



Apresentação de Resultado

# 2T25



Clique ou leia o  
QR Code para  
MD&A 2T25





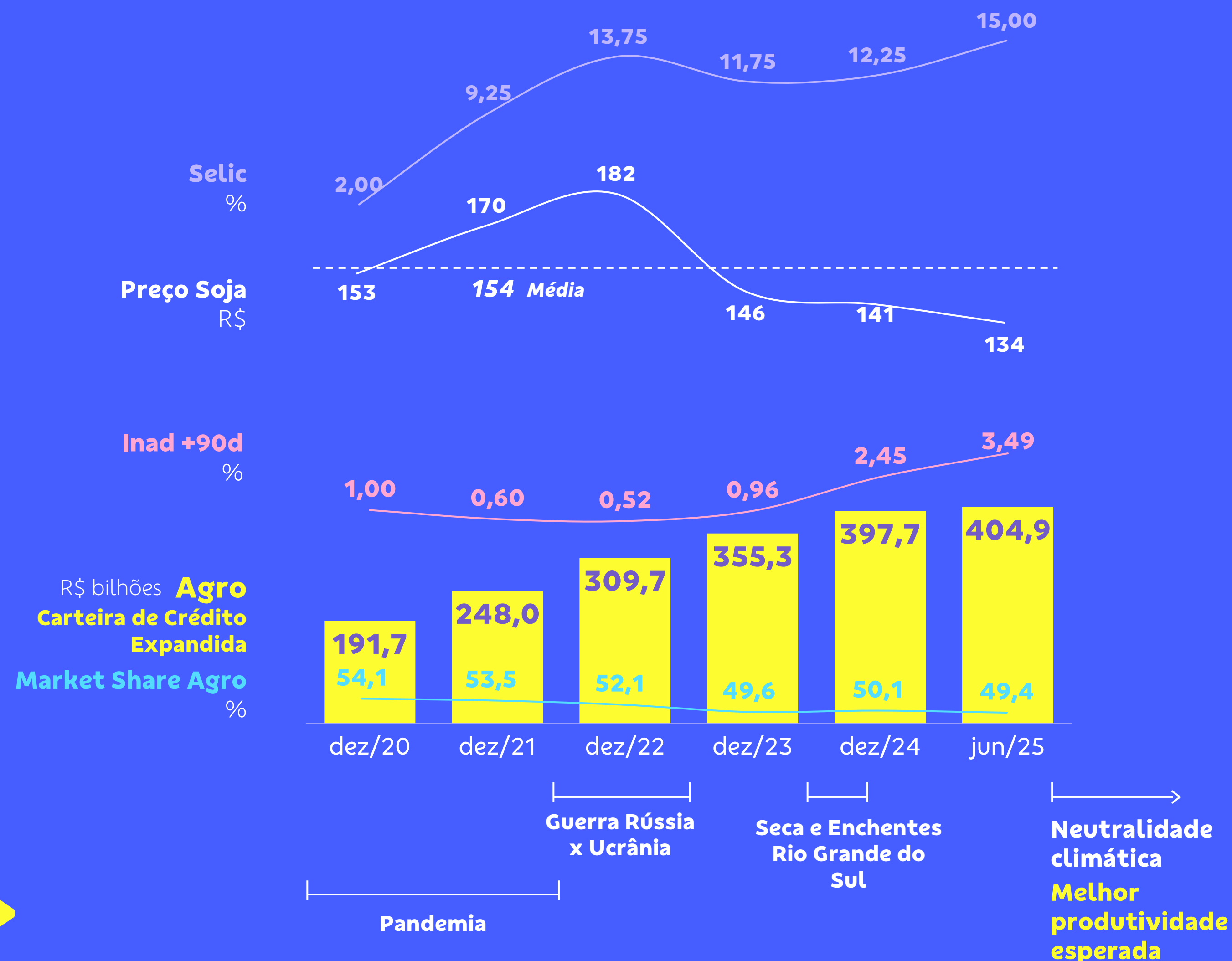
# 2025 é um ano de ajuste para retomar a rentabilidade



R\$ bilhões	1T25	2T25	Variação 2T25/1T25	1S24	1S25
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>7,4</b>	<b>3,8</b>	<b>-48,7%</b>	<b>18,8</b>	<b>11,2</b>
<b>Custo do Crédito</b>	<b>10,2</b>	<b>15,9</b>	<b>+56,7%</b>	<b>16,3</b>	<b>26,1</b>
<b>Margem Financeira Bruta</b>	<b>23,9</b>	<b>25,1</b>	<b>+4,9%</b>	<b>51,3</b>	<b>48,9</b>
<b>Receitas de Prestação de Serviços</b>	<b>8,4</b>	<b>8,8</b>	<b>+4,7%</b>	<b>17,2</b>	<b>17,1</b>
<b>Despesas Administrativas</b>	<b>9,5</b>	<b>9,7</b>	<b>+1,9%</b>	<b>18,1</b>	<b>19,2</b>
<b>Carteira de Crédito Expandida</b>	<b>1.278</b> jun24	<b>1.294</b> jun25			
<b>Índice de Capital Principal</b>	<b>10,97%</b>	<b>10,97%</b>			



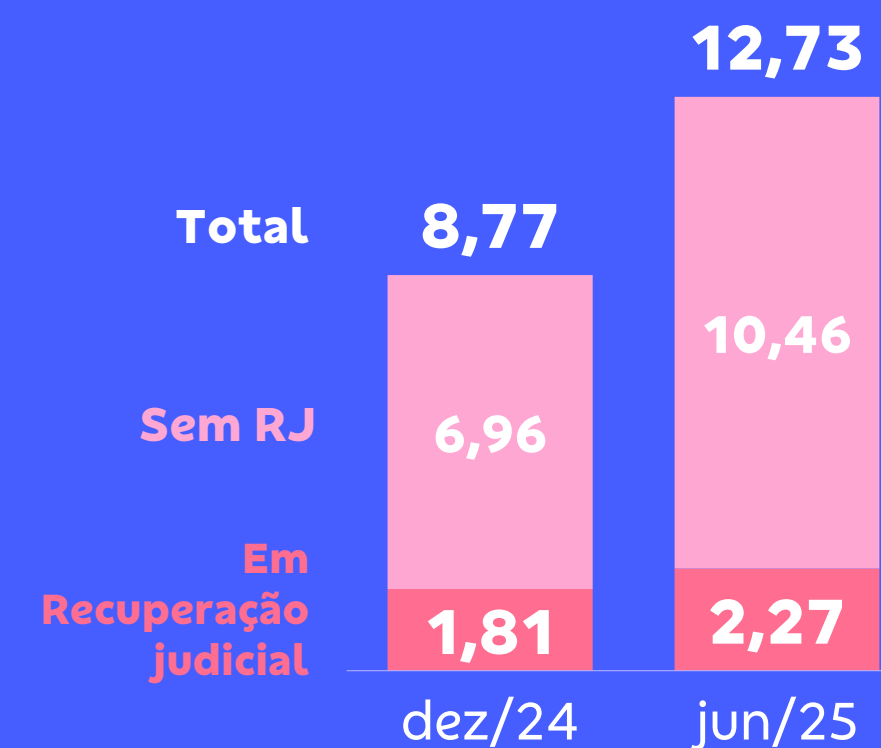
# O **agro** e seus ciclos em perspectiva



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

## Saldo Inadimplência 90 dias

R\$ bilhões



### ~20 mil clientes

74% nunca tinham ficado inadimplentes até 2023

### 52% da inad

nas regiões Centro-Oeste e Sul

### 50% da elevação

em soja, milho e bovinocultura

### 90% do Inad90 das RJs está coberto

### Recuperação judicial

Saldo total de R\$ 5,4 bilhões

808 clientes

### + inad

- arrendatários
- médio e grandes produtores



# MPMEs foram afetadas pelo ciclo de elevação da Selic



**10,6%**

Inad + 90d MPME

**6,1%**

Inad+90d MPME  
Sem composição  
de dívidas

**Garantias**  
**Carteira MPME**

**25%**

Fundos Garantidores

**18%**

Imóveis, Demais  
Garantias Reais e  
Recebíveis



# Guidance 2025

## revisado

	Intervalo Anterior entre	Realizado 1S25	Intervalo Revisado entre
<b>Carteira de Crédito<sup>1</sup></b>	<b>5,5% e 9,5%</b>	<b>10,3%</b>	<b>3% e 6%</b>
Pessoas Físicas	<b>7% e 11%</b>	<b>8,0%</b>	<b>7% e 10%</b>
Empresas	<b>4% e 8%</b>	<b>15,2%</b>	<b>0% e 3%</b>
Agronegócios	<b>5% e 9%</b>	<b>8,0%</b>	<b>3% e 6%</b>
<b>Carteira Sustentável</b>	<b>7% e 11%</b>	<b>10,6%</b>	<b>7% e 10%</b>
<b>Margem Financeira Bruta</b>	<b>Em revisão</b>	<b>R\$ 48,9 bi</b>	<sup>R\$ bilhões</sup> <b>102 e 105</b>
<b>Custo do Crédito<sup>2</sup></b>	<b>Em revisão</b>	<b>R\$ 26,1 bi</b>	<sup>R\$ bilhões</sup> <b>53 e 56</b>
<b>Receitas de Prestação de Serviços</b>	<sup>R\$ bilhões</sup> <b>34,5 e 36,5</b>	<b>R\$ 17,1 bi</b>	<b>Mantido</b>
<b>Despesas Administrativas</b>	<sup>R\$ bilhões</sup> <b>38,5 e 40,0</b>	<b>R\$ 19,2 bi</b>	<b>Mantido</b>
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>Em revisão</b>	<b>R\$ 11,2 bi</b>	<sup>R\$ bilhões</sup> <b>21 e 25</b>

(1) As projeções de crédito consideram a carteira classificada doméstica adicionada de TVM privados e garantias e não considera crédito ao governo. (2) Custo do Crédito: corresponde às despesas de perda esperada (conforme Resolução CMN nº 4.966/21), somadas aos descontos concedidos e deduzidas das receitas com recuperação de crédito.





## **Alavancas de resultado**

*Estratégias e movimentos táticos*

**Inovação e IA robustecem  
a jornada do crédito**

**Crescimento sustentável  
de negócios**

**Sem abrir mão de investimentos  
estruturantes e da melhor  
experiência do cliente**



# Inovação e IA robustecem a jornada do crédito

## Frente Adimplência

**Mudanças nas estruturas e esteiras** de cobrança e recuperação

**+ Sinergia** entre as redes Cobrança, Varejo e Atacado  
**mais de 800 funcionários dedicados** à cobrança e adimplência

**Maior agilidade nos** Protestos e judicializações  
**Agro:** Do saldo protestado, 38% foi regularizado

## Frente Originação

**Originação** em linhas mais seguras e com melhores riscos

**Ampliação** do portfólio de garantias

**Novas condições negociais e novos produtos**

## Frente: Engajamento e indução



**Rede de atendimento**



**Ferramentas digitais**  
CRM e uso de dados



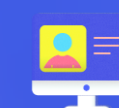
**Mensagens**



**E-mail**



**Mobile**



**Internet**



**Bot**



**Chat**



**Plataformas**



**#renegocie**

18,5% de efetividade para pontualização ou renegociação após comunicações digitais







# Atuação Agro

## Plano Safra 2025 / 2026

**R\$ 230 bilhões**

Já na nova matriz de resiliência, com foco em recursos controlados

## Diligentes e ainda mais próximos

Atuação perante às RJs  
Apoio ao cliente dentro das alternativas do MCR

## Atendimento especializado

Ampla rede própria e de correspondentes agro

Especialistas Agro em todas as regiões

## Interlocução com o regulador para especificidade do agro perante a Res. 4.966

Característica da carteira prorrogada e Fluxo de cura das operações





# Atuação MPME

## Desembolsos

em linhas de menor risco e com garantias

**Pronampe + PEAC FGI**

**R\$ 57 bilhões**

desembolsados desde 2020

**R\$ 8 bilhões**

desembolsados no 1S25

## Atendimento especializado

**215 agências** Empresa e **9 escritórios** High Empresas, além do atendimento especializado em mais de 4 mil pontos no país

**7,4 mil** profissionais dedicados

## ARI - Área de Recomendações Inteligentes

Há um ano, nossa assessoria em escala, que utiliza IA generativa inteligente, apoia a gestão financeira e empresarial de mais de 75 mil MPEs

## Cielo

Posicionar a parceria como ecossistema de negócios, indo além do que apenas fornecer meios de pagamentos



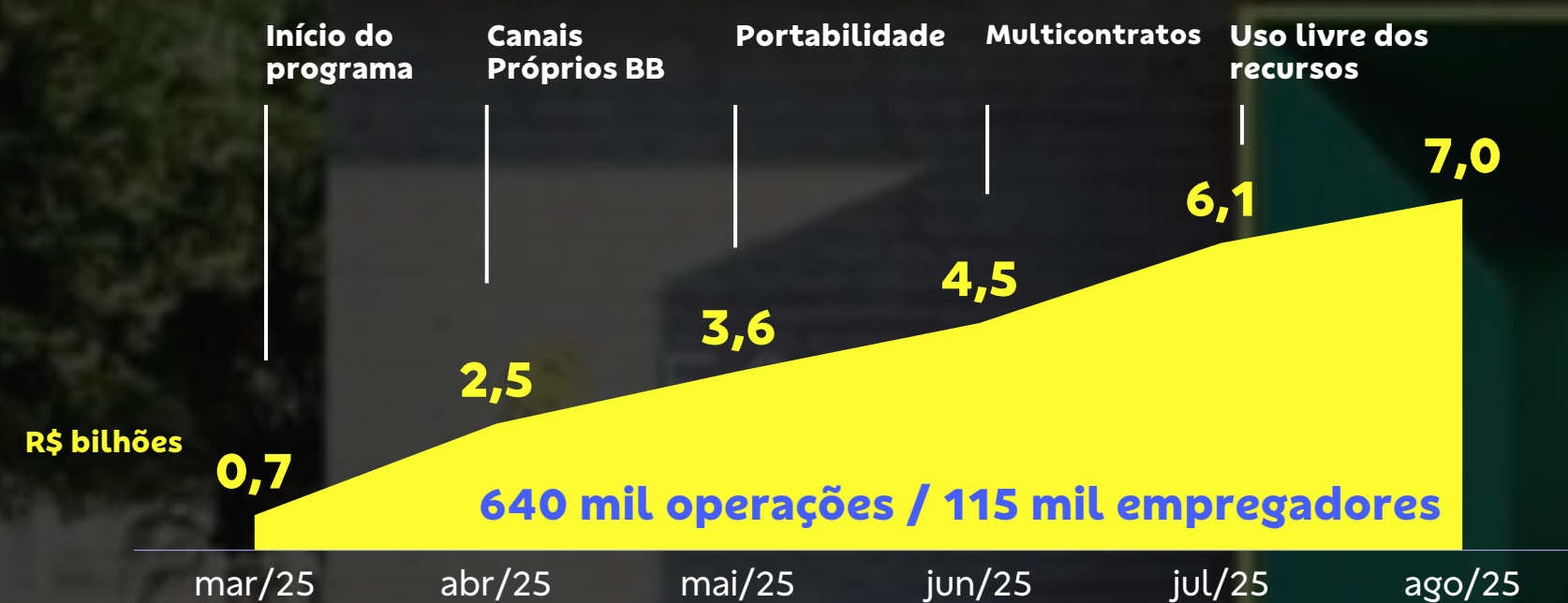


# Crescimento sustentável de negócios

Otimização do mix de crédito e oportunidades com as Pessoas Físicas

## Crédito do Trabalhador

24% Market Share



Escrituração e pagamento primeira competência: **95%**

Seguro Prestamista  
**R\$ 106 milhões**

## Reposicionamento da proposta de valor no Segmento de Alta Renda

Ampliar em **+25%**  
a base de clientes  
Alta Renda em 5 anos



### Ampliação do modelo Alta Renda

Crescimento sustentável da receita esperada

Aumento em **Ativos** sob Gestão

Ampliação do modelo **High Estilo**

Crescimento **AuM Private** mais que o dobro do mercado

Incremento no saldo da carteira de crédito

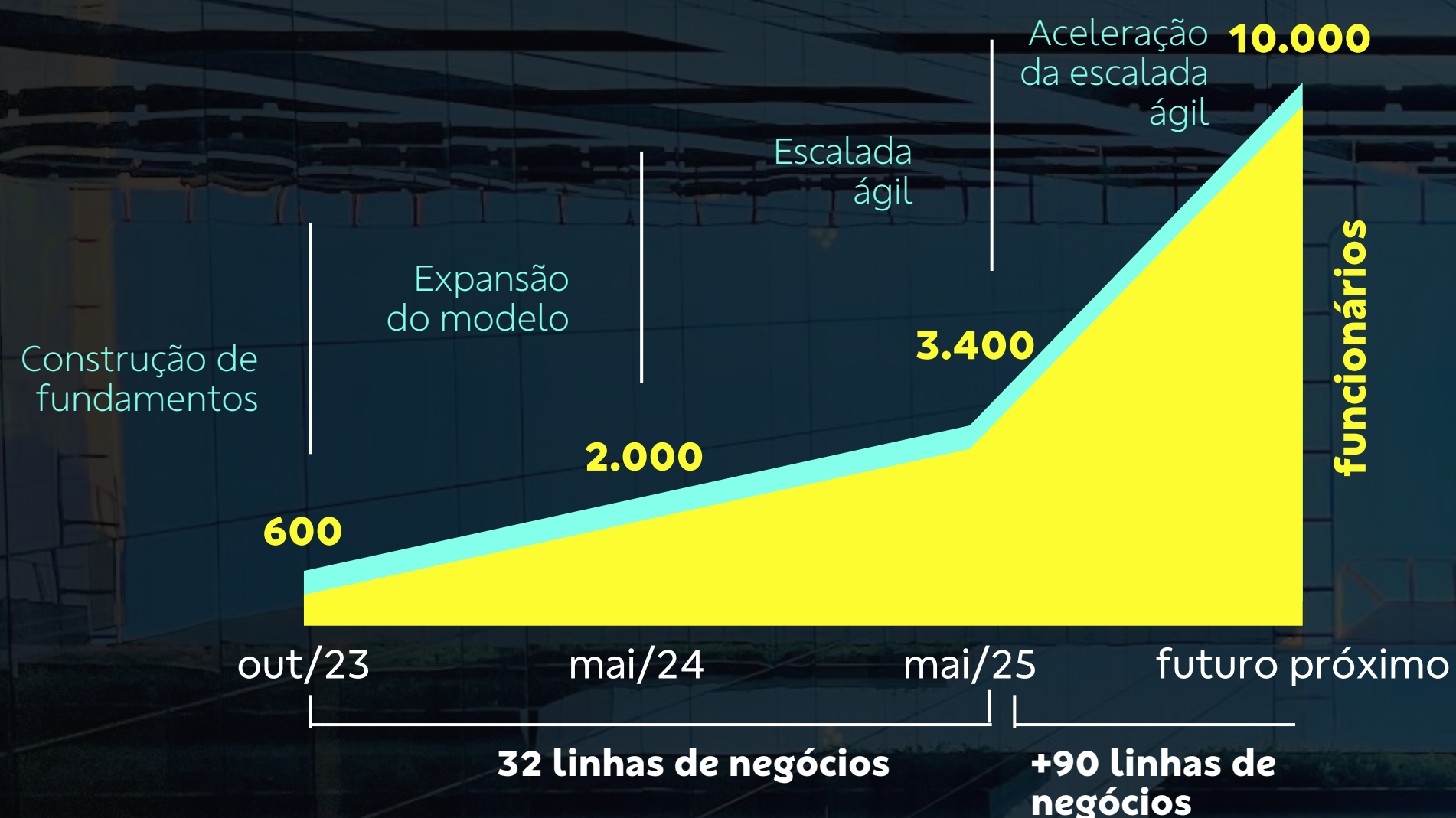
Novo cartão premium: mais engajamento, benefícios e fidelização



# Sem abrir mão de investimentos estruturantes e da melhor experiência do cliente



## Movimento Aceleração Digital



### Antecipação em 2 anos da escalada do modelo ágil

**Redução média de 74%** no tempo do ciclo de desenvolvimento de soluções

Avanço em 5X o *time to market*

**Evolução para + 10 mil funcis** no novo modelo

## Investimento em Tecnologia e IA

**R\$ 3,2 bilhões** investidos em 2025

**+ 800** soluções em IA e Analytics

### Plataforma de CRM omnichannel

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

**1º modelo gerenciado** 100% implementado:  
**2x mais** conversão no crédito

Motor sofisticado de **inteligência comercial**

**145 milhões** de contatos efetivos no 1S25

## Programas de Capacitação em Tecnologia

**62%** envolvidos em ações de desenvolvimento

**53 mil** Engajados em aprendizado e aprimoramento sobre Aceleração Digital

**5 mil** Certificados pela AcademIA: conhecimento em IA e dados, com linguagem simples e foco prático

**R\$ 41 milhões**

Investidos em programas de capacitação em tecnologia em 2024 e 2025





# Sem abrir mão de investimentos estruturantes e da melhor experiência do cliente

## Transformação do atendimento para modelos mais flexíveis e modulares

50% de eficiência em 5 anos, adequando nosso posicionamento ao potencial de negócios de cada localidade e ao perfil dos nossos clientes

### Ponto BB

Novos Pontos BB em Belém e Rio de Janeiro  
+ Rentabilidade + NPS + Engajamento

### Parcerias beyond banking no ponto físico

Agências como ecossistemas de negócios

### Nova Loja Mais BB

Modelo com correspondentes físico, mais leve e flexível

### Hub de Atendimento

Espaços compartilhados entre agências e gerando mais eficiência

### Relocalizações e pontos de atendimento mais leves

Agências sem número, pontos de atendimento em espaços mais adequados ao seu perfil

**Casa Estilo:** acolhimento de alto valor aos clientes alta renda





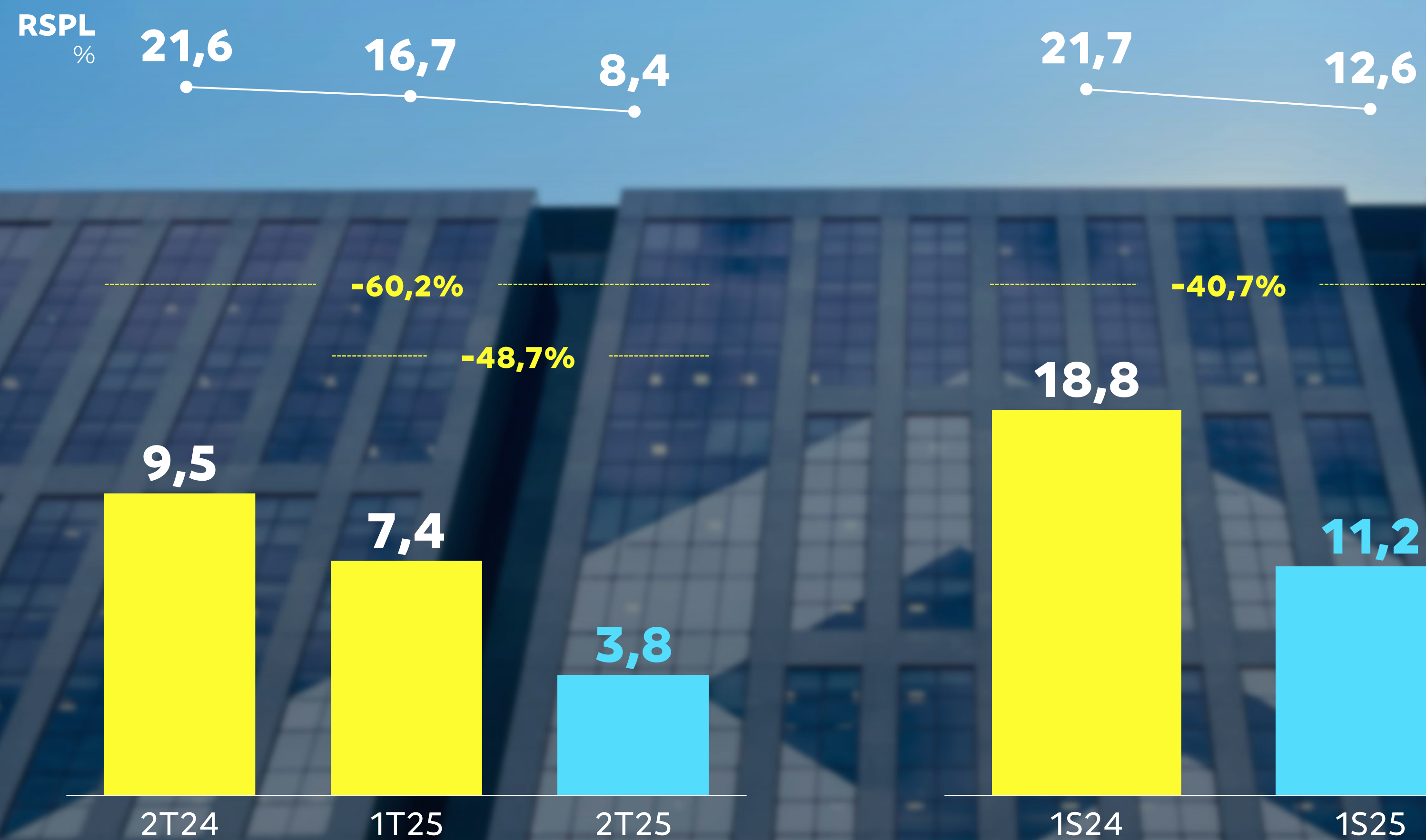
# Resultado





# Lucro Líquido Ajustado

R\$ bilhões







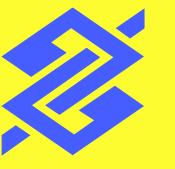
# Guidance 2025

## revisado

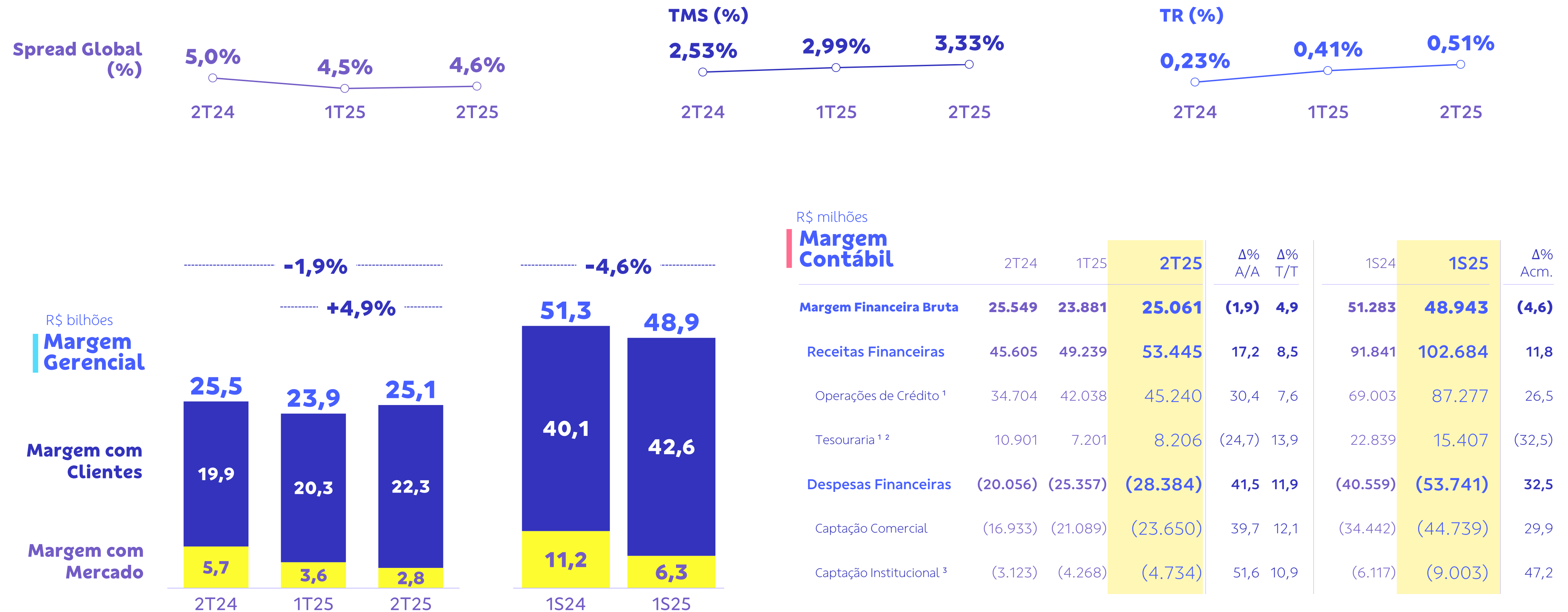
	Intervalo Anterior entre	Realizado 1S25	Intervalo Revisado entre
<b>Carteira de Crédito<sup>1</sup></b>	<b>5,5% e 9,5%</b>	<b>10,3%</b>	<b>3% e 6%</b>
Pessoas Físicas	<b>7% e 11%</b>	<b>8,0%</b>	<b>7% e 10%</b>
Empresas	<b>4% e 8%</b>	<b>15,2%</b>	<b>0% e 3%</b>
Agronegócios	<b>5% e 9%</b>	<b>8,0%</b>	<b>3% e 6%</b>
<b>Carteira Sustentável</b>	<b>7% e 11%</b>	<b>10,6%</b>	<b>7% e 10%</b>
<b>Margem Financeira Bruta</b>	<b>Em revisão</b>	<b>R\$ 48,9 bi</b>	<sup>R\$ bilhões</sup> <b>102 e 105</b>
<b>Custo do Crédito<sup>2</sup></b>	<b>Em revisão</b>	<b>R\$ 26,1 bi</b>	<sup>R\$ bilhões</sup> <b>53 e 56</b>
<b>Receitas de Prestação de Serviços</b>	<sup>R\$ bilhões</sup> <b>34,5 e 36,5</b>	<b>R\$ 17,1 bi</b>	<b>Mantido</b>
<b>Despesas Administrativas</b>	<sup>R\$ bilhões</sup> <b>38,5 e 40,0</b>	<b>R\$ 19,2 bi</b>	<b>Mantido</b>
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>Em revisão</b>	<b>R\$ 11,2 bi</b>	<sup>R\$ bilhões</sup> <b>21 e 25</b>

(1) As projeções de crédito consideram a carteira classificada doméstica adicionada de TVM privados e garantias e não considera crédito ao segmento governo. (2) Custo do Crédito: corresponde às provisões relacionadas ao risco de crédito de instrumentos financeiros de acordo com a Resolução CMN 4.966/21.





# Margem Financeira Bruta

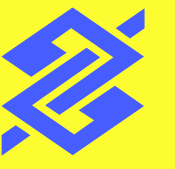


(1) Em função da Resolução nº 4.966/21, a partir do 1T25, houve a migração do resultado da carteira de TVMs Privados com característica de crédito da Tesouraria para as Receitas Financeiras de Crédito. (2) Inclui o resultado com juros, hedge fiscal, derivativos e outros instrumentos financeiros que compensam os efeitos da variação cambial no resultado; (3) Inclui instrumentos de dívida sênior, dívida subordinada e IHCD (exceto instrumento elegível ao Capital Principal).



# Custo do Crédito

R\$ bilhões



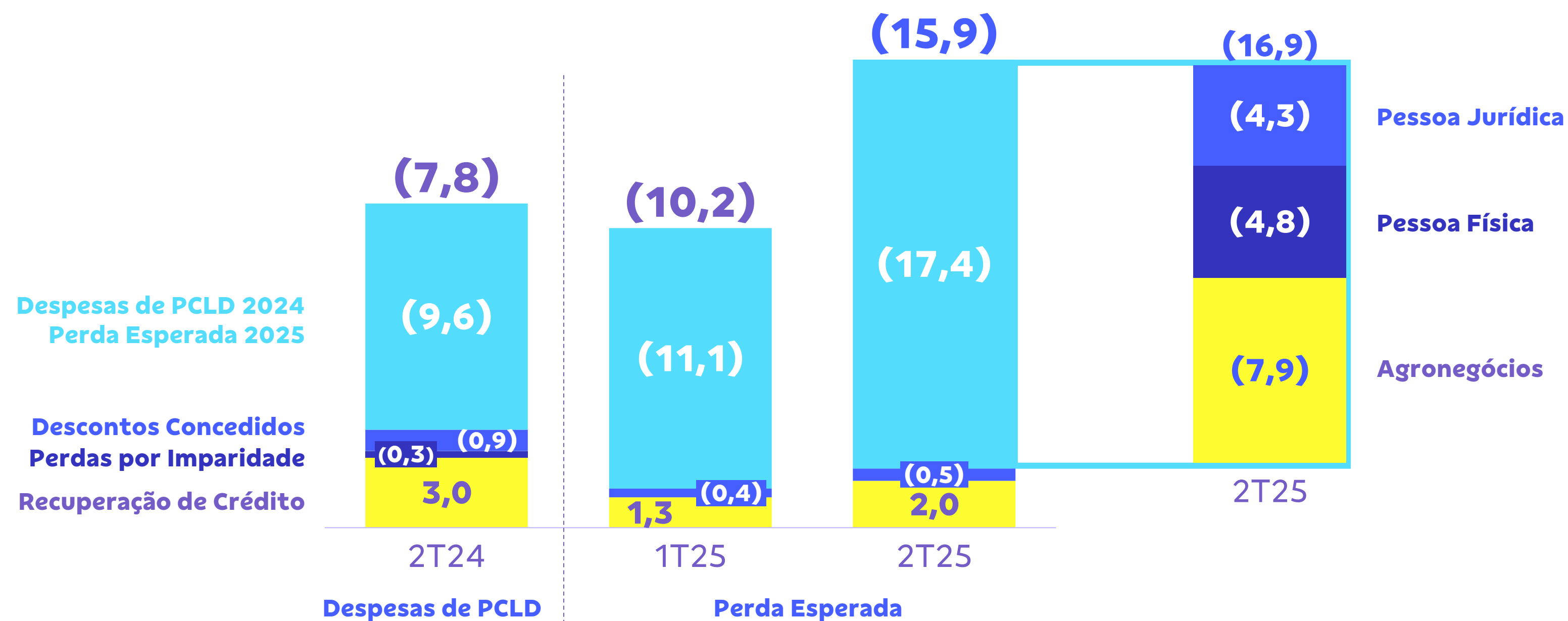
Despesas/Carteira (%)



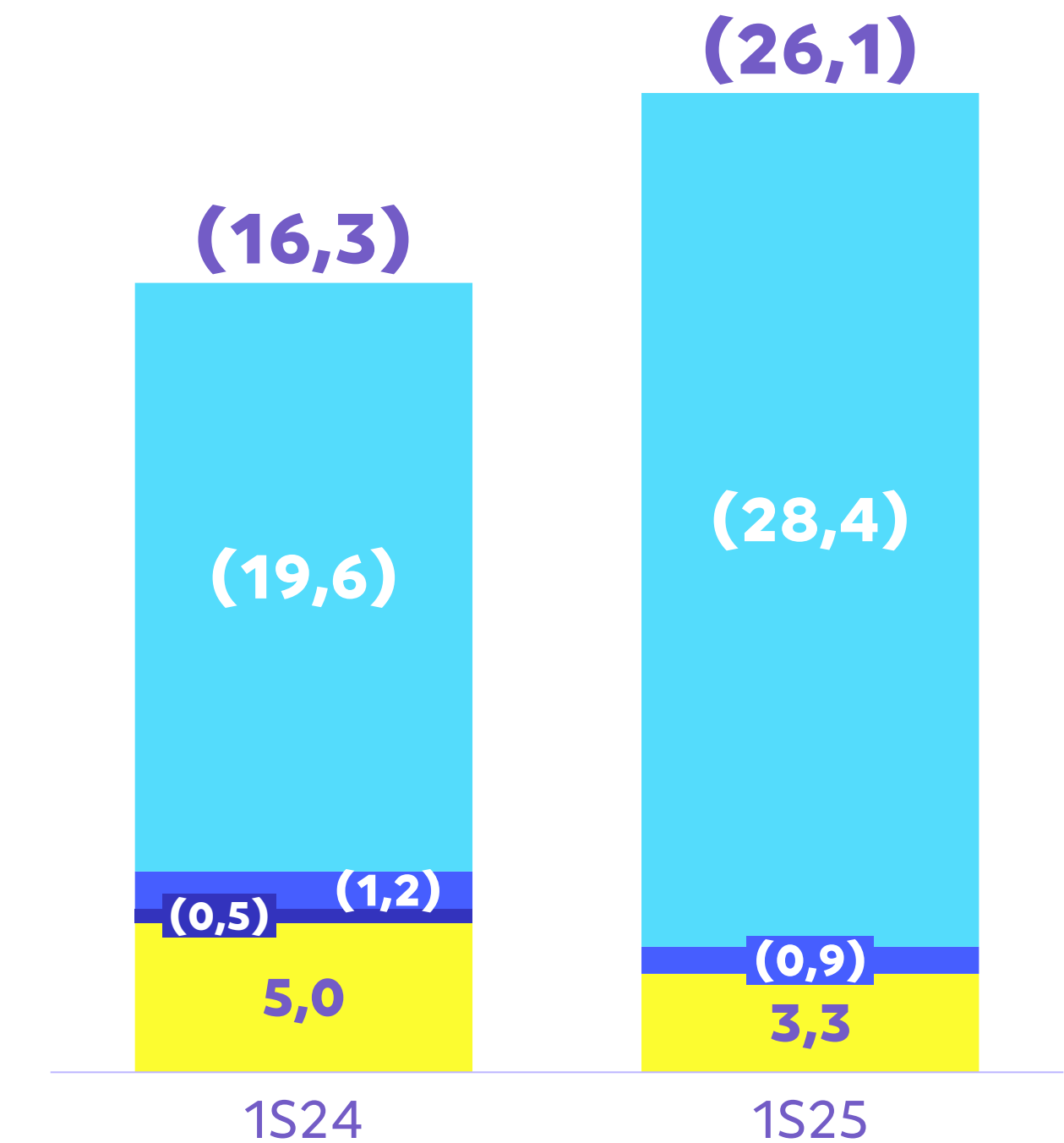
+103,8%

+56,7%

Fluxo da  
Perda Esperada  
(Carteira Interna)



+59,4%





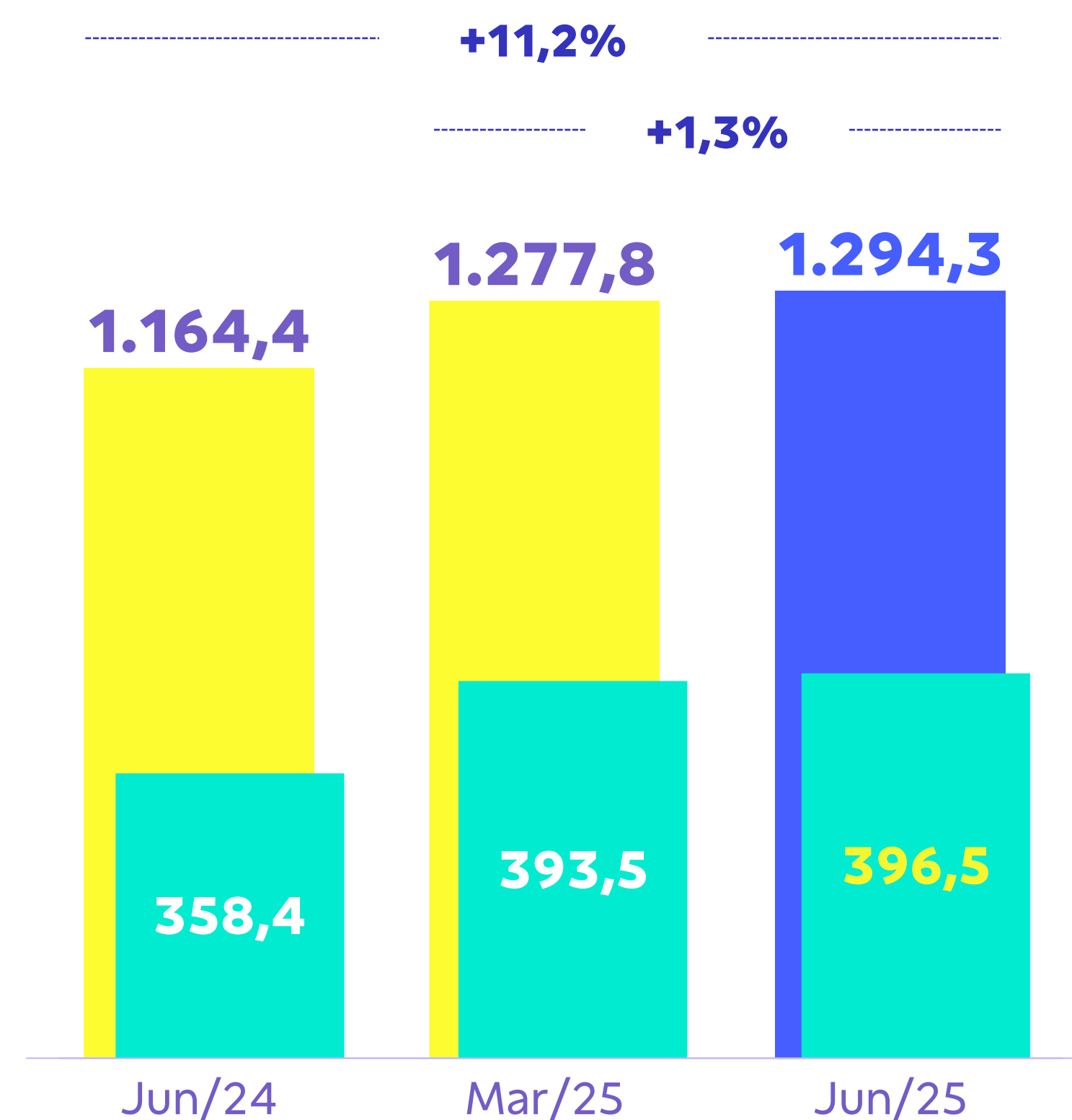


# Carteira de Crédito Expandida<sup>1</sup>

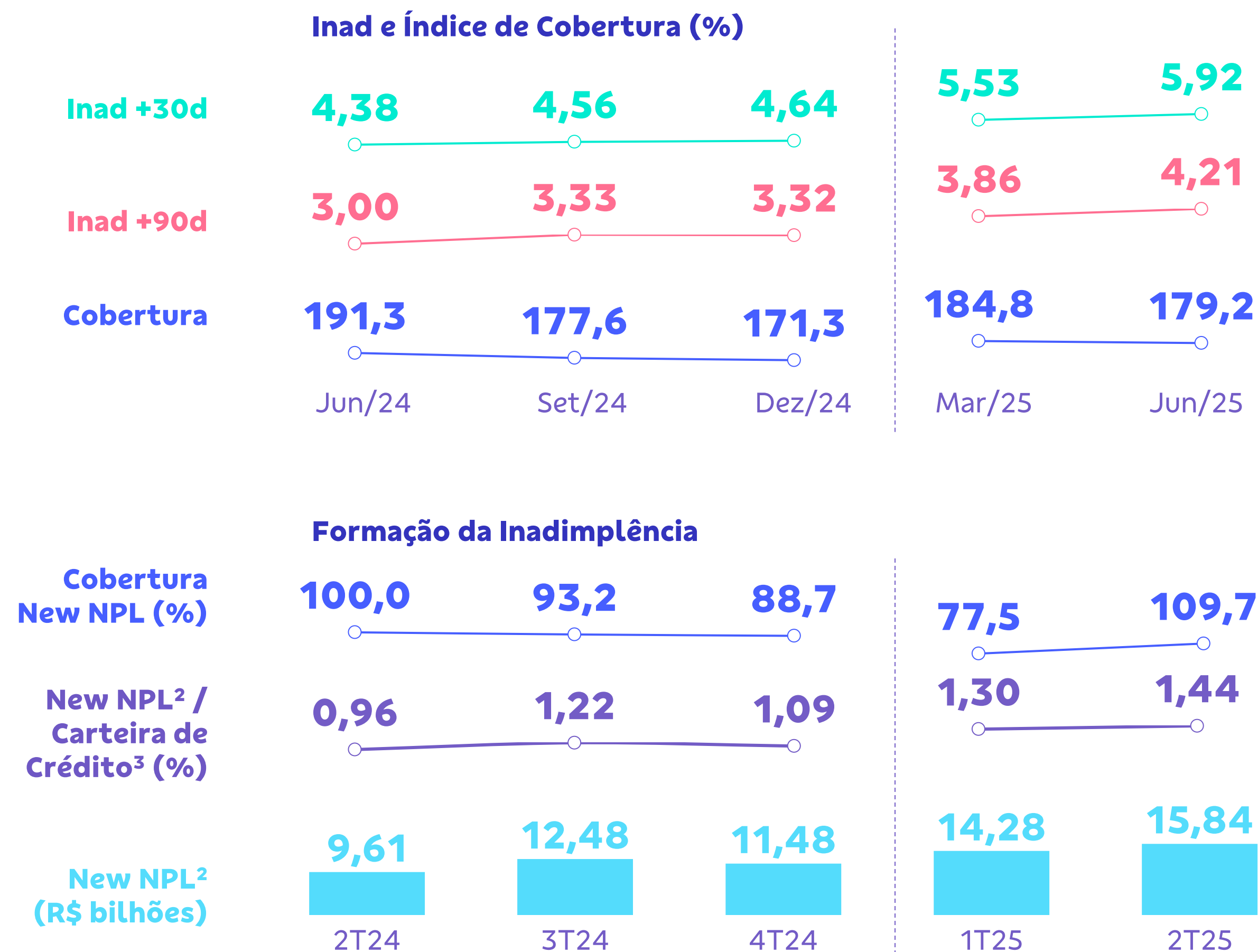
R\$ bilhões



Carteira de  
Negócios  
Sustentáveis



(1) Inclui TVM privados e garantias prestadas. (2) New NPL = variação trimestral do saldo das operações vencidas há mais de 90 dias, acrescida das baixas para prejuízo do trimestre. (3) Saldo da carteira de crédito do trimestre imediatamente anterior.

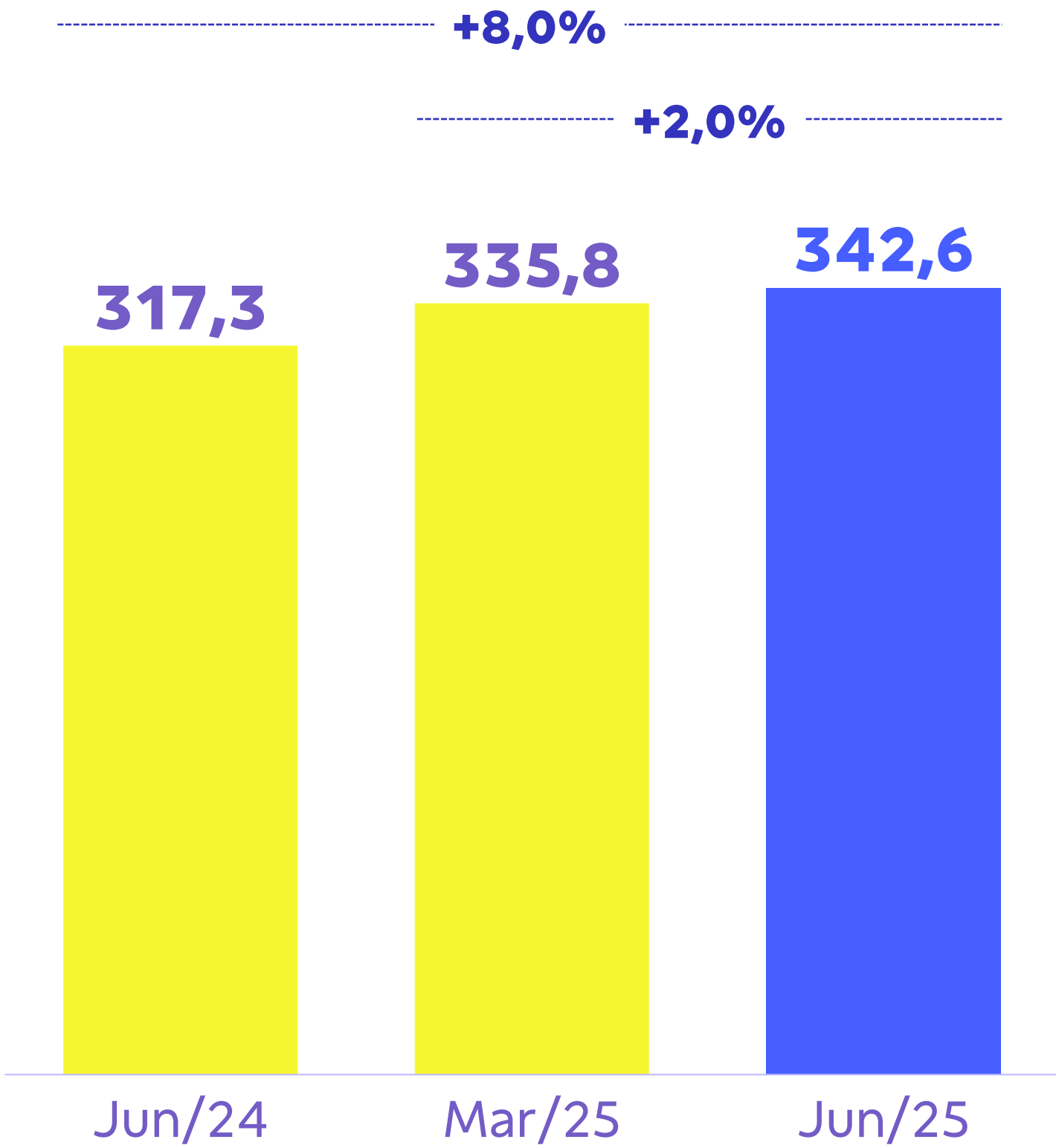
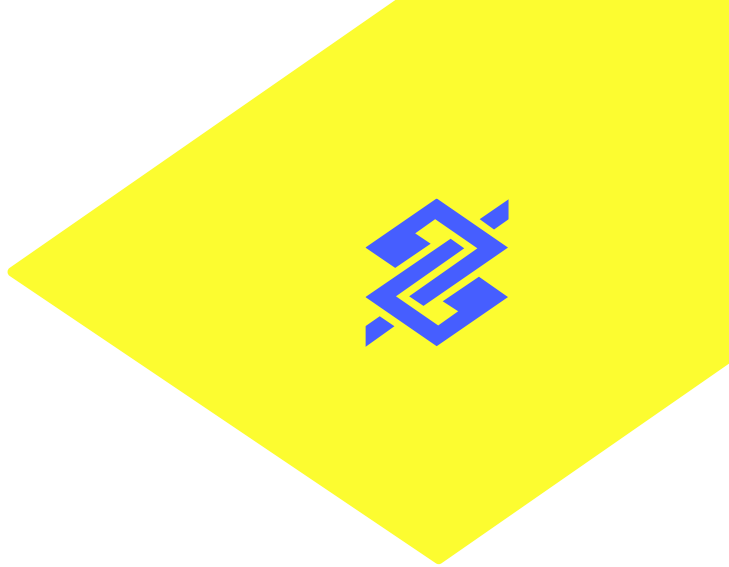




Carteira de Crédito

Pessoa Física

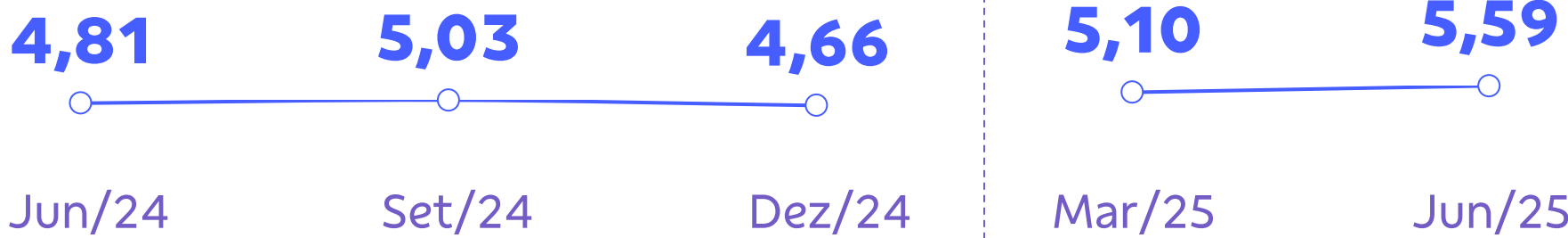
R\$ bilhões



Inad +30d  
Pessoa Física  
(%)



Inad +90d  
Pessoa Física  
(%)



Índice de  
Cobertura  
Pessoa Física  
(%)

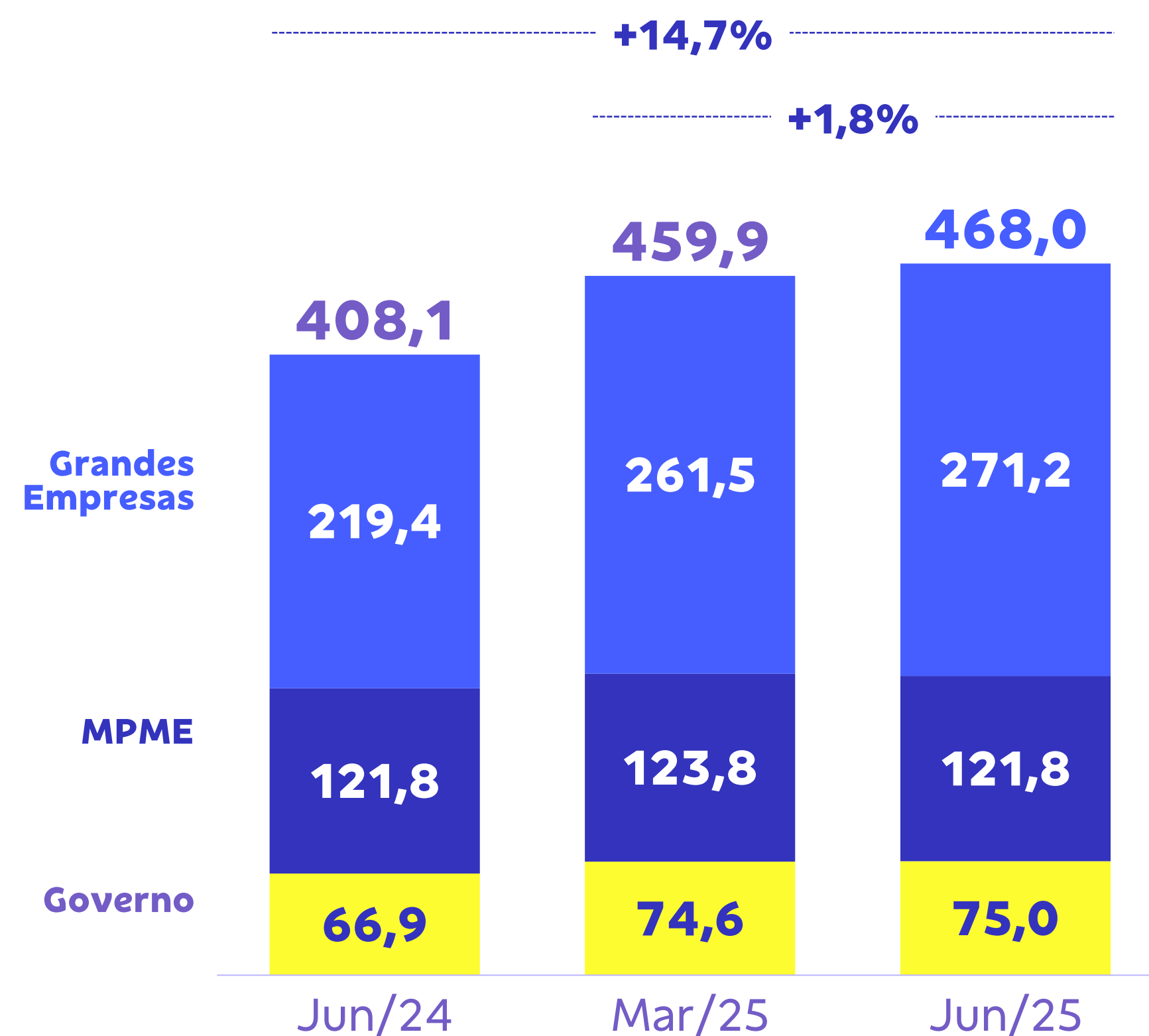




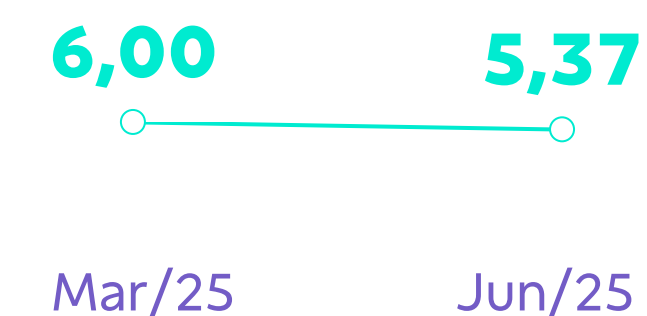
Carteira de Crédito

# Pessoa Jurídica

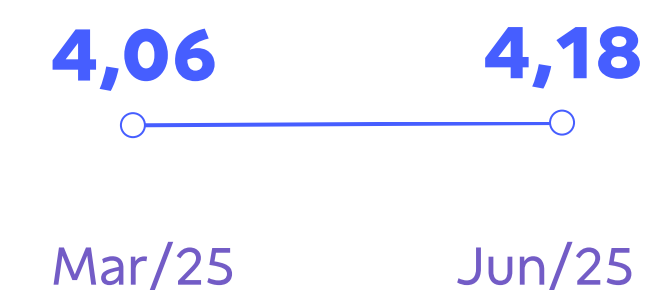
R\$ bilhões



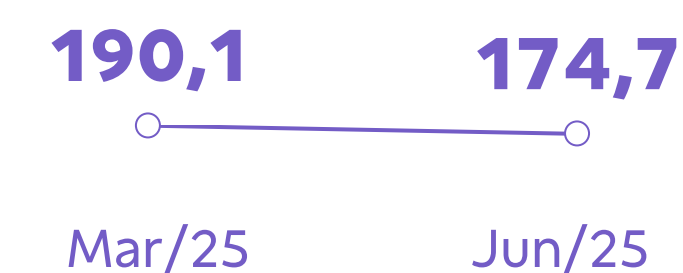
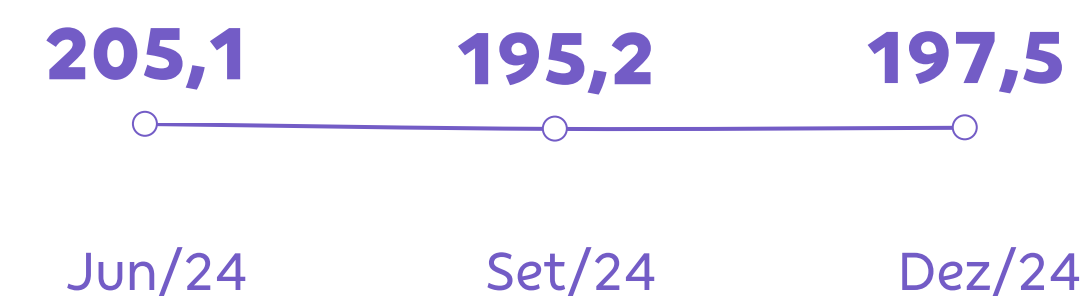
Inad +30d  
Pessoa Jurídica  
(%)



Inad +90d  
Pessoa Jurídica  
(%)



Índice de  
Cobertura  
Pessoa Jurídica  
(%)

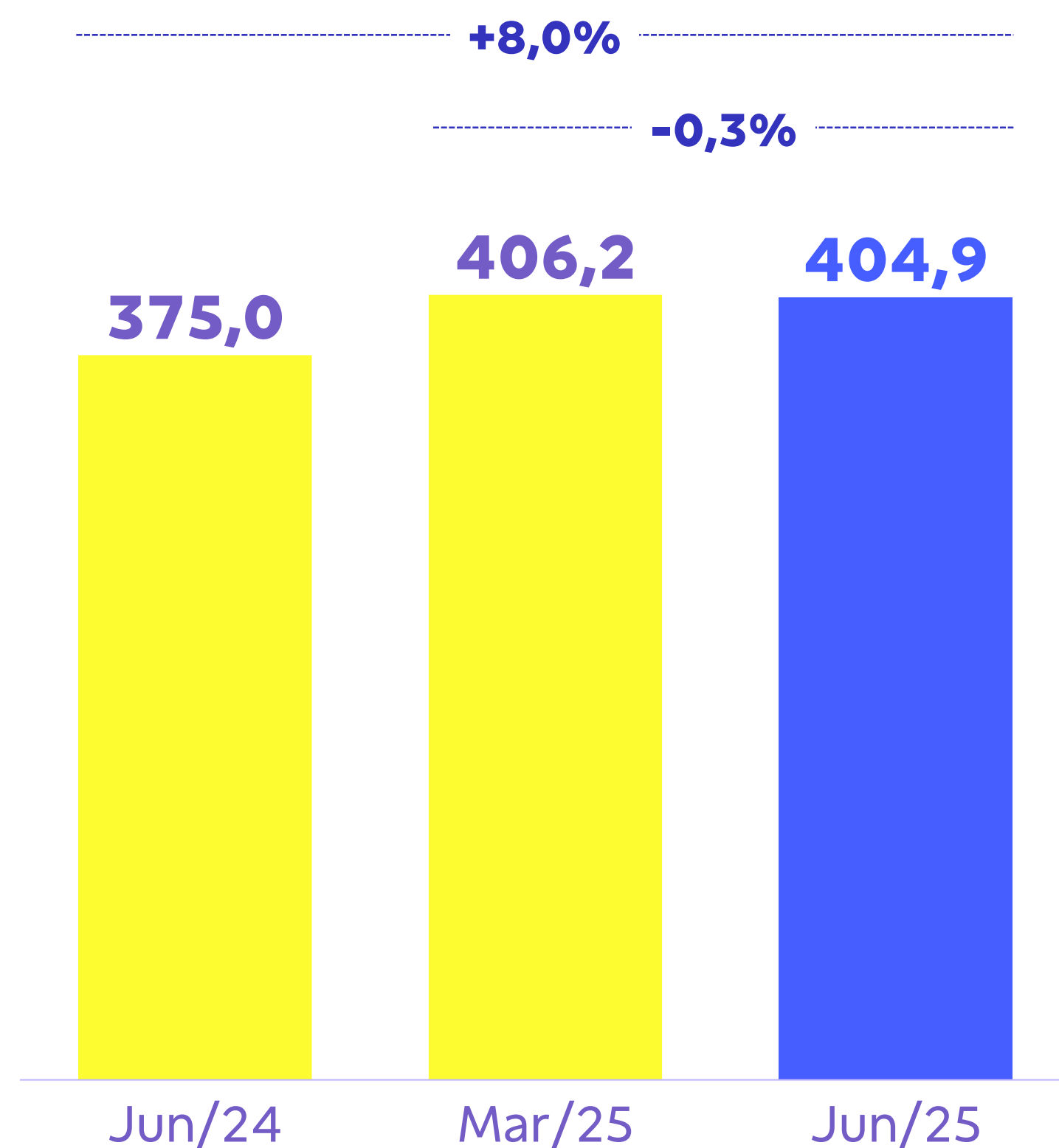




Carteira de Crédito

# Agronegócio

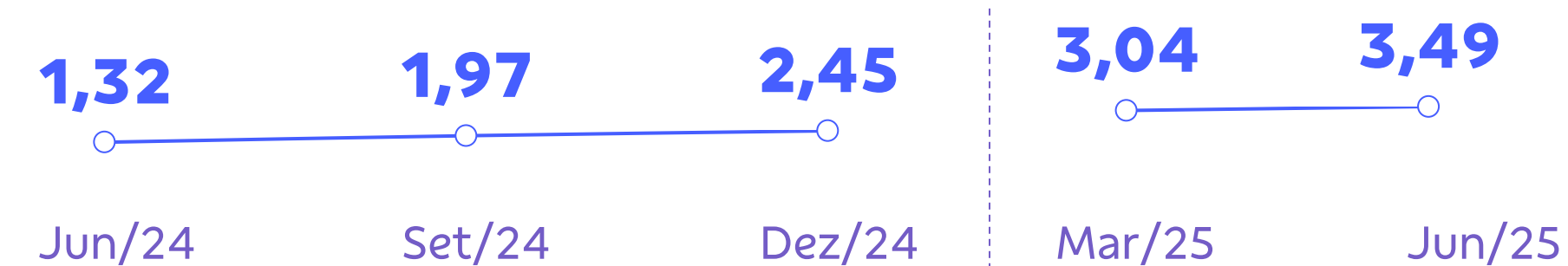
R\$ bilhões



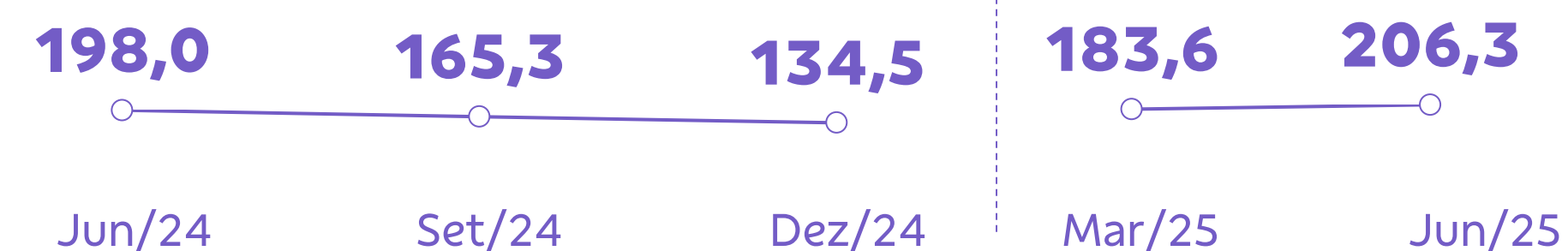
Inad +30d  
Agronegócio  
(%)



Inad +90d  
Agronegócio  
(%)



Índice de  
Cobertura  
Agronegócio  
(%)





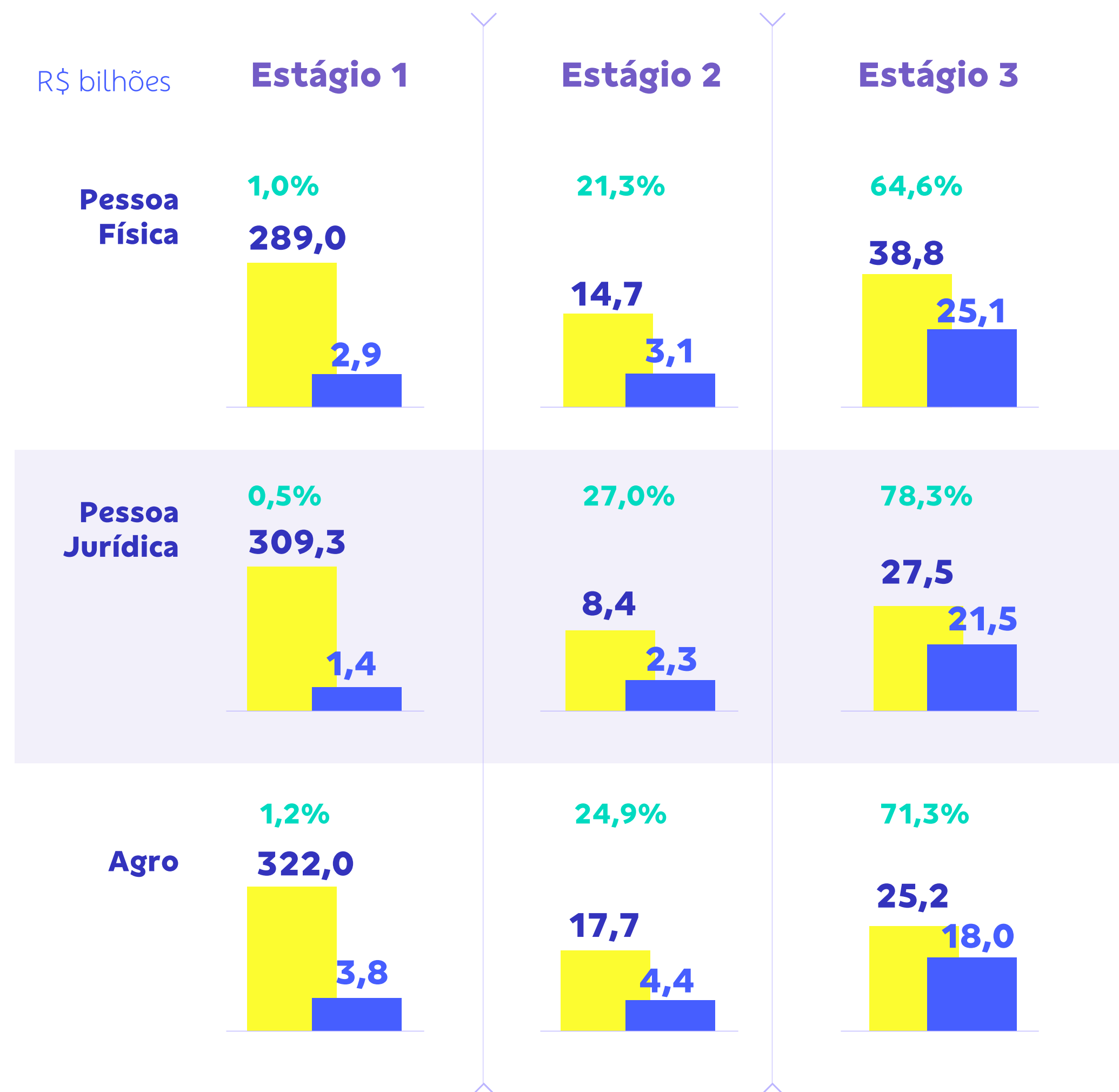
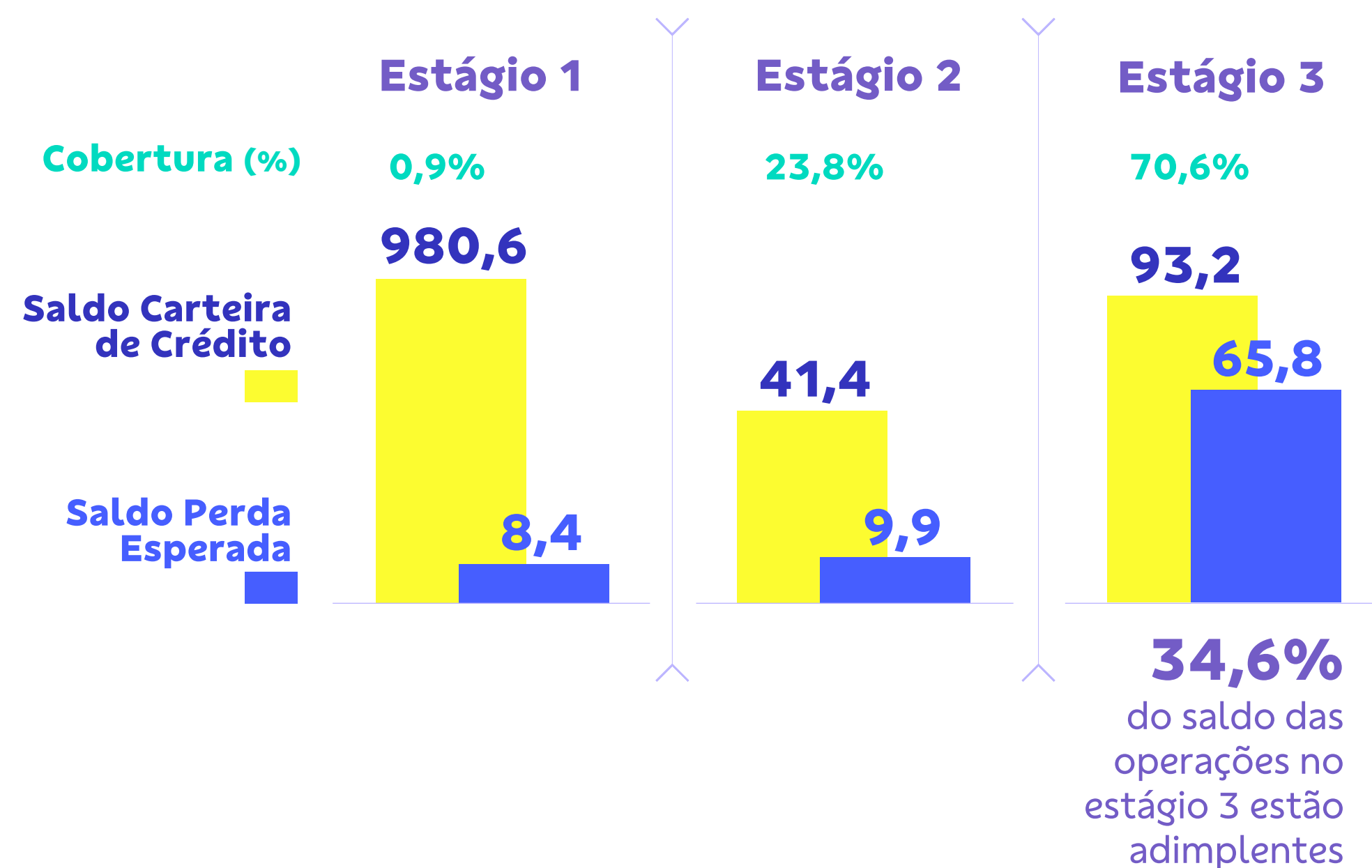
# Perda Esperada por Estágio

jun/25



## Carteira de Crédito

R\$ bilhões





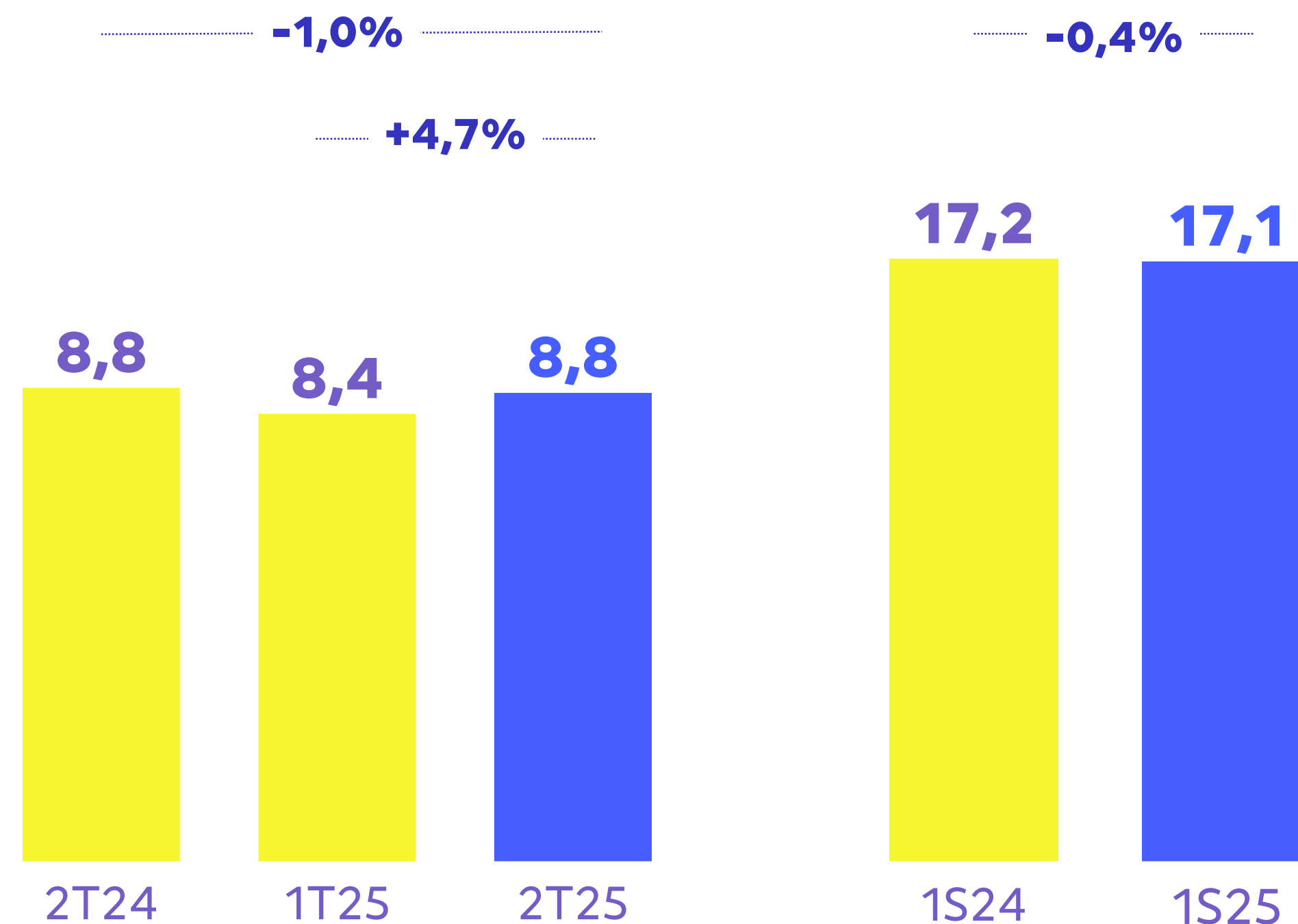
# Receitas de Prestação de Serviços e Despesas Administrativas

R\$ bilhões

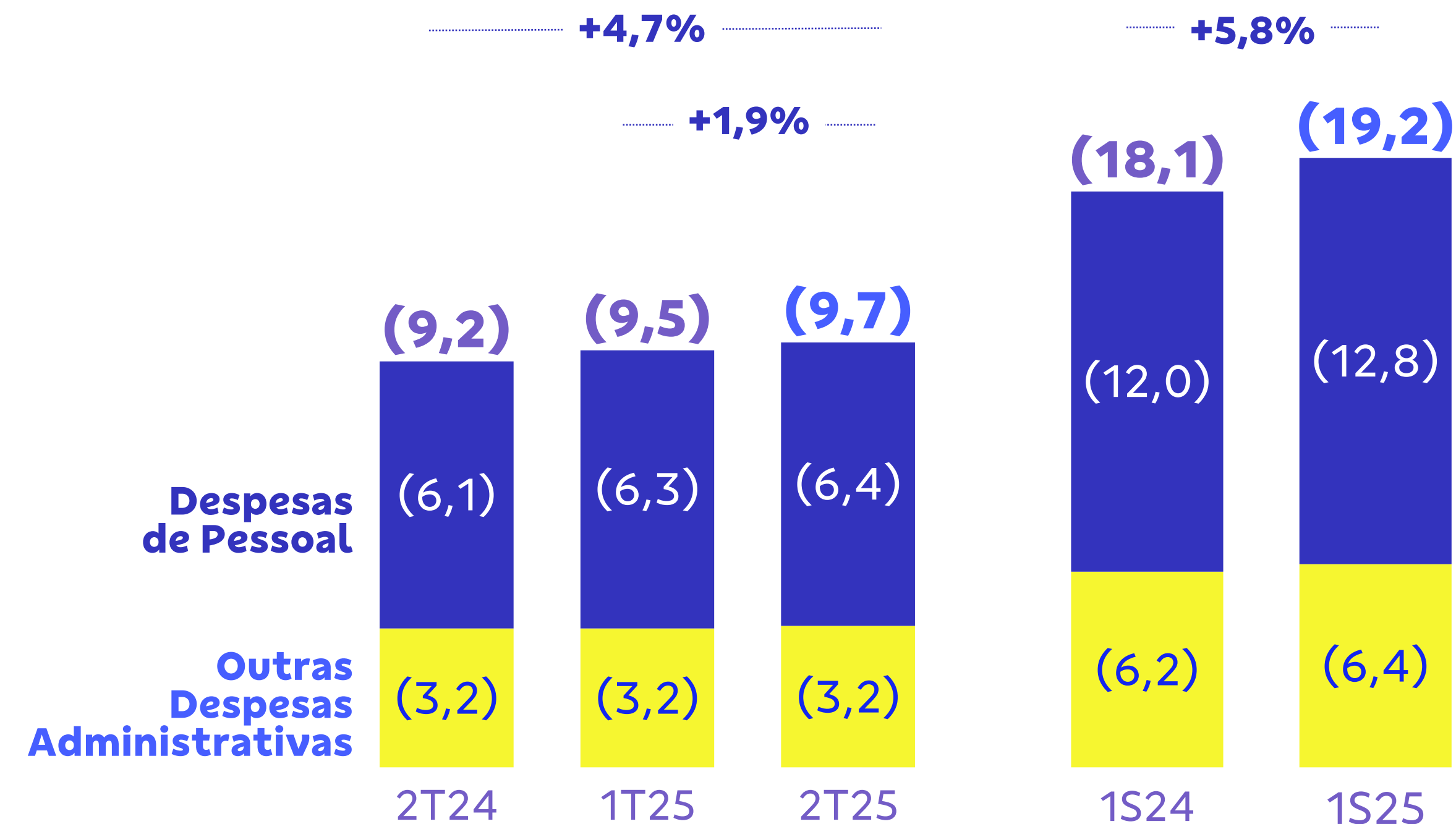
Índice  
de Eficiência  
12m

**27,0%**

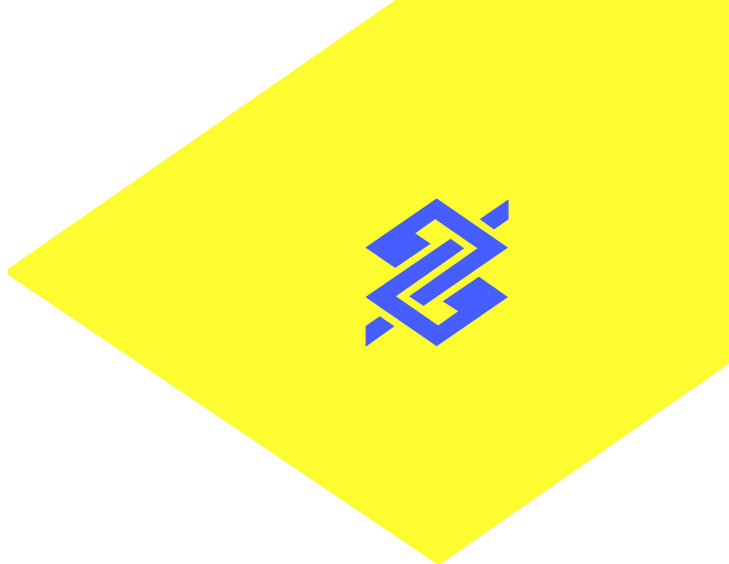
## Receitas de Prestação de Serviços



## Despesas Administrativas

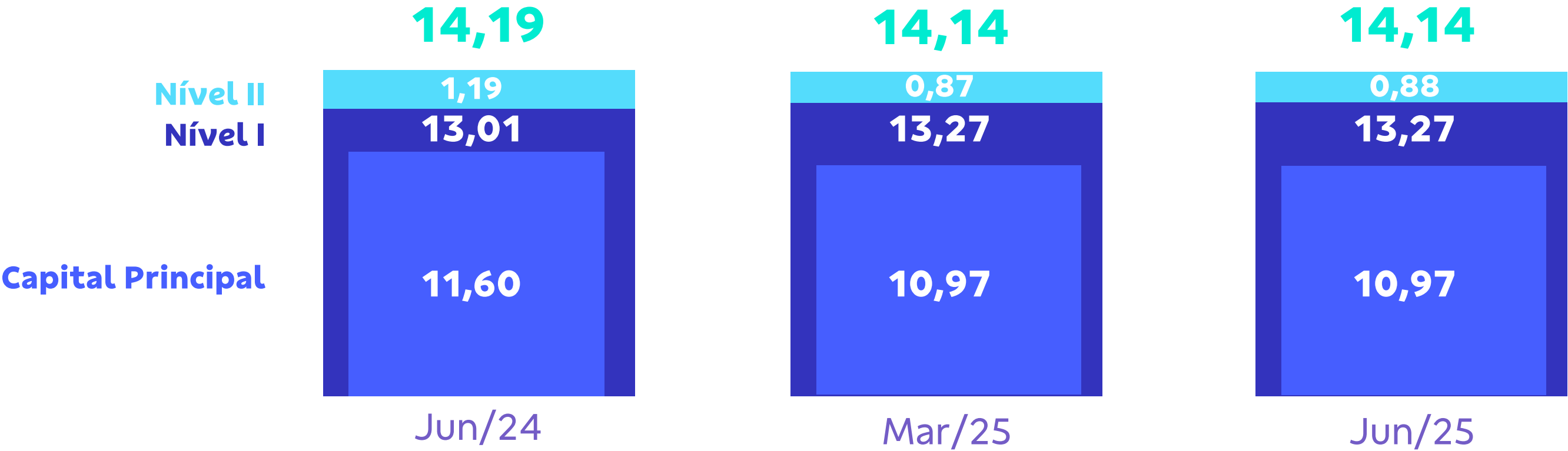




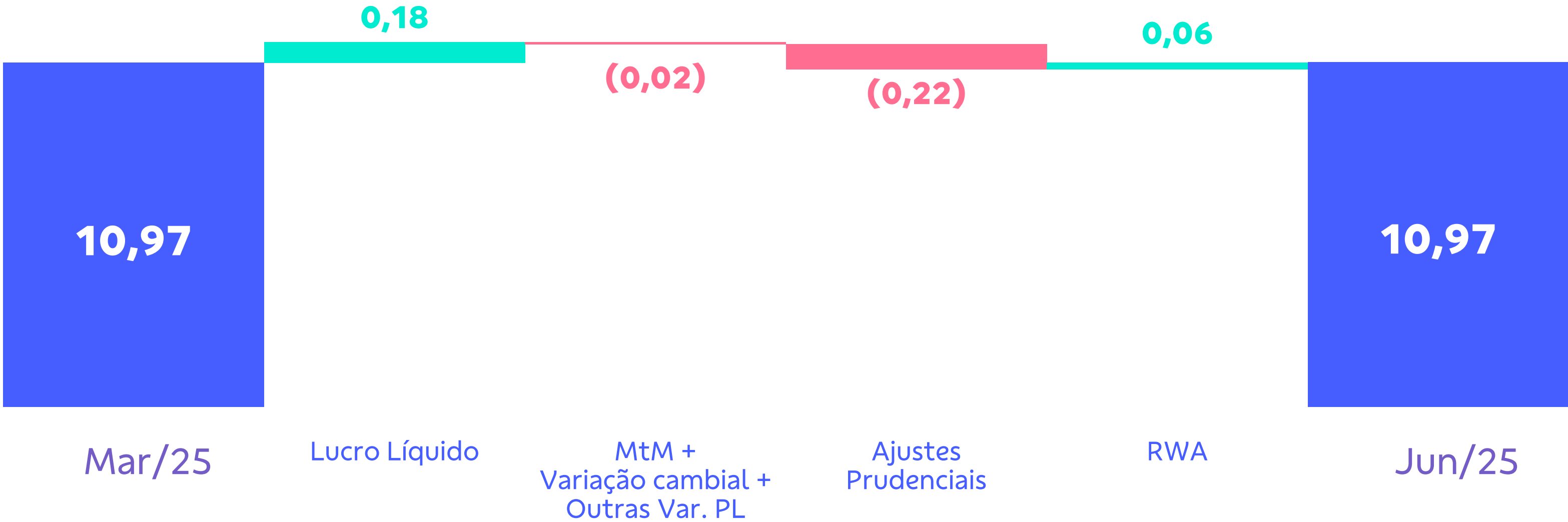


# Capital

Índice  
de Basileia  
(%)



Capital  
Principal  
(%)







**bb.com.br/ri**