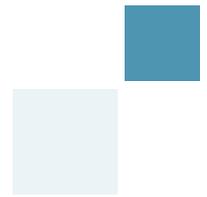


Informe de Resultados

2º trimestre de 2025

(BRGAAP)



Índice

Destaques estratégicos	3
Evolução da estratégia	4
Centralidade no cliente	4
Transacionalidade	5
Crédito	6
Investimentos	7
Cultura e Pessoas	8
Análise do desempenho	10
Sumário executivo	11
Análise do resultado e balanço patrimonial	12
Demonstração do resultado gerencial	12
Margem financeira	13
Comissões	14
Resultado de PDD e custo de crédito	16
NPL Formation, write-off e carteira renegociada	17
Qualidade de crédito	18
Despesas	19
Outras Receitas e Despesas Operacionais	20
Balanço patrimonial	20
Carteira de crédito	21
Captações	24
Capital	24
Reconciliação dos resultados contábil e gerencial	25

Informe de Resultados do 2º trimestre de 2025 (BRGAAP)

Neste trimestre, continuamos focados na execução de nossa estratégia de sermos o banco mais presente na vida de nossos clientes, bem como construindo uma operação mais diversificada, sólida e capaz de gerar resultados consistentes. Registramos lucro de R\$ 3,7 bilhões e retorno sobre patrimônio de 16,4%, com expansão versus 2024 mas queda comparado ao primeiro trimestre, dado um ambiente macroeconômico mais desafiador.

No crédito, seguimos com forte disciplina na alocação de capital, priorizando linhas de maior rentabilidade e boa qualidade de ativos, enquanto que em passivos, continuamos focados na mudança do mix de captações com maior representatividade da PF. Essa disciplina aliada à gestão ativa de preços, resultou em expansão do nosso spread e boa evolução das receitas no período. Em qualidade de crédito, os índices de inadimplência seguem desafiados pelo ambiente macro, porém já apresentando melhora no trimestre.

Em termos de eficiência, a transformação digital tem nos permitido otimizar o parque de lojas, maximizar nossa produtividade e atingir excelência operacional com a melhor experiência de nossos clientes. Com isso, atingimos o melhor índice de eficiência dos últimos 3 anos e ainda vemos espaço significativo de evolução nos próximos períodos.

É importante destacar também os avanços de nossas alavancas estratégicas: (i) na Financeira, a maior e mais digital do país, estamos colhendo frutos da nossa estratégia sólida, baseada em soluções que entregam cada vez mais valor aos clientes e um ecossistema completo, permitindo a exploração do cross-selling e expansão de receitas de forma sustentável; (ii) em PMEs, seguimos próximos, disponíveis e integrados ao negócio do cliente, "saindo do banco" para atender nossos clientes dentro de suas empresas, com soluções customizadas às suas necessidades, dinâmica que já se reflete em produtividade, rentabilidade e satisfação; (iii) em Cartões, alavanca-chave da transacionalidade, temos trabalhado na simplificação do portfólio, com uma oferta mais assertiva e de maior valor agregado, para melhor servir nossos clientes; e (iv) com foco na diversificação das nossas receitas, destacamos também a evolução em duas frentes de negócio, Capitalização e Consórcio, com grande potencial de crescimento e geração de valor, com avanços importantes nas receitas nos últimos dois anos.

Ainda neste trimestre, em pagamentos, lançamos o banco de todas as contas. Resultado de uma combinação estratégica de dados, hiperpersonalização e experiência digital para reforçar principalidade, passamos a servir nossos clientes de forma mais abrangente, com uma visão multibanco. Colocando a tecnologia a serviço da experiência, oferecemos uma solução que permite que nossos clientes gerenciem toda a sua vida financeira pelo nosso One app.

Estamos construindo um Santander mais ágil, simples e humano. Sempre pensando em nossos clientes – ouvindo, entendendo e oferecendo aquilo que faz mais sentido para cada contexto de negócio e cada momento.

Seguimos caminhando na evolução consistente do nosso ROAE, com disciplina na alocação de capital, pautados por nossos pilares estratégicos e transformação constante junto aos nossos clientes, colaboradores, acionistas e sociedade.

MARIO LEÃO
CEO DO SANTANDER BRASIL

Destaques financeiros | 2T25



Carteira de crédito ampliada

R\$ 675,5 bilhões (-1,0% QoQ e +1,5% YoY)

Disciplina na alocação de capital priorizando linhas de maior rentabilidade



Custo de crédito

3,9% (+0,2 p.p. QoQ e +0,3 p.p. YoY)

Impactado pelo cenário macroeconômico



Captações de clientes

R\$ 643,8 bilhões (-1,2% QoQ e +0,2% YoY)

Evolução do mix de passivos com foco na PF



ROAE

16,4%

(-1,1 p.p. QoQ e +0,8 p.p. YoY)



Margem financeira

R\$ 15,4 bilhões (-3,3% QoQ e +4,4% YoY)

Redução no trimestre por resultado de mercados



Comissões

R\$ 5,2 bilhões (+1,3% QoQ e +0,4% YoY)

Expansão por diversificação de receitas



Despesas

R\$ 6,4 bilhões (-2,5% QoQ e +1,5% YoY)

Rígida agenda de controle de gastos no trimestre, com foco na eficiência em custos



Lucro líquido

R\$ 3,7 bilhões

(-5,2% QoQ e +9,8% YoY)

Evolução da estratégia:

Centralidade no cliente
 Transacionalidade
 Crédito
 Investimentos
 Cultura e Pessoas

Centralidade no cliente

Evolução tecnológica para servir o cliente onde, como e quando ele desejar

Visão integrada do cliente

Seguimos focados em ser o banco mais presente na vida dos nossos clientes. Nossa estratégia de centralidade no cliente se traduz em crescimento sustentável de nossa base, especialmente de clientes com principalidade¹, na evolução da satisfação, medida pelo NPS, e no aumento da rentabilidade. Expandimos a nossa base de clientes em 7% YoY, atingindo 71,7 milhões. Em clientes com principalidade PF crescemos 20% no ano.

A evolução do nosso modelo de negócios, com o uso intenso de tecnologia para servir o cliente onde, como e quando ele desejar, permite a constante melhora de sua jornada, com ofertas de produtos mais adequadas ao seu perfil, focando sempre na principalidade. Para impulsionar a retomada da nossa rentabilidade, manteremos foco nos nossos três pilares da principalidade: transacionalidade, crédito e investimentos.

Clientes



Totais
71,7 milhões
(+7% YoY)



Ativos
33,5 milhões
(+5% YoY)



Principais¹
+20% YoY

Obsessão pela experiência completa

Buscamos constantemente melhorar nossas ofertas e atendimento ao cliente, combinando o contato humano com o ambiente digital para trazer a melhor experiência em todos os pontos de contato com o Banco. No canal digital, seguimos em constante evolução tecnológica, com jornadas cada vez mais simples e ao mesmo tempo mais completas. Neste trimestre, em pagamentos, lançamos o banco de todas as contas. Resultado de uma combinação estratégica de dados, hiperpersonalização e experiência digital para reforçar principalidade, passamos a servir nossos clientes de uma forma mais abrangente, com uma visão multibanco. Colocando a tecnologia a serviço da

experiência do cliente, entendendo profundamente a sua necessidade, oferecemos uma solução que permite que nossos clientes gerenciem toda a sua vida financeira pelo nosso One app.

Nos canais assistidos, que englobam nosso canal físico e remoto, temos nosso modelo de atendimento que possui a loja como um canal de conveniência e parte da oferta multicanal completa. Com foco em sermos cada vez mais resolutivos para melhorar a experiência de nossos clientes, atingimos um índice de resolutividade na primeira ligação de 98% no canal remoto.

Satisfação do cliente

Nossos esforços conjuntos se refletem em uma satisfação do cliente crescente nos últimos dois anos no segmento de Pessoas Físicas e PMEs. Na ótica de jornadas, vemos um aumento de 4 pontos na jornada de pagamentos e 17 pontos para o PIX desde dezembro de 2023.

PF

NPS 61
+10 pontos
em 2 anos

PJ

NPS 47
+14 pontos
em 2 anos

(1) Considera transacionalidade, crédito e investimentos, sendo necessárias duas dessas verticais para o banco ser considerado o principal do cliente.

Evolução da estratégia:

 Centralidade no cliente Transacionalidade Crédito Investimentos Cultura e Pessoas

Transacionalidade



Pilar fundamental para a principalidade dos clientes

Impulsionador da estratégia de diversificação de receitas

Foco em estar presente no dia a dia dos clientes

Cartões

Elemento chave da transacionalidade

Temos o cartão como uma alavanca chave de transacionalidade, sendo um impulsionador de negócios. Neste trimestre, mantivemos uma crescente recorrência na utilização de nossos cartões, reflexo do aumento em volume de transações de crédito (+5% YoY e +4% QoQ), do incremento no *spending* médio (+13% YoY e +6% QoQ) e da expansão da base de clientes¹ ativos, contribuindo para o crescimento consistente e sustentável do faturamento de crédito (+12% YoY e +4% QoQ). Atualmente, 88% da nossa base de cartonistas são correntistas, clientes com melhor perfil de riscos, com expansão de 1 p.p. no ano e estabilidade no trimestre. Alinhado a essa base mais qualificada, possuímos 55% do nosso portfólio em clientes de alta renda. Seguimos focados em estar cada vez mais presentes na vida dos clientes, na busca por melhoria constante de sua experiência. Neste sentido, temos trabalhado na simplificação do portfólio para melhor servir o cliente, com produtos mais assertivos e com maior valor agregado.

Graças à nossa atuação global, estamos construindo uma nova plataforma única de cartões em cloud com o Grupo Santander que permitirá a troca de experiências e funcionalidades, trazendo mais agilidade, diferenciais e benefícios aos clientes. No segmento de alta renda, possuímos o Select Global, uma conta internacional digital com um cartão aceito em mais de 200 países, que proporciona uma experiência diferenciada ao cliente.

Jornada de pagamentos

Trabalhamos constantemente para sermos a escolha diária de nossos clientes, trazendo soluções que tornam suas vidas financeiras mais simples, práticas e eficientes. Assim, estamos transformando a jornada de pagamentos, trazendo uma nova experiência, unificando transferências e pagamentos em um só lugar permitindo ao cliente ter mais conveniência, melhor atendimento e gestão de suas movimentações. Neste sentido, lançamos o Trazer dinheiro, uma nova funcionalidade no aplicativo Santander via Open Finance, que permite trazer recursos de outros bancos sem sair do nosso app, além do Pix por aproximação na Wallet e Pix automático, facilitando o dia a dia de nossos clientes.

(1) Clientes com cartões de crédito.

Evolução da estratégia:

 Centralidade no cliente Transacionalidade Crédito Investimentos Cultura e Pessoas

Crédito

Temos o crédito como componente complementar de transacionalidade e investimentos, com a hiperpersonalização contribuindo para a maximização da experiência do cliente. Focamos em prospecção orientada por dados, com redução do custo de aquisição e ofertas customizadas em tempo real. Também adotamos uma abordagem cada vez mais inteligente por meio do Open Finance para PMEs e Pessoas Físicas.

PMEs

Presença ampla e diferenciais competitivos para impulsionar o negócio

Estamos mais próximos, disponíveis e integrados aos negócios dos nossos clientes com uma oferta que privilegia o relacionamento principal. Seguimos expandindo o segmento de PMEs, por meio da maior transacionalidade, crédito consistente e aumento de captações, com contínua melhora na experiência de nossos clientes e ofertas personalizadas de acordo com as suas necessidades. Alcançamos R\$ 86 bilhões na carteira de crédito expandida, um crescimento de 10% no ano. Além disso, renovamos a oferta e modelo de atendimento no ano passado, investimos no reforço do nosso time de especialistas e mantivemos o foco em digitalizar nossos processos, além de investirmos no fortalecimento da nossa marca. Isso nos permitiu termos um melhor atendimento e maior produtividade (4 vezes mais visitas por especialista¹), satisfação dos clientes (+14 pontos em 2 anos) e rentabilidade do negócio, aumentando a receita do primeiro semestre de 2025 em 12% em 2 anos.

Pessoa Física

Foco na qualidade e rentabilidade

Estamos focados na qualidade e rentabilidade das nossas operações de crédito por meio de crescimento seletivo e favorecendo o relacionamento completo com nossos clientes. Atingimos R\$ 264 bilhões de carteira de crédito ampliada no segmento PF (sem considerar a financeira), praticamente estável no ano (-0,5%). Seguimos com disciplina na concessão de crédito, focados na qualidade e rentabilidade dos ativos, aumentando a receita do primeiro semestre de 2025 do segmento em 2% YoY, com índice de inadimplência (over 90) melhorando 0,2 p.p. no ano. O segmento Select cresceu as receitas do primeiro semestre de 2025 em 8% YoY e possui inadimplência 33% menor que os demais segmentos de Pessoa Física. No segmento massivo, seguimos evoluindo com a hiperpersonalização e o foco na experiência e jornada do cliente, além da redução de 11% YoY do custo de servir, aumentando nossa eficiência.

Santander Financiamentos

Financeira como destaque do pilar de crédito

Seguimos como a maior e mais digital financeira do país, sendo referência na praticidade, com jornada simplificada na contratação com apenas 4 cliques, e qualidade do atendimento ao cliente desde o seu primeiro contato. Essa estrutura é potencializada pela capilaridade da rede comercial, com forte presença em pontos de venda inseridos diretamente em parceiros, como lojas e correspondentes do setor automotivo e do varejo de bens e serviços. Este posicionamento, aliado a parcerias com 6 das 10 maiores montadoras do país, nos permite sermos líderes em veículos PF, com 21% de market share² de carteira, e em veículos elétricos, com 50% de share de novas vendas.

A carteira de crédito alcançou R\$ 87 bilhões (+16% YoY), sendo R\$ 77 bilhões apenas em veículos (+14% YoY), e a produção atingiu R\$ 12 bilhões no trimestre, sendo 82% nos melhores ratings. Continuamos explorando o cross-selling, com mais de 1 milhão de contas abertas em 2 anos, e fortalecendo a oferta integrada com o lançamento de novos produtos de seguros para veículos e motos, se adequando melhor à necessidade de nossos clientes. Avançamos em 16% YoY em apólices de seguros e em 21% YoY nas comissões sobre novos contratos. Mantivemos a inadimplência (over 90) sob controle, com queda de 0,3 p.p. no ano, e seguimos com alto índice de satisfação do cliente, refletido no NPS de 90.

(1) Em comparação com modelo antigo. (2) Data-base: maio/25.

Evolução da estratégia:

Centralidade no cliente
 Transacionalidade
 Crédito
 Investimentos
 Cultura e Pessoas

Investimentos

Expansão do plano de captações

Foco na expansão de captações do varejo, contando com a robustez de Toro e Santander. **Construção da melhor plataforma de investimentos do mercado, pautada no relacionamento humano com escala e excelência digital.**



Seguimos evoluindo em nosso plano de expansão, utilizando alta tecnologia para hiper personalizar a experiência de nossos clientes e elevar ainda mais a produtividade.

Neste sentido, lançamos o Pitch Maker, uma assistente de inteligência artificial que amplia ainda mais a capacidade do nosso assessor de oferecer ao cliente um serviço de excelência, com mais interações, mais proximidade e mais valor.

A ferramenta cruza e analisa dados em tempo real, compreende o perfil do investidor e gera recomendações de carteiras e produtos em

segundos, nos permitindo oferecer um atendimento mais ágil, inteligente e ajustado à realidade de cada cliente, reforçando o valor do relacionamento personalizado.

Estamos avançando estrategicamente na forma como fazemos assessoria de investimentos e conectamos dados, tecnologia e relacionamento a serviço dos nossos clientes.

Possuímos 1,7 mil assessores, presença em 180 cidades e um alto nível de satisfação de atendimento, com NPS de 85 pontos (+4 p.p. QoQ).

Varejo PF

Continuamos focados na mudança do mix de captações com maior representatividade da Pessoa Física. Como resultado da nossa atuação, a representatividade de Pessoas Físicas aumentou 4 p.p. YoY, saindo de 44% (2T24) para 47% (2T25).

A base de clientes investidores, público com investimento acima de R\$ 100 mil, cresceu 8% YoY.

Evolução da estratégia:

 Centralidade no cliente Transacionalidade Crédito Investimentos Cultura e Pessoas

Nossas pessoas são nossa maior alavanca de encantamento

Seguimos fortalecendo nossa cultura organizacional, que tem o propósito de contribuir para que pessoas e negócios prosperem. Nossos colaboradores destacam que o trabalho em equipe, a colaboração e o ambiente inclusivo estão entre os principais motivos de orgulho de fazer parte do Grupo.

O protagonismo e a inovação ganham espaço, aceleram a transformação digital e aprimoram a oferta personalizada para os mais diversos segmentos da sociedade.

Alcançamos eNPS¹ 79 pontos em nossa pesquisa Your Voice, importante ferramenta que nos permite medir o pulso da organização e definir ações para a constante evolução do Santander.



Cultura Inclusiva



37%

Colaboradores Pretos e pardos

▲ +2 p.p. em 2 anos

▲ +1 p.p. YoY



36%

Mulheres em cargo de liderança

▲ +1 p.p. em 2 anos

▲ +1 p.p. YoY

Aprendizagem contínua

As oportunidades de crescimento são democratizadas e estão ao alcance de todos. Investimos na criação de um ambiente em que cada profissional aprenda continuamente e, a partir disso, seja protagonista da construção da sua carreira.



97%

dos colaboradores realizaram treinamentos no ano



58%

dos cursos são conduzidos por multiplicadores internos

Bem-estar

A saúde e o bem-estar dos colaboradores são inegociáveis para o Santander. Nesse sentido, focamos no bem-estar físico, emocional, social e financeiro de nossos colaboradores.

(1) eNPS (Employee Net Promote Score) – medição do nível de satisfação dos colaboradores.

Evolução da estratégia:

 Centralidade no cliente Transacionalidade Crédito Investimentos Cultura e Pessoas

Sustentabilidade

Nossa história em sustentabilidade começou há mais de 20 anos. Ao longo desse período, vivemos uma intensa jornada de evolução, na qual aprimoramos nossos programas, negócios e governança dirigida ao tema.

Nessa trajetória, destacam-se a avaliação e mitigação de riscos sociais, ambientais e climáticos para a concessão de crédito a projetos e empresas; a geração de negócios que apoiem a transição dos clientes para uma economia de baixo carbono; e a construção de uma sociedade mais inclusiva, por meio de ações de educação, empregabilidade e empreendedorismo, além de inclusão financeira e social. Muitas dessas iniciativas são acompanhadas por metas globais nas áreas em que temos maior impacto potencial, como clima, inclusão financeira e cultura inclusiva. Para garantir uma boa governança desse processo, contamos com políticas e controles robustos, amparados pela alta liderança.



Principais destaques do trimestre:



Viabilizamos R\$ 17 bilhões em negócios sustentáveis e alcançamos uma carteira¹ de R\$ 40,5 bilhões, com emissões de títulos verdes, financiamento de energias limpas e opções de produtos dedicados.



Mantivemos a liderança de mercado em CBIOS (crédito de carbono) com 43% de market share.



Por meio do PRONAMPE, Programa do Governo Federal, alcançamos uma carteira de R\$ 5,3 bilhões, apoiando micro ou empresas de pequeno porte a impulsionar o seu negócio.



No Prospera Santander Microfinanças, que leva soluções financeiras a empreendedores, atingimos R\$ 3,3 bilhões em carteira, com 1,4 milhão de clientes, atendendo mais de 1,7 mil municípios.



Com ações de inclusão social, inclusão produtiva, educação financeira e ações culturais, beneficiamos 336 mil pessoas em busca de crescimento profissional, por meio de um investimento de quase R\$ 9,5 milhões.



Como reconhecimento de nossa atuação em sustentabilidade, seguimos na carteira do Índice de Sustentabilidade Empresarial da B3. Alcançamos a 11ª posição entre as 82 empresas participantes.

(1) Carteira considera operações que se enquadram no Sistema de Classificação de Finanças Sustentáveis e Investimentos ("SFICS") do Santander.

Análise do desempenho 2º trimestre de 2025

No segundo trimestre, o lucro líquido totalizou R\$ 3,7 bilhões, alta de 9,8% no ano e queda de 5,2% no trimestre, resultando em um ROAE de 16,4%, avanço de 0,8 p.p. YoY e recuo de 1,1 p.p. no trimestre.

As receitas totais apresentaram boa performance, com a margem financeira expandindo 4,4% no ano a partir de uma margem de clientes maior em 11,3% frente ao ano passado. Essa evolução se verifica tanto pela margem de crédito quanto na margem de captação, ambas beneficiadas por maiores volumes e pela criteriosa política de gestão de preços. Já na comparação trimestral, a margem financeira apresentou queda de 3,3%, explicada pela sensibilidade negativa ao aumento da taxa de juros, que impacta a margem com o mercado, compensada parcialmente pelo incremento em margem de clientes.

As comissões ficaram praticamente estáveis no ano (+0,4%), explicadas principalmente pelas receitas que foram reclassificadas para margem financeira, conforme Resolução CMN nº 4.966/21 adotada em 2025. Excluindo estes efeitos, teríamos crescido 3,0%, com destaque para cartões. Já no trimestre, as comissões cresceram 1,3% mantendo o foco na diversificação das nossas receitas, mais balanceadas entre crédito e serviços.

A carteira de crédito ampliada cresceu 1,5% no ano, alinhada à estratégia de disciplina na alocação de capital com foco nos negócios estratégicos, diversificação de risco dos portfólios e rentabilidade, e apresentou queda de 1,0% no trimestre. Na comparação trimestral houve efeito pontual por uma redução do portfólio de risco sacado, dadas as discussões quanto à incidência do IOF, bem como queda em Pessoas Física, em consignado, além do impacto da variação cambial.

Em captações ficamos estáveis no ano (+0,2%) e redução de 1,2% na comparação trimestral, guiados por nossa busca por um mix mais equilibrado entre Pessoa Física e Jurídica, no qual evoluímos em 3,8 p.p. YoY e 2,0 p.p. QoQ, alcançando 47% de representatividade do segmento Pessoa Física.

Na qualidade de crédito, vemos melhora da inadimplência de curto prazo (-0,1 p.p. QoQ), após sazonalidade do trimestre anterior, e índice acima de 90 dias controlado (-0,2 p.p. QoQ), com queda tanto em PF como PJ no trimestre. No ano, o NPL 15 a 90 dias apresentou alta de 0,5 p.p., pelo ambiente macroeconômico mais desafiador, enquanto o NPL acima de 90 dias caiu 0,05 p.p., impulsionado principalmente por uma política mais rigorosa de renegociações.

As despesas seguem controladas, crescendo 1,5% no ano, abaixo do crescimento das receitas e da inflação, reflexo de uma gestão eficiente de custos. No trimestre, vemos redução de 2,5%, evidenciando nosso rígido controle de gastos no período, o que nos permitiu a melhoria contínua do índice de eficiência, que atingiu 36,8% no trimestre (-2,5 p.p. YoY e -0,4 p.p. QoQ), o menor patamar em 3 anos.

Destaques do trimestre

Lucro líquido gerencial

R\$ 3,7
bilhões

-5,2% QoQ
+9,8% YoY

Carteira de crédito ampliada

R\$ 676
bilhões

-1,0% QoQ
+1,5% YoY

Captações de clientes

R\$ 644
bilhões

-1,2% QoQ
+0,2% YoY

Margem com clientes

R\$ 16,1
bilhões

+1,9% QoQ
+11,3% YoY

Margem com o mercado

R\$ -730
milhões

n.d. QoQ
n.d. YoY

Custo de crédito

3,9%

+0,2 p.p. QoQ
+0,3 p.p. YoY

Índice de eficiência

36,8%

-0,4 p.p. QoQ
-2,5 p.p. YoY

ROAE

16,4%

-1,1 p.p. QoQ
+0,8 p.p. YoY

GUSTAVO ALEJO,
CFO DO SANTANDER BRASIL

Sumário Executivo

R\$ Milhões	2T25	1T25	2T25 x 1T25	2T24	2T25 x 2T24
Lucro líquido gerencial	3.659	3.861	-5,2%	3.332	9,8%
Indicadores de desempenho					
ROAE gerencial excluindo ágio - anualizado ¹	16,4%	17,4%	-1,1 p.p.	15,5%	0,8 p.p.
ROAA gerencial excluindo ágio - anualizado ¹	1,2%	1,2%	-0,01 p.p.	1,1%	0,1 p.p.
Índice de eficiência ²	36,8%	37,2%	-0,4 p.p.	39,3%	-2,5 p.p.
Índice de recorrência ³	81,2%	78,1%	3,0 p.p.	82,1%	-0,9 p.p.
Índice de inadimplência (15 a 90 dias)	4,0%	4,1%	-0,1 p.p.	3,5%	0,5 p.p.
Índice de inadimplência (acima de 90 dias)	3,1%	3,3%	-0,2 p.p.	3,2%	-0,05 p.p.
Índice de cobertura da carteira em estágio 3 ⁴	67,1%	74,1%	-6,9 p.p.	-	-
Balço patrimonial					
	Jun/25	Mar/25	Jun/25 x Mar/25	Jun/24	Jun/25 x Jun/24
Ativos totais	1.224.314	1.234.641	-0,8%	1.248.625	-1,9%
Carteira de crédito	539.496	546.265	-1,2%	538.502	0,2%
Carteira de crédito ampliada ⁵	675.523	682.293	-1,0%	665.592	1,5%
Captações de clientes ⁶	643.827	651.486	-1,2%	642.406	0,2%
Patrimônio líquido	92.459	90.544	2,1%	87.955	5,1%
Índice de Basileia	15,0%	14,3%	0,7 p.p.	14,4%	0,6 p.p.
Índice de capital principal (CET1)	11,6%	11,1%	0,5 p.p.	11,2%	0,4 p.p.
Indicadores de ações					
	2T25	1T25	2T25 x 1T25	2T24	2T25 x 2T24
Valor de mercado - R\$ milhões	110.130	99.507	10,7%	103.239	6,7%
Lucro líquido gerencial por unit (R\$) - anualizado	3,92	4,13	-5,2%	3,57	9,7%
Lucro líquido societário por unit (R\$) - anualizado	3,85	4,05	-4,9%	3,48	10,5%
Quantidade de ações no final do período - milhões ⁷	7.471	7.471	-	7.460	11
Valor patrimonial por unit (R\$)	24,23	23,69	2,3%	22,93	5,7%
JCP + Dividendos - R\$ milhões ⁸	1.500	1.500	-	1.500	-
Outros dados					
	Jun/25	Mar/25	Jun/25 x Mar/25	Jun/24	Jun/25 x Jun/24
Funcionários	53.918	55.303	(1.385)	55.091	(1.173)
Lojas	1.036	1.126	(90)	1.378	(342)
PABs	910	979	(69)	1.129	(219)
Caixas eletrônicos - próprios	6.699	7.146	(447)	8.404	(1.705)
Caixas eletrônicos - Rede 24h	24.850	24.285	565	23.872	978

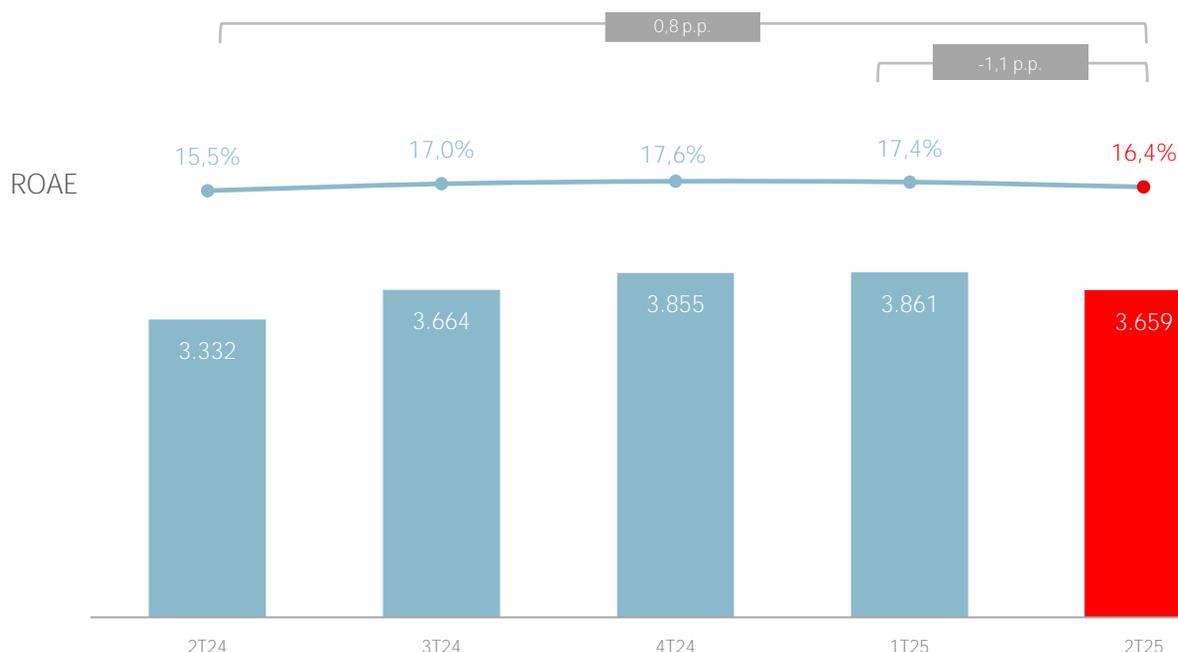
- (1) Exclui 100% do saldo do ágio (líquido de amortização), que foi de R\$ 1.949 em junho de 2025, R\$ 2.060 milhões em março de 2025 e R\$ 2.412 milhões em junho de 2024.
- (2) Eficiência: Despesas Gerais/(Margem Financeira Bruta + Comissões + Despesas Tributárias + Outras Receitas/Despesas Operacionais + Resultados de Participações em Coligadas e Controladas).
- (3) Recorrência: Comissões/Despesas gerais.
- (4) Cobertura da carteira: Saldo de provisão do estágio 3 sobre a carteira de estágio 3.
- (5) Inclui avais, fianças e títulos privados (CRI, CRA, FIDC e CPR, além de debêntures, notas promissórias, notas comerciais e floating rates notes).
- (6) Inclui Poupança, Depósitos à vista, Depósitos a prazo, Debêntures, LCA, LCI, Letras Financeiras, Certificados de Operações Estruturadas e LIG.
- (7) Quantidade de ações representativas do capital social em circulação, excluindo ações em tesouraria.
- (8) Jun/25: distribuição de JCP de R\$ 1.500 milhões, aprovada em 10 de abril de 2025.
Mar/25: distribuição de JCP de R\$ 1.500 milhões, aprovada em 10 de janeiro de 2025.
Jun/24: distribuição de JCP de R\$ 1.500 milhões, aprovada em 10 de abril de 2024.

Demonstração de Resultado Gerencial

R\$ Milhões	2T25	1T25	2T25 x 1T25	2T24	2T25 x 2T24
Margem Financeira Bruta	15.396	15.922	-3,3%	14.751	4,4%
Margem Financeira com clientes	16.127	15.825	1,9%	14.493	11,3%
Margem Financeira com o mercado	(730)	97	n.a.	258	n.a.
Comissões	5.204	5.137	1,3%	5.182	0,4%
Receita Total	20.600	21.058	-2,2%	19.933	3,3%
Resultado de PDD ¹	(6.862)	(6.390)	7,4%	(5.896)	16,4%
Provisão de crédito	(7.758)	(7.012)	10,6%	(6.631)	17,0%
Recuperação de crédito	896	622	44,1%	735	21,8%
Despesas Gerais	(6.412)	(6.573)	-2,5%	(6.314)	1,5%
Despesas de Pessoal	(3.033)	(3.189)	-4,9%	(2.979)	1,8%
Despesas Administrativas	(3.379)	(3.384)	-0,2%	(3.336)	1,3%
Despesas tributárias	(1.334)	(1.341)	-0,5%	(1.369)	-2,6%
Resultados de Participações em Coligadas e Controladas	80	77	3,5%	44	79,4%
Outras Receitas/Despesas Operacionais	(1.928)	(2.126)	-9,3%	(2.535)	-23,9%
Resultado Operacional	4.144	4.704	-11,9%	3.863	7,3%
Resultado Não Operacional ¹	58	43	33,8%	44	31,0%
Resultado gerencial antes de impostos	4.201	4.747	-11,5%	3.907	7,5%
Imposto de renda e contribuição social	(429)	(823)	-47,8%	(530)	-19,0%
Participações de acionistas minoritários	(113)	(64)	77,3%	(45)	n.a.
Lucro líquido	3.659	3.861	-5,2%	3.332	9,8%
Lucro Líquido Contábil	3.593	3.778	-4,9%	3.247	10,6%

ROAE e Lucro Líquido gerencial

R\$ Milhões



(1) Desconsidera a joint venture com a Pluxee ocorrida no 2T24 no valor de R\$ 1.930 milhões e constituição de provisão adicional de mesmo valor.

Margem Financeira

R\$ Milhões	2T25	1T25	2T25 x 1T25	2T24	2T25 x 2T24
Cientes	16.127	15.825	1,9%	14.493	11,3%
Margem de produtos	15.453	15.108	2,3%	13.883	11,3%
Volume	599.342	605.630	-1,0%	588.235	1,9%
Spread (a.a.)	10,75%	10,51%	0,24 p.p.	9,81%	0,94 p.p.
Capital de giro próprio	673	717	-6,1%	610	10,4%
Margem com o mercado	-730	97	n.a.	258	n.a.
Margem Financeira	15.396	15.922	-3,3%	14.751	4,4%

A margem financeira atingiu R\$ 15.396 milhões no 2T25, recuo de 3,3% em três meses. A margem com clientes alcançou R\$ 16.127 milhões, incremento de 1,9% no trimestre, enquanto a margem com o mercado teve piora, com perda de R\$ 730 milhões.

Na comparação anual, a margem financeira cresceu 4,4%, com destaque para a margem com clientes, que expandiu 11,3% com maiores volumes e spread.



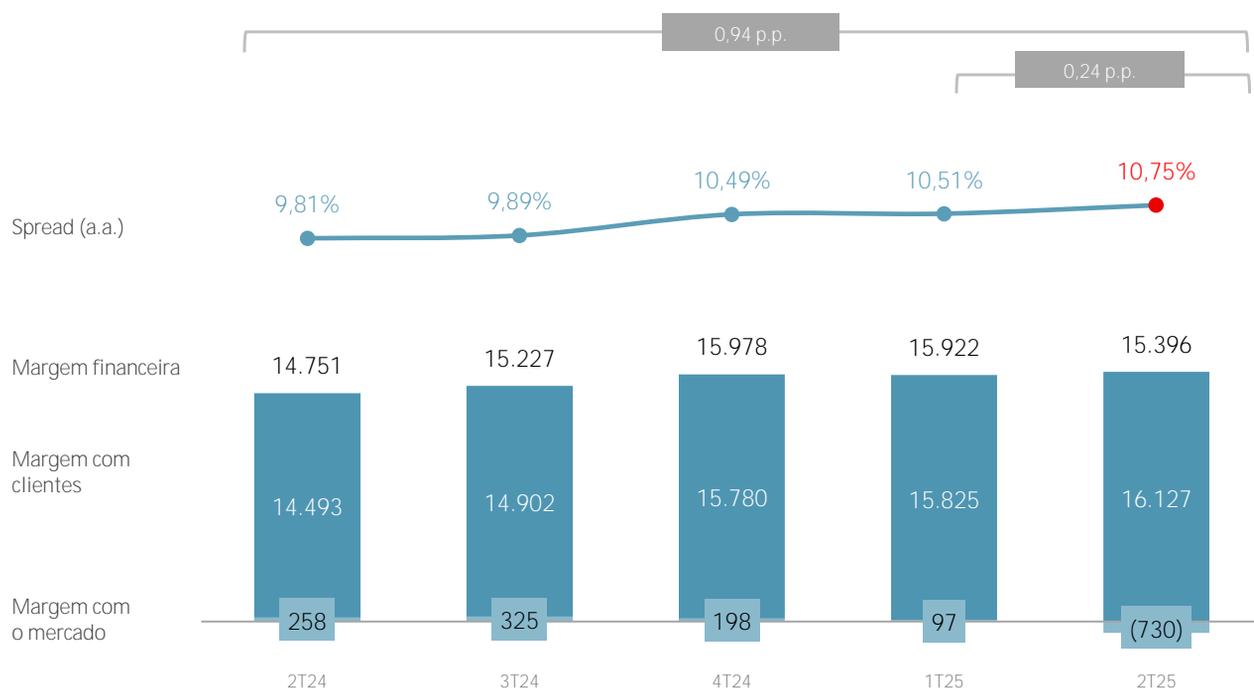
No trimestre a margem com clientes cresceu 1,9%, principalmente pela margem de produtos, que teve melhora por maior quantidade de dias corridos e maiores spreads, resultado da disciplina na política de preços, compensando a retração do volume médio. Por outro lado, capital de giro próprio teve impacto por redução do volume médio sendo parcialmente compensado pelo aumento da taxa de juros. No comparativo anual, a margem com clientes subiu 11,3%, em função tanto da margem com crédito, quanto da margem de captação, beneficiada pelo aumento da Selic, maiores volumes e mix.



A margem com o mercado caiu no trimestre, totalizando -R\$ 730 milhões, ante R\$ 97 milhões no trimestre anterior, impactada pela sensibilidade negativa ao aumento da taxa de juros e por menores resultados de tesouraria.

Evolução da margem financeira

R\$ Milhões



Comissões

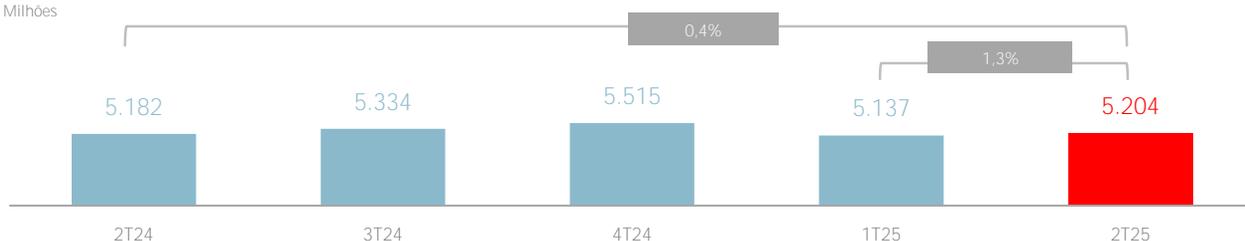
R\$ Milhões

	2T25	1T25	2T25 x 1T25	2T24	2T25 x 2T24
Cartões	1.483	1.420	4,4%	1.328	11,7%
Conta Corrente	939	900	4,3%	887	5,9%
Seguros	1.027	1.028	-0,1%	992	3,4%
Operações de Crédito	454	453	0,1%	578	-21,5% ¹
Corretagem e Colocação de Títulos	353	398	-11,3%	441	-19,9%
Administração de Recursos	433	414	4,6%	381	13,5%
Fundos e previdência	152	150	1,2%	150	1,2%
Consórcios	281	264	6,5%	231	21,5%
Cobrança e Arrecadações	290	277	4,5%	302	-4,3%
Outras	227	246	-7,8%	273	-17,0%
Total Comissões	5.204	5.137	1,3%	5.182	0,4% ¹

As comissões totalizaram R\$ 5.204 milhões no 2T25, crescendo 1,3% em três meses, principalmente por maiores receitas nas linhas de cartões, serviços de conta corrente e consórcios. No comparativo anual, houve aumento de 0,4%, com destaque para receitas de cartões, conta corrente e consórcios, parcialmente compensado pela redução nas linhas de operações de crédito, impactadas pela reclassificação decorrente da Resolução CMN nº 4.966/21. Desconsiderando os efeitos da normativa, a linha de operações de crédito teria crescido 2,0% no ano e, no total de comissões, o crescimento seria de 3,0%.

Evolução do total de comissões

R\$ Milhões



Composição das comissões no 2T25

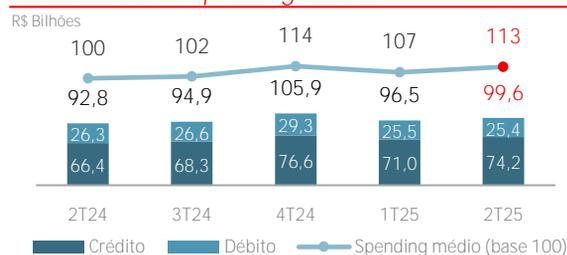
R\$ Milhões



Cartões

As receitas com cartões atingiram R\$ 1.483 milhões no 2T25, avanço de 4,4% no trimestre, devido principalmente ao aumento do faturamento em cartões de crédito. Em comparação ao 2T24, essas receitas cresceram 11,7%, devido principalmente à expansão de 12% do faturamento de crédito, ancorado pelo avanço de 13% no *spending* médio.

Faturamento e *Spending*² Médio



Receitas com cartões

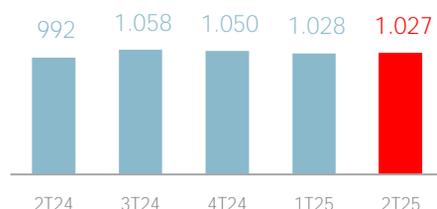
(1) Desconsiderando efeito da Resolução CMN nº 4.966/21. (2) *Spending* de crédito.

Seguros

As comissões com seguros totalizaram R\$ 1.027 milhões no 2T25, praticamente estáveis no trimestre (-0,1%). Apesar da melhora de performance em prêmios brutos, tivemos menor crescimento em algumas linhas de crédito. Na comparação anual, as receitas expandiram 3,4%, refletindo a boa performance com seguros atrelados a operações de crédito por avanço no volume de crédito originado, principalmente no segmento Auto.

Receitas com seguros

R\$ Milhões



Corretagem e Colocação de Títulos

As receitas de serviços de corretagem e colocação de títulos atingiram R\$ 353 milhões no período, redução de 11,3% no trimestre e 19,9% em relação ao mesmo período do ano anterior, ambas variações explicadas pela retração do mercado de capitais.

Receitas com corretagem e colocação de títulos

R\$ Milhões



Conta Corrente

As receitas de serviços de conta corrente totalizaram R\$ 939 milhões no 2T25, crescimento de 4,3% em três meses, com aumento da transacionalidade, e consequentemente, por maiores receitas com pacotes e PIX no segmento PJ. Em comparação com o 2T24, essas receitas apresentaram expansão de 5,9%.

Receitas com conta corrente

R\$ Milhões



Administração de Recursos

As receitas de administração de recursos totalizaram R\$ 433 milhões no trimestre, aumento de 4,6% em três meses e 13,5% no ano, graças principalmente à expansão de receitas com consórcios. A aceleração comercial com novos canais de venda tem impulsionado nosso negócio de consórcios, resultando em crescimento nas receitas de 21,5% no ano.

Receitas com administração de recursos

R\$ Milhões

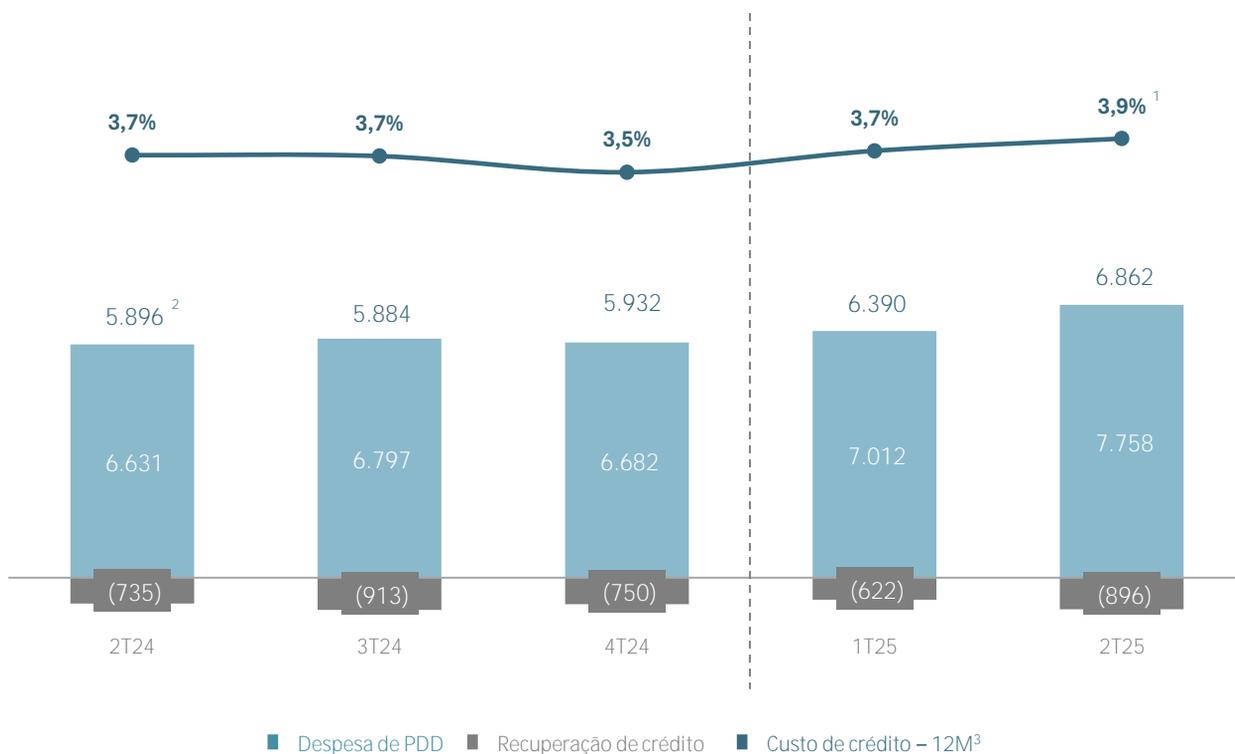


Operações de crédito e cobranças e arrecadações

As comissões de operações de crédito totalizaram R\$ 454 milhões no 2T25, estáveis no trimestre (+0,1%) e com queda de 21,5% no ano, principalmente por efeito da migração de comissões relacionadas à originação, de acordo com a Resolução CMN nº 4.966/21. Desconsiderando essa reclassificação, veríamos um aumento de 2,0% no ano. Já as receitas de cobranças e arrecadações totalizaram R\$ 290 milhões no período, aumento de 4,5% em três meses, devido principalmente a sazonalidade do 1T25, e à queda de 4,3% no ano.

Resultado de PDD e custo de crédito

R\$ Milhões



O resultado de PDD gerencial totalizou R\$ 6.862 milhões no 2T25, aumento de 7,4% no trimestre como consequência de um cenário macroeconômico ainda desafiador. Na comparação anual, o aumento foi de 16,4%, impactado tanto pelo cenário macroeconômico como pela implementação da Resolução CMN nº 4.966/21.

As despesas de provisão aumentaram 10,6% no trimestre e 17,0% no ano, principalmente pressionadas pelo cenário macroeconômico, uma vez que com juros altos, tende-se a elevar o nível de endividamento das famílias, bem como aumentar os pedidos de recuperação judicial. A comparação anual também é impactada pelas mudanças no modelo de provisionamento promovido pela Resolução CMN nº 4.966/21.

As receitas de recuperação de créditos baixados para prejuízo atingiram R\$ 896 milhões no trimestre, com aumento de 44,1% em três meses e de 21,8% no ano, beneficiadas pela venda de portfólio em baixa a prejuízo de R\$ 3,8 bilhões. Mantemos nosso compromisso de atuar com excelência, apoiada por uso intensivo de tecnologia e de dados, alcançando uma leitura mais assertiva do momento de vida dos nossos clientes.

O custo de crédito semestral anualizado atingiu 3,9%, aumento de 0,2 p.p. no trimestre em função do aumento de despesas com provisões, bem como do efeito denominador pela redução da carteira de crédito. A partir de 2025, o indicador passa a incorporar uma nova metodologia, decorrente da Resolução CMN nº 4.966/21, não sendo comparável aos períodos anteriores a 2025.

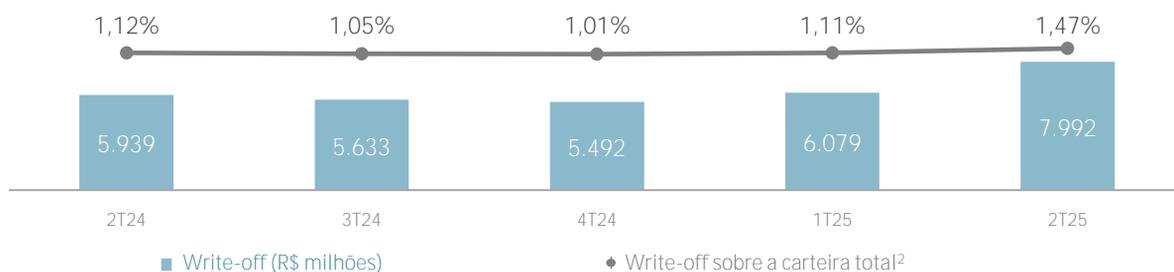
(1) Custo do crédito semestral anualizado. (2) Desconsidera constituição de provisão adicional de R\$ 1.930 milhões. (3) Custo de crédito líquido do efeito mencionado anteriormente.

NPL Formation¹



O NPL formation somou R\$ 6.568 milhões no 2T25, redução de 2,9% no trimestre e aumento de 4,0% no ano. A relação entre o NPL formation e a carteira de crédito atingiu 1,20% no trimestre, redução de 0,03 p.p. no trimestre, reflexo do arrefecimento da inadimplência ante o 1T25, e permanecendo estável no ano.

Write-off



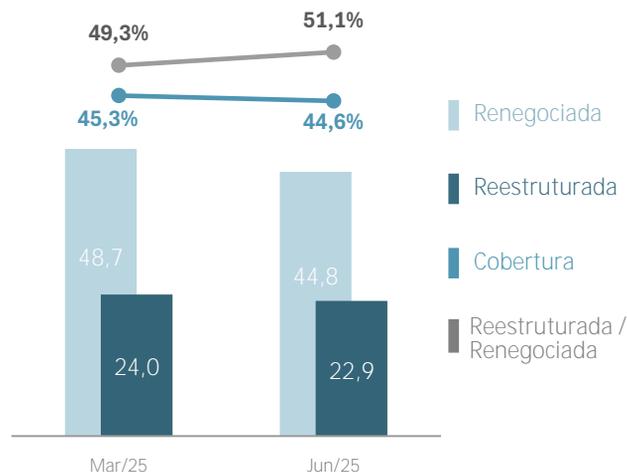
Write-off atingiu R\$ 7.992 milhões no 2T25, com crescimento de 31,5% em três meses, reflexo de uma política mais rigorosa de renegociações, que resultou em maior volume de baixas no trimestre. Como consequência, a relação entre o write-off e a carteira de crédito aumentou 0,36 p.p. no trimestre e no ano, atingindo 1,47%.

Carteira renegociada

R\$ bilhões

A partir de 01 de janeiro de 2025, com a implementação da Resolução CMN nº 4.966/21 a carteira renegociada passou a ser apresentada sob um conceito mais abrangente, não sendo comparável a períodos anteriores.

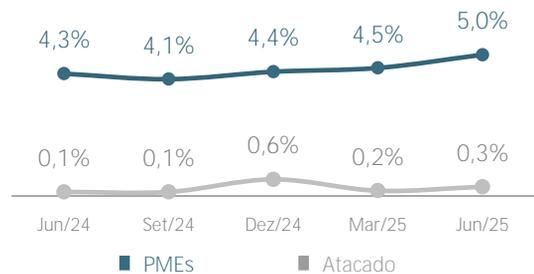
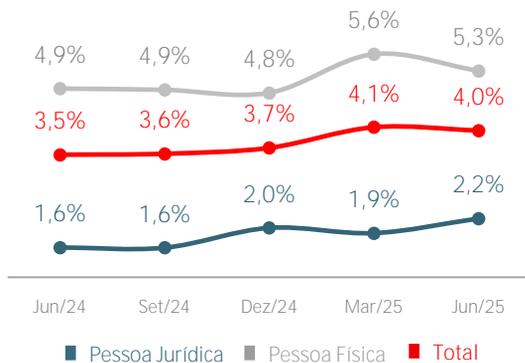
Ao final do 2T25, a carteira renegociada totalizou R\$ 44,8 bilhões, redução de 8,0% no trimestre e 17,2% na comparação anual. Temos adotado uma política mais rigorosa de renegociações. A cobertura dessa carteira encerrou o trimestre em 44,6%, queda de 0,7 p.p. em comparação ao trimestre anterior.



(1) O NPL Formation é calculado pela soma da carteira baixada para prejuízo no período com a variação do saldo da carteira inadimplente acima de 90 dias sobre a carteira de crédito do trimestre anterior, não considerando a carteira renegociada. (2) Saldo médio da carteira de crédito dos últimos dois trimestres.

Qualidade de crédito

Índice de inadimplência de 15 e 90 dias



O índice de inadimplência de 15 a 90 dias foi de 4,0% em junho de 2025, recuando 0,1 p.p. no trimestre, com melhora em Pessoa Física, e aumentando 0,5 p.p. no ano impactado pelo segmento de Pessoa Jurídica.

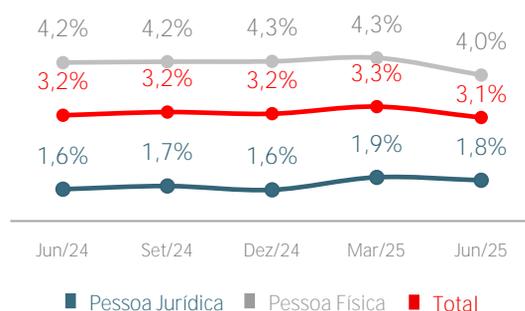
O índice de inadimplência de 15 a 90 dias de Pessoa Física atingiu 5,3% em junho de 2025, redução de 0,3 p.p. no trimestre, recuperando parte do incremento sazonal do 1T25, e aumento de 0,4 p.p. no ano, por efeito macro e denominador, dada a redução da carteira de PF no ano.

Em Pessoa Jurídica, o índice encerrou junho de 2025 em 2,2%, aumento de 0,3 p.p. no trimestre e 0,6 p.p.

no ano, impactado principalmente por PMEs.

No Atacado, houve aumento de 0,1 p.p. no trimestre e 0,2 p.p. no ano, fechando o trimestre em 0,3%. Em PMEs, o indicador atingiu 5,0%, alta de 0,5 p.p. no trimestre e 0,7 p.p. no ano, impactado principalmente pelo cenário macro e por empresas com pedidos de recuperação judicial.

Índice de inadimplência acima de 90 dias



O índice de inadimplência superior a 90 dias atingiu 3,1% em junho de 2025, com queda de 0,2 p.p. no trimestre e 0,05 p.p. no ano, especialmente pelo segmento de Pessoa Física, no qual tivemos queda de 0,3 p.p. no trimestre e no ano, impulsionado principalmente por uma política mais rigorosa de renegociações, que resultou em maior volume de baixas no trimestre.

O índice de inadimplência acima de 90 dias de Pessoa Física atingiu 4,0% no trimestre, queda de 0,3 p.p. no trimestre e no ano, apresentando melhora em todos os segmentos, com destaque para o produto cartões.

Em Pessoa Jurídica, o índice alcançou 1,8% em junho de 2025, com queda de 0,1 p.p. no trimestre, por PMEs, e aumento de 0,2 p.p. no ano.

O índice no segmento de PMEs atingiu 4,4%, queda de 0,4 p.p. no trimestre, impulsionado pelos segmentos de menor faturamento, e de 0,2 p.p. no ano. Em Grandes Empresas, o índice alcançou 0,2%, com avanço de 0,1 p.p. no trimestre e estável no ano, impactado pelo aumento de casos de recuperações judiciais.

Despesas

R\$ Milhões	2T25	1T25	2T25 x 1T25	2T24	2T25 x 2T24
Serviços de Terceiros, Transportes, Segurança e Sistema Financeiro	(941)	(952)	-1,2%	(983)	-4,2%
Propaganda, promoções e publicidade	(136)	(164)	-17,1%	(162)	-16,2%
Processamento de dados	(829)	(785)	5,6%	(696)	19,0%
Comunicações	(62)	(63)	-1,6%	(78)	-20,6%
Aluguéis	(150)	(164)	-8,6%	(186)	-19,3%
Manutenção e conservação de bens	(72)	(62)	16,2%	(72)	-0,9%
Água, Energia e Gás	(44)	(43)	0,9%	(44)	-0,1%
Material	(19)	(27)	-28,2%	(29)	-34,0%
Outras	(308)	(310)	-0,6%	(280)	10,0%
Subtotal	(2.561)	(2.570)	-0,4%	(2.531)	1,2%
Depreciações e Amortizações ¹	(819)	(814)	0,5%	(805)	1,7%
Total Despesas Administrativas	(3.379)	(3.384)	-0,2%	(3.336)	1,3%
Remuneração ²	(2.088)	(2.132)	-2,1%	(1.988)	5,0%
Encargos	(484)	(602)	-19,6%	(524)	-7,7%
Benefícios	(449)	(434)	3,4%	(436)	2,9%
Treinamento	(12)	(21)	-43,3%	(14)	-14,5%
Outras	(1)	(0)	n.a.	(17)	-96,1%
Despesas de Pessoal²	(3.033)	(3.189)	-4,9%	(2.979)	1,8%
Despesas Administrativas + Pessoal (exclui depreciação e amortização)	(5.594)	(5.759)	-2,9%	(5.510)	1,5%
Total Despesas Gerais	(6.412)	(6.573)	-2,5%	(6.314)	1,5%
Funcionários	53.918	55.303	(1.385)	55.091	(1.173)
Lojas e PABs	1.946	2.105	(159)	2.507	(561)

As despesas gerais totalizaram R\$ 6.412 milhões no 2T25, diminuindo 2,5% em três meses, beneficiadas por menores despesas de pessoal, principalmente por eficiências geradas através da otimização do nosso parque de lojas, além de menores gastos com encargos e remuneração, que são sazonalmente maiores no 1T25. Na comparação anual, houve alta de 1,5%, abaixo do crescimento das receitas e da inflação no período, principalmente pela otimização do parque de lojas, apesar do impacto do acordo coletivo 2024 aplicado sobre a base salarial dos colaboradores a partir do 3T24 e maiores gastos com investimentos em tecnologia. As despesas com expansão dos negócios e tecnologia³ aumentaram 6,2%, enquanto as despesas recorrentes recuaram 0,8% no ano. Mantivemos nossa disciplina rigorosa na gestão de custos, impulsionada por tecnologia, dada a nossa cultura de produtividade e excelência operacional. Como reflexo desses esforços, reduzimos os custos com Lojas em 24% em 2 anos e gastos com infraestrutura em 23% em 3 anos.

O índice de eficiência atingiu 36,8% no 2T25, menor patamar em 3 anos, com redução de 0,4 p.p. no trimestre e 2,5 p.p no ano. Seguimos comprometidos com o uso intensivo de tecnologia e com a gestão eficiente de custos e com olhar criterioso na otimização de nossos processos.

Despesas gerais



Índice de eficiência



■ Despesas de pessoal ■ Despesas administrativas ■ Depreciações e amortizações

(1) Exclui 100% da despesa de amortização do ágio de R\$ 66 milhões no 2T25, R\$ 82 milhões no 1T25 e R\$ 85 milhões no 2T24. (2) Inclui participação no lucro. (3) Despesas com produtos e expansão de negócios e tecnologia englobam as despesas que devem suportar o nosso crescimento futuro, como por exemplo amortização de software e comissões com terceiros no impulsionamento das vendas.

Outras Receitas e Despesas Operacionais

R\$ Milhões	2T25	1T25	2T25 x 1T25	2T24	2T25 x 2T24
Resultado de cartões	(450)	(452)	-0,6%	(465)	-3,3%
Provisões para contingências	(1.087)	(928)	17,1%	(1.105)	-1,7%
Outras	(392)	(746)	-47,5%	(964)	-59,4%
Outras Receitas e Despesas Operacionais	(1.928)	(2.126)	-9,3%	(2.535)	-23,9%

As outras receitas e despesas operacionais totalizaram uma despesa de R\$ 1.928 milhões no 2T25, redução de 9,3% no trimestre. No ano, houve queda de 23,9%, impactada pelas reclassificações previstas na Resolução CMN nº 4.966/21.

Balço Patrimonial

R\$ Milhões	Jun/25	Mar/25	Jun/25 x Mar/25	Jun/24	Jun/25 x Jun/24
Ativo Circulante e Realizável a Longo Prazo	1.208.920	1.219.181	-0,8%	1.232.698	-1,9%
Disponibilidades	8.626	14.117	-38,9%	10.784	-20,0%
Ativos Financeiros Mensurados ao Valor Justo por meio do Resultado	231.133	237.620	-2,7%	-	n.a.
Ativos Financeiros Mensurados ao Valor Justo por meio de Outros Resultados	70.365	68.171	3,2%	-	n.a.
Abrangentes					
Aplicações Interfinanceiras de Liquidez	41.919	39.516	6,1%	121.389	-65,5%
Títulos e Valores Mobiliários e Instrumentos Financeiros Derivativos	120.590	122.467	-1,5%	302.157	-60,1%
Relações Interfinanceiras	124.981	119.060	5,0%	110.761	12,8%
Carteira de Crédito	408.832	411.226	-0,6%	417.435	-2,1%
Outros Créditos	199.220	203.860	-2,3%	267.683	-25,6%
Outros Valores e Bens	3.254	3.145	3,5%	2.491	30,6%
Permanente	15.394	15.459	-0,4%	15.927	-3,3%
Investimentos	2.954	2.890	2,2%	2.888	2,3%
Imobilizado de Uso	4.695	4.764	-1,5%	5.223	-10,1%
Intangível	7.745	7.806	-0,8%	7.816	-0,9%
Total do Ativo	1.224.314	1.234.641	-0,8%	1.248.625	-1,9%
Passivo Circulante e Exigível a Longo Prazo	1.129.971	1.142.138	-1,1%	1.159.539	-2,5%
Passivos Financeiros Mensurados ao Valor Justo por meio do Resultado	32.860	29.066	13,1%	28.422	15,6%
Depósitos	487.545	492.541	-1,0%	497.074	-1,9%
Captações no Mercado Aberto	157.460	164.702	-4,4%	143.563	9,7%
Recursos de Aceites e Emissão de Títulos	171.626	169.527	1,2%	150.973	13,7%
Relações Interfinanceiras	3.777	3.295	14,6%	1.807	n.a.
Relações Interdependências	5.751	5.971	-3,7%	4.445	29,4%
Obrigações por Empréstimos	111.809	115.360	-3,1%	99.328	12,6%
Obrigações por Repasses do País - Instituições Oficiais	8.513	8.879	-4,1%	9.137	-6,8%
Outras Obrigações	150.630	152.796	-1,4%	224.790	-33,0%
Participação dos Acionistas Minoritários	1.883	1.958	-3,8%	1.131	66,5%
Patrimônio Líquido	92.459	90.544	2,1%	87.955	5,1%
Total do Passivo	1.224.314	1.234.641	-0,8%	1.248.625	-1,9%

Os ativos e passivos totais somaram R\$ 1.224 bilhões em junho de 2025, redução de 0,8% em três meses e 1,9% em relação ao mesmo período do ano anterior. As variações no ano se devem principalmente às alterações promovidas pela Resolução CMN nº 4.966/21 e às variações da taxa de câmbio nos períodos. O patrimônio líquido atingiu R\$ 92.459 milhões no período, crescimento de 2,1% em três meses e 5,1% em doze meses.

Carteira de Crédito Ampliada

R\$ Milhões	Jun/25	Mar/25	Jun/25 x Mar/25	Jun/24	Jun/25 x Jun/24
Pessoa Física	248.660	252.404	-1,5%	248.932	-0,1%
Financiamento ao consumo	87.403	83.547	4,6%	75.450	15,8%
Pequenas e Médias Empresas	78.835	77.984	1,1%	70.922	11,2%
Grandes Empresas	124.597	132.331	-5,8%	143.199	-13,0%
Total	539.496	546.265	-1,2%	538.502	0,2%
Títulos privados ¹	69.373	68.530	1,2%	60.413	14,8%
Avais e fianças	66.654	67.498	-1,3%	66.677	0,0%
Carteira ampliada	675.523	682.293	-1,0%	665.592	1,5%

A carteira de crédito totalizou R\$ 539.496 milhões em junho de 2025, redução de 1,2% na comparação trimestral, com disciplina na alocação de capital, priorizando a atuação em linhas de maior rentabilidade e boa qualidade de ativos. Neste sentido destacam-se (i) a redução da carteira de consignado (-4,2%), bem como (ii) a redução nas carteiras de grandes empresas (-5,8%), explicada principalmente pela queda no produto de risco sacado, reflexo das discussões quanto às mudanças regulatórias na incidência do IOF, e (iii) o impacto da variação cambial da carteira de produtos em moeda estrangeira, que também impactaram o crescimento total da carteira de crédito. Desconsiderando a variação cambial e o IOF, a carteira de grandes empresas teria declinado 0,8% QoQ e a carteira total ficaria estável no trimestre (+0,1%). No ano, excluindo a variação cambial, a carteira de grandes empresas e a carteira total teriam reduzido 12,4% YoY e crescido 0,4% YoY, respectivamente.

A carteira ampliada, que inclui operações estruturadas no mercado de capitais com risco de crédito, avais e fianças, atingiu R\$ 675.523 milhões, caindo 1,0% no trimestre, principalmente pela redução na carteira de crédito (-1,2%) e avais e fianças (-1,3%), compensada parcialmente pelo crescimento de 1,2% na carteira de títulos privados. No ano houve aumento de 1,5%, refletindo o incremento em títulos privados (+14,8%), principalmente em notas promissórias e debêntures. Desconsiderando os efeitos da variação cambial e IOF, a carteira ampliada ficaria praticamente estável (-0,1%) no trimestre. No ano, desconsiderando a variação cambial, teríamos crescido 1,7%.

Concentração de crédito²

R\$ Milhões – Jun/25

	Exposição	Exposição/Carteira de crédito
Maior devedor	8.240	1,2%
10 maiores devedores	45.307	6,5%
20 maiores devedores	66.305	9,6%
50 maiores devedores	102.159	14,7%
100 maiores devedores	133.317	19,2%

Em junho/25, apenas 19,2% da nossa exposição de crédito estava concentrada nos 100 maiores devedores.

(1) Inclui CRI, CRA, FIDC e CPR, além de debêntures, notas promissórias, notas comerciais e floating rates notes. (2) Inclui: as parcelas de crédito a liberar para construtoras/incorporadoras, posição de debêntures, notas promissórias e certificados de recebíveis imobiliários – CRI.

Carteira de Crédito por produto

R\$ Milhões

	Jun/25	Mar/25	Jun/25 x Mar/25	Jun/24	Jun/25 x Jun/24
Pessoa física ¹	248.660	252.404	-1,5%	248.932	-0,1%
Leasing / Veículos	7.932	8.576	-7,5%	7.337	8,1%
Cartão de crédito	57.707	58.080	-0,6%	51.015	13,1%
Consignado	65.790	68.706	-4,2%	73.227	-10,2%
Crédito Imobiliário	69.838	68.094	2,6%	65.507	6,6%
Crédito Rural	9.886	10.399	-4,9%	11.890	-16,9%
Crédito Pessoal/Outros	37.507	38.549	-2,7%	39.955	-6,1%
Financiamento ao consumo	87.403	83.547	4,6%	75.450	15,8%
Pessoa física	72.854	70.755	3,0%	65.343	11,5%
Pessoa jurídica	14.549	12.792	13,7%	10.107	44,0%
Pessoa jurídica ¹	203.432	210.315	-3,3%	214.120	-5,0%
Leasing / Veículos	3.372	3.544	-4,8%	3.689	-8,6%
Crédito Imobiliário	3.981	4.005	-0,6%	3.404	17,0%
Comércio Exterior	89.992	92.344	-2,5%	96.305	-6,6%
Repasses	7.231	7.503	-3,6%	7.712	-6,2%
Crédito Rural	12.541	11.813	6,2%	13.266	-5,5%
Capital de Giro/Outros	86.316	91.106	-5,3%	89.744	-3,8%
Total	539.496	546.265	-1,2%	538.502	0,2%
Títulos privados ²	69.373	68.530	1,2%	60.413	14,8%
Avais e fianças	66.654	67.498	-1,3%	66.677	0,0%
Carteira ampliada	675.523	682.293	-1,0%	665.592	1,5%

Carteira de Crédito de Pessoa Física

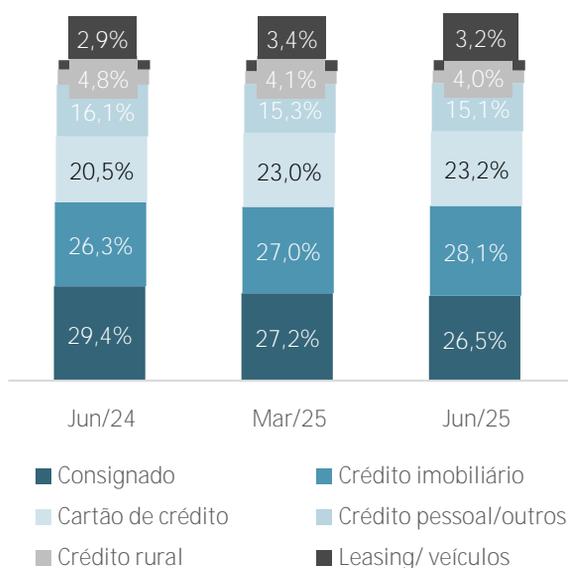
A carteira de crédito à pessoa física totalizou R\$ 248.660 milhões em junho de 2025, contração de 1,5% em três meses, explicada principalmente pela redução de 4,2% na carteira de crédito consignado, e praticamente estável em doze meses.

A carteira de cartão de crédito PF atingiu R\$ 57.707 milhões, queda de 0,6% no trimestre e crescimento de 13,1% no ano.

O crédito consignado totalizou R\$ 65.790 milhões, com redução de 4,2% no trimestre e 10,2% no ano, como reflexo da seletividade no crédito com foco no maior retorno sobre o capital.

O saldo de crédito pessoal e outros, que inclui créditos renegociados, totalizou R\$ 37.507 milhões, redução de 2,7% no trimestre e de 6,1% em doze meses, principalmente em função da queda de créditos renegociados. Temos adotado uma política mais rigorosa de renegociações.

Mix da carteira PF por produto

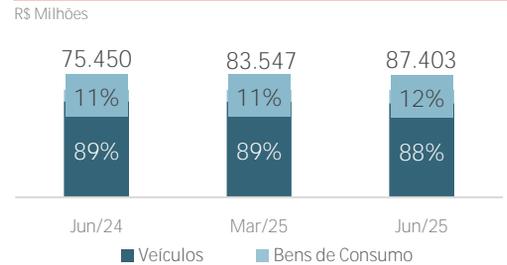


(1) Houve migração entre produtos, sem efeito no total do segmento. Para melhor comparabilidade, reclassificamos as informações de 2024. (2) Inclui CRI, CRA, FIDC e CPR, além de debêntures, notas promissórias, notas comerciais e floating rates notes.

Financiamento ao consumo e veículos

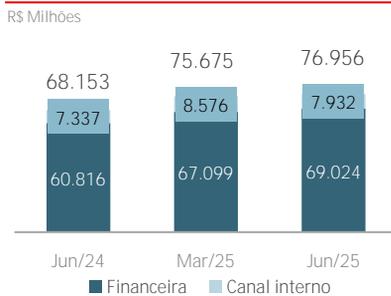
A carteira de financiamento ao consumo totalizou R\$ 87.403 milhões, sendo a maior parte direcionada a veículos, com alta de 4,6% no trimestre e de 15,8% no ano. Já a carteira total de veículos para pessoa física, que inclui as operações realizadas tanto pela financeira como pelos canais de distribuição do banco, alcançou no trimestre R\$ 76.956 milhões, alta de 1,7% no trimestre e de 12,9% em doze meses.

Mix da carteira de Financiamento

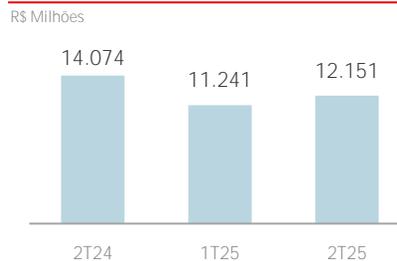


Nossa expertise de crédito é um diferencial competitivo e a Financeira segue como um destaque do pilar de crédito. Seguimos explorando o cross-sell da Financeira e com as parcerias estratégicas, com 6 das 10 maiores montadoras do país, contribuindo para o crescimento saudável da carteira e mantendo o NPL acima de 90 dias em patamares controlados, estável no trimestre e com redução de 0,3 p.p. no ano.

Carteira de veículos PF por canal



Produção de crédito de veículos



LTV da carteira (Jun/25):
58%

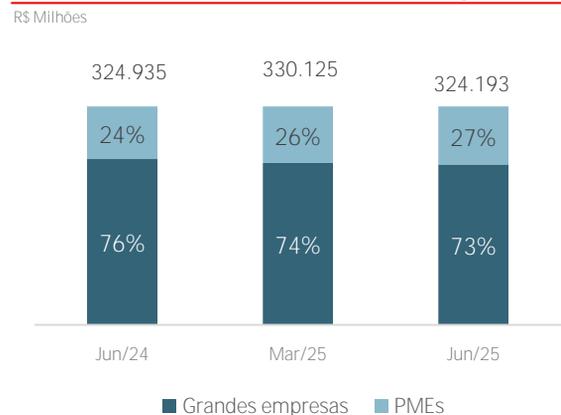
Pessoa Jurídica

A carteira de crédito ampliada de Pessoa Jurídica totalizou R\$ 324.193 milhões, redução de 1,8% em três meses e 0,2% no ano. Em junho/25, 37,2% da nossa carteira ampliada de Pessoa Jurídica era composta por avais, fianças e títulos privados (+1,0 p.p. no QoQ e +3,1 p.p. YoY).

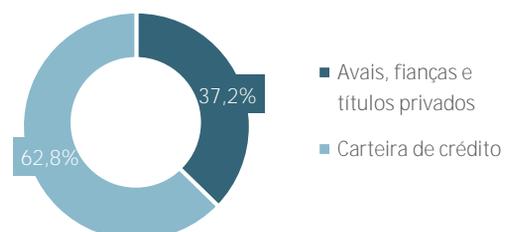
A carteira ampliada de Grandes Empresas somou R\$ 238.033 milhões, queda de 2,8% em três meses e de 3,5% em doze meses, reflexo das discussões acerca das mudanças regulatórias envolvendo o IOF, em especial no que se refere à linhas de risco sacado, além do efeito de variação cambial. Descontando estes efeitos, a carteira ampliada no segmento teria retraído 0,5% no trimestre. No ano, descontando somente a variação cambial, a carteira ampliada teria reduzido 3,0%. Em títulos privados, tivemos avanço de 3,6% no trimestre e 26,0% no ano em função principalmente de CPR no trimestre. Avais e fianças reduziram 1,2% em três meses e estável (+0,1%) em doze meses.

A carteira ampliada de Pequenas e Médias Empresas somou R\$ 86.161 milhões, aumento de 1,0% em três meses e 9,9% no ano, crescimento concentrado na carteira de crédito, refletindo os avanços da oferta para o segmento, valorizando o relacionamento principal. Títulos privados tiveram aumento de 2,4% no trimestre e redução de 4,1% no ano.

Mix da carteira ampliada PJ por segmento



Mix da carteira ampliada PJ por instrumento



Captações

R\$ Milhões	Jun/25	Mar/25	Jun/25 x Mar/25	Jun/24	Jun/25 x Jun/24
Depósitos à vista	49.068	50.436	-2,7%	39.159	25,3%
Poupança	53.884	54.786	-1,6%	57.980	-7,1%
Depósitos a prazo	377.344	381.500	-1,1%	395.408	-4,6%
Produtos de Compromissada ¹	10.441	12.536	-16,7%	15.942	-34,5%
LCI e LCA	81.337	78.340	3,8%	81.384	-0,1%
LF e outros ²	71.753	73.887	-2,9%	52.533	36,6%
Captação de Clientes (A)	643.827	651.486	-1,2%	642.406	0,2%
(-) Depósitos Compulsórios	(95.654)	(92.488)	3,4%	(86.104)	11,1%
Captações Líquidas de Depósitos Compulsórios	548.172	558.998	-1,9%	556.302	-1,5%
Obrigações por Repasses/Empréstimos - país	8.930	8.910	0,2%	9.143	-2,3%
Dívida subordinada	24.532	23.659	3,7%	21.382	14,7%
Captações no Exterior	128.741	131.643	-2,2%	114.913	12,0%
Total Captações (B)	710.376	723.210	-1,8%	701.740	1,2%
Fundos ³	447.572	439.745	1,8%	413.220	8,3%
Total de Captações e Fundos	1.157.947	1.162.955	-0,4%	1.114.959	3,9%
Total Crédito Clientes ⁴ (C)	608.869	614.796	-1,0%	598.915	1,7%
C/B (%)	85,7%	85,0%	0,7 p.p.	85,3%	0,4 p.p.
C/A (%)	94,6%	94,4%	0,2 p.p.	93,2%	1,3 p.p.

O saldo de captações de clientes totalizou R\$ 643.827 milhões em junho de 2025, recuo de 1,2% no trimestre, impactado principalmente por reduções em depósito a prazo, em especial no atacado. Seguimos nosso plano de captação baseado na otimização do mix com maior representatividade da PF, reduzindo o custo de captações do banco e mantendo patamares otimizados dos indicadores de liquidez. Atualmente o segmento Pessoa Física⁵ possui participação de 47% com avanço de 4 p.p. em 12 meses. No ano, as captações de clientes cresceram 0,2% principalmente por letras financeiras e depósito à vista, parcialmente compensado por depósito a prazo.

Capital

R\$ Milhões	Jun/25	Mar/25	Jun/25 x Mar/25	Jun/24	Jun/25 x Jun/24
Capital de Nível I	91.444	88.002	3,9%	84.219	8,6%
Capital Principal	83.365	80.206	3,9%	77.058	8,2%
Capital Complementar	8.079	7.796	3,6%	7.160	12,8%
Capital de Nível II	16.714	16.098	3,8%	14.507	15,2%
Patrimônio de Referência	108.158	104.100	3,9%	98.726	9,6%
Ativo ponderado pelo risco (RWA)	719.991	725.641	-0,8%	686.455	4,9%
Risco de Crédito	600.228	604.366	-0,7%	593.481	1,1%
Risco de Mercado	46.615	48.127	-3,1%	35.494	31,3%
Risco Operacional	73.148	73.148	0,0%	57.479	27,3%
Índice de Basileia (BIS)	15,0%	14,3%	0,7 p.p.	14,4%	0,6 p.p.
Capital de Nível I (%)	12,7%	12,1%	0,6 p.p.	12,3%	0,4 p.p.
Capital Principal (%)	11,6%	11,1%	0,5 p.p.	11,2%	0,4 p.p.
Capital Complementar (%)	1,1%	1,1%	0,0 p.p.	1,0%	0,1 p.p.
Capital de Nível II (%)	2,3%	2,2%	0,10 p.p.	2,1%	0,2 p.p.

O índice de Basileia atingiu 15,0%, alta de 0,7 p.p. no trimestre, explicado principalmente pelo lucro do trimestre e por redução de 0,8% nos ativos ponderados pelo risco. Comparado ao mesmo período do ano anterior, o índice de Basileia teve alta de 0,6 p.p., principalmente pelo crescimento de 9,6% do nosso patrimônio de referência, parcialmente compensado pelo aumento de 4,9% dos ativos ponderados pelo risco.

(1) Com lastro em debêntures. (2) LIG e COE. (3) De acordo com o critério ANBIMA. (4) Não considera avais e fianças. Considera títulos privados. (5) Inclui o Private.

Reconciliação dos resultados contábil e gerencial

Para melhor compreensão dos resultados em BRGAAP, a seguir apresentamos a reconciliação entre o resultado contábil e o resultado gerencial.

R\$ Milhões	2T25		Reclassificações					2T25	
	Contábil	Hedge Cambial ¹	Recup. Crédito ²	Amort. do ágio ³	Part. no Lucro	Var. Cambiais (Líquidas)	Outros Eventos ⁴	Gerencial	
Margem Financeira Bruta	13.552	(149)	(70)	-	-	1.825	239	15.396	
Resultado de Créditos de Liquidação Duvidosa	(6.996)	-	70	-	-	-	63	(6.862)	
Variações Cambiais (Líquidas)	1.825	-	-	-	-	(1.825)	-	-	
Margem Financeira Líquida	8.382	(149)	-	-	-	-	302	8.534	
Receitas de Prest. de Serviços e Tarifas Bancárias	5.479	-	-	-	-	-	(275)	5.204	
Despesas Gerais	(5.780)	-	-	66	(679)	-	(19)	(6.412)	
Despesas de Pessoal	(2.411)	-	-	-	(679)	-	57	(3.033)	
Outras Despesas Administrativas	(3.369)	-	-	66	-	-	(77)	(3.379)	
Despesas Tributárias	(1.483)	149	-	-	-	-	-	(1.334)	
Resultados de Part. em Coligadas e Controladas	80	-	-	-	-	-	-	80	
Outras Receitas/Despesas Operacionais	(1.920)	-	-	-	-	-	(8)	(1.928)	
Resultado Operacional	4.757	-	-	66	(679)	-	0	4.144	
Resultado não operacional	58	-	-	-	-	-	-	58	
Resultado recorrente antes de impostos	4.814	-	-	66	(679)	-	0	4.201	
Imposto de renda e contribuição social	(429)	-	-	-	-	-	-	(429)	
Participações no lucro	(679)	-	-	-	679	-	-	-	
Participações dos acionistas minoritários	(113)	-	-	-	-	-	-	(113)	
Lucro Líquido	3.593	-	-	66	-	-	0	3.659	

(1) Hedge Cambial: de acordo com as regras fiscais brasileiras, o ganho (perda) com a variação cambial dos investimentos em moeda estrangeira não é tributável (dedutível) para fins de PIS/COFINS. Esse tratamento resulta em uma exposição cambial na linha de impostos. Uma posição de hedge de câmbio foi montada com o objetivo de tornar o lucro líquido protegido contra as variações cambiais relacionadas a esta exposição cambial decorrente dos investimentos no exterior (filiais e subsidiárias);

(2) Recuperação de Crédito: Margem Financeira Bruta e Resultado de Créditos de Liquidação Duvidosa: reclassificação referente à recuperação de crédito e ao desconto concedido. Outras Receitas e Despesas Operacionais e Resultado de Créditos de Liquidação Duvidosa: reclassificação referente à provisão de garantias prestadas;

(3) Amortização de Ágio: reversão das despesas com amortização de ágio;

(4) Outros eventos: Reclassificações entre Outras Receitas e Despesas Operacionais para as linhas de Margem Financeira, Comissões e Despesas Gerais. Margem Financeira Bruta e Resultado de Créditos de Liquidação Duvidosa: reclassificação referente aos ajustes na valoração de ativos.