

Informe de Resultados

4º trimestre de 2024

(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 do crédito	18
Despesas	19
Balanço patrimonial	20
Carteira de crédito	21
Captações	24
Capital	24
Implementação da Resolução CMN nº 4.966/2021 e correlatas	25
Reconciliação dos resultados contábil e gerencial	26

Informe de Resultados do 4º trimestre de 2024 (BRGAAP)

Ao longo dos últimos anos direcionamos nossos esforços guiados pela obsessão em ser o banco principal de nossos clientes, presentes para ajudá-los no momento e da maneira que precisam.

Colhendo os frutos deste incansável foco na centralidade dos clientes já vemos avanços importantes na construção de uma operação muito mais robusta, diversificada, resiliente e capaz de gerar resultados consistentes. O resultado do 4T24 reflete a evolução em nossa estratégia com boa performance de receitas, com crescimento consistente da margem de clientes, melhores spreads e aumento das comissões, reforçando a diversificação de nosso portfólio. O desempenho em crédito resulta de uma disciplina rigorosa na alocação de capital, com foco em linhas de maior rentabilidade. Em passivos, seguimos com foco no mix de captações, avançando na representatividade da PF. Com relação à qualidade de crédito, a PDD se manteve dentro dos patamares esperados, com queda no custo de crédito, e inadimplência controlada. Finalmente, em termos de eficiência, seguimos com a nossa cultura de produtividade, com o índice no menor patamar dos últimos períodos.

Continuamos avançando na experiência, com olhar cuidadoso para os segmentos e canais, e fizemos avanços importantes na hiperpersonalização, pautados em uma agenda de tecnologia robusta, para oferecer experiências únicas conhecendo de forma muito mais profunda os nossos clientes.

Com essa base de conhecimento, este ano revisitamos nossa oferta de valor e lançamos o “Começa Agora”, uma nova forma de nos relacionarmos com nossos clientes. Em rendas massivas, redesenhamos completamente a oferta para o segmento, com o lançamento do free, com uma nova experiência simples e digital juntamente com uma conversa contínua multicanal. No alta renda, nosso segmento Select, reforçamos nosso atendimento personalizado com atributos globais. Em PMEs, buscamos estar mais próximos, disponíveis e integrados ao negócio dos nossos clientes, além de trazer uma nova oferta ao segmento que privilegia o relacionamento principal. Resignificamos nosso modelo de atendimento tendo nossas lojas como canal de conveniência, e parte de uma oferta multicanal completa, bem como fortalecemos o modelo de atendimento de PMEs, adequando-o ao perfil dos nossos clientes, com cobertura muito mais regionalizada. Em investimentos, avançamos na combinação das ofertas Toro e Santander, juntando o que há de melhor das duas empresas, a expertise de renda variável junto a uma oferta full-banking, visando a construção da melhor plataforma do mercado pautada no relacionamento humano com escala e excelência digital.

Em 2025, continuamos focados em juntos sermos o banco mais presente na vida de nossos clientes, hiperpersonalizando a nossa comunicação e oferta. Mais do que o banco principal, queremos que cada cliente se sinta como o cliente principal.

Estamos prontos para avançar na evolução do ROAE com disciplina na alocação de capital, pautados por nossos pilares estratégicos e transformação constante junto aos nossos clientes, colaboradores, acionistas e sociedade. Sabemos que desempenhamos um papel crucial na transição para uma economia mais inclusiva e sustentável, atuando como catalisadores das mudanças.

MARIO LEÃO
CEO DO SANTANDER BRASIL

Destaques financeiros | 4T24



Carteira ampliada
R\$ 682,7 bilhões (+2,9% QoQ e +6,2% YoY)
Disciplina na alocação de capital
priorizando linhas de maior rentabilidade



Custo do crédito recorrente¹ | 12M
3,5% (-0,2 p.p. QoQ e -0,5 p.p. YoY)
PDD controlada com
redução do custo de crédito



Saldo de captações
R\$ 645,5 bilhões (+0,7% QoQ e +2,9% YoY)
Evolução do mix de captações
com maior representatividade da PF



ROAE
17,6%
(+0,6 p.p. QoQ e +5,3 p.p. YoY)



Margem financeira
R\$ 16,0 bilhões (+4,9% QoQ e +16,0% YoY)
Crescimento consistente
com aumento do spread



Comissões
R\$ 5,5 bilhões (+3,4% QoQ e +10,1% YoY)
Expansão com diversificação
do portfólio



Despesas
R\$ 6,8 bilhões (+4,8% QoQ e +2,8% YoY)
Disciplina na gestão de gastos
com menor índice de eficiência



Lucro líquido
R\$ 3,9 bilhões
(+5,2% QoQ e +74,9% 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.

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 8% YoY, atingindo 69,5 milhões. Em clientes com principalidade PF crescemos 15% 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
69,5 milhões
+8% YoY



Clientes PF com principalidade¹
+15% YoY

NPS PF **63 pontos**
+9 pontos em 2 anos
+5 pontos YoY

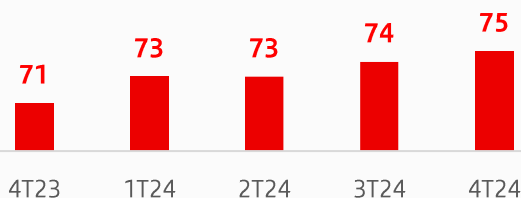
Obsessão pela experiência completa

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, avançando na melhora do nosso App, com jornadas cada vez mais simples e ao mesmo tempo mais completas. Como resultado, nos últimos dois anos, aumentamos em 13 p.p. as funções disponíveis no digital, além de crescermos 2,2x as interações com uso de IA no chatbot.

Nos canais assistidos, que engloba nosso canal físico e remoto, temos um novo modelo de atendimento que possui a loja como um canal de conveniência e parte da oferta multicanal completa. Com foco em sermos cada vez mais resolutivos para melhorar a experiência de nossos clientes, possuímos um índice de resolutividade na primeira ligação de 97% no canal remoto.

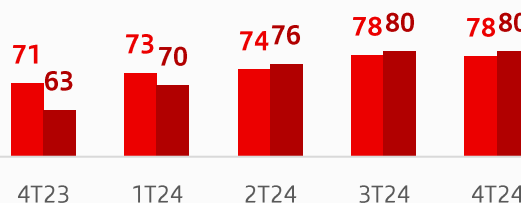
Canal digital

NPS do App Mobile



Canais assistidos

■ NPS Remoto ■ NPS Loja



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

Evolução da estratégia:

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

Transacionalidade



Pilar fundamental para a **principalidade dos clientes**

Impulsionador da estratégia de **diversificação de receitas**

Foco em **estar presente no dia a dia** dos clientes

Cartões

Elemento chave da transacionalidade

Temos o cartão como uma alavanca chave de transacionalidade, sendo um impulsionador de negócios. Neste trimestre, mantivemos uma crescente recorrência na utilização de nossos cartões, reflexo do aumento em volume de transações de crédito (+8% YoY), do incremento no spending médio (+11% YoY) e da expansão da base de clientes¹ ativos, contribuindo para o crescimento consistente e sustentável do faturamento de crédito (+15% YoY). Atualmente, 88% da nossa base de cartonistas são correntistas, clientes com melhor perfil de riscos, com expansão de 2 p.p. no ano. Seguimos focados em estar cada vez mais presentes na vida dos clientes, na busca por melhoria constante no seu relacionamento e experiência.

Por meio da nossa presença global, estamos construindo uma nova plataforma única de cartões em cloud com o Grupo Santander, que permitirá a troca de experiências e funcionalidades, trazendo mais agilidade, diferenciais e benefícios aos clientes.

No segmento de alta renda, hoje possuímos o Select Global, uma conta internacional digital com um cartão aceito em mais de 200 países que proporcionam uma experiência diferenciada ao cliente.

Transacionalidade nos segmentos

A transacionalidade é um impulsionador da estratégia de diversificação de nossas receitas, a qual temos evoluído cada vez mais. Como resultado, aumentamos as receitas de comissões no Varejo PF em 14% em 2 anos. Em PMEs, continuamos fortalecendo a principalidade ao promover uma jornada cada vez mais simples, intuitiva e digital para nossos clientes e por meio da nossa parceria completa com a Getnet. Isso nos permitiu incrementarmos em 20% as comissões do segmento em 2 anos.

Acreditamos que para a melhor experiência do cliente no pilar de transacionalidade é imprescindível ter estabilidade em nossos canais. Por isso, **pelo segundo ano consecutivo mantivemos o 1º lugar em Downdetector**.

Tecnologia embarcada para melhor experiência do cliente

Foco em **estabilidade** dos canais, mantendo pelo segundo ano consecutivo o 1º lugar no Downdetector

(1) Clientes ativos com cartões de crédito.

Evolução da estratégia:

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

Crédito

Temos o crédito como componente complementar de transacionalidade e investimentos, com a hiperpersonalização contribuindo para a maximização da experiência do cliente. Focamos em prospecção orientada por dados com redução do custo de aquisição, ofertas customizadas em tempo real, além de jornadas adaptativas com reavaliação dinâmica das decisões de crédito. 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 juntamente com o fortalecimento do nosso posicionamento de marca. 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\$ 84 bilhões na carteira de crédito expandida do segmento, um crescimento de 9% no ano e 5% no trimestre. Além disso, investimos no reforço do nosso time de especialistas e mantivemos o foco em digitalizar nossos processos. Como resposta à nossa atuação, expandimos o nosso NPS em 22 pontos em 2 anos, atingindo 49 pontos.

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\$ 271 bilhões de carteira de crédito ampliada no segmento PF, um aumento de 6% no ano e 1% no trimestre. Em subsegmentos, o cliente Select gera 13,4 vezes mais receita líquida e possui inadimplência 37% menor que os demais segmentos de Pessoa Física. No segmento massivo, a hiperpersonalização e o foco no relacionamento completo do cliente geraram um crescimento de 117% nas receitas líquidas no 4T24 em comparação com o mesmo período do ano anterior, além da redução de 11% do custo de servir, aumentando nossa eficiência. Tudo isso mantendo o índice de inadimplência de 90 dias estável e com redução de 1,2 p.p. no índice de inadimplência de 15 a 90 dias, na comparação anual. Pensando na melhor experiência do cliente, destacamos também a nova segmentação da PF realizada no início de 2025, no qual passará a ser dividida em Select e Santander (rendas massivas), com a média renda contando com atendimento de excelência com plataformas regionalizadas.

Santander Financiamentos

Financeira como destaque do pilar de crédito

Seguimos sendo referência na praticidade, com jornada simplificada na contratação com apenas 4 cliques, e qualidade do atendimento ao cliente desde o seu primeiro contato. Estes fatores, juntamente com robustas equipes comerciais e redes de distribuição, além de parcerias estratégicas com 6 das 10 maiores marcas de veículos, nos permitem manter a liderança no segmento de financiamento a veículos PF no país, com 22% de market share¹.

Alcançamos uma carteira de crédito de R\$ 83,0 bilhões no trimestre (+19% YoY), sendo impulsionada por veículos que totalizou uma carteira de R\$ 73,4 bilhões (+20% YoY). Estamos focando no crescimento seletivo, qualificado e na rentabilidade, por meio dos quais crescemos 36% a receita líquida no ano e mantivemos gastos estáveis no período. Também mantivemos os índices de inadimplência (over 90) controlados, com redução de 0,8 p.p. no ano. Além disso, continuamos explorando o cross-sell de produtos, avançando 52% no 4T24 comparado ao mesmo período do ano anterior. Com isso, atingimos um alto nível de satisfação do cliente, com NPS de 92, avanço de 1 ponto no trimestre.

(1) Data-base: dezembro/24.

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.**

A combinação das ofertas Toro e Santander resulta em um ecossistema completo de investimentos, com assessoria e curadoria diferenciadas, por meio das quais ofereceremos uma prateleira de aplicações financeiras customizada para o perfil de cada investidor.



DNA digital em plataforma aberta com melhor experiência de investimentos

Canal humano, próximo e especializado com oferta full-banking



+26%

Cientes ativos em dois anos

+86%

AuC em dois anos

Varejo PF

Atingimos R\$ 23 bilhões de captações líquidas¹ no ano, incremento de 41% YoY. A base de clientes investidores, público com investimento acima de R\$ 100 mil, cresceu 10% YoY.

Pensando no cliente, estamos combinando alta tecnologia com uso do open finance para hiperpersonalização da oferta. Como resultado da nossa atuação, o NPS atingiu 80 (+2 pontos QoQ).

R\$ 23 bilhões de captação líquida
(+41% vs 2023)

+10% YoY clientes investidores



Seguimos evoluindo em nosso plano de expansão, utilizando inteligência artificial para customizar ainda mais a experiência do cliente.

Com 1,8 mil assessores, alcançamos R\$ 16 milhões de captação líquida média por assessor em 2024 (+66% YoY), além de uma satisfação elevada de nossos clientes, com NPS de 82 (+1 ponto QoQ).

R\$ 16 milhões de captação líquida média por assessor
(+66% vs 2023)

(1) Captação de varejo inclui AAA.

Evolução da estratégia:

☐ Centralidade no cliente☐ Transacionalidade☐ Crédito☐ Investimentos☒ 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 da contínua evolução de uma empresa sólida, determinada a oferecer a melhor experiência a nossos clientes e a impactar positivamente as comunidades do nosso entorno. Para isso, seguimos fortalecendo nossa cultura organizacional, tornando-a cada vez mais horizontal, baseada na autonomia, no protagonismo, na diversidade e no aprendizado contínuo, impulsionando um ambiente de constante inovação.

Fomos eleitos a **8ª Melhor Empresa para Trabalhar** no ranking nacional pela **GPTW**, evolução de duas posições em comparação ao ano anterior, e ficamos em **2º lugar no ranking de Instituições Financeiras**.

 eNPS¹ **80 pts**



Diversidade & Inclusão

**37%**

Colaboradores
Pretos e pardos

⬆ +7 p.p. em 2 anos

⬆ +1 p.p. YoY

**36%**

Mulheres em
cargo de liderança

⬆ +2 p.p. em 2 anos

⬇ -1 p.p. YoY

Academia Santander, fortalecendo nossa cultura

Oportunidades de aprendizagem voltadas ao desenvolvimento de nossos colaboradores e nossa liderança, buscando potencializar as competências estratégicas voltadas à experiência dos nossos clientes, inovação, cultura de dados, sustentabilidade, produtividade e eficiência.

**93%**

dos colaboradores
realizaram
treinamentos no ano

**57%**

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☐ 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 net zero, inclusão financeira e diversidade. **Para garantir uma boa governança desse processo, contamos com políticas e controles robustos, amparados pela alta liderança.**



Principais destaques do trimestre:



Viabilizamos R\$ 32,2 bilhões em negócios sustentáveis e alcançamos uma carteira¹ de R\$ 37,7 bilhões no ano, com emissões de títulos verdes, financiamento de energias limpas e opções de produtos dedicados.



No Prospera Santander Microfinanças atingimos cerca de R\$ 3,3 bilhões em carteira, aumento de 9% YoY e contamos com 1,2 milhão de clientes de mais de 1,7 mil comunidades.



Por meio do Santander Universidades, registramos mais de 207 mil pessoas beneficiadas com cursos e bolsas de estudo.



Seguimos nas carteiras dos principais índices de Sustentabilidade, da B3: ISE, Idiversa e ICO2.



Na 22ª edição do programa Amigo de Valor, programa dedicado à garantia dos direitos de crianças e adolescentes em situação de vulnerabilidade, mobilizamos R\$ 25,2 milhões, que vão apoiar 64 projetos em 64 municípios.



Participamos do leilão “Programa Ecoinvest”, uma iniciativa do governo brasileiro com o objetivo de atrair capital estrangeiro para financiar projetos que ajudem na transição para uma economia de baixo carbono.

(1) No total de negócios viabilizados são consideradas as operações de financiamento para balanço do Banco e as emissões a mercado.

Análise do desempenho 4º trimestre de 2024

Neste trimestre mantivemos a consistência de nossos resultados, refletida no crescimento do lucro, na evolução da rentabilidade e no controle da qualidade dos ativos, demonstrando consistência de gestão e alinhamento à nossa estratégia.

As receitas totais continuaram com boa performance, com a margem financeira expandindo 16,0% no ano, com incremento tanto em margem com clientes (+13,7% YoY), beneficiada por maiores volumes e spreads, quanto em margem com mercado. Já na comparação trimestral, a margem financeira avançou 4,9% com boa performance da margem de crédito e de captações.

Já as comissões aumentaram 10,1% no ano e 3,4% no trimestre, com destaque para cartões, conta corrente e consórcios, mantendo o foco na diversificação das nossas receitas, mais balanceadas entre crédito e serviços.

A carteira de crédito ampliada avançou 6,2% no ano, priorizando os negócios estratégicos. Já na comparação trimestral a carteira cresceu 2,9%, com disciplina na alocação de capital, focando em linhas de maior rentabilidade e boa qualidade de ativos.

Em captações, crescemos 2,9% no ano e 0,7% no trimestre, guiados por nossa busca de um mix mais equilibrado entre Pessoa Física e Jurídica, alcançando 45% de representatividade do segmento Pessoa Física, aumento de 1 p.p. no trimestre e 2 p.p. no ano.

Com relação à qualidade de crédito, a PDD e inadimplência seguiram controladas, o que se reflete na redução do custo de crédito 12 meses de 0,5 p.p. no ano e 0,2 p.p. no trimestre, atingindo 3,5% no período.

As despesas cresceram 2,8% no ano, abaixo do crescimento das receitas e da inflação, reflexo de uma gestão eficiente de custos. No trimestre, houve alta de 4,8% impactada por maiores despesas de pessoal, além de maiores investimentos com tecnologia. Isso nos permitiu a melhoria contínua do índice de eficiência, que atingiu 38,0% no trimestre (-5,0 p.p. YoY), o menor patamar dos últimos períodos.

O lucro líquido do trimestre totalizou R\$ 3,9 bilhões, alta de 74,9% no ano e 5,2% no trimestre, resultando em um ROAE de 17,6%, evolução de 5,3 p.p. YoY e 0,6 p.p. no trimestre. 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 (4T24 x 4T23)

Lucro líquido gerencial

R\$ 3,9 +74,9%
bilhões

Carteira de crédito ampliada

R\$ 683 +6,2%
bilhões

Captações de clientes

R\$ 646 +2,9%
bilhões

Margem com clientes

R\$ 15,8 +13,7%
bilhões

Margem com o mercado

R\$ 198 n.a.
milhões

Custo de crédito recorrente¹
12 meses

3,5% -0,5 p.p.

Índice de eficiência

38,0% -5,0 p.p.

ROAE

17,6% +5,3 p.p.

(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.

Sumário Executivo

R\$ Milhões

	4T24	3T24	4T24 x 3T24	4T23	4T24 x 4T23
Lucro líquido gerencial	3.855	3.664	5,2%	2.204	74,9%

Indicadores de desempenho

ROAE gerencial excluindo ágio - anualizado ¹	17,6%	17,0%	0,6 p.p.	12,3%	5,3 p.p.
ROAA gerencial excluindo ágio - anualizado ¹	1,2%	1,2%	0,02 p.p.	0,8%	0,4 p.p.
Índice de eficiência ²	38,0%	38,9%	-0,8 p.p.	43,0%	-5,0 p.p.
Índice de recorrência ³	81,5%	82,6%	-1,1 p.p.	76,1%	5,4 p.p.
Índice de inadimplência (15 a 90 dias)	3,7%	3,6%	0,1 p.p.	3,8%	-0,1 p.p.
Índice de inadimplência (acima de 60 dias)	3,8%	3,8%	-0,01 p.p.	3,8%	-0,01 p.p.
Índice de inadimplência (acima de 90 dias)	3,2%	3,2%	-0,03 p.p.	3,1%	0,1 p.p.
Índice de cobertura (acima de 90 dias)	198%	200%	-2,1 p.p.	222%	-24,6 p.p.

Balanco patrimonial	Dez/24	Set/24	Dez/24 x Set/24	Dez/23	Dez/24 x Dez/23
Ativos totais	1.335.238	1.285.352	3,9%	1.153.196	15,8%
Carteira de crédito	549.657	535.958	2,6%	516.618	6,4%
Carteira de crédito ampliada ⁴	682.693	663.503	2,9%	643.040	6,2%
Captações de clientes ⁵	645.526	641.252	0,7%	627.145	2,9%
Patrimônio líquido	90.744	88.770	2,2%	86.084	5,4%
Índice de Basileia	14,3%	15,2%	-0,9 p.p.	14,5%	-0,2 p.p.
Índice de capital principal (CET1)	11,0%	10,9%	0,1 p.p.	11,5%	-0,5 p.p.

Indicadores de ações	4T24	3T24	4T24 x 3T24	4T23	4T24 x 4T23
Valor de mercado - R\$ milhões	88.900	105.791	-16,0%	120.601	-26,3%
Lucro líquido gerencial por unit (R\$) - anualizado	4,13	3,93	5,2%	2,37	74,5%
Lucro líquido societário por unit (R\$) - anualizado	4,02	3,80	5,6%	2,28	76,4%
Quantidade de ações no final do período - milhões ⁶	7.460	7.460	-	7.444	15
Valor patrimonial por unit (R\$)	23,73	23,18	2,4%	22,89	3,7%
JCP + Dividendos - R\$ milhões ⁷	1.500	1.500	-	1.500	-

Outros dados	Dez/24	Set/24	Dez/24 x Set/24	Dez/23	Dez/24 x Dez/23
Funcionários	55.646	55.035	611	55.611	35
Lojas	1.239	1.292	(53)	1.486	(247)
PABs	1.025	1.082	(57)	1.191	(166)
Caixas eletrônicos - próprios	7.615	7.919	(304)	9.406	(1.791)
Caixas eletrônicos - Rede 24h	24.214	23.777	437	24.169	45

(1) Exclui 100% do saldo do ágio (líquido de amortização), que foi de R\$ 2.219 milhões em dezembro de 2024, R\$ 2.311 milhões em setembro de 2024 e R\$ 887 milhões em dezembro de 2023.

(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 avais, fianças e títulos privados (CRI, CRA, FIDC e CPR, além de debêntures, notas promissórias, notas comerciais e floating rates notes).

(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) Dez/24: distribuição de JCP e dividendos de R\$ 1.500 milhões, aprovada em 10 de outubro de 2024.

Set/24: distribuição de JCP de R\$ 1.500 milhões, aprovada em 10 de julho de 2024.

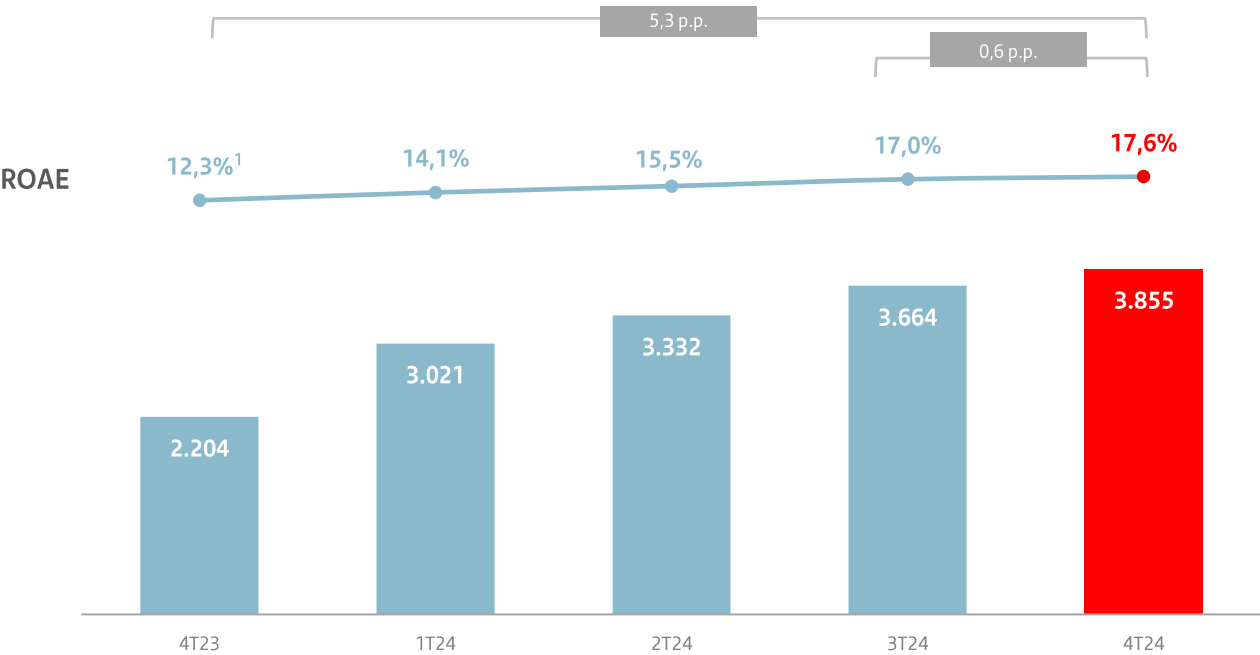
Dez/23: distribuição de JCP e dividendos de R\$ 1.500 milhões, aprovada em 10 de outubro de 2023.

Demonstração de Resultado Gerencial

R\$ Milhões	4T24	3T24	4T24 x 3T24	4T23	4T24 x 4T23
Margem Financeira Bruta	15.978	15.227	4,9%	13.780	16,0%
Margem Financeira com clientes	15.780	14.902	5,9%	13.882	13,7%
Margem Financeira com o mercado	198	325	-39,1%	(102)	n.a.
Comissões	5.515	5.334	3,4%	5.007	10,1%
Receita Total	21.493	20.561	4,5%	18.787	14,4%
Resultado de PDD	(5.932)	(5.884)	0,8%	(6.837)	-13,2%
Provisão de crédito	(6.682)	(6.797)	-1,7%	(7.657)	-12,7%
Recuperação de crédito	750	913	-17,8%	820	-8,5%
Despesas Gerais	(6.769)	(6.457)	4,8%	(6.582)	2,8%
Despesas de Pessoal	(3.306)	(3.026)	9,3%	(2.952)	12,0%
Despesas Administrativas	(3.463)	(3.431)	0,9%	(3.630)	-4,6%
Despesas tributárias	(1.485)	(1.409)	5,4%	(1.322)	12,3%
Resultados de Participações em Coligadas e Controladas	59	69	-14,8%	45	31,5%
Outras Receitas/Despesas Operacionais	(2.271)	(2.613)	-13,1%	(2.205)	3,0%
Resultado Operacional	5.096	4.267	19,4%	1.886	n.a.
Resultado Não Operacional	8	66	-87,1%	53	-83,9%
Resultado gerencial antes de impostos	5.104	4.333	17,8%	1.939	n.a.
Imposto de renda e contribuição social	(1.177)	(630)	86,9%	334	n.a.
Participações de acionistas minoritários	(73)	(39)	86,8%	(68)	6,3%
Lucro líquido gerencial	3.855	3.664	5,2%	2.204	74,9%
Lucro Líquido Contábil	3.746	3.548	5,6%	2.119	76,8%

ROAE e Lucro Líquido gerencial

R\$ Milhões



(1) Desconsidera o caso específico no atacado no 4T23. Considerando o efeito, o ROAE seria 10,4% no 4T23.

Margem Financeira

R\$ Milhões	4T24	3T24	4T24 x 3T24	4T23	4T24 x 4T23
Cientes	15.780	14.902	5,9%	13.882	13,7%
Margem de produtos	15.179	14.262	6,4%	13.311	14,0%
Volume	596.124	592.912	0,5%	561.895	6,1%
Spread (a.a.)	10,49%	9,89%	0,60 p.p.	9,73%	0,76 p.p.
Margem com o mercado	198	325	-39,1%	(102)	n.a.
Margem Financeira	15.978	15.227	4,9%	13.780	16,0%

A margem financeira atingiu R\$ 15.978 milhões no 4T24, avanço de 4,9% em três meses. A margem com clientes alcançou R\$ 15.780 milhões, incremento de 5,9% no trimestre, e a margem com mercado declinando 39,1% no mesmo período.

Na comparação anual, a margem financeira cresceu 16,0%, com destaque para a margem com clientes que expandiu 13,7%.

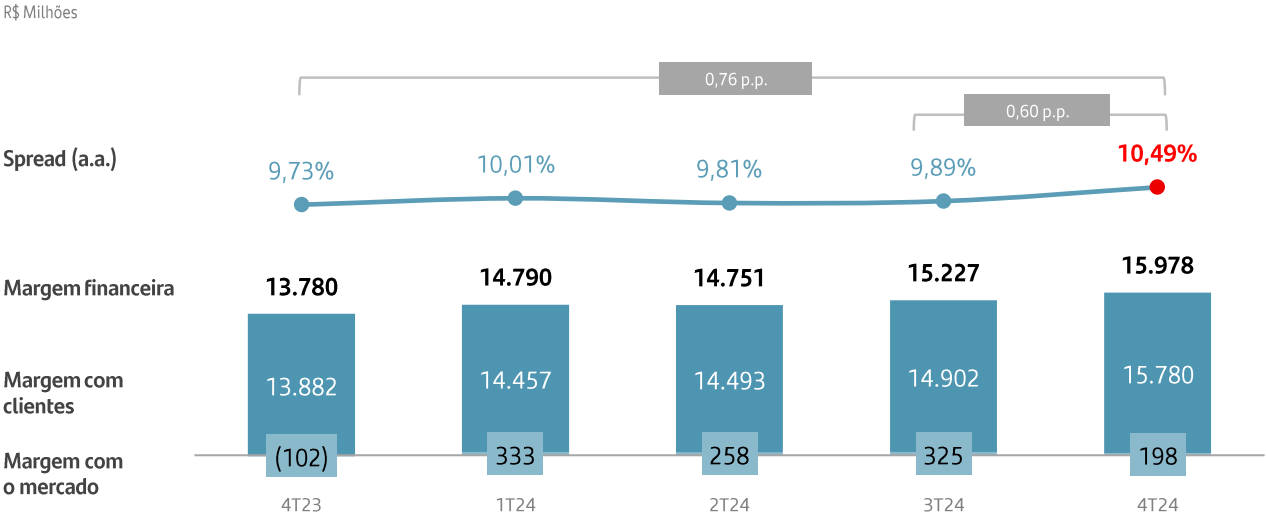


No trimestre a margem com clientes subiu 5,9% beneficiada pela margem de produtos, que avançou 6,4% em função tanto da margem de crédito, reflexo de maiores spreads, como da margem de captações, beneficiada pelo aumento da Selic e melhor mix, seguindo a estratégia de aumentar a representatividade da PF. No comparativo anual, a margem com clientes subiu 13,7%, reflexo do crescimento dos volumes médios e da elevação do spread, que apresentou incremento de 0,76 p.p., principalmente em função do mix de crédito.

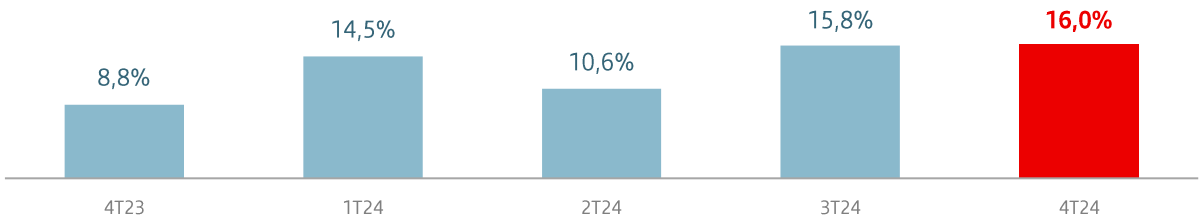


A margem com o mercado apresentou queda de 39,1% no trimestre, atingindo R\$ 198 milhões, impactada por um menor resultado em tesouraria e pelas elevações da Selic. No ano, tivemos resultados positivos apesar da volatilidade no cenário macroeconômico.

Evolução da margem financeira



Crescimento YoY da margem financeira

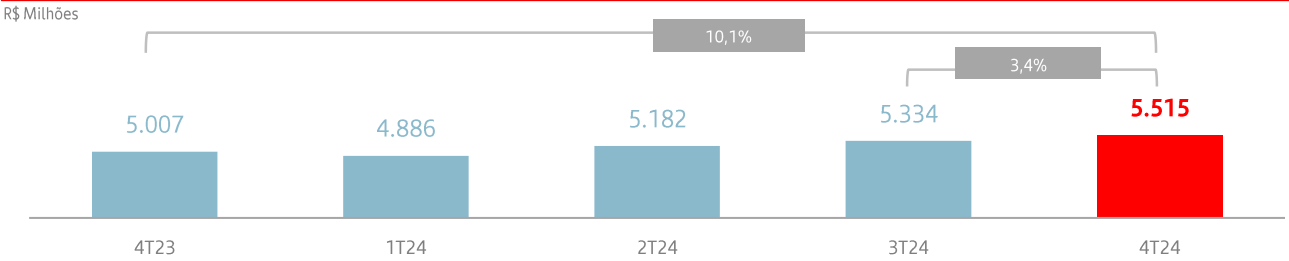


Comissões

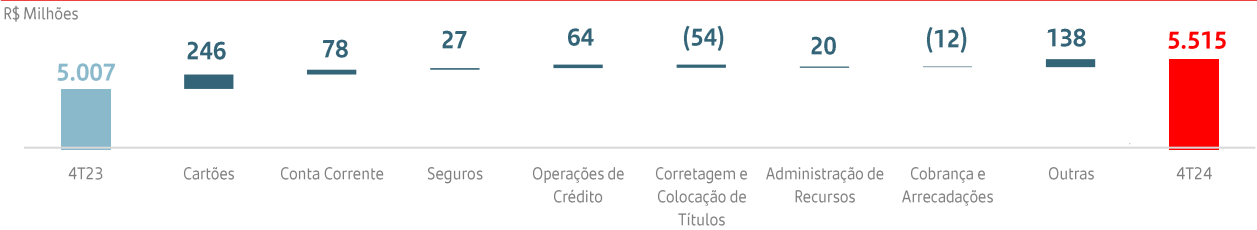
R\$ Milhões	4T24	3T24	4T24 x 3T24	4T23	4T24 x 4T23
Cartões	1.554	1.371	13,4%	1.308	18,8%
Conta Corrente	933	920	1,5%	855	9,2%
Seguros	1.050	1.058	-0,8%	1.023	2,6%
Operações de Crédito	631	616	2,5%	567	11,3%
Corretagem e Colocação de Títulos	421	350	20,2%	475	-11,4%
Administração de Recursos	374	430	-13,0%	354	5,7%
Fundos e previdência	120	190	-36,7%	124	-2,9%
Consórcios	254	240	5,9%	230	10,3%
Cobrança e Arrecadações	308	299	2,9%	319	-3,6%
Outras	245	291	-16,0%	106	n.a.
Total Comissões	5.515	5.334	3,4%	5.007	10,1%

As comissões totalizaram R\$ 5.515 milhões no 4T24, aumentando 3,4% em três meses, alavancadas por maiores receitas nas linhas de cartões e corretagem e colocação de títulos. No comparativo anual, o aumento foi de 10,1%, com destaque para receitas de cartões, conta corrente e operações de crédito.

Evolução do total de comissões



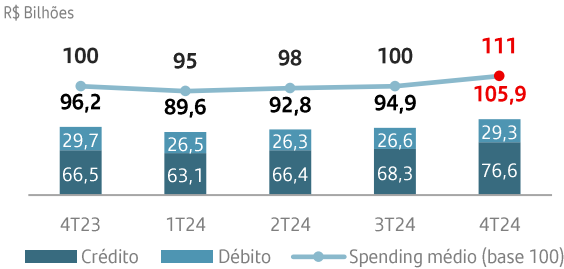
Composição das comissões no 4T24



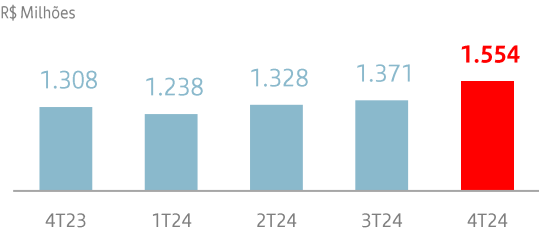
Cartões

As receitas com cartões atingiram R\$ 1.554 milhões no 4T24, avanço de 13,4% no trimestre, com crescimento de 12,1% no faturamento de crédito, refletindo o efeito sazonal de vendas de final de ano. Em comparação ao 4T23, essas receitas cresceram 18,8%, devido principalmente à expansão de 15,2% do faturamento de crédito, ancorado pelo avanço de 11% no spending médio.

Faturamento e Spending¹ Médio



Receitas com cartões



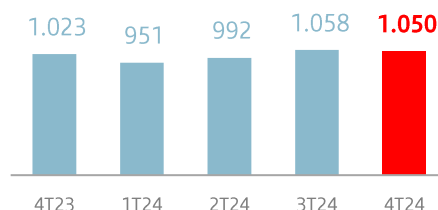
(1) Spending de crédito.

Seguros

As comissões com seguros totalizaram R\$ 1.050 milhões no 4T24, com redução de 0,8% no trimestre, devido à menor produção em seguro prestamista relacionado ao crédito consignado. Na comparação anual, as receitas expandiram 2,6% refletindo a melhor performance com seguros atrelados a operações de crédito por avanço no volume de crédito originado, principalmente em pessoa física.

Receitas com seguros

R\$ Milhões

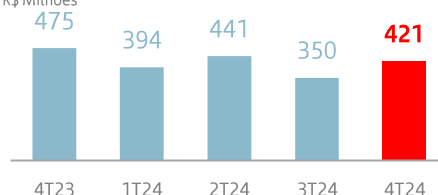


Corretagem e Colocação de Títulos

As receitas de serviços de corretagem e colocação de títulos atingiram R\$ 421 milhões no período, crescimento de 20,2% no trimestre e redução de 11,4% em comparação ao mesmo período do ano anterior, ambos os períodos foram impactados pela performance de colocação de títulos.

Receitas com corretagem e colocação de títulos

R\$ Milhões

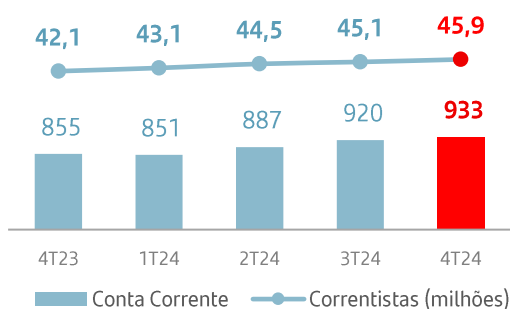


Conta Corrente

As receitas de serviços de conta corrente totalizaram R\$ 933 milhões no 4T24, com aumento de 1,5% em três meses, dado o crescimento de receitas de PJ, refletindo o maior volume de transações e aumento da base de clientes. Em comparação com o 4T23, essas receitas apresentaram expansão de 9,2%.

Receitas com conta corrente

R\$ Milhões

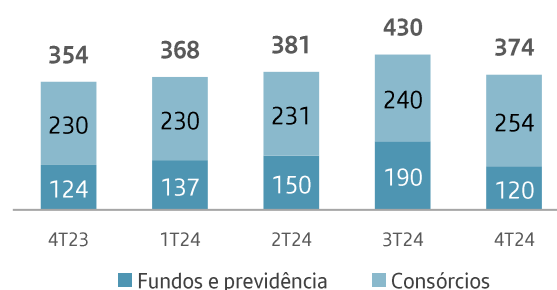


Administração de Recursos

As receitas de administração de recursos totalizaram R\$ 374 milhões no trimestre, queda de 13,0% em três meses devido às menores receitas com fundos de previdência, enquanto no ano houve aumento de 5,7%, devido às maiores receitas de consórcio que aumentaram 5,9% no trimestre e 10,3% no ano, em função do crescimento de produção e de carteira.

Receitas com administração de recursos

R\$ Milhões

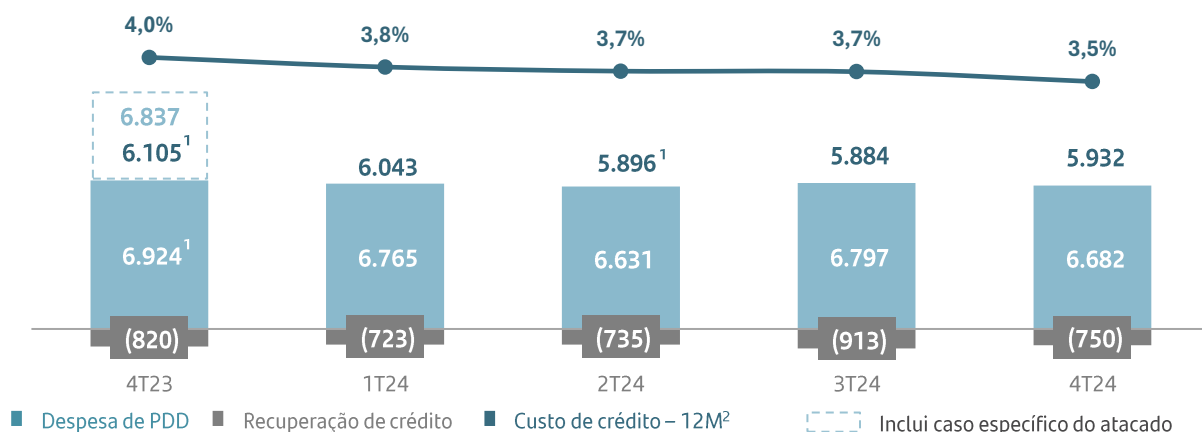


Operações de crédito e cobranças e arrecadações

As comissões de operações de crédito totalizaram R\$ 631 milhões no 4T24, avanço de 2,5% em três meses e de 11,3% no ano, graças ao avanço da originação de linhas de crédito que trazem estas comissões. Já as receitas de cobranças e arrecadações totalizaram R\$ 308 milhões no período, avanço de 2,9% em três meses e queda 3,6% no ano.

Resultado de PDD e custo de crédito

R\$ Milhões



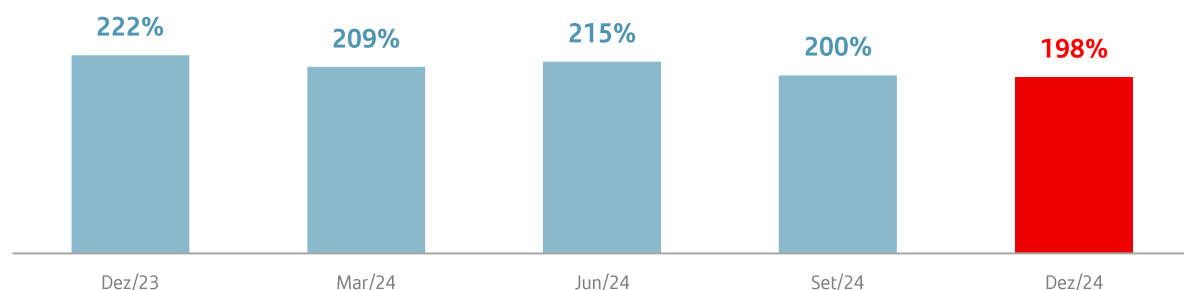
O resultado de PDD gerencial totalizou R\$ 5.932 milhões no 4T24, aumento de 0,8% no trimestre, em patamar inferior ao crescimento da carteira de crédito. Na comparação anual houve redução de 13,2%, devido à constituição de provisão para caso específico no atacado no 4T23. Desconsiderando este efeito, teríamos uma queda de 2,8% YoY.

As despesas de provisão diminuíram 1,7% no trimestre, abaixo da expansão da carteira de crédito, e 12,7% no ano, impactado por um caso específico no atacado no 4T23.

As receitas de recuperação de créditos baixados para prejuízo atingiram R\$ 750 milhões no trimestre, com redução de 17,8% em três meses e de 8,5% no ano. Temos sido mais rigorosos nos processos de renegociações de crédito, impactando o volume recuperado e de operações renegociadas, o que comprova a eficiência da nossa estratégia de atuação. Mantemos nosso compromisso de atuar 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 3,5%, apresentando redução de 0,2 p.p no trimestre e 0,5 p.p. em doze meses, devido à redução das despesas de PDD e ao crescimento da carteira de crédito.

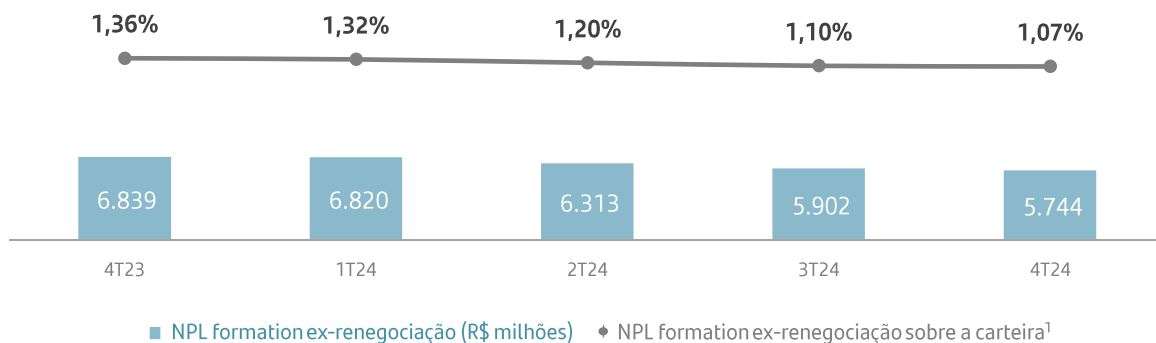
Índice de cobertura (Acima 90 dias)



O índice de cobertura em dezembro de 2024 foi de 198%, declinando 2 p.p. no trimestre e 25 p.p. no ano. O saldo das provisões para crédito de liquidação duvidosa totalizou R\$ 34.632 milhões em dezembro de 2024, aumento de 0,4% em três meses. No ano, a redução foi de 2,1%, impactada pela resolução do caso de recuperação judicial de um cliente do atacado no ultimo trimestre, reduzindo a provisão constituída em dezembro de 2023.

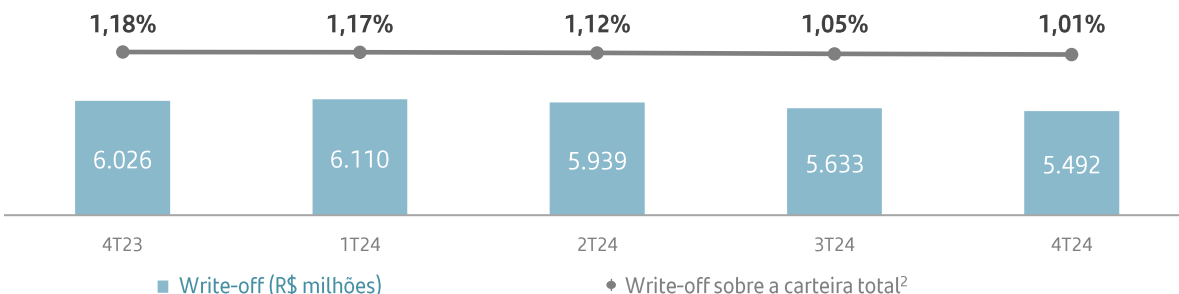
(1) Desconsidera (i) constituição de provisão para caso específico no atacado no 4T23 e (ii) constituição de provisão adicional ocorrida no 2T24 no valor de R\$ 1.930 milhões. (2) Custo de crédito líquido dos efeitos mencionados anteriormente.

NPL Formation¹



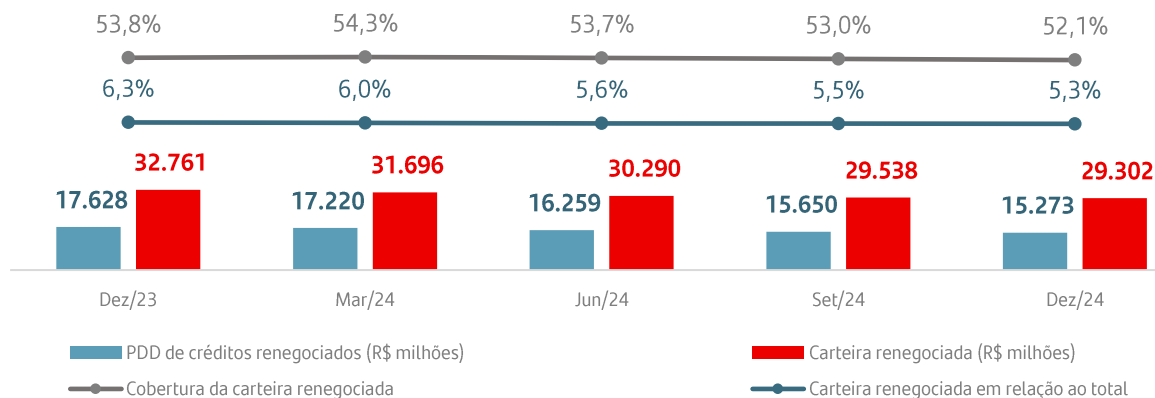
O NPL formation somou R\$ 5.744 milhões no 4T24, redução de R\$ 157 milhões no trimestre, influenciado principalmente pela melhor qualidade da carteira. A relação entre o NPL formation e a carteira de crédito atingiu 1,07% no trimestre, redução de 0,02 p.p. no trimestre e de 0,29 p.p. no ano.

Write-off



Write-off atingiu R\$ 5.492 milhões no 4T24, com redução de 2,5%, R\$ 141 milhões no trimestre. Nesse período, a relação entre o write-off e a carteira de crédito atingiu 1,01%, redução de 0,04 p.p. no trimestre e de 0,17 p.p. no ano.

Carteira renegociada³

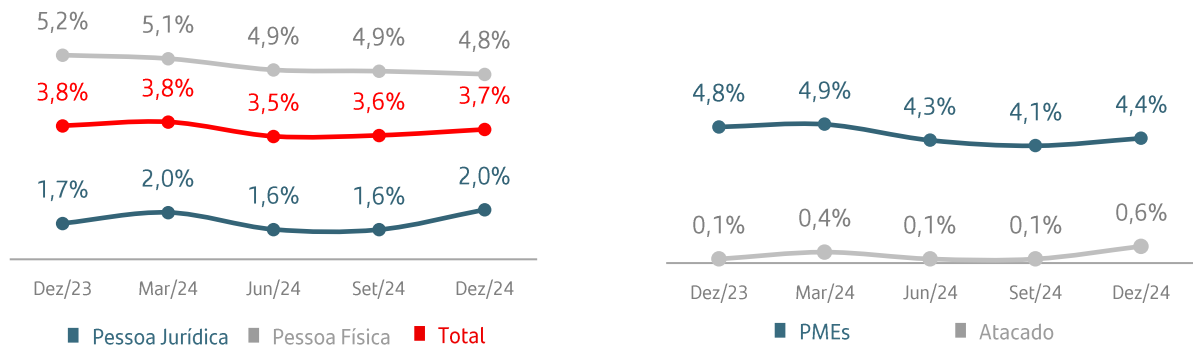


A carteira de crédito renegociada somou R\$ 29.302 milhões em dezembro de 2024, com queda de 0,8% em três meses e de 10,6% em doze meses. No trimestre, o índice de provisionamento da carteira de renegociação atingiu 52,1%, recuo de 0,9 p.p. no trimestre e de 1,7 p.p. no ano. A proporção da carteira renegociada sobre a carteira total atingiu 5,3%, queda de 0,2 p.p. em relação a setembro de 2024 e de 1,0 p.p. comparada a dezembro de 2023.

(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) Saldo médio da carteira de crédito dos últimos dois trimestres. (3) 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



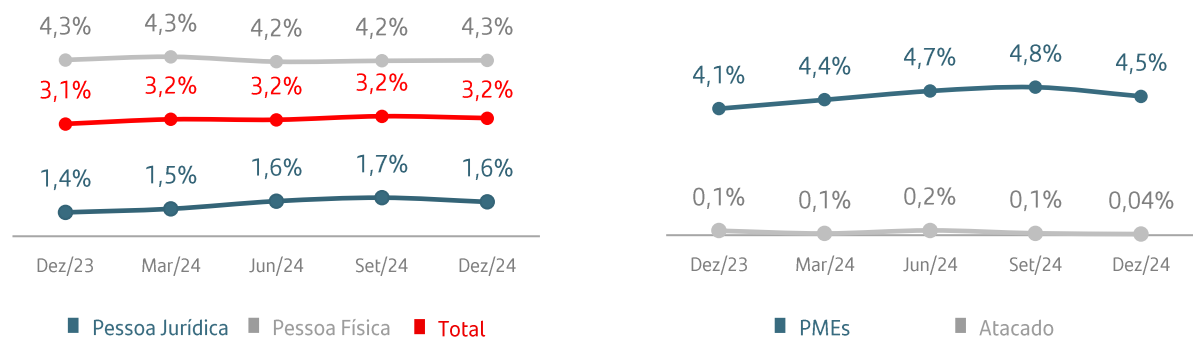
O índice de inadimplência de 15 a 90 dias foi de 3,7% em dezembro de 2024, avançando 0,1 p.p. no trimestre e declinando 0,1 p.p. no ano. Em ambos os períodos, houve melhora do índice em Pessoa Física e aumento em Pessoa Jurídica.

O índice de inadimplência de 15 a 90 dias de Pessoa Física atingiu 4,8% em dezembro de 2024, apresentando queda de 0,1 p.p no trimestre e de 0,4 p.p. no ano.

Em Pessoa Jurídica, o índice encerrou dezembro de 2024 em 2,0%, aumento de 0,4 p.p no trimestre, impactado tanto por Pequenas e Médias empresas como pelo Atacado, e 0,3 p.p. no ano, por aumento no Atacado.

Em PMEs, o indicador atingiu 4,4%, alta de 0,3 p.p. no trimestre, concentrado no segmentos E1 e E2 (empresas com faturamento anual de até R\$ 3 milhões e de R\$ 3 milhões a R\$ 30 milhões, respectivamente), por efeito sazonal do período. Já em Grandes Empresas o índice aumentou para 0,6%, crescimento de 0,5 p.p nas comparações anual e trimestral.

Índice de inadimplência acima de 90 dias



O índice de inadimplência superior a 90 dias atingiu 3,2% em dezembro de 2024, se mantendo estável no trimestre e aumentando 0,1 p.p no ano, especialmente por conta do segmento de Pessoa Jurídica, no qual tivemos elevação de 0,2 p.p. no ano.

O índice de inadimplência acima de 90 dias de Pessoa Física atingiu 4,3% no trimestre, estável no trimestre e no ano. Em Pessoa Jurídica, o índice alcançou 1,6% em dezembro de 2024, com redução de 0,1 p.p. no trimestre e elevação de 0,2 p.p no ano.

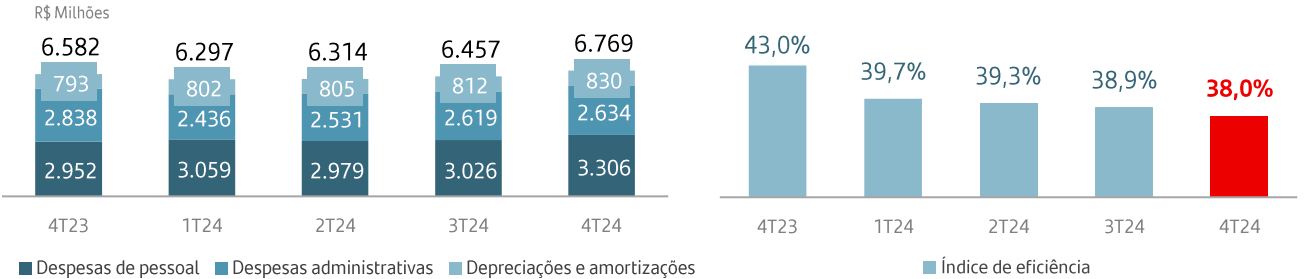
Em PMEs, o índice atingiu 4,5%, queda de 0,3 p.p. no trimestre e aumento de 0,4 p.p. no ano. Em Grandes Empresas, o índice alcançou 0,04%, com redução de 0,02 p.p no trimestre e 0,1 p.p. no ano.

Despesas

R\$ Milhões	4T24	3T24	4T24 x 3T24	4T23	4T24 x 4T23
Serviços de Terceiros, Transportes, Segurança e Sistema Financeiro	(922)	(1.042)	-11,5%	(1.142)	-19,3%
Propaganda, promoções e publicidade	(217)	(151)	43,7%	(240)	-9,6%
Processamento de dados	(758)	(697)	8,7%	(664)	14,2%
Comunicações	(68)	(71)	-5,5%	(82)	-17,7%
Aluguéis	(167)	(181)	-7,6%	(207)	-19,2%
Manutenção e conservação de bens	(77)	(80)	-4,0%	(88)	-13,0%
Água, Energia e Gás	(41)	(39)	3,9%	(44)	-8,4%
Material	(32)	(27)	20,6%	(35)	-6,7%
Outras	(353)	(331)	6,5%	(336)	5,0%
Subtotal	(2.634)	(2.619)	0,5%	(2.838)	-7,2%
Depreciações e Amortizações ¹	(830)	(812)	2,2%	(793)	4,7%
Total Despesas Administrativas	(3.463)	(3.431)	0,9%	(3.630)	-4,6%
Remuneração ²	(2.293)	(2.250)	1,9%	(1.970)	16,4%
Encargos	(536)	(305)	75,8%	(525)	2,2%
Benefícios	(443)	(437)	1,3%	(419)	5,7%
Treinamento	(18)	(17)	4,6%	(20)	-11,5%
Outras	(16)	(17)	-3,4%	(17)	-5,9%
Despesas de Pessoal²	(3.306)	(3.026)	9,3%	(2.952)	12,0%
Despesas Administrativas + Pessoal (exclui depreciação e amortização)	(5.939)	(5.645)	5,2%	(5.789)	2,6%
Total Despesas Gerais	(6.769)	(6.457)	4,8%	(6.582)	2,8%
Funcionários	55.646	55.035	611	55.611	35
Lojas e PABs	2.264	2.374	(110)	2.677	(413)

As despesas gerais totalizaram R\$ 6.769 milhões no 4T24, crescendo 4,8% no trimestre impactadas principalmente pelo acordo coletivo 2024 aplicado sobre a base salarial dos colaboradores a partir do 3T24 e por remunerações variáveis, bem como maiores investimentos em tecnologia e gastos com propaganda e publicidade, efeito sazonal de final de ano. No ano, alta de 2,8% impactadas pelo acordo coletivo e maior remuneração variável, sendo parcialmente compensadas por menores gastos com serviços de terceiros. As despesas com expansão dos negócios e tecnologia³ aumentaram 7,6%, enquanto as despesas recorrentes cresceram 0,6% no período.

O índice de eficiência atingiu 38,0% no 4T24, redução de 0,8 p.p. no trimestre e 5,0 p.p no ano. Seguimos comprometidos com a gestão eficiente de custos e com olhar criterioso na otimização de nossos processos.



Outras Receitas e Despesas Operacionais

R\$ Milhões	4T24	3T24	4T24 x 3T24	4T23	4T24 x 4T23
Resultado de cartões	(435)	(368)	18,2%	(531)	-18,1%
Provisões para contingências	(924)	(1.000)	-7,6%	(1.033)	-10,6%
Outras	(912)	(1.245)	-26,8%	(640)	42,4%
Outras Receitas e Despesas Operacionais	(2.271)	(2.613)	-13,1%	(2.205)	3,0%

(1) Exclui 100% da despesa de amortização do ágio de R\$ 109 milhões no 4T24, R\$ 117 milhões no 3T24 e R\$ 85 milhões no 4T23. (2) Inclui participação no lucro. (3) Despesas com produtos e expansão de negócios e tecnologia englobam as despesas que devem suportar o nosso crescimento futuro, como por exemplo amortização de software e comissões com terceiros no impulsionamento das vendas.

Balanco Patrimonial

R\$ Milhões

	Dez/24	Set/24	Dez/24 x Set/24	Dez/23	Dez/24 x Dez/23
Ativo Circulante e Realizável a Longo Prazo	1.319.296	1.269.415	3,9%	1.138.641	15,9%
Disponibilidades	17.505	18.566	-5,7%	10.109	73,2%
Aplicações Interfinanceiras de Liquidez	110.781	149.639	-26,0%	113.861	-2,7%
Títulos e Valores Mobiliários e Instrumentos Financeiros	322.945	299.221	7,9%	277.066	16,6%
Relações Interfinanceiras	118.608	118.756	-0,1%	105.455	12,5%
Carteira de Crédito	423.899	418.468	1,3%	395.388	7,2%
Outros Créditos	323.160	262.297	23,2%	234.654	37,7%
Outros Valores e Bens	2.398	2.467	-2,8%	2.109	13,7%
Permanente	15.941	15.938	0,02%	14.556	9,5%
Investimentos Temporários	2.877	2.960	-2,8%	939	n.a.
Imobilizado de Uso	4.943	4.967	-0,5%	5.655	-12,6%
Intangível	8.122	8.011	1,4%	7.962	2,0%
Total do Ativo	1.335.238	1.285.352	3,9%	1.153.196	15,8%
Passivo Circulante e Exigível a Longo Prazo	1.243.244	1.195.385	4,0%	1.065.951	16,6%
Depósitos	495.328	495.854	-0,1%	475.702	4,1%
Captações no Mercado Aberto	150.478	152.925	-1,6%	134.794	11,6%
Recursos de Aceites e Emissão de Títulos	164.264	153.699	6,9%	149.203	10,1%
Relações Interfinanceiras	53	3.531	-98,5%	17	n.a.
Relações Interdependências	4.569	6.799	-32,8%	6.421	-28,8%
Obrigações por Empréstimos	109.791	109.867	-0,1%	77.303	42,0%
Obrigações por Repasses do País - Instituições Oficiais	8.936	9.149	-2,3%	12.333	-27,5%
Instrumentos Financeiros Derivativos	34.948	31.077	12,5%	25.607	36,5%
Outras Obrigações	274.876	232.484	18,2%	184.572	48,9%
Participação dos Acionistas Minoritários	1.250	1.197	4,4%	1.161	7,7%
Patrimônio Líquido	90.744	88.770	2,2%	86.084	5,4%
Total do Passivo	1.335.238	1.285.352	3,9%	1.153.196	15,8%

Os ativos totais somaram R\$ 1.335 bilhões em dezembro de 2024, aumento de 3,9% em três meses, enquanto em relação ao mesmo período do ano anterior houve expansão de 15,8%, ambos beneficiados pelo crescimento dos títulos e de outros créditos. O patrimônio líquido atingiu R\$ 90.744 milhões no período, com aumento de 2,2% em três meses e 5,4% em doze meses.

Carteira de Crédito Ampliada

R\$ Milhões

	Dez/24	Set/24	Dez/24 x Set/24	Dez/23	Dez/24 x Dez/23
Pessoa Física	254.633	250.894	1,5%	239.880	6,2%
Financiamento ao consumo	83.029	79.013	5,1%	69.725	19,1%
Pequenas e Médias Empresas	76.636	72.305	6,0%	67.409	13,7%
Grandes Empresas	135.358	133.746	1,2%	139.604	-3,0%
Total	549.657	535.958	2,6%	516.618	6,4%
Títulos privados	67.933	59.897	13,4%	62.145	9,3%
Avais e fianças	65.103	67.648	-3,8%	64.278	1,3%
Carteira ampliada	682.693	663.503	2,9%	643.040	6,2%

A carteira de crédito totalizou R\$ 549.657 milhões em dezembro de 2024, aumento de 2,6% na comparação trimestral, com disciplina na alocação de capital, priorizando a atuação em linhas de maior rentabilidade e boa qualidade de ativos, impactada principalmente pelo crescimento em pequenas e médias empresas, financiamento ao consumo e pessoa física (+6,0%, +5,1% e +1,5%, respectivamente). Já em doze meses, a carteira de crédito apresentou aumento de 6,4%. Desconsiderando a variação cambial, a carteira de grandes empresas teria reduzido 3,7% QoQ e 11,5% YoY e a carteira total teria crescido 1,2% QoQ e 3,8% YoY. Em doze meses, destaque para a expansão dos portfólios: pessoa física (+6,2%), financiamento ao consumo (+19,1%) e PMEs (+13,7%).

A carteira ampliada, que inclui operações estruturadas no mercado de capitais com risco de crédito, avais e fianças, atingiu R\$ 682.693 milhões, crescimento de 2,9% em três meses e 6,2% no ano. Em ambos os períodos, houve avanço em títulos privados, com aumento em notas promissórias e floating rates notes.

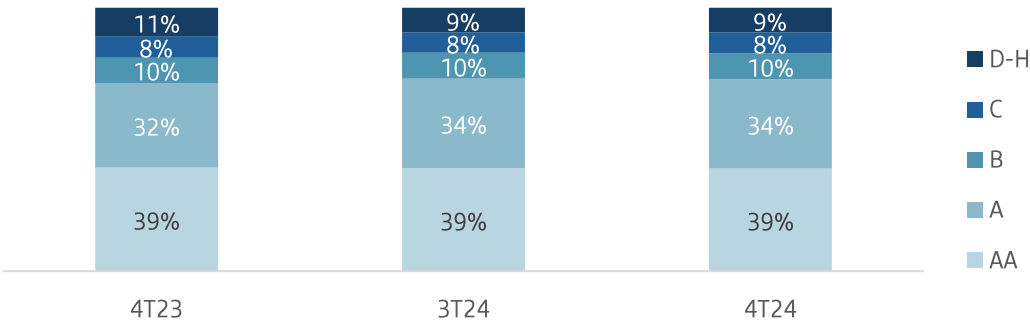
Concentração de crédito¹

R\$ Milhões – Dez/24

	Exposição	Exposição/Carteira de crédito
Maior devedor	12.874	1,6%
10 maiores devedores	77.964	9,7%
20 maiores devedores	106.564	13,3%
50 maiores devedores	154.914	19,4%
100 maiores devedores	192.858	24,1%

Em dezembro/24, apenas **24,1%** da nossa exposição de crédito estava concentrada nos 100 maiores devedores.

Carteira de Crédito por nível de risco



Em dezembro de 2024, as carteiras de crédito classificadas como “AA a A” somaram 73%, se mantendo estáveis no trimestre e avançando 1,3 p.p. no ano, refletindo nosso foco na qualidade das carteiras. As faixas “B a C”, permanecem nos mesmos níveis no trimestre e no ano, enquanto nas faixas “D a H”, ocorreu redução de 1,6 p.p. no ano e manutenção no trimestre.

(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.

Carteira de Crédito por produto

R\$ Milhões	Dez/24	Set/24	Dez/24 x Set/24	Dez/23	Dez/24 x Dez/23
Pessoa física	254.633	250.894	1,5%	239.880	6,2%
Leasing / Veículos	9.095	8.512	6,8%	5.606	62,2%
Cartão de crédito	57.685	52.303	10,3%	49.603	16,3%
Consignado	71.124	73.095	-2,7%	67.615	5,2%
Crédito Imobiliário	62.522	61.333	1,9%	59.503	5,1%
Crédito Rural	10.681	11.082	-3,6%	12.030	-11,2%
Crédito Pessoal/Outros	43.526	44.568	-2,3%	45.523	-4,4%
Financiamento ao consumo	83.029	79.013	5,1%	69.725	19,1%
Pessoa física	70.910	68.006	4,3%	60.027	18,1%
Pessoa jurídica	12.120	11.007	10,1%	9.698	25,0%
Pessoa jurídica	211.994	206.050	2,9%	207.012	2,4%
Leasing / Veículos	3.716	3.762	-1,2%	3.558	4,4%
Crédito Imobiliário	2.324	2.314	0,4%	2.268	2,5%
Comércio Exterior	43.435	40.391	7,5%	36.530	18,9%
Repasses	7.849	7.585	3,5%	10.620	-26,1%
Crédito Rural	11.690	12.522	-6,6%	10.316	13,3%
Capital de Giro/Outros	142.980	139.476	2,5%	143.720	-0,5%
Total	549.657	535.958	2,6%	516.618	6,4%
Títulos privados	67.933	59.897	13,4%	62.145	9,3%
Avais e fianças	65.103	67.648	-3,8%	64.278	1,3%
Carteira ampliada	682.693	663.503	2,9%	643.040	6,2%

Carteira de Crédito de Pessoa Física

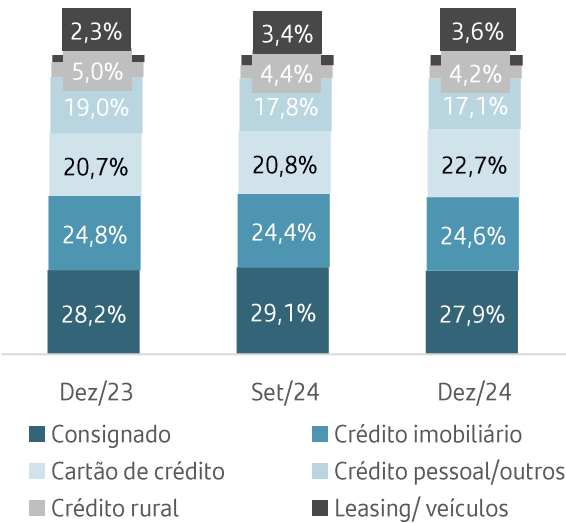
Mix da carteira PF por produto

A carteira de crédito à pessoa física totalizou R\$ 254.633 milhões em dezembro de 2024, incremento de 1,5% em três meses e de 6,2% em doze meses, com destaque para cartão de crédito.

A carteira de cartão de crédito PF atingiu R\$ 57.685 milhões, aumento de 10,3% no trimestre, refletindo a sazonalidade com maiores vendas no final de ano. No ano, houve incremento de 16,3%.

O crédito consignado totalizou R\$ 71.124 milhões, com redução de 2,7% no trimestre, ainda em reflexo da seletividade no crédito com foco no maior retorno sobre o capital. No ano, houve crescimento de 5,2%.

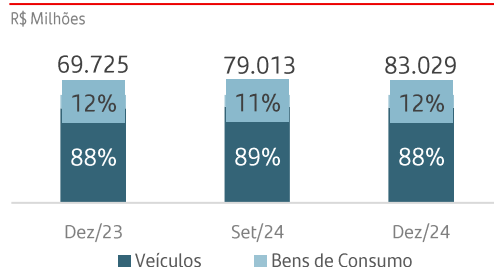
O saldo de crédito pessoal e outros, que inclui créditos renegociados, totalizou R\$ 43.526 milhões, redução de 2,3% no trimestre e de 4,4% em doze meses, principalmente em função da queda da carteira renegociada. Este movimento é reflexo da melhora na qualidade de crédito do nosso portfólio com maior foco em clientes com melhores ratings.



Financiamento ao consumo e veículos

A carteira de financiamento ao consumo totalizou R\$ 83.029 milhões, sendo a maior parte direcionada a veículos, com alta de 5,1% no trimestre e de 19,1% 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\$ 75.090 milhões, alta de 4,6% no trimestre e de 23,1% em doze meses.

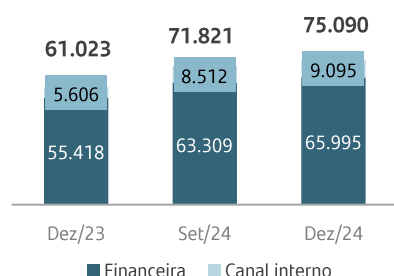
Mix da carteira de Financiamento



Nossa expertise de crédito é um diferencial competitivo e a Financeira segue como um destaque do pilar de crédito. Dessa forma, o cross-sell da Financeira registrou aumento de 52% YoY. Além disso, as parcerias estratégicas, com 6 das maiores marcas de veículos do país, contribuíram para o crescimento da carteira, mantendo o NPL acima de 90 dias em patamares controlados, com redução de 1 p.p. no mesmo período.

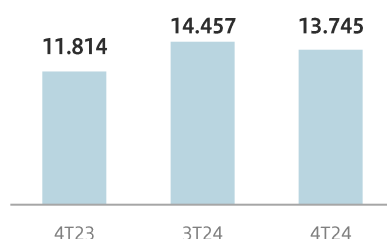
Carteira de veículos PF por canal

R\$ Milhões



Produção de crédito de veículos

R\$ Milhões



LTV da carteira (dez/24):
59,1%

Pessoa Jurídica

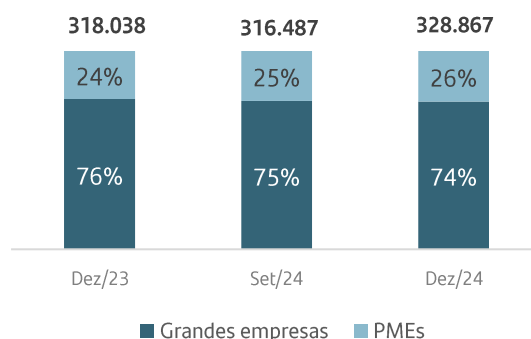
A carteira de crédito ampliada de Pessoa Jurídica totalizou R\$ 328.867 milhões, aumento de 3,9% em três meses e 3,4% no ano. Em dezembro/24, 35,5% da nossa carteira ampliada de Pessoa Jurídica era composta por avais, fianças e títulos privados (+0,6 p.p. no QoQ e YoY).

A carteira ampliada de Grandes Empresas somou R\$ 244.912 milhões, avanço de 3,4% em três meses e de 1,7% em doze meses, reflexo da nossa maior seletividade em busca por retornos mais atraentes e beneficiada pelo efeito de variação cambial. Descontando o efeito do câmbio, a carteira ampliada no segmento teria crescido 0,7% no trimestre e caído 3,2% no ano. Em títulos privados, tivemos avanço de 20,9% no trimestre e 16,1% no ano em função principalmente de notas promissórias e floating rate notes, enquanto avais e fianças declinaram 2,2% em três meses e cresceram 3,1% em doze meses.

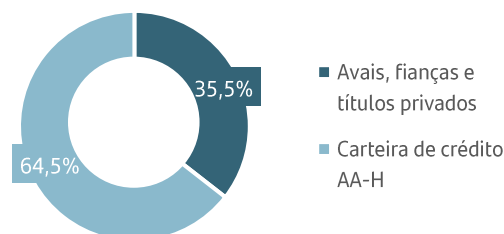
A carteira ampliada de Pequenas e Médias Empresas somou R\$ 83.954 milhões, aumento de 5,3% em três meses e de 8,8% no ano, crescimento concentrado na carteira AA-H, enquanto títulos privados avais e fianças tiveram redução de 1,6% no trimestre e 25,2% no ano. O crescimento já reflete os avanços da oferta para o segmento, valorizando o relacionamento principal.

Mix da carteira ampliada PJ por segmento

R\$ Milhões



Mix da carteira ampliada PJ por instrumento



Captações

R\$ Milhões	Dez/24	Set/24	Dez/24 x Set/24	Dez/23	Dez/24 x Dez/23
Depósitos à vista	41.355	39.264	5,3%	40.967	0,9%
Poupança	57.453	57.144	0,5%	58.112	-1,1%
Depósitos a prazo	390.230	393.946	-0,9%	372.200	4,8%
Produtos de Compromissada ¹	13.689	15.799	-13,4%	21.613	-36,7%
LCI e LCA	78.246	81.520	-4,0%	78.101	0,2%
LF e outros ²	64.555	53.579	20,5%	56.151	15,0%
Captação de Clientes (A)	645.526	641.252	0,7%	627.145	2,9%
(-) Depósitos Compulsórios	(91.825)	(92.565)	-0,8%	(81.654)	12,5%
Captações Líquidas de Depósitos Compulsórios	553.701	548.687	0,9%	545.491	1,5%
Obrigações por Repasses/Empréstimos - país	8.941	9.155	-2,3%	12.397	-27,9%
Dívida subordinada	23.342	29.492	-20,9%	19.627	18,9%
Captações no Exterior	129.637	126.991	2,1%	90.851	42,7%
Total Captações (B)	715.621	714.325	0,2%	668.366	7,1%
Fundos ³	429.432	414.689	3,6%	414.095	3,7%
Total de Captações e Fundos	1.145.053	1.129.014	1,4%	1.082.461	5,8%
Total Crédito Clientes ⁴ (C)	617.590	595.854	3,6%	578.763	6,7%
C/B (%)	86,3%	83,4%	2,9 p.p.	86,6%	-0,3 p.p.
C/A (%)	95,7%	92,9%	2,8 p.p.	92,3%	3,4 p.p.

O saldo de captações de clientes totalizou R\$ 645.526 milhões em dezembro de 2024, avanço de 0,7% no trimestre com maiores captações de LF compensando queda em depósitos a prazo. No ano, as captações de clientes cresceram 2,9% principalmente por depósitos a prazo beneficiados pela maior atratividade dado o patamar atual da taxa de juros. Seguimos nosso plano de captação baseado na otimização do mix, com maior representatividade da PF, reduzindo o custo de captações do banco. Atualmente o segmento Pessoa Física⁵ possui participação de 45% com avanço de 0,9 p.p. em 3 meses e 2,1 p.p. em 12 meses.

Capital

R\$ Milhões	Dez/24	Set/24 ⁶	Dez/24 x Set/24	Dez/23	Dez/24 x Dez/23
Capital de Nível I	85.563	89.947	-4,9%	81.259	5,3%
Capital Principal	77.548	75.123	3,2%	75.043	3,3%
Capital Complementar	8.015	14.824	-45,9%	6.216	28,9%
Capital de Nível II	15.488	14.938	3,7%	13.644	13,5%
Patrimônio de Referência	101.051	104.885	-3,7%	94.903	6,5%
Ativo ponderado pelo risco (RWA)	707.454	689.682	2,6%	654.275	8,1%
Risco de Crédito	603.287	585.032	3,1%	560.781	7,6%
Risco de Mercado	43.524	44.007	-1,1%	33.003	31,9%
Risco Operacional	60.643	60.643	-	60.491	0,3%
Índice de Basileia (BIS)	14,3%	15,2%	-0,9 p.p.	14,5%	-0,2 p.p.
Capital de Nível I (%)	12,1%	13,0%	-0,9 p.p.	12,4%	-0,3 p.p.
Capital Principal (%)	11,0%	10,9%	0,1 p.p.	11,5%	-0,5 p.p.
Capital Complementar (%)	1,1%	2,1%	-1,0 p.p.	1,0%	0,2 p.p.
Capital de Nível II (%)	2,2%	2,2%	0,02 p.p.	2,1%	0,1 p.p.

O índice de Basileia atingiu 14,3%, queda de 0,9 p.p. no trimestre, explicada pela recompra do instrumento de dívida de Nível 1 emitido em 2018. Comparado ao mesmo período do ano anterior, o índice de Basileia apresentou queda de 0,2 p.p., principalmente devido ao crescimento dos ativos ponderados pelo risco.

Implementação da Resolução CMN nº 4.966/2021 e correlatas

Em vigor a partir de 1 de janeiro de 2025 que dentre principais mudanças destacam-se a classificação de instrumentos financeiros, reconhecimento de juros em caso de atraso, reconhecimento da taxa efetiva contratual, baixa a prejuízo e reconhecimento da provisão com base na perda esperada e classificação das operações com problemas de crédito.

Resolução CMN nº 4.966/2021, e atualizações trazidas pela resolução nº 5.100/2023 e correlatas: Estabeleceu os conceitos e critérios contábeis aplicáveis a instrumentos financeiros, bem como para a designação e o reconhecimento das relações de proteção (contabilidade de hedge), convergindo os critérios contábeis do COSIF para os requerimentos da norma internacional IFRS 9 a partir de 1º de janeiro de 2025. A adoção da referida normativa será aplicada prospectivamente e as diferenças nos valores contábeis de ativos e passivos financeiros decorrentes de sua adoção serão reconhecidas em conta de lucros acumulados em 1º de janeiro de 2025, líquidos dos respectivos impactos fiscais.

Os efeitos dos impactos estimados da adoção inicial desta Resolução e correlatas são:

- 1) Efeitos da alteração de categorias: De "Disponíveis para Venda" para "Custo Amortizado": O Banco Santander estima uma redução de R\$ 216 milhões nos valor dos ativos em contrapartida do Patrimônio Líquido oriundo da reversão dos ajustes de marcações a mercado sobre os títulos reclassificados.
- 2) Efeitos esperados da adoção do modelo para perdas esperadas associadas ao risco de crédito (art. 40 da Resolução CMN nº 4.966/21): O Banco Santander estima um incremento da provisão¹ de aproximadamente R\$ 4,4 bilhões, 11%, sobre o saldo da provisão existente em 31 de dezembro de 2024. O que representaria uma redução de (i) R\$ 2,5 bilhões no PL e (ii) 14 bps nos índices de capital considerando o phase-in.

Para maiores informações vide nota 2.b das Demonstrações Financeiras de 31/12/24.

(1) Inclui provisão mínima requerida, provisão adicional, além das provisões para títulos e garantias financeiras prestadas.

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	4T24	Reclassificações					4T24
	Contábil	Hedge Cambial ¹	Recup. Crédito ²	Amort. do ágio ³	Part. no Lucro	Outros Eventos ⁴	Gerencial
Margem Financeira Bruta	15.623	366	(81)	-	-	70	15.978
Resultado de Créditos de Liquidação Duvidosa	(5.622)	-	8	-	-	(318)	(5.932)
Margem Financeira Líquida	10.001	366	(73)	-	-	(248)	10.046
Receitas de Prest. de Serviços e Tarifas Bancárias	5.872	-	-	-	-	(356)	5.515
Despesas Gerais	(5.787)	-	-	109	(791)	(299)	(6.769)
Despesas de Pessoal	(2.294)	-	-	-	(791)	(220)	(3.306)
Outras Despesas Administrativas	(3.493)	-	-	109	-	(79)	(3.463)
Despesas Tributárias	(1.118)	(366)	-	-	-	-	(1.485)
Resultados de Part. em Coligadas e Controladas	59	-	-	-	-	-	59
Outras Receitas/Despesas Operacionais	(3.247)	-	73	-	-	903	(2.271)
Resultado Operacional	5.779	-	0	109	(791)	(0)	5.096
Resultado não operacional	8	-	-	-	-	-	8
Resultado recorrente antes de Impostos	5.787	-	0	109	(791)	(0)	5.104
Imposto de renda e contribuição social	(1.177)	-	-	-	-	-	(1.177)
Participações no lucro	(791)	-	-	-	791	-	-
Participações dos acionistas minoritários	(73)	-	-	-	-	-	(73)
Lucro Líquido	3.746	-	0	109	-	(0)	3.855

R\$ Milhões	3T24	Reclassificações					3T24
	Contábil	Hedge Cambial ¹	Recup. Crédito ²	Amort. do ágio ³	Part. no Lucro	Outros Eventos ⁴	Gerencial
Margem Financeira Bruta	13.276	(55)	177	-	-	1.829	15.227
Resultado de Créditos de Liquidação Duvidosa	(3.590)	-	(193)	-	-	(2.102)	(5.884)
Margem Financeira Líquida	9.686	(55)	(16)	-	-	(273)	9.343
Receitas de Prest. de Serviços e Tarifas Bancárias	5.748	-	-	-	-	(414)	5.334
Despesas Gerais	(5.853)	-	-	117	(639)	(82)	(6.457)
Despesas de Pessoal	(2.387)	-	-	-	(639)	-	(3.026)
Outras Despesas Administrativas	(3.466)	-	-	117	-	(82)	(3.431)
Despesas Tributárias	(1.464)	55	-	-	-	-	(1.409)
Resultados de Part. em Coligadas e Controladas	69	-	-	-	-	-	69
Outras Receitas/Despesas Operacionais	(3.398)	-	16	-	-	769	(2.613)
Resultado Operacional	4.789	-	(0)	117	(639)	(0)	4.267
Resultado não operacional	66	-	-	-	-	-	66
Resultado recorrente antes de Impostos	4.855	-	(0)	117	(639)	(0)	4.333
Imposto de renda e contribuição social	(630)	-	-	-	-	-	(630)
Participações no lucro	(639)	-	-	-	639	-	-
Participações dos acionistas minoritários	(39)	-	-	-	-	-	(39)
Lucro Líquido	3.548	-	(0)	117	-	(0)	3.664

Reconciliação dos resultados contábil e gerencial

R\$ Milhões	4T23	Reclassificações					4T23
	Contábil	Hedge Cambial ¹	Recup. Crédito ²	Amort. do ágio ³	Part. no Lucro	Outros Eventos ⁴	Gerencial
Margem Financeira Bruta	14.091	(82)	(39)	-	-	(190)	13.780
Resultado de Créditos de Liquidação Duvidosa	(6.765)	-	14	-	-	(85)	(6.837)
Margem Financeira Líquida	7.325	(82)	(25)	-	-	(275)	6.943
Receitas de Prest. de Serviços e Tarifas Bancárias	5.595	-	-	-	-	(588)	5.007
Despesas Gerais	(6.095)	-	-	85	(567)	(5)	(6.582)
Despesas de Pessoal	(2.386)	-	-	-	(567)	2	(2.952)
Outras Despesas Administrativas	(3.709)	-	-	85	-	(7)	(3.630)
Despesas Tributárias	(1.404)	82	-	-	-	-	(1.322)
Resultados de Part. em Coligadas e Controladas	45	-	-	-	-	-	45
Outras Receitas/Despesas Operacionais	(3.098)	-	25	-	-	868	(2.205)
Resultado Operacional	2.369	-	0	85	(567)	-	1.886
Resultado não operacional	53	-	-	-	-	-	53
Resultado recorrente antes de Impostos	2.421	-	0	85	(567)	-	1.939
Imposto de renda e contribuição social	334	-	-	-	-	-	334
Participações no lucro	(567)	-	-	-	567	-	-
Participações dos acionistas minoritários	(68)	-	-	-	-	-	(68)
Lucro Líquido	2.119	-	0	85	-	-	2.204

(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: Reclassificações entre Outras Receitas e Despesas Operacionais para as linhas de Margem Financeira, Comissões e Despesas Gerais.

2023

4T23: 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.

2024

3T24: 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 não recorrentes de seguros de Receitas de Prest. de Serviços e Tarifas Bancárias para Outras Receitas/Despesas Operacionais.

4T24: 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 não recorrentes de seguros de Receitas de Prest. de Serviços e Tarifas Bancárias para Outras Receitas/Despesas Operacionais.