



Relatório Gerencial de Resultados

3T25

Índice

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

Destaques do 3T25

Resultado robusto com disciplina e eficiência na concessão de crédito

Lucro Líquido Recorrente

R\$ 461 mm

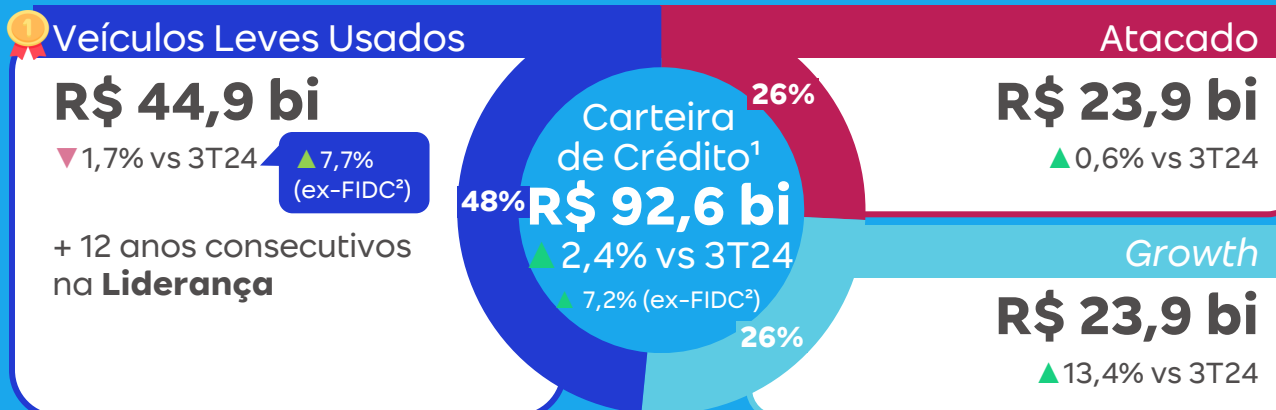
▲ 0,3% t/t ▼ 7,2% a/a

ROE Recorrente

15,0%

▼ 0,1 p.p. t/t -0.0 p.p. a/a

Manutenção da liderança em veículos leves usados, com avanços na diversificação de carteira



Fortalecimento do banco digital

com experiência mais completa e personalizada

R\$ 2,7 bilhões

Originação no banco digital no 9M25 (14% da originação total do Varejo)

+163%

Crescimento no saldo de depósitos vs 3T24

Gestão de riscos sólida, com foco em produtos com garantia, evidenciada por **métricas de balanço robustas**

Inadimplência 90 dias

4,8%³

vs 4,8% no 2T25

Cobertura 90 dias

179%

vs 190% no 2T25

Índice de Basileia

16,7%

vs 16,1% no 2T25



1 – Carteira de Crédito Ampliada; 2 – Excluindo as carteiras cedidas para o FIDC BV Auto 1 (2024) e FIDC BV Auto 2 (2025); 3 – Over 90-360 dias. A partir do 1º trimestre de 2025, o indicador over-90 inclui a carteira de títulos e valores mobiliários

Destaques do 3T25

Principais Informações e Indicadores Financeiros

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

Análise dos Resultados Gerenciais	3T24	2T25	3T25	9M24	9M25	Variação %		
						3T25/ 2T25	3T25/ 3T24	9M25/ 9M24
Resultados (R\$ milhões)								
Receitas totais (i) + (ii)	3.057	2.867	2.919	8.766	8.774	1,8%	-4,5%	0,1%
Margem financeira bruta (i)	2.372	2.311	2.295	6.782	6.976	-0,7%	-3,2%	2,9%
Receita de serviços e corretagem (ii)	685	556	624	1.984	1.798	12,1%	-8,9%	-9,4%
Custo de crédito	(1.003)	(924)	(880)	(2.817)	(2.669)	-4,7%	-12,3%	-5,3%
Despesas adm. e de pessoal	(923)	(907)	(919)	(2.608)	(2.740)	1,3%	-0,5%	5,1%
Despesas adm. e de pessoal excl. depreciação e amortização	(821)	(796)	(805)	(2.299)	(2.408)	1,1%	-1,9%	4,8%
Lucro Líquido Recorrente	496	459	461	1.180	1.400	0,3%	-7,2%	18,6%
Balanço Patrimonial (R\$ milhões)								
Total de ativos	143.662	147.001	150.059	143.662	150.059	2,1%	4,5%	4,5%
Carteira de crédito ampliada	90.393	91.318	92.600	90.393	92.600	1,4%	2,4%	2,4%
Segmento Atacado (inclui PME)	25.937	26.046	26.665	25.937	26.665	2,4%	2,8%	2,8%
Segmento Varejo	64.456	65.272	65.935	64.456	65.935	1,0%	2,3%	2,3%
Recursos captados	102.515	93.939	95.713	102.515	95.713	1,9%	-6,6%	-6,6%
Patrimônio líquido	14.542	13.400	13.570	14.542	13.570	1,3%	-6,7%	-6,7%
Índice de Basiléia (%)	16,2%	16,1%	16,7%	16,2%	16,7%	0,6 p.p.	0,5 p.p.	0,5 p.p.
Índice de Capital Nível I (%)	14,7%	14,5%	15,3%	14,7%	15,3%	0,7 p.p.	0,5 p.p.	0,5 p.p.
Índice de Capital Principal (%)	13,0%	12,7%	12,9%	13,0%	12,9%	0,1 p.p.	-0,1 p.p.	-0,1 p.p.
Indicadores de Desempenho (%)								
Retorno sobre Patrimônio Líquido ¹ (ROAE)	15,0%	15,1%	15,0%	12,1%	15,4%	-0,1 p.p.	0,0 p.p.	3,3 p.p.
Retorno sobre Ativo Total Médio ² (ROAA)	1,4%	1,3%	1,2%	1,1%	1,3%	0,0 p.p.	-0,2 p.p.	0,2 p.p.
Net Interest Margin ³ (NIM) Clientes	9,9%	9,8%	9,5%	9,6%	9,7%	-0,4 p.p.	-0,5 p.p.	0,1 p.p.
NIM total ⁴ (Clientes + Mercado)	7,7%	7,4%	7,2%	7,2%	9,9%	-0,3 p.p.	-0,5 p.p.	2,7 p.p.
Índice de Eficiência (IE) ⁵	37,7%	37,3%	37,5%	37,7%	37,5%	0,2 p.p.	-0,2 p.p.	-0,2 p.p.
Inadimplência (over-90)	4,4%	4,8%	4,8%	4,4%	4,8%	0,0 p.p.	0,4 p.p.	0,4 p.p.
Estágio 3 / Carteira	-	8,2%	8,8%	-	8,8%	0,6 p.p.	n/a	n/a
Índice de Cobertura (over-90)	172%	190%	179%	172%	179%	-11 p.p.	7 p.p.	7 p.p.
Índice de Cobertura (Estágio 3)	-	73%	74%	-	74%	1 p.p.	n/a	n/a
Outras Informações								
Colaboradores ⁶ (quantidade)	4.455	4.566	4.685	4.455	4.685	2,6%	5,2%	5,2%

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

Pilares Estratégicos

Visão estratégica

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

Fortalecer e sustentar o **core business**

Produtos

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

Estratégia

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

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

Diversificar receitas alavancando nossos principais *capabilities*

Produtos

- Empréstimo com garantia de veículo (EGV)
- Financiamento de painéis solares
 - Financiamento de motos, veículos pesados e leves novos
 - Cartão de crédito
- Crédito para pequenas e médias empresas (PME)
 - Corretora de seguros
- *Banking as a Service* (Bankly)
- *Marketplace* automotivo (Napista)
 - Shopping BV

Estratégia

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

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

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

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

Produto

- Banco digital

Estratégia

Nossa estratégia inclui construir uma relação duradoura com nossos clientes, aumentando a satisfação e o engajamento, posicionando nosso Banco Digital como um hub central desse relacionamento.

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 o core business

Diversificar receitas alavancando nossos principais *capabilities*

Fortalecimento da abordagem **relacional** com nossos clientes PF

Financiamento de Veículos Leves Usados

Com cerca de três décadas de atuação, o BV consolidou *capabilities* estratégicos que sustentam sua liderança no segmento de veículos leves usados. Operamos por meio de uma ampla e eficiente rede de distribuição, com presença nacional e cerca de 26 mil lojistas e concessionárias parceiras. Nossa plataforma digital, simples e intuitiva, permite que mais de 97% das análises de crédito sejam realizadas de forma totalmente automatizada em segundos. O processo de contratação do financiamento é 100% digital — da simulação à assinatura do contrato — reforçando nossa proposta de valor centrada na agilidade e na experiência do cliente. Em 2025 (9M25), sustentamos nossa liderança no segmento, esta que já perdura há mais de 12 anos consecutivos.

Complementando nossa presença física, o **NaPista** consolidou-se, em menos de dois anos de operação, como um dos principais marketplaces automotivos do Brasil. A plataforma segue em forte expansão, impulsionada por uma interface amigável e tecnologia inovadora de busca, com os leads crescendo 37,5% na comparação anual. Ao final do 3T25, o NaPista contava com mais de 260 mil veículos anunciados.



Buscando aprofundar o entendimento sobre a dinâmica de preços dos veículos usados no Brasil, lançamos durante o trimestre o **IBV Auto**. Trata-se de um indicador desenvolvido para medir, com precisão e base metodológica robusta, a variação de preços de veículos leves usados no país e em diferentes regiões. O índice oferece uma visão clara sobre a evolução dos valores conforme motor, modelo, ano de fabricação e localização, contribuindo para uma análise mais precisa das tendências do setor.

Por fim, reforçamos nosso compromisso com a sustentabilidade: somos o primeiro e único banco a compensar integralmente as emissões de CO₂ dos veículos que financiamos.



Atacado¹

O BV tem sólida tradição como banco de Atacado, que é composto pelo segmento Corporate (empresas com faturamento anual entre R\$ 300 milhões e R\$ 4,0 bilhões) e Large Corporate (acima de R\$ 4,0 bilhões) + Instituições Financeiras. Nossa atuação vai além do crédito tradicional, com presença relevante em soluções de mercado de capitais (*DCM – Debit Capital Market*), câmbio, derivativos e gestão de caixa (*cash management*), reforçando nossa proposta de valor como parceiro estratégico para nossos clientes.

1. Excluindo carteira PME



Pilares Estratégicos

Fortalecer e sustentar o *core business*

Diversificar receitas alavancando nossos principais *capabilities*

Fortalecimento da abordagem *relacional* com nossos clientes PF

Mapeamos oportunidades estratégicas de crescimento e **diversificação nas áreas de crédito** — com foco em produtos com garantia — e em **serviços financeiros**, ampliando nosso portfólio de soluções e fortalecendo o relacionamento com os clientes.

Financiamento de Painéis Solares

Atuamos no financiamento de painéis solares para residências e pequenas empresas, segmento que somos líderes, por meio de nossa ampla rede de distribuição com nossos parceiros integradores. Além disso, contamos com o Meu Financiamento Solar (MFS), nossa plataforma digital especializada em financiamento de sistemas de energia solar.

Cartão de Crédito

O cartão de crédito desempenha um importante papel em nossa estratégia de fortalecer o relacionamento com nossos clientes do Varejo. Oferecemos um portfólio variado de cartões para atender às necessidades individuais de cada cliente, incluindo opções como o BV Livre, BV Mais e BV Único, que proporcionam benefícios como programas de pontos, *cashback*, descontos na anuidade e assistência veicular.

Corretora de Seguros

A BV Corretora é uma das maiores do país e desempenha papel relevante na estratégia de diversificação de receitas do banco, com forte sinergia com o negócio de financiamento de veículos e crescente presença no segmento corporativo. Atuamos em parceria com as principais seguradoras em atuação no mercado, oferecendo soluções completas para pessoas físicas e jurídicas. Nosso portfólio inclui seguros veicular, prestamista, residencial, odontológico, vida, acidentes pessoais, além de assistências como funeral e para animais de estimação. Por meio da parceria com a Lockton, atuamos em seguros corporativos, oferecendo soluções em crédito, riscos cibernéticos, climáticos, agrícolas, patrimoniais e proteção da cadeia logística.

Empréstimo com Garantia de Veículo (EGV)

O EGV, segmento que o BV é líder, 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.

Motos, Veículos 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.

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.

Plataforma Bankly (*Banking as a Service*)

A Bankly oferece soluções completas de Banking as a Service para empresas que desejam integrar serviços financeiros aos seus próprios produtos, sem a necessidade de se tornarem instituições financeiras. Com uma arquitetura aberta e integração via API's, a Bankly disponibiliza funcionalidades como conta digital, Pix, boletos e transferências, emissão de cartões, KYC, antifraude e gestão de folha de pagamento.



Pilares Estratégicos

Fortalecer e sustentar o core business

Diversificar receitas alavancando nossos principais *capabilities*

Fortalecimento da abordagem relacional com nossos clientes PF

Avanços da Estratégia Relacional no 3T25

No terceiro trimestre de 2025, o banco BV consolidou avanços relevantes em sua estratégia relacional, reforçando o compromisso de entregar uma experiência cada vez mais completa e personalizada aos clientes. A atuação integrada entre inovação em produtos, engajamento da base e excelência operacional sustentou o crescimento e a diversificação dos resultados.

Novos produtos e features lançados durante o trimestre

✓ Tag veicular

Implementamos a funcionalidade de solicitação e desbloqueio pelo app BV

✓ Cashback na parcela

Programas de *cashback* para clientes que pagam parcelas de financiamento no débito automático

✓ Conta digital

✓ Empréstimos

✓ Tag veicular

✓ Pix

✓ Seguros

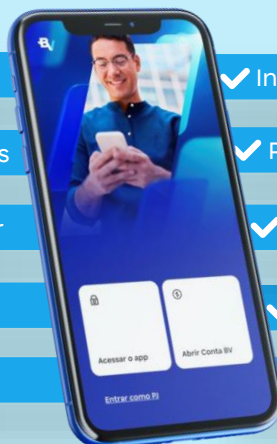
✓ Investimentos

✓ Pagamentos

✓ Shopping

✓ Cartão de Crédito

✓ Débito automático



Engajamento

Tais avanços na ampliação de soluções e na melhoria da experiência dos nossos clientes tem impactado positivamente nos indicadores de engajamento. Exemplo disso é o volume total transacionado (TPV¹) no banco digital, que atingiu R\$ 14,5 bilhões no acumulado (9M25), representando um avanço de 38,6% em relação ao mesmo período de 2024. A originação de crédito via banco relacional somou R\$ 2,7 bilhões no 9M25, com crescimento de 36,0% na mesma base de comparação, representando 14% da originação total do Varejo. Além disso, a base de depósitos cresceu 163% na comparação com o mesmo período do ano anterior, refletindo maior confiança e recorrência no uso da conta digital BV.

R\$ 2,7 bilhões
Originação 9M25

14% da originação total do Varejo (vs 9% no 9M24)

+163%
Saldo de depósitos

Crescimento sobre o ano anterior

CDB é no BV

Use o código
CDBNOBV9
para abrir
sua conta



Rende
120%
do CDI

Invista com segurança e resgate quando quiser.

1. Volume total de pagamentos. Somente cash out.

Análise de Desempenho



Veículos Leves Usados

R\$ 44,9 bi

▼ 1,7% vs 3T24

▲ 7,7%
(ex-FIDC³)

+ de 12 anos consecutivos
na **Liderança**

Diferenciais competitivos:

- Capilaridade:
+26 mil revendas,
parceiros lojistas
- Eficiência:
97% das
análises de
crédito
automáti-
cas
- Inovação
e transfor-
mação
digital:
Esteira de
contratação
100% digital
- **NA PISTA**
uma empresa banco BV
portal inteligente de
veículos, integrado à oferta
de financiamento do BV
com mais de 260 mil
anúncios

48%
Veículos
Leves
Usados
48%

Carteira
de Crédito¹
R\$ 92,6 bi

▲ 2,4% vs 3T24

▲ 7,2% (ex-FIDC³)

Atacado

R\$ 23,9 bi

▲ 0,6% vs 3T24

Crescimento consistente em
mercado de capitais

TVM Privado

▲ 9,8% vs 3T24

Corporate

▲ 6,1% vs 3T24

Corporate
15%

26%

Large e
Instituições
Financeiras
11%

Demais
1%

PME
3%

EGV²
5%

Cartões
5%

Painéis
Solares
4%

Motos,
Pesados
e Novos
8%

Growth

R\$ 23,9 bi

▲ 13,4% vs 3T24

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

Motos, Pesados e Novos

▲ 29,8% vs 3T24

EGV²

▲ 25,3% vs 3T24

PME

▲ 25,7% vs 3T24

Análise de Desempenho

Carteira de Crédito

A carteira de crédito ampliada cresceu 2,4% em relação ao 3T24, atingindo R\$ 92,6 bilhões ao final do 3T25. Desconsiderando-se o efeito do FIDC BV Auto 1 e 2 (realizados no 4T24 e 3T25), o crescimento seria de 7,2%. O segmento de Varejo registrou expansão de 2,3% (ou 9,0% ex-FIDC), encerrando o período em R\$ 65,9 bilhões, representando 71,2% da carteira total. Já o portfólio do Atacado cresceu 2,8% no período, para R\$ 26,7 bilhões, e representava 28,8% da carteira total. Na comparação com o 2T25, a carteira total cresceu 1,4%, com expansão de 1,0% no Varejo 2,4% no Atacado.

Carteira de Crédito (R\$ milhões)	3T24	2T25	3T25	Variação %	
				3T25/2T25	3T25/3T24
Segmento Varejo (a)	64.456	65.272	65.935	1,0	2,3
Veículos Leves Usados	45.622	44.749	44.851	0,2	-1,7
Demais Veículos (motos, pesados e novos)	5.528	6.709	7.175	6,9	29,8
Empréstimos e financiamentos	8.760	9.003	9.080	0,8	3,7
Cartão de Crédito	4.547	4.811	4.829	0,4	6,2
Segmento Atacado (b)	11.328	9.717	9.628	-0,9	-15,0
Corporate	6.259	5.669	5.949	4,9	-5,0
Large Corporate + Inst. Financeiras	4.145	2.948	2.655	-9,9	-36,0
Pequenas e Médias Empresas	925	1.099	1.025	-6,8	10,8
Carteira (a+b)	75.785	74.989	75.563	0,8	-0,3
Carteira Atacado Ampliada (b+c+d)	25.937	26.046	26.665	2,4	2,8
Avais e Fianças Prestados (c)	6.058	5.831	5.934	1,8	-2,0
TVM Privado (d)	8.551	10.498	11.103	5,8	29,8
Carteira Ampliada (a+b+c+d)	90.393	91.318	92.600	1,4	2,4

Durante o trimestre, mantivemos a eficiência e a disciplina na concessão de crédito. Diante do cenário ainda desafiador com altas taxas de juros e elevado nível de comprometimento de renda das famílias, mantivemos a maior seletividade na concessão para preservar a qualidade do balanço.

No varejo, temos retomado gradativamente os níveis de originação à medida que os indicadores preditivos de qualidade dos ativos têm apresentado robustez. Apesar do recuo de 1,7% na carteira de veículos leves em relação ao 3T24, o crescimento seria de 7,7% sem o efeito do FIDC BV Auto. Destacam-se, em 2025, os financiamentos de motos, pesados e novos com crescimento expressivo de 29,8% sobre o 3T24, além do Empréstimo com Garantia Veicular, com expansão de 25,3% vs o 3T24. Ainda no Varejo, a carteira de painéis solares registrou queda de 11,0% vs o 3T24 e o portfólio de cartões segue registrando crescimento gradual (+6,2% vs 3T24) com bons indicadores de qualidade.

No atacado, a carteira segue registrando crescimento moderado (+2,8% vs 3T24), também reflexo do maior conservadorismo na política de crédito, não deixando de atender nossos clientes, mas preservando a qualidade do nosso balanço e a rentabilidade do portfólio. Adicionalmente, temos observado em 2025 uma maior atividade do mercado de capitais por parte das empresas para captar recursos. Nesse sentido, a carteira de TVM privado cresceu 29,8% na comparação com o 3T24. A carteira Corporate (ampliada) cresceu 6,1% vs 3T24. Já a carteira de Large Corporate (ampliada) + IF recuou 6,2% vs 3T24. Por fim, o portfólio de PME registrou crescimento de 25,7% vs 3T24.

Análise de Desempenho

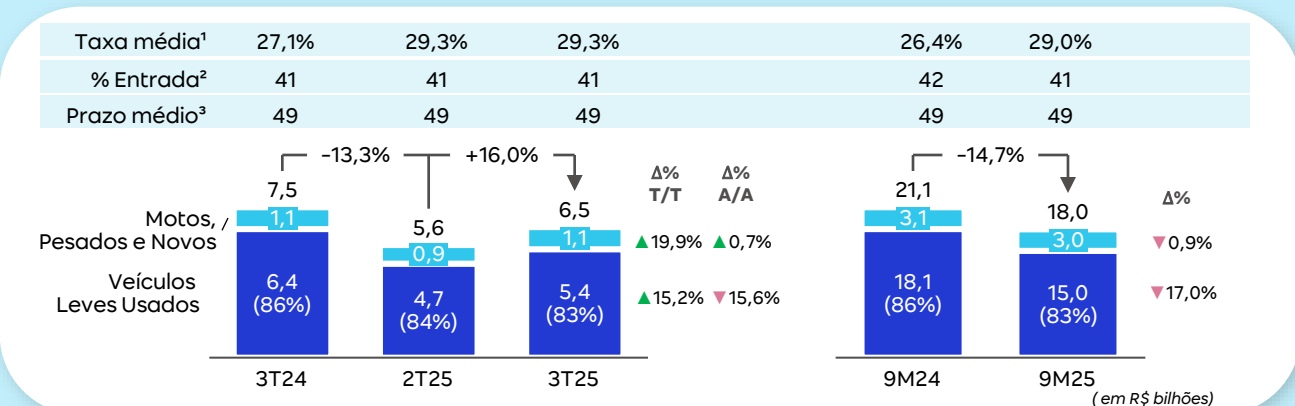
Financiamento de Veículos

Originação de Financiamento de Veículos

No 3T25, observamos uma retomada nos níveis de originação de financiamento de veículos, acompanhada pela estabilização dos índices de inadimplência. Apesar dessa evolução, o cenário macroeconômico segue desafiador, exigindo cautela diante do patamar elevado das taxas de juros e do comprometimento de renda das famílias.

Nesse contexto, a originação totalizou R\$ 6,5 bilhões, representando crescimento de 16,0% em relação ao 2T25. O segmento de veículos leves usados avançou 15,2%, mantendo a liderança do BV no mercado. Os demais segmentos (motos, veículos pesados e novos) registraram expansão de 19,9%, com destaque para o forte desempenho em veículos pesados.

Na comparação anual, a originação permanece abaixo dos níveis de 2024, especialmente em leves usados, que recuou 15,6% frente ao 3T24 e 17,0% no acumulado dos nove meses. Já os demais segmentos apresentaram estabilidade nas duas bases de comparação.

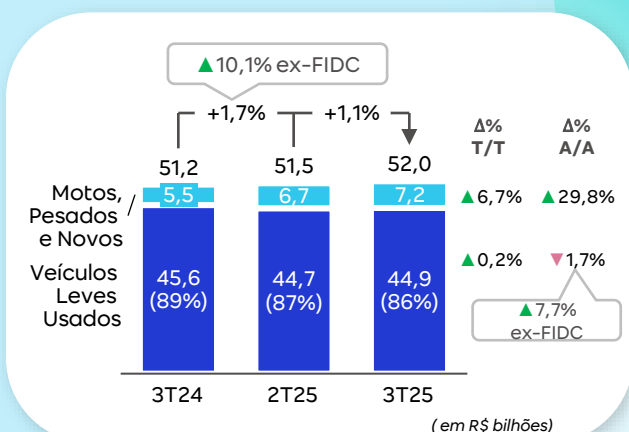


Carteira de Financiamento de Veículos

A carteira de financiamento de veículos atingiu R\$ 52,0 bilhões ao final do 3T25, um crescimento de 1,1% sobre o trimestre anterior e 1,7% nos últimos doze meses. Excluindo-se o efeito do FIDC BV Auto 1 e 2, a carteira teria registrado crescimento de 10,1% na comparação com o 3T24.

O portfólio de veículos leves usados, que representava 86,2% da carteira total de veículos ao final do 3T25, alcançou R\$ 44,9 bilhões no encerramento do trimestre, com um crescimento de 0,2% na comparação trimestral e queda de 1,7% em comparação ao 3T24. Excluindo-se o efeito do FIDC BV Auto 1 e 2, a carteira de Leves Usados teria registrado crescimento de 7,7% sobre o 3T24.

A carteira dos demais veículos (13,8% da carteira total de veículos) registrou um crescimento de 6,7% e 29,8% em relação ao 2T25 e 3T24, respectivamente, atingindo R\$ 7,2 bilhões no encerramento do 3T25.



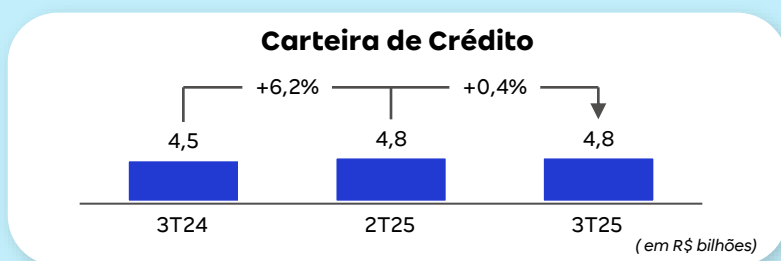
Análise de Desempenho

Cartões de Crédito

O cartão de crédito tem um papel central em nossa estratégia relacional, indo além de sua função como meio de pagamento. Ele atua como uma alavanca de fidelização e geração de valor, fortalecendo o vínculo com nossa base e ampliando o engajamento com nossos produtos e serviços.

Durante o 3T25, mantivemos nossa disciplina na emissão de novos cartões, além da gestão rigorosa dos limites, o que tem sido essencial para preservar a qualidade do portfólio diante do atual cenário macroeconômico.

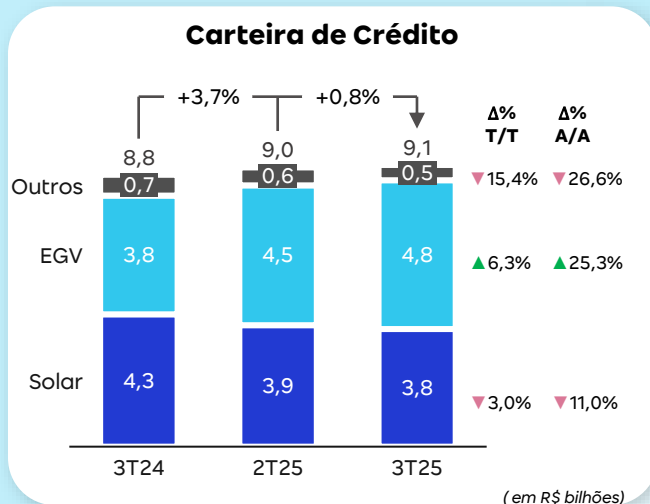
A carteira de cartões encerrou o trimestre em R\$ 4,8 bilhões, representando um crescimento de 0,4% frente ao trimestre anterior e 6,2% na comparação com o 3T24. O volume transacionado atingiu R\$ 3,9 bilhões no trimestre, crescimento de 4,2% sobre o 3T24.



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

Para complementar nosso portfólio de Varejo, oferecemos financiamento de painéis solares e Empréstimo com Garantia de Veículo (EGV), segmentos nos quais somos líderes de mercado. Adicionalmente, nosso portfólio de Varejo inclui Crédito Consignado Privado e Empréstimo Pessoal. Este portfólio alcançou R\$ 9,1 bilhões ao final do 3T25, representando um crescimento de 0,8% sobre o trimestre anterior e 3,7% em relação ao mesmo período de 2024. O principal destaque foi a expansão do portfólio de EGV, que registrou um aumento de 6,3% sobre o 2T25 e 25,3% em relação ao 3T24, atingindo R\$ 4,8 bilhões ao final do 3T25.

A carteira de financiamento de painéis solares, por sua vez, totalizou R\$ 3,8 bilhões ao término do 3T25, apresentando uma redução de 3,0% e 11,0% em comparação ao 2T25 e 3T24, respectivamente. A queda na carteira é atribuída principalmente à redução nos preços dos painéis solares nos últimos anos, impactando na diminuição do ticket médio financiado, além da maior seletividade na concessão decorrente do ambiente macroeconômico. Vale destacar que o BV mantém sua posição de liderança no mercado de financiamento de placas solares para pessoas físicas e pequenos comércios.



Por fim, a carteira de outros empréstimos, composta majoritariamente pelo consignado privado, totalizava R\$ 488 milhões no encerramento do 3T25, representando uma redução de 15,4% sobre o 2T25 e 26,6% na comparação com o 3T24.

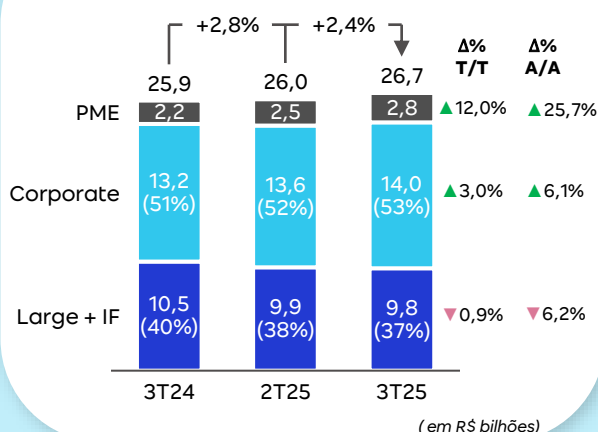
Análise de Desempenho

Atacado

A carteira (ampliada) do Atacado atingiu R\$ 26,7 bilhões no encerramento do 3T25, expansão de 2,4% em relação ao 2T25 e 2,8% na comparação com o 3T24. Diante do cenário macro ainda desafiador, mantivemos nossa forte disciplina na concessão de crédito, com foco em rentabilidade e qualidade de ativos. Conforme já mencionamos anteriormente, continuamos observando uma migração para operações de mercado de capitais por parte das empresas. Nesse sentido, a carteira de TVM privado cresceu 29,8% na comparação com o 3T24.

A carteira do segmento Corporate (ampliada) avançou 6,1% vs o 3T24, para R\$ 14,0 bilhões, e já representa 52,6% da carteira do Atacado. Na comparação com o trimestre anterior, o crescimento foi de 3,0%. A carteira do segmento Large Corporate + Instituições Financeiras, por sua vez, finalizou o 3T25 em R\$ 9,8 bilhões, recuando 0,9% na comparação com o 2T25 e 6,2% frente ao 3T24. Este segmento representava 36,9% da carteira total do Atacado ao final do 3T25. Por fim, a carteira de PME, que tem como foco a antecipação de recebíveis, encerrou o trimestre em R\$ 2,8 bilhões, o que representa uma expansão de 12,0% e 25,7% sobre o 2T25 e 3T24, respectivamente. O segmento de PME representava 10,5% da carteira total do Atacado no encerramento do 3T25.

Carteira de Crédito (Ampliada)



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

Atacado Exposição por Setor	3T24		3T25	
	R\$ milhões	Part. (%)	R\$ milhões	Part. (%)
Instituições Financeiras	3.211	12%	3.668	14%
Agroindústria / Agroquímica	3.189	12%	3.531	13%
PME	2.231	9%	2.968	11%
Indústria	1.973	8%	2.960	11%
Serviços	1.204	5%	1.370	5%
Açúcar e etanol	1.128	4%	1.169	4%
Construção Civil	1.118	4%	1.086	4%
Telecomunicações	1.500	6%	1.052	4%
Varejo	937	4%	1.008	4%
Cooperativas	756	3%	789	3%
Project Finance	656	3%	637	2%
Óleo & Gás	1.627	6%	609	2%
Montadoras/Concessionárias	863	3%	594	2%
Mineração	409	2%	448	2%
Energia Elétrica	735	3%	431	2%
Locadoras	291	1%	298	1%
Saneamento	163	1%	238	1%
Saúde	316	1%	237	1%
Farmacêutico	120	0%	119	0%
Outros	3.508	14%	3.455	13%
Total Geral	25.937	100%	26.665	100%

Análise de Desempenho

Qualidade da Carteira de Crédito

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

Qualidade da Carteira de Crédito (R\$ milhões, exceto quando indicado)	3T24	2T25	3T25
Saldo em Atraso 90-360 dias	3.389	4.078	4.158
Índice de Inadimplência 90-360 dias ¹	4,4%	4,8%	4,8%
Índice de Inadimplência 90-360 dias Varejo	5,1%	6,1%	6,1%
Índice de Inadimplência 90-360 dias Veículos	4,4%	5,6%	5,5%
Índice de Inadimplência 90-360 dias Atacado ¹	0,6%	0,5%	0,8%
Baixas para Prejuízo (a)	(834)	(293)	(338)
Recuperação de Crédito (b)	155	243	92
Perda Líquida (a+b)	(679)	(50)	(246)
Perda Líquida / Carteira de Crédito (anualizada)	3,6%	0,3%	1,3%
Saldo de PDD ²	5.815	9.276	9.652
Saldo de PDD / Carteira de Crédito	7,7%	12,4%	12,8%
Índice de Cobertura 90 dias	172%	190%	179%

Índice de Inadimplência 90-360 dias¹ ("Over-90")

O indicador over-90 encerrou o 3T25 em 4,8%, em linha com o trimestre anterior, com estabilidade no portfólio do Varejo e leve aumento no indicador no Atacado. Na comparação com o 3T24, o over-90 registrou elevação de 0,4 p.p..

Over-90 Varejo

O over-90 do Varejo encerrou o 3T25 em 6,1%, em linha com o trimestre anterior, o que já reflete os ajustes na política de crédito implementados ao longo do ano para fazer frente ao cenário macro mais desafiador. Nesse sentido, o over-90 do nosso principal negócio, o financiamento de veículos, já apresentou recuo de 0,1 p.p. na comparação trimestral, para 5,5%. Desde o início de 2025, o mercado de financiamento de veículos (dados do Bacen) registrou elevação de 1,2 p.p. no over-90, comparado a 0,9 p.p. da carteira do BV.

Importante ressaltar que o FIDC BV Auto impactou o indicador over-90, visto que a transação contemplou somente contratos adimplentes, causando, portanto, um "efeito denominador" pela redução da carteira adimplente. Excluindo-se o efeito do FIDC, o over-90 do portfólio de veículos seria de 5,3% no encerramento do trimestre.

Over-90 Atacado

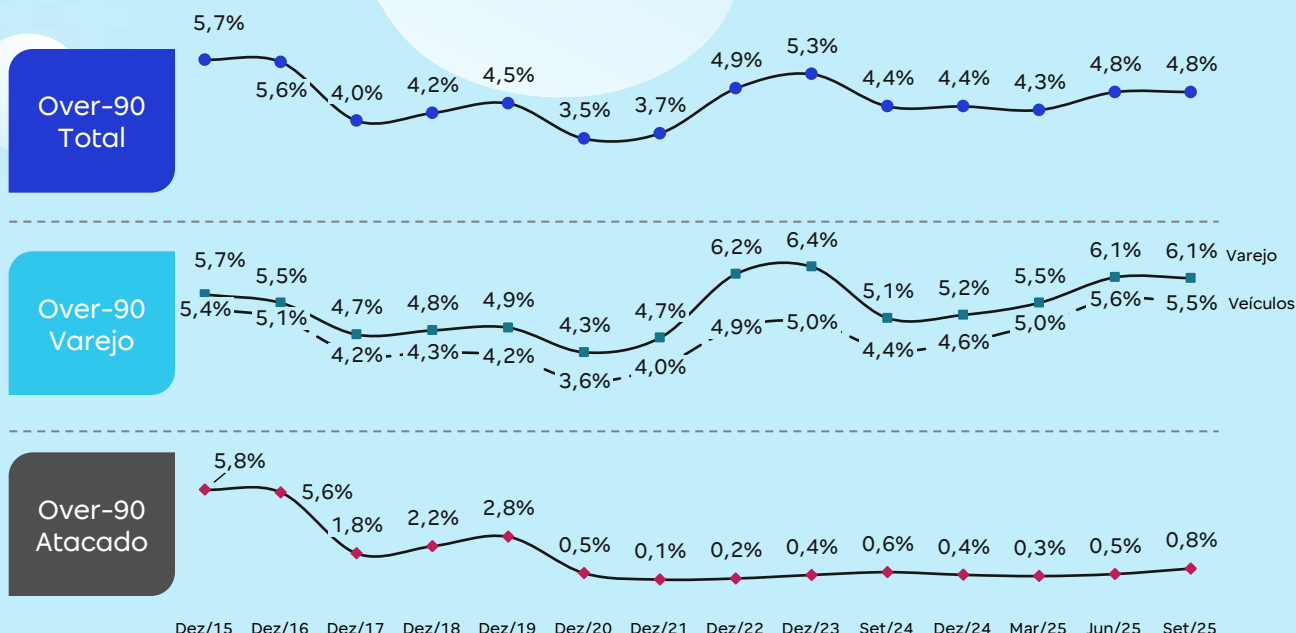
O over-90 da carteira do Atacado encerrou o trimestre em patamar saudável, de 0,8%, comparado a 0,5% no 2T25. Na comparação com o 3T24, o indicador apresentou alta de 0,2 p.p..

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

1 - A partir do 1º trimestre de 2025, o indicador over-90 inclui a carteira de títulos e valores mobiliários; 2 - Inclui provisões para garantias financeiras prestadas e o saldo de provisão de crédito genérica contabilizado no passivo na linha "Outros Passivos"

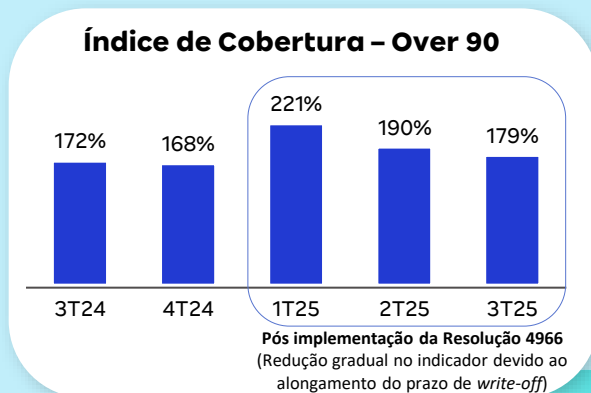
Análise de Desempenho

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



Índice de Cobertura - Over-90

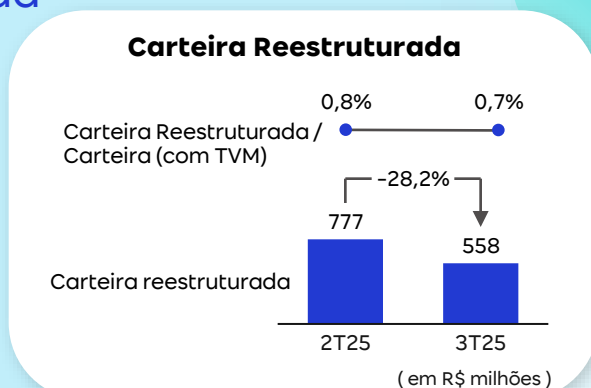
O índice de cobertura para saldos em atraso acima de 90 dias encerrou o trimestre em 179%, comparado a 190% no 2T25 e 172% no 3T24. Apesar da queda observada no trimestre, ainda permanecemos com o Índice de Cobertura acima na média histórica, explicado sobretudo pela mudança regulatória referente a Res. 4.966, em vigor desde 1º de janeiro de 2025, que substituiu o modelo de perda incorrida da Res. 2.682 pelo modelo de perda esperada.



Write-offs e Carteira Reestruturada

A baixa de créditos para prejuízo da carteira (write-off) foi de R\$ 226 milhões no 3T25, e o write-off sobre carteira de crédito gerenciada (incluindo TVM) foi de 0,3%.

O saldo da carteira reestruturada no encerramento do 3T25 era de R\$ 558 milhões, representando 0,7% da carteira de crédito (com TVM). O Índice de Cobertura da carteira reestruturada era de 85,7% no fechamento do 3T25 (86,1% no 2T25).



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

Análise de Desempenho

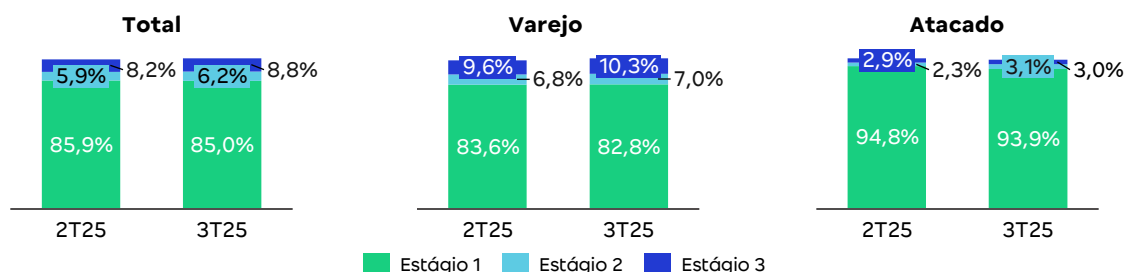
Indicadores de Qualidade do Crédito Res. CMN N° 4.966/21

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

Carteira por Estágio¹

O Estágio 3 sobre a carteira, encerrou o 3T25 em 8,8%. No Varejo, a métrica foi de 10,3%, enquanto na carteira do atacado, o indicador ficou em 3,0%.

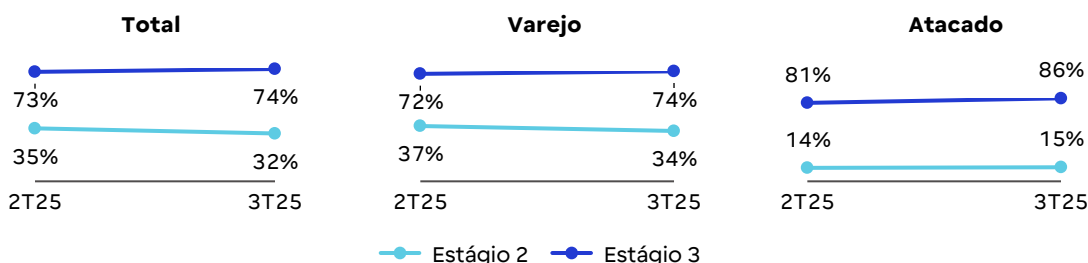
Carteira de Crédito por Estágio



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 74% no fechamento do 3T25, sendo 74% na carteira do Varejo e 86% na carteira do Atacado.

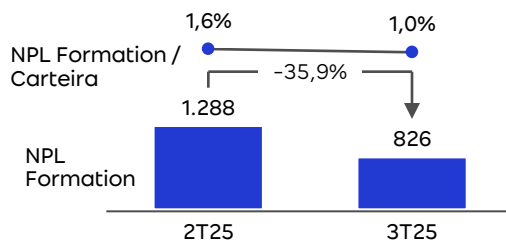
Cobertura por Estágio



Formação de Estágio 3 (NPL Formation)

O NPL formation² recuou 35,9% no 3T25, para de R\$ 826 milhões.

A relação entre o NPL formation e a carteira de crédito (carteira com TVM) recuou para 1,0%, contra 1,6% no trimestre anterior.



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

Análise de Desempenho

Reconciliação entre Resultado Contábil e Gerencial

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

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

DRE (R\$ milhões)	3T25 Contábil	Efeitos não Recorrentes	Reclassificações Gerenciais	3T25 Gerencial
Receitas Totais (i + ii)	2.540	0	379	2.919
Margem Financeira Bruta (i)	1.916	0	379	2.295
Receita de serviços e corretagem (ii)	624	0	(0)	624
Custo de Crédito	(562)	0	(318)	(880)
Outras Receitas/Despesas	(1.452)	5	(61)	(1.509)
Despesas de pessoal e administrativas	(1.029)	0	110	(919)
Despesas tributárias	(116)	0	0	(116)
Outras receitas (despesas)	(308)	5	(172)	(475)
Resultado antes da tributação sobre o Lucro	525	5	0	530
Imposto de renda e contribuição social	(42)	(2)	0	(44)
Participação de não controladores	(25)	0	0	(25)
Lucro Líquido Recorrente	458	3	0	461

DRE (R\$ milhões)	9M25 Contábil	Efeitos não Recorrentes	Reclassificações Gerenciais	9M25 Gerencial
Receitas Totais (i + ii)	7.907	0	867	8.774
Margem Financeira Bruta (i)	6.109	0	867	6.976
Receita de serviços e corretagem (ii)	1.798	0	(0)	1.798
Custo de crédito	(1.775)	0	(894)	(2.669)
Outras Receitas/Despesas	(4.247)	19	27	(4.201)
Despesas de pessoal e administrativas	(3.131)	0	391	(2.740)
Despesas tributárias	(501)	0	0	(501)
Outras receitas (despesas)	(614)	19	(364)	(959)
Resultado antes da tributação sobre o Lucro	1.885	19	0	1.903
Imposto de renda e contribuição social	(435)	(8)	0	(443)
Participação de não controladores	(61)	0	0	(61)
Lucro Líquido Recorrente	1.389	10	0	1.400

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)	3T24	2T25	3T25	9M24	9M25
Lucro Líquido Contábil					
(-) Eventos não Recorrentes	-4	-4	-3	-10	-10
Amortização de Ágio	-4	-4	-3	-10	-10
Lucro Líquido Recorrente	496	459	461	1.180	1.400

Análise de Desempenho

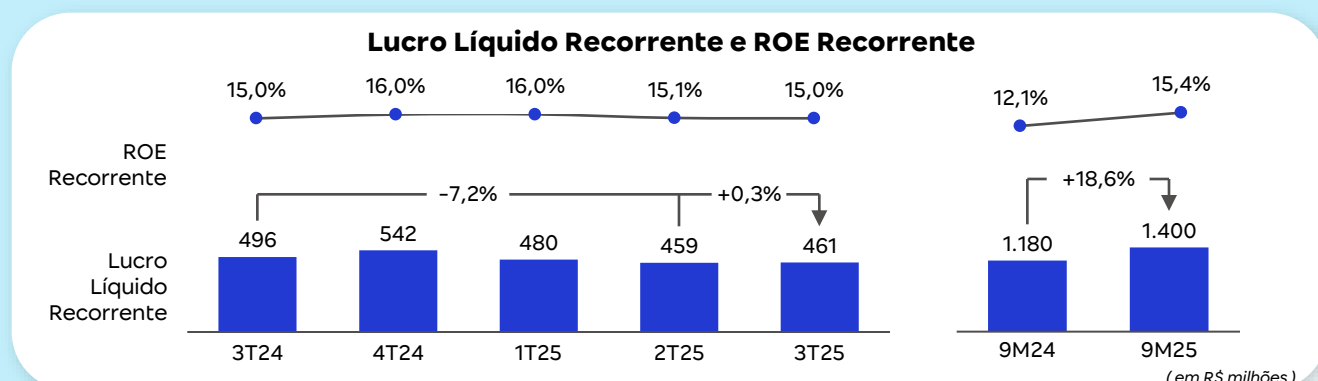
Demonstração de Resultados Gerencial

Demonstração de Resultado Gerencial (R\$ milhões)						Variação %		
	3T24	2T25	3T25	9M24	9M25	3T25/ 2T25	3T25/ 3T24	9M25/ 2S24
Receitas Totais (i + ii)	3.057	2.867	2.919	8.766	8.774	1,8	-4,5	0,1
Margem Financeira Bruta (i)	2.372	2.311	2.295	6.782	6.976	-0,7	-3,2	2,9
Margem Financeira com Clientes	2.088	2.079	2.051	5.986	6.183	-1,3	-1,7	3,3
Margem Financeira com Mercado	284	232	244	796	793	5,1	-14,2	-0,3
Receita de Serviços e Corretagem (ii)	685	556	624	1.984	1.798	12,1	-8,9	-9,4
Custo de Crédito	(1.003)	(924)	(880)	(2.817)	(2.669)	-4,7	-12,3	-5,3
Outras Receitas/Despesas	(1.608)	(1.313)	(1.509)	(4.642)	(4.201)	14,9	-6,2	-9,5
Despesas de Pessoal e Adm	(923)	(907)	(919)	(2.608)	(2.740)	1,3	-0,5	5,1
Despesas tributárias	(188)	(187)	(116)	(483)	(501)	-37,9	-38,3	3,7
Outras Receitas (Despesas)	(497)	(220)	(475)	(1.551)	(959)	115,4	-4,5	-38,1
Resultado antes dos impostos	445	630	530	1.307	1.903	-15,9	18,9	45,7
Imposto de Renda e Contr. Social	67	(154)	(44)	(76)	(443)	-71,2	-166,2	483,8
Participação de Não Controladores	(17)	(17)	(25)	(51)	(61)	49,6	49,2	19,2
Lucro Líquido Recorrente	496	459	461	1.180	1.400	0,3	-7,2	18,6
Retorno sobre Patrimônio (ROE)	15,0%	15,1%	15,0%	12,1%	15,4%	-0,1 p.p.	0,0 p.p.	3,3 p.p.
Índice de Eficiência (IE)	37,7%	37,3%	37,5%	37,7%	37,5%	0,2 p.p.	-0,2 p.p.	-0,2 p.p.

Lucro Líquido Recorrente e ROE Recorrente

No 3T25, o BV registrou **lucro líquido recorrente** de R\$ 461 milhões, queda de 7,2% em relação ao 3T24 e crescimento marginal de 0,3% frente ao trimestre anterior. O **ROE recorrente** atingiu 15,0%, estável na comparação anual e 0,1 p.p. abaixo do 2T25.

No acumulado de nove meses (9M25), o lucro líquido somou R\$ 1,4 bilhão, alta de 18,6% sobre o 9M24, com ROE de 15,4%, expansão de 3,3 p.p. frente aos 12,1% do mesmo período do ano anterior.



Durante o trimestre, seguimos executando nosso plano estratégico com disciplina na concessão de crédito, priorizando rentabilidade e operações com garantia e melhor perfil de risco. Essa abordagem contribuiu para redução do custo de crédito e estabilidade nos índices de inadimplência.

Apesar do ambiente macroeconômico desafiador, nossos modelos preditivos permitiram retomada gradual na originação de crédito, favorecendo também a recuperação das receitas de serviços. Mantivemos rigor na gestão de despesas, apesar do impacto do dissídio em setembro. Por fim, destacamos a qualidade do balanço, sustentada por indicadores sólidos de cobertura, liquidez e capital (Basileia).

Análise de Desempenho

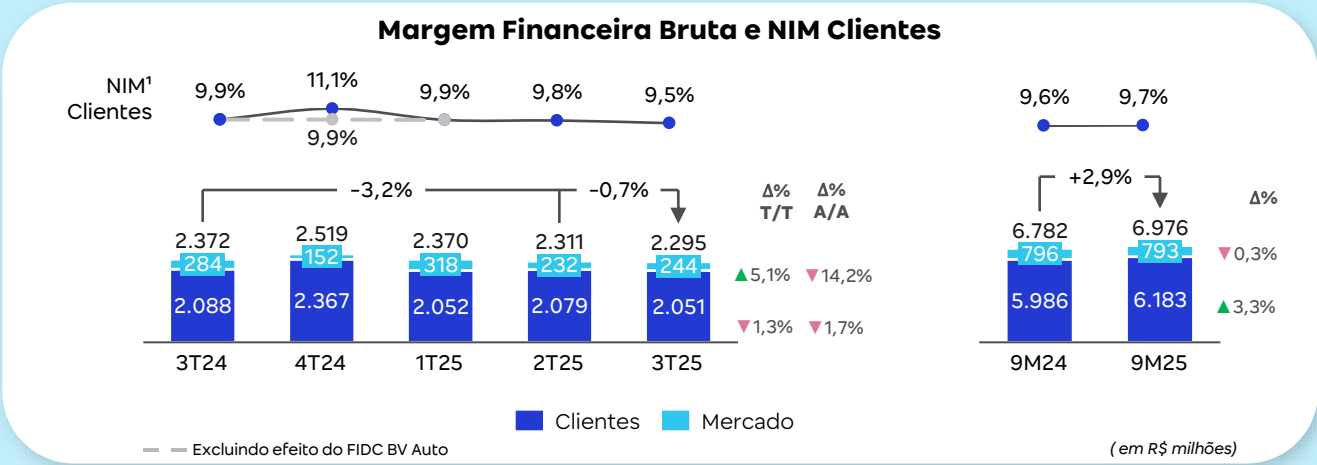
Margem Financeira Bruta

A **margem com clientes** totalizou R\$ 2.051 milhões no 3T25, redução de 1,3% frente ao 2T25 e de 1,7% em relação ao 3T24. O NIM clientes recuou 0,3 p.p., para 9,5%, ante 9,8% no trimestre anterior e 9,9% no mesmo período de 2024.

Apesar da manutenção dos spreads, refletindo disciplina na política de preços, a queda decorre principalmente do efeito da Resolução 4.966, que estendeu o prazo de *write-off*, prolongando no balanço carteiras em atraso que não auferem receita.

No acumulado do ano (9M25), a margem com clientes cresceu 3,3%, alcançando R\$ 6.183 milhões, com NIM em 9,7% (+0,1 p.p.), impulsionado pelo crescimento da carteira.

A **margem com o mercado** somou R\$ 244 milhões no trimestre, alta de 5,1% sobre o 2T25 e queda de 14,2% frente ao 3T24. No acumulado, atingiu R\$ 793 milhões, estável em relação ao mesmo período do ano anterior.



Receitas de Serviços e Corretagem de Seguros

As **receitas de serviços e corretagem de seguros** totalizaram R\$ 624 milhões no 3T25, alta de 12,1% sobre o trimestre anterior e queda de 8,9% na comparação com o 3T24. No acumulado do ano, as receitas de serviços atingiram R\$ 1.798 milhões, representando um recuo de 9,4% frente ao mesmo período de 2024 (9M24).

Receitas de Serviços e Corretagem (R\$ milhões)	3T24	2T25	3T25	9M24	9M25	Variação %		
						3T25/ 2T25	3T25/ 3T24	9M25/ 9M24
Cadastro e Avaliação de Bens	248	191	220	710	612	15,1	-11,6	-13,8
Receitas de Corretagem de Seguros	241	165	205	693	585	24,2	-14,8	-15,6
Cartão de crédito	87	87	87	251	258	0,4	0,4	3,0
Rendas de Garantias Prestadas	19	20	20	63	59	-3,0	2,6	-6,0
Comissões sobre Colocação de títulos	46	38	40	144	122	5,4	-12,1	-15,6
Outras²	44	55	52	123	162	-5,6	18,4	31,4
Receitas de Serviços e Corretagem	685	556	624	1.984	1.798	12,1	-8,9	-9,4

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

Análise de Desempenho

Receitas de Serviços e Corretagem de Seguros

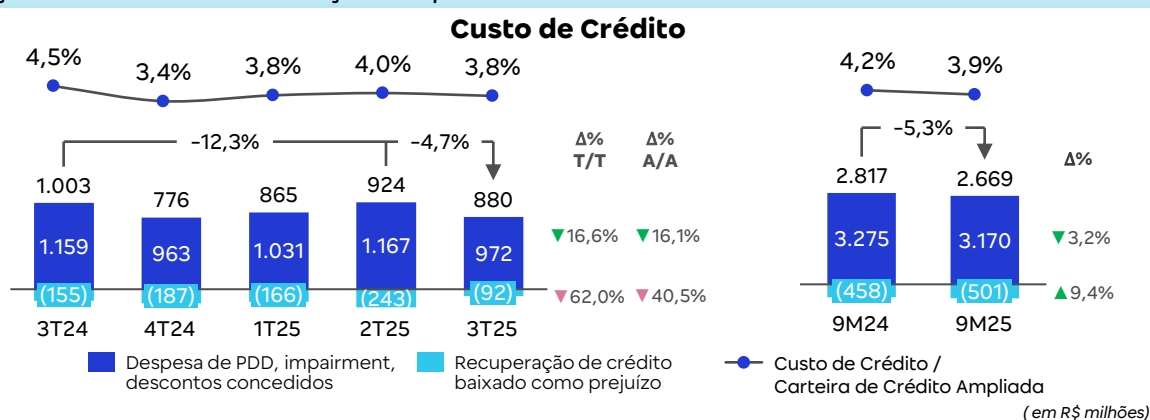
A queda nas receitas de serviços nas comparações com o ano anterior (3T24 e 9M24) é decorrente, principalmente, da menor originação de financiamento de veículos, refletindo, na redução das receitas ligadas à concessão (confeção de cadastro e avaliação de bens, além de corretagens de seguros). Também contribuiu a queda nas comissões sobre colocação de títulos. Essa queda foi parcialmente compensada pelo aumento nas receitas oriundas do portal NaPista, que segue em forte expansão com os leads crescendo 37,5% na comparação anual, e da Bankly, nossa plataforma de *Banking as a Service*.

Já na comparação com o trimestre anterior, a expansão nas receitas de serviços reflete a retomada nos níveis de originação de financiamento de veículos, com reflexo nas receitas ligadas à concessão, inclusive corretagem de seguros que registrou expansão de 24,2%.

Custo de Crédito

O **custo de crédito** totalizou R\$ 880 milhões no 3T25, redução de 4,7% frente ao 2T25 e de 12,3% em relação ao 3T24. O custo sobre a carteira ampliada recuou 0,2 p.p. na comparação trimestral e 0,7 p.p. na anual, para 3,8%. A melhora reflete ajustes na política de crédito para enfrentar um cenário macro desafiador, marcado por juros elevados e recorde de comprometimento de renda das famílias, fatores que pressionam a inadimplência no Sistema Financeiro Nacional.

No acumulado do ano (9M25), o custo de crédito somou R\$ 2.669 milhões, queda de 5,3% frente ao 9M24. O indicador sobre a carteira apresentou melhora de 0,3 p.p., para 3,9%, ante 4,2% no mesmo período do ano anterior. Além da redução nas despesas de PDD, houve aumento de 9,4% nas receitas de recuperação de créditos baixados como prejuízo, reforçando a eficiência das ações implementadas.



Despesas Administrativas e de Pessoal

As **despesas de pessoal** atingiram R\$ 494 milhões no 3T25, aumento de 9,7% na comparação com o 2T25, reflexo principalmente ao acordo coletivo realizado em setembro/25, além do aumento do quadro decorrente de investimentos na força comercial. Na comparação com o 3T24, as despesas de pessoal cresceram 4,8%, também com impacto do aumento no quadro e dissídio, compensado parcialmente pela menor despesa com remuneração variável no 3T25.

Na comparação com o 9M25, as despesas de pessoal somaram R\$ 1.411 milhões, aumento de 7,1% sobre o mesmo período de 2024. Além dos efeitos já mencionados acima, o aumento reflete também o efeito da aquisição de Bankly (consolidada a partir do 2T24).

Análise de Desempenho

Despesas Administrativas e de Pessoal

As **despesas administrativas** (ex-depreciação & amortização) somaram R\$ 311 milhões no 3T25, queda de 10,1% e 10,9% sobre o 2T25 e 3T24, respectivamente. A redução reflete principalmente o ajuste gerencial implementado neste trimestre, com a realocação de despesas relacionadas à cobrança, de “Despesas Administrativas” para “Outras despesas/receitas operacionais”.

No acumulado (9M25), houve incremento de 1,6% com o efeito da realocação mencionada acima sendo compensado pelas maiores despesas com processamento de dados, fundamentais para a transformação digital e para a competitividade do BV, além do aumento nas despesas com consultorias refletidas na linha “serviços técnicos especializados”.

Despesas de Pessoal e Administrativas (R\$ milhões)	3T24	2T25	3T25	9M24	9M25	Variação %		
						3T25/ 2T25	3T25/ 3T24	9M25/ 9M24
Despesas de Pessoal	(472)	(450)	(494)	(1.317)	(1.411)	9,7	4,8	7,1
Proventos e PLR	(335)	(300)	(339)	(911)	(965)	12,9	1,3	6,0
Benefícios e encargos sociais	(134)	(148)	(153)	(398)	(439)	3,1	14,1	10,3
Treinamento	(3)	(2)	(2)	(8)	(6)	33,5	-24,4	-20,5
Despesas Adm (ex deprec & amort)	(349)	(346)	(311)	(981)	(997)	-10,1	-10,9	1,6
Serviços técnicos especializados	(142)	(122)	(134)	(392)	(416)	10,0	-5,5	6,0
Processamento de dados	(93)	(103)	(110)	(275)	(314)	6,6	18,5	14,4
Emolumentos judiciais	(35)	(38)	(9)	(88)	(72)	-76,3	-74,8	-18,3
Marketing	(24)	(30)	(28)	(60)	(71)	-7,6	16,1	17,0
Outras	(55)	(53)	(30)	(166)	(124)	-43,3	-45,1	-25,4
Depreciação e amortização	(102)	(110)	(113)	(309)	(332)	2,9	10,6	7,6
Despesas Administrativas Total	(452)	(456)	(424)	(1.290)	(1.329)	-7,0	-6,0	3,0
Total Adm + Pessoal	(923)	(907)	(919)	(2.608)	(2.740)	1,3	-0,5	5,1
Total ex-depreciação e amortização	(821)	(796)	(805)	(2.299)	(2.408)	1,1	-1,9	4,8

O **Índice de Eficiência** encerrou o 3T25 em 37,5%, elevação de 0,2 p.p. sobre o 2T25, mas redução de 0,2 p.p. na comparação com o 3T24. A despeito da menor originação em 2025, com impacto nas receitas totais do banco, seguimos registrando consistência no Índice de Eficiência, fruto de nosso elevado compromisso com a gestão eficiente dos custos, e iniciativas voltadas para a excelência operacional.

As **outras (despesas)/receitas** somaram R\$ 475 milhões no 3T25, aumento de 115,4% sobre o 2T25 e redução de 4,5% vs o 3T24. No acumulado, outras (despesas)/receitas totalizaram R\$ 959 milhões, redução de 38,1% sobre o mesmo período de 2024.

Outras Receitas (Despesas) (R\$ milhões)	3T24	2T25	3T25	9M24	9M25	Variação %		
						3T25/ 2T25	3T25/ 3T24	9M25/ 9M24
Custos Associados à Produção	(372)	(130)	(182)	(1.058)	(477)	40,7	-51,0	-54,9
Demandas Cíveis e Fiscais	(27)	(61)	(53)	(103)	(130)	-13,0	99,0	26,6
Demandas Trabalhistas	(31)	(31)	(31)	(83)	(77)	-0,1	1,2	-6,3
Resultados de Incorp. Imob.	(2)	(0)	0	10	3	-441,9	-117,7	-71,9
Outras	(66)	2	(208)	(318)	(278)	-	216,4	-12,5
Total	(497)	(220)	(475)	(1.551)	(959)	115,4	-4,5	-38,1

O aumento observado na comparação com o 2T25 reflete principalmente o maior custo associado à produção decorrente do maior volume de originação neste trimestre, além do efeito da realocação gerencial mencionada anteriormente. Já a queda nas comparações com 2024 é decorrente principalmente dos menores custos associados à produção devido a redução na originação de financiamento de veículos, além do efeito do diferimento de custos associados à originação que entrou em vigor em 2025 com a Res. 4.966. Adicionalmente, o período 9M24 foi impactado por maiores despesas relacionadas a baixas contábeis por *impairment* de ativos, com impacto na linha “outras”.

Análise de Desempenho

Captações

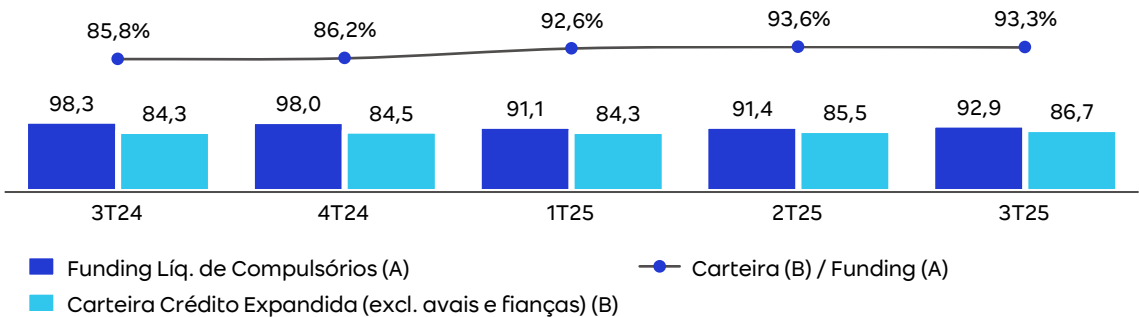
Encerramos o 3T25 com **funding total** de R\$ 95,7 bilhões, crescimento de 1,9% em relação ao trimestre anterior e redução de 6,6% frente ao 3T24.

Na comparação trimestral, destacamos o aumento nas captações de depósitos a prazo (+R\$ 2,1 bilhões), nas cessões de crédito (+R\$ 2,1 bilhões) e nas Letras Financeiras perpétuas (+R\$ 500 milhões). Por outro lado, durante o trimestre houve o vencimento do Banvor 2025 — título emitido no exterior em 2020, no montante de US\$ 600 milhões, além do encerramento da operação de FIDC no período.

Captações (R\$ bilhões)				Variação %		Análise Vertical % 3T25
	3T24	2T25	3T25	3T25/ 2T25	3T25/ 3T24	
Letras Financeiras ¹	35,0	40,8	41,9	2,6	19,7	43,8
Depósitos a Prazo	37,1	28,4	30,4	7,2	-18,0	31,8
CDB	30,5	20,4	22,5	10,4	-26,2	23,5
Debêntures	2,2	3,9	3,6	-6,4	67,0	3,8
LCA e LCI	4,5	4,1	4,3	4,5	-3,6	4,5
Títulos Emitidos no Exterior ¹	4,2	7,2	3,6	-49,6	-13,1	3,8
Cessões de Crédito ¹	10,4	6,8	8,8	30,4	-15,1	9,2
FIDC ¹	0,7	0,8	0,0	-99,0	-99,0	0,0
Empréstimos e Repasses	6,5	5,3	5,5	3,0	-15,7	5,7
Depósitos Interfinanceiros	5,5	1,3	1,5	15,4	-73,3	1,5
Instrumentos de Capital ¹	3,2	3,4	4,0	16,5	26,5	4,2
Letras Financeiras Subordinadas	1,7	1,8	1,8	3,9	9,4	1,9
Demais	1,5	1,7	2,2	29,8	45,6	2,3
Total de Captações com Terceiros	102,5	93,9	95,7	1,9	-6,6	100,0
(-) Depósitos Compulsórios	4,2	2,5	2,5	0,0	-39,3	
(-) Disponib. em moeda nacional	0,0	0,0	0,0	0,0	45,1	
Total de Captações Líquidas de Compulsório	98,3	91,4	93,1	1,9	-5,3	

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 60,9% 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 3T25 em 93,3%, comparado a 93,6% no 2T25 e 85,8% no 3T24.

Carteira de Crédito / Funding



(em R\$ bilhões e %)

1 – Instrumentos estáveis de captação

Análise de Desempenho

Liquidez

O banco manteve seu caixa livre em nível conservador. O indicador LCR¹ (*Liquidity Coverage Ratio*), cujo objetivo é mensurar a liquidez de curto prazo dos bancos em cenários de estresse, encerrou o 3T25 em 153%, 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.

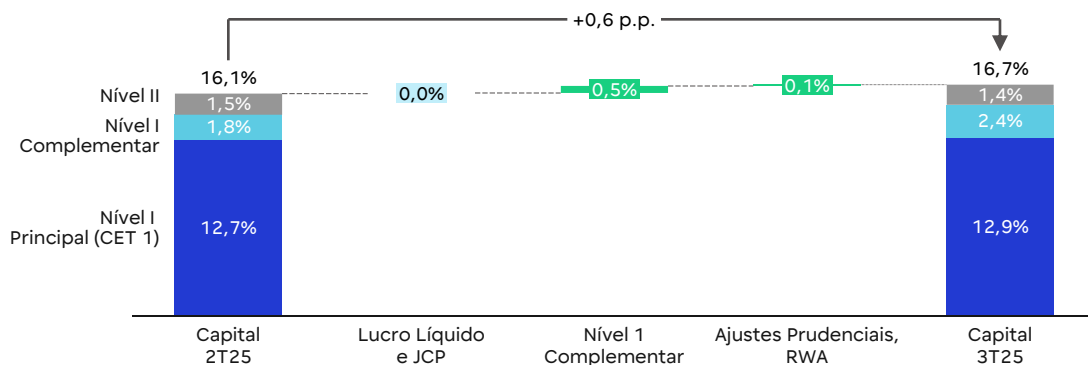
Índice de Basileia

O Índice de Basileia encerrou o 3T25 em 16,7%, com 15,3% de Capital Nível I, sendo 12,9% de Capital Principal e 2,4% de Capital Complementar. O Capital Nível II encerrou em 1,4%.

Índice de Basileia (R\$ milhões)	3T24	2T25	3T25	Variação %	
				3T25/ 2T25	3T25/ 3T24
Patrimônio de Referência (PR)	13.863	14.235	14.704	3,3	6,1
PR Nível I	12.564	12.887	13.431	4,2	6,9
Principal	11.073	11.286	11.337	0,5	2,4
Complementar	1.491	1.601	2.094	30,8	40,4
PR Nível II	1.299	1.349	1.273	-5,6	-2,0
Ativos Ponderados pelo Risco (RWA)	85.408	88.645	88.063	-0,7	3,1
Risco de Crédito	77.394	78.657	78.423	-0,3	1,3
Risco de Mercado	1.323	827	777	-6,1	-41,3
Risco Operacional	6.588	9.106	8.815	-3,2	33,8
Riscos associados à serviços de pagamentos	104	55	49	-11,5	-
Patrimônio de Referência Mínimo Requerido	6.833	7.092	7.045	-0,7	3,1
Capital Nível I	14,7%	14,5%	15,3%	0,7 p.p.	0,5 p.p.
Índice de Capital Principal (CET1)	13,0%	12,7%	12,9%	0,1 p.p.	-0,1 p.p.
Complementar	1,7%	1,8%	2,4%	0,6 p.p.	0,6 p.p.
Capital Nível II	1,5%	1,5%	1,4%	-0,1 p.p.	-0,1 p.p.
Índice de Basileia (PR/RWA)	16,2%	16,1%	16,7%	0,6 p.p.	0,5 p.p.

Na comparação trimestral, o Índice de Basileia registrou aumento de 0,6 p.p., explicado principalmente por (i) geração de lucro líquido no trimestre, com impacto de +0,5 p.p., compensado pela declaração de JCP e dividendos, -0,5 p.p; (ii) novas emissões de capital complementar, +0,5 p.p., e; redução dos ativos ponderados pelo risco, com impacto de +0,1 p.p..

Índice de Basileia 3T25 vs 2T25



Análise de Desempenho

Índice de Basileia

Com relação ao 3T24, o Índice de Basileia aumentou +0,5 p.p., com redução de 0,1 p.p. no CET1 e aumento de 0,6 p.p. no Capital Complementar devido, principalmente a: (i) geração de lucro no período e (ii) novas emissões de capital complementar compensado em parte por (iii) declaração de JCP; (iv) implementação das Resoluções 4.966 e 452 e (v) aumento dos ativos ponderados pelo risco.

Ao final do 3T25, o requerimento mínimo de capital era de 10,50%, sendo 8,50% o mínimo para Capital Nível I e 7,00% para o Capital Principal (CET1).

Rating

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

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

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

