

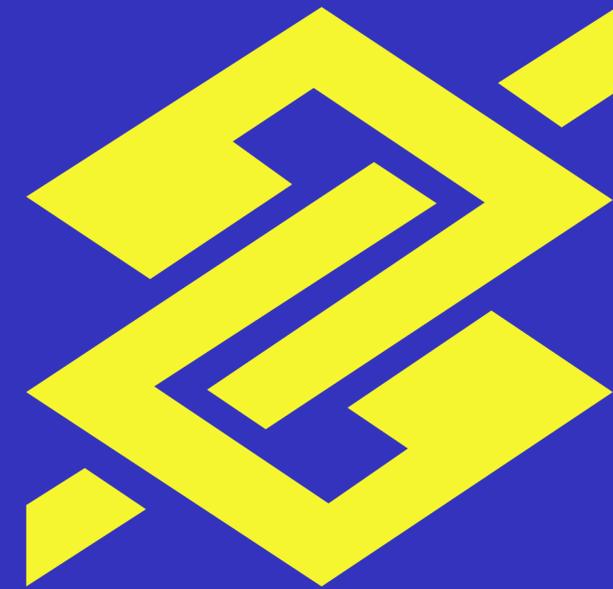


*Investor*  
*Day*





***Tarciana Medeiros***  
*Chief Executive Officer*



***Investor***  
***Day***

# 2026

Retomada do crescimento



# 2025

Teste de resiliência

Nosso valores  
**Integridade**

**Ética**

**Transparência**

 **Investor  
Day**

# Resumo da cadeia de eventos

Fatores conjunturais das culturas e eventos climáticos

Movimento de Recuperações Judiciais agro

Maiores atrasos dos pagamentos agro a partir de abril

Desvios das premissas do Guidance

Suspensão dos intervalos de MFB, Provisão e Lucro

Medidas estratégicas, táticas e operacionais de correção

# Ajustes táticos na operação...

Nova matriz de resiliência

Revisão das esteiras de cobrança

Uso intensivo da IA no processo de crédito

Novo framework de garantias

Desembolso seletivo

Atuação judicial e protestos

# ...aliados a uma interlocução estratégica!

**Advocacia Geral da União e  
Conselho Nacional de Justiça**  
Atuação para conter litigância expressiva

**CMN e Banco Central**  
Intensificamos o diálogo sobre  
aprimoramento da Resolução 4966

**Governo Federal**  
Interlocução em busca de soluções  
estruturais para auxílio aos produtores

## **MP 1314**

Crédito para amortizar ou liquidar  
dívidas de produtores rurais

## **CMN 5244**

Ajustou o fluxo de cura de operações com pagamentos  
periódicos superiores a três meses na Res 4966

## **IN Bacen 643**

Corroborar que não são ativos problemáticos as  
renegociações decorrentes de decisões do CMN  
ou por força de medidas legais

Com responsabilidade, trabalho e visão de futuro, **temos confiança que os ajustes efetuados** nos ajudarão a absorver os impactos e irão nos levar para a **retomada do crescimento**

# Motores

de crescimento

**Inovação e agilidade como propulsores de cultura e transformação do atendimento**

**Crédito nos mercados PF, PJ e Agro**

**A força de diversificação de negócios do conglomerado**

**Protagonismo em Negócios Sustentáveis**

# Transformação Cultural

Inovação e agilidade como propulsores de uma nova cultura

# Modelo de trabalho voltado para o ágil

Mudança de mentalidade que transforma a cultura, com benefícios em três principais frentes:

## Entrega de valor ao cliente

+ 10 a 50 pp do NPS

## Velocidade nas soluções

2x a 5x time to market

## Empoderamento e autonomia

+10 a 30% de eNPS

## Upskilling e Reskilling

**65 mil**

Funcionários Engajados em aprendizado e aprimoramento sobre Aceleração Digital

**R\$ 41 milhões**

Investidos em programas de capacitação em tecnologia em 2024 e 2025

**+ 5 mil funcionários formados na Academia IA**

**Índice de maturidade Analítica**  
+ 16%



# Inteligência Artificial avançando rapidamente

+ de 800 soluções com IA  
+ 1400 soluções analíticas

Em frentes diversas como  
Relacionamento, Eficiência,  
Segurança, Educação Financeira,  
Risco de Crédito, Prevenção de  
Fraudes e Negócios

## Novo App 5.0

Jornadas contínuas e integradas,  
apoiadas por IA

## CRM Omnichannel

Solução única do mercado, integrando  
o relacionamento em todos os canais

**1º modelo:**  
**+2x** conversão no crédito

**30 milhões**  
de clientes  
recorrentes nos  
canais digitais

**20 milhões**  
de clientes  
atendidos pelo  
WhatsApp



Primeiro banco a  
**divulgar as  
Diretrizes de  
Boas Prática  
em IA**

# Uma nova cultura para uma nova forma de atender

**Estruturas mais leves,  
integradas e resolutivas**

**+50%** de eficiência em 5 anos

## **Hub de Atendimento**

Espaços compartilhados entre agências  
51 agências no modelo até final de 2026

**+40%** de redução de despesas

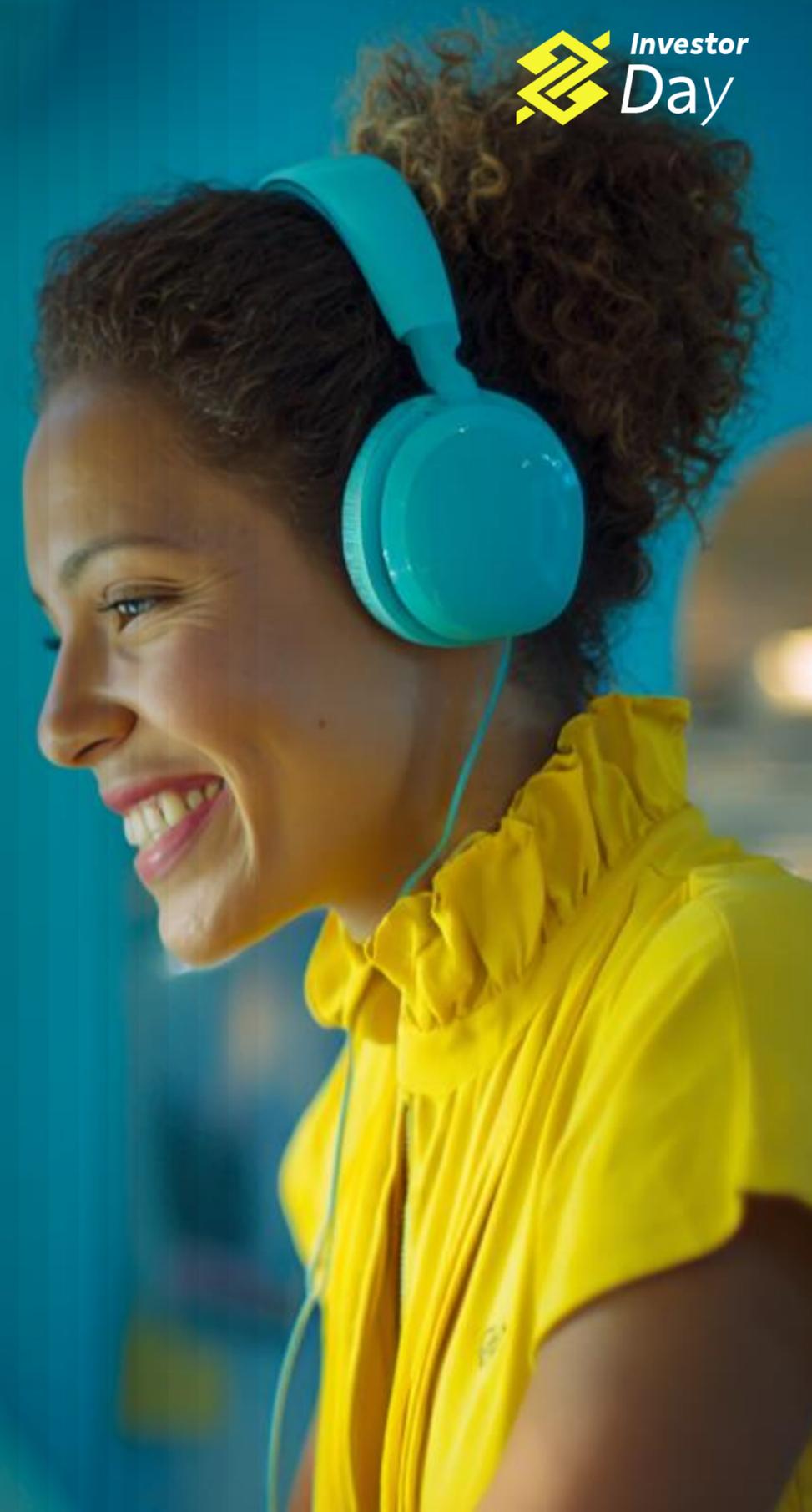
## **Loja BB - Correspondentes**

Atendimento de alto valor agregado e ativação  
online se necessário

**+70%** de economia operacional

**Presentes  
em 93%**  
dos  
municípios  
brasileiros

Contato  
presencial com  
**15 milhões**  
de clientes  
por mês



# Estratégia e foco na carteira PF

Atuação para principalidade com o cliente  
e novas oportunidade de negócios

# A potência do novo crédito consignado

**R\$ 8,8 bilhões**

desembolsados

**1 milhão** de operações

**728 mil** clientes

**140 mil** empresas

**15%** clientes novos

**85%** já eram clientes BB

**Escrituração**

**95%**

**Taxa média**

**2,93%**

**Ticket médio**

**R\$ 8,8 mil**

**Criação do produto pelo modelo ágil**

**Avaliação dupla do risco: PF e PJ**

# Pessoa Física ganha protagonismo

## Guidance 2025

Crescimento entre **7 e 10%**, superior ao da carteira total

## A melhor experiência para o cliente

Entregamos uma experiência hiperpersonalizada com produtos e atendimento onde e como o cliente desejar, em todos os nichos

## Uso intenso de IA

Em produtos, serviços e atendimento em toda jornada

 IA modelo ágil

# Nova estratégia BB Empresas

Engajamento e inovação com as MPEs

**Atendimento e  
Relacionamento**

**IA Conversacional  
e analytics**



**Ecosistema  
completo  
de negócios**

## Atendimento e relacionamento

físico  
digital  
remoto

**4.385**

pontos de atendimento

**1.673**

pontos especializados MPE

**156**

gerentes especializados:  
Investimento, Cash e  
Comex

**7,4 mil**

Profissionais dedicados à PJ

**1,28 milhão**

usuários no canal digital

IA

modelo  
ágil

## IA Conversacional e analytics

**60 milhões**  
de recomendações por IA / mês

**10 TB/mês**  
dados processados pela solução de IA

**89%**  
Avaliações positivas pelos usuários

evolução  
impacto  
resultado

 EMPRESAS

***Ecosystema  
completo  
de negócios***

valor  
conexão  
propósito

**+80%**  
novas contas digitais PJ

**245 mil**  
Usuários no Painel PJ

**+246%**  
vendas conciliadas da Cielo

**+15%**  
Satisfação dos clientes  
vinculados Cielo

**R\$ 8,8 bilhões**  
em consórcio

**R\$ 1,1 bilhão**  
em seguros

# Estratégia Agro

Atuação para o novo ciclo

## Atuação para o novo ciclo do Agro

- Seletividade na origemação
- Nova matriz de resiliência
- Foco em recursos controlados
- Ampliação do framework de garantias

### Renegociação de dívidas

Proporcionam recomposição na capacidade de pagamento dos produtores rurais

### Guidance 2025

Crescimento de carteira entre **3 e 6%**



# Negócios Sustentáveis

que geram valor e externalidades sociais e  
ambientais positivas

# Estratégia ASG focada em negócios que geram valor e externalidades positivas

## Carteira de Negócios Sustentáveis

**R\$ 396,5 bilhões**

R\$ 500 bilhões até 2030

Primeiro Banco a divulgar  
Guidance de carteira  
sustentável

## 10 Compromissos BB

Dobramos a meta de Recuperação de terras degradadas em nossos compromissos

**1,5 milhão de hectares até 2030**

Apoiamos a transição para conservação e reflorestamento

**2 milhões de hectares até 2030**

# Somos o banco mais sustentável do mundo

Reconhecido pela 6ª vez

**GLOBAL100** 2025  
THE WORLD'S MOST SUSTAINABLE CORPORATIONS ©

## Protagonistas

*COP30 em Belém*

*Semana do Clima em Nova York – EUA*

*Conheça os compromissos do BB por um mundo melhor em [bb.com.br/sustentabilidade](https://bb.com.br/sustentabilidade)*

## Premiados e reconhecidos pelas nossas realizações ASG



FTSE4Good

MSCI



Pacto Global  
Rede Brasil



cfi.co

ESG  
Summit  
Brazil

Anuário  
Integridade ESG 2024



**O BB gera valor**  
porque é guiado por valores!



***Felipe Prince***

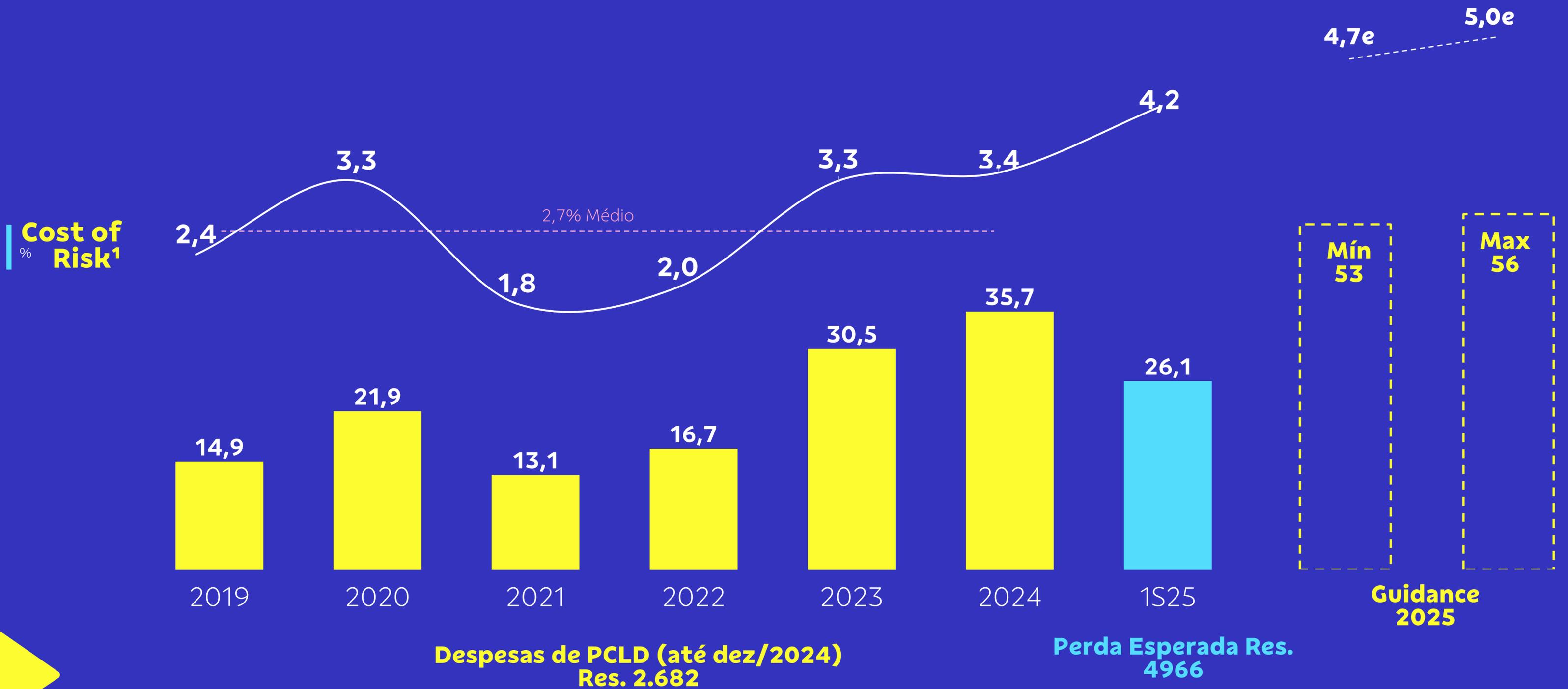
*Chief Internal Controls & Risk  
Management Officer*



***Investor  
Day***

# Evolução do risco de crédito

R\$ bilhões

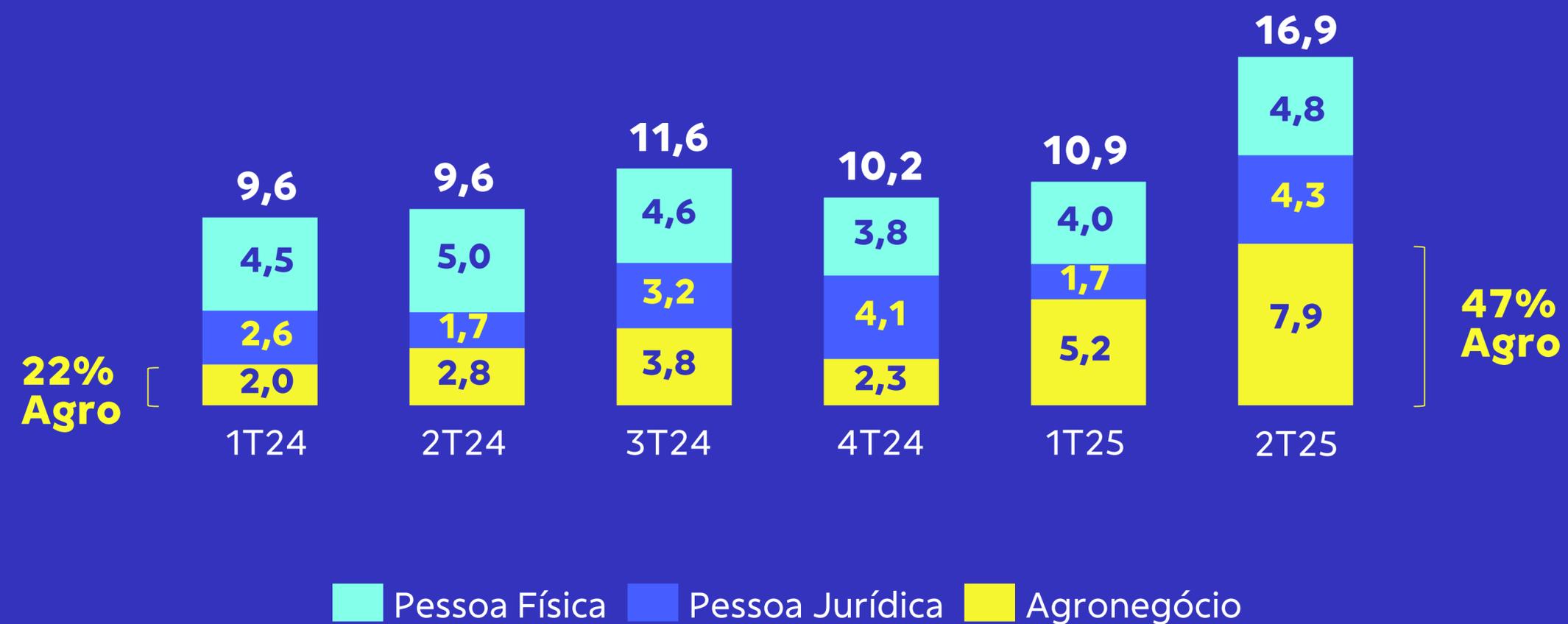


(1) Perda Esperada média (12 meses) / Carteira Média (12 meses)

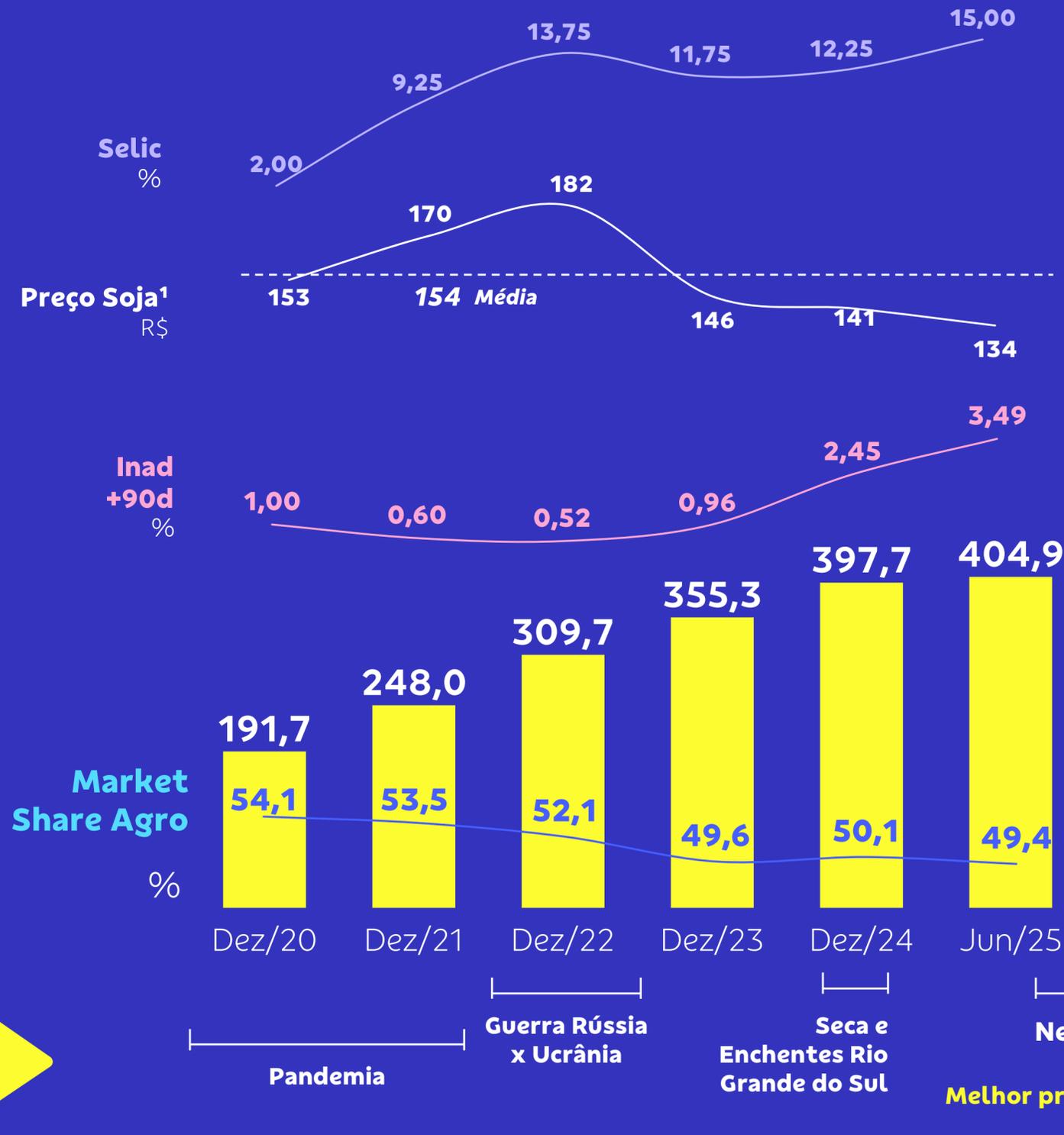
# Elevação da inadimplência do agro impacta o resultado

Perda Esperada da Carteira de Crédito Interna

R\$ bilhões



# Qualidade do Agro em perspectiva



## Saldo Inadimplência 90 dias

R\$ bilhões



### ~20 mil clientes

74% nunca tinham ficado inadimplentes até 2023

### 52% da inad

nas regiões Centro-Oeste e Sul

### 50% da elevação

em soja, milho e bovinocultura

### + inad

- arrendatários
- médio e grandes produtores

## Recuperação judicial

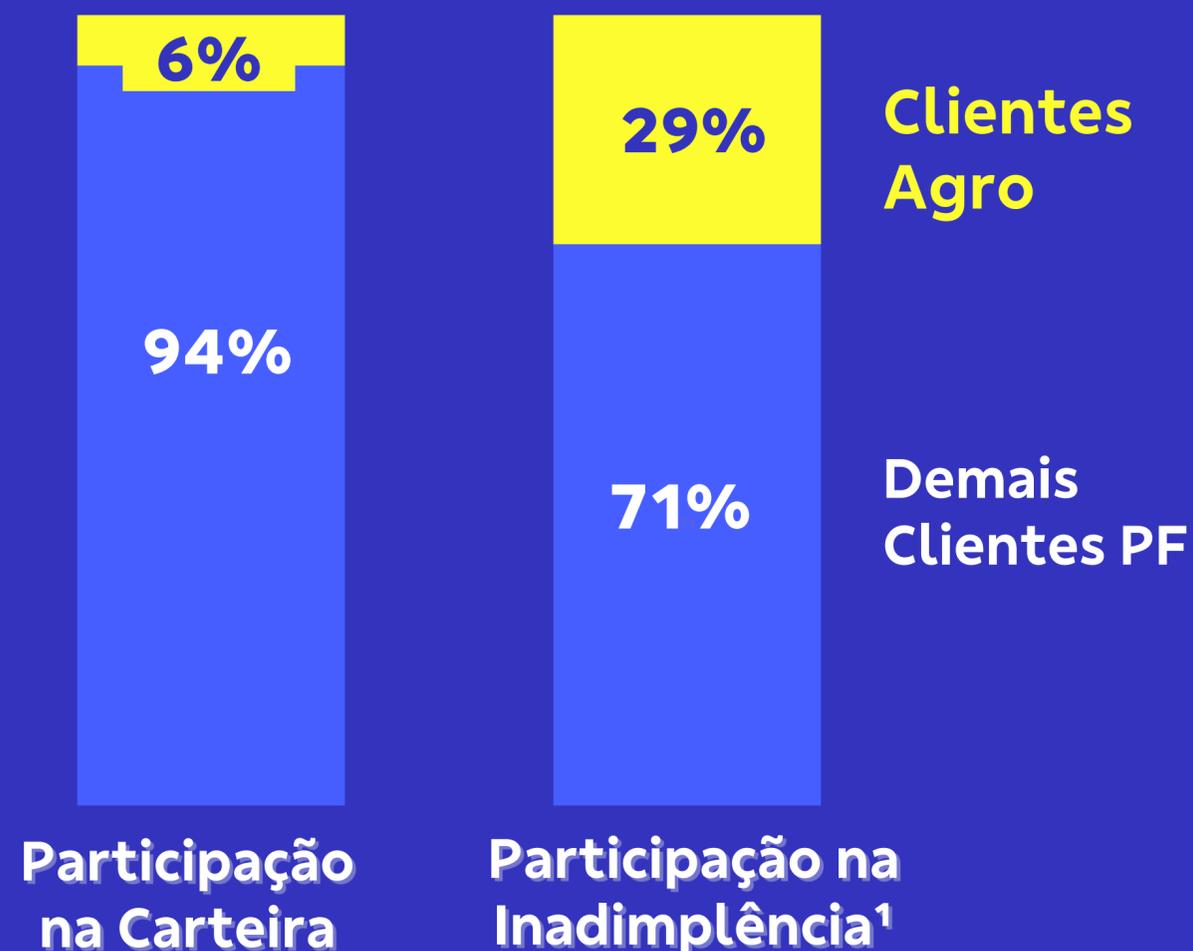
Saldo total de R\$ **5,4 bilhões** | **808** clientes

**90% do Inad90 das RJs está coberto**

(1) Fonte: Indicador da Soja CEPEA/ESALQ- Paranaguá.

# Impactos de segunda ordem do Agro

## Carteira PF



Os desafios do segmento agro impactam a inadimplência da carteira Pessoas Físicas, respondendo por ~60 bps da inadimplência de 5,59% desta carteira em jun/25

<sup>1</sup> Variação da inadimplência da carteira PF entre jun/24 e jun/25

# Ajustes

Para contenção do risco em 2025

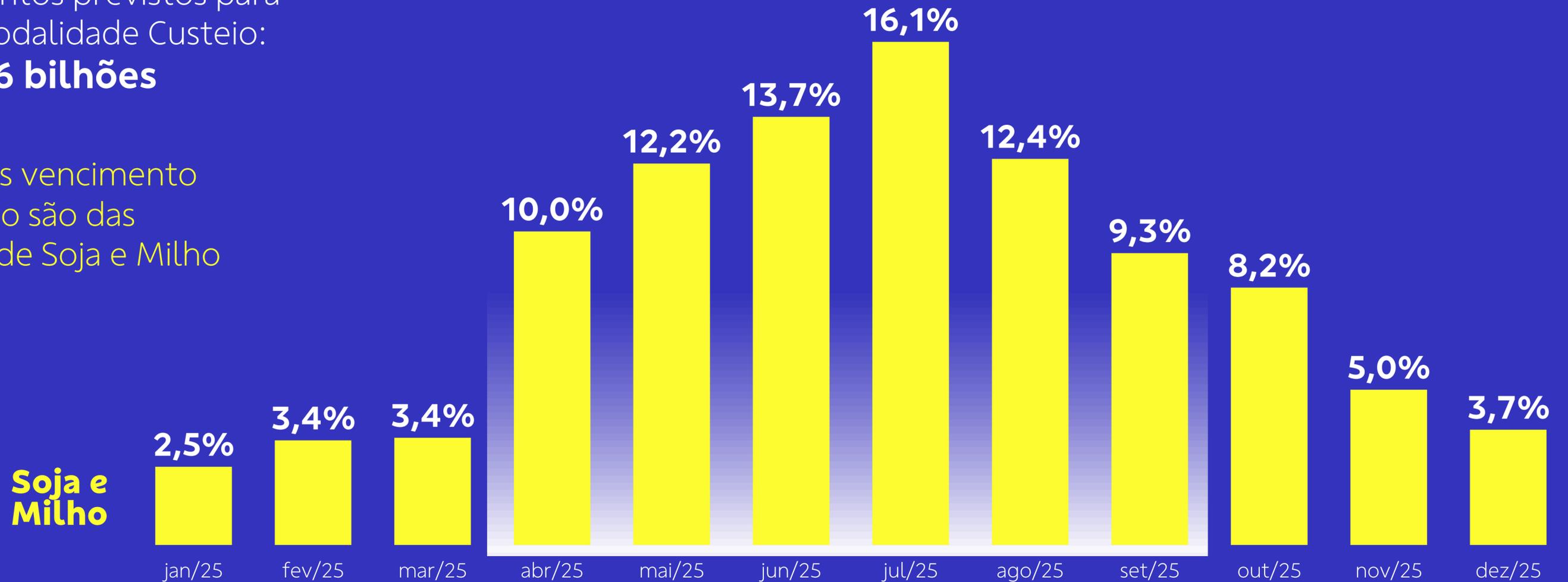
# Fluxo de vencimentos Agro

Jan a Dez 2025

Vencimentos previstos para 2025, modalidade Custeio:

**R\$ 111,6 bilhões**

**57%** dos vencimentos de custeio são das culturas de Soja e Milho



**73,7%**

dos vencimentos, concentrados de Abril a Setembro

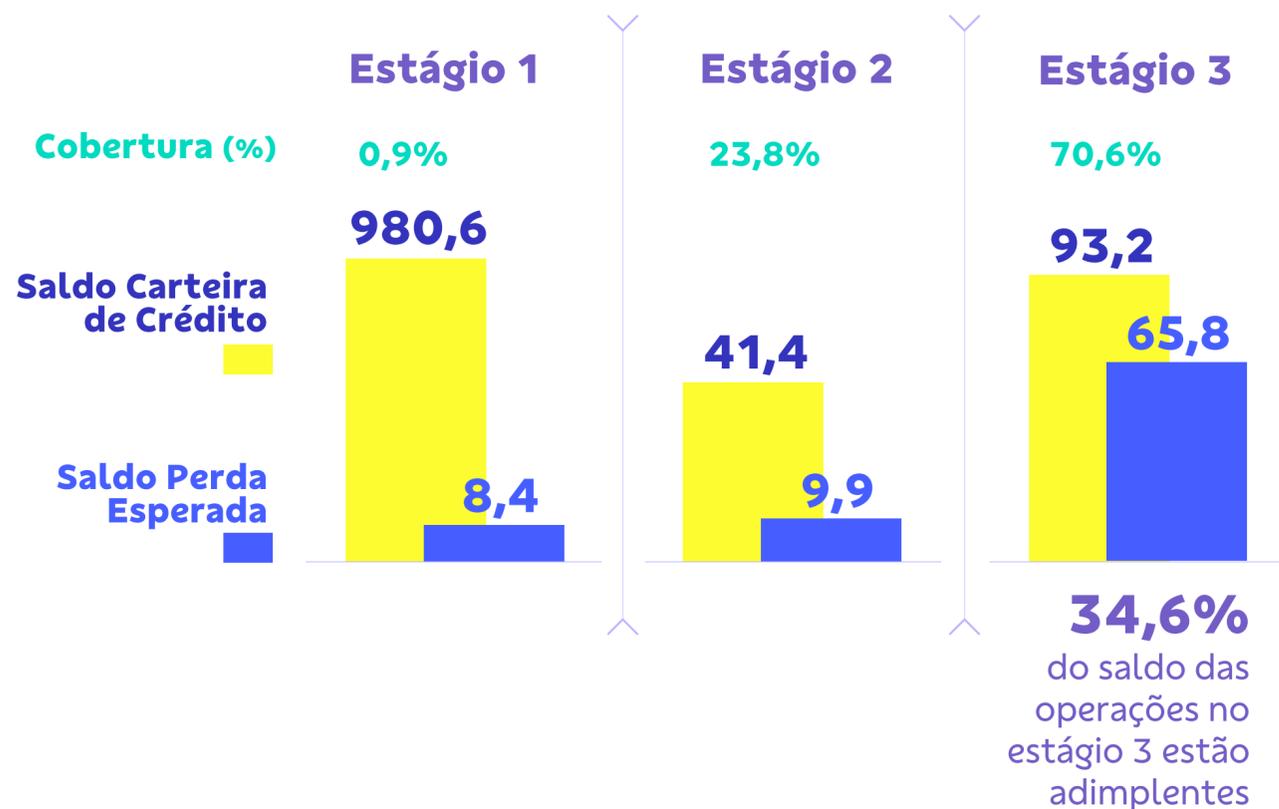
Resolução CMN 4.966/21

# Perda Esperada por Estágio

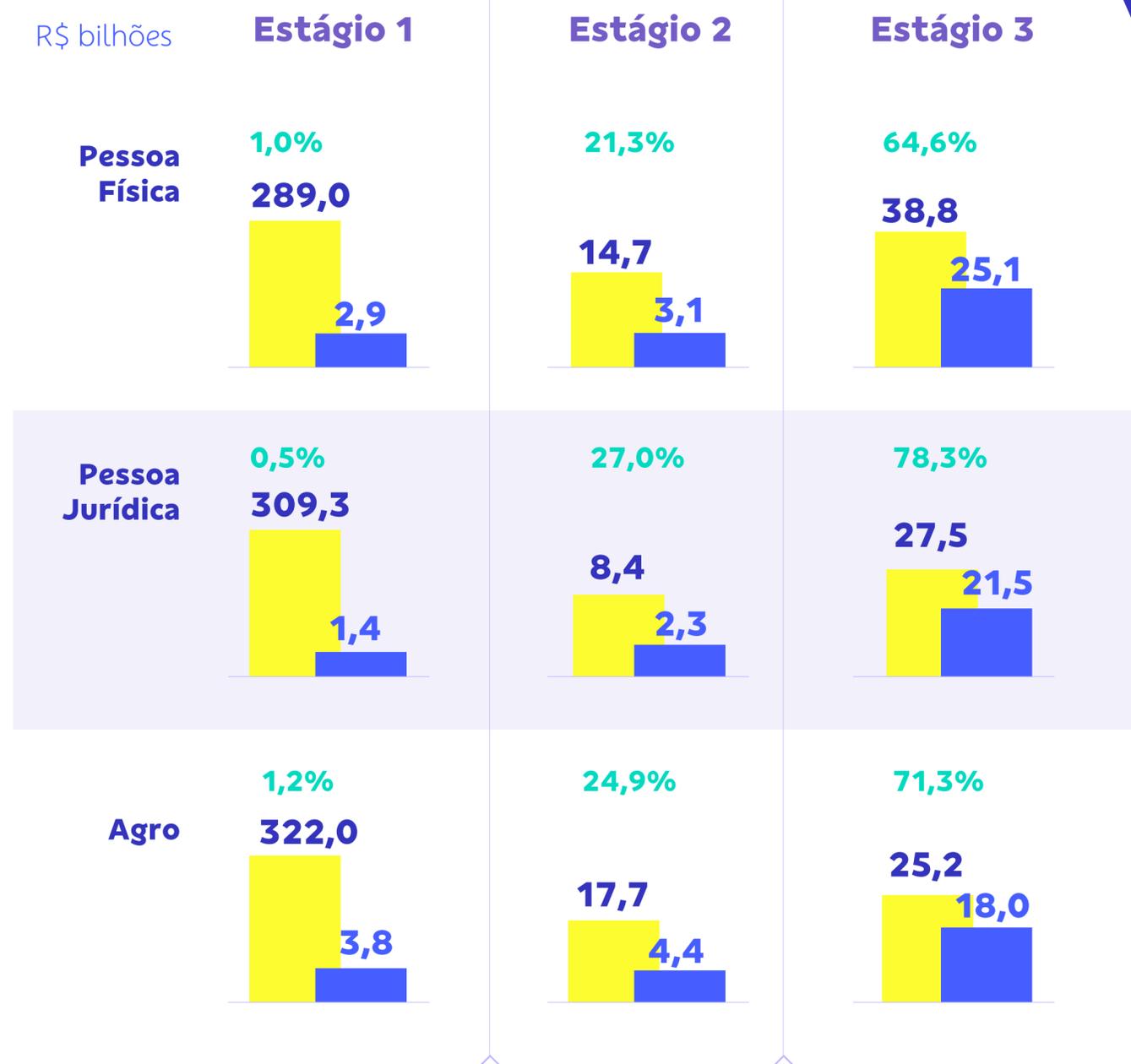
jun/25

## Carteira de Crédito

R\$ bilhões



R\$ bilhões



# Matriz de resiliência



## Inteligência Artificial para tratamento massivo de dados

Mais de 144 modelos analíticos  
 5 mil estratificações de dados  
 Total de 150 bilhões de combinações

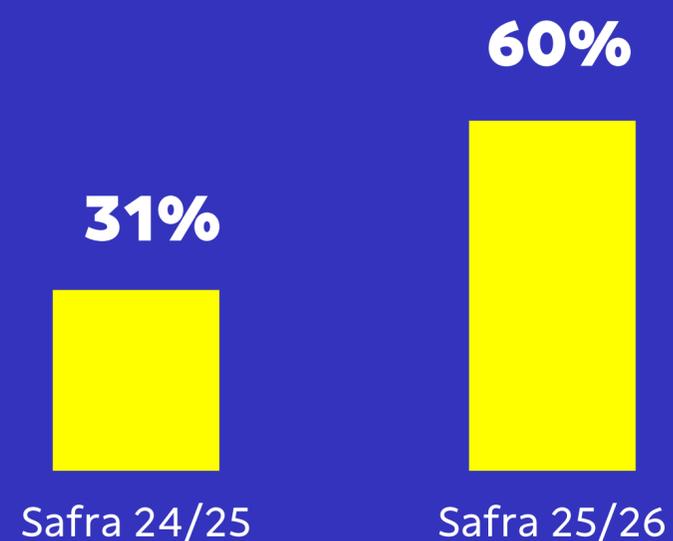
### Principais Variáveis:

Score de Crédito, Potencial de negócios, Alavancagem, Adimplência, Fluxo de caixa, Open Finance, Indicadores Econômicos, Projeção de Inadimplência, Mitigadores de Risco Operacional e de Crédito

# Estratégia Safra 25/26

Primeiros resultados

**Elevação no percentual** de desembolso com vinculação de **garantia real de imóvel**



**Alienação Fiduciária**  
já representa  
**mais da metade das novas**  
**contratações**  
no segmento produtor rural

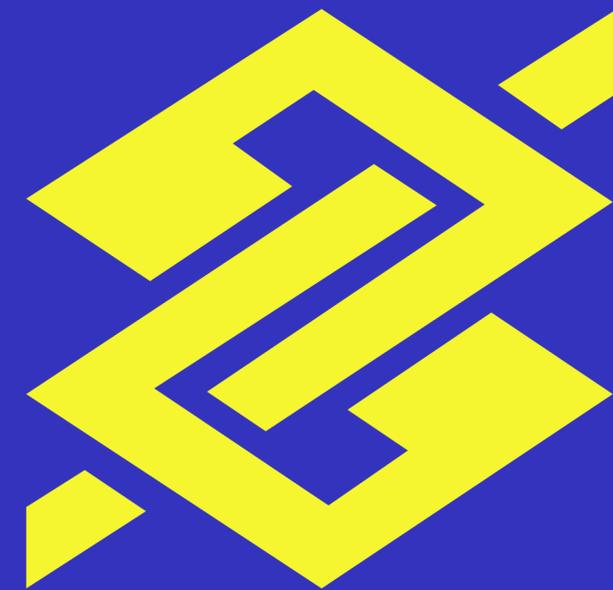
(1) Data base: 19 de Setembro de cada respectiva Safra

**Obrigado!**



***Marisa Reghini***

*Chief Information Officer*



***Investor***  
**Day**

# Tecnologia

que transforma

Temos um dos maiores  
**Parques Tecnológicos**  
do hemisfério sul

**+R\$40 bi**

investidos em TI nos  
últimos 10 anos

**30%**

aumento implantações  
em **nuvem** no 2T25 (YOY)

**70%**

de crescimento  
nos investimentos  
em **Cibersegurança**

**+70%**

Incremento no **número  
de profissionais** na vice-  
presidência de **tecnologia**  
nos últimos 4 anos

**94%**

das **transações  
em canais digitais**  
média **Brasil 80%**

O Movimento de  
**Aceleração Digital** é uma

# Transformação Cultural



# O modelo operacional ágil envolve **mudança**

## De...

## ... Para

**Cliente no meio**



Processos, procedimentos e controles

Cliente no centro de todas as decisões

**Empoderamento**



Estilo de gestão de comando e controle

Autogestão, confiança e facilitação

**Entregando valor contínuo**



Entregas feitas no contexto de grandes projetos

Entrega contínua de valor com base no feedback rápido

**"Falha rápida."**



Medo do fracasso

Mentalidade de "falhar rápido" e abertura para aprender com os erros

**Transparência e colaboração**



"Protegendo o que é meu."

Abertura e confiança com transparência e colaboração

**Uso de dados**



Processos de tomada de decisão baseados em "sentimento"

Decisões baseadas em fatos baseadas em dados reais

**Comportamento**

**Mentalidades**



# Linha

Conjunto de squads que compartilham de um mesmo propósito com foco na jornada específica do cliente  
Squads de uma mesma linha são coordenados para alinhar prioridades e maximizar resultados em escala

## Exemplos

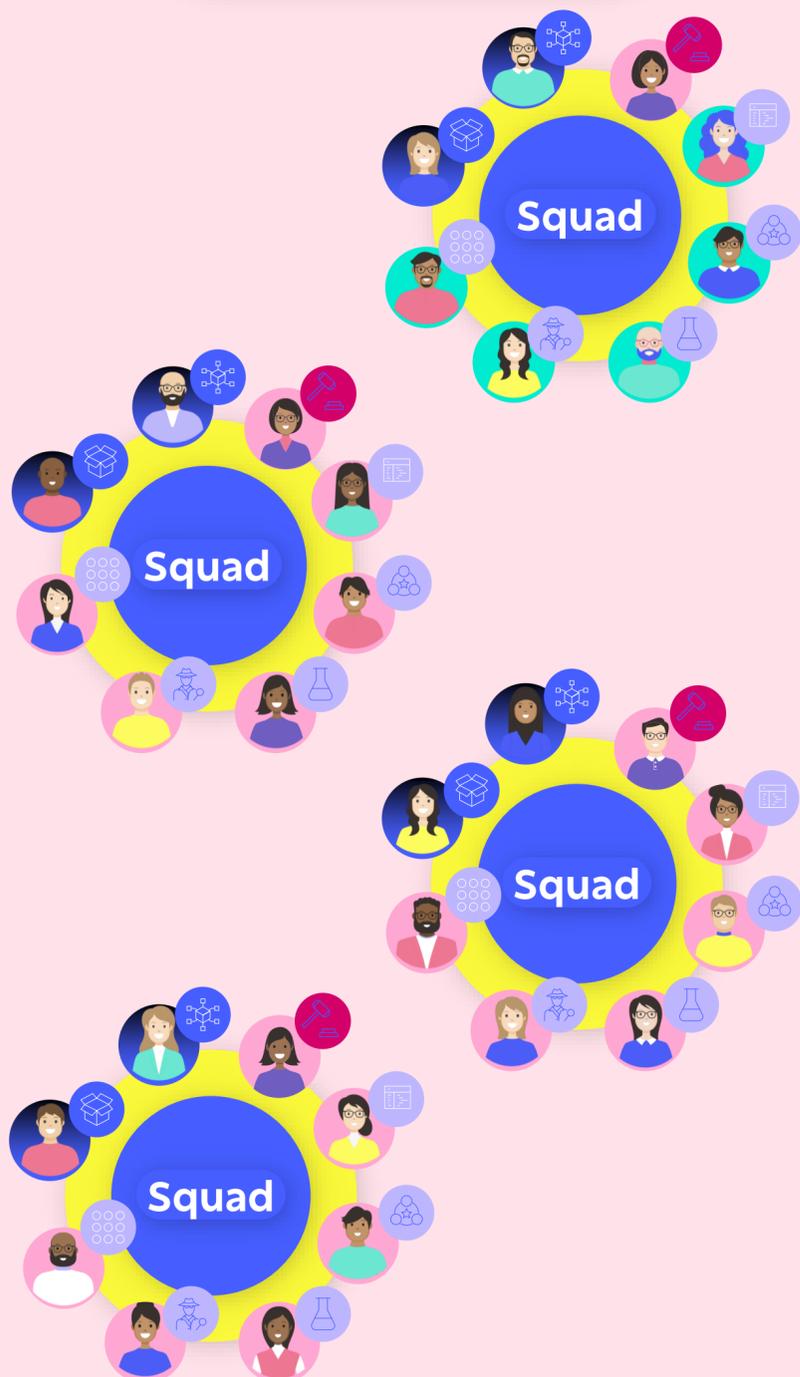


Consignado e suas inovações  
Canais Digitais e experiência do usuário

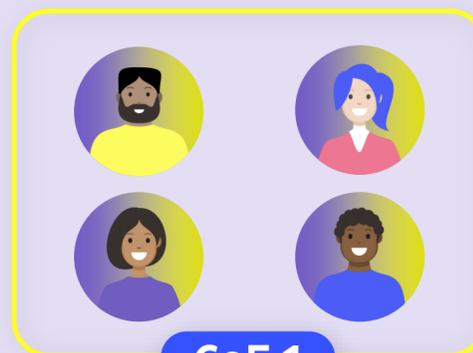
Linha



Linha



CoEs



PLATAFORMAS

# CoE

(Centro de Excelência)

Estrutura com objetivo de prover capacidade em **excelência técnica**, **melhoria contínua** de processos, métodos, ferramentas, gestão do conhecimento e **evolução da disciplina**

Exemplos



CoE em Agilidade

CoE em Inteligência Artificial e Analítica

CoE em Experiência do Usuário

# +42%

crescimento  
carteira 2T25

# 90 a 120 dias

Tempo de entrega de soluções  
no modelo antigo

# 37 dias

entre a publicação da resolução  
e a entrega da solução

# Consignado Privado

# O novo modelo está gerando resultados positivos nas linhas

- Dados de Setembro 2025



**Giro e Recebíveis**

**80 novas**

Soluções com impacto direta na **experiência de clientes e funcionários**



**Giro e Recebíveis**

**R\$ 19,8 Bi**

Desembolsados na nova solução de crédito e 14% de **crecimento no desembolso digital**



**Plataforma de IA e Analítica**

**+44 mil**

horas de **produtividade dos funcionários** ao usar os produtos de dados

# Resultados

No novo modelo de trabalho observamos ganhos de eficiência



Redução média

**74%**

no **tempo** do ciclo de desenvolvimento de soluções

Avanço em **5X**  
o time to market

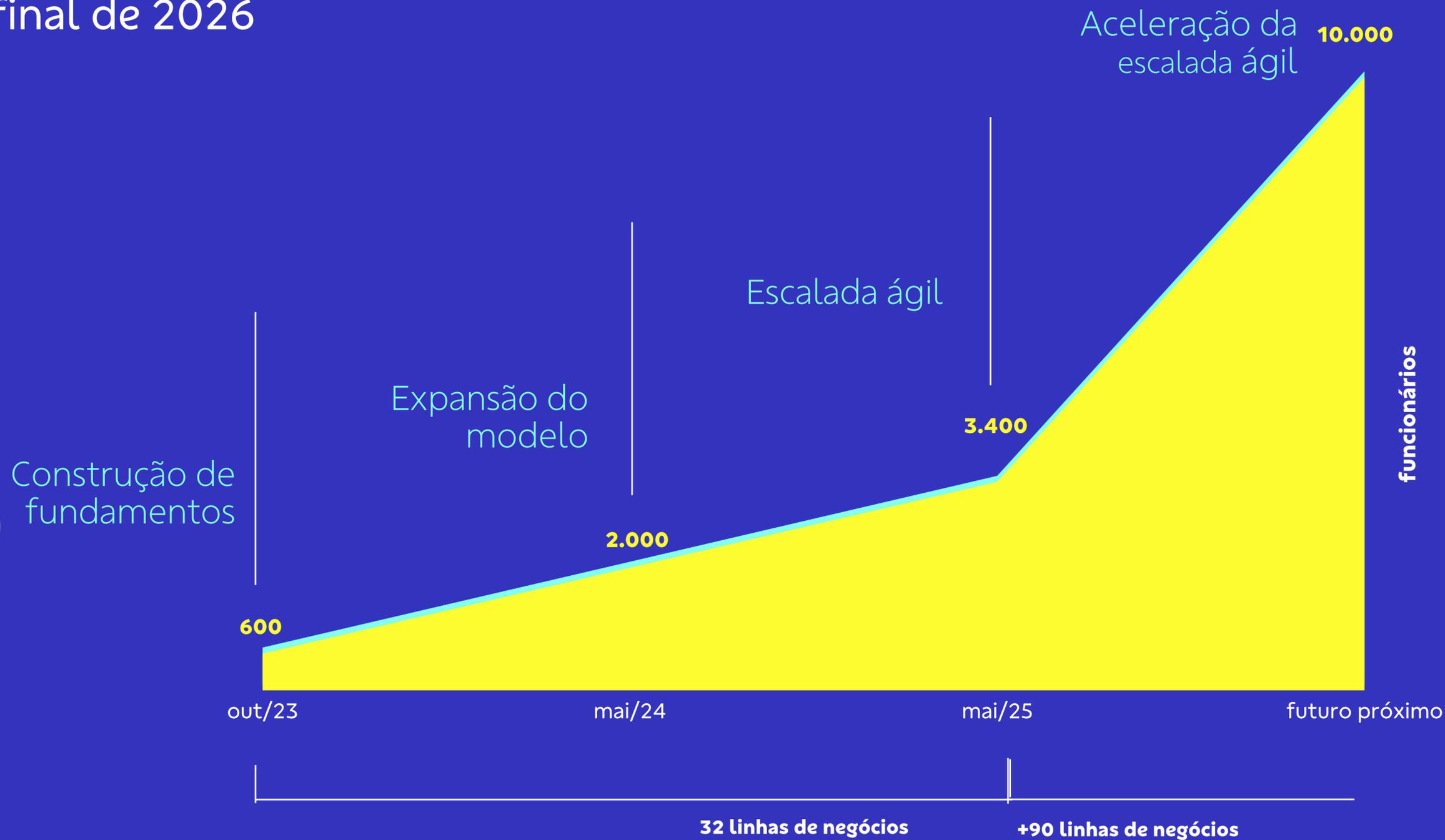
O novo jeito de trabalhar é  
uma das estratégias para a retomada do

# Ciclo de Crescimento



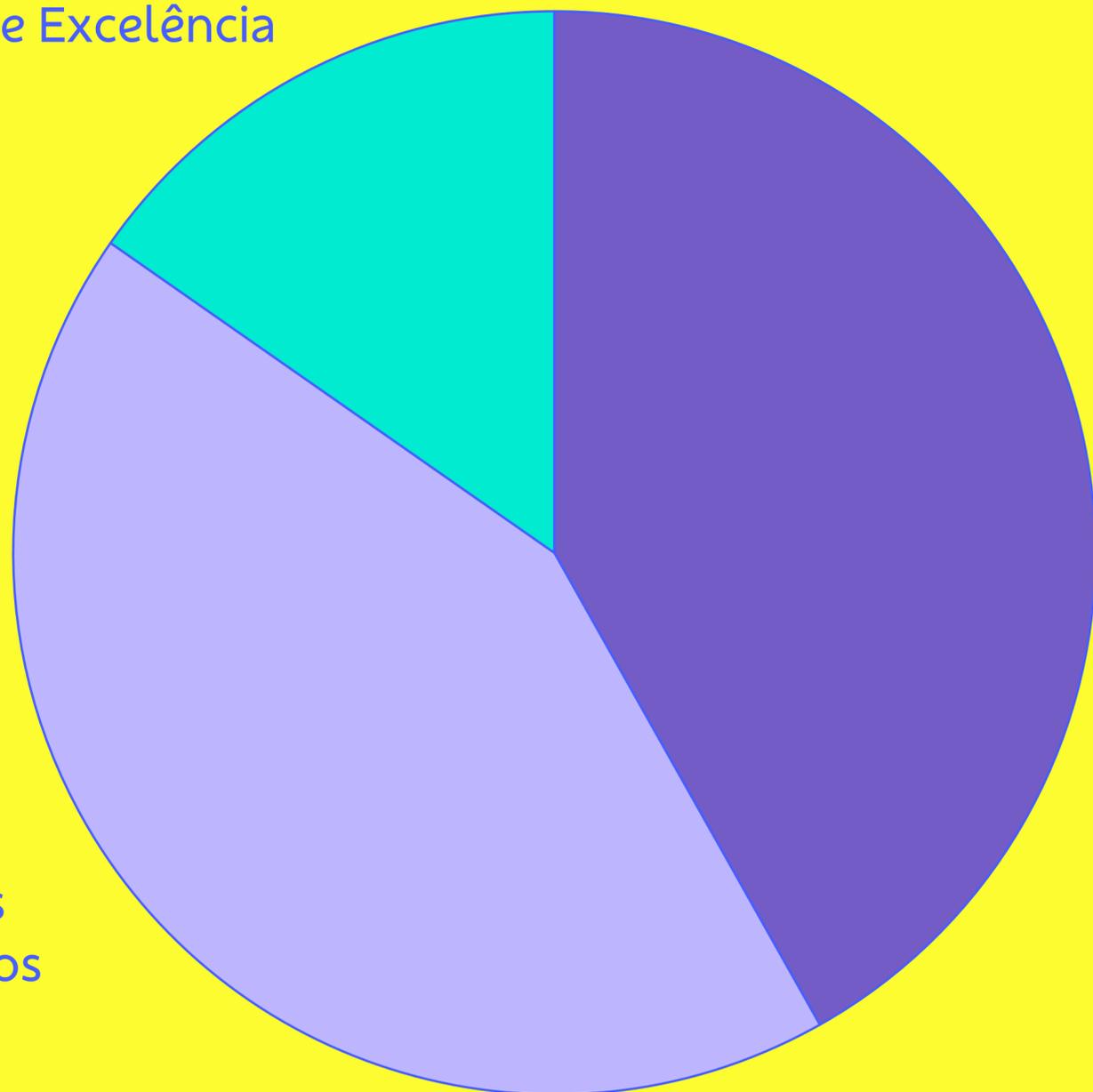
# Escalada

do Movimento deve atingir toda a Sede até o final de 2026



# Cenário até o final de 2026

**15** Centros  
de Excelência



**41** Linhas  
de Plataforma

**42** Linhas  
de Negócios

**98**  
elementos  
em operação

**+10 mil**

pessoas trabalhando  
no Novo Jeito BB



# Novo jeito de trabalhar no BB

O futuro presente.





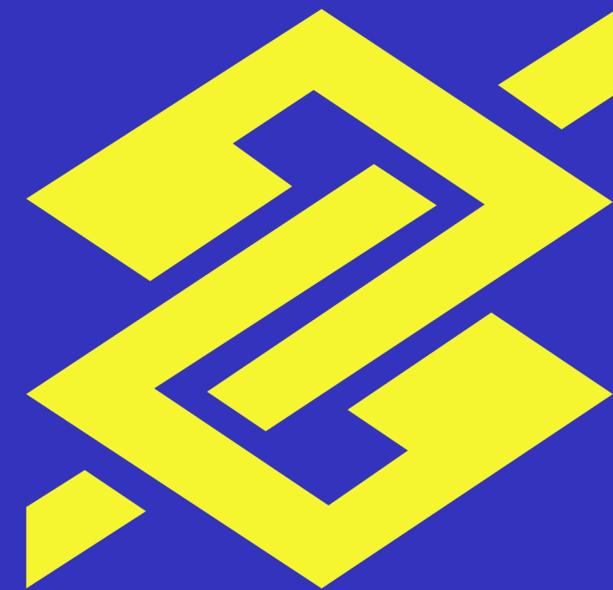
Obrigada!

LinkedIn [@marisareghini](#)





***Geovanne Tobias***  
*Chief Financial Officer*



***Investor***  
***Day***

# Desafios geram oportunidades

Revisão profunda de processos

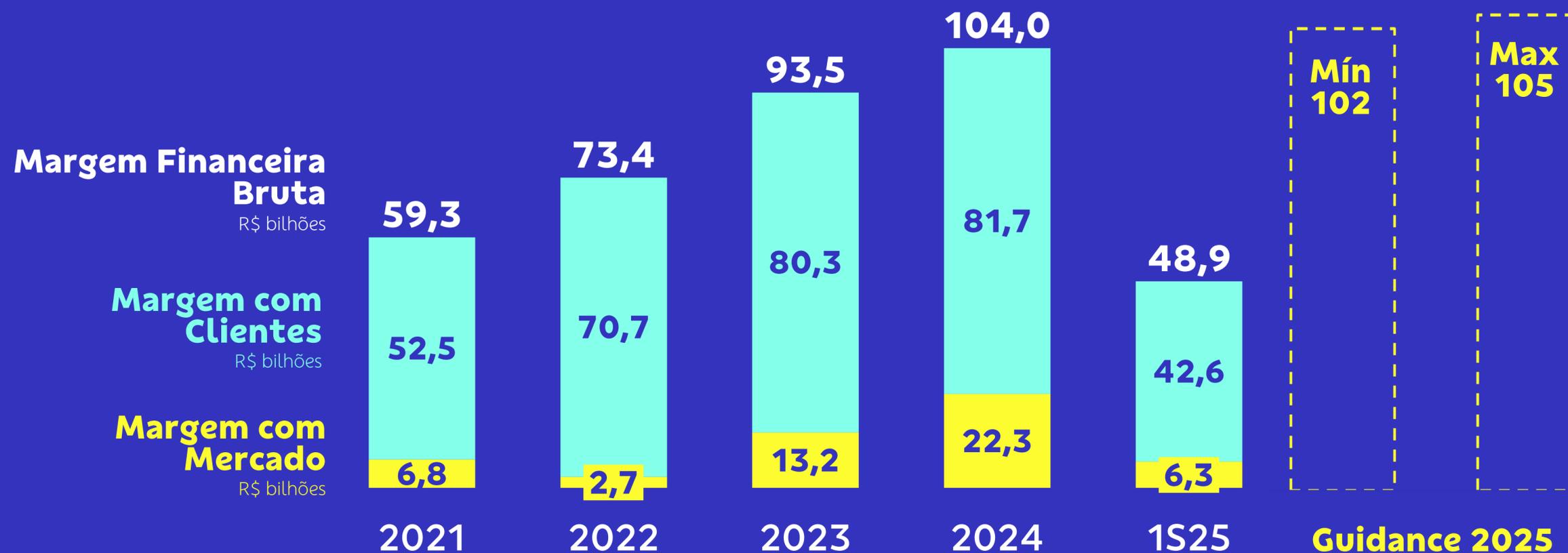
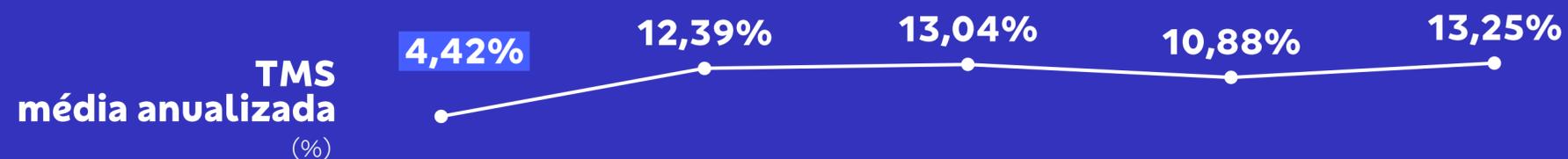
Testar nossa capacidade de resposta

Tornar mais tangível o valor de uma gestão ética

# Alavancas

pavimentam o caminho de melhora da rentabilidade

# Nossa capacidade de gerar negócios

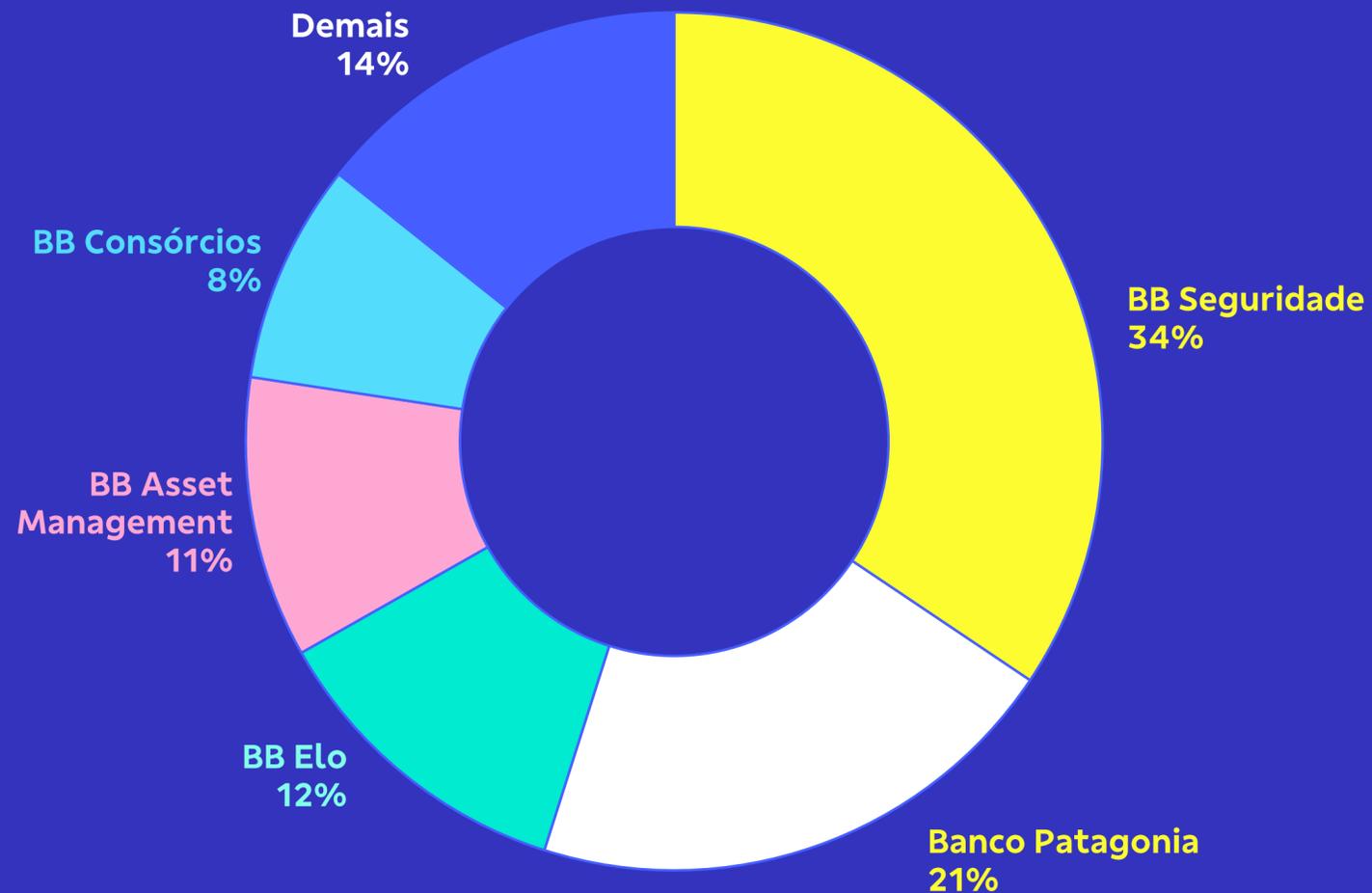


Sensibilidade de + R\$ 300 milhões a cada 100 bps de queda

# Complementariedade de Negócios

Investimento nas empresas do conglomerado diversificam receitas além do crédito, com destaque para segmentos *fee business*.

*One stop shop* em frentes financeiras e não financeiras ao longo de toda a jornada do cliente.



Resultado de Equivalência Patrimonial por Segmento (1S25)

## BB Seguridade

Integração de soluções de seguros, previdência e capitalização ao portfólio, potencializando cross-sell e gerando receitas recorrentes.

## BB Consórcios

Alternativa de crédito e ampliação da base.

## BV Banco Patagonia BB Americas

Acesso a mercados internacionais, ampliação de sinergias e diversificação de riscos.

## Ativos S.A.

Recuperação de crédito e fortalecimento do relacionamento com clientes.

## BB Asset

Potencialização de cross-sell de produtos de investimento para a base de clientes, aumentando o engajamento e a fidelização.

## BB BI UBS BB

Atuação em mercado de capitais, atração de clientes institucionais e alta renda, fortalecimento da marca.

## Grupo Elopár

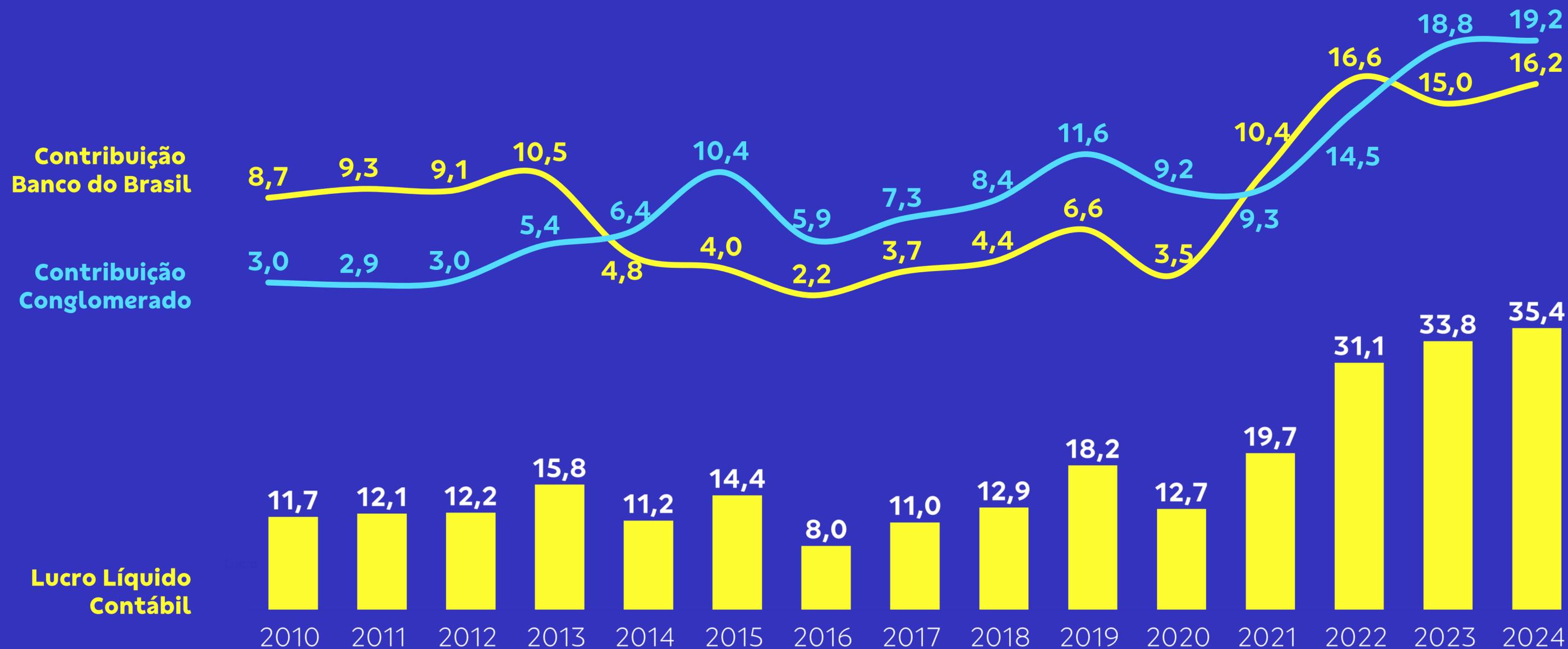
Fortalecimento do relacionamento, impulsionando digitalização dos serviços.

## BBTS

Redução de custos e aceleração digital.

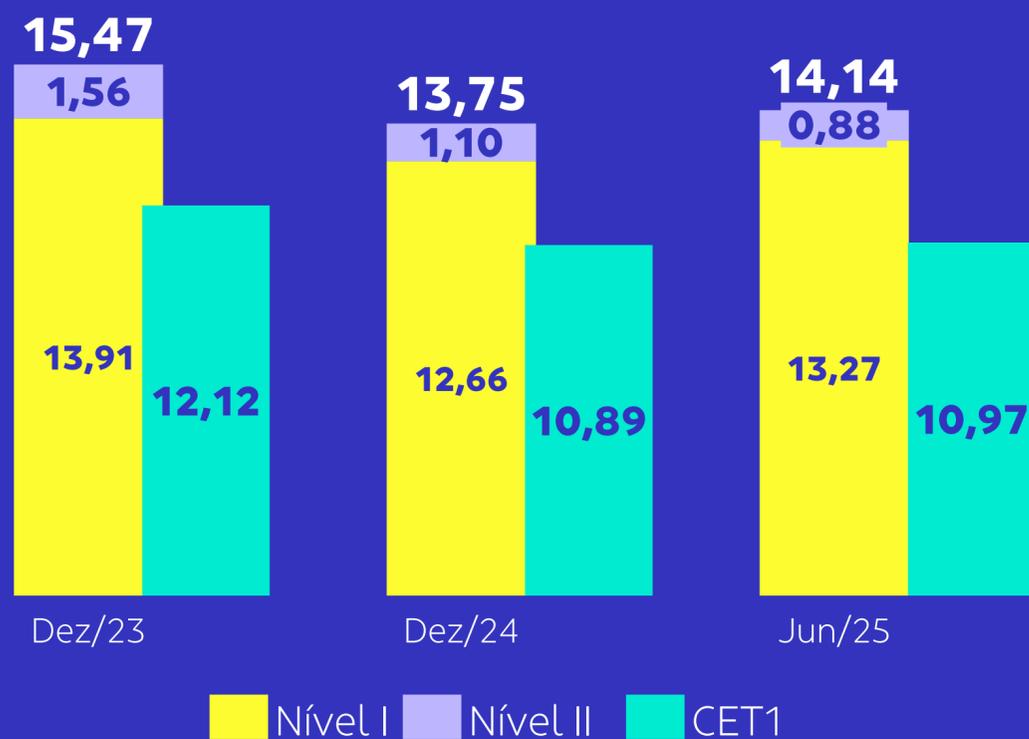
# Empresas do conglomerado contribuem para a resiliência e amortecem volatilidade no resultado

R\$ bilhões



# Gestão de Capital

Índice de Basileia  
%



## Impactos projetados

**-105 bps em CET-1**  
2026

- 10 Devolução IHCD
- 10 RWA Operacional
- 25 Faseamento 4.966
- 60 CGPE

## Ações que compensam os impactos

**Redução do Payout para 30%**  
em 2025

**Benefícios MP 1314**

# Resiliência e confiança na retomada do crescimento



*Investor*  
*Day*



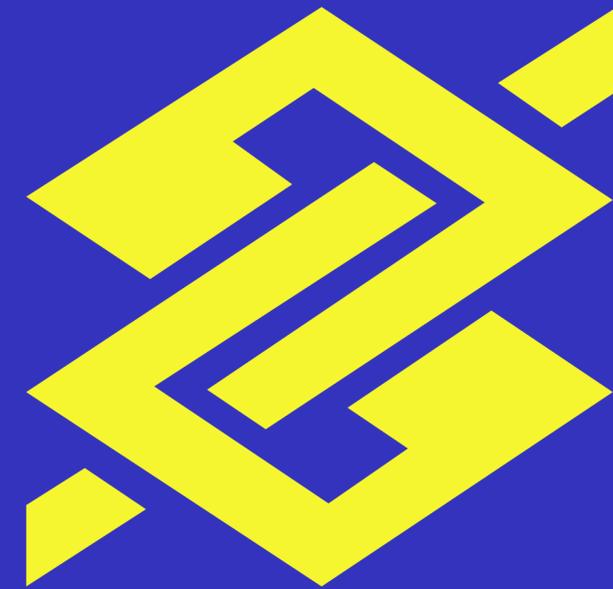


*Investor*  
*Day*





***Tarciana Medeiros***  
*Chief Executive Officer*



***Investor***  
***Day***

# 2026

Resumption of growth



# 2025

Resilience test

Our values  
**Integrity**

**Ethics**

**Transparency**



# Summary of the chain of events

Factors affecting agricultural crops and climatic events

Farmers judicial recovery (chapter 11) movement

Delays in agricultural payments starting in April

Deviations from the assumptions of the Guidance

Hold of NII, Provision, and Net Income guidances

Strategic, tactical, and operational corrective measures

# Tactical adjustments to the operation...

New resilience matrix

Review of collection process

Intensive use of AI in the credit underwriting

New collateral framework

Selective disbursements

Legal action and protests

# ...combined with strategic dialogue!

## **Attorney General's Office and National Council of Justice**

Actions to stop excessive litigation

## **National Monetary Council and Central Bank of Brazil**

We intensified the dialogue on improving Resolution 4966

## **Federal Government**

Dialogue to provide structural solutions to support producers

## **MP 1314**

Credit to repay or settle debts owed by rural producers

## **CMN 5244**

Adjusted the settlement flow for transactions with periodic payments exceeding three months in Res 4966

## **IN Central Bank 643**

Confirms that renegotiations resulting from CMN decisions or legal measures are not problematic assets

With responsibility, hard work, and a vision for the future, **we are confident that the adjustments made** will help us absorb the impacts and lead us to **the resumption of growth**

# Growth

drivers

**Innovation and agility as drivers of culture  
and transformation of service**

**Credit for  
Individuals, Companies and Agribusiness**

**The conglomerate's business  
diversification strength**

**Leading role in  
Sustainable Businesses**

# Cultural transformation

Innovation and agility as drivers of a new culture

# Agile-focused work model

Mindset shift that transforms culture, with benefits on three main fronts:

## Delivering value to the customer

+ 10 to 50 pp of NPS

## Speed in solutions

2x to 5x time to market

## Empowerment and autonomy

+10% to 30% eNPS

# Upskilling and Reskilling

**65k**

Employees Engaged in learning and improvement on Digital Acceleration

**R\$ 41 million**

Invested in technology training programs in 2024 and 2025

+ 5k employees trained at the AI Academy

**Analytical maturity index**  
+ 16%



# Artificial Intelligence advancing rapidly

**+800 AI solutions**  
**+1400 analytical solutions**

On several fronts such as Relationship, Efficiency, Security, Financial Education, Credit Risk, Fraud Prevention and Businesses

## New App 5.0

Seamless and integrated journeys, powered by AI

## Omnichannel CRM

Unique solution on the market, integrating the relationship across all channels

**1st model:**  
**+2x** conversion to credit

**30 million**  
recurring customers on digital channels

**20 million**  
customers served on WhatsApp



First bank to **disseminate the AI Good Practice Guidelines**

# A new culture for a new way of serving

**Lighter, integrated and problem-solving structures**

**+50%** efficiency in 5 years

## **Service Hub**

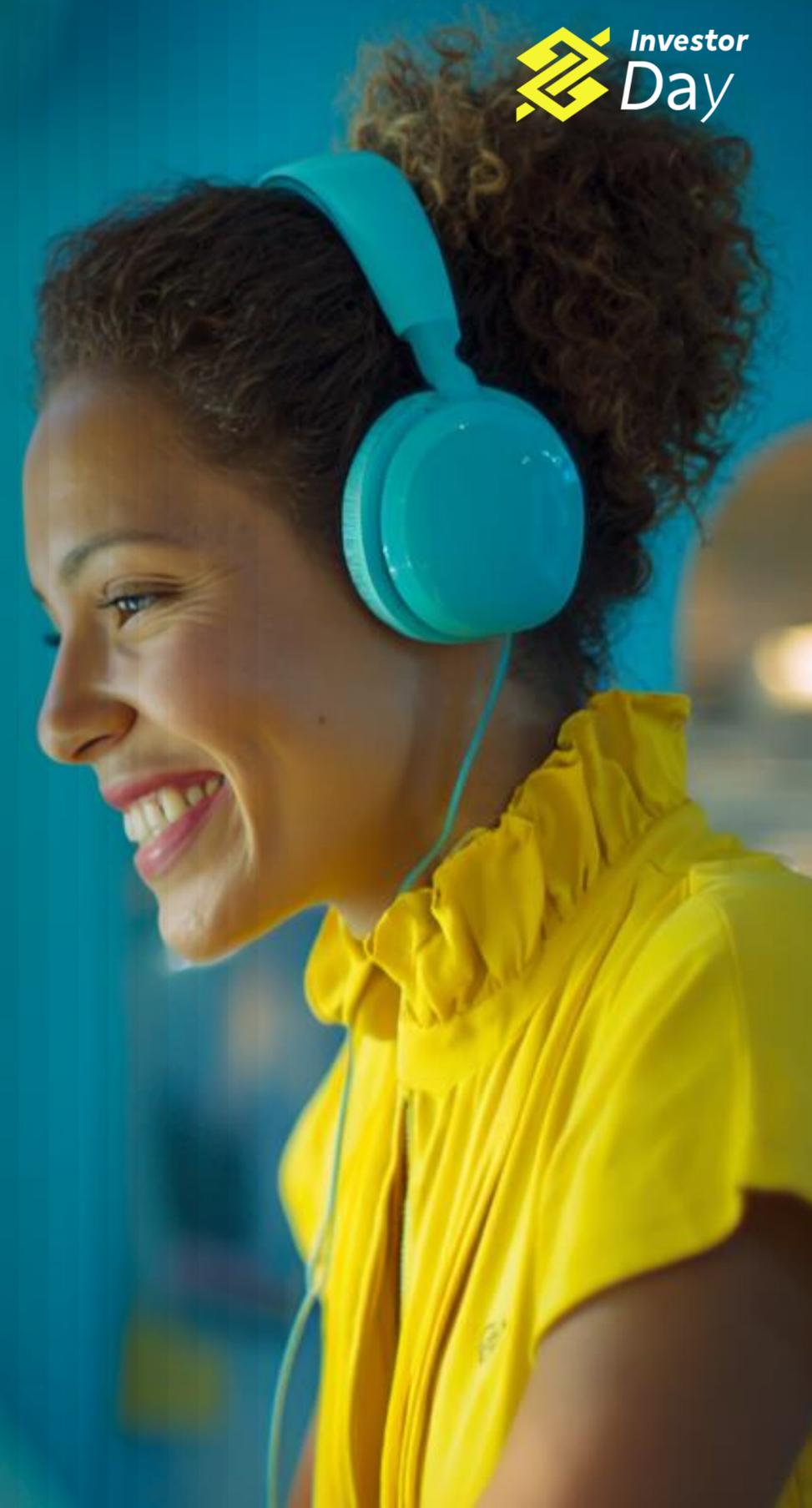
Shared spaces between branches  
51 branches in the model by the end of 2026  
**+40%** reduction of expenses

## **Loja BB - Correspondents**

High value-added service and online activation if required  
**+70%** operational savings

**Present in 93%** of Brazilian municipalities

Face-to-face contact with **15 million** customers per month



# Strategy and focus in the Individuals portfolio

Acting for principality with the customer  
and new business opportunities

# The power of the new payroll loan line

**R\$ 8.8 billion**  
disbursed

**1 million** operations  
**728k** customers  
**140k** companies

**15%** new customers  
**85%** were already BB customers

**Bookkeeping**  
**95%**

**Average rate**  
**2,93%**

**Average ticket**  
**R\$ 8,8 k**

**Product  
created  
with agile  
model**

**Dual risk  
assessment:  
individuals  
and  
companies**



# Individuals portfolio gain prominence

## 2025 Guidance

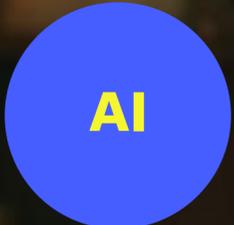
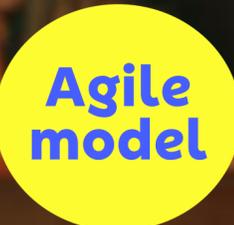
Growth between 7 and 10%, higher than the total portfolio

## The best customer experience

We deliver a hyper-personalized experience with products and service wherever and however the customer wants, in all niches

## Heavy use of AI

In products and services throughout the journey

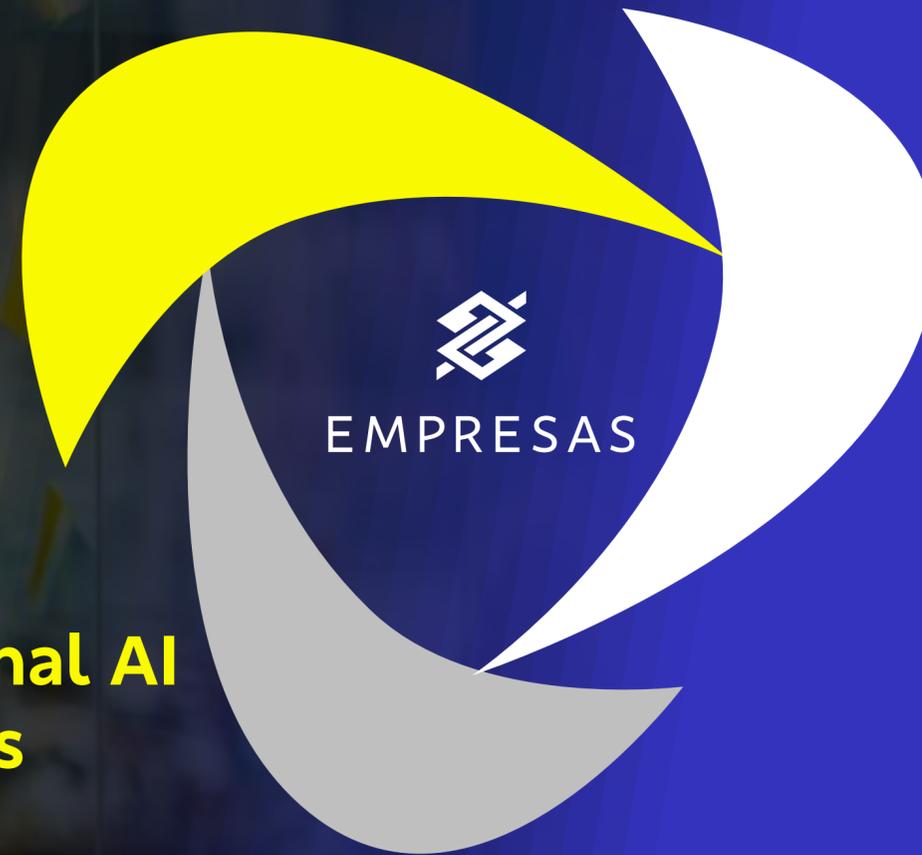
 AI Agile model

# New strategy BB Empresas

Engagement and innovation with MSEs

**Service and  
Relationship**

**Conversational AI  
and analytics**



**Complete business  
ecosystem**



## Service and relationship

physical  
digital  
remote

**4,385**  
Service points

**1,673**  
specialized points for SMEs

**156**  
Expert managers:  
Investment, Cash and  
Foreign Trade

**7.4 k**  
Professionals dedicated to MSME

**1.28 million**  
Digital users

AI

Agile  
model

## *Conversational AI and analytics*

**60 million**  
recommendations per AI / month

**10 TB/month**  
data processed by the AI solution

**89%**  
Positive user reviews

evolution  
impact  
result



EMPRESAS

**Complete  
business  
ecosystem**

**+80%**  
new digital accounts

**245k**  
Users in the Companies Panel

**+246%**  
Cielo's reconciled sales

**+15%**  
Linked customer satisfaction

**R\$ 8.8 billion**  
in consortium

**R\$ 1.1 billion**  
In insurance

value  
connection  
purpose

# Agro Strategy

Acting for a new cycle

# Performance for the new cycle of Agribusiness

- **Selectivity in origination**
  - **New resilience matrix**
  - **Focus on controlled resources**
- **Expansion of the collateral framework**

## Debt renegotiation

Provide recomposition in  
the payment capacity of  
rural producers

## Guidance 2025

Portfolio growth  
between 3 and 6%



# Sustainable Businesses

that generate value and social and environmental  
positive externalities

# ESG strategy focused on businesses that generate value and positive externalities

## Sustainable Loan Portfolio

**R\$ 396.5 billion**  
R\$ 500 billion by 2030

First Bank to disclose a Sustainable Loan Portfolio Guidance

## BB Commitments

We doubled the Degraded Land Recovery goal in our commitments

**1.5 million hectares by 2030**

We support the transition to conservation and reforestation

**2 million hectares by 2030**

# We are the most sustainable bank in the world

Recognized for the 6th time

**GLOBAL100** 2025  
THE WORLD'S MOST SUSTAINABLE CORPORATIONS ©

## Protagonists

COP30 in Belém  
Climate Week in New York – USA

Discover BB's commitments for a better world  
at [bb.com.br/sustentabilidade](https://bb.com.br/sustentabilidade)

## Awarded and recognized for our ESG achievements



FTSE4Good

MSCI



Pacto Global  
Rede Brasil



cfi.co

ESG  
Summit  
Brazil

Anuário  
Integridade ESG 2024

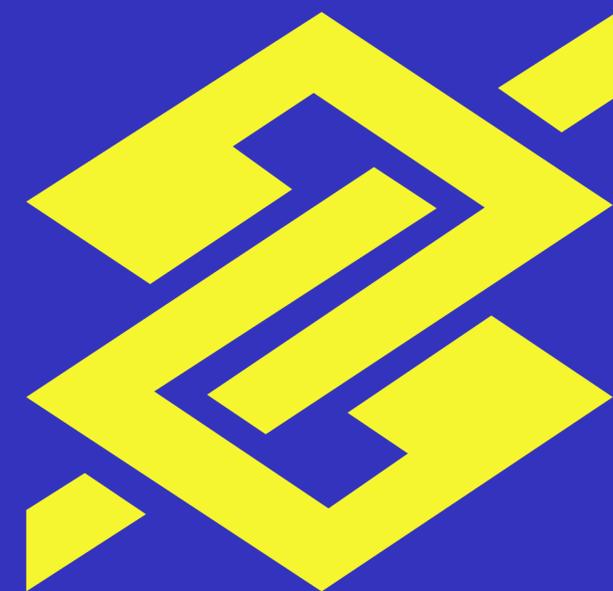


**BB generates value**  
**because it is guided by values!**



***Felipe Prince***

*Chief Internal Controls & Risk  
Management Officer*

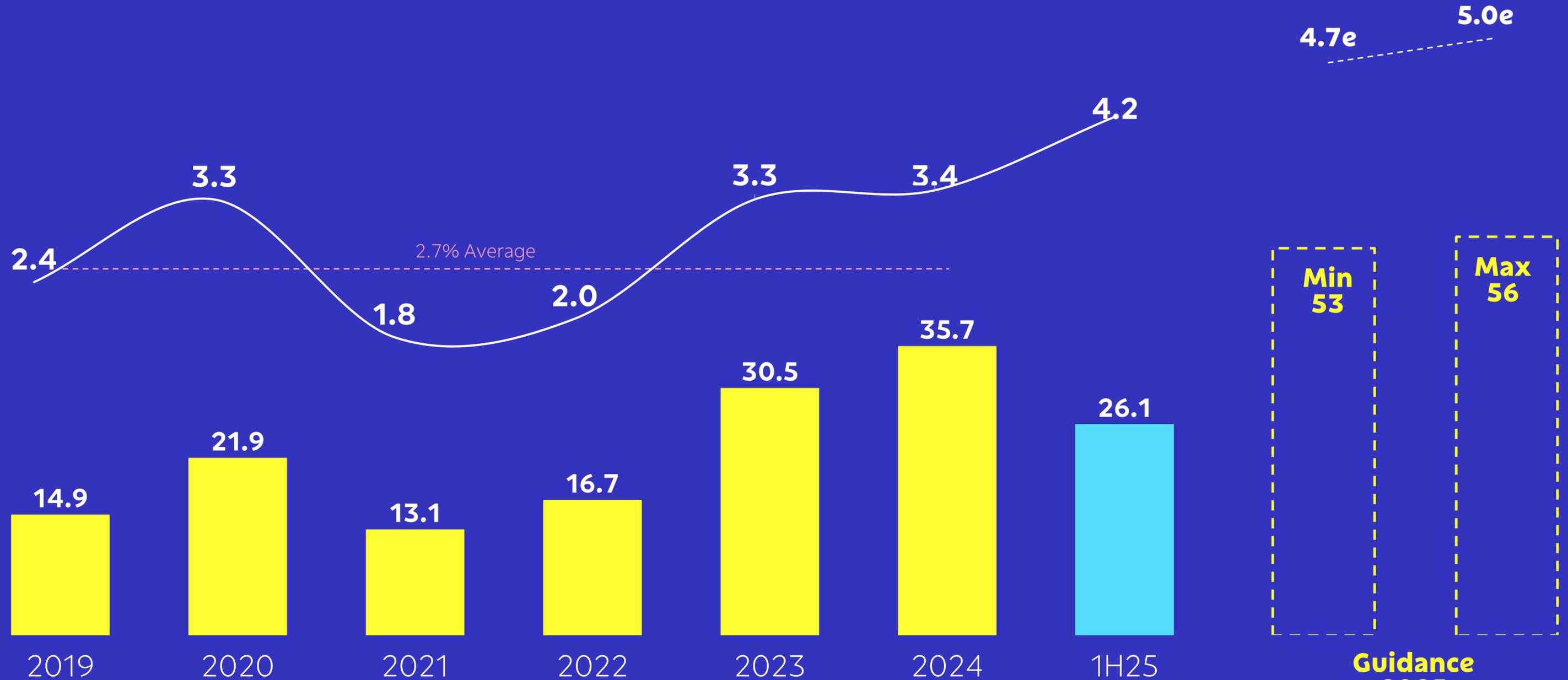


***Investor  
Day***

# Credit Risk Evolution

R\$ billion

**Cost of Risk<sup>1</sup>**  
%



**ALLL Expenses (until Dec/2024) – Resolution 2,682**

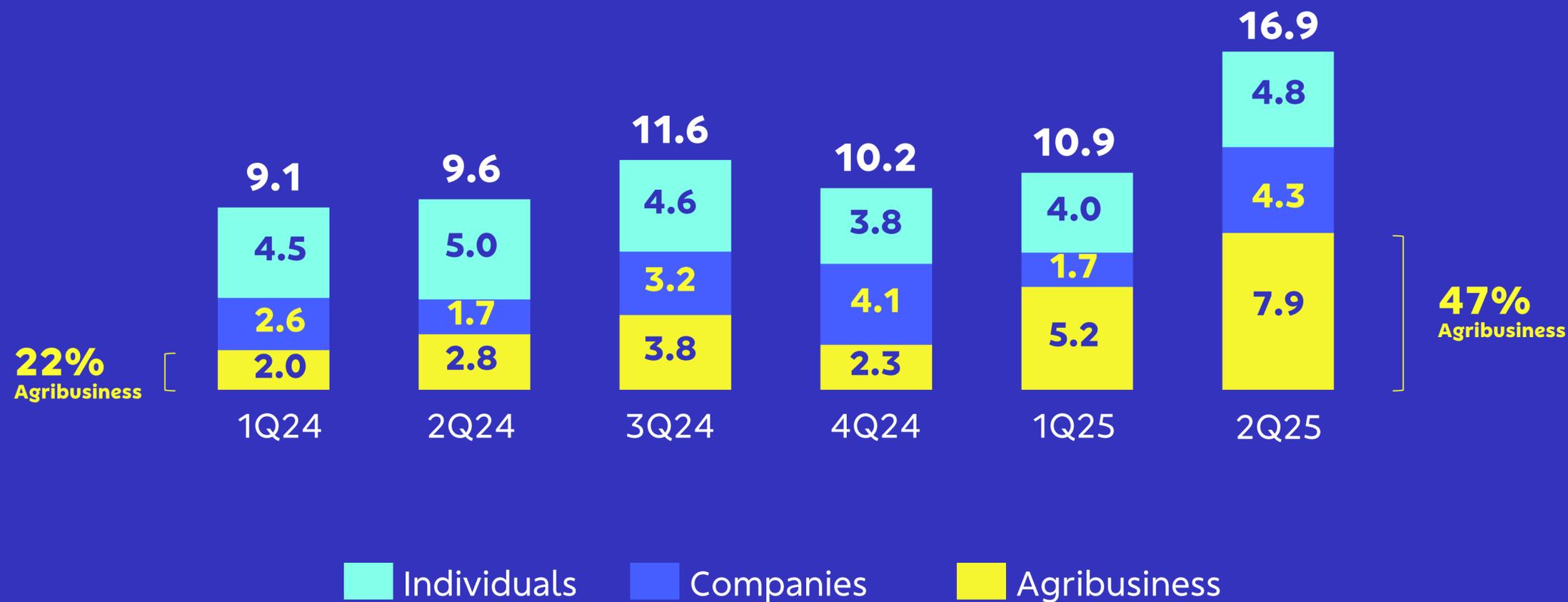
**Expected Loss Resolution 4,966**

**Guidance 2025**

(1) Average Expected Loss (12 months) / Average Portfolio (12 months)

# The increase in agricultural loan NPL impacts the results

Expected Loss of the Domestic Loan Portfolio  
R\$ billion

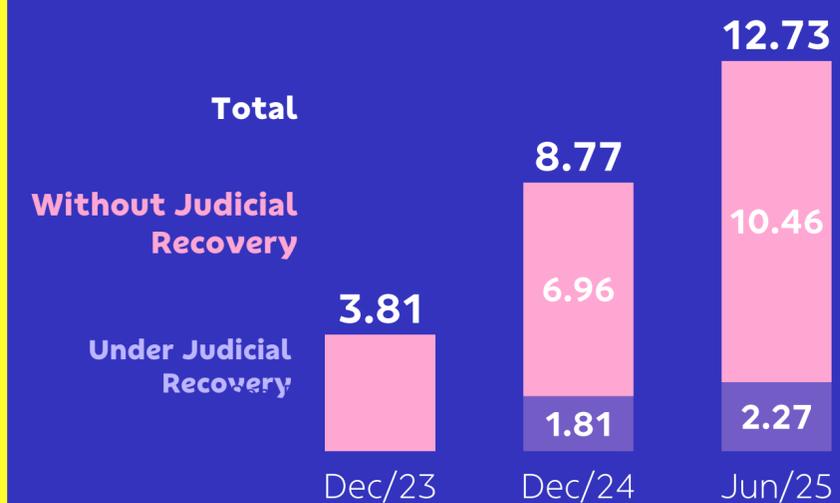


# Agribusiness in Perspective



## Balance NPL 90 days

R\$ billion



**about 20k customers**  
74% had never defaulted until 2023

**52% of the NPL**  
in the Midwest and South regions

**50% of the increase**  
in soybeans, corn, and cattle farming

**NPL**

- tenant farmers
- medium and large producers

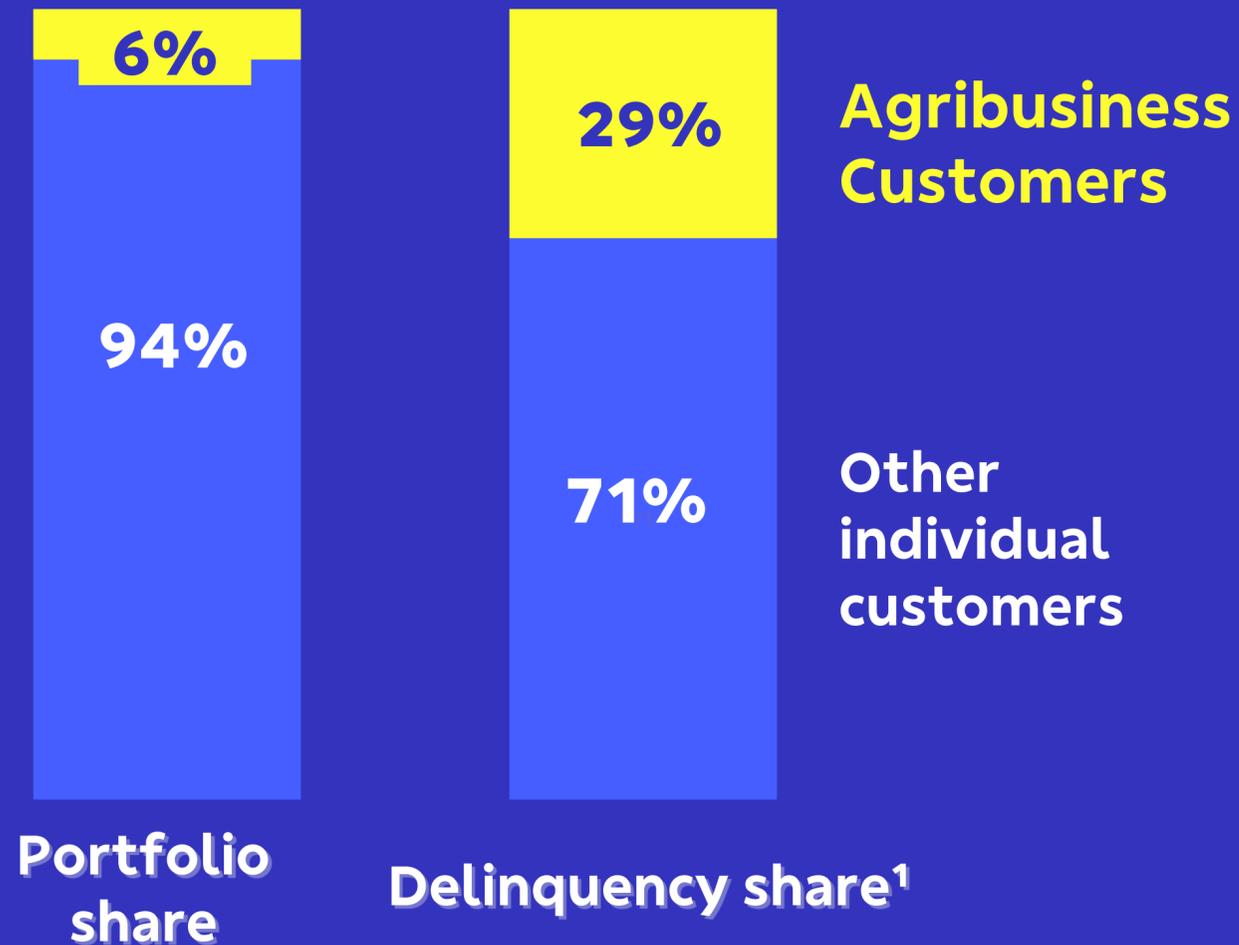
**Judicial recovery (chapter 11)**  
Total balance of **R\$ 5.4 billion** | **808 customers**

**90% of the NPL+90d from judicial recoveries is provisioned**

(1) Source: Soybean Indicator CEPEA/ESALQ – Paranaguá.

# Second-order impacts from agribusiness

## Individuals Portfolio



Agribusiness segment impacts the delinquency of the Individuals' portfolio, accounting for ~60 bps of delinquency of 5.59% in Jun/25

<sup>1</sup> Variation in default rates for individuals between June 24 and June 25

# Adjustments

To contain the risk in 2025

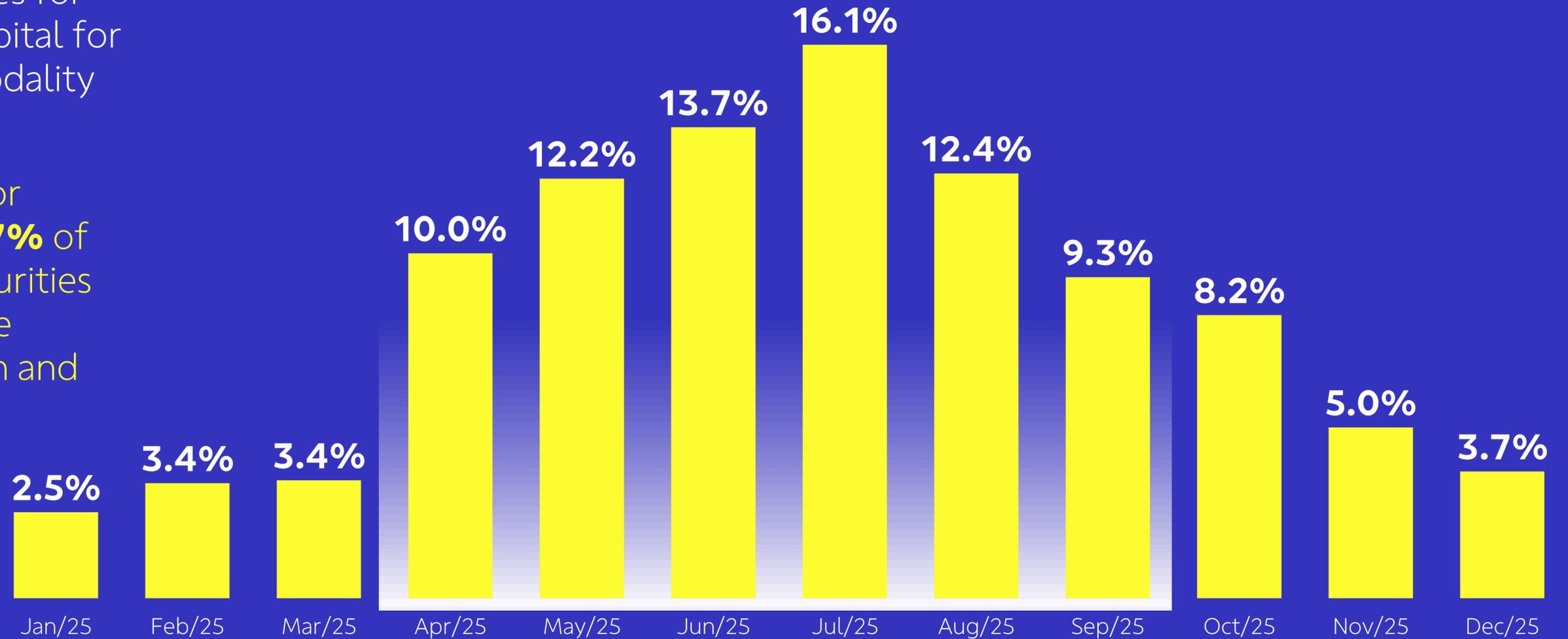
# Agro Maturities Flow

## Jan to Dec 2025

Expected maturities for 2025, Working Capital for Input Purchase modality  
**R\$ 111.6 billion**

Working Capital for Input Purchase: **57%** of the expected maturities in this modality are related to soybean and corn crops.

**Soybean and Corn**

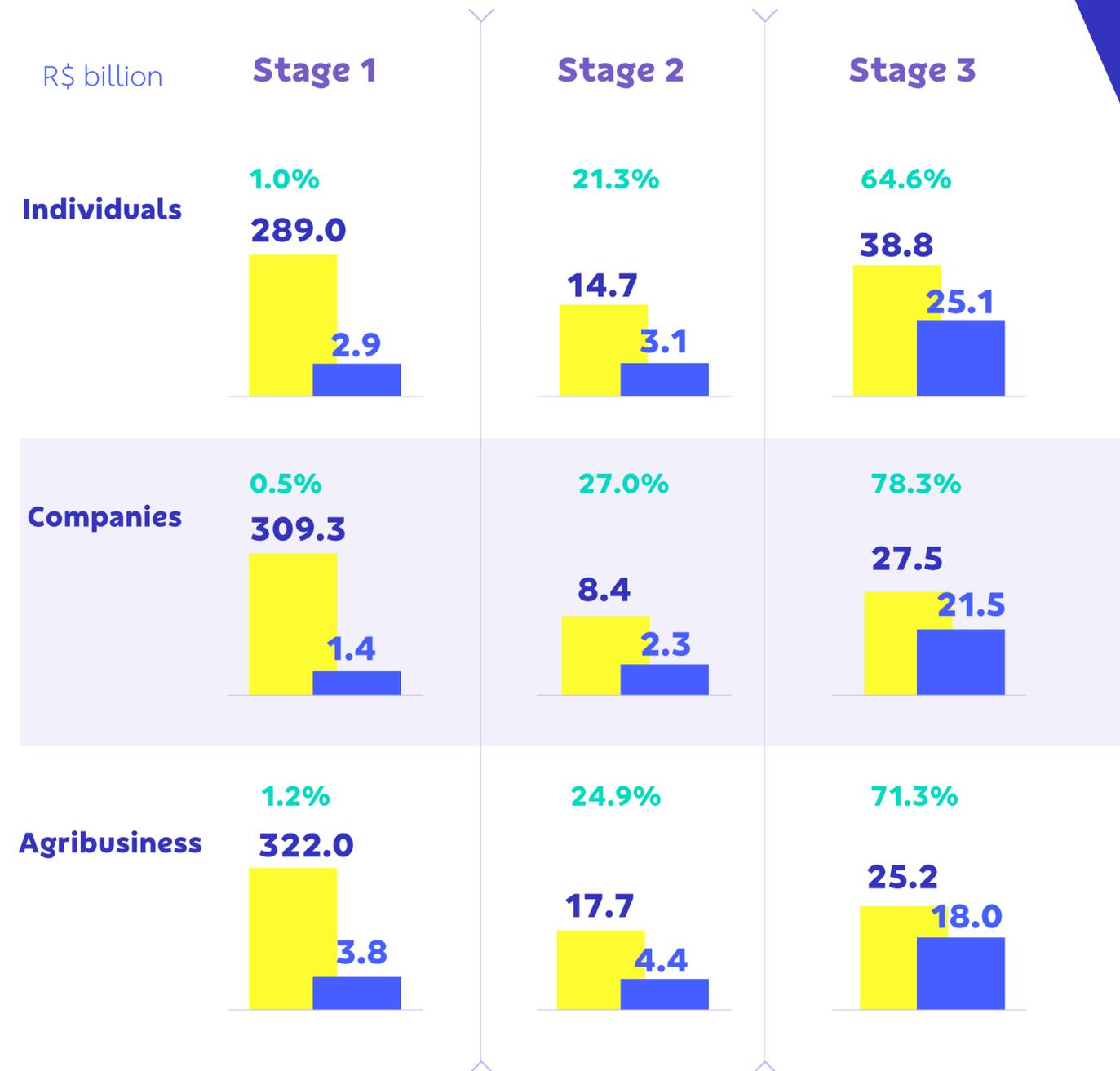
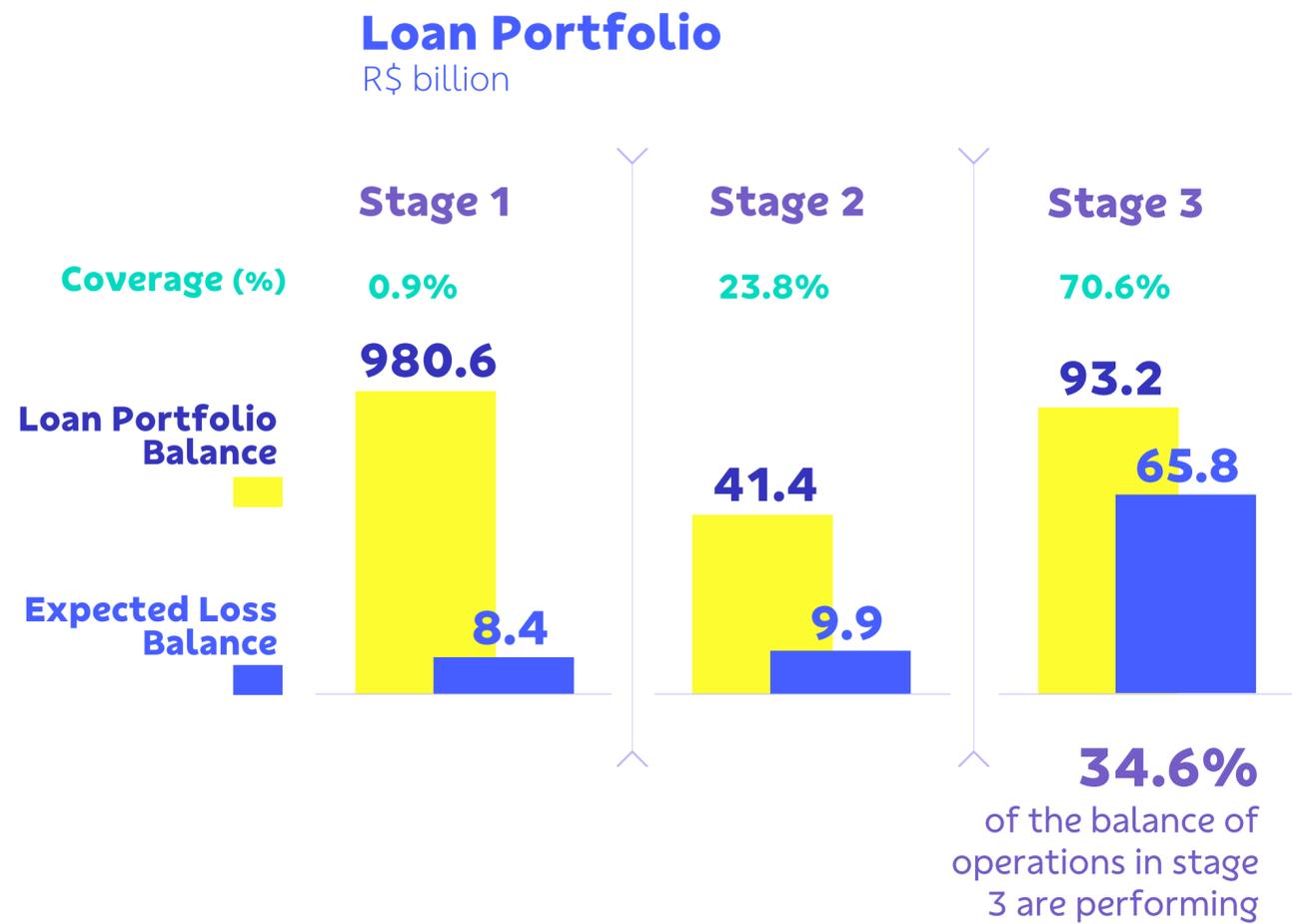


**73.7%**  
of the maturities, concentrated between April and September

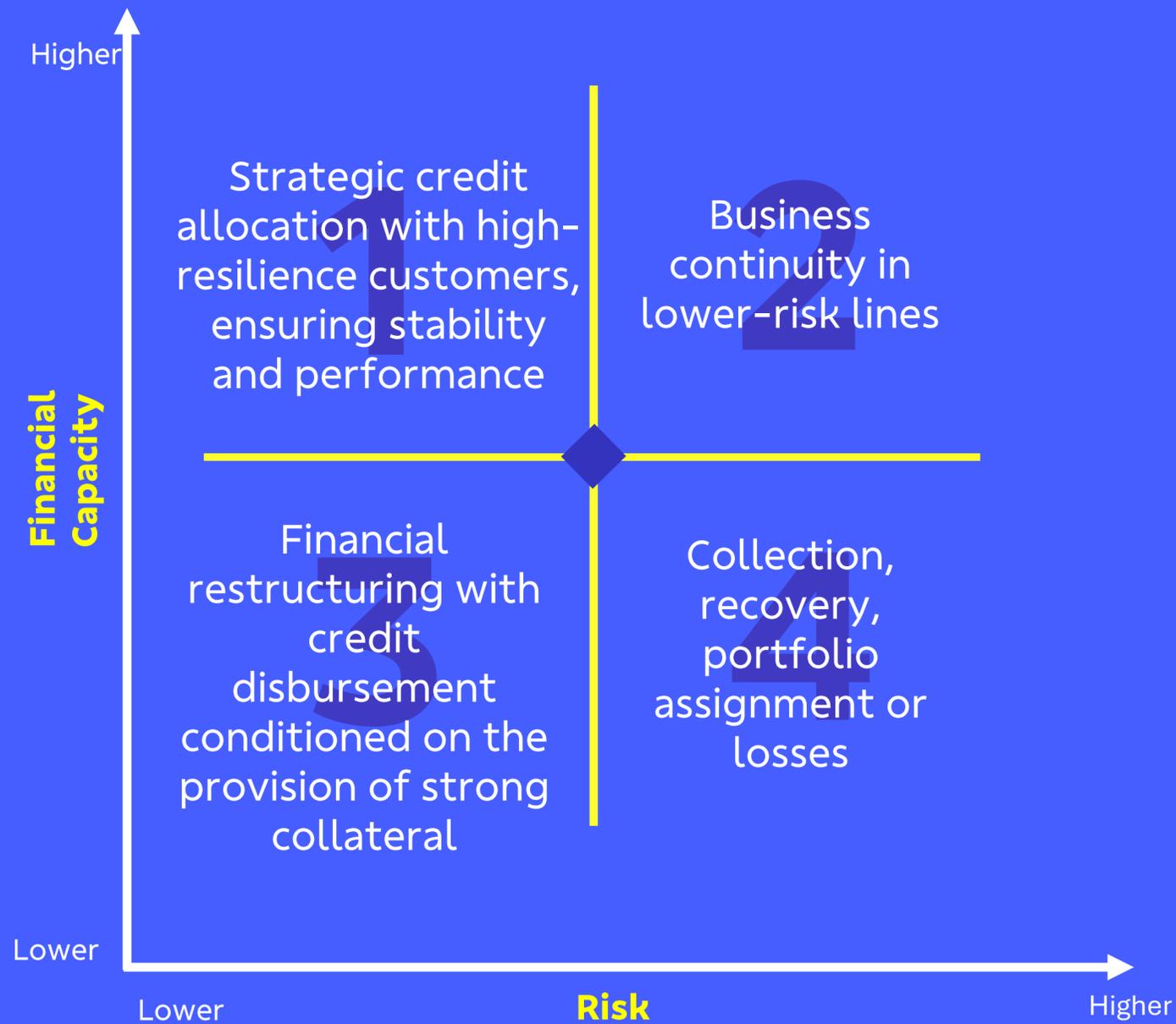
CMN Resolution 4,966/21

# Expected Loss by Stage

Jun/25



# Resilience Matrix



## Artificial Intelligence for large-scale data processing

More than 144 analytical models  
 5,000 data stratifications  
 A total of 150 billion combinations

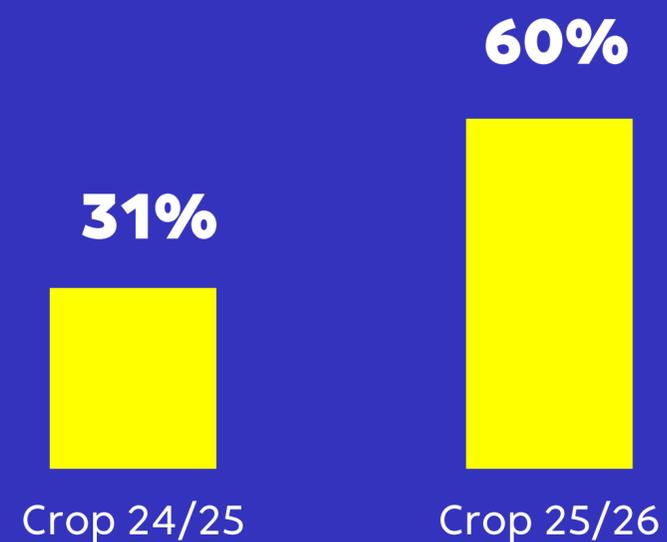
### Key Variables:

Credit Score, Business Potential, Leverage, Payment Performance, Cash Flow, Open Finance, Economic Indicators, NPL Projection, Operational and Credit Risk Mitigators

# Crop Strategy 25/26

Initial results

**Increase in the percentage**  
of disbursements linked to  
**real estate collateral**



**Fiduciary Alienation**  
already accounts for  
**more than half of new**  
**contracts**  
in the agri segment

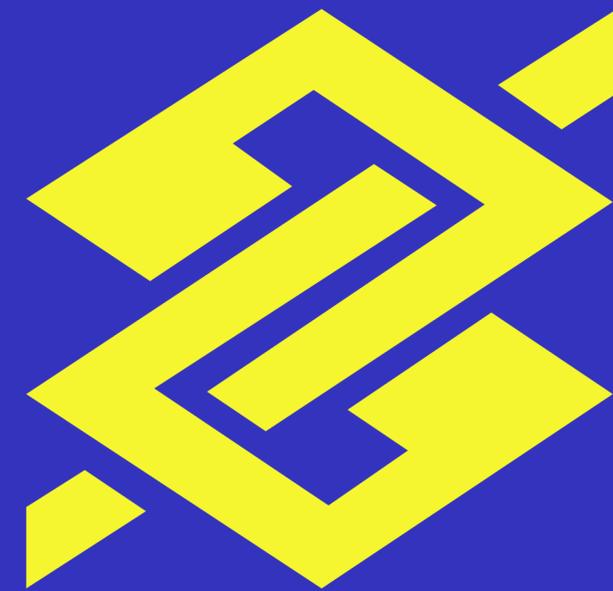
(1) Reference date: September 19 of each respective crop year

**Thanks!**



***Marisa Reghini***

*Chief Information Officer*



***Investor  
Day***

# Technology

that transforms

One of the largest  
**Technology Parks**  
in the Southern Hemisphere

**+R\$40 billion**

invested in IT  
over the past 10 years

**30%**

Increased **cloud**  
deployments in 2Q25 (YOY)

**70%**

Growth in investments  
in **Cybersecurity**

**+70%**

Increase in the number  
of **professionals** in the  
**Information Office** over  
the last 4 years

**94%**

transactions  
on **digital channels**  
*Brazilian average: 80%*

The Digital  
**Acceleration Movement** is a

# Cultural Transformation



# The agile operating model involves **change**



## From...

## ... To

**Customer at the center**



Processes, procedures, and controls

Customer at the center of every decision

**Empowerment**



Command and control management

Self-management, trust, and facilitation

**Delivering continuous value**



Project outcomes delivered under large-scale programs

Continuous value delivery based on rapid feedback

**Fail fast**



Fear of failure

Fail-fast mindset and openness to learning from mistakes

**Transparency and collaboration**



"Protecting what is mine."

Openness and trust through transparency and collaboration

**Data usage**



Subjective decision-making processes

Fact-based decisions grounded in real data



# Business Unit

A set of squads sharing a common purpose focused on the customer's specific journey.  
Squads within the same business unit are **coordinated to align priorities** and **maximize outcomes** at scale

## Examples

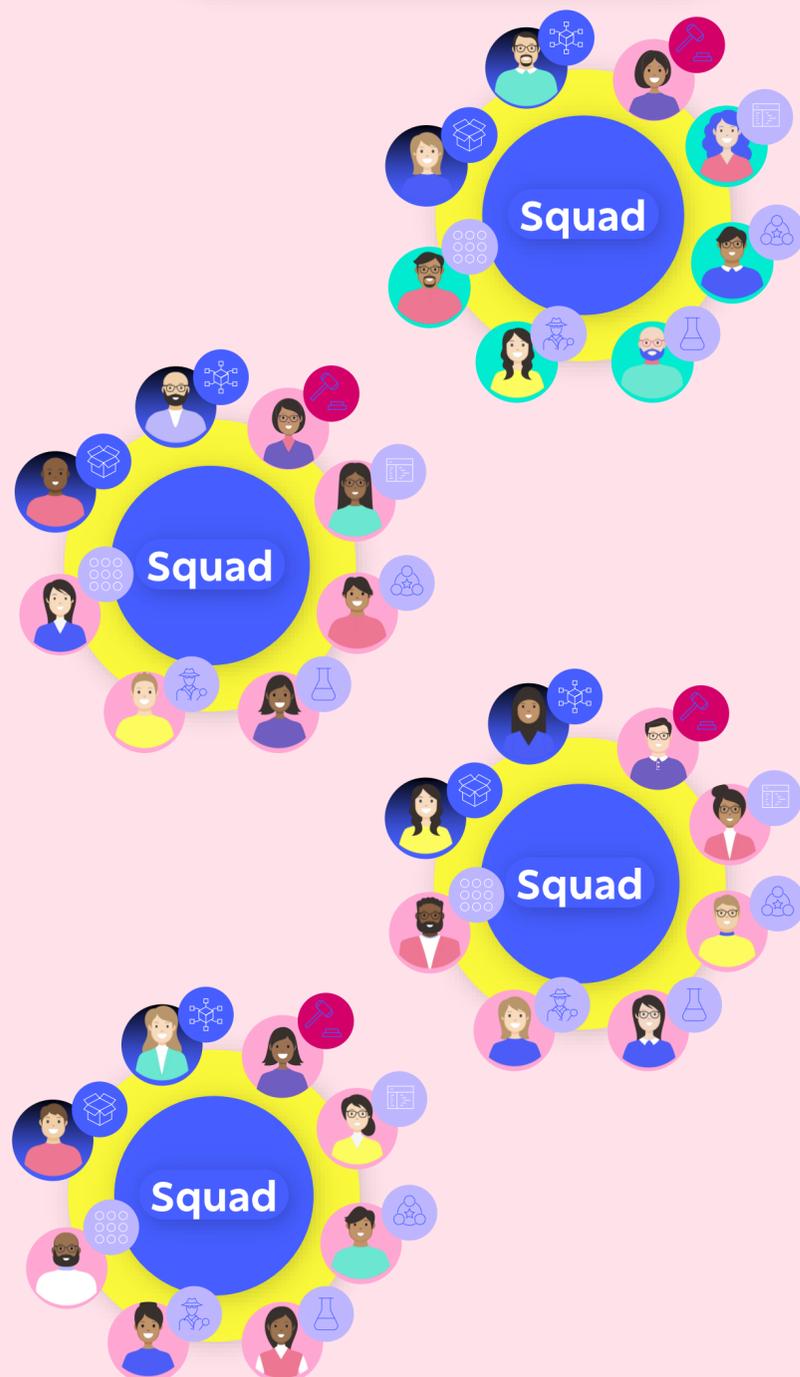


Payroll loans and their innovations  
Digital channels and user experience

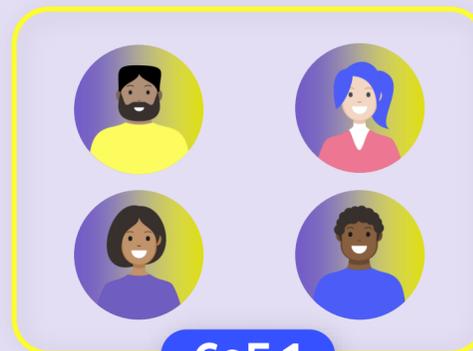
Business Unit



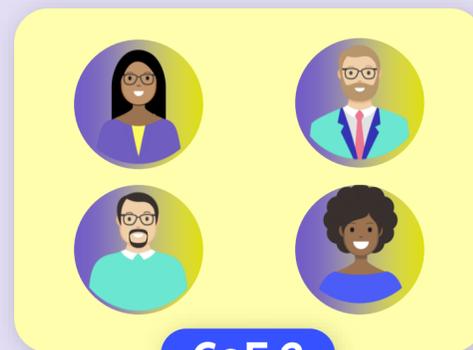
## Business Unit



## CoEs



CoE 1



CoE 2

## PLATFORMS

# CoE

(Excellence Centre)

Framework designed to deliver **technical excellence, continuous process improvement**, advanced methods and tools, knowledge management and **discipline evolution**.

### Exemples



CoE in Agility

CoE in AI and Analytics

CoE in Customer Experience

# +42%

2Q25 portfolio  
increase

# 90 to 120 days

Time to develop solutions  
in the old model

# 37 days

between resolution announcement  
and solution delivered

# Private Payroll Loan

# The new model is delivering positive outcomes on the lines

- Data from September 2025



## Working Capital and Receivables

**80 new**

Solutions with direct impact on **customer** and **employees experiences**



## Working Capital and Receivables

**R\$ 19.8 Bn**

disbursed in the new credit solution; **14% increase in digital disbursement**



## AI and Analytic Platform

**+44 K**

**labor productivity hours gained** by running data products

# Results

Efficiency gains are being observed in the new working model



Average Reduction of

**74%**

in the solution's development cycle **time**

**5X** time to market improvement

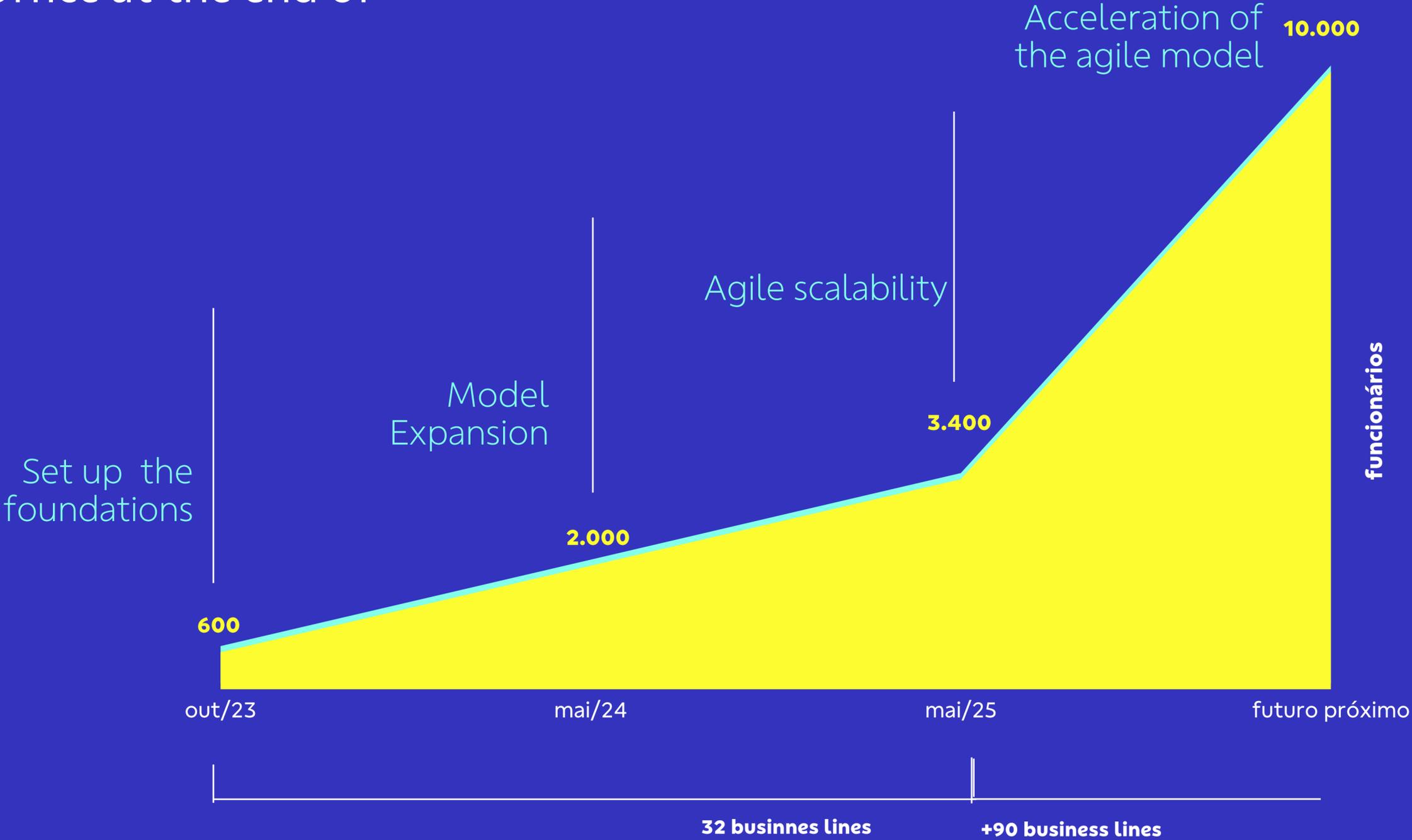
A new way of working is  
one of the strategies to **get back** to the

**Growth cycle**



# Scalability

of the movement should encompass the whole headquarter office at the end of 2026

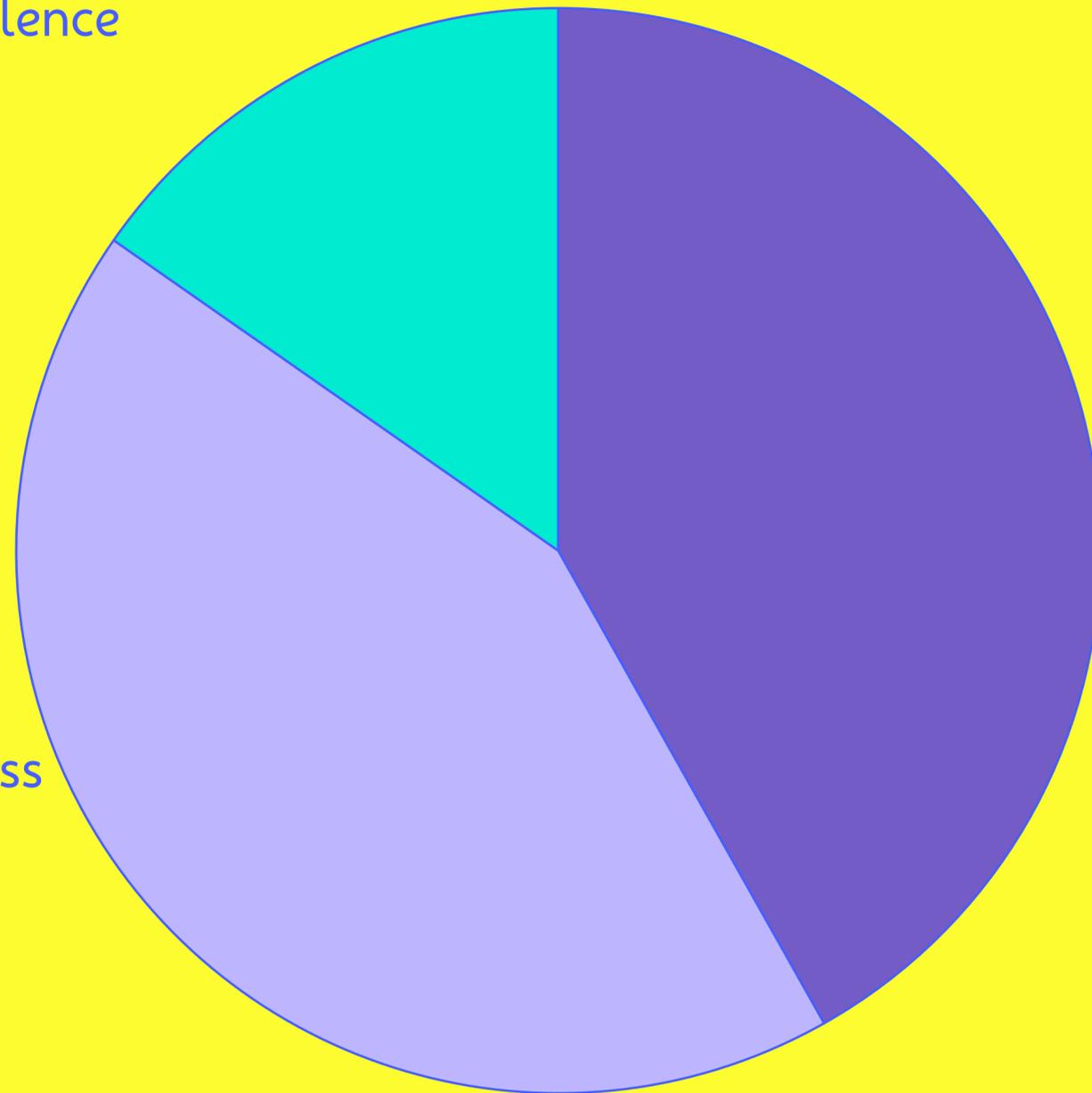


# Outlook

## At the end of 2026



**15** Excellence Centers



**41** Platform's lines

**98**

Elements running

**+10 K**

employees working in this New Banco do Brasil's Way



# A new way of work at BB

The current future.





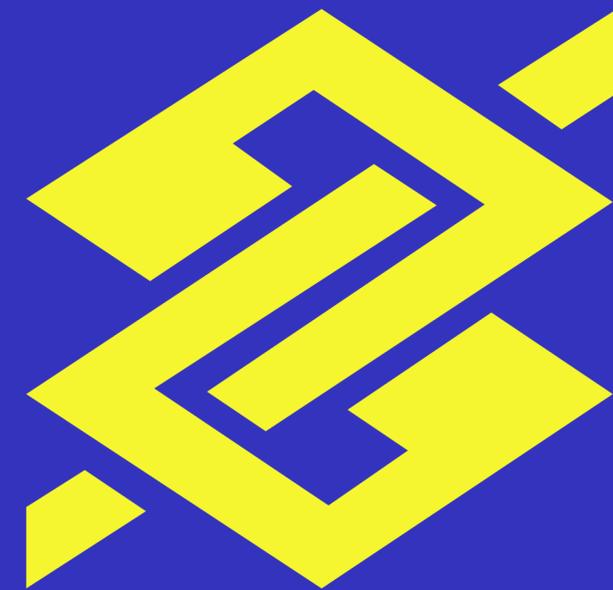
Thank you!

LinkedIn  @marisareghini





***Geovanne Tobias***  
*Chief Financial Officer*



***Investor***  
***Day***

# Challenges create opportunities



Review of  
collection  
process

Testing our  
responsiveness

Making the  
value of ethical  
management  
more tangible

# Levers

pave the way for improved profitability

# Our ability to generate value

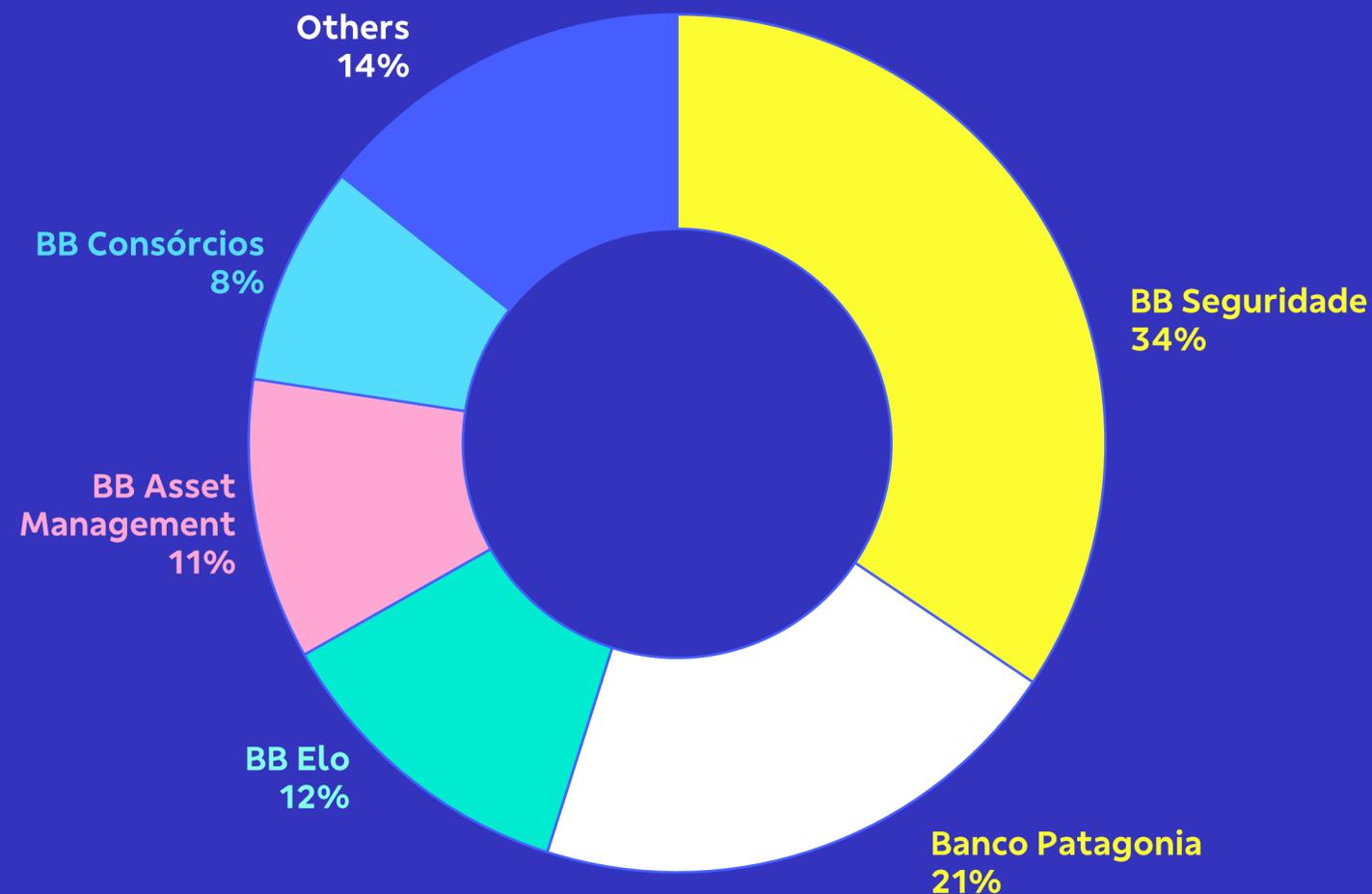


Sensitivity of + R\$ 300 million for every 100 bps decrease

# Business Complementarity

Investment in conglomerate companies diversifies revenues beyond credit, with emphasis on fee business segments

*One-stop shop for financial and non-financial matters throughout the entire customer journey*



Equity Income by Company (1H25)

## BB Seguridade

Integration of insurance, pension plans and premium bonds solutions into the portfolio, boosting cross-selling and generating recurring revenue.

## BB Consórcios

Credit alternative and expansion of the base.

## BV Banco Patagonia BB Americas

Access to international markets, increased synergies, and risk diversification.

## Ativos S.A.

Credit recovery and strengthening customer relationships.

## BB Asset

Maximizing cross-selling of investment products to the customer base, increasing engagement and loyalty.

## BB BI UBS BB

Operating in capital markets, attracting institutional and high-income clients, strengthening the brand.

## Elopar Group

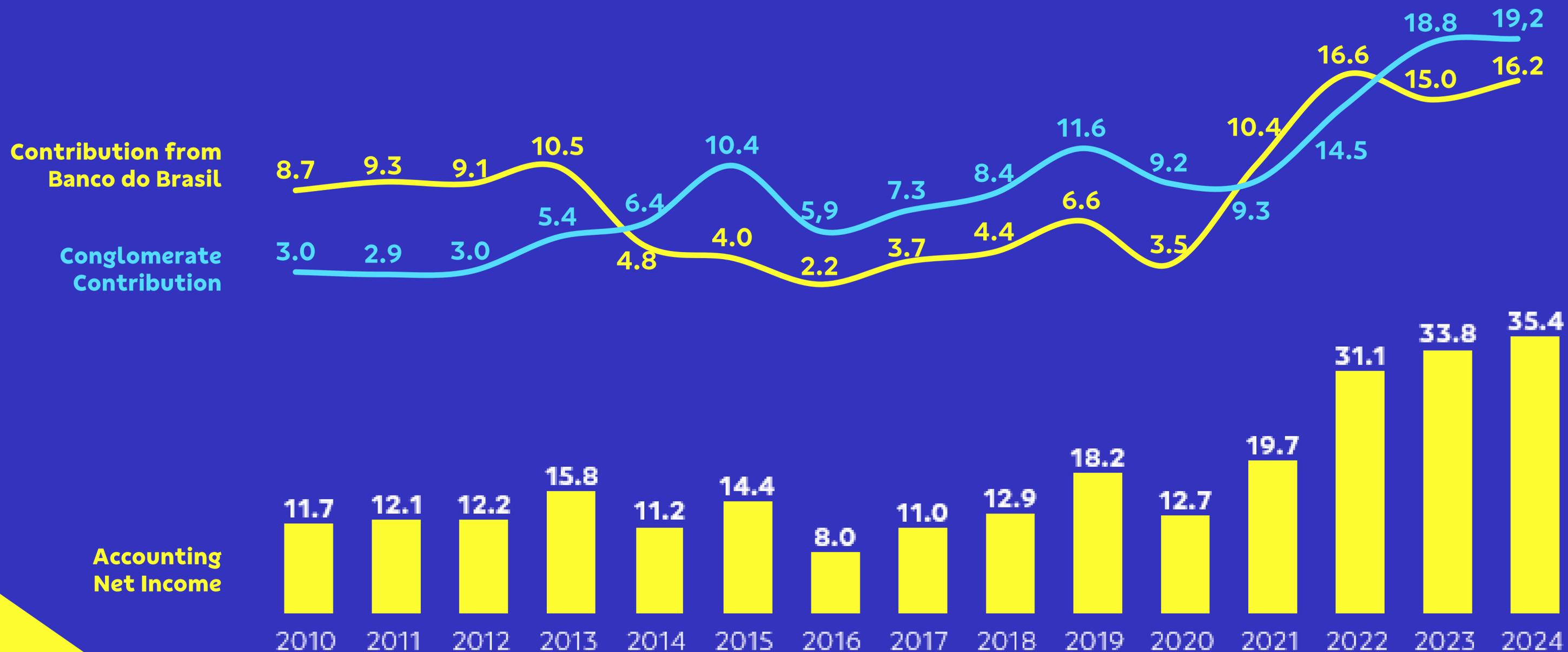
Strengthening relationships, driving the digitization of services.

## BBTS

Cost reduction and digital acceleration.

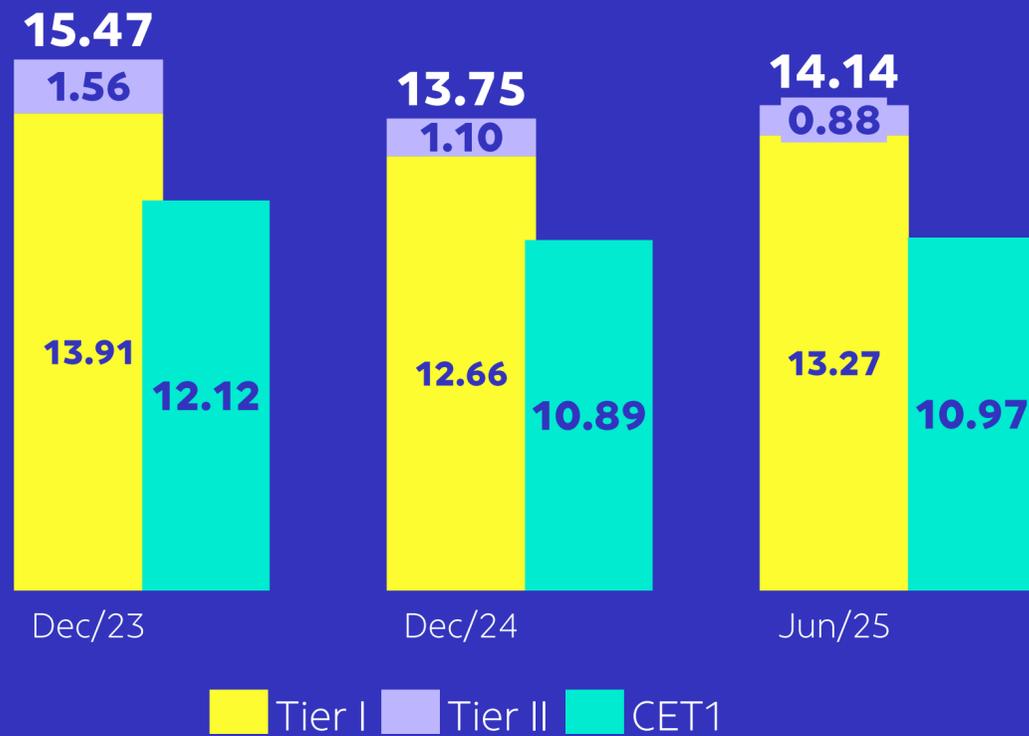
# Conglomerate companies contribute to resilience and cushion volatility in results

R\$ bilhões



# Capital Management

Basel Index  
%



## Projected impacts

**-105 bps in CET1  
2026**

- 10 Hybrid Capital and Debt Instruments Refund
- 10 Operational RWA
- 25 4,966 Phasing
- 60 Working Capital for Small Companies

## Actions to offset impacts

**Payout reduction  
to 30%  
in 2025**

**Benefits  
MP 1314**

# Resilience and confidence in the growth resumption



*Investor*  
*Day*

