



Relatório Gerencial de Resultados **2T26**

Índice

01.	Sumário Executivo	Pág. 03
02.	Evolução da Estratégia	Pág. 11
03.	Análise do Desempenho	Pág. 14
i.	Margem Financeira	Pág. 15
ii.	Custo de Crédito	Pág. 16
iii.	Qualidade do Crédito	Pág. 17
iv.	Receitas de Serviços e Seguros	Pág. 21
v.	Despesas de Pessoal e Administrativas	Pág. 23
vi.	Outras Receitas e Despesas Operacionais	Pág. 24
vii.	Balanço Patrimonial	Pág. 25
viii.	Carteira de Crédito	Pág. 27
ix.	Captações e Liquidez	Pág. 36
x.	Capital	Pág. 38
xi.	Rating	Pág. 39



Sumário Executivo

Principais Indicadores Gerenciais

Análise dos Resultados Gerenciais	2T25	1T26	2T26	1S25	1S26	Variação		
						2T26 vs 1T26	2T26 vs 2T25	1S26 vs 1S25
Resultados (R\$ milhões)								
Receitas Totais	2.885	3.118	3.008	5.858	6.126	-3,6%	4,3%	4,6%
Margem Financeira Bruta	2.329	2.380	2.363	4.684	4.743	-0,7%	1,5%	1,3%
Receita de Serviços e Corretagem	556	739	645	1.174	1.383	-12,7%	15,9%	17,8%
Custo de Crédito	(924)	(1.303)	(1.188)	(1.789)	(2.491)	-8,8%	28,5%	39,2%
Despesas Administrativas e de Pessoal	(907)	(907)	(967)	(1.822)	(1.874)	6,5%	6,6%	2,9%
Despesas Adm. e de pessoal excl. Depreciação e Amort.	(796)	(777)	(830)	(1.603)	(1.607)	6,9%	4,3%	0,3%
Lucro Líquido Recorrente	459	481	491	939	972	2,0%	6,8%	3,4%
Balanco Patrimonial (R\$ milhões)								
Total de Ativos	147.001	149.674	154.011	147.001	154.011	2,9%	4,8%	4,8%
Carteira de Crédito Ampliada	91.476	102.122	102.336	91.476	102.336	0,2%	11,9%	11,9%
Segmento Atacado	26.046	29.158	28.926	26.046	28.926	-0,8%	11,1%	11,1%
Segmento Varejo	65.430	72.964	73.410	65.430	73.410	0,6%	12,2%	12,2%
Recursos Captados	93.939	106.737	107.450	93.939	107.450	0,7%	14,4%	14,4%
Patrimônio Líquido	13.400	12.695	12.984	13.400	12.984	2,3%	-3,1%	-3,1%
Índice de Basileia (%)	16,1%	15,0%	15,9%	16,1%	15,9%	0,9 p.p.	-0,2 p.p.	-0,2 p.p.
Índice de Capital Nível I (%)	14,5%	13,6%	14,4%	14,5%	14,4%	0,8 p.p.	-0,1 p.p.	-0,1 p.p.
Índice de Capital Principal (%)	12,7%	11,2%	11,8%	12,7%	11,8%	0,6 p.p.	-0,9 p.p.	-0,9 p.p.



Principais Indicadores Gerenciais

Análise dos Resultados Gerenciais	2T25	1T26	2T26	1S25	1S26	Variação		
						2T26 vs 1T26	2T26 vs 2T25	1S26 vs 1S25
Indicadores de Desempenho (%)								
Retorno sobre Patrimônio Líquido¹ (ROE)	15,1%	15,5%	15,6%	15,6%	15,6%	0,1 p.p.	0,5 p.p.	0,0 p.p.
Retorno sobre Ativo Total Médio² (ROAA)	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	0,0 p.p.	0,0 p.p.	0,0 p.p.
Net Interest Margin³ (NIM) Clientes	9,8%	9,1%	9,1%	9,7%	9,1%	0,0 p.p.	-0,7 p.p.	-0,6 p.p.
Net Interest Margin³ (NIM) Total⁴ (Clientes + Mercado)	7,5%	7,6%	7,3%	7,5%	7,5%	-0,3 p.p.	-0,2 p.p.	0,0 p.p.
Índice de Eficiência (IE)⁵ LTM	37,3%	37,2%	37,4%	37,3%	37,4%	0,2 p.p.	0,1 p.p.	0,1 p.p.
Índice de Eficiência (IE)⁵ 3 meses	36,6%	33,6%	36,6%	36,6%	36,6%	3,0 p.p.	0,0 p.p.	0,0 p.p.
Inadimplência (over-90)	4,8%	4,7%	4,9%	4,8%	4,9%	0,2 p.p.	0,1 p.p.	0,1 p.p.
Estágio 3 / Carteira	8,6%	9,1%	9,4%	8,6%	9,4%	0,3 p.p.	0,9 p.p.	0,9 p.p.
Índice de Cobertura (over-90)	191%	164%	162%	191%	162%	-2,0 p.p.	-28,7 p.p.	-28,7 p.p.
Índice de Cobertura (Estágio 3)	69%	77%	77%	69%	77%	-0,1 p.p.	8,0 p.p.	8,0 p.p.
Outras Informações								
Colaboradores⁶ (#)	4.566	4.424	4.515	4.566	4.515	2,1%	-1,1%	-1,1%

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.

Demonstração de Resultado

Conciliação 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 a 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)".
- Comissão de Autônomos de "Outras Receitas (Despesas)" para "Receita de Serviços"

DRE (R\$ milhões)	2T26 Contábil	Efeitos não Recorrentes	Reclassificações Gerenciais	2T26 Gerencial
Receitas Totais	2.394	0	613	3.008
Margem Financeira Bruta	1.748	0	615	2.363
Receita de serviços e corretagem	646	0	(2)	645
Custo de Crédito	(635)	0	(553)	(1.188)
Outras Receitas/Despesas	(1.308)	9	(61)	(1.359)
Despesas de pessoal e administrativas	(1.047)	0	81	(967)
Despesas tributárias	(63)	0	0	(63)
Outras receitas (despesas)	(197)	9	(141)	(329)
Resultado antes da Tributação sobre o Lucro	452	9	0	461
Imposto de renda e contribuição social	33	(4)	0	29
Participação de não controladores	0	0	0	0
Lucro Líquido Recorrente	486	5	0	491

Demonstração de Resultado

Conciliação entre Resultado Contábil e Gerencial

DRE (R\$ milhões)	1S26 Contábil	Efeitos não Recorrentes	Reclassificações Gerenciais	1S26 Gerencial
Receitas Totais	5.091	0	1.035	6.126
Margem Financeira Bruta	3.706	0	1.037	4.743
Receita de serviços e corretagem	1.385	0	(2)	1.383
Custo de Crédito	(1.539)	0	(952)	(2.491)
Outras Receitas/Despesas	(2.551)	18	(84)	(2.616)
Despesas de pessoal e administrativas	(2.019)	0	145	(1.874)
Despesas tributárias	(164)	0	0	(164)
Outras receitas (despesas)	(368)	18	(228)	(578)
Resultado antes da Tributação sobre o Lucro	1.001	18	0	1.019
Imposto de renda e contribuição social	(38)	(8)	0	(47)
Participação de não controladores	(1)	0	0	(1)
Lucro Líquido Recorrente	961	10	0	972

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)	2T25	1T26	2T26	1S25	1S26
Lucro Líquido Contábil	455	476	486	932	961
(-) Eventos não Recorrentes	-4	-5	-5	-8	-10
Amortização de Ágio	-4	-5	-5	-8	-10
Lucro Líquido Recorrente	459	481	491	939	972

Demonstração de **Resultado**

Demonstração de Resultado Gerencial (R\$ milhões)	2T25	1T26	2T26	1S25	1S26	Variação %		
						2T26 vs 1T26	2T26 vs 2T25	1S26 vs 1S25
Receitas Totais	2.885	3.118	3.008	5.858	6.126	-3,6	4,3	4,6
Margem Financeira Bruta	2.329	2.380	2.363	4.684	4.743	-0,7	1,5	1,3
Margem Financeira com Clientes	2.097	2.119	2.197	4.135	4.316	3,7	4,8	4,4
Margem Financeira com Mercado	232	261	166	550	427	-36,3	-28,4	-22,3
Receita de Serviços e Corretagem	556	739	645	1.174	1.383	-12,7	15,9	17,8
Custo de Crédito	(924)	(1.303)	(1.188)	(1.789)	(2.491)	-8,8	28,5	39,2
Outras Receitas/Despesas	(1.331)	(1.257)	(1.359)	(2.695)	(2.616)	8,1	2,1	-2,9
Despesas de Pessoal e Administrativas	(907)	(907)	(967)	(1.822)	(1.874)	6,5	6,6	2,9
Despesas Tributárias	(187)	(101)	(63)	(386)	(164)	-37,2	-66,0	-57,3
Outras Receitas (Despesas)	(238)	(249)	(329)	(488)	(578)	32,2	38,2	18,4
Resultado antes dos Impostos	630	558	461	1.374	1.019	-17,4	-26,8	-25,8
Imposto de Renda e Contr. Social	(154)	(76)	29	(399)	(47)	-138,5	-119,0	-88,3
Participação de Não Controladores	(17)	(1)	0	(36)	(1)	-133,5	-102,3	-97,9
Lucro Líquido Recorrente	459	481	491	939	972	2,0	6,8	3,4
								-
Retorno sobre Patrimônio (ROE)	15,1%	15,5%	15,6%	15,6%	15,6%	0,1 p.p.	0,5 p.p.	0,0 p.p.
Índice de Eficiência LTM	37,3%	37,2%	37,4%	37,3%	37,4%	0,2 p.p.	0,1 p.p.	0,1 p.p.

Carteira de Crédito Ampliada

Carteira de Crédito (R\$ milhões)	2T25	1T26	2T26	Variação %	
				2T26 vs 1T26	2T26 vs 2T25
Segmento Varejo (a)	65.430	72.964	73.410	0,6	12,2
Varejo - Produtos de Entrada	55.530	61.631	61.885	0,4	11,4
Veículos Leves Usados	44.907	49.374	49.115	-0,5	9,4
Veículos Pesados	2.639	3.670	4.016	9,4	52,2
Motos e veículos novos	4.070	4.965	5.257	5,9	29,2
Painéis Solares	3.914	3.623	3.498	-3,5	-10,6
Varejo Relacional	9.900	11.333	11.525	1,7	16,4
Empréstimo com Garantia de Veículo (EGV)	4.512	5.686	5.948	4,6	31,8
Cartão de Crédito	4.811	5.297	5.272	-0,5	9,6
Outros	577	350	305	-12,9	-47,1
Segmento Atacado (b)	9.717	10.017	9.152	-8,6	-5,8
Corporate	5.669	6.215	6.028	-3,0	6,3
Large Corporate + Inst. Financeiras	2.948	2.596	2.301	-11,4	-22,0
Pequenas e Médias Empresas	1.099	1.207	824	-31,7	-25,0
Carteira (a+b)	75.147	82.981	82.562	-0,5	9,9
Carteira Atacado Ampliada (b+c+d)	26.046	29.158	28.926	-0,8	11,1
Avais e Fianças Prestados (c)	5.831	5.583	6.019	7,8	3,2
TVM Privado (d)	10.498	13.558	13.756	1,5	31,0
Carteira Ampliada (a+b+c+d)	91.476	102.122	102.336	0,2	11,9

Mensagem da Administração

O BV mantém sua liderança há 13 anos no financiamento de veículos leves usados no Brasil, apoiado por uma operação amplamente capilarizada, com mais de **26 mil lojistas parceiros** e uma equipe comprometida com a qualidade da originação e da gestão do crédito.

Em um ambiente ainda desafiador, marcado por juros elevados e maior comprometimento da renda das famílias, seguimos executando nossa estratégia com disciplina e foco na rentabilidade ajustada ao risco. Encerramos o segundo trimestre de 2026 com **lucro líquido recorrente de R\$ 491 milhões**, crescimento de 2,0% em relação ao trimestre anterior e de 6,8% na comparação anual. No acumulado do semestre, o lucro recorrente totalizou **R\$ 972 milhões** (+3,4% a/a).

A **carteira de crédito ampliada alcançou R\$ 102,3 bilhões**, expansão de 11,9% em doze meses. No Varejo, a carteira cresceu 12,2% em relação ao 2T25, com destaque para o **Empréstimo com Garantia de Veículo**, que avançou 31,8% no período. No Atacado, mantivemos uma postura seletiva na concessão de crédito, priorizando a qualidade das novas safras e a preservação da rentabilidade.

Sustentada por uma base de *funding* sólida e diversificada — cujos recursos captados cresceram 14,4% em doze meses, atingindo **R\$ 107,4 bilhões** —, nossa **margem com clientes alcançou R\$ 2,2 bilhões**, alta de 3,7% em relação ao trimestre anterior, refletindo o impacto positivo da expansão do volume e da gestão do spread.

As receitas de prestação de serviços e corretagem de seguros foram impactadas pela menor produção de financiamento de veículos no período. Ainda assim, os indicadores de qualidade da carteira permaneceram alinhados ao nosso apetite de risco. O índice de inadimplência acima de 90 dias apresentou leve alta de 0,2 p.p. no trimestre, enquanto o **custo do crédito recuou para 4,6%**, reflexo das medidas adotadas na gestão de risco ao longo dos últimos períodos.

As despesas de pessoal e administrativas aumentaram 2,9% na comparação com o primeiro semestre de 2025, resultando em um **índice de eficiência LTM de 37,4%** (aumento de 0,1 p.p. na comparação anual) reflexo de maiores investimentos na aceleração das entregas dos produtos do banco digital.

Como resultado, entregamos um **ROE recorrente gerencial de 15,6%** e encerramos o período com um **índice de Basileia de 15,9%**, refletindo uma posição de capital sólida. Permanecemos focados em crescimento sustentável, qualidade dos ativos e geração consistente de valor para nossos clientes, parceiros e acionistas.

Lucro Líquido Recorrente

R\$ 491 mi

▲ 6,8%
vs 2T25

▲ 2,0%
vs 1T26

Carteira de Crédito Ampliada

R\$ 102 bi

▲ 11,9%
vs 2T25

▲ 0,2%
vs 1T26

Margem Financeira com Clientes

R\$ 2,2 bi

▲ 4,8%
vs 2T25

▲ 3,7%
vs 1T26

Índice de Eficiência LTM

37,4 %

▲ 0,1 p.p.
vs 2T25

▲ 0,2 p.p.
vs 1T26



Evolução da Estratégia

Pilares Estratégicos

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

1 Sustentar e fortalecer o **core business**

Principais Produtos

Direcionadores Estratégicos

Garantir geração de Resultados Recorrentes

Assegurar relevância e competitividade

Gerir riscos com disciplina e tempestividade

Manter eficiência operacional e robustez do modelo

- Financiamento de Veículos Leves Usados
- Atacado
- Atividades com o Mercado

2 Diversificar receitas alavancando nossos principais *capabilities*

Direcionadores Estratégicos

Alavancar expertise de Veículos Leves Usados em outros produtos

Expandir portfólio com foco em produtos colateralizados

Manter crescimento sustentável e geração contínua de valor no longo prazo

- Financiamento de Painéis Solares
- Financiamento de Motos, Veículos Pesados Usados e Veículos Leves Novos
- Corretora de Seguros
- Na Pista (marketplace automotivo)

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

Direcionadores Estratégicos

Aprimorar a experiência do cliente por meio de maior personalização

Oferecer soluções financeiras integradas

Consolidar o app BV como hub de serviços

Fortalecer a fidelização e ampliar o engajamento dos clientes

- Conta Digital
- Empréstimo com Garantia de Veículo
- Empréstimo consignado CLT BV
- Cartão de crédito
- Empréstimo pessoal

Pilares Estratégicos

Principais habilitadores da estratégia BV

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

Evolução da Estratégia Relacional

Nossa plataforma digital segue em evolução, reforçando o posicionamento do BV como uma instituição que combina conveniência, responsabilidade e soluções alinhadas às necessidades dos clientes. No 2T26, a base de clientes atingiu 4,4 milhões, enquanto o MAT 30³ da conta cresceu 24% na comparação anual e o NPS relacional avançou 6 pontos no mesmo período, refletindo o contínuo aprimoramento da experiência e do engajamento dos clientes.

A originação digital totalizou R\$ 1,0 bilhão (+25% vs. 2T25), o equivalente a 13,0% da originação total do varejo. As captações via banco digital cresceram 108% versus 2T25 e 14% no trimestre, impulsionadas pela maior recorrência de uso e pela ampliação do portfólio, ao passo que o TPV¹ avançou 36% na comparação anual. Esse desempenho contribuiu para o fortalecimento do relacionamento com os clientes, traduzindo-se em níveis mais elevados de engajamento, *cross-sell* e eficiência.

O *cross-sell index* das safras do 2T26 alcançou o maior patamar histórico, com média superior a três produtos por cliente, com o ARPAC de R\$ 290 (+9,2% vs. 2T25). O maior engajamento também favoreceu ganhos de eficiência, com redução do CTS (Cost to Serve) mensal para R\$ 5,7 por cliente/mês, ante R\$ 7,1 no 2T25.

Cross-Sell Index

3,2 vs 3,0 no 1T26

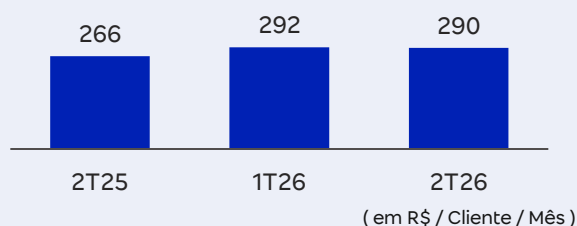


ARPAC²

R\$ 290

▼ 0,5% vs 1T26

▲ 9,2% vs 2T25

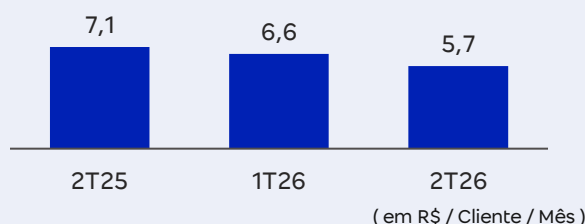


Cost to Serve (CTS)

R\$ 5,7

▼ 12,9% vs 1T26

▼ 18,7% vs 2T25



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. O indicador foi recalculado para os períodos anteriores; 3. Monthly Active Transactor (Clientes ativos na



Análise do Desempenho

Margem Financeira Bruta

A margem financeira permaneceu praticamente estável no trimestre em R\$ 2,4 bilhões. A maior carteira de crédito e o melhor mix, juntamente com os níveis de produção recordes nos trimestres anteriores, seguem impactando positivamente a margem com clientes, que cresceu 3,7% e fechou o segundo trimestre em R\$ 2,2 bilhões. A margem com mercado reduziu no trimestre, refletindo menores ganhos da tesouraria.

Na comparação com o 2T25, a margem financeira bruta cresceu 1,5%, sustentada pela expansão de 11,9% da carteira de crédito ampliada. No acumulado do semestre, a margem com clientes subiu 4,4%, refletindo o crescimento da carteira no período.

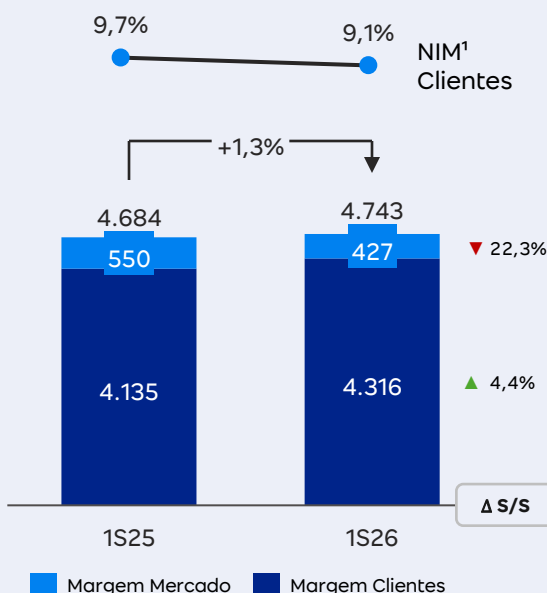
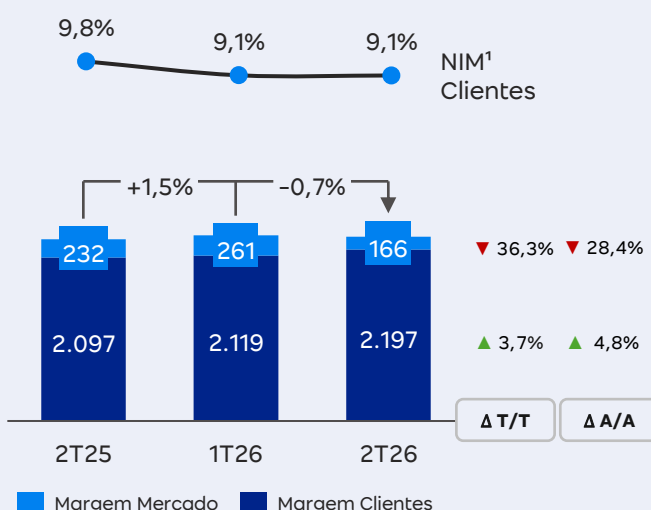
A NIM¹ Clientes encerrou o 2T26 em 9,1%, estável em relação ao trimestre anterior e 0,7 p.p. abaixo do 2T25 (1S26: 9,1% vs. 9,7% no 1S25). A redução na comparação anual reflete nossa estratégia de crescimento com disciplina de risco, marcada pela maior participação de produtos colateralizados, que passaram de 92% para 93% da carteira de Varejo, combinando menor *spread* com melhor perfil de risco.

Margem Financeira Bruta

R\$ 2,4 bi

▼ 0,7% vs 1T26

▲ 1,5% vs 2T25



(em R\$ milhões)

1 – Net Interest Margin: Quociente entre margem financeira com clientes e Ativos Médios sensíveis a spread.

Custo de Crédito

O custo de crédito segue refletindo o forte crescimento da originação observado nos últimos trimestres, mas apresentou melhora em relação ao 1T26, mesmo em um ambiente macroeconômico mais desafiador.

No 2T26, o custo de crédito totalizou R\$ 1,2 bilhão, redução de 8,8% em relação ao trimestre anterior. A evolução reflete os ajustes realizados na política de crédito e o monitoramento contínuo da carteira diante de um cenário marcado por juros elevados e elevado comprometimento da renda das famílias, fatores que seguem pressionando a inadimplência no mercado.

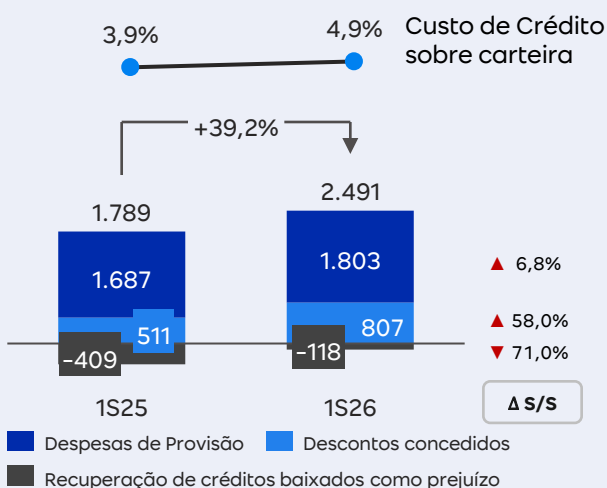
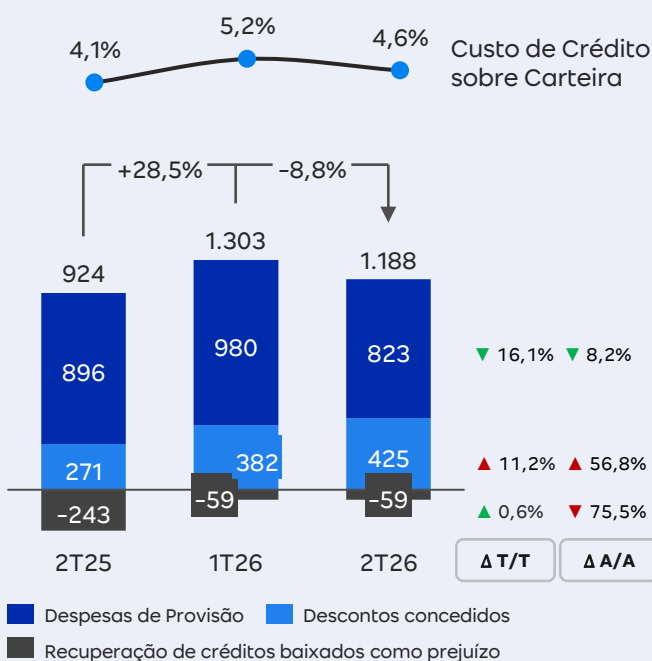
No acumulado do semestre, o custo de crédito somou R\$ 2,5 bilhões, aumento de 39,2% em relação ao 1S25. A alta decorreu do crescimento da despesa de PDD, acompanhando a expansão da carteira, e da menor recuperação de créditos previamente baixados como prejuízo.

As ações de gestão implementadas ao longo dos últimos trimestres vêm contribuindo para a melhoria dos indicadores de risco. O BV intensificou os processos de cobrança, ampliou as renegociações e promoveu ajustes tempestivos nas políticas de concessão de crédito. Como resultado, o indicador de custo de crédito sobre a carteira ampliada recuou 0,6 p.p. no trimestre, para 4,6%.

Custo de Crédito sobre Carteira

4,6 %

▼ 0,6 p.p. vs 1T26 ▲ 0,6 p.p. vs 2T25



(em R\$ milhões)

Qualidade do Crédito

Índice de Inadimplência 90 dias

O indicador over-90¹ encerrou o 2T26 em 4,9%, aumento de 0,2 p.p. em relação ao trimestre anterior e 0,1 p.p. acima na comparação com junho de 2025.

Over-90¹ Varejo

O índice de inadimplência over-90 do Varejo encerrou o 2T26 em 6,0%, aumento de 0,2 p.p. em relação ao trimestre anterior. Este aumento veio principalmente pela pressão pontual pelo produto de cartões de crédito. O financiamento de veículos leves — principal negócio do Banco — encerrou o primeiro semestre de 2026 com 5,0% de over-90, estável em relação a março, e 0,6 p.p. abaixo do mesmo período do ano anterior, refletindo a maior disciplina na originação, aliada aos ajustes contínuos na política de crédito, que têm permitido o BV equilibrar crescimento com preservação da qualidade da carteira.

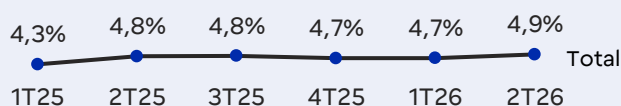
Over-90 Atacado

O over-90 da carteira do Atacado encerrou o trimestre em 1,4%, comparado a 1,3% no 1T26 e 0,5% no 2T25. O crescimento do indicador está associado a clientes específicos que já estavam adequadamente provisionados.

Over-90¹ Total

4,9 %

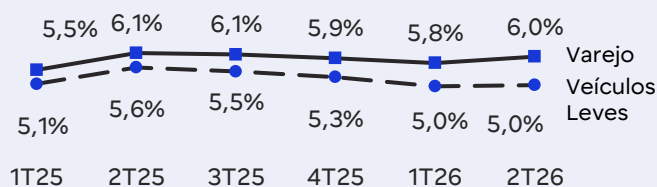
▲ 0,2 p.p. vs 1T26 ▲ 0,1 p.p. vs 2T25



Over-90¹ Varejo

6,0 %

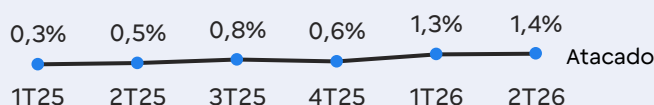
▲ 0,2 p.p. vs 1T26 ▼ 0,1 p.p. vs 2T25



Over-90 Atacado

1,4 %

▲ 0,1 p.p. vs 1T26 ▲ 0,9 p.p. vs 2T25



Qualidade do Crédito

Índice de Cobertura

O índice de cobertura para saldos em atraso acima de 90 dias encerrou o trimestre em 162%, ante 164% no 1T26 e 191% no 2T25. Apesar da redução observada nas comparações trimestral e anual, o indicador permanece em nível adequado. A queda gradual do índice reflete, principalmente, os efeitos da adoção da Resolução nº 4.966, em vigor desde 1º de janeiro de 2025, que alongou o prazo de write-off dos ativos, impactando a dinâmica de provisões e, consequentemente, o nível de cobertura.

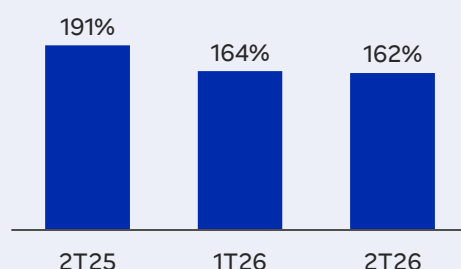
Carteira Renegociada e Reestruturada

A carteira reestruturada é composta por operações de crédito e títulos em que houve alteração significativa nas condições originais do contrato, em decorrência da deterioração da sua qualidade creditícia, e apresentou uma queda de 10,0% comparada a março de 2026. Mesmo com a redução do saldo, o índice de cobertura manteve-se em patamar elevado e praticamente estável, passando de 80% no 1T26 para 79% no 2T26, o que reforça a solidez do provisionamento e a postura conservadora do BV na gestão dessa carteira. A carteira renegociada de crédito e TVM, por sua vez, cresceu 12,1% no mesmo período.

Índice de Cobertura (Over-90)

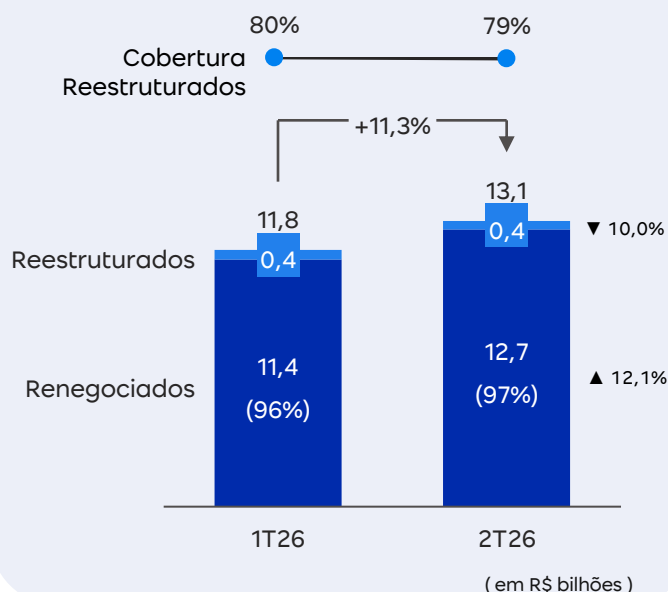
162 %

▼ 2,0 p.p. vs 1T26 ▼ 28,7 p.p. vs 2T25



Carteira Renegociada e Reestruturada

▲ 11,3 %

 vs 1T26


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 Estágio¹

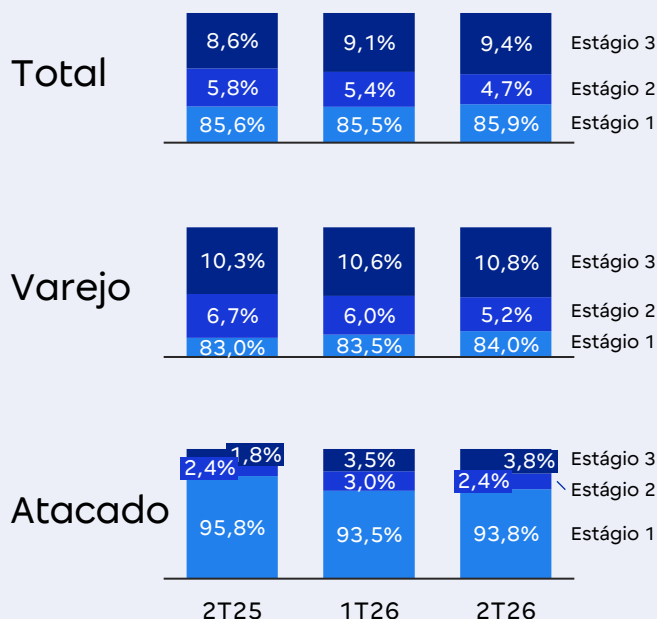
O Estágio 3 sobre a carteira, encerrou o 2T26 em 9,4%. No Varejo, a métrica foi de 10,8%, enquanto na carteira do atacado, o indicador ficou em 3,8%. As carteiras de crédito classificadas como estágio 2 e como estágio 3 permaneceram em patamares similares aos verificados no trimestre anterior, sem alterações significativas. Cabe o destaque de que, os casos de clientes específicos que impactaram o indicador de atraso over-90, ocorrido na carteira do Atacado, já estavam adequadamente provisionados e já classificados como estágio 3.

Cobertura por Estágio¹

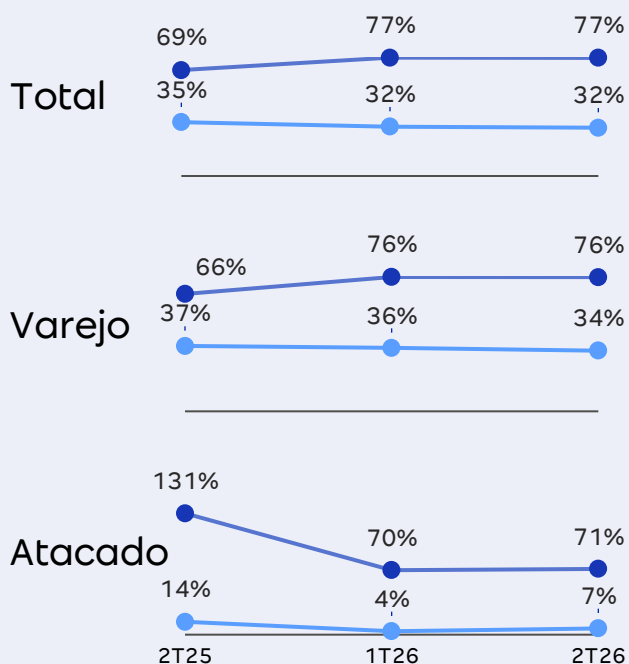
O Índice de Cobertura Estágio 3, definido pela razão saldo de provisões para perdas do estágio 3 sobre carteira em estágio 3, foi de 77% no fechamento do 2T26, sendo 76% na carteira do Varejo e 71% na carteira do Atacado. Variação das coberturas das carteiras em estágio 2 e em estágio 3, está relacionada com a mudança de rating de clientes corporativos específicos.

1- Inclui TVMs privados.

Carteira por Estágio



Cobertura por Estágio



Qualidade do Crédito

Write-off

A baixa de créditos da carteira para prejuízo (*write-off*) aumentou 51,9% em relação ao trimestre anterior (+181,1% na comparação anual), com a relação entre as operações levadas a *write-off* e o saldo médio da carteira de crédito atingindo 0,7% no 2T26, alta de 0,2 p.p. sobre o 1T26 e de 0,4 p.p. sobre o 2T25. Vale destacar que a migração para a Resolução CMN nº 4.966 alongou o prazo para baixa das operações — efeito que, de forma implícita, atenuou os volumes de *write-off* reconhecidos no período, uma vez que operações que seriam integralmente baixadas sob a regra anterior passaram a permanecer por mais tempo em carteira.

E3 Formation¹

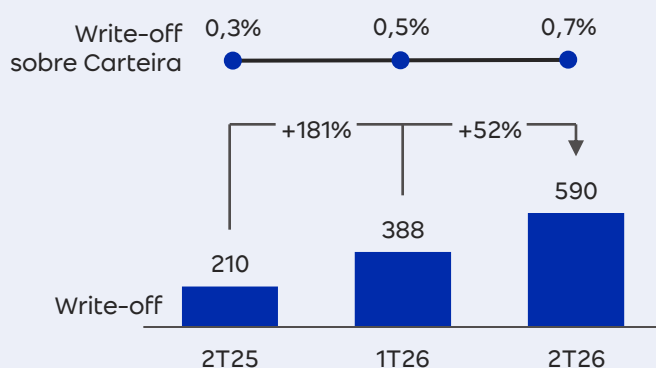
O E3 *Formation* recuou 22,1% na comparação trimestral e encerrou o segundo trimestre em R\$ 847 milhões. Como reflexo, o Índice de E3 *Formation*² sobre a carteira de crédito reduziu-se para 1,0%, queda de 0,4 p.p. em relação ao 1T26 e de 0,9 p.p. na comparação anual, evidenciando a melhora na dinâmica de formação de inadimplência e a disciplina na concessão de crédito.

Write-off sobre Carteira

0,7 %

▲ 0,2 p.p. vs 1T26

▲ 0,4 p.p. vs 2T25

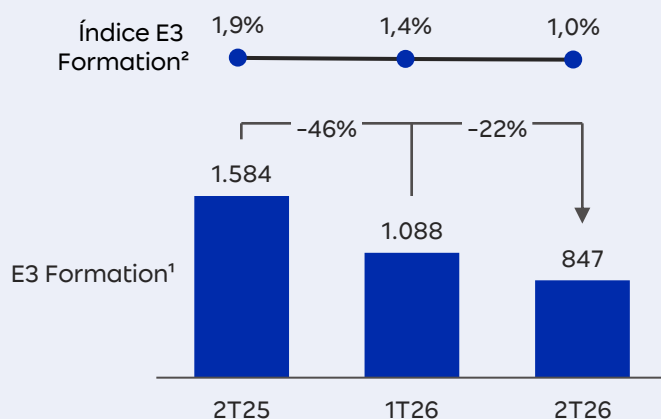


Índice E3 Formation²

1,0 %

▼ 0,4 p.p. vs 1T26

▼ 0,9 p.p. vs 2T25



(em R\$ milhões)

1- Variação do saldo da carteira em estágio 3 somada com o saldo de *write-off*; 2- Saldo E3 *Formation* dividido pela carteira classificada

Receitas de Serviços e Seguros

As receitas de serviços e corretagem de seguros totalizaram R\$ 645 milhões no 2T26, retração de 12,7% em relação ao trimestre anterior e crescimento de 15,9% na comparação com o 2T25. Na comparação trimestral, a redução reflete a menor produção de financiamentos de veículos, impactando as receitas de tarifas bancárias, de cadastro e de avaliação de bens, bem como as comissões de corretagem de seguros. No mesmo sentido, os prêmios emitidos de seguros atingiram R\$ 413 milhões no 2T26, ante R\$ 476 milhões no 1T26 (-13,3%) e R\$ 314 milhões no 2T25 (+31,3%).

Na comparação com o primeiro semestre de 2025, as receitas de serviços cresceram 17,8%, impulsionadas principalmente pelo maior volume de financiamentos de veículos originados, que elevou as receitas associadas à concessão de crédito, como tarifas de cadastro, avaliação de bens e corretagem de seguros.

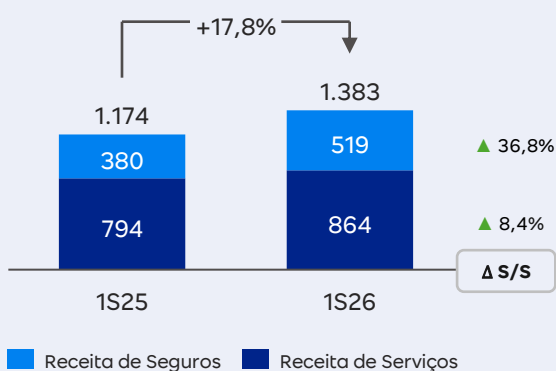
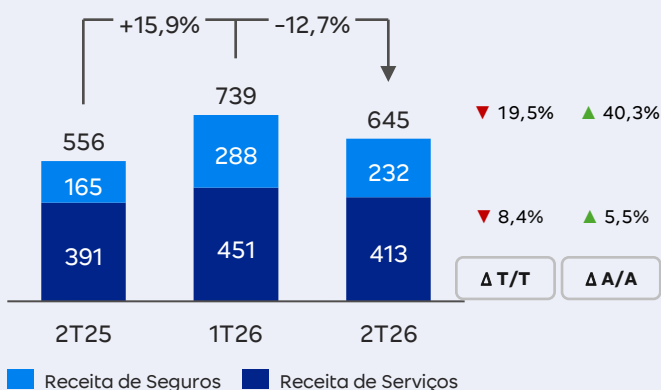
Destaca-se, ainda, o crescimento consistente das receitas do portal NaPista, que mantém trajetória positiva e se consolida como um dos maiores marketplaces de veículos do país.

Receita de Serviços e Seguros

R\$ 645 mi

▼ 12,7% vs 1T26

▲ 15,9% vs 2T25



Prêmios de Seguros

R\$ 413 mi

▼ 13,3% vs 1T26

▲ 31,3% vs 2T25

(em R\$ milhões)

Receitas de Serviços e Seguros

Receita de Serviços e Seguros (R\$ milhões)	2T25	1T26	2T26	1S25	1S26	Variação %		
						2T26 vs 1T26	2T26 vs 2T25	1S26 vs 1S25
Confecção de cadastro e avaliação de bens	191	281	247	393	529	-12,1	29,8	34,7
Receitas de corretagem de seguros	165	288	232	380	519	-19,5	40,3	36,8
Cartão de crédito	88	79	78	173	157	-1,3	-11,1	-9,5
Rendas de garantias prestadas	20	19	12	39	30	-38,9	-43,2	-22,5
Comissões sobre colocação de títulos	38	12	13	81	26	7,1	-65,5	-68,4
Outras ¹	54	59	63	108	122	5,7	15,4	12,9
Receitas de Prestação de Serviços e Corretagem	556	739	645	1.174	1.383	-12,7	15,9	17,8
Prêmios de Seguros Emitidos	314	476	413	680	888	-13,3%	31,3%	30,7%

1- Inclui receitas do NaPista, plataforma Bankly, shopping, entre outras.

Despesas

Pessoal e Administrativas

O total das despesas de pessoal e administrativas somou R\$ 967 milhões no 2T26, com aumento de 6,5% em relação ao trimestre anterior. As despesas de pessoal atingiram R\$ 504 milhões no trimestre, com aumento de 6,2% frente ao 1T26, dada a sazonalidade do primeiro trimestre, no qual essas despesas costumam ser menores, além dos maiores investimentos para acelerar entregas de produtos do banco digital.

As despesas administrativas (ex. depreciação e amortização) totalizaram R\$ 326 milhões no 2T26, aumento de 8,1% em relação ao 1T26, impactado principalmente pelo aumento de propagandas veiculadas na mídia.

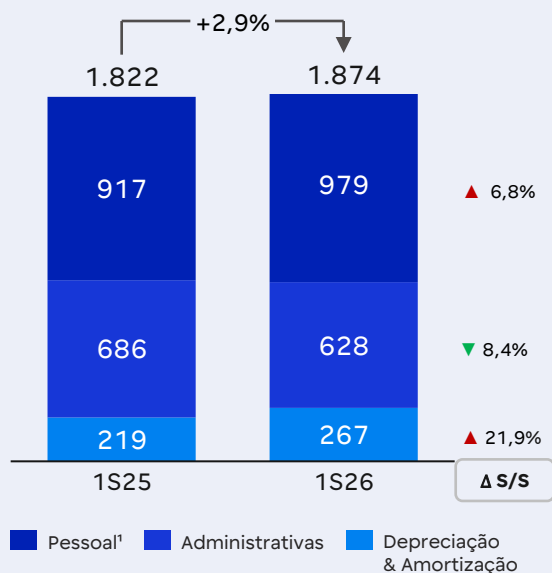
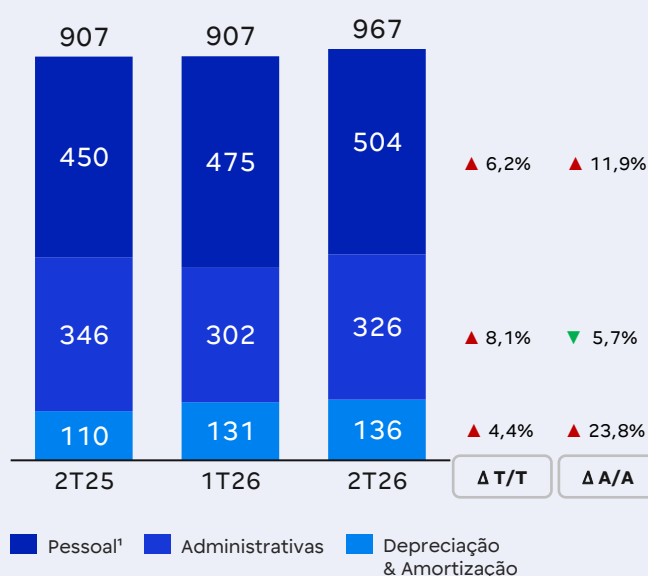
Na comparação com o primeiro semestre de 2025, as despesas de pessoal subiram 6,8%, e as despesas administrativas recuaram 8,4%, enquanto a inflação acumulada foi de 4,6% (IPCA). Excluindo o efeito de depreciação e amortização as despesas de pessoal e administrativas encerraram praticamente estáveis em relação ao mesmo semestre anterior (crescimento de 0,3%). Esse desempenho reflete a evolução do modelo operacional do Banco, impulsionada por iniciativas de simplificação organizacional, modernização de processos e maior foco em eficiência.

Despesas de Pessoal e Administrativas

R\$ 967 mi

▲ 6,5% vs 1T26

▲ 6,6% vs 2T25



(em R\$ milhões)

Despesas

Outras Desp. Operacionais

As outras receitas e despesas operacionais totalizaram uma despesa líquida de R\$ 329 milhões no 2T26, representando um aumento de 32,2% em relação ao 1T26. O aumento de custos associados à produção e o menor volume de reversões de provisões, refletido na linha "Outras" no período causaram esse crescimento no trimestre. Em relação ao primeiro semestre de 2025, o aumento das outras receitas e despesas operacionais em 18,4% ocorreu basicamente pelo aumento do volume de originação de financiamento de veículos.

Índice de Eficiência

O Índice de Eficiência (LTM¹) encerrou o trimestre em 37,4%, com crescimento de 0,2 p.p. em relação ao 1T26 e de 0,1 p.p. comparado ao mesmo período do ano anterior.

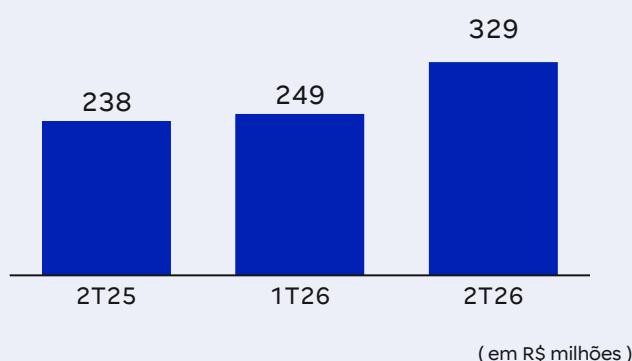
O Índice de eficiência trimestral encerrou o período em 36,6%, no mesmo patamar do 2T25. A variação do indicador reflete a gestão disciplinada de custos, a continuidade das iniciativas de excelência operacional, os avanços em tecnologia e inteligência artificial e investimentos na completude de produtos do banco digital.

Outras Despesas Operacionais

R\$ 329 mi

▲ 32,2% vs 1T26

▲ 38,2% vs 2T25

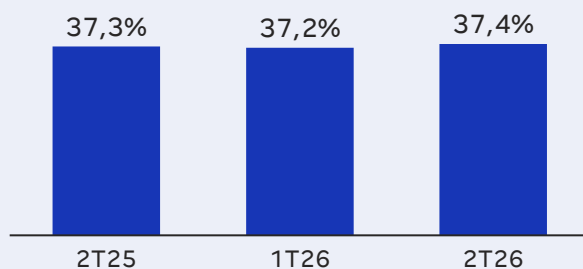


Índice de Eficiência LTM¹

37,4 %

▲ 0,2 p.p. vs 1T26

▲ 0,1 p.p. vs 2T25



Balanço Patrimonial

Ativo (R\$ milhões)	2T25	1T26	2T26	Variação %	
				2T26 vs 1T26	2T26 vs 2T25
Caixa e equivalentes de caixa	1.147	971	1.465	50,8	27,8
Aplicações Interfinanceiras de Liquidez	7.544	9.170	11.823	28,9	56,7
Títulos e Valores Mobiliários e Instrumentos Financeiros Derivativos	46.825	39.762	41.830	5,2	-10,7
Relações Interfinanceiras	2.535	3.339	2.819	-15,6	11,2
Operações de Crédito	83.270	91.993	91.873	-0,1	10,3
Provisão para Devedores Duvidosos	(9.025)	(10.632)	(10.722)	0,8	18,8
Outros ativos	12.937	13.204	13.058	-1,1	0,9
Permanente	1.769	1.868	1.865	-0,2	5,4
Total Ativo	147.001	149.674	154.011	2,9	4,8

Passivo (R\$ milhões)	2T25	1T26	2T26	Variação %	
				2T26 vs 1T26	2T26 vs 2T25
Depósitos	21.655	30.272	27.444	-9,3	26,7
Captações no Mercado Aberto	25.619	15.821	18.461	16,7	-27,9
Recursos de Aceites e Emissão de Títulos	52.133	54.022	56.644	4,9	8,7
Relações Interfinanceiras	3.239	3.380	3.292	-2,6	1,6
Obrigações por Empréstimos e Obrigações por Repasses do País	5.321	4.449	6.816	53,2	28,1
Instrumentos Financeiros Derivativos	5.585	8.005	9.282	16,0	66,2
Outros passivos	20.049	21.030	19.088	-9,2	-4,8
Patrimônio Líquido	13.400	12.695	12.984	2,3	-3,1
Total Passivo	147.001	149.674	154.011	2,9	4,8

Balanço Patrimonial

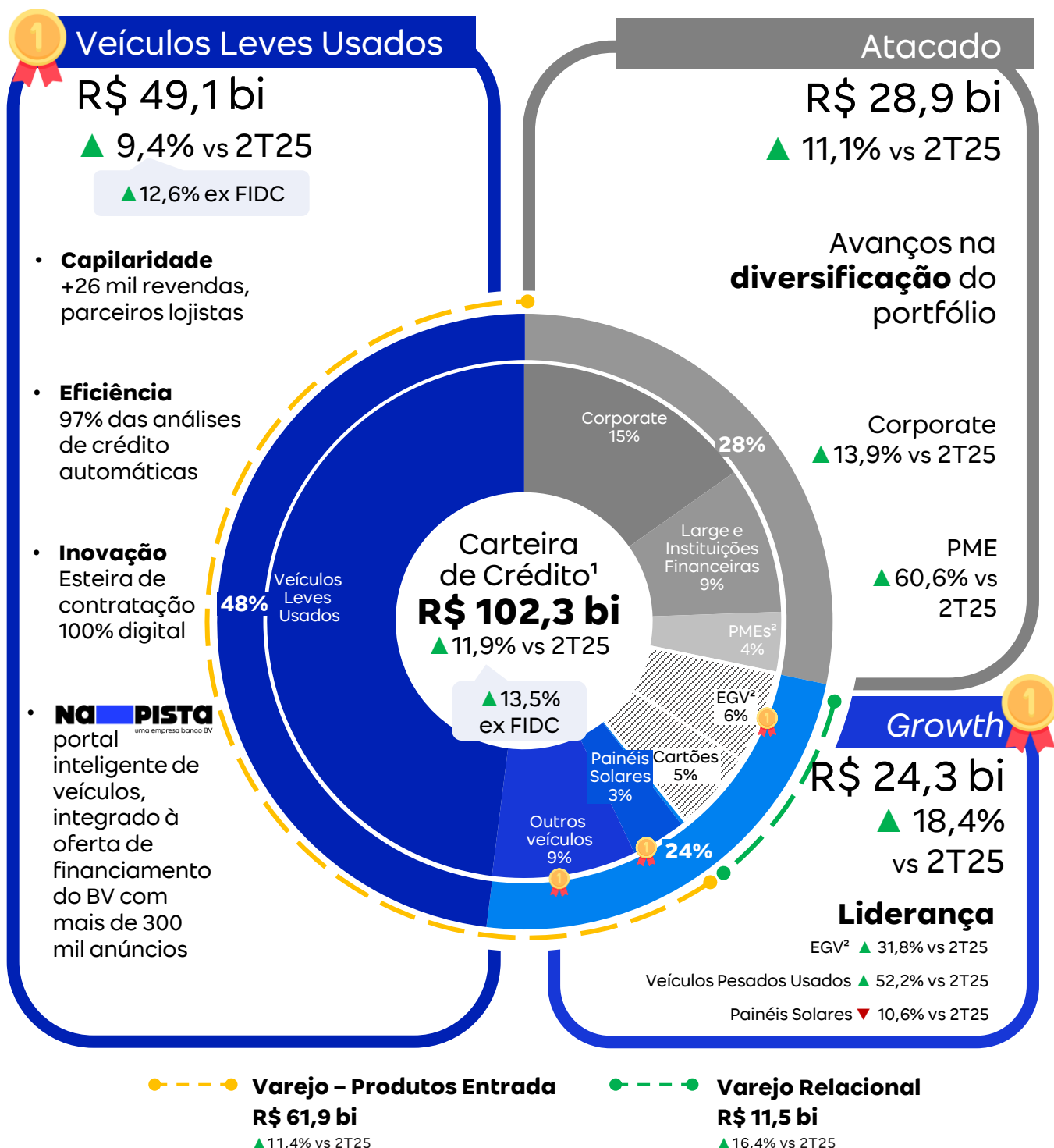
Os ativos totais aumentaram 2,9% no trimestre, devido aos crescimentos de R\$ 2,7 bilhões em aplicações interfinanceiras de liquidez, em função do aumento das aplicações no mercado aberto, e de R\$ 1,4 bilhão em instrumentos financeiros derivativos. Esses movimentos estão relacionados com os crescimentos de captações no mercado aberto e recursos de aceites e emissão de títulos. O aumento de 4,8% em relação a junho de 2025 ocorreu principalmente pelo crescimento de R\$ 8,6 bilhões em operações de crédito.

A elevação trimestral do passivo ocorreu especialmente pelos aumentos de: (i) R\$ 2,6 bilhões em captações no mercado aberto; (ii) R\$ 2,6 bilhões em recursos de aceites e emissão de títulos; e (iii) R\$ 2,4 bilhões em obrigações por empréstimos e repasses. O crescimento de 4,8% do passivo, em relação a junho de 2025, ocorreu devido ao aumento de R\$ 5,8 bilhões em depósitos, decorrente do aumento de depósitos a prazo, além da elevação de R\$ 4,5 bilhões em recursos de aceites e emissão de títulos.

O patrimônio líquido cresceu R\$ 289 milhões no trimestre. Esse movimento ocorreu especialmente em função do lucro líquido do período, parcialmente compensado pelo pagamento de dividendos e juros sobre o capital próprio. A redução de R\$ 416 milhões, na comparação com junho de 2025, está relacionada ao pagamento de dividendos e juros sobre capital próprio no período.

Carteira de Crédito

Portfólio de crédito diversificado e com foco em produtos colateralizados



1- Carteira de Crédito Ampliada; 2- Empréstimo com Garantia de Veículo

Carteira de **Crédito**

No final do 2T26, a carteira de crédito ampliada totalizou R\$ 102,3 bilhões, com crescimento de 0,2% em relação ao 1T26 e de 11,9% na comparação anual. Em junho de 2026, foi realizada uma cessão de carteira ativa do portfólio de Leves. Excluindo os efeitos dessa operação, o crescimento da carteira teria sido de 1,6% no trimestre e de 13,5% em 12 meses. A evolução da carteira foi acompanhada pela manutenção da qualidade e pelo aumento da participação de produtos colateralizados, que seguem contribuindo para maior resiliência dos ativos e sustentação da rentabilidade em um contexto econômico mais restritivo.

A carteira de Varejo atingiu R\$ 73,4 bilhões, com expansão de 12,2% em relação ao 2T25 e de 0,6% frente ao 1T26, representando 71,7% da carteira total do banco. Durante o trimestre, avançamos de forma seletiva na concessão de crédito, com foco em produtos com garantia e em perfis de risco mais resilientes, mantendo rigor e disciplina na originação. Ajustes tempestivos nas políticas de crédito sustentaram a expansão gradual das concessões, sem comprometer a prudência na gestão de riscos, em um ambiente ainda marcado por taxas de juros elevadas e elevado comprometimento da renda das famílias.

A carteira de Varejo – Produtos de Entrada apresentou crescimento de 11,4% na comparação anual e de 0,4% no trimestre. O desempenho foi impulsionado, principalmente, pelo segmento de veículos pesados usados, no qual o BV manteve sua posição de liderança de mercado.

No Varejo Relacional, a carteira cresceu 1,7% em relação ao 1T26 e 16,4% quando comparada ao 2T25. Destacou-se o desempenho do Empréstimo com Garantia de Veículo (EGV), cuja carteira avançou 4,6% frente ao trimestre anterior e 31,8% em 12 meses. A carteira de cartões de crédito permaneceu praticamente estável no trimestre, refletindo a estratégia de expansão seletiva da base e o foco nos clientes core. A estratégia relacional também tem contribuído para o aprofundamento do relacionamento com os clientes, evidenciado pelo maior engajamento, pelo aumento do *cross-sell* e pela expansão da base de captação do banco digital.

No segmento Atacado, a carteira ampliada recuou 0,8% no trimestre, refletindo uma postura mais seletiva na concessão de crédito diante do atual contexto econômico. A estratégia permaneceu direcionada à proteção da rentabilidade e à manutenção da qualidade dos ativos, priorizando operações com adequada relação entre risco e retorno.

Carteira de Crédito

Financiamento de Veículos

Ao final do 2T26, o BV manteve-se líder no mercado de veículos leves usados, posição que vem sendo sustentada de forma consistente há 13 anos consecutivos, refletindo a solidez de seu modelo de negócios, a disciplina na execução estratégica e a recorrente capacidade de adaptação às dinâmicas do mercado. A atuação é amparada por uma rede de distribuição composta por cerca de 26 mil lojistas e concessionárias parceiras, o que assegura escala, diversificação e proximidade com o mercado consumidor.

A operação é suportada por uma plataforma digital robusta e eficiente, que possibilita que aproximadamente 97% das análises de crédito sejam realizadas de forma automatizada, em poucos segundos, e o processo de contratação é integralmente digital, abrangendo da simulação à assinatura do contrato.

No 2T26, a originação de financiamentos de veículos reduziu 10,6% em relação ao trimestre anterior, mas ainda permanecendo em patamar elevado, totalizando R\$ 7,6 bilhões. No segmento de veículos leves usados, foram originados R\$ 6,2 bilhões, com redução de 11,6% frente ao trimestre anterior e crescimento de 32,2% na comparação com o 2T25.

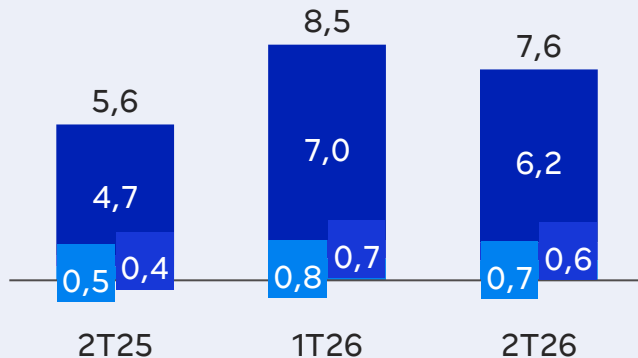
Originação de Financiamento de Veículos

R\$ 7,6 bi

▼ 10,6% vs 1T26

▲ 35,1% vs 2T25

Taxa ¹	29,3%	28,1%	29,0%
Prazo ²	49	49	49
Entrada ³	41%	39%	39%



■ Leves Usados ■ Pesados Usados ■ Motos e Novos

(em R\$ bilhões)

Em veículos pesados usados, a originação alcançou R\$ 646 milhões, redução de 2,4% em relação ao 1T26 e aumento de 55,3% versus 2T25, mantendo a posição de liderança do BV neste segmento. Por fim, a originação nos segmentos de motos e veículos novos somou R\$ 721 milhões, com redução de 8,0% no trimestre e aumento de 45,2% na comparação anual.

Carteira de Crédito

Financiamento de Veículos

A carteira de financiamento de veículos atingiu R\$ 58,4 bilhões ao final do 2T26, representando crescimento de 0,7% em relação ao 1T26 e de 13,1% nos últimos doze meses.

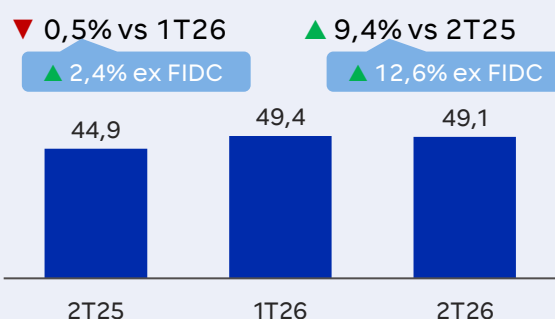
A carteira de veículos leves usados encerrou o 2T26 em R\$ 49,1 bilhões, com redução de 0,5% na comparação trimestral e crescimento de 9,4% em relação ao 2T25, passando a representar 84% da carteira total de veículos, ante 87% no mesmo período do ano anterior.

O banco BV segue ampliando sua atuação no financiamento de veículos pesados usados, replicando competências estratégicas já consolidadas no segmento de veículos leves usados, como capilaridade de distribuição, eficiência operacional e disciplina na gestão de riscos. Essa estratégia resultou na consolidação da liderança no segmento, com a carteira atingindo R\$ 4,0 bilhões, com crescimento de 9,4% em relação ao 1T26 e 52,2% na comparação anual.

As demais carteiras de financiamento de veículos totalizaram R\$ 5,3 bilhões ao final do 2T26, com crescimento de 5,9% em relação ao trimestre anterior e de 29,2% na comparação anual.

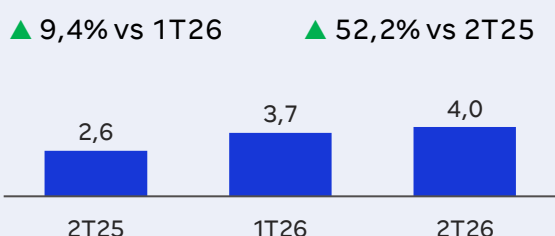
Carteira Leves Usados

R\$ 49,1 bi



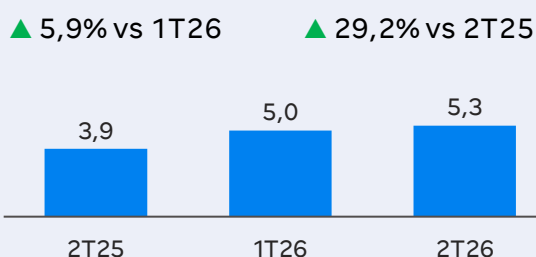
Carteira Pesados Usados

R\$ 4,0 bi



Carteira Demais Veículos¹

R\$ 5,3 bi



(em R\$ bilhões)

¹- Veículos Leves Novos e Motos

Carteira de Crédito

Financiamento de Painéis Solares

No segundo trimestre de 2026, o banco BV registrou crescimento de 18,5% na produção de financiamentos de painéis solares em relação ao mesmo período do ano anterior, refletindo os avanços na jornada digital, a maior eficiência da plataforma e os efeitos positivos da integração do Meu Financiamento Solar.

O banco também manteve sua posição de liderança nesse mercado, reforçando sua relevância junto a pessoas físicas e pequenos negócios. Esse posicionamento foi novamente reconhecido pela pesquisa Greener, que, pela décima vez consecutiva, apontou o BV como o principal banco de financiamentos solares do país e o mais utilizado pelos integradores do setor. O reconhecimento evidencia a confiança dos participantes desse mercado e destaca o papel do banco na ampliação do acesso ao crédito para soluções de geração de energia limpa.

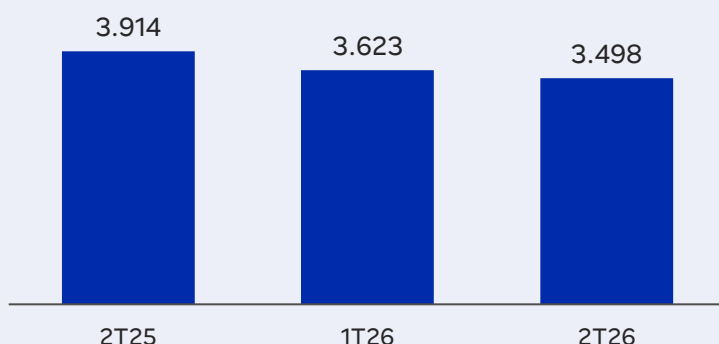
Ao final do 2T26, a carteira de financiamento de painéis solares totalizava R\$ 3,5 bilhões, recuo de 3,5% em relação ao 1T26 e de 10,6% na comparação com o 2T25. Esse desempenho reflete, principalmente, a evolução estrutural do mercado, marcada pela expressiva redução dos preços dos equipamentos nos últimos anos, o que resultou em tickets médios menores. Contribuíram também para esse movimento a adoção de critérios de crédito mais conservadores e a manutenção de uma postura seletiva de originação diante de um ambiente econômico ainda desafiador.

Carteira de Painéis Solares

R\$ 3,5 bi

▼ 3,5% vs 1T26

▼ 10,6% vs 2T25



10x Consecutivas | **Greener** Top of Mind

(em R\$ milhões)

Carteira de Crédito

Empréstimo com Garantia de Veículo (EGV)

No âmbito de sua estratégia de ampliação responsável do acesso ao crédito, o banco BV consolidou o Empréstimo com Garantia de Veículo (EGV) como um produto estratégico em sua atuação no varejo. Por se tratar de uma modalidade colateralizada, o EGV possibilita a oferta de condições mais competitivas e aderentes ao perfil financeiro dos clientes, aliadas a uma jornada de contratação digitalizada e eficiente. Nesse contexto, o produto se destaca como uma alternativa relevante para ampliar o acesso ao crédito, especialmente para a classe média, segmento historicamente mais exposto a linhas de financiamento de maior custo.

Como resultado desse direcionamento estratégico, o BV mantém posição de liderança nesse mercado. Ao final do 2T26, a carteira de EGV atingiu R\$ 5,9 bilhões, com crescimento de 4,6% em relação ao 1T26 e de 31,8% frente ao 2T25.

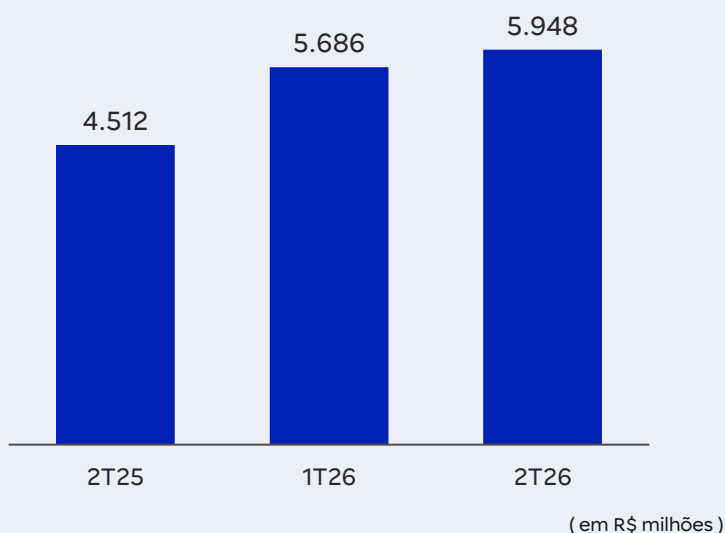
Esse desempenho reflete os investimentos realizados no produto, com destaque para o fortalecimento da atuação comercial e para a evolução contínua da experiência digital. Além do expressivo crescimento da carteira, o EGV apresentou avanços relevantes na originação por meio dos canais digitais. Ao final do 1S26, as contratações realizadas pelo aplicativo do banco representavam 25% da produção do produto no período, ante 10,1% no mesmo período de 2025, evidenciando a crescente adoção das soluções digitais pelos clientes.

Carteira de Empréstimo com Garantia de Veículo

R\$ 5,9 bi

▲ 4,6% vs 1T26

▲ 31,8% vs 2T25



Carteira de Crédito

Cartão de Crédito

O cartão de crédito desempenha papel estratégico no fortalecimento do relacionamento com os clientes, contribuindo para a fidelização, a geração de valor e o aprofundamento do vínculo com o ecossistema de produtos e serviços do banco. Nesse contexto, mantivemos uma estratégia de crescimento seletivo, com foco em clientes core e disciplina de crédito, permitindo a expansão da carteira na comparação anual sem abrir mão da qualidade dos ativos.

Além disso, seguimos avançando na agenda de transformação digital do negócio, com evolução da plataforma de cartões e ampliação das funcionalidades digitais. Os canais digitais responderam por 61,9% das novas emissões realizadas no trimestre, ante 53,0% no 1T26, reforçando a conveniência, a experiência dos clientes e o potencial de engajamento da base.

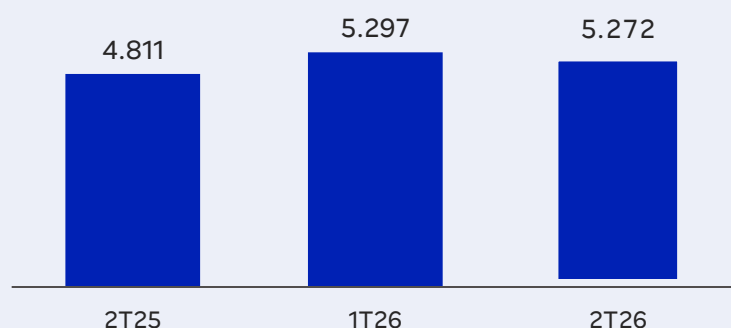
Ao final do 2T26, a carteira de cartões de crédito totalizou R\$ 5,3 bilhões, apresentando leve retração de 0,5% em relação ao trimestre anterior e crescimento de 9,6% na comparação com o 2T25.

Carteira de Cartão de Crédito

R\$ 5,3 bi

▼ 0,5% vs 1T26

▲ 9,6% vs 2T25



(em R\$ milhões)

Demais Empréstimos de Varejo

Por fim, a carteira de outros empréstimos, composta majoritariamente por operações de consignado privado, em run-off, empréstimo pessoal e do novo crédito ao trabalhador (que entrou no ar no final de 2025) totalizou R\$ 305 milhões ao final do 2T26, representando retração de 12,9% em relação ao 1T26 e de 47,1% frente ao 2T25.

Carteira de Crédito

Atacado

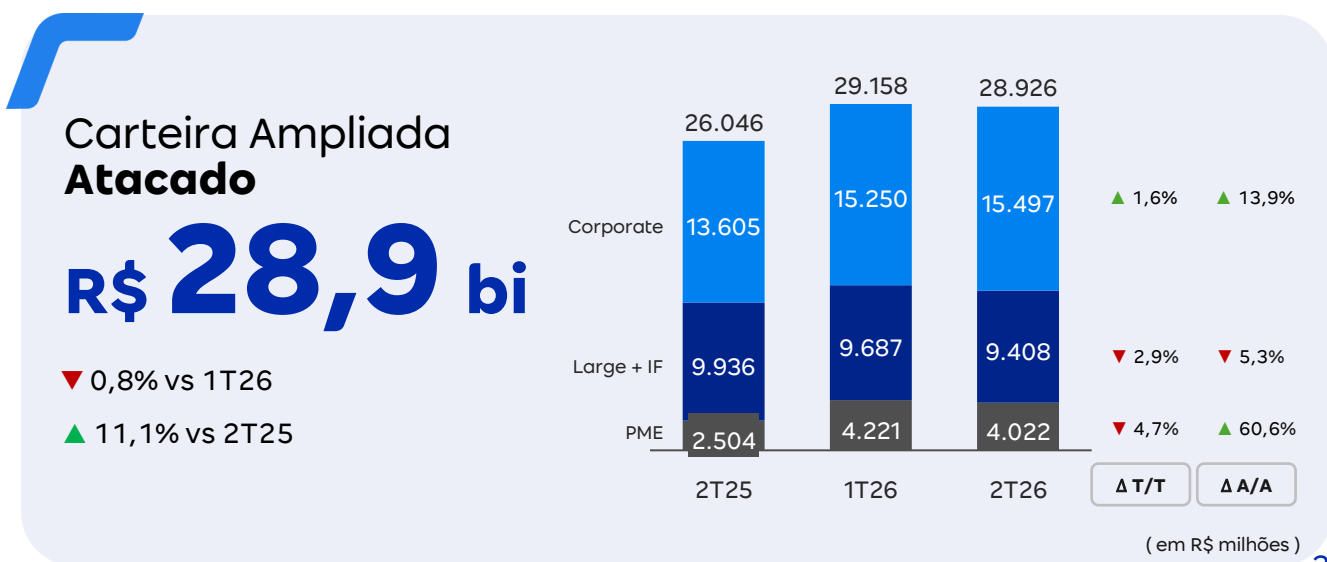
A carteira ampliada do Atacado alcançou R\$ 28,9 bilhões ao final do 2T26, redução de 0,8% em relação ao 1T26 e crescimento de 11,1% na comparação anual. Em um cenário macroeconômico ainda desafiador, o BV manteve uma abordagem mais seletiva na concessão de crédito, priorizando a preservação da rentabilidade e a qualidade dos ativos.

Em linha com a estratégia de gestão de riscos, orientada à maior pulverização da carteira e ao incremento da rentabilidade do portfólio, a carteira ampliada do segmento Corporate registrou crescimento de 1,6% em relação ao 1T26 e 13,9% na comparação anual, alcançando R\$ 15,5 bilhões ao final do 2T26, representando 53,6% da carteira do Atacado.

A carteira de PME, com foco predominante em operações de antecipação de recebíveis, totalizou R\$ 4,0 bilhões ao final do período, apresentando redução de 4,7% em relação ao 1T26 e crescimento de 60,6% frente ao 2T25. Com isso, o segmento passou a representar 13,9% da carteira total do Atacado.

Por sua vez, a carteira do segmento de Large Corporate e Instituições Financeiras encerrou o 2T26 em R\$ 9,4 bilhões, com redução de 2,9% na comparação trimestral e de 5,3% na base anual. Esse segmento corresponde a 32,5% da carteira total do Atacado ao final do período, em linha com a postura mais conservadora adotada na originação de 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.



Carteira de Crédito

Atacado

Exposição por Setor	2T25		2T26	
	R\$ mm	Part. (%)	R\$ mm	Part. (%)
PMEs	2.504	9,6%	4.022	13,9%
Instituições Financeiras	3.644	14,0%	3.607	12,5%
Agroindústria / Agroquímica	3.320	12,7%	3.405	11,8%
Indústria	2.509	9,6%	2.377	8,2%
Serviços	1.361	5,2%	1.965	6,8%
Açúcar e etanol	1.090	4,2%	1.564	5,4%
Construção Civil	1.071	4,1%	1.241	4,3%
Telecomunicações	1.052	4,0%	1.106	3,8%
Varejo	1.042	4,0%	991	3,4%
Cooperativas	906	3,5%	873	3,0%
Montadoras/Concessionárias	669	2,6%	782	2,7%
Locadoras	291	1,1%	547	1,9%
Mineração	451	1,7%	430	1,5%
Saúde	228	0,9%	355	1,2%
Saneamento	245	0,9%	350	1,2%
Energia Elétrica	448	1,7%	344	1,2%
Farmacêutico	93	0,4%	343	1,2%
Óleo & Gás	707	2,7%	299	1,0%
Project Finance	786	3,0%	117	0,4%
Outros	3.629	13,9%	4.208	14,5%
Total Geral	26.046	100%	28.926	100%

Captações e Liquidez

Encerramos o 2T26 com *funding* total de R\$ 107,4 bilhões, representando crescimento de 0,7% em relação ao trimestre anterior e de 14,4% frente ao 2T25. 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.

No varejo (banco BV – digital), seguimos com trajetória robusta: o saldo de depósitos cresceu 108% em relação ao 2T25, impulsionado pelo fortalecimento do relacionamento com clientes e pela atratividade do nosso portfólio de produtos. Complementarmente, registramos avanço significativo nas captações via plataformas digitais, com foco em pessoas físicas, que evoluíram 8,6% no trimestre. Ao final do período, a participação do *funding* via plataformas digitais no *funding* total atingiu 15,0%, ante 13,9% no trimestre anterior — refletindo a expansão da nossa base de investidores e a consolidação de novos canais.

Captações (R\$ bilhões)	2T25	1T26	2T26	Variação %	
				2T26 vs 1T26	2T26 vs 2T25
Letras financeiras	40,8	44,8	46,3	3,5	13,5
Depósitos a prazo	28,4	38,7	36,0	-6,9	26,8
CDB	20,4	28,6	25,8	-9,6	26,6
Debêntures	3,9	4,6	4,5	-1,9	15,9
LCA e LCI	4,1	5,5	5,7	2,7	37,8
Títulos emitidos no exterior	7,2	3,7	4,6	24,1	-35,6
Cessões de crédito	6,8	9,3	7,8	-15,9	15,9
Empréstimos e Repasses	5,3	4,4	6,8	53,2	28,1
Depósitos interfinanceiros	1,3	1,7	1,6	-5,2	28,7
Instrumentos de Capital	3,4	4,1	4,2	3,0	22,6
Letras financeiras subordinadas	1,8	1,7	1,8	3,1	1,8
Demais	1,7	2,3	2,4	2,9	44,4
Total de Captações com Terceiros	93,9	106,7	107,4	0,7	14,4

Captações e Liquidez

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 58,6% do total de recursos no encerramento do trimestre, reforçando o foco em alongamento do passivo e estabilidade das fontes de financiamento.

A relação entre a carteira de crédito expandida (excluindo avais e fianças) e as captações líquidas de compulsórios atingiu 92,1% no 2T26. A evolução reflete um maior equilíbrio entre o crescimento da carteira de crédito e a estrutura de funding, indicando que a expansão tem ocorrido de forma mais estruturada e menos dependente de liquidez regulatória.

O banco mantém o caixa livre em nível conservador. O indicador LCR (Liquidity Coverage Ratio), cujo objetivo é mensurar a liquidez de curto prazo dos bancos em cenários de estresse, encerrou o 2T26 em 170%, 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.

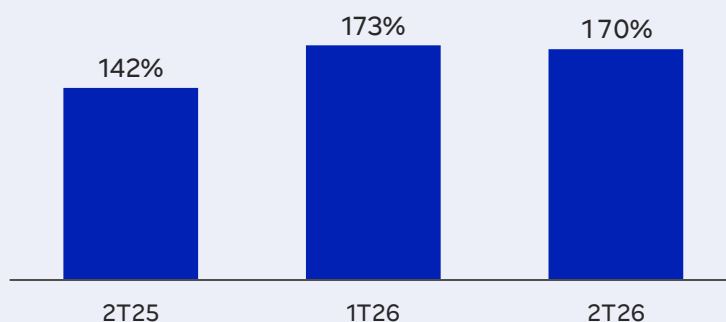
Liquidity Coverage Ratio

LCR

170 %

▼ 3,0 p.p. vs 1T26

▲ 29 p.p. vs 2T25



Capital

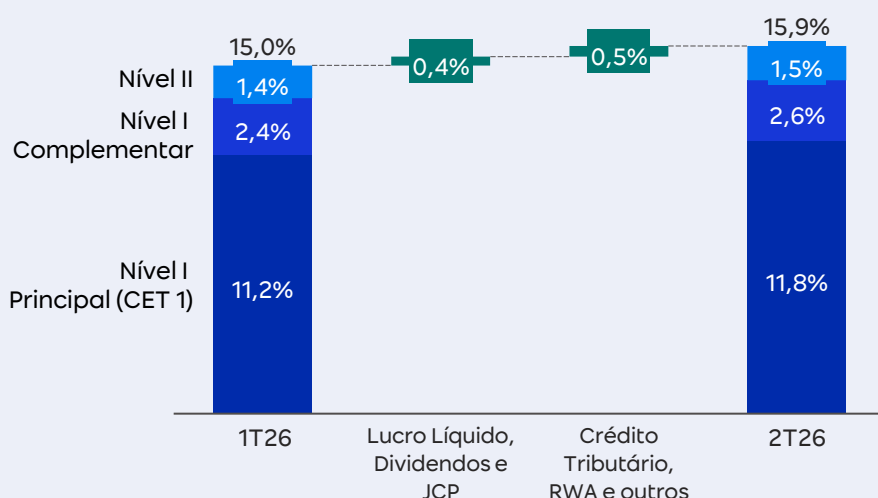
O Índice de Basileia atingiu 15,9% na estimativa para o 2T26, com 14,4% de Capital Nível I, sendo 11,8% de Capital Principal e 2,6% de Capital Complementar. Já o Capital Nível II encerrou o trimestre em 1,5%.

Na comparação trimestral, o Índice de Basileia registrou aumento de 0,9 p.p., passando de 15,0% para 15,9%. Essa evolução foi explicada principalmente pela geração de lucro líquido no trimestre, líquida dos efeitos de dividendos e JCP, com impacto positivo de 0,4 p.p., além da variação dos ativos ponderados pelo risco (RWA), dos ajustes relacionados a créditos tributários e outros efeitos, que aumentaram o índice em 0,5 p.p. O Capital Principal (CET1) avançou 0,6 p.p., de 11,2% para 11,8%, enquanto o Capital Complementar aumentou 0,2 p.p., de 2,4% para 2,6%. O Capital Nível II mostrou-se estável variando positivamente 0,1 p.p., de 1,4% para 1,5%.

Índice de Basileia

15,9%

▲ 0,9 p.p. vs 1T26



Em comparação ao 1S25, o Índice de Basileia apresentou redução de 0,2 p.p., refletindo principalmente os efeitos da implementação das Resoluções nº 4.966 e nº 4.952, além da distribuição de resultados. Esses impactos foram parcialmente compensados pela geração de lucro líquido no período.

Ratings¹

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 Ba2 pela Moody's e BB pela S&P.

Cobertura de Ratings		Escala Global		Escala Nacional
		Moeda Local	Moeda Estrangeira	Moeda Local
Moody's	Longo Prazo	Ba2 (estável)	Ba2	AA+.br
	Curto Prazo	NP	NP	A-1.br
Standard & Poor's	Longo Prazo	BB (estável)		brAAA
	Curto Prazo	B		brA-1+

1. Últimas atualizações: Moody's Escala Nacional (Jun/26); Moody's Escala Global (Mar/26); Standard & Poor's Escalas Global e Nacional (Jun/26).