



# Apresentação de resultados

---

1T25  
BRGAAP

30 de Abril de 2025



# Informações importantes

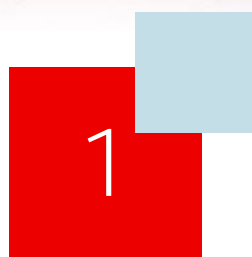
Esta apresentação pode conter certas declarações prospectivas e informações relativas ao Banco Santander (Brasil) S.A. ("Santander Brasil") e suas subsidiárias, que refletem as visões atuais e/ou expectativas do Santander Brasil e sua administração a respeito de seu desempenho nos negócios, e eventos futuros.

Declarações prospectivas incluem, sem limitação, qualquer declaração que possa predizer, prever, indicar ou implicar resultados futuros, desempenho ou realizações, e podem conter palavras como "acredita", "antecipa", "espera", "estima", "poderia", "prevê", "potencial", "provavelmente resultará" ou outras palavras ou expressões de significado semelhante.

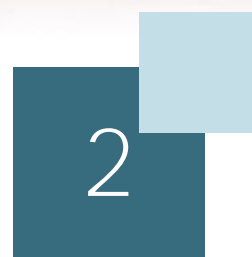
Tais afirmações estão sujeitas a uma série de riscos, incertezas e suposições. Alertamos que um número de fatores importantes pode causar resultados reais diferentes substancialmente dos planos, objetivos, expectativas, estimativas e intenções expressos nesta apresentação.

Nós não assumimos nenhuma obrigação de atualizar ou revisar quaisquer declarações prospectivas, seja como resultado de novas informações, eventos futuros ou outros. Em nenhum caso o Santander Brasil, ou qualquer de suas subsidiárias, afiliadas, acionistas, diretores, funcionários ou agentes serão responsáveis perante quaisquer terceiros (inclusive investidores) por qualquer decisão de investimento ou negócio ou ação tomada em confiança nas informações e declarações contidas nesta apresentação ou por quaisquer danos consequentes, especiais ou similar.

Além dos fatores identificados em outro lugar nesta apresentação, os seguintes fatores, entre outros, podem causar resultados reais diferentes materialmente das declarações prospectivas ou desempenho histórico: mudanças nas preferências e condição financeira de nossos consumidores e condições competitivas nos mercados em que atuamos, mudanças nas condições econômicas, políticas e de negócios no Brasil; intervenções governamentais, resultando em mudanças na economia brasileira, impostos, tarifas ou ambiente regulatório, a nossa capacidade para competir com sucesso; mudanças em nossos negócios, a nossa capacidade de implementar com sucesso estratégias de marketing; nossa identificação de oportunidades de negócios, a nossa capacidade para desenvolver e introduzir novos produtos e serviços, mudanças no custo dos produtos e os custos operacionais; nosso nível de endividamento e outras obrigações financeiras, a nossa capacidade de atrair novos clientes; inflação no Brasil, a desvalorização do real frente ao dólar dos EUA e flutuações da taxa de juros, mudanças presentes ou futuras nas leis e regulamentos, e nossa capacidade de manter relacionamentos de negócios existentes e criar novos relacionamentos.



Atualização da  
estratégia



Destaques do  
resultado 1T25



Conclusões

# Principais mensagens



## Resultados

Lucro líquido

R\$ 3,9 bilhões

(+0,2% QoQ)  
(+27,8% YoY)


ROAE

17,4%

(-0,2 p.p. QoQ)  
(+3,3 p.p. YoY)

## Destaques

	QoQ	YoY	
Margem financeira	-0,4%	+7,7%	Leve redução no trimestre por menos dias úteis e mercados
Comissões	-6,9%	+5,1%	Queda por efeito de sazonalidade
Custo de crédito	+0,3 p.p.	estável	Aumento associado à implementação da 4966
Gastos	-2,9%	+4,4%	Agenda de controle segue firme no trimestre
Índice de eficiência	-0,8 p.p.	-2,5 p.p.	Evolução contínua, com melhor nível em 3 anos

 Construção de uma operação mais sólida e resiliente

 Alavancas estratégicas como bússola da gestão

 Obsessão pela transformação contínua da jornada do cliente

# Centralidade no cliente



**70,7**  
milhões de clientes



**33,2** milhões  
de clientes ativos



**+17%** YoY  
de clientes principais

NPS  
PF

**63 pontos**  
+10 pontos em 2 anos

NPS  
PJ

**50 pontos**  
+22 pontos em 2 anos

## O que estamos entregando...



### One App | Rollout entre maio e set/25

- | Jornadas simplificadas e otimizadas
- | Conversas personalizadas e contínuas com cada cliente
- | +300 categorias de *insights*

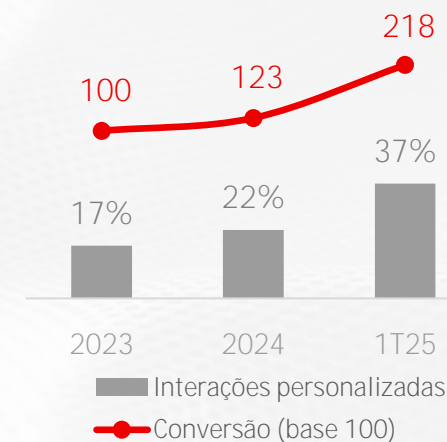
Mais de 50  
pesquisas feitas

Mais de 45 mil  
clientes ouvidos

### Evolução da experiência de pagamentos

- | Pix por aproximação
- | Campo único para pagar e transferir
- | Click-to-pay, aumentando a segurança e simplicidade

### Hiperpersonalização

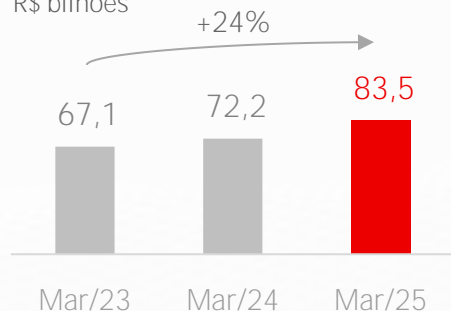


# Alavancas estratégicas



## Financeira | A maior e mais digital do país

Carteira  
R\$ bilhões

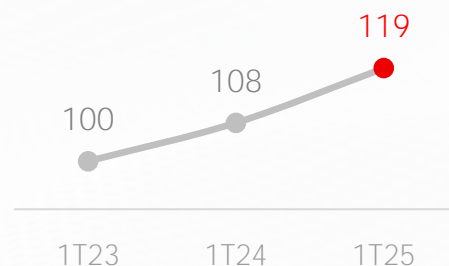


- | Jornada simplificada de 4 cliques
- | 50% de share em veículos elétricos
- | 234 mil contratos<sup>1</sup>
- | R\$ 11,2 bi de produção<sup>1</sup>
- | 81% nos melhores ratings<sup>2</sup>



## PMES | Renovação completa do negócio

Evolução do lucro líquido  
Base 100

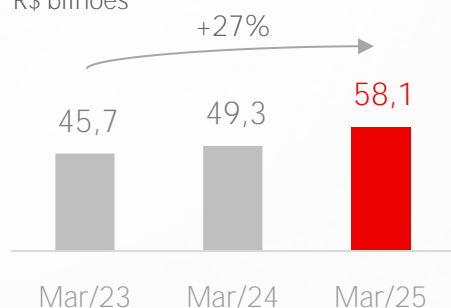


- | Nova oferta, posicionamento e modelo de atendimento
- | 3x mais visitas por especialistas
- | NPS 2x maior que o modelo anterior
- | +9% YoY de clientes ativos



## Cartões | Alavanca-chave da transacionalidade

Carteira PF  
R\$ bilhões

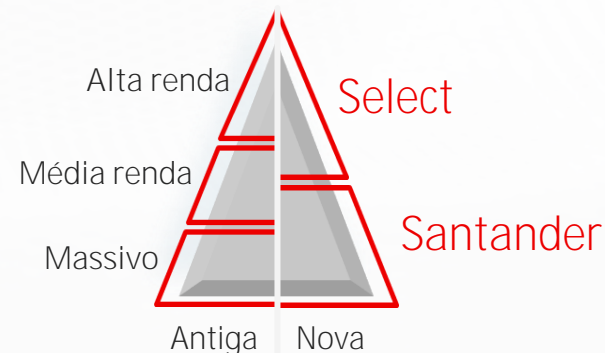


- | Base mais qualificada: 55% da carteira no alta renda<sup>2</sup>
- | 12%YoY de faturamento de cartão de crédito
- | Santander Shopping: Lançado em mar/25



## Varejo PF | Simplificação e foco

Simplificação da segmentação:



- | Reforço das marcas Santander e Select
- | Simplificação das ofertas
- | Atendimento multicanal e personalizado
- | IA Pitch maker

# Nossas Golden Rules



## PORTFOLIO DE CRÉDITO BALANCEADO

Redução de cartões no baixa renda e aumento material da colateralização do CP

+36%	+47 p.p.
do alta renda na	de CP com
carteira de cartões <sup>1</sup>	garantia <sup>1</sup>

## REDUÇÃO DO CUSTO DE FUNDING

Plano de expansão de passivos focado nas pessoas físicas

-1 p.p. do CDI	+3 p.p.
no custo de	de PF no mix <sup>1</sup>
captação de CDBs <sup>1</sup>	

## DIVERSIFICAÇÃO DE RECEITAS

Foco no crescimento de comissões, através da transacionalidade

+22% <sup>2</sup>	+19%
de crescimento	de crescimento
de comissões <sup>1</sup>	de cartões <sup>1</sup>

## EFICIÊNCIA EM CUSTOS

Controle de gastos e transformação por meio da tecnologia

-20%	-22%
de custo de servir	de gastos com
massificado <sup>1</sup>	lojas físicas <sup>1</sup>

## FOCO EM RENTABILIDADE

Otimização do capital e foco na rentabilidade dos negócios

+6,9 p.p.  
no ROAE do banco<sup>1</sup>

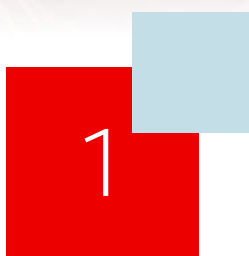
## VISÃO DE LONGO PRAZO

Aumentar a previsibilidade do resultado através dos ciclos econômicos

Nova política	Retornos
de hedge	sustentáveis



# SOU



Atualização da  
estratégia



Destaques do  
resultado 1T25



Conclusões



# Carteira de crédito e captações

Crédito (R\$ milhões)	Mar/25	Mar/25 x Dez/24	Mar/24	Mar/25 x Mar/24	Captações de clientes (R\$ milhões)	Mar/25	Mar/25 x Dez/24	Mar/24	Mar/25 x Mar/24
Pessoa física	252.404	-0,9%	246.717	2,3%	Depósitos à vista	50.436	22,0%	37.484	34,6%
Consignado	68.706	-3,4%	72.006	-4,6%	Poupança	54.786	-4,6%	57.093	-4,0%
Cartão de crédito	58.080	0,7%	49.266	17,9%	Depósitos a prazo	381.500	-2,2%	374.283	1,9%
Financiamento ao consumo	83.547	0,6%	72.211	15,7%	Compromissada <sup>2</sup>	12.536	-8,4%	18.016	-30,4%
Pequenas e médias empresas	77.984	1,8%	68.883	13,2%	LCI e LCA	78.340	0,1%	79.713	-1,7%
Grandes empresas <sup>1</sup>	132.331	-2,2%	137.542	-3,8%	LF e outros <sup>3</sup>	73.887	14,5%	56.837	30,0%
<b>Total<sup>1</sup></b>	<b>546.265</b>	<b>-0,6%</b>	<b>525.353</b>	<b>4,0%</b>	<b>Total</b>	<b>651.486</b>	<b>0,9%</b>	<b>623.427</b>	<b>4,5%</b>
Avais, fianças e títulos privados	136.028	2,2%	128.667	5,7%					
<b>Carteira ampliada</b>	<b>682.293</b>	<b>-0,1%</b>	<b>654.020</b>	<b>4,3%</b>					

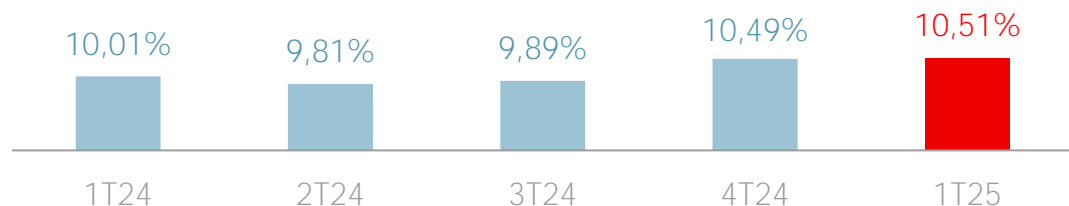
(1) Desconsiderando a variação cambial, a carteira de grandes empresas teria crescido 0,6% QoQ e reduzido 8,4% YoY. A carteira total teria crescido 0,2% QoQ e 2,6% YoY.

(2) Com lastro em debêntures. (3) Inclui LIG e COE.

# Receitas

Margem financeira (R\$ milhões)	1T25	1T25 x 4T24	1T24	1T25 x 1T24	Comissões (R\$ milhões)	1T25	1T25 x 4T24	1T24	1T25 x 1T24
<b>Clientes</b>	<b>15.825</b>	<b>0,3%</b>	<b>14.457</b>	<b>9,5%</b>	Cartões	1.420	-8,6%	1.238	14,7%
Margem de produtos	15.108	-0,5%	13.810	9,4%	Conta corrente	900	-3,6%	851	5,8%
Volume	605.630	1,6%	573.547	5,6%	Seguros	1.028	-2,1%	951	8,0%
Spread (a.a.)	10,51%	0,02 p.p.	10,01%	0,50 p.p.	Operações de crédito	453	-28,2%	583	-22,3%
Capital de giro próprio	717	19,4%	647	10,8%	Corretagem e colocação de títulos	398	-8,0%	394	-0,4%
<b>Margem com o mercado</b>	<b>97</b>	<b>-51,1%</b>	<b>333</b>	<b>-70,9%</b>	Administração de recursos	414	-5,4%	368	0,9%
<b>Total</b>	<b>15.922</b>	<b>-0,4%</b>	<b>14.790</b>	<b>7,7%</b>	Fundos e previdência	150	10,6%	137	12,5%
					Consórcios	264	24,8%	230	9,4%
					Cobrança e arrecadações	277	3,9%	311	14,4%
					Outras	246	-9,9%	311	-11,0%
					<b>Total</b>	<b>5.137</b>	<b>-6,9%</b>	<b>4.886</b>	<b>5,1%</b>
							-4,6%		7,8%

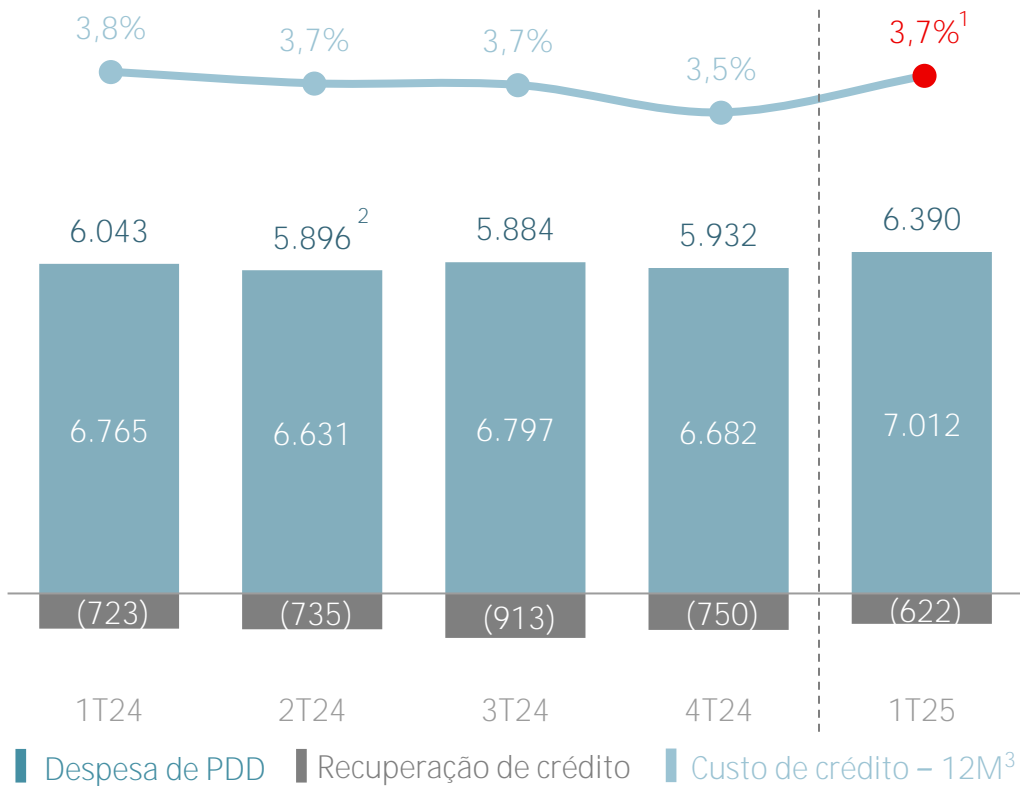
## Spread a.a.



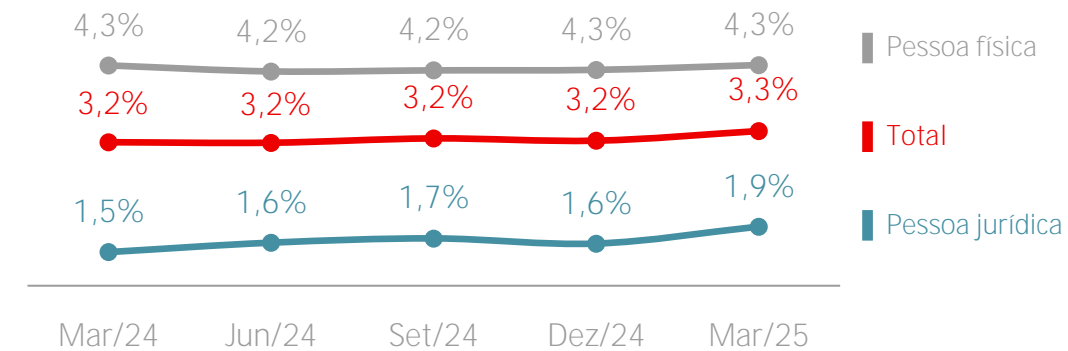
# Custo do crédito e inadimplência

## Resultado de PDD e custo de crédito recorrente

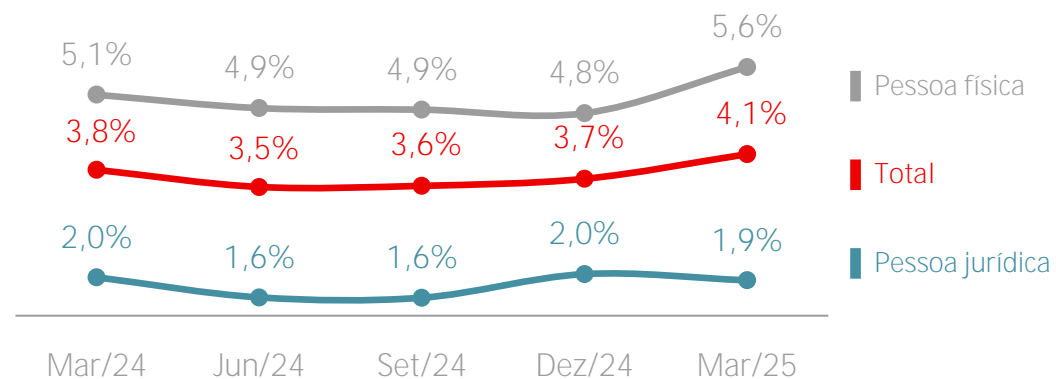
R\$ milhões



## NPL acima de 90 dias



## NPL 15 - 90 dias

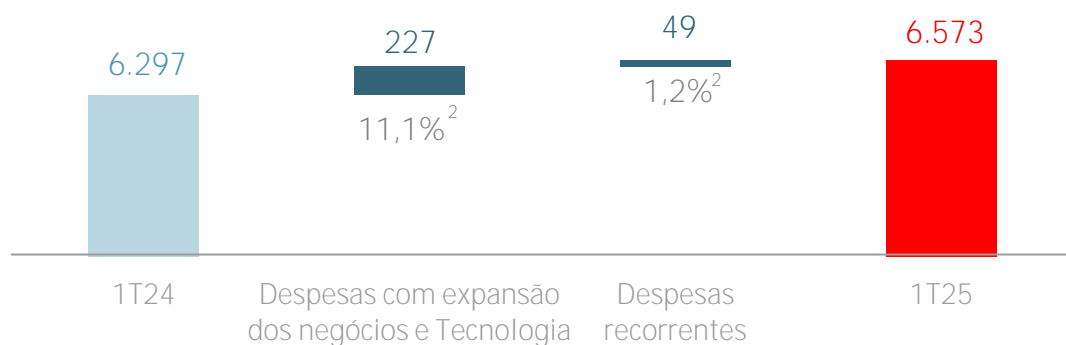


# Despesas

Despesas gerais (R\$ milhões)	1T25	1T25 x 4T24	1T24	1T25 x 1T24
Despesas administrativas	2.570	-2,4%	2.436	5,5%
Despesas de pessoal	3.189	-3,5%	3.059	4,3%
<b>Total despesas</b>	<b>5.759</b>	<b>-3,0%</b>	<b>5.495</b>	<b>4,8%</b>
Depreciações e amortizações <sup>1</sup>	814	-1,8%	802	1,5%
<b>Total</b>	<b>6.573</b>	<b>-2,9%</b>	<b>6.297</b>	<b>4,4%</b>

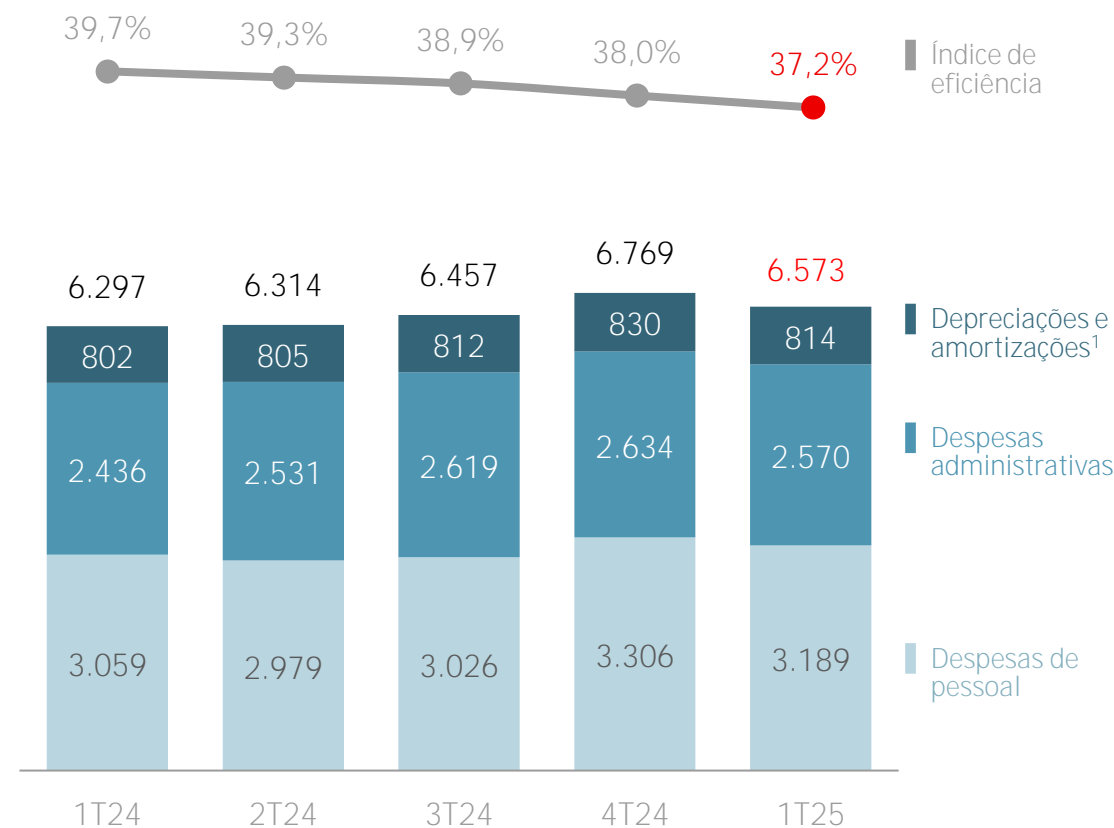
## Despesas gerais

R\$ milhões



## Despesas e índice de eficiência

R\$ milhões



# Resultados

(R\$ milhões)	1T25	1T25 x 4T24	1T24	1T25 x 1T24
Margem financeira bruta	15.922	-0,4%	14.790	7,7%
Comissões	5.137	-6,9%	4.886	5,1%
<b>Receita total</b>	<b>21.058</b>	<b>-2,0%</b>	<b>19.676</b>	<b>7,0%</b>
Resultado de PDD	(6.390)	7,7%	(6.043)	5,7%
Despesas gerais	(6.573)	-2,9%	(6.297)	4,4%
Outras Receitas/Despesas Operacionais	(2.126)	-6,4%	(2.532)	-16,0%
Despesas tributárias	(1.341)	-9,7%	(1.332)	0,7%
Outros	120	77,8%	68	75,8%
<b>Lucro líquido antes de impostos</b>	<b>4.747</b>	<b>-7,0%</b>	<b>3.539</b>	<b>34,1%</b>
Impostos e Participações Minoritárias	(886)	-29,1%	(518)	71,2%
<b>Lucro líquido gerencial</b>	<b>3.861</b>	<b>0,2%</b>	<b>3.021</b>	<b>27,8%</b>

## Destques 1T25

ROAE

**17,4%**

-0,2 p.p. vs 4T24  
+3,3 p.p. vs 1T24

Custo de crédito

**3,7%**

+0,3 p.p. vs 4T24  
Estável vs 1T24

Índice de Basileia

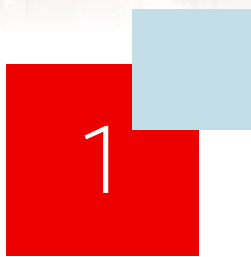
**14,3%**

+0,1 p.p. vs 4T24  
-0,1 p.p. vs 1T24

CET1

**11,1%**

+0,1 p.p. vs 4T24  
-0,3 p.p. vs 1T24



Atualização da  
estratégia



Destaques do  
resultado 1T25



Conclusões



## Destques do trimestre e expectativas

- Foco obsessivo na relação principal e satisfação de nossos clientes
- Jornadas unificadas e multicanais, com ofertas cada vez mais hiperpersonalizadas
- Evolução dos negócios mantendo a rentabilidade e gestão ativa do portfólio
- Tecnologia segue sendo nossa grande alavanca de transformação
- 2025 um ano de execução com foco das *Golden Rules*

Conclusões -