



Marcelo Noronha – Bom dia a todos. Eu sou o Marcelo Noronha. Estou diretamente aqui da Cidade de Deus, na sede do Bradesco, para apresentar alguns detalhes do nosso resultado do primeiro trimestre de 2026.

Slide 2 – Destaques

Todo esse material foi divulgado ontem à noite, depois do fechamento de mercado. Nosso lucro líquido recorrente do primeiro trimestre de 2026 foi de R\$ 6,8 bilhões, um crescimento de 16,1% a/a e 4,5% t/t, entregando um ROE de 15,8%. No último trimestre de 2025, entregamos um ROE de cerca de 15,2%. Crescemos 0,6 ponto percentual. O que impulsionou esse lucro recorrente? O crescimento das nossas receitas totais, que aumentaram 14% a/a. Este é o principal impulsionador do crescimento da nossa rentabilidade, não apenas neste trimestre, mas que, naturalmente, impulsionará nossos resultados ao longo do ano. Deixamos claro o nosso apetite moderado. Tenho falado de apetite moderado para todo o mercado há vários trimestres. Apenas adotamos um viés mais conservador. Isso, porém, não significa diminuir o apetite ao crescimento da nossa carteira de crédito. Continuaremos crescendo, mantendo o ritmo acelerado. Contudo, em determinadas classificações de risco (*ratings*), segmentos ou culturas podemos optar por não realizar negócios. Buscamos ter uma carteira com cada vez mais garantias em nossa organização. Depois, veremos as nossas operações reestruturadas; falarei um pouco sobre provisão e de mercado também. O custo de crédito foi um pouco maior, e comentarei isso um pouco mais adiante, foi um caso específico do Banco de Atacado em recuperação que, efetivamente, impulsionou esse aumento. Decidimos agravar a provisão por uma postura mais conservadora. Há também uma pequena parte referente ao crédito rural de safras antigas, que pode estar no estágio três (como curadas) ou no estágio dois. É isso que observamos. Temos operado no crédito rural com muito mais garantias. Nosso grupo segurador entregou novamente resultados bem consistentes, atingindo quase 22% de ROE. Além disso, na semana passada, dia 30, concluímos o lançamento da Bradsaúde, que consolidou todos os ativos de saúde da nossa organização. Isso teve um impacto positivo em nosso capital, mas sobretudo, destravou valor para os nossos acionistas. É uma operação muito importante. Ela está avaliada em cerca de R\$ 46 bilhões em valor de mercado, o que significa que trouxe uma mais-valia superior a R\$ 30 bilhões para a nossa organização. Portanto, é um movimento bastante importante e que, em minha visão pessoal, possui potencial de valorização futura. Nossa transformação continua muito acelerada, com uso cada vez maior de alta tecnologia e IA Generativa (*GenAI*). Continuamos ganhando produtividade e entregando cada vez mais. Começarei sempre com o meu discurso de causa e efeito. Este é o nosso resultado recorrente, mas tivemos uma despesa não recorrente de R\$ 1,8 bilhão, relativa a uma contingência fiscal que, de acordo com a legislação, podia ser negociada. Tínhamos uma contingência da ordem de R\$ 5 bilhões, e resolvemos pagá-la integralmente, pagamos com crédito tributário (DTA). Portanto, esta é uma notícia promissora e bem positiva. Novamente, causa e efeito. A causa é a oportunidade de realizar um movimento como este, e o efeito é ter um balanço com ainda mais qualidade ainda. E direi mais: nos últimos dois anos, eliminamos contingências fiscais da ordem de 20%. Era uma oportunidade a ser aproveitada, pois confere mais qualidade, já que reduz o risco no balanço ao longo do tempo. Estou feliz com a realização dessa posição. Isso não altera absolutamente nada o nosso lucro recorrente, mas melhora a qualidade do nosso balanço.

Slide 3 – Receitas totais

Como mencionei, as receitas totais foram de quase R\$ 37 bilhões, com crescimento de 14% a/a, com destaque para todas as linhas de receita. Começando por seguros, previdência e capitalização, com crescimento de 20,4% a/a, superando neste primeiro momento o *guidance*.



Obviamente, o *guidance* é anual, reiteramos o *guidance*. E lhes digo uma coisa: minha expectativa é que ficaremos da metade para cima do *guidance*, da mesma maneira que falei no trimestre passado. A confiança permanece a mesma. Estamos bem tracionado. Novamente, falo de causa e efeito. As receitas de prestação de serviços cresceram 6,2% a/a, em um trimestre que é o pior para o sistema financeiro de forma geral. A área de cartões, por exemplo, tem seu maior volume no quarto trimestre, e no primeiro trimestre, o volume e, conseqüentemente, as comissões caem. Mesmo assim, continuamos crescendo. E nossa margem financeira, que deve ser o grande destaque. Obviamente, o grupo segurador e as receitas de prestação de serviços estão crescendo, mas aqui o grande destaque, com o maior valor absoluto. Crescemos 16,4% a/a e 4,2% t/t. Isso deve continuar impulsionando nosso crescimento ao longo do tempo. E observem que temos um comportamento perene. Nosso discurso é perene. Não há mudanças em nosso discurso, a não ser, obviamente, uma consequência de capital, um destravamento de valor da Bradsaúde, como comentamos, e abordarei cada tópico em mais detalhes adiante.

Slide 4 – Margem financeira (NII)

A margem com clientes e a margem com mercado são frutos da atividade. Nossa atividade está robusta, assim como nossa capacidade de originação. Por que temos originado crédito e passivo? Primeiro, pela montagem da nossa unidade de negócios (BU) de crédito, com uma área de gestão de portfólio robusta, uma nova área de precificação, trabalhando com os segmentos de clientes e precificando adequadamente, um acompanhamento rigoroso das safras para saber se estamos no intervalo de precificação, tração comercial, entregando experiências cada vez melhores para cada um dos segmentos de clientes, e abordagens individuais pelos nossos canais, o que tem feito grande diferença em nossa distribuição. É por isso que crescemos de maneira importante no lado dos ativos, no lado dos passivos, nas receitas de prestação de serviços e na distribuição de produtos de seguros e consórcio, por exemplo. Isso, naturalmente, impulsiona nossa margem, que cresceu 16,4% a/a, como comentei. Abordarei a despesa expandida de PDD um pouco mais adiante. O custo de crédito foi de 3,5%, e nossa margem líquida total foi de R\$ 10,4 bilhões. Quando a gente olha a margem com clientes, a nossa NIM (spread) cresceu para 9,1%. A nossa expectativa é manter uma NIM ao redor disso, perto de 9%, bastante estável. Na margem com clientes, tivemos um crescimento de 16,3% a/a e 2% t/t, mas, sem o efeito calendário, que pesou nesse primeiro trimestre, teríamos crescido 5% t/t. A nossa expectativa é que a margem financeira continue crescendo. Eu chamo a atenção também para a margem com mercado, que atingiu R\$ 600 milhões. Isso não é à toa. Cresceu porque houve muito trabalho, muita originação na mesa de clientes, que também é trabalhada pelo *trading*, pela mesa de energia e pelo ALM. A gente tem uma boa combinação, com bons profissionais, um bom time, e aproveitando as oportunidades. O ALM está presente nesse resultado, e a gente não vê isso como eventos pontuais, mas sim como uma condição consistente de entregar bons resultados de tesouraria ao longo do ano. Voltando ao efeito calendário, vale a mesma lógica para a margem com clientes líquida, que bate direto no *bottom line*. O spread líquido caiu um pouco, para 4,5%, o volume caiu de R\$ 10,3 bilhões no trimestre passado para R\$ 9,8 bilhões agora, uma queda de 4,5% t/t. Porém, sem o efeito calendário, teríamos um crescimento de 1% t/t, o que levaria o número do trimestre para R\$ 10,3 bilhões. Agora, apresentarei outro efeito para vocês. Detalhamos nosso custo de provisão no Banco de Atacado e nos outros segmentos. Observem que tivemos um crescimento maior no Atacado. Há algumas provisões, mas em um caso específico agravamos, o que representou a maior parte desse volume. Se excluirmos isso, a margem líquida teria sido superior. Isso não significa que esse volume de provisão seja recorrente, fomos mais conservadores. Mesmo sabendo que há uma negociação em curso e que temos perspectiva de bom recebimento, agravamos esse risco. Agora, apresento também a PDD que chamamos de massificada, mas que se refere aos outros segmentos. Observem aqui esses indicadores: crescemos R\$ 500 milhões, R\$ 300 milhões, R\$ 400 milhões trimestre a trimestre.



E fazemos provisão à medida que nossa carteira cresce. Falarei da carteira em breve para fixarmos esse número. Nossa carteira cresce e, conseqüentemente, fazemos provisão. Este é o efeito da Resolução 4.966. Temos portfólios (e isso vale para o mercado inteiro) que, no passado, pela Resolução 2.682, em M+1, já estávamos no *break-even* com a margem em relação à PDD ou provisão que fazíamos. Na Resolução 4.966, temos portfólios que só atingem o *break-even* em M+5, M+6, porque iniciamos com mais perda esperada. É o caso do cartão de crédito. Estamos crescendo bem em financiamento de veículos, em consignado, e em SME. Assim, estamos em um crescimento de carteira e, naturalmente, faremos mais provisão. Isso não significa simplesmente que a carteira está em atraso. E observem esses indicadores que estão aqui nos quadros (PDD expandida / carteira de crédito no massificado - trimestral): 1,3%, 1,4%, 1,3%, 1,4%. É isso que acompanhamos trimestre a trimestre. Quem acessar a divulgação completa verá uma apresentação com este indicador anualizado. Mas, trimestre a trimestre, esse é o significado. Portanto, o custo de crédito deve continuar crescendo nesse mesmo ritmo. Pode aumentar R\$ 500 milhões, R\$ 300 milhões, mas estamos fazendo provisão à medida que construímos e empilhamos carteira, o que garante, naturalmente, nossa margem financeira. É isso que observamos, e estamos muito seguros de tudo que estamos realizando. Comentarei também sobre a qualidade de crédito.

Slide 5 – Carteira de crédito expandida

Nossa carteira atingiu quase R\$ 1,1 trilhão, com um crescimento de 8,4% a/a. Contudo, o efeito cambial da valorização do real teve um impacto significativo, principalmente em grandes e médias empresas. Se desconsiderarmos esse efeito, estaríamos crescendo 9,5% a/a, mesmo com um apetite a risco moderado. Na pessoa física, vocês veem 9,5% a/a. Novamente, causa e efeito; é fruto de muito trabalho na base de clientes, de penetração e de novas experiências. Micro, pequenas e médias empresas cresceram 14,4% a/a. E trarei outros elementos em breve. E grandes empresas, que podem oscilar, como observamos trimestre a trimestre, em R\$ 10 bilhões para cima ou para baixo. Temos carteira de curto prazo e chamarei a atenção para alguns destaques em nosso plano. Novamente, causa e efeito. Não estamos crescendo em veículos por acaso. Estamos crescendo em veículos exatamente porque nos planejamos. Fizemos um diagnóstico profundo do mercado onde atuamos, nos quadrantes de veículos novos, pesados, motos (com baixo apetite, temos uma participação bem pequena), e seminovos e usados. Chamarei de usado o carro mais antigo e seminovos é o maior mercado do Brasil do ponto de vista absoluto. Assim, enxergamos todas as possibilidades de mercado e analisamos a experiência de nossos gerentes, das concessionárias (*dealers*) e dos clientes. Vimos que era preciso mudar. Tínhamos duas plataformas, uma para o correntista e outra para o não correntista junto à concessionária. O que fizemos? Mudamos a plataforma, dentro do nosso projeto de transformação. Implementamos uma única plataforma que proporciona uma experiência muito melhor para nossos gerentes, para as concessionárias e, sobretudo, para nossos clientes. Ela é muito mais eficiente operacionalmente, pois é unificada, e muito mais eficiente no quesito precificação, permitindo decisões rápidas de crédito, para qualquer tipo de precificação, e dentro do intervalo de RAR (retorno ajustado ao risco) que estou falando para vocês, operamos neste trimestre de 20% a 28%, que é satisfatório para nós. O crescimento ocorre porque temos capacidade comercial, base de penetração em nossos correntistas e também em *dealers*, com uma plataforma muito mais competitiva, selecionando adequadamente nossos riscos e, por isso, crescemos 7,3% t/t. Se mantivermos esse nível de crescimento, assim como nas outras carteiras, alocamos mais o custo de provisão no início, conforme a 4.966, para construir essa margem de intermediação ao longo do tempo e capturar esse valor durante o período. A performance do cartão de crédito não difere do que temos apresentado; ele cresce 10,6% a/a, principalmente na alta renda, com quase 19% a/a. Nosso crédito consignado: ao analisarem o histórico, verificarão que no consignado estávamos



crescendo cerca de 5% a/a, chegamos a 8,3% a/a, crescemos 3,2% t/t. É importante notar que temos uma carteira que atingiu R\$ 107 bilhões. Estamos muito bem tracionados no consignado público; em breve falarei sobre o privado. O INSS implementou diversas modificações que reduziram a produção do mercado. Em certos momentos, ela ficou ligeiramente abaixo de 50%. O mercado, assim como nós, começou a retomar a produção. Por essa razão, não estamos apresentando crescimento na carteira, pois temos uma carteira expressiva que também possui liquidações mensais. No entanto, no geral, estamos crescendo e vamos crescer no INSS. No privado, crescemos quase 43% a/a e aproximadamente 31% t/t. E lembrem-se de que dissemos “vamos acelerar no privado no momento certo, quando tivermos total segurança das averbações feitas em conjunto entre bancos e Dataprev”. Foi assim que fizemos, também selecionando clientes com bom retorno ajustado ao risco, que isso é o que importa para nós. Olhando para a inadimplência do mercado; observamos 6,7%, 6,8%, quase 7% de inadimplência no privado. Em nosso caso, estamos falando de pouco mais de 4% de inadimplência (acima de 90 dias). Portanto, estamos muito bem também nesses portfólios. No portfólio geral de crédito consignado, o mercado apresenta cerca de 3% de inadimplência acima de 90 dias, 2,97%, se não me falha a memória, enquanto temos 2,4% de inadimplência total. Portanto, estamos bem controlados nesse aspecto. Nosso capital de giro cresce 16,3% a/a. Ele está presente em grandes empresas e em micro, pequenas e médias empresas. Observem as linhas governamentais FGI e FGO. No ano passado, representamos 26% de toda a produção de FGI e FGO, conforme apresentei no último trimestre. Ao final do ano, em 31 de dezembro, zeramos e reiniciamos a contagem da produção. Finalizamos março com cerca de 20,6% de *share* de produção, liderando este mercado. Evidentemente, temos bons concorrentes no mercado. A concorrência é salutar, pois nos impulsiona, assim como nós impulsionamos os demais. Naturalmente, os concorrentes vêm pressionando, um banco pressionando o outro; a disputa é boa e positiva para todo o mercado e para as empresas. Aqui mostramos quanto cresceu a nossa carteira, quase 81% a/a. Isso significa que crescemos menos nas carteiras com menor garantia para alcançar este patamar (16,3% a/a). Não temos obsessão por ser o líder, o que queremos, e passei isso à equipe recentemente, é retorno ajustado ao risco. É o retorno que queremos, obviamente, com escala sobre essas linhas, e ampliando o relacionamento que temos com esses clientes de micro, pequenas e médias empresas. Estamos muito seguros de tudo o que estamos fazendo. Mantemos o apetite no agronegócio. Nossas safras do agro, que em 2025 vêm com muito mais garantia, e as de 2024 também, são muito melhores. Estamos vendo um pouco mais de estresse nas safras passadas. Vimos enchentes no Sul do Brasil que depois se transformaram em seca. Empresas de grande, médio e pequeno porte e pessoas físicas repactuaram suas dívidas; os bancos, de modo geral, concederam carência de dois anos, mesmo tendo alienação fiduciária. Essa carência começou a vencer. Certas culturas ainda não estão em condição de pagamento. Por essa razão, estou dando a perspectiva de um agravamento no setor rural.

Slide 6 – Indicadores de qualidade da carteira

Continuando sobre a carteira, nosso *over 90* está estável. Em breve, abordarei outro fenômeno. Nosso estágio 3 recua para 7,1%. Comentarei em seguida sobre o estágio 2. Nossa carteira reestruturada, entre dezembro de 2023 e março de 2026, teve uma redução de R\$ 14 bilhões. Entretanto, ao analisar o ativo mais problemático, ele recuou R\$ 15,7 bilhões, o que é um valor expressivo, atingindo 3,1% (do total da carteira). Alguém pode questionar qual o tamanho esperado para essa carteira. Acredito que uma carteira em torno de 2,9% a 3,1% seria nosso tamanho natural, observando que ela começa, naturalmente, a se estabilizar ao longo do tempo. Agora notem a evolução de nossa carteira com garantia, que apresentamos todo trimestre. Saímos de 59,3% em dezembro, ao final do trimestre anterior, para quase 61% de todo o nosso portfólio com garantias. Observem que na pessoa física representa quase 70%. Temos operado bem e estamos seguros da qualidade do nosso portfólio. Observem o detalhe sobre o estágio



2, que cresce um pouco. A inadimplência *over 90* total está estável, mas em PME cresce um pouco, vindo em linhas governamentais, FGO e FGI. A razão do crescimento é que, embora a maior parte das empresas esteja pagando, há uma parcela que, após o vencimento do período de carência, não efetua o pagamento. E para quem tem crescimento de carteira na velocidade que mostrei no slide anterior – 80% de crescimento – isso naturalmente pressiona o *over 90*. E pela 4.966, por mais que a perda esperada seja menor, ela também avança para o estágio 2. O período de honra do FGO é de 180 dias, mais 5 dias para efetivação da honra, totalizando 185 dias. O período de honra dos programas do FGI é de 90 dias para solicitação, mais 30 dias para a efetivação, somando 120 dias. Isso é o que ocorre. Não há nada de diferente, com estabilidade da inadimplência na pessoa física e uma situação muito boa para as grandes empresas. Outra questão interessante é que o nível de cobertura do nosso estágio 3 cresce. Há um fenômeno de deslocamento entre estágio 3 e estágio 1, e de estágio 2 para estágio 3. Ou seja, há transferência entre estágios. Eu falei sobre a carteira antiga de rural, que em alguns casos pode estar presente aqui, em operações curadas, por exemplo. E pode migrar para operações reestruturadas, mesmo com um pouco mais de garantia. Assim, há esses movimentos na 4.966, que consideramos absolutamente tranquilos. Agora, observem aqui: tenho outra nota de rodapé, que se refere ao *write-off* (baixa). Foi uma pergunta que recebemos do RI. O *write-off* cresceu em valor absoluto, e cresceu em outros trimestres também. Ele cresce ou decresce dependendo da safra e do mix que chegou, mas o valor relativo é de 1%. Podem verificar, trimestre a trimestre. Ele se mantém em torno de 1%. Em safras melhores, é 0,9%. Em safras um pouco piores, é 1,1%. Portanto, está estável. Conforme já mencionei, quando a 4.966 foi adotada, mantivemos o mesmo critério de *write-off* que tínhamos anteriormente na Resolução 2.682. Não alteramos. Assim, estamos muito seguros e tranquilos em relação a tudo o que temos realizado em nosso portfólio. Tenho acompanhado *pari passu* as safras com a equipe da BU de crédito, com a equipe de riscos e com a equipe de cada segmento de clientes. E posso lhes dizer que temos uma faixa de preço e de nível de estresse. No *over 30 mob 4*, que é a melhor *proxy* que temos, todos eles estão dentro do intervalo previsto. Pode ser que alguma modalidade tenha um leve desvio, e a equipe tem autonomia para imediatamente trabalhar e ajustar os modelos e as políticas, se necessário. Assim, estamos tranquilos em relação à qualidade de nossos ativos. Novamente, observo crescimento no custo de crédito em função do crescimento da nossa carteira e de um cenário macroeconômico um pouco pior, mas nada além disso.

Slide 7 – Receitas de prestação de serviços

As receitas de prestação de serviços tiveram crescimento de 6,2% a/a. Este trimestre é sabidamente mais fraco para os bancos, para o sistema financeiro. Mas há alguns destaques importantes. Lideramos o negócio de consórcios em algumas linhas bem importantes. Contemplamos quase R\$ 4 bilhões em bens pagos no 1T26. E o crescimento dessas receitas de prestação de serviços foi de quase 20% a/a. Em custódia e corretagem, 15,5% a/a. É importante lembrar que tudo isso tem recorrência, é fruto de atividade, não obra do acaso. É fruto de muito trabalho e das novas experiências que oferecemos aos clientes. No mercado de capitais, que chamou a atenção, fizemos agora uma coletiva e um jornalista perguntou sobre as perspectivas para o setor, notando o crescimento: "Vocês cresceram mais de 60% no *investment banking*". Vou dar a vocês outro dado que não consta aqui. Temos *rankings* no *investment banking*. Nossa equipe de renda fixa cresceu, temos originado muito mais. Novamente, não cresceu por acaso, mas sim porque teve muito mais originação e capacidade de colocação neste mercado altamente demandante. No ano passado, fomos o segundo banco em originação de renda fixa no mercado brasileiro, de acordo com a ANBIMA. No ano anterior, tínhamos 14,1% de *share*. Fechamos o primeiro trimestre com crescimento de 69%, também em segundo lugar, mas com 22% de *market share* na originação de renda fixa. Assim, estamos tracionados em toda a organização, em diferentes linhas de negócios e segmentos de clientes.



Slide 8 – Despesas operacionais

Despesas operacionais: absolutamente controladas, como temos mencionado trimestre a trimestre. Crescimento de 7,8% a/a, e uma redução de 4,6% t/t. E destaque, como sempre, as despesas com pessoal e administrativas. Crescimento de 5,4% a/a, e redução de 8,8% t/t. Evidentemente, o maior impacto na despesa de pessoal é o PLR, pagamento da remuneração variável, que é bem positivo. Na divulgação completa, vocês verão que a despesa de pessoal é negativa ou estável, exceto pela remuneração variável. Isso é favorável. Nas despesas administrativas, ao consultarem também, verão que despesas transacionais, por exemplo, que resultam em processamento – devido à nossa alta atividade – crescem. Contudo, transporte de valores, aluguéis e manutenções decrescem a/a e t/t. Mantemos nossa disciplina de revisão do footprint; neste trimestre, 238 novas revisões.

Slide 9 – Seguros, previdência & capitalização

Prosseguindo, nosso grupo segurador, como mencionei no início, tem entregado resultados muito relevantes. Um ROE de quase 22%, com R\$ 2,8 bilhões de lucro líquido e 13% de crescimento a/a, com o volume de prêmios de R\$ 29 bilhões. Observem que o resultado das operações de seguro, que inclui todo o grupo segurador, inclusive a Bradsaúde, apresentou crescimento de 20,4% a/a. Destaque para o crescimento do resultado operacional, de 22,1% a/a. Ele representa praticamente dois terços do resultado apresentado no primeiro trimestre, o que é bem positivo. Nossas provisões técnicas continuam crescendo, quase 10%, atingindo R\$ 455 bilhões. Portanto, estamos muito satisfeitos com tudo o que tem sido feito no grupo segurador, em outras ligadas financeiras e também em *payments*.

Slide 10 – Basileia & dividendos / JCP

Sobre o quesito capital, estamos apresentando o capital *pro forma*. O Nível 1 cresceu para 14,5% e o principal para 12,7%. Tudo está disponível para que vocês analisem o movimento da Bradsaúde, que impactou nosso capital. Isso é positivo para nós. Podemos responder às suas dúvidas, e nossa equipe de RI e da área de finanças estão à disposição para explicar todos os detalhes sobre esse movimento que realizamos, que nos coloca em uma zona de conforto muito grande em relação ao nosso capital. Não mudamos nossa perspectiva; com ou sem ele, estaríamos seguindo nossa jornada. Existem particularidades, sempre no primeiro trimestre há uma queda um pouco maior de capital. Já prevíamos isso, e o RI informou-os constantemente. Em seguida, estabilizamos para o ano. Ali está o JCP, destacado para o ano.

Slide 11 – Movimento Change

E aqui, nossa transformação. Conforme mencionei no início, fiz um balanço grande da transformação no trimestre anterior. Portanto, não os cansarei repetindo todo esse balanço.

Slide 12 – Plano de transformação em execução acelerada

Apresento apenas algumas características para concluir. Já mencionei a nova plataforma de veículos. Portanto, não a repetirei. Várias inovações com uso intensivo de inteligência artificial. Não preciso passar por cada uma delas; estou continuamente informando que estamos muito acelerados, investindo bastante. É interessante essa ferramenta que também temos agora na tesouraria, o *Easy Trade*, para clientes de menor porte, as SME, que se conectam diretamente e podem fechar suas operações. Chamo a atenção para mais duas ou três características mais.



Lembro que mostrei a BIA Clientes, no Prime, no trimestre passado, que já tinha um nível de acurácia alto. Crescemos ainda mais, alcançando 94%; ela vai aprendendo, e ganhamos produtividade, melhorando a experiência do cliente. Continuamos realizando *upgrades* para clientes Prime e Principal, como comentamos. Temos um número que está na apresentação anterior, que vocês podem consultar. Fizemos *upgrades* em mais de 500 mil clientes neste primeiro trimestre e continuamos na nossa jornada, abrindo escritórios do Principal e expandindo nosso Prime. E o varejo digital: lembro que encerramos o ano passado com 19 milhões de clientes totalmente digitais, e agora fechamos com 28 milhões, como havíamos apontado que atingiríamos um número muito superior a este. Estamos muito confiantes e acelerados na nossa transformação, que vem trazendo produtividade e ganhos importantes para a nossa organização em todos os lados, do lado da eficiência, mas também do lado do crescimento, da experiência do cliente.

Slide 13 – Conclusões

Minhas conclusões: primeiro, um forte resultado operacional no primeiro trimestre. É o que estamos observando. Ficamos muito felizes com este resultado. Ele cresce quase 8% t/t e com consistência, quase 15% a/a. Tecnologia, já mencionei a vocês, não vou repetir. A nova segmentação de clientes vem elevando o NPS e proporcionando boas experiências, e, obviamente, traciona o *run the bank*. O apetite a risco que comentei no início, com um viés mais conservador. Continuamos com apetite a risco mais moderado, mas continuamos tracionados. Entregaremos aquilo que temos como expectativa no guidance. Somos competitivos e estamos competitivos nas linhas em que temos apetite a risco. Tenho muita convicção disso. Outra coisa que vale novamente salientar: o nosso lucro líquido não só no banco, mas nas ligadas financeiras, no grupo segurador, de uma forma geral. Mantemos nosso compromisso de aumento gradual e de crescimento *step by step*. Vamos continuar investindo e melhorando nossa competitividade no curto e no longo prazo, como lhes tenho dito. E a nossa Bradsaúde, como o mais completo ecossistema de saúde do Brasil, que também comentei no início, gerou uma mais-valia importante. É uma companhia brilhante, bem mais diversificada. Em breve, comentaremos um pouco mais. Eu trouxe simplesmente para vocês aqui para informar que, de fato, ficamos orgulhosos com esses prêmios da *The Banker*, em várias linhas: Machine Learning, Mobile, Inteligência Artificial. Ganhamos prêmios bem importantes, que foram conquistados por bancos internacionais que têm se destacado em tecnologia. Por isso, estamos valorizando isso aqui. Concluo minha apresentação. Fico à disposição de vocês para a nossa sessão de perguntas e respostas.

Sessão de perguntas e respostas

Marcelo Noronha - Estou aqui com meu colega Cassiano Scarpelli, que é o CFO, CTO, e nosso amigo André Carvalho, nosso RI. Mas não só isso. A Bradsaúde teve a sua cerimônia de abertura de capital na B3. Estou também aqui com dois colegas que gostaria de chamar à tela: meu colega Carlos Marinelli, CEO da Bradsaúde, que realizou a cerimônia e apresentou a nova empresa de capital aberto, a SAUD3, na terça-feira. Vocês já fizeram a conferência. E meu colega Ney Ferraz Dias, que é o CEO da Bradesco Seguros agora, da Bradseg. Ele substituiu Ivan, que foi para o Conselho de Administração do banco e, naturalmente, está apoiando a transição de nossos colegas Marinelli e Ney Ferraz Dias. Bom dia a todos. Obrigado por estarem conosco também.



André Carvalho – Obrigado, Marcelo, Cassiano, Marinelli, Ney. Bom dia a todos. Gostaria de informar que, para fazer perguntas, por favor, enviem suas perguntas por e-mail para investidores@bradesco.com.br ou pelo WhatsApp, número (11) 97443-8238, ou apontem a câmera para o QR Code que aparece na tela. A primeira pergunta vem do Mario Pierry, do Bank of America. Mario.

Mário Pierry (Bank of America) – Bom dia, pessoal. Parabéns pelo resultado. Vocês vêm entregando um resultado bem previsível, em linha com o *guidance* que vocês deram. Parabéns pela listagem da Bradsaúde; realmente, melhorou bastante o capital. Acredito que não será mais um foco do mercado daqui em diante, dado o seu nível de capital. Eu queria focar mais na margem financeira (NII). Você mostrou na apresentação que o crescimento do NII é um grande destaque. Mas como você vê esse crescimento continuando, dado esse apetite mais moderado para crédito, que não discordamos, realmente acredito que o cenário macro está mais incerto devido à guerra, mas queria entender um pouco melhor como você vê a evolução do NII com esse apetite mais moderado e quais segmentos mais te preocupam quando se olha para o crédito nos próximos 12 meses. Obrigado.

Marcelo Noronha - Mário, obrigado pela sua pergunta e obrigado por participar conosco. Vou dizer o seguinte: temos um apetite, como disse na apresentação, mais conservador. Isso significa mais conservador porque abordamos determinados modelos para certas modalidades de clientes e ajustamos o modelo. Podemos, em política também, estar mais conservadores com certas políticas de crédito. Por exemplo, no agro, que considero um segmento bem importante para o Brasil e que aumenta a competitividade, mantemos o apetite a risco. Mas, veja, mantemos um apetite a risco, embora tenhamos, naturalmente, uma política direcionada. Estamos olhando para certas culturas, clientes que são mais tradicionais, mas também outros que têm potencial, a modalidade e a garantia que temos para operar. É o que estamos fazendo. Mas isso não significa menor apetite para crescer. Muito pelo contrário. Mostrei aqui muita tração e reafirmo a você: a margem financeira impulsionará nosso resultado do ano. É o *top-line*. Estamos empilhando crédito, e crédito de qualidade, incluindo linhas governamentais, crédito consignado. Falei também de cartão de crédito com um pouco mais de restrição para determinados públicos, o que mostramos na apresentação do crédito. Mas continuamos acelerados e querendo fazer negócios e ter um crescimento significativo. Não foi à toa que crescemos quase 81% a/a em nossa carteira com linhas governamentais. Isso mostra que temos pujança, temos capacidade de entrega, e isso vem impulsionando o NII. Portanto, vejo o NII crescendo, com uma NIM ao redor de 9%, como mostramos. E com crescimento maior, implico um pouco mais de custo de crédito, o que não é preocupante. O importante é termos as safras controladas e, para cada modalidade, a perda devida. Esse é o nosso foco. E crescer em veículos também é outra alavanca que temos, porque existe mercado com retorno ajustado ao risco que é bom, e há mercado que efetivamente não entrega isso. Não estamos nesse último. Estamos muito conscientes do que estamos fazendo e aumentamos a competitividade aqui. É um pouco por aqui. Agora, é óbvio que também para o segmento de médias empresas, o segmento de atacado, ontem, vi Milton falar de desconcentração, e aqui também: desconcentramos bem nossas participações nas grandes empresas. Acredito que dez maiores têm, talvez, 13% [conforme Relatório de Análise Econômica e Financeira, página 42, os dez maiores devedores representam 5,4% da carteira] do nosso número total. Portanto, aqui também precisamos analisar isso com lupa. Esse é o nosso caminho; estamos todos muito orientados a fazer acontecer, e lembrando que nossa área de gestão de portfólio trabalha a carteira viva e aponta potenciais riscos de inadimplência para todos os tamanhos de empresa, o tempo todo, junto com os segmentos de clientes. Obrigado, Mário.



André Carvalho – Obrigado, Mário. A próxima pergunta vem do Daniel Vaz, do Safra.

Daniel Vaz (Safra) - Obrigado, André. Bom dia, Marcelo. Bom dia, Cassiano. Obrigado pelo espaço. Marcelo, acredito que a mensagem do *step-by-step*, fazendo das palavras do Mario também as minhas, tem dado um bom contorno para as expectativas da trajetória do ROE. Vocês chegaram perto de 16%, virtualmente parecido com o custo de capital próprio, então, é possível afirmar que o banco já não destrói valor como estava destruindo nos anos passados. Acredito que agora essa mensagem de *step-by-step* é acompanhada de um viés mais conservador no apetite a risco. Então, vocês falaram com um viés mais conservador após observar algum ponto de degradação em algumas linhas. Então, o que estou tentando entender aqui é: o que pode ser melhor do que o esperado além do crédito, que temos um pouco mais de atenção e mais conservador, para você voltar a acelerar esse seu *step-by-step* de ROE? Custos é uma linha que no guidance vocês estão acima dos seus pares, e queria entender quando você pode voltar para uma convergência aos seus pares, como Itaú, Santander etc., pensando em custos. Quando você olha na sua trajetória de custos, que é mais pressionada neste curto prazo, quando poderíamos esperar novamente custos convergindo mais para uma média perto de inflação menos? Então, queria ouvir de vocês o que pode surpreender no curto prazo, e se custos pode ser isso, olhando para 2026, 2027. Obrigado.

Marcelo Noronha – Obrigado, Daniel, obrigado por participar conosco mais uma vez. Vou te falar o seguinte: você falando aqui, já estou arrependido de ter colocado "mais conservador", porque o apetite a risco é moderado. Então, ele é mais conservador no sentido que mencionei: em certos modelos, fechamos a torneira; em certas políticas, corremos menos risco. Esse é o trabalho da nossa equipe o tempo todo, da BU de crédito. É o que estamos observando. Então, continuamos acelerados no lado do ativo, mas lembre-se também que a construção do nosso NII passou pelo passivo. Diminuímos muito nosso custo de passivo aqui no banco. A margem com mercado, comentei sobre a tesouraria também, que tem sido muito importante, acima até do que tínhamos de expectativa. Continuamos com o mesmo horizonte, mas estou muito mais seguro do que estamos fazendo também lá. O outro lado da história, do crescimento ou decréscimo de despesas: acredito que estamos fazendo muito bem nosso dever de casa na eficiência. Veja que algumas linhas de despesa administrativa, eminentemente, vêm com crescimento negativo ano contra ano, trimestre contra trimestre. A diferença está no que é custo de tecnologia, de processamento transacional mesmo, porque estamos com uma atividade bem alta, e ela cresce. O custo do sistema financeiro, que pagamos algumas coisas, também cresce. Mas se você olhar o conjunto na apresentação completa, Daniel, verá que estamos indo muito bem. Obviamente, ainda temos algumas contingências trabalhistas e cíveis, o que, em algum momento, convergirá para um número menor. Não tenho expectativa para agora, mas para 2027, 2028, veremos, naturalmente, alguns impactos dessas ações que estamos tomando ali. Então, vejo que as receitas vão nos alavancar muito mais. Você lembra também que, no trimestre passado, comentamos que nosso investimento em tecnologia, não abrimos mão. E que crescemos, entre *Opex* e *Capex*, 26% no ano de 2025, investindo. Então, continuamos investindo para melhorar nossa competitividade em frentes diferentes, mas particularmente na frente tecnológica, em todas as linhas, inclusive *cyber*, para melhorar a experiência do cliente, para aprimorar processos internos, entregando uma plataforma nova de veículos, como falei para vocês. Cassiano, fique à vontade para complementar.

Cassiano Scarpelli – Eu só gostaria de complementar, lembrando que estamos no meio do processo da transformação. Ainda temos um ajuste de *footprint* que onera, eventualmente, neste momento, as contas de despesas, em que pese, por outro lado, já termos um controle



muito forte em todo aquele celeiro de aquisição. Fizemos uma mudança muito radical em todo o nosso segmento de compras. Então, fizemos um trabalho super importante, com diretrizes claras, e estamos com as despesas sob controle. Então, você tem o ajuste do *footprint*, que é importante. Você tem duas linhas que você mencionou que são importantes e são ofensoras, que terão uma trajetória de queda, que são as contingências cíveis e trabalhistas, que também são oriundas desse processo do ajuste do banco como um todo. Então, entendo que temos um custo adequado para o momento em que estamos hoje, de não abrir mão de investimentos. Os investimentos em tecnologia, o investimento na formatação de todos os segmentos, no treinamento dos nossos gerentes para mudar a postura, sobretudo a proposta de valor para cada segmento. A mudança tecnológica para o banco digital, essa é outra importante faceta da nossa transformação. Então, acredito que ela está neste momento adequada para o nosso momento. Terá melhorias, como temos dentro do plano. Queremos atingir aquele nosso índice de eficiência abaixo, no final da nossa transformação, o que vínhamos falando, e acredito que a direção continua correta.

André Carvalho - Só queria salientar mais um último ponto, que é a questão do nosso esforço de consumo de crédito tributário e aumento de ativo tangível. Demos um passo importantíssimo este ano. Nossa previsão é de estoque de crédito tributário no final deste ano, basicamente igual ao final de 2025 em termos nominais, o que aumenta o ativo tangível e melhora nossa perspectiva de rentabilidade. Isso também é muito importante.

Marcelo Noronha - Naturalmente, André. Você mencionou um ponto bem importante. É importante saber que, independentemente desse evento, que destravou valor para os nossos acionistas, como mencionei, a mais-valia e tudo mais, todos os meses estudamos o nosso crédito tributário (DTA - *deferred tax assets*), quais oportunidades temos. Para nós, quanto maior o capital, efetivamente maior a perspectiva de crescimento e de gerar lucro, antecipando o que um outro colega analista sempre provocou aqui para nós, para aumentar o lucro e consumir o DTA mais rapidamente. Temos feito isso com disciplina e observado as oportunidades que temos. Obrigado.

André Carvalho - Ótimo. Obrigado, Daniel. A próxima pergunta vem do Pedro Leduc, do Itaú BBA. Pedro, é um prazer vê-lo.

Pedro Leduc (Itaú BBA) - Obrigado, André, obrigado, Noronha, Cassiano, bom dia a todos. Duas perguntas. Primeira, por favor, mais um esclarecimento sobre a ponte de capital que vocês fornecem com a transação de Bradsaúde. Vocês divulgaram 250 bps, que seria o impacto pro forma. A primeira dúvida é se isso já é líquido de impostos que devem pagar ou se precisa de algum outro evento? Esta é a primeira. Em seguida, se podem detalhar o que compõe esses 250 bps? É um efeito no PL (patrimônio líquido)? É menos ajuste prudencial? Esta primeira pergunta, na parte do capital, que visa entender um pouco mais esses 250 bps. Começando se já é líquido de impostos.

Marcelo Noronha - Pedro, obrigado pela sua pergunta. A primeira resposta é sim. Sim, já é líquido. O fechamento (*closing*) ocorreu em 30 de abril, mas peço que o Cassiano responda a essa questão, e André, se quiser, complementa.



Cassiano Scarpelli - Não há mais o que acontecer; a operação já está efetivada desde 30 de abril. Ela é composta, basicamente, por dois grandes eventos ou pilares. Um é o fato de a empresa ser conceituada como uma *holding* pura versus uma *holding* de seguros. Essa reponderação do capital é parte desses 250 bps. A segunda é a geração de valor tributário, que gerou imposto e produz esse efeito. Ao reduzir o crédito tributário, temos esse efeito na sequência, pagando os tributos e compensando-os com o crédito tributário. Esses são os dois componentes: registro da operação em um valor de mercado em livros fiscais, isso não é contábil, é apenas a parte fiscal, o que gera pagamento com crédito tributário. E a segunda parte é o efeito do ajuste prudencial por ser uma *holding* pura, em comparação com uma *holding* de seguros. Esses são os grandes componentes dos 250 bps.

Marcelo Noronha - Pedro, ficou claro?

Pedro Leduc (Itaú BBA) - Excelente. A segunda pergunta refere-se a PDD (provisão para devedores duvidosos). Talvez seja onde recebi mais questionamentos dos investidores. Em relação ao massificado, entendemos que sazonalmente o custo de crédito aumenta um pouco. OK. Há o caso *corporate*, que é específico, mas as notícias são abundantes sobre empresas deixando o Brasil. O investidor, então, questiona se o nível de PDD líquida que observamos, R\$ 9,7 bilhões, se é esse ou daqui para cima nos próximos trimestres, ou se realmente haveria um efeito positivo da sazonalidade no massificado, e esse *corporate* não estando mais presente no segundo trimestre. Se podemos trabalhar com uma PDD um pouco mais leve nos próximos trimestres.

Marcelo Noronha - No atacado, não estou observando uma provisão igual a essa. Eventualmente pode ocorrer, pois bancos de atacado operam dessa forma. Há operações maiores, assim como pode haver uma reversão. Então, é oscilante. Em relação aos outros portfólios, o que mostramos foi uma consistência muito grande. Aquele 1,3% a 1,4% o tempo todo, com um crescimento nominal entre R\$ 300 milhões e R\$ 500 milhões por trimestre. Mas estamos crescendo bem nosso ativo, o que implica em provisionamento. Pela 4.966, você chama provisão. Repito o que comentei aqui. Temos portfólios que, pela Resolução 2.682, o que chamávamos de provisão inicial para fazer o novo crédito, trazia o *break-even* na margem em M + 1. Agora, traz em M+5, M+6, a depender do portfólio. Então, a 4.966 nos traz esse desafio de acumular um pouco mais o portfólio para, efetivamente, começar a obter a remuneração devida no tempo. Esta é a fotografia: devemos continuar crescendo esse custo de crédito, mas seguindo aquela linha que comentei com vocês. Obviamente, ele depende do nível de crescimento do nosso portfólio. Se continuarmos acelerados assim, desconsiderando o efeito cambial, crescemos 9% a/a. Se continuarmos nesse ritmo, ou se crescermos um pouco mais, talvez o custo seja um pouco maior. E o inverso é verdadeiro. Se tivéssemos uma perspectiva de crescimento menor, seria necessário fazer menos provisão pela 4.966 na largada. Então, eu vejo um custo de provisão anual maior, mas não abro mão da qualidade da carteira. A qualidade da carteira é boa. O portfólio está bem gerido. Temos acompanhado as safras e estamos muito convictos do que estamos fazendo. Agora, ao entrar mais fortemente no negócio de veículos, há uma perda esperada. É natural. Nos cartões de crédito, mesmo para média e alta renda, há uma perda esperada; não é perda zero. Então, tudo isso está em nossa conta. Estamos crescendo e continuaremos crescendo, o que trará mais NII, como comentei, e estamos muito consistentes em relação a isso.

Cassiano Scarpelli - Da mesma forma, o crédito emergencial também transita por um período.



Marcelo Noronha - Sim, exatamente. Quando há a pressão da FGO e FGI sobre a linha de atraso acima de 90 dias, e ele prossegue pela 4.966, mesmo que a perda esperada seja menor, entre o período do vencimento e o período de honra, pode-se ter que migrar para o estágio 2, e isso pode gerar um custo de provisão um pouco maior. Enquanto estivermos aumentando a carteira, isso ocorrerá. Quando estabilizar, então, entrará em regime. Obrigado, Pedro.

André Carvalho - O custo de crédito tem uma perspectiva anual em torno de 3,3%; ele começa mais alto para convergir para 3,3%, naturalmente. Obrigado, Pedro. A próxima pergunta vem do Henrique Navarro, do Santander.

Henrique Navarro (Santander) – Bom dia, pessoal. Parabéns pelos resultados. Minha pergunta é sobre o ROE (*return on equity*) sustentável. Na interlocução que temos com vocês, sempre muito boa, a mensagem que vocês transmitem e que acreditamos é que o famoso *step by step* do Noronha é um processo que se estende até 2028. Então, ele continua gradualmente até 2028. E é baseado nos pontos que conhecemos: melhoria do índice de eficiência, alavancagem operacional, melhor controle de risco, etc. No entanto, à medida que melhora, há um vento de proa: a questão de que a taxa efetiva de imposto precisa aumentar cada vez mais. E também a questão da provisão. Um *pushback* que sempre recebemos dos investidores é que, não que o Bradesco esteja precisando reforçar a provisão, mas que seria salutar ter um nível médio maior de provisão, comparado com alguns pares. Então, naturalmente, à medida que o Bradesco melhora, poderia estar reforçando a provisão. Então, minha pergunta é: qual é o ROE sustentável, e aqui não busco um *guidance*, mas uma ajuda de vocês para entender, que o Bradesco pode atingir quando estiver em velocidade de cruzeiro? Porque, se eu fizer uma média ponderada de tudo que ouço de investidores sobre o ROE sustentável, o número é 18%. Então, minha pergunta para você, Noronha, é se esse número de 18% o incomoda, porque, convenhamos, ele não é muito alto, como um nível sustentável de ROE. Obrigado.

Marcelo Noronha - Obrigado por estar aqui conosco também, Navarro; é um prazer falar com você. Continuamos com o mesmo discurso. Você sabe que não prometo ROE. Olhar para um ROE de 18% no Brasil, você sabe que é absolutamente viável. Ter ROEs maiores é absolutamente viável. E vamos perseguir o crescimento. Não prometo o patamar e não prometo quando. Mas estamos em nossa jornada, novamente, *step by step*, construindo nosso caminho para aumentar a competitividade e alcançar, exatamente o que você mencionou, sustentabilidade no tempo. Mas nosso plano, como Cassiano comentou na outra pergunta, tem dois anos que iniciamos o processo de implementação. Então, veja, temos um caminho ainda longo para seguir. E sempre disse que era assim, Navarro: até 2028. Não é apenas agora ou só no final; é durante. Então, continuamos perseguindo isso. E continuamos buscando entregas cada vez melhores para todos os nossos acionistas. Ambientes muito melhores para nossos colaboradores e funcionários. Experiências e relacionamento muito maiores para nossos clientes. Enfim, é isso que estamos fazendo: construindo a competitividade do banco. André, sintá-se à vontade para complementar algum ponto que julgue relevante. Já que tem conversado periodicamente com nossos colegas do *sell-side* e *buy-side*.

André Carvalho - A pergunta de Navarro já trouxe grande parte da resposta. Acredito que estamos falando de melhora da eficiência, consumo de crédito tributário, aumento de ativo tangível. E continuar reforçando o balanço. Reforçar o balanço é super importante, ou seja, aumentamos a rentabilidade e reforçamos o balanço ao mesmo tempo. Quando você comenta que seria desejável ter mais provisão, você observa que no ano passado reforçamos bastante a



provisão trabalhista, civil e de crédito. Este ano, começamos fazendo a mesma coisa: reduzindo carteira reestruturada, reduzindo causas fiscais, ou seja, estamos reforçando o balanço e aumentando a rentabilidade, fazendo tudo ao mesmo tempo. Então, estamos com o olhar voltado para esses dois temas, certamente. Obrigado, Navarro. A próxima pergunta vem do Thiago Batista, do UBS.

Thiago Batista (UBS) - Bom dia, Noronha, bom dia, André. Primeiro, parabéns pelo reforço de capital que vocês tiveram. Acredito que a abordagem é muito inteligente e interessante com a Bradsaúde. Vou fazer uma pergunta, primeiramente um *follow-up* da pergunta do Leduc, sobre o impacto no capital. Vocês comentaram sobre os 250 bps de impacto positivo, o que é uma surpresa. Mas, concomitantemente, 80 bps negativos de ajustes prudenciais e outros. Para entender um pouco com vocês, quais são os componentes mais importantes desses 80 bps e se deveríamos esperar algo semelhante nos próximos semestres. E a pergunta, que já fiz a alguns outros bancos nos últimos dias, é sobre o novo Desenrola. Se poderiam compartilhar as primeiras impressões de vocês sobre o novo Desenrola, se ele terá um impacto para o Bradesco, se o impacto seria pequeno, dada a quantidade de negócios que o Bradesco tem. Então, para entender um pouco de vocês a primeira impressão sobre o Desenrola.

Marcelo Noronha - Obrigado, Thiago, pela participação; é um prazer conversar com você novamente. Cassiano, você pode responder a primeira parte, e depois falarei um pouco sobre o Desenrola.

Cassiano Scarpelli - Bom dia, Thiago. Não, não teremos nenhum impacto. A resposta é não; não teremos nenhum impacto dessa monta nos próximos trimestres. Este foi especificamente neste primeiro trimestre. Mas é importante salientar que, dentro desses 0,8 ponto percentual (p.p.), há 0,4 p.p. referente ao prejuízo fiscal também dentro da operação da Bradsaúde como um todo. Então, os valores se equilibram nesse sentido.

Marcelo Noronha - Se puder complementar, Cassiano, gostaria de lembrar que sempre no primeiro trimestre há uma pressão um pouco maior de capital, porque há alguns ajustes já contratados pelo Banco Central, por exemplo, o risco operacional. Mas, por exemplo, quando pagamos a remuneração variável no início do ano, e viemos provisionando um doze avos ao longo do exercício anterior, nas provisões, não há nenhum tipo de impacto fiscal. Ao pagar, gera-se o impacto fiscal. Por isso, o primeiro trimestre tem algumas particularidades, mas que, em nossa visão, independentemente da Bradsaúde, o Cassiano comentou uma parte, recuperaríamos o capital também. Então, esses eventos, estou citando um, mas há outros, fazem com que isso aconteça em todos os bancos, não apenas na nossa organização. E sobre o Desenrola, um jornalista me perguntou um pouco sobre isso. Estamos preparados. Já tivemos cerca de 18.000 clientes que, até ontem à noite, haviam se habilitado para o Desenrola. Naturalmente, assim como outras organizações, nos comprometemos a facilitar todo esse movimento, com o desconto devido, uma taxa muito mais baixa e a garantia do FGO para tirar as pessoas da inadimplência. Temos toda a sensibilidade para isso; divulgamos um *press release* e todos os canais estão prontos. Então, estamos realizando esse movimento. Do ponto de vista de impacto, se olhássemos o que está vencido há prazos bem mais longos, o impacto poderia ser maior, mas para prazos mais curtos, o impacto para nós não tende a ser tão significativo, Thiago. Você começa com 90 dias vencidos e vai até dois anos, então minha expectativa é que os mais próximos de dois anos seriam mais significativos do que os mais curtos. Exatamente



porque temos uma carteira mais controlada, com mais garantia. Então, há menos oportunidade no curto prazo. Obrigado pela pergunta.

André Carvalho - O único comentário na parte de capital é: o que dizíamos no trimestre anterior? O cenário base comparativa era o capital principal em torno de 11% em 2026, caindo um pouco no início do ano e voltando para cerca de 11% até o final do ano. Qual é o novo cenário base agora? 12,7% pro forma em março, terminando o ano, provavelmente, perto desse 12,7%, talvez um pouco acima. Então, é um cenário bem mais confortável.

Cassiano Scarpelli - Por isso é importante salientar que é importante tirar o 0,4 p.p. da conta, porque ele é consumido e reajustado. Ele gera e é consumido em abril, porque é exatamente o que você falou. Ele sai de 11,2%, navega em 10%, 10,6% e voltaria naturalmente para lá sem a operação como um todo. Isso é importante.

André Carvalho - Obrigado, Thiago. A próxima pergunta vem do Gustavo Schroden, do Citi.

Gustavo Schroden (Citi) - Bom dia. Primeiro, parabéns pelo ROE, que está de volta acima do custo de capital. Parabéns pelo trabalho. Também gostaria de parabenizar pela operação da Bradsaúde. Tenho dois *follow-ups*. O primeiro, ainda na pergunta do Leduc, mais focado em grandes empresas. Entendemos e o Marcelo mencionou que sempre há o risco de aparecer um caso ou outro, mas tenho recebido perguntas de investidores de que o caso específico era um caso conhecido. O que chamou a atenção é ser um caso conhecido e que normalmente tem provisão. Então, se Marcelo puder compartilhar conosco alguma informação a respeito, qual é o nível de cobertura, Marcelo, Cassiano, André, obviamente, qual o nível de cobertura para grandes empresas que vocês têm, porque querendo ou não, há bastante notícia de outros possíveis casos de recuperação judicial, extrajudicial, enfim. Minha segunda pergunta é sobre a questão de eficiência de balanço. Essa operação da Bradsaúde, na nossa leitura, e os números estão aí, foi um sucesso. E dada a quantidade de investidas/controladas ou ativos que o Bradesco tem dentro do conglomerado, se o banco entende que esta é uma via que pode ser explorada como melhoria de eficiência no balanço, como foi o caso da Bradsaúde. Não só o efeito no capital, mas o destravamento de valor. Obrigado.

Marcelo Noronha - Gustavo, obrigado mais uma vez por participar da nossa conferência e obrigado pelas suas perguntas, prazer em conversar com você. Estamos sempre avaliando oportunidades em relação ao balanço. Debatesmos isso na diretoria, debatesmos isso no conselho. Considero importante recordar o seguinte: é o nono trimestre que estou apresentando. Desde o primeiro que falo: o banco, a organização Bradesco, tem muita riqueza para ser mobilizada. Mas tudo tem seu momento. Se é economicamente viável ou não. Então, sempre debatesmos isso aqui. Pode ter certeza absoluta de que é nosso dever de casa e, como comentei na outra questão, sobre a disciplina em relação ao capital e tudo que podemos fazer em relação aos DTAs. Também quero agilizar o consumo, se pudermos, e é o lucro, principalmente, que faz com que aceleremos tudo isso. Agora, em relação a isso, só para lembrar que o cálculo de perda esperada não tem a ver com conhecer ou não conhecer o caso. E também não mencionei quanto eu tinha ou não tinha de provisão. Eu disse que agravei. E estamos bem cobertos. Você pode ter um caso específico em que você achou que o nível de perda esperada era X, e depois viu que a empresa se deteriorou e ele teria que ser X mais Y. Você pode ver um caso em que achou que a perda esperada era X e era menos X. A recuperação é plena.



Trabalhamos com aspectos técnicos. A perda esperada para casos de outros portfólios, de causas cíveis, massificadas, trabalhistas, utilizamos a avaliação técnica matemática. Casos muito específicos, de grande porte, envolvem também um pouco de análise técnica e de sensibilidade em relação àquilo que pode ser recuperado. E há outras variáveis: qual é o nível de garantia que você tem, qual é o tipo de linha que você tem. Isso depende, mas o caso conhecido não tem nada a ver com perda esperada, porque não importa se você tinha uma provisão de X e agravou para X mais Y. Foi o que disse, resolvemos agravar a provisão. Outra coisa que você falou: "Eu vi algumas recuperações". Dê uma olhada, Gustavo, não vou trazer elementos aqui de Recuperações Judiciais (RJ), mas vi duas RJs na semana passada, não estamos nessas RJs. Então, estamos ficando fora de grande parte delas. Estamos muito seguros em relação ao que estamos fazendo e em relação ao nível de cobertura que temos para casos específicos aqui no banco de atacado. Obrigado, Gustavo.

André Carvalho - Nosso orçamento de PDD para grandes empresas está igual, só que às vezes há um deslocamento de PDD quando há um agravamento de um caso. Obrigado, Gustavo. A próxima pergunta vem do Yuri Fernandes, do JP Morgan.

Yuri Fernandes (JP Morgan) - Obrigado, André. Bom dia, Marcelo, Cassiano. Parabéns pela melhora do capital. De fato, essa mensagem de manter-se estável em 12,7%, talvez até maior, é uma mensagem importante de vocês. Gostaria de voltar à pergunta sobre casos corporativos, explorando um pouco mais, porque, ao observar os estágios de vocês, da forma como apresentam a carteira classificada, o estágio 3 melhorou. Ele melhorou em 20 bps. Mas quando olhamos a carteira expandida, a carteira com títulos e valores mobiliários, o estágio 3 piorou. Então, imagino que essa piora do estágio 3 expandido tenha a ver com esses casos corporativos. E, ao observar uma proxy de *formation* do estágio 3 vinda da carteira expandida, a provisão que vocês fizeram, que foi muito alta, ainda não foi suficiente para fazer frente a esse *formation*. Então, a dúvida que tenho é a seguinte: deveríamos ver, talvez, as provisões, esse custo de crédito, mantendo-se mais alto para que vocês reforcem, ou não? É um pouco essa mensagem que vocês transmitiram, de que temos mais garantia, estamos indo para carteiras mais tranquilas, então, talvez até o primeiro trimestre seja um pouco mais alto, não quero falar que é pico porque, no Brasil, sabemos que é muito incerto, mas talvez devêssemos ver melhorias na provisão. Então, tentar entender um pouco o estágio 3 e o caminho de provisão neste primeiro trimestre. Obrigado, pessoal.

Marcelo Noronha - Yuri, obrigado pela sua participação mais uma vez. Antes de passar para as respostas, queria dizer que você sempre nos provocou em relação ao capital. E tendo um capital maior, traríamos esses DTAs com uma velocidade muito maior. Sua provocação sempre esteve aqui na nossa mesa. É interessante. Olhamos o tempo todo, mensalmente para isso, como comentei anteriormente. Mas obrigado por suas provocações. André, você começa aqui e eu faço a conclusão, se for preciso. Obrigado.

André Carvalho - Então, em relação à provisão, aquela ideia de que o custo de crédito no ano deve ficar próximo a 3,3%, começando mais alto e depois convergindo para esse número. Então, a questão é que realmente há mais PDD aqui no início. Isso é a característica do cenário macro, do ciclo de aperto monetário em que estamos. E a questão de agro, saída de carência, há algumas questões aqui envolvidas, está em nosso plano. Isso não mudou. Na parte de grandes empresas, sim, divulgamos na apresentação o estágio 3 da carteira que chamamos de carteira Bacen, que é mais restrita, e colocamos em nossas séries históricas o estágio 3 da carteira



expandida. Por ali, é possível ver o agravamento do que seriam avais e fianças, títulos e valores mobiliários (TVM). Então, ali que você encontra isso. Por que a nossa provisão não sobe tanto? Há muito mais garantia e muito menos carteira reestruturada, são dois elementos fundamentais a serem considerados. Quando reduzimos nossa carteira reestruturada para 3,1% do total, estamos realizando o *write-off* de dívidas que estavam muito provisionadas. E há outra questão também na parte das garantias, chegando a 61%, ou seja, ao calcular a PDD necessária para uma carteira com total de 61% de garantias, naturalmente há um pouco menos de provisão envolvida.

Marcelo Noronha - Yuri, complemento apenas dizendo o seguinte: em relação ao estágio 3, você viu que aumentamos nosso nível de cobertura, que no último trimestre era em torno de 105% e foi para 118%. Então, posso dizer também que, quando olhamos para a carteira rural mais antiga, nosso nível de cobertura de provisão é muito significativo, é bem alto. Estamos cobertos com aquelas operações de maior risco. Quando consideramos operações de menor risco, há uma perda esperada muito menor. Então, estamos muito tranquilos em relação a isso. E temos apresentado um bom desempenho, inclusive em casos de maior porte e recuperação desses casos, porque tínhamos boas garantias, a estrutura havia sido bem montada. Então, a decisão de agravar é uma decisão correta. É uma decisão até mais conservadora em relação ao estágio em que estamos. Não sei se todos farão isso. Aqui foi uma decisão nossa e, naturalmente, estamos muito seguros em relação ao nosso nível de cobertura, tanto nos outros portfólios quanto aqui, e crescemos no estágio 3 também. Obrigado, Yuri. E obrigado novamente pelas provocações em relação ao capital.

André Carvalho - A próxima pergunta vem do Matheus Guimarães, da XP.

Matheus Guimarães (XP) - Bom dia, André, Noronha, Cassiano. Parabéns pelos resultados e obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. Tenho duas perguntas, a primeira é sobre o consignado INSS, é um produto que vocês têm um *market share* de 15%. Temos visto esse produto passar por uma série de mudanças, desde a publicação do acórdão do TCU, com a possível suspensão do produto, e agora, dentro do âmbito do Desenrola, uma potencial redução dos limites de consignação. Se puderem comentar um pouco como estão vendo a evolução desse produto para frente. O Noronha, na apresentação, já mencionou que a originação já foi reduzida ao longo do último ano por essa série de mudanças implementadas pelo INSS, mas, se pudermos ter uma ideia de como isso se desenha para a frente. Minha segunda pergunta é sobre seguros. O *guidance* fala de um crescimento entre 6% e 8%. Vocês terminaram o ano passado crescendo 16% e começam o ano crescendo 20%, então, bem acima do intervalo sugerido para o *guidance*. Se puderem comentar um pouco sobre este primeiro trimestre, como foi o desempenho, se foi bem acima do que esperavam ou se já esperavam um primeiro trimestre muito forte e uma acomodação dentro do intervalo do *guidance* ao longo do ano. Essas são minhas duas perguntas. Obrigado mais uma vez.

Marcelo Noronha - Matheus, obrigado pela sua participação, prazer em falar com você. Vou começar pela segunda pergunta e pedir ao meu colega Ney, que está aqui conosco, para responder a essa questão do *guidance*. Ney, por favor, e na sequência eu respondo sobre o consignado do INSS.

Ney Ferraz Dias - Obrigado, Marcelo. Bom dia, Matheus e demais colegas. Realmente, tivemos um belo resultado neste primeiro trimestre. Mas olhamos para o ano com desafios, quando



vemos nos próximos trimestres uma base de resultado no ano anterior maior. Então, permanecemos com a visão de que o *guidance* está adequado para o ano como um todo. Em que pese este primeiro trimestre, que já esperávamos que viria em um patamar de crescimento maior. Então, isso já estava no nosso computo para o ano todo. E seguimos no ano com bastante atenção à sinistralidade, a todos os desafios de mercado e também às oportunidades. Mas, enfim, estamos bem confortáveis com o nível de *guidance* que temos para o ano, Matheus.

Marcelo Noronha - Obrigado, Ney. Matheus, em relação ao INSS, o produto, de fato, passou por inúmeras mudanças, o processo de contratação. Você sabe que a portabilidade, o *modus operandi* que foi sugerido, gerava um risco enorme para quem estivesse fazendo a portabilidade. Houve um ofício da Febraban pedindo a modificação, que me parece que foi atendida. Essa redução da margem de consignação, no nosso caso, ela é até positiva porque até tínhamos o cartão INSS, mas não trabalhamos com cartão benefício e o próprio cartão tinha uma penetração baixa, trabalhamos com taxas menores. E essa margem adicional que se pode fazer no produto tradicional, ela é positiva para nós. E já havíamos voltado a crescer, mesmo com um mercado que ficou de tamanho menor em sua produção. Tomamos conhecimento de que já chegou o ofício ontem, suspendendo algumas modalidades e que, a partir do dia 19, efetivamente, tudo será liberado para operarmos com essas novas modalidades. Mas tenho, Matheus, a expectativa positiva em relação a todas as três linhas de consignado: o INSS, o público, que deve continuar crescendo, e o privado também. Obrigado por sua pergunta, prazer em falar com você.

André Carvalho - Obrigado, Matheus. A próxima pergunta vem do Eduardo Rosman, do BTG.

Eduardo Rosman (BTG) - Bom dia a todos. Gostaria de voltar ao tema do capital tangível, que considero super relevante. E essa discussão se intensificou nos últimos meses e ficou mais clara após a transação da Bradsaúde. Então, gostaria de saber do Noronha como essa conversa e a mudança de *mindset* ocorreram no nível de conselho, com os controladores. Sei que não é nova, mas gostaria de entender como foi essa maturação dessa mudança de *mindset*. Obrigado.

Marcelo Noronha - Rosman, obrigado por participar. É um prazer falar com você novamente. Eu diria que o grande patrocinador e idealizador, que sempre colocou esse debate na mesa, é o Trabuco, presidente do conselho. Ele trabalhou muito tempo, o Samuel, que foi conselheiro, o Ivan, e as equipes da Bradesco Saúde, junto com as nossas equipes, a área de finanças do grupo segurador, a área de finanças do banco. Tivemos muitos debates sobre tudo isso, mas enxergando a possibilidade de destravar valor de um ativo bem relevante. Ganhou maturidade no tempo, com a construção de outros pilares, como foi falado, e vou pedir que o Marinelli dê um pouco mais de cor sobre isso, por exemplo, não só do plano de saúde em si, e a Odontoprev, que eram conhecidos, mas entrando em hospitais, quantos leitos temos. Então, eu diria a você, Rosman, que estamos em um nível de maturidade muito positivo na organização para realizar movimentos. O Bradesco sempre foi uma organização muito dinâmica em relação a aquisições e à procura, efetivamente, de gerar valor, e não será diferente. Acho que os nossos debates têm sido profícuos, abertos e discutindo sobre temas diferentes. Estou muito feliz com os debates. Ontem, na reunião com a equipe, que fazemos sempre às vésperas do resultado, fiz um agradecimento ao Trabuco e ao restante do conselho. O conselho tem apoiado integralmente todas as iniciativas que temos colocado na mesa. Veja a transformação que estamos fazendo aqui na organização. É preciso ter, naturalmente, o apoio do conselho de administração e o engajamento dos colaboradores para fazer um negócio desses; sem isso, você não se movimenta. E, obviamente, tem um plano consistente na mesa para que todos estejam engajados



nesse plano. Marinelli, por favor, você dá um pouco mais de cor em relação ao conjunto da obra e ao destravamento de valor que se deu na Bradsaúde, por favor.

Carlos Marinelli - Perfeito, Noronha. Obrigado, Rosman, pela pergunta. Como temos destacado, esta é uma construção que se inicia há mais de 40 anos. Entramos no mercado de planos de saúde, ainda na década de 80, e desenvolvemos esse mercado no Brasil. Ou seja, a nossa presença no segmento de saúde é consistente e coerente ao longo desse tempo. Ela parte dos planos de saúde, mas depois evolui. Evolui para a parte de planos odontológicos, evolui para investimentos que fazemos em outras áreas e segmentações, como a parte de diagnósticos, hoje a participação acionária que temos no Fleury. Inclui a parte de tecnologia com os investimentos que temos na Orizon. Inclui a parte de clínicas de atenção primária que já atendem mais de 1,2 milhão de pessoas por ano com a Novamed. E, mais recentemente, a questão da Atlântica Hospitais e Participações, que hoje, em um curto prazo de tempo, já atinge sua marca de 20 equipamentos hospitalares, entre equipamentos já operacionais e em desenvolvimento, e que, se fosse considerada uma rede por si só, seria uma das quatro maiores redes de hospitais do país. Então, é uma história consistente, coerente, que desenvolve, ao longo do tempo, uma presença e uma constância importante no mercado de saúde brasileiro, e que, como fizemos há dois dias, divulgamos os números gerenciais e voluntários de Bradsaúde para o primeiro trimestre, mas junto com isso, as informações de Odontoprev. E hoje as informações de Bradesco Saúde também. Isso faz com que tenhamos um ecossistema, que é esse chamado o ecossistema mais completo de saúde do Brasil. Então, é um novo capítulo da história da Organização Bradesco na área de saúde, agora com Bradsaúde, e temos muita sinergia de negócio para desenvolver. Mas, é claro, sempre com a atenção, o cuidado e, principalmente, todo o conhecimento e experiência que desenvolvemos ao longo de mais de 40 anos na área de saúde.

Marcelo Noronha - Obrigado, Marinelli. Apenas lembrando um detalhe adicional: com grandes parceiros na Atlântica Hospitais, como a Rede D'Or, o Grupo Santa. Então, vejo um potencial de valorização bem importante aqui. Obrigado, Marinelli. Rosman, obrigado pela pergunta.

André Carvalho - Obrigado, Rosman, enfatizando que nosso olhar para o crescimento de ativo tangível, como o Marcelo disse, está o tempo todo ali. A próxima pergunta vem do Eduardo Nishio, da Genial.

Eduardo Nishio (Genial) - Bom dia a todos, bom dia, Noronha, Cassiano, André. Parabéns pelos resultados. Parabéns pela operação Bradsaúde, excelente notícia. Queria fazer duas perguntas. A primeira em relação ao plano estratégico, a evolução de vocês tem sido relevante no *footprint*, reduziu 25% a/a. Queria entender um pouco como será essa trajetória neste ano, no próximo ano; enfim, é um processo mais longo. Se vocês ainda têm espaço para essa redução. E o *headcount*, que caiu pouco, caiu 3,6% a/a. Queria saber como vocês veem essa linha ao longo dos próximos trimestres e ano e o impacto na eficiência. Minha segunda pergunta é para entender um pouco mais sobre os *moving parts* dos DTAs - *Deferred Tax Assets*, que tem a ver com a pergunta anterior do Rosman, sobre ativo tangível. Olhando para os DTAs de vocês, neste trimestre há uma queda de R\$ 1,8 bilhão, aproximadamente, que foi o mesmo montante da adesão ao não recorrente do Programa de Transação Integral (PTI), de R\$ 1,8 bilhão. Houve mais algum outro impacto que temos que monitorar aqui? A transação da Bradsaúde gerará algum impacto ou gerou algum impacto neste trimestre ou no próximo trimestre? E se gerará também algum impacto, algum consumo, vocês não estariam um pouco conservadores no *soft guidance* de manutenção desse saldo? Muito obrigado.



Marcelo Noronha - Nishio, obrigado por participar. Obrigado pela pergunta. Prazer falar com você novamente. Vou pedir ao Cassiano para responder, pode falar sobre as duas questões e, se o André quiser fazer um complemento, ou eu faço um complemento no final, por favor.

Cassiano Scarpelli - Bom dia, Nishio, bom vê-lo novamente. Não houve nenhum outro impacto. O que você mencionou sobre o PTI, na verdade, é uma operação bilateral, uma negociação direta com a própria Receita Federal, que melhora a qualidade do balanço do banco. Fizemos uma redução de uma ação de praticamente R\$ 5,4 bilhões por R\$ 1,8 bilhão, pagos com DTA, o que é muito importante e salutar para o balanço como um todo. Então, não há nenhum outro efeito além deste. No caso da Bradsaúde, o impacto é positivo. Está demonstrado exatamente como eu falei, tanto nos 0,8 p.p. em uma das perguntas do colega, quanto nos 2,5 p.p. Esses são os dois efeitos positivos com a Bradsaúde como um todo. Não temos nenhum outro impacto futuro sobre isso. Em 30 de abril, ela está efetiva. Este é o nosso capital de 12,7% de capital principal e entendemos que, daqui para a frente, teremos a manutenção ou até a melhoria dele. Acho que esta é a principal meta. Sobre *footprint*, são quatro anos. Os dois primeiros anos, conforme vínhamos informando, provavelmente concentraram o maior volume e a maior parte do ajuste, até porque tínhamos um trabalho importante a fazer, que era a migração do cliente para o nosso banco digital. O Marcelo comentou no início da apresentação, entre 28 e 29 milhões de clientes já estão no digital. Nossa expectativa é de chegar a 50 milhões de clientes no Bradesco Digital ao longo deste ano, o que ainda abrirá alguma oportunidade para fazermos algum ajuste. Agora, os ajustes são mais esporádicos, de menor monta, muito mais cirúrgicos, mas ainda há um impacto que vai acontecer. Quando se olha para o *headcount*, temos que lembrar que temos contratado muitas pessoas, então esse impacto não é tão visível. Até porque temos feito *reskilling* e *upskilling*, seja na área de crédito, na área de tecnologia como um todo, trazendo desenvolvedores para dentro, um reforço em toda a parte de arquitetura e infraestrutura do banco, na área de dados e na área de *pricing*. Então, no total, vemos um *headcount* de aproximadamente 1.700 pessoas. Pode parecer grande ou pequeno, cada um tem a sua visão, mas no nosso caso, está na direção correta do melhor ajuste possível do índice de eficiência a ser capturado no futuro. Obrigado, Nishio.

Marcelo Noronha - Obrigado, Nishio. Você explicou perfeitamente, é exatamente isso, falando dessas outras áreas de contratação também, reforçamos a equipe. É exatamente isso que o Cassiano comentou. Obrigado, Nishio, um abraço para você.

André Carvalho - Obrigado, Nishio. A nossa próxima pergunta vem do Carlos Gomez-Lopez, do HSBC.

Carlos Gomez-Lopez (HSBC) - Olá, obrigado. Tenho duas perguntas. A primeira é sobre o passivo fiscal, o extraordinário que vocês tiveram no trimestre, que era originalmente de R\$ 5,4 bilhões. Para confirmar, não havia uma provisão para isso? E agora, fizeram um acordo, tendo um gasto extraordinário com DTA. Podem dar mais informações sobre a natureza do conflito com a Receita Federal e se têm mais casos como esse para o futuro? E a segunda, sobre os DTAs, podem confirmar que o patamar que acreditam que se manterá até o final do ano, é R\$ 119 bilhões brutos, R\$ 113 bilhões líquidos, é isso ou é a porcentagem do capital?



Marcelo Noronha - Muito bem, obrigado, Gomez. Obrigado por participar. Prazer falar com você também. Vou deixar o Cassiano e o André falarem da segunda pergunta. A primeira, na realidade, era um ágio que existia no passado. Como houve um debate no Conselho que decidiu administrativamente, e que beneficiava eventualmente a nós com uma redução de multa, a decisão, apesar de ser possível, veja, possível, houve a proposição deles de fazermos essa liquidação até com o uso do DTA. Então, era uma contingência possível, por isso não era provisionada. Quando se tem esses casos grandes, os advogados tendem a opinar, é diferente do caso pequeno ou da perda esperada, com um modelo matemático.

André Carvalho - Complementando a primeira questão, isso se refere à lei 14.689, são casos específicos analisados individualmente. Não é possível saber o que virá pela frente, não há nada em vista, pensando no futuro.

Cassiano Scarpelli - O Marcelo disse algo importante: era possível, quando é possível, não há provisionamento. E abriu-se uma oportunidade de negociação bilateral, por conta de uma decisão administrativa. Reduz-se um potencial de R\$ 5,4 bilhões para R\$ 1,8 bilhão, e usando o DTA, que é uma forma superimportante para nós, além de trazer um balanço mais robusto.

Marcelo Noronha - É claro. Então, isso é um negócio para comemorar, porque é bom para os dois. E deixa o balanço com uma qualidade ainda melhor, porque você tira risco de contingência futura.

André Carvalho - Perfeito. E sobre o estoque de DTA, o que tínhamos falado, no fim de 2026, o estoque em valores nominais, ou seja, os R\$ 116 bilhões do final de 2025, será igual no final de 2026, ou aproximadamente esse número. Então, estabilidade do estoque de DTA em termos nominais. Depois de alguns anos subindo, veremos estabilidade. Como o patrimônio líquido deve subir, o ativo tangível deve subir também este ano.

Marcelo Noronha - Mas, só para complementar, Gomez, novamente, não perdemos de vista o nosso estoque de DTA. Estamos sempre olhando para isso. E começamos, naturalmente, a pagar aquela conta de um cento e vinte avos linear ao longo do tempo. Estamos pagando.

Cassiano Scarpelli - Da lei 14.467.

Marcelo Noronha - É isso. Obrigado, Gomez. Prazer falar com você.

André Carvalho - A próxima pergunta vem do Renato Meloni, da Autonomous.

Renato Meloni (Autonomous) - Bom dia. Prazer revê-los. Obrigado pela pergunta. Primeiro, queria fazer apenas um *follow-up*, Marcelo, em relação ao comentário que você fez sobre o provisionamento, sobre a 4.966, que você tem um provisionamento mais na cabeça. Mas como reconciliar isso com a queda constante do seu índice de cobertura, que no ano passado era de 180% e terminou este trimestre em 161%? E a segunda pergunta está, de certa forma, conectada a isso, mas focando no ROE. Quando olhamos para o balanço do banco somente, a melhora do



ROE sequencial veio praticamente toda de aumento de alavancagem, enquanto as provisões acabaram consumindo a melhora na eficiência. Então, primeiro, se vocês estão confortáveis com esse nível de alavancagem, e em seguida, de onde viriam as outras alavancas para vocês continuarem crescendo o ROE este ano, aqui, pelo menos, imaginando que o provisionamento pode continuar alto no médio prazo. Obrigado.

Marcelo Noronha - Primeiro, Renato, obrigado por participar. Prazer também falar com você. Alavancagem é parte do nosso negócio. Continuamos confortáveis com a alavancagem, sim. Veja que temos riqueza, temos capital para fazê-lo e, como é importante ter capital para continuar em um crescimento constante e perene, empilhando margem de intermediação e ampliando a distribuição também de outras linhas que temos, como eu citei, de consórcio, e do Grupo Segurador. No momento em que implementamos uma plataforma de veículos, colocamos também na experiência do cliente a capacidade dele optar por fazer o seguro auto com um ou dois cliques. O que aconteceu? Aumentamos a penetração da comercialização de seguro auto no nosso canal. Então, também estamos crescendo no *cross-sell*, com relação aos negócios que temos de forma geral. Então as alavancas são estas conhecidas: crescimento de margem de intermediação, continuidade do crescimento do nosso nível de atividade, com linhas diferentes de receita de prestação de serviços, continuidade do crescimento do grupo segurador, de todas as outras ligadas financeiras que temos. Ou seja, temos uma diversificação de negócios que nos dá uma competitividade diferente também de outros *players*. Então, é continuar crescendo tudo isso e com um conjunto de portfólio que tem muita qualidade; não tem nem comparação com o portfólio que tínhamos há algum tempo atrás. Então, estamos muito seguros em relação ao nosso portfólio. O custo de crédito pode crescer porque também estamos expandindo o crédito. Mas isso não significa que estejamos com um nível de cobertura baixo. Como André comentou, há movimentos na carteira reestruturada que reduzem a provisão. Assim, há movimentos de idas e vindas o tempo inteiro, a depender dos estágios, em particular com a carteira reestruturada, que, como comentei, Renato, reduzimos em R\$ 14 bilhões de dezembro de 2023 até março de 2026. Se observar o ativo problemático da carteira reestruturada, em vermelho, você verá que reduzimos em R\$ 15,7 bilhões. Então, reduzimos aquele nível de provisionamento que estava ali junto. Então, é isso que vejo, se os colegas quiserem complementar. Mais garantias, mais garantias. Vimos isto. Atingimos 60%, quase 61%, e na pessoa física, quase 70%. Assim, temos um portfólio muito mais saudável. E tanto que a gente não está em linhas com margens extraordinárias, então por isso que a gente vai *step by step* mas crescendo o nosso NII e as outras alavancas de receitas. Obrigado pela sua participação, Meloni. Um abraço para você.

André Carvalho - Obrigado, Renato. Finalizando, a última pergunta é de Tito Labarta, da Goldman Sachs.

Tito Labarta (Goldman Sachs) - Ótimo. Obrigado, André. Prazer em vê-los, Marcelo, Cassiano. Obrigada por aceitarem minha pergunta também. Um *follow-up* a respeito de capital e também parabéns pela operação de Bradsaúde. É bom ver o aumento em capital e que o banco está em uma boa posição de capital. Uma preocupação que tenho escutado dos investidores é: quando vocês acham que o banco, por si só, à parte da saúde e de outras subsidiárias, poderá gerar capital organicamente por conta própria? André, você mencionou que, até o fim do ano, vocês estarão em torno de 12,7%, e sei que isso será em função do ROE, que continua a melhorar, e vocês continuam a entregar resultados. Mas quando vocês acreditam que atingirão esse ponto? Será em 2027 ou 2028, ou o que mais precisa acontecer para que o banco, de forma autônoma, esteja gerando esse capital organicamente?



Marcelo Noronha - Obrigado, Tito. Bom revê-lo. André, a palavra é sua.

André Carvalho - Bem, já estamos gerando capital organicamente, e isso é muito importante de afirmar. Em todos os trimestres, em nossa *bridge*, demonstramos a contribuição do nosso lucro. Isso continuará e, com nossa estratégia *step by step* de melhoria do lucro trimestre a trimestre, observaremos uma contribuição cada vez maior, vindo da geração orgânica de capital. Este é o primeiro ponto. Em segundo lugar, é importante salientar que temos algumas medidas regulatórias do governo que entraram em vigor em 2025 e abarcam quatro anos: 2025, 2026, 2027, 2028. Elas sempre consomem um pouco mais de capital, principalmente no início do ano. Isso acaba em 2028. Assim, somaremos uma capacidade maior de geração orgânica própria com o fim das medidas regulatórias, o que tende a tornar nossa situação de capital ainda mais robusta. Com 12,7% de capital principal hoje, e este nível se preservando até o final do ano, construímos uma ponte para atravessar todas essas mudanças regulatórias com absoluta tranquilidade de capital, para poder crescer, investir e transformar.

Marcelo Noronha - Isso mesmo, André. Você já respondeu, mas tem um ponto: temos particularidades de um grupo, um conglomerado complexo, temos um grande grupo segurador, outras ligadas financeiras, ligadas de *payments*, e tipos de acordos de distribuição diferentes que também são mais eficientes para nós de um modo ou outro, do ponto de vista fiscal. Ou seja, se consolidássemos tudo, se quiséssemos fazer, o ROE já seria maior, mas olhamos para a organização como um todo e garantimos este retorno que entregamos agora de 15,8% contra um custo de capital que deve estar hoje mais próximo de 14,5%. Então, obrigado pela sua pergunta. Seguimos em frente com muita convicção em relação ao que estamos construindo no presente e no futuro. Tito, um abraço para você. Obrigado e boa semana.

André Carvalho - Obrigado, Tito. Encerramos aqui, então, a sessão de perguntas e respostas. Antes de passar a palavra para Marcelo e Cassiano, para fechar nosso encontro, gostaria de informar que as perguntas que não pudemos responder serão respondidas no futuro por nossa equipe de RI. E temos em nosso site de RI todo o material desta apresentação e da divulgação de resultados. Está tudo à disposição de vocês e continuamos dispostos a responder qualquer pergunta que vocês tenham para nós. Marcelo.

Marcelo Noronha - André, obrigado. Obrigado, Cassiano. Obrigado a Marinelli e ao Ney, que estão conosco também. Às equipes que participaram conosco deste processo de divulgação. Novamente, reforço o que André comentou. Nossa área de RI e nossos colegas da área financeira estão à disposição para esclarecer todos os detalhes que desejarem sobre capital ou sobre qualquer outro item do nosso balanço. Então, deixo um abraço para todos, obrigado pela paciência de estarem conosco. E nos vemos em breve ou na próxima divulgação trimestral. Um abraço forte, obrigado a todos. Até mais.