



# 3T25

apresentação de resultados

**SOU**  
**Bradesco**  
Nossa cultura em evolução

# **SomosPelas**  
**Pessoas**



# **UmTime**  
**Empoderado**



# **ObstinadosPor**  
**Resultados**



# **Unidos**  
**Evoluímos**



# **SomosPelos**  
**Clientes**



# **OrientadosA**  
**Desafios**





## desempenho operacional

### 3T25

lucro líquido recorrente

# R\$ 6,2 bi

▲2,3%

3T25 vs. 2T25 (t/t)

▲18,8%

3T25 vs. 3T24 (a/a)

ROAE **14,7%** ▲0,1 p.p. (t/t) ▲2,3 p.p. (a/a)



Rentabilidade mantém crescimento de forma gradual e segura pelo sétimo trimestre seguido



Receitas continuam avançando, com destaque para a margem com clientes



Inadimplência estável, carteira reestruturada diminui e carteira com garantia aumenta sua representatividade



Despesas operacionais em linha com o esperado e ajuste contínuo do *footprint*



Sólido desempenho de Seguros, com expansão no ROAE



## receitas totais

3T25

# R\$ 35,0 bi

▲3,0% (t/t) ▲13,1% (a/a)



margem financeira total

## R\$ 18,7 bi

▲3,7% (t/t) ▲16,9% (a/a)



receita de prestação de serviços

## R\$ 10,6 bi

▲2,8% (t/t) ▲6,9% (a/a)

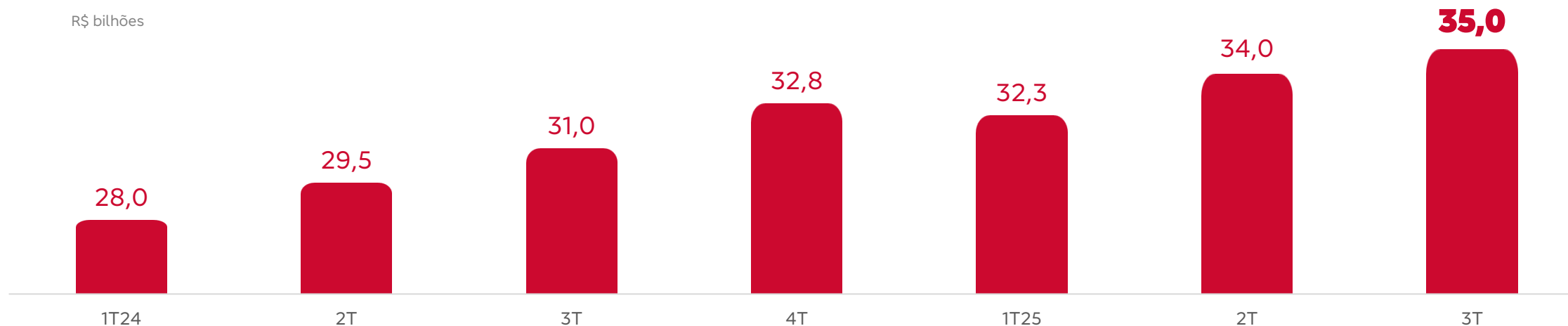


seguros, previdência e capitalização

## R\$ 5,7 bi

▲1,0% (t/t) ▲13,0% (a/a)

R\$ bilhões



■ Receitas Totais (Margem Financeira + Receitas de Prestação de Serviços + Resultado de Seguros, Previdência e Capitalização)



# carteira de crédito expandida

Set25

**R\$ 1.034 bi** ▲1,6% (t/t)  
▲9,6% (a/a)

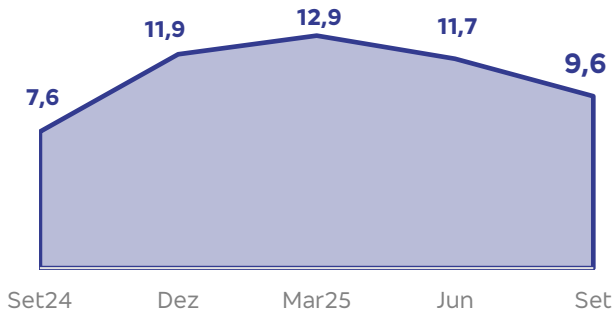
## variação nos principais produtos (%)

	t/t	a/a
<b>\\Pessoas Físicas</b>	<b>2,1</b>	<b>13,8</b>
Imobiliário	0,6	14,5
CDC / <i>leasing</i> de veículos	5,7	13,5
Crédito Pessoal	(0,7)	10,3
Cartão de Crédito	1,8	9,3
Alta Renda	11,0	38,3
Rendas Menores	(3,5)	(4,0)
Consignado	2,5	5,7
Crédito Rural	8,2	75,6
<b>\\Micro, peq. e médias</b>	<b>4,6</b>	<b>24,8</b>
<b>\\Grandes empresas</b>	<b>(1,2)</b>	<b>(3,5)</b>
<b>\\Pessoas Jurídicas</b>	<b>1,2</b>	<b>6,5</b>
Imobiliário	4,7	16,6
Capital de Giro	5,0	13,9
CDC / <i>leasing</i>	2,4	7,7
Avais e Fianças	0,1	3,5
Crédito Rural	2,5	28,6

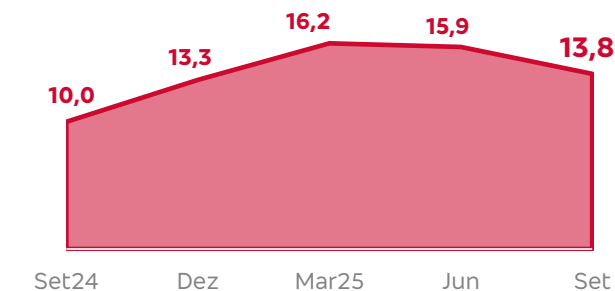
crescimento do crédito segue equilibrado e com foco no retorno ajustado ao risco

## total

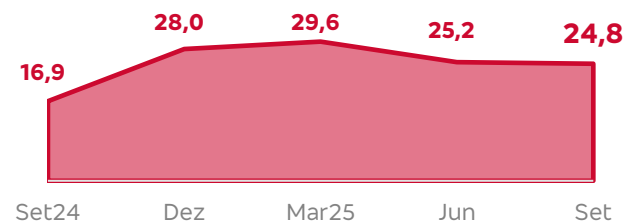
crescimento 12M – em %



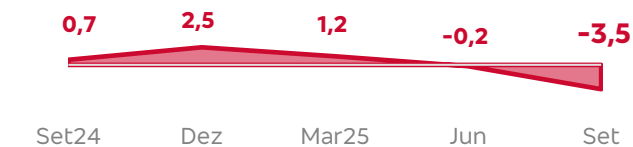
**peessoas físicas**  
**R\$ 451,6 bi**



**micro, peq. e médias**  
**R\$ 241,1 bi**



**grandes empresas**  
**R\$ 341,5 bi**





# carteira de crédito

**bons resultados refletem tração comercial, ampla base de clientes e modelagem de crédito**

## Consignado

**R\$ 101,9 bi** **Maior player privado** neste produto

Aumento de *share* no consignado Público e INSS, e cautela no Privado

*Market share*

**14,2%**

total

**15,4%**

INSS

**14,3%**

Público

**7,5%**

Privado

## Cartão de crédito

**+38,3%** a/a no alta renda

**-4,0%** a/a em rendas menores

## Imobiliário

*Market share* de originação

**19,9%**



**SMEs** ▲4,6% (t/t) ▲24,8% (a/a)

**Ganho de *market share*** ▲1,1 p.p. (Jun25 x Dez24)

## Rural

Carteira do Banco Bradesco cresce

**25,2%** a/a

## Evoluções na BU Crédito

Uso intensivo de dados e modelagem com **GenAI**

**Upskilling** e contratação de +200 pessoas

**Gestão de portfólio:** + resiliência da carteira e otimização de risco-retorno

**Pricing:** novos modelos de demanda e otimização de preço

## margem financeira total

3T25

**R\$ 18,7 bi**

▲3,7% (t/t) ▲16,9% (a/a)



despesas com PDD expandida

**R\$ 8,6 bi**

▲5,1% (t/t) ▲20,1% (a/a)

margem líquida total

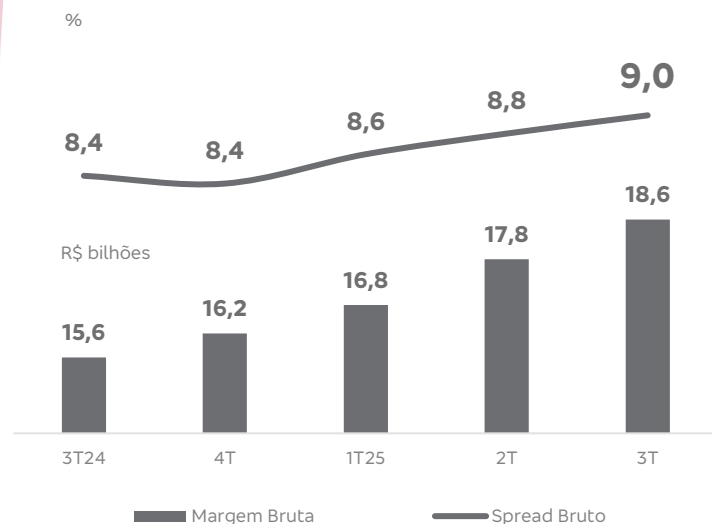
**R\$ 10,2 bi**

▲2,5% (t/t) ▲14,4% (a/a)



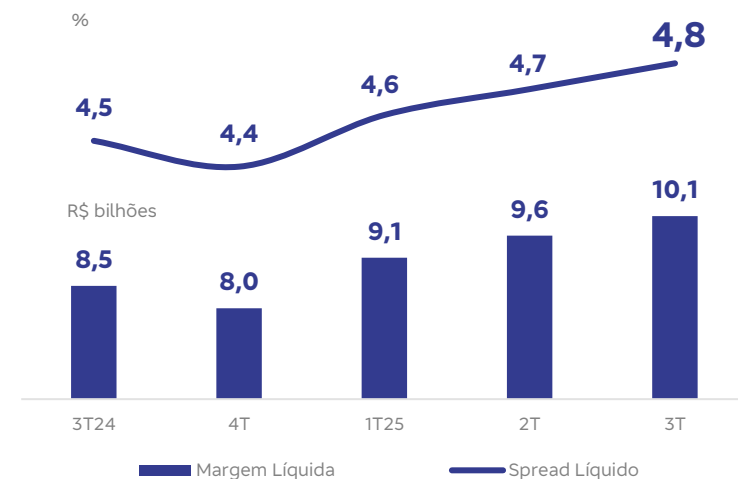
margem com clientes

**R\$ 18,6 bi** ▲4,8% (t/t) ▲19,0% (a/a)

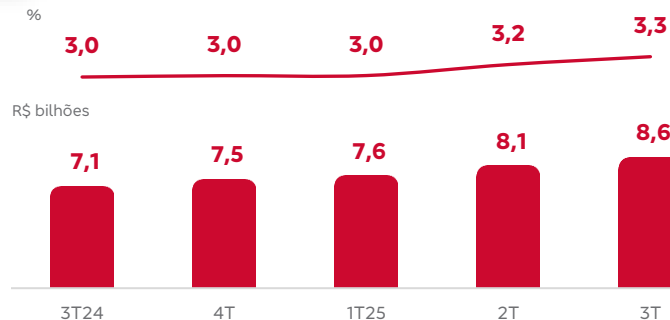


margem com clientes líquida

**R\$ 10,1 bi** ▲4,5% (t/t) ▲18,1% (a/a)



despesas com PDD



margem com mercado

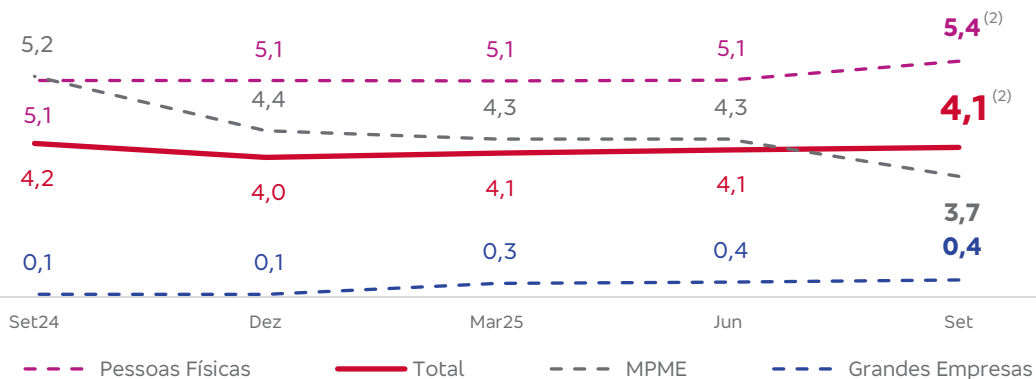
**R\$ 0,1 bi**

Obs.: Aumento das provisões no atacado por conta de casos específicos no valor de R\$ 0,4 bi (3T25 vs 2T25)



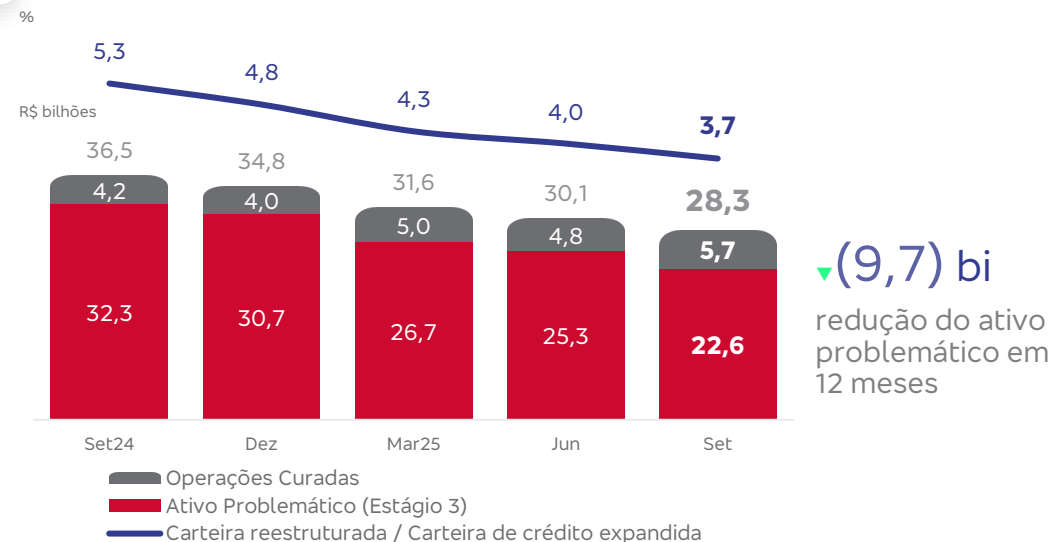
# indicadores de qualidade da carteira

## carteira de crédito em atraso acima de 90 dias - % <sup>(1)</sup>



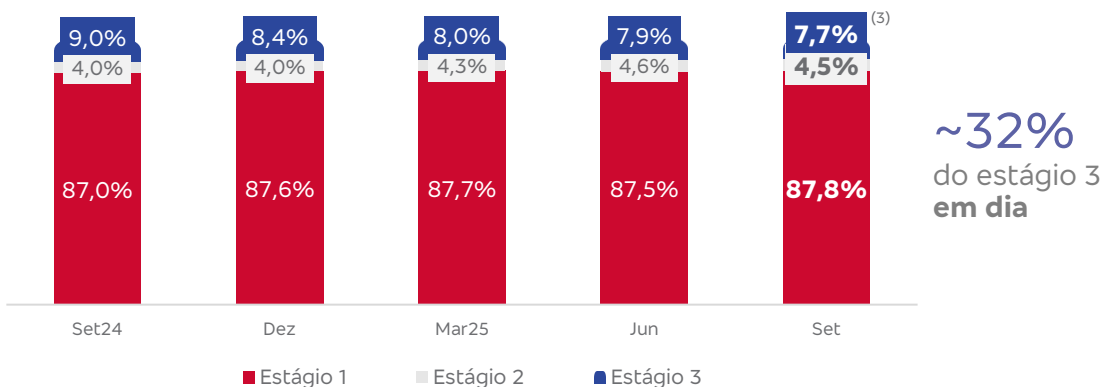
(1) Inadimplência 15 a 90 dias total de 3,4% em Set25, vs 3,5% em Jun25 e 3,4% em Set24.  
 (2) Desconsiderando Banco John Deere: PF: 5,2% e Total 4,0%

## carteira reestruturada – R\$ bilhões

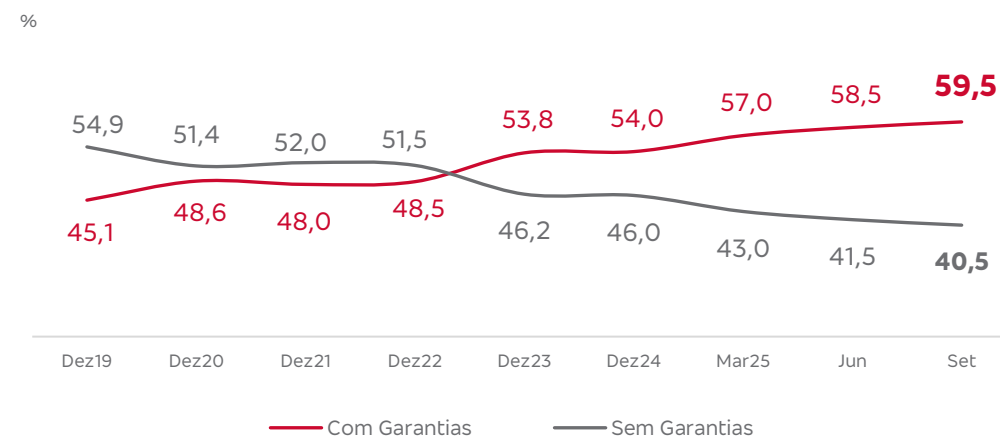


## representatividade da carteira de crédito por estágio

92% da carteira está nos estágios 1 e 2 e crescem 1,2 p.p. em 12 meses



## carteira de crédito – evolução da carteira com garantia





## receitas de prestação de serviços

3T25 **R\$ 10,6 bi** ▲2,8% (t/t)  
▲6,9% (a/a)

 rendas de cartão

**R\$ 4,6 bi**

▲3,6% (t/t) ▲13,8% (a/a)

**Volume transacionado: R\$ 95 bilhões** 3T25 (alta renda +24% a/a)

 administração de consórcios

**R\$ 0,8 bi**

▲7,7% (t/t) ▲22,1% (a/a)

**#1** em automóveis e imóveis. Faturamento recorde em setembro, crescendo 35% a/a

 administração de fundos

**R\$ 1,0 bi**

▲11,8% (t/t) ▲4,5% (a/a)

Bradesco Asset eleita como **melhor gestora do Brasil** pelo segundo ano seguido – FGV, e tem o seu melhor ano de performance fee e **captação líquida** de R\$ 23 bilhões no 3T, atingindo **R\$ 1 trilhão sob gestão**

conta corrente / cobrança e arrecadação

**R\$ 2,1 bi** ▼0,9% (t/t) ▼5,6% (a/a)

operações de crédito

**R\$ 0,7 bi** ▲11,0% (t/t) 0,0% (a/a)

mercado de capitais / assessoria financeira

**R\$ 0,4 bi** ▼29,9% (t/t) ▼7,5% (a/a)

▲24,1% (9M25 x 9M24)

serviços de custódia e corretagens

**R\$ 0,4 bi** ▲6,1% (t/t) ▲2,7% (a/a)





# despesas operacionais

3T25  
**R\$ 16,5 bi**

▲3,7% (t/t) ▲9,6% (a/a)

**peçoal + administrativas**

▲3,3% (t/t) ▲5,5% (a/a) **▲2,5% (a/a)**  
sem o efeito do PLR

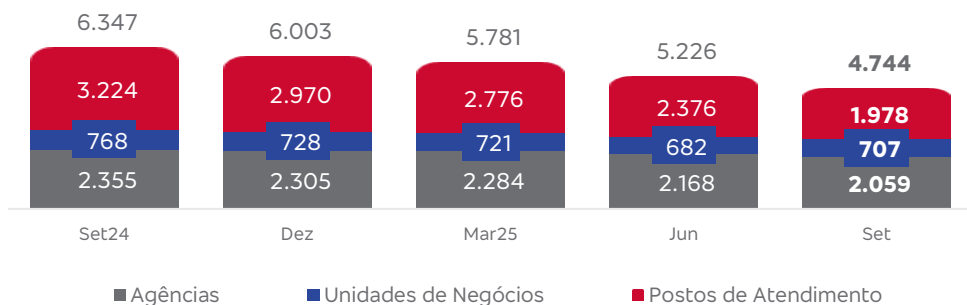
inflação no período **5,2%**

**total de despesas operacionais**

3T25 x 3T24 (a/a) ▲9,6%

excluindo Elopap e Cielo ▲8,4%

## pontos de atendimento



## ajuste do footprint

**-482** vs. Jun25

**-1.259** vs. Dez24

**-1.603** vs. Set24

**IEO trimestral**

**50,1%**

▲0,2 p.p. (t/t) ▼1,9 p.p. (a/a)



## seguros, previdência & capitalização



### lucro líquido

3T25 ▲10,3% (t/t)

**R\$ 2,5 bi** ▲6,5% (a/a)

9M25

**R\$ 7,3 bi** ▲11,4% (9M25 vs 9M24)

9M25 | ROAE 21,5%

### provisões técnicas

3T25

**R\$ 435 bi** ▲2,4% (t/t)

▲10,5% (a/a)

## receita de prêmios, contribuições de previdência e receitas de capitalização

3T25

**R\$ 30 bi**

▲1,5% (t/t) ▼5,8% (a/a)

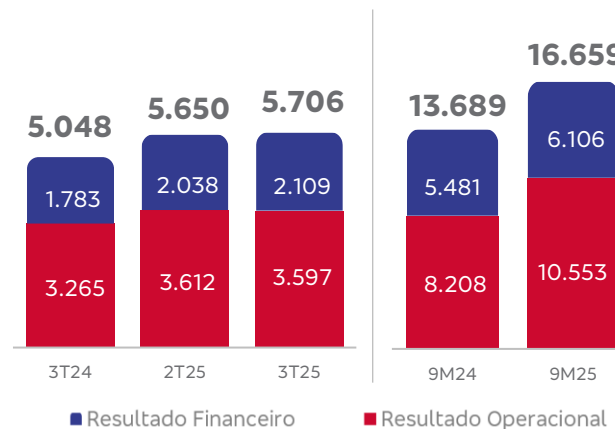
9M25

**R\$ 89 bi**

▼0,9% (9M25 vs 9M24)

## resultado das operações de seguros

R\$ milhões



### resultado total

▲1,0% (t/t) ▲13,0% (a/a) ▲21,7% (9M25 vs 9M24)

### operacional

▼0,4% (t/t) ▲10,2% (a/a) ▲28,6% (9M25 vs 9M24)

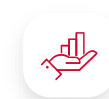
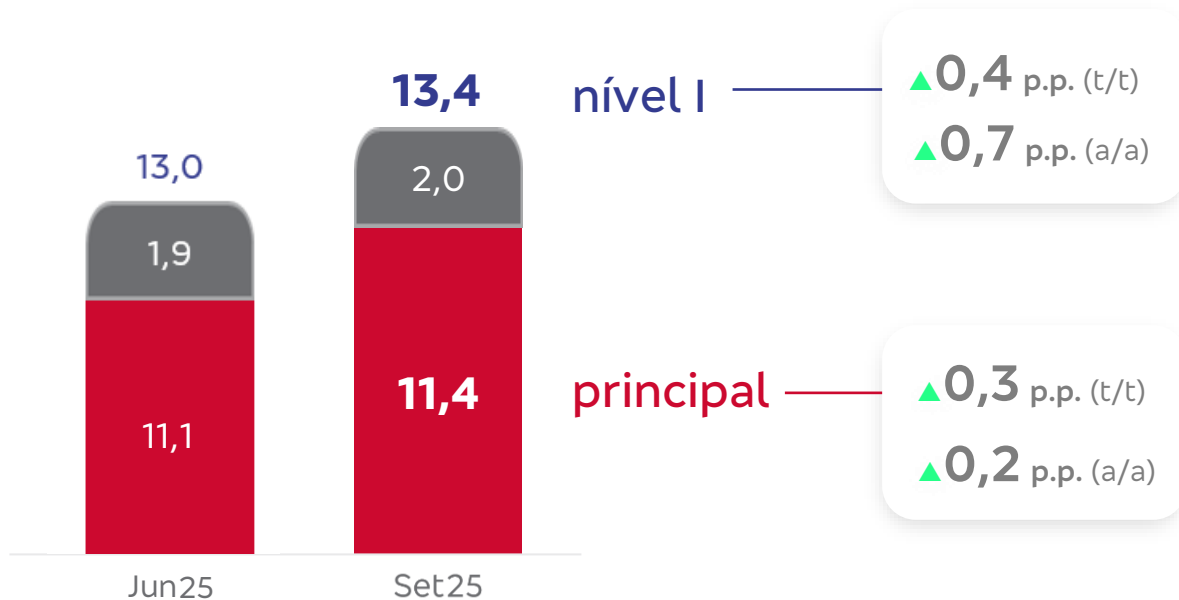
### financeiro

▲3,5% (t/t) ▲18,3% (a/a) ▲11,4% (9M25 vs 9M24)

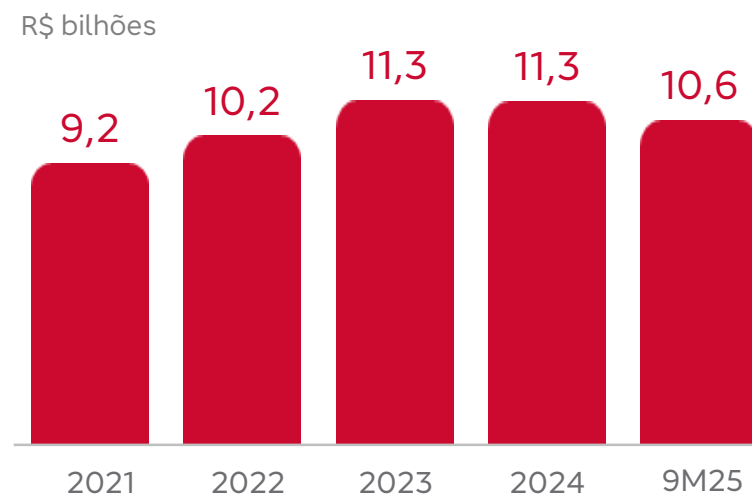
# basileia & dividendos/JCP



índice de basileia



dividendos/JCP - Bruto



# Guidance 2025

Carteira de Crédito Expandida

4% a 8%

9,6%

Margem Financeira Líquida  
(Margem Financeira Total – Despesa de PDD Expandida)

R\$ 37 bi a R\$ 41 bi

R\$ 29,6 bi

Receitas de Prestação de Serviços

5% a 9%

9,2%

Despesas Operacionais  
(Pessoal + Administrativas + Outras)

5% a 9%

10,5% \*

Resultado das Operações de  
Seguros, Previdência e Capitalização

9% a 13%

21,7%

(\*) 8,0% desconsiderando Cielo e Elopar



movimento  
**change**  
Todo o **Bradesco** em **transformação**



avanços

# 3T25



**Clientes Pessoas Físicas:** Nova estrutura de segmentação (Private, Principal, Prime e Varejo Digital) com revisão da proposta de valor e modelo de atendimento



**Bradesco Principal** com **41** escritórios e expandindo



**Ajuste do footprint** de **-1.603** pontos vs. Set24, superando a expectativa do período



**Global Solutions:** habilitando nova plataforma para **100%** dos clientes do Atacado



**11 mil** pessoas **trabalhando com enterprise agility** e avançando



**TI:** Produtividade em desenvolvimento aumentou **109%**



# próximos **passos**

Mais clientes no **novo app** para **SMEs**, aumento do **TPV**, **plataforma eletrônica** para **negociação** de **ativos** financeiros e derivativos

Bradesco Principal com **mais de 300 mil clientes** no final de 2025, com **62 escritórios** em 38 cidades. Prime adequando **proposta de valor** e upgrade para mais de **3 MM de clientes**

Habilitando **Global Solutions** para **100%** dos clientes do **Atacado**

**Mais de 14MM** de clientes **fully digital**, Bradesco Expresso prestando **mais atendimentos**

Continuidade da melhoria dos **modelos de crédito**: **score cards**, **hiper personalização**, **precificação**

**Intensificação comercial** da **Cielo** mais especificamente em **SMEs**

Continuidade do **ajuste do footprint**, plano de **eficiência de backoffice** e controle de custos

Mais **contratações para tecnologia**. **Ganhos de produtividade**, **inovações** para clientes, **gestão de risco** e avanços na **hiperpersonalização**

**SOU Bradesco**, nova **pesquisa respondida por 84%** dos colaboradores, sendo **input para mais mudanças**



Expansão do **Enterprise Agility**

## Gen AI **eficiente** que muda o **dia a dia** e gera **resultados**

### Aumento de produtividade

**+109%** de produtividade

**-40%** lead time

**+10** tribos

**30%**

ganho de produtividade com uso de multiagentes em *squads* virtuais

aumento de **1,5 mil** pessoas em TI



**+64%** de eficiência na escrita de histórias e **+37%** no desenvolvimento (código, testes e documentação)



**19** laboratórios, novo modelo de renda com IA agêntica **reduzindo** em **95%** o tempo de criação e aumentando a acurácia

**Geração de vídeos** com **insights** no Private Banking

**BRIDGE** plataforma de IA Gen para negócios

**450+** casos de uso

### Hiperpersonalização

**Simulações e aplicações personalizadas** no app

**Planos de investimento personalizados** oferecidos a clientes da Ágora

hiperpersonalização na **jornada de crédito**

### Gestão de risco

**Alertas inteligentes e proativos** contra golpes em ligações telefônicas e fraudes em boletos e TEDs com a BIA

**Biometria facial:** Abertura de contas PF e gestão de senhas com biometria facial

**Cyber IA:** IA generativa para avaliar exposição de dados sensíveis

**Segurança em sistemas:** GenAI e Agente de IA integrados ao Google SecOps para detecção e resposta a incidentes

### Engajamento do cliente



**Clientes:** 100% de cobertura, ~90% de resolutividade no chat, integrada ao Pix Inteligente no WhatsApp

**Pix por voz:** Comando de voz no WhatsApp com IA generativa

**Consignado Privado:** Contratação 24x7 pelo app

**Plataforma Empresas:** Nova plataforma cloud para gestão financeira de PMEs, integrada à BIA

**Funcionalidades Mobile:** Renegociação de dívidas, contratação de seguros, ajuste de limites Pix e antecipação FGTS pelo app

**Agendamento de Pix recorrente** para pagamentos automáticos



# conclusões



Mantemos nosso compromisso de **aumento da rentabilidade, *step by step***



Receitas como principal *driver* de aumento da rentabilidade; Despesas controladas



Carteira de crédito com crescimento equilibrado, priorizando o retorno ajustado ao risco



Apetite ao risco moderado e índices de inadimplência, carteiras e safras absolutamente sob controle



**Seguimos tracionados no RUN e CHANGE the bank**



# 3T25

apresentação de resultados

**SOU**  
**Bradesco**  
Nossa cultura em evolução

# **SomosPelas**  
**Pessoas**



# **UmTime**  
**Empoderado**



# **ObstinadosPor**  
**Resultados**



# **Unidos**  
**Evoluimos**



# **SomosPelos**  
**Clientes**



# **OrientadosA**  
**Desafios**

