



Apresentação de resultados

3T25
BRGAAP

29 de Outubro de 2025



Informações importantes

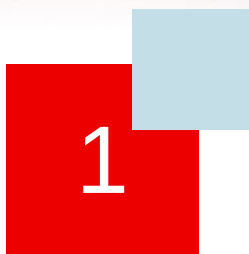
Esta apresentação pode conter certas declarações prospectivas e informações relativas ao Banco Santander (Brasil) S.A. ("Santander Brasil") e suas subsidiárias, que refletem as visões atuais e/ou expectativas do Santander Brasil e sua administração a respeito de seu desempenho nos negócios, e eventos 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 3T25



Conclusões

Principais mensagens



Resultados

Lucro líquido

R\$ 4,0 bilhões

(+9,6% QoQ)
(+9,4% YoY)

ROAE

17,5%

(+1,2 p.p. QoQ)
(+0,5 p.p. YoY)

Destaques

	QoQ	YoY
Margem financeira	-1,2%	-0,1%
└ Clientes	+2,7%	+11,1%
Comissões	+6,7%	+4,1%
Custo de crédito	Estável	+0,2 p.p.
Gastos	+0,2%	-0,5%
Índice de eficiência	+0,7 p.p.	-1,4 p.p.

Clientes com boa performance em crédito e passivos, mercados com queda dentro do esperado

Comissões expandindo de forma diversificada

Melhora na inadimplência de curto prazo e novas safras

Gestão de gastos segue sob controle rigoroso e bem abaixo da inflação

Eficiência impactada pelo resultado de mercados

Construção de uma operação mais sólida e resiliente

Alavancas estratégicas como bússola da gestão disciplinada e consistente

Obsessão pela transformação contínua da jornada do cliente e conquista da principalidade

Centralidade no cliente



Clientes totais
72,8 milhões (+7% YoY)



Clientes ativos
33,7 milhões (+4% YoY)



Clientes principais
+7% YoY



NPS PF
61 pontos
+7 pontos em 2 anos



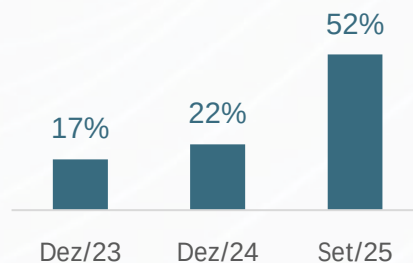
NPS PJ
52 pontos
+13 pontos em 2 anos

● Hiperpersonalização

Ofertas baseadas no comportamento

Interações personalizadas

+300 campanhas



Conquista de clientes

2x mais
interesse

+30% contas
abertas

Cartões

4x mais
interesse

3x mais
conversão

Portabilidade de salário

2x mais conversão



● AI first

Esfera | Jornada inteligente de recompensas personalizada por IA
Mais valor para cada ponto

experiência
fluida

clientes
engajados

otimização
de pontos

Renegociação | Agilidade,
conveniência e melhor experiência

Entrega
amigável

Agentes de
voz e texto

+ ágil e objetiva

+ acordos feitos

+ satisfação do cliente

One App

Um app que ouviu os clientes para simplificar suas relações com o banco:



● Construído com o cliente



Mais de 50 mil clientes ouvidos em mais de 90 pesquisas realizadas

● Jornada muito mais simples



79% dos clientes avaliam como ótimo
74% preferem o novo app

● Solução multibanco



Uma solução completa para a vida financeira de nossos clientes

+100 possibilidades de conversa baseadas em Open Finance

● App com tecnologia global



Plataforma global lançada no Brasil com expansão para demais países

● Roadmap

Versão beta pública

Testado com mais de 100 mil usuários

Expansão da base

Mais de 2,3 milhões de clientes já usando o App

Inclusão de clientes cartões

Em Out/25 nossos clientes começaram a usar um só App

Ampliação para toda a base

Até o final do ano todos os nossos clientes já estarão usando



One Santander: agilidade, inovação e escalabilidade



Think Value

Aprimoramento contínuo da gestão de riscos e capital com foco na rentabilidade dos negócios

Otimização do mix de *funding* e **diversificação** de receitas

Impulsionando a eficiência e produtividade com **modernização** e **automação** em escala

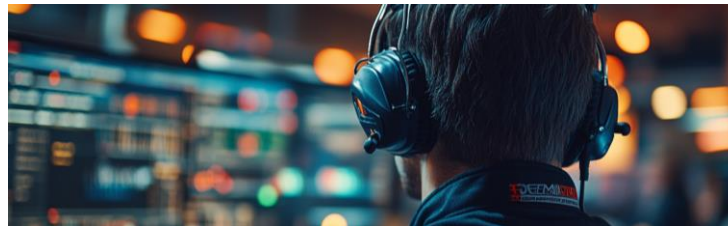


Think Customer

Experiências **hiperpersonalizadas** guiadas por dados e antecipação de necessidades dos clientes

Jornada do cliente **fluida e integrada** entre os canais

Presença no dia a dia com oferta de produtos mais **simples e direcionadas**

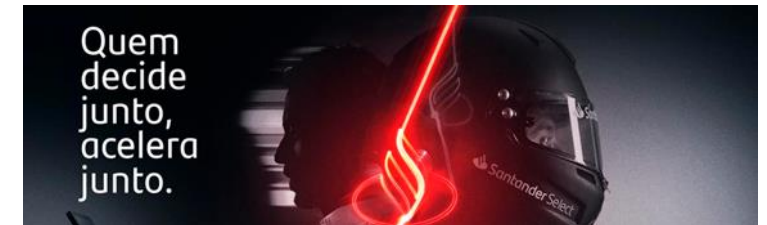


Think Global

Alavancando plataformas globais para acelerar inovações e reduzir custos

Brasil como **centro de inovação** para exportar modelos digitais

Referência na utilização de **GenAI**, trazendo **vantagem competitiva** e melhor experiência para o cliente

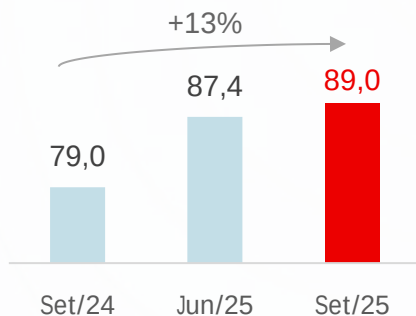


O banco global com maior presença no Brasil

Destaques de Negócios

Financeira | A maior e mais digital do país

Carteira
R\$ bilhões



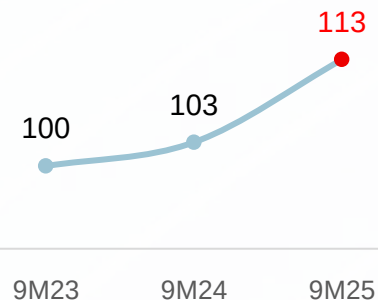
Principal meio de cross-sell
+1 milhão de contas abertas¹

Importante alavanca de comissões
+43% YoY

Excelência na experiência do cliente,
atingindo um NPS de 90

PMEs | Renovação completa do negócio

Evolução da receita
Base 100



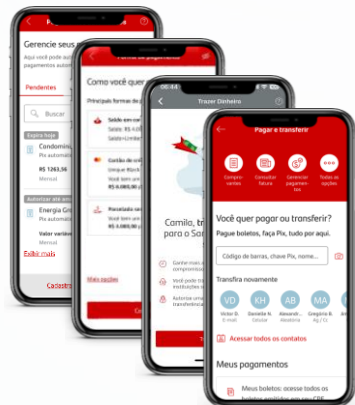
Atendimento humano e próximo
4x mais visitas por especialista²

Foco em diversificação de receitas,
comissões crescendo 7% YoY

+6% YoY de clientes ativos

+28% de especialistas³

Pagamentos e transacionalidade



Experiência do Pix e pagamentos

Pix por aproximação

Pix automático

Pix no cartão de crédito

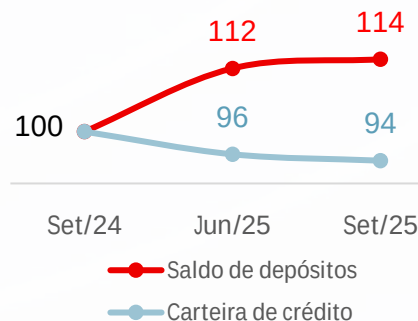
Trazer dinheiro



Mais segurança: Alerta de
transferência para contas suspeitas

Varejo Massificado

Foco em transacionalidade
Base 100



Redução material do risco

Crédito pessoal massivo

+61% YoY de carteira
com garantia⁴

-40% YoY de carteira
sem garantia



SOU

1

Atualização da
estratégia

2

Destaques do
resultado 3T25

3

Conclusões

Carteira e captações

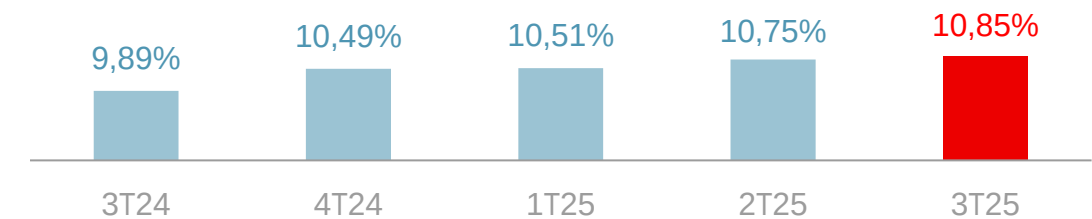
Carteira ampliada (R\$ milhões)	Set/25	Set/25 x Jun/25	Set/24	Set/25 x Set/24	Captações de clientes (R\$ milhões)	Set/25	Set/25 x Jun/25	Set/24	Set/25 x Set/24
Pessoa física	264.477	0,2%	268.002	-1,3%	Depósitos à vista	42.930	-12,5%	39.264	9,3%
Imobiliário	71.841	2,9%	65.966	8,9%	Poupança	52.776	-2,1%	57.144	-7,6%
Cartão de crédito	59.863	3,7%	52.303	14,5%	Depósitos a prazo	391.572	3,8%	393.946	-0,6%
Financiamento ao consumo	89.008	1,8%	79.013	12,6%	Compromissada ²	10.497	0,5%	15.799	-33,6%
Pequenas e médias empresas	89.623	4,0%	79.738	12,4%	LCI e LCA	84.876	4,4%	81.520	4,1%
Grandes empresas ¹	245.693	3,2%	236.749	3,8%	LF e outros ³	76.828	7,1%	53.579	43,4%
Total¹	688.801	2,0%	663.503	3,8%	Total	659.479	2,4%	641.252	2,8%

(1) Desconsiderando a variação cambial, a carteira de grandes empresas teria crescido 3,9% QoQ e 4,4% YoY. A carteira total teria crescido 2,2% QoQ e 4,1% YoY.
 (2) Com lastro em debêntures. (3) Inclui LIG e COE.

Receitas

Margem financeira (R\$ milhões)	3T25	3T25 x 2T25	3T24	3T25 x 3T24
Cientes	16.556	2,7%	14.902	11,1%
Margem de produtos	15.753	1,9%	14.262	10,5%
Volume médio	598.959	-0,1%	592.912	1,0%
Spread (a.a.)	10,85%	0,10 p.p.	9,89%	0,96 p.p.
Capital de giro próprio	803	19,3%	640	25,4%
Margem com o mercado	(1.348)	84,5%	325	n.a.
Total	15.208	-1,2%	15.227	-0,1%

Spread a.a.

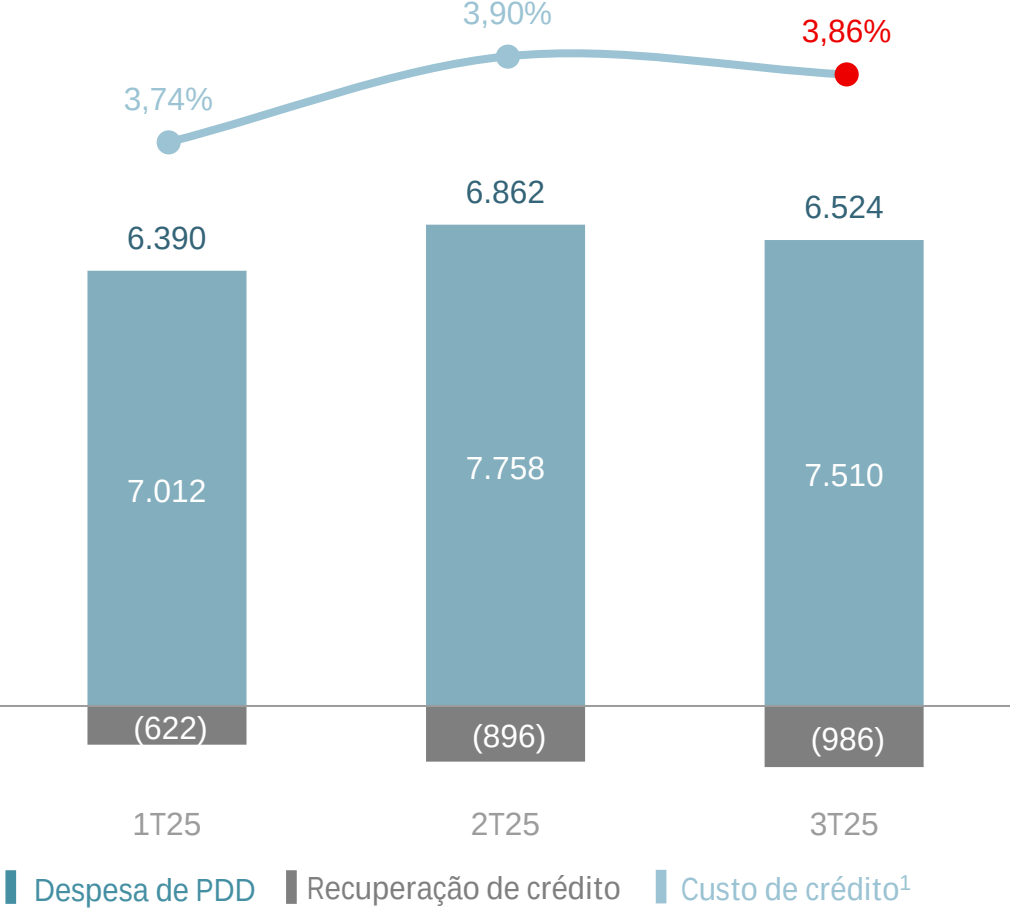


Comissões (R\$ milhões)	3T25	3T25 x 2T25	3T24	3T25 x 3T24
Cartões	1.568	5,7%	1.371	14,4%
Conta corrente	892	-5,0%	920	-3,0%
Seguros	1.148	11,8%	1.058	8,5%
Operações de crédito	522	15,1%	616	-15,2% +5,8%
Corretagem e colocação de títulos	426	20,5%	350	21,6%
Administração de recursos	462	6,8%	430	7,5%
Fundos e previdência	171	12,5%	190	-10,2%
Consórcios	291	3,7%	240	21,6%
Cobrança e arrecadações	283	-2,2%	299	-5,3%
Outras	252	11,0%	291	-13,6%
Total	5.552	6,7%	5.334	4,1% +6,5%

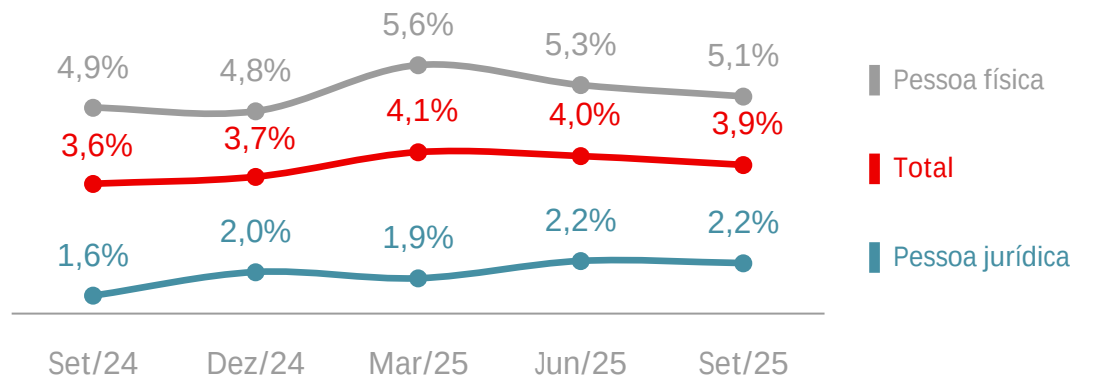
Custo do crédito e qualidade da carteira

Resultado de PDD e custo de crédito

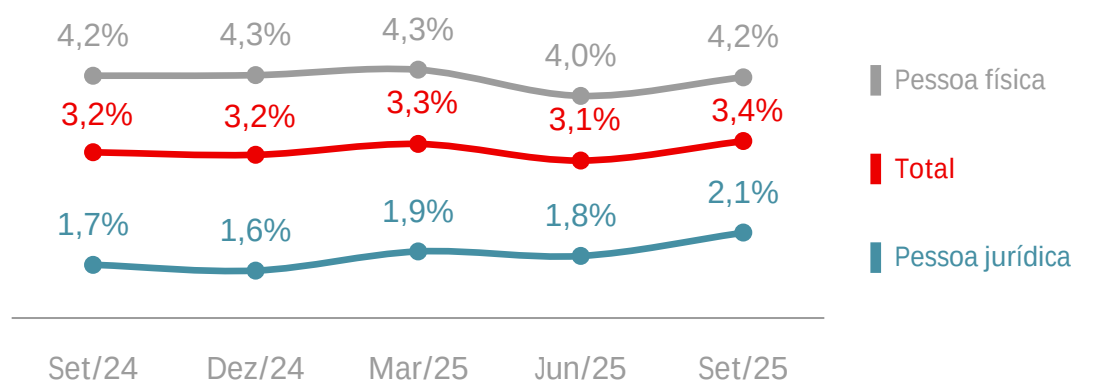
R\$ milhões



NPL 15 - 90 dias



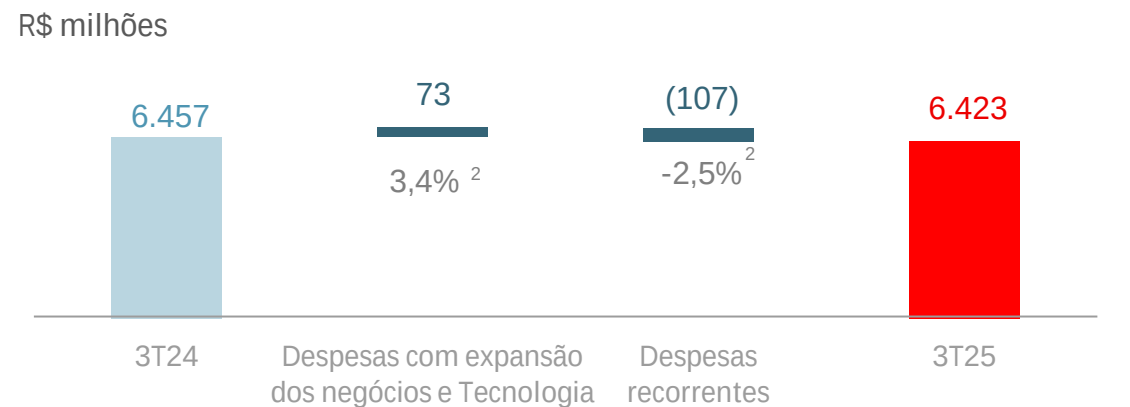
NPL acima de 90 dias



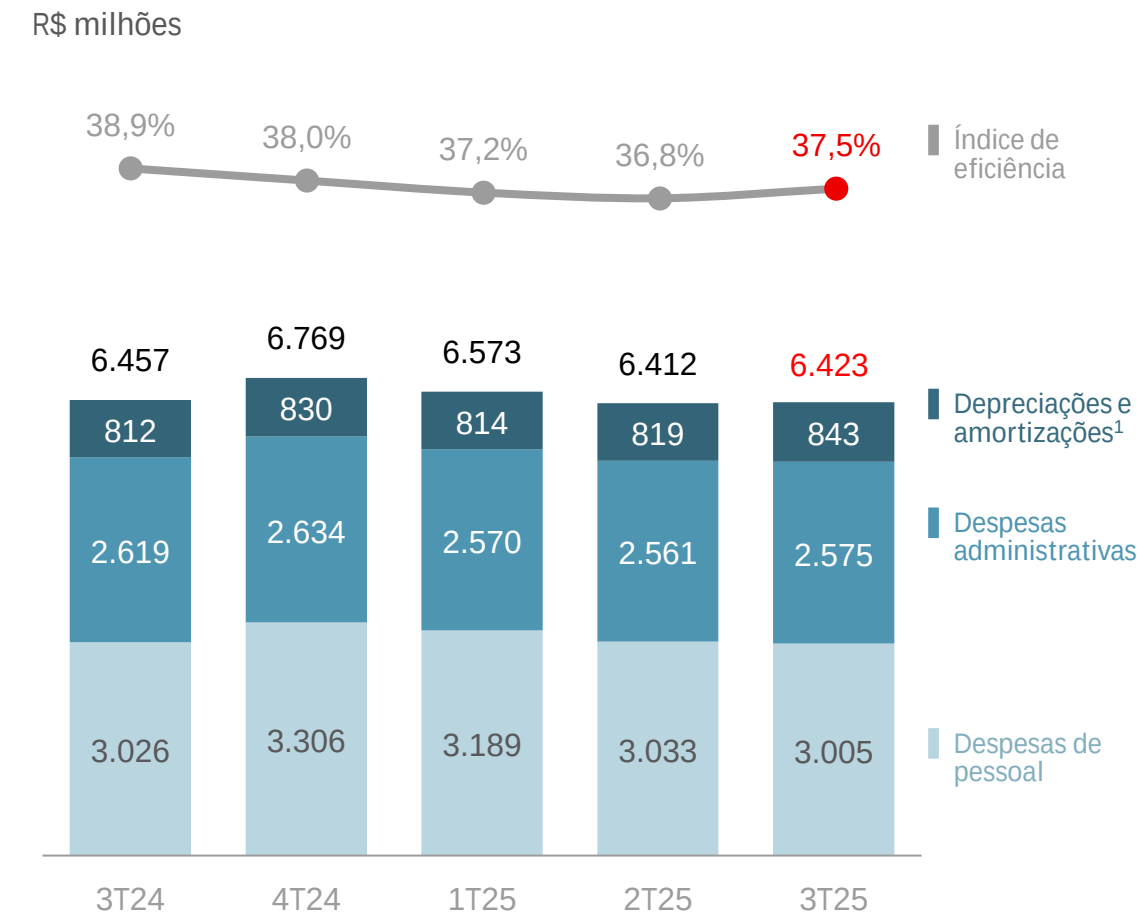
Despesas

Despesas gerais (R\$ milhões)	3T25	3T25 x 2T25	3T24	3T25 x 3T24
Depesas administrativas	2.575	0,6%	2.619	-1,7%
Despesas de pessoal	3.005	-0,9%	3.026	-0,7%
Total despesas	5.580	-0,2%	5.645	-1,1%
Depreciações e amortizações ¹	843	3,0%	812	3,8%
Total	6.423	0,2%	6.457	-0,5%

Despesas gerais



Despesas e índice de eficiência



Resultados

(R\$ milhões)	3T25	3T25 x 2T25	3T24	3T25 x 3T24
Margem financeira bruta	15.208	-1,2%	15.227	-0,1%
Comissões	5.552	6,7%	5.334	4,1%
Receita total	20.760	0,8%	20.561	1,0%
Resultado de PDD	(6.524)	-4,9%	(5.884)	10,9%
Despesas gerais	(6.423)	0,2%	(6.457)	-0,5%
Outras receitas/despesas operacionais	(2.298)	19,2%	(2.613)	-12,1%
Despesas tributárias	(1.420)	6,5%	(1.409)	0,8%
Outros	195	42,3%	135	44,5%
Lucro antes de impostos	4.289	2,1%	4.333	-1,0%
Impostos e participações minoritárias	(280)	-48,3%	(669)	-58,1%
Lucro líquido gerencial	4.009	9,6%	3.664	9,4%

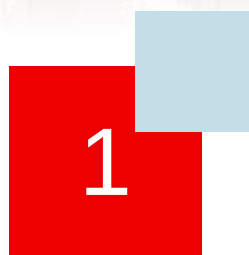
Destaques 3T25

ROAE
17,5% +1,2 p.p. vs 2T25
+0,5 p.p. vs 3T24

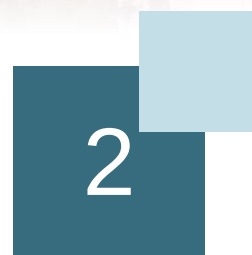
Custo de crédito
3,86% Estável vs 2T25
+0,2 p.p. vs 3T24

Índice de Basileia
15,2% +0,2 p.p. vs 2T25
Estável vs 3T24

CET1
11,7% +0,2 p.p. vs 2T25
+0,8 p.p. vs 3T24



Atualização da
estratégia



Destaques do
resultado 3T25



Conclusões



Conclusões –

Destaques do trimestre e expectativas

- Obsessão em elevar a satisfação dos nossos clientes e fortalecer o relacionamento principal
- Hiperpersonalização e o uso de IA como pilares para aprimorar as jornadas
- Brasil como centro de inovação para exportar modelos digitais
- Investimentos em tecnologia têm impulsionado ganhos significativos de eficiência
- Foco total na construção de uma operação altamente rentável e resiliente