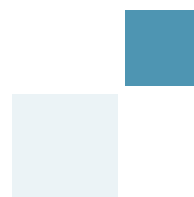


Informe de Resultados

3º trimestre de 2025

(BRGAAP)



Índice

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

Informe de Resultados do 3º trimestre de 2025 (BRGAAP)

Neste trimestre, registramos lucro de R\$ 4,0 bilhões e retorno sobre patrimônio de 17,5%, com expansão tanto no ano quanto no trimestre, mesmo diante de um ambiente macroeconômico mais desafiador. Mantemos o foco em cada cliente, executando nossa estratégia de sermos o banco mais presente em suas vidas, ao mesmo tempo em que construímos uma operação mais diversificada, sólida e rentável.

No crédito, seguimos com a mesma disciplina na alocação de capital, priorizando ativos de maior rentabilidade e qualidade enquanto, no passivo, continuamos a otimizar o mix de captações, com maior representatividade da PF, reduzindo o custo de depósitos. Estamos fortalecendo nosso balanço e construindo um portfólio cada vez mais resiliente para 2026. Na qualidade de crédito, observamos melhora no indicador de curto prazo, reflexo da maior qualidade das novas safras, embora os índices de inadimplência mais longos sigam pressionados pelo ambiente macro. Em gastos, mantemos nossa cultura de eficiência que combinada com o uso de tecnologia tem permitido otimizar processos e maximizar nossa produtividade, além de oferecer melhores experiências aos nossos clientes.

Destacamos também os avanços em nossos negócios: (i) na Financeira, seguimos com soluções que entregam valor aos clientes em um ecossistema completo, permitindo a exploração de cross-selling bem como tornando-se uma alavanca importante de comissões; (ii) em PMEs, seguimos reforçando nosso compromisso de estar próximos, disponíveis e integrados aos negócios de nossos clientes, com soluções personalizadas e focadas em suas necessidades, refletindo maior produtividade, rentabilidade e satisfação; (iii) em Pagamentos, estamos transformando a jornada trazendo uma nova experiência. Neste trimestre lançamos o Pix no cartão de crédito, unindo a agilidade do Pix à flexibilidade do crédito; e (iv) lançamos em outubro o "Vá Direto aos Pontos", nossa nova campanha focada na experiência dos nossos clientes com o cartão de crédito, uma jornada ainda mais completa.

Nossa obsessão pelos clientes se reflete no atendimento com excelência, empatia e soluções que realmente façam sentido para cada pessoa e negócio. Estamos utilizando intensivamente a inteligência artificial, dados e analytics para otimizar a experiência, ampliando ainda mais nossa capacidade de entender necessidades e elevar nosso patamar de entrega. Aumentamos as interações personalizadas, com mais da metade das ofertas já baseadas na transacionalidade e comportamento do cliente, gerando até 4x mais interesse e 3x mais conversões digitais. No Esfera, desenvolvemos uma jornada inteligente de recompensas personalizadas, agregando mais valor para cada ponto. Também aprimoramos o processo de renegociação de dívidas, tornando-o mais ágil, conveniente e com melhor experiência. Além disso, estamos criando plataformas globais junto ao Grupo Santander, colocando o Brasil como importante alavanca para acelerar a agenda de transformação, ampliar a eficiência operacional e servir nossos clientes de forma cada vez mais simples, pessoal e justa.

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

MARIO LEÃO
CEO DO SANTANDER BRASIL

Destaques financeiros | 3T25



Carteira de crédito ampliada

R\$ 688,8 bilhões (+2,0% QoQ e +3,8% YoY)

Disciplina na alocação de capital
priorizando linhas de maior rentabilidade



Margem financeira

R\$ 15,2 bilhões (-1,2% QoQ e -0,1% YoY)

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



Custo de crédito

3,86% (estável QoQ e +0,2 p.p. YoY)

Melhora na inadimplência de
curto prazo e novas safras



Comissões

R\$ 5,5 bilhões (+6,7% QoQ e +4,1% YoY)

Expansão por
diversificação de receitas



Captações de clientes

R\$ 659,5 bilhões (+2,4% QoQ e +2,8% YoY)

Evolução do mix de passivos com
maior representatividade da PF



Despesas

R\$ 6,4 bilhões (+0,2% QoQ e -0,5% YoY)

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



ROAE

17,5%

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



Lucro líquido

R\$ 4,0 bilhões

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

Evolução da estratégia:

☒ Centralidade no cliente☐ Transacionalidade☐ Crédito☐ Investimentos☐ Cultura e Pessoas

Centralidade no cliente

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

Visão integrada do cliente

Seguimos focados em ser o banco mais presente na vida dos nossos clientes. Nossa estratégia de centralidade no cliente se traduz em crescimento sustentável de nossa base, especialmente de clientes com principalidade¹, na evolução da satisfação, medida pelo NPS, e no aumento da rentabilidade. Expandimos a nossa base de clientes em 7% YoY, atingindo 72,8 milhões. Em clientes com principalidade PF crescemos 7% no ano.

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

Clientes



Totais
72,8 milhões
(+7% YoY)



Ativos
33,7 milhões
(+4% YoY)



Principais¹
+7% YoY

Obsessão pela experiência completa

Buscamos constantemente melhorar nossas ofertas e atendimento ao cliente, combinando o contato humano com o ambiente digital para trazer a melhor experiência em todos os pontos de contato com o Banco. No canal digital, seguimos em constante evolução tecnológica, com jornadas cada vez mais simples e ao mesmo tempo mais completas.

Estamos focando na hiperpersonalização, onde 52% das ofertas são baseadas em comportamentos. Para exemplificar os resultados destes esforços, tivemos até 4x mais interesse e 3x mais conversão digital em cartões.

Estamos construindo no Esfera uma jornada inteligente de recompensas, suportado por IA para analisar comportamento dos clientes e oferecer uma experiência mais fluida, com ofertas e benefícios personalizados, agregando mais valor para cada ponto.

Na emDia, utilizamos a IA generativa para apoiar os clientes no processo de renegociação de dívida, por meio de agentes de voz e texto, tornando-o mais ágil, conveniente e com melhor experiência, traduzindo em maior produtividade e satisfação do cliente.

Satisfação do cliente

Nossos esforços conjuntos se refletem em uma satisfação do cliente crescente nos últimos dois anos no segmento de Pessoas Físicas e Jurídicas. Em PMEs alcançamos patamar recorde de NPS, demonstrando o nosso compromisso em entregar soluções que atendam as necessidades de nossos clientes, com excelência no atendimento e na experiência.



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

Evolução da estratégia:

☐ Centralidade no cliente☒ Transacionalidade☐ Crédito☐ Investimentos☐ Cultura e Pessoas

Transacionalidade



Pilar fundamental para a principalidade dos clientes

Impulsionador da diversificação de receitas

Foco em estar presente no dia a dia dos clientes

Cartões

Elemento chave da transacionalidade

Temos o cartão como uma alavanca chave de transacionalidade, sendo um impulsionador de negócios. Neste trimestre, mantivemos uma crescente recorrência na utilização de nossos cartões, reflexo do aumento em volume de transações de crédito (+5% YoY e +2% QoQ) e do incremento no *spending* médio (+15% YoY e +5% QoQ), contribuindo para o crescimento consistente e sustentável do faturamento de crédito (+12% YoY e +3% QoQ). Destacamos também a qualidade da base de clientes, em que 88% são correntistas (+1 p.p. YoY e estável QoQ), clientes com melhor perfil de riscos, e possuímos 55% do nosso portfólio em clientes de alta renda. Seguimos focados em estar cada vez mais presentes na vida dos clientes, com melhoria constante de sua experiência. Neste sentido, em outubro lançamos o "Vá Direto aos Pontos", uma nova campanha focada na experiência de pontos do cartão de crédito, uma jornada ainda mais completa.

Graças à nossa atuação global, estamos construindo uma nova plataforma única de cartões em cloud com o Grupo Santander que facilitará a troca de experiências e funcionalidades, trazendo mais agilidade, diferenciais e benefícios aos clientes. Seguimos firmes no compromisso de entregar inovação com escala global, sempre colocando o cliente no centro.

Jornada de pagamentos

Trabalhamos constantemente para sermos a escolha diária de nossos clientes, trazendo soluções que tornam suas vidas financeiras mais simples, práticas e eficientes. Assim, estamos transformando a jornada de pagamentos, trazendo uma nova experiência, unificando transferências e pagamentos em um só lugar, permitindo ao cliente ter mais conveniência, melhor atendimento e gestão de suas movimentações. Após o lançamento do Pix por aproximação, Pix automático e Trazer dinheiro, neste trimestre lançamos o Pix no cartão de crédito, possibilitando que o cliente faça a transferência instantânea usando o limite do cartão com opção de pagamento à vista ou parcelado, unindo a agilidade do Pix à flexibilidade do crédito.

Pensando na segurança digital de nossos clientes, lançamos o Alerta de Segurança, protegendo ainda mais os pagamentos online, com notificações de transferências para contas suspeitas. Investimos continuamente em tecnologias de ponta e adotamos processos rigorosos de proteção em todo o ciclo das transações.

Evolução da estratégia:

☐ Centralidade no cliente☐ Transacionalidade☒ Crédito☐ Investimentos☐ Cultura e Pessoas

Crédito

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

PMEs

Presença ampla e diferenciais competitivos para impulsionar o negócio

Estamos mais próximos, disponíveis e integrados aos negócios dos nossos clientes com uma oferta que privilegia o relacionamento principal. Seguimos expandindo o segmento de PMEs, por meio da maior transacionalidade, crédito consistente e aumento de captações, com contínua melhora na experiência de nossos clientes e ofertas personalizadas de acordo com as suas necessidades. Alcançamos R\$ 90 bilhões na carteira de crédito expandida, um crescimento de 12% no ano. Além disso, renovamos a oferta e modelo de atendimento no ano passado, investimos no reforço do nosso time de especialistas e mantivemos o foco em digitalizar nossos processos, além de investirmos no fortalecimento da nossa marca. Isso nos permitiu termos um melhor atendimento e maior produtividade (4 vezes mais visitas por especialista¹), satisfação dos clientes (+13 pontos em 2 anos) e rentabilidade do negócio, aumentando a receita acumulada dos nove meses de 2025 em 13% em 2 anos.

Pessoa Física

Foco na qualidade e rentabilidade

Estamos focados na qualidade e rentabilidade das nossas operações de crédito por meio de crescimento seletivo e favorecendo o relacionamento completo com nossos clientes. Atingimos R\$ 264 bilhões de carteira de crédito ampliada no segmento PF (sem considerar a financeira), queda de 1% YoY. Seguimos com disciplina na concessão de crédito, focados na qualidade e rentabilidade dos ativos, aumentando a receita acumulada dos nove meses de 2025 do segmento em 2% YoY, com índice de inadimplência (over 90) estável no ano. O segmento Select cresceu a receita acumulada dos nove meses de 2025 em 8% YoY e possui inadimplência 31% menor que os demais segmentos de Pessoa Física. No segmento massivo, seguimos evoluindo com a hiperpersonalização e no aprimoramento da experiência e jornada do cliente, além do foco na transacionalidade, crescendo 14% YoY em depósitos *versus* queda de 6% YoY do crédito, e com redução de 15% YoY do custo de servir, melhorando nossa eficiência.

Santander Financiamentos

Financeira como destaque do pilar de crédito

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

A carteira de crédito alcançou R\$ 89 bilhões (+13% YoY), sendo R\$ 79 bilhões apenas em veículos (+11% YoY), e a produção atingiu R\$ 13 bilhões no trimestre. Continuamos explorando o cross-selling, com mais de 1 milhão de contas abertas em 2 anos, e fortalecendo a oferta integrada, nos adequando melhor à necessidade de nossos clientes. Aceleramos as apólices de seguros em 57% YoY e as comissões sobre novos contratos em 29% YoY. Mantivemos a inadimplência (over 90) sob controle (-0,1 p.p. YoY) e seguimos com alto índice de satisfação do cliente, refletido no NPS de 90.

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

Evolução da estratégia:

☐ Centralidade no cliente☐ Transacionalidade☐ Crédito☒ Investimentos☐ Cultura e Pessoas

Investimentos

Expansão do plano de captações

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



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

O Pitch Maker é um exemplo concreto de uso de inteligência artificial e de como ampliamos ainda mais a capacidade do nosso assessor de oferecer ao cliente um serviço de excelência, com mais interações, mais proximidade e mais valor.

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

Possuímos 1,7 mil assessores, presença em 180 cidades e um alto nível de satisfação de atendimento, com NPS de 86 pontos (+5 p.p. YoY).

Varejo PF

Continuamos focados na evolução do mix de captações aumentando a representatividade da Pessoa Física. Como resultado da nossa atuação, a participação de Pessoas Físicas no total de captações aumentou 3 p.p. YoY, saindo de 44% (3T24) para 47% (3T25).

A base de clientes investidores, público com investimento acima de R\$ 100 mil, cresceu 7% YoY.

Evolução da estratégia:

☐ Centralidade no cliente☐ Transacionalidade☐ Crédito☐ Investimentos☒ Cultura e Pessoas

Nossas pessoas são nossa maior alavanca de encantamento

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

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

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



Cultura Inclusiva

**37%**

Colaboradores
Pretos e pardos

⬆ +2 p.p. em 2 anos

⬆ +1 p.p. YoY

**36%**

Mulheres em
cargos de liderança

⬆ +1 p.p. em 2 anos

⬆ +1 p.p. YoY

Aprendizagem contínua

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

**94%**

dos colaboradores
realizaram
treinamentos no ano

**48%**

dos cursos
são conduzidos por
multiplicadores internos

Bem-estar

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

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

Evolução da estratégia:

☐ Centralidade no cliente☐ Transacionalidade☐ Crédito☐ Investimentos☒ Cultura e Pessoas

Sustentabilidade

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

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



Principais destaques do trimestre:



Viabilizamos R\$ 36,5 bilhões em negócios sustentáveis e alcançamos uma carteira¹ de R\$ 44,9 bilhões, que inclui emissões de títulos verdes, financiamento de energias limpas e opções de produtos dedicados.



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



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



No Prospera Santander Microfinanças, que leva soluções financeiras a empreendedores, atingimos R\$ 3,3 bilhões em carteira (+4% YoY), com uma base total de clientes de 1,1 milhão.



Participamos do leilão do Eco Invest II, programa do Governo Brasileiro de Mobilização de Capital Privado Externo e Proteção Cambial, com o objetivo de atrair investimentos privados estrangeiros para a transformação ecológica do país.



Com ações de inclusão social, inclusão produtiva, educação financeira e ações culturais, beneficiamos 1,7 milhão de pessoas em busca de crescimento profissional, por meio de um investimento de quase R\$ 21,2 milhões.

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

Análise do desempenho 3º trimestre de 2025

O lucro líquido totalizou R\$ 4,0 bilhões no trimestre, alta de 9,4% no ano e 9,6% na comparação trimestral, resultando em um ROAE de 17,5%, avanço de 0,5 p.p. YoY e 1,2 p.p. QoQ.

As receitas totais cresceram 1% tanto no ano quanto no trimestre com destaque para comissões. A margem financeira ficou praticamente estável no ano (-0,1%) e apresentou queda de 1,2% no trimestre, com o resultado da margem com mercado — impactado pelo maior número de dias úteis e pela sensibilidade negativa ao aumento da taxa de juros — sendo compensado parcialmente pelo incremento da margem de clientes, beneficiada pelo maior número de dias e pelo mix e disciplina de preços, contribuindo para o aumento do spread.

As comissões apresentaram boa performance tanto no ano quanto no trimestre mantendo o foco na diversificação de receitas, mais balanceadas entre crédito e serviços. No ano, as comissões avançaram 4,1%, com destaque para cartões e seguros, compensadas parcialmente pelas receitas reclassificadas para margem financeira, conforme Resolução CMN nº 4.966/21 adotada em 2025. Excluindo estes efeitos, teríamos crescido 6,5% no ano. Já no trimestre, houve alta de 6,7%, com aumento das receitas de cartões, seguros, mercado de capitais e operações de crédito.

A carteira de crédito ampliada cresceu 3,8% no ano e 2,0% no trimestre, com crescimento em todos os segmentos, alinhado com a estratégia de disciplina na alocação de capital com foco nos negócios estratégicos, gestão de risco dos portfólios e rentabilidade.

As captações avançaram 2,4% no ano e 2,8% na comparação trimestral, mantendo nossa busca por um mix mais equilibrado entre Pessoa Física e Jurídica, com evolução de 3 p.p. YoY e estável QoQ, mantendo 47% de representatividade do segmento PF.

Na qualidade de crédito, vemos melhora da inadimplência de curto prazo (-0,2 p.p. QoQ), refletindo a melhor qualidade das novas safras, enquanto o índice acima de 90 dias segue pressionado (+0,1 p.p. YoY e +0,3 p.p. QoQ), refletindo o ambiente macroeconômico mais desafiador.

As despesas seguem controladas, praticamente estáveis no período, declinando 0,5% no ano e com leve alta de 0,2% no trimestre, reflexo do nosso compromisso com uma gestão eficiente de custos e uso da tecnologia para otimizar processos e maximizar produtividade. Nosso índice de eficiência atingiu 37,5% no trimestre (-1,4 p.p. YoY e +0,7 p.p. QoQ).

Mantemos nosso compromisso pela busca de um resultado sustentável de longo prazo, por meio de um balanço sólido e diversificado, impulsionados por uma obsessão pela excelência da experiência de nossos clientes.

GUSTAVO ALEJO,
CFO DO SANTANDER BRASIL

Destaques do trimestre

Lucro líquido gerencial

R\$ 4,0
bilhões

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

Carteira de crédito ampliada

R\$ 689
bilhões

+2,0% QoQ
+3,8% YoY

Captações de clientes

R\$ 659
bilhões

+2,4% QoQ
+2,8% YoY

Margem com clientes

R\$ 16,6
bilhões

+2,7% QoQ
+11,1% YoY

Margem com o mercado

R\$ -1,3
bilhões

+84,5% QoQ
n.d. YoY

Custo de crédito

3,86%

Estável QoQ
+0,2 p.p. YoY

Índice de eficiência

37,5%

+0,7 p.p. QoQ
-1,4 p.p. YoY

ROAE

17,5%

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

Sumário executivo

R\$ Milhões	3T25	2T25	3T25 x 2T25	3T24	3T25 x 3T24
Lucro líquido gerencial	4.009	3.659	9,6%	3.664	9,4%
Indicadores de desempenho					
ROAE gerencial excluindo ágio - anualizado ¹	17,5%	16,4%	1,2 p.p.	17,0%	0,5 p.p.
ROAA gerencial excluindo ágio - anualizado ¹	1,3%	1,2%	0,1 p.p.	1,2%	0,1 p.p.
Índice de eficiência ²	37,5%	36,8%	0,7 p.p.	38,9%	-1,4 p.p.
Índice de recorrência ³	86,4%	81,2%	5,3 p.p.	82,6%	3,8 p.p.
Índice de inadimplência (15 a 90 dias)	3,9%	4,0%	-0,2 p.p.	3,6%	0,3 p.p.
Índice de inadimplência (acima de 90 dias)	3,4%	3,1%	0,3 p.p.	3,2%	0,1 p.p.
Índice de cobertura da carteira em estágio 3 ⁴	74,0%	67,1%	6,9 p.p.	-	-
Balanço patrimonial					
	Set/25	Jun/25	Set/25 x Jun/25	Set/24	Set/25 x Set/24
Ativos totais	1.253.877	1.224.314	2,4%	1.285.352	-2,4%
Carteira de crédito	550.261	539.496	2,0%	535.958	2,7%
Carteira de crédito ampliada ⁵	688.801	675.523	2,0%	663.503	3,8%
Captações de clientes ⁶	659.479	643.827	2,4%	641.252	2,8%
Patrimônio líquido	94.171	92.459	1,9%	88.770	6,1%
Índice de Basileia	15,2%	15,0%	0,2 p.p.	15,2%	0,0 p.p.
Índice de capital principal (CET1)	11,7%	11,6%	0,2 p.p.	10,9%	0,8 p.p.
Indicadores de ações					
	3T25	2T25	3T25 x 2T25	3T24	3T25 x 3T24
Valor de mercado - R\$ milhões	110.580	110.130	0,4%	105.791	4,5%
Lucro líquido gerencial por unit (R\$) - anualizado	4,29	3,92	9,6%	3,93	9,3%
Lucro líquido societário por unit (R\$) - anualizado	4,22	3,85	9,8%	3,80	11,0%
Quantidade de ações no final do período - milhões ⁷	7.471	7.471	-	7.460	11
Valor patrimonial por unit (R\$)	24,72	24,23	2,0%	23,18	6,6%
JCP + dividendos - R\$ milhões ⁸	2.000	1.500	500	1.500	500
Outros dados					
	Set/25	Jun/25	Set/25 x Jun/25	Set/24	Set/25 x Set/24
Funcionários	51.747	53.918	(2.171)	55.035	(3.288)
Lojas	961	1.036	(75)	1.292	(331)
PABs	828	910	(82)	1.082	(254)
Caixas eletrônicos - próprios	6.285	6.699	(414)	7.919	(1.634)
Caixas eletrônicos - Rede 24h	25.497	24.850	647	23.777	1.720

- (1) Exclui 100% do saldo do ágio (líquido de amortização), que foi de R\$ 1.838 em setembro de 2025, R\$ 1.949 milhões em junho de 2025 e R\$ 2.311 milhões em setembro de 2024.
- (2) Eficiência: Despesas Gerais/(Margem Financeira Bruta + Comissões + Despesas Tributárias + Outras Receitas/Despesas Operacionais + Resultados de Participações em Coligadas e Controladas).
- (3) Recorrência: Comissões/Despesas gerais.
- (4) Cobertura da carteira: Saldo de provisão do estágio 3 sobre a carteira de estágio 3.
- (5) Inclui avais, fianças e títulos privados (CRI, CRA, FIDC e CPR, além de debêntures, notas promissórias, notas comerciais, eurobonds e floating rates notes).
- (6) Inclui Poupança, Depósitos à vista, Depósitos a prazo, Debêntures, LCA, LCI, Letras Financeiras, Certificados de Operações Estruturadas e LIG.
- (7) Quantidade de ações representativas do capital social em circulação, excluindo ações em tesouraria.
- (8) Set/25: distribuição de JCP de R\$ 2.000 milhões, aprovada em 10 de julho de 2025.
Jun/25: distribuição de JCP de R\$ 1.500 milhões, aprovada em 10 de abril de 2025.
Set/24: distribuição de JCP de R\$ 1.500 milhões, aprovada em 10 de julho de 2024.

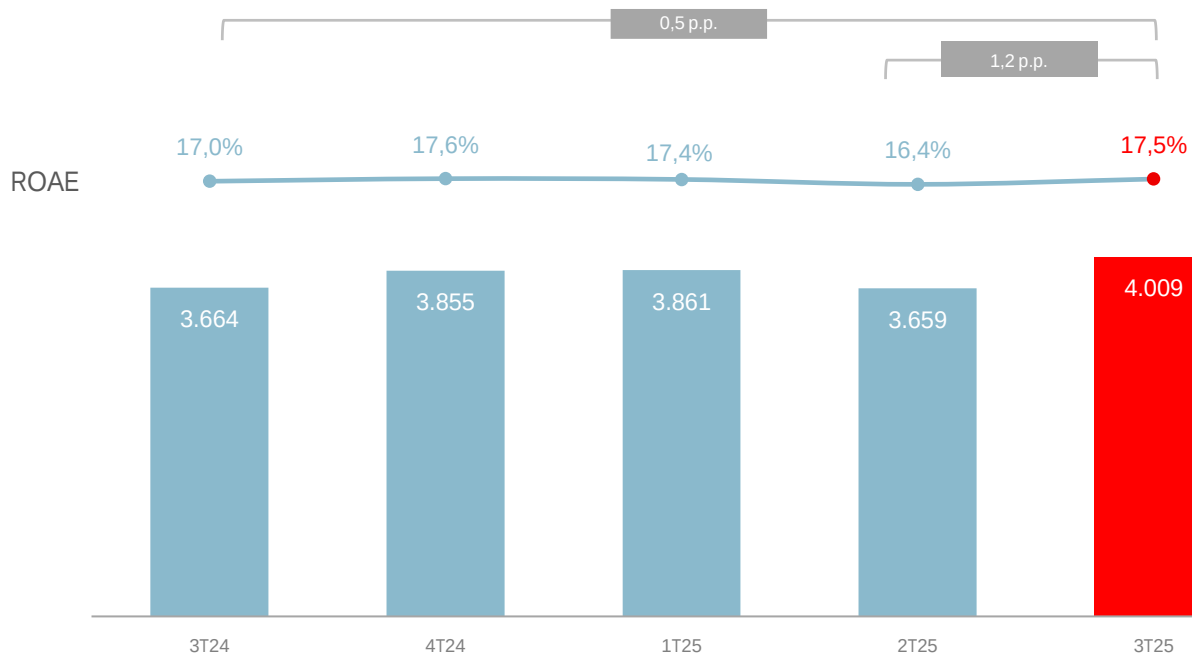
Demonstração de resultado gerencial

R\$ Milhões

	3T25	2T25	3T25 x 2T25	3T24	3T25 x 3T24
Margem financeira bruta	15.208	15.396	-1,2%	15.227	-0,1%
Margem financeira com clientes	16.556	16.127	2,7%	14.902	11,1%
Margem financeira com o mercado	(1.348)	(730)	84,5%	325	n.a.
Comissões	5.552	5.204	6,7%	5.334	4,1%
Receita total	20.760	20.600	0,8%	20.561	1,0%
Resultado de PDD	(6.524)	(6.862)	-4,9%	(5.884)	10,9%
Provisão de crédito	(7.510)	(7.758)	-3,2%	(6.797)	10,5%
Recuperação de crédito	986	896	10,1%	913	8,0%
Despesas gerais	(6.423)	(6.412)	0,2%	(6.457)	-0,5%
Despesas de pessoal	(3.005)	(3.033)	-0,9%	(3.026)	-0,7%
Despesas administrativas	(3.419)	(3.379)	1,2%	(3.431)	-0,4%
Despesas tributárias	(1.420)	(1.334)	6,5%	(1.409)	0,8%
Resultados de participações em coligadas e controladas	98	80	23,3%	69	41,8%
Outras receitas/Despesas operacionais	(2.298)	(1.928)	19,2%	(2.613)	-12,1%
Resultado operacional	4.192	4.144	1,2%	4.267	-1,8%
Resultado não operacional	97	58	68,6%	66	47,3%
Resultado gerencial antes de impostos	4.289	4.201	2,1%	4.333	-1,0%
Imposto de renda e contribuição social	(190)	(429)	-55,7%	(630)	-69,8%
Participações de acionistas minoritários	(90)	(113)	-19,9%	(39)	n.a.
Lucro líquido	4.009	3.659	9,6%	3.664	9,4%
Lucro líquido contábil	3.944	3.593	9,8%	3.548	11,2%

ROAE e lucro líquido gerencial

R\$ Milhões



Margem financeira

R\$ Milhões

	3T25	2T25	3T25 x 2T25	3T24	3T25 x 3T24
Cientes	16.556	16.127	2,7%	14.902	11,1%
Margem de produtos	15.753	15.453	1,9%	14.262	10,5%
Volume	598.959	599.342	-0,1%	592.912	1,0%
Spread (a.a.)	10,85%	10,75%	0,10 p.p.	9,89%	0,96 p.p.
Capital de giro próprio	803	673	19,3%	640	25,4%
Margem com o mercado	-1.348	-730	84,5%	325	n.a.
Margem financeira	15.208	15.396	-1,2%	15.227	-0,1%

A margem financeira atingiu R\$ 15.208 milhões no 3T25, recuo de 1,2% em três meses. A margem com clientes alcançou R\$ 16.556 milhões, incremento de 2,7% no trimestre, enquanto a margem com o mercado teve piora, com perda de R\$ 1.348 milhões.

Na comparação anual, a margem financeira fica praticamente estável (-0,1%) refletindo o resultado da margem com o mercado impactada pela sensibilidade negativa ao aumento da taxa de juros, enquanto a margem com clientes teve evolução de 11,1%, beneficiada tanto por captação quanto por crédito.



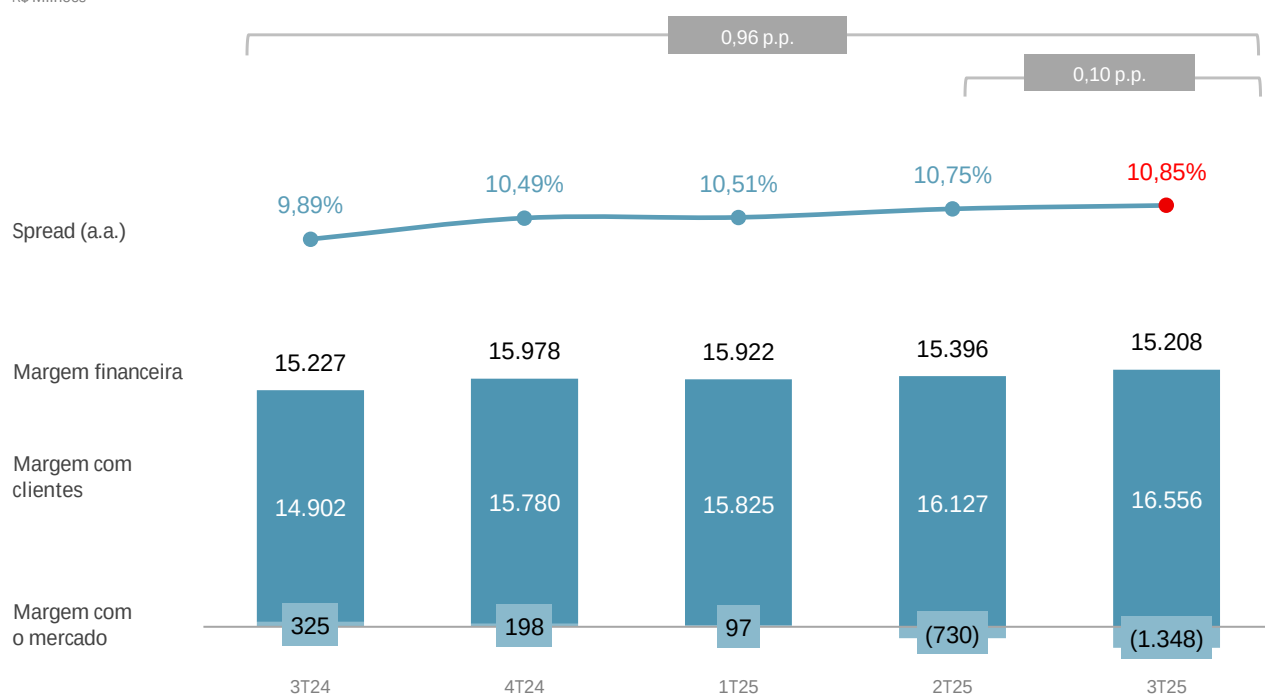
No trimestre, a margem com clientes cresceu 2,7%, beneficiada tanto pela margem de captações, impulsionada pela taxa de juros mais elevada, quanto na margem de crédito com maiores spreads enquanto o volume médio permaneceu estável. Além desses efeitos, o capital de giro próprio teve crescimento de 19,3% no trimestre, também beneficiado pela alta taxa de juros. No comparativo anual, a margem com clientes subiu 11,1%, em função tanto da margem com crédito quanto da margem de captação, beneficiada pelo aumento da Selic, maiores spreads e volumes.



A margem com o mercado aumentou a sua perda no trimestre, totalizando -R\$ 1.348 milhões, ante -R\$ 730 milhões no trimestre anterior, impactada pelo maior número de dias úteis e pela sensibilidade negativa ao aumento da taxa de juros.

Evolução da margem financeira

R\$ Milhões



Comissões

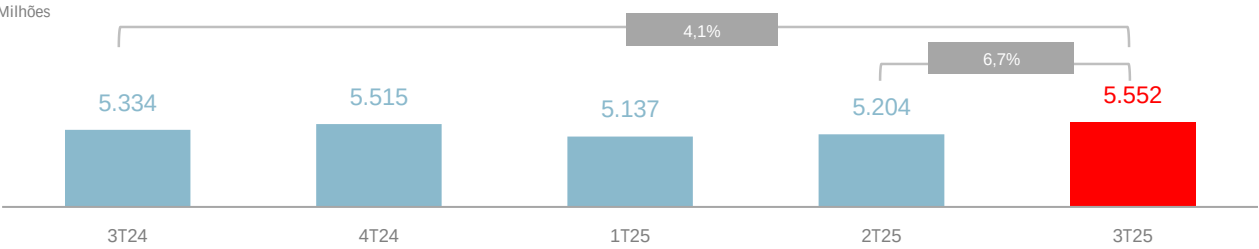
R\$ Milhões

	3T25	2T25	3T25 x 2T25	3T24	3T25 x 3T24
Cartões	1.568	1.483	5,7%	1.371	14,4%
Conta corrente	892	939	-5,0%	920	-3,0%
Seguros	1.148	1.027	11,8%	1.058	8,5%
Operações de crédito	522	454	15,1%	616	-15,2% ¹ +5,8% ¹
Corretagem e colocação de títulos	426	353	20,5%	350	21,6%
Administração de recursos	462	433	6,8%	430	7,5%
Fundos e previdência	171	152	12,5%	190	-10,2%
Consórcios	291	281	3,7%	240	21,6%
Cobrança e arrecadações	283	290	-2,2%	299	-5,3%
Outras	252	227	11,0%	291	-13,6%
Total comissões	5.552	5.204	6,7%	5.334	4,1% ¹ +6,5% ¹

As comissões totalizaram R\$ 5.552 milhões no 3T25, crescendo 6,7% em três meses, principalmente por maiores receitas nas linhas de cartões, seguros e mercado de capitais. No comparativo anual, houve aumento de 4,1%, com destaque para receitas de cartões e seguros, parcialmente compensado pela redução nas linhas de operações de crédito, impactadas pela reclassificação decorrente da Resolução CMN nº 4.966/21. Desconsiderando os efeitos da normativa, a linha de operações de crédito teria crescido 5,8% no ano e, no total de comissões, o crescimento seria de 6,5% YoY.

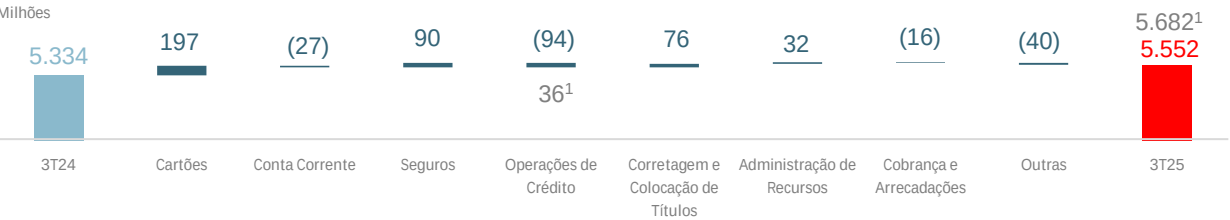
Evolução do total de comissões

R\$ Milhões



Composição das comissões

R\$ Milhões

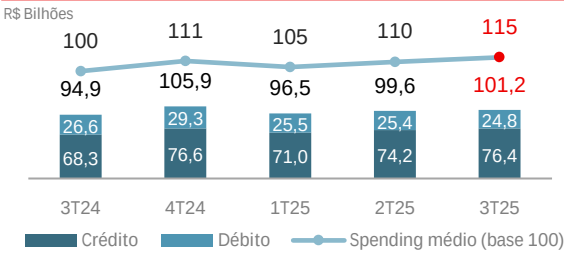


Cartões

As receitas com cartões atingiram R\$ 1.568 milhões no 3T25, avanço de 5,7% no trimestre, devido principalmente ao aumento do faturamento em cartões de crédito. Em comparação ao 3T24, essas receitas cresceram 14,4%, devido principalmente à expansão de 12% do faturamento de crédito, ancorado pelo avanço de 15% no *spending* médio.

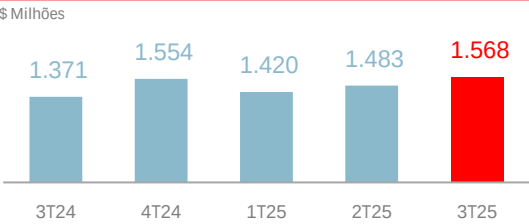
Faturamento e *spending*² Médio

R\$ Bilhões



Receitas com cartões

R\$ Milhões



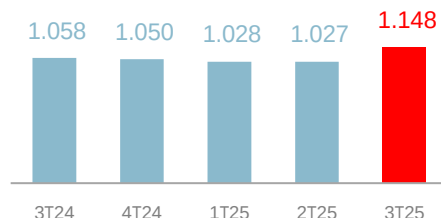
(1) Desconsiderando efeito da Resolução CMN nº 4.966/21. (2) *Spending* de crédito.

Seguros

As comissões de seguros totalizaram R\$ 1.148 milhões no 3T25, aumento de 11,8% no trimestre. As receitas foram positivamente impactadas por maiores prêmios brutos tanto em seguros não atrelados a crédito, especialmente no produto auto e no lançamento do seguro conta cartão, quanto na modalidade atrelada a crédito, em linha com a retomada do crédito. Na comparação anual, as receitas expandiram 8,5%, refletindo a boa performance com seguros atrelados a operações de crédito por avanço no volume de crédito originado.

Receitas com seguros

R\$ Milhões

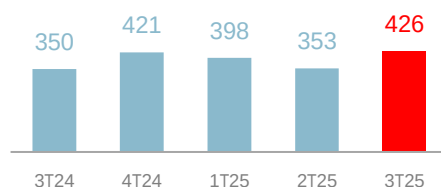


Corretagem e colocação de títulos

As receitas de serviços de corretagem e colocação de títulos atingiram R\$ 426 milhões no período, avanço de 20,5% no trimestre e 21,6% em relação ao mesmo período do ano anterior. As duas variações são explicadas pelo aumento de operações realizadas no mercado de capitais no trimestre.

Receitas com corretagem e colocação de títulos

R\$ Milhões

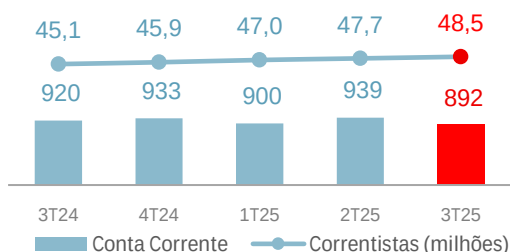


Conta corrente

As receitas de serviços de conta corrente totalizaram R\$ 892 milhões no 3T25, recuo de 5,0% em três meses e, na comparação com o 3T24, essas receitas apresentaram redução de 3,0%. Estamos privilegiando a completude da relação com nossos clientes, com foco na transacionalidade e principalidade.

Receitas com conta corrente

R\$ Milhões

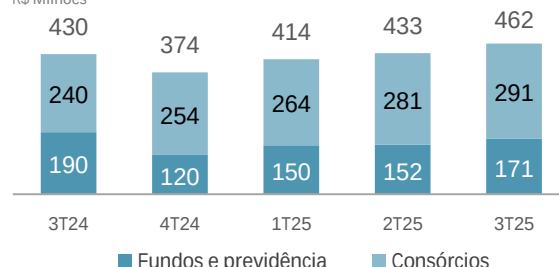


Administração de recursos

As receitas de administração de recursos totalizaram R\$ 462 milhões no trimestre, aumento de 6,8% no trimestre, impactadas pelas receitas de administração de fundos, beneficiadas pelo maior número de dias úteis e pelo aquecimento do mercado de capitais no período. No ano, essas receitas expandiram 7,5% impulsionadas por consórcios. A aceleração comercial com novos canais de venda tem impulsionado nosso negócio de consórcios, que expandiram 21,6% no ano.

Receitas com administração de recursos

R\$ Milhões

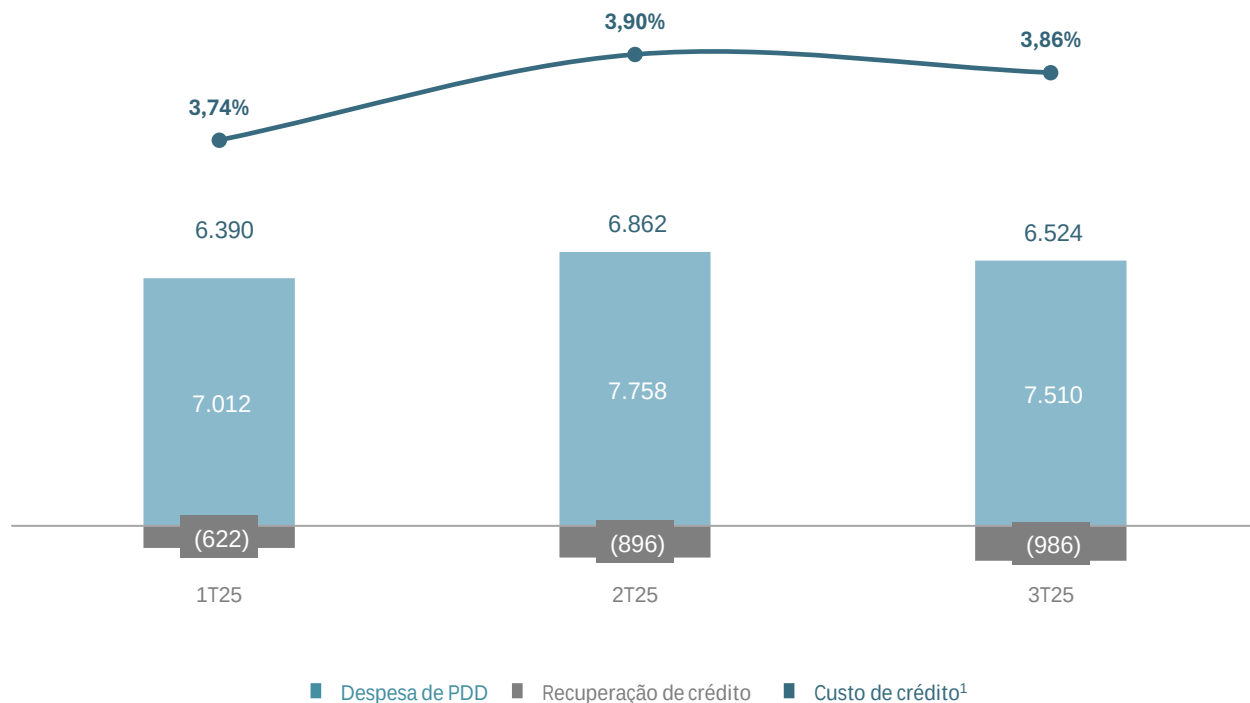


Operações de crédito e cobranças e arrecadações

As comissões de operações de crédito totalizaram R\$ 522 milhões no 3T25, aumento de 15,1% no trimestre dado a retomada da originação de crédito e reprecificação das tarifas. No ano, a queda de 15,2% no ano é explicada por efeito da migração de comissões relacionadas à originação de crédito para margem, alinhada à determinação da Resolução CMN nº 4.966/21. Desconsiderando essa reclassificação, veríamos um aumento de 5,8% no ano. Já as receitas de cobranças e arrecadações totalizaram R\$ 283 milhões no período, redução de 2,2% em três meses e 5,3% no ano, devido principalmente ao menor uso de boletos de cobrança gerados no período.

Resultado de PDD e custo de crédito

R\$ Milhões



O resultado de PDD gerencial totalizou R\$ 6.524 milhões no 3T25, queda de 4,9% no trimestre, refletindo a seletividade no crédito que temos adotado nos últimos trimestres. Na comparação anual, o aumento foi de 10,9%, impactado tanto pelo cenário macroeconômico como pela implementação da Resolução CMN nº 4.966/21.



As despesas de provisão apresentaram redução de 3,2% no trimestre e aumento de 10,5% no ano, principalmente pressionadas pelo cenário macroeconômico, uma vez que com juros altos, tende-se a elevar o nível de endividamento das famílias, bem como aumentar os pedidos de recuperação judicial. A comparação anual também é impactada pelas mudanças no modelo de provisionamento promovido pela Resolução CMN nº 4.966/21 adotada a partir de 2025.



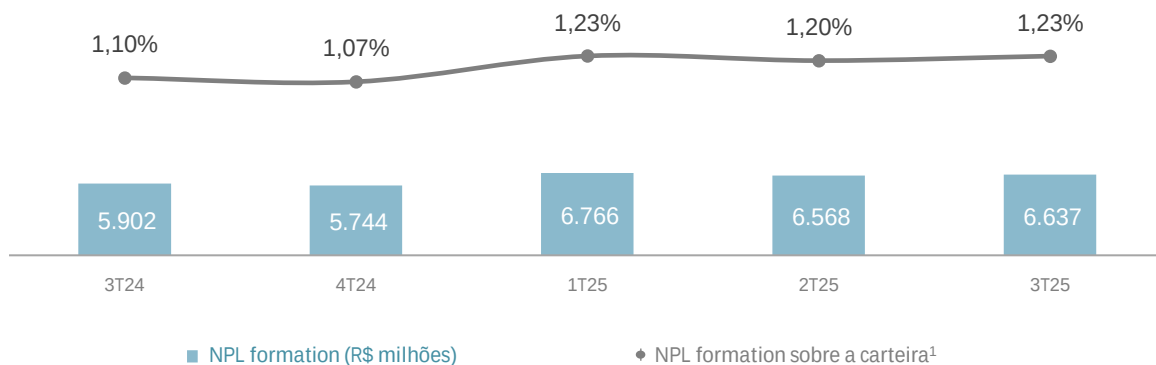
As receitas de recuperação de créditos baixados para prejuízo atingiram R\$ 986 milhões no trimestre, com aumento de 10,1% em três meses e de 8,0% no ano. Mantemos nosso compromisso de atuar com excelência, apoiada por uso intensivo de tecnologia e de dados, alcançando uma leitura mais assertiva do momento de vida dos nossos clientes.



O custo de crédito atingiu 3,86%, virtualmente estável no trimestre, mesmo com redução de despesas com provisões e crescimento da carteira, e aumentou 0,2 p.p. no ano. A partir de 2025, o indicador passou a incorporar uma nova metodologia, decorrente da Resolução CMN nº 4.966/21, não sendo comparável aos períodos anteriores a 2025.

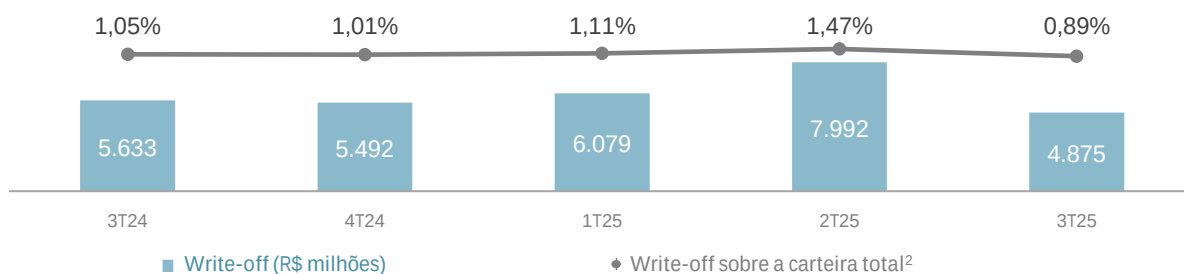
(1) Custo do crédito acumulado anualizado.

NPL Formation¹



O NPL formation somou R\$ 6.637 milhões no 3T25, aumento de 1,1% no trimestre e de 12,5% no ano. A relação entre o NPL formation e a carteira de crédito atingiu 1,23% no período, aumento de 0,03 p.p. no trimestre, reflexo da rolagem de parte dos atrasos do primeiro semestre de 2025, e aumento de 0,1 p.p. no ano.

Write-off



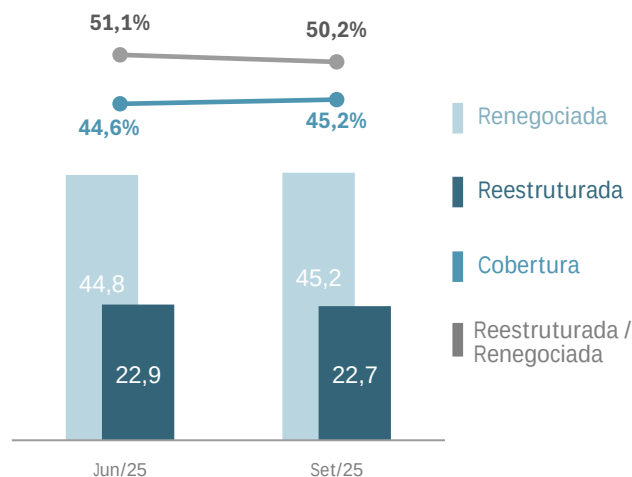
Write-off atingiu R\$ 4.875 milhões no 3T25, com queda de 39,0% em relação ao trimestre anterior e de 13,5% no ano, devido à antecipação de baixas para prejuízo realizada no 2T25. Como consequência, a relação entre o write-off e a carteira de crédito caiu 0,6 p.p. no trimestre e 0,2 p.p. no ano, atingindo 0,89%.

Carteira renegociada

R\$ bilhões

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

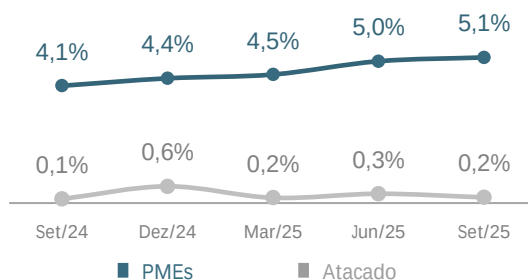
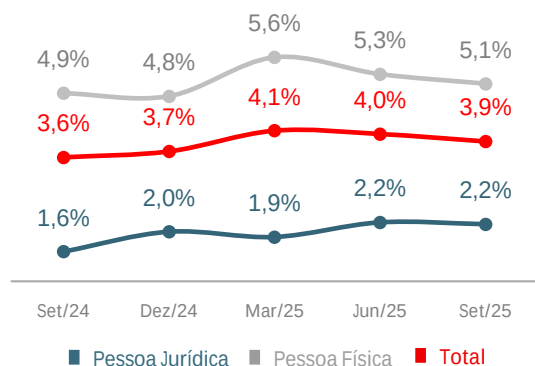
Ao final do 3T25, a carteira renegociada totalizou R\$ 45,2 bilhões, aumento de 0,9% no trimestre e redução de 13,0% na comparação anual. Temos adotado uma política mais rigorosa de renegociações. A cobertura dessa carteira encerrou o trimestre em 45,2%, aumento de 0,6 p.p. em comparação com o trimestre anterior.



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

Qualidade de crédito

Índice de inadimplência de 15 e 90 dias



O índice de inadimplência de 15 a 90 dias foi de 3,9% em setembro de 2025, recuando 0,2 p.p. no trimestre, com melhora em Pessoa Física, e aumentando 0,3 p.p. no ano impactado pelo segmento de Pessoa Jurídica.

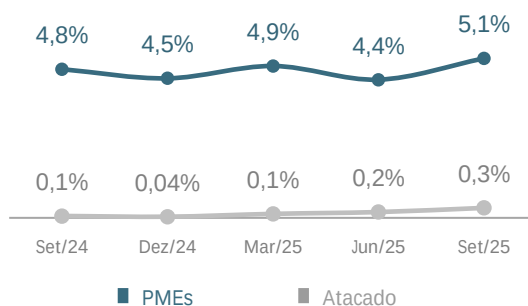
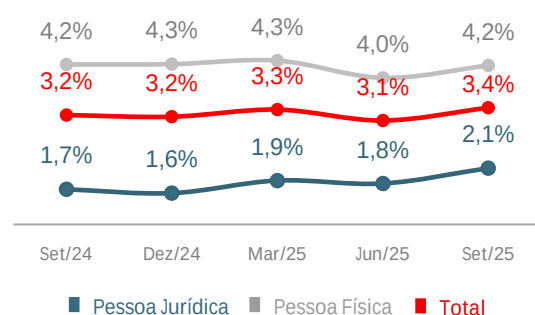
O índice de inadimplência de 15 a 90 dias de Pessoa Física atingiu 5,1% em setembro de 2025, redução de 0,2 p.p. no trimestre, refletindo nossa melhor seletividade no segmento, e aumento de 0,2 p.p. no ano, por efeito macro e denominador, dada a redução da carteira de PF no ano.

Em Pessoa Jurídica, o índice encerrou setembro de 2025 em 2,2%, estável no trimestre e aumento de

0,6 p.p. no ano, impactado principalmente por PMEs.

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

Índice de inadimplência acima de 90 dias



O índice de inadimplência superior a 90 dias atingiu 3,4% em setembro de 2025, subindo 0,3 p.p. no trimestre e 0,1 p.p. no ano, impactado tanto por Pessoa Física, pelo segmento de menor renda, quanto Pessoa Jurídica, impulsionado principalmente pelos segmentos de menor faturamento.

O índice de inadimplência acima de 90 dias de Pessoa Física atingiu 4,2% no trimestre, aumento de 0,2 p.p. no trimestre, com piora nos segmentos de menor renda, e estável no ano.

Em Pessoa Jurídica, o índice alcançou 2,1% em setembro de 2025, com aumento de 0,3 p.p. no trimestre, por PMEs, e com elevação de 0,4 p.p. no ano.

O índice no segmento de PMEs atingiu 5,1%, aumento de 0,7 p.p. no trimestre e de 0,3 p.p. no ano, impulsionado pelos segmentos de menor faturamento. Em Grandes Empresas, o índice alcançou 0,3%, com avanço de 0,1 p.p. no trimestre e 0,3 p.p. no ano, impactado pelo aumento de casos de recuperações judiciais.

Despesas

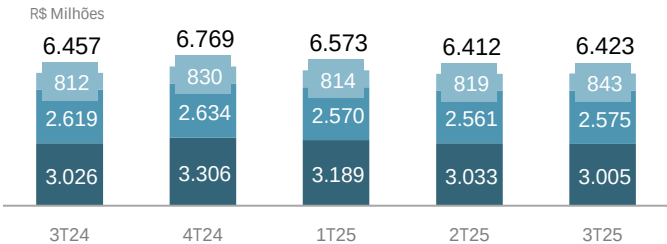
R\$ Milhões	3T25	2T25	3T25 x 2T25	3T24	3T25 x 3T24
Serviços de terceiros, transportes, segurança e sistema financeiro	(971)	(941)	3,2%	(1.042)	-6,8%
Propaganda, promoções e publicidade	(116)	(136)	-14,7%	(151)	-23,2%
Processamento de dados	(825)	(829)	-0,5%	(697)	18,3%
Comunicações	(58)	(62)	-6,9%	(71)	-19,2%
Aluguéis	(127)	(150)	-15,5%	(181)	-29,8%
Manutenção e conservação de bens	(69)	(72)	-3,6%	(80)	-13,6%
Água, energia e gás	(37)	(44)	-15,3%	(39)	-5,2%
Material	(14)	(19)	-29,3%	(27)	-48,6%
Outras	(359)	(308)	16,6%	(331)	8,3%
Subtotal	(2.575)	(2.561)	0,6%	(2.619)	-1,7%
Depreciações e amortizações ¹	(843)	(819)	3,0%	(812)	3,8%
Total despesas administrativas	(3.419)	(3.379)	1,2%	(3.431)	-0,4%
Remuneração ²	(2.033)	(2.088)	-2,6%	(2.250)	-9,6%
Encargos	(517)	(484)	6,9%	(305)	69,7%
Benefícios	(439)	(449)	-2,1%	(437)	0,5%
Treinamento	(15)	(12)	27,5%	(17)	-10,0%
Outras	0	(1)	n.a.	(17)	n.a.
Despesas de pessoal ²	(3.005)	(3.033)	-0,9%	(3.026)	-0,7%
Despesas administrativas + pessoal (exclui depreciação e amortização)	(5.580)	(5.594)	-0,2%	(5.645)	-1,1%
Total despesas gerais	(6.423)	(6.412)	0,2%	(6.457)	-0,5%
Funcionários	51.747	53.918	(2.171)	55.035	(3.288)
Lojas e PABs	1.789	1.946	(157)	2.374	(585)

As despesas gerais totalizaram R\$ 6.423 milhões no 3T25, com discreto crescimento de 0,2% em três meses, impactadas por maiores despesas com depreciação e amortização no período, reflexo de maiores investimentos em tecnologia. Em despesas com pessoal, registramos queda de 0,9% em três meses, fruto das eficiências geradas através da otimização da nossa força de trabalho. Neste trimestre também reduzimos o total de colaboradores em 2,2 mil, sendo 1,3 mil migrados para a SSD, empresa do grupo, alinhado à estratégia da criação de plataformas globais de serviços.

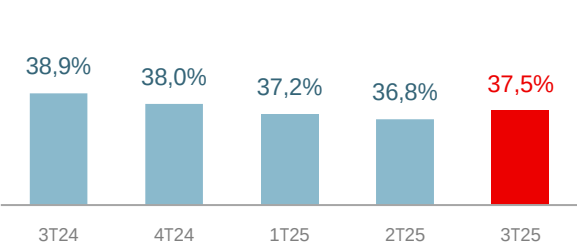
Na comparação anual, houve queda de 0,5%, abaixo do crescimento das receitas e da inflação no período, principalmente pela otimização do *footprint* e força de trabalho, mesmo com o impacto do acordo coletivo 2025 aplicado sobre a base salarial dos colaboradores a partir do 3T25 e maiores gastos com investimentos em tecnologia. As despesas com expansão dos negócios e tecnologia³ aumentaram 3,4%, enquanto as despesas recorrentes recuaram 2,5% no ano. Mantivemos nossa disciplina rigorosa na gestão de custos, impulsionada por tecnologia, dada a nossa cultura de produtividade e excelência operacional.

O índice de eficiência atingiu 37,5% no 3T25, com aumento de 0,7 p.p. no trimestre e redução de 1,4 p.p no ano. Seguimos comprometidos com o uso intensivo de tecnologia e com a gestão eficiente de custos e com olhar criterioso na otimização de nossos processos.

Despesas gerais



Índice de eficiência



■ Despesas de pessoal ■ Despesas administrativas ■ Depreciações e amortizações
(1) Exclui 100% da despesa de amortização do ágio de R\$ 64 milhões no 3T25, R\$ 66 milhões no 2T25 e R\$ 117 milhões no 3T24. (2) Inclui participação no lucro. (3) Despesas com produtos e expansão do negócios e tecnologia englobam as despesas que devem suportar o nosso crescimento futuro, como por exemplo amortização de software e comissões com terceiros no impulsionamento das vendas.

Outras receitas e despesas operacionais

R\$ Milhões

	3T25	2T25	3T25 x 2T25	3T24	3T25 x 3T24
Resultado de cartões	(476)	(450)	5,9%	(368)	29,4%
Provisões para contingências	(957)	(1.087)	-12,0%	(1.000)	-4,3%
Outras	(865)	(392)	n.a.	(1.245)	-30,5%
Outras receitas e despesas operacionais	(2.298)	(1.928)	19,2%	(2.613)	-12,1%

As outras receitas e despesas operacionais totalizaram uma despesa de R\$ 2.298 milhões no 3T25, aumento de 19,2% no trimestre. No ano, houve queda de 12,1%, impactada pelas reclassificações previstas na Resolução CMN nº 4.966/21.

Balço patrimonial

R\$ Milhões

	Set/25	Jun/25	Set/25 x Jun/25	Set/24	Set/25 x Set/24
Ativo circulante e realizável a longo prazo	1.238.630	1.208.920	2,5%	1.269.415	-2,4%
Disponibilidades	10.739	8.626	24,5%	18.566	-42,2%
Ativos financeiros mensurados ao valor justo por meio do resultado	263.599	231.133	14,0%	-	n.a.
Ativos financeiros mensurados ao valor justo por meio de outros resultados abrangentes	66.711	70.365	-5,2%	-	n.a.
Aplicações interfinanceiras de liquidez mensuradas ao custo amortizado	29.764	41.919	-29,0%	149.639	-80,1%
Títulos e valores mobiliários mensurados ao custo amortizado	124.346	120.590	3,1%	299.221	-58,4%
Carteira de crédito	410.844	408.832	0,5%	418.468	-1,8%
Outros ativos financeiros mensurados ao custo amortizado, outros ativos e ativos fiscais	332.628	327.455	1,6%	383.521	-13,3%
Permanente	15.247	15.394	-1,0%	15.938	-4,3%
Investimentos	2.966	2.954	0,4%	2.960	0,2%
Imobilizado de uso	4.438	4.695	-5,5%	4.967	-10,7%
Intangível	7.843	7.745	1,3%	8.011	-2,1%
Total do ativo	1.253.877	1.224.314	2,4%	1.285.352	-2,4%
Passivo circulante e exigível a longo prazo	1.157.491	1.129.971	2,4%	1.195.385	-3,2%
Passivos financeiros mensurados ao valor justo por meio do resultado	48.435	32.860	47,4%	31.077	55,9%
Depósitos	491.640	487.545	0,8%	495.854	-0,8%
Captações no mercado aberto	158.330	157.460	0,6%	152.925	3,5%
Obrigações por empréstimos	109.168	111.809	-2,4%	109.867	-0,6%
Obrigações por repasses do país - instituições oficiais	9.740	8.513	14,4%	9.149	6,5%
Recursos de aceites e emissão de títulos	179.741	171.626	4,7%	153.699	16,9%
Outros passivos financeiros mensurados ao custo amortizado, outros passivos e passivos fiscais	160.437	160.158	0,2%	242.814	-33,9%
Participação dos acionistas minoritários	2.214	1.883	17,6%	1.197	84,9%
Patrimônio líquido	94.171	92.459	1,9%	88.770	6,1%
Total do passivo	1.253.877	1.224.314	2,4%	1.285.352	-2,4%

Os ativos e passivos totais somaram R\$ 1.254 bilhões em setembro de 2025, expansão de 2,4% em três meses e contração de 2,4% em relação ao mesmo período do ano anterior. As variações no ano se devem principalmente às alterações promovidas pela Resolução CMN nº 4.966/21. O patrimônio líquido atingiu R\$ 94.171 milhões no período, crescimento de 1,9% em três meses e 6,1% em doze meses.

Carteira de crédito ampliada

R\$ Milhões

	Set/25	Jun/25	Set/25 x Jun/25	Set/24	Set/25 x Set/24
Pessoa física	249.025	248.660	0,1%	250.894	-0,7%
Financiamento ao consumo	89.008	87.403	1,8%	79.013	12,6%
Pequenas e médias empresas	81.675	78.835	3,6%	72.305	13,0%
Grandes empresas	130.553	124.597	4,8%	133.746	-2,4%
Total	550.261	539.496	2,0%	535.958	2,7%
Títulos privados ¹	68.715	69.373	-0,9%	59.897	14,7%
Avais e fianças	69.825	66.654	4,8%	67.648	3,2%
Carteira ampliada	688.801	675.523	2,0%	663.503	3,8%

A carteira de crédito totalizou R\$ 550.261 milhões em setembro de 2025, avanço de 2,0% na comparação trimestral, impulsionada principalmente por PMEs, que avançou 3,6% no trimestre, e grandes empresas, que cresceu 4,8%, especialmente nas linhas de risco sacado e capital de giro. Nossa carteira de Pessoa Física ficou estável no trimestre (+0,1%), com destaque para os crescimentos das carteiras de cartão de crédito (+3,7%) e crédito imobiliário (+2,9%), parcialmente compensados pela queda de 3,9% em crédito consignado, reflexo da seletividade no crédito com foco no maior retorno sobre o capital. Desconsiderando a variação cambial, a carteira de grandes empresas teria crescido 5,8% QoQ e reduzido 1,5% YoY. A carteira total expandiria 2,3% no trimestre e 2,9% no ano.

A carteira ampliada, que inclui operações estruturadas no mercado de capitais com risco de crédito, avais e fianças, atingiu R\$ 688.801 milhões, avanço de 2,0% no trimestre, principalmente pelo crescimento em avais e fianças (+4,8%). No ano houve aumento de 3,8%, refletindo o incremento em títulos privados (+14,7%), principalmente em notas promissórias e debêntures. Desconsiderando os efeitos da variação cambial, a carteira ampliada teria crescido 2,2% no trimestre e 4,1% no ano.

Concentração de crédito²

R\$ Milhões – Set/25

	Exposição	Exposição/Carteira de crédito
Maior devedor	6.695	1,0%
10 maiores devedores	38.096	5,5%
20 maiores devedores	57.998	8,4%
50 maiores devedores	93.673	13,5%
100 maiores devedores	125.180	18,1%

Em setembro/25, apenas 18,1% da nossa exposição de crédito estava concentrada nos 100 maiores devedores.

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

Carteira de crédito por produto

R\$ Milhões

	Set/25	Jun/25	Set/25 x Jun/25	Set/24	Set/25 x Set/24
Pessoa física ¹	249.025	248.660	0,1%	250.894	-0,7%
Leasing / veículos	7.258	7.932	-8,5%	8.516	-14,8%
Cartão de crédito	59.863	57.707	3,7%	52.303	14,5%
Consignado	63.235	65.790	-3,9%	73.095	-13,5%
Crédito imobiliário	71.841	69.838	2,9%	65.966	8,9%
Crédito rural	9.253	9.886	-6,4%	11.086	-16,5%
Crédito pessoal/outros	37.574	37.507	0,2%	39.928	-5,9%
Financiamento ao consumo	89.008	87.403	1,8%	79.013	12,6%
Pessoa física	75.013	72.854	3,0%	68.006	10,3%
Pessoa jurídica	13.995	14.549	-3,8%	11.007	27,1%
Pessoa jurídica ¹	212.229	203.432	4,3%	206.050	3,0%
Leasing / veículos	3.217	3.372	-4,6%	3.761	-14,5%
Crédito imobiliário	4.132	3.981	3,8%	3.563	16,0%
Comércio exterior	91.996	89.992	2,2%	92.898	-1,0%
Repasses	8.361	7.231	15,6%	7.596	10,1%
Crédito rural	11.566	12.541	-7,8%	12.546	-7,8%
Capital de giro/outros	92.957	86.316	7,7%	85.686	8,5%
Total	550.261	539.496	2,0%	535.958	2,7%
Títulos privados ²	68.715	69.373	-0,9%	59.897	14,7%
Avais e fianças	69.825	66.654	4,8%	67.648	3,2%
Carteira ampliada	688.801	675.523	2,0%	663.503	3,8%

Carteira de crédito de pessoa física

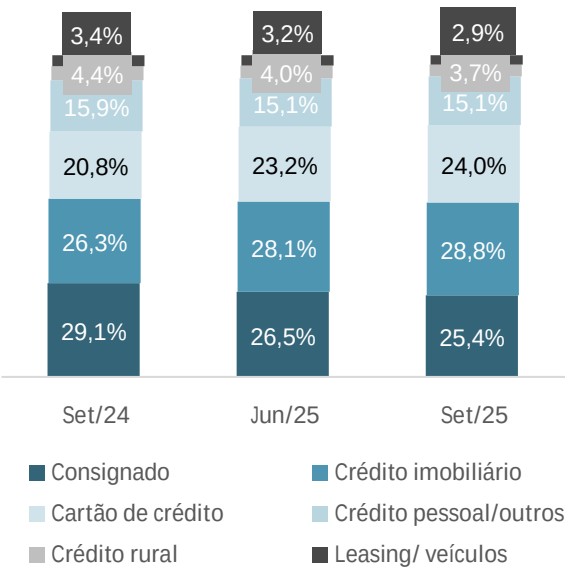
A carteira de crédito à pessoa física totalizou R\$ 249.025 milhões em setembro de 2025, estável no trimestre (+0,1%). No ano, houve redução de 0,7%, principalmente no crédito consignado, parcialmente compensado por crescimentos em cartões e imobiliário.

A carteira de cartão de crédito atingiu R\$ 59.863 milhões, crescimento de 3,7% no trimestre e de 14,5% no ano, demonstrando nosso foco na transacionalidade.

O crédito consignado totalizou R\$ 63.235 milhões, com redução de 3,9% no trimestre e 13,5% no ano, como reflexo da seletividade no crédito buscando maior retorno sobre o capital.

O saldo de crédito pessoal e outros, que inclui créditos renegociados, totalizou R\$ 37.574 milhões, discreto avanço de 0,2% no trimestre e contração de 5,9% em doze meses, principalmente em função da queda de créditos renegociados. Temos adotado uma política mais rigorosa de renegociações.

Mix da carteira PF por produto

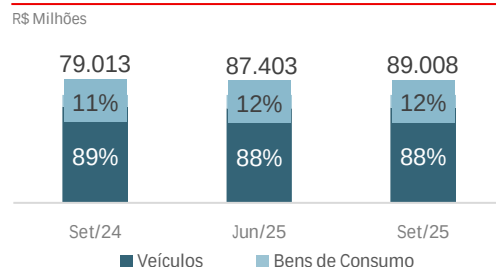


(1) Houve migração entre produtos, sem efeito no total do segmento. Para melhor comparabilidade, reclassificamos as informações de 2024. (2) Inclui CRI, CRA, FIDC e CPR, além de debêntures, notas promissórias, notas comerciais, eurobonds e floating rates notes.

Financiamento ao consumo e veículos

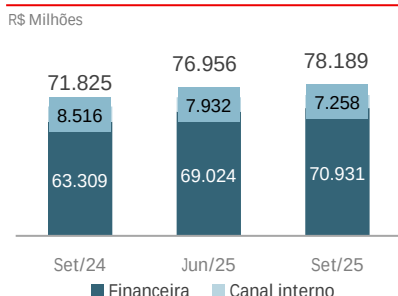
A carteira de financiamento ao consumo totalizou R\$ 89.008 milhões, sendo a maior parte direcionada a veículos, com alta de 1,8% no trimestre e de 12,6% no ano. Já a carteira total de veículos para pessoa física, que inclui as operações realizadas tanto pela financeira como pelos canais de distribuição do banco, alcançou no trimestre R\$ 78.189 milhões, alta de 1,6% no trimestre e de 8,9% em doze meses.

Mix da carteira de Financiamento

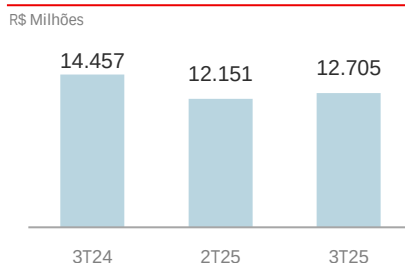


Nossa expertise de crédito é um diferencial competitivo e a Financeira segue como um destaque do pilar de crédito. Seguimos explorando o cross-sell da Financeira e com as parcerias estratégicas, com 6 das 10 maiores montadoras do país, contribuindo para o crescimento saudável da carteira e mantendo o NPL acima de 90 dias em patamares controlados, estável no trimestre e com redução de 0,1 p.p. no ano.

Carteira de veículos PF por canal



Produção de crédito de veículos



LTV da carteira (set/25):
58%

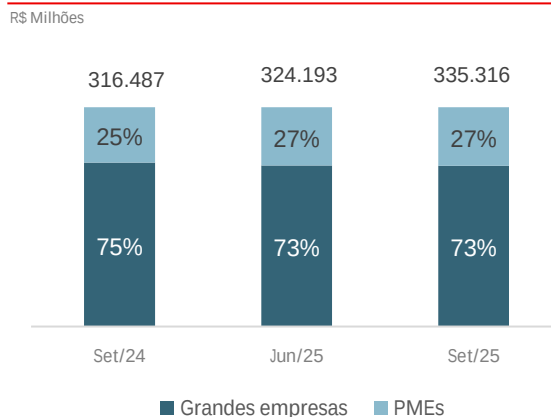
Pessoa jurídica

A carteira de crédito ampliada de Pessoa Jurídica totalizou R\$ 335.316 milhões, expansão de 3,4% em três meses e 5,9% no ano. Em setembro/25, 36,7% da nossa carteira ampliada de Pessoa Jurídica era composta por avais, fianças e títulos privados (-0,5 p.p. no QoQ e +1,8 p.p. YoY).

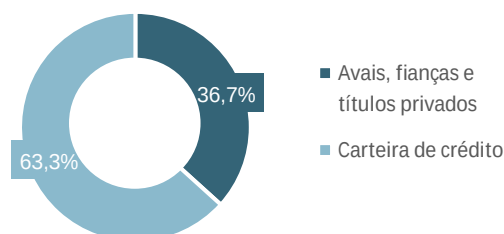
A carteira ampliada de Grandes Empresas somou R\$ 245.693 milhões, avanço de 3,2% em três meses e de 3,8% em doze meses, em função principalmente das linhas de risco sacado e capital de giro. Em títulos privados, tivemos queda de 1,9% no trimestre enquanto no ano houve crescimento de 24,9% em função principalmente de debêntures. Avais e fianças avançaram 4,1% em três meses e em doze meses. Descontando o efeito da variação cambial, a carteira ampliada em Grandes Empresas teria crescido 3,9% no trimestre e 4,4% no ano.

A carteira ampliada de Pequenas e Médias Empresas somou R\$ 89.623 milhões, aumento de 4,0% em três meses e 12,4% no ano, crescimento concentrado na carteira de crédito, refletindo os avanços da oferta para o segmento, valorizando o relacionamento principal. Títulos privados tiveram aumento de 3,3% no trimestre e de 2,6% no ano.

Mix da carteira ampliada PJ por segmento



Mix da carteira ampliada PJ por instrumento



Captações

R\$ Milhões

	Set/25	Jun/25	Set/25 x Jun/25	Set/24	Set/25 x Set/24
Depósitos à vista	42.930	49.068	-12,5%	39.264	9,3%
Poupança	52.776	53.884	-2,1%	57.144	-7,6%
Depósitos a prazo	391.572	377.344	3,8%	393.946	-0,6%
Produtos de compromissada ¹	10.497	10.441	0,5%	15.799	-33,6%
LCI e LCA	84.876	81.337	4,4%	81.520	4,1%
LF e outros ²	76.828	71.753	7,1%	53.579	43,4%
Captação de clientes (A)	659.479	643.827	2,4%	641.252	2,8%
(-) Depósitos Compulsórios	(92.432)	(95.654)	-3,4%	(92.565)	-0,1%
Captações líquidas de depósitos compulsórios	567.047	548.172	3,4%	548.687	3,3%
Obrigações por repasses/empréstimos - país	10.034	8.930	12,4%	9.155	9,6%
Dívida subordinada	24.943	24.532	1,7%	29.492	-15,4%
Captações no exterior	125.178	128.741	-2,8%	126.991	-1,4%
Total captações (B)	727.203	710.376	2,4%	714.325	1,8%
Fundos ³	441.129	447.572	-1,4%	414.689	6,4%
Total de captações e fundos	1.168.332	1.157.947	0,9%	1.129.014	3,5%
Total crédito clientes ⁴ (C)	618.976	608.869	1,7%	595.854	3,9%
C/B (%)	85,1%	85,7%	-0,6 p.p.	83,4%	1,7 p.p.
C/A (%)	93,9%	94,6%	-0,7 p.p.	92,9%	0,9 p.p.

O saldo de captações de clientes totalizou R\$ 659.479 milhões em setembro de 2025, avanço de 2,4% no trimestre, impactado principalmente por aumento em depósito a prazo, principalmente em PF, e letras financeiras. Em depósitos à vista a queda é explicada pela migração de recursos para depósitos a prazo. Temos focado na otimização do mix de passivos, com maior representatividade da PF, reduzindo o custo de captações do banco, ao mesmo tempo, mantendo patamares otimizados dos indicadores de liquidez. Atualmente o segmento Pessoa Física⁵ possui participação de 47%, estável no trimestre e com avanço de 3 p.p. em 12 meses. No ano, as captações de clientes cresceram 2,8%, principalmente por letras financeiras.

Capital

R\$ Milhões

	Set/25	Jun/25	Set/25 x Jun/25	Set/24	Set/25 x Set/24
Capital de nível I	92.862	91.444	1,6%	89.947	3,2%
Capital principal	85.070	83.365	2,0%	75.123	13,2%
Capital complementar	7.792	8.079	-3,5%	14.824	-47,4%
Capital de nível II	17.396	16.714	4,1%	14.938	16,5%
Patrimônio de referência	110.258	108.158	1,9%	104.885	5,1%
Ativo ponderado pelo risco (RWA)	724.933	719.991	0,7%	689.682	5,1%
Risco de crédito	617.085	600.228	2,8%	585.032	5,5%
Risco de mercado	32.741	46.615	-29,8%	44.007	-25,6%
Risco operacional	75.106	73.148	2,7%	60.643	23,8%
Índice de Basileia (BIS)	15,2%	15,0%	0,2 p.p.	15,2%	0,0 p.p.
Capital de nível I (%)	12,8%	12,7%	0,1 p.p.	13,0%	-0,2 p.p.
Capital principal (%)	11,7%	11,6%	0,2 p.p.	10,9%	0,8 p.p.
Capital complementar (%)	1,1%	1,1%	0,0 p.p.	2,1%	-1,1 p.p.
Capital de nível II (%)	2,4%	2,3%	0,08 p.p.	2,2%	0,2 p.p.

O índice de Basileia atingiu 15,2%, alta de 0,2 p.p. no trimestre, explicado principalmente pelo lucro do trimestre, contribuindo para aumento de 1,9% do patrimônio de referência, acima do crescimento nos ativos ponderados pelo risco. Comparado ao mesmo período do ano anterior, o índice de Basileia ficou estável. O Capital principal atingiu 11,7%, elevação de 0,2 p.p. no trimestre e de 0,8 p.p. em 12 meses, graças ao lucro do período, que superou o crescimento dos ativos ponderados ao risco.

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

Reconciliação dos resultados contábil e gerencial

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

	3T25	Reclassificações						3T25
R\$ Milhões	Contábil	Hedge Cambial ¹	Recup. Crédito ²	Amort. do ágio ³	Part. no Lucro	Var. Cambiais (Líquidas)	Outros Eventos ⁴	Gerencial
Margem Financeira Bruta	13.030	(79)	(80)	-	-	2.336	2	15.208
Resultado de Créditos de Liquidação Duvidosa	(6.540)	-	71	-	-	-	(55)	(6.524)
Variações Cambiais (Líquidas)	2.336	-	-	-	-	(2.336)	-	-
Margem Financeira Líquida	8.825	(79)	(9)	-	-	-	(54)	8.684
Receitas de Prest. de Serviços e Tarifas Bancárias	5.978	-	-	-	-	-	(426)	5.552
Despesas Gerais	(5.900)	-	-	64	(635)	-	47	(6.423)
Despesas de Pessoal	(2.420)	-	-	-	(635)	-	50	(3.005)
Outras Despesas Administrativas	(3.480)	-	-	64	-	-	(3)	(3.419)
Despesas Tributárias	(1.499)	79	-	-	-	-	-	(1.420)
Resultados de Part. em Coligadas e Controladas	98	-	-	-	-	-	-	98
Outras Receitas/Despesas Operacionais	(2.740)	-	9	-	-	-	433	(2.298)
Resultado Operacional	4.763	-	-	64	(635)	-	-	4.192
Resultado não operacional	97	-	-	-	-	-	-	97
Resultado recorrente antes de Impostos	4.860	-	-	64	(635)	-	-	4.289
Imposto de renda e contribuição social	(190)	-	-	-	-	-	-	(190)
Participações no lucro	(635)	-	-	-	635	-	-	-
Participações dos acionistas minoritários	(90)	-	-	-	-	-	-	(90)
Lucro Líquido	3.944	-	-	64	-	-	-	4.009

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

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

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

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