



## **Janaína Storti**

Bom dia a todos! Eu sou Janaína Storti, Head de Relações com Investidores do Banco do Brasil. Obrigada por participarem de mais uma live de resultados.

O nosso evento vai ser conduzido em português, com tradução simultânea para o inglês. Vocês podem escolher entre três opções de áudio: original, português ou inglês. E para conversar sobre os números desse trimestre, estão aqui comigo hoje a nossa CEO, Tarciana Medeiros, o nosso CFO, Geovanne Tobias, nosso CRO, Felipe Prince, e o Vice-Presidente de Agronegócios e Agricultura Familiar, Gilson Bittencourt. Agora, para iniciar, eu passo a palavra para a nossa CEO, Tarciana.

## **Tarciana Medeiros**

Bom dia! Bom dia a todos! É um prazer estar com vocês mais uma vez aqui na tele e na nossa divulgação de resultados do Banco do Brasil. Eu gostaria de agradecer a todos que estão conosco agora online acompanhando a nossa divulgação de resultados e gostaria de agradecer especialmente aos nossos clientes e aos funcionários do Banco do Brasil por terem construído esse resultado do 4T25.

Então, pessoal, eu gostaria de começar falando um pouco da nossa trajetória de entrega até aqui. Lá em 2023, nós conversamos bastante sobre disciplina na execução da estratégia. E eu acredito que essa retrospectiva, o que traz a gente até aqui, demonstra muito bem esse nosso perfil de buscarmos executar nossa estratégia com muita disciplina.

Nesses três anos, nós tivemos aí a carteira de crédito expandida em mais de 30%, um crescimento na margem com clientes também de mais de 30% e nós fizemos investimentos maciços em tecnologia na ordem de mais de R\$ 19 bilhões de 2023 a 2025, que suportam a evolução rápida da entrega de negócios, de novas soluções para os clientes e, com certeza, é a base de todo o desenvolvimento que nós estamos fazendo e evoluindo na aceleração digital do Banco do Brasil.

Aqui, no 4T25, um resultado de R\$ 5,7 bilhões. Esse resultado demonstra a nossa capacidade de nos reinventar, de nos adaptar, de buscarmos esse desempenho que nós declaramos ao mercado. Então, quando a gente trata disciplina na execução da estratégia, eu acredito que esses três anos aqui a gente demonstra, esse quadro demonstra essa disciplina.

Quando a gente vai falar de 2025, eu acho que é bom aqui a gente fazer uma retrospectiva do que foi 2025. A gente teve um ano que, eu diria que, nos meus 26 anos de banco, foi o ano mais desafiador. Da minha história como bancária do Banco do Brasil, o ano 2025 foi um ano realmente muito desafiador. Nós começamos ali no mês de fevereiro identificando, já desde o último trimestre de 2024, mas muito mais no começo de fevereiro, com o agravamento da inadimplência do Agro e com a 4966, que trouxe um desafio maior para nós, porque nós temos uma carteira de Agro muito grande, com uma nova forma de contabilizar a perda esperada dessa carteira, e aí uma perda esperada do agro,



que nunca havia ocorrido na magnitude que nós vimos em 2025.

Então, ali já no primeiro trimestre de 2025, nós trouxemos uma estimativa de resultado que era uma estimativa crescente e em linha com o que a gente acreditava.

Lá em maio, quando a gente trouxe para vocês a divulgação do resultado do primeiro trimestre, nós tomamos uma decisão – e foi uma decisão muito pensada, muito discutida, e uma decisão que hoje nós entendemos como correta e muito responsável –, que foi a suspensão... não suspensão, desculpa, como a gente fala, Jana? Colocamos em revisão três linhas do guidance. Naquele instante, nós fomos muito questionados, mas tivemos muita transparência com o mercado, sempre. Nós colocamos em revisão para que a gente pudesse entender, a partir do novo desafio da 4966, principalmente na carteira do agro, qual seria, de fato, a nossa possibilidade real de desempenho em 2025.

Lá em agosto, retomamos o guidance já na divulgação do resultado do 2T, nós já trouxemos esse guidance alinhado realmente às expectativas e já conhecendo o fechamento de um semestre inteiro da Inad do Agro. A gente tinha falado em maio que nós iríamos buscar e intensificar as conversas com o regulador em relação à 4966 – e aqui abro um parêntese para falar –, um regulador sempre aberto a discutir, sempre aberto a receber as nossas preocupações, sempre aberto a receber também as sugestões.

A carteira do Banco do Brasil é uma carteira diferente e, em linha com o que nós levamos ao regulador, nós tivemos uma aprovação de ajustes na MP 4966, resultando... desculpa, na resolução 4966, resultando numa outra resolução que trouxe ali alguma correção para essa forma de contabilização da carteira do agro.

Já em agosto, também tivemos a aprovação da MP 1314, que nós lançamos no BB como Programa BB Regulariza Agro. Lá em setembro, desculpe. Em agosto, levamos a proposição, trabalhamos muito junto ao governo, junto ao Banco Central, junto ao Ministério da Fazenda, e lá em setembro tivemos a MP 1314, que veio para que a gente buscasse readequar a capacidade de pagamento dos produtores rurais. E ali, no final de outubro, nós iniciamos o BB Regulariza Agro.

Em outubro, nós lançamos o programa no dia 21/10/2025 – e é bom deixar essa data marcada porque quando a gente fala outubro, não foi no dia 1, foi no dia 21, para a gente entender o tamanho do desafio que nós tivemos ali no último bimestre de 2025. Lá em novembro, nós fizemos um ajuste final do guidance, e aí, já com oito meses percorridos, oito meses fechados de resultado, oito meses percorridos entendendo essa futura projeção das inadimplências que viriam nos contratos vincendos e já buscando adequação nas condições da MP 1314.

Tivemos um desafio adicional em novembro de casos específicos de grandes empresas e tivemos um aumento ali na quantidade de recuperações judiciais no agro.

Mas como eu já falei antes e a gente vem tratando, a gente vem falando disso o tempo todo, eu queria só trazer aqui para vocês um pouco do que nós dissemos e do que nós fizemos. Eu acho que aqui a gente consolida e passa para vocês essa visão, a gente tangibiliza para vocês essa visão da disciplina na execução da estratégia.



Nós dissemos que nós iríamos agregar mitigadores de risco, mais mitigadores de risco nas operações de crédito para trazer uma originação tanto da PJ quanto do Agro de safras melhores do crédito, com créditos mais garantidos. Então, nós tivemos 63% das operações de micro e pequenas empresas amparadas em fundos garantidores e mais ou menos 75% do desembolso da safra 25-26 com vinculação de garantia de imóveis.

Aqui, a gente pivotou muito rápido para buscar uma garantia que fosse mais aderente ao momento e que trouxesse para nós um conforto maior no momento de buscarmos a nossa recuperação de crédito. Então, 75% de tudo que foi originado da safra 25-26 foi originado já com vinculação de alienação fiduciária.

Quando a gente pensa no crédito, eu falei que a gente vai crescer em linhas com o melhor retorno ajustado ao risco – nós dissemos isso, o Felipe tem tratado disso praticamente em todas as teles que a gente participa – e isso foi o que aconteceu. Nós desembolsamos R\$ 13 bilhões no Crédito do Trabalhador, nós conversamos muito sobre isso e eu falei que o Banco do Brasil sairia na frente porque é um negócio que a gente conhece e que a gente sabe fazer. Então, o desembolso de uma carteira completamente nova para o banco em 2025 no Crédito do Trabalhador é um exemplo forte disso.

Quando nós tratamos aqui da aceleração digital e conversamos sobre a reorganização das esteiras e dos times de estratégia de cobrança, de termos um processo ágil digital que conta com equipes multidisciplinares no desenvolvimento, ajuda e acelera muito a entrega de soluções. Exemplo disso, a nova esteira de cobrança e a atuação das equipes e dos times estratégicos da cobrança. Nós aumentamos em 114% a quantidade, o volume de judicialização e de protestos.

Geovanne falou que nós temos que crescer a margem financeira bruta e a margem com clientes demonstra isso. E demonstra de fato, foi 12% de crescimento da margem com clientes se a gente compara o final de 24 com o final de 25. Então, nós dissemos e está aqui.

Eu falei que a gente está abrindo uma conversa com o regulador para levar proposições de um tratamento diferente para a carteira do Agro. Recebi até algumas críticas em relação a isso, mas, tecnicamente, é o que se desenhou, é o que se mostrou. A carteira do Agronegócio tem um ciclo de vencimento diferente e ela não podia entrar no rol das carteiras de pessoa física e carteiras de pessoas jurídicas, que têm um fluxo de pagamentos mensais.

Então, fizemos interlocução com o governo, interlocução com o mercado, daí a MP 1314, resolução CMN 5244 e a instrução normativa do Bacen, a 643.

O Gilson falou que com a medida provisória, com certeza, a gente deve ultrapassar os 20 bilhões na taxa livre. Ultrapassamos os R\$ 35 bilhões no BB Regulariza Agro em operações da MP 1314.

Nós dissemos que nós estávamos adotando medidas para manter o controle dessas despesas, garantindo um patamar de eficiência que a gente considera adequado para os nossos negócios. Geovanne tratou disso, e aí vale ressaltar que, em despesas administrativas, nós tivemos um crescimento de apenas 5,1%. Se a gente compara 24 com 25 num banco do tamanho do Banco do Brasil, é um controle de despesas muito disciplinado e muito ajustado ao que a gente



precisava entregar.

Quando a gente trata do mercado de empresas, eu falei que a gente vai para o BB Empresas trazendo aqui um foco em atendimento e relacionamento e que a gente vai ter uma repaginada da marca Estilo. E isso aconteceu ao longo do ano de 25. A gente tem a marca BB Empresas, nós lançamos o BB Empresa oficialmente em 2025, crescemos no BB Estilo mais de 6% de clientes – e quem está no mercado sabe a importância de crescimento no segmento de clientes de alto valor –, crescer 6% nesse perfil não é nada fácil, a concorrência é muito grande, mas o Banco do Brasil cresceu 6% de uma base que já é muito boa. E aumentamos o faturamento de cartões em 20%.

Então, aqui eu acho que a gente deixa claro como a gente executou essa estratégia de forma muito disciplinada.

Mas, gente, não existe entrega de estratégia, não existe entrega de resultado se isso não tiver amparado pelas pessoas do Banco do Brasil. Então, tudo o que a gente conseguiu fazer, nós fizemos e continuamos fazendo investindo nas pessoas e garantindo a satisfação dos nossos clientes.

Aqui, só para a gente trazer um recorte disso, nós tivemos um crescimento do NPS do Banco do Brasil de 22 a 25, de 10 pontos percentuais. Crescer em uma base de clientes do tamanho da nossa, alcançando um crescimento de 10 p.p. na satisfação do cliente é algo que é digno de registro, e por isso a gente está trazendo essa informação para vocês.

Vale ressaltar que nos segmentos de Private Banking e de Setor Público, nós já alcançamos a zona de excelência. Nós já estamos no nível de satisfação do cliente dentro do que o mercado ambiciona para as suas carteiras. Então, eu acho que vale ressaltar aqui que, nesses dois segmentos, estamos aqui acima do nível de excelência.

Quando a gente fala no ranking Bacen de reclamações, nós estamos agora no 14º trimestre consecutivo apresentando a melhor posição entre os principais bancos. Então, o crescimento do NPS não acontece de forma isolada, ele acontece como fruto de um trabalho consistente em entregar um Banco do Brasil para cada cliente.

E falando agora mais especificamente do resultado de 2025, a gente teve aqui um crescimento no lucro líquido ajustado do 4T, comparando o 4T25 com o 3T25, um crescimento de 51,7%, entregando um resultado, um lucro líquido ajustado de 5,7% no 4T. A margem financeira bruta foi crescente, nós crescemos do 4T em relação ao 3T 5,4%, e aqui vocês observam que trimestre a trimestre nós crescemos margem de contribuição financeira bruta, e isso é um sinal de que nós continuamos fazendo negócios.

Nós investimos e na nossa estratégia estava previsto cuidar da adimplência sem perder de vista o crescimento da margem. Quando a gente fala de custo do crédito, o 4T ficou muito em linha com o 3T. A gente já vinha adiantando isso para o mercado, ali em torno de 0,2% de crescimento de um trimestre ao outro. E quando a gente olha a Carteira de Crédito Expandida, nós tivemos aí um crescimento, de dezembro de 25 frente a setembro de 25, de 1,4%.

Então, quando a gente olha aqui o nosso guidance, a gente vê que nós ficamos em linha com o que nós declaramos ao mercado com o nosso guidance ajustado ali em novembro, mas dentro do guidance que nós nos propusemos a fazer em



todas as linhas.

E aqui eu chamo a atenção para a linha de Despesas Administrativas, que nós fechamos na ponta baixa do guidance e, claro, no Lucro Líquido Ajustado, que nós fomos buscar a ponta alta do guidance.

Aqui é importante, nesse pacto de transparência que nós temos com vocês – e a gente tem tratado disso de forma detalhada e apartada as informações do Agro –, é bom a gente trazer agora o BB Regulariza Agro. Nós trouxemos um diagnóstico muito claro, muito detalhado, para mostrar para vocês que nós sabíamos quem eram esses clientes, em que culturas, em que regiões, e que nós iríamos buscar a solução e que iríamos buscar, junto aos clientes, a regularização das operações do Agro.

Então, nós tivemos, no âmbito do BB Regulariza Agro, R\$ 35,5 bilhões contratados em novas operações. Nós tivemos R\$ 32,2 bilhões de operações que foram contratadas para clientes que tinham tomado operações em recursos livres do banco, e R\$ 3,5 bilhões em fontes supervisionadas. Foram mais de 21 mil clientes beneficiados em 29 mil operações originadas até dezembro de 2025.

Aqui quando a gente olha as garantias – a gente quis colocar para vocês para deixar transparente – como que foi feito o trabalho do BB Regulariza Agro. Não foi simplesmente olhar o cliente inadimplente, contratar uma nova operação e jogar essa dívida adiante. Muito ao contrário. A gente olhou o cliente adimplente, principalmente, porque já tínhamos um histórico de clientes inadimplentes, nós já tínhamos entendido em que regiões, em que perfis, em que culturas, e nós olhamos a nossa carteira de operações vincendas e buscamos ali observar que perfil de clientes se enquadravam adiante naquele perfil que inadimpliu ao longo do ano.

Então, foi um trabalho feito numa carteira e num perfil de clientes muito qualificado. Nós observamos, cliente a cliente, se, de fato, o BB Regulariza Agro traria adiante o ganho de esse cliente poder regularizar, nesse momento, a sua situação com o seu patrimônio, a sua situação com os vencimentos das operações, com seus compromissos, e muito mais que isso. Se, com essa regularização, esse cliente teria, novamente, restabelecido a sua capacidade de pagamento.

Então, aqui, gente, vale ressaltar que 72,9% dessas operações já foram contratadas com alienação fiduciária. 8,2% em hipoteca e outras garantias ali 18,9%. Mas eu acho que aqui já mostra a nossa capacidade de adaptação muito rápida e que, em R\$ 35,5 bilhões do BB Regulariza Agro, 72,9% já aqui com alienação fiduciária.

Trouxemos para vocês aqui o perfil de saldo por região. Não vou detalhar, mas para vocês entenderem que guarda uma coerência com a inadimplência, com aquele perfil de inadimplência que nós apresentamos no 3T do ano passado, e é para que vocês tenham aí uma base comparativa de onde nós fomos buscar regularização versus onde estavam aqueles clientes e em quais culturas.

Mas vamos falar aqui agora de 2026. 2025 foi desafiador, 2026 será desafiador, mas será desafiador dentro de um desafio que a gente já aprendeu como faz. Então, em 2026 a gente vai seguir com disciplina na execução da nossa estratégia, entregando um Banco do Brasil para cada cliente, e aqui, muito



importante, gestão estratégica do crédito. A gente vai detalhar mais adiante, vou detalhar para vocês mais adiante, mas tudo isso com inovação e agilidade, e com sustentabilidade e diversidade, que são vetores do nosso valor, faz parte de quem nós somos enquanto Empresa.

Quando a gente trata de um banco para cada cliente, aqui a gente já está falando de capilaridade digital, mas com muita proximidade humana. A gente tem trabalhado muito a evolução do nosso digital para estarmos presentes onde, quando e como o cliente precisar do Banco do Brasil, no momento em que ele buscar o Banco do Brasil, mas sem perder de vista, em nenhum instante, o que é peculiar ao Banco do Brasil, que é a proximidade humana.

Então, em 2026, nós teremos aí a consolidação do Ponto BB como novos conceitos, o Hub BB, que ganha eficiência e reduz custos, nós teremos toda a revisão aqui de acessibilidade e ecoeficiência energética, para 2026 também estará consolidada, fizemos muitos testes ao longo dos últimos anos, a gente vem sempre tratando disso com vocês.

Para 2026, Estratégia Fígital, que é a combinação do atendimento humano com o digital. Testamos no Ponto BB de Recife, lançaremos agora em março o Ponto BB em Belém, e nós já entendemos que é um novo jeito de se relacionar com o cliente que dá muito certo.

Especialização do atendimento. A marca BB Empresa, ela foi lançada em 2025, se consolida em 2026. A revisão de produtos e serviços, a revisão do nosso portfólio acontecendo de forma orgânica já, porque nós, com o modelo de aceleração digital, tivemos condições de montar equipes multidisciplinares que entregam as soluções de uma forma muito mais ágil e muito mais rápida, e um reposicionamento da nossa marca Estilo. Lançamos a Casa Estilo e, em 2026, a tendência é que a gente evolua nesse conceito.

Nós estamos trabalhando numa melhor alocação das equipes no varejo e no atacado, com estrutura ajustada a cada região, e preferência do cliente. Então, nós estaremos presentes da forma que o cliente precisar e onde ele precisar. Essa nossa estrutura ajustada por perfil de cada região e preferência do cliente, ela passa a acontecer de forma orgânica.

Nós temos um modelo, esse modelo começa a ser implementado em 2026 e ele permanece como um novo modelo de análise permanente da nossa estrutura.

Foco em segmentos de elevado potencial. Acredito que a gente aqui anda muito em linha com o que o mercado também declarou. A diferença é que nós já temos segmentos de alto valor muito consolidados. Os nossos segmentos de Private Banking e o segmento Estilo são segmentos que nós atuamos há mais de 20 anos. Eu acho que em 24 a gente comemorou junto com vocês o aniversário desses dois principais segmentos de alto valor do banco.

Mas para 26 a gente continua e vai intensificar o foco nos segmentos de elevado potencial, porque o Banco do Brasil é um banco muito diverso em sua base de clientes e nós temos potencial de crescimento de negócios em todos os segmentos.

A gente busca aqui ampliar em 26, em mais de 20% a assessoria de investimento. Agências Agro especializadas, estaremos em 230 novas praças, e aqui vem confirmar o que a gente falou um pouco antes: estrutura ajustada a



cada região e preferência do cliente. Nós já observamos a necessidade de abriremos novas praças com o agro especializado e esse ano 230 novas praças.

E vamos ampliar o portfólio de cartões. Vocês já viram aí o lançamento do Altus Liv, foi o nosso carro-chefe de lançamento do segmento Estilo agora no final de 25/início de 26. E para esse ano, nós vamos buscar a ampliação do portfólio de cartões, de benefícios e investimentos, vai ter novidade de investimentos também.

Gente, eu acho que aqui vale a pena a gente tratar – e é de interesse de todo mundo – como vamos fazer a gestão do crédito. Vamos fazer a gestão do crédito de uma forma muito estratégica. Nós vamos crescer com qualidade e, principalmente, rebalanceando o mix da carteira para buscarmos rentabilidade em linhas cada vez mais seguras, com tudo isso suportado por um framework robusto de garantias e aplicação da matriz de resiliência. A nossa matriz de resiliência, que foi inaugurada ali no final do 2T25 e que vem se mostrando de fato, uma estratégia, um conjunto de modelos muito adequados para tratar do risco do cliente e para a concessão de crédito e para distribuição dos nossos limites de crédito.

Com tudo isso, a gente vai buscar o impulsionamento da margem líquida com o cliente. A gente fala muito de margem bruta, mas é importante a gente entender a margem líquida, que é a margem depois que a gente deduz o custo do crédito.

Então, dando uma olhada em margem líquida – que é um conceito que a gente vai conversar muito com vocês ao longo de 26, daqui em diante –, se a gente olhar a margem líquida de 25, que foi de R\$ 41,2 bilhões, a gente prevê para 2026 um crescimento entre 53,4% e 54,3% na range alta. 54,3 na range alta. Bilhões, desculpa! Eu estou com percentual na cabeça: de R\$ 54 bilhões na range alta. Está no nosso guidance.

A gente entende que a margem financeira líquida em crescimento evidencia cada vez mais a nossa capacidade de gerar resultado de forma sustentável. Quando tratamos da pessoa física – aqui já estamos dando spoiler do guidance de 26, que pretendemos crescer ali entre 6% e 10% no segmento de pessoa física –, nós vamos trabalhar onde a gente já conhece, sabe fazer muito bem, que é o crédito consignado. Nós vamos buscar o reforço da nossa liderança no consignado público e temos a ambição de alcançar 20% de market share no consignado do Crédito do Trabalhador.

No crédito não consignado, um foco muito grande em públicos estratégicos, que são públicos que nós já conhecemos, já estão conosco há muito tempo, e buscar garantias. Nós vamos trabalhar também com crédito não consignado, com garantia de imóvel, com garantia de previdência e garantia de investimentos. Vamos intensificar essa oferta no crédito não consignado. No cartão de crédito, nosso foco vai estar no crescimento da carteira.

No segmento de Empresas, a gente tem um guidance aqui entre -3 e 1, e nós vamos conseguir manter carteira com originação qualificada. E essa originação qualificada, a gente está dizendo que a gente vai buscar cada vez mais aumentar o nosso saldo em carteiras com fundos garantidores, fundos que trazem mitigação do nosso risco de crédito.

Principalidade, a integração ainda mais vertical com a Cielo. A gente fez a



deslistagem da Cielo lá em meados de 25 – tem tanto tempo que a gente conversava disso que eu até confundo os anos –, mas nós fizemos a deslistagem da Cielo lá em 25, falamos com vocês que nós iríamos agora buscar a estratégia de crescimento no segmento de adquirência. Então, em 26, vamos trabalhar muito forte a adquirência e cash.

Mercado de capitais, originação e distribuição, a gente sabe fazer muito bem, nós vamos intensificar no mercado de capitais esse processo de originação e distribuição em 26.

No Agro, um guidance ali entre -2 e 2. E aqui, gente, vale falar, nós temos uma parceria histórica com o segmento. A gente vai seguir próximo do produtor, desde o pequeno produtor da agricultura familiar até o mega produtor. Nós somos o banco do agronegócio e nós continuaremos sendo esse banco.

Redução do risco e aumento da rentabilidade. Aqui é a intensificação da aplicação da matriz de resiliência para todos os segmentos, para todos os perfis de clientes e um framework robusto de garantias.

Quando tratamos de inovação e agilidade, eu venho já falando para vocês, a gente vem tratando disso sempre de forma muito transparente o que a gente vem fazendo, e para 26 nós vamos intensificar ainda mais o uso de inteligência artificial e analítica com soluções que capturam eficiência e conectam as pessoas. Hoje nós já temos mais de 1.800 modelos liberando pessoas para o negócio. Nosso foco vai ser cada vez mais pessoas trabalhando com pessoas, cada vez mais pessoas cooperando com pessoas. E aí, quando eu trato de pessoas com pessoas, somos nós e os nossos clientes.

Nós já observamos uma eficiência em 2025 de mais de 41 mil horas/mês em processos com IA embarcada. Então, para 2026, a gente vai intensificar a evolução desses processos com IA embarcada. E nós temos investimentos relevantes para esse ano, então nós já temos algumas soluções testadas em processos com agentes de negócios e observamos, nesses testes, um ganho aí de 90% de eficiência.

Gente, num banco do tamanho do Banco do Brasil, crescermos maturidade analítica em 20% é algo extraordinário. E aqui eu estou tratando da maturidade analítica da instituição como um todo. Para tangibilizar isso, nós temos aqui os nossos números de upskilling e reskilling. A gente forma os funcionários do Banco do Brasil dentro do Banco do Brasil. Hoje já temos mais de 67 mil funcionários que estão capacitados em IA e analytics. E aí, através dos nossos programas, foram mais de 2,5 milhões de horas de formação em trilha de tecnologia no ano de 2025. Para 2026, a gente busca implementar, nas nossas soluções, tudo que os nossos colegas já aprenderam e já sabem como fazer.

No movimento de aceleração digital, hoje a gente já tem mais de 50% das linhas multidisciplinares que foram implementadas a partir de maio de 2024 entregando soluções em tempo recorde. Nós reduzimos o tempo de desenvolvimento de soluções em 75%.

E o e-NPS desse movimento, dos colegas que já estão trabalhando nesse modelo, aumentou 14 pontos nos últimos 12 meses, desde que nós intensificamos a implantação do movimento de aceleração digital.

Mas tudo isso a gente vai fazer com sustentabilidade e com diversidade como vetores de valor. Eu já falei que é algo que faz parte do que nós somos, do que



é o Banco do Brasil. Então, vamos intensificar negócios sustentáveis com o Hub de Bioeconomia. Em 2025, nós tivemos R\$ 3 bilhões que foram destinados a projetos da Amazônia Legal. Esses R\$ 3 bilhões impactaram mais de 100 mil pessoas, e nós vamos intensificar esses negócios em 26.

Captação de recursos: nós somos referência em parcerias e captação de recursos. Nós captamos durante a COP, no ano passado, R\$ 3 bilhões. Desculpe, aqui foram 3 bilhões gerados durante a COP, mas captamos R\$ 3,5 bilhões também durante a COP de 2025, e vamos buscar cada vez mais captação externa para a gente trazer crescimento, trazer resultado em negócios sustentáveis e com foco no que sabemos fazer. Vamos trabalhar a transição da matriz energética, crédito inclusivo, bioeconomia, crédito de carbono, agricultura de baixo carbono.

E mantivemos nossas metas ambientais. Nós alcançamos já em 2025 o patamar de 1 milhão de hectares preservados e vamos buscar 2 milhões de hectares até 2030. Eu acredito que foi a empresa que mais contribuiu em relação à preservação com seus negócios, preservação ambiental com seus negócios.

Diversidade. Nós vamos impulsionar diversidade e equidade e inclusão no Banco do Brasil. Eu gostaria de dizer para vocês que a meta que nós nos propusemos de 30% de mulheres, negros e outras etnias em cargos de gestão, nós alcançamos o nosso objetivo em 2025 e estamos buscando já o objetivo de 2030. Nós buscamos alcançar 50% de mulheres em cargos de liderança e 50% de pessoas pretas e pardas em cargos de liderança até 2030.

E o cenário macroeconômico para 2026 nós estamos vendo de forma otimista. A gente está enxergando um cenário em que a taxa Selic chega ao final de 2026 num patamar de 12%. E esses 3 p.p. que a gente observa de redução que nós projetamos faz uma diferença muito grande para uma carteira do tamanho da nossa e para os nossos negócios, para o mercado como um todo faz uma diferença muito grande.

Nós estamos entendendo aqui que no IPCA projetando 4,2%, abaixo do teto da meta, um PIB em crescimento de 2%, um ritmo que mantém a economia aquecida. A gente observou, ao longo dos últimos três anos, crescimentos consistentes do PIB brasileiro, e eu acho que aqui vale a gente registrar. O menor patamar histórico da taxa de desemprego, a gente está em 6%, e é um patamar favorável a negócios com o Banco do Brasil – com o mercado como um todo, mas com o Banco do Brasil, principalmente, porque nós temos aqui uma base de clientes proventistas muito importante –, a gente enxerga ali um câmbio com volatilidade ao longo do ano, mas a gente projeta 2026 ali em torno de R\$ 5,50. Safra recorde na safra 25-26. A gente está entendendo aí que pelo menos 354,4 milhões de toneladas de grãos e cereais, isso faz uma diferença muito grande para a nossa carteira agro.

E aqui a gente colocou a parte a isenção do imposto de renda, que foi a Lei 15.570, proposta pelo governo do Brasil, em que, na prática, aumentou a renda disponível para milhões e milhões de brasileiros. No Banco do Brasil, esses milhões de clientes beneficiados, esses milhões de brasileiros beneficiados, trazem a oportunidade – e aqui vamos dar só um exemplo – de crescimento de R\$ 28 bilhões, de potencial de R\$ 28 bilhões apenas na carteira de crédito consignado.

Então, a isenção do imposto de renda para quem ganha até R\$ 5.000,00 e ali o



desconto para quem vai até R\$ 7.500,00, faz uma grande diferença na disponibilização, na ampliação da capacidade de pagamento desses clientes, e a gente vai buscar tanto o ajuste do fluxo financeiro desses clientes ao longo do ano, mas na expansão do crédito aqui traz oportunidades muito interessantes. Sem falar que nós vamos continuar intensificando o nosso trabalho com as nossas empresas de seguro, consórcios, investimentos e serviços em 26.

Aqui nós temos um mar de oportunidades, um mar de oportunidades já mapeados e que nós vamos trabalhar intensamente para entregar cada vez mais resultados nesses perfis.

Aqui, gente, eu trago para vocês o guidance de 26. Já é de conhecimento de todo mundo, eu vim falando dele ao longo da apresentação e gostaria de deixar aqui registrado para que a gente observasse 3 linhas principais do guidance:

(i) A linha de crédito, a gente está tratando aqui de um crescimento entre 0,5% e 4,5% na carteira de crédito. Aqui já se traduz no guidance o que nós falamos de um investimento para ajustarmos ali o mix da carteira para a gente buscar um resultado em linhas mais rentáveis, com segurança. E buscar resultado em linhas mais rentáveis com segurança, mantendo as carteiras de empresas e agro, é algo muito desafiador para uma carteira do tamanho da carteira do Banco do Brasil, mas nós vamos trabalhar intensamente para entregar esse guidance proposto para o crescimento da carteira de crédito em 2026;

(ii) Uma segunda linha que eu gostaria de deixar para vocês registrados é a linha de despesa administrativa. Está previsto aqui um crescimento entre 5% e 9% da linha de despesa administrativa. É uma linha que nós vemos tratando sempre com muita responsabilidade, com muita atenção, e o guidance que a gente traz para 26 demonstra a manutenção desse cuidado, a atenção permanente com as nossas despesas administrativas;

(iii) E o lucro líquido ajustado, que ali, entre o meio do guidance e a ponta alta, vai de um crescimento entre 15% e 26%.

Então, vamos trabalhar intensamente em 26, para que nós tenhamos a possibilidade de entregar o guidance que nós estamos nos propondo a entregar, o resultado que nós estamos nos propondo a entregar para 2026, contando muito, sempre, com a dedicação dos nossos funcionários, que fazem o Banco do Brasil ser o que ele é todos os dias, com a confiança dos nossos clientes e, aqui, eu quero agradecer especialmente a confiança dos nossos clientes: 2025 foi um ano que mostrou a resiliência do Banco do Brasil, a robustez do Banco do Brasil e, na prática, demonstrou o quanto o cliente do Banco do Brasil confia em nós.

Foi um ano desafiador, em que a nossa credibilidade foi posta à prova em mais de uma situação, não só na questão da adimplência do agro, na necessidade de a gente rever os nossos guidances ao longo do ano, mas também em episódios de sanção. Vocês lembram que nós estivemos aí na mídia o tempo inteiro, durante o período da Magnitsky, o Banco muito atacado, muitas fake news foram disseminadas, mas o cliente estava conosco e o colega e a proximidade com o cliente fez muita diferença.

No momento em que todos esperavam que falássemos para fora, nós conversamos com quem realmente importava para nós, com os nossos colegas e com os nossos clientes. E eu agradeço, de forma muito especial, aos clientes



do Banco do Brasil que se mantêm conosco num relacionamento de longa data, e que nós permaneçamos assim por mais muitas e muitas décadas adiante.

Então, gente, muito obrigada. E eu vou passar aqui para a Janaína para iniciarmos o nosso Q&A.

## Sessão de Perguntas e Respostas

**Janaína Storti:** Obrigada, Tarci. Obrigada.

Bom, pessoal, vou começar aqui a nossa sessão de perguntas e respostas, ok?

Para fazer a pergunta, pessoal, vocês têm aí no sistema. Vou pedir para que cada analista faça só uma pergunta.

Aqui na minha mão eu já tenho uma lista com 10 ou 11 nomes para a gente tentar dar oportunidade para todo mundo, ok?

E a nossa primeira pergunta vem do Daniel Vaz, do Safra.

**Daniel Vaz:** Bom dia, Tarciana, Geovanne, Prince, Gilson. Queria voltar numa fala da Tarciana, aqui da Presidente, que o ano de 2025 foi, com certeza, um dos anos mais difíceis da última década. Então, primeiro, parabenizar a todos pela dedicação e seriedade de enfrentar tudo isso. Acho que também o guidance de 2026 condiz com o momento, então quando vocês colocam uma carteira flat, principalmente para o agro e para empresas, a gente vê que certamente vocês estão colocando seriedade em tudo isso, então, primeiramente, parabéns.

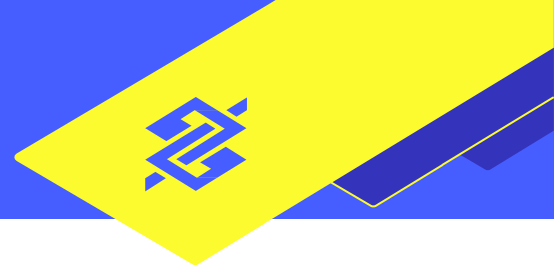
Eu queria voltar num ponto da apresentação, onde vocês mencionam R\$ 35 bilhões dentro do Regulariza Agro, em perspectiva com uma fala do Gilson, acho que ali do 3T, que vocês ultrapassariam R\$ 20 bilhões na taxa livre. Primeiro, assim, esses R\$ 35 bilhões se comparam com os R\$ 22,5 que estão na carteira do 4T? Então, entender se esses números são comparáveis desses R\$ 22,5 que vocês registraram com os R\$ 35 bilhões que estão na apresentação.

E, no meu entendimento, quando você faz esse programa na taxa livre, você tem um alívio em capital. Você alivia o seu ajuste prudencial e, até onde a gente tinha conversado em interações passadas, 19 bilhões ou ali 20 bilhões eram justamente os ajustes prudenciais que você conseguiria voltar. Os negativos voltariam para o zero. A partir disso, são empréstimos sem esse alívio em capital. É correta essa interpretação?

Então, eu queria ouvir de vocês justamente, desse adicional até os 35 bilhões, se isso teria também um alívio em capital, porque o meu entendimento é que não, tá? Então, obrigado pelo espaço e pela pergunta.

**Geovanne Tobias:** Oi, Daniel, bom dia. A interpretação está correta. É isso mesmo. É importante vocês lembrarem que o Banco do Brasil, desde o início dessa crise, nós sempre buscamos sentar com os nossos clientes e renegociar.

Tínhamos uma meta inicialmente, a gente precisaria pelo menos conseguir renegociar 12 bilhões. O ideal seria chegarmos a 20 bilhões. E o volume de 35 bilhões demonstra claramente a vontade dos clientes, sim, alongarem as suas



dívidas para trazer alívio.

Não está me ouvindo? O som não está saindo?

**Daniel Vaz:** Eu te ouço, mas está um eco maior.

**Geovanne Tobias:** Oi? Agora melhorou?

**Daniel Vaz:** Eu te ouço bem. Melhorou, melhorou.

**Geovanne Tobias:** Melhorou, né? Então, está bom. Perdi aqui o meu fio da meada...

Bom, o que importa é o seguinte, nós conseguimos, tínhamos uma limitação, efetivamente para tudo que nós renegociássemos, um efeito colateral positivo foi alívio de capital. Tanto é que vocês viram quanto nós fechamos o nosso CT1. Por outro lado, demonstra claramente essa parceria entre o Banco do Brasil e o campo, e os nossos clientes. E por isso que nós fomos até além daquilo que, efetivamente, traz de benefício fiscal.

O importante é que o nosso foco maior é estabilizar a inadimplência nessa carteira e garantir o crescimento dos negócios com esses nossos clientes do agro, que trazem não apenas retornos dentro da ótica da carteira agro, mas também da carteira pessoa física. A nossa maior clientela hoje no Private são os clientes agro.

Eu gostaria, então, de passar aqui para o Gilson, para ele complementar, uma vez que ele estava à frente de todo esse desempenho maravilhoso dessas renegociações.

**Gilson Bittencourt:** Bom dia, Daniel. Obrigado aí pela pergunta. Daniel, nós tivemos, no final de 2025, aqueles 22 bilhões. Esse aumento foi no que a gente conseguiu trabalhar entre janeiro e fevereiro. A Medida Provisória valeu até dia 10 de fevereiro, então essa foi a ampliação nesse período.

E como muito bem destacou o Geovanne, o nosso ganho de capital, a gente tem que olhar o 2026, mas também olhar os próximos 4 anos. Então, temos um ganho ainda, que seria a manutenção desse limite de capital até 2029. Então, o que a gente ultrapassou de 20 bilhões, até esse limite do crédito presumido, a gente vai manter esse ganho pelos próximos 4 anos.

E o importante aqui é que essa renegociação, ela buscou principalmente aquele cliente adimplente que tinha parcelas a vencer, seja agora nesse período de 2025 até os próximos 2-3 anos, tentando melhorar e adequar o fluxo de pagamento desses produtores. Então, a expectativa é que, com isso, a gente tenha uma adimplência melhor para os próximos períodos.

E a garantia, que eu acho que esse é o destaque principal, em muitas dessas operações, a garantia era apenas o penhor da safra. Nesta nova operação, nós temos, como a Tarciana colocou, 72,9% já são com alienação fiduciária. Então, é um crédito que, para o produtor, permite equilibrar o seu fluxo de pagamento



nos próximos anos e, para o Banco, uma garantia maior na perspectiva de receber e depois, se for o caso, de cobrança.

**Felipe Prince:** E aí, Daniel, só para finalizar e te dar a cor dos números, são 35,5 bilhões, mas desses, 3,3, eles não são elegíveis ao benefício de capital. Então, aqueles contratados com recursos de fontes supervisionadas não são elegíveis. Sobram aí os 32,2, como a gente está demonstrando para vocês já na visão de fevereiro, e óbvio que isso se aplica um limite, em torno de 25 bilhões, que a gente tem de benefício de capital. Porém, nós temos que olhar a curva em longo prazo.

E, obviamente, que essas operações elas têm amortização. E aí, havendo amortização, nós podemos nos beneficiar de outros saldos ainda não amortizados para manter essa solidez de capital, que nos dá sustentabilidade para seguir com a nossa estratégia nos próximos 5 anos.

**Janaína Storti:** E eu acho que o destaque também é do retorno ajustado ao risco bem adequado das operações, né?

**Geovanne Tobias:** Perfeito.

**Daniel Vaz:** Ficou claro, pessoal. Obrigado.

**Janaína Storti:** A nossa próxima pergunta vem do Tito Labarta, do Goldman Sachs. Hey, Tito!

**Tito Labarta:** Good morning, everyone. Thank you for taking my question.

My question is on your guidance for net interest income. You had a pretty good quarter in net interest income, although it looked to be driven mostly by the market NII. And if we take your guidance for this year, of 4 to 8%, it implies that NII would likely trend down a little bit from what we saw in 4Q. So maybe if you could break that down I guess between the Client NII, I mean, given loan growth between 0% to 5 % more or less, how should market NII evolve? Just to understand why the guidance implies, at least at the midpoint, that the NII would trend down a little bit lower from the levels we saw in 4Q? Thank you.

**Geovanne Tobias:** Thank you, Tito, for your question. I am not sure if I understood your question correctly, because the sound for me wasn't that good.

So you should expect, coming from the top-line improvements, not only given the growth of our credit, the main focus of our growth, as you've seen in the guidance is on individuals, where we have a risk-adjusted return higher than the other portfolios. We will continue focusing on our payroll loans, not only for civil servants, but also for private sector employees.



As Tarciana mentioned in her presentation, we are expecting a bonus coming from salary raises, a low level of unemployment. On top of that, we will continue focusing on increasing our fee income. If you compare our fee income growth to our peers in 2025, we lagged our peers. I think we have room to continue growing, particularly on that line in our P&L, control in expenses.

Of course, that we'll be paying a very close attention to our cost of credit. That's where we could potentially deliver higher net interest income, especially... net profit, sorry, at the end, given the control of our delinquency.

And you should bear in mind that we are expecting our SELIC rate to go down. This is beneficial in the short run for Banco do Brasil given the drop, the reduction in our funding cost. We have already shown that in the 4Q we have reduced significantly a part of our funding that bears higher interest, and you should expect also our net interest income being benefited by them.

You should remember that in October, if I'm not mistaken, we bought out all our BANBRA AT1s, and this also brought us some savings in our net interest income, because BANBRA brought higher expenses in our net interest margin, and we swapped that for our Letras Financeiras, that has a much lower funding cost. This was also a positive impact in our margin, okay?

So basically, these are the main drivers that give us some confidence on growing our net profit around 15 to 20% looking ahead, okay?

**Tito Labarta:** More specifically on the net interest income guidance? Because that one does imply that NII will slow down, because if you just annualize 4Q, you get to about R\$ 111 billion, which is 9% growth. That would be above the guidance of the 4 to 8% that you're giving.

So maybe I want to understand between market NII and client NII. You said market NII was very strong in the quarter. Does that continue to benefit? And is the headwind here the client NII because that is still not growing? Is that a bit of a headwind? Just to understand the dynamics of the net interest income specifically. Thank you.

**Geovanne Tobias:** The market helps, but the focus will mainly be on our client margin, given the growth in our loans to individuals. That's where you should expect not only a part of our client margin growing from volume growth in the individual's portfolio, but also from the drop of our funding costs coming from clients as well.

**Janaína Storti:** Yeah, and Tito, just remember that in our ALM position, we have a net position of prefixed assets against floating liabilities. So, once SELIC rate is down, we have this positive effect that Geovanne mentioned on the funding costs, and at the same time, we have the loan portfolio that takes a little bit more time to mature, to change for the new rates, and at the same time we will still have a SELIC rate, an average SELIC rate that is high during the year. So this also helps and also supports the treasury income.

So that's the dynamic: we grow the portfolio, of course we also grow within this new mix with a better profile on the individuals, and then we balance with the



funding costs. That's implied in the 4 to 8% growth.

**Geovanne Tobias:** Yeah, we have more than R\$ 6 billion on net exposure to prefixed assets that brings also this bonus, given the expected drop in the SELIC rate for 2026, and this implies this growth we're expecting to see, ok?

**Tito Labarta:** Ok, thank you, Geovanne and Janaína.

**Janaína Storti:** Thank you, Tito. E agora eu vou chamar o Henrique Navarro, do Santander, para fazer a próxima pergunta.

**Henrique Navarro:** Obrigado, bom ver todos vocês. A minha pergunta é sobre os créditos que foram renegociados dentro da 1314. Então, foi um valor relevante, mais de 22 bilhões que vocês destacaram, e são créditos que, normalmente, deveriam, neste ano de 2026, terem passado talvez de estágio 2 para estágio 3, ou seja, deveria ter tido uma deterioração no estágio e isso não aconteceu por causa da 1314, então foi dado todo o alongamento da dívida e etc.

E o que acontece com esses créditos é que a gente está falando de um ano de carência, de grace period. O problema da carência é que o banco, em geral, perde a sensibilidade da capacidade de pagamento, porque realmente é um ano que você não está ali contatando o cliente para compreender se houve alguma deterioração na capacidade de pagamento e etc.

Onde eu quero chegar? Existe uma chance razoável de que, em 2027, que é a hora de começarem a serem feitos os pagamentos depois da carência, que vocês descubram que uma parte relevante desse crédito que foi renegociado continua com problema. A gente não consegue dizer que a gente está num cenário onde a gente consegue enxergar estabilidade no agro, e aí então esse crédito deveria passar do estágio 2 para 3, ou poderia ter, então, mais uma rodada de provisões em 2027 e etc.

Eu queria ouvir de vocês se esse cenário está sendo considerado – não estou nem falando de guidance de 2027 –, eu queria mais saber como é que vocês estão considerando essa hipótese do crédito que está sendo renegociado realmente tenha que sofrer uma deterioração em estágio para 2027 e como é que vocês vão manter a sensibilidade se esse crédito requer um maior provisionamento ou não, uma vez que a gente vai estar com um ano de carência? É isso, pessoal. Muito obrigado.

**Gilson Bittencourt:** Gustavo, a princípio, isso não vai acontecer. Nós vamos, até a regra da própria MP, durante a carência é preciso pagar os juros. Então, a carência é só sobre o principal. Então, já durante o ano de 2025, a gente vai ter a percepção desses pagamentos e ter uma análise mais apurada dessa carteira. Então, acho que isso é fundamental para o processo.

Segundo, aquelas operações que já estavam inadimplentes e estavam em estágio 3, por exemplo, mesmo com o processo da nova contratação, foram



mantidas no mesmo estágio. E a grande maioria – e é o que foi destacado até aqui, estavam em estágio 1 – a gente olhou caso a caso. Acho que isso é importante destacar, porque aqueles produtores que, na nossa análise de caso a caso, demonstravam a não capacidade de pagamento, a gente não renegociou, não fez essa nova operação com eles. Por quê? Porque efetivamente seria empurrar para frente um problema. Por isso que a gente ainda manteve uma inadimplência elevada ainda no último trimestre de 2025, e agora no 1T26 a gente ainda tem algum nível dessa inadimplência, porque a gente focou exatamente naquele produtor que demonstrava, pela nossa matriz de resiliência, capacidade de pagamento. Por isso que a gente manteve essas operações no mesmo estágio.

Mas a gente vai monitorando esse caminho. É importante destacar que a maioria desses produtores que a gente fez esse alongamento do prazo pela 1314, são produtores que, historicamente, estavam adimplentes com o Banco. Nós estamos falando de produtores que operam conosco há 10, 15, 20, 30 anos e mantêm uma relação muito positiva conosco. E esse prazo maior é um alívio para que ele possa se reequilibrar e manter seus compromissos em dia ao longo dos próximos anos. Então, acho que esse é importante destacar.

E mais, 45%, Gustavo, das operações que a gente fez na 1314 com recursos livres, elas já foram com taxas pós-fixadas. Então, a gente consegue manter a nossa margem, mas na medida que a taxa SELIC venha a cair – e é a nossa expectativa –, a gente também traz um ganho para o produtor de uma maior capacidade de pagamento ao longo do tempo. Isso também é uma novidade, a gente comentou no 3T, e isso vai permitir maior capacidade de pagamento, e é isso que a gente quer, porque a gente quer manter essa relação, como muito bem colocou a Tarciana, o Agro é prioritário para o Brasil, o Agro é prioritário para o Banco do Brasil e a gente vai continuar apoiando e entendemos que esses produtores trazem essa resposta para nós.

**Tarciana Medeiros:** Oi, Henrique. Eu gostaria só de voltar em algo que eu tratei ali durante a apresentação. Quando a gente trata do cliente, dos segmentos de alto valor para o Banco, e o segmento do Agro é um deles, eu gostaria só de ressaltar 2 pontos: Henrique, a gente vai permanecer junto desse cliente ao longo da safra dele inteira para a gente entender, junto com ele, como está a produtividade, a gente vai continuar fazendo seguro para esse cliente, a gente vai continuar com o cartão de crédito dele no Banco do Brasil, a gente vai continuar financiando o veículo que ele precisa, a gente vai continuar com ele no investimento que ele traz aqui para o Banco.

Então, eu estou dizendo tudo isso para lembrar o seguinte e deixar bem claro: a gente buscou clientes que têm capacidade de pagamento, nós analisamos cliente a cliente, buscamos aqueles que têm capacidade de pagamento e, principalmente, para aqueles clientes que nós entendemos que há possibilidade de retomada dessa capacidade de pagamento. Esses foram os clientes selecionados para que nós buscássemos junto a eles a contratação de uma nova operação no âmbito da 1314.

Então, eu quero ressaltar o relacionamento que nós temos com o segmento do Agro. Ele é diferente. E nós entendemos, a partir do que foi observado ao longo do 25, a necessidade de presença em outras praças, em algumas que nós já



tivemos presença e hoje não mais, mas para a presença do Agro especializado. Serão 230 praças atendidas em 2026 para especialização do atendimento ao Agro cada vez mais.

Então, eu acredito que, entre a contratação e o vencimento da parcela depois da carência, tenha aí um período grande de relacionamento contínuo com o cliente, entendendo aí o pulso dos negócios dele, como as coisas estão acontecendo até o momento do pagamento da primeira parcela pós-carência.

**Geovanne Tobias:** E é importante, Navarro, colocar só um ponto: essa renegociação não foi para reduzir a provisão, muito pelo contrário. Nosso guidance demonstra e continua agravado, sim, o risco. Nós temos uma expectativa, uma carteira que exige cuidado. O que fizemos foi exatamente ampliar a capacidade de pagamento desses agricultores com o intuito de normalizar.

O ano de 2026 é um ano que continua, sim, um ano de recuperação. Não sabemos se a recuperação será em V, queremos que seja em V, pode ser em W ou pode ser até em escada. Mas não vamos desassistir este segmento que é muito importante e que traz resultados em outras linhas de negócio, em outras modalidades, como na pessoa física. E esse guidance de provisão, entre 53 e 58 bilhões, denota claramente que não foi uma medida para simplesmente reduzir provisão, reduzir custo ou melhorar lucro. Não. O foco é na sustentabilidade do resultado e na manutenção do relacionamento com os nossos clientes.

**Felipe Prince:** E aí, só para arrematar aqui, Navarro, Bittencourt já falou e gostaria de ressaltar aqui, não houve nenhum processo de reversão de estágio em função da 1314. E outro ponto é como nós vamos administrar esse risco que, como você bem disse, não está normalizado no segmento do Agro, daqui para frente? Exatamente, aplicando os nossos modelos de perda esperada, que já foram, inclusive, aplicados nas contratações da 1314.

Então, grande parte dessas operações, inclusive no estágio 1, elas nasceram com um volume representativo de provisão, ressaltado no nosso risco de crédito de 18 bilhões. E a cada momento onde o forward look do mercado piora ou melhora, a gente faz a recalibragem desse modelo exatamente para que a gente não tenha nenhuma surpresa numa deterioração ou, eventualmente as coisas melhorando, a gente tenha ali a possibilidade de alocar essa provisão em outros mercados.

Então, a gente está bastante seguro de que esse trabalho foi muito bem-feito e que a gente está com o balanço adequadamente provisionado para enfrentar o que há por vir. E, por último, não foi simplesmente uma contratação. A maioria dessas operações nós trouxemos a entrada para a condição para a contratação. Então, não só a questão da alienação fiduciária, onde fazemos a mudança do framework de penhora e hipoteca para alienação, mas também o cliente, para fazer jus à 1314, ele teve que dar uma entrada.

**Janaína Storti:** Beleza, Navarro? E até só colocando um número na sua fala, Prince, a gente aumentou a perda esperada do estágio 1 em 2,800 bilhões no trimestre, tá? Então, isso aumenta também a cobertura ali do estágio 1.



Passando agora para a nossa próxima pergunta, eu gostaria de chamar o Gustavo Schroden, do Citi.

**Gustavo Schroden:** Bom dia. Obrigado, Jana. Bom dia, Tarciana, Geovanne, Prince, Bittencourt. Eu queria falar um pouquinho do guidance de PDD. O Geovanne já até iniciou aqui, daria um ponto médio de 55 bilhões. Se a gente for fazer uma conta simples aqui, a gente estaria falando de 13,5 bilhões de PDD por trimestre. Se a gente pegar o 3T e 4T, mas vamos pegar o 4T, foi uma PDD ali próximo de 18 bilhões. Isso consumindo cobertura de algumas linhas específicas, apesar do estágio 3 de Agro ter sido coberto.

O meu ponto aqui é, se a gente pensar nesse ponto médio de PDD para 2026, a gente está implicando aqui que – e assumindo que o Banco vai fazer próximo de 100% da necessidade – de uma melhora nos índices de inadimplência. Só que se a gente olhar o NPL Formation, o NPL 90 dias e o NPL de 30 dias, eles continuam piorando no 4T.

Eu queria entender como é que está a cabeça de vocês, então, em relação à evolução dessa inadimplência – obviamente que o principal aqui é a carteira de Agro – para a gente assumir que teria, vamos dizer assim, uma redução da PDD ao longo de 2026. Eu estou pensando aqui em uma média de 13,5 bilhões de PDD por trimestre contra o 4T, que está rodando próximo de 18 bilhões, e assumindo aqui até um certo nível de consumo de reservas.

Então, eu queria entender como é que a gente deve pensar ou que vocês conseguem dividir com a gente em termos de evolução de inadimplência de 2026, para a gente ter pelo menos uma noção de como isso vai passar ao longo de 26. Obrigado.

**Geovanne Tobias:** Schroden, obrigado pela pergunta. Antes de eu passar a palavra para o nosso CRO, que ele vai te explicar, eu já te adianto, você vai errar. O seu 1T não é 13. Ele é muito mais próximo do 4T. Vai acontecer uma acomodação natural. Mas aí, Prince, por favor, passando a bola para o Prince aí.

**Felipe Prince:** Perfeito, Schroden. Obrigado por nos acompanhar, estar aqui conosco. A gente está olhando o guidance para o ano, a gente não está aqui dando uma visão trimestral, como o Geovanne colocou e você mesmo nas suas explicações. A gente ainda tem um desafio, esse desafio está concentrado na carteira de agronegócio, uma vez que a formação da nova inadimplência na carteira de micro e pequenas empresas, que foi uma ofensora em 2025, ela já vem se acomodando.

A questão de pessoa física é muito mais relacionada à mudança de mix e uma busca por um maior retorno ajustado ao risco do que necessariamente uma pressão de provisão. E o Agro é realmente o que a gente vem dizendo, que é um mercado onde a gente ainda está trabalhando, o processo de estabilização é muito correlacionado com o processo de safra. Então, a gente ainda tem metade da safra 25–26 percorrendo agora no 1S26. Da mesma forma que isso traz fluxo de caixa para o campo, tem desafios relacionados aos vencimentos das operações contratadas nessa safra entre março e abril, e é por isso que a gente entende que, dada essa renda, que ainda continua positiva no campo,



dada a safra recorde, como a presidente Tarciana comentou com vocês, essa capacidade, a própria reconstituição da capacidade de pagamento que a 1314 trouxe, isso naturalmente vai criando um processo de redução desse nível de risco no agronegócio e, na nossa projeção, isso vai melhorando a partir do 2S26.

Além disso, a gente tem que considerar que todo esse framework de contratação foi implementado full a partir do início da safra 25-26, então também a gente tem uma melhor qualidade, a gente está melhor amparado em termos de garantia, e isso aqui nas nossas projeções vai fazer com que a adimplência caminhe não de uma forma rápida, mas ela caminhe de uma forma positiva, principalmente a partir do 2S26.

Então, esse fluxo vai ser irregular durante o ano, a gente ainda vai continuar pressionado principalmente no 1T, mas a gente espera, em função de todas as medidas que a gente tem adotado, que esse alívio vá aparecendo do 2T26 em diante.

E aí, só para deixar claro também, uma questão de consumo de cobertura. Na prática, o que aconteceu? Nós temos um caso, amplamente divulgado pela mídia, que ficou inadimplente no 4T25, mas que inclusive já foi regularizado e essa operação foi cedida agora no 1T26. Todo esse movimento já capturado pelo nosso guidance. Acontece que essa operação já estava adequadamente provisionada, então inclusive por isso que você vê ali um pseudo-gap na cobertura do NPL creation, que, na verdade, nada mais é do que fruto desse caso específico, que, como eu disse, já vai estar resolvido e vocês já vão ver essa curva normalizada no 1T26.

**Gustavo Schrodén:** Perfeito. Muito claro, pessoal. Obrigado.

**Janaína Storti:** Obrigada! A nossa próxima pergunta vem do Yuri Fernandes, do JP Morgan.

**Yuri Fernandes:** Obrigado, Janaína. Bom dia, senhores e senhoras. Bom dia a todos aí. E também, parabéns pela transparência ao longo do ano de 2025.

Eu vou voltar aqui para a pergunta do Schrodén em qualidade de crédito e cobertura – e desculpa se a gente está aqui todo mundo fazendo a mesma pergunta de jeitos diferentes, sempre tocando em NPL, tocando em provisão – mas, mesmo quando a gente ajusta pelo caso específico a cobertura de vocês, ainda teve um consumo de mais de R\$ 5 bilhões aqui da cobertura. E quando a gente olha o formation, é verdade, o formation do agro, o formation da carteira PJ rodou até um pouquinho acima de 100%, ali bem perto de 100%, mas a carteira PF, ela veio abaixo.

Então, eu vou fazer a mesma pergunta, mas para uma carteira diferente, a carteira de pessoa física. Dado que o Banco está em perda esperada e vocês estão crescendo essa carteira, principalmente algumas linhas de consignado privado, até cartão de crédito tem alguma sazonalidade, um crescimento maior, por que o formation de pessoa física foi tão mais baixo, a provisão sobre o formation? Então, a mesma pergunta, mas de um jeito diferente. Por que o Banco acabou fazendo menos provisão para pessoa física? Obrigado.



**Felipe Prince:** Perfeito, Yuri. Acho que é um complemento realmente aqui da pergunta do Schroden. Onde a nossa inadimplência está se formando na pessoa física? Principalmente no crédito não consignado e no cartão de crédito. Onde nós, inclusive, no último mês de 2025, passamos a fazer um processo de parcelamento e readequação da inadimplência dessa carteira. Então, era um produto onde a gente não atuava ostensivamente, até pelos níveis de inadimplência que a gente vinha observando historicamente e, a partir da implementação dessa nova solução, a gente já observa uma redução bastante representativa na inadimplência, que inclusive já impactou o número de cartão no último mês de 2025.

Então, na prática, a perda esperada está se ajustando à nova forma com a qual a gente vem se relacionando com os nossos clientes, principalmente dessas duas linhas. E aí, a hora que você pega o restante desse portfólio, muito concentrado em crédito consignado, o consignado público, onde a nossa inadimplência é a menor do mercado, e o consignado privado, onde o nível de inadimplência está onde a gente sempre imaginou e com um retorno ajustado ao risco bastante adequado.

Então, na verdade, tem essa alteração de mix de produto, onde oferecemos ao nosso cliente uma nova solução para que ele possa se manter adimplente. Essa solução inclusive tem sido muito utilizada durante o mês de janeiro, onde sazonalmente os clientes têm sido bastante afetados em função de todos os vencimentos que todos nós temos no início do ano. E a solução tem sido muito bem recebida, e a originação dela é diferente porque ela já sai adequada com a capacidade de pagamento do cliente, diferentemente do down payment exigido no cartão de crédito e, com isso, os modelos ajustam a perda esperada a essa realidade e aí traz um movimento específico no mês de alteração da cobertura do NPL Formation, mas que, ao longo do período, isso vai ser normalizado e vocês já vão poder observar no 1T.

**Geovanne Tobias:** É importante também reforçar, né Prince, que a gente está com 70% da carteira estágio 3 já toda provisionada e, no caso específico da pessoa física, o que está em estágio 3, 66% provisionado.

**Felipe Prince:** Perfeito.

**Yuri Fernandes:** Obrigado, pessoal.

**Janaína Storti:** Obrigada, Yuri. Para a próxima pergunta, eu convido o Mário Pierry, do BofA.

**Mário Pierry:** Bom dia, pessoal. Obrigado pela oportunidade. Eu vou ficar no tópico de inadimplência ainda. Vocês poderiam dar um update para a gente como é que vocês estão vendo o número de recuperações judiciais? Isso, nos últimos trimestres, foi um agravante bem forte para vocês. Eu acho que chamou



muita atenção e estava tendo um esforço do Banco de tentar dar uma reduzida nesse número de casos.

Então, eu queria saber como é que vocês estão vendo a evolução da recuperação judicial, qual o tamanho da carteira e qual o percentual dessa carteira está provisionada? Obrigado.

**Felipe Prince:** Perfeito, Mário, obrigado por estar aqui conosco. É um tema bastante árido, não só para o banco, mas para o sistema. Acho que todos vocês puderam observar que 2025 foi o ano recorde em recuperações judiciais, e aí eu estou falando do número amplo, não só especificamente do agronegócio. E muito embora a gente tenha, obviamente, relacionamento com empresas em recuperação judicial, o que mais nos ofendeu em 2025 foram as recuperações judiciais do agronegócio.

E aqui nós fomos bastante vocais de que iríamos agir, de que nós iríamos fazer conversas com o Judiciário, com associações de produtores, enfim, com todos os stakeholders relacionados a esse tema, mas que também o Banco do Brasil seria intransigente na defesa dos seus direitos nesses processos. Então, nós fomos a campo, fizemos esse processo de conscientização e também aceleramos os processos de litígio, onde a gente entendia que o processo negocial estava esgotado e a gente precisava defender os nossos direitos.

Então, você pode observar na curva que nós demonstramos no material da nossa divulgação o número de novos entrantes do agro, especificamente no 3T, ele se reduziu. Então, ele mantém se elevando, mas não no mesmo volume como a gente vinha observando nos trimestres anteriores. Então, a gente acredita isso muito à nossa ida a campo e, obviamente, também às soluções que nós colocamos na prateleira à disposição dos nossos clientes.

Então, com o advento da MP 1314, a gente também espera que haja um arrefecimento nesses processos, e a gente tem visto também que muitos daqueles processos que tinham se iniciado sem que houvesse uma base ou uma justificativa adequada, que os pretendentes da recuperação têm tido alguns dissabores também no judiciário.

Então, eu acho que, gradativamente, essa conscientização está chegando a um grande número de produtores rurais e também pelo Banco estar ali sempre à disposição para negociar e agora com produtos adequados para fazer essa recomposição da capacidade de pagamento dos nossos clientes, a gente continua esperando um arrefecimento, não uma redução, mas um arrefecimento no crescimento desses volumes, sejam financeiros ou sejam de clientes entrando com recuperação judicial.

E aí esse processo é submetido à nossa modelagem de perda esperada e, para te dar um grande número, hoje, 75% da nossa carteira em RJ está provisionada. E aí você pode me perguntar: "Ah, mas não deveria ser 100%?". Primeiro, a gente tem que aplicar a LGD histórica que nós temos nesse tipo de processo, então tem uma recuperação implícita de 30% historicamente, e nós temos planos aprovados e em execução, inclusive cujos clientes estão em processo de repagamento dessas operações. Então, é um pouco disso.

O que a gente pode aqui afirmar para vocês: recuperações judiciais que eventualmente estejam no radar, inclusive no radar para 2026, elas já estariam



contempladas no nosso guidance, e aquelas que estão rodando no nosso balanço, elas estão mais do que adequadamente provisionadas.

**Gilson Bittencourt:** Acho que só um destaque aqui importante. Num primeiro momento as recuperações judiciais eram muito focadas nas instituições financeiras, então o debate estava muito nesses dois níveis: as empresas rurais e as instituições financeiras. Nesses últimos meses, a gente vê um outro setor entrando nesse debate, porque elas estão afetando diretamente revendas de insumos, estão afetando a economia local em vários municípios. Então, você tem muito mais entes discutindo, muito mais instituições discutindo a questão da recuperação judicial.

A nossa expectativa é, junto com a ação que o Banco do Brasil e outras instituições já vêm fazendo sobre esse tema, agora ele ganhe um corpo maior e, quiçá, haja uma rediscussão para que ela seja efetivamente aplicada só naqueles casos que são bastante justificáveis. E, como a gente viu, o crescimento foi muito elevado nesse último período e, como o próprio Prince colocou, em alguns casos a Justiça já vem até negando, mas aprofundar esse debate de quando e quais são os critérios mínimos para que isso aconteça principalmente na pessoa física, mas também na pessoa jurídica rural, tende a nos ajudar nesse processo a partir desse ano. Pelo menos essa é a nossa expectativa.

Então, envolvendo mais atores do agro, a gente tenha uma voz maior para discutir esse tema, seja no Congresso Nacional, seja no âmbito do Judiciário.

**Janaína Storti:** Ok. Mário, respondemos aqui?

**Mário Pierry:** Responderam sim. Muito obrigado.

**Janaína Storti:** Tá certo, então. Obrigada. Bom, vou passar aqui para a nossa próxima pergunta, do Carlos Gomez Lopes, do HSBC. Hi Carlos, welcome.

**Carlos Gomez-Lopes:** Hello, good morning, and thank you for taking my question. Just one, not on agro for once. On the capital ratio, I think from your podcast you were saying that you're getting 122 basis points benefit from resolution 1314. Can you confirm that is the benefit that it will last 4 years, and is it going to change over time? Do you expect it to increase or decrease? Thank you.

**Geovanne Tobias:** Yeah, the benefit in our capital ratio given this restructuring program with rural producers has a due date, so you should expect, looking forward – and we are always projecting our capital ratio looking for the next 3 years –, we believe that although this benefit in our capital ratio tends to drop throughout the time, we will be able to bring profit generation back to the normal level of Banco do Brasil adding extra profits to our capital base, maintaining our balanced CT1, that we consider that very comfortable to sustain our growth in our portfolio close to the 11-ish area, okay?



So definitely it's positive in the short run, but in the mid-to-long run, we will go back to our returns that we were used to having before this specific issue on the agri sector.

Did I answer your question correctly?

**Carlos Gomez-Lopes:** So just to confirm it, you get the benefit which is related to the balance that you have in this restructured loans as the restructured loans are paid off that balance will decline and therefore the benefit will decline. Is that correct?

**Janaína Storti:** It will decline, yes, but as we mentioned, we made R\$ 35 billion in the program. So as long as the loans are maturing, we will be replacing them by this excess of loans, ok? So it will help us to maintain this level for the next 5 years.

**Carlos Gomez-Lopes:** Okay. And can you remind us what the impact of the new resolution will be? The additional capital requirement that you're going to face this year for operational risk, etc.?

**Janaína Storti:** Carlos, I'm having a problem to hear you.

**Geovanne Tobias:** The regulatory requirements that will happen this year, especially coming from the operational risk. Is that the question, Carlos, that you ask?

**Carlos Gomez-Lopes:** That's correct. The new impact of the phasing.

**Geovanne Tobias:** Okay. Do you have this number, Prince?

**Felipe Prince:** The exact number of...?

**Geovanne Tobias:** No, what is expected to hit our capital ratio coming from the regulator in terms of operational risk.

**Felipe Prince:** Perfect. From the operational risk, Carlos, under the 14467 Law, we are expecting 0.7 bps impact in 2026.

**Janaína Storti:** Yes, and Carlos, there is also the second phase of the implementation of IFRS 9 here in Brazil in the 1Q, so we have 25 bps coming from that, together with this close to 10 bps that Prince mentioned about the operational risk, we are also repaying the hybrid instruments that we have for



the agribusiness, additional 10 bps in this year, okay?

**Carlos Gomez-Lopes:** Thank you.

**Janaína Storti:** Thank you. A nossa próxima pergunta vem do Pedro Leduc, do Itaú.

**Pedro Leduc:** Bom dia a todos, muito obrigado pelo call e por tomar a pergunta. São duas rápidas, tá? Primeiro, no SG&A, despesas operacionais, um guidance de 5 a 9 no ano. No início do call, foi mencionada aquela linha que vocês davam também bastante atenção e, muitas vezes quando a carteira está mais lenta, conseguem priorizar algumas coisas, né, e parece que vocês estão realmente buscando seguir o ciclo de investimento de vocês.

Se pudesse dividir um pouco com a gente o que vocês estão priorizando, o que deve ser feito, por que esse guidance de subir SG&A bem acima da inflação, apesar de uma carteira um pouco mais lenta?

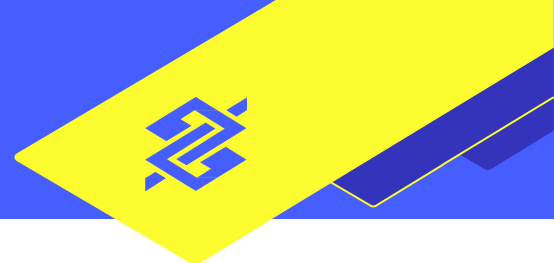
Então, essa era a primeira pergunta, se tem algum upside, downside, se é maneável isso ou não ao longo do ano.

E o segundo, no caso do Corporate específico – que sei que vocês não vão falar nome –, mas se der uma ideia para a gente se foi algo que aconteceu no 3T ou 4T do ano passado, ou foi um evento subsequente desse início de ano que vocês já marcaram para 4T do ano? Obrigado.

**Geovanne Tobias:** Leduc, você está com muito background noise atrás de você, mas eu acho que a gente pegou. Em relação à despesa, por que a gente coloca aqui entre 5 a 9%? É importante lembrar, isso não vale só para o Banco do Brasil, vale para todo o setor financeiro, esse ano vai ser um ano de renegociação salarial da categoria. Isso é feito, capitaneado, pela FEBRABAN. Então, de certa forma, a gente traz aqui um pouco do que pode acontecer. A gente ainda não sabe, porque é uma mesa de negociação que ainda vai acontecer ali provavelmente em agosto, setembro.

A gente também coloca aqui nessa questão de despesas administrativas, o único pedaço que a gente consegue controlar para fazer frente ao aumento do custo de crédito é crescer a receita e controlar a despesa. Temos buscado, como a Tarci falou na apresentação dela, otimizar os nossos pontos de atendimento, estamos criando hubs, novos modelos de atendimento, o Fígital, trazendo IA. Então, tudo isso a gente acredita que temos condições de controlar.

É importante lembrar que o Banco, diferentemente dos pares privados, tem uma regra específica para SG&A, temos que obedecer a uma lei na contratação, então a gente geralmente faz uma estimativa se eu preciso fazer um novo investimento em tecnologia, trocar meu parque, comprar mainframes etc., eu vou ter que fazer uma licitação. Essas licitações, eu tenho mais ou menos uma referência de preço de mercado, eu abro um bid, tem leilão. Então, a gente nunca sabe efetivamente o quanto vamos acabar gastando, e a ordem aqui é apertar. É apertar, apertar e fazer aqueles gastos que efetivamente gerem



receitas.

Então, é um desafio? É, mas a gente tem conseguido mostrar para vocês a nossa capacidade de executar aquilo que a gente se propõe, seja pelo lado da receita, do crescimento dos negócios, ou seja pelo lado do controle de custos. E não é à toa que o nosso índice de eficiência, comparado com os nossos pares, é um dos melhores.

Então, assim, a gente sempre coloca esse guidance dado algumas incertezas em função desse cenário de contratação. Aquilo que é possível a gente adiar, a gente adia, mas a gente tem conseguido sempre estar entregando para vocês na ponta baixa do guidance, porque estamos fazendo muito mais com menos, e eu acho que isso é extremamente positivo.

Em relação à outra questão, eu vou passar para o Prince, e eu não sei se ele poderia acrescentar alguma coisa, porque temos sigilo.

**Felipe Prince:** Claro, claro. Pedro, prazer em revê-lo. Então, para dar uma explicação um pouco mais completa. Esse caso é um TVM, então, a partir dessa divulgação, nós estamos incluindo os TVMs com característica de crédito na nossa carteira expandida. Ele já era problemático e adequadamente provisionado há alguns anos, e essa operação ficou inadimplente no 4T25 muito em fruto de uma negociação em andamento, que logrou êxito, na verdade, no final de 2025, mas que os instrumentos foram pactuados, os instrumentos do Banco do Brasil foram pactuados no início de 2026.

Por isso, nós achamos melhor deixar correr na inadimplência em 2025, muito embora isso não tenha trazido despesa de provisão associada, porque o ativo já estava adequadamente provisionado, como eu disse. A negociação deu certo, a operação foi regularizada agora em janeiro, e essa operação foi cedida a terceiros. Então, foi isso que aconteceu. A gente não pode abrir o nome do cliente, mas acho que vocês conseguem fazer uma associação com os movimentos que houve na mídia.

Então, estamos muito tranquilos quanto a isso, não é nada novo, é uma TVM que já cursava no nosso balanço há muito tempo, adimplente, inadimpliu no 4T, as negociações foram frutíferas e implementadas entre dezembro e janeiro, os instrumentos especificamente do Banco do Brasil foram assinados em janeiro, e aí, com isso, a gente cede a operação e vocês já vão ver no balanço do 1T todo o desempenho da nossa carteira PJ limpa desse efeito.

**Pedro Leduc:** Obrigado, Prince e Geovanne, sucesso.

**Taciana Medeiros:** Pedro, eu gostaria apenas de voltar ainda lá na despesa administrativa. Eu acho que tem um ponto que vale ressaltar, que o Banco do Brasil tem o menor volume de despesa administrativa entre os pares. Então, um crescimento entre 5 e 9% aqui previsto no guidance, mas para um volume que já é o menor volume do sistema financeiro. E acho que nos últimos três anos... nós temos também o melhor índice de eficiência, e acho que nos últimos três anos a gente vem demonstrando muito cuidado e muita rigidez no controle de despesa administrativa, sem preterir das pessoas, sem preterir do investimento



em tecnologia que o Banco precisa para continuar crescendo.

É um índice que é percentual, mas eu acho que vale olhar o volume, de que volume esse percentual aí se refere.

**Pedro Leduc:** Perfeito. Muito obrigado pela adição. Sucesso no ano.

**Tarciana Medeiros:** Obrigada, Pedro.

**Janaína Storti:** Obrigada. A nossa próxima pergunta vem do Renato Meloni, da Autonomous. Oi Renato!

**Renato Meloni:** Bom dia, pessoal. Obrigado pelas perguntas. Eu queria voltar um pouco na questão da inadimplência, mas no portfólio de pessoa física. Vocês tocaram um pouco no assunto, mas não ficou claro para mim se a qualidade de crédito ela efetivamente está melhorando.

E acho que um risco aqui é, o guidance ele depende bastante da evolução desse portfólio dado o crescimento que vocês estão imaginando nas outras carteiras, então eu queria, se vocês pudessem, comentar um pouco no risco aqui de você estar tendo que crescer numa carteira onde a qualidade de crédito ainda pode estar deteriorando.

E só uma segunda rápida, daí em relação ao agro, se você olhar os números do Banco Central, a inadimplência curta já começou a cair no final do ano, mas a de vocês ela ficou estável agora, tri contra tri. Então, eu queria entender por que tem uma dinâmica diferente aqui no setor dada a relevância de vocês, e se há alguma leitura para que a gente possa fazer aqui? Obrigado.

**Felipe Prince:** Bom, Renato, prazer em revê-lo. Vou começar pela sua segunda pergunta, relacionada ao agro. Aí tem uma diferencinha, porque o Banco Central, a curta, ele divulga acima de 15 dias, e a gente aqui divulga, até para manter coerência com a evolução dos estágios, a partir de 30 dias.

Então, a gente percebe uma pequena melhora nos atrasos curtos, mas eu tenho que ser franco aqui para vocês, é um período onde, sazonalmente, a gente tem um menor volume de vencimentos. Por isso, talvez, olhar a métrica da inadimplência curta não seja a melhor para o momento, porque ela vai capturar um período onde eu tenho menos amortização, e aí, obviamente, o teste de resiliência dos produtores é menor.

Mas a gente viu aqui nas métricas – e a gente olha a inadimplência de um dia aqui no Banco, ou antes de ficar inadimplente –, a gente viu uma melhora relacionada aos índices curtos, que a gente reputa também à MP 1314, o BB Regulariza Agro, e todas essas medidas que foram tomadas. Mas a gente quer ser aqui bastante responsável em sopesar de que também é o período onde eu tenho o menor volume de vencimentos dessa carteira, porque ela está concatenada com a safra.

Então, os vencimentos estão concentrados onde o produtor passa a ter liquidez,



que é na safra. Por isso que, apesar de a gente ter observado também aqui uma pequena melhora, principalmente nesses de curtíssimo prazo, a gente aqui ainda quer ser bastante responsável e ressaltar para vocês que temos um desafio relevante no 1T e no primeiro mês ali do 2T.

Com relação à carteira de pessoas físicas, a gente tem sido vocal que temos uma estratégia de rebalanceamento do nosso portfólio, onde nós estamos privilegiando as linhas com o melhor retorno ajustado ao risco. E aí vocês conhecem melhor do que nós aqui que a carteira de pessoas físicas é a que traz o maior retorno ajustado ao risco. Por isso, todo o esforço que nós fizemos para rebalancear em 2025. Ainda não está no número que nós gostaríamos, mas você pode observar que a carteira de pessoa física passa a ter um volume percentual mais representativo no nosso portfólio em 2025. Isso não acontecia desde 2019.

Então, o caminho e a disciplina em executá-lo está correto. Agora, óbvio, você tem um pouco mais de risco dentro dessas carteiras, e é natural. O importante é você entender que o retorno que nós estamos obtendo é mais do que suficiente para cobrir o risco incorrido. Isso não quer dizer que nós estamos satisfeitos ou que nós estamos acomodados, até por isso, como a Presidente Tarciana colocou, o nosso foco na pessoa física em 2026, além desse melhor balanceamento do portfólio de pessoa física dentro do nosso portfólio global, ele prevê o crescimento muito forte em linhas onde a gente tem o melhor risco-retorno. Ou seja, o consignado, e aí o consignado público, ele tem algumas alavancas que vão se materializar, principalmente agora no 1T. Então já teve aumento salarial, teve a questão do imposto de renda, que pega muito dos nossos clientes, inclusive servidores públicos, porque vocês têm que lembrar que nossa carteira não é formada só de servidores públicos federais, nós temos muitos servidores públicos estaduais e municipais que serão muito beneficiados pela questão da isenção do imposto de renda. Isso traz margem consignável disponível e a gente tem condição de poder avançar nessa carteira de clientes.

Temos também o consignado privado, o crédito do trabalhador, onde nós fomos líderes em desembolso em 2025 e temos uma estratégia muito forte para também atacar, não só nesses públicos, mas em outras bases de clientes que a gente não atacou em 2025.

Então, temos o reposicionamento de todas as nossas marcas de alto valor. Isso não quer dizer só atendimento e consumo de produtos e serviços. São clientes que demandam crédito e um crédito, muitas vezes, mais garantido. Então, nós temos o maior saldo de previdência privada do país. Com o novo marco legal de garantias, essa previdência privada, nós já temos um produto pronto, uma experiência digital fantástica para que essa previdência sirva de garantia aos nossos empréstimos para os clientes pessoas físicas.

Então, tem um mar de oportunidades que se desenha em 2026, principalmente com a perspectiva de manutenção da taxa de desemprego historicamente baixa, porque a gente vinha no binômio, um pouco de contradição: taxa de desemprego baixa e endividamento das famílias alto. Com essas medidas, agora do começo do ano, o endividamento das famílias tende a baixar, e abaixando, ele traz oportunidade para que a gente possa atacar esse nicho de clientes com segurança e explorando os volumes que nós projetamos ali no guidance.

Então, é por isso que a carteira de pessoa física cresce muito mais que as demais. E, obviamente, esse crescimento traz capacidade de a gente trazer aqui para



vocês uma recuperação mais rápida.

Então, faz tudo parte do nosso planejamento de longo prazo, a gente sabe, entende e mira onde quer chegar, mas, obviamente, é o mercado que traz um pouco mais de risco. Então, a gente é muito criterioso e acompanha diariamente o retorno ajustado ao risco dessas operações e não temos problema nenhum em fazer as recalibrações necessárias de forma muito rápida para que a gente, no fim do ano, consiga atingir esse crescimento expressivo, rebalancear o portfólio e com o risco de crédito controlado.

**Tarciana Medeiros:** Prince, e lembrar mais uma vez que só com a oportunidade da isenção de postos de renda, nós temos aí R\$ 28 bilhões em limite de crédito já disponíveis para os nossos clientes. Isso significa em torno de 18% da carteira, de potencial só da isenção de imposto de renda nós temos aí o potencial para crescer 18% na carteira do consignado.

**Renato Meloni:** Perfeito, obrigado.

**Janaína Storti:** Obrigada, Renato. Para a próxima pergunta, eu vou convidar o Marcelo Mizrahi, do Bradesco.

**Marcelo Mizrahi:** Olá, tudo bem, pessoal? Bom dia. Obrigado pela oportunidade. Obrigado, parabéns pela apresentação. Eu queria perguntar sobre a estratégia de crescimento na pessoa física. A gente viu, no último trimestre, um crescimento na carteira de cartão de crédito bem forte. E quando a gente olha a inadimplência da carteira de cartão de crédito, ela no 3T chamou atenção e agora também.

Então, eu queria entender exatamente assim, qual que é o perfil, ou o que que está trazendo essa base de clientes? Se é cross-sell com uma linha de consignado privado, se tem alguma coisa diferente aqui olhando pra frente?

Uma outra pergunta, até nessa questão do crescimento da carteira de pessoa física, se vocês pudessem abrir do consignado privado quanta originação tem sido feita dentro do aplicativo do Banco e quanto tem sido feito ainda no sistema da Dataprev? A gente tem visto aí uma evolução relevante nisso, o Banco do Brasil continua muito forte, mas eu queria só entender quanto está dentro de casa e quanto ainda está lá na Dataprev. Obrigado, pessoal.

**Geovanne Tobias:** Mizrahi, em relação à inadimplência do cartão, o Prince já tangenciou isso aqui especificamente. Em primeiro lugar – e aí complementando até um pouco do que o Meloni falou –, não se esqueçam, gente, que o nosso cliente rural, ele é cliente pessoa física também. Então, existe uma parte dessa inadimplência que vocês estão vendo na pessoa física que reflete o contexto do rural, porque ele não deixou ou não atrasou apenas o custeio, ele também atrasou o cartão de crédito, ele tem as despesas dele de pessoas físicas, da caminhonete que ele financiou.

O próprio Bittencourt comentou aqui que em algumas regiões essa questão, por



exemplo, de RJ, traz também problema até para a própria economia local. Então, uma parte dessa inadimplência da pessoa física está sendo contaminada pelos nossos clientes pessoas físicas que são rurais.

Uma outra parte, especificamente em relação a cartão, nós observamos isso, nós temos esse comitê de rentabilidade, que nós acompanhamos todo mês, e apertamos, inclusive, a diretoria de meios de pagamento para saber quais são as iniciativas para nós podermos estar controlando aquela inadimplência. Percebemos um aumento de inadimplência, sim, principalmente nos segmentos pessoas físicas D e E, mas também percebemos que tinha uma prática que nós não estávamos fazendo, diferentemente dos nossos pares privados, que era, na hora que ele atrasa, você oferecer a possibilidade de aquele saldo que não foi pago, você estar parcelando ele dentro da fatura. O Banco não fazia isso, e com esse conceito de perda esperada e de mudança de estágios, muda significativamente. Então, quando você começa a ver, a partir de novembro, dezembro, a gente começa a perceber essa inflexão nessa inadimplência que estava subindo.

Mas é importante ressaltar, na medida em que a gente cresça a participação relativa da carteira de pessoas físicas dentro do âmbito da carteira de crédito do banco como um todo, uma vez que se tem uma inadimplência média maior dessa carteira, porque o retorno também é maior, o retorno ajustado ao risco já traz essa inadimplência maior, é de se esperar, então, esse crescimento. Então, vamos estar trabalhando com níveis maiores.

Em relação ao consignado privado, por exemplo, ele apresenta uma das menores inadimplências, a perda esperada ali gira em torno de 3,5% a 4%, aí vai depender, então somos muito rigorosos e, na nossa metodologia, o Banco do Brasil foi o pioneiro, inclusive, a olhar não apenas o risco do cliente, mas também do empregador.

E falando agora um pouco especificamente de como esse consignado privado está sendo gerado, é importante lembrar que começamos praticamente do zero, não tínhamos carteira de crédito consignado privado para tombar para dentro do crédito do trabalhador, e a gente focou efetivamente indo nas originações direto, na CTPS, na carteira de trabalho, do sistema lá do governo, o Dataprev. Temos aí o maior índice de escrituração.

E aí, Bittencourt, você quer trazer mais algum dado?

**Tarciana Medeiros:** 70% hoje de todas as contratações são originadas no Banco do Brasil através do nosso canal direto e aí 30% vêm das originações ainda da CTPS. E nós temos um percentual de novos clientes vindos pela originação da Dataprev. Então, pelo menos 8% dos clientes que vêm pela Dataprev acabam se tornando novos clientes do Banco do Brasil.

**Marcelo Mizrahi:** Excelente. Muito obrigado.

**Janaína Storti:** Obrigada, Mizrahi. Agora eu vou caminhar aqui então para a nossa última pergunta da live e vou chamar o Matheus Guimarães, da XP.



**Matheus Guimarães, da XP:** Oi, Janaína, Prince, Geovanne, Tarciana e Gilson. Obrigado pela oportunidade de fazer a pergunta e parabéns pelos resultados.

Eu queria voltar num tema que eu acho que a gente não passou muito hoje, que é o da carteira prorrogada do agro. Então, acho que nesse trimestre a gente viu algum recuo, mas com um aumento dos write-offs. Então, se vocês puderem trazer alguma luz de como vocês estão vendo o comportamento dessa carteira olhando para frente, se eventualmente já chegou no que vocês consideram ser o máximo em termos de participação dentro do portfólio agro. Acho que qualquer cor em relação a essa parcela aí relevante da carteira seria bastante útil para a gente. Obrigado mais uma vez.

**Gilson Bittencourt:** Bem, Matheus, ter prorrogações no Agro, é uma realidade que sempre existiu e vai continuar existindo, exatamente pelo risco que a gente tem nessa carteira, o risco que tem nessa atividade, melhor dizendo, seja do ponto de vista climático, seja do ponto de vista da volatilidade de preços, sempre vão ocorrer momentos que você tenha que fazer uma prorrogação exatamente para ajustar o fluxo de pagamento do produtor.

Vivenciamos isso no Rio Grande do Sul, vivenciamos com a seca no Mato Grosso do Sul há dois anos atrás, tivemos alguns problemas ligados à pecuária de corte e também à soja. Então, essa é uma carteira que ela vai se mantendo, ela vai girando e a gente vai recuperando, vai prorrogando. Então, isso é uma dinâmica que ela não vai terminar.

Nós estamos com um desafio para esse ano, que é cada vez mais focar e ir reduzindo esse percentual em relação à nossa carteira total, mas sabendo que ela vai continuar. Então, temos um olhar mais focado nela. Ela tem, sim, uma inadimplência maior do que a carteira não prorrogada. A gente sabe disso. O nosso modelo, inclusive, de provisão trabalha dentro dessa lógica.

Então, teve essa variação. Esperamos que, com este ano, nós estamos aí com uma expectativa, como muito bem foi colocado pela Presidente Tarciana, de uma safra positiva, seja em termos de área plantada, que está colocada já no campo, seja em relação à expectativa de produção e produtividade. Então, a nossa expectativa é que a gente consiga manter ou até reduzir neste ano esse percentual da carteira prorrogada.

Mas ainda vamos ter que esperar os próximos meses para a gente ver o andamento dessa carteira. No momento, por exemplo, o produto que está mais em cheque é o leite, especialmente na região sul, então pode ter algum tipo de pressão para isso. Então, vamos tentar receber o que a gente prorrogou no passado, em outras culturas, e pode ter algum tipo de elevação específica nesse produto.

Então, é uma realidade que não é do Banco do Brasil, é de todas as instituições financeiras que trabalham com agro e, sim, a gente está com um olhar muito direto para essa situação para a gente tentar manter ela, se não no atual patamar, e ir reduzindo ao longo dos próximos meses.

**Felipe Prince:** E aí, Matheus, diante de tudo isso que o Bittencourt trouxe para vocês, o que acontece? Primeiro, a gente tem um risco mais elevado no segmento e isso é capturado pelos modelos de perda esperada. Tanto é que o



nosso nível de provisionamento nessa carteira de despesa dobrou durante esse ano.

Não só isso, vocês têm que entender que traz aqui também a dinâmica da 4.966. Então, antigamente essas operações eram baixadas para prejuízo obrigatoriamente depois de 360 dias de atraso. Hoje, pela nova regra, isso é baixado com 720 dias. Então, se a gente fosse ficar esperando, essas baixas seriam até menores do que eram durante o ano passado – ano passado não, desculpa, é 2024, porque ano passado estamos falando de 2025, mas em relação a 2024. Agora, não. Os modelos, eles são vivos e estão olhando tanto a capacidade de pagamento desses clientes quanto o risco associado no setor.

E quando o modelo enxerga que a recuperabilidade daquele ativo está esgotada, o que a gente faz é: cursa, se ainda não está totalmente provisionado ao curso integral da provisão e, na sequência, a baixa para prejuízo independentemente do tempo de atraso transcorrido.

Então, o que esse volume de perdas dá capacidade de a gente afirmar? Que, realmente, os ativos que constam da carteira prorrogada é que eles possuem capacidade de pagamento para que essas liquidações sejam efetuadas. Além disso, ele traz consigo um volume de provisionamento, olhando todas as métricas de perda esperada e de deterioração ou não do segmento, mas aqueles ativos que a recuperabilidade já se esgotou, a gente cursou a provisão e baixou para prejuízo. Então, é sinal de que o balanço ativo está saudável.

**Matheus Guimarães:** Super claro, pessoal. Obrigado.

**Janaína Storti:** Tá certo, Matheus, obrigada.

Bom, pessoal, finalizamos aqui a nossa sessão de perguntas e respostas. Eu agradeço a todos pela participação na nossa live. Continuo aqui com o time à disposição para qualquer esclarecimento que vocês precisem e até a próxima!