



Relatório Gerencial de Resultados

2T25

Índice

1. Destaques 2T25	pág. 03
2. Estratégia	pág. 05
Fortalecer e sustentar o <i>core business</i>	pág. 06
Diversificar receitas alavancando nossos principais <i>capabilities</i>	pág. 07
Fortalecimento da abordagem relacional com nossos clientes PFs	pág. 09
3. Análise do Desempenho	pág. 10
Carteira de Crédito & Qualidade da Carteira	pág. 10
Resultados	pág. 18
Captações e Liquidez	pág. 24
Capital e Rating	pág. 25

Destaques do 2T25

Resultado robusto com disciplina e eficiência na concessão de crédito

Lucro Líquido Recorrente

R\$ 459 mm

▲ 26,5% vs 2T24

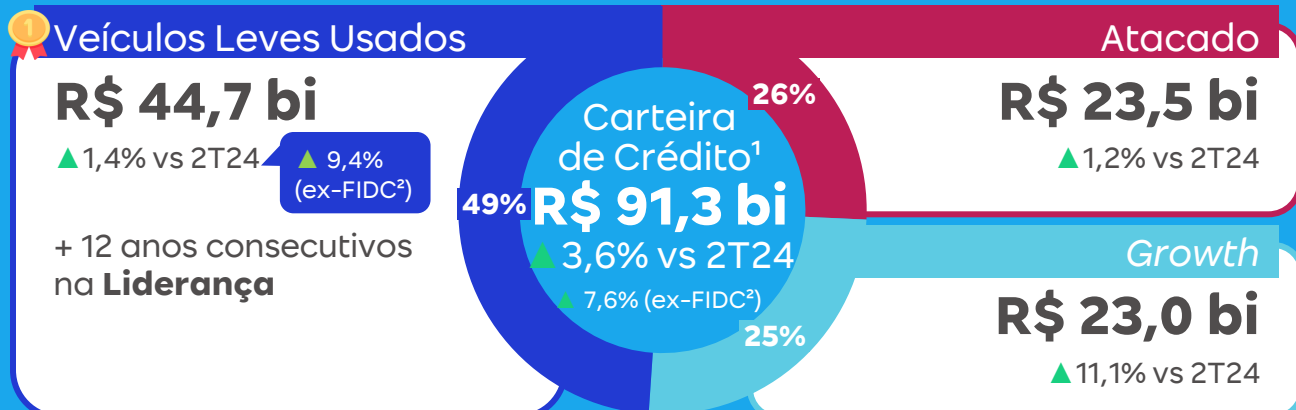
ROE Recorrente

15,1%

vs 11,1% no 2T24

Liderança no core business,

com avanços na diversificação de carteira



Fortalecemos nosso **banco relacional**

Base de Depósitos
Pessoa-Física

▲ **184%** vs 2T24

Lançamos a

Tag BV Veloe

Originação de Crédito
via Banco Digital

▲ **125%** (em 2 anos)

Mantivemos a solidez de nossa gestão de riscos, com **métricas de balanço robustas**

Inadimplência
90 dias

5,5%³ **5,3%** Normalizado²

vs 4,9% no 1T25

Cobertura
90 dias

191%

vs 221% no 1T25

Índice de
Basileia

16,1%

vs 15,4% no 1T25

1 - Carteira de Crédito Ampliada; 2 - Excluindo o efeito do FIDC BV Auto 1 realizado no 4T24 e FIDC BV Auto 2 realizado no 2T25; 3 - Over 90-360 dias

Destaques do 2T25

Principais Informações e Indicadores Financeiros

Na tabela abaixo apresentamos as informações e indicadores gerenciais selecionados do banco BV com o objetivo de permitir análises nas mesmas bases de comparação. A reconciliação entre contábil e gerencial encontra-se na página 18 deste relatório.

Análise dos Resultados Gerenciais	2T24	1T25	2T25	1S24	1S25	Variação %		
						2T25/ 1T25	2T25/ 2T24	1S25/ 1S24
Resultados (R\$ milhões)								
Receitas totais (i) + (ii)	2.909	2.987	2.867	5.709	5.855	-4,0%	-1,4%	2,6%
Margem financeira bruta (i)	2.262	2.370	2.311	4.410	4.681	-2,5%	2,2%	6,1%
Receita de serviços e corretagem (ii)	647	618	556	1.299	1.174	-9,9%	-14,0%	-9,6%
Custo de crédito	(870)	(868)	(907)	(1.814)	(1.775)	4,5%	4,2%	-2,1%
Despesas adm. e de pessoal	(850)	(922)	(913)	(1.684)	(1.835)	-1,0%	7,3%	9,0%
Despesas adm. e de pessoal excl. depreciação e amortização	(741)	(812)	(803)	(1.478)	(1.615)	-1,2%	8,3%	9,3%
Lucro Líquido Recorrente	363	480	459	684	939	-4,4%	26,5%	37,3%
Balanço Patrimonial (R\$ milhões)								
Total de ativos	134.316	140.688	147.001	134.316	147.001	4,5%	9,4%	9,4%
Carteira de crédito ampliada	88.113	90.384	91.318	88.113	91.318	1,0%	3,6%	3,6%
Segmento Atacado	25.647	25.731	26.046	25.647	26.046	1,2%	1,6%	1,6%
Segmento Varejo	62.466	64.653	65.272	62.466	65.272	1,0%	4,5%	4,5%
Recursos captados	96.277	93.522	93.939	96.277	93.939	0,4%	-2,4%	-2,4%
Patrimônio líquido	14.194	13.008	13.400	14.194	13.400	3,0%	-5,6%	-5,6%
Índice de Basiléia (%)	15,6%	15,4%	16,1%	15,6%	16,1%	0,7 p.p.	0,4 p.p.	0,4 p.p.
Índice de Capital Nível I (%)	14,4%	13,8%	14,5%	14,4%	14,6%	0,7 p.p.	0,2 p.p.	0,2 p.p.
Índice de Capital Principal (%)	13,0%	12,1%	12,7%	13,0%	12,8%	0,6 p.p.	-0,3 p.p.	-0,3 p.p.
Indicadores de Desempenho (%)								
Retorno sobre Patrimônio Líquido ¹ (ROAE)	11,1%	16,0%	15,1%	10,6%	15,6%	-0,9 p.p.	4,0 p.p.	5,0 p.p.
Retorno sobre Ativo Total Médio ² (ROAA)	1,1%	1,4%	1,3%	1,0%	1,3%	-0,1 p.p.	0,2 p.p.	0,3 p.p.
Net Interest Margin ³ (NIM) Clientes	9,6%	9,9%	9,8%	9,5%	9,7%	0,0 p.p.	0,2 p.p.	0,3 p.p.
NIM total ⁴ (Clientes + Mercado)	7,4%	7,6%	7,4%	7,0%	7,5%	-0,2 p.p.	0,1 p.p.	0,5 p.p.
Índice de Eficiência (IE) ⁵	37,5%	37,3%	37,3%	37,5%	37,3%	0,0 p.p.	-0,2 p.p.	-0,2 p.p.
Inadimplência (over-90)	4,5%	4,9%	5,5%	4,5%	4,4%	0,6 p.p.	0,9 p.p.	-0,1 p.p.
Estágio 3 / Carteira	-	7,5%	9,1%	-	9,1%	1,6 p.p.	n/a	n/a
Índice de Cobertura (over-90)	167%	221%	191%	167%	191%	-30,7 p.p.	23,3 p.p.	23,3 p.p.
Índice de Cobertura (Estágio 3)	-	72%	70%	-	70%	-2,0 p.p.	n/a	n/a
Outras Informações								
Colaboradores ⁶ (quantidade)	4.401	4.522	4.566	4.401	4.566	1,0%	3,7%	3,7%

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

A seguir, destacamos os pilares estratégicos que orientam nossas decisões, juntamente com os principais habilitadores que nos permitem alcançar nossa visão de sermos o banco das melhores escolhas financeiras para nossos clientes e parceiros.

Visão estratégica

Ser o banco das melhores escolhas financeiras para nossos clientes e parceiros

Fortalecer e sustentar o **Core Business**

O *core business* representa nossos negócios maduros: Auto (Leves Usados), Atacado e Atividades com Mercado (atividade de negociação de instrumentos financeiros via posições proprietárias, da gestão de gaps entre ativos e passivos (ALM), entre outros). Estes segmentos contribuem significativamente com os resultados financeiros do Banco.

Nossa estratégia é assegurar a estabilidade e eficiência destas unidades de negócios, garantindo sua sustentabilidade e relevância a longo prazo. Isso envolve a implementação de práticas robustas de gestão e a adaptação contínua às dinâmicas de mercado, visando maximizar o retorno sobre o investimento e fortalecer a posição competitiva do Banco.

Diversificar receitas alavancando nossos principais *capabilities*

Alavancando nossa expertise desenvolvida no *core business*, mapeamos inúmeras oportunidades de crescimento e diversificação, ampliando a oferta de soluções aos nossos clientes em crédito e serviços financeiros. No crédito, nosso foco está em produtos com garantia, reforçando nosso compromisso com soluções mais seguras e sustentáveis. Destacamos o Empréstimo com Garantia de Veículo (EGV), financiamento de painéis solares, outros veículos (Motos, Pesados e Leves Novos), e crédito para Pequenas e Médias Empresas (PME), além do cartão de crédito.

Em serviços, destacamos a corretora de seguros, a plataforma Bankly (*Banking as a Service*), o NaPista (marketplace automotivo) e o Shopping BV.

Seguiremos explorando essas oportunidades com foco em crescimento sustentável e geração de valor de longo prazo para nossos acionistas.

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

Nossa estratégia também inclui construir uma relação duradoura com nossos clientes, aumentando a satisfação e o engajamento, posicionando nossa Conta Digital como um hub central desse relacionamento. Um dos nossos diferenciais competitivos é o foco em produtos de crédito com garantia, que nos permite oferecer soluções mais seguras, atrativas e sustentáveis para nossos clientes.

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 do cliente.

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

Pilares estratégicos

Principais habilitadores da Estratégia BV

Inovação / Dados / Tecnologia / Pessoas & Cultura / ESG / Riscos

Pilares Estratégicos

Fortalecer e sustentar o *core business*

Diversificar receitas alavancando nossos principais *capabilities*

Fortalecimento da abordagem relacional com nossos clientes PF

i. 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 96% 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. Durante o 1º semestre de 2025 (1S25), sustentamos nossa liderança no segmento, esta que já perdura há mais de 12 anos consecutivos. Ao final do trimestre, a carteira deste segmento totalizou R\$ 44,7 bilhões, representando 49,0% da carteira total de crédito do BV.

Complementando nossa atuação física, o NaPista — nosso *marketplace* automotivo — consolidou-se como um dos principais do Brasil em pouco menos de dois anos de operação. Utilizamos nossa *expertise* no setor para mapear os interesses de nossos clientes e as necessidades de nossos principais parceiros comerciais: os lojistas. Encerramos o 2T25 com cerca de 275 mil veículos anunciados, crescimento de 17,7% em relação ao mesmo período de 2024, e atingindo 55,6 milhões de visualizações no semestre (aproximadamente 9,3 milhões de visualizações mensais), impulsionadas por uma interface amigável e tecnologia avançada de busca.

Para ajudar os lojistas a melhorarem a performance e o alcance de seus anúncios, o NaPista acaba de lançar a funcionalidade Comprar Estoque, que identifica o perfil da loja e fornece recomendações inteligentes que auxiliam a compor um estoque mais assertivo, alinhado com a demanda local e com mais possibilidade de venda. O *marketplace* também se diferencia ao oferecer aos parceiros um pacote com anúncios ilimitados por um preço fixo, estabelecendo uma relação mais próxima com clientes cadastrados na plataforma. Por fim, também reforçamos nosso compromisso com a sustentabilidade. Somos o primeiro e único banco a compensar integralmente as emissões de CO₂ dos veículos que financiamos¹.

ii. Atacado/CIB (Corporate + Large + Instituições Financeiras)

Com sólida tradição no segmento de Atacado, encerramos o 2T25 com um portfólio de R\$ 23,5 bilhões, representando 25,8% da carteira total de crédito. Este portfólio é segmentado em Corporate (empresas com faturamento anual entre R\$ 300 milhões e R\$ 4,0 bilhões) e Large Corporate (acima de R\$ 4,0 bilhões) + Instituições Financeiras. Nossa atuação vai além do crédito tradicional, com presença relevante em soluções de mercado de capitais (*DCM – Debit Capital Market*), câmbio, derivativos e gestão de caixa (*cash management*), reforçando nossa proposta de valor como parceiro estratégico para nossos clientes.

A nossa estratégia no Atacado tem como foco a geração sustentável de rentabilidade. Nos últimos anos, conduzimos um reposicionamento bem-sucedido, priorizando o crescimento no segmento Corporate e mantendo nossa presença no Large Corporate, onde cultivamos relacionamentos de longo prazo com clientes estratégicos. Essa abordagem tem contribuído para a diversificação de riscos e a melhoria da rentabilidade da carteira.

1- A compensação das emissões dos veículos financiados teve a metodologia alterada e, por isso, passaremos a reportar a quantidade compensada de forma anual no fechamento de cada ano. Emissões calculadas a partir da metodologia da Partnership for Carbon Accounting Financials (PCAF) que considera a proporção das emissões de CO₂ de veículos atribuída ao valor financiado pelas instituições financeiras.

Pilares Estratégicos

Fortalecer e sustentar o *core business*

Diversificar receitas alavancando nossos principais *capabilities*

Fortalecimento da abordagem relacional com nossos clientes PF

Alavancando nossa *expertise* no *core business*, identificamos oportunidades relevantes de crescimento e diversificação em crédito com foco em produtos com garantia, e serviços financeiros, ampliando nosso portfólio de soluções e fortalecendo o relacionamento com os clientes.

Ao final do 2T25, a carteira de negócios em expansão (“*growth*”) totalizava R\$ 23,0 bilhões, representando 25,2% da carteira total de crédito do BV. Os principais produtos que compõem essa frente são:

i. Financiamento de Painéis Solares

Atuamos no financiamento de painéis solares para residências e pequenas empresas por meio de nossa ampla rede de distribuição com nossos parceiros integradores. Além disso, contamos com o Meu Financiamento Solar (MFS), nossa plataforma digital especializada em financiamento de sistemas de energia solar. Somos líderes de mercado e oferecemos financiamento para cobrir até 100% do projeto, desde os equipamentos até a instalação das placas. Ao final do 2T25, nosso portfólio de painéis solares era de R\$ 3,9 bilhões.

ii. Empréstimo com Garantia de Veículo (EGV)

Também somos líderes neste segmento. O EGV permite ao cliente tomar um crédito e usar seu veículo já quitado como garantia. Tem bastante aderência à estratégia do BV tanto pela sua atuação histórica no segmento de financiamento de veículos, quanto por ser um produto com garantia. Ao final do 2T25, nosso portfólio de EGV era de R\$ 4,5 bilhões.

iii. Cartão de Crédito

O cartão de crédito desempenha um importante papel em nossa estratégia de fortalecer a abordagem relacional com nossos clientes do Varejo. Oferecemos um portfólio variado de cartões para atender às necessidades individuais de cada cliente, incluindo opções como o BV Livre, BV Mais e BV Único, que proporcionam benefícios como programas de pontos, *cashback*, descontos na anuidade e assistência veicular. Ao final do 2T25, nosso portfólio de cartão de crédito era de R\$ 4,8 bilhões.

iv. Motos, Veículos Pesados e Veículos Novos

Nossos *capabilities* de financiamento de veículos leves usados são estendidos para a modalidade de financiamento de outros tipos de veículos, como motos, pesados e novos. Ao final do 2T25, nosso portfólio de Motos, veículos Pesados e Novos era de R\$ 6,7 bilhões.

v. Pequenas e Médias Empresas (PME)

Iniciativa busca ampliar nossa exposição em pequenas e médias empresas com foco na antecipação de recebíveis, por meio da penetração na cadeia de valor dos nossos clientes do Atacado. Ao final do 2T25, nosso portfólio de PME era de R\$ 2,5 bilhões.

Carteira de Crédito

Growth

R\$ 23,0 bilhões

▲ 11,1% vs 2T24

Carteira de Crédito

Painéis Solares

R\$ 3,9 bilhões

▼ 11,0% vs 2T24

Carteira de Crédito

**Empréstimo com
Garantia de Veículo**

R\$ 4,5 bilhões

▲ 24,1% vs 2T24

Carteira de Crédito

Cartão de Crédito

R\$ 4,8 bilhões

▲ 6,6% vs 2T24

Carteira de Crédito

**Motos, Pesados e
Novos**

R\$ 6,7 bilhões

▲ 35,5% vs 2T24

Carteira de Crédito

**Pequenas e Médias
Empresas (PME)**

R\$ 2,5 bilhões

▲ 4,8% vs 2T24

Carteira de Crédito

**Outros
Empréstimos¹**

R\$ 0,6 bilhão

▼ 31,4% vs 2T24

1- Inclui Crédito Consignado Privado e Empréstimo Pessoal

Pilares Estratégicos

Fortalecer e sustentar o *core business*

Diversificar receitas alavancando nossos principais *capabilities*

Fortalecimento da abordagem relacional com nossos clientes PF

Além disso, temos iniciativas voltadas para ampliar a oferta de serviços financeiros que possuem grande sinergia com nossas operações de varejo e atacado, e contribuem para a diversificação de receitas do banco:

i. Plataforma **bankly**

A Bankly oferece soluções completas de *Banking as a Service* (BaaS) para empresas que desejam integrar serviços financeiros aos seus próprios produtos, sem a necessidade de se tornarem instituições financeiras. Com uma arquitetura aberta e integração via APIs, a Bankly disponibiliza funcionalidades como: (i) Conta digital (PF e PJ); (ii) PIX, boletos e transferências; (iii) Emissão de cartões; (iv) KYC, antifraude e; (v) gestão de folha de pagamento.

A Bankly fortalece a estratégia do BV de diversificação de receitas e posicionamento como um provedor de soluções financeiras completas, com sinergia direta com os negócios de banco. A plataforma também amplia a capacidade do BV de atuar em novos ecossistemas e acelerar a digitalização de serviços financeiros no país.

No 2T25, a plataforma Bankly registrou um volume total de pagamentos (TPV¹) superior a R\$ 35,3 bilhões, com 78 parceiros conectados. Já no acumulado do ano o TPV foi de R\$ 64,9 bilhões, refletindo a escalabilidade do modelo e a crescente demanda por soluções financeiras integradas.

ii. Corretora de Seguros

A nossa Corretora de Seguros é uma das maiores do país e desempenha papel relevante na estratégia de diversificação de receitas do banco, com forte sinergia com o negócio de financiamento de veículos e crescente presença no segmento corporativo.

Atuamos em parceria com as principais seguradoras em atuação no mercado, oferecendo soluções completas para pessoas físicas e jurídicas. Nosso portfólio inclui seguros veicular, prestamista, residencial, odontológico, vida, acidentes pessoais, além de assistências como funeral e para animais de estimação. Por meio da parceria com a Lockton, atuamos em seguros corporativos, oferecendo soluções em crédito, riscos cibernéticos, climáticos, agrícolas, patrimoniais e proteção da cadeia logística.

Em linha com nossa estratégia de inovação, lançamos no 1S25 o seguro para placas solares, em parceria com a Brasilseg. A solução cobre danos físicos, roubo e eventos naturais, com contratação integrada ao financiamento. Outra iniciativa foi a extensão do seguro Cartão e Conta para os clientes no âmbito da parceria com Méliuz, na qual o cliente fica protegido e recebe suporte em situações imprevistas, como transações sob coação ou depois de furto ou roubo do celular e que abrange todas as contas dos clientes, independentemente da instituição financeira que o cliente tem conta bancária.

No 2T25, a corretora registrou R\$ 314 milhões em prêmios emitidos, queda de 14,1% e 19,9% na comparação com o trimestre anterior e com o mesmo período do ano passado, respectivamente. No acumulado do ano, o total de prêmios emitidos somou R\$ 680 milhões, queda de 16,1% na comparação com o 1S24, refletindo principalmente a menor origemação de financiamentos de veículos no período.

1. Volume total de pagamentos. Somente cash out.

Pilares Estratégicos

Fortalecer e sustentar o *core business*

Diversificar receitas alavancando nossos principais *capabilities*

Fortalecimento da abordagem relacional com nossos clientes PF

Novas Funcionalidades

Seguimos avançando na estratégia de fortalecermos nossa abordagem relacional com o compromisso de oferecer uma experiência cada vez mais completa aos nossos clientes. Entre as iniciativas voltadas para ampliar as soluções e melhorar a experiência dos clientes, destacamos o lançamento da **Tag BV Veloe**, que busca simplificar a experiência do cliente em pagamentos de pedágio e estacionamento, oferecendo uma solução prática e sem mensalidade para os correntistas do BV. A tag tem cobertura em 100% das rodovias pedagiadas do país, além de ser aceita em mais de 2.600 estacionamentos espalhados por todo o território nacional.



Também lançamos o Reinvestimento Automático — uma solução que traz ainda mais praticidade para nossos clientes ao permitir o reinvestimento automático de CDBs vencidos em um produto com rendimento de 100% do CDI e liquidez diária. A funcionalidade representa um avanço importante na experiência do cliente, ao simplificar a gestão dos seus investimentos com eficiência e autonomia.

Ainda no 2T25, lançamos a nova área “Meu Crédito” no app do BV, que permite com que o cliente acompanhe de forma simples e intuitiva as ofertas de crédito disponíveis, sendo um facilitador importante para novas jornadas de crédito e como canal de relacionamento estimulando a fidelização.

Crescimento e Engajamento

O volume total transacionado (TPV¹) no banco digital atingiu R\$ 8,2 bilhões no semestre, representando um avanço de 34,2% em relação ao 1S24. A originação de crédito via banco relacional somou R\$ 1,5 bilhão no semestre, com crescimento de 16,3% na mesma base de comparação, representando 12% da originação total do Varejo, crescendo 125% nos últimos 2 anos. Além disso, a base de depósitos cresceu 183,9% na comparação com o mesmo período do ano anterior, refletindo maior confiança e recorrência no uso da conta BV.

Satisfação dos clientes

Nossas iniciativas para ampliar a oferta de soluções financeiras e aprimorar a experiência dos usuários têm gerado altos níveis de satisfação entre nossos clientes. No segundo trimestre de 2025, o Net Promoter Score (NPS) transacional de Cobrança atingiu 70; 74 em Atendimento ao Cliente e 92 na Ouvidoria. Também mantivemos destaque nos principais portais reputacionais: no Reclame Aqui, encerramos o trimestre com nota 8,0, equivalente à reputação “Ótimo” nos últimos 12 meses. Já na plataforma Consumidor.gov.br, conquistamos a segunda maior nota de avaliação de qualidade do consumidor entre os principais players do setor financeiro.

1. Volume total de pagamentos. Somente cash out.

Análise de Desempenho



Veículos Leves Usados

R\$ 44,7 bi

▲ 1,4% vs 2T24

▲ 9,4%
(ex-FIDC³)

+ de 12 anos consecutivos
na **Liderança**

Diferenciais competitivos:

- Capilaridade:
+25,6 mil vendas,
parceiros lojistas
- Eficiência:
96% das
análises de
crédito
automáti-
cas
- Inovação
e transfor-
mação
digital:
Esteira de
contratação
100% digital
- **NA PISTA**
uma empresa banco BV
portal inteligente de
veículos, integrado à oferta
de financiamento do BV com
aproximadamente 275 mil
anúncios

Veículos
Leves
Usados
49%

Carteira
de Crédito¹
R\$ 91,3 bi
▲ 3,6% vs 2T24
▲ 7,6% (ex-FIDC³)

Corporate
15%

26%

Large e
Instituições
Financeiras
11%

Demais
1%
PME
3%

EGV²
5%

Cartões
5%

Painéis
Solares
4%

Motos,
Pesados
e Novos
7%

Atacado

R\$ 23,5 bi

▲ 1,2% vs 2T24

Crescimento consistente em
mercado de capitais

TVM Privado
▲ 35,0% vs 2T24

Corporate
▲ 6,6% vs 2T24

Growth

R\$ 23,0 bi

▲ 11,1% vs 2T24

**Liderança no
Financiamento de
Painéis Solares e EGV²**

Motos, Pesados e Novos
R\$ 6,7 bilhões ▲ 35,5% vs 2T24

EGV²
R\$ 4,5 bilhões ▲ 24,1% vs 2T24

PME
R\$ 2,5 bilhões ▲ 4,8% vs 2T24

1 – Carteira de Crédito Ampliada; 2 – Empréstimo com Garantia de Veículo; 3 – Excluindo o efeito do FIDC BV Auto 1 realizado no 4T24 e FIDC BV Auto 2 realizado no 2T25

Análise de Desempenho

Carteira de Crédito

A carteira de crédito ampliada cresceu 3,6% em relação ao 2T24, atingindo R\$ 91,3 bilhões ao final do 2T25. Desconsiderando-se o efeito do FIDC BV Auto 1 e 2 (realizados no 4T24 e 2T25), o crescimento seria de 7,6%. O segmento de Varejo registrou expansão de 4,5% (ou 10,1% ex-FIDC), encerrando o período em R\$ 65,3 bilhões (representando 71,5% da carteira total), enquanto o portfólio do Atacado cresceu 1,6% no período, para R\$ 26,0 bilhões (28,5% da carteira total). Na comparação com o 1T25, a carteira total cresceu 1,0%, com expansão de 1,0% no Varejo 1,2% no Atacado.

Carteira de Crédito (R\$ milhões)	2T24	1T25	2T25	Variação %	
				2T25/1T25	2T25/2T24
Segmento Varejo (a)	62.466	64.653	65.272	1,0	4,5
Veículos Leves Usados	44.121	44.601	44.749	0,3	1,4
Demais Veículos	4.953	6.474	6.709	3,6	35,5
Empréstimos	8.878	8.846	9.003	1,8	1,4
Cartão de Crédito	4.514	4.732	4.811	1,7	6,6
Segmento Atacado (b)	11.707	9.930	9.717	-2,2	-17,0
Corporate	6.420	5.747	5.669	-1,4	-11,7
Large Corporate + Inst. Financeiras	3.796	2.889	2.948	2,0	-22,3
Pequenas e Médias Empresas	1.492	1.294	1.099	-15,1	-26,3
Carteira Classificada (a+b)	74.173	74.583	74.989	0,5	1,1
Segmentado Atacado (b+c+d)	25.647	25.731	26.046	1,2	1,6
Avais e Fianças Prestados (c)	6.165	6.079	5.831	-4,1	-5,4
TVM Privado (d)	7.775	9.722	10.498	8,0	35,0
Segmento Varejo (a)	62.466	64.653	65.272	1,0	4,5
Carteira Ampliada (a+b+c+d)	88.113	90.384	91.318	1,0	3,6

Durante o trimestre, mantivemos a eficiência e a disciplina na concessão de crédito, priorizando a qualidade da nossa carteira. Além disso, diante do cenário de altas taxas de juros e elevado nível de comprometimento de renda das famílias, adotamos uma maior seletividade na concessão para preservar a qualidade do balanço do banco. Não obstante, a carteira de veículos leves usados cresceu 1,4% (ou 9,4% excluindo o efeito do FIDC BV Auto) em comparação com o mesmo período do ano anterior. Na comparação com o 1T25, este portfólio cresceu 0,3%. O BV se manteve na liderança no segmento de leves usados no semestre.

Ainda no Varejo, destaque para o portfólio de motos, pesados e novos, que registrou crescimento de 35,5% e 3,6% nas comparações com o 2T24 e 1T25, respectivamente. Outro destaque foi o EGV, com crescimento de 24,1% vs 2T24 e 7,3% vs 1T25, também garantindo nossa liderança no segmento. A carteira de painéis solares registrou queda de 11,0% vs o 2T24 e 1,5% vs o 1T25. Por fim, a carteira de cartões apresentou expansão de 6,6% e 1,7% na comparação com 2T24 e 1T25, respectivamente.

No atacado, a carteira registrou crescimento de 1,6% e 1,2% nas comparações com o 2T24 e 1T25, respectivamente. Assim como no Varejo, também temos adotado um maior conservadorismo no segmento, não deixando de atender nossos clientes, mas preservando a qualidade do nosso balanço e a rentabilidade do portfólio. No período, observamos uma migração para operações de mercado de capitais por parte das empresas. Nesse sentido, a carteira de TVM privado cresceu 35,0% na comparação com o 2T24. A carteira Corporate (ampliada) cresceu 6,6% vs 2T24. Já a carteira de Large Corporate (ampliada) + IF recuou 5,3% vs 2T24. Por fim, o portfólio de PME registrou crescimento de 4,8% vs 2T24.

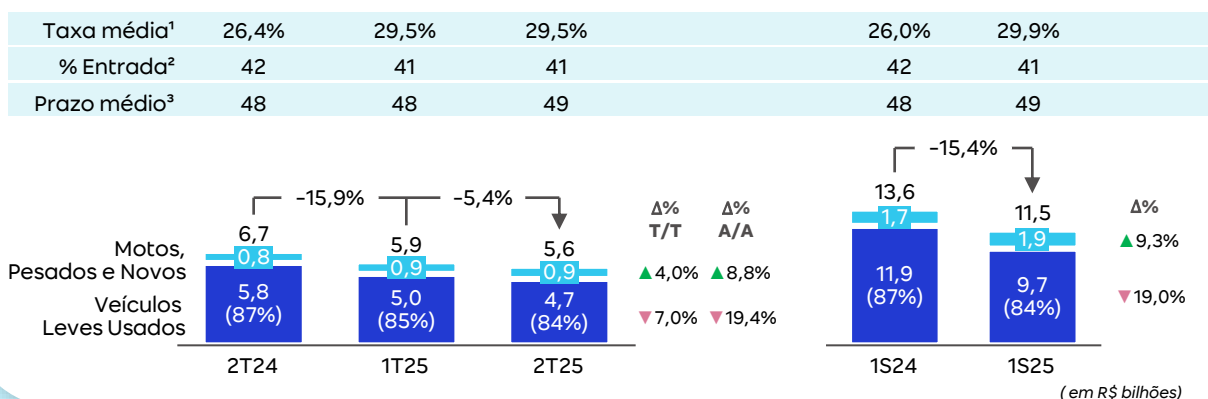
Análise de Desempenho

Carteira de Financiamento de Veículos

Ao longo de 2025, temos observado um menor nível de concessão, reflexo do atual nível de taxas de juros no país, além do elevado nível de comprometimento de renda das famílias. Diante do cenário, ajustamos nossa política de crédito para preservar a qualidade da carteira, adotando maior seletividade na concessão. Não obstante, continuamos líderes no financiamento de veículos leves usados, reflexo de nossa *expertise* em análise de crédito, capilaridade comercial, relacionamento com lojistas parceiros e tecnologia *end-to-end* que garante uma experiência única tanto para o lojista quanto para o cliente final.

A originação atingiu R\$ 5,6 bilhões no 2T25, representando uma queda de 15,9% sobre o 2T24 e 5,4% sobre o trimestre anterior. Em veículos leves usados, nosso *core business*, a queda foi de 19,4% em relação ao 2T24 e de 7,0% comparado ao trimestre anterior. Vale destacar que, embora mantivemos a liderança, esta que já é sustentada há mais de 12 anos consecutivos, nossa prioridade é a rentabilização e preservação da qualidade do portfólio. Nos demais segmentos (motos, veículos pesados e novos), houve expansão de 8,8% e 4,0% na concessão em comparação ao 2T24 e 1T25, respectivamente.

Originação de Financiamento de Veículos

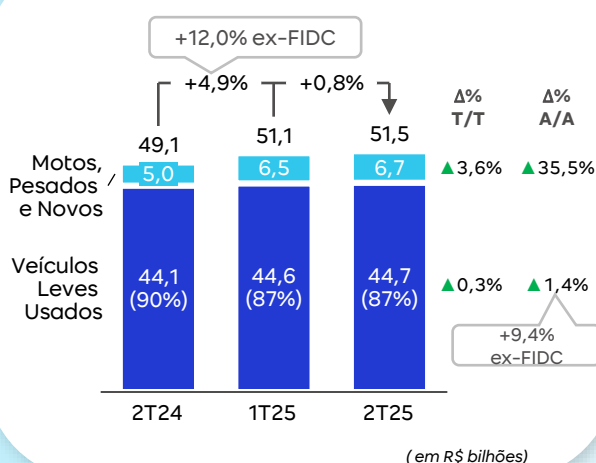


A carteira de financiamento de veículos atingiu R\$ 51,5 bilhões ao final do 2T25, um crescimento de 4,9% nos últimos doze meses e de 0,8% em relação ao trimestre anterior. Excluindo-se o efeito do FIDC BV Auto 1 e 2, a carteira teria registrado crescimento de 12,0% na comparação com o 2T24.

O portfólio de veículos leves usados, que representava 87,0% da carteira total de veículos ao final do 2T25, alcançou R\$ 44,7 bilhões no encerramento do trimestre, com um crescimento de 1,4% e 0,3% em comparação ao 2T24 e 1T25, respectivamente. Excluindo-se o efeito do FIDC BV Auto 1 e 2, a carteira de Leves Usados teria registrado crescimento de 9,4% sobre o 2T24.

A carteira dos demais veículos (13,0% da carteira total de veículos) registrou um crescimento de 35,5% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 3,6% em relação ao 1T25, atingindo R\$ 6,7 bilhões no encerramento do 2T25.

Carteira de Crédito



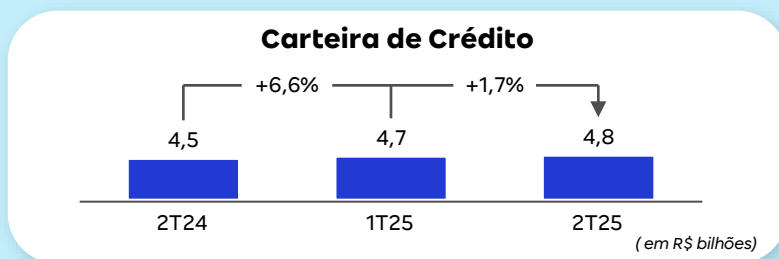
Análise de Desempenho

Carteira de Cartões de Crédito

O cartão de crédito segue tendo um papel central em nossa estratégia relacional, indo além de sua função como meio de pagamento. Ele atua como uma alavanca de fidelização e geração de valor, fortalecendo o vínculo com nossa base e ampliando o engajamento com nossos produtos e serviços. No 2T25, lançamos a funcionalidade de recomposição de limite online para novos cartões emitidos¹, reforçando nosso compromisso com a experiência do cliente e a digitalização de processos. Essa inovação contribui para maior conveniência e agilidade no uso do cartão, com impacto positivo na satisfação e retenção.

Mantivemos nossa disciplina na concessão de crédito e seguimos com gestão rigorosa dos limites, o que tem sido essencial para preservar a qualidade do portfólio diante do atual cenário macroeconômico.

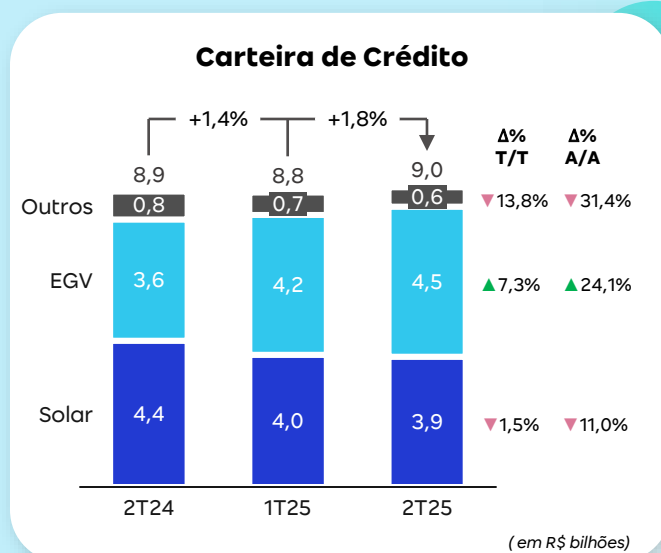
A carteira de cartões encerrou o trimestre em R\$ 4,8 bilhões, representando um crescimento de 1,7% frente ao trimestre anterior e 6,6% na comparação com o 2T24. O volume transacionado atingiu R\$ 4,2 bilhões no trimestre, crescimento de 7,7% sobre o 2T24.



Carteira de Financiamento de Painéis Solares, Empréstimo com Garantia de Veículo (EGV) e Outros Empréstimos

Para complementar nosso portfólio de Varejo, oferecemos financiamento de painéis solares e Empréstimo com Garantia de Veículo (EGV), segmentos nos quais somos líderes de mercado. Adicionalmente, nosso portfólio de Varejo inclui Crédito Consignado Privado e Empréstimo Pessoal. Este portfólio alcançou R\$ 9,0 bilhões ao final do 2T25, representando um crescimento de 1,4% em relação ao mesmo período de 2024 e 1,8% em comparação ao trimestre anterior. O principal destaque foi a expansão do portfólio de EGV, que registrou um aumento de 24,1% em relação ao 2T24 e 7,3% em relação ao 1T25, atingindo R\$ 4,5 bilhões ao final do 2T25.

A carteira de financiamento de painéis solares, por sua vez, totalizou R\$ 3,9 bilhões ao término do 2T25, apresentando uma redução de 11,0% e 1,5% em comparação ao 2T24 e 1T25, respectivamente. A queda na carteira é atribuída principalmente à redução nos preços dos painéis solares nos últimos anos, impactando na diminuição do ticket médio financiado, além da maior seletividade na concessão decorrente sobretudo das elevadas taxas de juros no Brasil. Vale destacar que o BV mantém sua posição de liderança no mercado de financiamento de placas solares para pessoas físicas e pequenos comércios.



¹ - Oferta ainda será estendida para a base total de clientes.

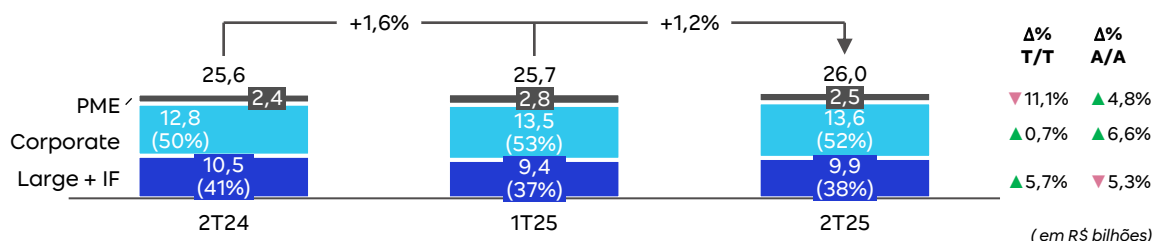
Análise de Desempenho

Carteira do Atacado

A carteira (ampliada) do Atacado atingiu R\$ 26,0 bilhões no encerramento do 2T25, expansão de 1,6% em relação ao 2T24 e 1,2% na comparação com o 1T25. Mantivemos nossa forte disciplina na concessão de crédito, com foco em rentabilidade e qualidade de ativos. No período, observamos uma migração para operações de mercado de capitais por parte das empresas. Nesse sentido, a carteira de TVM privado cresceu 35,0% na comparação com o 2T24.

A carteira do segmento Corporate (ampliada) avançou 6,6% vs o 2T24, para R\$ 13,6 bilhões, e já representa 52,2% da carteira do Atacado. Na comparação com o trimestre anterior, a carteira Corporate cresceu 0,7%. A carteira do segmento Large Corporate + Instituições Financeiras, por sua vez, finalizou o 2T25 em R\$ 9,9 bilhões, recuando 5,3% na comparação com o 2T24 e crescendo 5,7% sobre o trimestre anterior. Este segmento representava 38,1% da carteira total do Atacado ao final do 2T25. Por fim, a carteira de PME, que tem como foco a antecipação de recebíveis, encerrou o trimestre em R\$ 2,5 bilhões, o que representa uma expansão de 4,8% sobre o 2T24 e queda de 11,1% na comparação com o 1T25. O segmento de PME representava 9,6% da carteira total do Atacado no encerramento do 2T25.

Carteira de Crédito (Ampliada)



Abaixo, apresentamos a exposição por setor da carteira do Atacado, destacando que nossa política de riscos estabelece limites de exposição a riscos setoriais e individuais, que são monitorados regularmente pela área de gestão de riscos.

Atacado Exposição por Setor	2T24		2T25	
	R\$ milhões	Part. (%)	R\$ milhões	Part. (%)
Instituições Financeiras	3.372	13%	3.644	14%
Agroindústria / Agroquímica	2.501	10%	3.320	13%
PME	2.390	9%	2.504	10%
Indústria	2.167	8%	2.509	10%
Serviços	1.265	5%	1.361	5%
Açúcar e etanol	1.107	4%	1.090	4%
Construção Civil	1.367	5%	1.071	4%
Telecomunicações	1.071	4%	1.052	4%
Varejo	1.095	4%	1.042	4%
Cooperativas	830	3%	906	3%
Project Finance	1.751	7%	786	3%
Óleo & Gás	543	2%	707	3%
Montadoras/Concessionárias	682	3%	669	3%
Mineração	411	2%	451	2%
Energia Elétrica	900	4%	448	2%
Locadoras	272	1%	291	1%
Saneamento	428	2%	245	1%
Saúde	196	1%	228	1%
Farmacêutico	91	0%	93	0%
Outros	3.208	13%	3.629	14%
Total Geral	25.647	100%	26.046	100%

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.

Qualidade da Carteira de Crédito (R\$ milhões, exceto quando indicado)	2T24	1T25	2T25
Saldo em Atraso 90-360 dias	3.394	3.660	4.108
Índice de Inadimplência 90-360 dias	4,5%	4,9%	5,5%
Índice de Inadimplência 90-360 dias Varejo	5,3%	5,5%	6,1%
Índice de Inadimplência 90-360 dias Veículos	4,5%	5,0%	5,6%
Índice de Inadimplência 90-360 dias Atacado	0,5%	0,6%	0,9%
Baixas para Prejuízo (a)	(905)	(558)	(276)
Recuperação de Crédito (b)	139	163	243
Perda Líquida (a+b)	(766)	(395)	(33)
Perda Líquida / Carteira de Crédito (anualizada)	4,2%	2,1%	0,2%
NPL Formation – 90 dias	649	1.170	1.450
NPL Formation – 90 dias / Carteira de Crédito ¹ – trimestre	0,9%	1,6%	1,9%
Saldo de PDD ²	5.675	8.481	9.657
Saldo de PDD / Carteira de Crédito	7,7%	11,4%	12,9%
Índice de Cobertura 90 dias	167%	221%	191%

Índice de Inadimplência 90-360 dias (“Over-90”)

O indicador over-90 encerrou o 2T25 em 5,5%, aumento de 60 bps na comparação com o 1T25, com elevação nos portfólios do Varejo e Atacado. Normalizando pelo efeito do FIDC BV Auto, o over-90 ficaria em 5,3% no 2T25. Na comparação com o 2T24, o over-90 registrou elevação de 90 bps.

Over-90 Varejo

O over-90 do Varejo encerrou o 2T25 em 6,1% (5,9% ex-FIDC), alta de 60 bps sobre o trimestre anterior. No período, observamos uma elevação no indicadores na carteira de veículos, como reflexo do elevado comprometimento de renda das famílias e elevadas taxas de juros em vigor no país. Desde o início de 2025, o mercado de financiamento de veículos (dados do Bacen) registrou elevação de 1,0 p.p. no over-90, comparado a 0,9 p.p. da carteira do BV, excluindo o efeito do FIDC BV Auto.

Vale ressaltar que o FIDC BV Auto contribuiu parcialmente para essa elevação visto que a transação contemplou somente contratos adimplentes, causando, portanto, um “efeito denominador” no indicador pela redução da carteira adimplente. Seguimos com a disciplina e conservadorismo na concessão, corroborado pela redução nos níveis de originação, sobretudo em nosso *core business*, o que já apresenta impacto positivo na qualidade das novas safras.

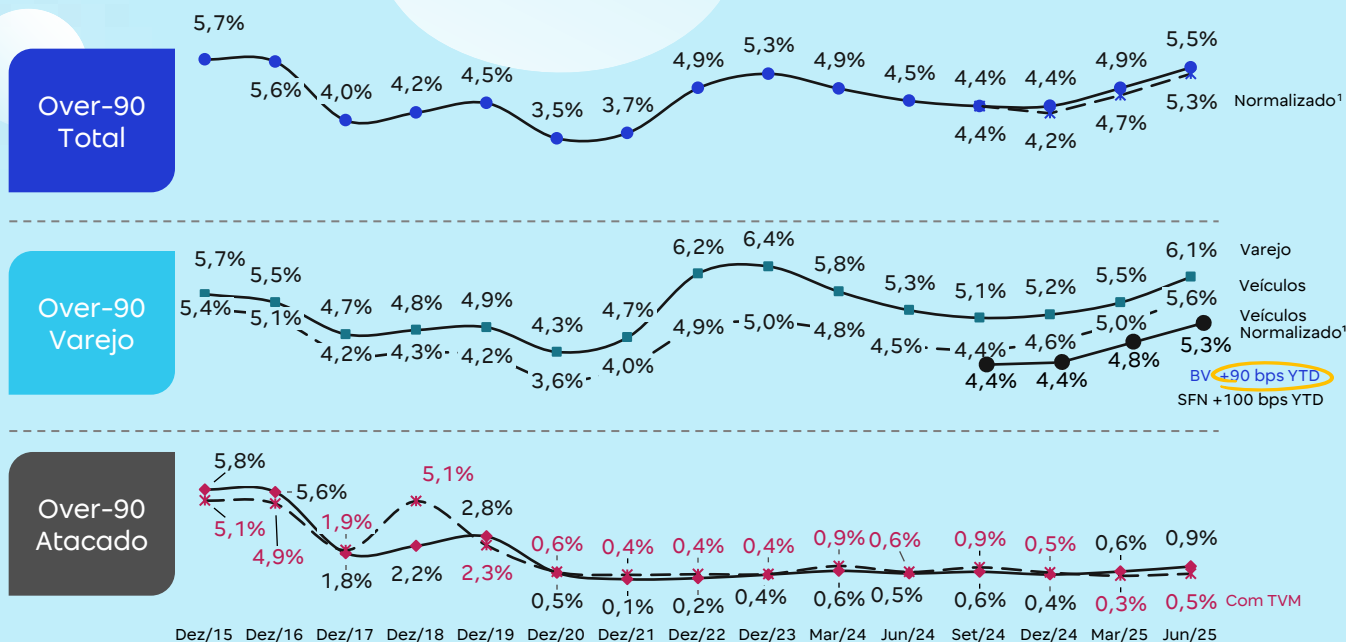
Over-90 Atacado

O over-90 da carteira do Atacado encerrou o trimestre em 0,9%, alta de 30 bps na comparação com o 1T25. O índice aumentou devido principalmente à entrada em atraso de um cliente específico do segmento. Importante ressaltar que este caso específico já estava classificado como Estágio 3, portanto, já estava devidamente provisionado. A partir de janeiro/25, passamos a monitorar o indicador incluindo a carteira de TVM privado, em linha com a Res. 4966/21. Considerando o TVM, o over-90 do Atacado fechou o trimestre em 0,45%, contra 0,32 no 1T25.

1- Δ NPL trimestral + baixas para prejuízo do período / Carteira de Crédito do trimestre imediatamente anterior; 2 - Inclui provisões para garantias financeiras prestadas e o saldo de provisão de crédito genérica contabilizado no passivo na linha “Diversas”

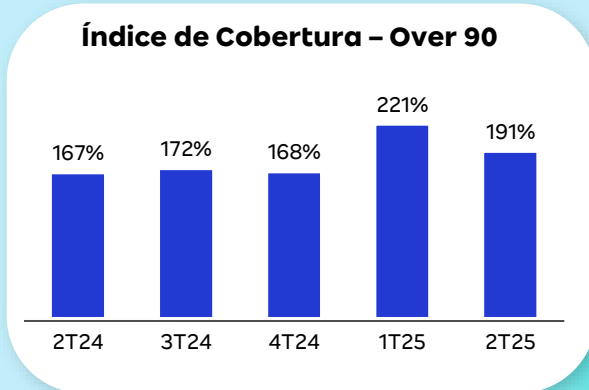
Análise de Desempenho

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



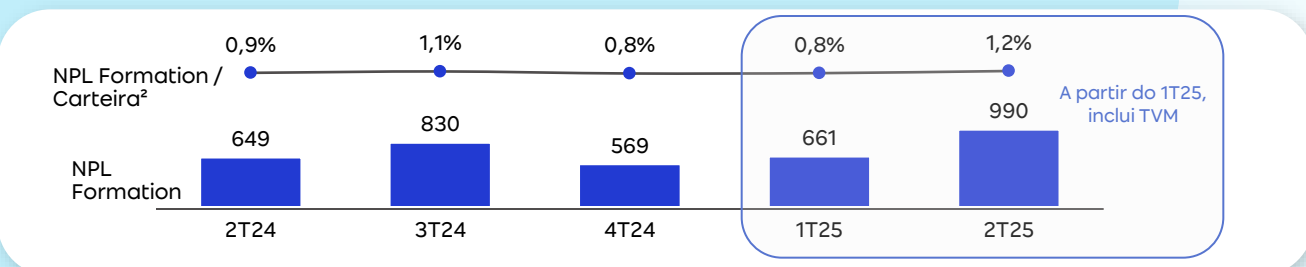
Índice de Cobertura - Over-90

O índice de cobertura para saldos em atraso acima de 90 dias encerrou o trimestre em 191%, comparado a 221% no 1T25 e 167% no 2T24. Apesar da queda observada no trimestre, ainda permanecemos com o Índice de Cobertura acima na média histórica, explicado sobretudo pela mudança regulatória referente a Res. 4.966, em vigor desde 1º de janeiro de 2025, que substituiu o modelo de perda incorrida da Res. 2.682 pela modelo de perda esperada.



NPL Formation - Over-90

O NPL formation atingiu R\$ 990 milhões no 2T25. O NPL formation sobre carteira de crédito encerrou o trimestre em 1,2%, comparado a 0,8% no 1T25.



Análise de Desempenho

Write-offs e Carteira Reestruturada

A baixa de créditos para prejuízo da carteira (*write-off*) foi de R\$ 544 milhões no 2T25, e o *write-off* sobre carteira de crédito gerenciada (com TVM) foi de 0,7%.

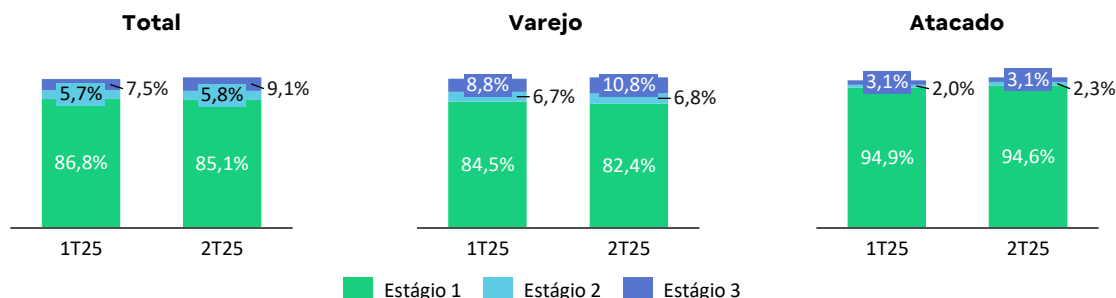
O saldo da carteira reestruturada no encerramento do 2T25 era de R\$ 777 milhões, representando 0,9% da carteira de crédito (com TVM). O Índice de Cobertura da carteira reestruturada era de 86,1% no fechamento do 2T25.

Novos 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.

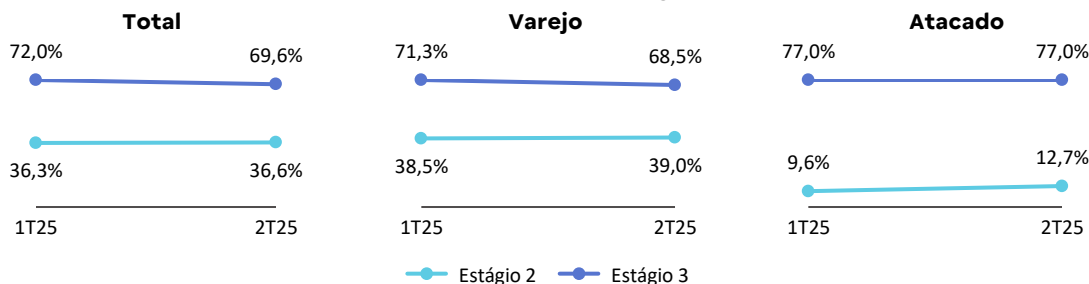
O Estágio 3 sobre a carteira total (classificada), encerrou o 2T25 em 9,1%. No Varejo, a métrica foi de 10,8%, sendo 9,8% no portfólio de veículos. Na carteira do atacado, o indicador ficou em 3,1%.

Carteira de Crédito por Estágio



O Índice de Cobertura Estágio 3, definido pela razão saldo de provisões para perdas do estágio 3 sobre carteira em estágio 3, foi de 70% no fechamento do 2T25, sendo 69% na carteira do Varejo e 77% na carteira do Atacado.

Cobertura por Estágio



A formação de Estágio 3 no 2T25 foi de R\$ 990 milhões, com índice de formação de estágio 3 (formação de estágio 3 dividido pela carteira com TVM) em 1,2%.

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)	2T25 Contábil	Efeitos não Recorrentes	Reclassificações Gerenciais	2T25 Gerencial
Receitas Totais (i + ii)	2.615	0	252	2.867
Margem Financeira Bruta (i)	2.059	0	252	2.311
Receita de serviços e corretagem (ii)	556	0	0	556
Custo de Crédito	(612)	0	(294)	(907)
Outras Receitas/Despesas	(1.380)	7	42	(1.331)
Despesas de pessoal e administrativas	(1.063)	0	150	(913)
Despesas tributárias	(187)	0	0	(187)
Outras receitas (despesas)	(130)	7	(108)	(231)
Resultado antes da tributação sobre o Lucro	623	7	0	630
Imposto de renda e contribuição social	(151)	(3)	0	(154)
Participação de não controladores	(17)	0	0	(17)
Lucro Líquido Recorrente	455	4	0	459

DRE (R\$ milhões)	1S25 Contábil	Efeitos não Recorrentes	Reclassificações Gerenciais	1S25 Gerencial
Receitas Totais (i + ii)	5.367	0	488	5.855
Margem Financeira Bruta (i)	4.193	0	488	4.681
Receita de serviços e corretagem (ii)	1.174	0	0	1.174
Custo de crédito	(1.199)	0	(576)	(1.775)
Outras Receitas/Despesas	(2.809)	14	88	(2.706)
Despesas de pessoal e administrativas	(2.116)	0	281	(1.835)
Despesas tributárias	(386)	0	0	(386)
Outras receitas (despesas)	(307)	14	(192)	(485)
Resultado antes da tributação sobre o Lucro	1.360	14	0	1.374
Imposto de renda e contribuição social	(392)	(6)	0	(399)
Participação de não controladores	(36)	0	0	(36)
Lucro Líquido Recorrente	932	8	0	939

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)	2T24	1T25	2T25	1S24	1S25
Lucro Líquido Contábil	359	476	455	678	932
(-) Eventos não Recorrentes	-4	-4	-4	-6	-8
Amortização de Ágio	-4	-4	-4	-6	-8
Lucro Líquido Recorrente	363	480	459	684	939

Análise de Desempenho

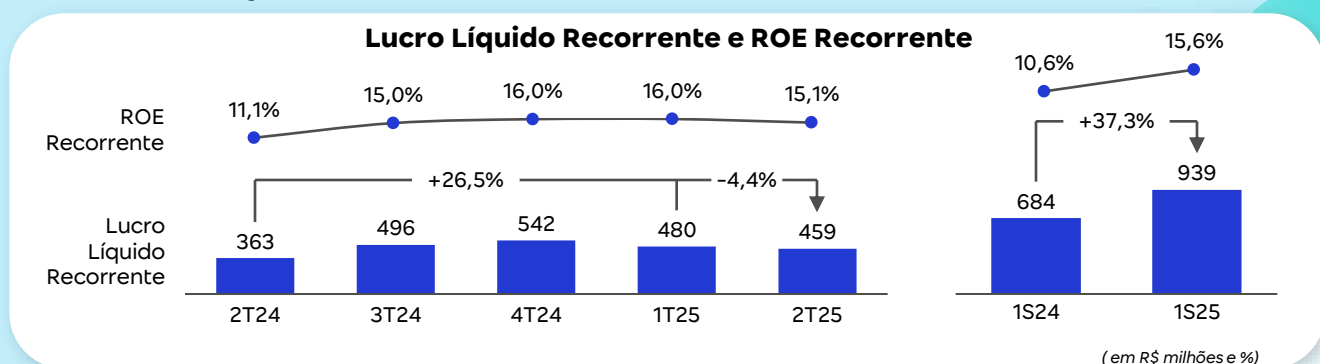
Demonstração de Resultados Gerenciais

Demonstração de Resultado Gerencial (R\$ milhões)						Variação %		
	2T24	1T25	2T25	1S24	1S25	2T25/ 1T25	2T25/ 2T24	1S25/ 2S24
Receitas Totais (i + ii)	2.909	2.987	2.867	5.709	5.855	-4,0	-1,4	2,6
Margem Financeira Bruta (i)	2.262	2.370	2.311	4.410	4.681	-2,5	2,2	6,1
Margem Financeira com Clientes	1.989	2.052	2.079	3.899	4.131	1,3	4,5	6,0
Margem Financeira com Mercado	273	318	232	511	550	-26,9	-15,1	7,5
Receita de Serviços e Corretagem (ii)	647	618	556	1.299	1.174	-9,9	-14,0	-9,6
Custo de Crédito	(870)	(868)	(907)	(1.814)	(1.775)	4,5	4,2	-2,1
Outras Receitas/Despesas	(1.528)	(1.376)	(1.331)	(3.034)	(2.706)	-3,3	-12,9	-10,8
Despesas de Pessoal e Administrativas	(850)	(922)	(913)	(1.684)	(1.835)	-1,0	7,3	9,0
Despesas tributárias	(131)	(199)	(187)	(296)	(386)	-6,2	42,9	30,4
Outras Receitas (Despesas)	(547)	(254)	(231)	(1.054)	(485)	-9,1	-57,7	-53,9
Resultado antes da Tributação sobre o Lucro	511	744	630	861	1.374	-15,3	23,4	59,5
Imposto de Renda e Contribuição Social	(131)	(244)	(154)	(143)	(399)	-36,9	17,9	178,6
Participação de Não Controladores	(17)	(19)	(17)	(34)	(36)	-14,6	-1,3	4,8
Lucro Líquido Recorrente	363	480	459	684	939	-4,4	26,5	37,3
Retorno sobre Patrimônio Líquido (ROE)	11,1%	16,0%	15,1%	10,6%	15,6%	-0,9 p.p.	4,0 p.p.	5,0 p.p.
Índice de Eficiência (IE)	37,5%	37,3%	37,3%	37,5%	37,3%	0,0 p.p.	-0,2 p.p.	-0,2 p.p.

Lucro Líquido Recorrente e ROE Recorrente

No segundo trimestre de 2025, o BV alcançou um lucro líquido recorrente de R\$ 459 milhões, representando um aumento de 26,5% em relação ao mesmo período de 2024 e uma queda de 4,4% quando comparado ao trimestre anterior. O ROE recorrente atingiu 15,1%, expansão de 4,0 p.p. sobre o 2T24, e uma queda de 0,9 p.p. na comparação com o 1T25.

No 1º semestre de 2025 (1S25), o lucro líquido somou R\$ 939 milhões, crescimento de 37,3% sobre o mesmo período de 2024 (1S24), com o ROE atingindo 15,6%, expansão de 5,0 p.p. sobre o 10,6% registrado no 1S24.



A despeito do cenário macroeconômico que demandou maior conservadorismo na concessão de crédito, entregamos mais um trimestre com rentabilidade crescente na comparação anual, o que consolida um novo patamar de retorno para o banco. Essa evolução reflete a execução consistente do nosso plano estratégico, estruturado em três pilares:

Análise de Desempenho

Lucro Líquido Recorrente e ROE Recorrente

i) Sustentação do *core business*; ii) Diversificação de receitas, e; iii) Fortalecimento do banco relacional. Essa agenda busca proporcionar uma operação cada vez mais resiliente, diversificada e rentável, com retornos consistentes para nossos acionistas.

Como uma instituição de crédito, mantivemos disciplina e eficiência na concessão de crédito, priorizando rentabilidade com foco em operações com garantia e melhores perfis de risco. O ambiente macroeconômico exigiu maior cautela, resultando em uma menor originação durante o trimestre, mas assegurando bons indicadores de qualidade de ativos e solidez no balanço.

No *core business*, mantivemos a liderança no segmento de veículos leves usados, esta que é sustentada há mais de 12 anos, o que corrobora a fortaleza dos nossos *capabilities* no segmento. Também seguimos avançando na diversificação de receitas, com destaque para a expansão de 24,1% na carteira do EGV, além do crescimento de 135% vs o 2T24 nas receitas de serviços de nosso marketplace NaPista, que se consolidou com uma das principais plataformas de compra e venda de veículos do país. Por fim, seguimos evoluindo no fortalecimento do banco relacional, com ampliação na oferta de produtos e aumento no engajamento dos nossos clientes, com destaque para a ampliação de 184% na base de depósitos dos nossos clientes do varejo na comparação com o 2T24.

Margem Financeira Bruta

Na comparação com o 2T24, a margem financeira bruta cresceu 2,2% para R\$ 2.311 milhões, com expansão de 4,5% na margem com clientes, compensando o recuo de 15,1% na margem com o mercado.

- A alta de 4,5% vs o 2T24 na margem com clientes reflete, principalmente, o crescimento da carteira de crédito no período, com prioridade em produtos com garantia e melhor perfil de risco. O NIM clientes¹ registrou alta de 20 bps, de 9,6% no 2T24 para 9,8% no 2T25.
- A queda de 15,1% na margem financeira com o mercado reflete o menor resultado oriundo de posições estruturais de *hedge*, com impacto da Selic mais alta no período.

Em relação ao 1T25, a margem financeira bruta no 2T25 recuou 2,5%, com expansão de 1,3% na margem com clientes, e retração de 26,9% na margem com o mercado.

- A alta de 1,3% vs o 1T25 na margem financeira com clientes reflete, principalmente, o crescimento da carteira no período. O NIM clientes¹ apresentou variação de 0,1 p.p., de 9,9% no trimestre anterior, para 9,8% no 2T25.
- A retração de 26,9% versus o 1T25 na margem financeira com o mercado reflete, sobretudo, o efeito da mudança na contabilização de *hedge* decorrente da nova Res. 4.966, que impactou positivamente a margem do 1T25. Também contribuiu o crescimento nos resultados oriundos de posições estruturais de *hedge*, em decorrência da Selic mais elevada.

No acumulado do ano (1S25), a margem financeira bruta registrou expansão de 6,1%, para R\$ 4.681 milhões, ante R\$ 4.410 milhões no 1S24, com expansão de 6,0% na margem com clientes, e 7,5% na margem com o mercado.

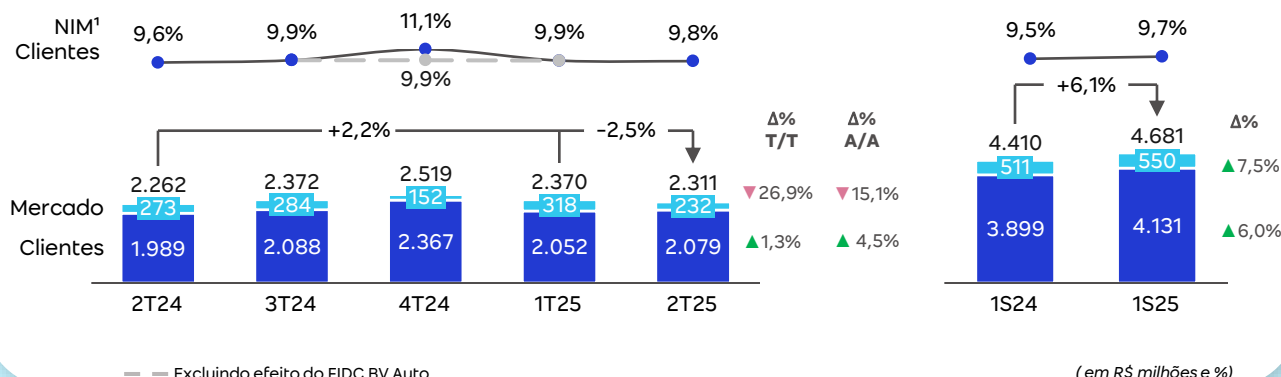
- A alta de 6,0% vs o 1S25 na margem financeira com clientes reflete, principalmente, o crescimento da carteira no período. O NIM clientes¹ apresentou elevação de 0,2 p.p., de 9,5% no 1S24, para 9,7% no 1S25.

Análise de Desempenho

Margem Financeira Bruta

- A expansão de 7,5% versus o 1S24 na margem financeira com o mercado reflete, sobretudo, o efeito da mudança na contabilização de *hedge* decorrente da nova Res. 4.966, que impactou positivamente a margem do 1S25. Também contribuiu o crescimento nos resultados oriundos de posições estruturais de *hedge*.

Margem Financeira Bruta e NIM Clientes



Receitas de Serviços e Corretagem de Seguros

As receitas de serviços e corretagem de seguros totalizaram R\$ 556 milhões no 2T25, queda de 14,0% na comparação com o 2T24 e 9,9% sobre o trimestre anterior. No acumulado do ano, as receitas de serviços atingiram R\$ 1.174 milhões, representando um recuo de 9,6% frente ao mesmo período de 2024.

Receitas de Serviços e Corretagem (R\$ milhões)	2T24	1T25	2T25	1S24	1S25	Variação %		
						2T25/ 1T25	2T25/ 2T24	1S25/ 1S24
Cadastro e Avaliação de Bens	223	202	191	462	393	-5,6	-14,6	-15,0
Receitas de Corretagem de Seguros	217	215	165	452	380	-23,1	-24,0	-16,0
Cartão de crédito	83	85	87	164	171	2,4	4,4	4,4
Rendas de Garantias Prestadas	24	19	20	43	39	7,4	-17,1	-9,8
Comissões sobre Colocação de títulos	57	43	38	98	81	-10,2	-32,2	-17,3
Outras ²	42	55	55	79	110	1,1	31,3	38,6
Receitas de Serviços e Corretagem	647	618	556	1.299	1.174	-9,9	-14,0	-9,6

As receitas de serviços foram impactadas, tanto nas comparações trimestrais, quanto no acumulado do ano, sobretudo pela menor originação de financiamento de veículos, refletindo, principalmente, na queda das receitas ligadas à concessão (confeção de cadastro e avaliação de bens), além do impacto nas corretagens de seguros. Também contribuiu a queda nas comissões sobre colocação de títulos, em virtude da redução nas operações de mercado de capitais (DCM) no trimestre.

Essa queda foi parcialmente compensada pelo aumento nas receitas oriundas de: i) portal NaPista, um dos maiores marketplaces de veículos do Brasil com uma média de 9,3 milhões de visualizações por mês em 2025, e; ii) Bankly, uma das principais plataformas de *Banking as a Service* do país, atingindo um volume transacionado (TPV) de R\$ 64,9 bilhões no ano.

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

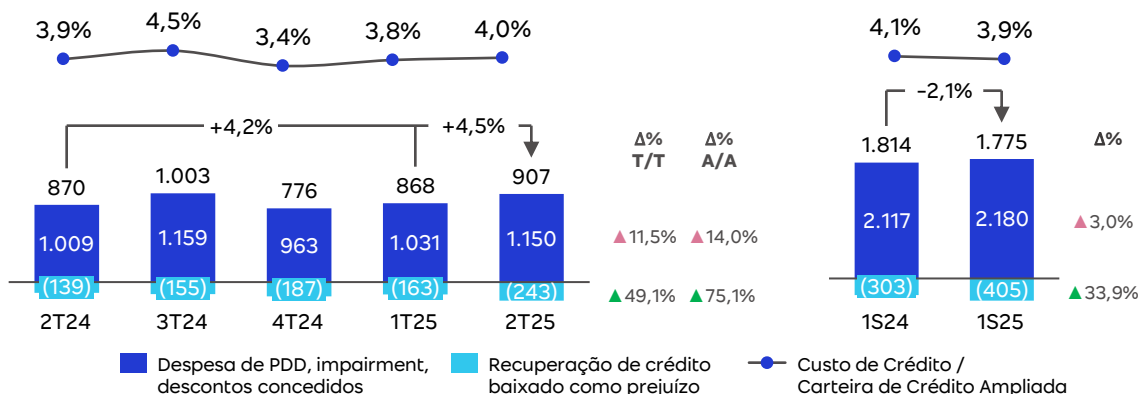
Análise de Desempenho

Custo de Crédito

O custo de crédito apresentou aumento de 4,2% na comparação com o 2T24 e 4,5% vs o 1T25, para R\$ 907 milhões. O custo de crédito sobre a carteira (ampliada) foi de 4,0%, elevação de 0,1 p.p. vs o 2T24 e 0,2 p.p. na comparação com o trimestre anterior. Em ambos os períodos, o aumento é explicado pela maior despesa de provisão para créditos de liquidação duvidosa com reflexo do cenário macroeconômico atual mais desafiador, marcado por taxas de juros elevadas e níveis recordes de comprometimento de renda das famílias, o que tem pressionado os indicadores de inadimplência em todo o Sistema Financeiro Nacional. Vale destacar as revisões e ajustes na política de crédito que implementamos para fazer frente ao cenário econômico atual, o que já reflete na melhora dos níveis de inadimplência das novas safras.

No acumulado do ano, o custo de crédito atingiu R\$ 1.775 milhões, queda de 2,1% sobre o mesmo período de 2024. O custo de crédito sobre a carteira (ampliada) apresentou melhora de 0,2 p.p., para 3,9% no 1S25, comparado a 4,1% no 1S24. Apesar do aumento na despesa de provisão para créditos de liquidação duvidosa no período, o maior volume de recuperações de créditos baixados como prejuízo contribuíram para a queda no custo de crédito em 2025.

Custo de Crédito



(em R\$ milhões e %)

Despesas não Decorrentes de Juros - DNDJ

As despesas não decorrentes de juros ("DNDJ" ou despesas de pessoal + despesas administrativas + outras despesas/receitas operacionais) totalizaram R\$ 1.034 milhões no 2T25, queda de 19,8% sobre o 2T24 e 3,1% vs o trimestre anterior. No 1S25, a DNDJ totalizou R\$ 2.100 milhões, queda de 17,0% ante o mesmo período de 2024.

As despesas de pessoal atingiram R\$ 450 milhões no 2T25, aumento de 5,9% na comparação com o 2T24. No 1S25, as despesas de pessoal somaram R\$ 917 milhões, aumento de 8,5% sobre o mesmo período de 2024. Em ambas as comparações, o aumento reflete principalmente ao acordo coletivo realizado em setembro/24; maior headcount em 2025 em virtude principalmente da aquisição de Bankly, e; aumento na despesa com remuneração variável em 2025 diante da melhora dos resultados no período.

Na comparação 2T25 vs 1T25, houve redução de 3,5% nas despesas de pessoal, explicadas sobretudo pela redução na despesa com remuneração variável neste trimestre.

Análise de Desempenho

Despesas não Decorrentes de Juros - DNDJ

As despesas administrativas (ex-depreciação & amortização) somaram R\$ 352 milhões no 2T25, aumento de 11,5% vs o 2T24. No acumulado do ano (1S25), as despesas administrativas somaram R\$ 698 milhões, aumento de 10,4% sobre o 1S24. Em ambos os períodos houve aumento principalmente nas despesas com processamento de dados, fundamentais para a transformação digital e para a competitividade do BV.

No semestre, houve ainda elevação nas despesas com serviços técnicos especializados. Na comparação trimestral (2T25 vs 1T25), as despesas administrativas permaneceram praticamente estáveis.

Despesas de Pessoal e Administrativas (R\$ milhões)	Variação %							
	2T24	1T25	2T25	1S24	1S25	2T25/ 1T25	2T25/ 2T24	1S25/ 1S24
Despesas de Pessoal	(425)	(467)	(450)	(845)	(917)	-3,5	5,9	8,5
Proventos e PLR	(292)	(326)	(300)	(576)	(626)	-7,9	3,0	8,7
Benefícios e encargos sociais	(130)	(138)	(148)	(264)	(286)	7,4	13,7	8,5
Treinamento	(3)	(2)	(2)	(5)	(4)	-30,4	-48,8	-18,3
Despesas Adm (ex deprec & amort)	(316)	(346)	(352)	(632)	(698)	1,9	11,5	10,4
Serviços técnicos especializados	(130)	(160)	(122)	(250)	(281)	-23,6	-6,2	12,6
Processamento de dados	(82)	(102)	(103)	(182)	(205)	0,9	26,1	12,4
Emolumentos judiciais	(23)	(26)	(38)	(53)	(63)	47,2	66,1	19,6
Marketing	(31)	(15)	(33)	(36)	(48)	121,1	8,2	33,6
Outras	(51)	(44)	(57)	(111)	(100)	29,9	10,8	-9,8
Depreciação e amortização	(109)	(110)	(110)	(206)	(220)	0,2	1,1	6,6
Despesas Administrativas Total	(425)	(456)	(462)	(839)	(918)	1,5	8,8	9,5
Total Adm + Pessoal	(850)	(922)	(913)	(1.684)	(1.835)	-1,0	7,3	9,0
Total ex-depreciação e amortização	(741)	(812)	(803)	(1.478)	(1.615)	-1,2	8,3	9,3

O Índice de Eficiência encerrou o 2T25 em 37,3%, em linha com o trimestre anterior e redução de 0,2 p.p. sobre o 2T24. A despeito da menor originação em 2025, com impacto nas receitas totais do banco, seguimos registrando estabilidade no Índice de Eficiência, fruto de nosso elevado compromisso com a gestão eficiente dos custos, e iniciativas voltadas para a otimização de nossos negócios.

As outras (despesas)/receitas somaram R\$ 231 milhões no 2T25, queda de 57,7% sobre o 2T24 e 9,1% na comparação com o 1T25. No acumulado do ano, outras (despesas)/receitas totalizaram R\$ 485 milhões, redução de 53,2% sobre o mesmo período de 2024.

As quedas observadas tanto nas comparações trimestrais, quando na semestral, refletem principalmente: i) menores custos associados à produção devido a redução na originação de financiamento de veículos; ii) efeito do diferimento de custos associados à originação que entrou em vigor em 2025 com a Res. 4.966 e; iii) menores despesas relacionadas a baixas contábeis por *impairment* de ativos, com impacto na linha "outras", sobretudo no ano de 2024.

Outras Receitas (Despesas) (R\$ milhões)	Variação %							
	2T24	1T25	2T25	1S24	1S25	2T25/ 1T25	2T25/ 2T24	1S25/ 1S24
Custos Associados à Produção	(337)	(164)	(130)	(685)	(294)	-21,0	-61,5	-57,1
Demandas Cíveis e Fiscais	(32)	(16)	(61)	(76)	(77)	283,7	91,7	1,1
Demandas Trabalhistas	(25)	(15)	(31)	(52)	(46)	107,3	22,9	-10,8
Resultados de Incorp. Imob. ¹	3	3	(0)	11	2	-103,3	-102,7	-78,5
Outras	(156)	(62)	(9)	(252)	(71)	-85,5	-94,3	-72,0
Total	(547)	(254)	(231)	(1.054)	(485)	-9,1	-57,7	-53,9

1- Operação em run-off

Análise de Desempenho

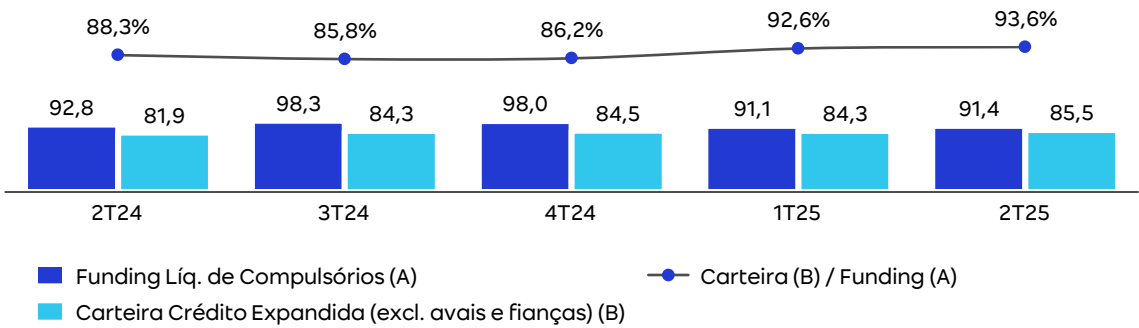
Captações

Encerramos o 2T25 com *funding* total de R\$ 93,9 bilhões, redução de 2,4% em relação ao 2T24 e praticamente em linha com o trimestre anterior. No trimestre, destacamos o aumento nas captações de Letras Financeiras, compensando a redução nos depósitos a prazo (CDB). Outro destaque, foi a captação internacional de *Senior Unsecured Notes* no valor de US\$ 620 milhões, com vencimento em abril de 2028, através da nossa nova *branch* em Luxemburgo. Os recursos captados fortalecem a estratégia de crescimento e solidez financeira do BV, além de contribuir para a diversificação das fontes de captação do banco.

Captações (R\$ bilhões)				Variação %		Análise Vertical % 2T25
	2T24	1T25	2T25	2T25/ 1T25	2T25/ 2T24	
Letras Financeiras ¹	33,7	38,6	40,8	5,8	21,3	43,5
Depósitos a Prazo	36,5	30,9	28,4	-8,0	-22,2	30,2
CDB	30,4	23,7	20,4	-14,1	-32,9	21,7
Debêntures	2,4	3,0	3,9	29,6	64,2	4,1
LCA e LCI	3,7	4,1	4,1	-0,6	10,4	4,4
Títulos Emitidos no Exterior ¹	6,7	3,9	7,2	83,8	6,3	7,6
Cessões de Crédito ¹	9,1	8,1	6,8	-16,7	-26,0	7,2
FIDC ¹	0,7	0,7	0,8	3,4	5,3	0,8
Empréstimos e Repasses	5,6	6,9	5,3	-22,8	-4,7	5,7
Depósitos Interfinanceiros	1,4	1,1	1,3	16,9	-10,6	1,3
Instrumentos de Capital ¹	2,5	3,3	3,4	3,4	36,5	3,7
Letras Financeiras Subordinadas	1,4	1,7	1,8	5,8	28,0	1,9
Demais	1,1	1,7	1,7	1,1	46,7	1,8
Total de Captações com Terceiros	96,3	93,5	93,9	0,4	-2,4	100,0
(-) Depósitos Compulsórios	3,4	2,4	2,5	4,2	-26,2	
(-) Disponib. em moeda nacional	0,0	0,0	0,0	58,6	-28,7	
Total de Captações Líquidas de Compulsório	92,8	91,1	91,4	0,3	-1,5	

A estrutura de *funding* do BV continua bastante diversificada, com uma estratégia de desconcentração de vencimentos e contrapartes. Os instrumentos estáveis de captação, com vencimento acima de 2 anos, representavam 62,8% do total de recursos captados no encerramento do trimestre. A relação entre a carteira de crédito expandida (excluindo avais e fianças) e as captações líquidas de compulsórios terminou o 2T25 em 93,6%, comparado a 92,6% no 1T25 e 88,3% no 2T24.

Carteira de Crédito / Funding



(em R\$ bilhões e %)

1 – Instrumentos estáveis de captação

Análise de Desempenho

Liquidez

O banco manteve seu caixa livre em nível conservador. O indicador LCR¹ (*Liquidity Coverage Ratio*), cujo objetivo é mensurar a liquidez de curto prazo dos bancos em cenários de estresse, encerrou o 2T25 em 142%, 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.

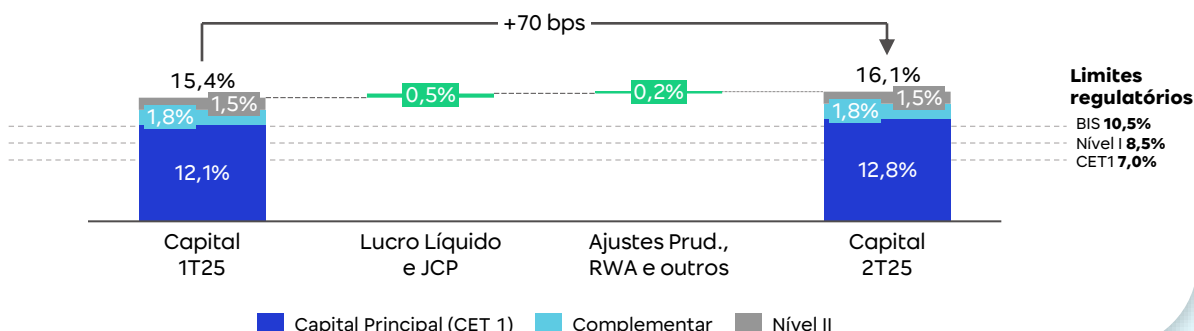
Índice de Basileia

O Índice de Basileia encerrou o 2T25 em 16,1%, com 14,5% de Capital Nível I, sendo 12,7% de Capital Principal e 1,8% de Capital Complementar. O Capital Nível II encerrou em 1,5%.

Índice de Basileia (R\$ milhões)	Variação %				
	2T24	1T25	2T25	2T25/ 1T25	2T25/ 2T24
Patrimônio de Referência (PR)	12.807	13.520	14.235	5,3	11,2
PR Nível I	11.780	12.184	12.887	5,8	9,4
Principal	10.639	10.640	11.286	6,1	6,1
Complementar	1.140	1.544	1.601	3,7	40,4
PR Nível II	1.027	1.336	1.349	0,9	31,3
Ativos Ponderados pelo Risco (RWA)	81.886	87.985	88.645	0,7	8,3
Risco de Crédito	74.323	77.794	78.657	1,1	5,8
Risco de Mercado	1.103	1.029	827	-19,6	-25,0
Risco Operacional	6.356	9.106	9.106	0,0	43,3
Riscos associados à serviços de pagamentos	105	57	55	-3,1	-
Patrimônio de Referência Mínimo Requerido	6.551	7.039	7.092	0,7	8,3
Capital Nível I	14,4%	13,8%	14,5%	0,7 p.p.	0,2 p.p.
Índice de Capital Principal (CET1)	13,0%	12,1%	12,7%	0,6 p.p.	-0,3 p.p.
Complementar	1,4%	1,8%	1,8%	0,1 p.p.	0,4 p.p.
Capital Nível II	1,3%	1,5%	1,5%	0,0 p.p.	0,3 p.p.
Índice de Basileia (PR/RWA)	15,6%	15,4%	16,1%	0,7 p.p.	0,4 p.p.

Na comparação trimestral, o Índice de Basileia registrou aumento de 0,7 p.p., explicado principalmente por (i) geração de lucro líquido no trimestre, com impacto de +0,5 p.p.; e (ii) redução dos ajustes prudenciais, principalmente relacionados a créditos tributários, com impacto de +0,2 p.p..

Índice de Basileia 2T25 vs 1T25



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/

Análise de Desempenho

Índice de Basileia

Com relação ao 2T24, o Índice de Basileia aumentou +0,4 p.p., com redução de -0,3 p.p. no CET1 e +0,4 p.p. no Capital Complementar devido, principalmente a: (i) geração de lucro no período e (ii) novas emissões de capital complementar compensado em parte por (iii) declaração de JCP; (iv) implementação das Resoluções 4.966 e 452 e (v) aumento dos ativos ponderados pelo risco. A variação de +0,3 p.p. no Capital Nível II está relacionada a emissão de novas dívidas subordinadas que compõem esse Capital.

Ao final do 2T25, 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).

Rating

O banco BV é avaliado por duas renomadas agências internacionais de rating: Moody's e Standard and Poor's (S&P). 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.

Em maio de 2025, ambas as agências reafirmaram os ratings do BV, conforme demonstrado na tabela abaixo:

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

