



2T25

apresentação de resultados

SOU
Bradesco
Nossa cultura em evolução

SomosPelas
Pessoas



UmTime
Empoderado



ObstinadosPor
Resultados



Unidos
Evoluimos



SomosPelos
Clientes



OrientadosA
Desafios





desempenho operacional

2T25

lucro líquido recorrente

R\$ 6,1 bi

▲ 3,5%

2T25 vs. 1T25 (t/t)

▲ 28,6%

2T25 vs. 2T24 (a/a)

▲ 33,7%

1S25 vs. 1S24 (s/s)

ROAE **14,6%** ▲ 3,2 p.p. (a/a)



Sólido aumento da rentabilidade reflete a combinação de avanços operacionais e benefícios do plano de transformação



Receitas crescem em todas as linhas: margem financeira, seguros e serviços



Margem líquida cresce com *mix* adequado de crédito, eficiência nas captações e evolução do *spread*



Despesas operacionais sob controle e aceleração da revisão do *footprint*



Estabilidade da inadimplência e redução da carteira reestruturada



Desempenho de Seguros reflete a melhora do resultado industrial



receitas totais

2T25

R\$ 34,0 bi

▲5,2% (t/t)

▲15,1% (a/a)



margem financeira total

▲4,7% (t/t) ▲15,8% (a/a)



receita de prestação de serviços

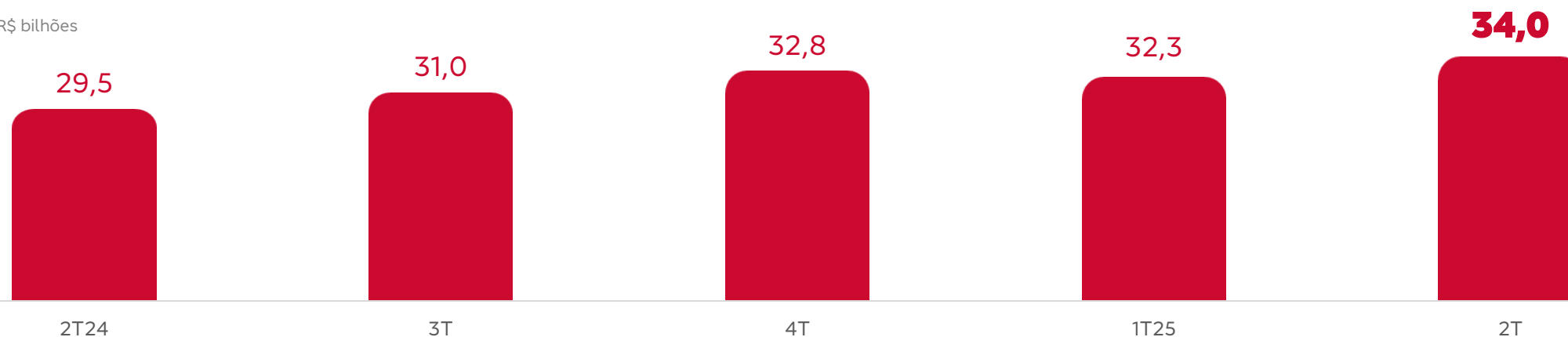
▲5,5% (t/t) ▲10,6% (a/a)



seguros, previdência e capitalização

▲6,5% (t/t) ▲21,7% (a/a)

R\$ bilhões



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



carteira de crédito expandida

Jun25

R\$ 1.018 bi ▲1,3% (t/t)
▲11,7% (a/a)

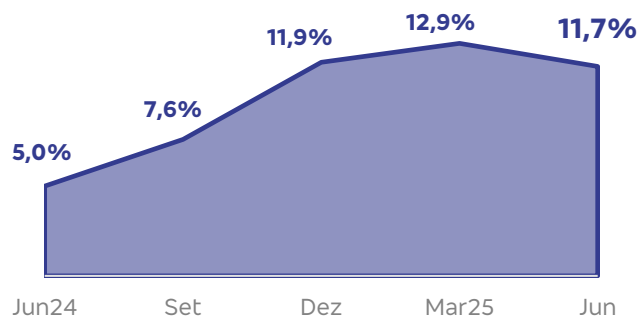
variação nos principais produtos (%)

	t/t	a/a
\\Pessoas Físicas	2,2	15,9
Crédito Pessoal	5,1	17,5
Imobiliário	3,7	17,6
CDC / <i>leasing</i> de veículos	3,1	11,6
Cartão de Crédito	1,9	9,8
Alta Renda	3,5	25,8
Consignado	0,4	5,2
Crédito Rural	(2,7)	89,1
\\Micro, peq. e médias	3,6	25,2
\\Grandes empresas	(1,2)	(0,2)
\\Pessoas Jurídicas	0,6	8,6
Crédito Rural	14,0	23,1
CDC / <i>leasing</i>	2,4	7,6
Avais e Fianças	1,4	6,1
Capital de Giro	(0,5)	13,7
Comércio Exterior	(1,6)	6,9

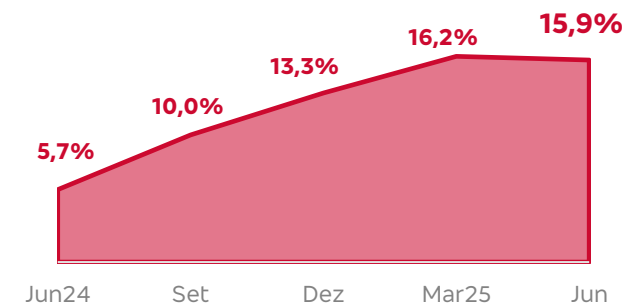
performance sólida por mais um trimestre consecutivo

total

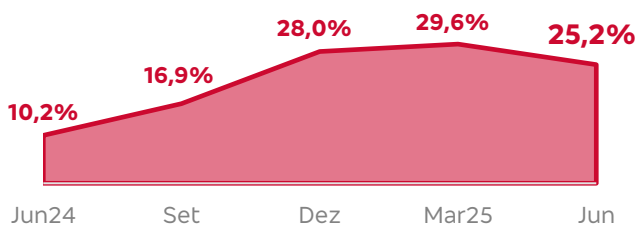
crescimento 12M



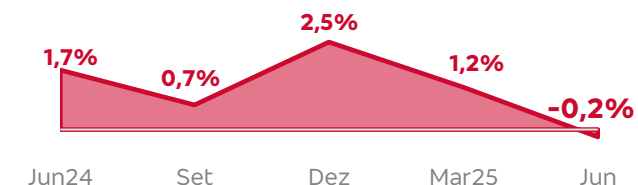
peessoas físicas
R\$ 442,4 bi



micro, peq. e médias
R\$ 230,5 bi



grandes empresas
R\$ 345,5 bi



margem financeira total

2T25

R\$ 18,0 bi

▲4,7% (t/t) ▲15,8% (a/a) ▲14,8% (s/s)



despesas com PDD expandida

R\$ 8,1 bi

▲6,5% (t/t) ▲11,7% (a/a) ▲4,5% (s/s)

margem líquida total

R\$ 9,9 bi

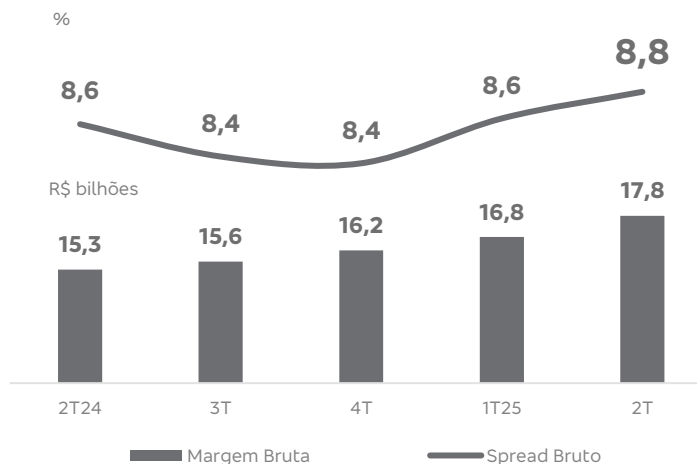
▲3,2% (t/t) ▲19,4% (a/a) ▲24,7% (s/s)



margem com clientes

R\$ 17,8 bi

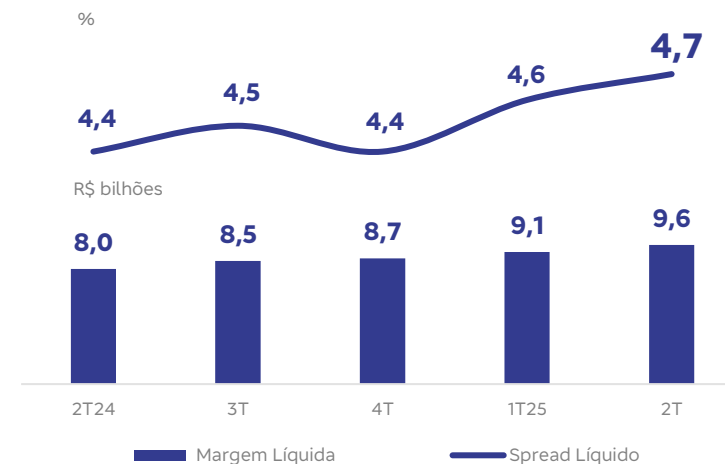
▲5,9% (t/t) ▲16,4% (a/a)



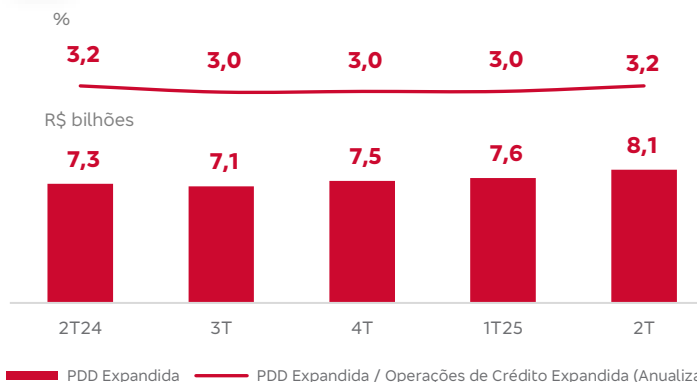
margem com clientes líquida

R\$ 9,6 bi

▲5,3% (t/t) ▲20,7% (a/a)



despesas com PDD

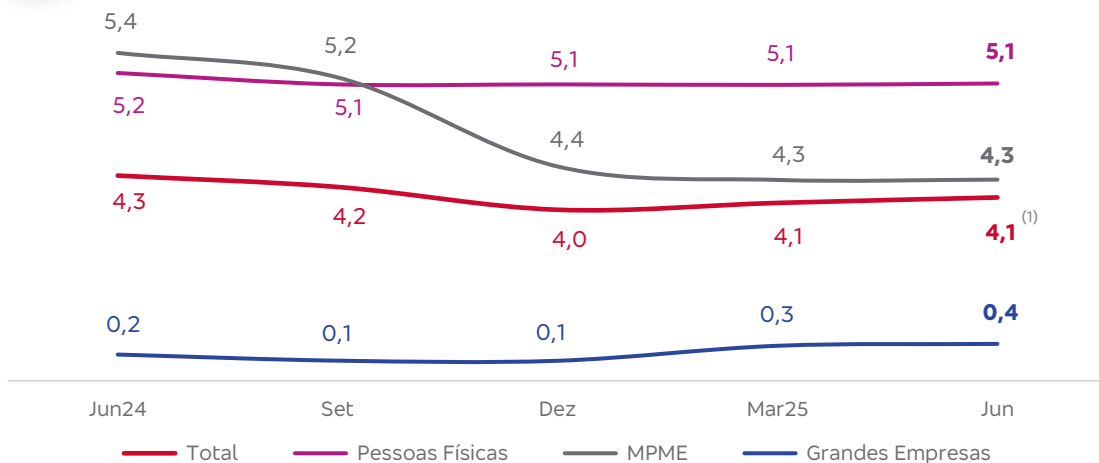


margem com mercado

R\$ 0,3 bi

indicadores de qualidade da carteira

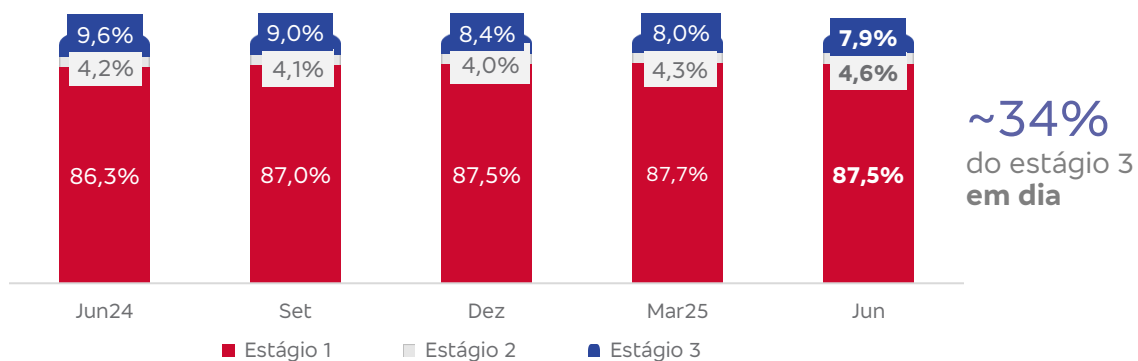
carteira de crédito em atraso acima de 90 dias - %



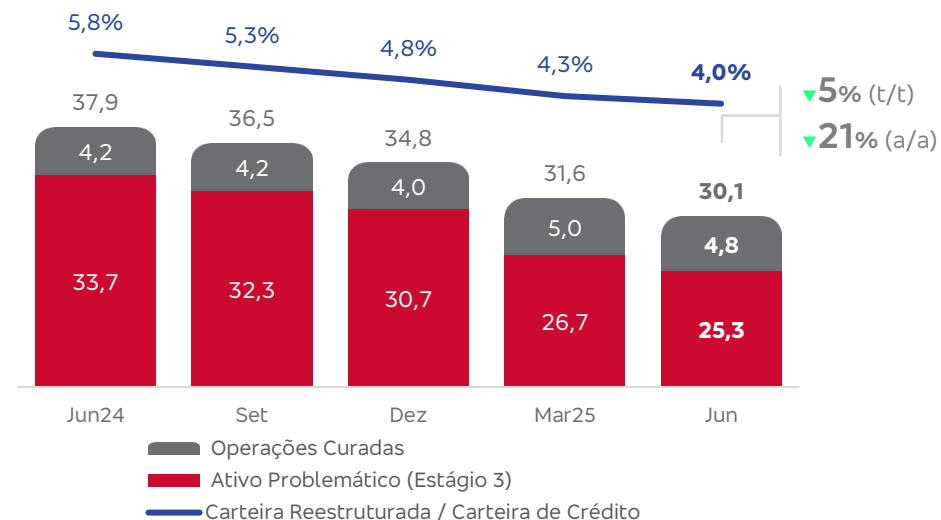
(1) Inadimplência 15 a 90 dias de 3,5% em Jun25, vs 3,4% em Mar25 e 3,7% em Jun24.

representatividade da carteira de crédito por estágio

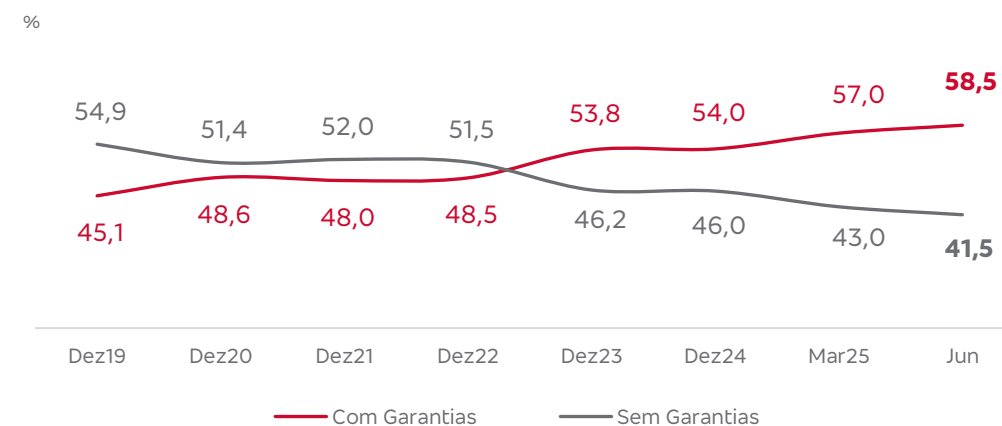
92% da carteira está nos estágios 1 e 2 e crescem 1,6 p.p. em 12 meses



carteira reestruturada - R\$ bilhões



carteira de crédito - evolução da carteira com garantia





receitas de prestação de serviços

2T25

R\$ 10,3 bi

▲5,5% (t/t) ▲10,6% (a/a) ▲10,4% (s/s)

rendas de cartão

R\$ 4,5 bi ▲3,3% (t/t) ▲19,9% (a/a) ▲18,0% (s/s)

Volume transacionado: **R\$ 91 bilhões** 2T25 (alta renda +17% a/a)

conta corrente

R\$ 1,7 bi ▼0,6% (t/t) ▼2,6% (a/a) ▼0,8% (s/s)

38,1 milhões de clientes correntistas

administração de fundos

R\$ 0,9 bi ▲3,8% (t/t) ▲3,7% (a/a) ▲4,9% (s/s)

Saldo de fundos de investimentos e carteiras administradas de **R\$ 1,3 trilhão** em Jun25, crescimento de +2,2% t/t e +6,4% a/a

administração de consórcios

R\$ 0,8 bi ▲9,1% (t/t) ▲20,8% (a/a) ▲14,9% (s/s)

Manutenção da liderança em bens móveis e **retomada do 1º lugar** em imóveis

operações de crédito

R\$ 0,7 bi ▲13,1% (t/t) ▼1,9% (a/a) ▼1,7% (s/s)

mercado de capitais / assessoria financeira

R\$ 0,6 bi ▲75,9% (t/t) ▲33,7% (a/a) ▲46,5% (s/s)

1º lugar no ranking de **M&A** no 2T25

serviços de custódia e corretagens

R\$ 0,4 bi ▲2,3% (t/t) ▲5,2% (a/a) ▲4,4% (s/s)

Líder no mercado de custódia global conforme ranking ANBIMA com **R\$ 2,5 trilhões** sob custódia



despesas operacionais

2T25 R\$ 15,9 bi

▲5,9% (t/t) ▲9,9% (a/a) ▲11,1% (s/s)



peçoal +
administrativas

▲4,4% (t/t)

▲4,9% (a/a)

▲4,3% (s/s)



total de despesas
operacionais

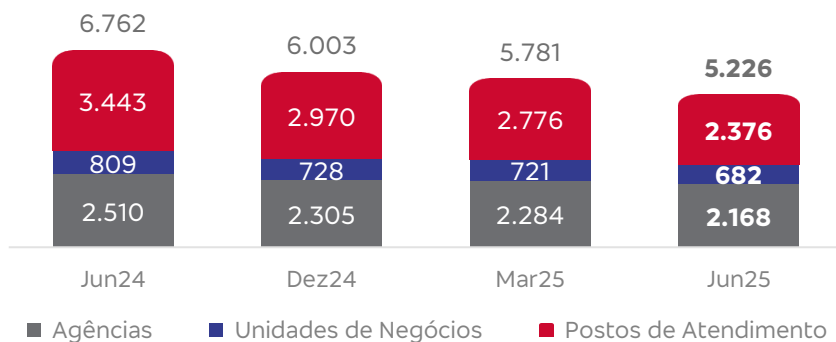
2T25 x 2T24
(a/a)

▲9,9%

excluindo Elopap e Cielo

▲5,8%

pontos de atendimento



ajuste do footprint



-555 vs. Mar25

-777 vs. Dez24

-1.536 vs. Jun24



+1,1 MM
clientes
em 12 meses



IEO trimestral

49,9%

▲0,2 p.p. (t/t)

▼2,4 p.p. (a/a)



seguros, previdência & capitalização



lucro líquido

2T25

R\$ 2,3 bi

▲4,4% (a/a)

1S25

R\$ 4,7 bi

▲14,2% (s/s)

1S25 | ROAE 21,7%

provisões técnicas

2T25

R\$ 425 bi

▲2,6% (t/t)

▲11,2% (a/a)

receita de prêmios, contribuições de previdência e receitas de capitalização

2T25

R\$ 29,2 bi

▼3,3% (a/a)

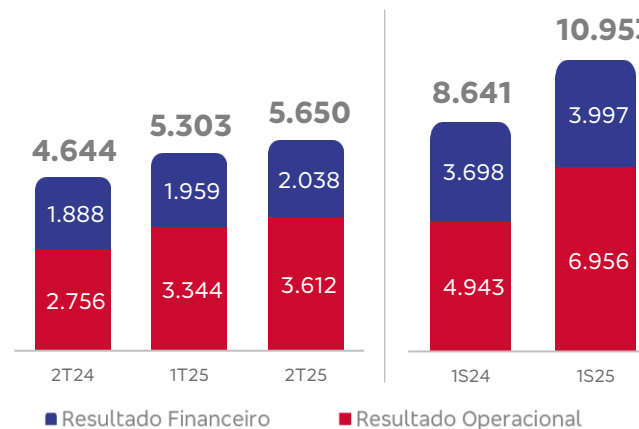
1S25

R\$ 59,2 bi

▲1,8% (s/s)

resultado das operações de seguros

R\$ milhões



resultado total

▲6,5% (t/t) ▲21,7% (a/a) ▲26,8% (s/s)

operacional

▲8,0% (t/t) ▲31,1% (a/a) ▲40,7% (s/s)

financeiro

▲4,0% (t/t) ▲7,9% (a/a) ▲8,1% (s/s)

basileia & dividendos/JCP



índice de basileia
nível I

13,0%

estável no
trimestre

▲0,4 p.p. (a/a)

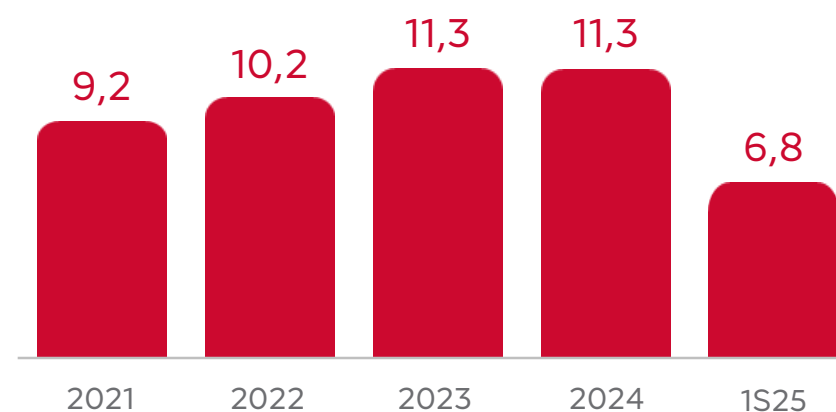
principal

11,1%



dividendos/JCP - Bruto

R\$ bilhões



Guidance 2025

	anterior	atual	Realizado 1S25 x 1S24
Carteira de Crédito Expandida	4% a 8%	mantido	11,7%
Margem Financeira Líquida (Margem Financeira Total – Despesa de PDD Expandida)	R\$ 37 bi a R\$ 41 bi	mantido	R\$ 19,5 bi
Receitas de Prestação de Serviços	4% a 8%	5% a 9%	10,4%
Despesas Operacionais (Pessoal + Administrativas + Outras)	5% a 9%	mantido	11,1% ^(*)
Resultado das Operações de Seguros, Previdência e Capitalização	6% a 10%	9% a 13%	26,8%

(*) 7,5% desconsiderando Cielo e Elopar



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



avanços

2T25



TI **33%** de Redução do *lead time* das entregas e aumento das horas de desenvolvimento para negócio em **84%**



Atacado e SMEs: Uso intensivo de GenAI + Forte penetração em todos os segmentos e equipes especializadas. Mais serviços para SMEs via Cielo (ex: mais antecipação de recebíveis), mesa de energia, e time de mercado de capitais dedicado ao segmento e destaque para o aumento de usuários no novo App Empresas & Negócios



Bradesco Principal com mais **7** novos escritórios, e acelerando



Ajuste do *footprint* de **-1.536** pontos vs. Jun24



Programa de **evolução cultural** com workshops e KPIs



Internalização de **+1.800** pessoas em tecnologia



eficiência em tecnologia com uso de **GenAI**

maior proximidade de negócios e TI & *enterprise agility*

+20%

performance de cobrança com **MentorIA**

2

projetos de *multiagents* em sistemas legados entregues até o fim do ano

5 MM+ clientes habilitados no *chat* com **alta resolutividade**

-33%

lead time
1S25 vs. 1S24

+11,6%

desenvolvedores
em 2025

+30%

de **produtividade** com uso de *multiagents* em *squads* virtuais

+94% na produtividade total em 2025



ferramentas para produtividade

BIA GenAI

+50% de resolutividade em relação ao modelo anterior

BIA TECH **+58%** de eficiência na escrita dos *stories* (t/t)

Ambiente organizado e preparado para uso dos desenvolvedores

BRIDGE tecnologia Bradesco habilitadora com o uso de GenAI

200+ iniciativas



educação e desenvolvimento tecnológico

kunumi

Squads multiagents para o desenvolvimento de modelos

Instituto
12 laboratórios + 15 em negociação final meta de estar em todas as unidades da federação

CULTURA TECH

Tech Academy

plataforma de desenvolvimento para capacitação em tecnologia / treinamentos avançados

aumento da **produtividade**



Banco de Atacado & SME

Uso intensivo de *machine learning* e GenAI nas ferramentas de gerenciamento de clientes e aplicativos

Banco de Atacado

IB

Global Markets

Segmento Institucional

Ultra Corporate

Large Corporate

Global Corporate

Corporate

Corporate Agronegócio

Iniciativas



reforço de **time**



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



cash – global solutions



tesouraria - mesa de energia



reforçamos equipes e lançamos **10 plataformas**



Agro está **operacional**

SMEs

Empresas

faturamento de R\$ 3 mi a R\$ 50 mi/ano

Negócios

faturamento até R\$ 3 mi/ano

MEI



plataformas agro espalhadas pelo Brasil



empresas & negócios

nova plataforma digital



estratégia



segmentos

Empresas faturamento de R\$ 3 mi a R\$ 50 mi/ano
+150 agências em 2024 e **crescimento significativo**

Negócios faturamento até R\$ 3 mi/ano

nova segmentação

MEI

atendimento digital com **suporte humanizado** por chat e WhatsApp + GenAI



nova experiência dos clientes

Abertura de contas online e grátis para MEI

90% dos clientes MEI migrados estão ativos e usando a plataforma entre **7 a 10** vezes por semana

50 mil clientes MEI usando o novo App até Agosto

Soluções digitais para recebimentos, pagamentos e crédito sob medida, inclusive de linhas emergenciais.



transformação digital

Times e squads multidisciplinares, integrando canais, negócios, produtos

1S25 vs. 1S24



+54%

entregas de funcionalidades



-34%

time-to-market



Foco obsessivo na **experiência do cliente**

{API}

Integração por APIs

Integração do PIX

Agilidade na abertura de contas PJ

APP

- Android (entregue)
- iOS (Ago25)

Integração com a Cielo > ganho de *market share* desde o 4T24

conclusões



Receitas

margem financeira total

▲4,7% (t/t) ▲15,8% (a/a)

receita de prestação de serviços

▲5,5% (t/t) ▲10,6% (a/a)

seguros, previdência e capitalização

▲6,5% (t/t) ▲21,7% (a/a)



Despesas controladas



pessoal + administrativas

▲4,3% (s/s)



Carteira de Crédito crescendo de forma segura, refletindo em inadimplência e custo de crédito controlados



Plano de transformação em execução acelerada e uso intensivo de Gen AI em toda organização



2T25

apresentação de resultados

SOU
Bradesco
Nossa cultura em evolução

SomosPelas
Pessoas



UmTime
Empoderado



ObstinadosPor
Resultados



Unidos
Evoluímos



SomosPelos
Clientes



OrientadosA
Desafios

