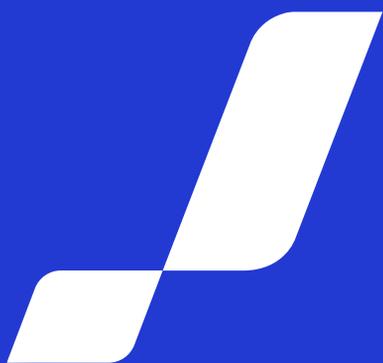




Relatório Gerencial de Resultados

1T24



Índice

1. Destaques 1T24	Pág. 03
2. Estratégia	Pág. 05
Fortalecer e sustentar o <i>core business</i>	Pág. 05
Diversificar receitas alavancando nossos principais <i>capabilities</i>	Pág. 06
Fortalecimento da abordagem relacional com nossos clientes PF	Pág. 08
3. <i>Enablers</i>	Pág. 09
Inovação & Tecnologia	Pág. 09
Pessoas, Cultura e ESG	Pág. 10
4. Análise do Desempenho	Pág. 11
Carteira de Crédito	Pág. 11
Resultados	Pág. 17
Qualidade da Carteira de Crédito	Pág. 22
Captações e Liquidez	Pág. 24
Índice de Basileia	Pág. 25
5. Rating e Governança	Pág. 26
6. Anexo	Pág. 28

Destaques do 1T24

Evolução na rentabilidade, mantendo a solidez no balanço e avanços da agenda estratégica

Crescimento no Lucro Líquido e ROE

Lucro Líquido Recorrente

R\$ 321 mm (1T24)
▲ 14,1% vs 1T23

ROE Recorrente

10,0% (1T24)
vs 9,0% no 1T23

Expansão da Carteira de Crédito

Carteira de Crédito¹

R\$ 88,0 bi (1T24)
▲ 4,3% vs 1T23

1 Veículos Leves Usados

R\$ 43,8 bi
▲ 15,0% vs 1T23

Motos, Pesados e Novos

R\$ 4,7 bi
▲ 21,9% vs 1T23

1 Empréstimo com Garantia de Veículo

R\$ 3,4 bi
▲ 46,0% vs 1T23



Gestão de Riscos Eficiente

Inadimplência 90 dias

4,9% (1T24)
vs 5,3% no 4T23

Índice de Basileia

15,5% (1T24)
vs 15,6% no 4T23

Evolução na Estratégia Relacional

Clientes Pessoas Físicas

5,5 mm (1T24)
▲ 16,4% vs 1T23

Volume Total de Pagamentos (TPV)²

R\$ 10,4 bi (1T24)
▲ 24,9% vs 1T23

Destaques do 1T24

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 16 deste relatório.

ANÁLISE DOS RESULTADOS GERENCIAIS	1T23	4T23	1T24	Variação %	
				1T24/4T23	1T24/1T23
DRE GERENCIAL (R\$ M)					
Receitas totais (i) + (ii)	2.484	2.763	2.800	1,3%	12,7%
Margem financeira bruta (i)	1.999	2.114	2.148	1,6%	7,5%
Receita de serviços e corretagem (ii)	485	650	652	0,4%	34,4%
Custo de crédito	(1.184)	(978)	(943)	-3,5%	-20,3%
Despesas adm. e de pessoal	(749)	(862)	(847)	-1,8%	13,0%
Despesas adm. e de pessoal excl. depreciação e amortização	(679)	(765)	(749)	-2,0%	10,3%
Lucro Líquido Recorrente	282	302	321	6,3%	14,1%
BALANÇO PATRIMONIAL (R\$ M)					
Total de ativos	132.961	142.657	136.238	-4,5%	2,5%
Carteira de crédito ampliada	84.371	87.559	87.969	0,5%	4,3%
Segmento Atacado	27.689	26.565	26.034	-2,0%	-6,0%
Segmento Varejo	56.682	60.994	61.935	1,5%	9,3%
Recursos captados	89.706	92.714	96.532	4,1%	7,6%
Patrimônio líquido	14.151	13.980	14.026	0,3%	-0,9%
Índice de Basiléia (%)	14,2%	15,6%	15,5%	-0,1 p.p.	1,3 p.p.
Índice de Capital Nível I (%)	13,1%	14,4%	14,3%	-0,1 p.p.	1,2 p.p.
Índice de Capital Principal (%)	12,4%	13,0%	12,9%	-0,2 p.p.	0,5 p.p.
INDICADORES DE DESEMPENHO (%)					
Retorno sobre Patrimônio Líq. Médio ¹ (ROAE)	9,0%	9,4%	10,0%	0,6 p.p.	1,0 p.p.
Retorno sobre Ativo Total Médio ² (ROAA)	0,9%	0,9%	0,9%	0,1 p.p.	0,0 p.p.
Net Interest Margin ³ (NIM) Clientes	9,8%	9,8%	9,4%	-0,4 p.p.	-0,4 p.p.
NIM Clientes ajustado ⁴	9,8%	9,7%	9,4%	-0,3 p.p.	-0,4 p.p.
NIM ⁵ Clientes + Mercado	6,8%	6,8%	6,7%	0,0 p.p.	-0,1 p.p.
Índice de Eficiência (IE) ⁶ (12 meses)	38,6%	36,8%	37,2%	0,4 p.p.	-1,4 p.p.
Inadimplência (acima de 90 dias)	5,2%	5,3%	4,9%	-0,4 p.p.	-0,3 p.p.
Índice de Cobertura (acima de 90 dias)	162%	157%	161%	4,0 p.p.	-0,9 p.p.
OUTRAS INFORMAÇÕES					
Colaboradores ⁷ (quantidade)	4.207	4.280	4.166	-2,7%	-1,0%

1. Quociente entre o lucro líquido recorrente e o patrimônio líquido médio do período, anualizado. Não considera outros resultados abrangentes registrados no patrimônio líquido; 2. Quociente entre o lucro líquido recorrente e os ativos totais médios do período; Anualizado; 3. Quociente entre a margem financeira bruta com Clientes e os ativos médios sensíveis à spreads do período. Anualizado; 4. NIM clientes excluindo o efeito da cessão da carteira FGTS; 5. Quociente entre a margem financeira bruta e os ativos rentáveis médios do período. Anualizado; 6. IE = despesas de pessoal (não considera demandas trabalhistas) e administrativas / (margem financeira bruta + receita de serviços e tarifas + outras receitas operacionais + outras despesas operacionais - despesas tributárias - resultado de atividade imobiliária); 7. Não considera estagiários e estatutários.

Estratégia

Fortalecer e Sustentar o Core Business

Diversificar receitas alavancando nossos Principais Capabilities

Fortalecimento da abordagem Relacional com nossos clientes PF

i. Financiamento de Veículos Leves Usados

No ecossistema auto, oferecemos financiamento de veículos através de nossa robusta força comercial e rede de distribuição com presença em todo país, além dos canais digitais. Ao final do 1T24, operávamos com mais de 25 mil lojistas espalhados por todo território brasileiro.

Além dos canais físicos, também lançamos recentemente o NaPista – portal inteligente de compra e venda de veículos que, ao final do 1T24, já contava com um estoque de mais de 200 mil veículos. Com uma interface simplificada e avançada tecnologia de busca, o portal vem registrando um crescimento contínuo na geração de *leads* para nossos parceiros lojistas.

Capilaridade
+25 mil lojistas parceiros

Credit Skills
95% das análises automatizadas

Força Comercial
+800 Gerentes de Relacionamento dedicados

Tecnologia e Inovação
100% digital, desde a simulação até a assinatura

11 anos consecutivos na liderança¹

NCI PISTA



ii. Atacado

Nosso portfólio do Atacado é segmentado em Corporate² (empresas com anual faturamento entre R\$ 300 milhões e R\$ 4,0 bilhões), e Large Corporate² (empresas com faturamento anual acima de R\$ 4,0 bilhões) + Instituições Financeiras (IFs).

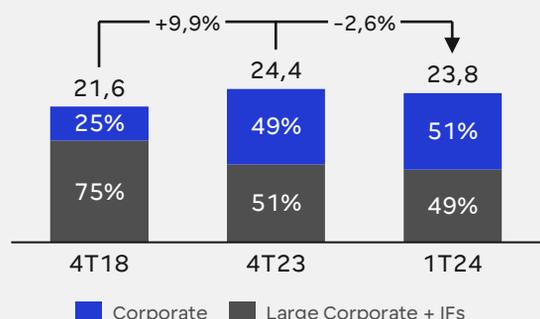
Nossa atuação vai além de produtos de crédito, com forte atuação no mercado de distribuição de dívidas (*debt capital markets* – DCM), câmbio, *cash management*, mercado de capitais e M&A.

Nos últimos anos, realizamos um bem sucedido reposicionamento estratégico no Atacado, com foco no segmento Corporate, e atuação oportunística no Large Corporate, dessa forma, pulverizando o risco da carteira e melhorando a rentabilidade do portfólio. Os resultados do reposicionamento estratégico já estão refletidos no nosso portfólio, que passou de uma representação do segmento Corporate de 25,2% no 4T18 para 51,4% no 1T24.

Sólida presença no Atacado com atuação na oferta de produtos *funded* e *unfunded*

Empréstimos	Cash Management
Financiamentos	Câmbio
Investimentos	DCM

Carteira de Crédito do Atacado (em R\$ bilhões)



Estratégia

Fortalecer e Sustentar o Core Business

Diversificar receitas alavancando nossos Principais Capabilities

Fortalecimento da abordagem Relacional com nossos clientes PF

Alavancando nosso *expertise* desenvolvido no *core business*, mapeamos inúmeras oportunidades de crescimento e diversificação, ampliando a oferta de soluções aos nossos clientes. Abaixo, destacamos as principais iniciativas:

Crédito

i. Financiamento de Painéis Solares

Atuamos no financiamento de painéis solares para residências e pequenas empresas seja através de nossa ampla rede de distribuição com nossos parceiros integradores, além do nosso parceiro digital Meu Financiamento Solar (MFS).

🏆 Líder no segmento

R\$ 4,5 bi

Carteira de Crédito (1T24)

▼ 4,5% vs 1T23

ii. Cartão de Crédito

Proporcionamos um portfólio variado de cartões para atender às necessidades individuais de cada cliente, incluindo opções como o BV Livre, BV Mais e BV Único. Os cartões BV oferecem benefícios como programas de pontos, cashback, descontos na anuidade e assistência veicular. O cartão de crédito desempenha um importante papel em nossa estratégia de fortalecer a abordagem relacional.

Carteira de Crédito (1T24)

R\$ 4,5 bi

▼ 22,0% vs 1T23



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.

▲ 38,2%

Originação de Crédito (1T24 vs 1T23)

R\$ 4,7 bi

Carteira de Crédito (1T24)

▲ 21,9% vs 1T23

iv. Empréstimo com Garantia de Veículo (EGV)

Este produto 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.

🏆 Líder no segmento

R\$ 3,4 bi

Carteira de Crédito (1T24)

▲ 46,0% vs 1T23

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.

Carteira de Crédito (1T24)

R\$ 2,2 bi

▼ 1,6% vs 1T23

Estratégia

Fortalecer e Sustentar o Core Business

Diversificar receitas alavancando nossos Principais Capabilities

Fortalecimento da abordagem Relacional com nossos clientes PF

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

Serviços

i. BV as a Platform

Oferecemos serviços de infraestrutura bancária, tais como conta corrente individual, PIX e pagamento de boletos voltado 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 APIs.

Durante o 1T24, registramos mais de R\$ 36 bilhões de volume total de pagamentos¹ (TPV) em nossa Plataforma BaaS (*Banking as a Service*), em linha com o mesmo período de 2023, com um total de 143 parceiros conectados.

Uma das maiores plataformas de BaaS do Brasil

R\$ 36,1 bi

de TPV¹ (1T24)

▼ 1,5% vs 1T23

143 parceiros

conectados a plataforma

ii. Corretora de Seguros

Somos uma das maiores corretoras 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 auto, prestamista, residencial, odontológico, vida e acidentes pessoais, até assistências para animais de estimação e funeral. No 1T24, registramos recorde na emissão de prêmios, atingindo R\$ 419 milhões, crescimento de 34,0% sobre o 1T23.

Recordo histórico na emissão de Prêmios de Seguros (1T24)

R\$ 419 mm

▲ 34,0% vs 1T23

+ de 10

seguradoras parceiras, enriquecendo nossa oferta de produtos

Estratégia

Fortalecer e Sustentar o Core Business

Diversificar receitas alavancando nossos Principais Capabilities

Fortalecimento da abordagem Relacional com nossos clientes PF

Em 2024, seguimos avançando em nossa estratégia relacional com iniciativas voltadas para atração e engajamento de clientes. O destaque no 1T24 foi lançamento do **Shopping BV**, em parceria com a Méliuz, plataforma de compras virtual incorporada ao aplicativo do banco, que reforça nosso compromisso em oferecer serviços financeiros inovadores e experiências de consumo excepcionais aos nossos clientes, buscando assim maior engajamento e principalidade. O Shopping BV já conta com aproximadamente 600 lojas ativas e estamos comprometidos em enriquecer continuamente nosso portfólio, adicionando mais parceiros, lojistas, e uma variedade mais ampla de produtos, serviços, ofertas e benefícios exclusivos.

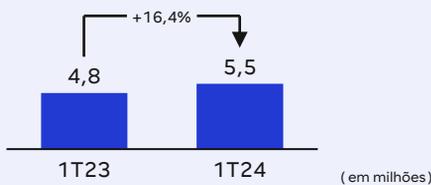
Shopping BV com muito cashback pra você!
+ de 600 lojas ativas



Ainda no âmbito da parceria com a Méliuz, continuamos avançando na atração e engajamento de clientes. Encerramos o 1T24 com um total de 5,5 milhões de clientes pessoas físicas no BV, comparado a 4,8 milhões de clientes no mesmo período do ano anterior, representando um crescimento de 16,4% no período. Além de atrair novos clientes, temos registrado evoluções importantes nas métricas de engajamento: o volume total transacionado¹ (TPV), registrou aumento de 24,9% em relação ao 1T23, atingindo R\$ 10,4 bilhões no trimestre.

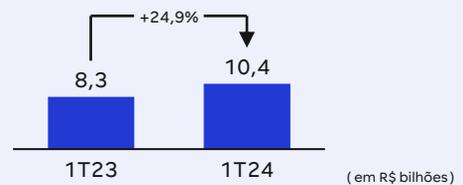
Clientes Totais

5,5 milhões (1T24)



TPV

R\$ 10,4 bilhões (1T24)



Ainda dentro da estratégia relacional, destacamos a contínua melhora em nosso NPS Relacional, que subiu 7 pontos na comparação anual. Em nossos canais de atendimento, implementamos um projeto de inteligência emocional para as equipes responsáveis pela cobrança de financiamento de automóveis, no qual oferecemos treinamentos a fim de desenvolver habilidades de escuta ativa e linguagem neutra. Essa iniciativa nos permitiu elevar o nosso NPS² de Cobrança de 53 pontos no 4T20 para 73 no 1T24, representando um aumento de 38% no período. No atendimento ao cliente, o indicador² tem se mantido em níveis de alta qualidade, encerrando o 1T24 em 75, em linha com mesmo período de 2023. Por fim, o NPS² de ouvidora se manteve na zona de excelência, encerrando o 1T24 em 91, comparado a 82 no 1T23.

Todas essas iniciativas voltadas para nosso cliente tem nos posicionado continuamente entre os bancos com as melhores notas dadas pelo consumidor na plataforma Consumidor.gov.br, onde encerramos o trimestre com a nota mais alta dada para o setor financeiro (3,3 em uma escala de 1 a 5) e um índice de solução de 85,1%, segundo maior índice no setor financeiro.

Enablers

Inovação & 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 digitais 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. Apresentamos as principais iniciativas e destaques de atuação da BVx durante o 1T24:

Decisão de crédito com dados de Open Finance

Durante o 1T24, iniciamos a utilização do Open Finance em nossa plataforma de simulação de financiamento de veículos. A integração da jornada de consentimento do cliente à agilidade operacional e à oferta de benefícios online proporciona vantagens para nossos clientes, como desconto na parcela de entrada do financiamento. Esse modelo inovador não apenas simplifica o processo de obtenção de crédito, mas também fortalece a confiança entre a instituição e seus clientes, estabelecendo uma relação mais colaborativa e adaptada às expectativas do mercado atual.

Open Finance em nossa plataforma de financiamento de veículos

+ agilidade

na contratação do financiamento

+ benefícios

aos nossos clientes

Início dos testes do financiamento veicular tokenizado

Durante o 1T24, demos início a uma operação de testes de tokenização na jornada de financiamento veicular, principal produto do BV. Essa iniciativa visa automatizar processos como a transferência de propriedade do veículo, a avaliação do valor do bem e a concessão do financiamento, tudo por meio de tokens baseados em redes blockchain. O resultado esperado é uma experiência mais segura e ágil para o cliente, além da redução de custos para o BV.

Tokenização Veicular baseada em redes blockchain

+ segurança e

rapidez

para o cliente

Uso de IA Generativa para reinventar o relacionamento com o cliente

Iniciamos um projeto piloto que consiste na criação de um modelo hiper personalizado com utilização de GenAI para interagir com os clientes, denominado "GenCore". Durante a fase de testes, o GenCore aprimorou a compreensão das demandas dos clientes, possibilitando a realização de ofertas mais precisas e a prestação de serviços personalizados que respeitam os interesses individuais. A iniciativa tornou a criação das comunicações com os clientes até 80% mais rápida e elevou em 100 vezes o nível de personalização das interações.

Hiper personalização na interação com nossos clientes resultando em comunicações

80% mais rápidas

e 100 vezes +

personalizadas

Lançamento do assistente virtual de seguros auto

Outra iniciativa realizada no 1T24 foi o lançamento do novo assistente virtual para seguros de automóveis. Este assistente, alimentado por GenAI, foi introduzido nos nossos canais de WhatsApp com o propósito de proporcionar aos nossos clientes uma maior independência durante o processo de atendimento.

Assistente Virtual para seguros de automóveis

via WhatsApp

Enablers

Inovação & Tecnologia

Pessoas, Cultura e ESG

Pessoas & Cultura

É o Jeito BV, nossa cultura, que norteia a forma como fazemos negócios, geramos resultados e nos relacionamos uns com os outros. E aqui trabalhamos com o propósito de tornar mais tranquila a vida financeira das pessoas e empresas. Dessa forma, seguimos empenhados em aprimorar constantemente nossas práticas para proporcionar um ambiente que alinhe nossos princípios a entregas de alta performance. E nosso clima e cultura é comprovado por nossos colaboradores: temos uma favorabilidade geral que permanece em 87%, sendo que 95% apresentam orgulho em contar para as pessoas que trabalham no BV, segundo pesquisa GPTW. Além disso, pelo 5º ano consecutivo estamos entre as 150 melhores empresas para se trabalhar, e a 3ª melhor empresa do setor financeiro no ranking GPTW. A plataforma Glassdoor também apresenta o resultado da nossa cultura na prática, com a nota de 4,5/5, com destaque para nossos esforços em tornar o BV um banco mais diverso e inclusivo.

Nas iniciativas voltadas para inclusão, investimos no desenvolvimento e na experiência das nossas pessoas. Por meio do Programa Eleve Raízes, proporcionamos uma jornada imersiva focada no desenvolvimento e aceleração de 75 profissionais negros, impulsionando uma maior representatividade em toda organização. Outra iniciativa, com foco em liderança feminina, capacitamos 100 mulheres em pipeline de liderança visando a aceleração de suas carreiras, e mais 45 líderes visando o desenvolvimento em estratégia de negócio, através do programa 'Academia de Liderança Feminina'.

Compromissos 2030 para um futuro mais leve

Nossa aspiração de sustentabilidade é "Fomentar o desenvolvimento social por meio de uma atuação sustentável com nosso ecossistema". Para fortalecer o nosso comprometimento aspiracional e sustentável, em maio de 2021 lançamos nossos **"Compromissos 2030 para um futuro mais leve"**. Nele assumimos 5 metas públicas com o objetivo de nos aproximarmos dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da ONU e que estão em sintonia com o Pacto Global, do qual somos signatários. Os compromissos 2030 estão alinhados com nossas aspirações e embasados nos 3 pilares de atuação (i) neutralizar nosso impacto ambiental; (ii) acelerar a inclusão social e; (iii) mobilizar recursos para negócios sustentáveis. Para mais detalhes [clique aqui](#). No 1T24, destacamos as seguintes iniciativas e realizações dentro de nossa agenda ESG:

Compensamos 100% do CO2 emitido pelos que veículos financiamos

Desde 1º de janeiro de 2021, todos os veículos financiados pelo banco BV tem as suas emissões de CO2 compensadas. Já contamos com mais de **4,5 milhões de toneladas de CO2 compensadas** dos veículos financiados desde o início do programa até março de 2024.

Negócios Sustentáveis

Em linha com nosso compromisso de mobilizar recursos para fomentar negócios sustentáveis, desde o início de 2021 até o encerramento do 1T24 financiamos e distribuimos **R\$ 24,5 bilhões para negócios ESG** no varejo e no atacado. Nossa meta é chegar a R\$ 80 bilhões até 2030.

Plataforma BV Esportes: Nova parceria com o Instituto Sandro Dias

Formamos uma nova parceria com o hexacampeão mundial de skate, Sandro Dias, para **criar o Instituto Sandro Dias** em Santo André, SP. O instituto, que será inaugurado no primeiro semestre, **oferecerá aulas gratuitas de skate para cerca de 100 crianças e adolescentes em situação de vulnerabilidade social, com foco especial nas meninas**. Com o apoio do BV e sob a orientação de Sandro Dias, o instituto visa promover a inclusão e a diversidade através do esporte, incentivando a participação feminina no skate. As atividades serão voltadas para crianças e adolescentes de 6 a 17 anos que moram próximo ao instituto e estão matriculados na escola.

Análise do Desempenho

Carteira de Crédito

Atacado

R\$ 23,8 bi (1T24)

▼ 6,4% vs 1T23

Corporate Banking:

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

Foco na diversificação e rentabilidade

Growth

R\$ 20,4 bi (1T24)

▼ 2,4% vs 1T23

Cartão de Crédito:

R\$ 4,5 bilhões

▼ 22,0% vs 1T23

Painéis Solares:

R\$ 4,5 bilhões

▼ 4,5% vs 1T23

Motos, Pesados e Novos:

R\$ 4,7 bilhões

▲ 21,9% vs 1T23

EGV²: R\$ 3,4 bilhões

▲ 46,0% vs 1T23

PME: R\$ 2,2 bilhões

▼ 1,6% vs 1T23

Demais Empréstimos:

R\$ 0,9 bilhão

▼ 47,9% vs 1T23

Veículos Leves Usados

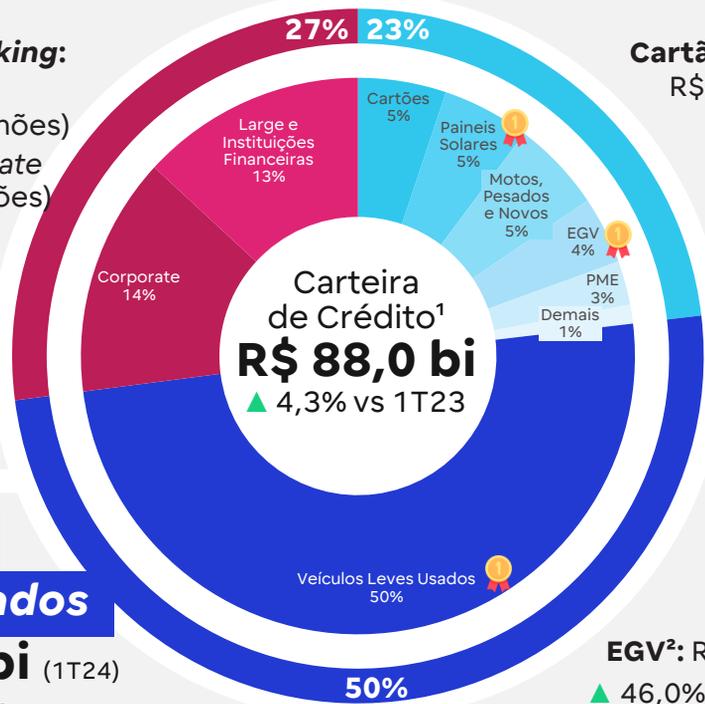
R\$ 43,8 bi (1T24)

▲ 15,0% vs 1T23

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

Liderança no financiamento de veículos leves usados

Liderança no financiamento de painéis solares e EGV



Análise do Desempenho

Carteira de Crédito

A carteira de crédito ampliada apresentou um crescimento de 4,3% em relação ao 1T23, alcançando um total de R\$ 88,0 bilhões no encerramento do 1T24. O segmento do Varejo obteve uma expansão de 9,3%, enquanto o Atacado registrou queda de 6,0%. Na comparação com o trimestre anterior, a carteira de crédito se manteve praticamente estável, com crescimento de 1,5% no Varejo compensando a retração de 2,0% no Atacado.

Carteira de Crédito (R\$M)	1T23	4T23	1T24	Variação %	
				1T24/4T23	1T24/1T23
Segmento Varejo (a)	56.682	60.994	61.935	1,5	9,3
Veículos Leves Usados	38.121	42.736	43.829	2,6	15,0
Demais Veículos (Motos, Pesados e Novos)	3.834	4.433	4.674	5,4	21,9
Painéis solares, EGV ¹ e outros empréstimos	8.920	8.741	8.904	1,9	-0,2
Cartão de Crédito	5.808	5.084	4.528	-10,9	-22,0
Segmento Atacado (b)	15.029	13.278	12.971	-2,3	-13,7
Corporate	7.734	6.347	6.325	-0,4	-18,2
Large corporate + Instituições Financeiras	5.009	4.796	4.397	-8,3	-12,2
Pequenas e Médias Empresas (PME)	2.285	2.134	2.249	5,4	-1,6
Carteira de Crédito Classificada (a+b)	71.710	74.272	74.906	0,9	4,5
Segmentado Atacado (b+c+d)	27.689	26.565	26.034	-2,0	-6,0
Avais e fianças prestados (c)	6.624	6.166	6.059	-1,7	-8,5
TVM privado (d)	6.036	7.121	7.004	-1,6	16,0
Segmento Varejo (a)	56.682	60.994	61.935	1,5	9,3
Carteira de Crédito Ampliada (a+b+c+d)	84.371	87.559	87.969	0,5	4,3

Na comparação com o 1T23, o destaque foi o crescimento de 15,0% na carteira de veículos leves usados, principal negócio do BV, que mais uma vez demonstrou solidez e resiliência diante de um ambiente macro ainda desafiador. Outro destaque foi a expansão de 21,9% nos demais veículos (motos, pesados e novos), onde nossa estratégia de alavancar nosso expertise em leves usados tem trazido resultados expressivos. Ainda no Varejo, destaque também para o crescimento de 46,0% no EGV (Empréstimo com Garantia de Veículo). Por fim, no segmento de cartões registramos uma retração de 22,0% no período, refletindo nossa postura mais conservadora na concessão de crédito, além do efeito da descontinuação de um parceiro de CaaS (*Credit as a Service*) durante o 1T24. Apesar disso, o segmento de cartões continua a desempenhar um papel estratégico em nossos esforços para atrair e engajar clientes do segmento de varejo.

No atacado, a queda de 6,0% na carteira ampliada vs o 1T23 reflete principalmente nosso maior conservadorismo frente ao cenário macro ainda desafiador no mundo Corporate, além do efeito do nosso reposicionamento estratégico para diversificar riscos, com atuação oportunística no segmento Large Corporate. A carteira ampliada do segmento Corporate manteve-se em linha vs o mesmo período do ano anterior, enquanto as carteiras de Large Corporate + Instituições Financeiras e PME, apresentaram queda de 11,9% e 1,6%, respectivamente.

Na comparação com o 4T23, a carteira registrou crescimento de 0,5%, com destaque para a expansão de 2,6% no segmento de leves usados, 5,4% nos demais veículos, e 4,8% na carteira do EGV. O bom desempenho nestes segmentos mais do que compensou a queda nos portfólios de cartão de crédito e do Atacado.

Ao final do 1T24, o portfólio de financiamento de veículos leves usados, nosso principal negócio, era de R\$ 43,8 bilhões, representando 49,8% da carteira total de crédito, crescendo 4,6 p.p. em relação ao 1T23 quando representava 45,2% da carteira. O portfólio do Atacado (Corporate + Large Corporate + Instituições Financeiras) era de R\$ 23,8 bilhões, representando 27,0% da carteira total (vs 30,1% no 1T23), enquanto a carteira Growth (representada por Demais Veículos, Painéis Solares, EGV, Cartão de Crédito, PME, e outros) era de R\$ 20,4 bilhões, responsável por 23,1% da carteira total de crédito (vs 24,7% no 1T23).

Análise do Desempenho

Financiamento de Veículos

O mercado de financiamento de veículos começou o ano aquecido, seguindo tendência já observada durante o segundo semestre de 2023. Acreditamos que esta performance é reflexo principalmente da redução das taxas de juros no Brasil, e do incremento na disponibilidade de crédito, como consequência da queda gradual nos índices de inadimplência do setor. Segundo dados da B3, o 1T24 registrou crescimento de 17,7% na quantidade de veículos financiados na comparação com o 1T23. Na mesma linha, dados de concessão do Bacen mostram um crescimento de 28,1% no financiamento de veículos no primeiro trimestre do ano, na comparação com o mesmo período de 2023.

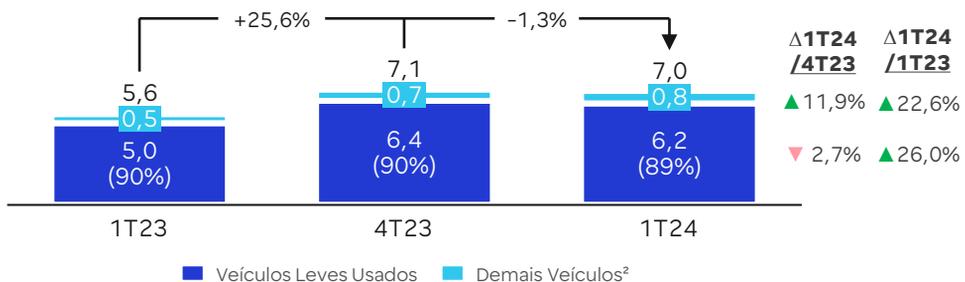
Diante disso, registramos performance consistente na concessão de financiamento de veículos durante o 1T24, com crescimento de 25,6% vs o 1T23, atingindo R\$ 7,0 bilhões, segundo maior volume na história do BV. No segmento de leves usados, a expansão foi de 26,0%, para R\$ 6,2 bilhões, mantendo nossa liderança no segmento, que já dura mais de 11 anos seguidos. Em Demais Veículos, houve crescimento de 22,6%, com destaque para veículos pesados usados e motos, sobretudo motos elétricas, com importantes ganhos de *market share* em ambos os segmentos.

Na comparação com o trimestre anterior, houve leve recuo de 1,3%, reflexo da maior demanda e sazonalidade do quarto trimestre. No segmento de Leves Usados houve queda de 2,7% no período, enquanto Demais Veículos registrou alta de 11,9% no trimestre.

Originação de Financiamento de Veículos

(em R\$ bilhões)

Taxa média (% a.a.)	28,7%	26,3%	25,6%
% de entrada ¹	44%	44%	42%
Prazo médio (meses)	48	48	48

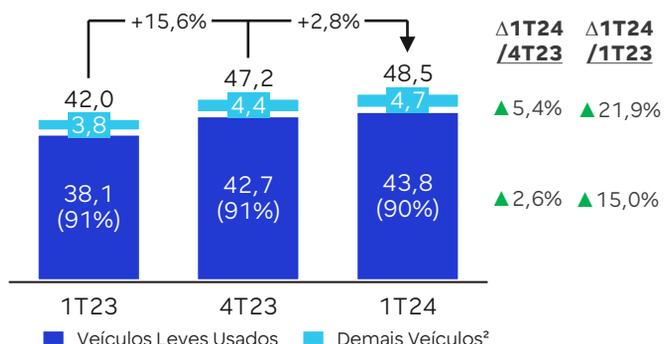


Ao final do 1T24, a carteira de financiamento de veículos atingiu R\$ 48,5 bilhões, crescimento de 2,8% sobre o trimestre anterior e 15,6% ao longo dos últimos doze meses. Veículos leves usados, que representava 90% da carteira total de veículos no 1T24, cresceu 2,6% e 15,0% vs o 4T23 e 1T23, respectivamente.

A carteira dos Demais Veículos (10% da carteira total de veículos), registrou um incremento de 5,4% frente ao último trimestre de 2023 e 21,9% em relação ao 1T23, atingindo R\$ 4,7 bilhões no encerramento do 1T24.

Carteira de Financiamento de Veículos

(em R\$ bilhões)

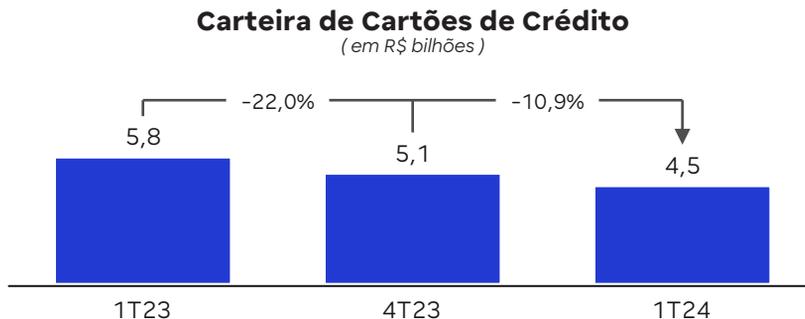


Análise do Desempenho

Cartão de Crédito

O portfólio de cartão de crédito registrou queda de 10,9% em comparação com o trimestre anterior e 22,0% em relação ao 1T23, totalizando R\$ 4,5 bilhões no encerramento do 1T24. Essa redução foi resultado tanto do efeito de saída de um parceiro BV de CaaS (*Credit as a Service*), quanto de uma política de concessão mais conservadora diante do ciclo de crédito que ainda apresenta desafios. Tais medidas incluíram maior seletividade na concessão de crédito, com foco em clientes *Core BV* (clientes BV de *consumer finance*), bem como na gestão e manutenção de limites.

Resultado da nossa gestão ativa da carteira com o objetivo de reequilibrar rentabilidade e risco do portfólio de cartão de crédito, desde o 4T23 já foi possível verificar uma inversão na trajetória de alta nos índices de inadimplência de cartões, tendência que se manteve durante o 1T24 quando observamos uma melhora de 15% no Inad-90 de cartões, bem como nos indicadores de qualidade de cobrança. Além disso, a inadimplência das novas safras também apresentaram melhorias, permitindo a retomada da expansão de crédito. Esse cenário possibilita um aumento no volume de concessões e reforça a inversão da trajetória de queda da carteira. Vale ressaltar que em janeiro de 2024 ocorreu um importante marco regulatório que limita a cobrança de juros no cartão de crédito. Os impactos dessa mudança no risco e retorno devem ser monitorados nos próximos trimestres.



Financiamento de Painéis Solares, EGV e Outros Empréstimos

Para complementar nosso portfólio no setor de Varejo, oferecemos uma ampla variedade de soluções, desde produtos proprietários até aqueles desenvolvidos com parceiros. Entre essas soluções, destacam-se Financiamento de Painéis Solares, segmento que somos líderes no Brasil, Empréstimo com Garantia de Veículo (EGV), que também somos líderes, Empréstimo FGTS, Financiamento Saúde, Crédito Consignado Privado e Empréstimo Pessoal.

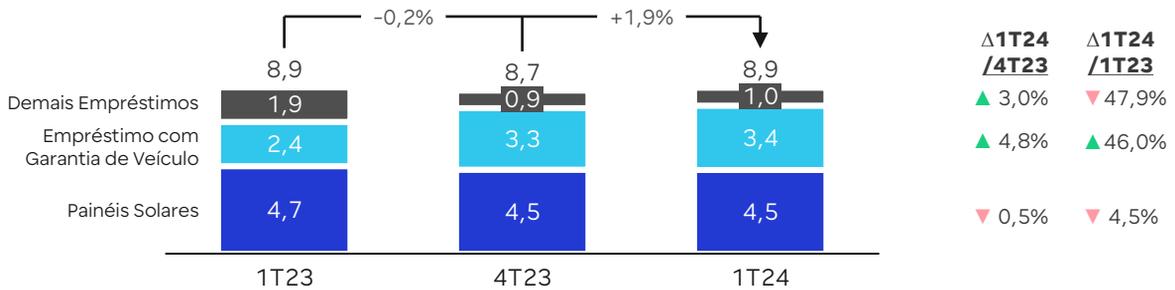
A carteira de crédito referente a Painéis Solares, EGV e Outros Empréstimos atingiu R\$ 8,9 bilhões ao final do 1T24, crescimento de 1,9% em comparação com o 4T23 e mantendo-se alinhada com o 1T23. O destaque foi a expansão de 4,8% e 46,0% na carteira do EGV, em relação ao 4T23 e 1T23, respectivamente, atingindo R\$ 3,4 bilhões ao final do 1T24, mantendo a liderança do BV no segmento.

Já o portfólio de financiamento de painéis solares permaneceu estável em relação ao trimestre anterior e apresentou uma queda de 4,5% em comparação com o 1T23, encerrando o período em R\$ 4,5 bilhões. A queda se dá principalmente pela diferença no ticket médio entre as novas safras e as safras mais antigas (contratos liquidados). As safras novas estão sendo originadas com um ticket médio inferior, tendo em vista a queda de cerca de 40% no preço dos painéis solares em 2023. Apesar deste contexto, temos observado uma recuperação gradual na demanda, com a originação média no 1T24 registrando crescimento de 14% sobre a média de 2023. Seguimos otimistas com o segmento dado o elevado potencial solar do Brasil e o baixo custo de produção de energia solar quando comparado com outras fontes energéticas. O BV permanece no *top of mind* da Greener e, pela 5ª vez consecutiva, foi considerada a instituição financeira mais citada em operações de financiamento de projetos solar de micro e minigeração distribuída.

Análise do Desempenho

Financiamento de Painéis Solares, EGV e Outros Empréstimos

Carteira Painéis Solares, EGV e Outros Empréstimos
(R\$ B)

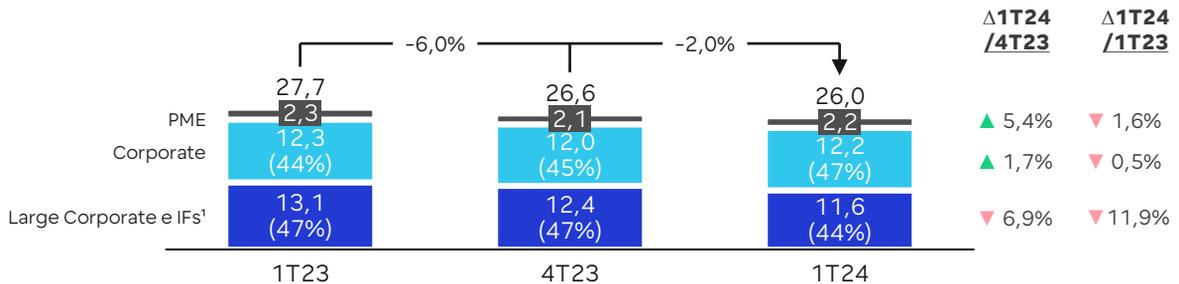


Por fim, a carteira de Demais Empréstimos apresentou crescimento de 3,0% em relação ao trimestre anterior e recuou 47,9% na comparação com o 1T23, encerrando o período em R\$ 1,0 bilhão. A redução deste portfólio vs o 1T23 se deve às operações de cessão da carteira FGTS realizadas no 3T23 e 4T23, seguindo nossa estratégia de reciclar capital, priorizando produtos core que tenham maior propensão a tornarem-se relacionais. Além disso, também optamos por reduzir a concessão de empréstimos pessoais, de acordo com nossa estratégia de priorizar produtos com garantia.

Carteira de Crédito do Atacado

No encerramento do 1T24, a carteira ampliada do Atacado alcançou R\$ 26,0 bilhões, marcando uma redução de 2,0% em relação ao trimestre anterior e 6,0% na comparação com o 1T23. Desconsiderando os efeitos de variação cambial, observaríamos uma queda de 2,5% comparado ao 4T23 e de 5,9% em relação ao 1T23.

Carteira Atacado Ampliada
(em R\$ bilhões)



A carteira do segmento Corporate, que inclui empresas com faturamento anual entre R\$ 300 milhões e R\$ 4,0 bilhões, permaneceu estável em relação ao 1T23, encerrando o trimestre em R\$ 12,2 bilhões. Por outro lado, a carteira de crédito do segmento de Large Corporate (segmento que contempla empresas com faturamento anual superior a R\$ 4,0 bilhões) e Instituições Financeiras finalizou o período em R\$ 11,6 bilhões, apresentando uma queda de 11,9% em comparação com o 1T23. Este desempenho reflete nosso maior conservadorismo diante do cenário macro ainda desafiador para empresas. Além disso, reflete nosso reposicionamento estratégico com foco no Corporate e atuação oportunística no Large Corporate, com objetivo de maior pulverização do risco e rentabilização do portfólio. Em PME, onde mantivemos o foco na antecipação de recebíveis, registramos uma pequena desaceleração, com a carteira recuando 1,6% em relação ao 4T23, encerrando o trimestre em R\$ 2,2 bilhões.

Análise do Desempenho

Carteira de Crédito do Atacado

Na comparação com o 4T23, a redução de 2,0% também reflete nosso reposicionamento estratégico, como mencionado anteriormente. Embora a carteira de PME tenha crescido 5,4%, em sintonia com nosso plano estratégico de expansão nesse segmento com foco em produtos com garantia (desconto de recebíveis), e a carteira Corporate tenha aumentado 1,7%, esses aumentos foram mais do que compensados pela contração de 6,9% no segmento Large Corporate + IFs.

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

Atacado - Exposição por setor	1T23		1T24	
	R\$ M	Part.(%)	R\$ M	Part.(%)
Instituições Financeiras	4.643	17%	3.670	14%
Agroindústria / Agroquímica	1.882	7%	2.632	10%
Indústria	2.230	8%	2.231	9%
Serviços	669	2%	1.751	7%
Project Finance	1.847	7%	1.698	7%
PME	2.285	8%	2.249	9%
Construção Civil	1.455	5%	1.333	5%
Açúcar e Etanol	1.433	5%	1.200	5%
Varejo	1.271	5%	1.181	5%
Cooperativas	1.539	6%	1.076	4%
Telecomunicações	938	3%	1.061	4%
Energia Elétrica	188	1%	638	2%
Montadoras/Concessionárias	792	3%	595	2%
Óleo & Gás	899	3%	546	2%
Locadoras	613	2%	492	2%
Saneamento	269	1%	424	2%
Mineração	362	1%	405	2%
Saúde	265	1%	199	1%
Farmacêutico	150	1%	119	0%
Outros	3.960	14%	2.533	10%
Total Geral	27.689	100%	26.034	100%

Análise do Desempenho

Reconciliação entre Resultado Contábil e Gerencial

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

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

DRE (R\$ M)	1T24 Contábil	Efeitos não Recorrentes	Reclassificações Gerenciais	1T24 Gerencial
Receitas totais (i + ii)	2.316	0	485	2.800
Margem Financeira Bruta (i)	1.663	0	485	2.148
Receita de Serviços e Corretagem (ii)	652	0	(0)	652
Custo de Crédito	(499)	0	(444)	(943)
Outras Receitas/Despesas	(1.470)	4	(40)	(1.506)
Despesas de Pessoal e Administrativas	(974)	0	128	(847)
Despesas Tributárias	(165)	0	0	(165)
Outras Receitas (Despesas)	(330)	4	(168)	(494)
Resultado antes da Tributação sobre o Lucro	346	4	0	351
Imposto de Renda e Contribuição Social	(10)	(2)	0	(12)
Participação de Não Controladores	(17)	0	0	(17)
Lucro Líquido Recorrente	319	2	0	321

Eventos não Recorrentes

(Em R\$ M)	1T23	4T23	1T24
Lucro líquido - Contábil	281	301	319
(-) Eventos não recorrentes	-1	-1	-2
Amortização de Ágio	-1	-1	-2
Lucro líquido recorrente	282	302	321

Sumário dos eventos não recorrentes:

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

Análise do Desempenho

Demonstração de Resultados Gerenciais

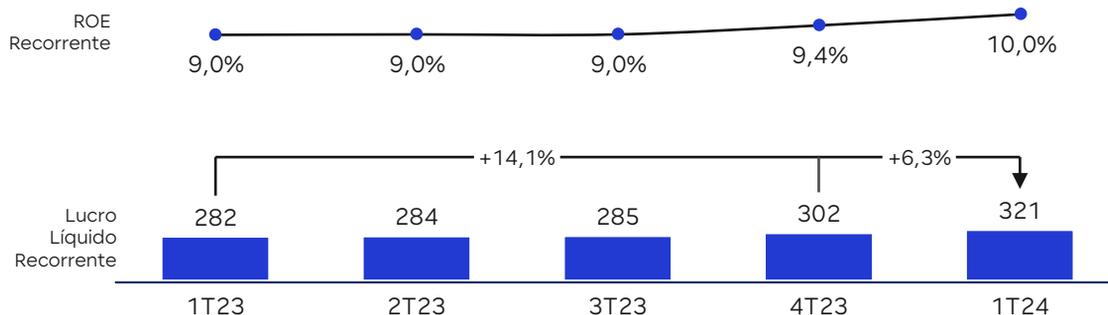
DRE GERENCIAL (R\$ M)	1T23	4T23	1T24	Variação %	
				1T24/ 4T23	1T24/ 1T23
Receitas Totais (i + ii)	2.484	2.763	2.800	1,3	12,7
Margem Financeira Bruta (i)	1.999	2.114	2.148	1,6	7,5
Margem Financeira com Clientes	1.846	1.976	1.910	-3,3	3,5
Margem Financeira com Mercado	153	138	238	72,9	55,4
Receita de Serviços e Corretagem (ii)	485	650	652	0,4	34,4
Custo de Crédito	(1.184)	(978)	(943)	-3,5	-20,3
Outras Receitas/Despesas	(1.108)	(1.542)	(1.506)	-2,3	36,0
Despesas de Pessoal e Administrativas	(749)	(862)	(847)	-1,8	13,0
Despesas Tributárias	(142)	(186)	(165)	-11,0	16,2
Outras Receitas (Despesas)	(216)	(494)	(494)	0,0	128,3
Resultado antes do IR/CS	193	243	351	44,1	81,7
Imposto de Renda e Contrib. Social	145	79	(12)	-115,5	-108,4
Participação de Não Controladores	(57)	(20)	(17)	-13,9	-69,9
Lucro Líquido Recorrente	282	302	321	6,3	14,1
Retorno sobre Patrimônio Líquido (ROE)	9,0%	9,4%	10,0%	0,6 p.p.	1,0 p.p.
Índice de Eficiência (IE) – 12 meses	38,6%	36,8%	37,0%	0,2 p.p.	-1,6 p.p.

Lucro Líquido Recorrente e ROE Recorrente

O lucro líquido recorrente do 1T24 totalizou R\$ 321 milhões, aumento de 6,3% sobre o trimestre anterior e 14,1% na comparação com o 1T23. O ROE recorrente atingiu 10,0%, o que representa um crescimento de 0,6 p.p. sobre o 4T23 e 1,0 p.p. sobre o 1T23. No 1T24, mantivemos nossa prudência na concessão de crédito, avançando em nossa estratégia de expansão, com foco em produtos com garantia e melhor perfil de risco, com reflexo positivo na qualidade da carteira. Tais medidas vem impactando positivamente no custo de crédito, evidenciado pela melhora gradual no ROE desde o 4T23, embora o custo de crédito ainda siga impactado por safras antigas. Também avançamos em nossa agenda de eficiência com investimentos em tecnologia e gestão recorrente de custos.

Lucro Líquido Recorrente e ROE Recorrente

(em R\$ milhões e %)



Análise do Desempenho

Margem Financeira Bruta

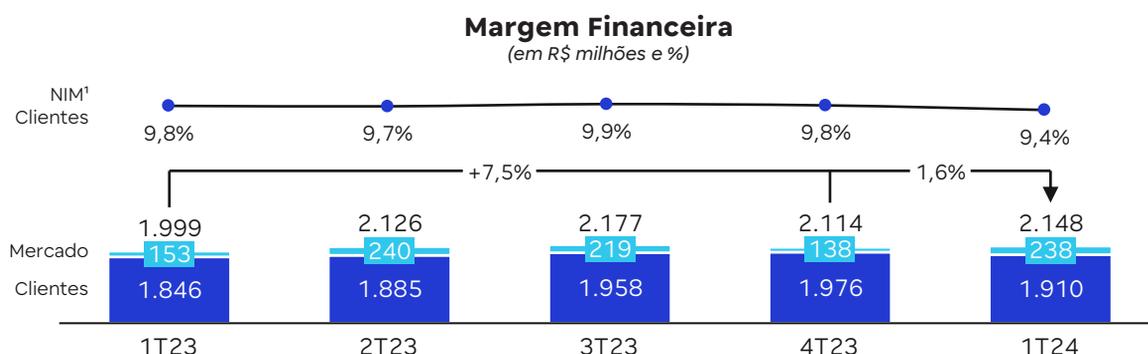
(R\$ M)	1T23	4T23	1T24	Variação %	
				1T24/ 4T23	1T24/ 1T23
Margem Financeira Bruta	1.999	2.114	2.148	1,6	7,5
Margem Financeira com Clientes	1.846	1.976	1.910	-3,3	3,5
Margem Financeira com Mercado	153	138	238	72,9	55,4

A margem financeira bruta no 1T24 cresceu 1,6% em relação ao 4T23, para R\$ 2.148 milhões, com recuo de 3,3% na margem com clientes, que foi compensado pela expansão de 72,9% na margem com o mercado.

- A queda de 3,3% vs o 4T23 na margem financeira com clientes reflete, principalmente, nossa maior prudência na concessão de crédito, onde seguimos avançando em produtos com garantia e melhor perfil de risco. O NIM clientes¹ atingiu 9,4%, recuando 40 bps sobre o trimestre anterior, também com reflexo do aumento da representatividade de produtos com garantia no portfólio, e da maior prudência na concessão.
- A alta de 72,9% vs o 4T23 na margem financeira com o mercado reflete essencialmente o resultado de posições estruturais de hedge e da aplicação do patrimônio líquido.

Na comparação com o 1T23, a margem financeira bruta cresceu 7,5%, com expansão de 3,5% na margem com clientes e 55,4% na margem com o mercado.

- A alta de 3,5% vs o 1T23 na margem com clientes reflete o crescimento de 4,3% na carteira de crédito, efeito parcialmente compensado pela maior prudência na concessão de crédito, onde seguimos avançando em produtos com garantia e melhor perfil de risco. Em decorrência disso, o NIM clientes¹ recuou 40 bps vs o 1T23.
- A expansão de 55,4% vs o 1T23 na margem financeira com o mercado também reflete o resultado de posições estruturais de hedge, bem como aplicação do patrimônio líquido.

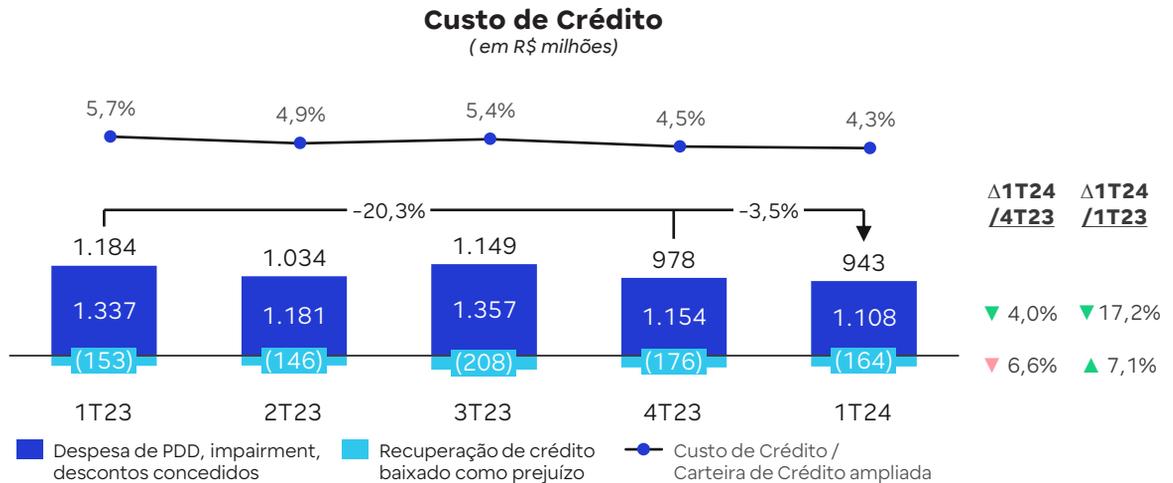


Custo de Crédito

O custo de crédito registrou queda de 3,5% sobre o trimestre anterior, para R\$ 943 milhões. O custo de crédito sobre carteira (ampliada) encerrou o trimestre em 4,3%, vs 4,5% no 4T23. Já na comparação com o 1T23, houve recuo de 20,3% no custo de crédito. O custo de crédito sobre carteira registrou queda de 1,4 p.p., de 5,7% no 1T23 para 4,3% no 1T24. A melhora observada em ambas as comparações reflete a queda gradual nos índices de inadimplência no varejo, segmento que foi impactado nos últimos 2 anos pelo elevado comprometimento de renda das famílias. Diante disso, implementamos ajustes na política de concessão de crédito, e priorizamos nossa expansão principalmente em produtos com garantia e melhor perfil de risco.

Análise do Desempenho

Custo de Crédito



Receitas de Serviços e Corretagem de Seguros

As receitas de serviços e corretagem de seguros totalizaram R\$ 652 milhões no 1T24, em linha com o trimestre anterior, e 34,4% superior ao 1T23. O crescimento na comparação com o 1T23 reflete, principalmente: i) o forte desempenho no negócio de corretagem de seguros, que atingiu emissão de prêmios recorde, puxado sobretudo pela performance do negócio de auto finance; ii) receitas oriundas de confecção de cadastro e avaliação de bens, ambas ligadas à originação de financiamento de veículos, que registrou crescimento de 25,6% sobre o 1T23, e; iii) maiores comissões sobre colocação de títulos em virtude do baixo volume de operações de crédito no mercado durante o 1T23, em decorrência do aumento da aversão ao risco, diante de eventos de crédito e pedidos de recuperação judicial que ocorreram aquele trimestre.

Conforme mencionado acima, a BV Corretora registrou novo recorde na emissão de prêmios durante o 1T24, atingindo R\$ 419 milhões, com crescimento de 34,0% sobre o 1T23. A BV Corretora segue sendo uma das maiores corretoras de seguros do Brasil, com opções de seguro auto completo, além de outras modalidades como prestamista, residencial, vida e acidentes pessoais, até assistências para animais de estimação e funeral, em parceria com as principais seguradoras¹ em operação no país.

Receitas de Serviços e Corretagem (R\$ M)	1T23	4T23	1T24	Variação %	
				1T24/4T23	1T24/1T23
Cadastro e avaliação de bens	173	247	239	-3,4	37,9
Corretagem de seguros	163	222	235	5,8	44,1
Cartão de crédito	85	85	81	-4,6	-4,4
Rendas de garantias prestadas	24	22	19	-14,1	-21,4
Administração de fundos	7	0	0	-	-100,0
Comissões s/ colocação de títulos	10	48	41	-13,9	308,8
Corresp. bancário (Promotiva)	0	0	0	-89,9	-9,0
Outras ²	24	26	37	45,3	58,3
Receitas de Serviços e Corretagem	485	650	652	0,4	34,4

Análise do Desempenho

Despesas não Decorrentes de Juros - DNDJ

O total das despesas não decorrentes de juros (despesas de pessoal + despesas administrativas excluindo amortização + outras despesas/receitas operacionais) foi de R\$ 1,2 bilhão no 1T24, queda de 1,3% sobre o 4T23 e aumento de 38,4% vs o 1T23.

Despesas de pessoal atingiram R\$ 420 milhões no 1T24, alta de 1,9% sobre o 4T23 e 8,4% na comparação com o 1T23, com efeitos do acordo coletivo realizado em setembro/23.

Despesas administrativas (ex-depreciação & amortização) somaram R\$ 329 milhões no trimestre, queda de 6,6% em relação ao 4T23, explicado principalmente pelas menores despesas com marketing e serviços técnicos especializados durante o 1T24. Na comparação com o 1T23, as despesas administrativas tiveram alta de 12,9%, devido principalmente ao aumento nas despesas com serviços técnicos especializados, processamento de dados e emolumentos judiciais.

Despesas operacionais (em R\$ milhões)	1T23	4T23	1T24	Variação %	
				1T24/4T23	1T24/1T23
Despesas de Pessoal	(388)	(412)	(420)	1,9	8,4
Proventos e Participação nos resultados	(260)	(284)	(285)	0,4	9,3
Benefícios e encargos sociais	(124)	(126)	(134)	6,0	7,5
Treinamento	(3)	(3)	(2)	-30,4	-36,6
Despesas Administrativas (ex. depreciação & amortização)	(291)	(352)	(329)	-6,6	12,9
Serviços técnicos especializados	(118)	(145)	(133)	-8,6	12,3
Processamento de dados	(91)	(92)	(101)	9,9	10,6
Emolumentos judiciais	(20)	(32)	(30)	-6,0	51,7
Marketing	(17)	(38)	(5)	-85,5	-68,0
Outras	(45)	(46)	(60)	30,6	32,4
Depreciação e Amortização	(70)	(98)	(97)	-0,1	39,2
Despesas Administrativas Total	(361)	(450)	(427)	-5,2	18,0
Total Adm + Pessoal	(749)	(862)	(847)	-1,8	13,0
Total ex- depreciação e amortização	(679)	(765)	(749)	-2,0	10,3

O **Índice de Eficiência (IE)** encerrou o 1T24 em 37,2%, aumento de 0,4 p.p. sobre o trimestre anterior, e redução de 1,4 p.p. na comparação com o 1T23. A melhora observada na comparação com o 1T23 reflete principalmente a agenda de eficiência que inclui investimentos em tecnologia, além da rigidez na gestão de despesas, e por fim a expansão das receitas sobretudo oriundas de serviços e corretagem.

Outras (despesas)/receitas somaram R\$ 494 milhões no 1T24, mantendo-se em linha com o trimestre anterior e crescendo 128,3% na comparação com o 1T23. A estabilidade sobre o trimestre anterior reflete principalmente menores contingências cíveis e fiscais no período, além de redução nos custos associados à produção que foram compensados pelo aumento na linha de Outras Despesas. O aumento sobre o 1T23 é explicado principalmente pelo resultado da alienação de investimentos, realizados no 1T23, com impacto positivo na linha "outras" naquele trimestre.

Outras (despesas) / receitas (em R\$ milhões)	1T23	4T23	1T24	Variação %	
				1T24/4T23	1T24/1T23
Custos Associados à Produção	(295)	(380)	(335)	-11,7	13,6
Demandas Cíveis e Fiscais	(25)	(101)	(44)	-55,9	74,6
Demandas Trabalhistas	(58)	(24)	(26)	11,4	-54,7
Resultados de Incorporação Imobiliária ¹	6	10	8	-19,1	31,2
Outras	156	0	(96)	-	-161,6
Total	(216)	(494)	(494)	0,0	128,3

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 (em R\$ milhões, exceto quando indicado)	1T23	4T23	1T24
Saldo em atraso acima de 90 dias	3.702	3.912	3.650
Índice de inadimplência acima de 90 dias	5,2%	5,3%	4,9%
Índice de inadimplência acima de 90 dias Varejo	6,4%	6,4%	5,8%
Índice de inadimplência acima de 90 dias Veículos	4,7%	5,0%	4,8%
Índice de inadimplência acima de 90 dias Atacado	0,4%	0,4%	0,6%
Baixas para prejuízo (a)	(768)	(965)	(934)
Recuperação de crédito (b)	153	176	164
Perda líquida (a+b)	(614)	(789)	(769)
Perda líquida / Carteira de crédito (anualizada)	3,5%	4,3%	4,2%
New NPL	1.009	913	680
New NPL / Carteira de crédito ¹ - trimestre	1,43%	1,27%	0,92%
Saldo de PDD ²	6.011	6.161	5.893
Saldo de PDD / Carteira de crédito	8,4%	8,3%	7,9%
Saldo de PDD / Saldo em atraso acima de 90 dias	162%	157%	161%
Saldo AA-C	62.148	64.436	65.373
Saldo AA-C / Carteira de crédito	86,7%	86,8%	87,3%
Saldo D-H / Carteira de crédito	13,3%	13,2%	12,7%

Inadimplência da Carteira de Crédito – Inad-90 dias

A inadimplência acima de 90 dias (Inad-90) registrou queda de 40 bps no trimestre, para 4,9%, contra 5,3% no trimestre anterior, com queda de 60 bps no Varejo, para 5,8%, e aumento de 20 bps no Atacado, para 0,6%.

- Varejo;**

O Inad-90 do Varejo encerrou o 1T24 em 5,8%, queda de 60 bps sobre o trimestre anterior. Esta melhora relevante observada no índice de inadimplência no varejo evidencia a qualidade das safras mais recentes e indica boas perspectivas à frente. A Inad-90 da carteira de veículos, principal portfolio do BV, registrou queda de 20 bps em relação ao 4T23.

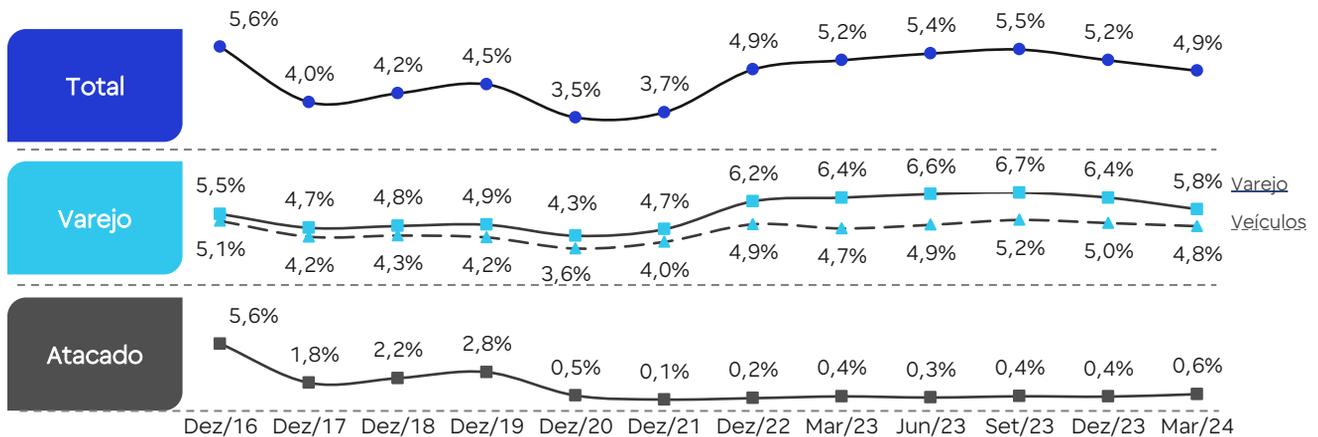
Os anos de 2022 e 2023 foram impactados pelo elevado comprometimento de renda das famílias no Brasil, que atingiu níveis recordes. Diante disso, já no início de 2022 implementamos revisões e ajustes na política de crédito para fazer frente ao cenário mais desafiador. À medida que as safras mais recentes vêm ganhando maior representatividade na carteira de crédito, o indicador de inadimplência tem apresentado melhora gradual.

- Atacado;**

O Inad-90 da carteira do Atacado permanece em patamar bastante saudável, abaixo da média histórica, encerrando o trimestre em 0,6%, 20 bps superior ao trimestre anterior.

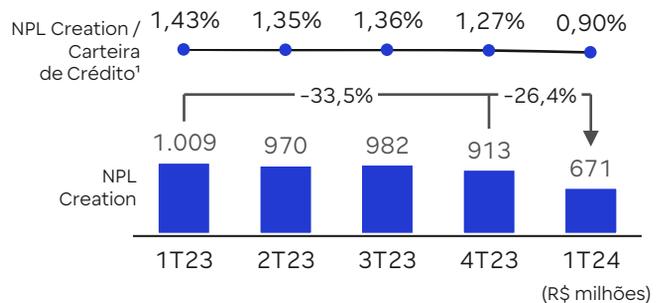
Análise do Desempenho

Inadimplência da Carteira de Crédito – Inad-90 dias



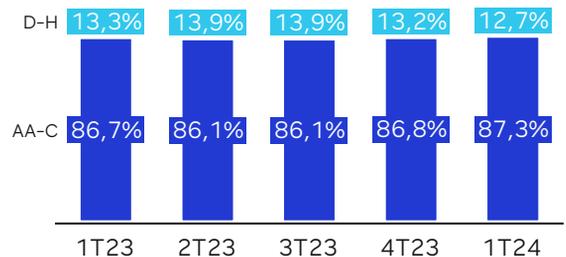
NPL Creation

O NPL Creation somou R\$ 671 milhões no 1T24, recuando 26,4% sobre o trimestre anterior e 33,5% na comparação com o 1T23. O NPL Creation sobre carteira de crédito encerrou o trimestre em 0,90%, comparado a 1,27% no 4T23 e 1,43% no 1T23. Esta performance também reflete a melhora na qualidade das safras mais recentes do portfólio do Varejo.



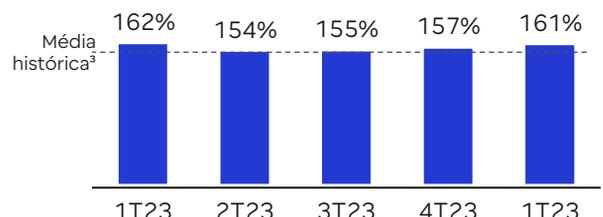
Carteira de Crédito por Nível de Risco² (%)

O saldo da carteira com rating D-H também apresentou melhora no trimestre, com recuo de 50 bps sobre o trimestre anterior e 60 bps na comparação com o 1T23, encerrando o período em 12,7%. Tal desempenho reflete sobretudo a melhora observada nos indicadores de inadimplência no Varejo, conforme explicado anteriormente. As revisões e ajustes implementadas nas políticas de crédito já no início de 2022 visaram manter a qualidade da carteira de crédito em níveis adequados para cada segmento.



Índice de Cobertura (90 dias)

O índice de cobertura para saldos em atraso acima de 90 dias encerrou o trimestre em 161%, aumento de 4,0 p.p. sobre o trimestre anterior e em linha com a média histórica no período pré-pandemia. Importante ressaltar que cerca de 92% da carteira do Varejo é colateralizada.



Análise do Desempenho

Captações

Encerramos o 1T24 com R\$ 96,5 bilhões de *funding* total, crescimento de 4,1% e 7,6% sobre o 4T23 e 1T23, respectivamente. Nos últimos 12 meses, o crescimento é explicado principalmente pelo maior volume de depósitos a prazo e letras financeiras.

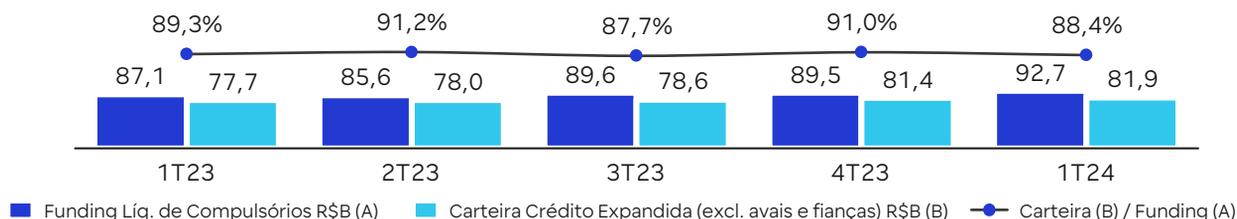
Captações (em R\$ bilhões)	1T23	4T23	1T24	Variação %		% Total 1T24
				1T24/4T23	1T24/1T23	
Letras Financeiras (1)	26,9	32,0	32,5	1,6	20,9	33,7
Depósitos a Prazo	29,1	33,9	37,4	10,3	28,4	38,7
CDB	22,5	26,0	29,7	14,1	31,8	30,8
Debêntures	1,7	3,1	3,0	-4,0	78,8	3,1
LCA e LCI	4,9	4,7	4,7	-0,9	-4,7	4,8
Títulos Emitidos no Exterior (1)	6,2	6,5	6,0	-7,4	-2,2	6,2
Cessões de Crédito (1)	12,4	10,5	11,0	4,5	-11,3	11,4
FIDC (1)	3,0	0,8	0,8	-7,8	-74,9	0,8
Empréstimos e Repasses	7,9	5,6	4,9	-12,2	-37,5	5,1
Depósitos Interfinanceiros	1,6	1,2	1,4	15,0	-14,2	1,4
Instrumentos de Capital (1)	2,7	2,2	2,6	18,2	-4,2	2,6
Letras Financeiras Subordinadas	2,1	1,5	1,4	-7,4	-32,4	1,5
Demais	0,6	0,6	1,1	79,8	103,5	1,2
Total de Captações com Terceiros	89,7	92,7	96,5	4,1	7,6	100,0
(-) Depósitos Compulsórios	2,6	3,2	3,8	18,5	49,2	
(-) Disponibilidades em Moeda Nacional	0,0	0,0	0,0	5,1	-36,5	
Total de Captações Líquidas de Compulsório	87,1	89,5	92,7	3,6	6,4	

(1) Instrumentos Estáveis de Captação

A estrutura de *funding* do BV segue bastante diversificada e com estratégia de desconcentração de vencimentos e contrapartes. Os instrumentos estáveis de captação, com vencimento acima de 2 anos, representavam 54,8% do total de recursos captados no encerramento do trimestre. As captações via plataformas digitais representaram 7,9% do *funding* total no encerramento do 1T24. A relação entre a carteira de crédito expandida (excluindo avais e fianças) e as captações líquidas de compulsórios encerrou o 1T24 em 88,4%, comparado a 91,0% no 4T23 e 89,3% no 1T23.

Carteira de Crédito / Funding

(em %)



Liquidez

Com relação à liquidez, o banco manteve seu caixa livre em nível bastante conservador. O indicador LCR¹ (Liquidity Coverage Ratio), cujo objetivo é mensurar a liquidez de curto prazo dos bancos em cenário de estresse, encerrou o 1T24 em 149%, muito acima do limite mínimo regulatório exigido pelo Banco Central de 100%, o que significa que possuímos recursos estáveis disponíveis suficientes para suportar as perdas em cenários de estresse. Vale reforçar, que além da saudável liquidez, o banco BV mantém disponível uma linha de crédito junto ao Banco do Brasil desde 2009, que representa significativa reserva de liquidez e que nunca foi utilizada.

Análise do Desempenho

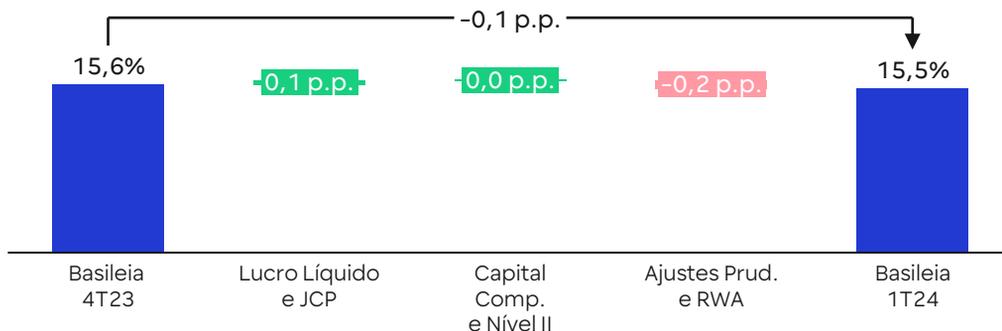
Índice de Basileia

O Índice de Basileia atingiu 15,5% no 1T24, com 14,3% de Capital Nível I, sendo 12,9% de Capital Principal e 1,4% de Capital Complementar. Já o Capital Nível II encerrou em 1,2%.

Índice de Basileia (em R\$ milhões)	1T23	4T23	1T24	Variação %	
				1T24/4T23	1T24/1T23
Patrimônio de Referência (PR)	11.244	12.728	12.654	-0,6	12,5
PR Nível I	10.352	11.722	11.650	-0,6	12,5
Principal	9.791	10.600	10.509	-0,9	7,3
Complementar	561	1.122	1.141	1,7	103,5
PR Nível II	892	1.006	1.004	-0,2	12,5
Ativos Ponderados pelo Risco (RWA)	79.277	81.345	81.618	0,3	3,0
Risco de Crédito	72.513	73.623	74.221	0,8	2,4
Risco de Mercado	661	636	943	48,4	42,7
Risco Operacional	6.103	7.086	6.356	-10,3	4,1
Riscos associados à serviços de pagamentos	0	0	97	-	-
Patrimônio de Referência Mínimo Requerido	6.342	6.508	6.529	0,3	3,0
Capital Nível I	13,1%	14,4%	14,3%	-0,1 p.p.	1,2 p.p.
Índice de Capital Principal (CET1)	12,4%	13,0%	12,9%	-0,2 p.p.	0,5 p.p.
Complementar	0,7%	1,4%	1,4%	0,0 p.p.	0,7 p.p.
Capital Nível II	1,1%	1,2%	1,2%	0,0 p.p.	0,1 p.p.
Índice de Basileia (PR/RWA)	14,2%	15,6%	15,5%	-0,1 p.p.	1,3 p.p.

Na comparação trimestral, o Índice de Basileia registrou redução de -0,1 p.p., explicado principalmente por (i) geração de lucro líquido no trimestre, com impacto de +0,4 p.p.; (ii) declaração de JCP e dividendos, com impacto de -0,3 p.p.; (iii) aumento dos ativos ponderados pelo risco e ajustes prudenciais, com impacto de -0,2 p.p..

Índice de Basileia 1T24 vs 4T23



Com relação ao 1T23, o Índice de Basileia aumentou +1,3 p.p., com variação de +0,5 p.p. no CET1 e +0,7 p.p. no Capital Complementar devido, principalmente: (i) à geração de lucro no período e (ii) novas emissões de capital complementar (iii) compensado em parte por declaração de JCP e dividendos, maiores ajustes prudenciais e aumento dos ativos ponderados pelo risco. O aumento de +0,1 p.p. no Capital Nível II está relacionada a emissão de novas dívidas subordinadas que compõem esse Capital.

Ao final do 1T24, o requerimento mínimo de capital era de 10,50%, sendo 8,50% o mínimo para Capital Nível I e 7,00% para o Capital Principal (CET1).

Rating e Governança

Rating

O banco BV é classificado por 2 agências internacionais de rating, a Moody's e a Standard and Poor's (S&P). Importante ressaltar que o rating em escala global é limitado pelo rating soberano do Brasil, atualmente em Ba2 (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	Dez/23
Moody's	Ba2	AA	Estável	Dez/23

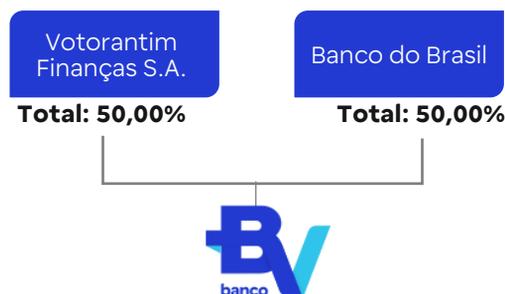
Em dezembro/2023, a S&P deu upgrade em escala global para o banco BV, saindo de BB- para BB, perspectiva estável. A ação de rating acompanhou o upgrade do rating soberano, também de BB- para BB. Ainda em dezembro/2023, a Moody's reafirmou o rating do BV em escalas global e nacional.

Governança

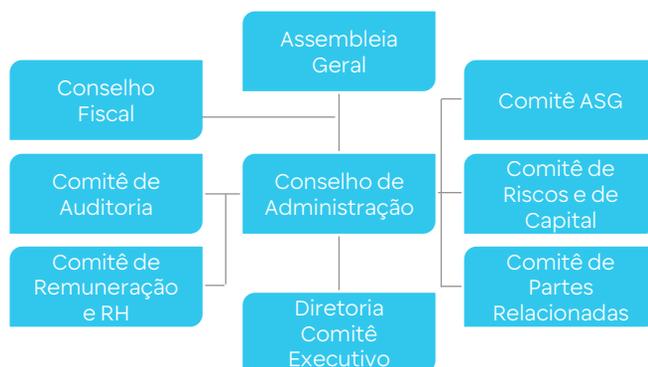
O banco BV tem uma estrutura organizacional que observa a legislação e regulamentação em vigor no Brasil e está alinhada às melhores práticas de governança corporativa do mercado, mantendo nosso compromisso com os princípios de transparência, equidade, prestação de contas e de responsabilidade corporativa,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

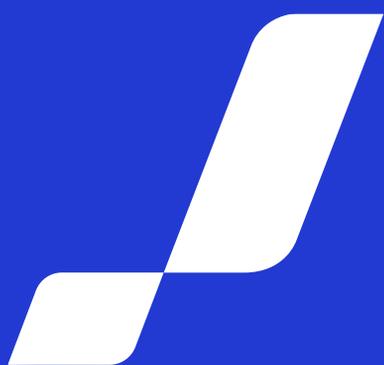


Órgãos de Governança



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.



Anexo

Anexo

Demonstração de Resultados Contábil em IFRS

A seguir, apresentamos a Demonstração de Resultados do BV, conforme as normas IFRS.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS (em R\$ milhões)	1T23	4T23	1T24	Variação %	
				1T24/4T23	1T24/1T23
Receitas de juros	4.607	4.773	4.888	2,4	6,1
Despesas de juros	(2.983)	(2.640)	(3.437)	30,2	15,2
Margem Financeira	1.624	2.134	1.451	-32,0	-10,6
Resultado Líquido de Serviços e Comissões	256	367	376	2,5	46,7
Resultado com instrumentos financeiros ao valor justo por meio do resultado	383	507	(273)	-153,8	-171,3
Resultado com instrumentos financeiros ao valor justo por meio de outros resultados abrangentes	52	47	44	-6,3	-16,3
Resultado com instrumentos financeiros derivativos	(395)	(683)	462	-167,7	-216,9
Outros resultados operacionais	119	(21)	(56)	160,3	-146,8
Resultado Bruto de Intermediação Financeira	2.039	2.350	2.004	-14,7	-1,7
Resultado de perdas por redução ao valor recuperável	(1.085)	(1.150)	(636)	-44,7	-41,4
Despesas de pessoal	(439)	(453)	(448)	-1,3	1,9
Outras despesas administrativas	(211)	(275)	(203)	-26,3	-4,0
Despesas de depreciação e amortização	(76)	(103)	(102)	-0,8	34,9
Despesas tributárias	(142)	(186)	(165)	-11,0	16,2
Resultado de participações em coligadas e entidades controladas em conjunto	(1)	(5)	(10)	118,7	936,3
Resultado com ativos não financeiros mantidos para venda	163	(26)	(8)	-69,5	-104,9
Resultado antes de Impostos e Contribuições sobre o Lucro	248	152	432	184,0	74,2
Impostos correntes	(54)	(121)	(121)	0,0	123,0
Impostos diferidos	149	232	64	-72,5	-57,2
Lucro Líquido	343	263	375	42,6	9,5
ROE Ajustado	11,0%	8,3%	11,7%	3,4 p.p.	0,7 p.p.

