



Apresentação de resultados

1T25
BRGAAP

30 de Abril de 2025



Informações importantes

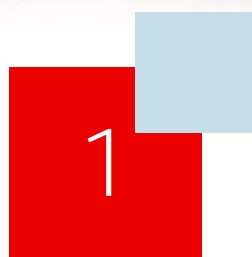
Esta apresentação pode conter certas declarações prospectivas e informações relativas ao Banco Santander (Brasil) S.A. ("Santander Brasil") e suas subsidiárias, que refletem as visões atuais e/ou expectativas do Santander Brasil e sua administração a respeito de seu desempenho nos negócios, e eventos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

Declarações prospectivas incluem, sem limitação, qualquer declaração que possa predizer, prever, indicar ou implicar resultados futuros, desempenho ou realizações, e podem conter palavras como "acredita", "antecipa", "espera", "estima", "poderia", "prevê", "potencial", "provavelmente resultará" ou outras palavras ou expressões de significado semelhante.

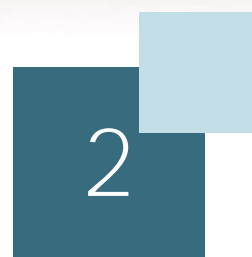
Tais afirmações estão sujeitas a uma série de riscos, incertezas e suposições. Alertamos que um número de fatores importantes pode causar resultados reais diferentes substancialmente dos planos, objetivos, expectativas, estimativas e intenções expressos nesta apresentação.

Nós não assumimos nenhuma obrigação de atualizar ou revisar quaisquer declarações prospectivas, seja como resultado de novas informações, eventos futuros ou outros. Em nenhum caso o Santander Brasil, ou qualquer de suas subsidiárias, afiliadas, acionistas, diretores, funcionários ou agentes serão responsáveis perante quaisquer terceiros (inclusive investidores) por qualquer decisão de investimento ou negócio ou ação tomada em confiança nas informações e declarações contidas nesta apresentação ou por quaisquer danos consequentes, especiais ou similar.

Além dos fatores identificados em outro lugar nesta apresentação, os seguintes fatores, entre outros, podem causar resultados reais diferentes materialmente das declarações prospectivas ou desempenho histórico: mudanças nas preferências e condição financeira de nossos consumidores e condições competitivas nos mercados em que atuamos, mudanças nas condições econômicas, políticas e de negócios no Brasil; intervenções governamentais, resultando em mudanças na economia brasileira, impostos, tarifas ou ambiente regulatório, a nossa capacidade para competir com sucesso; mudanças em nossos negócios, a nossa capacidade de implementar com sucesso estratégias de marketing; nossa identificação de oportunidades de negócios, a nossa capacidade para desenvolver e introduzir novos produtos e serviços, mudanças no custo dos produtos e os custos operacionais; nosso nível de endividamento e outras obrigações financeiras, a nossa capacidade de atrair novos clientes; inflação no Brasil, a desvalorização do real frente ao dólar dos EUA e flutuações da taxa de juros, mudanças presentes ou futuras nas leis e regulamentos, e nossa capacidade de manter relacionamentos de negócios existentes e criar novos relacionamentos.



Atualização da
estratégia



Destaques do
resultado 1T25



Conclusões

Principais mensagens



Resultados

Lucro líquido

R\$ 3,9 bilhões

(+0,2% QoQ)
(+27,8% YoY)


ROAE

17,4%

(-0,2 p.p. QoQ)
(+3,3 p.p. YoY)

Destaques

	QoQ	YoY	
Margem financeira	-0,4%	+7,7%	Leve redução no trimestre por menos dias úteis e mercados
Comissões	-6,9%	+5,1%	Queda por efeito de sazonalidade
Custo de crédito	+0,3 p.p.	estável	Aumento associado à implementação da 4966
Gastos	-2,9%	+4,4%	Agenda de controle segue firme no trimestre
Índice de eficiência	-0,8 p.p.	-2,5 p.p.	Evolução contínua, com melhor nível em 3 anos

 Construção de uma operação mais sólida e resiliente

 Alavancas estratégicas como bússola da gestão

 Obsessão pela transformação contínua da jornada do cliente

Centralidade no cliente



70,7
milhões de clientes



33,2 milhões
de clientes ativos



+17% YoY
de clientes principais

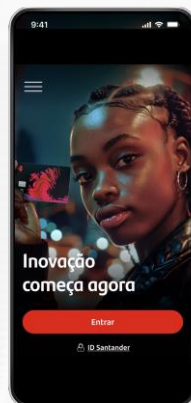
NPS
PF

63 pontos
+10 pontos em 2 anos

NPS
PJ

50 pontos
+22 pontos em 2 anos

O que estamos entregando...



One App | Rollout entre maio e set/25

- | Jornadas simplificadas e otimizadas
- | Conversas personalizadas e contínuas com cada cliente
- | +300 categorias de *insights*

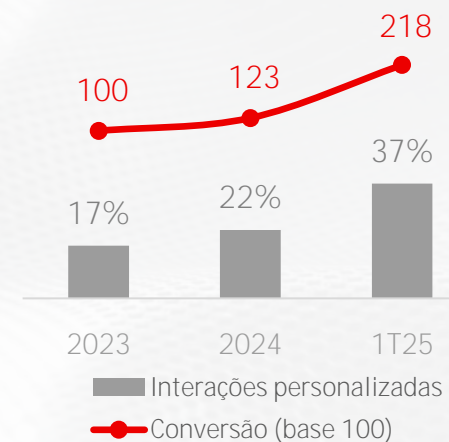
Mais de 50
pesquisas feitas

Mais de 45 mil
clientes ouvidos

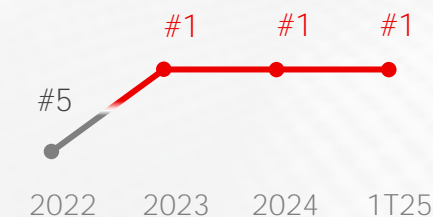
Evolução da experiência de pagamentos

- | Pix por aproximação
- | Campo único para pagar e transferir
- | Click-to-pay, aumentando a segurança e simplicidade

Hiperpersonalização



Primeiro em estabilidade

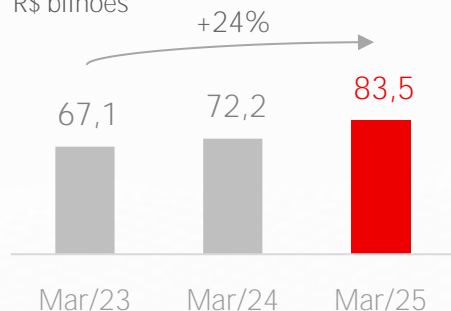


Alavancas estratégicas



Financeira | A maior e mais digital do país

Carteira
R\$ bilhões

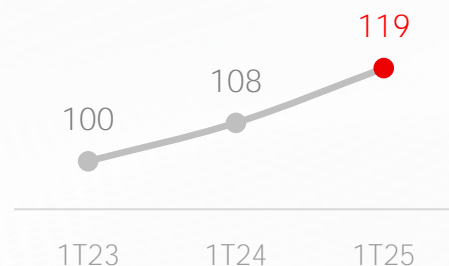


- | Jornada simplificada de 4 cliques
- | 50% de share em veículos elétricos
- | 234 mil contratos¹
- | R\$ 11,2 bi de produção¹
- | 81% nos melhores ratings²



PMES | Renovação completa do negócio

Evolução do lucro líquido
Base 100

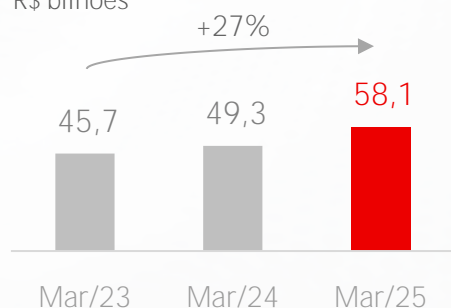


- | Nova oferta, posicionamento e modelo de atendimento
- | 3x mais visitas por especialistas
- | NPS 2x maior que o modelo anterior
- | +9% YoY de clientes ativos



Cartões | Alavanca-chave da transacionalidade

Carteira PF
R\$ bilhões

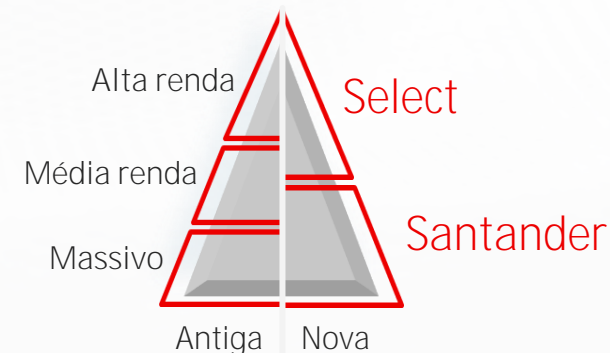


- | Base mais qualificada: 55% da carteira no alta renda²
- | 12%YoY de faturamento de cartão de crédito
- | Santander Shopping: Lançado em mar/25



Varejo PF | Simplificação e foco

Simplificação da segmentação:



- | Reforço das marcas Santander e Select
- | Simplificação das ofertas
- | Atendimento multicanal e personalizado
- | IA Pitch maker

Nossas Golden Rules



PORTFOLIO DE CRÉDITO BALANCEADO

Redução de cartões na baixa renda e aumento material da colateralização do CP

+36%
do alta renda na
carteira de cartões¹

+47 p.p.
de CP com
garantia¹

REDUÇÃO DO CUSTO DE FUNDING

Plano de expansão de passivos focado nas pessoas físicas

-1 p.p. do CDI
no custo de
captação de CDBs¹

+3 p.p.
de PF no mix¹

DIVERSIFICAÇÃO DE RECEITAS

Foco no crescimento de comissões, através da transacionalidade

+22%²
de crescimento
de comissões¹

+19%
de crescimento
de cartões¹

EFICIÊNCIA EM CUSTOS

Controle de gastos e transformação por meio da tecnologia

-20%
de custo de servir
massificado¹

-22%
de gastos com
lojas físicas¹

FOCO EM RENTABILIDADE

Otimização do capital e foco na rentabilidade dos negócios

+6,9 p.p.
no ROAE do banco¹

VISÃO DE LONGO PRAZO

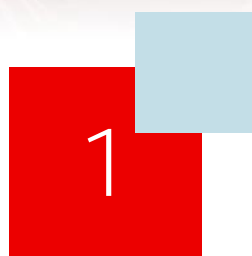
Aumentar a previsibilidade do resultado através dos ciclos econômicos

Nova política
de hedge

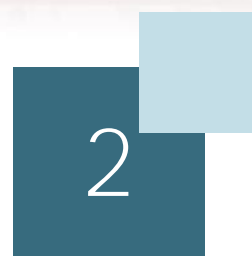
Retornos
sustentáveis



SOU



Atualização da
estratégia



Destaques do
resultado 1T25



Conclusões

Carteira de crédito e captações

Crédito (R\$ milhões)	Mar/25	Mar/25 x Dez/24	Mar/24	Mar/25 x Mar/24	Captações de clientes (R\$ milhões)	Mar/25	Mar/25 x Dez/24	Mar/24	Mar/25 x Mar/24
Pessoa física	252.404	-0,9%	246.717	2,3%	Depósitos à vista	50.436	22,0%	37.484	34,6%
Consignado	68.706	-3,4%	72.006	-4,6%	Poupança	54.786	-4,6%	57.093	-4,0%
Cartão de crédito	58.080	0,7%	49.266	17,9%	Depósitos a prazo	381.500	-2,2%	374.283	1,9%
Financiamento ao consumo	83.547	0,6%	72.211	15,7%	Compromissada ²	12.536	-8,4%	18.016	-30,4%
Pequenas e médias empresas	77.984	1,8%	68.883	13,2%	LCI e LCA	78.340	0,1%	79.713	-1,7%
Grandes empresas ¹	132.331	-2,2%	137.542	-3,8%	LF e outros ³	73.887	14,5%	56.837	30,0%
Total¹	546.265	-0,6%	525.353	4,0%	Total	651.486	0,9%	623.427	4,5%
Avais, fianças e títulos privados	136.028	2,2%	128.667	5,7%					
Carteira ampliada	682.293	-0,1%	654.020	4,3%					

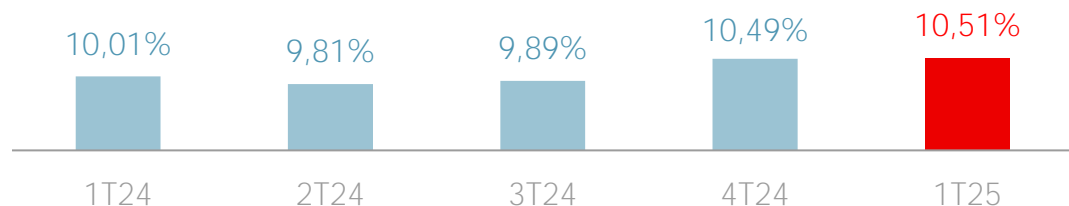
(1) Desconsiderando a variação cambial, a carteira de grandes empresas teria crescido 0,6% QoQ e reduzido 8,4% YoY. A carteira total teria crescido 0,2% QoQ e 2,6% YoY.

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

Receitas

Margem financeira (R\$ milhões)	1T25	1T25 x 4T24	1T24	1T25 x 1T24	Comissões (R\$ milhões)	1T25	1T25 x 4T24	1T24	1T25 x 1T24
Cientes	15.825	0,3%	14.457	9,5%	Cartões	1.420	-8,6%	1.238	14,7%
Margem de produtos	15.108	-0,5%	13.810	9,4%	Conta corrente	900	-3,6%	851	5,8%
Volume	605.630	1,6%	573.547	5,6%	Seguros	1.028	-2,1%	951	8,0%
Spread (a.a.)	10,51%	0,02 p.p.	10,01%	0,50 p.p.	Operações de crédito	453	-28,2%	583	-22,3%
Capital de giro próprio	717	19,4%	647	10,8%	Corretagem e colocação de títulos	398	-8,0%	394	-0,4%
Margem com o mercado	97	-51,1%	333	-70,9%	Administração de recursos	414	-5,4%	368	0,9%
Total	15.922	-0,4%	14.790	7,7%	Fundos e previdência	150	10,6%	137	12,5%
					Consórcios	264	24,8%	230	9,4%
					Cobrança e arrecadações	277	3,9%	311	14,4%
					Outras	246	-9,9%	311	-11,0%
					Total	5.137	-6,9%	4.886	5,1%
							-4,6%		7,8%

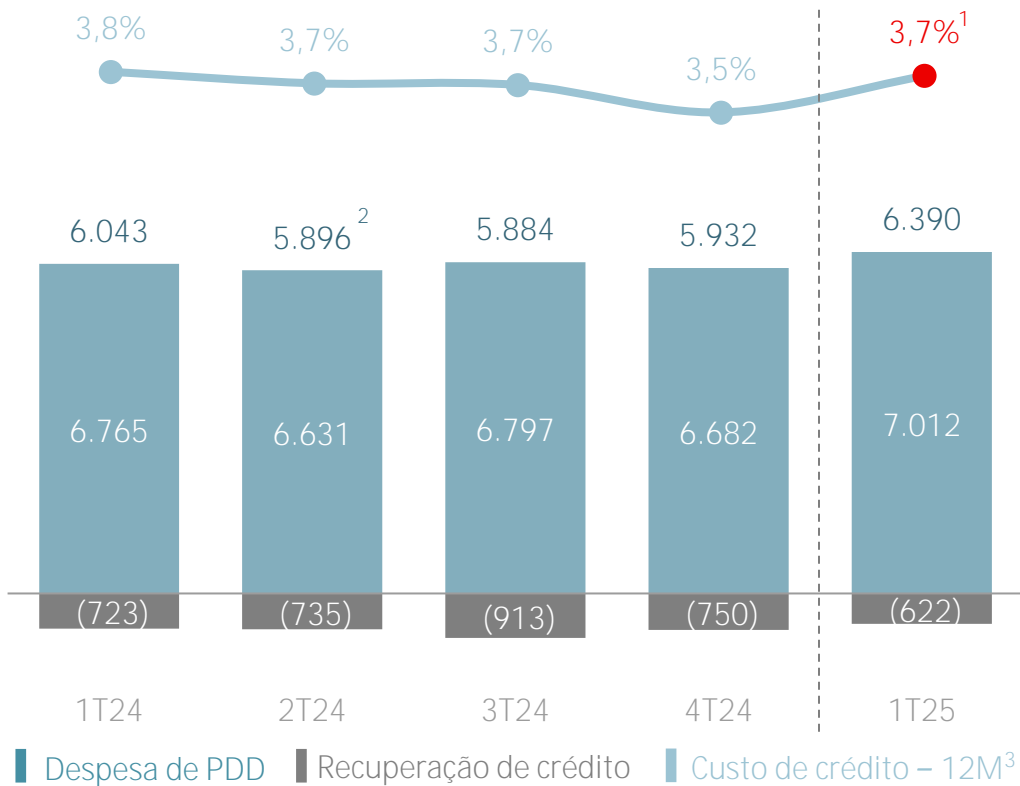
Spread a.a.



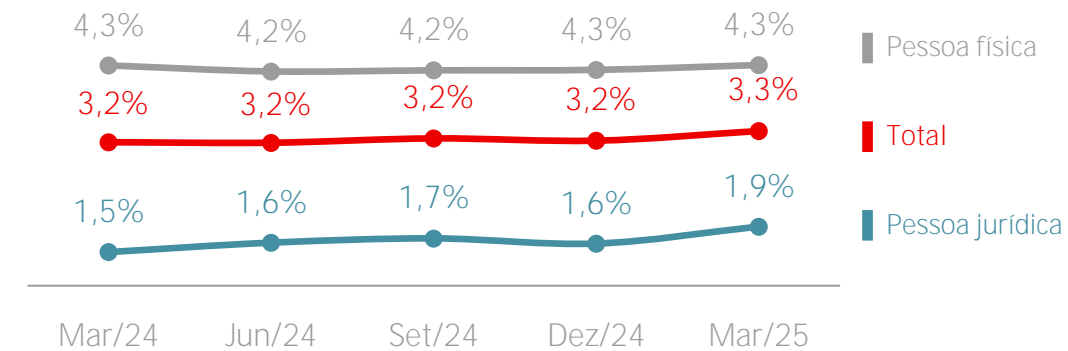
Custo do crédito e inadimplência

Resultado de PDD e custo de crédito recorrente

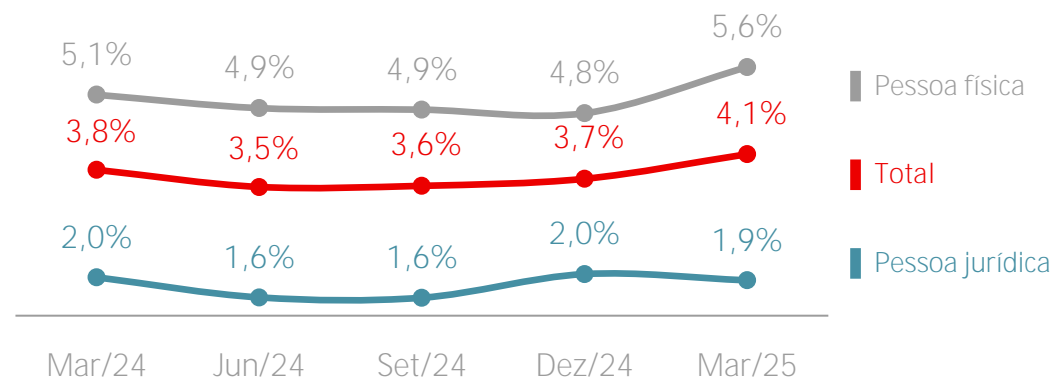
R\$ milhões



NPL acima de 90 dias



NPL 15 - 90 dias

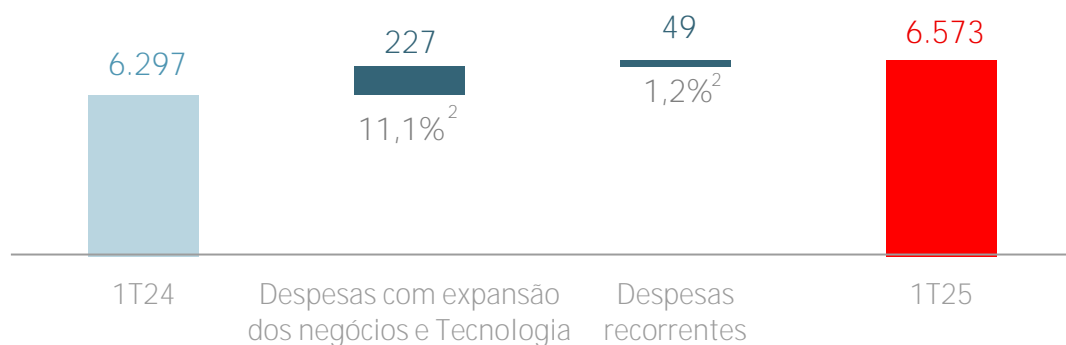


Despesas

Despesas gerais (R\$ milhões)	1T25	1T25 x 4T24	1T24	1T25 x 1T24
Despesas administrativas	2.570	-2,4%	2.436	5,5%
Despesas de pessoal	3.189	-3,5%	3.059	4,3%
Total despesas	5.759	-3,0%	5.495	4,8%
Depreciações e amortizações ¹	814	-1,8%	802	1,5%
Total	6.573	-2,9%	6.297	4,4%

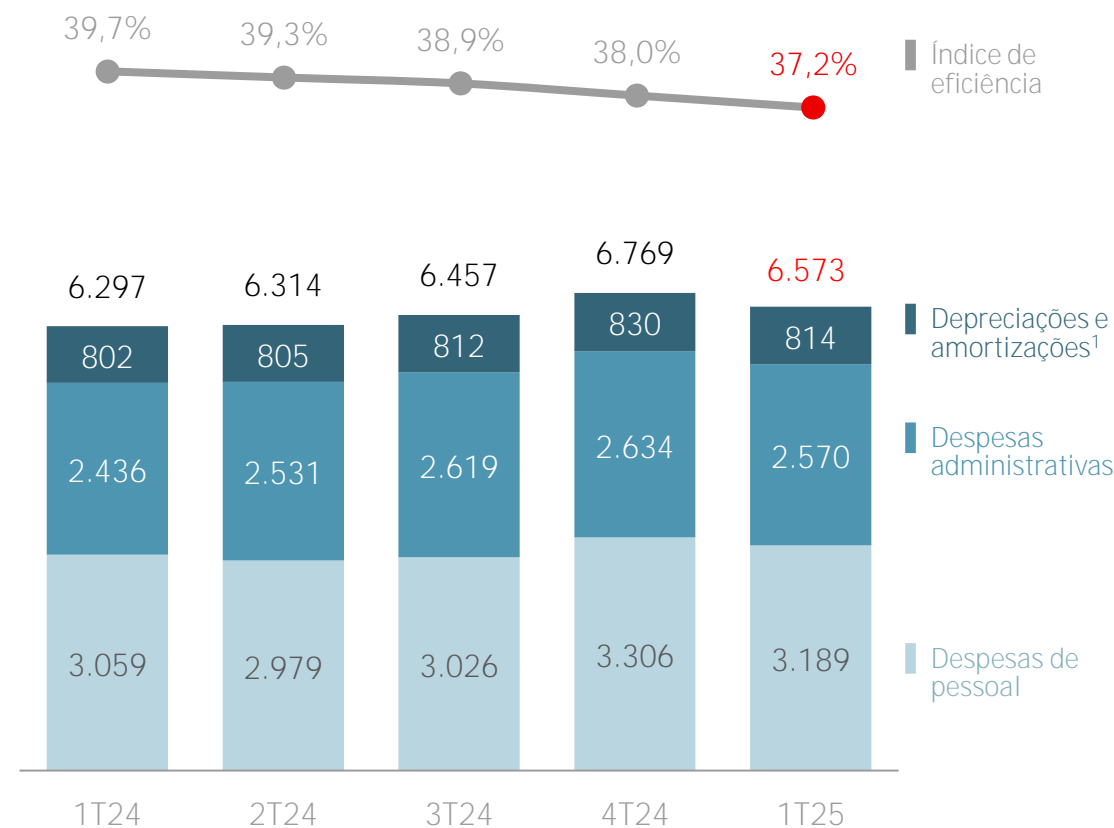
Despesas gerais

R\$ milhões



Despesas e índice de eficiência

R\$ milhões



Resultados

(R\$ milhões)	1T25	1T25 x 4T24	1T24	1T25 x 1T24
Margem financeira bruta	15.922	-0,4%	14.790	7,7%
Comissões	5.137	-6,9%	4.886	5,1%
Receita total	21.058	-2,0%	19.676	7,0%
Resultado de PDD	(6.390)	7,7%	(6.043)	5,7%
Despesas gerais	(6.573)	-2,9%	(6.297)	4,4%
Outras Receitas/Despesas Operacionais	(2.126)	-6,4%	(2.532)	-16,0%
Despesas tributárias	(1.341)	-9,7%	(1.332)	0,7%
Outros	120	77,8%	68	75,8%
Lucro líquido antes de impostos	4.747	-7,0%	3.539	34,1%
Impostos e Participações Minoritárias	(886)	-29,1%	(518)	71,2%
Lucro líquido gerencial	3.861	0,2%	3.021	27,8%

Destques 1T25

ROAE

17,4%

-0,2 p.p. vs 4T24
+3,3 p.p. vs 1T24

Custo de crédito

3,7%

+0,3 p.p. vs 4T24
Estável vs 1T24

Índice de Basileia

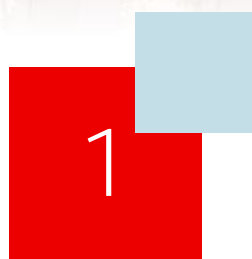
14,3%

+0,1 p.p. vs 4T24
-0,1 p.p. vs 1T24

CET1

11,1%

+0,1 p.p. vs 4T24
-0,3 p.p. vs 1T24



Atualização da
estratégia



Destaques do
resultado 1T25



Conclusões



Destques do trimestre e expectativas

- Foco obsessivo na relação principal e satisfação de nossos clientes
- Jornadas unificadas e multicanais, com ofertas cada vez mais hiperpersonalizadas
- Evolução dos negócios mantendo a rentabilidade e gestão ativa do portfólio
- Tecnologia segue sendo nossa grande alavanca de transformação
- 2025 um ano de execução com foco das *Golden Rules*

Conclusões -