



# Relatório Gerencial de Resultados

# 4T25



# Índice

1. Destaques 4T25 .....	pág. 03
2. Estratégia do BV.....	pág. 05
3. Análise do Desempenho .....	pág. 09
Carteira de Crédito .....	pág. 10
Qualidade da Carteira .....	pág. 14
Resultados Gerenciais.....	pág. 17
Captações.....	pág. 23
Capital.....	pág. 24
<i>Payout</i> e Rating.....	pág. 25

## Destaques do 4T25 e 2025

### Lucro e ROE recordes no ano

suportados por avanços importantes no Plano Estratégico

4T25

Lucro Líquido Recorrente  
**R\$ 465 mm**

▼ 14,2% vs 4T24

ROE Recorrente  
**15,1%**

▼ 0,9 p.p. vs 4T24

2025

Lucro Líquido Recorrente  
**R\$ 1.865 mm**

▲ 8,3% vs 2024

ROE Recorrente  
**15,3%**

▲ 2,3p.p. vs 2024

### Mantivemos a liderança na maioria dos produtos de varejo com garantia que atuamos

#### Veículos Leves Usados

**R\$ 46,9 bi**

▲ 11,0% vs 4T24



**13 anos** na liderança

Origenação **recorde no 4T25**

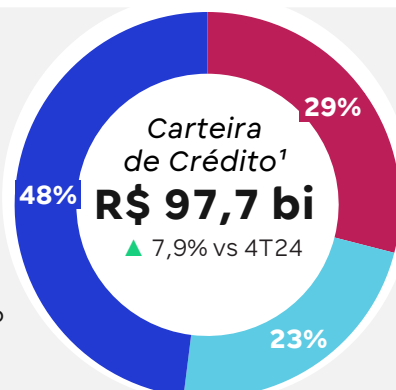
**NA PISTA**

uma empresa banco BV

Plataforma que mais cresce no mercado

▲ 37,1% vs 4T24

Volume de leads



#### Atacado

**R\$ 28,3 bi**

▼ 1,8% vs 4T24

Segmento Corporate ▲ 8,6% / PME<sup>2</sup> ▲ 27,1%

#### Growth

**R\$ 22,4 bi**

▲ 15,6% vs 4T24

Motos & Pesados ▲ 35,5% / EGV ▲ 30,5%

### Estratégia Relacional

registrou avanços consistentes em escala, engajamento e monetização

Base de Depósitos Pessoa-Física

▲ **74%** vs 2024

Volume Transacionado (TPV)<sup>3</sup>

▲ **40%** vs 2024

Origenação de Crédito via Banco Digital

▲ **41%** vs 2024

### Solidez na gestão de riscos, com métricas de balanço robustas

Índice de Inadimplência<sup>4</sup>

**4,7%**

vs 4,8% no 3T25

Índice de Cobertura<sup>4</sup>

**169%**

vs 179% no 3T25

Índice de Basileia

**16,7%**

vs 17,0% no 3T25

1 - Carteira de Crédito Ampliada; 2 - A partir do 4T25 o segmento de PMEs foi reclassificado para o Atacado; 3 - Volume total de pagamentos; 4 - Over 90-360 dias. A partir do 1T25, os indicadores over-90 incluem a carteira de títulos e valores mobiliários

# Destaques do 4T25 e 2025

## Principais Informações e Indicadores Financeiros

Na tabela abaixo apresentamos informações e indicadores gerenciais selecionados. A reconciliação entre contábil e gerencial encontra-se na página 17 deste relatório.

Análise dos Resultados Gerenciais	4T24	3T25	4T25	2024	2025	Variação %		
						4T25/ 3T25	4T25/ 4T24	2025/ 2024
<b>Resultados (R\$ milhões)</b>								
Receitas totais (i) + (ii)	3.214	2.919	<b>3.136</b>	11.980	<b>11.913</b>	7,4%	-2,4%	-0,6%
Margem financeira bruta (i)	2.519	2.295	<b>2.304</b>	9.301	<b>9.283</b>	0,4%	-8,5%	-0,2%
Receita de serviços e corretagem (ii)	695	624	<b>832</b>	2.679	<b>2.630</b>	33,4%	19,7%	-1,8%
Custo de crédito	(776)	(880)	<b>(1.029)</b>	(3.593)	<b>(3.698)</b>	16,8%	32,6%	2,9%
Despesas adm. e de pessoal	(1.015)	(919)	<b>(1.091)</b>	(3.623)	<b>(3.831)</b>	18,7%	7,4%	5,7%
Despesas adm. e de pessoal excl. depreciação e amortização	(918)	(805)	<b>(948)</b>	(3.216)	<b>(3.356)</b>	17,7%	3,3%	4,3%
Lucro Líquido Recorrente	542	461	<b>465</b>	1.722	<b>1.865</b>	1,0%	-14,2%	8,3%
<b>Balanco Patrimonial (R\$ milhões)</b>								
Total de ativos	141.731	150.059	<b>138.312</b>	141.731	<b>138.312</b>	-7,8%	-2,4%	-2,4%
Carteira de crédito ampliada	90.504	92.600	<b>97.656</b>	90.504	<b>97.656</b>	5,5%	7,9%	7,9%
Segmento Atacado	28.856	26.665	<b>28.323</b>	28.856	<b>28.323</b>	6,2%	-1,8%	-1,8%
Segmento Varejo	61.649	65.935	<b>69.333</b>	61.649	<b>69.333</b>	5,2%	12,5%	12,5%
Recursos captados	101.587	95.713	<b>98.611</b>	101.587	<b>98.611</b>	3,0%	-2,9%	-2,9%
Patrimônio líquido	14.470	13.570	<b>12.692</b>	14.470	<b>12.692</b>	-6,5%	-12,3%	-12,3%
Índice de Basiléia (%)	16,0%	17,0%	<b>16,7%</b>	16,0%	<b>16,7%</b>	-0,3 p.p.	0,7 p.p.	0,7 p.p.
Índice de Capital Nível I (%)	14,5%	15,5%	<b>15,3%</b>	14,5%	<b>15,3%</b>	-0,3 p.p.	0,8 p.p.	0,8 p.p.
Índice de Capital Principal (%)	12,8%	13,1%	<b>12,8%</b>	12,8%	<b>12,8%</b>	-0,3 p.p.	0,0 p.p.	0,0 p.p.
<b>Indicadores de Desempenho (%)</b>								
Retorno sobre Patrimônio Líquido <sup>1</sup> (ROAE)	16,0%	15,0%	<b>15,1%</b>	13,1%	<b>15,3%</b>	0,2 p.p.	-0,9 p.p.	2,3 p.p.
Retorno sobre Ativo Total Médio <sup>2</sup> (ROAA)	1,5%	1,2%	<b>1,3%</b>	1,2%	<b>1,3%</b>	0,1 p.p.	-0,2 p.p.	0,1 p.p.
Net Interest Margin <sup>3</sup> (NIM) Clientes	11,1%	9,5%	<b>9,5%</b>	10,0%	<b>9,6%</b>	0,0 p.p.	-1,6 p.p.	-0,4 p.p.
NIM total <sup>4</sup> (Clientes + Mercado)	7,9%	7,2%	<b>7,4%</b>	7,4%	<b>7,4%</b>	0,2 p.p.	-0,6 p.p.	0,0 p.p.
Índice de Eficiência (IE) <sup>5</sup>	37,9%	37,5%	<b>37,7%</b>	37,9%	<b>37,7%</b>	0,2 p.p.	-0,2 p.p.	-0,2 p.p.
Inadimplência (over-90)	4,4%	4,8%	<b>4,7%</b>	4,4%	<b>4,7%</b>	-0,1 p.p.	0,3 p.p.	0,3 p.p.
Estágio 3 / Carteira	-	8,8%	<b>8,7%</b>	-	<b>8,7%</b>	-0,1 p.p.	n/a	n/a
Índice de Cobertura (over-90)	168%	178%	<b>169%</b>	168%	<b>169%</b>	-9,6 p.p.	0,4 p.p.	0,4 p.p.
Índice de Cobertura (Estágio 3)	-	74%	<b>76%</b>	-	<b>76%</b>	1,1 p.p.	n/a	n/a
<b>Outras Informações</b>								
Colaboradores <sup>6</sup> (quantidade)	4.496	4.685	<b>4.650</b>	4.496	<b>4.650</b>	-0,7%	3,4%	3,4%

1. Quociente entre o lucro líquido recorrente e o patrimônio líquido médio do período, anualizado. Não considera outros resultados abrangentes registrados no patrimônio líquido; 2. Quociente entre o lucro líquido recorrente e os ativos totais médios do período; Anualizado; 3. Quociente entre a margem financeira bruta com Clientes e os ativos médios sensíveis à spreads do período. Anualizado; 4. Quociente entre a margem financeira bruta e os ativos rentáveis médios do período. Anualizado; 5. IE = despesas de pessoal (não considera demandas trabalhistas) e administrativas / (margem financeira bruta + receita de serviços e tarifas + outras receitas operacionais + outras despesas operacionais - despesas tributárias - resultado de atividade imobiliária); 6. Não considera estagiários e estatutários.

# Pilares Estratégicos

## Visão estratégica

**Viabilizar sonhos e projetos dos nossos clientes por meio da democratização do crédito, transformando cada operação em relacionamento**

### Sustentar e fortalecer o **core business**

#### Produtos

- Financiamento de veículos leves usados
- Atacado
- Atividades com o mercado

#### Estratégia

Esses segmentos contribuem de forma significativa para os resultados financeiros do Banco.

Nossa estratégia é garantir a estabilidade e a eficiência dessas unidades de negócio, assegurando sua sustentabilidade e relevância a longo prazo. Isso inclui a implementação de práticas robustas de gestão e a adaptação contínua às dinâmicas do mercado, com o objetivo de servir os clientes com excelência e fortalecer a posição competitiva do Banco.

### Diversificar receitas alavancando nossos principais *capabilities*

#### Produtos

- Financiamento de painéis solares
- Financiamento de motos, veículos pesados e leves novos
- Corretora de seguros
- Marketplace automotivo (NaPista)
- *Banking as a Service* (Bankly)

#### Estratégia

Com base na expertise consolidada em nosso *core business*, identificamos diversas oportunidades para crescimento e diversificação, ampliando a oferta de soluções em crédito e serviços financeiros aos nossos clientes.

No segmento de crédito, nosso foco está em produtos com garantia, reforçando o compromisso com soluções mais seguras e sustentáveis.

Seguiremos explorando essas oportunidades com foco no crescimento sustentável e na geração de valor de longo prazo para nossos clientes.

### Fortalecer a abordagem **Relacional** com nossos clientes pessoas físicas

#### Produto

- Banco digital
- Empréstimo com garantia de veículo (EGV)
- Empréstimo consignado CLT BV
- Cartão de crédito
- Shopping BV

#### Estratégia

Nossa estratégia inclui construir uma relação duradoura com nossos clientes, aumentando a satisfação e o engajamento, posicionando nosso Banco Digital como um hub central desse relacionamento. Atuamos com a missão de democratizar o acesso ao crédito, com baixo risco e taxas competitivas, ampliando as oportunidades financeiras para nossos clientes de forma sustentável.

Para alcançar esse objetivo, investimos em iniciativas que fortalecem nossas habilidades de atração e engajamento de clientes. Isso inclui a oferta de soluções financeiras cada vez mais customizadas e a melhoria contínua da experiência dos mesmos.

Esses investimentos são fundamentais para garantir a fidelização dos clientes e a criação de valor sustentável a longo prazo para o Banco.

## Principais habilitadores da estratégia BV

Inovação / Dados / Tecnologia e Inteligência Artificial / Pessoas & Cultura / ESG / Riscos

## Avanços Estratégicos

### Liderança no Financiamento de Veículos Leves Usados

Com cerca de três décadas de atuação, o BV consolidou *capabilities* estratégicos que sustentam sua liderança no segmento de veículos leves usados. Operamos por meio de uma ampla e eficiente rede de distribuição, com presença nacional e cerca de 26 mil lojistas e concessionárias parceiras. Nossa plataforma digital, simples e intuitiva, permite que mais de 97% das análises de crédito sejam realizadas de forma totalmente automatizada em segundos. O processo de contratação do financiamento é 100% digital — da simulação à assinatura do contrato — reforçando nossa proposta de valor centrada na agilidade e na experiência do cliente.

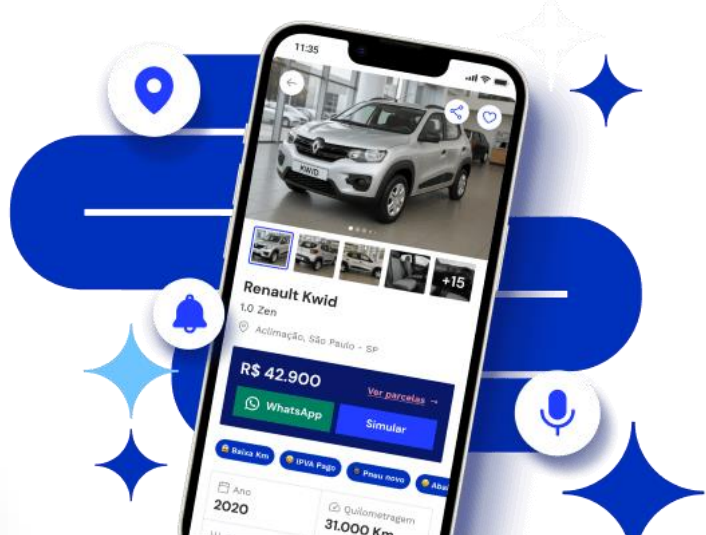
Em 2025, sustentamos nossa liderança no segmento, esta que já perdura há mais de 13 anos consecutivos.



### NaPista foi o marketplace automotivo que mais cresceu em 2025

Lançado há dois anos, o NaPista consolidou-se como um dos principais marketplaces automotivos do Brasil. A plataforma segue em forte expansão, impulsionada por uma experiência de navegação intuitiva e por tecnologia proprietária de busca, que amplia a eficiência na conexão entre compradores e vendedores. Ao final do 4T25, o NaPista contava com mais de 260 mil veículos anunciados, reforçando sua relevância e escala no mercado.

O NaPista consolidou-se como a plataforma de maior expansão do mercado, registrando o maior crescimento percentual de anúncios no ranking Autobiz na comparação anual de dezembro de 2025, o que o posicionou como o 3º maior player entre os marketplaces automotivos do país. Adicionalmente, o volume de leads — oportunidades qualificadas de contato geradas para os lojistas na plataforma — apresentou crescimento de 37,1% em relação a 2024, evidenciando o aumento de engajamento e a relevância comercial da plataforma.



# Avanços Estratégicos

## Liderança no Financiamento de Veículos Pesados

Nos últimos anos, o BV vem ampliando de forma consistente sua atuação no financiamento de veículos pesados, replicando as *capabilities* desenvolvidas no segmento de veículos leves usados. Essa estratégia resultou na consolidação da liderança no segmento, com a carteira registrando crescimento de 46,8% em 2025, alcançando R\$ 3,3 bilhões.



## Liderança no Empréstimo com Garantia de Veículo (EGV)

Em 2025, o BV consolidou sua liderança no Empréstimo com Garantia Veicular (EGV), produto que desempenha **papel central em sua estratégia de democratização do acesso ao crédito**, ao oferecer taxas competitivas, menor risco e soluções mais adequadas às necessidades dos clientes. O crédito colateralizado é visto pelo Banco como uma alternativa estrutural para ampliar o acesso ao crédito de forma responsável e sustentável, especialmente para a classe média, hoje frequentemente limitada a linhas de alto custo e maior risco de superendividamento.

Impulsionada por esse posicionamento, a carteira de EGV cresceu mais de 30% no ano, encerrando 2025 em R\$ 5,3 bilhões. Outro destaque foi a aceleração da originação por meio do app BV, que passou a representar 25% do volume total de produção ao final do ano, ante cerca de 5% em 2024, refletindo os avanços na digitalização e na experiência do cliente.

Combinando tecnologia, capacidade de distribuição e liderança em crédito colateralizado, o BV encontra-se bem posicionado para escalar essa solução e contribuir para enfrentar um dos principais desafios do país: tornar o crédito mais acessível, sustentável e responsável para milhões de brasileiros.

## Lançamos o novo Empréstimo consignado CLT BV

Em dezembro, foi lançado o piloto do produto Crédito do Trabalhador no canal Coban, marcando a retomada do relacionamento com esse canal estratégico. Trata-se de uma solução de crédito com garantia, que permite oferecer condições mais competitivas, maior previsibilidade de pagamento e menor risco para o cliente, ao mesmo tempo em que promove uma relação de longo prazo com o Banco. O produto favorece a fidelização por meio da recorrência, ao combinar acesso responsável ao crédito com disciplina financeira e maior segurança para ambas as partes.

## DCM do BV foi o 2º maior<sup>1</sup> em operações e distribuição de FIDC

Em 2025, o DCM do BV reforçou seu sólido posicionamento e expertise no mercado de capitais, consolidando-se como o 2º maior estruturador em número de operações de FIDC e FIAGRO e o 2º maior em volume de distribuição de FIDC, refletindo a capacidade técnica, a escala de originação e a forte execução da equipe.

## Inteligência Artificial como pilar da modernização e eficiência operacional

Em 2025, o BV avançou de forma relevante na adoção de inteligência artificial como alavanca de eficiência operacional, por meio do lançamento do Impulsiona AI, iniciativa que acelerou a modernização e a simplificação de processos em toda a organização. A capacitação em GenAI já alcançou 63% dos colaboradores, enquanto, na área de tecnologia, o uso de assistentes de IA passou a apoiar cerca de 20% da jornada de desenvolvimento de software, gerando ganhos de produtividade, maior agilidade nos ciclos de entrega e melhoria na eficiência operacional.



## Avanços Estratégicos

### Estratégia Relacional: consolidando uma experiência completa e personalizada com avanços consistentes em escala, engajamento e monetização

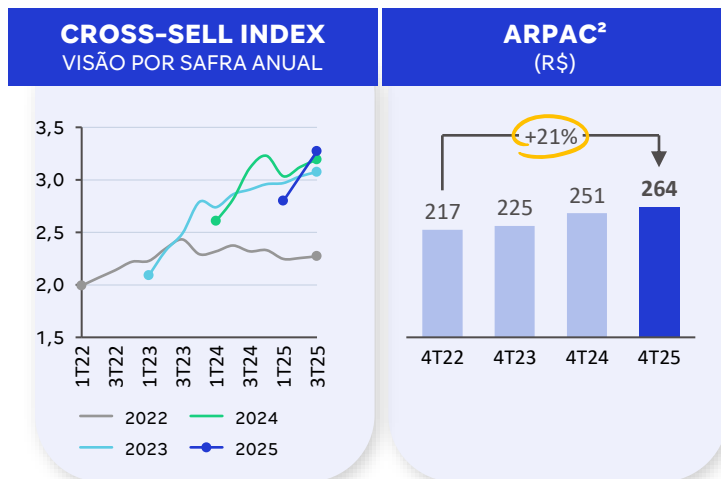


O banco digital do BV segue avançando na entrega de uma experiência cada vez mais completa e personalizada, ancorada em crédito com garantia e em um relacionamento de longo prazo com o cliente. Em 2025, evoluímos na construção de um modelo integrado — **digital, com profundidade de crédito e alto engajamento** — reforçando o posicionamento do BV como a instituição que combina conveniência, responsabilidade e alternativas de financiamento mais adequadas ao perfil de cada cliente.

O desempenho em 2025 confirma a consistência dessa trajetória. Encerramos o período com **4,2 milhões de clientes**, ampliando a escala da plataforma digital e fortalecendo a base ativa. A originação digital atingiu **R\$ 3,9 bilhões**, crescimento de **45%** frente a 2024, alcançando **14% da originação total do varejo**, ante 9% no ano anterior. Esse avanço reforça o papel estratégico do canal na nossa capacidade de distribuição e na expansão do crédito de forma segmentada e sustentável.

Na dimensão de *fundings*, o banco digital também fortaleceu sua relevância. O saldo de captação no varejo cresceu **74%** em relação a 2024, impulsionado pelo aumento da principalidade e pela maior confiança dos clientes na proposta de valor. Além disso, o TPV<sup>1</sup> avançou **40%**, refletindo maior utilização cotidiana dos serviços de pagamentos e contribuindo para o fortalecimento do nosso *flying wheel* relacional: mais engajamento, mais dados, mais principalidade e maior potencial de monetização.

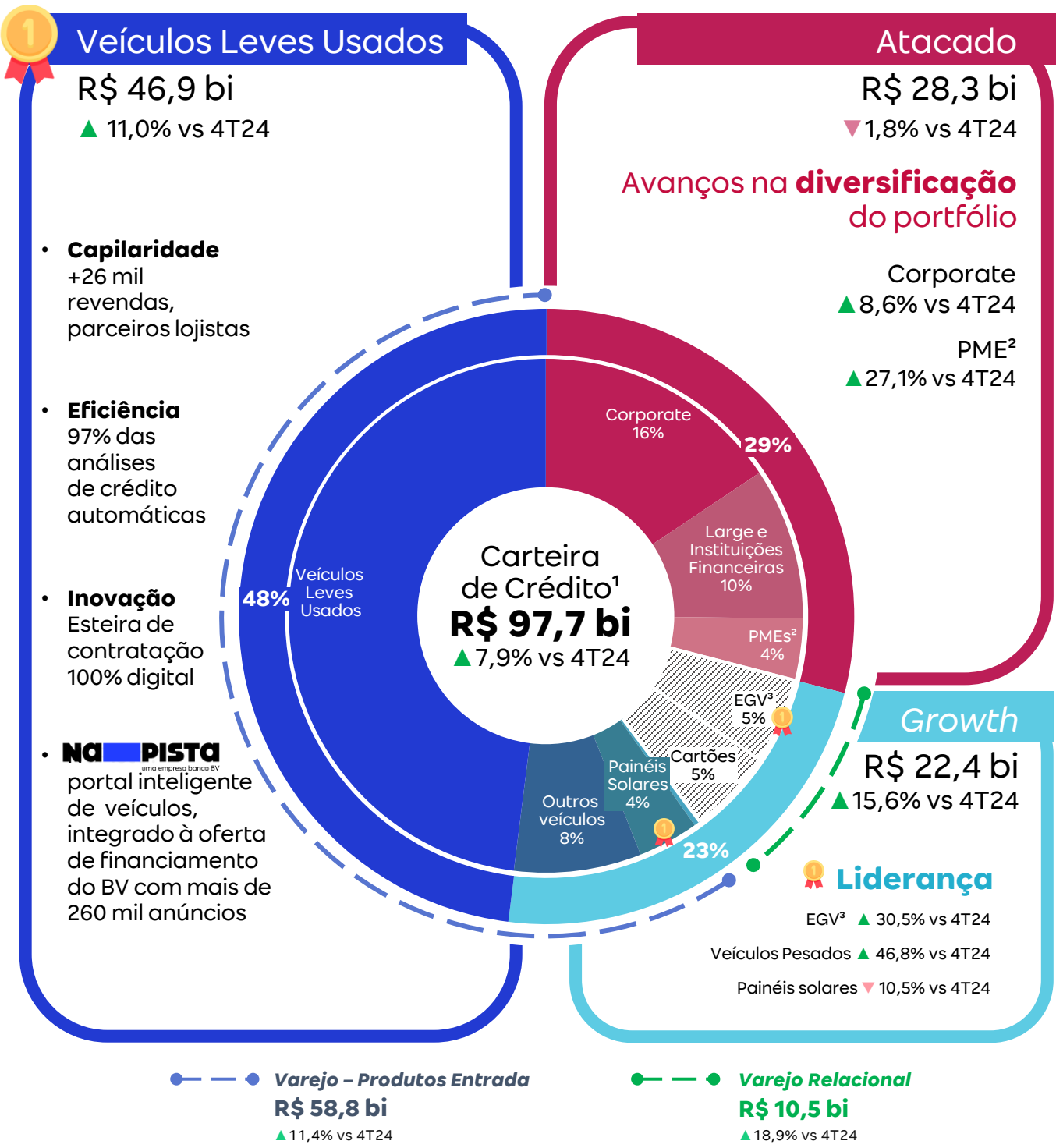
A evolução observada em 2025 para os indicadores de *cross-sell* e ARPAC demonstram a capacidade do BV de extrair valor da sua base de clientes, através do engajamento e profundidade do relacionamento, integrando seu histórico robusto em crédito a uma **plataforma digital moderna, escalável e orientada por dados**. Ao conectar tecnologia, *analytics*, distribuição e relacionamento, seguimos melhorando o retorno ajustado ao risco e avançando na construção de um banco completo, relevante e de longo prazo para os nossos clientes.



1. Volume total de pagamentos. Somente cash out; 2. ARPAC = Receita média por cliente ativo. Cliente ativo = clientes que geraram receita nos últimos 90 dias

# Análise de Desempenho

**Nosso portfólio de crédito diversificado e com foco em produtos colateralizados**



**92% do portfólio do varejo colateralizado**

1. Carteira de Crédito Ampliada; 2. A partir do 4T25 o segmento de PME foi reclassificado para o Atacado; 3. Pesados usados; 4. Empréstimo com Garantia de Veículo

# Análise de Desempenho

## Carteira de Crédito

A carteira de crédito ampliada cresceu 7,9% em relação ao 4T24, atingindo R\$ 97,7 bilhões ao final do 4T25. O segmento de Varejo registrou expansão de 12,5% comparado ao 4T24, encerrando o período em R\$ 69,3 bilhões, representando 71,0% da carteira total. Já o portfólio do Atacado (Ampliada) apresentou queda de 1,8% no período, para R\$ 28,3 bilhões, e representava 29,0% da carteira total. Na comparação com o 3T25, a carteira total cresceu 5,5%, com expansão de 5,2% no Varejo e 6,2% no Atacado.

Carteira de Crédito (R\$ milhões)	4T24	3T25	4T25	Variação %	
				4T25/3T25	4T25/4T24
<b>Segmento Varejo (a)</b>	<b>61.649</b>	<b>65.935</b>	<b>69.333</b>	<b>5,2</b>	<b>12,5</b>
<b>Varejo - Produtos de Entrada</b>	<b>52.792</b>	<b>56.267</b>	<b>58.802</b>	<b>4,5</b>	<b>11,4</b>
Veículos Leves Usados	42.236	44.852	46.888	4,5	11,0
Veículos Pesados	2.219	2.913	3.258	11,8	46,8
Motos e veículos novos	3.548	4.262	4.558	6,9	28,5
Painéis Solares	4.167	3.795	3.731	-1,7	-10,5
Outros	622	445	368	-17,4	-40,9
<b>Varejo Relacional</b>	<b>8.857</b>	<b>9.668</b>	<b>10.531</b>	<b>8,9</b>	<b>18,9</b>
Empréstimo com Garantia Veicular (EGV)	4.032	4.797	5.262	9,7	30,5
Cartão de Crédito	4.765	4.829	5.230	8,3	9,8
Empréstimo Pessoal	60	43	39	-8,4	-34,7
<b>Segmento Atacado (b)</b>	<b>12.884</b>	<b>9.628</b>	<b>10.318</b>	<b>7,2</b>	<b>-19,9</b>
Corporate	6.426	5.949	6.547	10,1	1,9
Large Corporate + Inst. Financeiras	5.114	2.655	2.507	-5,6	-51,0
Pequenas e Médias Empresas	1.343	1.025	1.265	23,4	-5,8
<b>Carteira (a+b)</b>	<b>74.533</b>	<b>75.563</b>	<b>79.652</b>	<b>5,4</b>	<b>6,9</b>
<b>Carteira Atacado Ampliada (b+c+d)</b>	<b>28.856</b>	<b>26.665</b>	<b>28.323</b>	<b>6,2</b>	<b>-1,8</b>
Avais e Fianças Prestados (c)	6.008	5.934	6.120	3,1	1,9
TVM Privado (d)	9.964	11.103	11.885	7,0	19,3
<b>Carteira Ampliada (a+b+c+d)</b>	<b>90.504</b>	<b>92.600</b>	<b>97.656</b>	<b>5,5</b>	<b>7,9</b>

Durante o trimestre, avançamos na concessão de crédito, com foco prioritário em produtos com colateral e em perfis de risco mais resilientes, mantendo rigor e disciplina na originação. A melhora consistente observada nos indicadores de inadimplência possibilitou a aceleração do volume de concessões ao longo do período, sem comprometer a cautela na gestão de riscos, em um cenário ainda desafiador, marcado por taxas de juros elevadas e alto nível de comprometimento da renda das famílias.

A carteira de Varejo – Produtos de Entrada apresentou crescimento de 4,5% em relação ao 3T25 e de 11,4% frente ao 4T24, impulsionada pela expansão do core business, notadamente o financiamento de veículos leves usados, além do crescimento expressivo no segmento de veículos pesados, no qual o BV consolidou sua liderança de mercado. Também foram observados avanços nas carteiras de motos e veículos novos.

No Varejo Relacional, destacou-se o desempenho do Empréstimo com Garantia Veicular (EGV), cuja carteira cresceu 9,7% frente ao 3T25 e 30,5% na comparação com o 4T24. A carteira de cartões de crédito também manteve trajetória de crescimento ao longo do trimestre, refletindo a expansão seletiva da base e o foco no cliente core.

No segmento Atacado, avançamos na diversificação do portfólio, com o segmento Corporate (carteira ampliada) apresentando crescimento de 8,8% em relação ao 3T25 e de 8,6% frente ao 4T24. O segmento PME, com foco em operações lastreadas em recebíveis, registrou expansão expressiva de 33,5% na comparação trimestral e de 27,1% na anual.

## Análise de Desempenho

### Financiamento de Veículos

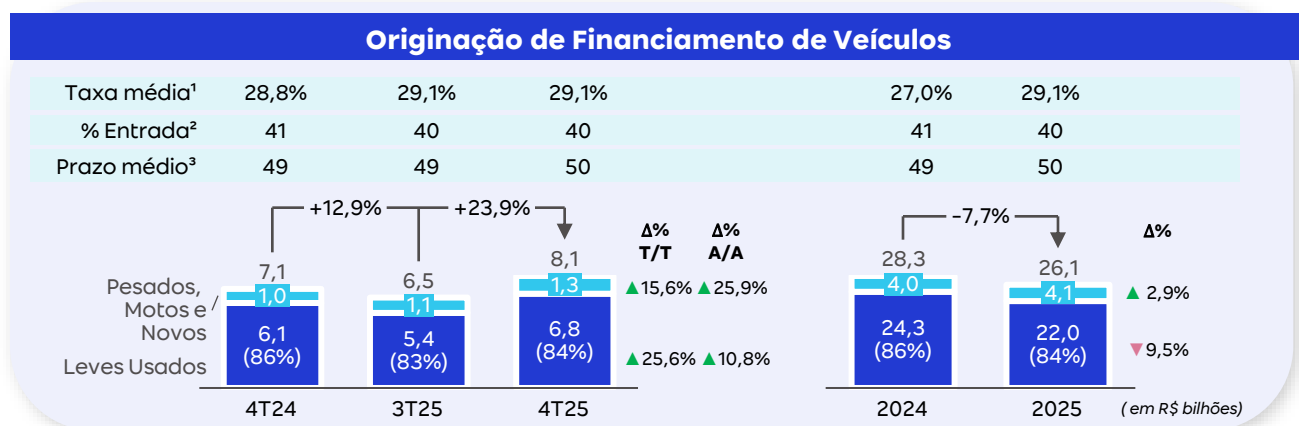
#### Originação de Financiamento de Veículos

No 4T25, registramos recorde na originação de financiamento de veículos, sustentado pela melhora consistente dos indicadores de inadimplência. Nesse contexto, a originação totalizou R\$ 8,1 bilhões, representando crescimento de 23,9% em relação ao 3T25.

No segmento de veículos leves usados, a originação avançou 25,6% no trimestre, com o BV encerrando o ano na liderança do mercado pelo 13º ano consecutivo. Já nos segmentos de outros veículos (motos, veículos pesados e novos), houve crescimento de 15,6% no período, com destaque para veículos pesados, cuja originação cresceu 14,0%, consolidando o BV como líder do segmento de pesados usados.

Na comparação com o 4T24, a originação apresentou expansão de 12,9%, refletindo crescimento de 10,8% em veículos leves usados e de 25,9% nos demais segmentos de veículos.

No acumulado do ano, a originação totalizou R\$ 26,1 bilhões, representando retração de 7,7% em relação a 2024. Essa redução decorre de uma postura mais seletiva na concessão de crédito, especialmente ao longo do primeiro semestre, em linha com a estratégia de preservação da qualidade da carteira. No período, a originação de leves usados recuou 9,5%, movimento parcialmente compensado pelo crescimento de 2,9% nos outros veículos.

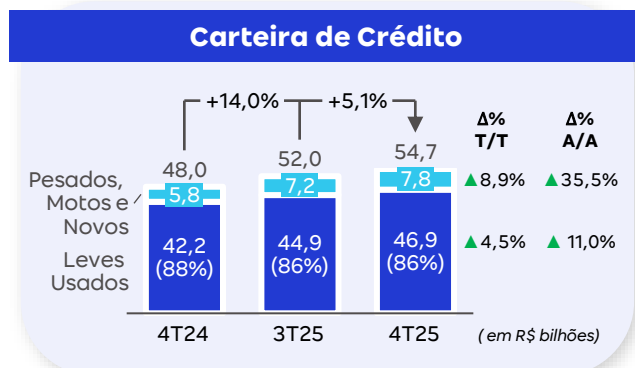


#### Carteira de Financiamento de Veículos

A carteira de financiamento de veículos atingiu R\$ 54,7 bilhões ao final do 4T25, representando crescimento de 5,1% vs o 3T25 e de 14,0% nos últimos doze meses.

O portfólio de veículos leves usados, que representava 86% da carteira total de veículos ao final do 4T25, alcançou R\$ 46,9 bilhões no encerramento do ano, com avanço de 4,5% na comparação trimestral e de 11,0% em relação ao 4T24.

Já a carteira de outros veículos (motos, veículos pesados e novos), equivalente a 14% da carteira total de veículos, apresentou crescimento de 8,9% frente ao 3T25 e de 35,5% na comparação anual, totalizando R\$ 7,8 bilhões ao final do 4T25.



1 – Taxa a.a.; 2 – Com base no valor do bem informado no momento da contratação; 3 – Em meses

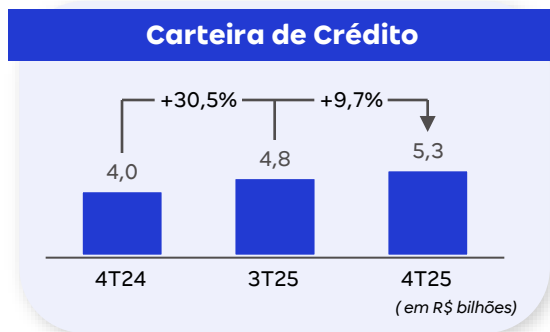
# Análise de Desempenho

## Financiamento de Painéis Solares

A carteira de financiamento de painéis solares totalizou R\$ 3,7 bilhões ao término do 4T25, registrando retração de 1,7% em relação ao 3T25 e de 10,5% na comparação anual. A redução observada está associada, principalmente, à queda nos preços dos painéis solares nos últimos anos, que resultou na diminuição do ticket médio financiado, além da adoção de critérios mais seletivos de concessão em função do ambiente macroeconômico. Ainda assim, o Banco manteve sua posição de liderança no mercado de financiamento de painéis solares para pessoas físicas e pequenos comércios.

## Empréstimo com Garantia Veicular (“EGV”)

A carteira de EGV apresentou crescimento de 9,7% frente ao 3T25 e de 30,5% em relação ao 4T24, alcançando R\$ 5,3 bilhões ao final do período. Esse desempenho reflete os investimentos direcionados ao produto, com destaque para o fortalecimento da força comercial. Além do crescimento expressivo na carteira, este produto registrou avanços importantes na originação no canal app, já representando 25% da produção total do produto no ano, contra 5% no final de 2024.

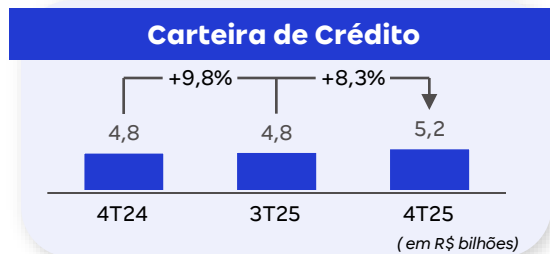


## Cartão de Crédito

O cartão de crédito desempenha um papel central em nossa estratégia relacional, indo além de sua função como meio de pagamento. Atua como uma importante alavanca de fidelização e geração de valor, fortalecendo o relacionamento com nossa base de clientes e ampliando o engajamento com o ecossistema de produtos e serviços do Banco.

Mantivemos, ao longo do período, disciplina na emissão de novos cartões e uma gestão rigorosa dos limites de crédito, medidas essenciais para a preservação da qualidade do portfólio. Essas iniciativas vêm se traduzindo em melhorias consistentes nos indicadores de qualidade da carteira e têm permitido a expansão do negócio de forma seletiva, com foco prioritário em nosso cliente core. Adicionalmente, seguimos ampliando as vendas de cartões por meio dos canais digitais, que já representam 58% do total de novas emissões.

A carteira de cartões encerrou o trimestre em R\$ 5,2 bilhões, registrando crescimento de 8,3% em relação ao trimestre anterior e de 9,8% na comparação com o 4T24. O volume transacionado atingiu R\$ 4,8 bilhões no trimestre, representando alta de 7,3% frente ao 3T25 e de 2,9% em relação ao 4T24.



## Demais produtos Varejo

Por fim, a carteira de outros empréstimos, composta majoritariamente por operações de consignado privado, totalizou R\$ 407 milhões ao final do 4T25, representando retração de 16,6% em relação ao 3T25 e de 40,3% frente ao 4T24, refletindo uma postura mais conservadora na originação desse segmento ao longo do período.

# Análise de Desempenho

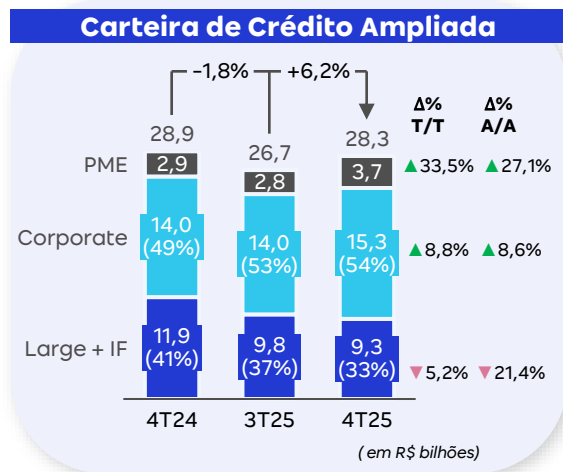
## Atacado

A carteira ampliada do Atacado atingiu R\$ 28,3 bilhões ao final do 4T25, registrando expansão de 6,2% em relação ao 3T25 e retração de 1,8% na comparação com o 4T24. Em um ambiente macroeconômico ainda desafiador, o Banco manteve uma postura mais seletiva na concessão de crédito, com foco na preservação da rentabilidade e da qualidade dos ativos. Conforme observado ao longo de 2025, houve maior utilização das operações de mercado de capitais como alternativa de funding por parte das empresas, o que influenciou a dinâmica de crescimento da carteira de crédito tradicional.

Em linha com a estratégia de gestão de riscos, voltada à maior pulverização da carteira e ao incremento da rentabilidade do portfólio, o segmento Corporate (ampliada) apresentou crescimento de 8,8% vs o 3T25 e de 8,6% vs o 4T24, alcançando R\$ 15,3 bilhões ao final do 4T25. Esse segmento representava 53,8% da carteira do Atacado no encerramento do ano.

A carteira de PME, com foco predominante em operações de antecipação de recebíveis, totalizou R\$ 3,7 bilhões ao final do 4T25, registrando crescimento de 33,5% em relação ao 3T25 e de 27,1% frente ao 4T24. O segmento de PME passou a representar 13,2% da carteira total do Atacado, refletindo a estratégia de diversificação e pulverização do risco de crédito.

Por sua vez, a carteira do segmento Large Corporate e Instituições Financeiras encerrou o 4T25 em R\$ 9,3 bilhões, apresentando retração de 5,2% na comparação trimestral e de 21,4% em relação ao 4T24. Esse segmento correspondia a 32,9% da carteira total do Atacado ao final do período, refletindo a postura mais conservadora adotada na originação para grandes exposições.



A seguir, é apresentada a exposição setorial da carteira do Atacado, observando-se que a política de riscos do Banco estabelece e monitora continuamente limites de concentração por setor e por cliente, assegurando a qualidade do balanço e a adequada diversificação do portfólio.

Atacado Exposição por Setor	4T24		4T25	
	R\$ milhões	Part. (%)	R\$ milhões	Part. (%)
Agroindústria / Agroquímica	3.559	12%	3.526	12%
Instituições Financeiras	3.556	12%	3.340	12%
PME	2.873	10%	3.797	13%
Indústria	2.410	8%	2.760	10%
Serviços	1.959	7%	1.119	4%
Varejo	1.414	5%	1.351	5%
Açúcar e etanol	1.325	5%	1.085	4%
Construção Civil	1.200	4%	966	3%
Telecomunicações	1.167	4%	894	3%
Cooperativas	965	3%	859	3%
Óleo & Gás	814	3%	548	2%
Project Finance	771	3%	505	2%
Montadoras/Concessionárias	665	2%	613	2%
Mineração	601	2%	478	2%
Energia Elétrica	584	2%	246	1%
Locadoras	440	2%	299	1%
Saúde	379	1%	260	1%
Saneamento	302	1%	354	1%
Farmacêutico	119	0%	281	1%
Outros	3.753	13%	5.042	18%
<b>Total Geral</b>	<b>28.856</b>	<b>100%</b>	<b>28.323</b>	<b>100%</b>

# Análise de Desempenho

## Qualidade da Carteira de Crédito

As segmentações do risco da carteira de crédito nesta seção referem-se à carteira classificada, exceto se indicado de outra forma.

<b>Qualidade da Carteira de Crédito</b> (R\$ milhões, exceto quando indicado)	<b>4T24</b>	<b>3T25</b>	<b>4T25</b>
Saldo em Atraso 90-360 dias	3.340	4.160	4.252
Índice de Inadimplência 90-360 dias	4,4%	4,8%	4,7%
Índice de Inadimplência 90-360 dias Varejo	5,2%	6,1%	5,9%
Índice de Inadimplência 90-360 dias Veículos	4,6%	5,5%	5,3%
Índice de Inadimplência 90-360 dias Atacado	0,4%	0,8%	0,6%
Baixas para Prejuízo (a)	(618)	(338)	(353)
Recuperação de Crédito (b)	187	92	201
Perda Líquida (a+b)	(431)	(246)	(152)
Perda Líquida / Carteira de Crédito (anualizada)	2,3%	1,3%	0,8%
Saldo de PDD <sup>1</sup>	5.625	9.652	10.133
Saldo de PDD / Carteira de Crédito	7,5%	12,8%	12,7%
Índice de Cobertura 90 dias	168%	178%	169%

## Índice de Inadimplência 90-360 dias ("Over-90")

O indicador over-90 encerrou o 4T25 em 4,7%, apresentando queda em relação ao trimestre anterior, com queda de 0,2% no portfólio do Varejo e no Atacado. Na comparação com o 4T24, o over-90 registrou elevação de 0,3 p.p.

### Over-90 Varejo

O over-90 do Varejo encerrou o 4T25 em 5,9%, abaixo do trimestre anterior, o que já reflete os ajustes na política de crédito implementados ao longo do ano para fazer frente ao cenário macro mais desafiador. Nesse sentido, o over-90 do nosso principal negócio, o financiamento de veículos, já apresentou recuo de 0,2 p.p. na comparação trimestral, para 5,3%. Na comparação com o 4T24, o mercado de financiamento de veículos (dados do Bacen) registrou elevação de 1,4 p.p. no over-90, comparado a 0,7 p.p. da carteira do BV.

### Over-90 Atacado

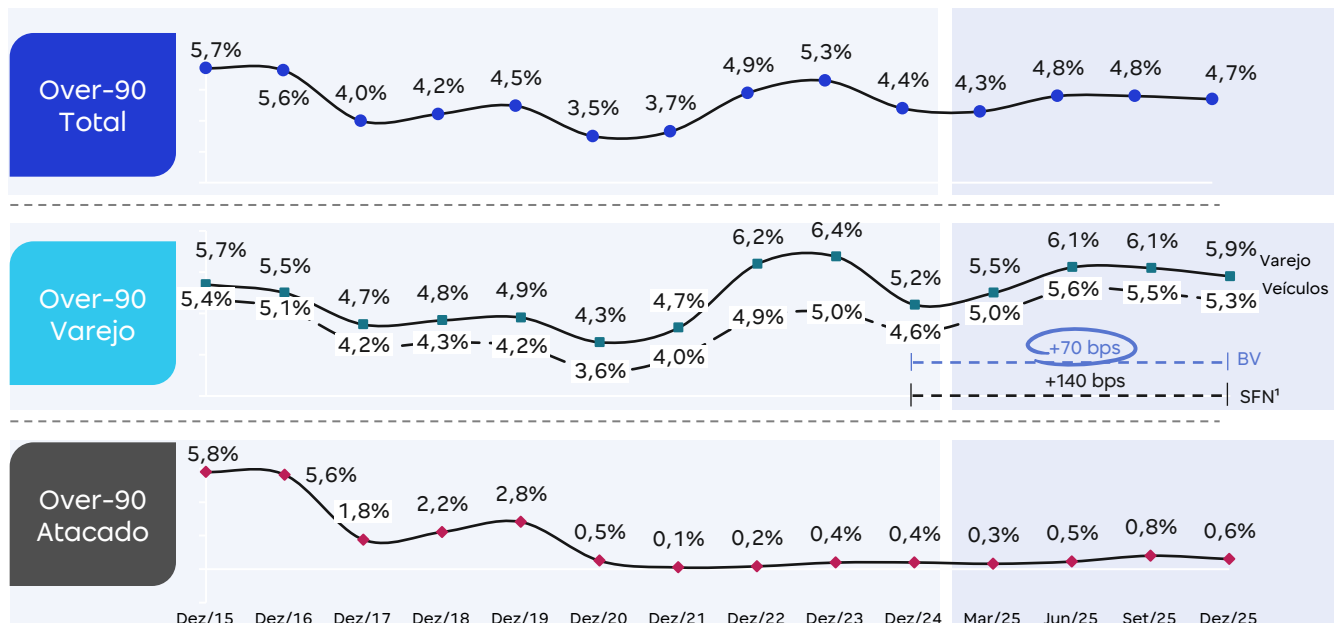
O over-90 da carteira do Atacado encerrou o trimestre em patamar saudável, de 0,6%, comparado a 0,8% no 3T25. Na comparação com o 4T24, o indicador apresentou alta de 0,2 p.p..

Vale lembrar que a partir do 3T25, passamos a reportar somente o indicador over-90 incluindo a carteira de TVM privado (retroativo desde o 1T25), em linha com a Res. 4966/21, em vigor desde 01/01/2025.

<sup>1</sup> - Inclui provisões para garantias financeiras prestadas e o saldo de provisão de crédito genérica contabilizado no passivo na linha "Outros Passivos"

# Análise de Desempenho

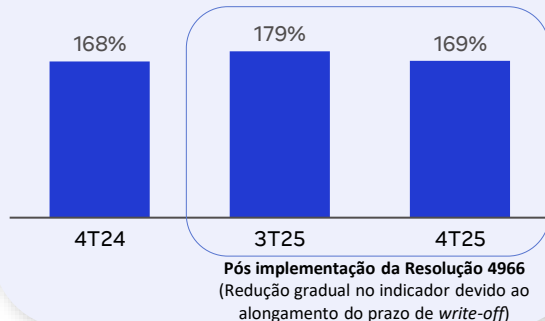
## Índice de Inadimplência 90-360 dias ("Over 90")



## Índice de Cobertura - Over-90

O índice de cobertura para saldos em atraso acima de 90 dias encerrou o trimestre em 169%, comparado a 179% no 3T25 e 168% no 4T24. Apesar da queda observada no trimestre, ainda permanecemos com o Índice de Cobertura em patamar robusto. A redução gradual observada reflete o efeito da adoção da Res. 4966, em vigor desde 1º de janeiro de 2025, que alongou o prazo de write-off dos ativos.

### Índice de Cobertura - Over 90

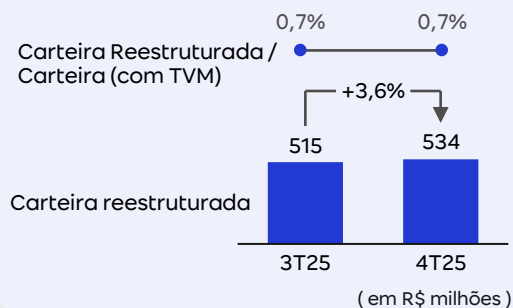


## Carteira Reestruturada e Write-offs

O saldo da carteira reestruturada no encerramento do 4T25 era de R\$ 534 milhões, representando 0,7% da carteira de crédito (com TVM). O índice de Cobertura da carteira reestruturada era de 87,2% no fechamento do 4T25 (82,1% no 3T25).

A baixa de créditos para prejuízo da carteira (write-off) foi de R\$ 353 milhões no 4T25, e o write-off sobre carteira de crédito gerenciada (incluindo TVM) foi de 0,4%.

### Carteira Reestruturada



Nota: Em atendimento à Resolução CMN nº 4.966/21 (conforme detalhado na Nota Explicativa 6 das Demonstrações Contábeis de setembro/2025), os títulos e valores mobiliários privados passaram a ser classificados como "outras operações com características de concessão de crédito". Assim, a partir do 1º trimestre de 2025, o indicador over-90 passou a incluir esses instrumentos em seu cálculo. As alterações nas práticas contábeis foram aplicadas de forma prospectiva; 1- Fonte: Bacen

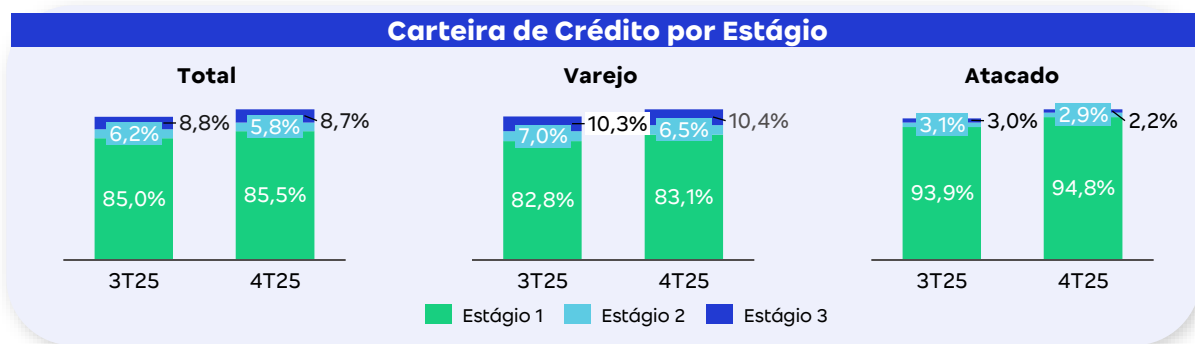
# Análise de Desempenho

## Indicadores de Qualidade do Crédito Res. CMN N° 4.966/21

Abaixo, apresentamos os indicadores de qualidade de crédito introduzidos pela Resolução CMN N° 4.966/21, que classifica os instrumentos financeiros em três estágios. Para maiores detalhes vide nota explicativa 5-f) das Demonstrações Financeiras.

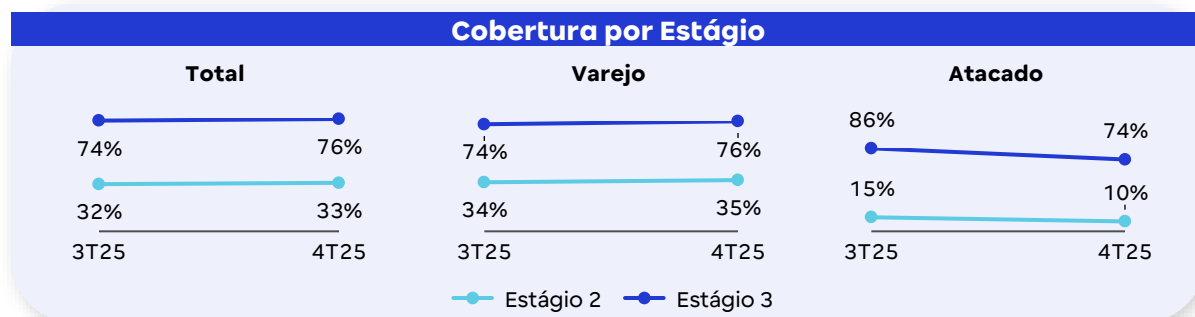
### Carteira por Estágio<sup>1</sup>

O Estágio 3 sobre a carteira, encerrou o 4T25 em 8,7%. No Varejo, a métrica foi de 10,4%, enquanto na carteira do atacado, o indicador ficou em 2,2%.



### Cobertura por Estágio<sup>1</sup>

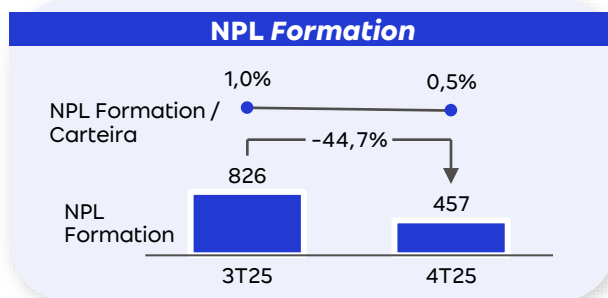
O Índice de Cobertura Estágio 3, definido pela razão saldo de provisões para perdas do estágio 3 sobre carteira em estágio 3, foi de 76% no fechamento do 4T25, sendo 76% na carteira do Varejo e 74% na carteira do Atacado.



### Formação de Estágio 3 (NPL Formation<sup>2</sup>)

O *NPL formation*<sup>2</sup> recuou 44,7% no 4T25, para de R\$ 457 milhões.

A relação entre o *NPL formation* e a carteira de crédito (carteira com TVM) recuou para 0,5%, contra 1,0% no trimestre anterior.



1- Inclui TVMs privados; 2- Δ Estágio 3 trimestral + baixas para prejuízo do período / Carteira de Crédito do trimestre imediatamente anterior

# Análise de Desempenho

## Reconciliação entre Resultado Contábil e Gerencial

Visando uma melhor compreensão e análise do desempenho do Banco, as explicações desse relatório são baseadas na Demonstração Gerencial do Resultado, que considera algumas realocações gerenciais realizadas na Demonstração do Resultado Societário auditado, sem impacto no lucro líquido. Essas realocações referem-se a:

- Despesas relacionadas à provisões (cíveis, trabalhistas e fiscais) realocadas de “(Provisão)/reversão para passivos contingentes” e de “Despesas de pessoal” para “Outras receitas/(despesas)”;
- “Descontos concedidos” realocados da “Margem financeira bruta” para “Custo de crédito”;
- Custos diretamente relacionados à geração de negócios realocados de “Despesas administrativas” para “Outras receitas/(despesas)”.

DRE (R\$ milhões)	4T25 Contábil	Efeitos não Recorrentes	Reclassificações Gerenciais	4T25 Gerencial
<b>Receitas Totais (i + ii)</b>	<b>2.641</b>	<b>0</b>	<b>495</b>	<b>3.136</b>
Margem Financeira Bruta (i)	1.809	0	495	2.304
Receita de serviços e corretagem (ii)	832	0	0	832
<b>Custo de Crédito</b>	<b>(577)</b>	<b>0</b>	<b>(451)</b>	<b>(1.029)</b>
<b>Outras Receitas/Despesas</b>	<b>(1.663)</b>	<b>6</b>	<b>(44)</b>	<b>(1.701)</b>
Despesas de pessoal e administrativas	(1.253)	0	181	(1.072)
Despesas tributárias	(75)	0	0	(75)
Outras receitas (despesas)	(335)	6	(225)	(554)
<b>Resultado antes da tributação sobre o Lucro</b>	<b>401</b>	<b>6</b>	<b>0</b>	<b>406</b>
Imposto de renda e contribuição social	67	(3)	0	64
Participação de não controladores	(6)	0	0	(6)
<b>Lucro Líquido Recorrente</b>	<b>462</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>465</b>

DRE (R\$ milhões)	2025 Contábil	Efeitos não Recorrentes	Reclassificações Gerenciais	2025 Gerencial
<b>Receitas Totais (i + ii)</b>	<b>10.574</b>	<b>0</b>	<b>1.338</b>	<b>11.913</b>
Margem Financeira Bruta (i)	7.945	0	1.338	9.283
Receita de serviços e corretagem (ii)	2.630	0	(0)	2.630
<b>Custo de crédito</b>	<b>(2.352)</b>	<b>0</b>	<b>(1.345)</b>	<b>(3.698)</b>
<b>Outras Receitas/Despesas</b>	<b>(5.937)</b>	<b>25</b>	<b>7</b>	<b>(5.905)</b>
Despesas de pessoal e administrativas	(4.384)	0	572	(3.812)
Despesas tributárias	(576)	0	0	(576)
Outras receitas (despesas)	(976)	25	(565)	(1.517)
<b>Resultado antes da tributação sobre o Lucro</b>	<b>2.285</b>	<b>25</b>	<b>0</b>	<b>2.310</b>
Imposto de renda e contribuição social	(368)	(11)	0	(379)
Participação de não controladores	(66)	0	0	(66)
<b>Lucro Líquido Recorrente</b>	<b>1.851</b>	<b>13</b>	<b>0</b>	<b>1.865</b>

Sumário dos eventos não recorrentes:

- Despesas com amortização de ágio gerado pela aquisição de participação societária na Trademaster Serviços e Participações S.A., no Portal Solar S.A., na Acessopar Investimentos e Participações S.A. e na Acesso Soluções de Pagamentos S.A..

Eventos não Recorrentes (R\$ milhões)	4T24	3T25	4T25	2024	2025
<b>Lucro Líquido Contábil</b>	<b>537</b>	<b>458</b>	<b>462</b>	<b>1.708</b>	<b>1.851</b>
<b>(-) Eventos não Recorrentes</b>	<b>-5</b>	<b>-3</b>	<b>-3</b>	<b>-14</b>	<b>-13</b>
Amortização de Ágio	-5	-3	-3	-14	-13
<b>Lucro Líquido Recorrente</b>	<b>542</b>	<b>461</b>	<b>465</b>	<b>1.722</b>	<b>1.865</b>

# Análise de Desempenho

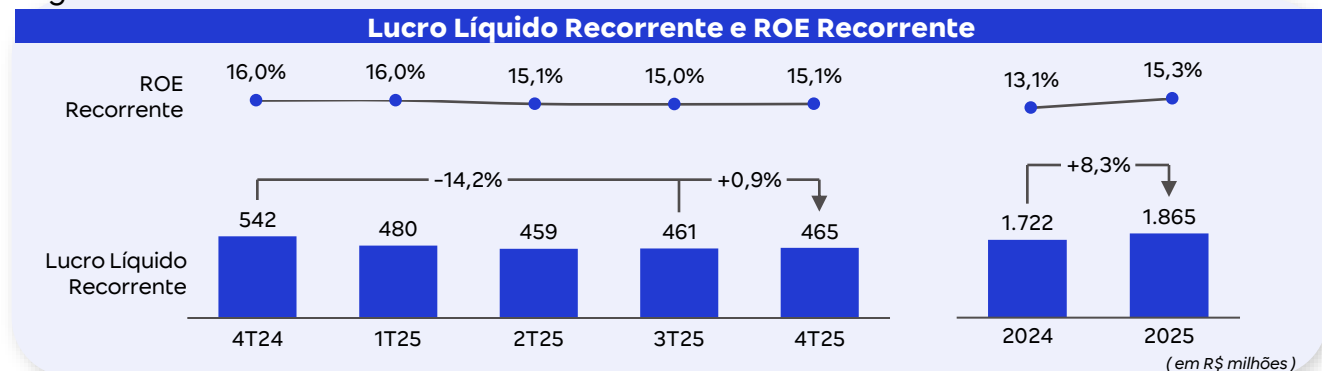
## Demonstração de Resultados Gerencial

Demonstração de Resultado Gerencial (R\$ milhões)	4T24	3T25	4T25	2024	2025	Variação %		
						4T25/ 3T25	4T25/ 4T24	2025/ 2S24
Receitas Totais (i + ii)	3.214	2.919	3.136	11.980	11.913	7,4	-2,4	-0,6
Margem Financeira Bruta (i)	2.519	2.295	2.304	9.301	9.283	0,4	-8,5	-0,2
Margem Financeira com Clientes	2.367	2.051	2.131	8.353	8.317	3,9	-10,0	-0,4
Margem Financeira com Mercado	152	244	172	947	966	-29,4	13,6	1,9
Receita de Serviços e Corretagem (ii)	695	624	832	2.679	2.630	33,4	19,7	-1,8
Custo de Crédito	(776)	(880)	(1.029)	(3.593)	(3.698)	16,8	32,6	2,9
Outras Receitas/Despesas	(1.963)	(1.509)	(1.701)	(6.605)	(5.905)	12,7	-13,3	-10,6
Despesas de Pessoal e Adm	(1.015)	(919)	(1.072)	(3.623)	(3.812)	16,7	5,6	5,2
Despesas tributárias	(185)	(116)	(75)	(668)	(576)	-35,1	-59,4	-13,7
Outras Receitas (Despesas)	(762)	(475)	(554)	(2.313)	(1.517)	16,7	-27,3	-34,4
Resultado antes dos impostos	476	530	406	1.782	2.310	-23,3	-14,6	29,6
Imposto de Renda e Contr. Social	82	(44)	64	7	(379)	-245,0	-21,8	-
Participação de Não Controladores	(16)	(25)	(6)	(67)	(66)	-77,0	-65,2	-1,3
<b>Lucro Líquido Recorrente</b>	<b>542</b>	<b>461</b>	<b>465</b>	<b>1.722</b>	<b>1.865</b>	<b>1,0</b>	<b>-14,2</b>	<b>8,3</b>
<b>Retorno sobre Patrimônio (ROE)</b>	<b>16,0%</b>	<b>15,0%</b>	<b>15,1%</b>	<b>13,1%</b>	<b>15,3%</b>	<b>0,2 p.p.</b>	<b>-0,9 p.p.</b>	<b>2,3 p.p.</b>
<b>Índice de Eficiência (IE)</b>	<b>37,9%</b>	<b>37,5%</b>	<b>37,7%</b>	<b>37,9%</b>	<b>37,7%</b>	<b>0,2 p.p.</b>	<b>-0,2 p.p.</b>	<b>-0,2 p.p.</b>

## Lucro Líquido Recorrente e ROE Recorrente

No 4T25, o BV registrou **lucro líquido recorrente** de R\$ 465 milhões, queda de 14,2% em relação ao 4T24 e crescimento de 1,0% frente ao trimestre anterior. O **ROE recorrente** atingiu 15,1%, superior em 0,1 p.p. em relação ao 3T25 e inferior em 0,9 p.p. comparado ao 4T24.

No acumulado do ano, o lucro líquido atingiu o patamar recorde de R\$ 1.865 milhões, alta de 8,3% sobre 2024, com ROE também recorde de 15,3%, expansão de 2,3 p.p. frente aos 13,1% registrado em 2024.



O lucro e o ROE recordes em 2025 refletem a solidez do nosso modelo de negócios, com resiliência das receitas tanto na margem financeira quanto nas receitas de serviços. Adicionalmente, mantivemos rigor na alocação de capital e disciplina na concessão de crédito, com foco em operações com garantias e em perfis de risco mais resilientes. Essa abordagem se traduziu na melhora do custo de crédito sobre a carteira, que recuou 0,3 p.p. no ano, de 4,2% em 2024 para 3,9% em 2025. Também contribuíram para o desempenho a gestão eficiente de custos e as iniciativas voltadas à excelência operacional, que resultaram na melhora do Índice de Eficiência no acumulado do ano. Por fim, destaca-se o crescimento de 29,6% no lucro antes do imposto de renda (LAIR) em 2025.

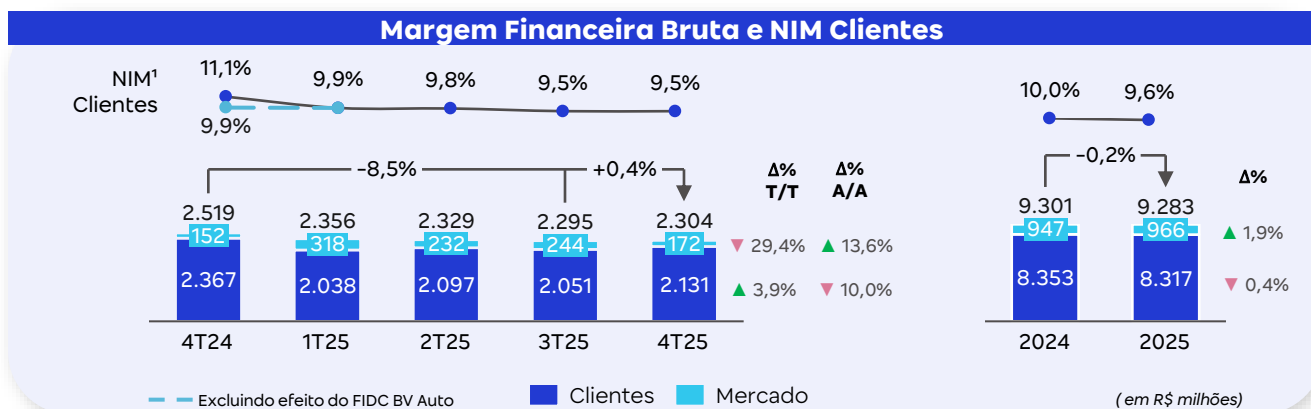
# Análise de Desempenho

## Margem Financeira Bruta

A **margem com clientes** totalizou R\$ 2.131 milhões no 4T25, representando crescimento de 3,9% em relação ao 3T25 e retração de 10,0% na comparação com o 4T24. O NIM clientes encerrou o trimestre em 9,5%, em linha com o trimestre anterior e 0,4 p.p. inferior ao 4T24 ajustado.

No acumulado de 2025, a margem com clientes apresentou leve redução de 0,4%, totalizando R\$ 8.317 milhões, com NIM de 9,6%, também 0,4 p.p. abaixo do patamar observado em 2024. Apesar da manutenção dos spreads, refletindo a disciplina na política de precificação, a redução decorre, principalmente, dos efeitos da Resolução CMN nº 4.966, que estendeu os prazos de *write-off*, mantendo por mais tempo no balanço carteiras em atraso que não auferem receita.

A **margem com o mercado** totalizou R\$ 172 milhões no 4T25, registrando retração de 29,4% em relação ao 3T25 e crescimento de 13,6% na comparação com o 4T24. No acumulado de 2025, a margem com o mercado atingiu R\$ 966 milhões, o que representa aumento de 1,9% em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse desempenho reflete a efetividade da gestão de ALM, assegurando a proteção do balanço do Banco e a geração de resultados consistentes, provenientes principalmente de posições estruturais de hedge e da aplicação do patrimônio líquido.



## Receitas de Serviços e Corretagem de Seguros

As **receitas de serviços e corretagem de seguros** totalizaram R\$ 832 milhões no 4T25, alta de 33,4% sobre o trimestre anterior e de 19,7% na comparação com o 4T24. No acumulado do ano, as receitas de serviços atingiram R\$ 2.630 milhões, representando um recuo de 1,8% frente ao mesmo período de 2024.

Receitas de Serviços e Corretagem (R\$ milhões)	4T24	3T25	4T25	2024	2025	Variação %		
						4T25/3T25	4T25/4T24	2025/2024
Cadastro e Avaliação de Bens	242	220	272	953	884	23,7	12,1	-7,2
Receitas de Corretagem de Seguros	239	205	290	932	875	41,4	21,5	-6,1
Cartão de crédito	91	88	91	342	352	3,9	0,3	3,1
Rendas de Garantias Prestadas	20	20	20	83	78	0,3	-2,9	-5,2
Comissões sobre Colocação de títulos	54	40	100	198	222	147,7	85,1	11,9
Outras <sup>2</sup>	49	51	59	172	219	15,1	21,2	27,0
<b>Receitas de Serviços e Corretagem</b>	<b>695</b>	<b>624</b>	<b>832</b>	<b>2.679</b>	<b>2.630</b>	<b>33,4</b>	<b>19,7</b>	<b>-1,8</b>

1 - Net Interest Margin: Quociente entre margem financeira com clientes e Ativos Médios sensíveis a spread; 2 - Inclui receitas do NaPista, plataforma Bankly, shopping, entre outras.

# Análise de Desempenho

## Receitas de Serviços e Corretagem de Seguros

O crescimento das receitas de serviços nas comparações com o 3T25 e o 4T24 decorre, principalmente, do maior volume de originação de financiamentos de veículos, o que impulsionou as receitas associadas à concessão de crédito, como tarifas de confecção de cadastro, avaliação de bens e corretagem de seguros. Adicionalmente, destacou-se o aumento das comissões sobre colocação de títulos, refletindo o forte desempenho do mercado de distribuição de dívidas ao longo do 4T25. Outro destaque foi a expansão das receitas provenientes do portal NaPista, que segue em trajetória de crescimento, consolidando-se como um dos maiores *marketplaces* de veículos do país.

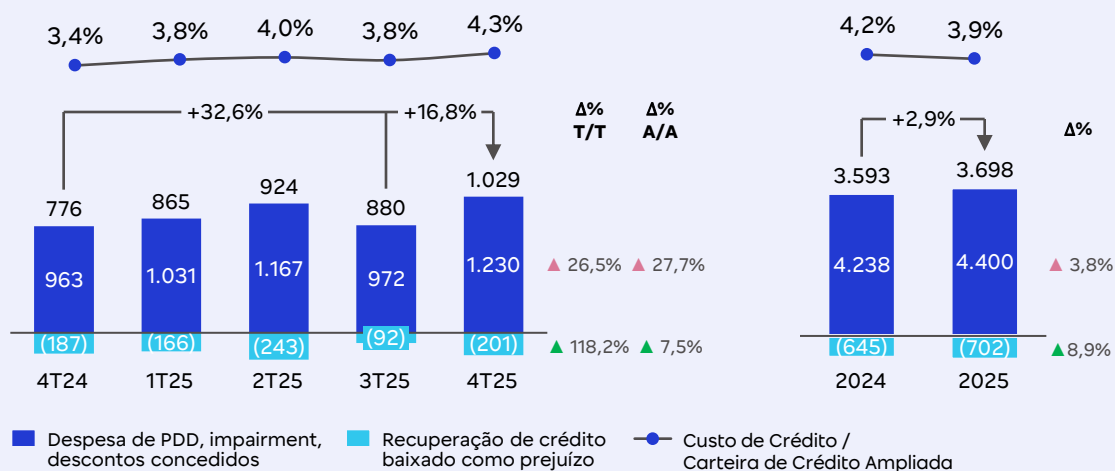
Na comparação anual, por sua vez, as receitas de serviços apresentaram retração de 1,8%, em função do menor volume de originação de financiamentos veiculares ao longo de 2025, reflexo de uma postura mais conservadora na concessão de crédito. Esse movimento impactou, principalmente, as receitas de cadastro, avaliação de bens e corretagem de seguros.

## Custo de Crédito

O **custo de crédito** totalizou R\$ 1.029 milhões no 4T25, representando aumento de 16,8% em relação ao 3T25 e de 32,6% frente ao 4T24. A elevação observada no trimestre reflete, principalmente, a recalibragem de determinadas métricas de modelagem, com incremento no nível de provisionamento em produtos específicos diante de um cenário macroeconômico que apresenta desafios. Como resultado, o custo de crédito sobre a carteira ampliada aumentou 0,5 p.p. na comparação trimestral e 0,9 p.p. em relação ao 4T24, atingindo 4,3%.

Apesar do aumento pontual no 4T25, no acumulado de 2025 o custo de crédito sobre a carteira apresentou recuo de 0,3 p.p., passando de 4,2% em 2024 para 3,9% em 2025. Essa melhora reflete a disciplina na originação de crédito e a eficiência na gestão de riscos ao longo do ano. O custo de crédito totalizou R\$ 3.698 milhões em 2025, representando crescimento de 2,9% em relação a 2024.

### Custo de Crédito



(em R\$ milhões)

# Análise de Desempenho

## Despesas Administrativas e de Pessoal

As **despesas de pessoal** totalizaram R\$ 529 milhões no 4T25, representando aumento de 7,0% em relação ao 3T25, refletindo, principalmente, os efeitos do acordo coletivo firmado em setembro de 2025. Na comparação com o 4T24, as despesas de pessoal aumentaram 1,7%, impactadas pelo crescimento do quadro de colaboradores — especialmente da força comercial — e pelo dissídio salarial, efeitos parcialmente compensados pela menor despesa com remuneração variável no 4T25.

No acumulado de 2025, as despesas de pessoal somaram R\$ 1.940 milhões, registrando crescimento de 5,6% em relação a 2024. Além dos fatores mencionados, o aumento reflete também o impacto da aquisição da Bankly, cujos resultados passaram a ser consolidados a partir do 2T24.

As **despesas administrativas** (ex-depreciação e amortização) totalizaram R\$ 400 milhões no 4T25, representando aumento de 28,7% em relação ao 3T25 e de 0,6% na comparação com o 4T24. No acumulado de 2025, essas despesas somaram R\$ 1.397 milhões, crescimento de 1,3% em relação a 2024.

Os aumentos observados, tanto nas comparações trimestrais quanto na anual, refletem principalmente: (i) maiores investimentos em consultorias estratégicas realizados no 4T25, dos quais aproximadamente R\$ 17 milhões são classificados como não recorrentes; (ii) elevação das despesas com processamento de dados, fundamentais para a agenda de transformação digital e para a manutenção da competitividade do Banco; e (iii) aumento das despesas com marketing, associado ao fortalecimento da marca e à execução de campanhas comerciais.

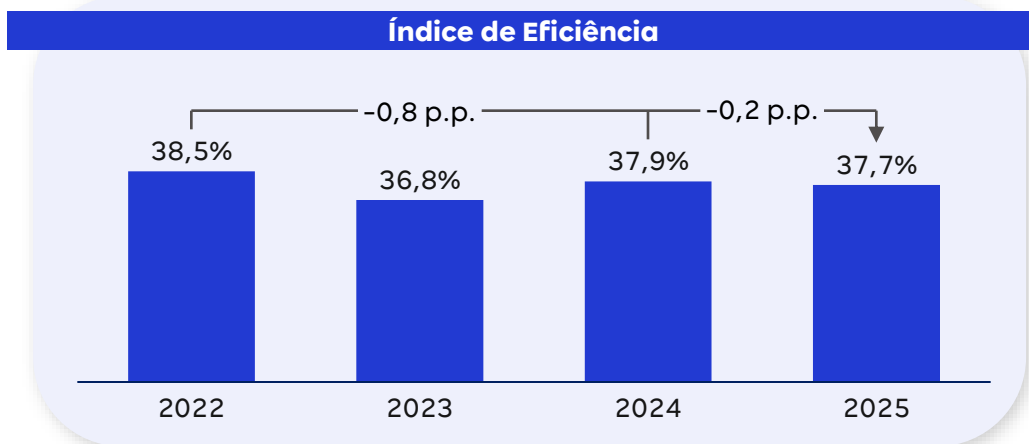
Desconsiderando os efeitos não recorrentes, o crescimento das despesas administrativas no ano teria sido de 2,6% em relação a 2024, comparado à inflação (IPCA) de 4,3% no período.

Despesas de Pessoal e Administrativas (R\$ milhões)						Variação %		
	4T24	3T25	4T25	2024	2025	4T25/ 3T25	4T25/ 4T24	2025/ 2024
<b>Despesas de Pessoal</b>	<b>(520)</b>	<b>(494)</b>	<b>(529)</b>	<b>(1.837)</b>	<b>(1.940)</b>	<b>7,0</b>	<b>1,7</b>	<b>5,6</b>
Proventos e PLR	(383)	(339)	(362)	(1.294)	(1.328)	6,9	-5,4	2,6
Benefícios e encargos sociais	(134)	(153)	(164)	(532)	(603)	7,1	22,5	13,4
Treinamento	(3)	(2)	(3)	(11)	(9)	11,8	-12,5	-18,4
<b>Despesas Adm (ex deprec &amp; amort)</b>	<b>(398)</b>	<b>(311)</b>	<b>(400)</b>	<b>(1.379)</b>	<b>(1.397)</b>	<b>28,7</b>	<b>0,6</b>	<b>1,3</b>
Serviços técnicos especializados	(156)	(134)	(149)	(547)	(565)	11,3	-4,1	3,2
Processamento de dados	(125)	(110)	(132)	(400)	(446)	20,4	5,3	11,6
Emolumentos judiciais	(32)	(9)	(11)	(120)	(83)	24,9	-64,8	-30,5
Marketing	(32)	(28)	(40)	(92)	(110)	41,1	24,3	19,5
Outras	(53)	(30)	(68)	(220)	(192)	125,1	27,8	-12,5
Depreciação e amortização	(98)	(113)	(143)	(407)	(475)	25,9	46,1	16,8
<b>Despesas Administrativas Total</b>	<b>(520)</b>	<b>(494)</b>	<b>(529)</b>	<b>(1.837)</b>	<b>(1.940)</b>	<b>7,0</b>	<b>1,7</b>	<b>5,6</b>
<b>Total Adm + Pessoal</b>	<b>(1.015)</b>	<b>(919)</b>	<b>(1.072)</b>	<b>(3.623)</b>	<b>(3.812)</b>	<b>16,7</b>	<b>5,6</b>	<b>5,2</b>
<b>Total ex-depreciação e amortização</b>	<b>(918)</b>	<b>(805)</b>	<b>(929)</b>	<b>(3.216)</b>	<b>(3.337)</b>	<b>15,4</b>	<b>1,2</b>	<b>3,8</b>

# Análise de Desempenho

## Índice de Eficiência

O **Índice de Eficiência** encerrou o 4T25 em 37,7%, com elevação de 0,2 p.p. em relação ao 3T25 e redução de 0,2 p.p. na comparação com o 4T24. Apesar do menor volume de originação ao longo de 2025, que impactou as receitas totais do Banco, o Índice de Eficiência manteve-se em patamar consistente, refletindo o compromisso com a gestão rigorosa de custos, a execução contínua de iniciativas voltadas à excelência operacional e os avanços em tecnologia e inteligência artificial, que têm contribuído para maior automação de processos, ganhos de produtividade e eficiência operacional.



## Outras Receitas e Despesas Operacionais

As outras receitas e despesas operacionais resultaram em uma despesa líquida de R\$ 554 milhões no 4T25, representando aumento de 16,7% em relação ao 3T25. A elevação observada no trimestre decorre, principalmente, do maior nível de custos associados à produção, em linha com a expansão da originação de financiamentos ao longo do 4T25.

Na comparação com o 4T24 e com o ano de 2024, observa-se redução de 27,3% e 34,4%, respectivamente. Esse movimento reflete, sobretudo, a diminuição dos custos de produção decorrente da adoção da Resolução CMN nº 4.966/21, que alterou o critério de contabilização dessas despesas, passando a permitir seu diferimento ao longo da vida dos contratos. Adicionalmente, o resultado de 2024 havia sido impactado por maiores despesas relacionadas a baixas contábeis por *impairment* de ativos, concentradas na linha "outras".

Outras Receitas (Despesas) (R\$ milhões)	4T24	3T25	4T25	2024	2025	Variação %		
						4T25/ 3T25	4T25/ 4T24	2025/ 2024
Custos Associados à Produção	(429)	(159)	(383)	(1.486)	(831)	140,6	-10,7	-44,1
Demandas Cíveis e Fiscais	(23)	(53)	(72)	(126)	(202)	34,6	211,4	60,3
Demandas Trabalhistas	(26)	(31)	(20)	(108)	(98)	-34,5	-20,4	-9,6
Resultados de Incorp. Imob.	(1)	0	(0)	8	3	-107,1	-98,2	-68,3
Outras	(284)	(231)	(79)	(602)	(388)	-65,8	-72,1	-35,5
<b>Total</b>	<b>(762)</b>	<b>(475)</b>	<b>(554)</b>	<b>-2.313</b>	<b>-1.517</b>	<b>16,7</b>	<b>-27,3</b>	<b>-34,4</b>

## Análise de Desempenho

### Captações

Encerramos o 4T25 com *funding* total de R\$ 98,6 bilhões, representando crescimento de 3,0% em relação ao trimestre anterior e redução de 2,2% frente ao 4T24.

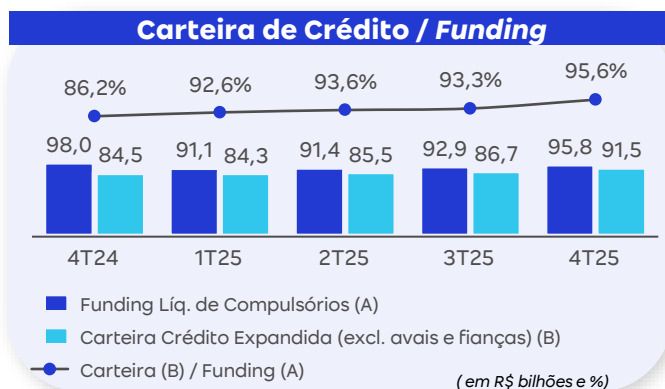
Na comparação anual, observamos forte desempenho das captações de Letras Financeiras (LFs), que registraram aumento relevante e reforçaram o posicionamento do BV em instrumentos estruturais de longo prazo, beneficiados pelo ambiente de preços no mercado local e pela demanda de investidores institucionais. Esse movimento contribuiu para a estratégia de redução de outras linhas, como depósitos interfinanceiros, empréstimos e repasses e CDBs. Ao longo do ano, também se destaca a captação internacional por meio das *Senior Unsecured Notes* (Banvor28), feita através da nova agência em Luxemburgo, ampliando a diversificação das fontes de recursos.

No varejo (banco BV – digital), seguimos com trajetória robusta: as captações apresentaram crescimento de 74% em relação a 2024, impulsionadas pelo fortalecimento da atuação com clientes e pela atratividade dos produtos. Complementarmente, houve avanço significativo nas captações via plataformas digitais e *private* de terceiros, com foco em pessoas físicas, que passaram a representar 14,5% do *funding* total, ante 9,3% no ano anterior — refletindo a expansão da nossa base de investidores e a consolidação de novos canais.

A estrutura de *funding* do BV segue diversificada, sustentada por uma estratégia contínua de desconcentração de vencimentos e contrapartes. Os instrumentos de longo prazo de captação, com prazos acima de 2 anos, representaram 58,7% do total de recursos no encerramento do ano, reforçando o foco em alongamento do passivo e estabilidade das fontes de financiamento.

Captações (R\$ bilhões)				Variação %		Análise Vertical % 4T25
	4T24	3T25	4T25	4T25/ 3T25	4T25/ 4T24	
Letras Financeiras <sup>1</sup>	35,5	41,9	42,6	1,6	20,0	43,1
Depósitos a Prazo	34,8	30,4	34,8	14,4	0,2	35,3
CDB	27,7	22,5	24,9	10,8	-10,1	25,3
Debêntures	2,7	3,6	4,4	19,7	62,1	4,4
LCA e LCI	4,3	4,3	5,5	28,6	28,1	5,6
Títulos Emitidos no Exterior <sup>1</sup>	4,3	3,6	3,9	6,6	-11,2	3,9
Cessões de Crédito <sup>1</sup>	9,5	8,8	7,4	-16,4	-22,0	7,5
FIDC <sup>1</sup>	0,7	0	0,0	-100,0	-100,0	0,0
Empréstimos e Repasses	7,7	5,5	4,4	-19,6	-43,1	4,5
Depósitos Interfinanceiros	5,9	1,5	1,4	-1,1	-75,5	1,5
Instrumentos de Capital <sup>1</sup>	3,2	4,0	4,1	3,8	30,1	4,2
Letras Financeiras Subordinadas	1,7	1,8	1,9	3,5	10,3	1,9
Demais	1,5	2,2	2,3	4,1	53,2	2,3
<b>Total de Captações com Terceiros</b>	<b>101,6</b>	<b>95,7</b>	<b>98,6</b>	<b>3,0</b>	<b>-2,9</b>	<b>100,0</b>
(-) Depósitos Compulsórios	3,6	2,7	2,7	-0,2	-23,3	-
(-) Disponib. em moeda nacional	0,0	0,0	0,1	135,0	236,0	-
<b>Captações Líquidas de Compulsório</b>	<b>98,0</b>	<b>92,9</b>	<b>95,8</b>	<b>3,1</b>	<b>-2,2</b>	<b>-</b>

A relação entre a carteira de crédito expandida (excluindo avais e fianças) e as captações líquidas de compulsórios atingiu 95,6% no 4T25, evolução frente aos 93,3% observados no 3T25 e aos 86,2% registrados no 4T24. Esse movimento reflete maior equilíbrio entre originação de crédito e capacidade de *funding*, contribuindo para o fortalecimento dos indicadores de liquidez.



1- instrumentos de longo prazo de captação

## Análise de Desempenho

### Liquidez

O banco manteve seu caixa livre em nível conservador. O indicador LCR<sup>1</sup> (*Liquidity Coverage Ratio*), cujo objetivo é mensurar a liquidez de curto prazo dos bancos em cenários de estresse, encerrou o 4T25 em 174%, acima do limite mínimo regulatório de 100%. Além disso, o BV mantém disponível uma linha de crédito junto ao Banco do Brasil, que representa significativa reserva de liquidez e que nunca foi utilizada.

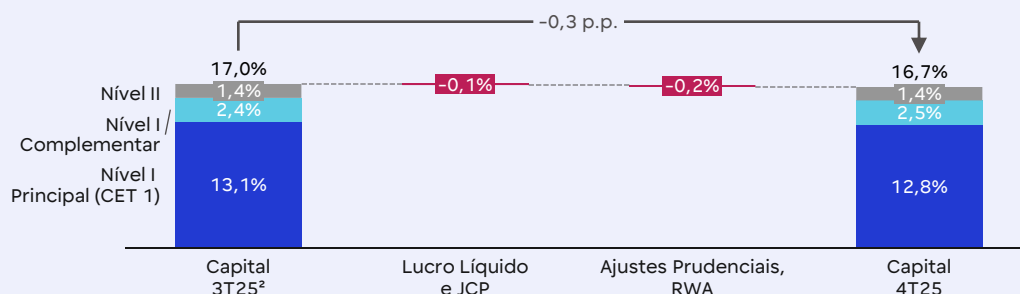
### Índice de Basileia

O Índice de Basileia encerrou o 4T25 em 16,7%, com 15,3% de Capital Nível I, sendo 12,8% de Capital Principal e 2,5% de Capital Complementar. O Capital Nível II encerrou em 1,5%.

Índice de Basileia (R\$ milhões)	4T24	3T25 <sup>2</sup>	4T25	Variação %	
				4T25/ 3T25	4T25/ 4T24
Patrimônio de Referência (PR)	<b>13.888</b>	<b>15.074</b>	<b>15.039</b>	<b>-0,2</b>	<b>8,3</b>
PR Nível I	12.559	13.801	13.730	-0,5	9,3
Principal	11.084	11.630	11.474	-1,3	3,5
Complementar	1.475	2.171	2.256	3,9	53,0
PR Nível II	1.329	1.273	1.309	2,8	-1,5
Ativos Ponderados pelo Risco (RWA)	<b>86.693</b>	<b>88.815</b>	<b>89.969</b>	<b>1,3</b>	<b>3,8</b>
Risco de Crédito	79.229	79.174	80.355	1,5	1,4
Risco de Mercado	773	777	753	-3,0	-2,6
Risco Operacional	6.588	8.815	8.815	0,0	33,8
Riscos associados à serviços de pagamentos	103	49	46	-5,9	-
Patrimônio de Referência Mínimo Requerido	<b>6.935</b>	<b>7.105</b>	<b>7.198</b>	<b>1,3</b>	<b>3,8</b>
Capital Nível I	<b>14,5%</b>	<b>15,5%</b>	<b>15,3%</b>	<b>-0,3 p.p.</b>	<b>0,8 p.p.</b>
Índice de Capital Principal (CET1)	12,8%	13,1%	12,8%	-0,3 p.p.	0,0 p.p.
Complementar	1,7%	2,4%	2,5%	0,1 p.p.	0,8 p.p.
Capital Nível II	<b>1,5%</b>	<b>1,4%</b>	<b>1,5%</b>	<b>0,0 p.p.</b>	<b>-0,1 p.p.</b>
<b>Índice de Basileia (PR/RWA)</b>	<b>16,0%</b>	<b>17,0%</b>	<b>16,7%</b>	<b>-0,3 p.p.</b>	<b>0,7 p.p.</b>

Na comparação trimestral, o Índice de Basileia apresentou redução de 0,3 p.p., explicada principalmente pela geração de lucro líquido no trimestre, com impacto positivo de +0,5 p.p., parcialmente compensada pela declaração de Juros sobre Capital Próprio (JCP) e pelos ajustes de avaliação patrimonial, que totalizaram impacto negativo de -0,6 p.p., além do aumento dos ativos ponderados pelo risco, com efeito de -0,2 p.p..

### Índice de Basileia 4T25 vs 3T25



1. Maiores detalhes sobre o LCR podem ser obtidos no "Relatório de Gestão de Riscos e Capital" no site de RI: ri.bv.com.br; 2. Houve atualização no grupamento das contas que registram a recomposição de capital referente ao faseamento do impacto da Resolução 4.966 no processo de apuração de capital, resultando em um ajuste de +30 bps no índice de capital do 3T25 (ajuste implementado retroativamente)

# Análise de Desempenho

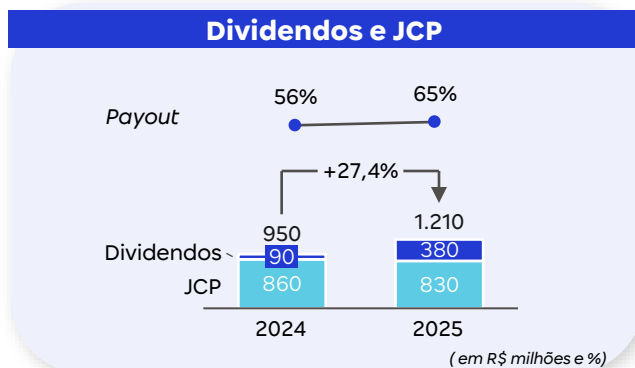
## Índice de Basileia

Na comparação com o 4T24, o Índice de Basileia apresentou aumento de 0,7 p.p., com estabilidade no capital CET1 e elevação de 0,8 p.p. no Capital Complementar. Essa evolução decorre, principalmente, da geração de lucro no período, das novas emissões de capital complementar e da redução dos ajustes prudenciais, efeitos parcialmente compensados pela declaração de Juros sobre Capital Próprio (JCP), pela implementação das Resoluções CMN nº 4.966 e nº 4.952 e pelo aumento dos ativos ponderados pelo risco. A variação negativa de 0,1 p.p. observada no Capital Nível II está relacionada, essencialmente, aos vencimentos de dívidas subordinadas que compõem esse nível de capital.

Ao final do 4T25, o requerimento mínimo de capital era de 10,50%, sendo 8,50% o mínimo para Capital Nível I e 7,00% para o Capital Principal (CET1).

## Payout / Dividendos e JCP

No exercício de 2025, o BV deliberou a distribuição de R\$ 1.210 milhões em proventos (R\$ 950 milhões em 2024), dos quais R\$ 830 milhões na forma de Juros sobre Capital Próprio (JCP, valor bruto) e R\$ 380 milhões em dividendos. Esse montante corresponde a um payout de 65%, superior aos 56% distribuídos em 2024, refletindo a robusta geração de resultados e a disciplina na alocação de capital ao longo do exercício.



## Ratings

O banco BV é avaliado por duas renomadas agências internacionais de rating: Standard and Poor's (S&P) e Moody's. É importante destacar que o rating em escala global é limitado pelo rating soberano do Brasil, que atualmente se encontra em Ba1 (positivo) pela Moody's e BB (estável) pela S&P.

Agência de Rating	Escala Global	Escala Nacional	Perspectiva	Última Atualização
Standard & Poor's	BB	AAA	Estável	Mai/25
Moody's	Ba2	AA+	Estável	Mai/25

