

Informe de Resultados

2º trimestre de 2024

(BRGAAP)



Índice

Destaques estratégicos	3
Evolução da estratégia	4
Centralidade no cliente	4
Rentabilização da base de clientes	5
Expansão de negócios estratégicos	7
Cultura e Pessoas	12
Análise do desempenho	15
Sumário executivo	16
Análise do resultado e balanço patrimonial	17
Demonstração do resultado gerencial	17
Margem financeira	18
Comissões	19
Resultado de PDD e custo de crédito	21
NPL Formation, write-off e carteira renegociada	22
Qualidade do crédito	23
Despesas	24
Balanço patrimonial	26
Carteira de crédito	27
Captações	31
Capital	32
Reconciliação dos resultados contábil e gerencial	33

Informe de Resultados do 2º trimestre de 2024 (BRGAAP)

Destacamos evolução relevante do 2T24 comparado ao 2T23, com expansão positiva da margem de clientes, pautada por maiores volumes, com a margem de mercado em patamares positivos. Comissões apresentam expansão sólida, reforçando a estratégia de diversificação do nosso portfólio. Em qualidade de crédito, a melhora da PDD, somada à expansão da carteira, resultou na redução do custo de crédito. Os índices de inadimplência permanecem controlados, com destaque para a performance em pessoa física, onde o índice de curto prazo alcança o melhor patamar desde o 2022. Em eficiência, seguimos com nossa cultura de produtividade, com o índice no menor patamar dos últimos períodos. Com isso, estamos construindo um portfólio sólido, diversificado, e com capacidade de gerar resultados sustentáveis.

Seguimos focados em sermos o banco mais presentes na vida de nossos clientes, buscando a sua melhor experiência. O uso intenso de tecnologia a favor de nossos clientes permite a constante melhora de sua jornada, com ofertas de produtos mais adequadas ao seu perfil, trazendo-o para transacionar conosco quando, como e onde ele quiser. Fortalecemos os nossos canais de atendimento, com constante evolução no digital, adicionando jornadas mais simples e maior interação no nosso chatbot, avanços no atendimento remoto, com o uso de tecnologia e maior participação do chat humano, além do novo modelo comercial de lojas, que cada vez mais atua como um canal de conveniência e parte de uma oferta multicanal completa.

Em abril/24, iniciamos um novo posicionamento de marca e assinatura, com o “Começa Agora”, no qual buscamos um novo jeito de nos relacionarmos com nossos clientes. Com foco em conquistarmos a principalidade do cliente, lançamos o free, com um redesenho completo da nossa oferta de rendas massivas, trazendo uma nova experiência digital, e que já demonstra resultados positivos, alavancando a conversão de clientes do banco. Neste trimestre, renovamos nossa abordagem para o Santander Select, nosso segmento voltado à alta renda, buscando reforçar nossos atributos do segmento.

No segundo trimestre tivemos outro evento bem importante, concluindo a operação de joint venture da nossa empresa de benefícios corporativos, a Ben, com a Pluxee Brasil, investimento estratégico do qual deteremos 20% de participação. Este negócio nos possibilitará expandir nossa posição no mercado de benefícios corporativos, além de fomentar ainda mais nossa oferta em Folha de Pagamento, agregando ainda mais valor aos clientes.

Também seguimos desenvolvendo negócios estratégicos, diversificando o portfólio com consistência e rentabilidade. Continuamos crescendo de maneira sustentável em cartões, com aumento consistente no faturamento e incremento da base de clientes, e consignado, com crescimento de carteira e qualidade de crédito superiores aos do mercado.

Além disso, na Financeira, seguimos atingindo recordes na produção de veículos, e crescemos a carteira com qualidade de crédito, sempre focados na satisfação do cliente. Em PMEs, seguimos com a ambição de dobrar o negócio com o novo modelo de atendimento, adequado ao perfil dos nossos clientes e com cobertura de atendimento muito mais regionalizada. Por fim, em Investimentos, continuamos com o nosso plano de expansão de captações, com o uso intensivo de tecnologia, crescendo a captação líquida do varejo e a captação líquida por assessor AAA. Estamos ainda avançando em uma oferta completa entre Toro e Santander, agregando o que há de melhor entre as duas empresas, o que nos colocará na posição da corretora digital com soluções mais completas de investimentos.

Seguimos nossa retomada consistente de crescimento e de rentabilidade, com expansão de negócios, evolução das alavancas e transformação constante junto aos nossos clientes, colaboradores, acionistas e sociedade.

MARIO LEÃO
CEO DO SANTANDER BRASIL

Destques financeiros | 2T24



Carteira ampliada

R\$ 665,6 bilhões (+1,8% QoQ e +7,8% YoY)

Crescimento da carteira com destaque para os negócios foco



NPL 15-90 dias

3,5% (-0,3 p.p. QoQ e -0,6 p.p. YoY)

Melhora com destaque para Pessoa Física



Custo do crédito recorrente¹ | 12M

3,7% (-0,1 p.p. QoQ e -0,8 p.p. YoY)

PDD controlada com redução do custo de crédito



Saldo de captações

R\$ 642,4 bilhões (+3,0% QoQ e +9,8% YoY)

Evolução do mix de captações com maior representatividade do varejo



Margem financeira

R\$ 14,8 bilhões (-0,3% QoQ e +10,6% YoY)

Crescimento consistente e aderente à estratégia



Comissões

R\$ 5,2 bilhões (+6,1% QoQ e +17,5% YoY)

Expansão sólida, reforçando a diversificação do portfólio



Despesas

R\$ 6,3 bilhões (+0,3% QoQ e +4,6% YoY)

Gestão diligente de despesas, com índice de eficiência no menor patamar dos últimos períodos



Lucro líquido²

R\$ 3,3 bilhões

(+10,3% QoQ e +44,3% YoY)

(1) Desconsidera (i) constituição de provisão para caso específico no atacado no 4T23 e (ii) constituição de provisão adicional ocorrida no 2T24 no valor de R\$ 1.930 milhões. (2) Lucro líquido gerencial recorrente.

Evolução da estratégia:

Centralidade no cliente

Rentabilização da base de clientes

Expansão de negócios estratégicos

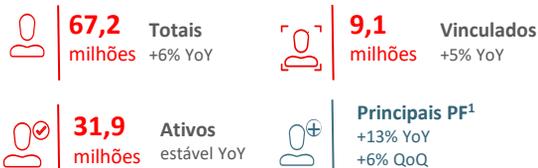
Cultura e Pessoas

Centralidade no cliente

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

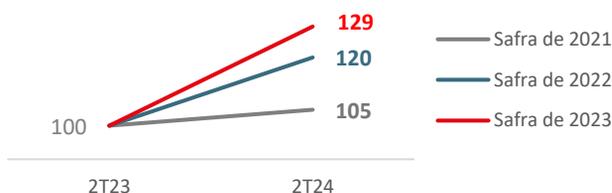
Seguimos focados em ser o banco mais presente na vida dos nossos clientes. Nossa estratégia de centralidade no cliente se traduz em crescimento sustentável de nossa base, principalmente dos clientes vinculados e dos principais¹, na evolução da satisfação, medida pelo NPS, e no aumento da rentabilidade. Expandimos a nossa base de clientes vinculados em 5% YoY, totalizando 9,1 milhões, enquanto a base total atingiu 67,2 milhões, aumento de 6% YoY. Em clientes com principalidade PF crescemos 13% no ano.

Clientes



Rentabilidade

Receita² por cliente ativo por safra (base 100)



NPS

Pessoa Física

61

+10 YoY

Pessoa Jurídica³

41

+8 YoY



Primeiro em estabilidade pelo Downdetector nos 6M24



+12 p.p. em funcionalidades disponíveis digitalmente em 2 anos



Investimentos contínuos na segurança e fluidez das jornadas de nossos clientes

Estamos melhorando constantemente nossa oferta multicanal completa, combinando o contato humano com o ambiente digital e tecnologia para trazer a melhor experiência para nossos clientes em todos os pontos de contato com o Banco. (i) Canal digital: seguimos com foco no aprimoramento da experiência dos clientes e na constante evolução tecnológica, avançando na melhora do nosso App, com jornadas cada vez mais simples. Como resultado, no chatbot crescemos 4,5x interações⁴ com inteligência artificial e 40% YoY de interações⁵, além de alcançarmos 533 milhões de acessos/mês; (ii) Canal

remoto: seguimos combinando tecnologia e atendimento humano para potencializar os nossos negócios. Com foco em sermos cada vez mais resolutivos e conectados no canal, possuímos um índice de resolutividade⁶ de 96%, além de um crescimento nas interações diárias (+31% YoY) e maior uso do chat humano (+6 p.p. YoY); e (iii) Canal físico: com o novo modelo de lojas, que tem a loja como um canal de conveniência e parte da oferta multicanal completa, reduzimos o fluxo em nossas lojas em 16% YoY e aumentamos o faturamento por loja em 15% somente com 2 meses do novo modelo.

Canal Digital

NPS do APP Mobile PF



Atendimento remoto

NPS



Novo modelo de lojas

NPS de lojas



(1) Considera transacionalidade, crédito de longo prazo e investimentos, sendo necessárias duas dessas verticais para o banco ser o principal do cliente. (2) Receita Líquida = receita - PDD.

(3) Referente ao segmento PMEs. (4) Em comparação com 2021. (5) Referente ao número de sessões. (6) Resolutividade na primeira ligação.

Evolução da estratégia:

- Centralidade no cliente
 Rentabilização da base de clientes
 Expansão de negócios estratégicos
 Cultura e Pessoas

Oferta free

-  **Redesenho completo** da oferta de Rendas Massivas
-  **Nova experiência digital**, muito mais simples e intuitiva
-  **Conversa contínua e multicanal:** App, Chat e Loja 100% integrados
-  **Ambição de sermos mais presentes na vida dos clientes**

 **Conta e cartão gratuitos**

 **Saques ilimitados**

 **10 dias sem juros com chave PIX**

Em abril, iniciamos um novo posicionamento da nossa marca, com o “Começa Agora”, através do qual buscamos estar cada vez mais próximos e parceiros de nossos clientes. Com foco na conquista da principalidade, lançamos o free, um redesenho completo da oferta de Rendas Massivas, com uma nova experiência digital muito mais simples e intuitiva, junto a uma conversa contínua e multicanal entre App, Chat e loja.

Avanço na principalidade e conversão da nossa base de clientes. Em dois meses de lançamento, já podemos ver resultados positivos na oferta:

- Cartão de crédito: aumentamos a venda de primeiro cartão de crédito principalmente para clientes que já estavam no banco e não possuíam cartão. Seguimos explorando o público de melhor perfil, com melhores ratings e com renda acima da média do segmento. A assertividade da oferta se reflete de forma positiva nos níveis de NPS do segmento; e
- Conta corrente: evoluímos com maior conversão de clientes do nosso ecossistema, com maior reativação de correntistas e conversão de monoprodutistas, além de crescimento com o público jovem.

 Santander

COMEÇA AGORA

uma nova relação do Santander com você.

Mais leve. Mais digital. Mais simples. Conta e cartão grátis de verdade e pra sempre, com saque ilimitado, sem taxas. Free, sem asteriscos.

CHEGOU FREE

santander.com.br/free

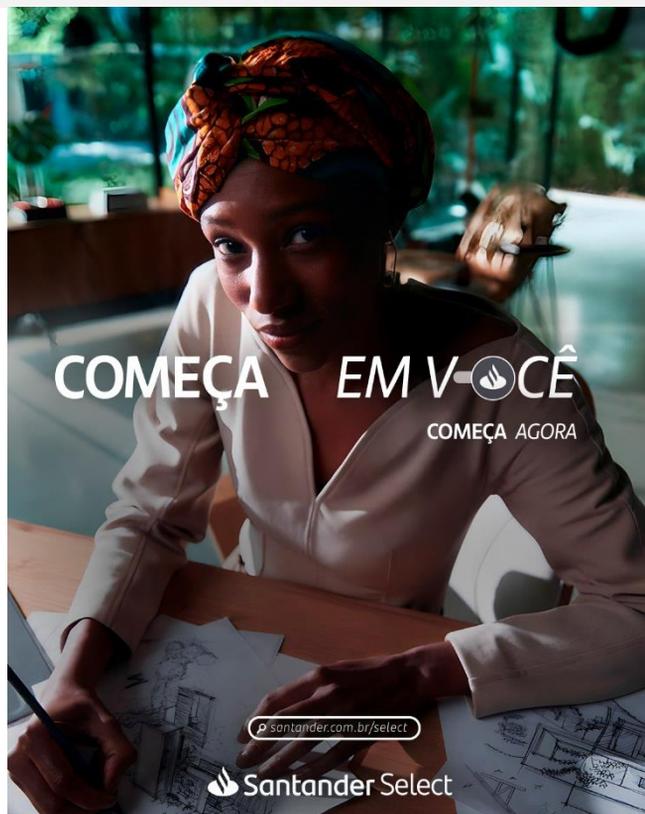
Evolução da estratégia:

- Centralidade no cliente
 Rentabilização da base de clientes
 Expansão de negócios estratégicos
 Cultura e Pessoas

Select

Ambição de sermos a plataforma líder em serviços premium do Brasil

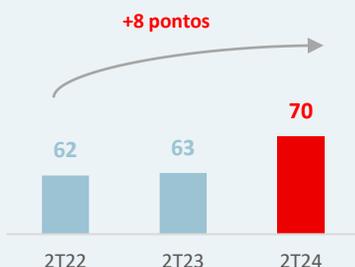
Em continuidade ao “Começa Agora”, destacamos nosso novo posicionamento de marca junto ao segmento de alta renda, Select, com o “Começa em Você”, que reforça o nosso foco em estarmos cada vez mais presentes na vida dos clientes, construindo uma relação muito mais pessoal. Oferecemos a nossa completude de serviços com atendimento 24/7, ofertas diferenciadas, consultoria financeira, ampla plataforma de investimentos e serviços internacionais. Como resultado da nossa evolução, atingimos um NPS de 70 (+8 pontos em 2 anos). Possuímos uma performance destacada nos últimos dois anos, onde alcançamos 1,5 milhão de clientes (+144%) e crescemos sua principalidade¹ em 42% YoY. Expandimos também a nossa base de clientes investidores² em 59% e em 6x a nossa captação líquida. A carteira de crédito alcançou R\$ 69,3 bilhões (+60% em dois anos), que representa 28% da carteira Varejo PF.



 **Novo posicionamento de marca** reforçando atributos únicos do Santander Select

-  **Especialistas** reconhecidos pelo cliente, com **alto nível de satisfação**
-  Oferta **próxima, pessoal e humana**
-  Cartões **exclusivos** para todos os perfis
-  **Santander Global**, jornada simples, experiências e serviços exclusivos
-  **Assessoria de investimentos**, com a maior proximidade do mercado
-  Experiências **sociais e culturais exclusivas**

NPS



Carteira de crédito (R\$ bilhões)



Captação Líquida (base 100)



(1) Considera transacionalidade, crédito de longo prazo e investimentos, sendo necessárias duas dessas verticais para o banco ser o principal do cliente. (2) Conceito interno de clientes com investimentos acima de R\$ 100 mil.

Evolução da estratégia:

 Centralidade no cliente

 Rentabilização da base de clientes

 Expansão de negócios estratégicos

 Cultura e Pessoas

Cartões

Cartões como alavanca de principalidade

Seguimos com uma crescente recorrência na utilização de nossos cartões, refletida no aumento consistente do faturamento de crédito dos nossos cartões (16% YoY no 2T24), devido ao crescimento da base de clientes ativos e ao avanço de 12 pontos percentuais YoY na ativação¹. Com a retomada de crescimento no segundo semestre de 2023, seguimos aumentando de forma sustentável a venda de cartões de crédito. Atualmente, 87% do total dos nossos clientes de cartões são correntistas, com expansão de 13 pontos percentuais em 3 anos. Com foco na melhoria constante na experiência do cliente, avançamos 6 pontos YoY no NPS do produto, atingindo 86 pontos.

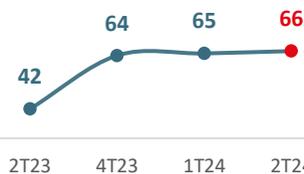
Aumento da base de clientes²

(Evolução YoY)



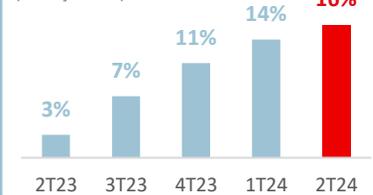
Crescimento sustentável

Cartões vendidos (base 100 no 4T21)



Faturamento do crédito

(Evolução YoY)



Joint Venture com Pluxee

Crescendo no segmento de benefícios

No 2T24 concluímos a operação com a Pluxee Brasil, criando uma joint venture em que deteremos 20% de participação. O Santander concederá à joint venture uma exclusividade por 25 anos de direitos de uso do seu canal de distribuição. Esse negócio irá expandir nossa posição no mercado de benefícios corporativos e fomentar ainda mais nossa oferta em folha de pagamento, agregando valor aos clientes.

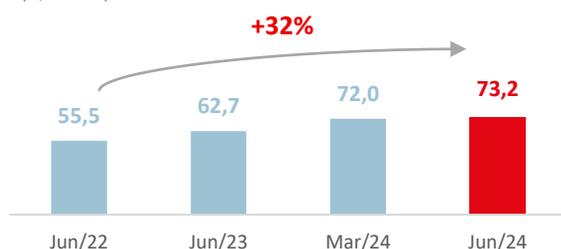
Consignado

Crescimento da carteira com melhora da qualidade de crédito superior ao mercado

No consignado alcançamos R\$ 73,2 bilhões de carteira no trimestre (+16,8% YoY), juntamente com a melhora da qualidade de crédito, com redução de 0,5 p.p. do NPL 90 (vs. -0,3 p.p. do SFN³). Evidenciamos o avanço de 21 pontos percentuais na participação de produção por meio de canais próprios desde 2021, que além de oferecer uma melhor experiência apresenta maior rentabilidade quando comparado aos canais externos. Além disso, nossa produção em canais digitais avança 36% YoY e contamos com 5,2 mil convênios. No período, nosso NPS atingiu 89 (+7 pontos YoY) permitido por nossa constante busca por uma jornada mais fluida ao cliente.

Carteira de crédito

(R\$ bilhões)



Qualidade de crédito superior ao SFN³

NPL 90



(1) Ativação em até 3 meses da contratação. (2) Clientes ativos com cartões de crédito. (3) Dados de maio/24 vs maio/22.

Evolução da estratégia:

 Centralidade no cliente

 Rentabilização da base de clientes

 Expansão de negócios estratégicos

 Cultura e Pessoas

Santander Financiamentos

Transformação contínua com inovação e tecnologia



Pelo segundo trimestre consecutivo registramos recorde na produção de financiamento de veículos (R\$ 14,1 bilhões no 2T24), com avanço de 3,0 pontos percentuais no share de concessão¹. Nossa carteira de veículos continua em forte ritmo de crescimento e atingiu R\$ 67,5 bilhões (+16% YoY). Destacamos também a maior participação de veículos novos no total da carteira (+3,7 pontos percentuais YoY). Também mantivemos os índices de inadimplência (NPL 90 dias) controlados e com qualidade melhor do que o mercado (variação do NPL 90 dias de -0,4 p.p. vs +0,1 p.p. do SFN²).

Seguimos sendo referência na praticidade e qualidade do atendimento ao cliente desde seu primeiro contato com o banco. Disponibilizamos uma plataforma intuitiva e 100% digital, com jornada simplificada na contratação com apenas 4 cliques, além de ampliada segurança por meio de reconhecimento facial.

Com força comercial e redes de distribuição robustas, além de parcerias estratégicas com 6 das 10 maiores marcas em vendas de veículos novos, mantemos a liderança no segmento de financiamento a veículos PF no país. Além disso, continuamos explorando o cross-sell de produtos, avançando 28% em conta corrente e 44% em seguros no ano. Com isso, a satisfação do cliente, medida pelo NPS, atinge 91 pontos com avanço de 2 pontos no ano.

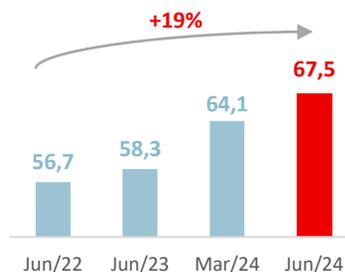
A maior Financeira do país 100% digital

- Contratação em **4 cliques e segurança ampliada** com reconhecimento facial
- Cross-sell de produtos** +28% YoY conta-corrente e +44% YoY seguros
- Ofertas hiper personalizadas em tempo real** uso intensivo de *Advanced Analytics*
- Presença online via parceria com a **Webmotors**, o maior portal do Brasil
- Parcerias estratégicas** com 6 das 10 maiores marcas de veículos
- Contribuindo para o desenvolvimento do mercado de **soluções sustentáveis**

Recorde de produção em veículos (R\$ bilhões)



Expansão consistente na carteira de veículos (R\$ bilhões)



Qualidade de crédito superior ao SFN NPL 90 (mai/24 vs mai/22)



-1,8 p.p. no NPL de 15 a 90 dias de Veículos PF (Jun/24 vs. Jun/23)

(1) Data-base: Mai/24 vs Mai/23. (2) Data-base: Mai/24 vs Mai/22.

Evolução da estratégia:

Centralidade no cliente

Rentabilização da base de clientes

Expansão de negócios estratégicos

Cultura e Pessoas

Empresas

Ambição de ser o banco de escolha das empresas

PMEs

Presença ampla e diferenciais competitivos para impulsionar o negócio

Seguimos com a ambição de dobrar o negócio de PMEs e para isso redesenhamos nosso modelo de atendimento no segmento, reduzimos o raio médio de cobertura e dividimos o atendimento por microrregiões. Para atendermos mais e melhor, reforçamos o time de especialistas e utilizamos ferramentas de geolocalização, garantindo um relacionamento mais próximo aos clientes e uma melhor gestão de riscos.

4x número de visitas por especialista/mês

Clientes visitados têm NPS **2x** maior

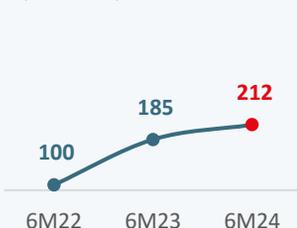
Mais presentes no dia a dia dos clientes



Melhor experiência do cliente com uso intenso de tecnologia

Nos últimos anos investimos em iniciativas que buscam gerar ganhos operacionais e prover melhor experiência para os clientes. Criamos novas esteiras de produtos, que permitiram a automação e digitalização da formalização de garantias, bem como a ampliação de contratos emitidos e assinados digitalmente. Assim, possibilitamos a escalabilidade do negócio e melhora substancial no tempo de jornada do cliente. Tudo isso nos permitiu melhorarmos expressivamente nosso NPS, 15 pontos em dois anos e 8 pontos em um ano.

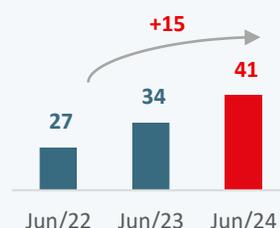
Quantidade de operações com assinatura eletrônica (base 100)



Evolução do lead time YTD



Evolução do NPS

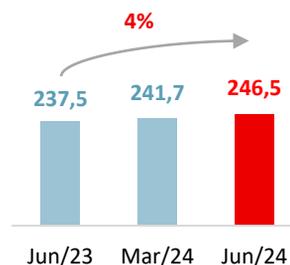


Grandes Empresas

Serviços customizados e adequados à complexidade e sofisticação dos clientes

Continuamos expandindo nosso time especializado e nossa presença, focados no crescimento e na rentabilidade, por meio de serviços personalizados e adequados à complexidade de nossos clientes. Seguimos ocupando destacado posicionamento no mercado. Somos líderes em trade finance¹, com 23% de market share, em Project finance², com 8% de market share e no ranking de câmbio³ com market share de 14%. Além disso, ficamos em 2º lugar em derivativos nacionais⁴, e somos a segunda maior comercializadora de energia independente⁵.

Carteira ampliada (R\$ bilhões)



(1) International Chamber of Commerce (2) Infralogic. (3) Banco Central do Brasil. (4) B3. (5) Câmara de Comercialização de Energia Elétrica.

Evolução da estratégia:

Centralidade no cliente

Rentabilização da base de clientes

Expansão de negócios estratégicos

Cultura e Pessoas

Investimentos

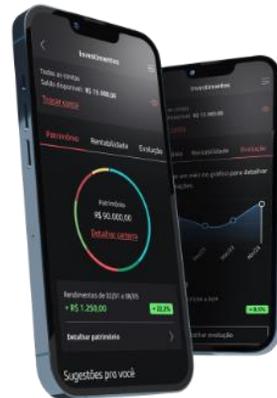
Expansão do plano de captações

A **expansão de captações** é uma de nossas principais alavancas de crescimento. Focamos em especialização e proximidade, suportadas por alta tecnologia a favor da produtividade e com oferta completa e direcionada.

Investimentos no Varejo

Atingimos R\$ 9,4 bilhões de captações líquidas no 2T24¹, crescemos 5,1 vezes em 2 anos e 67% YoY, com destaque para o Varejo PF, que expandiu 82% no ano. A base de clientes investidores PF, público com investimento acima de R\$ 100 mil, cresceu 10% no ano. Como resultado da nossa evolução, o NPS atingiu 76 (+8 pontos YoY).

Com o uso intensivo de tecnologia, lançamos uma **nova experiência digital**, mais intuitiva e prática, com melhoria nas funcionalidades e novas soluções para atender as necessidades dos nossos clientes. A atualização conta com nova visão de acompanhamento de rentabilidade, com maior granularidade, uma navegação mais fluida e com mais clareza, além de melhor performance.



Seguimos nosso plano de expansão e alcançamos 1,7 mil assessores em jun/24, com ambição de 2,0 mil para os próximos meses. No 2T24, a captação líquida média por assessor atingiu R\$ 4,2 milhões, aumento de 95% YoY, além de atingirmos NPS de 85 (+16 pontos YoY).

R\$ 6,5 bilhões
de captação líquida
no 2T24
(+2,6x vs 2T23)

R\$ 4,2 milhões
de captação líquida
média por assessor
(+95% vs 2T23)



Estamos avançando em uma oferta completa entre Toro e Santander, uma plataforma de investimentos aberta, completa e com o vasto conhecimento de renda variável, com a expertise do banco, que possui uma plataforma Full-banking com maior curadoria e completude.

Isso nos permitirá maior conquista e engajamento de clientes, além da sua melhor experiência, e nos colocará na posição da corretora digital com soluções mais completas de investimentos.



Expertise global e forte atuação local

Pelo segundo ano consecutivo, somos o **Melhor Private Banking** internacional do Brasil². Seguimos expandindo nossa participação de mercado, ampliando-a em 0,3 p.p. YoY³ e aumentando a satisfação de nossos clientes, com o NPS de 87 no período (+2 pontos YoY).

(1) Captação de varejo inclui AAA. (2) Segundo prêmio do Euromoney. (3) Fonte: Anbima, referência Maio/24.

Evolução da estratégia:

 Centralidade no cliente

 Rentabilização da base de clientes

 Expansão de negócios estratégicos

 Cultura e Pessoas

Diversificando o portfólio com consistência e rentabilidade

Agronegócio

Fortalecendo o ecossistema

Oferecemos soluções para toda a cadeia de valor de agro, com foco em médios e grandes produtores com diversificação geográfica. No trimestre, alcançamos uma carteira total de R\$ 55,9 bilhões (+71% em dois anos) e as receitas dobraram no período de dois anos.

R\$ 56 bilhões
de carteira de crédito
(+33% YoY)

Seguros

Soluções para os clientes de ponta-a-ponta

Lançamos um novo seguro empresarial, onde os clientes poderão configurar sua apólice de acordo com a sua necessidade, e criamos uma força de vendas de seguros e consórcios dedicada aos segmentos Select e médias empresas, com foco no atendimento mais especializado e com maior qualidade. Neste trimestre, totalizamos R\$ 3,5 bilhões em prêmios emitidos no 2T24 (+32% YoY), com destaque para o ramo de pessoas, com 14% de market share de prêmios¹ (+2,3 p.p. YoY) e para seguros de acidentes pessoais¹, com 21% (+7,7 p.p. YoY).

R\$ 3,5 bilhões
de prêmios emitidos
(+32% YoY)

Consórcios

Oferta adequada para o cenário de juros elevados

Continuamos investindo em digitalização, ampliação da oferta, distribuição multicanal e melhorias no pós-venda, o que nos permitiu alcançarmos uma produção de R\$ 4,1 bilhões no 2T24 (+5% YoY), com destaque para a produção de imóveis (+5,2% YoY). Seguimos focados em entregar a melhor experiência do cliente, tendo alcançado NPS de contratação de 90 (+9 pontos YoY).

R\$ 39,5 bilhões
de carteira
(+11% YoY)

Crédito Imobiliário

Foco na jornada do cliente

Seguimos avançando na jornada digital, disponibilizamos para nossos clientes a assinatura digital e o registro eletrônico, e envio de dados diretamente para o cartório, deixando o processo muito mais ágil e prático. Com isso, alcançamos um NPS de contratação de 71. No trimestre, a produção de PF cresceu 20,4% YoY.

R\$ 63,2 bilhões
de carteira de crédito
(+5% YoY)

Home-equity

Liderança no mercado²

No UseCasa, produto de home-equity para pessoa física, possuímos R\$ 4,5 bilhões de carteira de crédito no 2T24, aumento de 16% YoY. Neste trimestre, abrimos uma nova linha de crédito pessoal, o UseCasa Mais, no qual passamos a aceitar imóveis já alienados em outros financiamentos. Já no Uselmóvel, dedicado à pessoa jurídica, crescemos +187% de carteira de crédito no ano.

20%
de market share³
de carteira
Use Casa

(1) Data-base: Abr/24. (2) Entre os bancos privados. (3) Fonte: Abecip. Data-base Maio/24.

Evolução da estratégia:

Centralidade no cliente

Rentabilização da base de clientes

Expansão de negócios estratégicos

Cultura e Pessoas

Cultura tecnológica

Nossa cultura de produtividade e excelência operacional proporciona melhoria constante na experiência do cliente

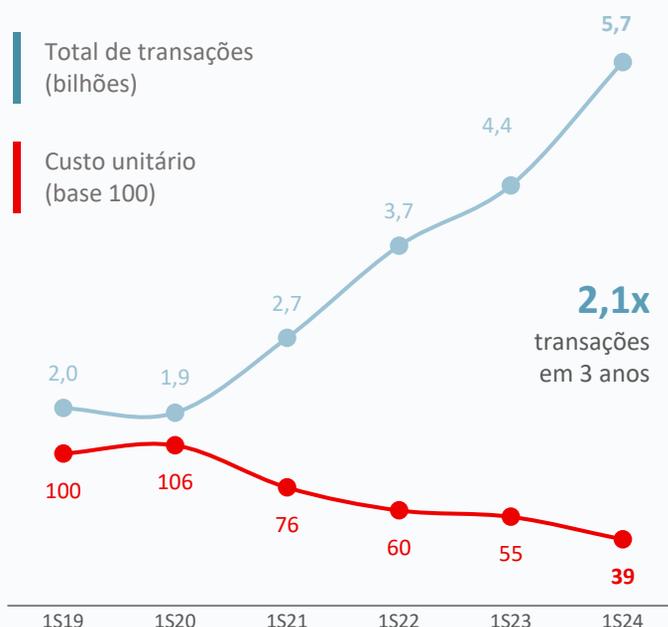
Somos um Banco digital com lojas, focado na digitalização e simplificação da experiência de nossos clientes. Por meio de nossa tecnologia impulsionamos nossa rede de distribuição física e remota, com 96% dos clientes utilizando ao menos 2 canais. Utilizamos a hiperpersonalização para ofertas cada vez mais customizadas. Além disso, com foco no aumento de produtividade, seguimos utilizando IA generativa para reduzirmos o tempo de atendimento no canal remoto.

Continuamos investindo na modernização da nossa infraestrutura, com agilidade, qualidade, solidez e estabilidade. Com isso, aumentamos 49% das implantações na comparação anual, sendo 86% das implementações imediatas. Atingimos 96% das operações em cloud, com uma melhora de 5 pontos percentuais na comparação anual. Além disso, continuamos com boa performance de estabilidade pelo Downtdetector, que mede a disponibilidade dos nossos serviços por meio de menções dos próprios usuários, no qual somos referência de solidez no último ano.

Buscamos eficiência por meio de internalização, simplificação, padronização e reutilização de dados. Atuamos com 27 business domains e 557 squads com o foco em resultado e transformação. Dessa forma, avançamos em nosso modelo operacional combinando equipes de tecnologia com os negócios, trazendo ganho estrutural de eficiência.

A Tools, nossa empresa de serviços e operações, continua contribuindo de maneira positiva para nossas implementações.

Como resultado dessas ações, seguimos reduzindo o custo unitário por transação financeira, ao mesmo tempo em que observamos uma maior transacionalidade.



Obsessão pela experiência do cliente



Agilidade e solidez



Comunidades fusionadas com o negócio

Evolução da estratégia:

Centralidade no cliente

Rentabilização da base de clientes

Expansão de negócios estratégicos

Cultura e Pessoas

Nossas pessoas são nossa maior alavanca de encantamento

Nossa jornada de crescimento está conectada às histórias das nossas pessoas e ao compromisso com a contínua construção de uma empresa sólida, determinada a oferecer a melhor experiência aos clientes e às comunidades do nosso entorno. Para isso, seguimos fortalecendo nossa cultura organizacional, trabalhando para que ela seja cada dia mais horizontal, baseada na autonomia, no protagonismo, na responsabilidade e na diversidade, impulsionando um ambiente de constante inovação.

Fomos eleitos a **10º Melhor Empresa para Trabalhar** no ranking nacional pela **GPTW**.



eNPS¹

80 pts



Diversidade & Inclusão



36%

Colaboradores **Pretos e pardos**

▲ +8 p.p. em 2 anos

▲ +2 p.p. YoY



35%

Mulheres em cargo de liderança

▲ +5 p.p. em 2 anos

● Estável YoY

Academia Santander, fortalecendo nossa cultura

Experiências de aprendizagem voltadas ao desenvolvimento de nossa liderança e colaboradores buscando potencializar as competências estratégicas voltadas à experiência dos nossos clientes, como: Centralidade no cliente, Inovação, cultura de dados, ESG, produtividade e eficiência.



98%

dos colaboradores realizaram **treinamentos** no ano



75%

de cursos internos ministrados por nossos próprios colaboradores

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

Evolução da estratégia:

Centralidade no cliente

Rentabilização da base de clientes

Expansão de negócios estratégicos

Cultura e Pessoas

ESG

Ambiental:

Comprometimento com o meio ambiente, fomentando negócios sustentáveis e com compromisso de sermos Net Zero até 2050



Seguimos apoiando nossos clientes na transição para uma economia de baixo carbono e encerramos o semestre com 32,9 bilhões em nossa carteira¹ de negócios sustentáveis. Mantivemos a liderança de mercado em CBIOS (créditos de carbono) com 46% de market share.

Realizamos o evento "PMEs e o futuro de baixo carbono", engajando nossos clientes e abordando como os dados, KPIs e a sustentabilidade trazem melhoras na gestão e impacto econômico positivo, além do papel da inovação.

Emitimos nosso primeiro "social bond" no mercado externo, captando R\$ 1,3 bilhão, destinados a financiar pequenas e médias empresas no norte e nordeste, além de apoiar nosso programa de microcrédito (Prospera).

A Jornada Amazônia, projeto apoiado pelo Santander, capacitou mais de 860 pessoas e desenvolveu e acelerou 120 startups. Lançamos também um programa de voluntariado interno com participação de executivos do Banco em mentorias para as startups participantes.

O Prospera Santander Microfinanças, nosso programa de microcrédito, atingiu uma carteira de R\$ 3,1 bilhões em junho de 2024.

Social:

Há mais de 20 anos contribuindo para a construção de uma **sociedade mais inclusiva, com acesso à educação e produtos financeiros**



Lançamos o Fundo de Ajuda Humanitária, com o intuito de apoiar a população do Rio Grande do Sul, que foi atingida por graves enchentes em maio de 2024. Por meio de campanhas mobilizamos R\$ 7,5 milhões, além de arrecadação de roupas e cobertores.

Seguimos incentivando o acesso à educação, através do reposicionamento da plataforma Open Academy para apoiar a formação de habilidades profissionais e aumentar a empregabilidade da comunidade, beneficiando mais de 110 mil pessoas.

Internamente lançamos o Programa Lidere sua Carreira para profissionais pretos, com o objetivo de acelerar suas carreiras. O programa inclui ações como assessment e treinamentos em habilidades de liderança.

Nosso Conselho de Administração manteve-se diverso e independente, com 45% de membros mulheres e 55% de membros independentes.

Governança:

Promovendo o ESG em nossa cultura, **conectando todos os nossos negócios**



Em reconhecimento da nossa atuação, fomos premiados como uma das instituições financeiras que mais evidencia temas de ESG em seus negócios locais através das categorias "Best International Bank" e na categoria "Best Bank for ESG" pela revista Euromoney. Além disso recebemos o prêmio de "Melhores do ESG" pela revista Exame e fazemos parte da carteira do ISE (Índice de Sustentabilidade Empresarial) de 2024 da B3, a qual integramos desde 2010 com evolução em nossa pontuação, avançando 4 posições no ranking geral.

Publicamos nosso Relatório Anual Integrado 2023, mais aderente aos padrões de relato corporativo vigentes, como os estabelecidos pela GRI (Global Reporting Initiative).

(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 2024

Neste segundo trimestre mantivemos a evolução de nossos resultados, com crescimento do lucro e qualidade dos ativos sob controle, além do reforço de balanço realizado em decorrência de resultado obtido da parceria estratégica no setor de benefícios, representando consistência de gestão e alinhamento integral com nossa estratégia.

Receitas continuam com performance positiva e crescendo acima das despesas. A margem financeira, permanece mostrando crescimento, ancorada em um incremento consistente dos volumes de crédito e captação. Da mesma forma, as receitas com comissões evoluem de forma sólida e positiva, refletindo nossos esforços na busca por uma maior diversificação das fontes de receitas.

A margem financeira teve incremento de 10,6% ante o mesmo período de 2023, com destaque para a margem com mercados, com a recuperação esperada e resultados positivos nos primeiros seis meses do ano, apesar da volatilidade no período. Já a margem com clientes cresce 3%, reflexo do crescimento da carteira que mais do que compensou o menor resultado de captação, dada a queda da Selic.

Na carteira de crédito ampliada os destaques foram os portfólios do varejo, em especial o financiamento de veículos, consignado e PMEs, resultando em um crescimento de 7,8% versus ano anterior.

Refletindo nossa estratégia de expansão de passivos, na busca por um mix mais equilibrado entre atacado e varejo, atingimos 44% de participação do segmento de pessoas físicas, um crescimento de 2 p.p. em dois anos. Importante reforçar a abrangência do nosso ecossistema de investimentos, com assessores de investimentos AAA e Toro, além do Private, na sustentação deste pilar estratégico.

A disciplina na busca por uma maior diversificação das fontes de receita, visa uma perspectiva de resultados mais balanceada entre crédito e serviços. Neste sentido as receitas com comissões cresceram 17,5% versus o 2T23, destaque com as contribuições positivas em praticamente todas as linhas de negócios.

Nossos indicadores de qualidade de crédito permanecem controlados, refletindo a qualidade da carteira de crédito, com melhora da inadimplência de curto prazo de 0,6 p.p. em doze meses.

Mantivemos as despesas sob controle, reflexo de uma gestão eficiente, que combinada a uma evolução positiva das receitas resultou na melhora do índice de eficiência, atingindo 39,3%, o menor patamar dos últimos 12 meses.

O lucro líquido recorrente do trimestre totalizou R\$ 3,3 bilhões, +44,3% versus o ano anterior. Mantemos nosso compromisso pela busca de um resultado consistente e perene, motivados por uma incansável obsessão em encantar os nossos clientes.

Destaques do trimestre (2T24 x 2T23)

Lucro Líquido recorrente

R\$ 3,3 **+44,3%**
bilhões

Carteira de Crédito ampliada

R\$ 666 **+7,8%**
bilhões

Captações de Clientes

R\$ 642 **+9,8%**
bilhões

Margem com Clientes

R\$ 14,5 **+3,0%**
bilhões

Margem com o Mercado

R\$ 258 **n.a.**
milhões

Custo de Crédito recorrente¹
12 meses

3,7% **-0,8 p.p.**

Índice de Eficiência

39,3% **-3,9 p.p.**

ROAE recorrente

15,5% **+4,3 p.p.**

GUSTAVO ALEJO,
CFO DO SANTANDER BRASIL

(1) Desconsidera (i) reversão da provisão adicional no montante de R\$ 1.450 milhões, ocorrida no 2T23, (ii) constituição de provisão para caso específico no atacado no 4T23 e (iii) constituição de provisão adicional ocorrida no 2T24 no valor de R\$ 1.930 milhões.

Sumário Executivo

R\$ Milhões	2T24	1T24	2T24 x 1T24	2T23	2T24 x 2T23
Resultados do período					
Lucro líquido gerencial recorrente	3.332	3.021	10,3%	2.309	44,3%
Indicadores de desempenho					
ROAE gerencial recorrente excluindo ágio - anualizado ¹	15,5%	14,1%	1,4 p.p.	11,2%	4,3 p.p.
ROAA gerencial recorrente excluindo ágio - anualizado ¹	1,1%	1,0%	0,1 p.p.	0,9%	0,2 p.p.
Índice de eficiência recorrente ²	39,3%	39,7%	-0,4 p.p.	43,1%	-3,9 p.p.
Índice de recorrência ³	82,1%	77,6%	4,5 p.p.	73,1%	9,0 p.p.
Índice de inadimplência (15 a 90 dias)	3,5%	3,8%	-0,3 p.p.	4,2%	-0,6 p.p.
Índice de inadimplência (acima de 60 dias)	3,9%	3,9%	0,0 p.p.	4,1%	-0,2 p.p.
Índice de inadimplência (acima de 90 dias)	3,2%	3,2%	0,0 p.p.	3,3%	-0,2 p.p.
Índice de cobertura (acima de 90 dias)	215%	209%	5,7 p.p.	214%	1,4 p.p.
	Jun/24	Mar/24	Jun/24 x Mar/24	Jun/23	Jun/24 x Jun/23
Balço patrimonial					
Ativos totais	1.248.625	1.169.476	6,8%	1.096.717	13,9%
Carteira de crédito	538.502	525.353	2,5%	499.298	7,9%
Carteira de crédito ampliada ⁴	665.592	654.020	1,8%	617.215	7,8%
Captações de clientes ⁵	642.406	623.427	3,0%	585.291	9,8%
Patrimônio líquido	87.955	87.029	1,1%	84.037	4,7%
Índice de Basileia	14,4%	14,5%	-0,1 p.p.	13,5%	0,9 p.p.
Índice de capital principal (CET1)	11,2%	11,4%	-0,2 p.p.	10,6%	0,6 p.p.
	2T24	1T24	2T24 x 1T24	2T23	2T24 x 2T23
Indicadores de ações					
Valor de mercado (R\$ milhões)	103.239	106.364	-2,9%	114.830	-10,1%
Lucro líquido gerencial recorrente por unit (R\$) - anualizado	3,57	3,24	10,3%	2,48	44,0%
Lucro líquido societário por unit (R\$) - anualizado	3,48	3,15	10,6%	2,31	50,9%
Quantidade de ações no final do período - milhões ⁶	7.460	7.462	(2)	7.444	16
Valor patrimonial por unit (R\$)	22,93	23,11	-0,8%	22,29	2,9%
JCP + Dividendos ⁷ (R\$ milhões)	1.500	1.500	-	1.500	-
	Jun/24	Mar/24	Jun/24 x Mar/24	Jun/23	Jun/24 x Jun/23
Outros dados					
Funcionários	55.091	55.210	(119)	55.171	(80)
Lojas e pontos de atendimento	2.507	2.588	(81)	2.887	(380)
Caixas eletrônicos - próprios	8.404	9.051	(647)	10.897	(2.493)
Caixas eletrônicos - Rede 24h	23.872	24.108	(236)	24.172	(300)

(1) Exclui 100% do saldo do ágio (líquido de amortização), que foi de R\$ 2.412 milhões em junho de 2024, R\$ 808 milhões em março de 2024 e R\$ 1.079 milhões em junho de 2023. Desconsidera os R\$50 milhões dos eventos extraordinários do 2T23, que incluem reversão da provisão adicional, constituição de provisão fiscal e venda acionária da Webmotors.

(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) Inclui Títulos privados, avais e fianças (CRA, FIDC e CPR, além de debêntures, CRI, promissórias de colocação no exterior, notas promissórias e avais e fianças).

(5) Inclui Poupança, Depósitos à vista, Depósitos a prazo, Debêntures, LCA, LCI, Letras Financeiras, Certificados de Operações Estruturadas e LIG.

(6) Quantidade de ações representativas do capital social em circulação, excluindo ações em tesouraria.

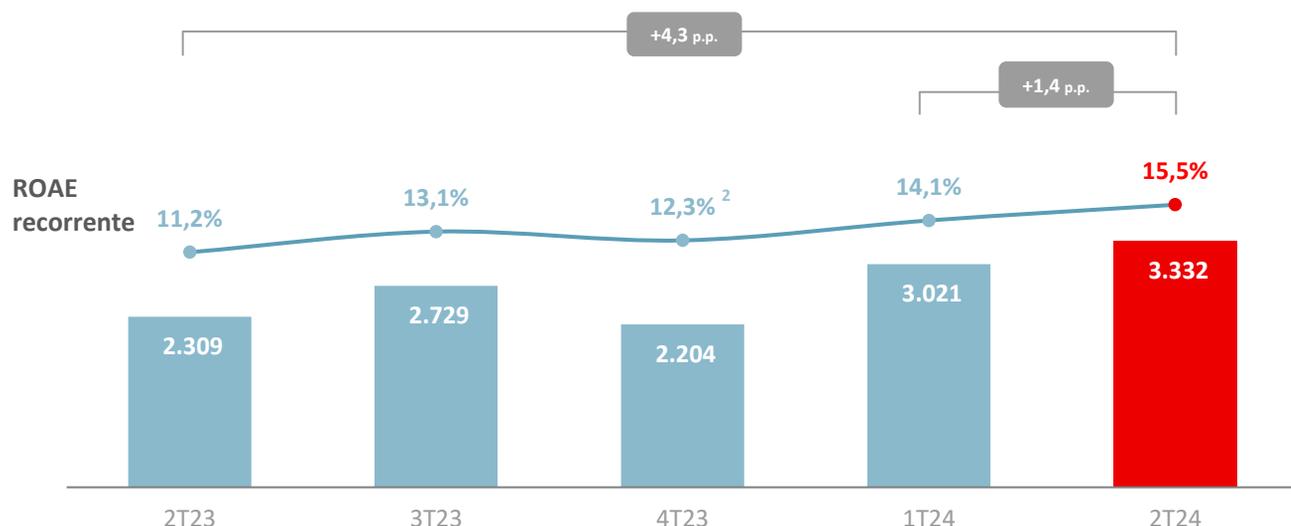
(7) Jun/24: distribuição de JCP de R\$ 1.500 milhão aprovada em 10 de abril de 2024, com pagamento a partir do dia 15 de maio de 2024. Mar/24: distribuição de JCP de R\$ 1.500 milhão aprovada em 11 de janeiro de 2024, com pagamento a partir do dia 08 de fevereiro de 2024. Jun/23: distribuição de JCP de R\$ 1.500 milhão aprovada em 13 de abril de 2023, com pagamento a partir do dia 15 de maio de 2023.

Demonstração de Resultado Gerencial

R\$ Milhões	2T24	1T24	2T24 x 1T24	2T23	2T24 x 2T23
Margem Financeira Bruta	14.751	14.790	-0,3%	13.332	10,6%
Margem Financeira com Clientes	14.493	14.457	0,2%	14.068	3,0%
Margem com o Mercado	258	333	-22,6%	(736)	n.a.
Comissões	5.182	4.886	6,1%	4.412	17,5%
Receita total	19.933	19.676	1,3%	17.744	12,3%
Resultado de PDD	(5.896)	(6.043)	-2,4%	(5.980)	-1,4%
Provisão de crédito	(6.631)	(6.765)	-2,0%	(7.162)	-7,4%
Recuperação de crédito	735	723	1,8%	1.182	-37,8%
Despesas Gerais	(6.314)	(6.297)	0,3%	(6.039)	4,6%
Despesa com Pessoal	(2.979)	(3.059)	-2,6%	(2.762)	7,8%
Despesas Administrativas	(3.336)	(3.238)	3,0%	(3.277)	1,8%
Despesas tributárias	(1.369)	(1.332)	2,7%	(1.238)	10,5%
Resultados de Participações em Coligadas e Controladas	44	45	-1,8%	40	12,1%
Outras Receitas/Despesas Operacionais	(2.535)	(2.532)	0,1%	(2.549)	-0,6%
Resultado operacional	3.863	3.516	9,9%	1.977	95,4%
Resultado Não Operacional	44	23	90,8%	23	88,6%
Lucro líquido antes de impostos	3.907	3.539	10,4%	2.000	95,3%
Imposto de renda e contribuição social	(530)	(484)	9,4%	334	n.a.
Participações de acionistas minoritários	(45)	(34)	33,5%	(25)	80,9%
Lucro líquido gerencial recorrente	3.332	3.021	10,3%	2.309	44,3%
Provisão adicional	(1.930)	-	n.a.	1.450	n.a.
Parcerias estratégicas ¹	1.930	-	n.a.	1.105	n.a.
Passivos fiscais e impostos	-	-	n.a.	(2.605)	n.a.
Lucro líquido gerencial	3.332	3.021	10,3%	2.259	47,5%
Lucro líquido contábil	3.247	2.936	10,6%	2.147	51,2%

Lucro Líquido e ROAE gerenciais recorrentes

R\$ Milhões



(1) Considera a joint venture com a Pluxee no 2T24 e a venda de participação da Webmotors no 2T23. (2) Desconsidera o caso específico no atacado no 4T23. Considerando o efeito, o ROAE seria 10,4% no 4T23.

Margem Financeira

R\$ Milhões	2T24	1T24	2T24 x 1T24	2T23	2T24 x 2T23
Clientes	14.493	14.457	0,2%	14.068	3,0%
Margem de Produtos	13.883	13.810	0,5%	13.226	5,0%
Volume	588.235	573.547	2,6%	550.730	6,8%
Spread (a.a.)	9,81%	10,01%	-0,21 p.p.	9,99%	-0,18 p.p.
Margem com o Mercado	258	333	-22,6%	(736)	n.a.
Margem Financeira	14.751	14.790	-0,3%	13.332	10,6%

A margem financeira atingiu R\$ 14.751 milhões no 2T24, recuando 0,3% em três meses. A margem com clientes alcançou R\$ 14.493 milhões, incremento de 0,2% no trimestre e a margem com mercado recuou 22,6% no mesmo período.

Na comparação anual, a margem financeira cresce 10,6%, com destaque para a margem com o mercado, além do avanço de 3,0% na margem com clientes.

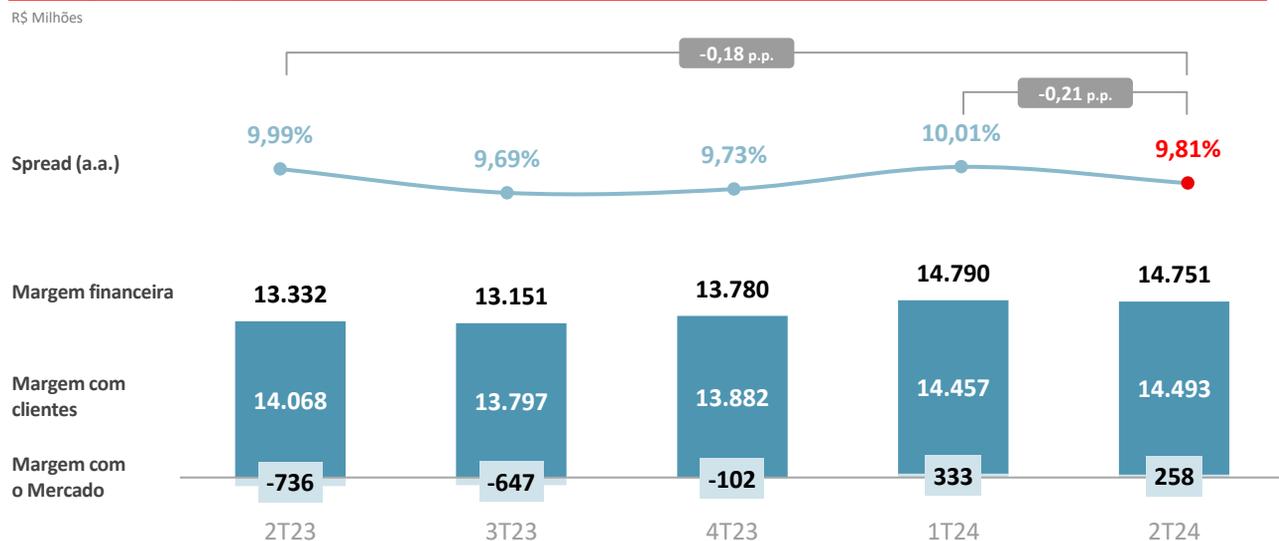


A margem com clientes sobe 0,2% no trimestre. A margem de produtos cresce 0,5% em função da margem de crédito, beneficiada pelo aumento no volume, que mais que compensou o menor resultado de margem de captação, dada a queda da Selic no período. No comparativo anual, a margem com clientes subiu 3,0%, também em reflexo do crescimento da carteira, parcialmente compensado pelo menor resultado de captação, dadas as menores taxas de juros.

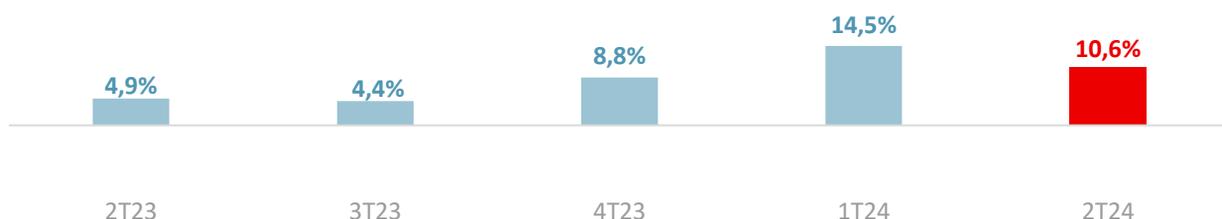


A margem com o mercado apresentou queda no trimestre, atingindo R\$ 258 milhões no 2T24, impactada negativamente pela volatilidade no mercado que reduziu o resultado de tesouraria. No ano, mostrou recuperação e resultados positivos nos primeiros seis meses do ano, apesar da volatilidade no cenário.

Evolução da margem financeira



Crescimento YoY da margem financeira

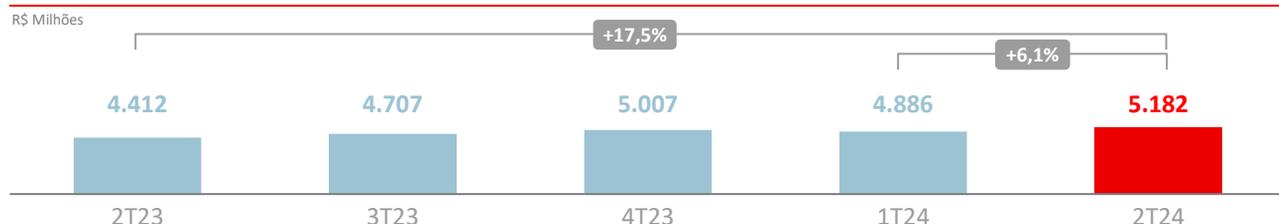


Comissões

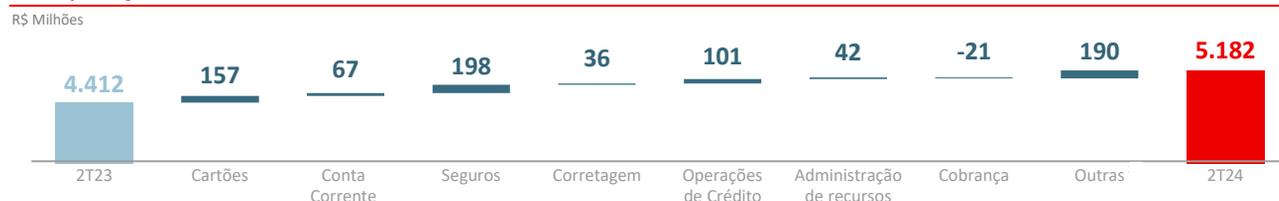
R\$ Milhões	2T24	1T24	2T24 x 1T24	2T23	2T24 x 2T23
Cartões	1.328	1.238	7,2%	1.171	13,4%
Conta Corrente	887	851	4,2%	819	8,2%
Seguros	992	951	4,3%	795	24,9%
Operações de Crédito	578	583	-0,9%	477	21,1%
Corretagem e Colocação de Títulos	441	394	11,8%	405	9,0%
Administração de Recursos	381	368	3,7%	339	12,4%
Fundos de investimentos	150	137	9,4%	126	19,0%
Consórcios	231	230	0,4%	213	8,5%
Cobrança e Arrecadações	302	311	-2,9%	323	-6,4%
Outras	273	189	44,7%	83	n.a.
Total Comissões	5.182	4.886	6,1%	4.412	17,5%

As comissões totalizaram R\$ 5.182 milhões no 2T24, aumentando 6,1% em três meses, em função de maiores receitas nas linhas de cartões, corretagem e colocação de títulos e seguros. No comparativo anual, o aumento foi de 17,5%, com destaque para receitas de seguros, cartões e operações de crédito.

Evolução do total de comissões



Composição das comissões no 2T24

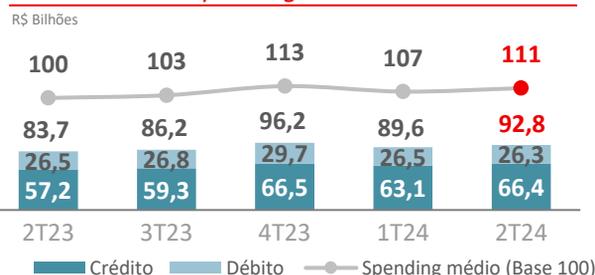


Cartões

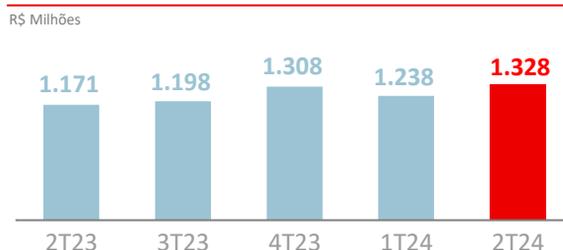
As receitas com cartões atingiram R\$ 1.328 milhões no 2T24, avanço de 7,2% no trimestre, graças ao crescimento de 5,2% no faturamento de crédito, bem como à maior taxa de intercâmbio, com maior participação de cartões do segmento de alta renda. Em comparação ao 2T23, essas receitas cresceram 13,4%, devido principalmente à expansão de 16,1% do faturamento de crédito em função de maior ativação e redução do *churn* de clientes.

Cartões é um dos nossos negócios estratégicos, que impulsiona nossa rentabilidade e a vinculação. Em junho/24, 87% dos nossos clientes totais de cartões possuíam conta no Banco.

Faturamento e Spending¹ Médio



Receitas com cartões



(1) Spending de crédito.

Seguros

As comissões com seguros totalizaram R\$ 992 milhões no 2T24, aumento de 4,3% no trimestre, devido à performance de seguros atrelados a operações de crédito, reflexo da produção observada em consignado e veículos. Em comparação com o mesmo período do ano anterior, essas receitas aumentaram 24,9%, em seguros atrelados a operações de crédito por avanço no volume de crédito originado, especialmente no varejo pessoa física.

Receitas com seguros



Corretagem e Colocação de Títulos

As receitas de serviços de corretagem e colocação de títulos atingiram R\$ 441 milhões no período, aumento de 11,8% no trimestre e 9,0% em comparação com o mesmo período do ano anterior, em ambos os períodos o principal benefício veio de receitas de colocações de títulos com boa performance em debêntures.

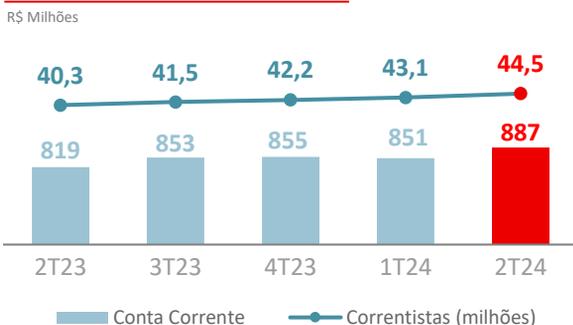
Receitas com corretagem e colocação de títulos



Conta Corrente

As receitas de serviços de conta corrente totalizaram R\$ 887 milhões no 2T24, com aumento de 4,2% em três meses, pelo efeito de comissões relacionadas à PJ, dada maior volumetria de transações e aumento na base de clientes, além de reprecificação realizada no período. Em comparação com o 2T23, essas receitas apresentaram crescimento de 8,2%.

Receitas com conta corrente



Administração de Recursos

As receitas de administração de fundos e de consórcios totalizaram R\$ 381 milhões no trimestre, aumento de 3,7% em três meses, devido às maiores receitas com administração de fundos de investimentos. Em consórcios, essas receitas aumentaram 0,4% no trimestre e 8,5% no ano, em função do crescimento de produção ao longo dos últimos períodos.

Receitas com administração de recursos

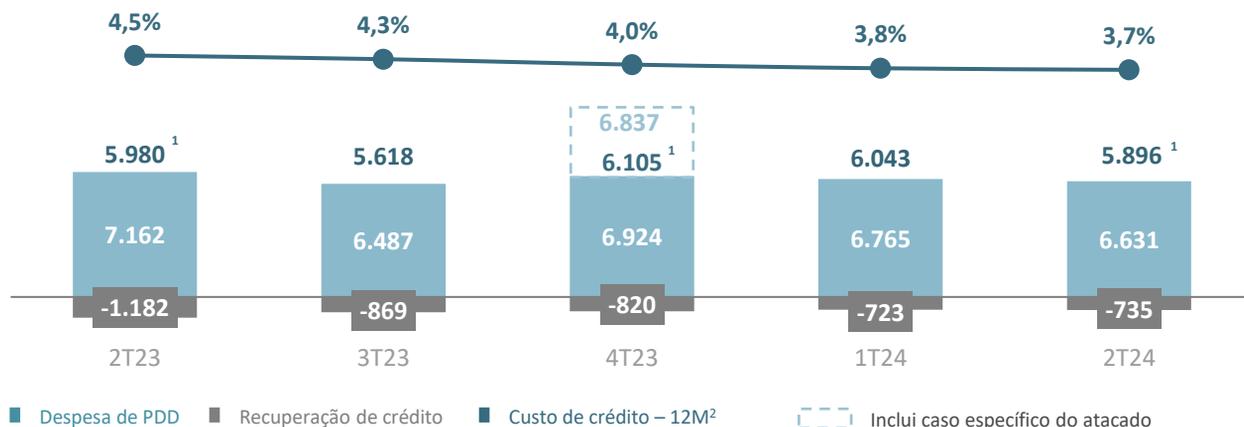


Operações de crédito e cobranças e arrecadações

As comissões de operações de crédito totalizaram R\$ 578 milhões no 2T24, recuo de 0,9% em três meses e crescimento de 21,1% no ano. No ano, essas receitas foram beneficiadas principalmente pelas maiores receitas advindas da retomada gradual do crescimento da originação de crédito. Já as receitas de cobranças e arrecadações totalizaram R\$ 302 milhões no período, redução de 2,9% em três meses e 6,4% no ano.

Resultado de PDD e custo de crédito

R\$ Milhões



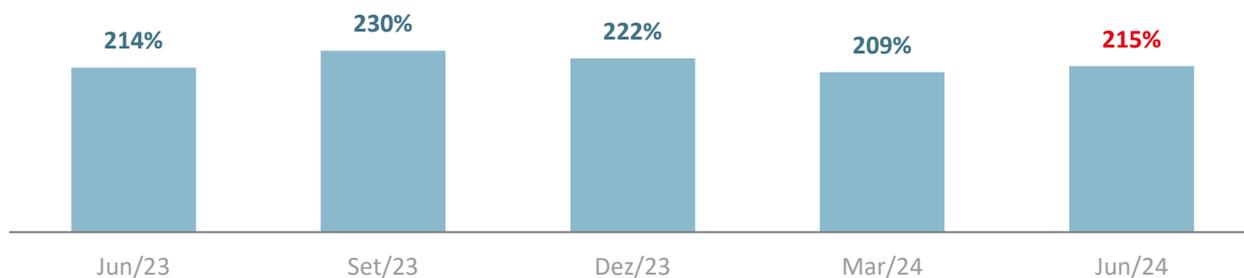
O resultado de PDD gerencial recorrente totalizou R\$ 5.896 milhões no 2T24, redução de 2,4% no trimestre e de 1,4% no ano em função da melhora da qualidade de crédito.

As despesas de provisão recorrente no 2T24 declinaram 2,0% em três meses e 7,4% no ano, reflexo da qualidade das novas safras, principalmente no segmento do varejo.

As receitas de recuperação de créditos baixados para prejuízo atingiram R\$ 735 milhões no trimestre, com aumento de 1,8% em três meses e redução de 37,8% no ano. Temos priorizado renegociações com maior qualidade, impactando o volume de operações renegociadas. Seguimos com bom patamar de recuperação, o que comprova a eficiência da nossa estratégia de atuação, operando com excelência, tecnologia e uso de dados, alcançando uma leitura mais assertiva do momento de vida dos nossos clientes.

O custo de crédito recorrente de doze meses² atingiu 3,7%, redução de 0,1 p.p. no trimestre e de 0,8 p.p. no ano, devido à redução das despesas de PDD e ao crescimento da carteira de crédito.

Índice de cobertura (Acima 90 dias)



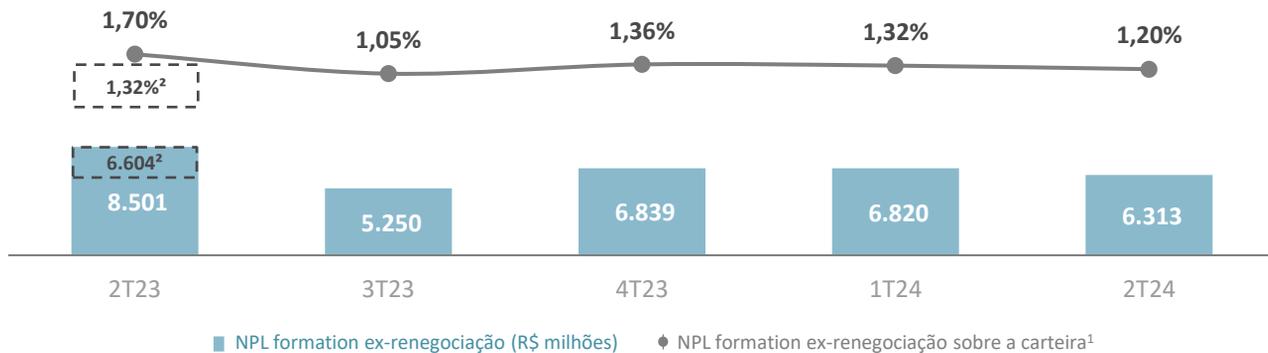
O índice de cobertura em junho de 2024 foi de 215%, aumento de 5,7 p.p. no trimestre e 1,4 p.p. no ano. O aumento se deve à constituição de provisão adicional ocorrida no 2T24.

O saldo das provisões para crédito de liquidação duvidosa totalizou R\$ 36.545 milhões em junho de 2024, aumento de 5,0% em três meses e de 3,0% no ano, pela constituição de provisão adicional ocorrida no

valor de R\$ 1.930 milhões no 2T24. A parcela de provisão requerida apresentou redução de 0,6% em três meses e de 1,9% em doze meses.

(1) Desconsidera (i) reversão da provisão adicional no montante de R\$ 1.450 milhões, ocorrida no 2T23, (ii) constituição de provisão para caso específico no atacado no 4T23 e (iii) constituição de provisão adicional ocorrida no 2T24 no valor de R\$ 1.930 milhões. (2) Custo de crédito líquido dos efeitos mencionados anteriormente.

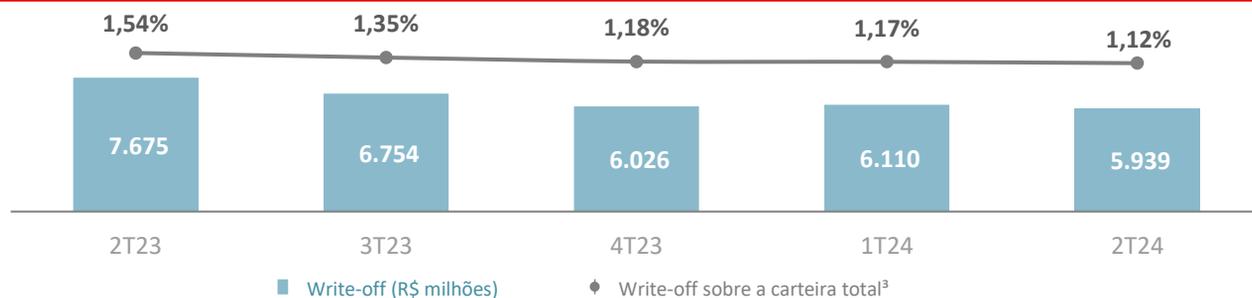
NPL Formation¹



(1) O NPL Formation ex-renegociação é obtido 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, excluindo a carteira renegociada. (2) Desconsidera a venda da carteira ativa de R\$ 1,9 bilhão no 2T23.

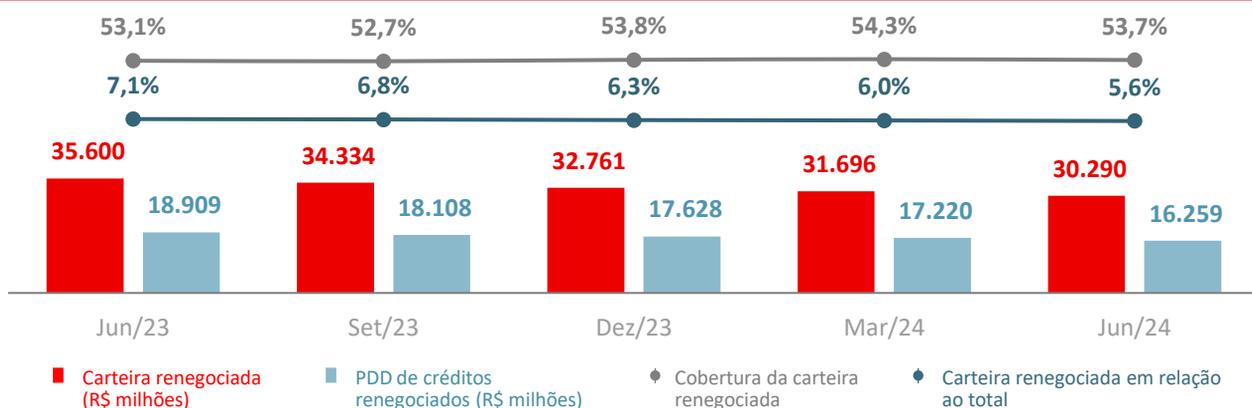
O NPL formation recorrente somou R\$ 6.313 milhões no 2T24, redução de R\$ 507 milhões no trimestre, influenciado principalmente pela melhor qualidade da carteira. A relação entre o NPL formation recorrente e a carteira de crédito atingiu 1,2% no trimestre, redução de 0,12 p.p. no trimestre e 0,50 p.p. no ano.

Write-off



O Write-off atingiu R\$ 5.939 milhões no 2T24, com redução de 2,8% ou R\$ 171 milhões no trimestre. A relação entre o Write-off e a carteira de crédito atingiu 1,12% no trimestre, redução de 0,06 p.p. em três meses e de 0,42 p.p. no ano.

Carteira renegociada⁴

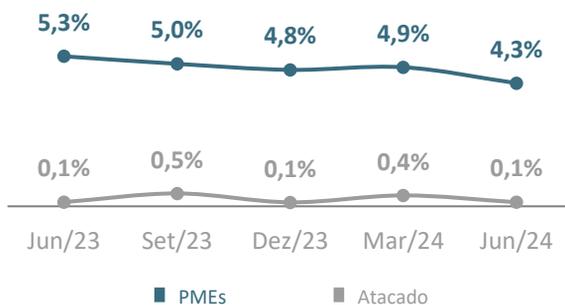
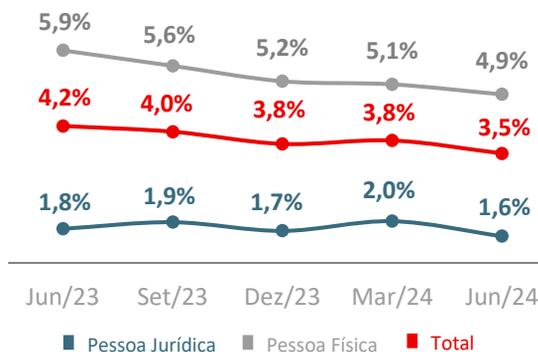


As operações de crédito renegociadas somaram R\$ 30.290 milhões em junho de 2024, com queda de 4,4% em três meses e de 14,9% em doze meses. No trimestre, o índice de provisionamento da carteira de renegociação atingiu 53,7%, recuo de 0,65 p.p. no trimestre e aumento de 0,56 p.p. no ano. A proporção da carteira renegociada sobre a carteira total atingiu 5,6%, queda de 0,4 p.p. em relação ao 1T24 e de 1,5 p.p. comparado a junho de 2023.

(3) Saldo médio da carteira de crédito dos últimos dois trimestres. (4) Nestas operações estão incluídos os contratos de crédito que foram repactuados para permitir o seu recebimento em condições acordadas com os clientes, inclusive as renegociações de operações baixadas a prejuízo em períodos anteriores.

Qualidade de crédito

Índice de inadimplência de 15 e 90 dias



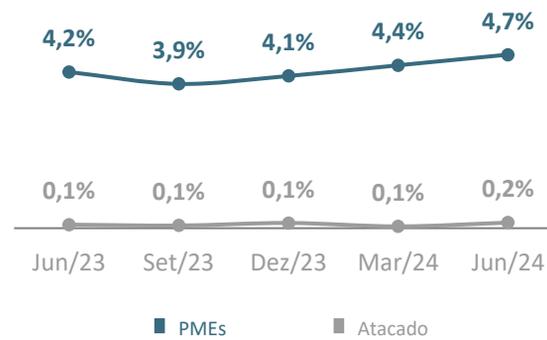
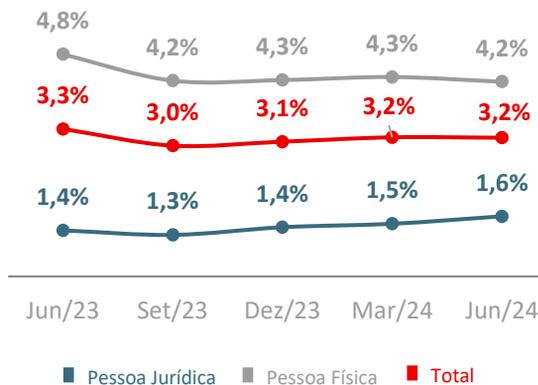
O índice de inadimplência de 15 a 90 dias foi de 3,5% em junho de 2024, com redução de 0,3 p.p. no trimestre e 0,6 p.p. no ano, seguindo com melhora relevante tanto em Pessoa Jurídica quanto Pessoa Física.

O Índice de inadimplência de 15 a 90 dias de Pessoa Física atingiu 4,9% em junho de 2024, queda de 0,2 p.p. no trimestre e de 1,0 p.p. no ano. Em Pessoa Jurídica, o índice alcançou 1,6%, diminuindo 0,3 p.p. no trimestre e 0,2 p.p. no ano.

Em PMEs, o indicador atingiu 4,3%, com diminuição de 0,6 p.p. no trimestre e queda de 0,9 p.p. no ano.

Já em Grandes Empresas o índice ficou em 0,1%, com diminuição de 0,2 p.p. no trimestre e estabilidade no ano.

Índice de inadimplência acima de 90 dias



O índice de inadimplência superior a 90 dias atingiu 3,2% em junho de 2024, ficando estável no trimestre e declinando 0,2 p.p. no ano. Em ambos os períodos, houve melhora do índice em Pessoa Física, parcialmente compensado pelo aumento em Pessoa Jurídica.

O Índice de inadimplência acima de 90 dias de Pessoa Física atingiu 4,2% no trimestre, queda de 0,1 p.p. no trimestre e de 0,5 p.p. no ano. Em Pessoa Jurídica, o índice alcançou 1,6% em junho de 2024, com aumentos de 0,1 p.p. no trimestre e de 0,3 p.p. no ano.

Em PMEs, o índice atingiu 4,7%, aumento de 0,3 p.p. no trimestre e de 0,5 p.p. no ano, por efeitos

pontuais da alteração do modelo de cobrança e estratégia de renegociação no início do ano. Já notamos normalização, evidenciada pela melhora no atraso de 15 a 90 dias.

Em Grandes Empresas, o índice alcançou 0,2%, com aumento de 0,1 p.p. no trimestre e no ano, se mantendo em patamares controlados.

Despesas

R\$ Milhões	2T24	1T24	2T24 x 1T24	2T23	2T24 x 2T23
Serviços de Terceiros, Transportes, Segurança e Sistema Financeiro	(983)	(959)	2,4%	(931)	5,5%
Propaganda, promoções e publicidade	(162)	(152)	6,7%	(170)	-4,7%
Processamento de dados	(696)	(625)	11,4%	(638)	9,2%
Comunicações	(78)	(76)	2,6%	(82)	-4,9%
Aluguéis	(186)	(195)	-4,3%	(225)	-17,2%
Manutenção e conservação de bens	(72)	(70)	3,6%	(77)	-5,4%
Água, Energia e Gás	(44)	(46)	-5,1%	(46)	-5,3%
Material	(29)	(30)	-1,5%	(31)	-6,3%
Outras	(280)	(283)	-1,1%	(292)	-4,1%
Subtotal	(2.531)	(2.436)	3,9%	(2.492)	1,6%
Depreciações e Amortizações ¹	(805)	(802)	0,3%	(784)	2,6%
Total Despesas Administrativas	(3.336)	(3.238)	3,0%	(3.277)	1,8%
Remuneração ²	(1.988)	(2.018)	-1,5%	(1.828)	8,7%
Encargos	(524)	(583)	-10,1%	(498)	5,3%
Benefícios	(436)	(425)	2,6%	(414)	5,3%
Treinamento	(14)	(19)	-26,2%	(12)	17,7%
Outras	(17)	(15)	16,5%	(11)	54,1%
Despesas de Pessoal²	(2.979)	(3.059)	-2,6%	(2.762)	7,8%
Despesas Administrativas + Pessoal (exclui depreciação e amortização)	(5.510)	(5.495)	0,3%	(5.255)	4,9%
Total Despesas Gerais	(6.314)	(6.297)	0,3%	(6.039)	4,6%

As despesas gerais totalizaram R\$ 6.314 milhões no 2T24, praticamente estáveis (+0,3%) em três meses. Em comparação com o mesmo período do ano anterior, as despesas cresceram 4,6%, impactadas pelo crescimento das despesas de pessoal, principalmente devido reflexo do dissídio da categoria. No trimestre, as despesas relacionadas à expansão dos negócios³ representaram aumento de 0,2% da variação do 1T24, enquanto as despesas recorrentes ficaram estáveis na mesma comparação.

As despesas administrativas, excluindo depreciação e amortização, somaram R\$ 2.531 milhões no 2T24, aumento de 3,9% no trimestre, devido principalmente às maiores despesas com processamento de dados, relacionado aos nossos investimentos em tecnologia. Em comparação com o mesmo período do ano anterior essas despesas aumentaram 1,6%, em função de maiores gastos em tecnologia.

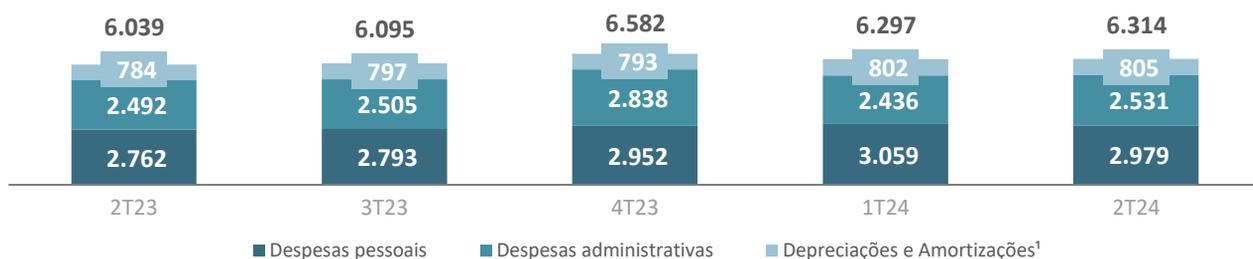
As despesas de depreciação e amortização, excluindo o efeito do ágio, atingiram R\$ 805 milhões no 2T24, com aumento de 0,3% no trimestre.

No ano, essas despesas aumentaram 2,6% em relação ao mesmo período do ano anterior, devido aos investimentos realizados em software e hardware.

As despesas com pessoal alcançaram R\$ 2.979 milhões no trimestre, com redução de 2,6% em relação ao trimestre anterior, por menores despesas com remuneração e encargos. Em relação ao mesmo período do ano anterior, essas despesas aumentaram 7,8%, principalmente impactadas pelo acordo coletivo 2023, aplicado sobre a base salarial a partir de setembro de 2023.

Evolução das despesas gerais

R\$ Milhões



(1) Exclui 100% da despesa de amortização do ágio de R\$ 85 milhões no 2T24, R\$ 85 milhões no 1T24 e R\$ 111 milhões no 2T23. (2) Inclui participação no Lucro. (3) Despesas com produtos e expansão de negócios englobam as despesas que devem suportar o nosso crescimento futuro, como por exemplo amortização de software e comissões com terceiros no impulsionamento das vendas.

Varição trimestral das despesas gerais

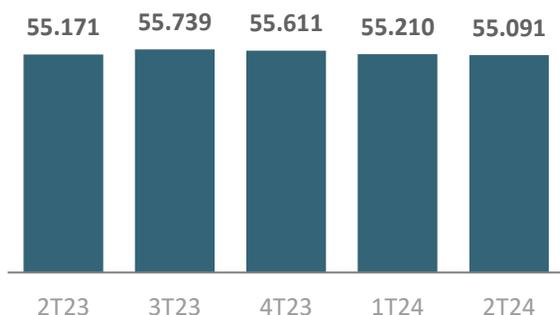


Varição anual das despesas gerais

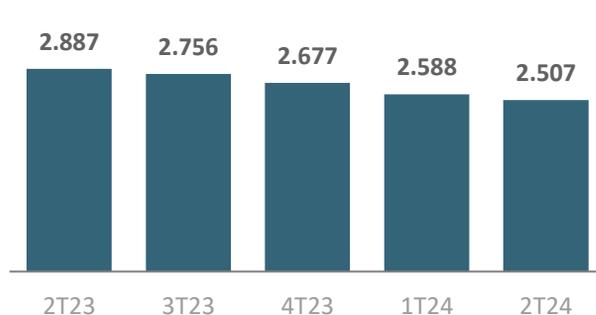


(1) Variações em relação ao total do período anterior. (2) Despesas com produtos e expansão de negócios englobam as despesas que devem suportar o nosso crescimento futuro, como por exemplo amortização de software e comissões com terceiros no impulsionamento das vendas.

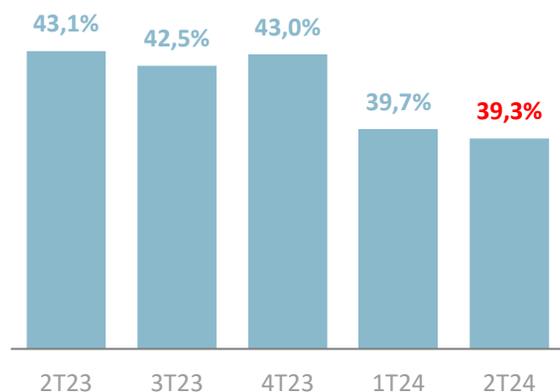
Colaboradores



Pontos de atendimento



Índice de Eficiência



O índice de eficiência atingiu 39,3% no 2T24, redução de 0,4 p.p. no trimestre, beneficiada pela expansão das receitas superior ao aumento das despesas no período. Em relação ao mesmo período do ano anterior, o índice recuou 3,9 p.p., devido à maior geração de receitas, pelo avanço da margem financeira e das comissões, que foi superior ao aumento das despesas. Seguimos comprometidos com a gestão eficiente de custos e com olhar criterioso na otimização de nossos processos.

Outras Receitas e Despesas Operacionais

R\$ Milhões	2T24	1T24	2T24 x 1T24	2T23	2T24 x 2T23
Resultado de cartões	(465)	(564)	-17,5%	(332)	40,1%
Provisões para contingências	(1.105)	(907)	21,8%	(1.042)	6,1%
Outras	(964)	(1.061)	-9,1%	(1.175)	-17,9%
Outras Receitas e Despesas Operacionais	(2.535)	(2.532)	0,1%	(2.549)	-0,6%

Outras receitas e despesas operacionais totalizaram uma despesa líquida de R\$ 2.535 milhões no 2T24, praticamente estáveis no trimestre e com redução de 0,6% no ano.

Balanço Patrimonial

R\$ Milhões	Jun/24	Mar/24	Jun/24 x Mar/24	Jun/23	Jun/24 x Jun/23
Ativo Circulante e Realizável a Longo Prazo	1.232.698	1.155.450	6,7%	1.082.522	13,9%
Disponibilidades	10.784	8.574	25,8%	11.828	-8,8%
Aplicações Interfinanceiras de Liquidez	121.389	112.024	8,4%	79.469	52,7%
Títulos e Valores Mobiliários e Instrumentos Financeiros Derivativos	302.157	283.645	6,5%	273.475	10,5%
Relações Interfinanceiras	110.761	108.759	1,8%	103.018	7,5%
Carteira de Crédito	417.435	408.697	2,1%	382.750	9,1%
Outros Créditos	267.683	231.293	15,7%	229.342	16,7%
Outros Valores e Bens	2.491	2.459	1,3%	2.641	-5,7%
Permanente	15.927	14.026	13,6%	14.195	12,2%
Investimentos Temporários	2.888	775	n.a.	880	n.a.
Imobilizado de Uso	5.223	5.381	-2,9%	5.938	-12,0%
Intangível	7.816	7.870	-0,7%	7.377	6,0%
Total do Ativo	1.248.625	1.169.476	6,8%	1.096.717	13,9%
Passivo Circulante e Exigível a Longo Prazo	1.159.539	1.081.378	7,2%	1.011.400	14,6%
Depósitos	497.074	472.913	5,1%	439.297	13,2%
Captações no Mercado Aberto	143.563	139.913	2,6%	112.550	27,6%
Recursos de Aceites e Emissão de Títulos	150.973	151.072	-0,1%	149.673	0,9%
Relações Interfinanceiras	1.807	1.791	0,9%	2.746	-34,2%
Relações Interdependências	4.445	3.556	25,0%	4.842	-8,2%
Obrigações por Empréstimos	99.328	84.309	17,8%	76.805	29,3%
Obrigações por Repasses do País - Instituições Oficiais	9.137	9.652	-5,3%	13.133	-30,4%
Instrumentos Financeiros Derivativos	28.422	25.359	12,1%	27.874	2,0%
Outras Obrigações	224.790	192.811	16,6%	184.481	21,9%
Participação dos Acionistas Minoritários	1.131	1.070	5,7%	1.279	-11,6%
Patrimônio Líquido	87.955	87.029	1,1%	84.037	4,7%
Total do Passivo	1.248.625	1.169.476	6,8%	1.096.717	13,9%
Patrimônio Líquido (excluindo o ágio)	87.221	86.221	1,2%	82.959	5,1%

Os ativos totais somaram R\$ 1.249 bilhões em junho de 2024, aumento de 6,8% em três meses, em função principalmente do crescimento da carteira de câmbio e títulos e valores mobiliários. Em relação ao mesmo período do ano anterior, houve expansão de 13,9%, refletindo o crescimento das aplicações interfinanceiras de liquidez, da carteira de crédito e de câmbio. O patrimônio líquido atingiu R\$ 87.955 milhões no período, com aumento de 1,1% em três meses e 4,7% em doze meses, ou R\$ 87.221 milhões desconsiderando o saldo do ágio, com aumento de 1,2% no trimestre e de 5,1% no ano.

Títulos e Valores Mobiliários

R\$ Milhões	Jun/24	Mar/24	Jun/24 x Mar/24	Jun/23	Jun/24 x Jun/23
Títulos Públicos	187.080	176.675	5,9%	170.043	10,0%
Títulos Privados	84.029	79.245	6,0%	73.616	14,1%
Instrumentos Financeiros	31.047	27.724	12,0%	29.815	4,1%
Total	302.157	283.645	6,5%	273.475	10,5%

A carteira de títulos e valores mobiliários totalizou R\$ 302.157 milhões em junho de 2024, alta de 6,5% em três meses, influenciada principalmente pelo crescimento em títulos públicos (+5,9%). Em doze meses, a alta de 10,5% decorre do incremento no saldo de títulos públicos e privados (+10,0% e +14,1%, respectivamente).

Carteira de Crédito Ampliada

R\$ Milhões	Jun/24	Mar/24	Jun/24 x Mar/24	Jun/23	Jun/24 x Jun/23	
Pessoa Física	248.932	246.717	0,9%	229.104	8,7%	
Financiamento ao consumo ¹	75.450	72.211	4,5%	67.515	11,8%	15,7% ¹
Pequenas e Médias Empresas	70.922	68.883	3,0%	62.218	14,0%	
Grandes Empresas ²	143.199	137.542	4,1%	140.461	1,9%	
Total³	538.502	525.353	2,5%	499.298	7,9%	8,4% ¹
Títulos privados	60.413	61.498	-1,8%	63.341	-4,6%	
Avais e fianças	66.677	67.168	-0,7%	54.576	22,2%	
Carteira ampliada	665.592	654.020	1,8%	617.215	7,8%	8,2% ¹

A carteira de crédito totalizou R\$ 538.502 milhões em junho de 2024, alta de 2,5% na comparação trimestral, devido principalmente ao aumento de 4,5% em Financiamento ao consumo e crescimento 4,1% em Grandes Empresas, impactado pela variação cambial. Em doze meses, a carteira de crédito apresentou aumento de 7,9%, com destaque para o crescimento de 8,7% em pessoa física, 11,8% em Financiamento ao consumo e 14,0% em PMEs. A carteira de crédito de pessoa jurídica totalizou R\$ 214.120 milhões, crescendo 3,7% em três meses e 5,6% em doze meses, sendo que a carteira de grandes empresas somou R\$ 143.199 milhões, aumento de 4,1% em três meses e de 1,9% em doze meses. Desconsiderando o efeito da variação cambial, houve crescimento de 0,3% no trimestre e redução de 3,0% no ano. O saldo da carteira em moeda estrangeira, incluindo as operações indexadas ao dólar, somou R\$ 56.528 milhões, aumento de 20,0% no trimestre e de 27,0% no ano, impactadas pela variação cambial no período.

A carteira ampliada, que inclui operações estruturadas no mercado de capitais com risco de crédito, avais e fianças, atingiu R\$ 665.592 milhões, aumento de 1,8% na comparação trimestral, devido ao avanço da carteira AA-H. No ano, houve crescimento de 7,8%, principalmente pelo crescimento de 22,2% em avais e fianças.

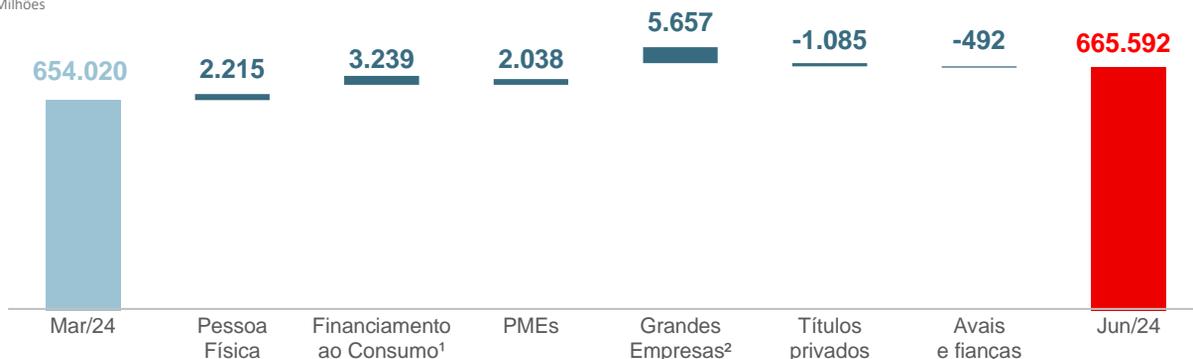
Desconsiderando o efeito da venda da totalidade da nossa participação no Banco PSA a carteira de financiamento ao consumo teria crescido 15,7% no ano. Já a carteira total teria aumentado 8,4% no ano, e a carteira ampliada teria evoluído 8,2% no período.

Em junho de 2024, a carteira ampliada de pessoa física representou 39,8% do saldo total da carteira ampliada, redução de 0,2 p.p. em relação a março de 2024 e

aumento de 0,8 p.p. em comparação ao mesmo período do ano anterior. A carteira ampliada de Grandes Empresas teve aumento de 0,1 p.p. no trimestre na participação do saldo total e queda de 1,4 p.p. no ano, alcançando 37,0% no período. A participação de títulos privados, avais e fianças em relação ao total atingiu 19,1%, queda de 0,6 p.p. no trimestre e estável no ano.

Varição da carteira de crédito trimestral

R\$ Milhões



(1) Impactado pela venda da totalidade da participação no Banco PSA, cuja carteira foi de R\$ 2.302 milhões em jun/23. Variações desconsiderando o Banco PSA. (2) Desconsiderando a variação cambial, a carteira de grandes empresas teria crescido 0,3% QoQ e reduzido 3,0% YoY. (3) Desconsiderando a variação cambial, a carteira total teria variação de +1,4% QoQ e +6,3% YoY.

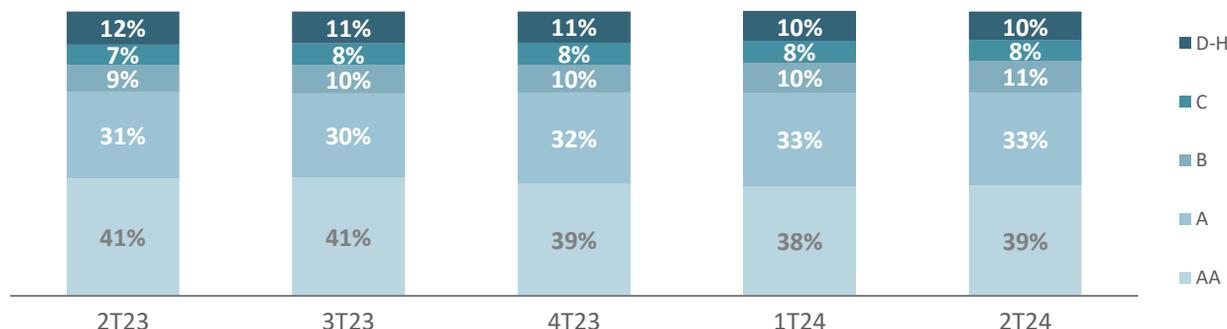
Concentração de crédito¹

R\$ Milhões – Jun/24

	Exposição	Exposição / Carteira de crédito
Maior devedor	11.311	1,5%
10 maiores devedores	61.483	8,1%
20 maiores devedores	89.294	11,8%
50 maiores devedores	138.134	18,3%
100 maiores devedores	178.692	23,7%

Em Jun/24, apenas **23,7%** da nossa exposição de crédito estava concentrada nos 100 maiores devedores.

Carteira de Crédito por nível de risco



Em junho de 2024, as carteiras de crédito classificadas como “AA a A” somaram 71,5%, redução de 0,2 p.p. no trimestre e de 0,4 p.p. no ano. Nas faixas “B a C”, houve aumento de 0,6 p.p. no trimestre e de 2,0 p.p. no ano, enquanto nas faixas “D a H”, ocorreu redução de 0,4 p.p. no trimestre e de 1,7 p.p. no ano.

Carteira de Crédito por produto

R\$ Milhões

	Jun/24	Mar/24	Jun/24 x Mar/24	Jun/23	Jun/24 x Jun/23
Pessoa física	248.932	246.717	0,9%	229.104	8,7%
Leasing / Veículos	7.333	6.312	16,2%	4.936	48,5%
Cartão de crédito	51.015	49.266	3,5%	45.788	11,4%
Consignado	73.227	72.006	1,7%	62.702	16,8%
Crédito Imobiliário	60.939	60.158	1,3%	57.825	5,4%
Crédito Rural	11.910	12.501	-4,7%	9.630	23,7%
Crédito Pessoal/Outros	44.509	46.474	-4,2%	48.224	-7,7%
Financiamento ao consumo	75.450	72.211	4,5%	67.515	11,8%
Pessoa física	65.343	62.498	4,6%	58.194	12,3%
Pessoa jurídica	10.107	9.713	4,1%	9.321	8,4%
Pessoa jurídica	214.120	206.425	3,7%	202.680	5,6%
Leasing / Veículos	3.690	3.581	3,1%	3.299	11,8%
Crédito Imobiliário	2.255	2.272	-0,7%	2.094	7,7%
Comércio Exterior	40.005	36.206	10,5%	42.956	-6,9%
Repasses	7.711	7.842	-1,7%	11.328	-31,9%
Crédito Rural	13.236	12.049	9,9%	3.101	326,8%
Capital de Giro/Outros	147.223	144.475	1,9%	139.901	5,2%
Total	538.502	525.353	2,5%	499.298	7,9%
Títulos privados	60.413	61.498	-1,8%	63.341	-4,6%
Avais e fianças	66.677	67.168	-0,7%	54.576	22,2%
Carteira ampliada	665.592	654.020	1,8%	617.215	7,8%

(1) Inclui: as parcelas de crédito a liberar para construtoras/incorporadoras; posição de debêntures, notas promissórias e certificados de recebíveis imobiliários – CRI; e ao risco de crédito de derivativos.

(2) Variações desconsiderando o Banco PSA.

Carteira de Crédito de Pessoa Física

A carteira de crédito à pessoa física totalizou R\$ 248.932 milhões em junho de 2024, incremento de 0,9% em três meses, e alta de 8,7% em doze meses, com destaque para cartão de crédito e consignado.

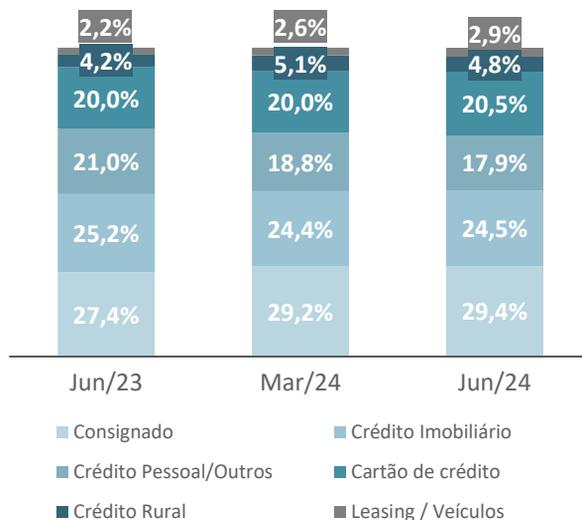
Em junho de 2024, 69% do total da carteira de crédito pessoa física, incluindo Financiamento ao consumo, estava coberta por colaterais, estável no trimestre e 3,2 p.p. maior no ano.

A carteira de cartão de crédito PF atingiu R\$ 51.015 milhões, aumento de 3,5% no trimestre e de 11,4% em doze meses, refletindo a retomada no aumento da base de clientes e maior reativação, além do crescimento no faturamento.

O crédito consignado alcançou R\$ 73.227 milhões, com aumento de 1,7% no trimestre e 16,8% no ano, mantendo crescimento superior ao relação ao mercado.

O crédito imobiliário PF apresentou aumento de 1,3% no trimestre e de 5,4% em doze meses, somando R\$ 60.939 milhões, contribuindo para o foco em produtos colateralizados.

Mix da carteira PF por produto



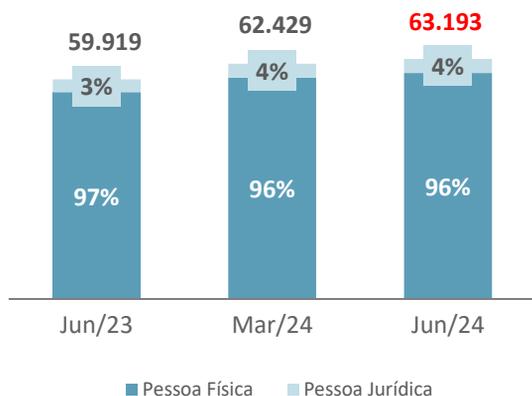
O saldo de crédito pessoal e outros, que inclui créditos renegociados totalizou R\$ 44.509 milhões, redução de 4,2% no trimestre e de 7,7% em doze meses.

Crédito Imobiliário

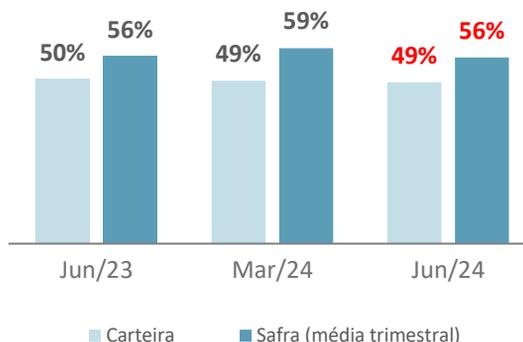
Em junho de 2024, a carteira de crédito imobiliário, considerando pessoa física e pessoa jurídica, alcançou R\$ 63.193 milhões, crescimento de 1,2% no trimestre e de 5,5% em comparação a junho de 2023.

Evolução da carteira

R\$ Milhões



Loan-to-Value PF (LTV)

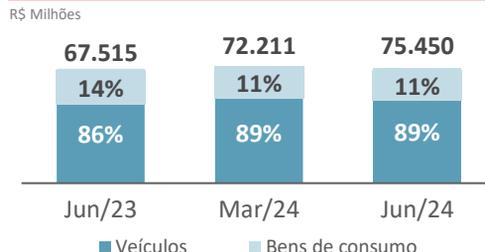


Financiamento ao Consumo

A carteira de financiamento ao consumo totalizou R\$ 75.450 milhões, alta de 4,5% no trimestre e de 11,8% no ano. Registramos recordes consecutivos de produção de veículos nos últimos trimestres, mantendo a liderança em concessão e carteira de crédito de veículos no país.

A carteira de bens de consumo apresentou redução de 1,0% no trimestre e de 13,4% no ano.

Mix da carteira de Financiamento

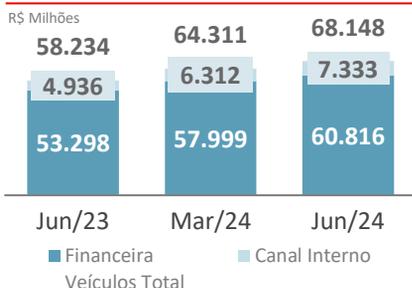


Veículos

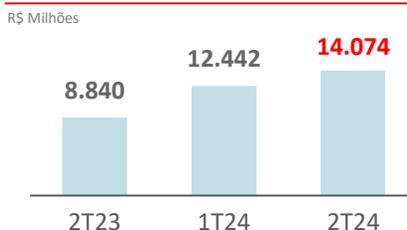
A carteira total de veículos para pessoa física, que inclui as operações realizadas tanto pela financeira como pelos canais de distribuição do banco, alcançou no trimestre R\$ 68.148 milhões, alta de 6,0% no trimestre e de 17,0% em doze meses (ou alta de 21,8% em doze meses desconsiderando o efeito da nossa participação no Banco PSA em junho de 2023).

Seguimos como líderes de mercado com 21% de market share de carteira de veículos em pessoa física¹.

Carteira PF por canal



Produção de crédito de veículos



LTV da carteira (jun/24):
58,8%

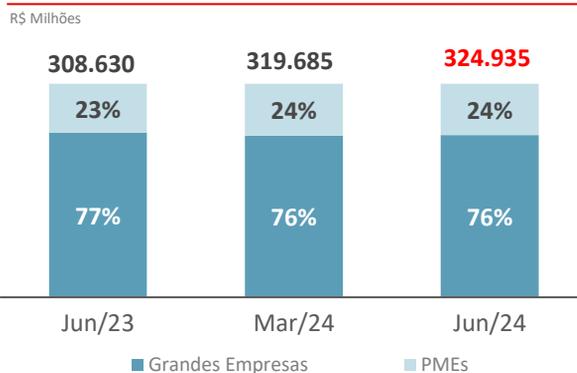
Pessoa Jurídica

A carteira de crédito ampliada de Pessoa Jurídica totalizou R\$ 324.935 milhões, aumento de 1,6% em três meses e incremento de 5,3% no ano. Em ambos os períodos, o crescimento foi impulsionado pela carteira AA-H. Em junho/24, 34,1% da nossa carteira ampliada de Pessoa Jurídica era composta por avais, fianças e títulos privados (-0,2 p.p. YoY).

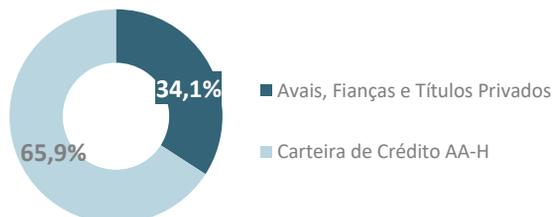
A carteira ampliada de Grandes Empresas somou R\$ 246.548 milhões, aumento de 2,0% em três meses e de 3,8% em doze meses. Ambos os crescimentos foram impactados pela variação cambial no período. Descontando a variação cambial, a carteira ampliada de Grandes Empresas teria reduzido 0,2% no trimestre e teria crescido 0,9% no ano. Destacamos o crescimento de 22,8% em avais e fianças no ano.

A carteira ampliada de Pequenas e Médias Empresas somou R\$ 78.386 milhões, aumento de 0,5% em três meses e de 10,2% no ano. As empresas com faturamento de R\$ 30 milhões a R\$ 200 milhões representam 41% do total da carteira de AA-H de PMEs.

Mix da carteira ampliada PJ por segmento



Mix da carteira ampliada PJ por instrumento



(1) Dados de Mai/24.

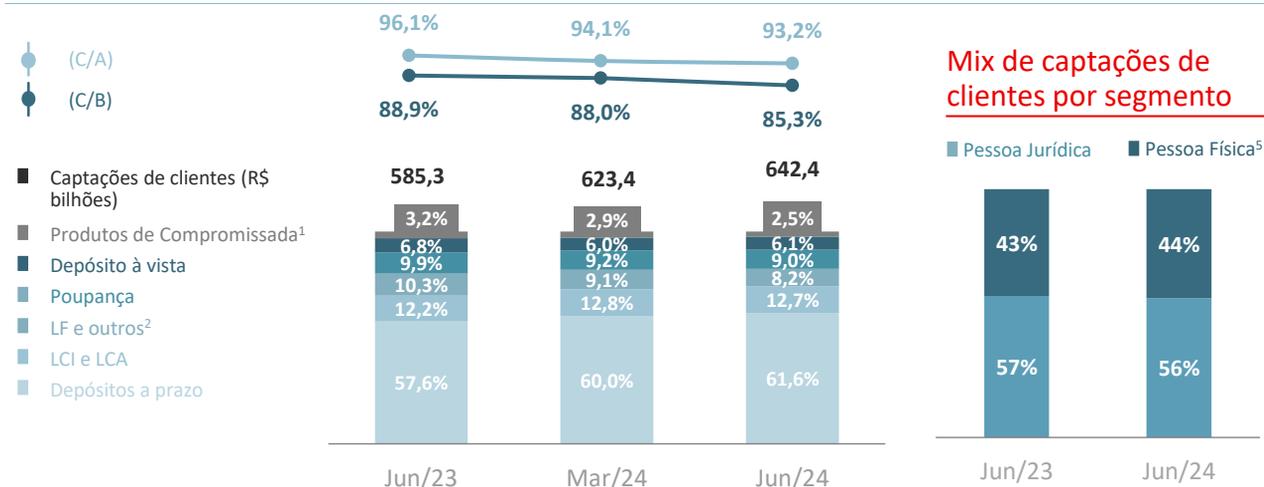
Captações de Clientes

R\$ Milhões	Jun/24	Mar/24	Jun/24 x Mar/24	Jun/23	Jun/24 x Jun/23
Depósitos à vista	39.159	37.484	4,5%	39.715	-1,4%
Poupança	57.980	57.093	1,6%	57.672	0,5%
Depósitos a prazo	395.408	374.283	5,6%	337.196	17,3%
Produtos de Compromissada ¹	15.942	18.016	-11,5%	18.526	-13,9%
LCI e LCA	81.384	79.713	2,1%	71.679	13,5%
LF e outros ²	52.533	56.837	-7,6%	60.503	-13,2%
Captação de clientes	642.406	623.427	3,0%	585.291	9,8%

O saldo de captações de clientes totalizou R\$ 642.406 milhões em junho de 2024, acréscimo de 3,0% no trimestre e de 9,8% no ano. Os crescimentos, tanto trimestral quanto anual, refletem maiores volumes de depósitos a prazo, além do crescimento anual de 13,5% em LCI e LCA, impactados pela maior atratividade das captações de renda fixa dado o patamar atual da taxa de juros, e a nossa estratégia de foco em investimentos, principalmente pelo nosso modelo de assessoria de investimentos AAA.

Relação entre Crédito e Captação

R\$ Milhões	Jun/24	Mar/24	Jun/24 x Mar/24	Jun/23	Jun/24 x Jun/23
Captação de Clientes (A)	642.406	623.427	3,0%	585.291	9,8%
(-) Depósitos Compulsórios	(86.104)	(83.824)	2,7%	(77.403)	11,2%
Captações Líquidas de Depósitos Compulsórios	556.302	539.603	3,1%	507.888	9,5%
Obrigações por Repasses/Empréstimos - país	9.143	9.711	-5,9%	13.197	-30,7%
Dívida subordinada	21.382	20.395	4,8%	19.008	12,5%
Captações no Exterior	114.913	97.354	18,0%	93.042	23,5%
Total Captações (B)	701.740	667.063	5,2%	633.135	10,8%
Fundos ³	413.220	409.743	0,8%	400.215	3,2%
Total de Captações e Fundos	1.114.959	1.076.806	3,5%	1.033.350	7,9%
Total Crédito Clientes ⁴ (C)	598.915	586.851	2,1%	562.639	6,4%
C/B (%)	85,3%	88,0%	-2,6 p.p.	88,9%	-3,5 p.p.
C/A (%)	93,2%	94,1%	-0,9 p.p.	96,1%	-2,9 p.p.



A relação entre a carteira de crédito e captações de clientes ficou em 93,2% em junho de 2024, queda de 0,9 p.p. no trimestre e de 2,9 p.p. sobre o mesmo período do ano anterior. A métrica de liquidez ajustada ao impacto dos compulsórios e ao funding de médio/longo prazo atingiu 85,3%, redução de

2,6 p.p. em três meses e de 3,5 p.p. em doze meses. O Santander mantém níveis satisfatórios e confortáveis de liquidez, garantindo estabilidade entre captações e concessões por meio de sua consolidada estrutura de funding.

(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 Private.

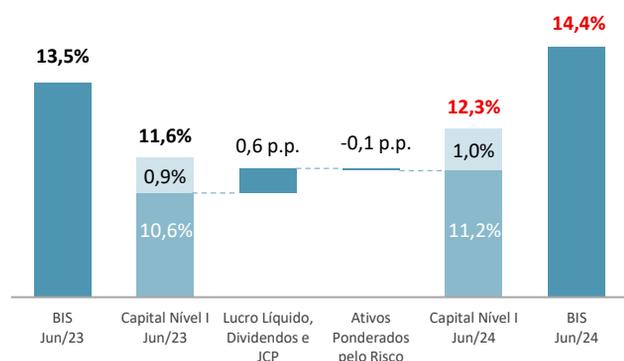
Capital

R\$ Milhões

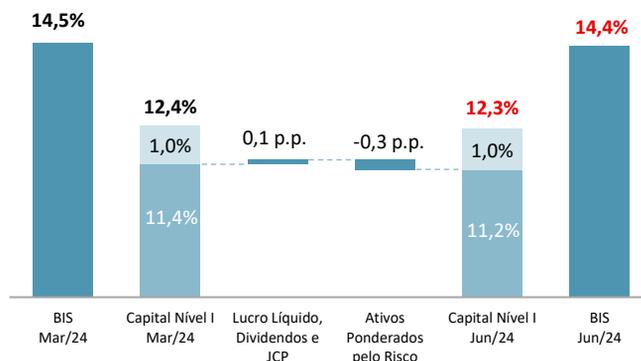
	Jun/24	Mar/24	Jun/24 x Mar/24	Jun/23	Jun/24 x Jun/23
Capital de Nível I	84.219	82.927	1,6%	78.891	6,8%
Capital Principal	77.058	76.345	0,9%	72.686	6,0%
Capital Complementar	7.160	6.582	8,8%	6.205	15,4%
Capital de Nível II	14.507	14.083	3,0%	13.078	10,9%
Patrimônio de Referência	98.726	97.011	1,8%	91.970	7,3%
Ativo ponderado pelo risco (RWA)	686.455	670.660	2,4%	683.040	0,5%
Risco de Crédito	593.481	575.061	3,2%	591.586	0,3%
Risco de Mercado	35.494	38.119	-6,9%	34.694	2,3%
Risco Operacional	57.479	57.479	0,0%	56.760	1,3%
Índice de Basileia (BIS)	14,4%	14,5%	-0,1 p.p.	13,5%	0,9 p.p.
Capital de Nível I (%)	12,3%	12,4%	-0,1 p.p.	11,6%	0,7 p.p.
Capital Principal (%)	11,2%	11,4%	-0,2 p.p.	10,6%	0,6 p.p.
Capital Complementar (%)	1,0%	1,0%	0,1 p.p.	0,9%	0,1 p.p.
Capital de Nível II (%)	2,1%	2,1%	0,0 p.p.	1,9%	0,2 p.p.

O índice de Basileia atingiu 14,4%, queda de 0,1 p.p. no trimestre, principalmente em função do aumento do ativo ponderado pelo risco. Comparado ao mesmo período do ano anterior, o índice de Basileia apresentou aumento de 0,9 p.p., devido ao crescimento do Patrimônio de Referência em 7,3% e à implementação da resolução 229 do Banco Central a partir de julho de 2023.

Evolução Anual

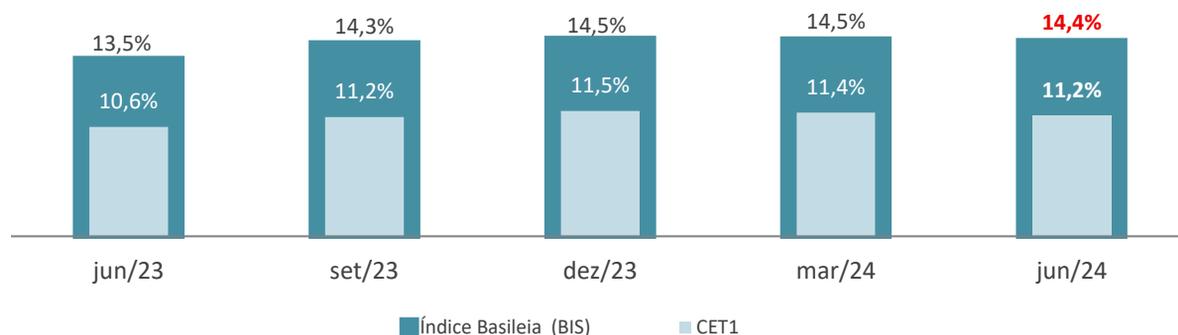


Evolução Trimestral



■ Índice Basileia ■ CET 1 ■ Capital Complementar Tier I

Capital



■ Índice Basileia (BIS) ■ CET1

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	2T24		Reclassificações				2T24
	Contábil	Hedge Cambial ¹	Recup. Crédito ²	Amort. do ágio ³	Part. no Lucro	Outros Eventos ⁴	Gerencial
Margem Financeira Bruta	14.545	277	11	-	-	(82)	14.751
Resultado de Créditos de Liquidação Duvidosa	(7.685)	-	15	-	-	1.774	(5.896)
Margem Financeira Líquida	6.860	277	26	-	-	1.692	8.855
Receitas de Prest. de Serviços e Tarifas Bancárias	5.583	-	-	-	-	(401)	5.182
Despesas Gerais	(5.715)	-	-	85	(594)	(90)	(6.314)
Despesas de Pessoal	(2.385)	-	-	-	(594)	-	(2.979)
Outras Despesas Administrativas	(3.331)	-	-	85	-	(90)	(3.336)
Despesas Tributárias	(1.092)	(277)	-	-	-	-	(1.369)
Resultados de Part. em Coligadas e Controladas	44	-	-	-	-	-	44
Outras Receitas/Despesas Operacionais	(3.238)	-	(26)	-	-	729	(2.535)
Resultado Operacional	2.442	-	0	85	(594)	1.930	3.863
Resultado não operacional	1.974	-	-	-	-	(1.930)	44
Resultado recorrente antes de Impostos	4.416	-	0	85	(594)	0	3.907
Imposto de renda e contribuição social	(530)	-	-	-	-	-	(530)
Participações no lucro	(594)	-	-	-	594	-	-
Participações dos acionistas minoritários	(45)	-	-	-	-	-	(45)
Lucro Líquido	3.247	-	0	85	-	0	3.332

R\$ Milhões	1T24		Reclassificações				1T24
	Contábil	Hedge Cambial ¹	Recup. Crédito ²	Amort. do ágio ³	Part. no Lucro	Outros Eventos ⁴	Gerencial
Margem Financeira Bruta	14.528	72	(124)	-	-	314	14.790
Resultado de Créditos de Liquidação Duvidosa	(5.531)	-	132	-	-	(644)	(6.043)
Margem Financeira Líquida	8.997	72	8	-	-	(330)	8.747
Receitas de Prest. de Serviços e Tarifas Bancárias	5.365	-	-	-	-	(480)	4.886
Despesas Gerais	(5.683)	-	-	85	(599)	(100)	(6.297)
Despesas de Pessoal	(2.461)	-	-	-	(599)	0	(3.059)
Outras Despesas Administrativas	(3.223)	-	-	85	-	(100)	(3.238)
Despesas Tributárias	(1.260)	(72)	-	-	-	-	(1.332)
Resultados de Part. em Coligadas e Controladas	45	-	-	-	-	-	45
Outras Receitas/Despesas Operacionais	(3.434)	-	(8)	-	-	910	(2.532)
Resultado Operacional	4.030	-	0	85	(599)	0	3.516
Resultado não operacional	23	-	-	-	-	-	23
Resultado recorrente antes de Impostos	4.053	-	0	85	(599)	0	3.539
Imposto de renda e contribuição social	(484)	-	-	-	-	-	(484)
Participações no lucro	(599)	-	-	-	599	-	-
Participações dos acionistas minoritários	(34)	-	-	-	-	-	(34)
Lucro Líquido	2.936	-	0	85	-	0	3.021

Reconciliação dos resultados contábil e gerencial

R\$ Milhões	2T23	Reclassificações					2T23
	Contábil	Hedge Cambial ¹	Recup. Crédito ²	Amort. do ágio ³	Part. no Lucro	Outros Eventos ⁴	Gerencial
Margem Financeira Bruta	13.829	(101)	(263)	-	-	(134)	13.332
Resultado de Créditos de Liquidação Duvidosa	(4.664)	-	248	-	-	(1.564)	(5.980)
Margem Financeira Líquida	9.165	(101)	(15)	-	-	(1.698)	7.352
Receitas de Prest. de Serviços e Tarifas Bancárias	4.810	-	-	-	-	(398)	4.412
Despesas Gerais	(5.629)	-	-	111	(455)	(66)	(6.039)
Despesas de Pessoal	(2.309)	-	-	-	(455)	2	(2.762)
Outras Despesas Administrativas	(3.320)	-	-	111	-	(68)	(3.277)
Despesas Tributárias	(1.339)	101	-	-	-	-	(1.238)
Resultados de Part. em Coligadas e Controladas	40	-	-	-	-	-	40
Outras Receitas/Despesas Operacionais	(5.947)	-	15	-	-	3.383	(2.549)
Resultado Operacional	1.099	-	(0)	111	(455)	1.222	1.977
Resultado não operacional	1.128	-	-	-	-	(1.105)	23
Resultado recorrente antes de Impostos	2.227	-	(0)	111	(455)	117	2.000
Imposto de renda e contribuição social	401	-	-	-	-	(67)	334
Participações no lucro	(455)	-	-	-	455	-	-
Participações dos acionistas minoritários	(25)	-	-	-	-	-	(25)
Lucro Líquido	2.147	-	(0)	111	-	50	2.309

(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 com 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:

No 1T24 reclassificamos algumas linhas que estavam alocadas em Outras Receitas e Despesas Operacionais para as linhas de Margem Financeira, Comissões e Despesas Gerais. Para fins de comparabilidade, reclassificamos as informações de 2023.

2023

2T23: Margem Financeira Bruta e Resultado de Créditos de Liquidação Duvidosa: reclassificação referente aos ajustes na valoração de ativos. Resultado de Créditos de Liquidação Duvidosa: reversão de provisão adicional no valor bruto de R\$ 1.450 milhões. Outras Receitas/Despesas Operacionais: constituição de provisões de riscos fiscais relativos às empresas que compõe o nosso conglomerado financeiro, que envolve a decisão judicial da Lei 9.718/1998, com impacto negativo bruto de R\$ 2.672 milhões. Resultado não operacional: ganho de receita relativo à venda de 40% da participação acionária da Webmotors, com impacto positivo bruto de R\$ 1.104 milhões.

2024

1T24: Margem Financeira Bruta e Resultado de Créditos de Liquidação Duvidosa: reclassificação referente aos ajustes na valoração de ativos. Outras Receitas/Despesas Operacionais e Receitas de Prest. de Serviços: reclassificação referente a receitas de seguros de Receitas de Prest. de Serviços e Tarifas Bancárias para Outras Receitas/Despesas Operacionais.

2T24: Margem Financeira Bruta e Resultado de Créditos de Liquidação Duvidosa: reclassificação referente aos ajustes na valoração de ativos. Resultado de Créditos de Liquidação Duvidosa: provisão adicional no valor bruto de R\$ 1.930 milhões. Resultado não operacional: receita relativa à joint venture com a Pluxee, com impacto positivo bruto de R\$ 1.930 milhões.