



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

27,4 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)



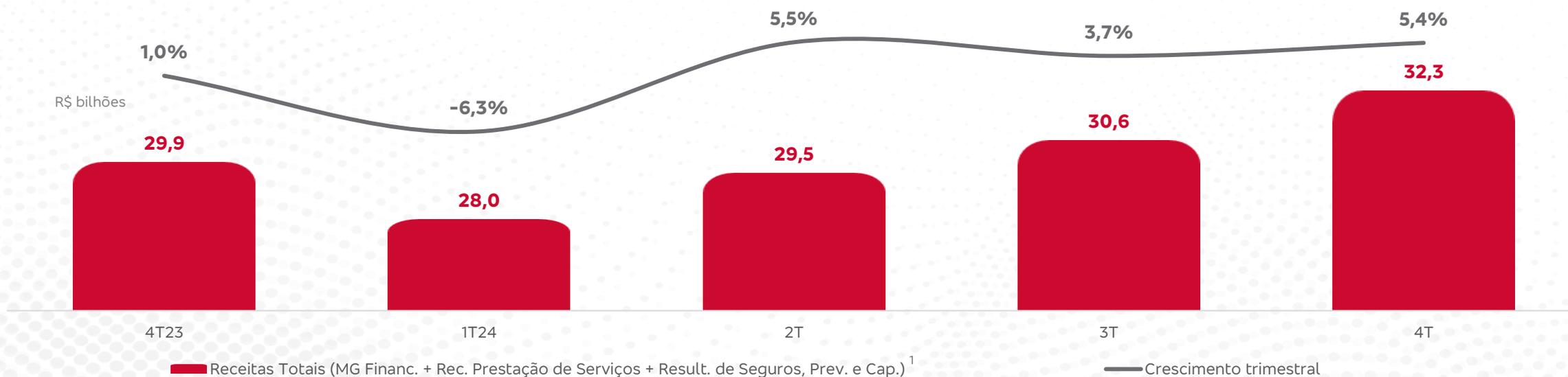
receita de prestação de serviços⁽¹⁾

△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)

originação de crédito

4T24

R\$ 99 bi

total de créditos liberados

R\$ 33 bi nos canais digitais 

PDD Expandida

4T24

R\$ 7,5 bi

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

crescimento em todos os segmentos

% crescimento 12M

Total



Pessoas Físicas



Micro, Peq. e Médias

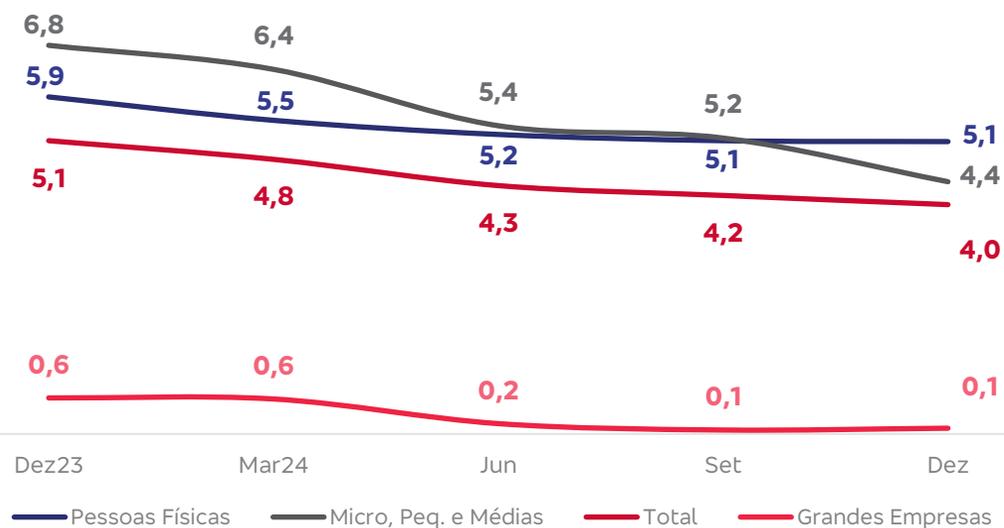
69% do crescimento em MPE com baixo risco



Grandes Empresas - GE



Inadimplência acima de 90 dias (%)

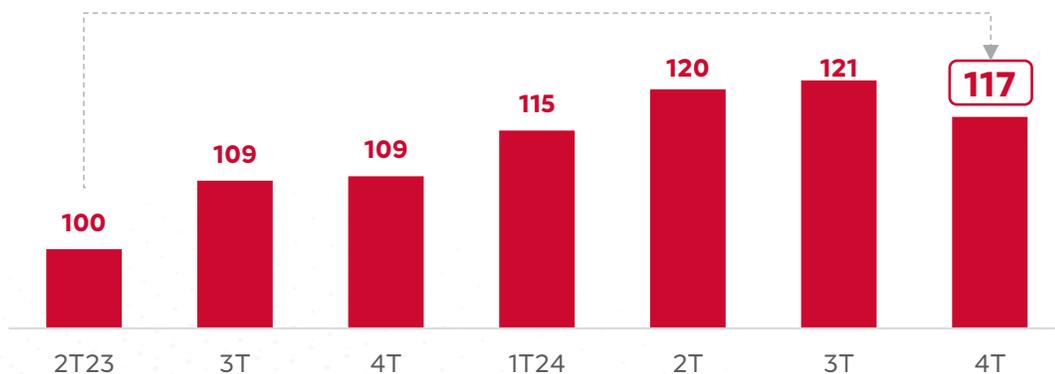




efetuamos ajustes em nosso apetite ao risco

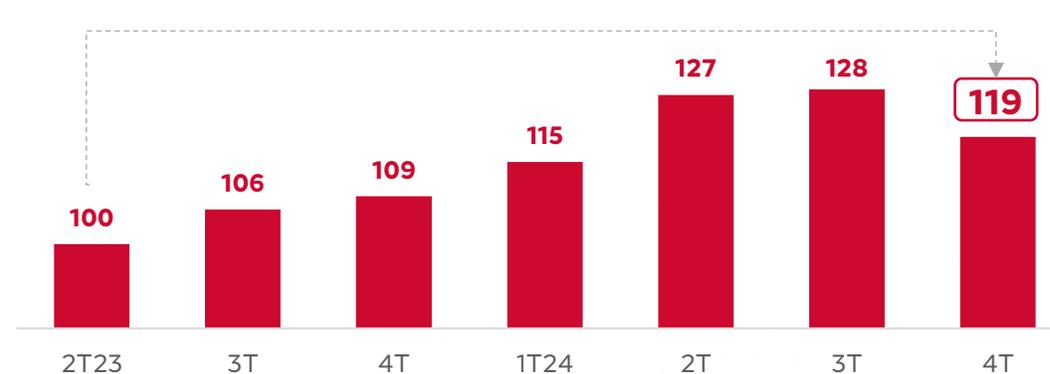
Pré-Aprovados - # de clientes

(Base 100 = 2T23)

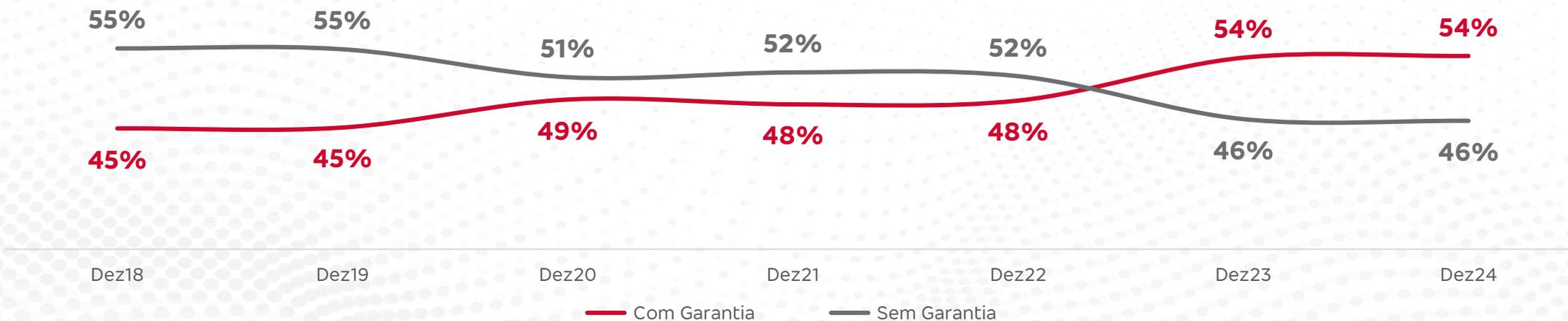


Ofertas de crédito - Volume

(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)



clientes **16,2 bi**



mercado **0,8 bi**



margem com clientes

R\$ 16,2 bi

△3,3% (t/t)

△4,7% (a/a)

▽5,1% (24/23)

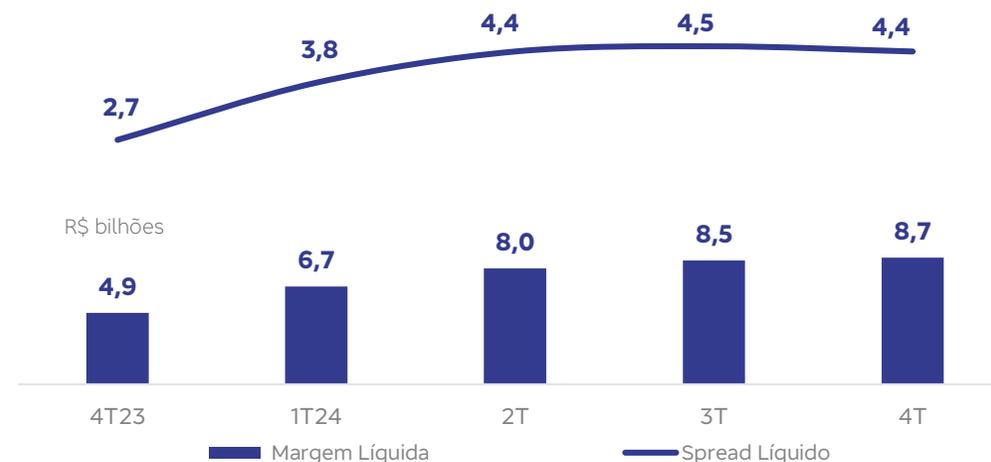
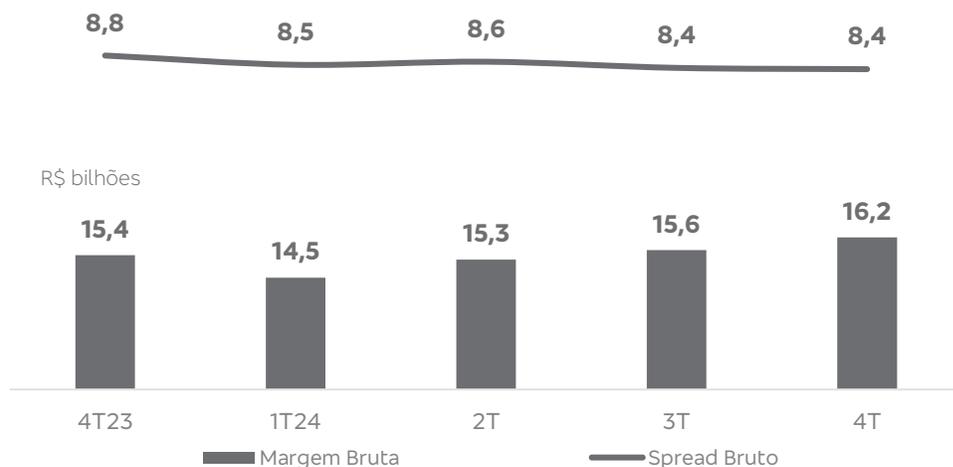
margem com clientes líquida

R\$ 8,7 bi

△2,2% (t/t)

△77,1% (a/a)

△25,8% (24/23)





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)

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)

mercado de capitais / assessoria financeira

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

seguros, previdência e capitalização

4T24

lucro líquido

25,1% ROAE

R\$ 2,5 bi 2024 **R\$ 9,1 bi**

△6,6% (t/t) △1,9% (a/a) △0,8% (24/23)

faturamento

R\$ 32 bi 2024 **R\$ 121 bi**

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

resultado das operações de seguros

R\$ 5,5 bi 2024 **R\$ 19,2 bi**

△9,6% (t/t) △16,6% (a/a) △7,5% (24/23)

provisões técnicas

R\$ 405 bi △2,5% (t/t) △11,9% (a/a)

despesas operacionais

4T24

R\$ 16,4 bi $\Delta 9,1\%$ (t/t) $\Delta 9,9\%$ (a/a) $\Delta 9,3\%$ (24/23)

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

desconsiderando aumento da participação na **cielo**

peçoal + administrativas

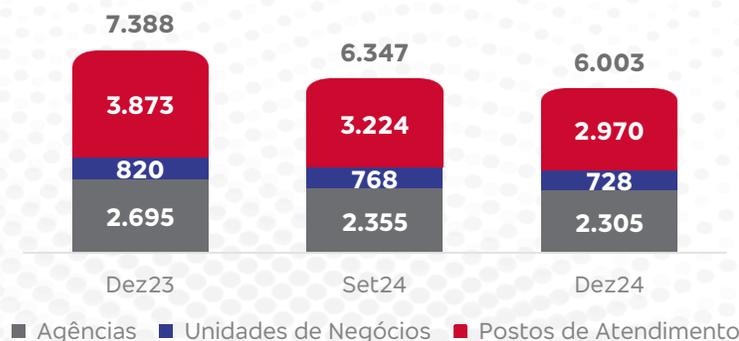
desconsiderando aumento da participação na Cielo

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

total 2024 x 2023 $\Delta 9,3\%$

excluindo Elopap e Cielo $\Delta 6,9\%$

pontos de atendimento

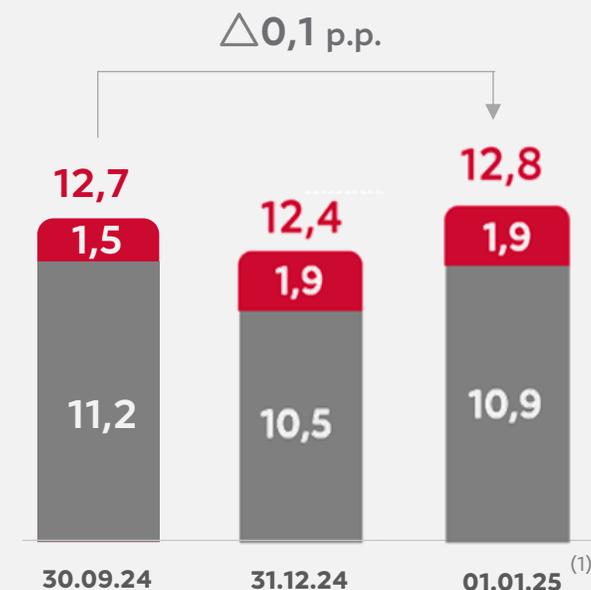


(1.385)
em 2024

+2,1 MM
clientes
em 2024

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

índice de basileia nível I



remuneração aos acionistas

2024 **R\$ 11,3 bi**

⁽¹⁾ Em conexão com os efeitos já reconhecidos no Patrimônio Líquido/Demonstrações Financeiras em 01.01.2025 referente a 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.



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)	2024 34,0 bi	Implícito no indicador anual 28,1 bi a 34,8 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

Melhor experiência do cliente no App



Incremento de **50%** nos cliques

+6 pontos NPS banco em 12 meses

 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**

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



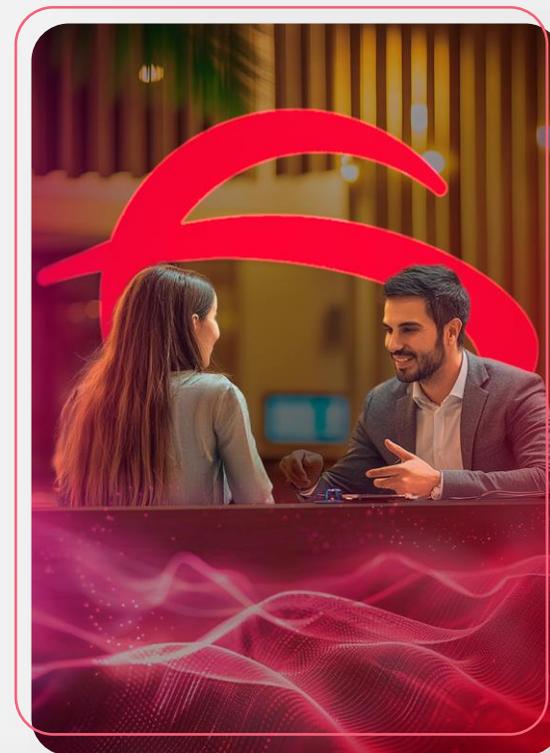
Modelagem de preço ajustada ao risco com AI e testes de elasticidade com forte utilização de *machine learning*



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

Margem Financeira Líquida
(Margem Financeira Total – PDD Expandida)

Receitas de Prestação de Serviços

Despesas Operacionais
(Pessoal + Administrativas + Outras)

Resultado das Operações de Seguros,
Previdência e Capitalização

Indicador anual

4% a 8%

R\$ 37 bi a R\$ 41 bi

4% a 8%

5% a 9%

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**



disclaimer

Esta apresentação pode conter informações sobre eventos futuros. Tais informações não são apenas fatos históricos, mas refletem os desejos e as expectativas da direção da companhia. As palavras “antecipa”, “deseja”, “espera”, “prevê”, planeja”, “prediz”, “projeta”, “almeja” e palavras similares pretendem identificar essas informações, que necessariamente envolvem riscos conhecidos e desconhecidos. Riscos conhecidos incluem incertezas, que não são limitadas ao impacto da competitividade dos preços e serviços, aceitação dos serviços no mercado, transações de serviço da companhia e de seus competidores, aprovação regulamentar, flutuação da moeda, mudanças no mix de serviços oferecidos e outros riscos descritos nos relatórios da companhia. Informações sobre eventos futuros são válidas apenas no momento em que são apresentadas e o Banco Bradesco não se obriga a atualizá-las mediante novas informações e/ou acontecimentos futuros.