



Apresentação de resultados

2T25
BRGAAP

30 de Julho de 2025



Informações importantes

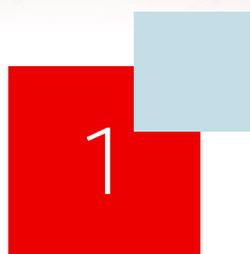
Esta apresentação pode conter certas declarações prospectivas e informações relativas ao Banco Santander (Brasil) S.A. ("Santander Brasil") e suas subsidiárias, que refletem as visões atuais e/ou expectativas do Santander Brasil e sua administração a respeito de seu desempenho nos negócios, e eventos 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 2T25



Conclusões

Principais mensagens



Resultados

Lucro líquido

R\$ 3,7 bilhões

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

ROAE

16,4%

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

Destaques

	QoQ	YoY	
Margem financeira	-3,3%	+4,4%	Redução no trimestre por resultado de mercados
Comissões	+1,3%	+0,4%	Comissões expandindo de forma diversificada
Custo de crédito	+0,2 p.p.	+0,3 p.p.	Impactado pelo cenário macroeconômico
Gastos	-2,5%	+1,5%	Agenda de controle segue firme no trimestre
Índice de eficiência	-0,4 p.p.	-2,5 p.p.	Melhor índice dos últimos 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

 71,7 milhões de clientes (+7% YoY)

 33,5 milhões de clientes ativos (+5% YoY)

 +20% YoY de clientes principais

 61 pontos +10 pontos em 2 anos

 47 pontos +14 pontos em 2 anos

One App | CIP (Customer interaction platform)



-  245 possibilidades de conversa baseada em Open Finance
-  Conversão 2,3x superior em interações personalizadas
-  Interesse 2x maior em campanhas contextualizadas

O banco de todas as contas

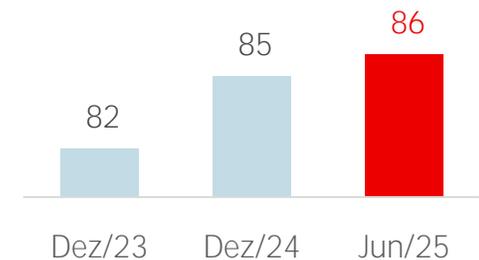


-  Trazer dinheiro, consolidação de fluxos sem sair do app Santander
-  Nova experiência de pagamentos, transferências e pagamentos em um só lugar
-  PIX por aproximação na Wallet, mais conveniência no dia a dia

Experiência digital para reforçar principalidade
Hiperpersonalização



Inovação que gera satisfação
NPS da jornada de pagamentos



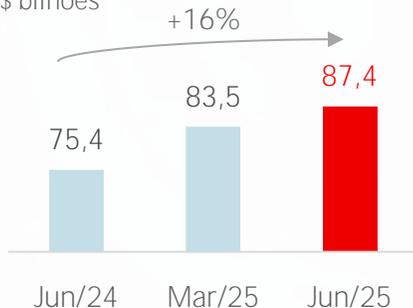
+17 pontos no NPS de PIX desde dezembro de 2023

Negócios



Financeira | A maior e mais digital do país

Carteira
R\$ bilhões



Maior índice de penetração de seguros, +14 p.p.¹

Contribuindo como uma importante alavanca de comissões

Líder no financiamento em veículos elétricos com 50% de market share



PMEs | Renovação completa do negócio

Evolução da receita
Base 100



“Saímos do banco” para nos aproximar dos clientes, 4x mais visitas³

Foco em diversificação de receitas, comissões crescendo acima da margem

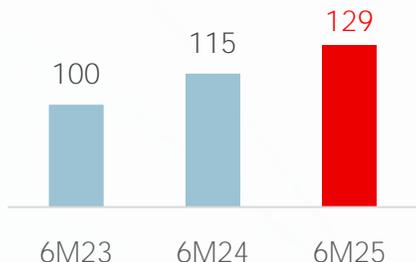
+9% YoY de clientes ativos

+29% de especialistas⁴



Cartões | Alavanca-chave da transacionalidade

Faturamento de crédito
Base 100



13% de aumento no *spending* médio do trimestre¹

Foco em clientes de alta renda, com 55% da carteira nesse público²

Simplificação do portfólio para melhor servir o cliente



Capitalização e Consórcio | Diversificação

Evolução da receita
Base 100



Consórcio: aceleração comercial com novos canais de vendas

Produto com a maior contemplação do mercado⁵

Capitalização: oferta customizada para cada cliente

Sucesso na contratação no canal digital +140% nas vendas em 2 anos

Eficiência impulsionada por tecnologia

Transformação digital...

- Com convergência global e ganhos de competitividade
- Cultura de produtividade e excelência operacional

...criando as melhores experiências

Investimentos em tecnologia

Base 100



- 54% na quantidade de produtos¹
- 23% de gastos com infraestrutura²
- 11% do custo de servir do Massificado³

Otimizando o parque de lojas...

- Experiência combinada do digital, físico e remoto
- Loja como canal de conveniência

...para a melhor experiência do cliente

Força do canal digital

Base 100



- 7 p.p. de dedicação não comercial em lojas⁴
- +36% de vendas por loja⁴
- 24% em gastos com as lojas⁴

Cultura orientada para IA...

- Aceleração da transformação cultural
Uso intensivo e de forma transversal
- Estrutura dedicada de CDAIO⁵ alinhado à estratégia global

...com foco no negócio

Modernização de códigos com IA

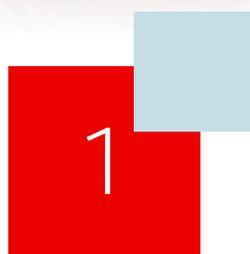
Base 100



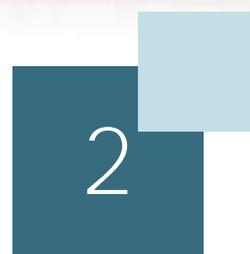
- +39% de produtividade no chat com uso de IA, com +58% no segmento massivo
- Uso de IA reduz tempo de pitch da assessoria de investimentos de 30 minutos para 1



SOU



Atualização da
estratégia



Destaques do
resultado 2T25



Conclusões

Carteira de crédito e captações

Crédito (R\$ milhões)	Jun/25	Jun/25 x Mar/25	Jun/24	Jun/25 x Jun/24	Captações de clientes (R\$ milhões)	Jun/25	Jun/25 x Mar/25	Jun/24	Jun/25 x Jun/24
Pessoa física	248.660	-1,5%	248.932	-0,1%	Depósitos à vista	49.068	-2,7%	39.159	25,3%
Financiamento ao consumo	87.403	4,6%	75.450	15,8%	Poupança	53.884	-1,6%	57.980	-7,1%
Pequenas e médias empresas	78.835	1,1%	70.922	11,2%	Depósitos a prazo	377.344	-1,1%	395.408	-4,6%
Grandes empresas ¹	124.597	-5,8%	143.199	-13,0%	Compromissada ²	10.441	-16,7%	15.942	-34,5%
Total¹	539.496	-1,2%	538.502	0,2%	LCI e LCA	81.337	3,8%	81.384	-0,1%
Avais, fianças e títulos privados	136.027	0,0%	127.090	7,0%	LF e outros ³	71.753	-2,9%	52.533	36,6%
Carteira ampliada	675.523	-1,0%	665.592	1,5%	Total	643.827	-1,2%	642.406	0,2%

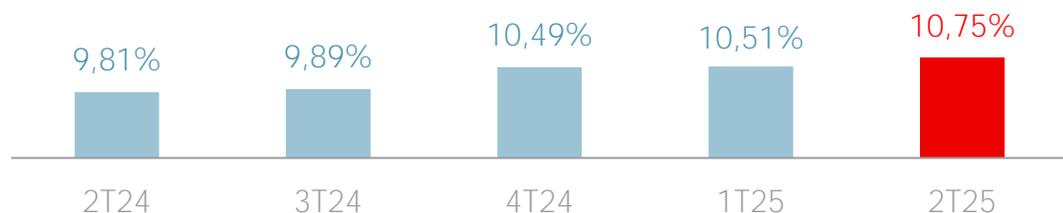
(1) Desconsiderando a variação cambial, a carteira de grandes empresas teria reduzido 4,0% QoQ e 12,4% YoY. A carteira total teria reduzido 0,7% QoQ e crescido 0,4% YoY.

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

Receitas

Margem financeira (R\$ milhões)	2T25	2T25 x 1T25	2T24	2T25 x 2T24	Comissões (R\$ milhões)	2T25	2T25 x 1T25	2T24	2T25 x 2T24
Clientes	16.127	1,9%	14.493	11,3%	Cartões	1.483	4,4%	1.328	11,7%
Margem de produtos	15.453	2,3%	13.883	11,3%	Conta corrente	939	4,3%	887	5,9%
Volume	599.342	-1,0%	588.235	1,9%	Seguros	1.027	-0,1%	992	3,4%
Spread (a.a.)	10,75%	0,24 p.p.	9,81%	0,94 p.p.	Operações de crédito	454	0,1%	578	-21,5% +2,0%
Capital de giro próprio	673	-6,1%	610	10,4%	Corretagem e colocação de títulos	353	-11,3%	441	-19,9%
Margem com o mercado	(730)	n.a.	258	n.a.	Administração de recursos	433	4,6%	381	13,5%
Total	15.396	-3,3%	14.751	4,4%	Fundos e previdência	152	1,2%	150	1,2%
					Consórcios	281	6,5%	231	21,5%
					Cobrança e arrecadações	290	4,5%	302	-4,3%
					Outras	227	-7,8%	273	-17,0%
					Total	5.204	1,3%	5.182	0,4% +3,0%

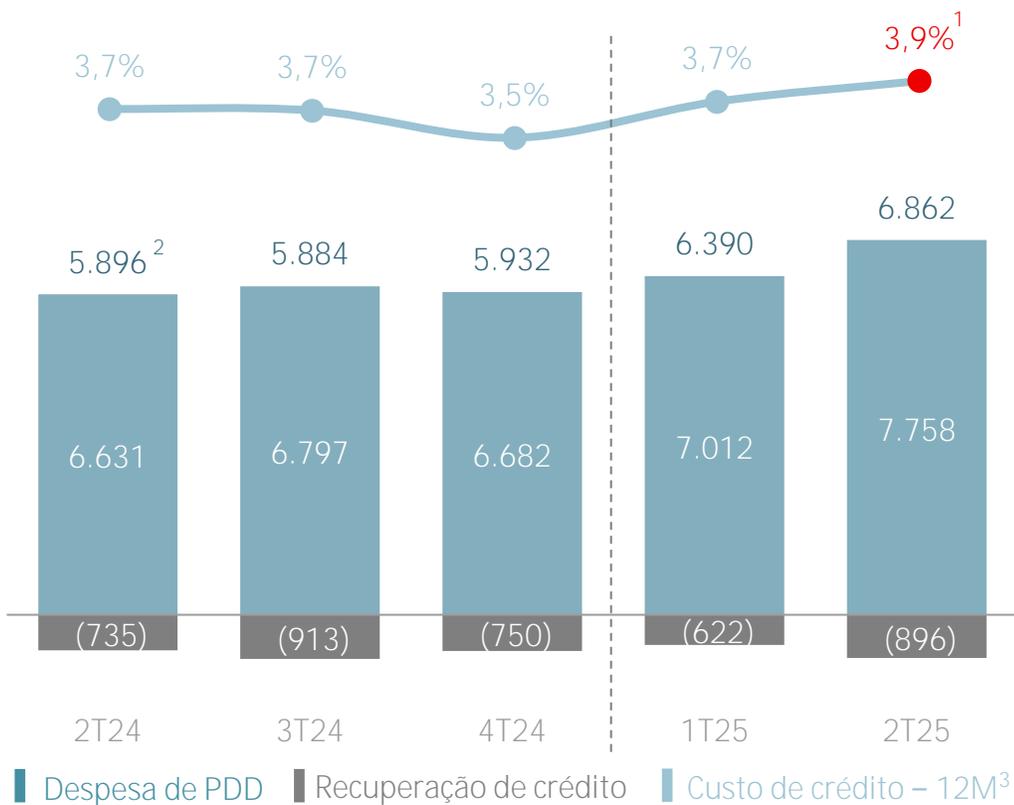
Spread a.a.



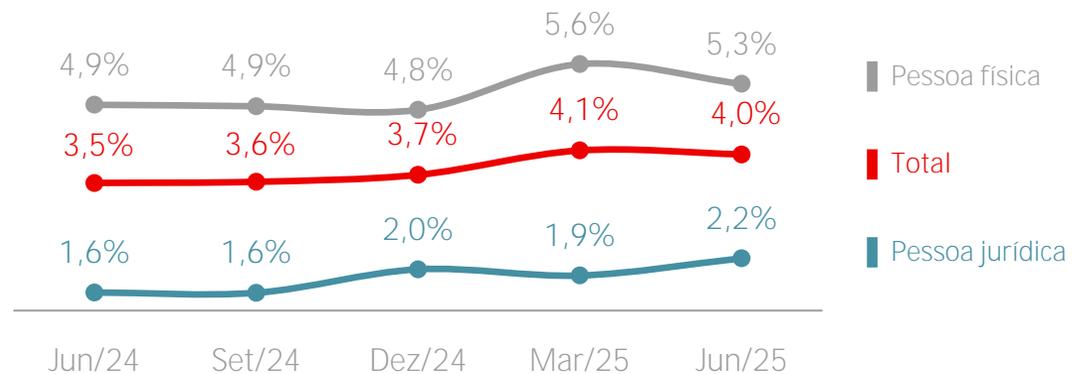
Custo do crédito e qualidade da carteira

Resultado de PDD e custo de crédito recorrente

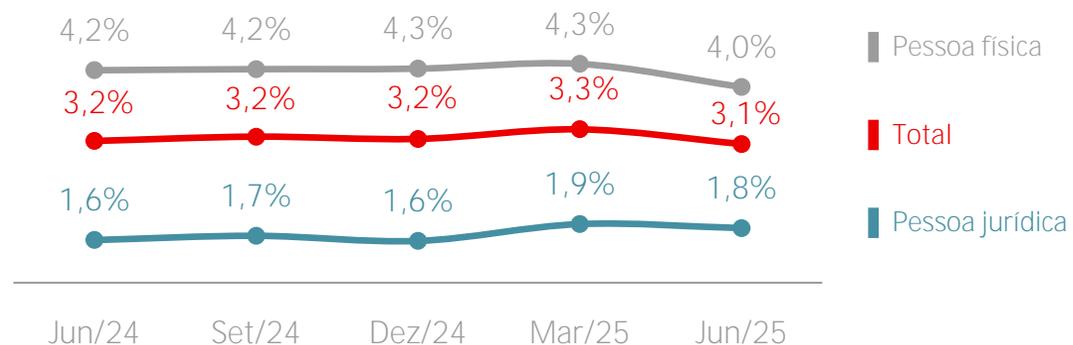
R\$ milhões



NPL 15 - 90 dias



NPL acima de 90 dias



Despesas

Despesas gerais (R\$ milhões)	2T25	2T25 x 1T25	2T24	2T25 x 2T24
Despesas administrativas	2.561	-0,4%	2.531	1,2%
Despesas de pessoal	3.033	-4,9%	2.979	1,8%
Total despesas	5.594	-2,9%	5.510	1,5%
Depreciações e amortizações ¹	819	0,5%	805	1,7%
Total	6.412	-2,5%	6.314	1,5%

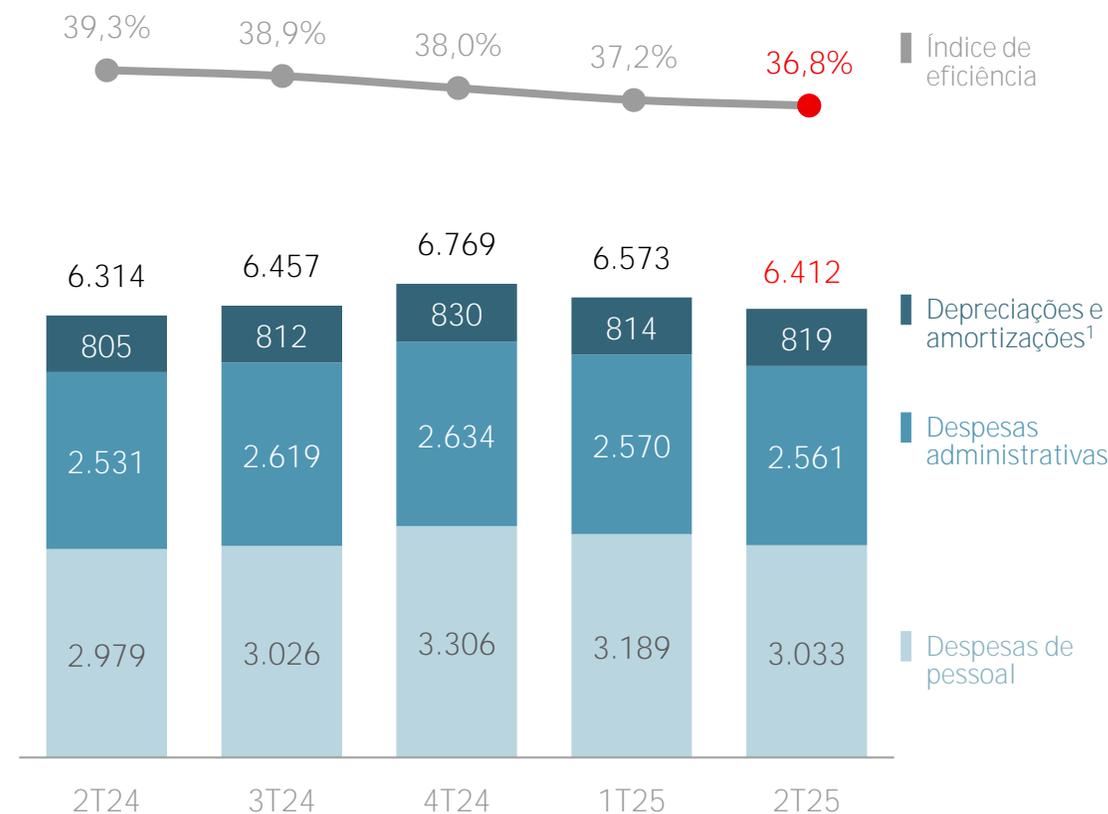
Despesas gerais

R\$ milhões



Despesas e índice de eficiência

R\$ milhões



Resultados

(R\$ milhões)	2T25	2T25 x 1T25	2T24	2T25 x 2T24
Margem financeira bruta	15.396	-3,3%	14.751	4,4%
Comissões	5.204	1,3%	5.182	0,4%
Receita total	20.600	-2,2%	19.933	3,3%
Resultado de PDD	(6.862)	7,4%	(5.896)	16,4%
Despesas gerais	(6.412)	-2,5%	(6.314)	1,5%
Outras Receitas/Despesas Operacionais	(1.928)	-9,3%	(2.535)	-23,9%
Despesas tributárias	(1.334)	-0,5%	(1.369)	-2,6%
Outros	137	14,4%	88	55,3%
Lucro antes de impostos	4.201	-11,5%	3.907	7,5%
Impostos e Participações Minoritárias	(542)	-38,9%	(575)	-5,7%
Lucro líquido gerencial	3.659	-5,2%	3.332	9,8%

Destques 2T25

ROAE

16,4%

-1,1 p.p. vs 1T25
+0,8 p.p. vs 2T24

Custo de crédito

3,9%

+0,2 p.p. vs 1T25
+0,3 p.p. vs 2T24

Índice de Basileia

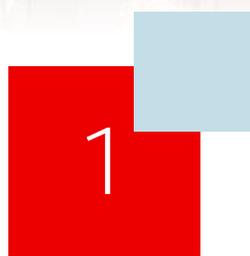
15,0%

+0,7 p.p. vs 1T25
+0,6 p.p. vs 2T24

CET1

11,6%

+0,5 p.p. vs 1T25
+0,4 p.p. vs 2T24



Atualização da
estratégia



Destaques do
resultado 2T25



Conclusões



Conclusões -

Destques do trimestre e expectativas

- Foco obsessivo na relação principal e satisfação de nossos clientes
- Jornadas unificadas e multicanais, com um novo app com a melhor experiência de pagamentos
- Tecnologia segue sendo nossa grande alavanca de transformação e eficiência
- Evolução dos negócios mantendo a rentabilidade e gestão ativa do portfólio