



1T25

apresentação de resultados

SOU
Bradesco
Nossa cultura em evolução

SomosPelas
Pessoas 

UmTime
Empoderado 

ObstinadosPor
Resultados 

Unidos
Evoluimos 

SomosPelos
Clientes 

OrientadosA
Desafios 



desempenho operacional

1T25

lucro líquido recorrente

R\$ 5,86 bi

▲ 8,6%

1T25 vs. 4T24 (t/t)

▲ 39,3%

1T25 vs. 1T24 (a/a)

ROAE **14,4%**



Rentabilidade crescente conforme plano



O desempenho das receitas é a principal razão para melhoria da rentabilidade



Despesas em linha com o esperado



Inadimplência segue controlada, mesmo considerando o crescimento da carteira de PF e MPME



Seguros com forte melhora operacional e ROAE de 22,4%



Uso intensivo de tecnologia



receitas totais

1T25

R\$ 32,3 bi

▼1,5% (t/t)

▲15,3% (a/a)



margem financeira total

▲1,4% (t/t) ▲13,7% (a/a)



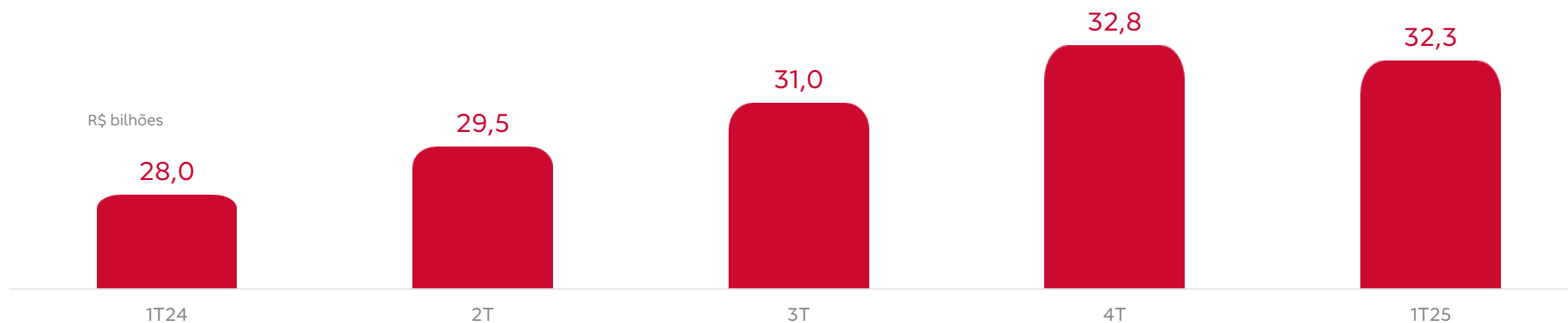
receita de prestação de serviços

▼4,8% (t/t) ▲10,2% (a/a)



seguros, previdência e capitalização

▼4,1% (t/t) ▲32,7% (a/a)



■ Receitas Totais (MG Financ. + Rec. Prestação de Serviços + Result. de Seguros, Prev. e Cap.)



carteira de crédito expandida

Mar25

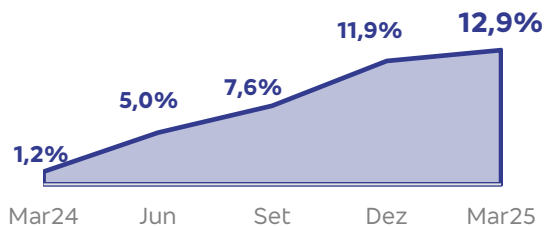
R\$ 1,0 tri

▲2,4% (t/t)
▲12,9% (a/a)

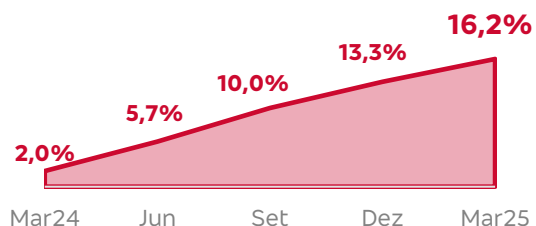
crescimento anual em todos os segmentos

total

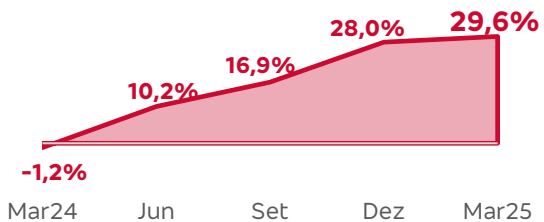
% crescimento 12M



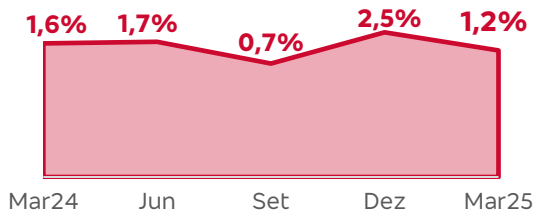
total
R\$ 432,9 bi



micro, peq. e médias
R\$ 222,5 bi

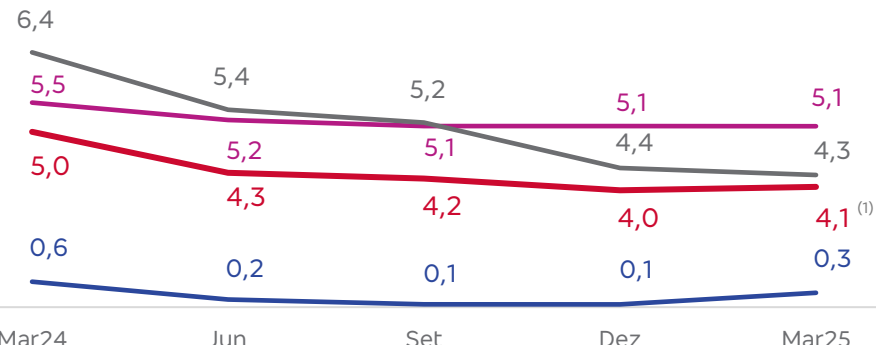


grandes empresas
R\$ 349,8 bi



indicadores de qualidade

carteira de crédito em atraso acima de 90 dias - %

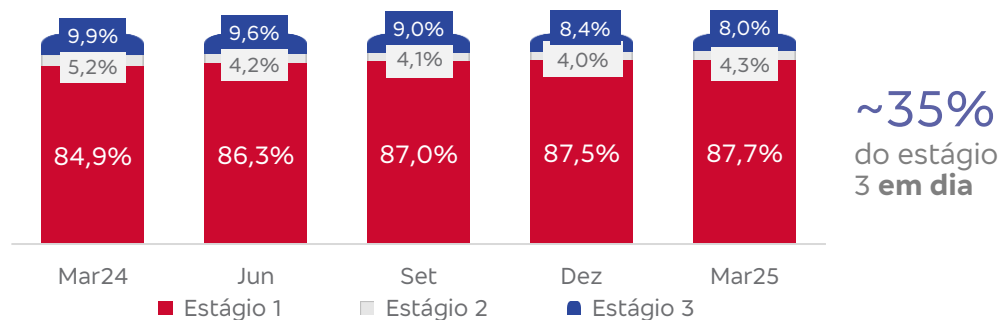


— Total — Pessoas Físicas — MPME — Grandes Empresas

(1) Inadimplência 15 a 90 dias de 3,4% em Mar25, vs 3,4% em Dez24 e 4,1% em Mar24.

representatividade da carteira de crédito por estágio

92% da carteira está nos estágios 1 e 2 e crescem 1,9 p.p. no ano



~35%
do estágio
3 em dia

Nota: A cobertura de NPL – novo estágio 3 é de 109% no 1T25. Cálculo: Despesa de PDD / Movimentação do estágio 3 antes das baixas.

margem financeira total

1T25

R\$ 17,2 bi

▲1,4% (t/t)

▲13,7% (a/a)



despesas com PDD expandida

R\$ 7,6 bi

▲2,4% (t/t) ▼2,2% (a/a)

margem líquida total

R\$ 9,6 bi

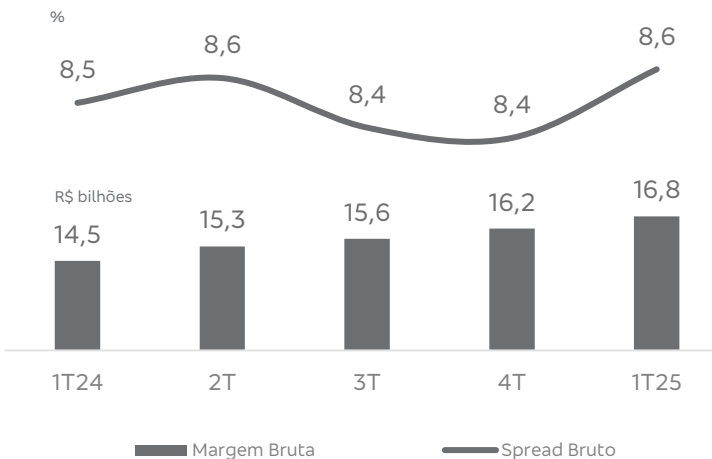
▲0,6% (t/t)

▲30,6% (a/a)



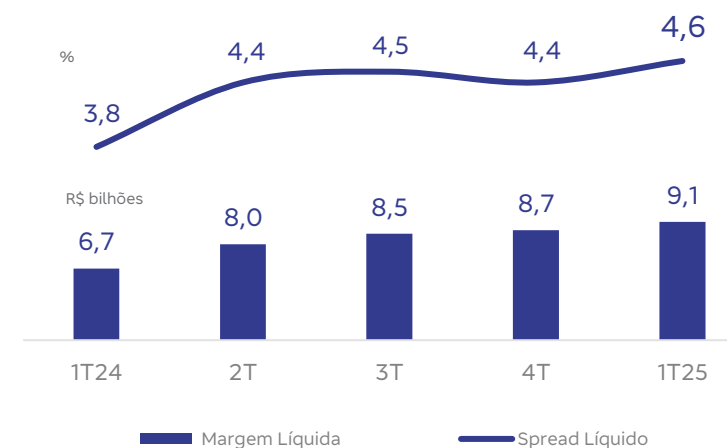
margem com clientes

R\$ 16,8 bi ▲3,8% (t/t) ▲15,5% (a/a)

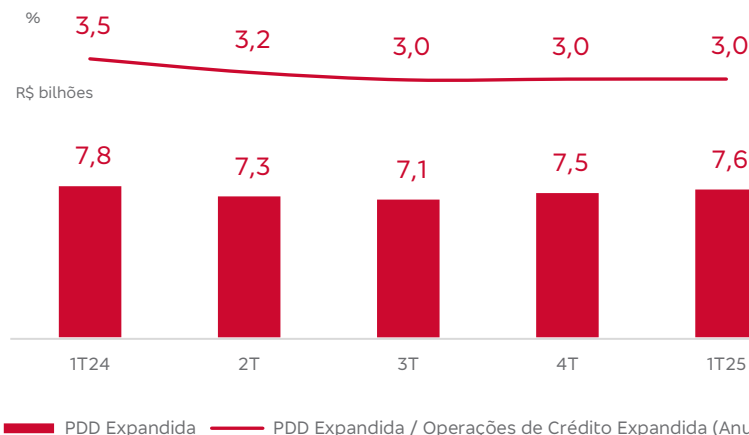


margem com clientes líquida

R\$ 9,1 bi ▲5,0% (t/t) ▲36,0% (a/a)



despesas com PDD



margem com mercado

R\$ 0,5 bi



receitas de prestação de serviços

1T25

R\$ 9,8 bi ▼4,8% (t/t) ▲10,2% (a/a)

 rendas de cartão

R\$ 4,3 bi ▼2,3% (t/t) ▲16,1% (a/a)

Volume transacionado: R\$ 87 bilhões 1T25 (alta renda +18% a/a)

 conta corrente

R\$ 1,7 bi ▼3,9% (t/t) ▲1,0% (a/a)

38,2 milhões de clientes correntistas

 administração de fundos

R\$ 0,9 bi ▼3,5% (t/t) ▲6,3% (a/a)

Melhor Gestora do Brasil, Melhor Banco para Investir em Fundos e
Melhor Gestora de Previdência Privada (Rankings FGV)

seguros, previdência e capitalização

1T25

ROAE 22,4%

R\$ 2,4 bi ▼3,6% (t/t) ▲25,3% (a/a)

 resultados das operações de seguros

R\$ 5,3 bi ▼4,1% (t/t) ▲32,7% (a/a)

 receita de prêmios, contribuições de
previdência e receitas de capitalização

R\$ 30 bi ▼4,7% (t/t) ▲7,3% (a/a)

 provisões técnicas

R\$ 414 bi ▲2,6% (t/t) ▲11,2% (a/a)

despesas operacionais

1T25

R\$ 15,0 bi

▼8,6% (t/t) ▲12,3% (a/a)

IEO trimestral 49,7% ▼3,5 p.p. (t/t) ▼1,4 p.p. (a/a)



peçoal + administrativas

▼8,5% (t/t)

▲3,7% (a/a)



total de despesas operacionais

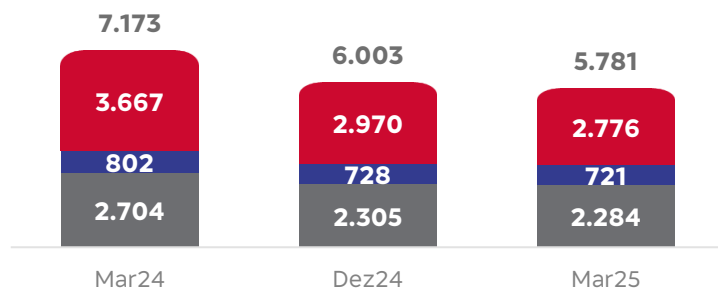
1T25 x 1T24

▲12,3%

excluindo Elopap e Cielo

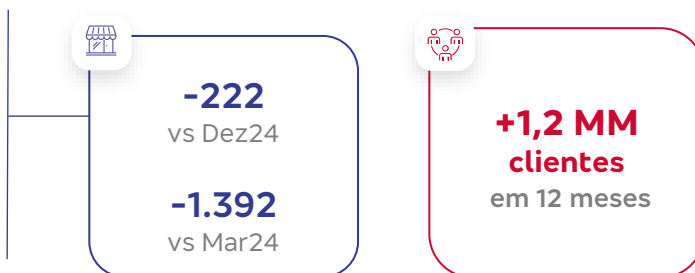
▲8,8%

pontos de atendimento

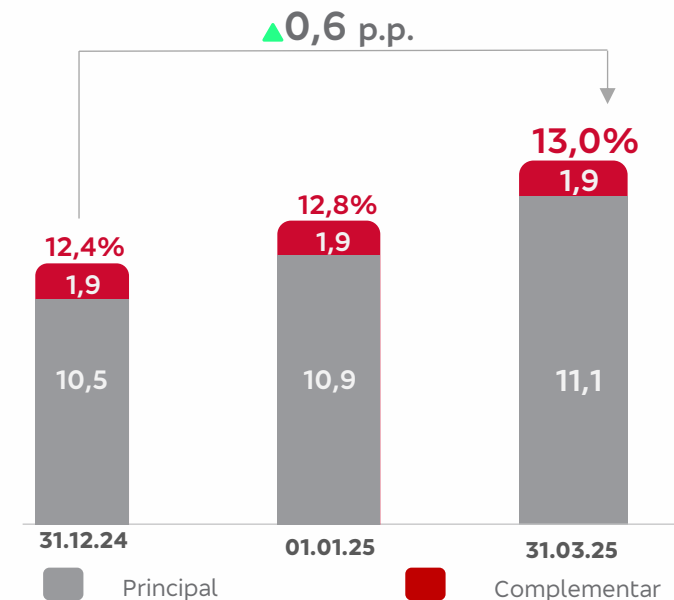


■ Agências ■ Unidades de Negócios ■ Postos de Atendimento

ajuste do footprint



basileia & dividendos/JCP



remuneração aos acionistas

1T25 R\$ 3,2 bi



Guidance 2025

	Guidance anual 2025	Realizado 1T25 x 1T24
Carteira de Crédito Expandida	4% a 8%	12,9%
Margem Financeira Líquida (Margem Financeira Total – Despesa de PDD Expandida)	R\$ 37 bi a R\$ 41 bi	R\$ 9,6 bi
Receitas de Prestação de Serviços	4% a 8%	10,2%
Despesas Operacionais (Pessoal + Administrativas + Outras)	5% a 9%	12,3% ^(*)
Resultado das Operações de Seguros, Previdência e Capitalização	6% a 10%	32,7%

(*) 8,8% desconsiderando Cielo e Elopar



movimento
change
Todo o **Bradesco** em **transformação**



avanços

1T25



Bradesco Principal com **~50mil** clientes



Expansão no atendimento de SME: **150** novas agências empresas, +RMs com **novo account load** e **10** plataformas middle market



Carteira de crédito crescendo com segurança: **12,9%** a/a, com margem líquida 80bps maior e over90 caindo 90bps a/a



Ajuste do footprint de **-1.392** pontos vs Mar24



Controle de despesas e IEO **~50%**



Programa de **evolução cultural**



Internalização de **+1.400** pessoas em tecnologia



32% de Redução do *lead time* das entregas e aumento das horas de desenvolvimento para negócio em **53%**



Tech modernization, mais *enterprise agility* e *squads em tecnologia* com uso intensivo de **GenAI** e multiagentes

destaques

tecnologia



Uso intensivo de *GenAI* ✨



para clientes, no App

BIA com *GenAI* ✨

100%

dos primeiros atendimentos são feitos por IA

mais de
768 mil
clientes habilitados

mais de
1,6 mi
conversas

bradesco **+1.000**
bradescoexpresso

correspondentes bancários utilizando o Assistente de IA via dispositivos móveis



para funcionários

100% dos funcionários das agências e administrativos auxiliados pela **BIA Corporativa**, resolvendo **80%** das dúvidas no primeiro contato (produtos, serviços e processos internos)

+18% de produtividade nas Centrais de Cobrança através da avaliação inteligente de áudios



GitHub Copilot

elevando a produtividade dos desenvolvedores, acelerando em 37% o processo de codificação

ganho de eficiência

-10% no tempo médio de atendimento nas Centrais, permitindo atender **50% mais chamadas**

+46% de ganho de eficiência na escrita dos stories com a BIA Tech

conclusões



Receitas

margem financeira total

▲1,4% (t/t) ▲13,7% (a/a)

receita de prestação de serviços

▼4,8% (t/t) ▲10,2% (a/a)

seguros, previdência e capitalização

▼4,1% (t/t) ▲32,7% (a/a)



Despesas controladas



pessoal + administrativas

▼8,5% (t/t)

▲3,7% (a/a)



Carteira de Crédito crescendo de forma segura, refletindo em inadimplência e custo de crédito controlados



Plano de transformação em execução acelerada e com uso intensivo de Gen AI



1T25

apresentação de resultados

SOU
Bradesco
Nossa cultura em evolução

SomosPelas
Pessoas 

UmTime
Empoderado 

ObstinadosPor
Resultados 

Unidos
Evoluimos 

SomosPelos
Clientes 

OrientadosA
Desafios 