



4T24

apresentação **de resultados**

Rentabilidade segue crescendo com solidez e segurança, impulsionada pelas receitas

4T24

lucro líquido recorrente

R\$ 5,4 bi

△3,4%

4T24 vs. 3T24 (t/t)

△87,7%

4T24 vs. 4T23 (a/a)

2024

R\$ 19,6 bi

△20,0%

2024 vs. 2023

ROAE 12,7% △0,3 p.p. (t/t) △5,8 p.p. (a/a)

destaques **operacionais**

Crescimento da carteira de 11,9% no ano com destaque para SME e PF

Base de **clientes em expansão: +2,1 mi** em 2024

99% das **transações** são realizadas **nos canais digitais**



bradesco
expresso

27,5 mi
transações
mensais

+103%
concessão de
consignado

+49%
vendas de
seguros

39,1mil
correspondentes Dez24
vs. 38,3mil em Dez23

Aumento do AuM da Bradesco Asset +R\$ 122 bi em 2024

Melhor experiência dos clientes no app e em **processos de negócios**

Aumento do lucro líquido recorrente 88% (4T24, a/a) e **20%** (24/23)

Transformation em ritmo acelerado em **todas as iniciativas**

Crescimento inorgânico

Aquisição **50%** do **banco John Deere**

Fechamento de capital da **cielo**



receitas totais

4T24

R\$ 32,3 bi ⁽¹⁾

△5,4% (t/t)

△7,9% (a/a)



margem financeira total

△6,2% (t/t) △5,4% (a/a)



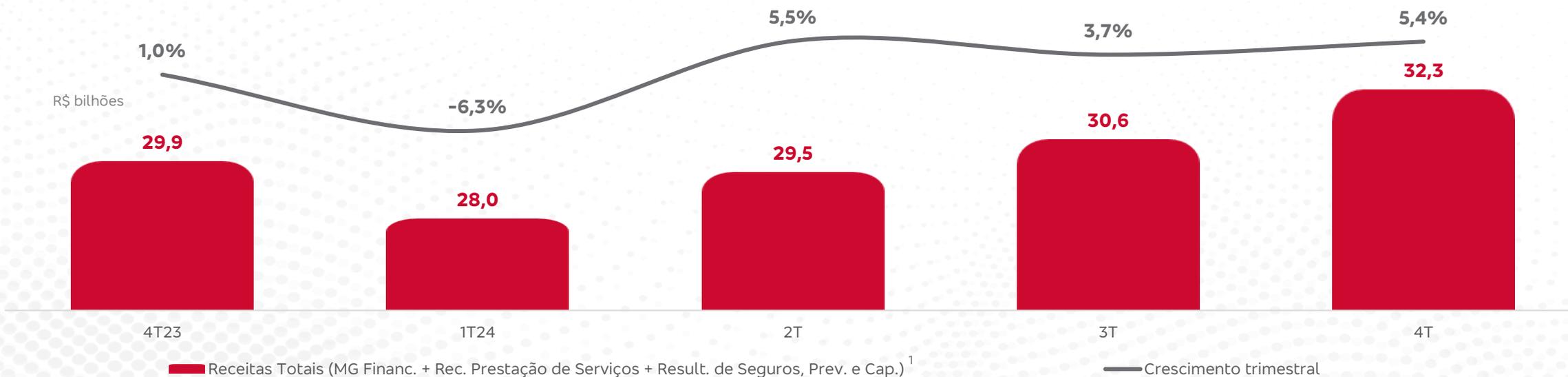
receita de prestação de serviços⁽¹⁾

△1,8% (t/t) △7,9% (a/a)



seguros, previdência e capitalização

△9,6% (t/t) △16,6% (a/a)



(1) Desconsiderando efeito do aumento de participação na Cielo.



carteira de crédito

4T24

R\$ 981,7 bi

△4,0% (t/t) △11,9% (a/a)

produção média diária
carteira livre* (4T24 x 4T23)

Total △32% PF △13% PJ △38%



R\$ 33 bi

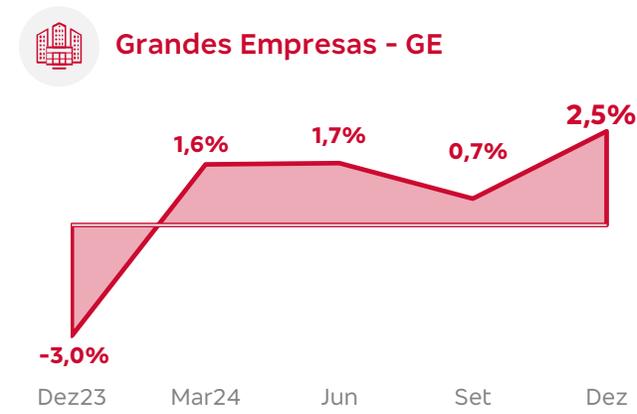
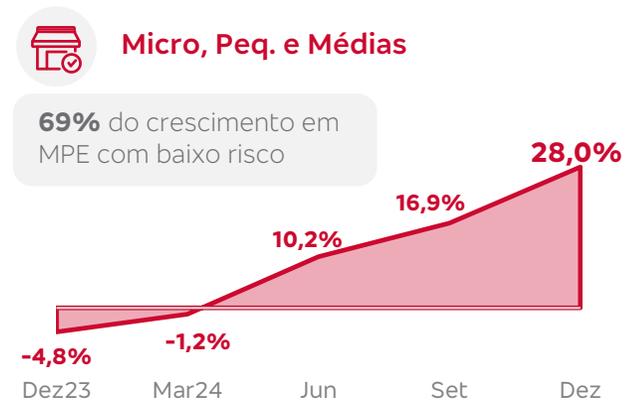
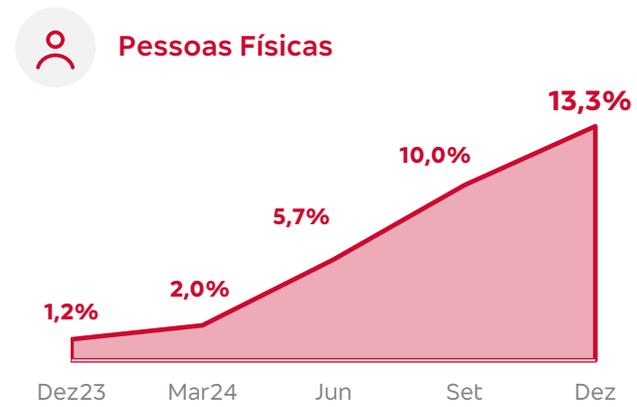
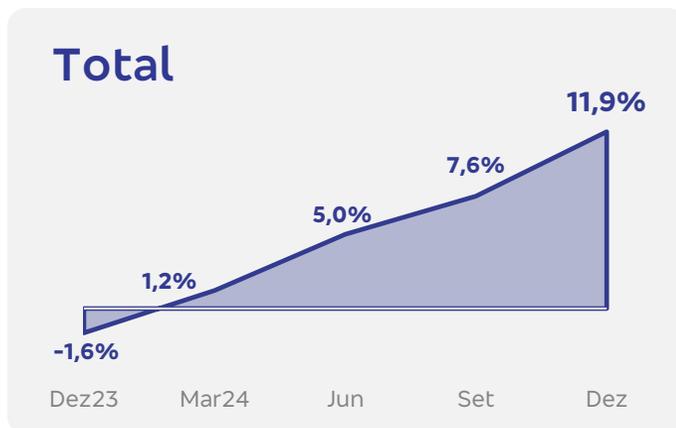
de créditos liberados no 4T24
por meio dos **canais digitais**

Total de **R\$ 99 bi** de
créditos liberados no 4T24

*Não inclui cartões

crescimento em todos os segmentos

% crescimento 12M





carteira de crédito cresce com solidez

 pessoas físicas

R\$ 414,1 bi

△4,3% (t/t) △13,3% (a/a)



pessoas jurídicas

R\$ 567,6 bi

△3,8% (t/t) △10,9% (a/a)

imobiliário

△5,0% (t/t) △14,9% (a/a)

crédito pessoal

△3,4% (t/t) △24,8% (a/a)

CDC/*leasing* de veículos

△3,1% (t/t) △10,5% (a/a)

consignado

△0,9% (t/t) △5,8% (a/a)

cartão de crédito

△6,5% (t/t) △5,1% (a/a)

alta renda △8,5% (t/t) △14,5% (a/a)

crédito rural

△13,7% (t/t) △51,2% (a/a)



MPME

R\$ 214,9 bi

△11,2% (t/t) △28,0% (a/a)



GE

R\$ 352,7 bi

▽0,3% (t/t) △2,5% (a/a)

capital de giro

△7,9% (t/t) △13,2% (a/a)

comércio exterior

▽1,0% (t/t) △50,7% (a/a)

imobiliário

△8,8% (t/t) △24,9% (a/a)

CDC/*leasing*

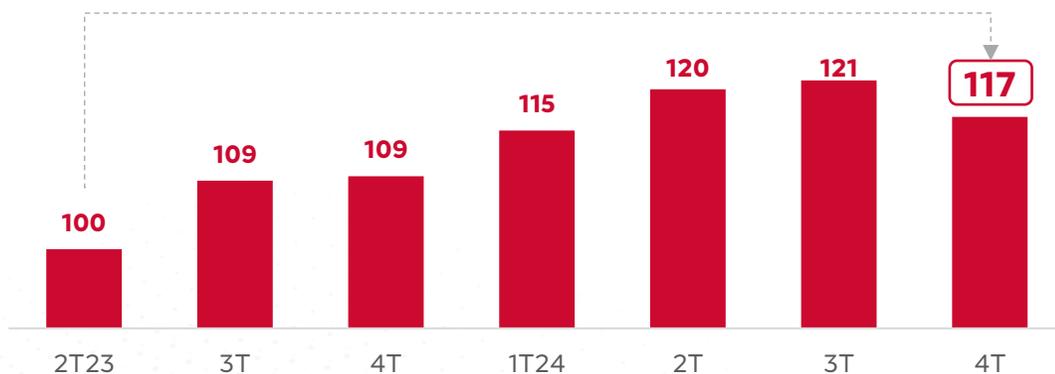
△1,7% (t/t) △6,3% (a/a)



efetuamos ajustes em nosso apetite ao risco

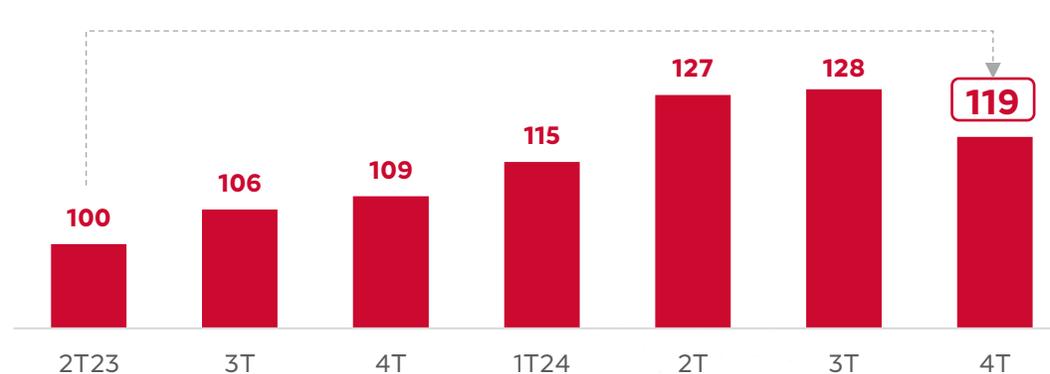
Pré-Aprovados - # de clientes

(Base 100 = 2T23)

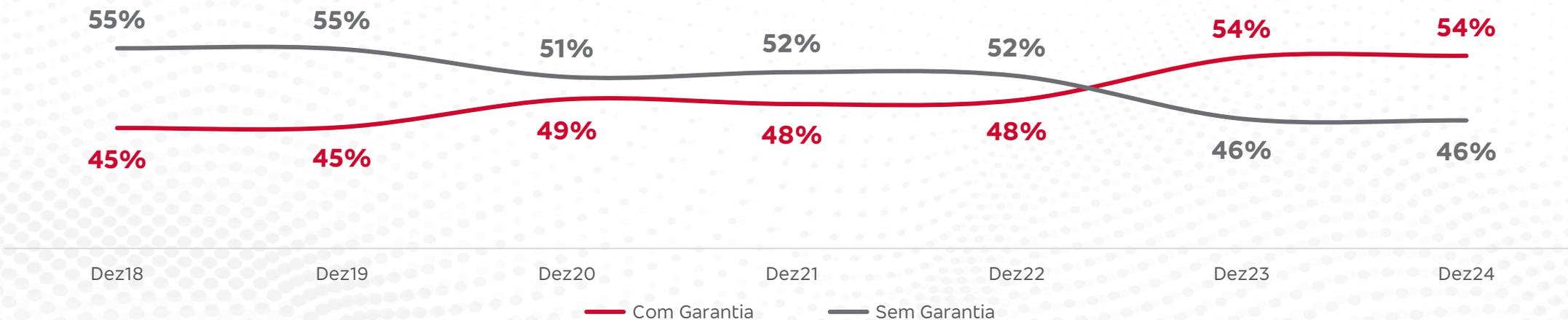


Ofertas de crédito - Volume

(Base 100 = 2T23)



Carteira de Crédito (Bacen) – alto percentual com garantias





margem financeira

4T24

R\$ 17,0 bi

△6,2% (t/t) △5,4% (a/a) ▽2,3% (24/23)

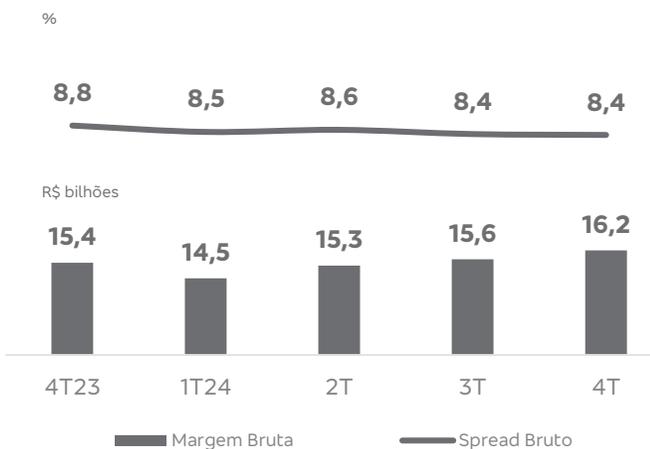
mix da carteira expandida (%)

	Dez24	Set24	Dez23	Dez24 vs Dez23 (p.p.)
Pessoa Física	42,2	42,0	41,7	+0,5
Consignado	9,9	10,2	10,5	-0,6
Financ. Imobiliário	10,5	10,4	10,2	+0,3
Rural	2,6	2,4	1,9	+0,7
Veículos	3,7	3,8	3,8	-0,1
Cartão de Crédito	7,7	7,5	8,2	-0,5
Crédito Pessoal	6,8	6,9	6,1	+0,7
Outros	1,0	1,0	1,0	-
MPME	21,9	20,5	19,1	+2,8
GE	35,9	37,5	39,2	-3,3

margem com clientes

R\$ 16,2 bi

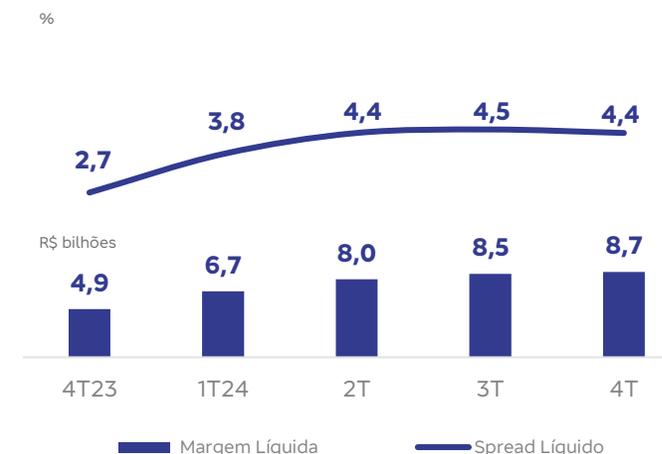
△3,3% (t/t) △4,7% (a/a) ▽5,1% (24/23)



margem com clientes líquida

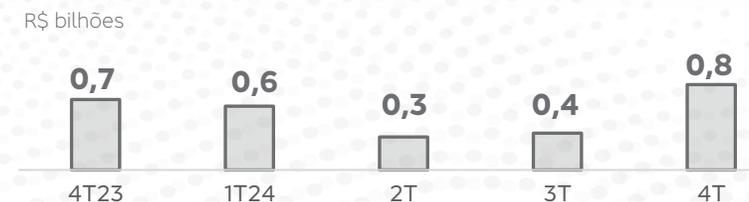
R\$ 8,7 bi

△2,2% (t/t) △77,1% (a/a) △25,8% (24/23)



margem com mercado

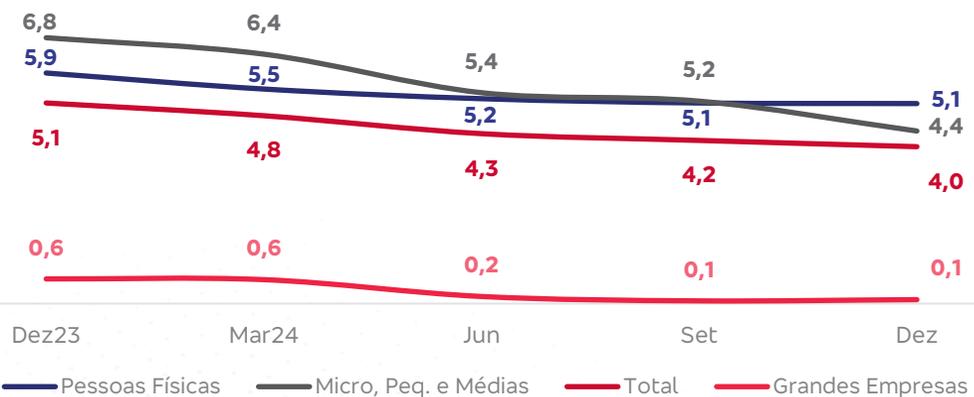
R\$ 0,8 bi





indicadores de crédito

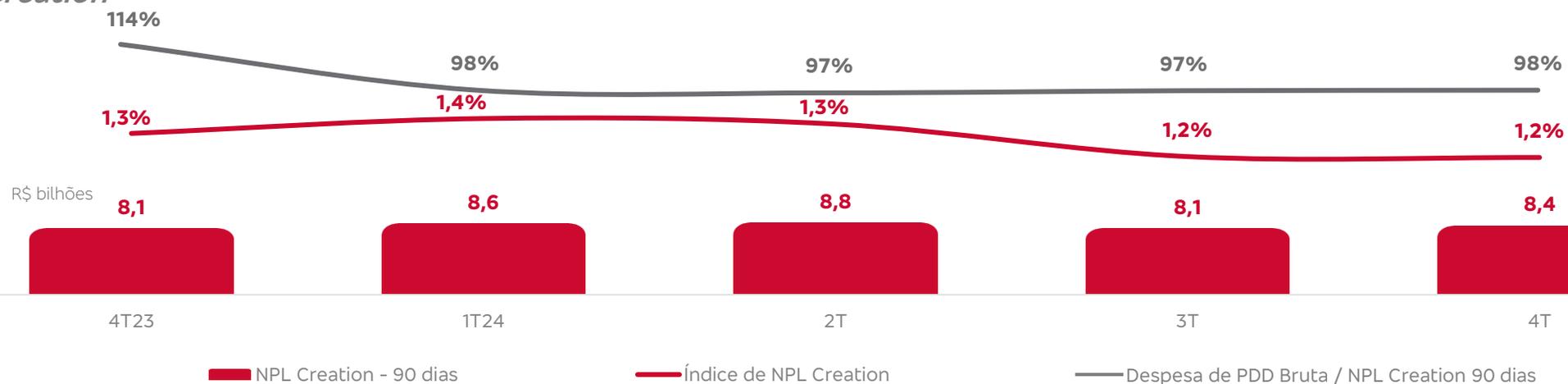
Inadimplência acima de 90 dias - %



Índices de Cobertura - %



NPL Creation



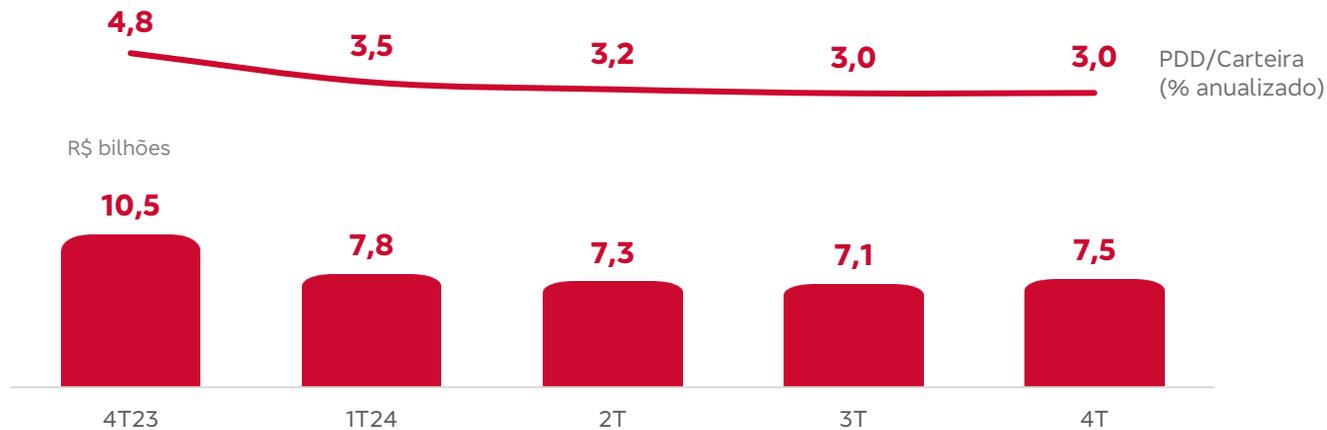


despesa com PDD expandida

4T24

R\$ 7,5 bi

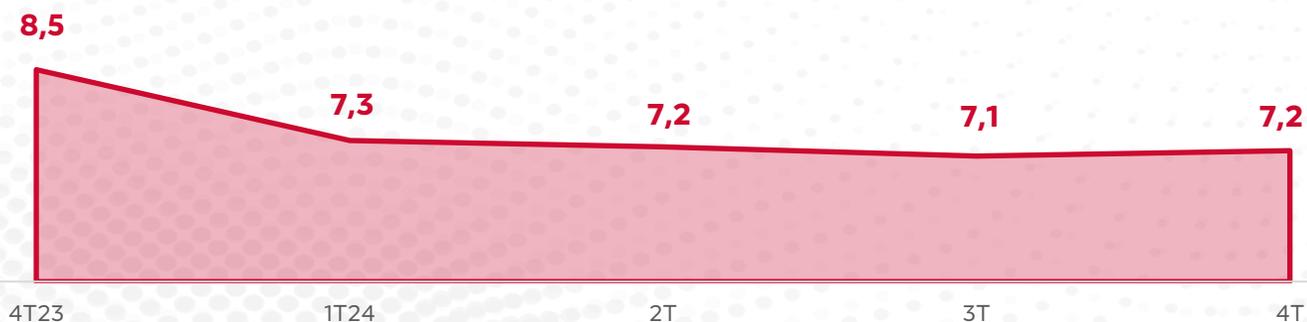
△4,7% (t/t) ▽29,1% (a/a) ▽24,9% (24/23)



massificado (pessoa física e jurídica)

R\$ bilhões

△1,3% (t/t) ▽15,7% (a/a) ▽21,9% (24/23)



Redução no custo de crédito (PDD/Carreira), devido a:

Melhora da qualidade das safras

Mudança gradual do mix da carteira, com prioridade para linhas com margem líquida atraente

Eficiência na cobrança com aumento de 24,5% vs. 2023



receitas de prestação de serviços

4T24

R\$ 10,3 bi

△3,6% (t/t) △13,7% (a/a) △7,6% (24/23)

△1,8% (t/t) △7,9% (a/a) △5,2% (24/23)

desconsiderando aumento da participação na **cielo**

operações de crédito

R\$ 0,8 bi △6,3% t/t △34,0% a/a △28,4% 24/23

Produção média diária PJ: **+38%** | (4T24 vs 4T23)

conta corrente

R\$ 1,8 bi △1,2% t/t △5,8% a/a ▽2,1% 24/23

38,2 milhões de clientes correntistas

consórcios

R\$ 0,7 bi △4,0% t/t △16,5% a/a △16,7% 24/23

Market share: Global 19,6% | Auto 23,2% | Imóveis 12,4% | Pesados 16,7%

administração de fundos

R\$ 0,9 bi ▽6,8% t/t △9,1% a/a △9,7% 24/23

Melhor gestora e Melhor banco para Investir pela FGV 2024 |
Melhor gestora de previdência de 2024 pelo Valor

rendas de cartão

R\$ 4,4 bi △8,8% t/t △16,2% a/a △7,9% 24/23

Volume transacionado: R\$ 88 bilhões | 4T24 (Alta renda +20% a/a)

desc. aumento da part. na Cielo △4,5% t/t △2,6% a/a △2,1% 24/23

mercado de capitais / assessoria financeira

R\$ 0,5 bi △5,6% t/t △66,6% a/a △36,6% 24/23

Volume de transações de R\$ 119 bilhões | 4T24



despesas operacionais

4T24

R\$ 16,4 bi

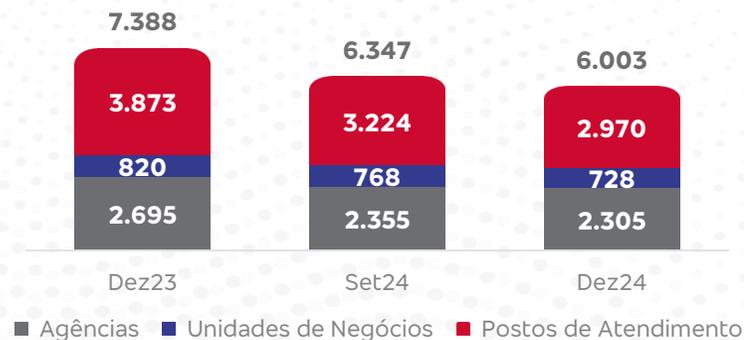
 $\Delta 9,1\%$ (t/t) $\Delta 9,9\%$ (a/a) $\Delta 9,3\%$ (24/23)

desconsiderando aumento da participação na **cielo**

 $\Delta 8,8\%$ (t/t) $\Delta 7,5\%$ (a/a) $\Delta 8,1\%$ (24/23)

aceleração da revisão do *footprint*

pontos de atendimento



(1.385)
em 2024

+2,1 MM
clientes
em 2024

IEO trimestral **53,2%** $\nabla 0,2$ p.p. (a/a)

personal + administrativas

desconsiderando aumento da participação na Cielo

 $\Delta 6,7\%$
(t/t) $\Delta 5,6\%$
(a/a) $\Delta 4,2\%$
(24/23)

total de despesas operacionais

2024 x 2023

 $\Delta 9,3\%$

excluindo Elop e Cielo

 $\Delta 6,9\%$



seguros, previdência & capitalização

receita de prêmios, contribuições de previdência e receitas de capitalização

4T24

R\$ 32 bi

△0,1% (t/t) △12,4% (a/a) △13,6% (24/23)

2024

R\$ 121 bi

lucro líquido

4T24

R\$ 2,5 bi

△6,6% (t/t) △1,9% (a/a) △0,8% (24/23)

2024

R\$ 9,1 bi

ROAE

25,1%

△1,4p.p. (t/t)

provisões técnicas

4T24

R\$ 404 bi

△2,5% (t/t) △11,9% (a/a)

resultado das operações de seguros

R\$ milhões



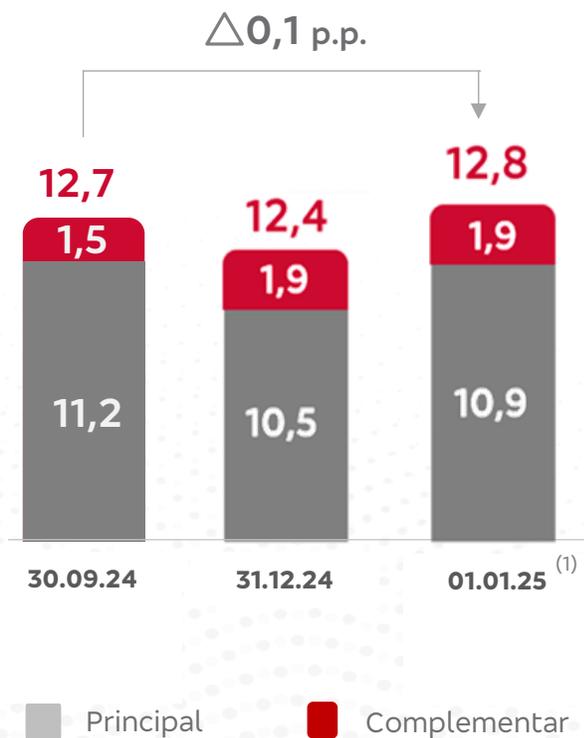
△9,6% (t/t)

△16,6% (a/a)

△7,5% (24/23)



basileia & dividendos/JCP



Dividendos/JCP - Bruto

R\$ milhões



⁽¹⁾ Em conexão com os efeitos já reconhecidos no Patrimônio Líquido/Demonstrações Financeiras em 01.01.2025 referente à adoção inicial da Resolução CMN nº 4.966/21, demonstramos os efeitos da implementação nos índices de capital (inclui também efeito de adoção inicial da Resolução CMN nº 4.975/21). Além disso, demonstramos, também, os efeitos da nova abordagem para risco operacional, de acordo com a Resolução Bacen nº 356/23. Os ajustes iniciais na adoção das resoluções totalizaram R\$ 1.205 milhões, líquido dos efeitos fiscais, destacando: R\$ 4.437 milhões referente ao modelo de negócio; Perdas esperadas R\$ 2.990 milhões, compostos por provisões para limites R\$ 1.367 milhões, provisionamentos mínimos e instrumentos financeiros não inadimplidos em estágios 1 e 2 R\$ 648 milhões, modelagens de EAD e LGD R\$ 843 milhões e demais ajustes R\$ 132 milhões. Para maiores informações, consultar nosso relatório de análise econômica e financeira do 4T24, com o detalhamento completo destes efeitos.



Guidance 2024

	Indicador anual	Realizado sem o aumento da part. na Cielo	Realizado
Carteira de Crédito Expandida	7% a 11%	11,9%	11,9%
Margem Financeira Total	3% a 7%	(2,3%)	(2,3%)
PDD Expandida - R\$ bilhões	R\$ 35 a R\$ 39	R\$ 29,7	R\$ 29,7
Receitas de Prestação de Serviços	2% a 6%	5,2%	7,6%
Despesas Operacionais (Pessoal + Administrativas + Outras)	5% a 9%	8,1%	9,3%
Resultado das Operações de Seguros, Previdência e Capitalização	4% a 8%	7,5%	7,5%

Informação complementar

Margem Financeira Líquida – R\$ bilhões
(Margem financeira total – PDD Expandida)

Implícito no indicador anual
28,1 bi a 34,8 bi

2024
34,0 bi



RUN

movimento

change

Todo o Bradesco em transformação

RUN



destaques

organizacional



Redução de layers,
revisão do *span of control*



Contratação de C-levels e
reskilling da liderança

NPS

Expansão do uso de
indicadores de NPS



Escritório da transformação
com **800 pessoas**



Reorganização das
áreas de produtos



destaques

gestão e cultura



Novo plano de remuneração variável para lideranças



Pesquisa cultural interna com **74% de participação**



Plano de ação para **evolução da cultura** **SOU Bradesco, que aprimora nosso modelo de gestão**



#Somos Pelos Clientes

#Orientados A Desafios

#Um Time Empoderado

SOU
Bradesco
Nossa cultura em evolução

destaques

varejo e canais digitais

Evolução do modelo de atendimento do varejo digital

Cerca de **1 Mi** de clientes no novo formato



Atendimento por **chat integrado com a BIA com GenAI** com resolutividade de **90%**

Melhores modelos de **NBO com uso intensivo de AI (hiperpersonalização)**

Redução de **66%** nos tempos de publicação

45% ganho de **efetividade de vendas**

Melhor experiência do cliente no App



Incremento de **50%** nos cliques

+6 pontos NPS banco em 12 meses

Lançamento do novo *value proposition* ao longo de 2025

destaques

segmentos

SMEs

Avançamos em SMEs com 122 agências empresas, **novo value proposition, novo account load** e encerramos o ano com 150 agências empresas

Middle corporate: + 9 plataformas e +RMs

→ **Crescimento da carteira** de crédito do segmento em **28%**, com **ganho de market share**

Atacado: Criação e lançamento do segmento **Agro**

Principal

Lançamento do segmento **Bradesco Principal** em novembro (~50 mil clientes até fev25 - em expansão 2025/2026)

Segmento com **account load reduzido** para os **gerentes** e para os **especialistas de investimentos**

Integração da vertical wealth com unidades internacionais

Reposicionamento do Bradesco **Prime**

Payments & Sinergias

Novos produtos de *cash management*

Atualizações tecnológicas da plataforma

Sinergia com a Cielo (Tap on phone, antecipação d0)



destaques crédito



BU de crédito e criação de área de gestão de portfolio



Eficiência na cobrança com melhora de 25% vs 2023



Melhoria na gestão de risco, com *clusters* de volatilidade



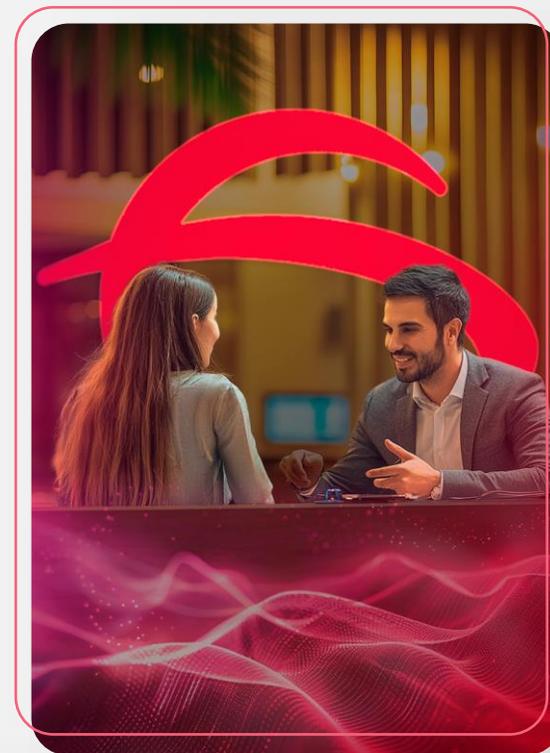
Modelagem de preço ajustada ao risco com AI e testes de elasticidade com forte utilização de *machine learning*



Utilização intensiva de dados do conglomerado



Contratação de ~200 profissionais



evoluções



Carteira expandida cresce +11,9% no ano com modelos e safras melhores



Ganho de *market share* no 4T24 em SMEs e PF⁽¹⁾



Over90 de 5,1% para 4,0% (4T23 x 4T24)

Qualidade das novas safras do massificado ~20-25% melhor do que pré-pandemia

(1) Conclusão tirada a partir de dados da carteira BACEN

destaques

tecnologia

Tech modernization (novos processos e pessoas)

»» **Enterprise agility:** Fechamos o ano com **+500 squads** e escalando em 2025

👤 Time dedicado de **+10.000 pessoas** (Internalização de **+1.000 pessoas**)

☁ De **50% para 79%** dos canais digitais migraram para **cloud**



GenAI

Somos um dos **pioneiros mundiais** na utilização de **multiagentes** com **AI generativa** para modernização de aplicações e geração de modelos

BIA Tech

+46% de ganho de eficiência na escrita dos *stories*

BIA com GenAI ✨ está sendo utilizada por:

~40 mil funcionários	+500 mil clientes	+2 milhões de interações no último semestre
-----------------------------	--------------------------	--



modelos mais eficientes em AI e *machine learning*



Intensificação do **value assurance / vendor optimization** +eficiência



próximos **passos**



eficiência organizacional, gestão e cultura

- Continuidade do ajuste do *footprint*
- Plano de eficiência de *backoffice* e controle de custos
- Evolução da cultura - **SOU Bradesco**



segmentos: afluente, SMEs, varejo digital

- **Bradesco Principal: expectativa de chegar a 500 mil clientes em 2025 e mais de 800 mil em 2026. Implementação de pelo menos 45 novos escritórios pelo Brasil em 2025**
- Adequação do *value proposition* do Prime
- Intensificação comercial da Cielo para SMEs
- Varejo digital: Investimento plataforma/app, atendimento chat/remoto e lançamento do novo *value proposition*
- Soluções digitais para serviços prestados na rede física ao massificado
- Evolução do *cash management* e dos negócios com agribusiness



crédito e tecnologia

- Continuidade da melhoria dos modelos de crédito: score cards, hiper personalização, precificação
- Novas jornadas tecnológicas para pessoas jurídicas
- Continuidade na internalização de recursos em tecnologia
- Aceleração do *enterprise agility*
- Aumento de 50% das entregas tecnológicas em 2025

Guidance 2025

Carteira de Crédito Expandida

Indicador anual

4% a 8%

Margem Financeira Líquida
(Margem Financeira Total – PDD Expandida)

R\$ 37 bi a R\$ 41 bi

Receitas de Prestação de Serviços

4% a 8%

Despesas Operacionais
(Pessoal + Administrativas + Outras)

5% a 9%

Resultado das Operações de Seguros,
Previdência e Capitalização

6% a 10%



Rentabilidade segue crescendo com solidez e segurança, impulsionada pelas receitas



Margem líquida evoluiu, demonstrando a estratégia de crescimento da produção com *mix* adequado



Carteira de crédito com crescimento equilibrado e melhora contínua dos Índices de inadimplência



Ajuste do apetite ao risco tendo em vista o cenário macro prospectivo



Seguros mantêm melhora operacional e crescimento do ROAE



Seguimos tracionados no RUN the bank e acelerando no CHANGE the bank



4T24

apresentação **de resultados**