



4T25

apresentação de resultados

SOU
Bradesco
Nossa cultura em evolução

SomosPelas
Pessoas

UmTime
Empoderado

ObstinadosPor
Resultados

Unidos
Evoluímos

SomosPelos
Clientes

OrientadosA
Desafios

Rentabilidade continua avançando de forma gradual e sólida, impulsionada pelas receitas, e no último trimestre **superou o custo de capital**

4T25

lucro líquido recorrente

R\$ 6,5 bi

▲ 5,0%

4T25 vs. 3T25 (t/t)

▲ 20,6%

4T25 vs. 4T24 (a/a)



2025

R\$ 24,7 bi

▲ 26,1%









2025 vs. 2024

ROAE **15,2%** ▲ 0,5 p.p. (t/t) ▲ 2,5 p.p. (a/a)

ROAE supera custo de capital



destaques operacionais em 2025

-  **Lucro líquido aumenta 26%**, evoluindo em todos os trimestres
-  Receitas crescem **13,2%**, sendo o principal driver de melhora da rentabilidade
-  **Crescimento da carteira de 11%**, com ganho de *share* em *SME*
-  **Inadimplência sob controle** e melhora na qualidade dos ativos: **atrasos acima de 90 dias estáveis** em 4,1%, percentual em **estágio 3 caindo** em todos os trimestres
-  **Seguros** com ROE de **24,3%** no 4T25 e **21,9%** em 2025. **Crescimento do resultado das operações de seguros de 16,1%**
-  Organização **mais ágil** e com **nova segmentação** e **proposta de valor** para clientes: mais de **19 milhões** no **varejo digital**. **Avanço do Prime e Principal, SME** com **novo app** e agências empresas consolidadas
-  **Uso intensivo de GenAI** e **machine learning** aumentando produtividade, melhorando modelos, engajando clientes e reforçando a segurança
-  Estamos num **processo de execução acelerada** na **transformação** e no **run the bank**



balanço de **2 anos**

varejo digital



19+ MM

Clientes *fully digital*

BIA

Chat integrado
com *GenAI*

1,6 MM

de atendimentos em Dez25

~90%

resolutividade no 1º atendimento

+Eficiência nas vendas digitais (engage2grow)



Clusters de clientes



Atendimento com
gerentes **por chat** e
vendas assistidas



Melhores
jornadas



CDB 24x7 &
Reestabelecimento do
limite do cartão de
crédito em *real time*

Bradesco Expresso

nova plataforma

+13%

transações

~39 mil

correspondentes bancários

Eficiência de Gestão



40x menos custos

diretos e custos de servir



-2,8 mil

Pontos de atendimento



NPS

segue em evolução

próximos passos

Continuidade do ajuste do *footprint*

Bradesco Expresso distribuindo
mais seguros, consórcio, e
originando mais consignado

40+ milhões

clientes correntistas e não
correntistas **até o fim de 2026 com
nova proposta de valor**



Custo de servir e Aumento de base

afluentes

principal

lançamento em **Nov24**

320 mil clientes e **62 escritórios** em **36 cidades**



Novo modelo de atendimento com **gerentes especializados** e **account load** reduzido



Central de atendimento exclusiva e **assessores de investimentos dedicados**



Integração com Bradesco Bank e plataformas de investimentos **internacionais**



Gerente Principal com atendimento integrado por *chat*, whatsapp e com **visão 360° dos clientes**



NPS do escritório em **99** pontos

prime

3,7 MM clientes **6,8 mil** gerentes **2,3 mil** pontos de atendimento



Treinamento de **3,5 mil** gerentes



NPS cresceu e atingiu **70** pontos



BIA Clientes (GenAI) no chat **93%** de acurácia e nota de **4,55** (de 5,0)



Salesforce implementada para **todos os gerentes**



Redução do Account load para tornar o relacionamento mais próximo ao cliente



Melhorias na proposta de valor com adequação do modelo de atendimento de acordo com o perfil do cliente

próximos passos



~800 mil clientes e **100+** escritórios em mais de **70 cidades**

Aumento da captação

Evolução do programa de benefícios

Atendimentos mais personalizados

4,7 MM clientes

Upgrade em mais **1MM** de clientes

Salesforce & IA permitindo **atendimento personalizado** em escala, mais **auto-atendimento**



Share of Wallet

2,1 mil Pontos de Atendimento e **150** Agências **empresas e negócios** e **+plataformas para o middle market**

MEI Novo modelo digital e proposta de valor

- **Novo onboarding** no app
- Abertura de **conta online** grátis
- Atendimento **100% digital**

empresas & negócios

5+ mil gerentes

NPS internet banking para segmento **empresas** evolui **de 56 para 74**

Expressivo crescimento nos consentimentos do **Open Finance** > **alavanca de negócios**

SMEs se beneficiando de Cross-selling e sinergias

- **Payments / Cielo:** Tap on phone, antecipação dO
- **Mesa de energia**
- **Assessoria M&A e DCM**
- **Seguros**

novo app PJ

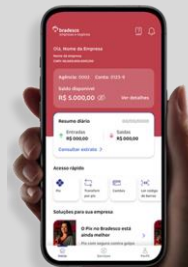
+120% de negócios vs. grupo de controle

NPS de 73 pontos

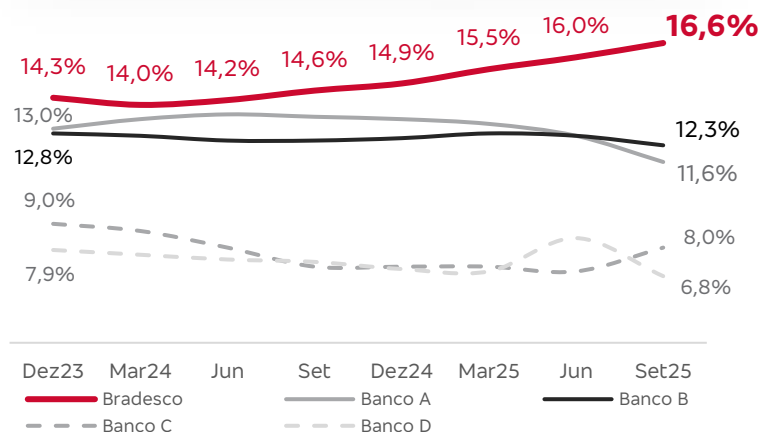
Jornadas mais **simples**

Cross-selling

Integrado com Cielo



ganho no **market share +2,3 p.p.** desde Dez23 (*)



Fonte: IF.data, Bradesco

(*) Demais bancos não demonstrados no gráfico possuem participação inferior ao Banco D.

próximos passos

Novas funcionalidades no novo app

Novas soluções de pagamentos e recebimentos

Upgrade de ~500 mil clientes para novo app

Crescimento da base de clientes

Melhora da cobrança

Maior integração com Cielo

SalesForce para gerentes de Negócios

Crescimento de ativos e ampliação dos relacionamentos com clientes



Crescimento e Aumento da penetração nos segmentos

payments e cash



Bradesco Global Solutions

novo canal transacional web para pessoas jurídicas



Novos produtos de *cash management*



Implantação de novo modelo personalizado
de **precificação de cash**



Implementação do
**Salesforce para
*cash management***



**Visão 360
do cliente**



Facilidade maior
de ***cross-selling***



**Ganho de eficiência
comercial**



Melhor **conexão com clientes** e maior **eficiência**
nas operações de cash, com *API cash* e Novo **Portal
Developers** do Bradesco



próximos passos



Global Solutions com **mais funcionalidades** e **maior número de usuários**

Produto **cobrança** com **mais clientes ativos**

Expansão do time de especialistas de *cash*, com aumento na cobertura

Sistema de conciliação bancária para o atacado e varejo PJ em **tempo real** e **personalizada**

Avanços no ecossistema *cash*:

- **Expansão do atendimento**,
- Mais **autosserviço** nos canais,
- Criação de **central de atendimento exclusiva** no atacado,
- Salesforce aumentando a efetividade comercial com dados de *market share* transacional,
- **Share of wallet** de **pagamentos** e
- Ferramenta **cash & crédito**



**Aumento do *Share of Wallet* de
transacionalidade
Centralidade do cliente**

crédito



Criação da BU de Crédito e da área de gestão de portfólio



Criação de nova área de pricing para todos os segmentos e negócios, com novos modelos de demanda e otimização de preço



Contratações de 250+ de profissionais para pricing, análise e ciência de dados



Clusters de volatilidade na gestão de risco e oferta de produtos



Laboratório de testes ajudando na definição das estratégias de crédito, cobrança e preço



Evolução dos modelos com modernização do parque tecnológico, uso de mais dados transacionais, machine learning e maior integração com Kunumi



Modelo ágil times multidisciplinares atuando na jornada de crédito com sinergias e autonomia, alinhadas as necessidades do negócio

evoluções



Carteira expandida cresce 11% a/a



Over90 estável em 4,1%
Estágio 3 cai



Ganho de market share em SMEs



Ativo problemático da carteira reestruturada diminui R\$ 10,5 bi em 12 meses



próximos passos

Consolidação da gestão de portfólio com visão produto, cliente e volatilidade

Maior competitividade em veículos, consignado privado, capital de giro com garantia, rural



Crescimento, qualidade e gestão

operações e eficiência



Renegociação de mais de
1.150 contratos com
fornecedores



Otimização de contratos
de aluguel e liberação de imóveis



ATM/Numerário

Diminuição de 36% de **acionamentos de transporte** de **numerário** com eficiências no modelo de distribuição

Redução de 36% no **parque de terminais de auto-atendimento** (Bradesco Dia e Noite)



Redução de 27,4 mi de
postagens



próximos passos



Maior especialização / segmentação das operações com nível de serviço de acordo com **perfil do cliente** e propostas de valor dos segmentos (foco na satisfação)

Melhora das jornadas end to end, com uso intensivo de **GenAI** e outras tecnologias para agilizar e simplificar processos (foco em eficiência e riscos)

Ampliação do autosserviço, reduzindo a necessidade de contato de clientes melhorando sua experiência digital

Disponibilização de multiagentes de atendimento, aumentando a agilidade, resolutividade e eficiência

Manutenção do ajuste do footprint



IEO

end-to-end

modelo de gestão e cultura

84%

de **engajamento** na nova pesquisa e evolução em **todas as dimensões** avaliadas



Comunicação estratégica + clara
engajamento dos funcionários

Evolução da cultura de performance

Centralidade no cliente



Movimentação e reskilling de **+4 mil** funcionários em razão da **ressegmentação de clientes**



Contratação de cientistas de dados, engenheiros, matemáticos e estatísticos para todas as áreas



Evolução da remuneração variável com metas mais desafiadoras baseadas em **KPIs**

Mais **indicadores financeiros** e de experiência do cliente

Mais pessoas beneficiadas no varejo

próximos passos

Expansão do *Enterprise Agility*

Evolução cultural



Engajamento

estrutura organizacional



Redução de *layers* e
Aumento do *span of control*



Contratações externas
C-Level e **Diretores** inclusive para área de
pessoas, *Tech* e Jurídico



Novo segmento: agronegócio
no atacado

25%

de **reforço dos times** de experiência, canais e
plataformas



Reforço na distribuição no
global markets e mais
conectado com o *wealth*



Reforço do time de *Investment Banking*, **ganho de**
market share em *DCM* de **3,5 p.p.** em 2025 até
Nov25



Tesouraria – **mesa de energia**



Aquisição **50%**
Banco John Deere

cielo

Oferta Pública
de Aquisição



Aquisição da **Kunumi**

-95% de tempo de criação e +
acurácia com **novo modelo de**
renda com **AI** **agêntica**

Parceria com o Instituto Kunumi:

20 laboratórios
rede de pesquisadores e universidades
propriedade intelectual

próximos passos

Consolidação das novas
segmentações de clientes e
consolidação das novas estruturas
internas



Eficiência e agilidade

ganhos de eficiência:

3x

capacidade de tecnologia
(base 100 = 2023, chegando a 300 em 2025)

+35%

nº desenvolvedores

+118%

produtividade em 2025

-43%

lead time

clientes

Consignado Privado: contratação 24x7 pelo app

Renegociação de dívidas e antecipação FGTS pelo app

PIX com crédito, PIX automático e ajustes de limites

Evoluções no app PJ para MEI e SME, com BIA integrada no atendimento

Tap Bradesco – celular como maquininha Cielo de cartão

genAI

BRIDGE

+500 casos de uso

Plataforma interna que escala o uso de GenAI nos negócios

RendaBRA – **multiagentes** na redução do ciclo de modelagem em 95% do tempo

CuradorIA extrai **insights** de **chats** PF para times de CX/produto

Planos de investimento personalizados para clientes da Ágora

BIA Corporativa

100% funcionários

Uso de AI nas áreas de suporte: **automação de processos, mais autosserviço**

MentorIA maior engajamento com clientes e ganho de eficiência na cobrança

Copiloto nas **centrais de atendimento**

BIA Tech

+69 p.p. de eficiência na escrita de histórias

+37% no desenvolvimento (código, testes e documentação)

85% de redução no tempo de criação de cenários de testes

Uso de **multiagentes** no desenvolvimento (BIA Tech AgentiX)

BIA Clientes

100% de cobertura

Integrada ao Pix Inteligente com **multiagentes** no WhatsApp

~90% resolutividade no chat



cyber security

Evolução da plataforma de Inteligência contra ameaças, com recursos de GenAI e agentes, para análise comportamental

Alertas inteligentes e proativos contra tentativas de golpes em ligações telefônicas e fraudes transacionais com a BIA

Hub de biometria com facial para PIX retido e outros serviços

próximos passos

Mais contratações

Continuidade do **upskilling** em tech

Ganho adicional de produtividade e redução de **lead time**

Aceleração do modelo **AI-Powered**, resultando em oferta mais ampla de produtos, com melhor **time to market** e mais hiperpersonalização, e **omnichannel** Salesforce com BIA

Mais segurança com autorizador multicanal expandido, biometria facial em mais canais, e novos fatores

Maior participação de canais e produtos digitais e **cross sell**

Bridge (GenAI proprietária), AI em uso em todas BUs, agile@scale, modernização das aplicações e aceleração da nuvem



Competitividade, inovação e time to market

sinergias e inovações

cielo

Soluções Cielo:

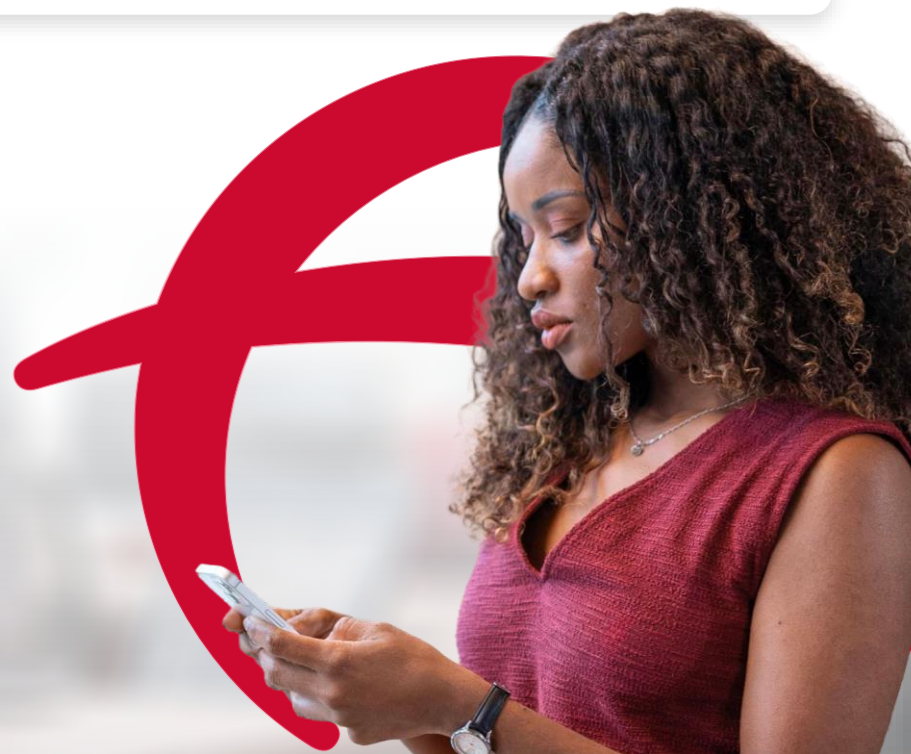
Tap on phone

Antecipação dO



Bradesco Financiamentos:

Avanços na **política, precificação**
e **esteira de contratação** de
financiamento de veículos



próximos passos



Cielo provendo mais produtos e serviços bancários e fazendo abertura de contas

Consórcios com crescimento continuado nos canais do banco e melhor distribuição através de parceiros, como Bradesco Seguros, assessores de investimentos, imobiliárias e *white label*

Bradesco Financiamentos deve apresentar crescimento continuado nos canais do banco e de parceiros

Bradesco Expresso distribuindo mais seguros, consórcio, e originando mais consignado

Seguros, inclusive dental, no novo app de *SMEs*



Share of wallet, crescimento, produtividade, inovação

Rentabilidade continua avançando de forma gradual e sólida, impulsionada pelas receitas, e no último trimestre **superou o custo de capital**

4T25

lucro líquido recorrente

R\$ 6,5 bi

▲ 5,0%
4T25 vs. 3T25 (t/t)

▲ 20,6%
4T25 vs. 4T24 (a/a)

ROAE 15,2% ▲ 0,5 p.p. (t/t) ▲ 2,5 p.p. (a/a)

ROAE supera custo de capital



2025

R\$ 24,7 bi

▲ 26,1%
2025 vs. 2024






receitas totais

4T25
R\$ 36,1 bi

▲2,9% (t/t) ▲9,8% (a/a) ▲13,2% (25/24)

 **margem financeira total**

R\$ 19,2 bi

▲2,9% (t/t) ▲13,2% (a/a) ▲14,9% (25/24)

 **receita de prestação de serviços**

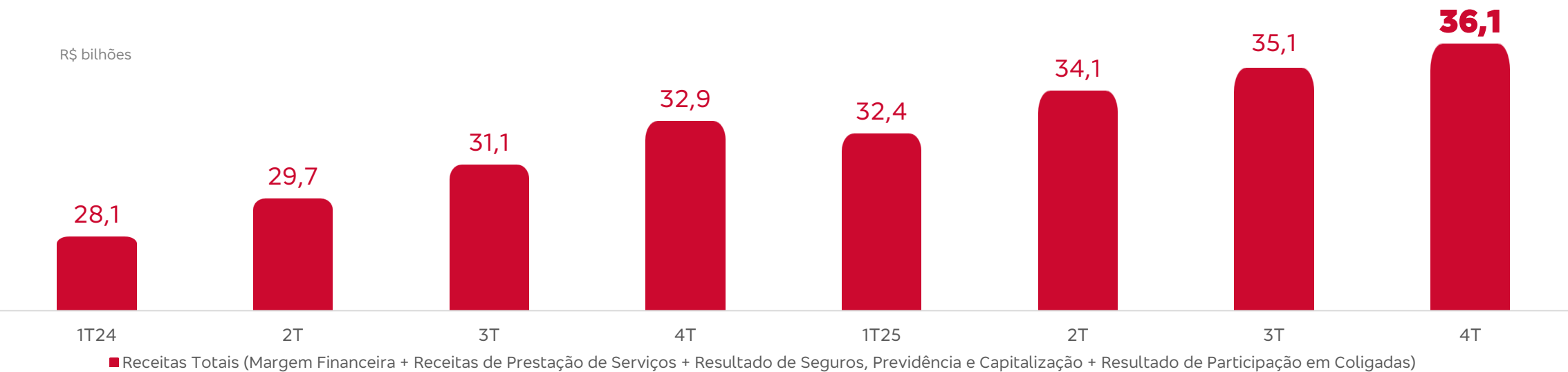
R\$ 11,1 bi

▲4,6% (t/t) ▲8,0% (a/a) ▲8,9% (25/24)

 **seguros, previdência e capitalização**

R\$ 5,6 bi

▼1,0% (t/t) ▲2,1% (a/a) ▲16,1% (25/24)



carteira de crédito expandida

Dez25

R\$ 1.089 bi ▲11,0% (a/a)
▲5,3% (t/t)

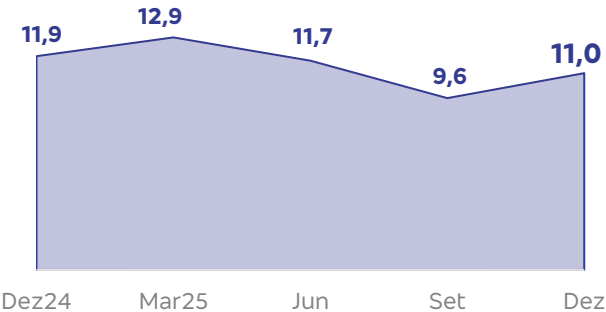
variação nos principais produtos (%)

	t/t	a/a
\\Pessoas Físicas	3,3	12,7
CDC / leasing de veículos	7,2	18,0
Cartão de Crédito	7,6	10,5
Alta Renda	11,0	26,5
Rendas Menores	5,4	1,5
Imobiliário	0,6	9,7
Consignado	2,0	6,8
Crédito Pessoal	(0,5)	6,1
Crédito Rural	9,4	69,0
\\Micro, peq. e médias	8,1	21,3
\\Grandes empresas	6,0	2,7
\\Pessoas Jurídicas	6,9	9,7
Capital de Giro	12,5	18,7
Imobiliário	6,4	14,1
CDC / leasing	2,4	8,4
TVMs	9,6	5,4
Avais e Fianças	5,7	4,6
Crédito Rural	6,3	32,7

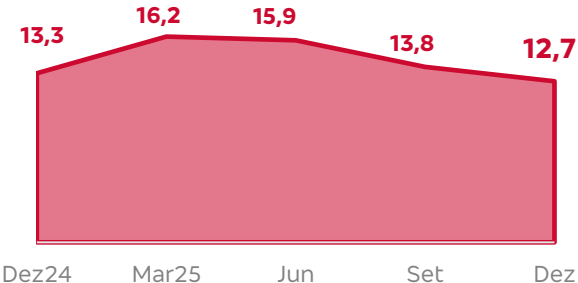
crescimento do crédito segue equilibrado e com foco no retorno ajustado ao risco

crescimento 12M – em %

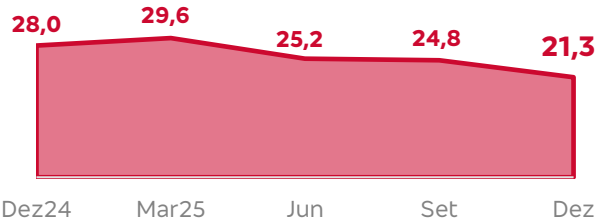
total



 pessoas físicas
R\$ 466,5 bi



 micro, peq. e médias
R\$ 260,6 bi



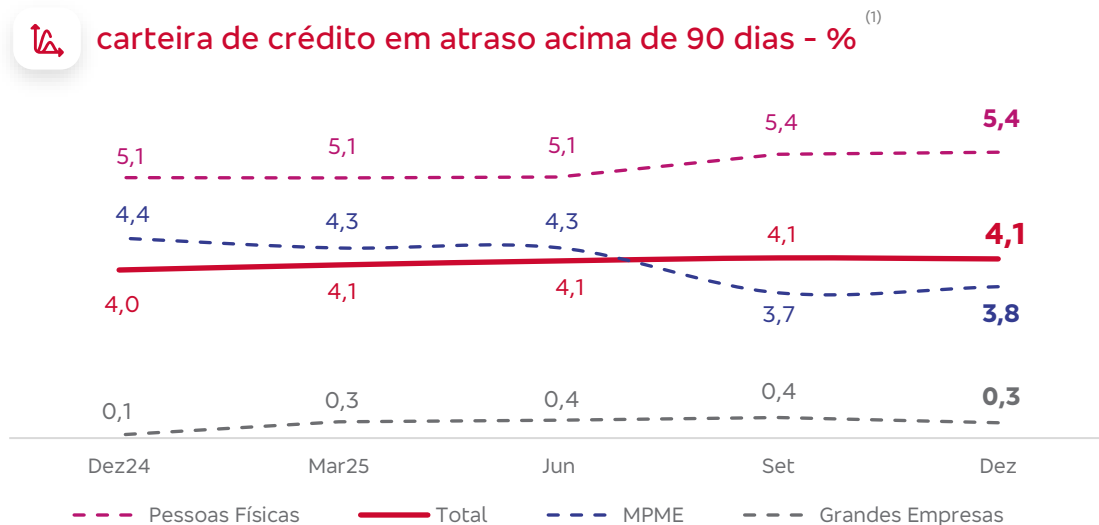
 grandes empresas
R\$ 362,1 bi





indicadores de qualidade da carteira

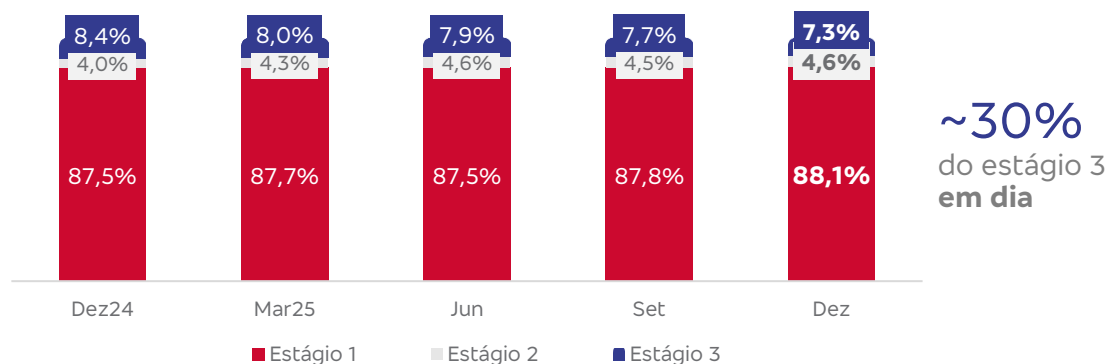
carteira de crédito em atraso acima de 90 dias - %



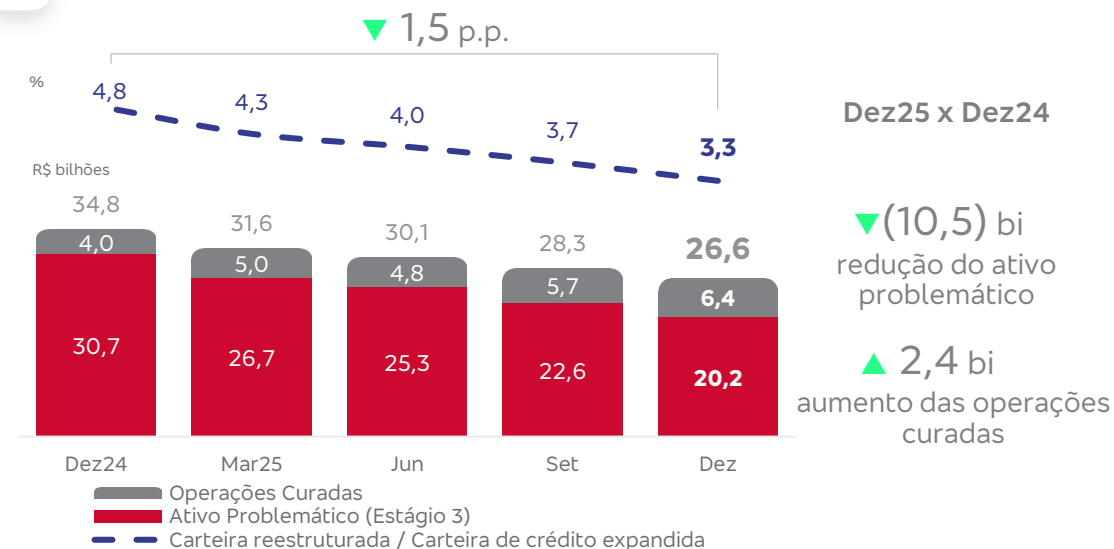
(1) Inadimplência 15 a 90 dias total estável em 3,4% nos períodos de Dez25, Set25 e Dez24.

representatividade da carteira de crédito por estágio

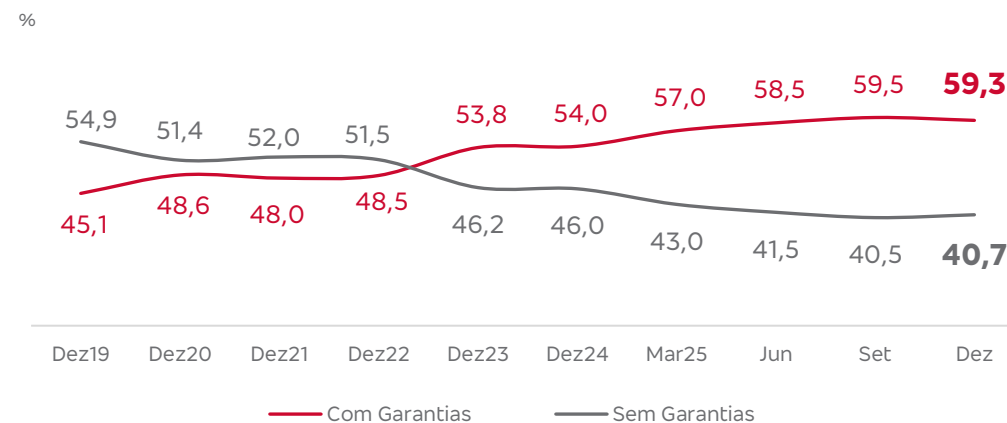
93% da carteira está nos estágios 1 e 2 e crescem 1,2 p.p. em 12 meses



carteira reestruturada



carteira de crédito – evolução da carteira com garantia



margem financeira total

4T25

R\$ 19,2 bi

▲2,9% (t/t) ▲13,2% (a/a) ▲14,9% (25/24)



despesas com PDD expandida

R\$ 8,8 bi

▲3,1% (t/t) ▲18,3% (a/a) ▲11,7% (25/24)

margem líquida total

R\$ 10,4 bi

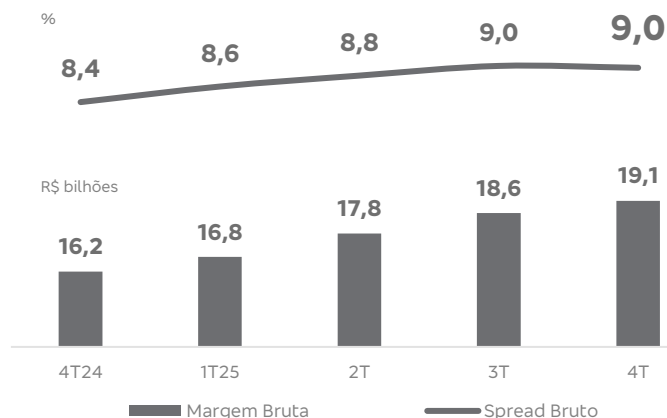
▲2,6% (t/t) ▲9,3% (a/a) ▲17,7% (25/24)



margem com clientes

R\$ 19,1 bi

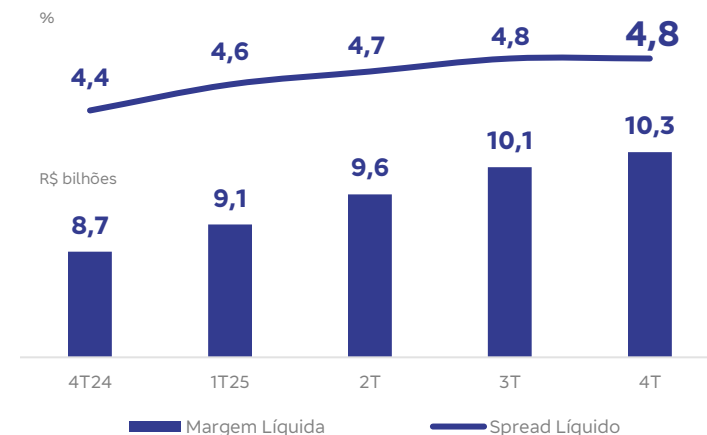
▲2,7% (t/t) ▲18,4% (a/a) ▲17,4% (25/24)



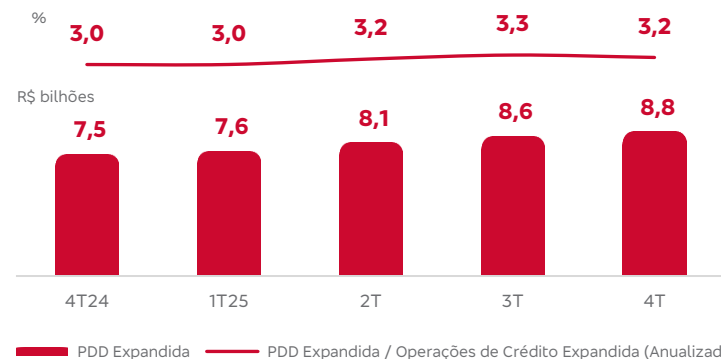
margem com clientes líquida

R\$ 10,3 bi

▲2,4% (t/t) ▲18,4% (a/a) ▲22,6% (25/24)



despesas com PDD



margem com mercado

4T25

R\$ 0,1 bi

2025

R\$ 1,0 bi



receitas de prestação de serviços

4T25 **R\$ 11,1 bi**

▲4,6% (t/t)
▲8,0% (a/a)
▲8,9% (25/24)

rendas de cartão

R\$ 4,8 bi

▲4,2% (t/t)
▲9,0% (a/a)
▲14,4% (25/24)

Volume transacionado
R\$ 102 bilhões 4T25 (alta renda +25% a/a)

mercado de capitais / assessoria financeira

R\$ 0,7 bi

▲60,9% (t/t)
▲40,9% (a/a)
▲29,2% (25/24)

507 operações em 2025.
R\$ 576 bilhões em volume de transações

administração de consórcios

R\$ 0,8 bi

▼0,4% (t/t) ▲17,0% (a/a) ▲17,3% (25/24)

Faturamento de **R\$ 44 bilhões** em 2025, +24% vs. 2024

operações de crédito

R\$ 0,8 bi ▲2,3% (t/t) ▼3,8% (a/a) ▼1,8% (25/24)

administração de fundos

R\$ 1,0 bi ▼1,9% (t/t) ▲9,9% (a/a) ▲6,1% (25/24)

serviços de custódia e corretagens

R\$ 0,4 bi ▲1,8% (t/t) ▲5,7% (a/a) ▲4,3% (25/24)

conta corrente / cobrança e arrecadação

R\$ 1,6 bi ▼1,4% (t/t) ▼6,6% (a/a) ▼3,1% (25/24)

despesas operacionais



4T25

R\$ 17,0 bi

▲2,9% (t/t) ▲3,3% (a/a) ▲8,5% (25/24)



peçoal + administrativas

R\$ 13,8 bi

▲7,1% (t/t) ▲5,6% (a/a) ▲5,0% (25/24)

Sem efeito do PLR

▲2,1% (25/24)

reajustes

5,68%

Acordo Coletivo 2025

5,0%

IPCA médio 2025



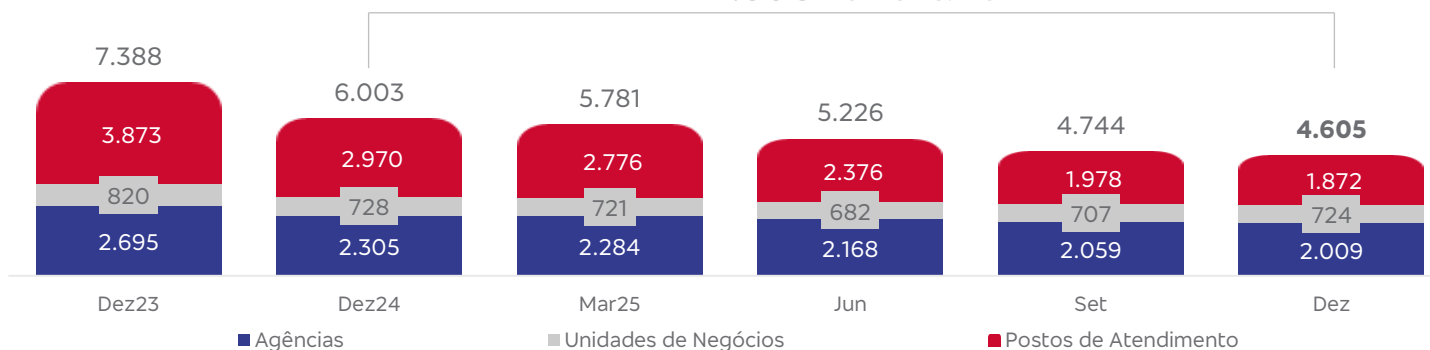
total de despesas operacionais

2025 x 2024 ▲8,5%

excluindo Elopap e Cielo ▲7,2%

pontos de atendimento

▼ 1.398 Dez25 vs. Dez24



melhora do IEO

2025 50,0% ▼2,2 p.p. (25/24)

4T25 50,1% ▼3,1 p.p. (a/a)

seguros, previdência & capitalização



lucro líquido

4T25 ▲10,7% (t/t)

R\$ 2,8 bi ▲10,6% (a/a)

2025

R\$ 10,1 bi ▲11,2% (25/24)

ROAE 4T25 | 24,3% 2025 | 21,9%

provisões técnicas

Dez25 ▲2,5% (t/t)

R\$ 446 bi ▲10,5% (a/a)

receita de prêmios, contribuições de previdência e receitas de capitalização

4T25

R\$ 30 bi

▲0,2% (t/t) ▼5,7% (a/a)

▲6,6% excluindo VGBL

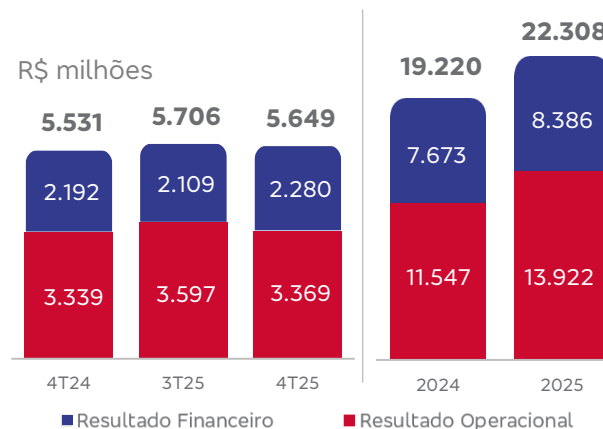
2025

R\$ 119 bi

▼2,1% (25/24)

▲6,9% excluindo VGBL

resultado das operações de seguros



resultado total

▼1,0% (t/t) ▲2,1% (a/a) **▲16,1% (25/24)**

financeiro

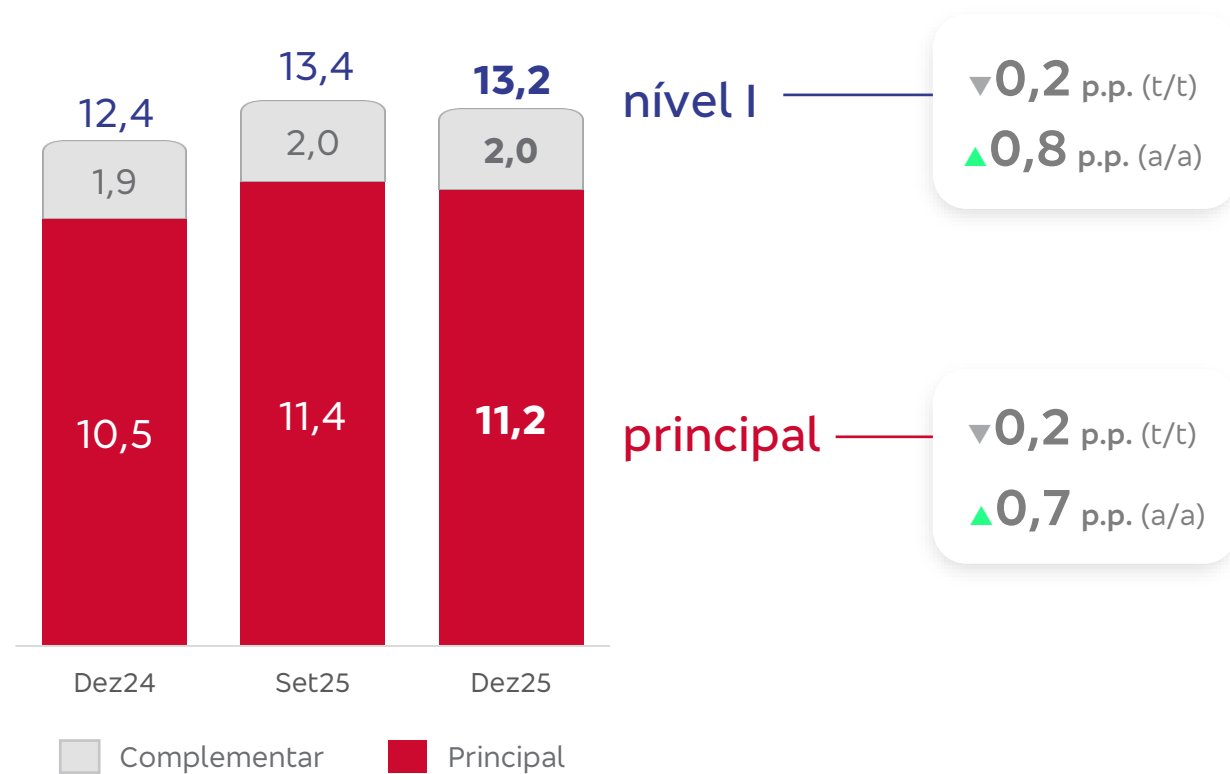
▲8,1% (t/t) ▲4,0% (a/a) ▲9,3% (25/24)

operacional

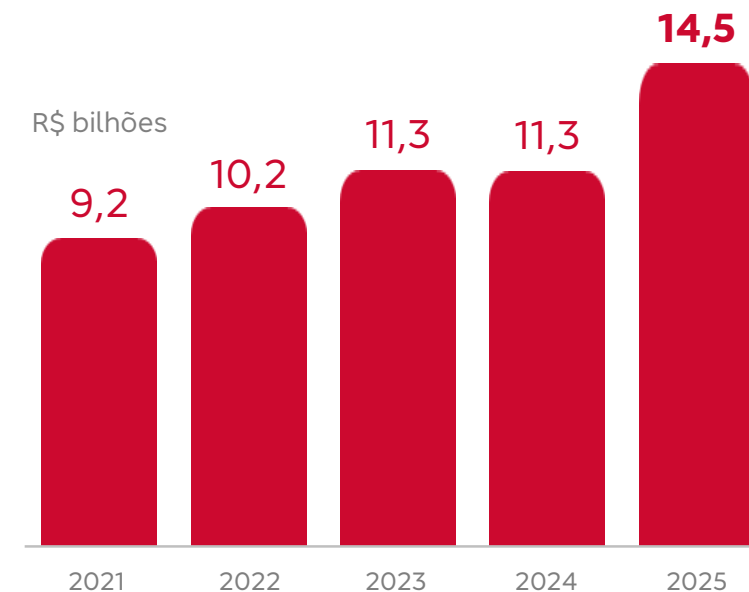
▼6,3% (t/t) ▲0,9% (a/a) **▲20,6% (25/24)**

basileia & dividendos/JCP

índice de basileia



dividendos/JCP - Bruto



Rentabilidade cresce de forma gradual e segura, *step by step*, impulsionada por receitas

Guidance 2025

	Indicador Anual	Realizado
Carteira de Crédito Expandida	4% a 8%	11,0%
Margem Financeira Líquida (Margem Financeira Total – Despesa de PDD Expandida)	R\$ 37 bi a R\$ 41 bi	R\$ 40,1 bi
Receitas de Prestação de Serviços	5% a 9%	8,9%
Despesas Operacionais	5% a 9%	8,5%
Resultado das Operações de Seguros, Previdência e Capitalização	9% a 13%	16,1%

2026

8,5% a 10,5%

R\$ 42 bi a R\$ 48 bi

3% a 5%

6% a 8%

6% a 8%



4T25

apresentação de resultados

SOU
Bradesco
Nossa cultura em evolução

SomosPelas
Pessoas

UmTime
Empoderado

ObstinadosPor
Resultados

Unidos
Evoluímos

SomosPelos
Clientes

OrientadosA
Desafios