



Relatório Gerencial de Resultados

1T26

Índice

1. Destaques 1T26	pág. 03
2. Estratégia do BV.....	pág. 05
3. Análise do Desempenho	pág. 09
Carteira de Crédito	pág. 10
Qualidade da Carteira	pág. 15
Resultados Gerenciais.....	pág. 19
Captações.....	pág. 23
Capital.....	pág. 25
Rating.....	pág. 26

Destaques do 1T26

Lucro Líquido e ROE consolidados em novo patamar
refletindo disciplina operacional e expansão da carteira de crédito

Lucro Líquido
Recorrente

R\$ 481 mm

▲ 0,2% vs 1T25

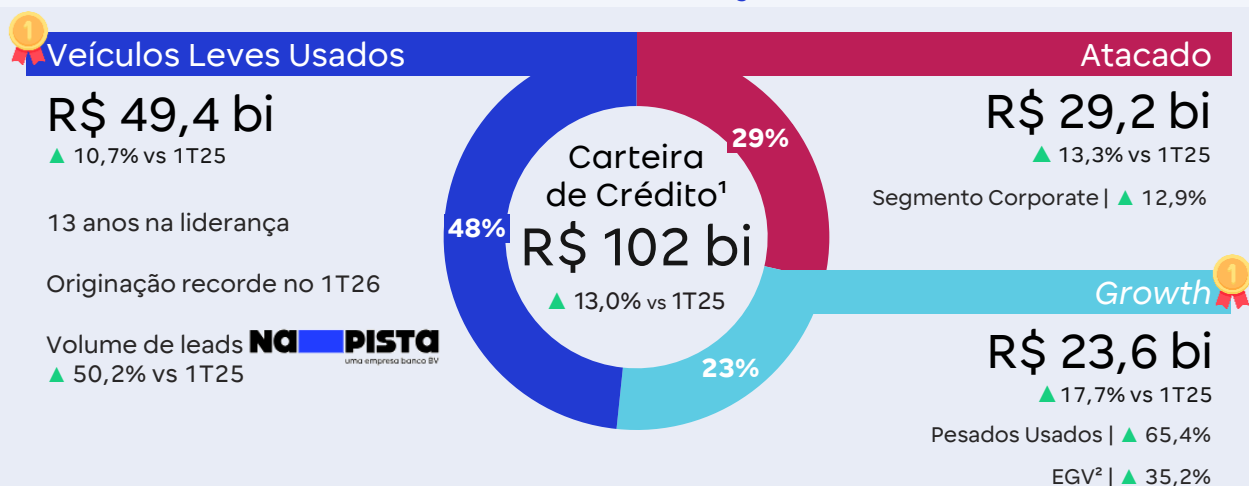
ROE

Recorrente

15,5%

▼ 0,5 p.p. vs 1T25

Liderança mantida nos produtos de varejo com garantia,
com **maior colateralização** da carteira



Estratégia Relacional com avanços em engajamento,
penetração de produtos e monetização

Base de Depósitos
Pessoa-Física

▲ **109%** vs 1T25

Originação de Crédito
via Banco Digital

▲ **63%** vs 1T25

Volume
Transacionado (TPV)³

▲ **41%** vs 1T25

Solidez na gestão de riscos com métricas
de balanço robustas

Índice de
Inadimplência⁴

4,7%

vs 4,7% no 4T25

Índice de
Cobertura⁵

164%

vs 169% no 4T25

Índice de
Basileia

15,0%

vs 16,7% no 4T25

1 – Carteira de Crédito Ampliada; 2 – Empréstimo com Garantia Veicular; 3 – Volume total de pagamentos; 4 – Over 90–360 dias. A partir do 1T25, os indicadores over-90 incluem a carteira de títulos e valores mobiliários; 5 – Cobertura acima de 90 dias

Destaques do 1T26

Principais Informações e Indicadores Financeiros

Na tabela abaixo apresentamos informações e indicadores gerenciais selecionados. A reconciliação entre contábil e gerencial encontra-se na página 18 deste relatório.

Análise dos Resultados Gerenciais	1T25	4T25	1T26	Variação %	
				1T26/ 4T25	1T26/ 1T25
Resultados (R\$ milhões)					
Receitas Totais (i) + (ii)	2.973	3.136	3.103	-1,0%	4,4%
Margem Financeira Bruta (i)	2.356	2.304	2.365	2,7%	0,4%
Receita de Serviços e Corretagem (ii)	618	832	739	-11,2%	19,6%
Custo de Crédito	(865)	(1.029)	(1.288)	25,2%	48,9%
Despesas Administrativas e de Pessoal	(915)	(1.072)	(907)	-15,3%	-0,8%
Despesas Adm. e de pessoal excl. Depreciação e Amort.	(806)	(929)	(777)	-16,4%	-3,7%
Lucro Líquido Recorrente	480	465	481	3,5%	0,2%

Balanco Patrimonial (R\$ milhões)

Total de Ativos	140.688	138.309	149.674	8,2%	6,4%
Carteira de Crédito Ampliada	90.384	97.656	102.133	4,6%	13,0%
Segmento Atacado	25.731	28.323	29.158	2,9%	13,3%
Segmento Varejo	64.653	69.333	72.975	5,3%	12,9%
Recursos Captados	93.522	98.611	106.737	8,2%	14,1%
Patrimônio Líquido	13.008	12.692	12.695	0,0%	-2,4%
Índice de Basileia (%)	15,4%	16,7%	15,0%	-1,7 p.p.	-0,4 p.p.
Índice de Capital Nível I (%)	13,8%	15,3%	13,6%	-1,7 p.p.	-0,3 p.p.
Índice de Capital Principal (%)	12,1%	12,8%	11,2%	-1,6 p.p.	-0,9 p.p.

Indicadores de Desempenho (%)

Retorno sobre Patrimônio Líquido ¹ (ROAE)	16,0%	15,1%	15,5%	0,4 p.p.	-0,5 p.p.
Retorno sobre Ativo Total Médio ² (ROAA)	1,4%	1,3%	1,3%	0,0 p.p.	0,0 p.p.
Net Interest Margin ³ (NIM) Clientes	9,9%	9,5%	9,1%	-0,4 p.p.	-0,8 p.p.
NIM total ⁴ (Clientes + Mercado)	7,6%	7,4%	7,6%	0,2 p.p.	0,0 p.p.
Índice de Eficiência (IE) ⁵ - LTM	37,2%	37,7%	37,3%	-0,4 p.p.	0,1 p.p.
Índice de Eficiência (IE) ⁵ - 3 meses	35,2%	40,5%	33,8%	-6,7 p.p.	-1,3 p.p.
Inadimplência (over-90)	4,3%	4,7%	4,7%	0,0 p.p.	0,4 p.p.
Estágio 3 / Carteira	7,1%	8,7%	9,1%	0,4 p.p.	2,0 p.p.
Índice de Cobertura (over-90)	221%	169%	164%	-5,0 p.p.	-57,4 p.p.
Índice de Cobertura (Estágio 3)	72%	76%	77%	1,7 p.p.	5,2 p.p.

Outras Informações

Colaboradores ⁶ (quantidade)	4.522	4.650	4.424	-4,9%	-2,2%
---	-------	-------	-------	-------	-------

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

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

Pilares Estratégicos

Sustentar e fortalecer o **core business**

Principais Produtos

Direcionadores Estratégicos

Garantir geração de Resultados Recorrentes

Assegurar relevância e competitividade

Gerir riscos com disciplina e tempestividade

Manter eficiência operacional e robustez do modelo

Financiamento de Veículos Leves Usados

Atacado

Atividades com o Mercado

Diversificar receitas alavancando nossos principais *capabilities*

Direcionadores Estratégicos

Alavancar expertise de Veículos Leves Usados em outros produtos

Expandir portfólio com foco em produtos colateralizados

Manter crescimento sustentável e geração contínua de valor no longo prazo

Financiamento de Painéis Solares

Financiamento de Motos, Veículos Pesados Usados e Veículos Leves Novos

Corretora de Seguros

Na Pista (marketplace automotivo)

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

Direcionadores Estratégicos

Aprimorar a experiência do cliente por meio de maior personalização

Oferecer soluções financeiras integradas

Consolidar o app BV como hub de serviços

Fortalecer a fidelização e ampliar o engajamento dos clientes

Conta Digital

Empréstimo com Garantia Veicular

Empréstimo consignado CLT BV

Cartão de crédito

Empréstimo pessoal

Principais habilitadores da estratégia BV

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

Avanços Estratégicos

Liderança no Financiamento de Veículos Leves Usados

Com mais de três décadas de atuação, o banco BV desenvolveu e consolidou competências estratégicas que sustentam sua posição de liderança no segmento de financiamento de veículos leves usados. A atuação é amparada por uma rede de distribuição ampla, capilar e nacional, composta por cerca de 26 mil lojistas e concessionárias parceiras, o que assegura escala, diversificação e proximidade com o mercado consumidor.

A operação é suportada por uma plataforma digital robusta e altamente eficiente, que possibilita que aproximadamente 97% das análises de crédito sejam realizadas de forma automatizada, em poucos segundos, contribuindo para ganhos relevantes de produtividade, consistência na tomada de decisão e qualidade na experiência do cliente. O processo de contratação é integralmente digital, abrangendo da simulação à assinatura do contrato, em linha com a estratégia do banco de priorizar eficiência operacional, conveniência e excelência na jornada do cliente.

Ao final do 1T26, o BV manteve-se líder no mercado de veículos leves usados, posição que vem sendo sustentada de forma consistente há 13 anos consecutivos, refletindo a solidez de seu modelo de negócios, a disciplina na execução estratégica e a recorrente capacidade de adaptação às dinâmicas do mercado.

NaPista: reforça escalabilidade do *marketplace* e registra forte crescimento de leads no 1T26

O NaPista, nosso marketplace automotivo, manteve no 1T26 uma trajetória sólida e consistente de crescimento, reforçando sua posição entre os principais *players* do segmento no Brasil. O desempenho da plataforma reflete a combinação de uma experiência de navegação intuitiva com tecnologia proprietária de busca, que tem elevado a eficiência da conexão entre compradores e vendedores e, ampliado a atratividade da plataforma.

Ao longo do primeiro trimestre de 2026, observou-se expansão sequencial da base de veículos anunciados, que atingiu 285 mil anúncios, sustentada pelo aumento do engajamento dos lojistas e pela ampliação contínua do estoque disponível aos consumidores. Esse movimento confirma a escalabilidade do modelo de negócios e o avanço no processo de consolidação do NaPista no mercado automotivo digital.

O desempenho comercial acompanhou a evolução da oferta. O volume de leads — oportunidades qualificadas de contato geradas para os lojistas — cresceu 8,7% na comparação trimestral e 50,2% em relação ao mesmo período de 2025. A aceleração reflete o avanço da maturidade operacional da plataforma, o fortalecimento do reconhecimento da marca e os ganhos de eficiência proporcionados pela tecnologia proprietária de busca, que tem ampliado de forma consistente a geração de demanda qualificada.

Liderança no Financiamento de Veículos Pesados

O banco BV segue ampliando de forma consistente sua atuação no financiamento de veículos pesados, replicando competências estratégicas já consolidadas no segmento de veículos leves usados, como capilaridade de distribuição, eficiência operacional e disciplina na gestão de riscos. Essa estratégia resultou na consolidação da liderança no segmento, com a carteira registrando crescimento de 65,4% na comparação 1T26 vs 1T25, alcançando R\$ 3,7 bilhões.

Avanços Estratégicos

Liderança no Empréstimo com Garantia de Veículo (EGV)

No âmbito de sua estratégia de ampliação responsável do acesso ao crédito, o banco BV posicionou o Empréstimo com Garantia Veicular (EGV) como um produto estrutural em sua atuação no varejo. Por se tratar de uma modalidade colateralizada, o EGV permite a oferta de condições comerciais mais competitivas, menor nível de risco e soluções adequadas ao perfil financeiro dos clientes, contribuindo para uma concessão de crédito mais eficiente e sustentável.

A execução dessa estratégia tem sido sustentada pela combinação entre modelo operacional robusto, disciplina na gestão de riscos e utilização intensiva de tecnologia, com destaque para a digitalização dos processos de originação e contratação. Nesse contexto, o crédito colateralizado é entendido pelo banco como uma alternativa relevante para ampliar o acesso ao financiamento, em especial para a classe média, segmento historicamente mais exposto a linhas de maior custo.

Como resultado desse direcionamento estratégico, o BV destaca-se como líder nesse mercado e, a carteira de EGV apresentou crescimento de 35,2% na comparação 1T26 vs 1T25, encerrando o trimestre em R\$ 5,7 bilhões. Observou-se, ainda, a aceleração da originação através da nossa plataforma digital, que passou a representar 26,5% do volume total de produção ao final do 1T26, ante 7,8% no 1T25, refletindo avanços consistentes em digitalização, eficiência operacional e experiência do cliente.

Banco referência em financiamento de Painéis Solares pela 10ª vez consecutiva

No primeiro trimestre de 2026, o banco BV registrou crescimento de 24,7% na produção de financiamentos de painéis solares em relação ao mesmo período do ano anterior, refletindo a evolução das iniciativas comerciais e os ganhos de eficiência operacional. O desempenho foi impulsionado pelos avanços na jornada digital, pela maior eficiência da plataforma e pelos efeitos positivos da integração do Meu Financiamento Solar, mesmo diante de um cenário de mercado marcado por queda no ticket médio das placas solares e por um ambiente macroeconômico ainda desafiador.

Além disso, também nos mantivemos líderes desse mercado, reforçando nossa relevância de atuação junto a pessoas físicas e pequenos comércios. O posicionamento do BV foi novamente reconhecido pela pesquisa Greener, que pela 10ª vez consecutiva nos apontou como o banco referência em financiamentos solares no Brasil, sendo o mais utilizado pelos integradores do setor. O reconhecimento evidencia a consistência da estratégia, a confiança do mercado e o papel do banco na ampliação do acesso ao crédito para soluções de energia limpa.

Inteligência Artificial no atendimento Whatsapp do BV

A partir de abril, passamos a operar 100% do atendimento ao cliente no WhatsApp por meio de agentes de Inteligência Artificial. A iniciativa amplia a capacidade de atendimento, garante respostas rápidas e consistentes e fortalece a experiência do cliente no principal canal digital. Com isso, a IA contribui para maior satisfação, engajamento e retenção, ao mesmo tempo em que sustenta uma operação mais escalável e orientada à geração de valor no longo prazo.

Avanços Estratégicos

Estratégia Relacional: consolidando uma experiência completa e personalizada

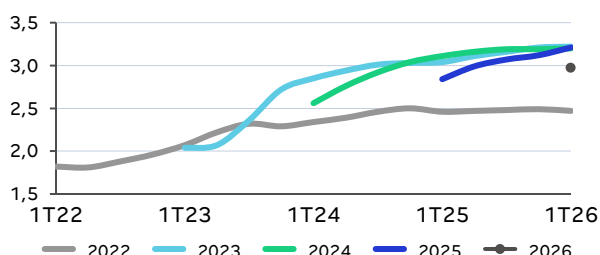
A nossa plataforma digital segue em trajetória consistente de evolução, fortalecendo um modelo essencialmente digital, baseado em crédito com garantia, alto engajamento e relacionamentos de longo prazo. Esse avanço reforça o posicionamento do BV como uma instituição que combina conveniência, responsabilidade e soluções personalizadas alinhadas às necessidades dos clientes. No 1T26, a base de clientes alcançou 4,3 milhões, refletindo a expansão da plataforma digital. A originação digital somou R\$ 1,3 bilhão, crescimento de 63% vs. 1T25, passando a representar 14,4% da originação total do varejo, o que evidencia o papel estratégico da plataforma digital na ampliação da capacidade de distribuição de crédito de forma segmentada e sustentável.

Na frente de *funding*, o banco digital ganhou relevância, com a captação no varejo crescendo 109% vs. 1T25, impulsionada pela maior recorrência de uso e ampliação do portfólio de investimentos. Destaca-se o lançamento do CDB com Renda BV, reforçando o relacionamento com clientes investidores e o posicionamento do BV como plataforma completa de gestão financeira e geração de renda recorrente. A maior transacionalidade da conta também se refletiu no avanço de 39% do TPV vs. 1T25, apoiada pela introdução do Assistente de Pagamentos, que ampliou conveniência, recorrência de uso e relevância da conta no dia a dia financeiro. Como resultado, fortalecem-se os efeitos do *flywheel* relacional, com maior engajamento, captura de dados e, potencial de monetização.

Esse movimento se traduz na evolução consistente dos indicadores-chave de engajamento, satisfação e eficiência da plataforma: o *cross-sell index* das safras do 1T26 atingiu o maior nível histórico, com média de 3 produtos por cliente, impulsionando o ARPAC a R\$ 293 no primeiro trimestre de 2026, crescimento de 6,9% vs. 1T25. Esse maior engajamento contribuiu diretamente para ganhos de eficiência operacional, refletidos na redução do CTS (Cost to Serve) mensal para R\$ 6,6 por cliente no 1T26, frente a R\$ 7,3 no 1T25 (-10%).

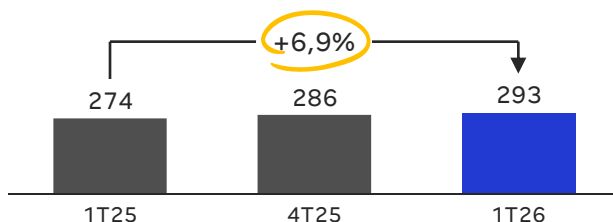
CROSS-SELL INDEX

VISÃO POR SAFRA ANUAL



ARPAC²

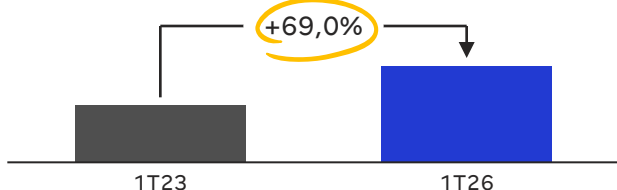
(em R\$)



Adicionalmente, o indicador MAT-30³ da conta cresceu 69% na comparação 1T26 vs. 1T23, enquanto o NPS relacional evoluiu 14 pontos na mesma comparação, reforçando o aumento do engajamento e da satisfação dos clientes da nossa plataforma digital.

MAT-30³

CONTA DIGITAL



NPS

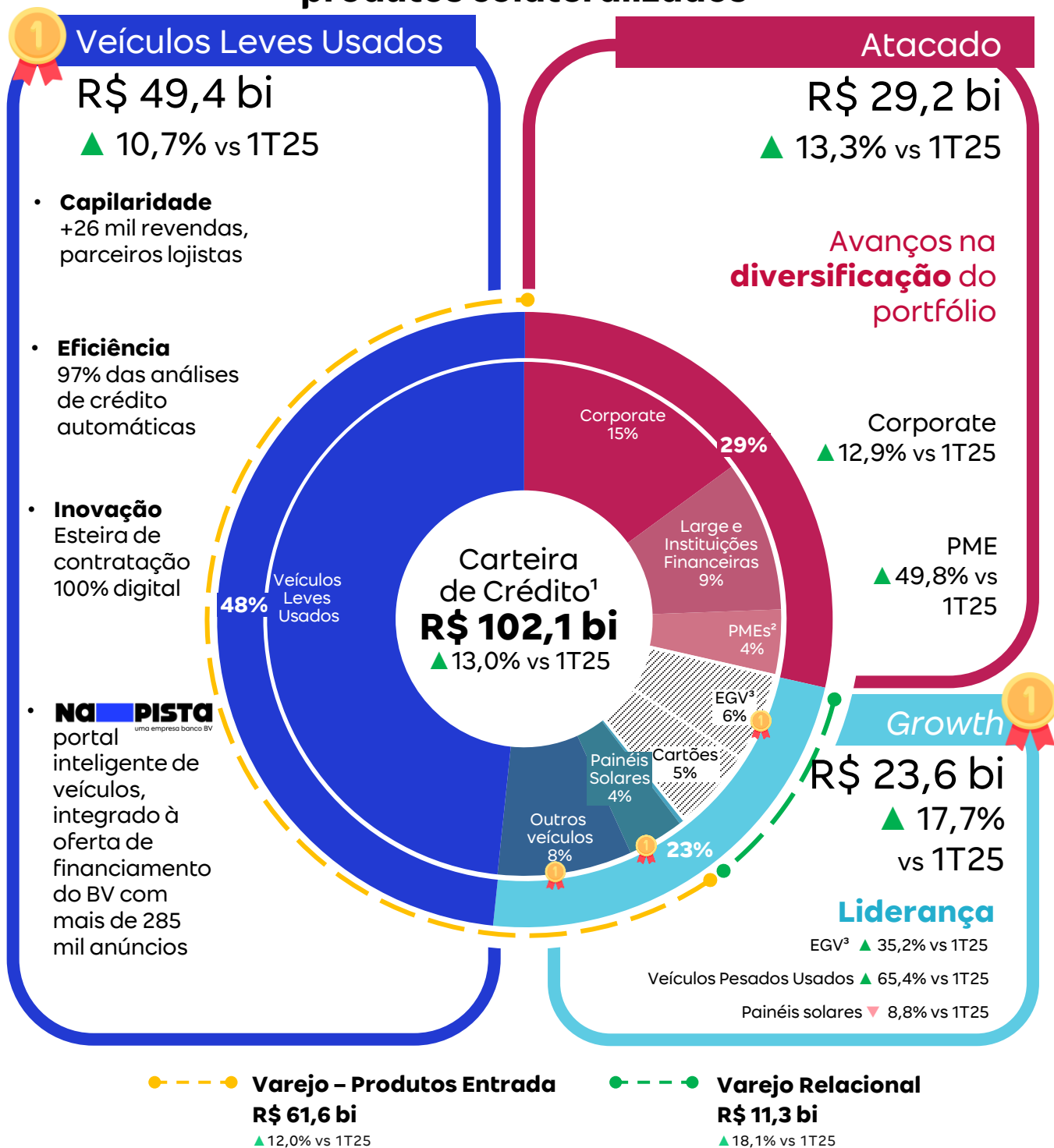
RELACIONAL



1. Volume total de pagamentos. Somente cash out; 2. ARPAC = Receita média por cliente ativo. Cliente ativo = clientes que geraram receita nos últimos 90 dias. O indicador foi recalculado para os períodos anteriores; 3. Monthly Active Transactor (Clientes ativos na conta nos últimos 30 dias)

Análise do Desempenho

Portfólio de crédito diversificado e com foco em produtos colateralizados



93% do Portfólio do Varejo Colateralizado

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

Análise do Desempenho

Carteira de Crédito

Ao final do 1T26, a carteira de crédito ampliada somou R\$ 102,1 bilhões, refletindo crescimento de 13,0% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 4,6% frente ao 4T25. Esse crescimento ocorreu com preservação da qualidade do mix e, com aumento da participação de produtos colateralizados, que seguem contribuindo para maior resiliência da carteira e sustentação da rentabilidade em um ambiente macroeconômico mais desafiador.

A carteira de Varejo atingiu R\$ 73,0 bilhões, com expansão de 12,9% ano contra ano e de 5,3% na comparação trimestral, representando 71,5% do portfólio total do banco. Por sua vez, a carteira de Atacado (ampliado) alcançou R\$ 29,2 bilhões, apresentando avanço de 13,3% na base anual e de 2,9% no trimestre, sendo responsável por 28,5% da carteira consolidada do BV.

Carteira de Crédito (R\$ milhões)	1T25	4T25	1T26	Variação %	
				1T26/4T25	1T26/1T25
Segmento Varejo (a)	64.653	69.333	72.975	5,3	12,9
Varejo – Produtos de Entrada	55.047	58.434	61.631	5,5	12,0
Veículos Leves Usados	44.601	46.888	49.377	5,3	10,7
Veículos Pesados	2.219	2.913	3.670	26,0	65,4
Motos e veículos novos	4.255	4.903	4.962	1,2	16,6
Painéis Solares	3.972	3.731	3.623	-2,9	-8,8
Varejo Relacional	9.606	10.899	11.344	4,1	18,1
Empréstimo com Garantia Veicular (EGV)	4.205	5.262	5.686	8,1	35,2
Cartão de Crédito	4.732	5.230	5.297	1,3	11,9
Outros	669	407	361	-11,1	-46,0
Segmento Atacado (b)	9.930	10.318	10.017	-2,9	0,9
Corporate	5.747	6.547	6.215	-5,1	8,1
Large Corporate + Inst. Financeiras	2.889	2.507	2.596	3,5	-10,2
Pequenas e Médias Empresas	1.294	1.265	1.207	-4,6	-6,8
Carteira (a+b)	74.583	79.652	82.992	4,2	11,3
Carteira Atacado Ampliada (b+c+d)	25.731	28.323	29.158	2,9	13,3
Avais e Fianças Prestados (c)	6.079	6.120	5.583	-8,8	-8,2
TVM Privado (d)	9.722	11.885	13.558	14,1	39,5
Carteira Ampliada (a+b+c+d)	90.384	97.656	102.133	4,6	13,0

Durante o trimestre, avançamos de forma seletiva na concessão de crédito, com foco em produtos com colateral e em perfis de risco mais resilientes, mantendo rigor e disciplina na originação. Ajustes tempestivos nas políticas de crédito sustentaram a expansão gradual das concessões, com preservação da cautela na gestão de riscos, em um ambiente macro econômico ainda desafiador com taxas de juros elevadas e alto nível de comprometimento da renda das famílias.

A carteira de Varejo – Produtos de Entrada apresentou crescimento de 12,0% na comparação anual e de 5,5% no trimestre, impulsionada pela expansão do *core business*, com destaque para o financiamento de veículos leves usados. Observou-se ainda, crescimento expressivo no segmento de veículos pesados, no qual o BV consolidou sua liderança de mercado.

No Varejo Relacional, o crescimento foi de 4,1% na comparação com o 4T25 e de 18,1% versus 1T25. Destacou-se o desempenho do Empréstimo com Garantia Veicular (EGV), cuja carteira cresceu 8,1% frente ao 4T25 e 35,2% na comparação com o 1T25. Já a carteira de cartões de crédito se manteve estável ao longo do trimestre, refletindo a expansão seletiva da base e o foco no cliente *core*. A estratégia relacional também tem contribuído para o aprofundamento do relacionamento com os clientes, refletido em maior engajamento, aumento do *cross-sell* e expansão da base de captação no banco digital.

Análise do Desempenho

Carteira de Crédito

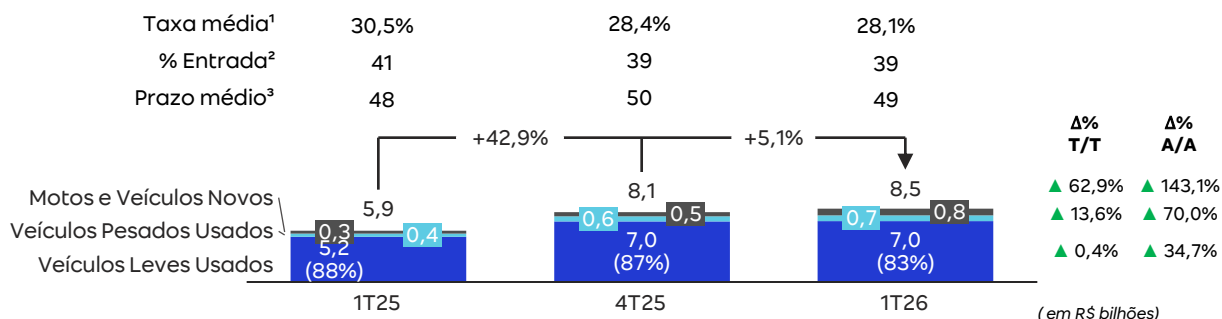
No segmento Atacado, avançamos na diversificação do portfólio, com o segmento Corporate (carteira ampliada) mantendo-se estável em relação ao 4T25 e crescendo 13,3% na comparação com o 1T25. Já o segmento PME, com foco em operações de antecipação de recebíveis, apresentou expansão relevante de 49,8% na comparação anual, e de 12,7% no trimestre.

Financiamento de Veículos

Originação de Financiamento de Veículos

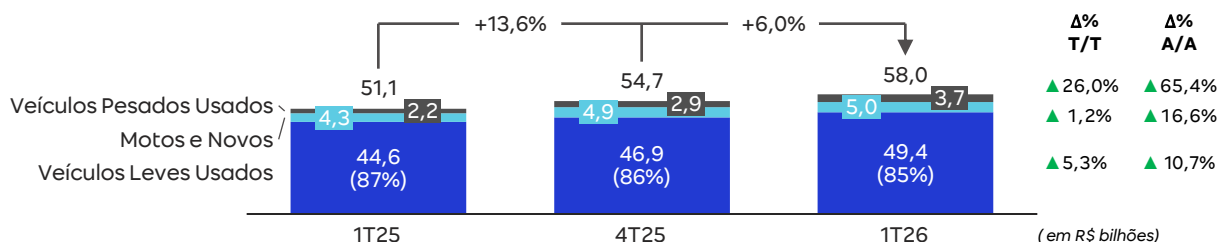
No 1T26, o BV alcançou novo recorde na originação de financiamentos de veículos, refletindo a demanda aquecida do mercado e a execução consistente de sua estratégia comercial. Nesse contexto, a originação totalizou R\$ 8,5 bilhões, o que representa um crescimento de 42,9% em relação ao 1T25 e de 5,1% na comparação trimestral.

No segmento de veículos leves usados, a originação totalizou R\$ 7,0 bilhões, com crescimento de 3,4% frente ao trimestre anterior e de 39,0% na comparação anual. Esse desempenho respondeu por 83% da originação total de financiamentos de veículos do BV e reforça a nossa liderança nesse mercado. Em veículos pesados usados, a originação alcançou R\$ 662 milhões, avançando 13,6% em relação ao 4T25 e 70,0% versus 1T25 e também consolida a posição de liderança do BV no segmento de veículos pesados usados. Por fim, a originação nos segmentos de motos e veículos novos somou R\$ 784 milhões, com crescimentos de 62,9% no trimestre e 143,1% na comparação anual.



Carteira de Financiamento de Veículos

A carteira de financiamento de veículos atingiu R\$ 58,0 bilhões ao final do 1T26, representando crescimento de 6,0% vs o 4T25 e de 13,6% nos últimos doze meses.



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

Análise do Desempenho

Financiamento de Veículos

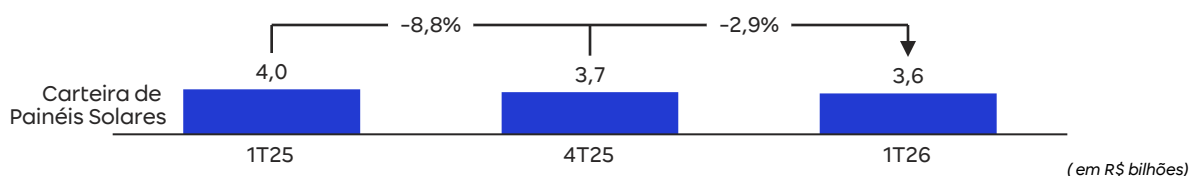
A carteira de veículos leves usados encerrou o 1T26 em R\$ 49,4 bilhões, com crescimento de 5,3% na comparação trimestral e de 10,7% em relação ao 1T25, passando a representar 85% da carteira total de veículos, ante 87% no mesmo período do ano anterior.

No segmento de veículos pesados usados, no qual o BV alcançou posição de liderança, a carteira atingiu R\$ 3,7 bilhões, com crescimento de 26,0% em relação ao 4T25 e 65,4% na comparação anual. Esse desempenho evidencia o potencial do BV em alavancar *capabilities* desenvolvidos em veículos leves usados para expandir sua atuação em outros segmentos.

Ao mesmo tempo, a carteira de motos e veículos novos apresentou crescimento de 1,2% na comparação trimestral e 16,6% na base anual. Mesmo com o aumento em ambas as comparações, importante ressaltar que o BV adota uma postura mais cautelosa especificamente nesse segmento. Ao final do 1T26 a carteira de motos e veículos novos somava R\$ 5,0 bilhões.

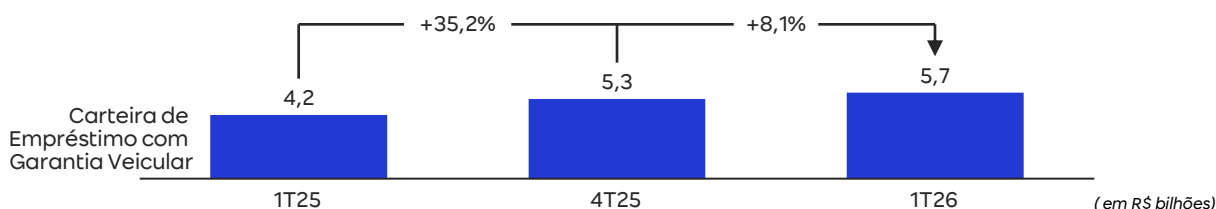
Financiamento de Painéis Solares

A carteira de financiamento de painéis solares totalizou R\$ 3,6 bilhões ao término do 1T26, queda de 2,9% em relação ao 4T25 e de 8,8% versus o 1T25. Esse movimento reflete, principalmente, a evolução estrutural do mercado, marcada pela redução dos preços dos painéis solares nos últimos anos, o que resultou em tickets médios menores, além da adoção de critérios de crédito mais rigorosos em um ambiente macroeconômico desafiador. Ainda assim, o BV manteve sua posição de liderança no setor e foi reconhecido, pela décima vez consecutiva, como o banco referência em financiamentos solares no Brasil, de acordo com a pesquisa Greener.



Empréstimo com Garantia Veicular ("EGV")

A carteira de EGV atingiu R\$ 5,7 bilhões no 1T26, com crescimento de 8,1% frente ao 4T25 e de 35,2% em relação ao 1T25. Esse desempenho reflete os investimentos direcionados ao produto, com destaque para o fortalecimento da força comercial. Além do forte crescimento da carteira, este produto registrou avanços importantes na originação digital através do *app* do banco, que no encerramento do 1T26 representou 26,5% da produção total do produto no ano, contra 7,8% no mesmo período de 2025.

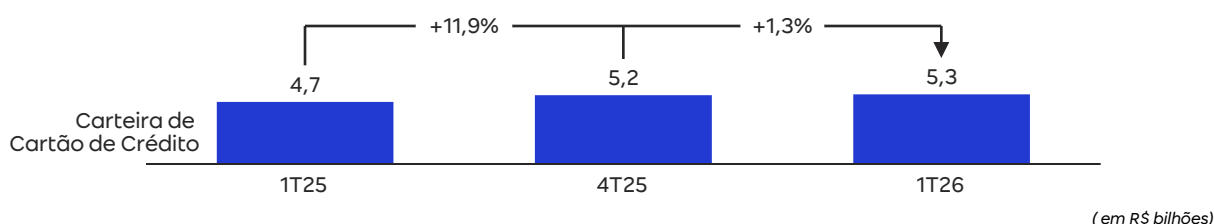


Análise do Desempenho

Cartão de Crédito

O cartão de crédito mantém papel estratégico no relacionamento com os clientes, atuando de forma relevante na fidelização, na geração de valor e no fortalecimento do vínculo com o ecossistema de produtos e serviços do Banco. No período, o BV preservou disciplina na emissão de novos cartões e rigor na gestão dos limites de crédito, com foco na manutenção da qualidade do portfólio. Essa estratégia tem se refletido em evolução consistente dos indicadores de qualidade da carteira e permitido a expansão seletiva do negócio, com foco prioritário em nosso cliente core.

Paralelamente, seguimos avançando na digitalização das vendas, com os canais digitais respondendo por mais da metade das novas emissões no trimestre. Adicionalmente, continuamos a aprimorar a proposta de valor e as funcionalidades do cartão, incluindo a integração com o Google Wallet, reforçando a conveniência e a experiência digital do produto. A carteira de cartões encerrou o trimestre em R\$ 5,3 bilhões, registrando crescimento de 1,3% em relação ao trimestre anterior e de 11,9% na comparação com o 1T25. O volume transacionado atingiu R\$ 4,8 bilhões no trimestre, representando alta de 7,3% frente ao 4T25 e de 2,9% em relação ao 1T25.

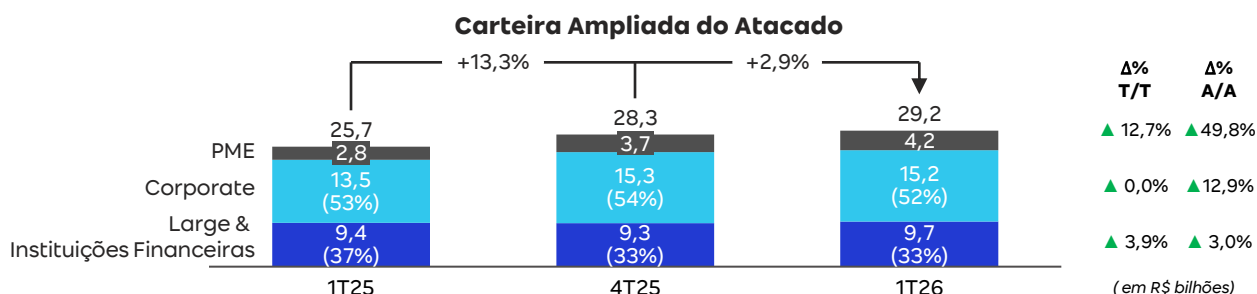


Demais Produtos de Varejo

Por fim, a carteira de outros empréstimos, composta majoritariamente por operações de consignado privado, em *run-off*, empréstimo pessoal e do novo crédito ao trabalhador (que entrou no ar no final de 2025) totalizou R\$ 361 milhões ao final do 1T26, representando retração de 11,1% em relação ao 4T25 e de 46,0% frente ao 1T25.

Atacado

A carteira ampliada do Atacado alcançou R\$ 29,2 bilhões ao final do 1T26, apresentando crescimento de 2,9% em relação ao 4T25 e de 13,3% na comparação anual. Em um cenário macroeconômico ainda desafiador, o BV manteve uma abordagem mais seletiva na concessão de crédito, priorizando a preservação da rentabilidade e a qualidade dos ativos.



Análise do Desempenho

Atacado

Em linha com a estratégia de gestão de riscos, orientada à maior pulverização da carteira e ao incremento da rentabilidade do portfólio, a carteira ampliada do segmento Corporate manteve-se estável em relação ao trimestre anterior e registrou crescimento de 12,9% na comparação com o 1T25, alcançando R\$ 15,3 bilhões ao final do 1T26. Esse segmento representava 52,3% da carteira do Atacado no encerramento do trimestre.

A carteira de PME, com foco predominante em operações de antecipação de recebíveis, totalizou R\$ 4,2 bilhões ao final do período, apresentando crescimento de 12,7% em relação ao 4T25 e de 49,8% frente ao 1T25. Com isso, o segmento passou a representar 14,5% da carteira total do Atacado, refletindo a estratégia de diversificação e pulverização do risco de crédito.

Por sua vez, a carteira do segmento de Large Corporate e Instituições Financeiras encerrou o 1T26 em R\$ 9,7 bilhões, com crescimento de 3,9% na comparação trimestral e de 3,0% na base anual. Esse segmento correspondia a 33,2% da carteira total do Atacado ao final do período, em linha com a postura mais conservadora adotada na originação de grandes exposições.

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

Atacado Exposição por Setor	1T25		1T26	
	R\$ milhões	Part. (%)	R\$ milhões	Part. (%)
PMEs	2.818	10,9%	4.221	14,5%
Instituições Financeiras	3.477	13,5%	4.118	14,1%
Agroindústria / Agroquímica	3.291	12,8%	3.116	10,7%
Indústria	2.273	8,8%	2.380	8,2%
Serviços	1.473	5,7%	1.984	6,8%
Açúcar e etanol	1.105	4,3%	1.571	5,4%
Construção Civil	920	3,6%	1.062	3,6%
Telecomunicações	945	3,7%	1.026	3,5%
Varejo	1.103	4,3%	911	3,1%
Cooperativas	661	2,6%	872	3,0%
Montadoras/Concessionárias	553	2,1%	601	2,1%
Locadoras	273	1,1%	561	1,9%
Mineração	388	1,5%	454	1,6%
Saúde	326	1,3%	360	1,2%
Saneamento	282	1,1%	358	1,2%
Óleo & Gás	519	2,0%	350	1,2%
Farmacêutico	116	0,5%	285	1,0%
Energia Elétrica	459	1,8%	254	0,9%
Project Finance	1.302	5,1%	133	0,5%
Outros	3.449	13,4%	4.539	15,6%
Total Geral	25.731	100%	29.158	100%

Análise do 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)	1T25	4T25	1T26
Saldo em Atraso 90-360 dias	3.660	4.252	4.301
Índice de Inadimplência 90-360 dias ¹	4,3%	4,7%	4,7%
Índice de Inadimplência 90-360 dias Varejo	5,5%	5,9%	5,8%
Índice de Inadimplência 90-360 dias Veículos	5,0%	5,3%	5,0%
Índice de Inadimplência 90-360 dias Atacado ¹	0,3%	0,6%	1,3%
Baixas para Prejuízo (a)	(559)	(353)	(232)
Recuperação de Crédito (b)	166	201	59
Perda Líquida (a+b)	(392)	(152)	(173)
Perda Líquida / Carteira de Crédito (anualizada)	2,1%	0,8%	0,8%
Saldo de PDD ²	8.747	10.133	11.033
Saldo de PDD / Carteira de Crédito	11,7%	12,7%	13,3%
Índice de Cobertura 90 dias	221%	169%	164%

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

O indicador over-90 encerrou o 1T26 em 4,7%, estável em relação ao trimestre anterior e 40 bps acima na comparação com o 1T25. O indicador sofreu impacto no segmento do atacado por caso pontual, que já estava parcialmente provisionado.

Over-90 Varejo

O índice de inadimplência over-90 do Varejo encerrou o 1T26 em 5,8%, apresentando melhora na comparação trimestral, mesmo em um ambiente macroeconômico ainda adverso. Esse desempenho reflete a maior disciplina na originação, aliada aos ajustes contínuos na política de crédito, que têm permitido o BV equilibrar crescimento com preservação da qualidade da carteira.

Dentro desse contexto, o financiamento de veículos — principal negócio do Banco — apresentou evolução ainda mais consistente, com recuo do over-90 na comparação trimestral, encerrando o 1T26 em 5,0%, ante 5,3% em dez/25. Esse movimento é contracíclico em relação ao mercado, que, segundo dados do Bacen, a inadimplência over-90 do produto apresentou elevação de 1,3 p.p. na comparação anual, enquanto o portfólio do BV permaneceu estável. Tal desempenho evidencia a capacidade do BV em atravessar ciclos mais desafiadores com qualidade de crédito superior à média do mercado, reforçando a efetividade de seu modelo de risco e a solidez de sua estratégia.

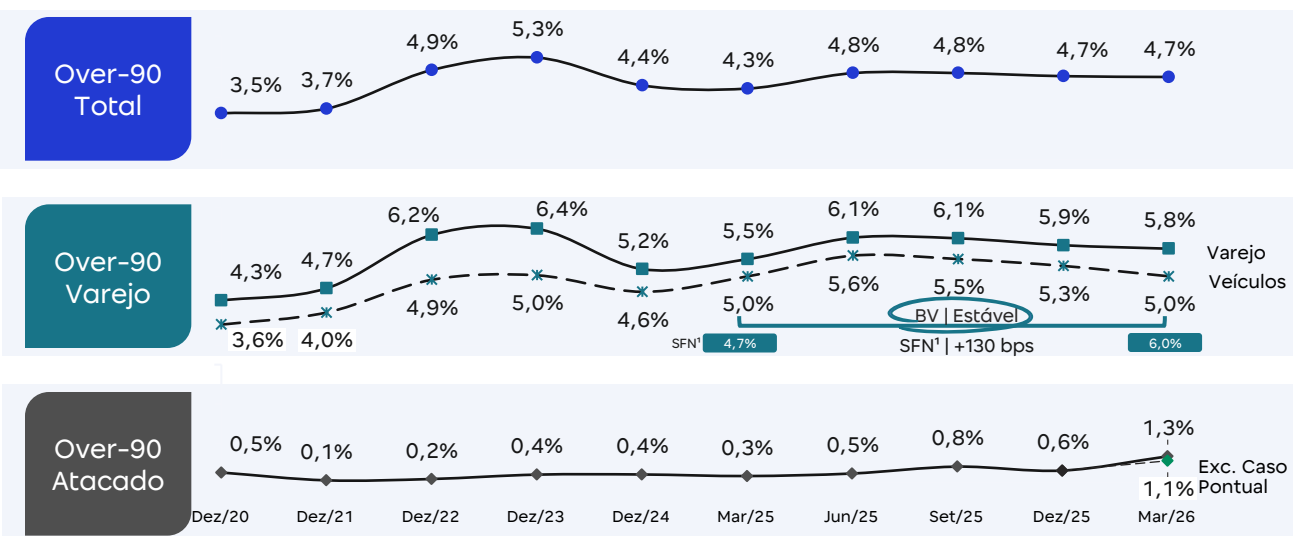
¹ – Inclui Títulos de Valores Mobiliários (TVMs); ² – Inclui provisões para garantias financeiras prestadas e o saldo de provisão de crédito genérica contabilizado no passivo na linha "Outros Passivos"

Análise do Desempenho

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

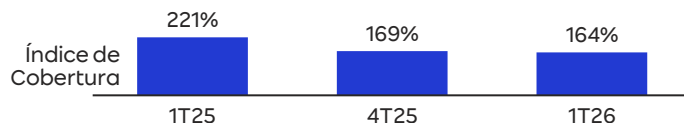
Over-90 Atacado

O over-90 da carteira do Atacado encerrou o trimestre em 1,3%, comparado a 0,6% no 4T25 e 0,3% no 1T25. O crescimento do indicador está associado um caso pontual e que já estava parcialmente provisionado. Excluindo esse efeito o over-90 do atacado teria apresentado uma alta de 50 bps no trimestre, encerrando o 1T26 em 1,1%. Vale lembrar que a partir do 4T25, passamos a reportar somente o indicador over-90 incluindo a carteira de TVM privado (retroativo desde o 1T25), em linha com a Res. 4.966/21, em vigor desde 01/01/2025.



Índice de Cobertura - Over-90

O índice de cobertura para saldos em atraso acima de 90 dias encerrou o trimestre em 164%, ante 169% no 4T25 e 221% no 1T25. Apesar da redução observada nas comparações trimestral e anual, o indicador permanece em patamar robusto e confortável. A queda gradual do índice reflete, principalmente, os efeitos da adoção da Resolução nº 4.966, em vigor desde 1º de janeiro de 2025, que alongou o prazo de write-off dos ativos, impactando a dinâmica de provisões e, consequentemente, o nível de cobertura.



Carteira Reestruturada e Write-offs

O saldo da carteira reestruturada no encerramento do 1T26 era de R\$ 436 milhões, representando 0,5% da carteira de crédito (com TVM). O índice de Cobertura da carteira reestruturada era de 80,5% no fechamento do 1T26 (87,2% no 4T25). A baixa de créditos para prejuízo da carteira (write-off) foi de R\$ 232 milhões no 1T26, e o write-off sobre carteira de crédito gerenciada (incluindo TVM) foi de 0,8%.

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

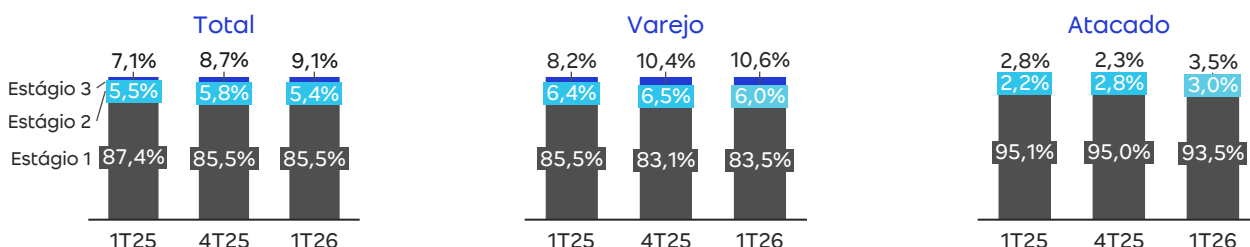
Análise do Desempenho

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.

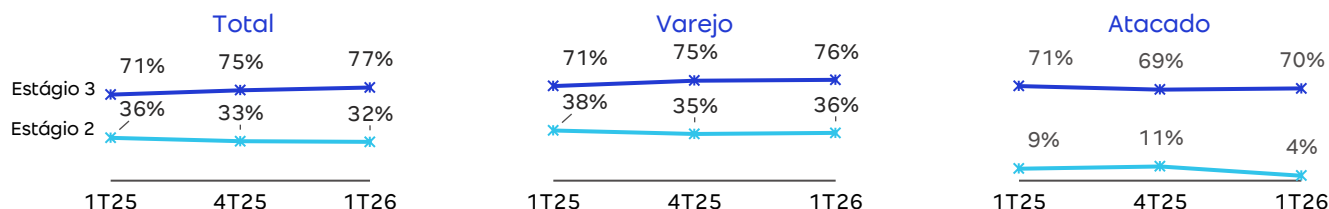
Carteira por Estágio¹

O Estágio 3 sobre a carteira, encerrou o 1T26 em 9,1%. No Varejo, a métrica foi de 10,6%, enquanto na carteira do atacado, o indicador ficou em 3,5%.



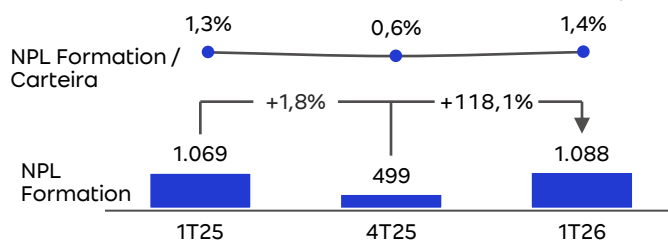
Cobertura por Estágio¹

O Índice de Cobertura Estágio 3, definido pela razão saldo de provisões para perdas do estágio 3 sobre carteira em estágio 3, foi de 77% no fechamento do 1T26, sendo 76% na carteira do Varejo e 70% na carteira do Atacado.



Formação de Estágio 3 (NPL Formation²)

O NPL formation² cresceu 118,1% e 1,8% na comparação com o 4T25 e 1T25, respectivamente, e encerrou o 1T26 em R\$ 1.088 milhões. A relação entre o NPL formation e a carteira de crédito (carteira com TVM) aumentou para 1,4%, contra 0,6% no trimestre anterior e 1,3% no mesmo período do ano passado.



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

Análise do 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)	1T26 Contábil	Efeitos não Recorrentes	Reclassificações Gerenciais	1T26 Gerencial
Receitas Totais (i + ii)	2.697	0	406	3.103
Margem Financeira Bruta (i)	1.958	0	406	2.365
Receita de serviços e corretagem (ii)	739	0	0	739
Custo de Crédito	(904)	0	(383)	(1.288)
Outras Receitas/Despesas	(1.244)	9	(23)	(1.257)
Despesas de pessoal e administrativas	(971)	0	64	(907)
Despesas tributárias	(101)	0	0	(101)
Outras receitas (despesas)	(171)	9	(87)	(249)
Resultado antes da tributação sobre o Lucro	549	9	0	558
Imposto de renda e contribuição social	(72)	(4)	0	(76)
Participação de não controladores	(1)	0	0	(1)
Lucro Líquido Recorrente	476	5	0	481

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)	1T25	4T25	1T26
Lucro Líquido Contábil	476	462	476
(-) Eventos não Recorrentes	(4)	(3)	(5)
Amortização de Ágio	(4)	(3)	(5)
Lucro Líquido Recorrente	480	465	481

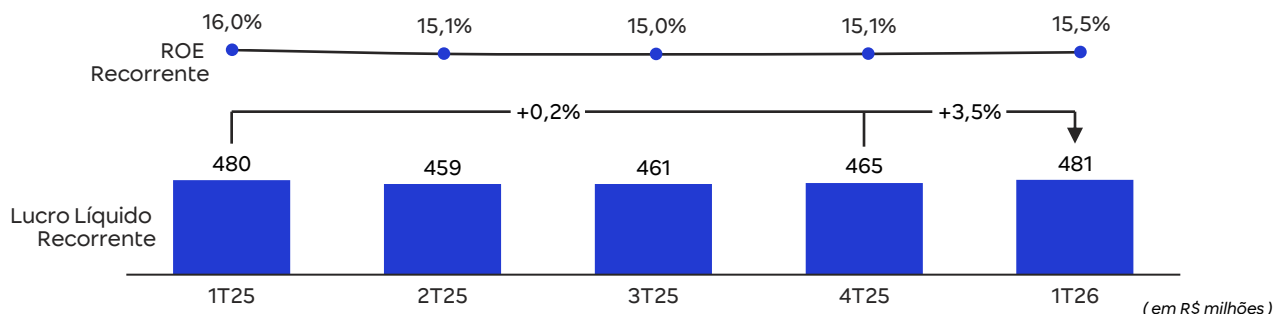
Análise do Desempenho

Demonstração de Resultados Gerencial

Demonstração de Resultado Gerencial (R\$ milhões)	1T25	4T25	1T26	Variação %	
				1T26/ 4T25	1T26/ 1T25
Receitas Totais (i + ii)	2.973	3.136	3.103	-1,0	4,4
Margem Financeira Bruta (i)	2.356	2.304	2.365	2,7	0,4
Margem Financeira com Clientes	2.038	2.131	2.104	-1,3	3,2
Margem Financeira com Mercado	318	172	261	51,5	-17,8
Receita de Serviços e Corretagem (ii)	618	832	739	-11,2	19,6
Custo de Crédito	(865)	(1.029)	(1.288)	25,2	48,9
Outras Receitas/Despesas	(1.364)	(1.701)	(1.257)	-26,1	-7,8
Despesas de Pessoal e Administrativas	(915)	(1.072)	(907)	-15,3	-0,8
Despesas Tributárias	(199)	(75)	(101)	34,4	-49,2
Outras Receitas (Despesas)	(250)	(554)	(249)	-55,1	-0,6
Resultado antes dos Impostos	744	406	558	37,4	-25,0
Imposto de Renda e Contr. Social	(244)	64	(76)	-218,0	-68,9
Participação de Não Controladores	(19)	(6)	(1)	-80,2	-94,2
Lucro Líquido Recorrente	480	465	481	3,5	0,2
Retorno sobre Patrimônio (ROE)	16,0%	15,1%	15,5%	0,4 p.p.	-0,5 p.p.
Índice de Eficiência (IE)	37,2%	37,7%	37,3%	-0,4 p.p.	0,1 p.p.

Lucro Líquido Recorrente e ROE Recorrente

No 1T26, o BV registrou lucro líquido recorrente de R\$ 481 milhões, com crescimento de 3,5% frente ao trimestre anterior e de 0,2% em relação ao 1T25. O ROE recorrente atingiu 15,5%, superior em 0,4 p.p. em relação ao 4T25 e 50 bps inferior ao 1T25. O desempenho do 1T26 reforça a solidez do nosso modelo de negócios, com forte geração de receitas impulsionada pelo novo recorde de originação do Varejo. Esse desempenho sustentou a expansão da margem financeira e a forte geração das receitas de serviços, refletindo a capacidade do BV de capturar oportunidades comerciais de forma consistente, mesmo em um ambiente desafiador.



O maior volume de negócios ao longo do trimestre também se refletiu na dinâmica das provisões para crédito. Mantivemos uma atuação disciplinada na concessão, priorizando operações com garantias e perfis de risco mais resilientes. Ainda assim, adotamos uma postura conservadora na constituição de provisões, em linha com nossa visão cautelosa sobre o cenário macroeconômico, o que resultou em um custo de crédito mais elevado no período. Essa decisão reforça a qualidade e a sustentabilidade da carteira no médio e longo prazo, preservando a robustez dos resultados futuros.

Análise do Desempenho

Lucro Líquido Recorrente e ROE Recorrente

Por fim, a eficiência operacional permaneceu como um pilar relevante de criação de valor. A gestão rigorosa de custos, combinada às iniciativas contínuas de excelência operacional, permitiu a melhora do Índice de Eficiência, que atingiu 37,3% no trimestre, ante 37,7% no 4T25, mesmo diante do crescimento das operações. Esse desempenho evidencia nossa capacidade de escalar o negócio com disciplina e eficiência.

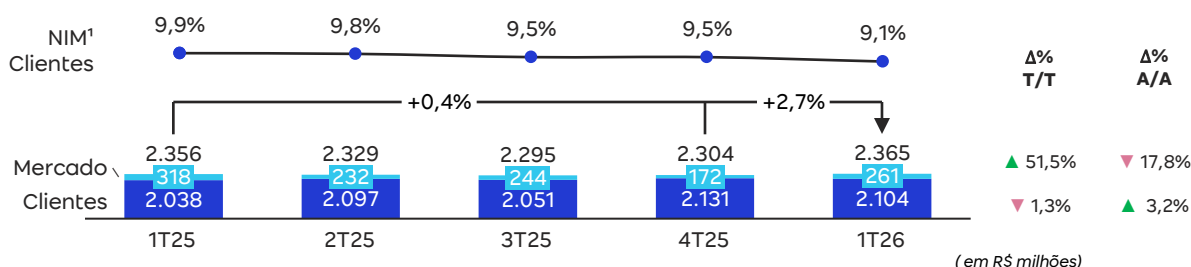
Margem Financeira Bruta

A margem financeira bruta totalizou o 1T26 em R\$ 2,4 bilhões, avançando 2,7% em relação ao trimestre anterior e de 0,4% na comparação com o mesmo período do ano passado.

A **margem com clientes** totalizou R\$ 2.104 milhões no 1T26, registrando queda de 1,3% em relação ao 4T25 e crescimento de 3,2% na comparação anual. O NIM Clientes encerrou o trimestre em 9,1%, com retração de 0,4 p.p. frente ao trimestre anterior e 0,8 p.p. em relação ao 1T25. Apesar da manutenção dos spreads, em linha com a disciplina de precificação, a compressão observada decorre principalmente da menor quantidade de dias úteis no período e da alteração no mix da carteira de crédito, com maior participação de produtos colateralizados, que apresentam menor spread estrutural. A carteira colateralizada no varejo passou a representar 93% da carteira total, ante 92% no 1T25 e no 4T25.

Adicionalmente, o desempenho do NIM Clientes foi impactado pelos efeitos da Resolução CMN nº 4.966, que ampliou os prazos de *write-off*, mantendo por mais tempo no balanço carteiras em atraso que deixam de gerar receita, o que afeta diretamente o indicador.

A **margem com o mercado** totalizou R\$ 261 milhões no 1T26, registrando crescimento de 51,5% em relação ao 4T25 e queda de 17,8% na comparação com o 1T25. Esse desempenho reflete a efetividade da gestão de ALM, assegurando a proteção do balanço do banco em relação a oscilações de taxas de juros e garantindo a geração de resultados consistentes, provenientes principalmente de posições estruturais de *hedge* e da aplicação do patrimônio líquido.



Receitas de Serviços e Corretagem de Seguros

As receitas de serviços e corretagem de seguros totalizaram R\$ 739 milhões no 1T26, retração de 11,2% sobre o trimestre anterior e crescimento de 19,6% na comparação com o 1T25. Na comparação com o 4T25, a queda de 11,2% é explicada sobretudo pela desaceleração do mercado de capitais, que pressionou as receitas de distribuição de títulos gerada pelo Atacado, somada à redução sazonal do valor transacionado, impactando as receitas de cartão de crédito.

Na comparação com o 1T25, o avanço das receitas de serviços é explicado, principalmente, pelo maior volume de originação de financiamentos de veículos, que impulsionou as receitas vinculadas à concessão de crédito, como tarifas de confecção de cadastro, avaliação de bens e corretagem de seguros. Destaca-se, ainda, o crescimento consistente das receitas do portal NaPista, que mantém trajetória positiva e se consolida como um dos maiores marketplaces de veículos do país.

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

Análise do Desempenho

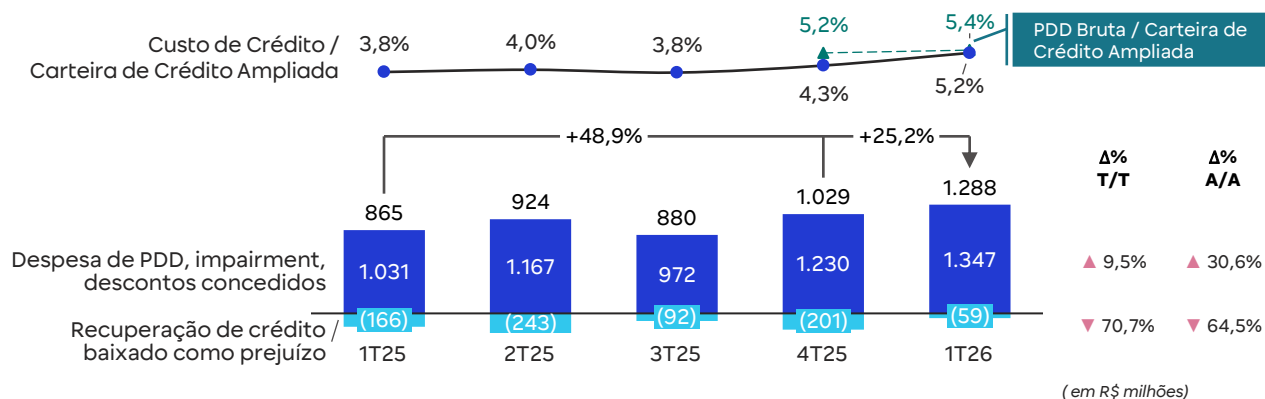
Receitas de Serviços e Corretagem de Seguros

Receitas de Serviços e Corretagem (R\$ milhões)	1T25	4T25	1T26	Variação %	
				1T26/ 4T25	1T26/ 1T25
Cadastro e Avaliação de Bens	202	272	281	3,6	39,4
Receitas de Corretagem de Seguros	215	290	288	-0,8	34,0
Cartão de crédito	85	91	79	-13,5	-7,8
Rendas de Garantias Prestadas	19	20	19	-4,5	-0,3
Comissões sobre Colocação de títulos	43	100	12	-87,7	-71,1
Outras ¹	54	59	59	0,3	10,3
Receitas de Serviços e Corretagem	618	832	739	-11,2	19,6

Custo de Crédito

O custo de crédito totalizou R\$ 1.288 milhões no 1T26, representando aumento de 25,2% em relação ao 4T25 e de 48,9% frente ao 1T25.

A elevação observada nos períodos decorre, principalmente, pelo menor volume de recuperações no 1T26 como também do maior nível de provisionamento nos meses iniciais após a concessão, em função dos volumes recordes registrados no 1T26 e no 4T25. Como resultado, o custo de crédito sobre a carteira ampliada atingiu 5,2% com aumentou 0,9 p.p. na comparação trimestral e 1,3 p.p. em relação ao 1T25. Cabe destacar que o BV intensificou suas ações de cobrança, ampliou as renegociações e implementou ajustes tempestivos nas políticas de concessão de crédito, com foco na manutenção da qualidade da carteira.



Despesas de Pessoal e Administrativas

O total das despesas de pessoal e administrativas somou R\$ 907 milhões no 1T26, registrando queda de 15,3% em relação ao trimestre anterior e de 0,8% na comparação anual. As despesas de pessoal atingiram R\$ 475 milhões no trimestre, com redução de 10,2% frente ao 4T25 e crescimento de 1,8% na comparação com o 1T25. Esse desempenho reflete a evolução do modelo operacional do Banco, impulsionada por iniciativas de simplificação organizacional, modernização de processos e maior foco em eficiência, que viabilizaram o ajuste estruturado e sustentável do quadro de colaboradores, fortalecendo a produtividade e contribuindo para a melhoria contínua dos resultados.

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

Análise do Desempenho

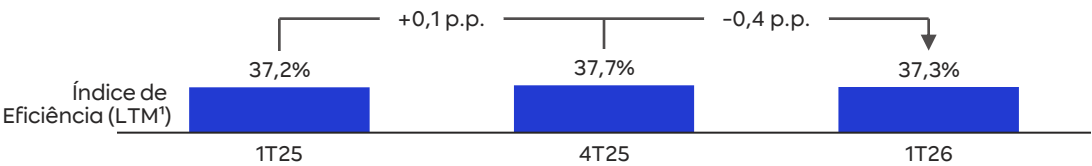
Despesas Administrativas e de Pessoal

As despesas administrativas (ex depreciação e amortização) totalizaram R\$ 302 milhões no 1T26, representando redução de 24,5% em relação ao 4T25 e de 11,1% na comparação com o 1T25. A redução observada decorre principalmente menores gastos com consultorias estratégicas, por projetos pontuais concentrados no 4T25.

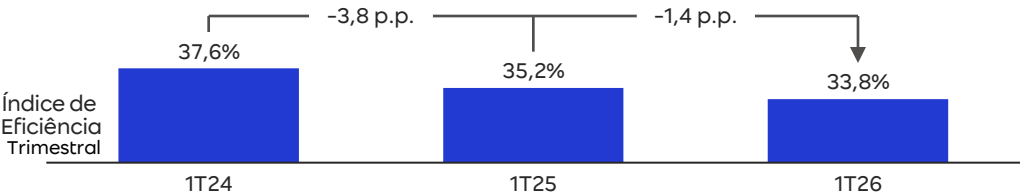
Despesas de Pessoal e Administrativas (R\$ milhões)	1T25	4T25	1T26	Variação %	
				1T26/4T25	1T26/1T25
Despesas de Pessoal	(467)	(529)	(475)	-10,2	1,8
Proventos e PLR	(326)	(362)	(321)	-11,4	-1,5
Benefícios e encargos sociais	(138)	(164)	(151)	-7,7	9,6
Treinamento	(2)	(3)	(2)	-10,2	-6,8
Despesas Administrativas (ex. deprec. & amort.)	(340)	(400)	(302)	-24,5	-11,1
Serviços técnicos especializados	(160)	(149)	(129)	-13,9	-19,4
Processamento de dados	(102)	(132)	(120)	-9,3	17,4
Emolumentos judiciais	(26)	(11)	(9)	-21,3	-65,6
Marketing	(12)	(40)	(8)	-78,9	-31,1
Outras	(41)	(68)	(37)	-46,4	-10,0
Depreciação e amortização	(109)	(143)	(131)	-8,4	20,0
Despesas Administrativas Total	(449)	(543)	(433)	-20,3	-3,6
Total Adm + Pessoal	(915)	(1.072)	(907)	-15,3	-0,8
Total ex-depreciação e amortização	(806)	(929)	(777)	-16,4	-3,7

Índice de Eficiência

O Índice de Eficiência (LTM¹) encerrou o 1T26 em 37,3%, com redução de 0,4 p.p. em relação ao 4T25 e aumento de 0,1 p.p. na comparação com o 1T25. A variação do indicador reflete a gestão disciplinada de custos, a continuidade das iniciativas de excelência operacional e os avanços em tecnologia e inteligência artificial, que vêm impulsionando a automação de processos e ganhos de produtividade.



Adicionalmente, o Índice de eficiência trimestral encerrou o período em 33,8%, queda de 1,4 p.p. na comparação anual e de 3,8 p.p. em relação ao mesmo período de 2024.



1 – Last Twelve Months

Análise do Desempenho

Outras Receitas e Despesas Operacionais

As outras receitas e despesas operacionais totalizaram uma despesa líquida de R\$ 249 milhões no 1T26, representando uma redução de 55,1% em relação ao 4T25 e de 0,6% na comparação com o 1T25. Apesar do aumento das despesas relacionadas a demandas trabalhistas e ao volume recorde de originação de financiamentos de veículos — que impactou a linha de custos associados à produção —, o efeito foi mais do que compensado pelo maior volume de reversões de provisões no período, refletido na linha "Outras".

Outras Receitas (Despesas) (R\$ milhões)	1T25	4T25	1T26	Variação %	
				1T26/ 4T25	1T26/ 1T25
Custos Associados à Produção	(150)	(383)	(320)	-16,5	113,1
Demandas Cíveis e Fiscais	(16)	(72)	(28)	-60,7	76,5
Demandas Trabalhistas	(15)	(20)	(49)	137,6	222,3
Resultados de Incorporação Imobiliária	3	(0)	0	-	-88,9
Outras	(72)	(79)	147	-285,8	-305,4
Total	(250)	(554)	(249)	-55,1	-0,6

Captações

Encerramos o 1T26 com *funding* total de R\$ 106,7 bilhões, representando crescimento de 8,2% em relação ao trimestre anterior e de 14,1% frente ao 1T25.

Captações (R\$ bilhões)	1T25	4T25	1T26	Variação %		Análise Vertical % 1T26
				1T26/ 4T25	1T26/ 1T25	
Letras Financeiras ¹	38,6	42,6	44,8	5,2	16,0	41,9
Depósitos a Prazo	30,9	34,8	38,7	11,0	25,2	36,2
CDB	23,7	24,9	28,6	14,4	20,3	26,7
Debêntures	3,0	4,4	4,6	5,5	53,1	4,3
LCA e LCI	4,1	5,5	5,5	-0,2	33,3	5,2
Títulos Emitidos no Exterior ¹	3,9	3,9	3,7	-3,4	-4,6	3,5
Cessões de Crédito ¹	8,1	7,4	9,3	26,4	14,9	8,7
FIDC ¹	0,7	0	0,0	-	-100,0	0,0
Empréstimos e Repasses	6,9	4,4	4,4	1,0	-35,5	4,2
Depósitos Interfinanceiros	1,1	1,4	1,7	19,1	58,7	1,6
Instrumentos de Capital ¹	3,3	4,1	4,1	-1,6	23,1	3,8
Letras Financeiras Subordinadas	1,7	1,9	1,7	-8,2	4,5	1,6
Demais	1,7	2,3	2,3	3,9	41,8	2,2
Total de Captações com Terceiros	93,5	98,6	106,7	8,2	14,1	100,0
(-) Depósitos Compulsórios	2,4	2,7	3,3	21,7	37,2	
(-) Disponib. em Moeda Nacional	0,0	0,1	0,1	66,6	574,4	
Captações Líquidas de Compulsório	91,1	95,8	103,3	7,8	13,4	

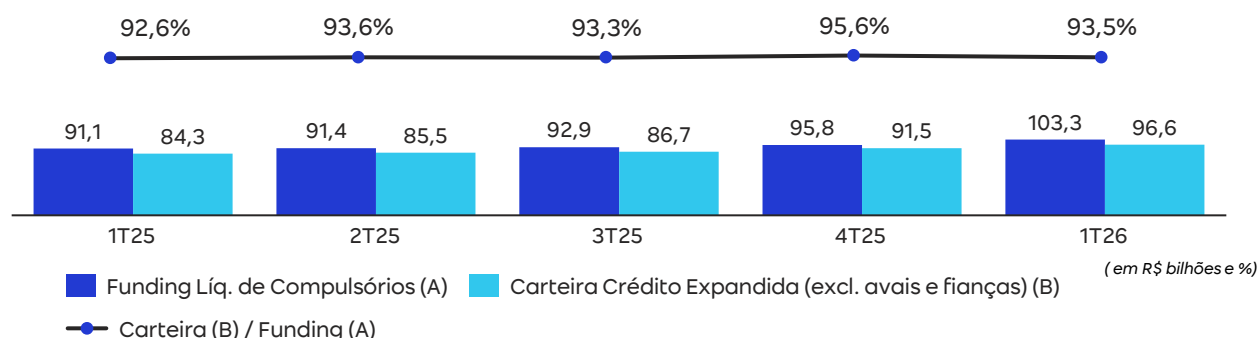
Análise do Desempenho

Captações

Na comparação anual, observamos forte desempenho das captações de Letras Financeiras (LFs), que registraram aumento relevante e reforçaram o posicionamento do BV em instrumentos estruturais de longo prazo, beneficiados pelo ambiente de preços no mercado local e pela demanda de investidores institucionais.

No varejo (banco BV – digital), seguimos com trajetória robusta: as captações apresentaram crescimento de 109% em relação ao 1T25, impulsionadas pelo fortalecimento da atuação com clientes e pela atratividade dos produtos. Complementarmente, houve avanço significativo nas captações via plataformas digitais, com foco em pessoas físicas, que representaram 13,9% do *funding* total, ante 12,6% no ano anterior — refletindo a expansão da nossa base de investidores e a consolidação de novos canais.

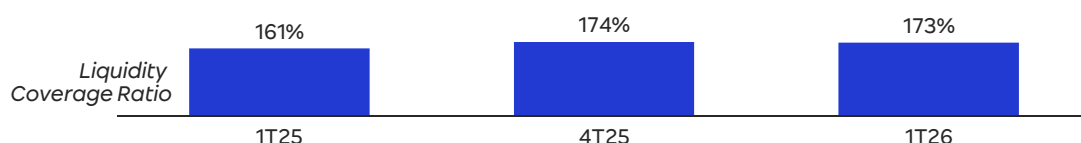
A estrutura de *funding* do BV segue diversificada, sustentada por uma estratégia contínua de desconcentração de vencimentos e contrapartes. Os instrumentos de longo prazo de captação, com prazos de aproximadamente 2 anos, representaram 58,0% do total de recursos no encerramento do ano, reforçando o foco em alongamento do passivo e estabilidade das fontes de financiamento.



A relação entre a carteira de crédito expandida (excluindo avais e fianças) e as captações líquidas de compulsórios atingiu 93,5% no 1T26, ante 92,6% no 1T25. A evolução reflete um maior equilíbrio entre o crescimento da carteira de crédito e a estrutura de *funding*, indicando que a expansão tem ocorrido de forma mais estruturada e menos dependente de liquidez regulatória, com efeitos positivos sobre os indicadores de liquidez e a qualidade do balanço.

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 1T26 em 173%, 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.



1- Instrumentos de longo prazo de captação; 2- Maiores detalhes sobre o LCR podem ser obtidos no "Relatório de Gestão de Riscos e Capital" no site de RI: ri.bv.com.br

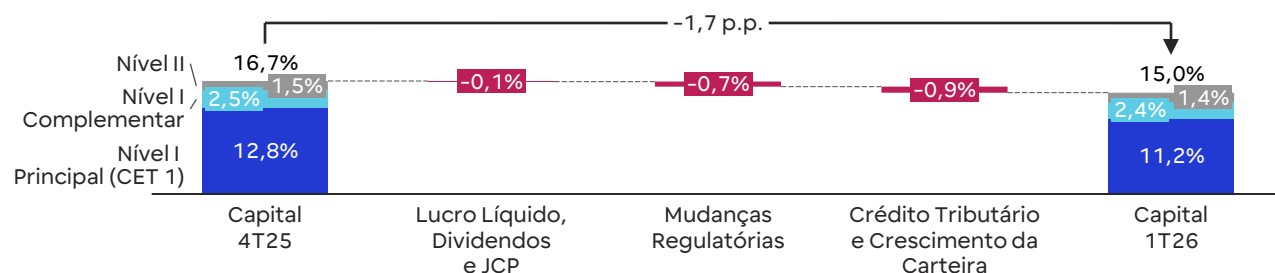
Análise do Desempenho

Índice de Basileia

O Índice de Basileia encerrou o 1T26 em 15,0%, com 13,6% de Capital Nível I, sendo 11,1% de Capital Principal e 2,5% de Capital Complementar. O Capital Nível II encerrou em 1,4%.

Índice de Basileia (R\$ milhões)	Variação %				
	1T25	4T25¹	1T26	1T26/ 4T25	1T26/ 1T25
Patrimônio de Referência (PR)	13.520	15.039	14.421	-4,1	6,7
PR Nível I	12.184	13.730	13.063	-4,9	7,2
Principal	10.640	11.474	10.716	-6,6	0,7
Complementar	1.544	2.256	2.347	4,0	52,0
PR Nível II	1.336	1.309	1.358	3,8	1,7
Ativos Ponderados pelo Risco (RWA)	87.985	89.969	96.085	6,8	9,2
Risco de Crédito	77.794	80.355	83.554	4,0	7,4
Risco de Mercado	1.029	753	650	-13,8	-36,9
Risco Operacional	9.106	8.815	11.837	34,3	30,0
Riscos associados à serviços de pagamentos	57	46	44	-3,8	-
Patrimônio de Referência Mínimo Requerido	7.039	7.198	7.687	6,8	9,2
Capital Nível I	13,8%	15,3%	13,6%	-1,7 p.p.	-0,3 p.p.
Índice de Capital Principal (CET1)	12,1%	12,8%	11,2%	-1,6 p.p.	-0,9 p.p.
Complementar	1,8%	2,5%	2,4%	0,1 p.p.	0,6 p.p.
Capital Nível II	1,5%	1,5%	1,4%	0,0 p.p.	-0,1 p.p.
Índice de Basileia (PR/RWA)	15,4%	16,7%	15,0%	-1,7 p.p.	-0,4 p.p.

Na comparação trimestral, o Índice de Basileia registrou redução de -1,7 p.p., explicado principalmente por: (i) geração de lucro líquido e, declaração de JCP e dividendos no trimestre, com impacto de -0,1 p.p.; (ii) redução subsequente do patrimônio líquido pelo impacto faseado da Resolução 4.966, com impacto de -0,7 p.p. e; (iii) *accrual* das emissões subordinadas, aumento dos ativos ponderados pelo risco e maiores ajustes prudenciais, principalmente relacionados a créditos tributários, com impacto de -0,9 p.p..



Com relação ao 1T25, o Índice de Basileia reduziu -0,4 p.p., com variação de -1,0 p.p. no CET1 e +0,6 p.p. no Capital Complementar devido, principalmente a: geração de lucro no período e novas emissões de capital complementar; compensado em parte por declaração de JCP; implementação da Resolução 4.966 e Resolução 452 e, aumento dos ativos ponderados pelo risco. A variação no Capital Nível II está relacionada a vencimentos de dívidas subordinadas que compõem esse Capital.

Ao final do 1T26, 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).

Análise do Desempenho

Ratings

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

Agência de Rating	Escala Global	Escala Nacional	Perspectiva	Última Atualização
Standard & Poor's	BB	AAA	Estável	Mai/25
Moody's	Ba2	AA+	Estável	Mar/26

