Relatório Gerencial de Resultados

1T25

Índice

1. Destaques 1T25 ..... pág. 03

2. Estratégia .....pág. 05

Fortalecer e sustentar os core businesses ..... pág. 06

Diversificar receitas alavancando nossos principais *capabilities* ..... 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 **1T25**

Resultado robusto com disciplina e eficiência na concessão de crédito

Lucro Líquido Recorrente
R$ 480 mm
▲49,6% vs 1T24

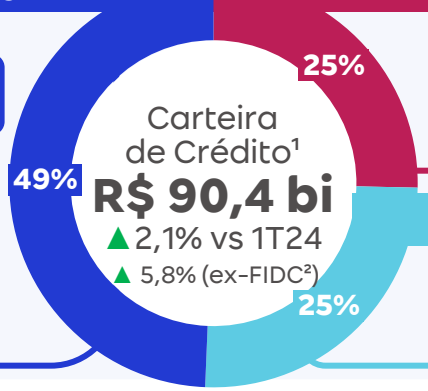
ROE Recorrente
16,0%
vs 10,0% no 1T24

Liderança no *core business*, com avanços importantes na diversificação de carteira

Veículos Leves Usados
R$ 44,6 bi
▲1,8% vs 1T24
▲ 9,3% (ex-FIDC²)
+ 12 anos consecutivos na Liderança

Atacado
R$ 22,9 bi
▼5,8% vs 1T24

Growth
R$ 22,9 bi
▲12,4% vs 1T24



Evoluímos na diversificação de **receitas de serviços**

bankly
▲**70,8%** vs 1T24

NA PISTA
uma solução banco BV
▲**31,5%** vs 1T24

Fortalecemos nosso **banco relacional**

R$ 3,9 milhões de TPV
▲**25,3%** vs 1T24

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

Inadimplência 90 dias
4,9%³
vs 4,4% 4T24

Cobertura 90 dias
221%
vs 168% no 4T24

Índice de Basileia
15,4%
vs 16,0% no 4T24

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

Destaques do **1T25**

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	1T24	4T24	1T25	Variação % 1T25/ 4T24	Variação % 1T25/ 1T24
Resultados (R$ milhões)					
Receitas totais (i) + (ii)	2.800	3.214	2.987	-7,1%	6,7%
Margem financeira bruta (i)	2.148	2.519	2.370	-5,9%	10,3%
Receita de serviços e corretagem (ii)	652	695	618	-11,2%	-5,3%
Custo de crédito	(943)	(776)	(868)	11,9%	-8,0%
Despesas adm. e de pessoal	(834)	(1.015)	(922)	-9,2%	10,6%
Despesas adm. e de pessoal excl. depreciação e amortização	(736)	(918)	(812)	-11,5%	10,3%
Lucro Líquido Recorrente	321	542	480	-11,4%	49,6%
Balanço Patrimonial (R$ milhões)					
Total de ativos	136.238	141.731	140.688	-0,7%	3,3%
Carteira de crédito ampliada	88.511	90.504	90.384	-0,1%	2,1%
Segmento Atacado	26.576	28.856	25.731	-10,8%	-3,2%
Segmento Varejo	61.935	61.649	64.653	4,9%	4,4%
Recursos captados	96.532	101.587	93.522	-7,9%	-3,1%
Patrimônio líquido	14.026	14.470	13.008	-10,1%	-7,3%
Índice de Basiléia (%)	15,5%	16,0%	15,4%	-0,7 p.p.	-0,2 p.p.
Índice de Capital Nível I (%)	14,3%	14,5%	13,8%	-0,6 p.p.	-0,4 p.p.
Índice de Capital Principal (%)	12,9%	12,8%	12,1%	-0,7 p.p.	-0,8 p.p.
Indicadores de Desempenho (%)					
Retorno sobre Patrimônio Líquido[1] (ROAE)	10,0%	16,0%	16,0%	0,0 p.p.	6,0 p.p.
Retorno sobre Ativo Total Médio[2] (ROAA)	0,9%	1,5%	1,4%	-0,2 p.p.	0,4 p.p.
Net Interest Margin[3] (NIM) Clientes	9,3%	11,1%	9,9%	-1,3 p.p.	0,6 p.p.
NIM total[4] (Clientes + Mercado)	6,7%	7,9%	7,6%	-0,3 p.p.	0,9 p.p.
Índice de Eficiência (IE)[5]	37,1%	37,9%	37,3%	-0,6 p.p.	0,2 p.p.
Inadimplência (over-90)	4,9%	4,4%	4,9%	0,5 p.p.	0,0 p.p.
Estágio 3 / Carteira	-	-	7,5%	-	-
Índice de Cobertura (over-90)	161%	168%	221%	52,8 p.p.	59,7 p.p.
Índice de Cobertura (Estágio 3)	-	-	136%	-	-
Outras Informações					
Colaboradores[6] (quantidade)	4.166	4.496	4.522	0,6%	8,5%

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

Pilares estratégicos

Fortalecer e sustentar os **Core Businesses**

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 dos core businesses, 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 nosso expertise desenvolvido nos core businesses, mapeamos inúmeras oportunidades de crescimento e diversificação, ampliando a oferta de soluções aos nossos clientes em crédito e serviços financeiros.

No crédito, destacamos o financiamento de painéis solares, outros veículos (Motos, Pesados e Leves Novos), cartão de crédito, Empréstimo com Garantia de Veículo (EGV) e crédito para Pequenas e Médias Empresas (PME).

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

Nossa estratégia é continuar explorando essas oportunidades para garantir crescimento sustentável e criação de valor a 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.

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.

Principais habilitadores da Estratégia BV

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

Pilares **Estratégicos**

Fortalecer e sustentar os core businesses

Diversificar receitas alavancando nossos principais capabilities

Fortalecimento da abordagem relacional com nossos clientes PF

i. Financiamento de Veículos Leves Usados

Com mais de 35 anos de história, desenvolvemos *capabilities* sólidos que têm sido fundamentais para manter nossa relevância no segmento de leves usados. Operamos através de uma robusta força comercial e rede de distribuição com presença em todo o país, com aproximadamente 26 mil lojistas e concessionárias. Com uma plataforma simples, rápida e intuitiva, realizamos mais de 97% das respostas de análise de crédito de forma totalmente automatizada em poucos segundos. O processo de contratação é 100% digital, desde a simulação do financiamento até a assinatura do contrato.

Parceiros **lojistas**
26 mil
Contração 100% digital

Carteira de Crédito
R$ 44,6 bilhões
▲1,8% vs 1T24

NaPista uma solução banco BV
245 mil anúncios
▲22,4% vs 1T24

Além dos canais físicos, contamos também com o NaPista, nosso marketplace automotivo que se tornou um dos principais marketplaces automotivos do Brasil. Atualmente contamos com cerca de 245 mil veículos anunciados na nossa plataforma, crescimento de 22,4% vs 1T24. Com uma interface simplificada e avançada tecnologia de busca, a plataforma registrou cerca de 26,7 milhões de visualizações de anúncios durante o 1T25, aumento de 74,4% na comparação com o mesmo período do ano anterior.

Por fim, somos o primeiro e único banco a compensar toda a emissão de gases CO2 dos veículos que financiamos. Desde o início do nosso compromisso em 2021 até o fechamento do ano de 2024, já compensamos mais de 6,5 milhões de toneladas de CO2, o que corresponde a 100% da frota financiada no período.

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

Com forte tradição neste segmento, nosso portfólio do Atacado somava R$ 22,9 bilhões ao final do 1T25, representando 25,4% da carteira total de crédito. Este portfólio é segmentado[1] em Corporate (empresas com anual faturamento entre R$ 300 milhões e R$ 4,0 bilhões) e Large Corporate (empresas com faturamento anual acima de R$ 4,0 bilhões) + Instituições Financeiras (IFs). Nossa atuação vai além de produtos de crédito, com forte atuação no mercado de distribuição de dívidas (*debt capital markets* – DCM), câmbio, derivativos e *cash management*.

No Atacado, nossa estratégia é a busca incessante por rentabilidade. Por isso, nos últimos anos realizamos um bem sucedido reposicionamento estratégico nesse portfolio, com foco no crescimento no segmento Corporate, além de sustentar nossa presença no Large Corporate onde construímos um relacionamento consolidado de longo prazo com nossos clientes, dessa forma, pulverizando o risco e melhorando a rentabilidade da carteira.

Carteira de Crédito
R$ 22,9 bilhões
▼5,8% vs 1T24

Mercado **Cambial**
5º maior banco brasileiro em volume de operações
(Ranking Bacen)

Debt Capital Markets **(DCM)**
6º maior player
1º em FIDC (últimos 12 meses)
(Ranking Anbima)

Pilares **Estratégicos**

Fortalecer e sustentar os core businesses

Diversificar receitas alavancando nossos principais capabilities

Fortalecimento da abordagem relacional com nossos clientes PF

Alavancando nosso expertise desenvolvido no core business, mapeamos inúmeras oportunidades de crescimento e diversificação em crédito com garantia e serviços financeiros, ampliando a oferta de soluções aos nossos clientes.

Ao final do 1T25, a **carteira "growth"**, composta principalmente pelos produtos abaixo, totalizava R$ 22,9 bilhões, representando 25,3% da carteira de crédito do BV.

Carteira de Crédito
Growth
R$ 22,9 bilhões
▲12,4% vs 1T24

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), nosso parceiro digital. Somos líderes de mercado e oferecemos financiamento para cobrir até 100% do projeto solar, desde os equipamentos até a instalação das placas. Ao final do 1T25, nosso portfólio de painéis solares era de R$ 4,0 bilhões.

Carteira de Crédito
Painéis Solares
R$ 4,0 bilhões
▼11,5% vs 1T24

ii. Cartão de Crédito

O cartão de crédito desempenha um importante papel em nossa estratégia de fortalecer a abordagem relacional. 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 1T25, nosso portfólio de cartão de crédito era de R$ 4,7 bilhões.

Carteira de Crédito
Cartão de Crédito
R$ 4,7 bilhões
▲4,5% vs 1T24

iii. Motos, Pesados e Novos

Nossos *capabilities* de financiamento de veículos leves usados são estendidos para a modalidade de financiamento de outros tipos veículos, como motos, pesados e novos. Ao final do 1T25, nosso portfólio de Motos, Pesados e Novos era de R$ 6,5 bilhões.

Carteira de Crédito
Motos, Pesados e Novos
R$ 6,5 bilhões
▲38,5% vs 1T24

iv. 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 1T25, nosso portfólio de EGV era de R$ 4,2 bilhões.

Carteira de Crédito
Empréstimo com Garantia de Veículo (EGV)
R$ 4,2 bilhões
▲22,0% vs 1T24

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 1T25, nosso portfólio de PME era de R$ 2,8 bilhões.

Carteira de Crédito
Pequenas e Médias Empresas (PME)
R$ 2,8 bilhões
▲25,3% vs 1T24

Pilares **Estratégicos**

Fortalecer e sustentar os core businesses

Diversificar receitas alavancando nossos principais capabilities

Fortalecimento da abordagem relacional com nossos clientes PF

Além disso, também oferecemos **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

Oferecemos serviços de infraestrutura bancária, incluindo conta corrente individual, PIX e pagamento de boletos, voltados para empresas que desejam proporcionar serviços bancários aos seus clientes sem a complexidade de se tornar um banco. Tudo isso é viabilizado através de uma plataforma aberta, com integração predominantemente via APIs (*Application Programming Interface*).

Durante o primeiro trimestre de 2025, nossa plataforma registrou um volume total de pagamentos[1] (TPV) superior a R$ 29,6 bilhões, com 79 parceiros conectados. As receitas do negócio de plataforma cresceram 70,8% na comparação 1T25 vs 1T24, demonstrando nossa capacidade de inovação e liderança no mercado.

bankly

79 parceiros
conectados à **plataforma**

R$ 29,6 bilhões
Volume Total Transacionado **(TPV)**

ii. Corretora de Seguros

Somos uma das maiores corretoras de seguros do país, destacando-nos pela forte sinergia com nosso negócio de financiamento de veículos. Atuamos em parceria com as principais seguradoras do mercado, oferecendo uma ampla gama de soluções personalizadas para atender às diversas necessidades dos nossos clientes.

Nossa carteira de produtos inclui seguros veicular, prestamista, residencial, odontológico, vida e acidentes pessoais. No primeiro trimestre de 2025, lançamos o seguro de placas solares em parceria com a Brasilseg, reforçando ainda mais nossa estratégia de diversificação. Além disso, disponibilizamos assistências para animais de estimação e funeral, ao todo, temos parcerias 30 seguradoras renomadas no mercado. Também oferecemos seguros no segmento de riscos corporativos, nossa parceria com a Lockton nos permite oferecer soluções abrangentes em crédito, riscos cibernéticos, climáticos, agrícolas, proteção para cadeia logística e seguros patrimoniais, entre outros.

Durante o 1T25, alcançamos um volume de R$ 366 milhões em prêmios de seguros emitidos, queda de 12,9% versus 4T24 e 12,7% versus 1T24.

Uma das **maiores** corretoras de seguros do Brasil

R$ 366 milhões
em prêmios emitidos
▼12,7% vs 1T24

Novo produto:
Seguro de **placas solares**

1. Volume total de pagamentos. Somente cash out.

Pilares **Estratégicos**

Fortalecer e sustentar os core businesses

Diversificar receitas alavancando nossos principais capabilities

Fortalecimento da abordagem relacional com nossos clientes PF

Temos um compromisso sólido em cuidar e oferecer a melhor experiência aos nossos clientes. Para isso, trabalhamos diariamente para fortalecer nossa estratégia relacional, explorando novos caminhos, produtos e soluções que viabilizem uma jornada completa e satisfatória para todos. Nossas ações voltadas para oferecer a melhor oferta de produtos e serviços financeiros, juntamente com uma experiência diferenciada, têm se mostrado eficazes. Continuamos avançando em nossa estratégia relacional, focada na atração e engajamento de clientes, com foco no cliente core (cliente BV de *consumer finance*). Crescemos nossa base de clientes pessoa física em 7,5% na comparação trimestral (1T25 vs 4T24) e 31,7% na comparação anual (1T25 vs 1T24), atingindo um total de 7,2 milhões de clientes.

O volume total transacionado (TPV)[1] continua a crescer, reforçando o aumento gradual e contínuo do engajamento dos nossos clientes. Durante primeiro trimestre de 2025, nosso TPV[1] atingiu R$ 3,9 bilhões, representando um crescimento de 25,3% em relação ao mesmo período de 2024. Além disso, no 1T25, originamos R$ 732 milhões em crédito para nossos clientes a partir do banco relacional, representando um crescimento de 18,1% na comparação com o mesmo período do ano anterior. Por fim, a nossa base de depósitos de clientes pessoa física cresceu 152,8% na comparação com o 1T24.

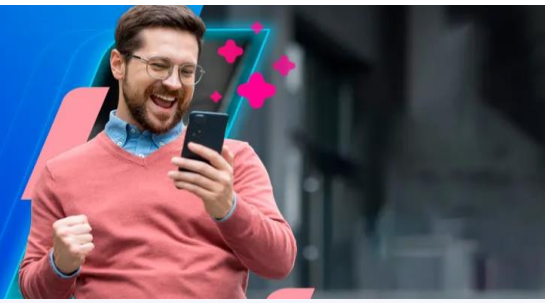
Em março, comemoramos um ano do lançamento do nosso shopping BV, que desde então vem agregando ainda mais valor aos nossos clientes, trazendo inovação e melhorando a experiência. Nossa conta digital possui uma seção especial que oferece cupons de desconto e cashback em mais de 700 lojas parceiras. Disponibilizar no aplicativo serviços além dos financeiros tem sido crucial no processo de aproximação e fortalecimento do relacionamento com os clientes, pois temos cativado neles a percepção de que entregamos conveniência de diversas formas. Isso, além de contribuir para o aumento do uso da conta BV, também fortalece e aprimora nosso relacionamento com os clientes. Para complementar nossa estratégia de oferecer melhores produtos e serviços, lançamos em abril, de forma inédita no mercado e em parceria com a Livelo, o CDB Livelo. Este produto não apenas proporciona rendimento da aplicação, mas também remunera com pontos diários vinculados à esta aplicação.

CDB e pontos Livelo

Invista com até 110% do CDI e ganhe até 36.000 pontos Livelo

Seu dinheiro rende e você ganha pontos pra trocar por cashback, milhas, produtos e serviços! Abra conta com o código: BVLIVELO

Abertura de conta sujeita a análise. Consulte o regulamento.



Clientes pessoa física
7,2 milhões
▲31,7% vs 1T24

TPV[1]
R$ 3,9 bilhões
▲25,3% vs 1T24

Originação via Banco Digital
R$ 732 milhões
▲18,1% vs 1T24

Durante o 1T25, adotamos uma solução de Voz do Cliente baseada em IA na qual conseguiremos identificamos com clareza suas necessidades e frustrações, priorizando nossas soluções de forma mais assertiva e personalizada. Além disso, a IA nos ajudará a entender tempestivamente o que devemos continuar, parar ou começar a fazer, melhorando continuamente a experiência e satisfação do cliente.

Nosso Net Promoter Score (NPS), indicador utilizado para avaliar a lealdade e satisfação dos clientes, reflete a melhoria na qualidade dos nossos produtos e serviços. Nossos NPS Transacionais permanecem em patamares de qualidade ou excelência: NPS de Cobrança encerrou o 1T25 em 74 (vs 73 no 1T24); Atendimento ao Cliente foi de 76 (vs 75 no 1T24); e Ouvidoria em 95 (vs 92 no 1T24).

Destacamos também a avaliação dos nossos clientes nos principais portais reputacionais: no Reclame Aqui, encerramos o primeiro trimestre de 2025 com a nota 8,1, equivalente a uma reputação classificada como "Ótimo" nos últimos 6 e 12 meses, sendo destaque entre os principais players do setor financeiro brasileiro. Na plataforma Consumidor.gov.br, encerramos o período posicionados no Top 3 entre os players do setor financeiro em índice de satisfação, com a segunda maior nota de avaliação de qualidade do consumidor.

1. Volume total de pagamentos. Somente cash out.

Análise de **Desempenho**

Carteira de Crédito

Veículos Leves Usados

R$ 44,6 bi
▲1,8% vs 1T24 ▲ 9,3% (ex-FIDC³)

+ de 12 anos consecutivos na Liderança

Diferenciais competitivos:

- Capilaridade: +25,7 mil revendas, parceiros digitais
- Eficiência: 97% das análises de crédito automáticas
- Inovação e transformação digital: Esteira de contratação 100% digital
- NaPista uma solução banco BV portal inteligente de veículos, integrado à oferta de financiamento do BV com mais de 245 mil anúncios

Atacado

R$ 22,9 bi
▼5,8% vs 1T24

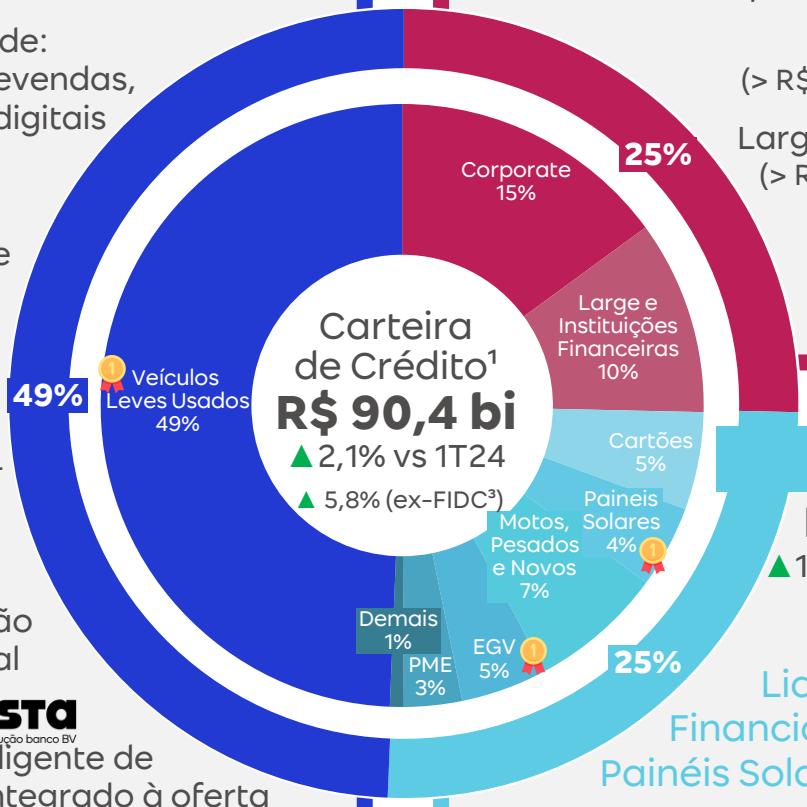
Crescimento consistente no segmento Corporate

Corporate Banking:

Corporate (> R$ 300 milhões)

Large Corporate (> R$ 4,0 bilhões)

Instituições Financeiras



Growth

R$ 22,9 bi
▲12,4% vs 1T24

Liderança no Financiamento de Painéis Solares e EGV²

Motos, Pesados e Novos
R$ 6,5 bilhões ▲38,5% vs 1T24

EGV²
R$ 4,2 bilhões ▲22,0% vs 1T24

PME
R$ 2,8 bilhões ▲25,3% vs 1T24

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

Análise de **Desempenho**

Carteira de Crédito

A carteira de crédito ampliada cresceu 2,1% em relação ao 1T24, atingindo R$ 90,4 bilhões ao final do 1T25. O segmento de Varejo registrou expansão de 4,4%, encerrando o período em R$ 64,7 bilhões (representando 71,5% da carteira total), enquanto o portfólio do Atacado retraiu 3,2% no período, para R$ 25,7 bilhões (28,5% da carteira total). Na comparação com o 4T24, a carteira se manteve praticamente em linha, com crescimento de 4,9% no Varejo, compensando a queda de 10,8% no Atacado.

Carteira de Crédito (R$ milhões)	**1T24**	**4T24**	**1T25**	**Variação %**	
				1T25/4T24	**1T25/1T24**
Segmento Varejo (a)	61.935	61.649	64.653	4,9	4,4
Veículos Leves Usados	43.829	42.236	44.601	5,6	1,8
Demais Veículos (motos, pesados e novos)	4.674	5.767	6.474	12,3	38,5
Painéis Solares e Outros Empréstimos	8.904	8.881	8.846	-0,4	-0,7
Cartão de Crédito	4.528	4.765	4.732	-0,7	4,5
Segmento Atacado (b)	12.971	12.884	9.930	-22,9	-23,4
Corporate	6.867	6.426	5.747	-10,6	-16,3
Large Corporate + Inst. Financeiras	4.397	5.114	2.889	-43,5	-34,3
Pequenas e Médias Empresas (PME)	1.707	1.343	1.294	-3,6	-24,2
Carteira de Crédito Classificada (a+b)	74.906	74.533	74.583	0,1	-0,4
Segmentado Atacado (b+c+d)	26.576	28.856	25.731	-10,8	-3,2
Avais e Fianças Prestados (c)	6.059	6.008	6.079	1,2	0,3
TVM Privado (d)	7.547	9.964	9.722	-2,4	28,8
Segmento Varejo (a)	61.935	61.649	64.653	4,9	4,4
Carteira de Crédito Ampliada (a+b+c+d)	88.511	90.504	90.384	-0,1	2,1

Durante os primeiros meses de 2025, 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, nossos modelos preditivos indicam uma maior seletividade na concessão de financiamento para veículos leves usados. Ainda assim, nossa carteira de veículos leves usados cresceu 1,8% (ou 9,3% excluindo o efeito do FIDC BV Auto realizado no 4T24) em comparação com o mesmo período do ano anterior e 5,6% em relação ao 4T24, encerrando o trimestre na liderança.

Os demais veículos (motos, pesados e novos) cresceram 12,3% e 38,5% nas comparações trimestrais e anuais, respectivamente, atingindo uma carteira de R$ 6,5 bilhões no 1T25. Outro destaque da carteira do varejo foi o EGV, segmento que também somos líderes e que apresentou crescimento de 22,0% vs 1T24 e 4,3% vs 4T24, totalizando uma carteira de R$ 4,2 bilhões no encerramento do 1T25. Em cartões, encerramos o trimestre com uma carteira de R$ 4,7 bilhões, crescimento de 4,5% na comparação com 1T24 e queda de 0,7% sob o 4T24.

No atacado, a carteira recuou 10,8% e 3,2% nas comparações com o 4T24 e 1T24, reflexo principalmente da sazonalidade e de nossa forte disciplina na concessão, com foco em rentabilidade e qualidade de ativos. Não obstante, a carteira Corporate (ampliada) cresceu 5,8% vs 1T24 e recuou 3,8% vs 4T24, encerrando o trimestre em R$ 13,5 bilhões, representando 52,5% da carteira do Atacado. O portfolio de PME registrou crescimento de 25,3% vs 1T24 e queda de 4,4% vs 4T24, para R$ 2,8 bilhões, representando 10,9% da carteira do Atacado.

Ao final do 1T25, o portfólio de financiamento de veículos leves usados, nosso principal negócio, era de R$ 44,6 bilhões, representando 49,3% da carteira total de crédito. Já o portfólio do Atacado (Corporate + Large Corporate + Instituições Financeiras) era de R$ 22,9 bilhões, representando 25,4% da carteira total. Por fim, a carteira *Growth* (representada por Demais Veículos, Painéis Solares, EGV, Cartão de Crédito, PME e outros) era de R$ 22,9 bilhões, responsável por 25,3% da carteira total de crédito no 1T25.

Análise de **Desempenho**

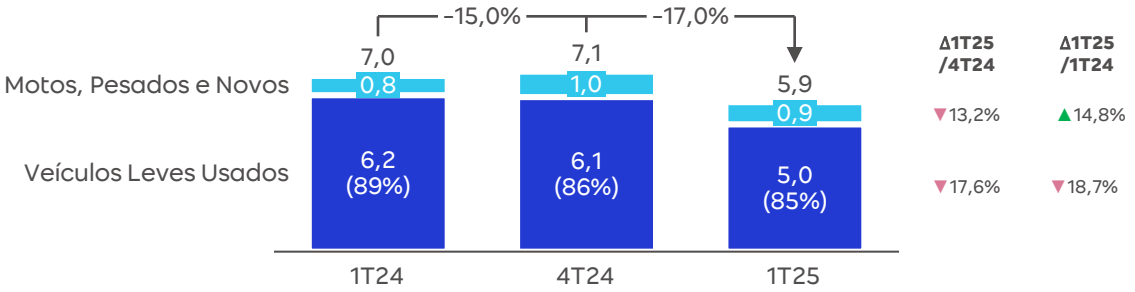
Carteira de Financiamento de Veículos

Durante o 1T25, mantivemos a disciplina e eficiência na concessão, em linha com nossos modelos preditivos que apontam para uma maior seletividade num cenário de taxas de juros elevadas. 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. E avançamos na agenda de diversificação, com sólido crescimento em motos, pesados e veículos novos.

A originação atingiu R$ 5,9 bilhões no 1T25, representando uma redução de 15,0% em relação ao 1T24 e de 17,0% em comparação com o 4T24. Em veículos leves usados, nosso *core business*, a queda foi de 18,7% em relação ao 1T24 e de 17,6% comparado ao 4T24. Vale destacar que, embora mantivemos a liderança, nossa prioridade é a rentabilização e preservação da qualidade do portfólio. Nos demais segmentos (motos, veículos pesados e novos), houve um aumento de 14,8% na concessão em comparação ao 1T24 e uma queda de 13,2% em relação ao 4T24.

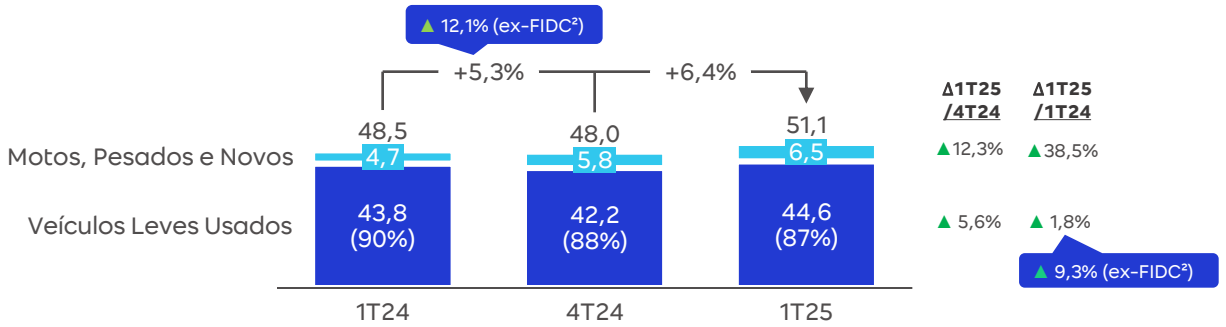
Originação de Financiamento de Veículos
(R$ bilhões)

	1T24	4T24	1T25
Taxa Média (% a.a.)	25,6%	28,8%	29,6%
% de Entrada[1]	42	41	41
Prazo Médio (meses)	48	49	48



A carteira de financiamento de veículos atingiu R$ 51,1 bilhões ao final do 1T25, um crescimento de 5,3% nos últimos doze meses e de 6,4% em relação ao trimestre anterior. O portfólio de veículos leves usados, que representava 87,3% da carteira total de veículos no 1T25, alcançou R$ 44,6 bilhões no encerramento do trimestre, com um crescimento de 1,8% e 5,6% em comparação ao 1T24 e 4T24, respectivamente. A carteira dos demais veículos (12,7% da carteira total de veículos) registrou um crescimento de 38,5% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 12,3% em relação ao 4T24, atingindo R$ 6,5 bilhões no encerramento do 1T25.

Carteira de Financiamento de Veículos
(R$ bilhões)



1 – Com base no valor do bem informado no momento da contratação; 2 - Excluindo o efeito do FIDC BV Auto realizado no 4T24

PÚBLICO

Análise de **Desempenho**

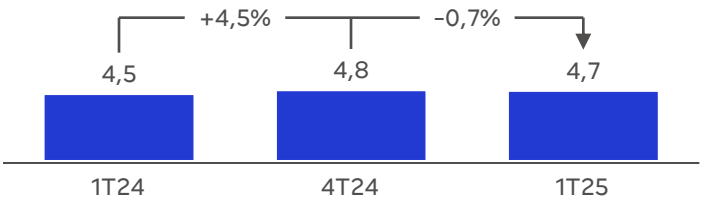
Carteira de Cartões de Crédito

O cartão de crédito desempenha um papel importante em nossa estratégia, pois contribui para o fortalecimento do vínculo com nossos clientes. Ao oferecermos praticidade, segurança e vantagens no dia a dia, o cartão proporciona maior engajamento e reforça nossa presença na vida financeira dos clientes. Assim, o cartão é mais do que um meio de pagamento, é uma ferramenta estratégica que gera valor e fideliza o relacionamento dos clientes.

Nossa estratégia em cartões é focada na oferta qualificada para nossos clientes *core* (clientes BV de *consumer finance*), com os quais já mantemos um histórico de crédito, permitindo-nos entregar soluções mais adequadas e personalizadas. Além dos ajustes na política de crédito para enfrentar cenários desafiadores, também mantivemos uma gestão rigorosa de limites para garantir indicadores saudáveis de qualidade do portfólio.

Através dessas ações conjuntas, temos observado uma melhora consistente no risco da nossa carteira de cartões. As novas safras têm apresentado indicadores de qualidade mais robustos, permitindo-nos continuar o crescimento das vendas de cartões, que avançaram 7,3% na comparação com o mesmo período do ano anterior. No fechamento do 1T25, a carteira de cartões de crédito era de R$ 4,7 bilhões, crescendo 4,5% nos últimos 12 meses. Na comparação com o 4T24, a carteira apresentou variação negativa de 0,7%.

Carteira de Cartões de Crédito
(R$ bilhões)

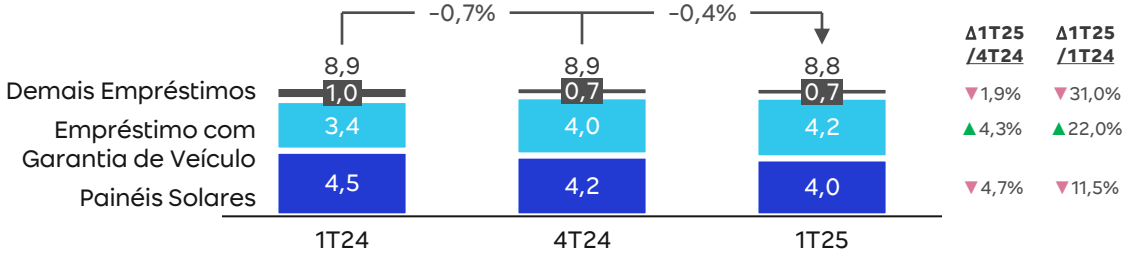


Carteira de Financiamento de Painéis Solares, Empréstimo com Garantia de Veículo (EGV) e Outros Empréstimos

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, Financiamento Saúde e Empréstimo Pessoal.

Este portfólio alcançou R$ 8,8 bilhões ao final do 1T25, representando uma queda de 0,7% em relação ao mesmo período de 2024 e de 0,4% em comparação ao trimestre anterior. Mesmo com a queda da carteira desse segmento, podemos destacar o desempenho do EGV, que registrou um aumento de 22,0% em relação ao 1T24 e 4,3% em relação ao 4T24, atingindo R$ 4,2 bilhões ao final do 1T25.

Carteira Painéis Solares, EGV e Outros Empréstimos
(R$ bilhões)



Análise de **Desempenho**

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

A carteira de financiamento de painéis solares, por sua vez, totalizou R$ 4,0 bilhões ao término do 1T25, apresentando uma redução de 11,5% e 4,7% em comparação ao 1T24 e 4T24, 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 do arrefecimento da demanda decorrente sobretudo das elevadas taxas de juros no Brasil. É importante ressaltar que, mesmo diante de um cenário mais desafiador, o BV mantém sua posição de liderança no mercado de financiamento de placas solares para pessoas físicas e pequenos comércios.

Carteira do Atacado

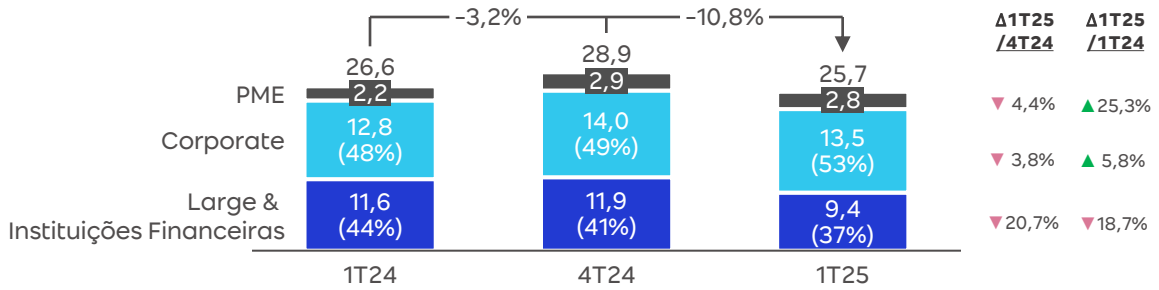
A carteira (ampliada) do Atacado atingiu R$ 25,7 bilhões no encerramento do 1T25, queda de 10,8% em relação ao trimestre anterior e 3,2% na comparação com o 1T24. Desconsiderando os efeitos de variação cambial, observaríamos uma queda de 5,2% comparado ao 1T24 e 9,8% em relação ao 4T24. Mantivemos nossa forte disciplina na concessão de crédito, com foco em rentabilidade e qualidade de ativos.

A carteira do segmento Corporate (ampliada), que inclui empresas com faturamento anual entre R$ 300 milhões e R$ 4,0 bilhões, registrou crescimento de 5,8% vs o 1T24 e queda de 3,8% em relação ao 4T24, encerrando o trimestre em R$ 13,5 bilhões, representando 52,5% da carteira total do Atacado. Já a carteira de PME, que tem como a antecipação de recebíveis, registrou crescimento de 25,3% na comparação com o 1T24 e queda de 4,4% vs o 4T24, encerrando o período em R$ 2,8 bilhões, representando 10,9% da carteira total do Atacado.

Este desempenho está em linha nossa estratégia de priorizar rentabilidade e pulverização do risco da carteira, onde buscamos aumentar nossa exposição no segmento Corporate e crescer em PME com foco em produtos com garantia, além de sustentar nossa presença histórica e relacionamento com nossos clientes Large.

A carteira de crédito do segmento Large Corporate (segmento que contempla empresas com faturamento anual superior a R$ 4,0 bilhões) + Instituições Financeiras, por sua vez, finalizou o 4T24 em R$ 9,4 bilhões, queda de 20,7% e de 18,7% na comparação com o 4T24 e 1T24, respectivamente.

Carteira Atacado Ampliada
(R$ bilhões)



A seguir, 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.

Análise de **Desempenho**

Carteira do Atacado

Atacado Exposição por Setor	1T24 R$ milhões	1T24 Part. (%)	1T25 R$ milhões	1T25 Part. (%)
Instituições Financeiras	3.670	14%	3.477	14%
Agroindústria / Agroquímica	2.632	10%	3.291	13%
PMEs	2.249	8%	2.818	11%
Indústria	2.231	8%	2.273	9%
Serviços	1.751	7%	1.473	6%
Project Finance	1.698	6%	1.302	5%
Açúcar e etanol	1.200	5%	1.105	4%
Varejo	1.181	4%	1.103	4%
Telecomunicações	1.061	4%	945	4%
Construção Civil	1.333	5%	920	4%
Cooperativas	1.076	4%	661	3%
Montadoras/Concessionárias	595	2%	553	2%
Óleo & Gás	546	2%	519	2%
Energia Elétrica	638	2%	459	2%
Mineração	405	2%	388	2%
Saúde	199	1%	326	1%
Saneamento	424	2%	282	1%
Locadoras	492	2%	273	1%
Farmacêutico	119	0%	116	0%
Outros	3.076	12%	3.449	13%
Total Geral	26.576	100%	25.731	100%

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)	1T24	4T24	1T25
Saldo em Atraso acima de 90 dias	3.650	3.340	4.176
Índice de Inadimplência acima de 90 dias	4,9%	4,4%	4,9%
Índice de Inadimplência acima de 90 dias Varejo	5,8%	5,2%	5,5%
Índice de Inadimplência acima de 90 dias Veículos	4,8%	4,6%	5,0%
Índice de Inadimplência acima de 90 dias Atacado	0,6%	0,4%	0,6%
Baixas para Prejuízo (a)	(934)	(618)	(558)
Recuperação de Crédito (b)	164	187	163
Perda Líquida (a+b)	(769)	(431)	(395)
Perda Líquida / Carteira de Crédito (anualizada)	4,2%	2,3%	2,1%
NPL *Formation* – 90 dias	671	569	1.170
NPL *Formation* – 90 dias / Carteira de Crédito[1] - trimestre	0,9%	0,8%	1,6%
Saldo de PDD[2]	5.893	5.625	8.481
Saldo de PDD / Carteira de Crédito	7,9%	7,5%	11,4%
Índice de Cobertura 90 dias	161%	168%	221%

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"

PÚBLICO

Análise de **Desempenho**

Qualidade da Carteira de Crédito

Estágios da Carteira de Crédito (R$ milhões, exceto quando indicado)	**1T25**
Estágio 3 / Carteira – Total	7,5%
Estágio 3 / Carteira – Varejo	8,8%
Estágio 3 / Carteira - Veículos	7,8%
Estágio 3 / Carteira - Atacado	3,1%
Índice de Cobertura - Estágio 3 (Saldo de PDD/Estágio 3)	136,3%
Formação de Estágio 3	1,04%

Inadimplência da Carteira de Crédito

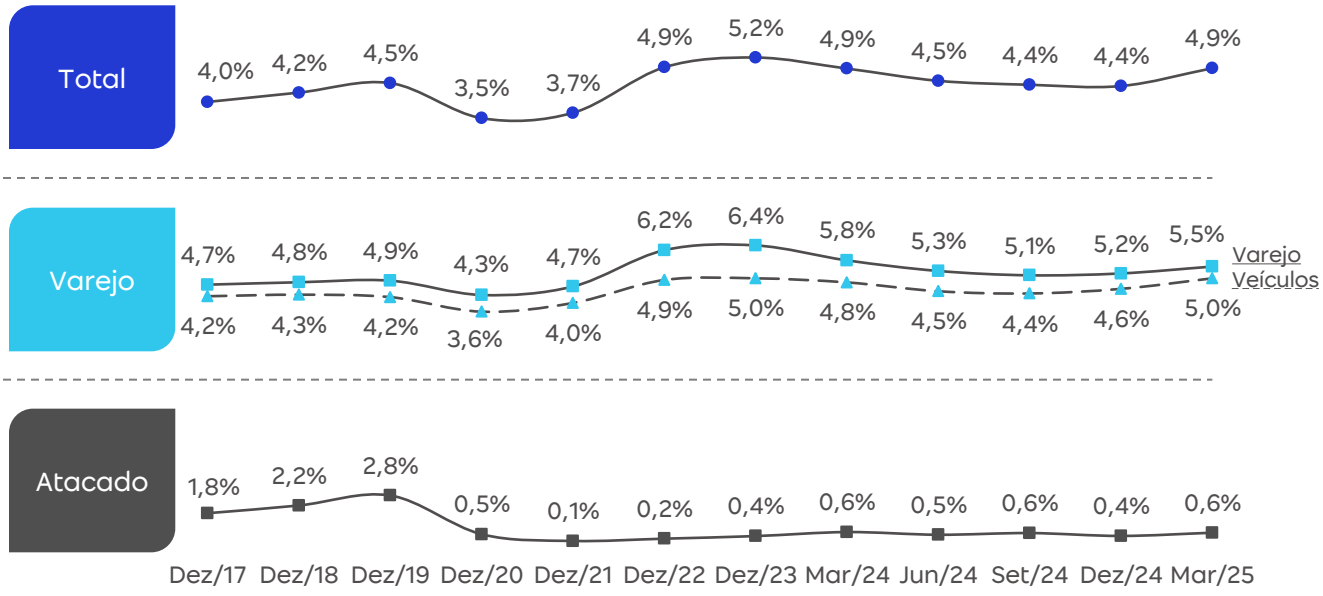
A inadimplência acima de 90 dias (over-90) encerrou o 1T25 em 4,9%, aumento de 50 bps na comparação com o 4T24, devido ao efeito mix, com maior participação do Varejo no portfolio, além da sazonalidade do 1º trimestre. Na comparação com o 1T24, o over-90 permaneceu estável.

Over-90 Varejo

O over-90 do Varejo ficou em 5,5% no encerramento do 1T25. O aumento de 30 bps contra o trimestre anterior reflete principalmente o efeito da sazonalidade. O over-90 do portfólio de veículos encerrou o trimestre em 5,0%, comparado a 4,6% no trimestre anterior e 4,8% no 1T24.

Over-90 Atacado

O over-90 da carteira do Atacado permaneceu em patamar bastante saudável, abaixo da média histórica, encerrando o 1T25 em 0,6%, 20 bps acima do trimestre anterior e em linha com o 1T24.



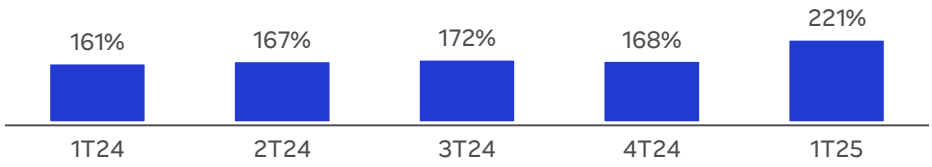
O Estágio 3 sobre a carteira total (classificada), encerrou o 1T25 em 7,5%. No Varejo, a métrica foi de 8,8%, sendo 7,8% no portfólio de veículos. Na carteira do atacado, o indicador ficou em 3,1%.

Análise de **Desempenho**

Índice de Cobertura

O índice de cobertura para saldos em atraso acima de 90 dias encerrou o trimestre em 221%, comparado a 168% no 4T24 e 161% no 1T24. Esse aumento deve-se basicamente ao reforço de provisões realizada no 1T25 para fazer frente à mudança regulatória referente a Res. 4.966, que substitui o modelo de perda incorrida da Res. 2.682 pela modelo de perda esperada.

Índice de Cobertura – Over 90
(em %)

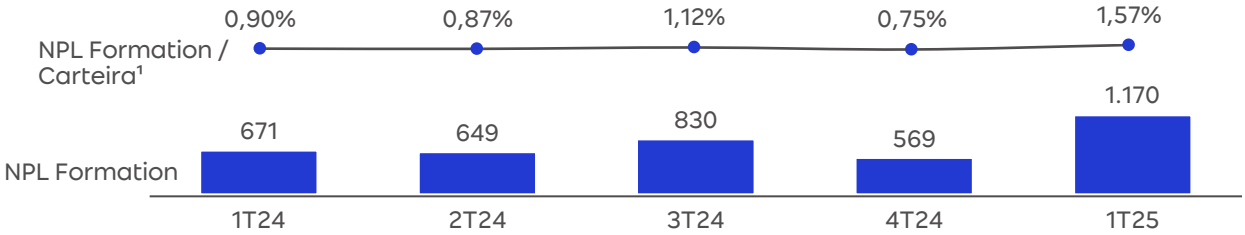


O Índice de Cobertura Estágio 3, definido pela razão saldo de provisões para perdas sobre carteira em estágio 3, foi de 136% no fechamento do 1T25.

NPL *Formation* – Over-90

O NPL *formation* atingiu R$ 1.170 milhões no 1T25, aumento de 105,6% sobre o trimestre anterior e 74,2% na comparação com o 1T24. O aumento é reflexo da mudança regulatória ocasionada pela Resolução CMN nº 4.966/21. O NPL *formation* sobre carteira de crédito encerrou o trimestre em 1,57%, comparado a 0,75% no 4T24 e 0,90% no 1T24.

***NPL Formation* – Over 90**
(em R$ milhões e %)



A formação de Estágio 3 no 1T25 foi de R$ 776 milhões, com índice de formação de estagio 3 (formação de estágio 3 dividido pela carteira gerenciada) em 1,04%.

Write-offs e Créditos Renegociados

A baixa de créditos para prejuízo da carteira (*write-off*) foi de R$ 334 milhões no 1T25, e o *write-off* sobre carteira de credito gerenciada foi de 0,4%.

Os créditos renegociados somaram R$ 1,8 bilhão dos quais 4% correspondem a créditos reestruturados.

1 – Carteira de crédito do trimestre anterior

Análise de **Desempenho**

Reconciliação entre Resultado Contábil e Gerencial

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

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

DRE (R$ milhões)	1T25 Contábil	Efeitos não Recorrentes	Reclassificações Gerenciais	1T25 Gerencial
Receitas Totais (i + ii)	2.752	0	236	2.987
Margem Financeira Bruta (i)	2.134	0	236	2.370
Receita de serviços e corretagem (ii)	618	0	0	618
Custo de crédito	(586)	0	(282)	(868)
Outras Receitas/Despesas	(1.429)	7	46	(1.376)
Despesas de pessoal e administrativas	(1.053)	0	131	(922)
Despesas tributárias	(199)	0	0	(199)
Outras receitas (despesas)	(177)	7	(84)	(254)
Resultado antes da tributação sobre o Lucro	737	7	0	744
Imposto de renda e contribuição social	(241)	(3)	0	(244)
Participação de não controladores	(19)	0	0	(19)
Lucro Líquido Recorrente	476	4	0	480

Eventos não Recorrentes

Eventos não Recorrentes (R$ milhões)	1T24	4T24	1T25
Lucro Líquido Contábil	319	537	476
(-) Eventos não Recorrentes	-2	-5	-4
Amortização de Ágio	-2	-5	-4
Lucro Líquido Recorrente	321	542	480

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 Pàrticipações S.A. e na Acesso Soluções de Pagamentos S.A..

Análise de **Desempenho**

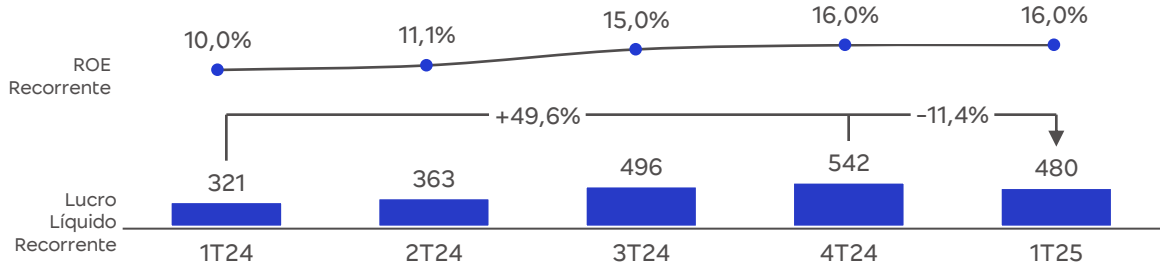
Demonstração de Resultados Gerenciais

Demonstração de Resultado Gerencial (R$ milhões)	1T24	4T24	1T25	Variação % 1T25/4T24	Variação % 1T25/1T24
Receitas Totais (i + ii)	2.800	3.214	2.987	-7,1	6,7
Margem Financeira Bruta (i)	2.148	2.519	2.370	-5,9	10,3
Margem Financeira com Clientes	1.910	2.367	2.052	-13,3	7,5
Margem Financeira com Mercado	238	152	318	109,3	33,4
Receita de Serviços e Corretagem (ii)	652	695	618	-11,2	-5,3
Custo de crédito	(943)	(776)	(868)	11,9	-8,0
Outras Receitas/Despesas	(1.506)	(1.963)	(1.376)	-29,9	-8,7
Despesas de Pessoal e Administrativas	(834)	(1.015)	(922)	-9,2	10,6
Despesas tributárias	(165)	(185)	(199)	7,6	20,5
Outras Receitas (Despesas)	(507)	(762)	(254)	-66,6	-49,8
Resultado antes da Tributação sobre o Lucro	351	476	744	56,4	112,1
Imposto de Renda e Contribuição Social	(12)	82	(244)	-396,3	-
Participação de Não Controladores	(17)	(16)	(19)	18,7	10,6
Lucro Líquido Recorrente	321	542	480	-11,4	49,6
Retorno sobre Patrimônio Líquido (ROE)	10,0%	16,0%	16,0%	0,0 p.p.	6,1 p.p.
Índice de Eficiência (IE)	37,1%	37,9%	37,3%	-0,6 p.p.	0,2 p.p.

Lucro Líquido Recorrente e ROE Recorrente

No primeiro trimestre de 2025, o BV alcançou um lucro líquido recorrente de R$ 480 milhões, representando um aumento de 49,6% em relação ao mesmo período de 2024 e uma queda de 11,4% quando comparado ao trimestre anterior. O ROE recorrente situou-se em 16,0%, mantendo-se no patamar recorde do trimestre anterior. Em comparação com o primeiro trimestre de 2024, o ROE apresentou uma expansão de 6,0 pontos percentuais.

Lucro Líquido Recorrente e ROE Recorrente
(R$ milhões e %)



Os resultados do 1T25 refletem a maturidade da nossa estratégia. Mantivemos a liderança no *core business* (financiamento de veículos leves usados), demonstramos solidez no segmento de Atacado, avançamos na diversificação do portfólio e seguimos fortalecendo nosso banco relacional.

Como uma instituição tradicional 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 conservadorismo, resultando em uma menor originação durante o trimestre, mas assegurando bons indicadores de qualidade de ativos e solidez no balanço.

Análise de **Desempenho**

Lucro Líquido Recorrente e ROE Recorrente

No lado das captações, continuamos ampliando e diversificando nossas fontes de captação, incluindo a expansão dos depósitos de pessoas físicas. Em 1º de abril, concluímos uma captação internacional de *Senior Unsecured Notes* no valor de US$ 500 milhões através da nossa nova *branch* em Luxemburgo, contribuindo para a diversificação das fontes de captação do banco.

É importante mencionar que os resultados do 1T25 passaram a seguir a nova norma de contabilidade seguindo as diretrizes da Resolução CMN nº 4.966/21. Esta norma trouxe mudanças no reconhecimento e na mensuração dos ativos financeiros, além de introduzir um modelo de perdas esperadas. Diante disso, houve um aumento no estoque de provisão para perdas de aproximadamente R$ 1,8 bilhão líquido de impostos, ocasionando uma redução no patrimônio líquido. Considerando a abrangência dos ajustes impostos pela Res.4966, o Bacen dispensou a apresentação dos valores comparativos de 2024 nas demonstrações financeiras.

Margem Financeira Bruta

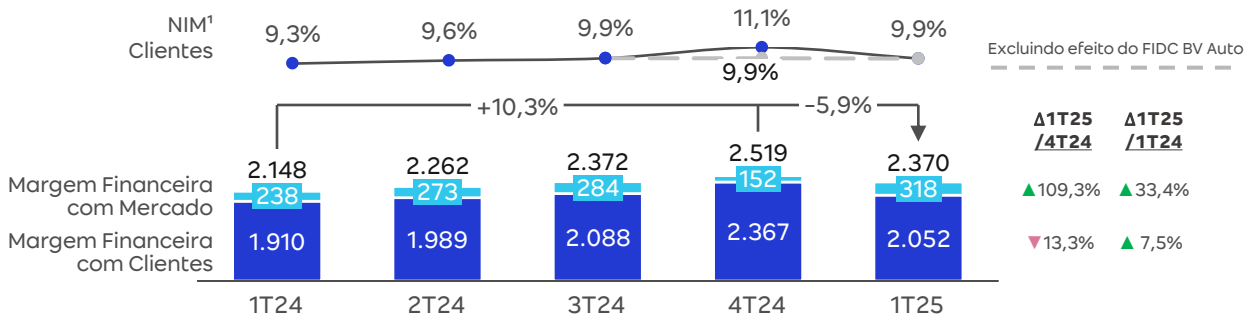
Na comparação com o 1T24, a margem financeira bruta cresceu 10,3% para R$ 2.370 milhões, com expansão de 7,5% na margem com clientes e 33,4% na margem com o mercado.

- A alta de 7,5% vs o 1T24 na margem com clientes reflete, principalmente, o crescimento da carteira de crédito no período, além da priorização da rentabilidade. O NIM clientes[1] registrou alta de 60 bps, de 9,3% no 1T24 para 9,9% no 1T25.
- O aumento de 33,4% na margem financeira com o mercado reflete os resultados oriundos de posições estruturais de hedge, bem como aplicação do patrimônio líquido, além do efeito da mudança na contabilização de hedge decorrente da nova Res. 4.966, que entrou em vigor no início desse ano.

Em relação ao 4T24, a margem financeira bruta no 1T25 recuou 5,9%, com queda de 13,3% na margem com clientes, e expansão de 109,3% na margem com o mercado.

- A queda de 13,3% vs o 4T24 na margem financeira com clientes reflete, principalmente, o efeito do FIDC BV Auto, realizado no 4T24, que gerou um resultado positivo na margem com clientes naquele período. Excluindo-se o efeito do FIDC, a margem financeira com clientes teria registrado variação negativa devido principalmente à menor quantidade de dias corridos no primeiro trimestre. O NIM clientes[1] atingiu 9,9% no 1T25 em linha com o trimestre anterior (excluindo o efeito do FIDC BV Auto no 4T24).
- O crescimento de 109,3% versus o 4T24 na margem financeira com o mercado reflete, sobretudo, o efeito da mudança na contabilização de hedge decorrente da nova Res. 4.966. Também contribuiu o crescimento nos resultados oriundos de posições estruturais de hedge, bem como aplicação do patrimônio líquido.

Margem Financeira Bruta e NIM Clientes
(R$ milhões e %)



1 – *Net Interest Margin*: Quociente entre Margem Bruta clientes e Ativos Médios sensíveis a spread.

Análise de **Desempenho**

Receitas de Serviços e Corretagem de Seguros

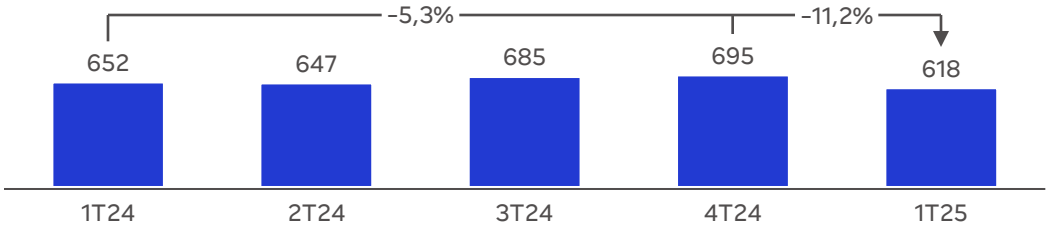
As receitas de serviços e corretagem de seguros totalizaram R$ 618 milhões no 1T25, queda de 5,3% na comparação com o 1T24 e 11,2% sobre o trimestre anterior.

Receitas de Serviços e Corretagem (R$ milhões)	**1T24**	**4T24**	**1T25**	**Variação %**	
				1T25/4T24	**1T25/1T24**
Confecção de Cadastro e Avaliação de Bens	239	242	202	-16,7	-15,4
Receitas de Corretagem de Seguros	235	239	215	-10,0	-8,6
Cartão de crédito	81	91	85	-6,9	4,4
Rendas de Garantias Prestadas	19	20	19	-7,1	-0,4
Comissões sobre Colocação de títulos	41	54	43	-21,1	3,3
Outras[1]	37	49	55	11,9	46,7
Receitas de Serviços e Corretagem	652	695	618	-11,2	-5,3

Em relação ao 1T24, a queda de 5,3% deve-se principalmente pela menor concessão de financiamentos de veículos no período, com reflexo nas receitas de confecção de cadastro e avaliação de bens, além das receitas de corretagem de seguros. 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 8,9 milhões de visualizações por mês, e; ii) Bankly, uma das principais plataformas de Banking as Service do país, atingindo um volume transacionado (TPV) de R$ 29,6 bilhões no trimestre.

Na comparação com o 4T24, a queda de 11,2% também reflete principalmente o menor nível de originação de veículos, com reflexos nas receitas de confecção de cadastro e avaliação de bens, além da menor corretagem de seguros. Também contribuiu para a queda a menor receita oriunda de operações de mercado de capitais (DCM), que apesar do bom desempenho no trimestre, havia registrado volume recorde de operações no 4T24.

Receita de Serviços e Corretagem de Seguros
(R$ milhões)



Custo de Crédito

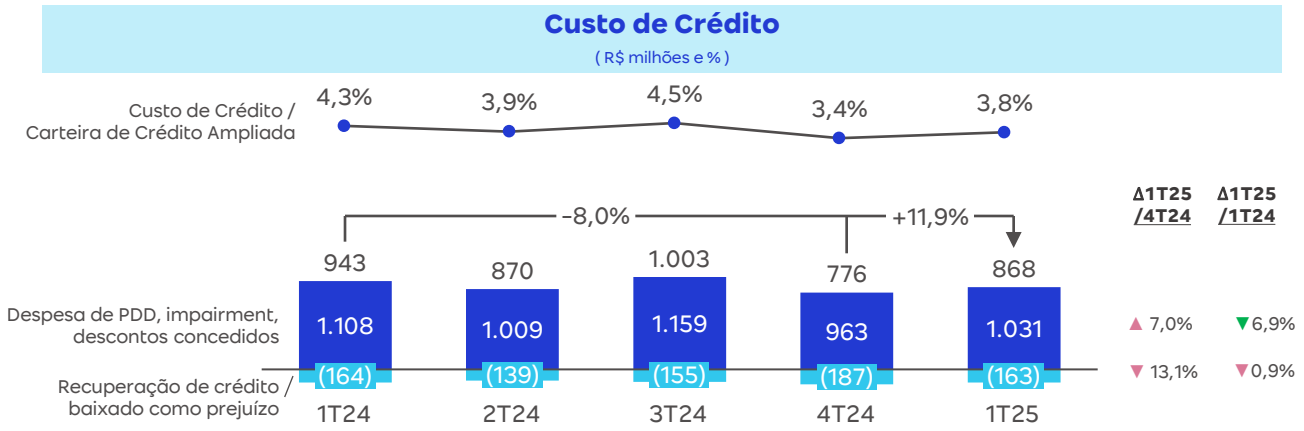
O custo de crédito caiu 8,0% em relação ao 1T24, chegando a R$ 868 milhões no 1T25. O custo sobre a carteira (ampliada) foi de 3,8%, queda de 50 bps comparado ao mesmo período de 2024. A nova Resolução CMN nº 4.966/21, válida desde 01/01/2025, substituiu a perda incorrida da Res. 2.682, pela perda esperada como base para provisão para risco de crédito. Portanto, não é necessário esperar um atraso para fazer ou ajustar a provisão, tornando o modelo preditivo. A redução no custo de crédito, apesar da Res. 4966, se deve principalmente à melhoria nos indicadores de inadimplência no varejo e maior prudência na concessão de crédito.

Comparado ao 4T24, houve um aumento de 11,9% no custo de crédito e um crescimento de 40 bps no custo sobre a carteira, devido principalmente à implementação da Res. 4.966.

1 – Inclui serviços de Banking as a Service, marketplace, shopping, custódia, entre outros

Análise de **Desempenho**

Custo de Crédito



Despesas não Decorrentes de Juros - DNDJ

As despesas não decorrentes de juros (despesas de pessoal + despesas administrativas + outras despesas/receitas operacionais) totalizaram R$ 1.067 milhões no 1T25, queda de 14,2% sobre o 1T24, refletindo sobretudo a queda de outras despesas operacionais, mais do que compensando o aumento nas despesas de pessoal e administrativas.

Despesas de Pessoal e Administrativas (R$ milhões)	**1T24**	**4T24**	**1T25**	**Variação %**	
				1T25/4T24	**1T25/1T24**
Despesas de Pessoal	(420)	(520)	(467)	-10,2	11,0
Proventos e Participação nos resultados (PLR)	(285)	(383)	(326)	-14,9	14,5
Benefícios e encargos sociais	(134)	(134)	(138)	3,3	3,3
Treinamento	(2)	(3)	(2)	-15,7	39,9
Despesas Adm (ex deprec & amort)	(316)	(398)	(346)	-13,1	9,3
Serviços técnicos especializados	(120)	(156)	(160)	2,5	33,0
Processamento de dados	(101)	(125)	(102)	-18,7	1,3
Emolumentos judiciais	(30)	(32)	(26)	-19,3	-15,3
Marketing	(5)	(32)	(15)	-52,8	177,4
Outras	(60)	(53)	(44)	-18,1	-27,4
Depreciação e amortização	(97)	(98)	(110)	12,5	12,8
Despesas Administrativas Total	(414)	(495)	(456)	-8,0	10,1
Total Adm + Pessoal	(834)	(1.015)	(922)	-9,2	10,6
Total ex-depreciação e amortização	(736)	(918)	(812)	-11,5	10,3

As despesas de pessoal atingiram R$ 467 milhões no 1T25, aumento de 11,0% na comparação com o 1T24, devido principalmente ao acordo coletivo realizado em setembro/24; maior *headcount* em 2025 em virtude da aquisição de Bankly, e; aumento na despesa com remuneração variável em 2025 diante da melhora dos resultados no período.

As despesas administrativas (ex-depreciação & amortização) somaram R$ 346 milhões no 1T25, aumento de 9,3% vs o 1T24. O aumento reflete principalmente as maiores despesas com serviços técnicos especializados, além de maiores despesas com marketing.

Na comparação com o 4T24, as despesas de pessoal registraram queda de 10,2%, devido principalmente à menor despesa com remuneração variável no período.

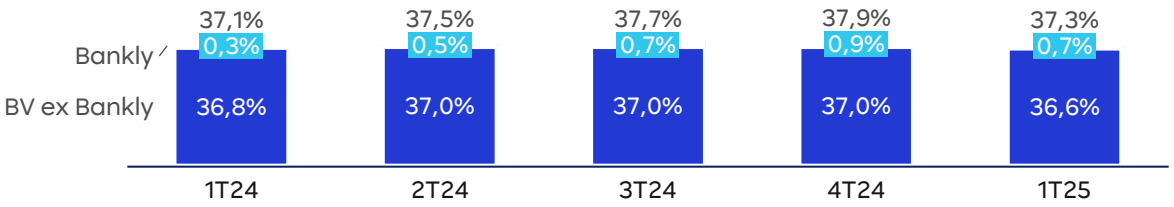
Análise de **Desempenho**

Despesas não Decorrentes de Juros - DNDJ

Já as despesas administrativas (ex-depreciação & amortização) registraram queda de 13,1% sobre o 4T24, refletindo principalmente menores despesas com processamento de dados e marketing.

O **Índice de Eficiência (IE)** encerrou o 1T25 em 37,3%, aumento de 20 bps sobre o 1T24 e redução de 60 bps na comparação com o trimestre anterior. Excluindo-se o efeito da Bankly, o IE seria de 36,6% no 1T25, comparado a e 36,8% no 1T24 e 37,0% no 4T24. Esperamos que o impacto da Bankly no IE seja diluído no tempo, pois além do crescimento nas receitas, a empresa trará sinergias e otimizará a estrutura de custos, contribuindo para ganhos de eficiência na nossa operação.

Índice de Eficiência
(%)



As outras (despesas)/receitas somaram R$ 254 milhões no 1T25, queda de 49,8% sobre o 1T24. A queda observada na comparação com o 1T24 reflete principalmente menores custos associados à produção devido a: i) redução na originação de financiamento de veículos em virtude do cenário macro mais desafiador, e; ii) impacto decorrente da Resolução CMN nº 4.966/21, que alterou a regra de contabilização destas despesas, que passaram a ser diferidas ao longo da vida do contrato.

Na comparação com o 4T24, as outras (despesas)/receitas registraram queda de 66,6% em decorrência dos menores custos associados à produção devido aos mesmos efeitos mencionados no parágrafo anterior. Além disso, contribuiu para a queda as menores despesas relacionadas à baixas contábeis de projetos de tecnologia (atendendo às políticas internas de gestão deste tipo de ativo), com impacto na linha "outras".

Outras Receitas (Despesas) (R$ milhões)	**1T24**	**4T24**	**1T25**	**Variação %**	
				1T25/4T24	**1T25/1T24**
Custos Associados à Produção	(348)	(429)	(164)	-61,7	-52,8
Demandas Cíveis e Fiscais	(44)	(23)	(16)	-30,7	-64,0
Demandas Trabalhistas	(26)	(26)	(15)	-41,3	-43,1
Resultados de Incorporação Imobiliária[1]	8	(1)	3	-316,2	-69,3
Outras	(96)	(284)	(62)	-78,3	-36,0
Total	(507)	(762)	(254)	-66,6	-49,8

1 – Operação em *run-off*

Análise de **Desempenho**

Captações

Encerramos o 1T25 com R$ 93,5 bilhões de *funding* total, uma queda de 7,9% em relação ao trimestre anterior e de 3,1% em relação ao 1T24. A variação em relação ao 4T24 é explicada principalmente pelo menor volume de depósitos interfinanceiros, depósitos a prazo e cessões de crédito. Em relação ao 1T24, além dos menores volumes de depósitos a prazo e cessões de crédito, houve redução no saldo de títulos emitidos no exterior devido ao vencimento do *bond* 2024 (Banvor 24).

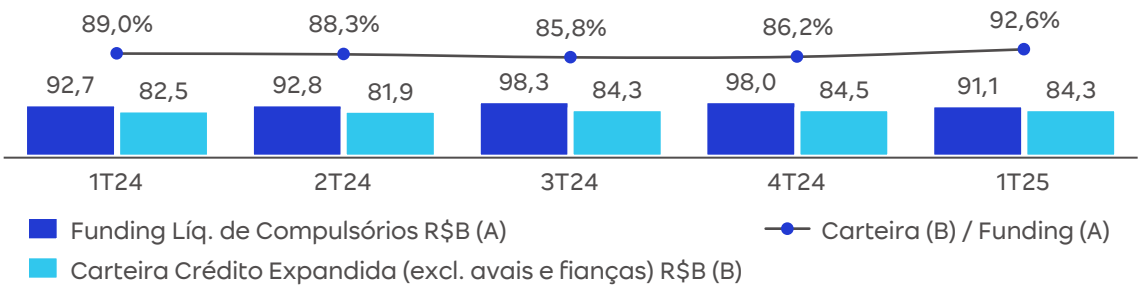
Captações (R$ bilhões)	**1T24**	**4T24**	**1T25**	**Variação %**		**Análise Vertical % 1T25**
				1T25/4T24	**1T25/1T24**	
Letras financeiras[1]	32,5	35,5	38,6	8,8	18,7	41,3
Depósitos a prazo	37,4	34,8	30,9	-11,2	-17,4	33,0
CDB	29,7	27,7	23,7	-14,5	-20,1	25,4
Debêntures	3,0	2,7	3,0	11,7	0,1	3,2
LCA e LCI	4,7	4,3	4,1	-4,1	-11,1	4,4
Títulos emitidos no exterior[1]	6,0	4,3	3,9	-10,1	-35,3	4,2
Cessões de crédito[1]	11,0	9,5	8,1	-14,2	-26,3	8,7
FIDC[1]	0,8	0,7	0,7	-0,5	-3,3	0,8
Empréstimos e Repasses	4,9	7,7	6,9	-10,9	39,8	7,4
Depósitos interfinanceiros	1,4	5,9	1,1	-81,7	-19,7	1,2
Instrumentos de Capital[1]	2,6	3,2	3,3	4,0	29,7	3,5
Letras financeiras subordinadas	1,4	1,7	1,7	-3,0	17,3	1,8
Demais	1,1	1,5	1,7	12,2	45,1	1,8
Total de Captações com Terceiros	96,5	101,6	93,5	-7,9	-3,1	100,0
(-) Depósitos compulsórios	3,8	3,6	2,4	-31,9	-36,5	
(-) Disponibilidades em moeda nacional	0,0	0,0	0,0	-17,0	-29,5	
Total de Captações líquidas de compulsório	92,7	98,0	91,1	-7,1	-1,7	

No dia 01/04/2025, o BV concluiu uma captação internacional de *Senior Unsecured Notes* no valor de US$ 500 milhões, com vencimento em abril de 2028, através de sua 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.

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 58,4% 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 1T25 em 92,6%, comparado a 86,2% no 4T24 e 89,0% no 1T24.

Carteira de Crédito / *Funding*

(%)



1 – Instrumentos estáveis de captação

Análise de **Desempenho**

Liquidez

O banco manteve seu caixa livre em nível conservador. O indicador LCR[1] (*Liquidity Coverage Ratio*), cujo objetivo é mensurar a liquidez de curto prazo dos bancos em cenários de estresse, encerrou o 1T25 em 161%, 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

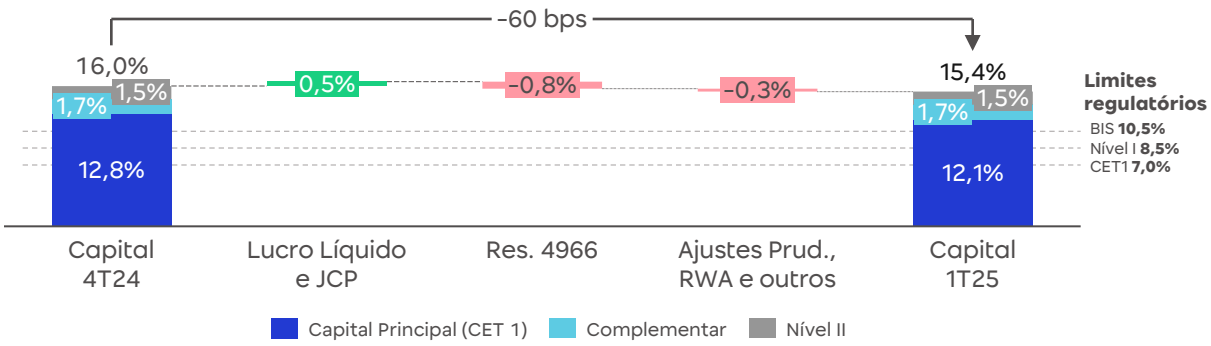
O Índice de Basileia encerrou o 1T25 em 15,4%, com 13,8% de Capital Nível I, sendo 12,1% de Capital Principal e 1,7% de Capital Complementar. O Capital Nível II encerrou em 1,5%.

Índice de Basileia (R$ milhões)	**1T24**	**4T24**	**1T25**	**Variação %**	
				1T25/4T24	**1T25/1T24**
Patrimônio de Referência (PR)	12.654	13.888	13.548	-2,4	7,1
PR Nível I	11.650	12.559	12.212	-2,8	4,8
Principal	10.509	11.084	10.668	-3,8	1,5
Complementar	1.141	1.475	1.544	4,7	35,4
PR Nível II	1.004	1.329	1.336	0,6	33,1
Ativos Ponderados pelo Risco (RWA)	81.618	86.693	88.249	1,8	8,1
Risco de Crédito	74.221	79.229	78.004	-1,5	5,1
Risco de Mercado	943	773	1.071	38,5	13,5
Risco Operacional	6.356	6.588	9.049	37,4	42,4
Riscos associados à serviços de pagamentos	97	103	125	20,8	-
Patrimônio de Referência Mínimo Requerido	6.529	6.935	7.060	1,8	8,1
Capital Nível I	14,3%	14,5%	13,8%	-0,6 p.p.	-0,4 p.p.
Índice de Capital Principal (CET1)	12,9%	12,8%	12,1%	-0,7 p.p.	-0,8 p.p.
Complementar	1,4%	1,7%	1,7%	0,0 p.p.	0,4 p.p.
Capital Nível II	1,2%	1,5%	1,5%	0,0 p.p.	0,3 p.p.
Índice de Basileia (PR/RWA)	15,5%	16,0%	15,4%	-0,6 p.p.	-0,1 p.p.

Na comparação trimestral, o Índice de Basileia registrou redução de 0,6 p.p., explicado principalmente por (i) geração de lucro líquido no trimestre, com impacto de +0,5 p.p., compensado em parte pela declaração de JCP, com impacto de -0,3 p.p.; (ii) implementação das Resoluções 4.966 e 452, com impacto de -0,8 p.p., e; (iii) outros efeitos com impacto de -0,05 p.p..

Índice de Basileia 1T25 vs 4T24

(%)



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/

PÚBLICO

Análise de **Desempenho**

Índice de Basileia

Em relação ao 1T24, o Índice de Basileia caiu 10 bps, registrando uma redução de 0,8 p.p. no CET1 e aumento de 0,4 p.p. no Capital Complementar devido, principalmente a: (i) geração de lucro no período compensado em parte pela declaração de JCP; (ii) novas emissões de capital complementar; (iii) implementação das Resoluções 4.966 e 452, e; (iv) aumento dos ativos ponderados pelo risco. A variação no Capital Nível II está relacionada à emissão de novas dívidas subordinadas que compõem esse Capital.

Ao final do 1T25, 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.

Agência de Rating	Escala Global	Escala Nacional	Perspectiva	Última Atualização
Standard & Poor's	BB	AAA	Estável	Mai/24
Moody's	Ba2	AA+	Estável	Mai/24

Em maio de 2024, o banco BV recebeu um upgrade em sua classificação nacional pela Moody's, passando de AA para AA+, com perspectiva estável. Essa melhoria foi atribuída à resiliência da operação do banco, que manteve indicadores controlados mesmo durante períodos de volatilidade econômica, além da liderança consolidada no financiamento de veículos usados e a diligência na concessão de crédito.

No mesmo mês, a S&P reafirmou o rating do BV tanto em escala Global (BB/estável, em linha com o soberano) quanto em escala Nacional (AAA/estável), destacando a expertise do banco na concessão de crédito e a liderança no financiamento de veículos usados no Brasil.

banco