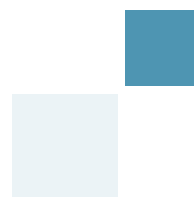


Informe de Resultados

4º 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 4º trimestre de 2025 (BRGAAP)

Encerramos o trimestre com um lucro líquido de R\$ 4,1 bilhões, o maior lucro trimestral dos últimos 4 anos, e com retorno sobre patrimônio de 17,6%, estável em relação ao 3T25. Esses resultados refletem a consistência da nossa execução estratégica e reforçam nossa ambição de sermos a principal plataforma financeira na vida de nossos clientes, o banco que cada cliente escolhe todos os dias, que apoia os clientes nos seus começos, o banco do #ComeçaAgora, e que trata cada cliente como Cliente Principal e único. Avancamos de forma contínua na construção de uma operação cada vez mais diversificada, sólida e rentável, preparada para crescer de maneira sustentável ao longo do tempo.

No 4T25, mantivemos o rigor na alocação de capital, com crescimento seletivo e equilibrado de nossos ativos. Em passivos, continuamos a diversificar nossas captações, com redução do custo de funding por meio da expansão da representatividade das pessoas físicas. A qualidade de crédito permanece pressionada pelo contexto macroeconômico, mas seguimos atuando com prudência, disciplina e gestão ativa de riscos. Em termos de eficiência, mantemos nossa gestão rigorosa de custos que, aliada ao uso intensivo de tecnologia, tem nos permitido elevar a produtividade e capturar ganhos estruturais.

Seguimos com um foco incansável na excelência do atendimento, da experiência e da jornada dos clientes, pilar central da nossa estratégia, oferecendo soluções que façam sentido para cada contexto de negócio e para cada momento de vida. Com a força dos nossos canais integrados e o uso intensivo de inteligência artificial, dados e *analytics*, ampliamos a nossa capacidade de compreender e conversar de forma cada vez mais personalizada com cada um de nossos clientes. Neste ano, destacamos o lançamento do One App, uma solução multibanco construída a partir de feedbacks dos clientes, que entrega uma experiência simples, intuitiva e resolutive. Também avançamos na transformação da jornada de pagamentos, unificando transferências e pagamentos em um só lugar, trazendo mais fluidez e conveniência.

Avançamos em nossos negócios estratégicos, (i) na Financeira, seguimos com um ecossistema completo, com soluções que agregam cada vez mais valor aos clientes, explorando o cross-selling, e acelerando as comissões, com um alto nível de satisfação; (ii) em PMEs, reafirmamos nosso compromisso de estar próximos de nossos clientes, “**saindo do banco**” para estar dentro de seus negócios, com soluções completas e personalizadas que privilegiam o relacionamento principal, refletindo em maior transacionalidade, produtividade e rentabilidade; e (iii) em investimentos, neste trimestre, a Toro passou a ser Santander Corretora, reforçando nosso posicionamento e ecossistema de investimentos.

Adicionalmente, seguimos avançando na agenda de construção de plataformas globais, em conjunto com o Grupo, combinando expertises, estratégias e investimentos para entregar soluções mais eficientes, simples e ágeis para melhor servir quem mais nos importa: nossos clientes.

Iniciamos 2026 ainda mais preparados para atender às necessidades de nossos clientes com excelência e inovação. Seguimos caminhando na evolução consistente do nosso ROAE, com foco em resultados e disciplina na gestão, pautados por nossos pilares estratégicos e transformação constante junto aos nossos clientes, colaboradores, acionistas e sociedade.

MARIO LEÃO
CEO DO SANTANDER BRASIL

Destaques financeiros | 4T25



Carteira de crédito ampliada
R\$ 708,2 bilhões (+2,8% QoQ e +3,7% YoY)
Crescimento seletivo e equilibrado dos ativos



Margem financeira
R\$ 15,3 bilhões (+0,8% QoQ e -4,0% YoY)
Clientes com desempenho sólido e mercados apresentando perda, conforme o previsto



Custo de crédito
3,76% (-0,1 p.p. QoQ e +0,3 p.p. YoY)
Estável, mas ainda pressionado pelo contexto macroeconômico



Comissões
R\$ 5,8 bilhões (+3,6% QoQ e +4,3% YoY)
Expansão por diversificação de receitas, pilar relevante de crescimento



Captações de clientes
R\$ 670,4 bilhões (+1,7% QoQ e +3,9% YoY)
Evolução do mix de passivos com maior representatividade da PF



Despesas
R\$ 6,6 bilhões (+3,3% QoQ e -2,0% YoY)
Disciplina na gestão de gastos, com crescimento sazonal no trimestre



ROAE
17,6%
(Estável QoQ e -0,1 p.p. YoY)



Lucro líquido
R\$ 4,1 bilhões
(+1,9% QoQ e +6,0% 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 principalidade, na evolução da satisfação, medida pelo NPS, e no aumento da rentabilidade. Expandimos a nossa base de clientes em 6% YoY, atingindo 73,9 milhões.

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.



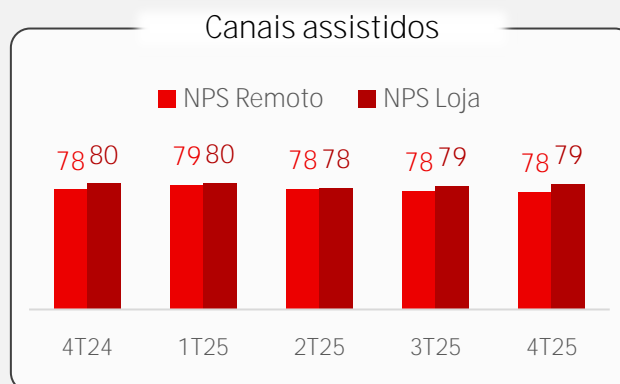
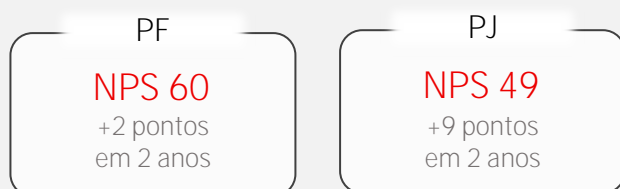
Obsessão pela experiência completa

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 completas.

Nos canais assistidos, que englobam nosso canal físico e remoto, temos nosso modelo de atendimento que possui a loja como um canal de conveniência e parte da oferta multicanal completa.

Temos focado na hiperpersonalização, com 60% das interações de Pessoa Física baseadas no comportamento e momento de vida dos clientes, gerando mais interesse e conversão.

Nossos esforços se refletem na crescente satisfação do cliente nos últimos dois anos tanto no segmento de Pessoas Físicas quanto Jurídicas, demonstrando o nosso compromisso em entregar soluções que atendam as necessidades de nossos clientes, com excelência no atendimento e na experiência.



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 (+3% YoY e +3% QoQ) e do incremento no *spending* médio (+14% YoY e +9% QoQ), contribuindo para o crescimento consistente e sustentável do faturamento de crédito (+7% YoY e +8% QoQ). Destacamos também a qualidade da base de clientes, em que 88% são correntistas (+1 p.p. YoY e estável QoQ) com melhor perfil de risco, e 55% do portfólio de Pessoa Física em clientes de alta renda. Seguimos focados em estar cada vez mais presentes na vida dos clientes, com evolução contínua de sua experiência.

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 continuamente para sermos a escolha diária dos nossos clientes, com soluções que tornam suas vidas financeiras mais simples, práticas e eficientes. Assim, estamos transformando a jornada de pagamentos com uma experiência integrada, unificando transferências e pagamentos em um só lugar, permitindo ao cliente ter mais conveniência, melhor atendimento e gestão de suas movimentações, em soluções como Pix por aproximação, Pix automático, Pix no cartão de crédito e Trazer dinheiro.

Em paralelo, seguimos investindo continuamente em tecnologias de ponta e adotando processos rigorosos de proteção em todo o ciclo das transações, reforçando a segurança digital de nossos clientes. Como por exemplo, o Alerta de Segurança, protegendo ainda mais os pagamentos online, com notificações de transferências para contas suspeitas.

Evolução da estratégia:

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

Crédito

O crédito é um componente complementar de transacionalidade e investimentos, com a hiperpersonalização contribuindo para a maximização da experiência do cliente. Focamos em prospecção orientada a 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\$ 95 bilhões na carteira de crédito expandida, um crescimento de 13% 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 ter um melhor atendimento e maior produtividade (3 vezes mais visitas¹), satisfação dos clientes (+9 pontos em 2 anos) e rentabilidade do negócio. Adicionalmente, para 2026 redesenhamos a segmentação da PJ para melhor servir os clientes, proporcionando atendimento mais personalizado, alinhado ao modelo global.

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. Encerramos 2025 com R\$ 269 bilhões de carteira de crédito ampliada no segmento PF, queda de 1% YoY. Seguimos com disciplina na concessão de crédito, focados na qualidade e rentabilidade dos ativos, aumentando a receita de 2025 do segmento em 2% YoY mesmo com a ligeira redução da carteira. As receitas do segmento Select cresceram 7% YoY, destacando-se que este segmento possui inadimplência 31% menor que os demais segmentos de Pessoa Física. No massivo, seguimos evoluindo com a hiperpersonalização e aprimoramento da experiência e jornada do cliente, além do foco na transacionalidade, crescendo 14% YoY em depósitos, *versus* queda de 5% YoY do crédito, e com redução de 19% 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 20% de market share² de carteira.

A carteira de crédito alcançou R\$ 94 bilhões (+13% YoY), sendo R\$ 81 bilhões apenas em veículos (+11% YoY), e a produção atingiu R\$ 14 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 113% YoY e as comissões sobre novos contratos em 28% 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 pontos.

(1) Comparado ao modelo anterior implementado em fev/24. (2) Data-base: novembro/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 e na **construção da melhor plataforma de investimentos do mercado, pautada no relacionamento humano com escala e excelência digital**



No 4T25, anunciamos a **integração da Toro Investimentos ao ecossistema da Santander Corretora**, iniciando uma nova fase em sua estratégia no mercado de investimentos, com a unificação da Toro sob a marca Santander Corretora e a ampliação da prateleira de produtos, incluindo a distribuição de criptoativos.

A iniciativa faz parte do plano estratégico do banco de simplificar a jornada do cliente, fortalecer seu posicionamento e acelerar a inovação em um mercado cada vez mais competitivo. Essa união representa um salto na experiência do cliente, que passará a contar com um ecossistema ainda mais amplo de produtos e soluções, além de recomendações personalizadas e insights de mercado.

A marca Toro segue presente na estratégia do grupo, agora com posicionamento específico voltado ao público trader, preservando sua proposta de valor, plataformas, ferramentas e conteúdos especializados. Já a Santander Corretora passa a concentrar a oferta integrada de investimentos para o público em geral, integrada ao ecossistema do banco.



Seguimos evoluindo em nosso plano de expansão, utilizando alta tecnologia para hiper personalizar a experiência de nossos clientes. Estamos conectando dados, tecnologia e relacionamento a serviço dos nossos clientes, além de elevar ainda mais a produtividade.

Possuímos 1,8 mil assessores, presença em 180 cidades e um alto nível de satisfação de atendimento, com NPS de 87 pontos (+6 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 5 p.p. YoY, saindo de 45% (4T24) para 50% (4T25).

A base de clientes investidores PF, público com investimento acima de R\$ 100 mil, cresceu 8% 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 nossa constante evolução.



Cultura Inclusiva

**37%**

Colaboradores
Pretos e pardos

⬆️ +2 p.p. em 2 anos

⬆️ +1 p.p. YoY

**37%**

Mulheres em
cargos de liderança

⬆️ Estável 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.

**92%**

dos colaboradores realizaram
treinamentos no ano

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\$ 38,6 bilhões em negócios sustentáveis no ano e alcançamos uma carteira¹ de R\$ 50,7 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 41% de *market share*.



No Prospera Santander Microfinanças, que leva soluções financeiras a empreendedores, atingimos R\$ 3,5 bilhões em carteira (+5% YoY), com uma base de clientes ativos de 1,2 milhão.



Por meio dos programas Amigo de Valor (23ª edição) e Parceiro do Idoso (13ª edição), dedicados à garantia dos direitos de crianças, adolescentes e idosos em situação de vulnerabilidade, mobilizamos R\$ 44,5 milhões destinados a apoiar 106 projetos.



Alcançamos a pontuação "A" no CDP (Carbon Disclosure Project), o principal sistema global de informações sobre mudanças climáticas, passando a figurar na seleta "A list": a escala varia de "A" a "D", sendo "A" a melhor nota. Além disso, seguimos nas carteiras dos principais índices de sustentabilidade: ISE, Idiversa e ICO2.

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

Análise do desempenho 4º trimestre de 2025

O lucro líquido totalizou R\$ 4,1 bilhões no trimestre, alta de 6,0% no ano e 1,9% na comparação trimestral, resultando em um ROAE de 17,6%, queda de 0,1 p.p. YoY e estável QoQ. No acumulado do ano, o lucro líquido foi de R\$ 15,6 bilhões, incremento de 12,6% no período.

As receitas totais caíram 1,9% no ano, e no trimestre apresentaram alta de 1,6%, com destaque para comissões. A margem financeira contraiu 4,0% no ano, explicada pela queda na margem de mercado, impactada pela sensibilidade negativa ao aumento da taxa de juros, sendo compensada parcialmente pelo incremento da margem de clientes, beneficiada principalmente por volume, mix e disciplina de preço, contribuindo para o aumento do spread. No trimestre, a margem cresce 0,8% com clientes subindo por volume, enquanto mercados segue com perdas, devido à sensibilidade à taxa de juros e a um resultado mais baixo de tesouraria.

As comissões apresentaram boa performance tanto no ano quanto no trimestre, mantendo o foco na diversificação de receitas, mais balanceadas entre crédito e serviços, sendo um pilar importante de crescimento. No ano, as comissões avançaram 4,3%, com destaque para cartões, seguros e administração de recursos, compensadas parcialmente pelas receitas reclassificadas para margem financeira, conforme Resolução CMN nº 4.966/21 adotada em 2025. Excluindo estes efeitos, as comissões teriam crescido 6,9% no ano. Já no trimestre, houve alta de 3,6%, com aumento das receitas de cartões e seguros.

A carteira de crédito ampliada cresceu 3,7% no ano e 2,8% no trimestre, alinhada à estratégia de disciplina na alocação de capital com foco nos negócios estratégicos, gestão de risco dos portfólios e rentabilidade.

As captações avançaram 3,9% no ano e 1,7% na comparação trimestral, mantendo nossa busca por um mix mais equilibrado entre Pessoa Física e Jurídica, com 50% de representatividade do segmento PF, evolução de 5 p.p. YoY e 3 p.p. QoQ.

Com relação as provisões, observamos um desempenho melhor em relação ao trimestre anterior, refletindo principalmente a aceleração do reforço de cobertura ao longo do ano e a ausência de efeitos pontuais relevantes, como casos específicos no atacado.

As despesas seguem controladas, declinando 2,0% no ano (-2,6% em termos reais) e com alta de 3,3% no trimestre (+2,7% em termos reais), dada a sazonalidade de fim de ano, refletindo nosso compromisso com uma gestão eficiente de custos e uso da tecnologia para otimizar processos e maximizar produtividade. Nosso índice de eficiência atingiu 38,8% no trimestre (+0,8 p.p. YoY e +1,4 p.p. QoQ), impactado pelo desempenho de margem de mercados.

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\$ 4,1 bilhões +1,9% QoQ +6,0% YoY

Carteira de crédito ampliada

R\$ 708 bilhões +2,8% QoQ +3,7% YoY

Captações de clientes

R\$ 670 bilhões +1,7% QoQ +3,9% YoY

Margem com clientes

R\$ 16,8 bilhões +1,6% QoQ +6,6% YoY

Margem com o mercado

R\$ -1,5 bilhões +10,3% QoQ n.d. YoY

Custo de crédito

3,76% -0,1 QoQ +0,3 p.p. YoY

Índice de eficiência

38,8% +1,4 p.p. QoQ +0,8 p.p. YoY

ROAE

17,6% Estável QoQ -0,1 p.p. YoY

Sumário executivo

R\$ Milhões	4T25	3T25	4T25 x 3T25	4T24	4T25 x 4T24
Lucro líquido gerencial	4.086	4.009	1,9%	3.855	6,0%
Indicadores de desempenho					
ROAE gerencial excluindo ágio - anualizado ¹	17,6%	17,5%	0,02 p.p.	17,6%	-0,1 p.p.
ROAA gerencial excluindo ágio - anualizado ¹	1,3%	1,3%	0,01 p.p.	1,2%	0,1 p.p.
Índice de eficiência ²	38,8%	37,5%	1,4 p.p.	38,0%	0,8 p.p.
Índice de recorrência ³	86,7%	86,4%	0,3 p.p.	81,5%	5,3 p.p.
Índice de inadimplência (15 a 90 dias)	4,0%	3,9%	0,1 p.p.	3,7%	0,3 p.p.
Índice de inadimplência (acima de 90 dias)	3,7%	3,4%	0,3 p.p.	3,2%	0,5 p.p.
Índice de cobertura da carteira em estágio 3 ⁴	66,4%	66,2%	0,2 p.p.	-	-
Balanço patrimonial	Dez/25	Set/25	Dez/25 x Set/25	Dez/24	Dez/25 x Dez/24
Ativos totais	1.255.624	1.253.877	0,1%	1.335.238	-6,0%
Carteira de crédito	566.074	550.261	2,9%	549.657	3,0%
Carteira de crédito ampliada ⁵	708.201	688.801	2,8%	682.693	3,7%
Captações de clientes ⁶	670.430	659.479	1,7%	645.526	3,9%
Patrimônio líquido	95.650	94.171	1,6%	90.744	5,4%
Índice de Basileia	15,4%	15,2%	0,2 p.p.	14,3%	1,1 p.p.
Índice de capital principal (CET1)	11,6%	11,7%	-0,2 p.p.	11,0%	0,6 p.p.
Indicadores de ações	4T25	3T25	4T25 x 3T25	4T24	4T25 x 4T24
Valor de mercado - R\$ milhões	126.300	110.580	14,2%	88.900	42,1%
Lucro líquido gerencial por unit (R\$) - anualizado	4,38	4,29	1,9%	4,13	5,8%
Lucro líquido societário por unit (R\$) - anualizado	4,31	4,22	2,0%	4,02	7,2%
Quantidade de ações no final do período - milhões ⁷	7.471	7.471	-	7.460	12
Valor patrimonial por unit (R\$)	25,11	24,72	1,6%	23,73	5,8%
JCP + dividendos - R\$ milhões ⁸	2.620	2.000	620	1.500	1.120
Outros dados	Dez/25	Set/25	Dez/25 x Set/25	Dez/24	Dez/25 x Dez/24
Funcionários	49.661	51.747	(2.086)	55.646	(5.985)
Lojas	916	961	(45)	1.239	(323)
PABs	769	828	(59)	1.025	(256)
Caixas eletrônicos - próprios	6.006	6.285	(279)	7.615	(1.609)
Caixas eletrônicos - Rede 24h	26.705	25.497	1.208	24.214	2.491

- (1) Exclui 100% do saldo do ágio (líquido de amortização), que foi de R\$ 1.767 milhões em dezembro de 2025, R\$ 1.838 milhões em setembro de 2025 e R\$ 2.219 milhões em dezembro 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) Dez/25: distribuição de JCP de R\$ 2.000 milhões, aprovada em 10 de outubro de 2025 e distribuição de JCP de R\$ 620 milhões, aprovada em 22 de dezembro de 2025.
Set/25: distribuição de JCP de R\$ 2.000 milhões, aprovada em 10 de julho de 2025.
Dez/24: distribuição de JCP de R\$ 1.500 milhões, aprovada em 10 de outubro de 2024.

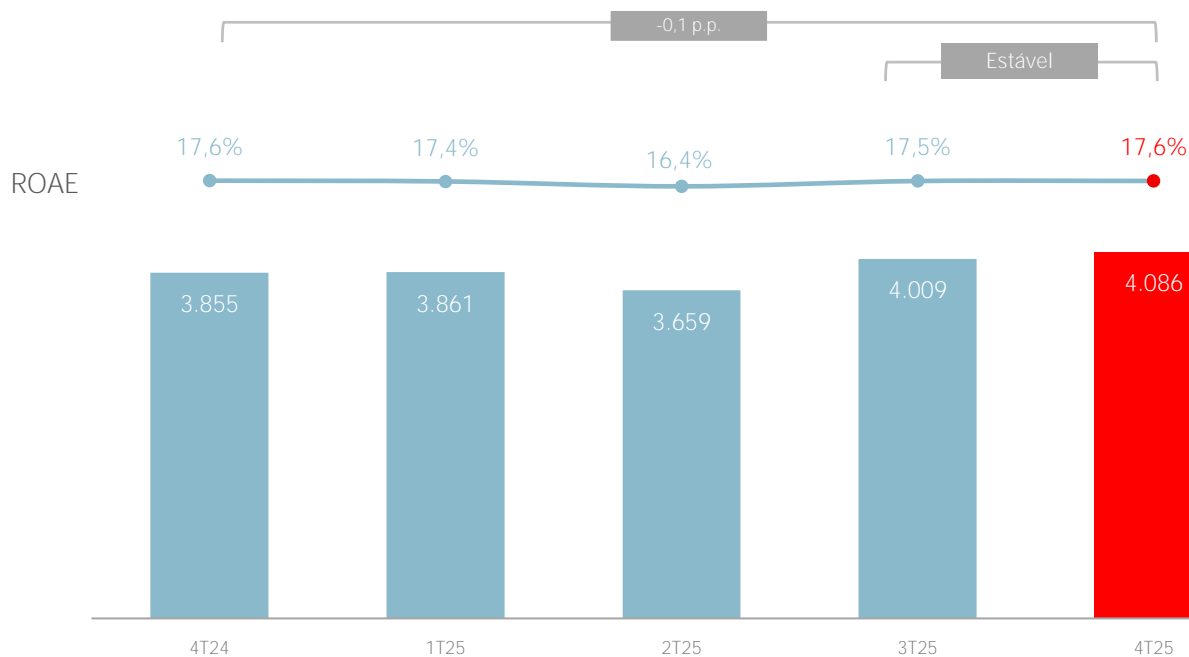
Demonstração de resultado gerencial

R\$ Milhões

	4T25	3T25	4T25 x 3T25	4T24	4T25 x 4T24
Margem financeira bruta	15.332	15.208	0,8%	15.978	-4,0%
Margem financeira com clientes	16.818	16.556	1,6%	15.780	6,6%
Margem financeira com o mercado	(1.486)	(1.348)	10,3%	198	n.a.
Comissões	5.754	5.552	3,6%	5.515	4,3%
Receita total	21.086	20.760	1,6%	21.493	-1,9%
Resultado de PDD	(6.105)	(6.524)	-6,4%	(5.932)	2,9%
Provisão de crédito	(6.768)	(7.510)	-9,9%	(6.682)	1,3%
Recuperação de crédito	664	986	-32,7%	750	-11,6%
Despesas gerais	(6.633)	(6.423)	3,3%	(6.769)	-2,0%
Despesas de pessoal	(3.044)	(3.005)	1,3%	(3.306)	-7,9%
Despesas administrativas	(3.589)	(3.419)	5,0%	(3.463)	3,6%
Despesas tributárias	(1.471)	(1.420)	3,5%	(1.485)	-0,9%
Resultados de participações em coligadas e controladas	71	98	-27,5%	59	20,6%
Outras receitas/Despesas operacionais	(2.609)	(2.298)	13,5%	(2.271)	14,9%
Resultado operacional	4.340	4.192	3,5%	5.096	-14,8%
Resultado não operacional	7	97	-93,0%	8	-19,9%
Resultado gerencial antes de impostos	4.347	4.289	1,3%	5.104	-14,8%
Imposto de renda e contribuição social	(110)	(190)	-42,2%	(1.177)	-90,7%
Participações de acionistas minoritários	(150)	(90)	66,2%	(73)	n.a.
Lucro líquido gerencial	4.086	4.009	1,9%	3.855	6,0%
Lucro líquido contábil	4.023	3.944	2,0%	3.746	7,4%

ROAE e lucro líquido gerencial

R\$ Milhões



Margem financeira

R\$ Milhões

	4T25	3T25	4T25 x 3T25	4T24	4T25 x 4T24
Clientes	16.818	16.556	1,6%	15.780	6,6%
Margem de produtos	15.995	15.753	1,5%	15.179	5,4%
Volume	617.744	598.959	3,1%	596.124	3,6%
Spread (a.a.)	10,67%	10,85%	-0,17 p.p.	10,49%	0,18 p.p.
Capital de giro próprio	824	803	2,6%	601	37,1%
Margem com o mercado	(1.486)	(1.348)	10,3%	198	n.a.
Margem financeira	15.332	15.208	0,8%	15.978	-4,0%

A margem financeira atingiu R\$ 15.332 milhões no 4T25, aumento de 0,8% em três meses. A margem com clientes alcançou R\$ 16.818 milhões, incremento de 1,6% no trimestre, enquanto a margem com o mercado teve piora, com perda de R\$ 1.486 milhões.

Na comparação anual, a margem financeira cai 4,0%, 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 6,6%, beneficiada por aumento de spread e volume no período.



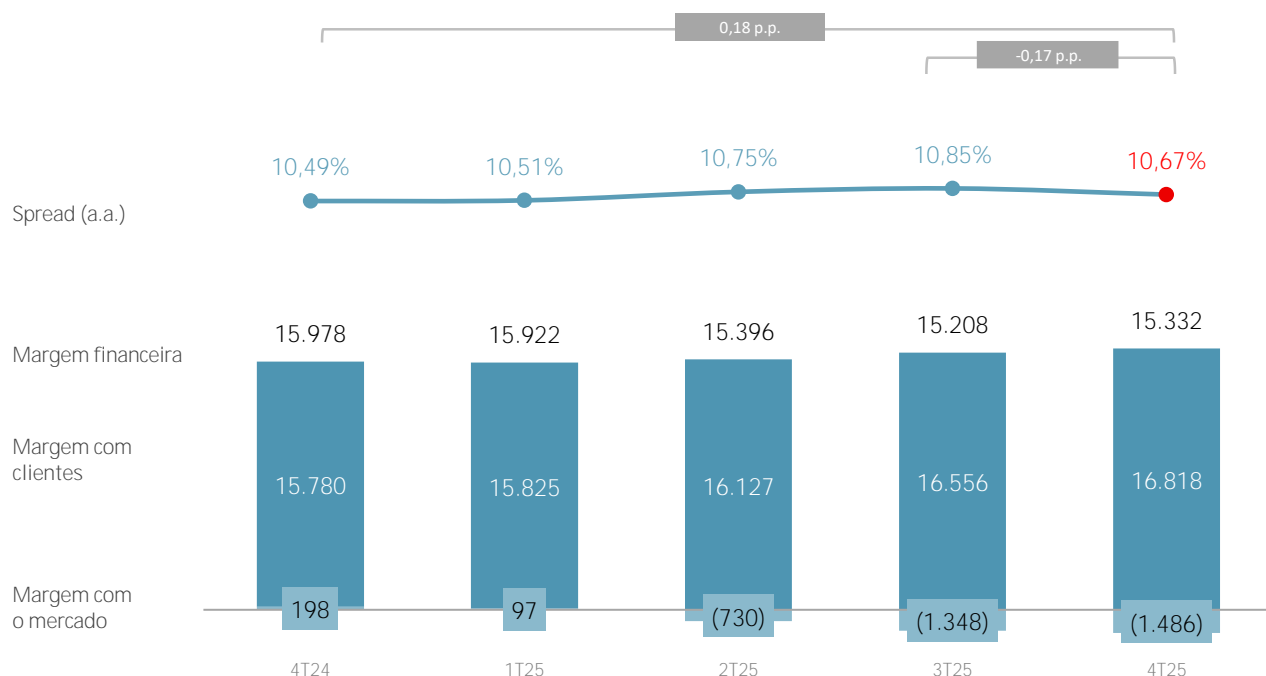
No trimestre, a margem com clientes cresceu 1,6%, beneficiada pela margem de crédito, em que tivemos aumento de volume médio, principalmente em produtos de menor risco, impactando negativamente o spread. A margem de captação também apresentou melhora, tanto por volume quanto por mix, mais do que compensando a queda de dias úteis no trimestre. No comparativo anual, a margem com clientes subiu 6,6%, em função tanto da margem de captação, beneficiada pelo aumento da Selic e maiores volumes, quanto do impacto positivo da margem com crédito, por volume, e de capital de giro, impulsionado principalmente pela Selic. Vale ressaltar que a despesa de diferimento, advinda da reclassificação decorrente da Resolução CMN nº 4.966/21, impactou negativamente o spread em 0,2 p.p. na comparação anual.



A margem com o mercado aumentou a sua perda no trimestre, totalizando perda de R\$ 1.486 milhões, ante R\$ 1.348 milhões negativos no trimestre anterior, impactada especialmente por menores resultados de tesouraria. No ano, o impacto se deu principalmente pela sensibilidade negativa à taxa de juros.

Evolução da margem financeira

R\$ Milhões

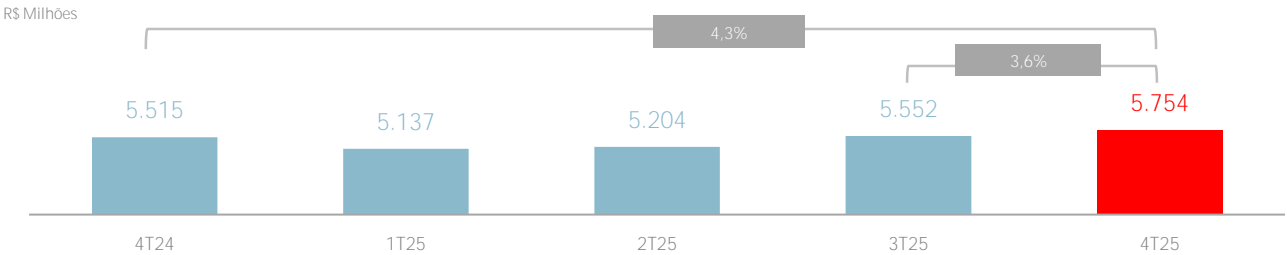


Comissões

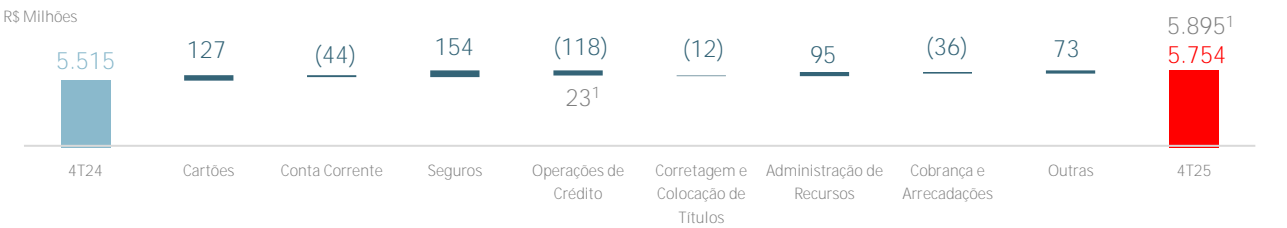
R\$ Milhões	4T25	3T25	4T25 x 3T25	4T24	4T25 x 4T24
Cartões	1.680	1.568	7,2%	1.554	8,2%
Seguros	1.204	1.148	4,9%	1.050	14,7%
Conta corrente	889	892	-0,3%	933	-4,7%
Operações de crédito	513	522	-1,6%	631	-18,7% ¹
Administração de recursos	469	462	1,4%	374	25,3%
Consórcios	288	291	-1,0%	254	13,6%
Fundos e previdência	178	171	4,5%	120	48,4%
Corretagem e colocação de títulos	408	426	-4,1%	421	-3,0%
Cobrança e arrecadações	272	283	-3,9%	308	-11,5%
Outras	318	252	26,3%	245	30,0%
Total comissões	5.754	5.552	3,6%	5.515	4,3% ¹

As comissões totalizaram R\$ 5.754 milhões no 4T25, crescendo 3,6% em três meses, principalmente por maiores receitas nas linhas de cartões e seguros. No comparativo anual, houve aumento de 4,3%, com destaque para receitas de cartões, seguros e administração de recursos, tanto fundos quanto consórcios, 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 3,7% no ano e, no total de comissões, o crescimento seria de 6,9% YoY.

Evolução do total de comissões



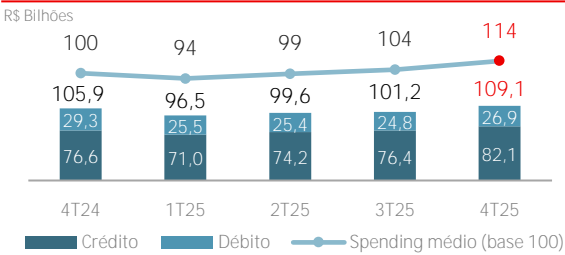
Composição das comissões



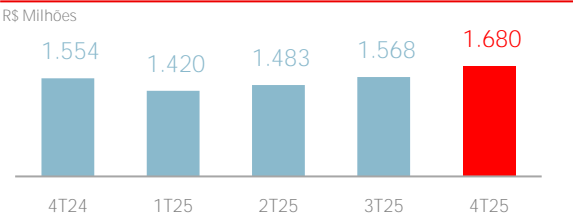
Cartões

As receitas com cartões atingiram R\$ 1.680 milhões no 4T25, avanço de 7,2% no trimestre e 8,2% na comparação com o 4T24, impulsionadas principalmente pelo aumento do faturamento em cartões de crédito, ancorado pelo avanço no spending médio.

Faturamento e spending² Médio



Receitas com cartões

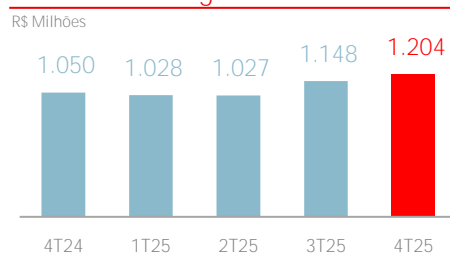


(1) Desconsiderando efeito da Resolução CMN nº 4.966/21. (2) Spending de crédito.

Seguros

As comissões de seguros totalizaram R\$ 1.204 milhões no 4T25, aumento de 4,9% no trimestre. As receitas foram positivamente impactadas por maiores prêmios brutos, especialmente no segmento de autos. Na comparação anual, as receitas expandiram 14,7%, refletindo a boa performance em seguros não atrelados a crédito, especialmente no produto auto e no lançamento do seguro conta cartão.

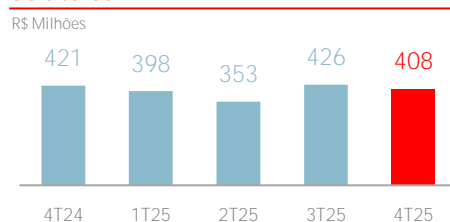
Receitas com seguros



Corretagem e colocação de títulos

As receitas de serviços de corretagem e colocação de títulos atingiram R\$ 408 milhões no período, redução de 4,1% no trimestre e 3,0% em relação ao mesmo período do ano anterior. As duas variações são explicadas pelo menor número de operações no mercado de capitais no período.

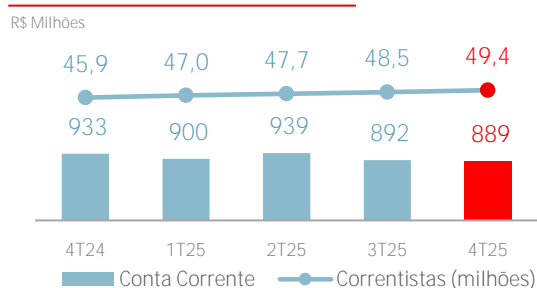
Receitas com corretagem e colocação de títulos



Conta corrente

As receitas de serviços de conta corrente totalizaram R\$ 889 milhões no 4T25, praticamente estável em três meses (-0,3%) e com redução de 4,7% na comparação com o 4T24. Estamos privilegiando a completude da relação com nossos clientes, com foco na transacionalidade e principalidade.

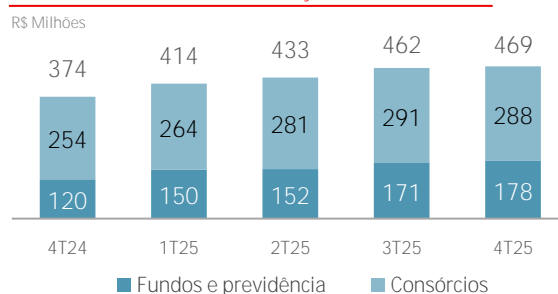
Receitas com conta corrente



Administração de recursos

As receitas de administração de recursos totalizaram R\$ 469 milhões no trimestre, aumento de 1,4% beneficiadas pelas receitas de administração de fundos. No ano, essas receitas expandiram 25,3% impulsionadas tanto por fundos quanto consórcios. A aceleração comercial com novos canais de venda tem impulsionado nosso negócio de consórcios, que expandiu 13,6% no ano.

Receitas com administração de recursos

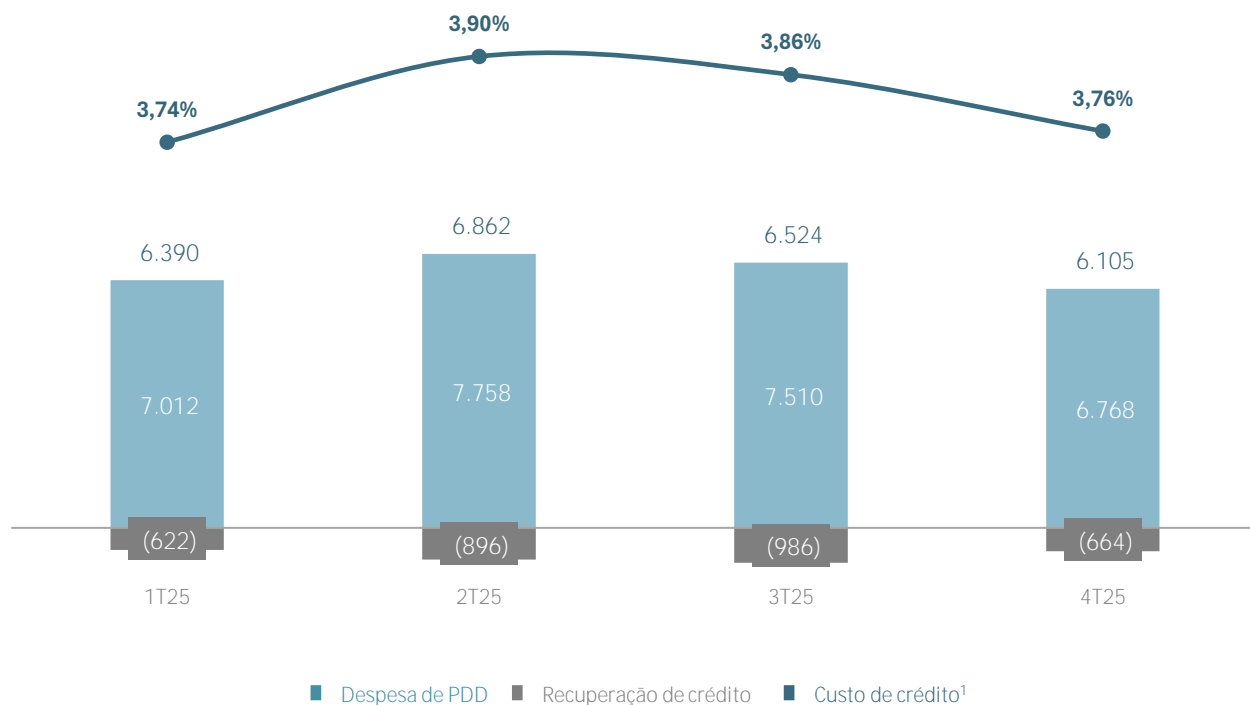


Operações de crédito e cobranças e arrecadações

As comissões de operações de crédito totalizaram R\$ 513 milhões no 4T25, redução de 1,6% no trimestre. No ano, a queda de 18,7% no ano é explicada por efeito da migração de comissões relacionadas à originação de crédito para margem, alinhada à implantação da Resolução CMN nº 4.966/21. Desconsiderando essa reclassificação, veríamos um aumento de 3,7% no ano. Já as receitas de cobranças e arrecadações totalizaram R\$ 272 milhões no período, redução de 3,9% em três meses e 11,5% no ano, devido principalmente ao menor uso de boletos de cobrança no período.

Resultado de PDD e custo de crédito

R\$ Milhões



O resultado de PDD gerencial totalizou R\$ 6.105 milhões no 4T25, queda de 6,4% no trimestre em especial como reflexo da aceleração da cobertura realizada ao longo do ano e a ausência de efeitos pontuais relevantes, como casos específicos do atacado. Na comparação anual, o aumento foi de 2,9%, impactado tanto pelo cenário macroeconômico como pela implementação da Resolução CMN nº 4.966/21.



As despesas de provisão apresentaram redução de 9,9% no trimestre, reflexo da aceleração da cobertura realizada no primeiro semestre e a ausência de efeitos pontuais relevantes, conforme mencionado acima, e aumento de 1,3% no ano, ainda pressionadas pelo cenário macroeconômico, com a manutenção de altas taxas de juros e elevado nível de endividamento das famílias, bem como aumento de pedidos de recuperação judicial. A comparação anual também é impactada pelas mudanças no modelo de provisionamento promovidas pela Resolução CMN nº 4.966/21, adotada a partir de 2025.



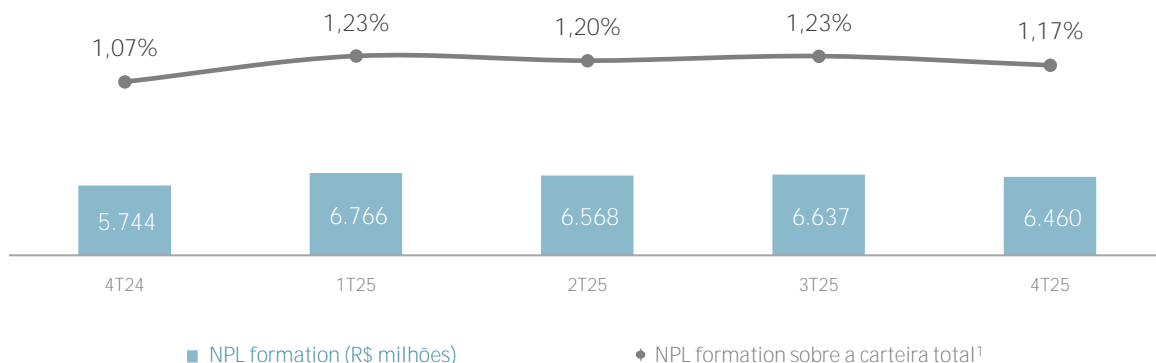
As receitas de recuperação de créditos baixados a prejuízo atingiram R\$ 664 milhões no trimestre, com redução de 32,7% e 11,6% na comparação trimestral e anual, respectivamente. Seguimos com o nosso compromisso de atuar com excelência, apoiados por uso intensivo de tecnologia e de dados, alcançando leitura mais tempestiva e assertiva do momento de vida dos nossos clientes.



O custo de crédito atingiu 3,76%, com redução de 0,1 p.p. no trimestre, reflexo da queda das despesas com provisões paralela ao movimento de crescimento da carteira. A partir de 2025, o indicador passou a incorporar nova metodologia, decorrente da Resolução CMN nº 4.966/21, não sendo comparável aos períodos anteriores a 2025.

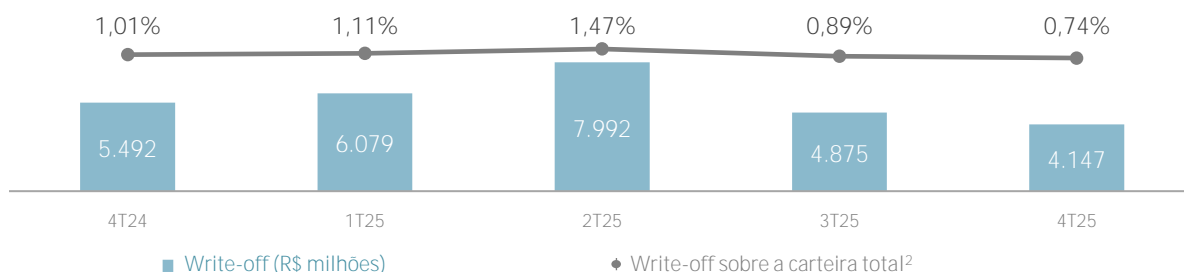
(1) Custo do crédito acumulado anualizado.

NPL Formation¹



O NPL Formation somou R\$ 6.460 milhões no 4T25, redução de 2,7% no trimestre e aumento de 12,5% no ano. A relação entre o NPL Formation e a carteira de crédito atingiu 1,17% no período, redução de 0,06 p.p. no trimestre. Mesmo em cenário macroeconômico pressionado, o indicador reflete a nossa disciplina na gestão de riscos.

Write-off



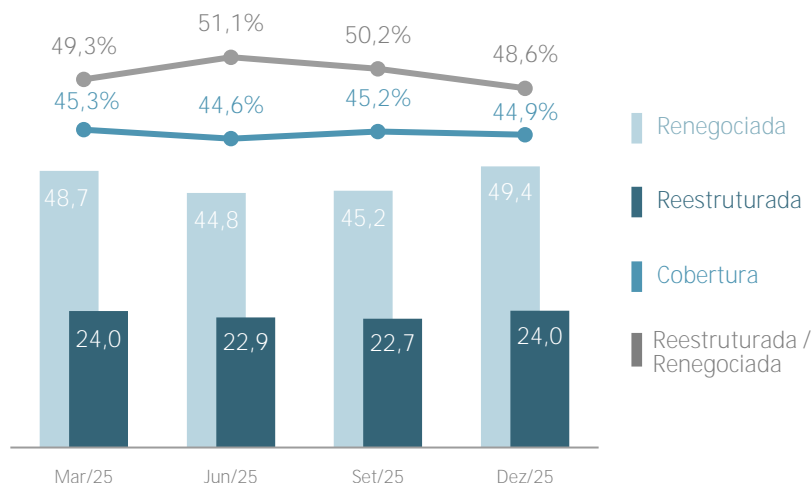
Write-off atingiu R\$ 4.147 milhões no 4T25, com queda de 14,9% no trimestre e de 24,5% no ano. Conforme mencionado anteriormente, tivemos um nível mais expressivo de antecipações de prejuízo principalmente no primeiro semestre do ano. Com esse cenário, a relação entre o write-off e a carteira de crédito caiu 0,15 p.p. no trimestre e 0,27 p.p. no ano, atingindo 0,74%.

Carteira renegociada

R\$ bilhões

A partir de 01 de janeiro de 2025, com a Resolução CMN nº 4.966/21, a carteira renegociada passou a seguir um conceito mais abrangente, não comparável aos períodos anteriores.

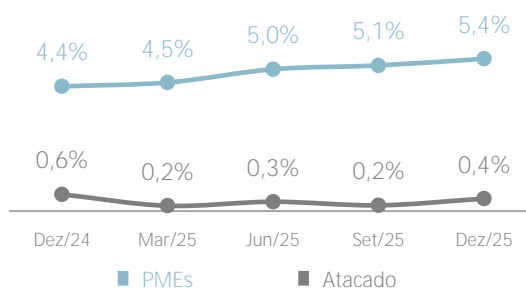
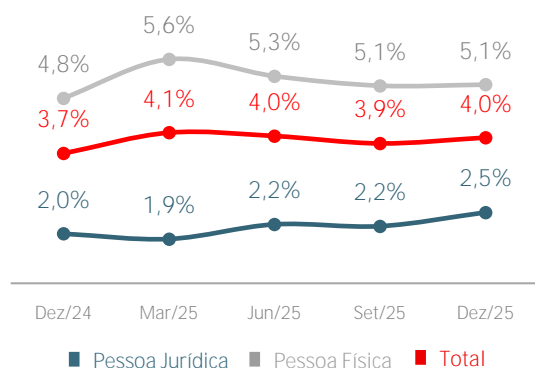
Ao final do 4T25, o portfólio totalizava R\$ 49,4 bilhões. Importante destacar que passamos a incluir renegociações de operações com atraso inferior a 30 dias, tal movimento explica o incremento no trimestre de 9,4%. A cobertura dessa carteira encerrou o trimestre em 44,9%, ante 45,2% no trimestre anterior.



(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

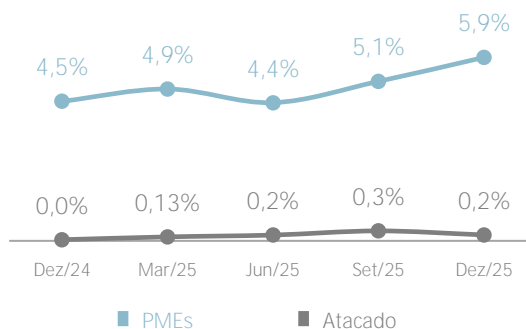
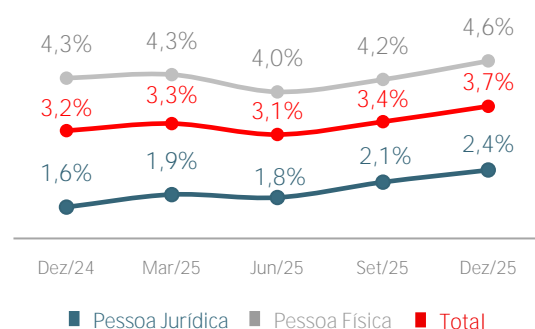


O índice de inadimplência de 15 a 90 dias encerra o quarto trimestre em 4,0%, com elevação de 0,1 p.p. no trimestre, praticamente estável, apesar de um cenário macroeconômico mais desafiador.

O índice de inadimplência de 15 a 90 dias de Pessoa Física manteve-se estável em 5,1% em dezembro de 2025, alinhado à disciplina de originação, com foco em rentabilidade. No ano, o índice apresentou aumento de 0,3 p.p., em função de um cenário macroeconômico desafiador, especialmente na baixa renda, e de uma menor base de carteira de Pessoa Física no período.

Em Pessoa Jurídica, o índice encerrou o período em 2,5%, com alta de 0,3 p.p. no trimestre e de 0,4 p.p. no ano. Em PMEs, avançou 0,2 p.p. no trimestre e 1,0 p.p. no ano, atingindo 5,4% ao final de 2025. No Atacado, o aumento de casos de recuperação judicial pressionou o trimestre em 0,2 p.p., mas apresenta melhora de 0,2 p.p. no ano.

Índice de inadimplência acima de 90 dias



O índice de inadimplência superior a 90 dias atingiu 3,7% em dezembro de 2025, com alta de 0,3 p.p. no trimestre e 0,5 p.p. no ano, especialmente em Pessoa Física nas faixas de menor renda e, em Pessoa Jurídica, nas empresas de menor faturamento.

O índice de inadimplência acima de 90 dias registrou alta, no trimestre, de 0,4 p.p. e 0,2 p.p. nos segmentos de Pessoa Física e Pessoa Jurídica, respectivamente.

Em Pessoa Física, o aumento concentrou-se na baixa renda, que foi afetada pela manutenção de um cenário econômico mais desafiador, com elevação de 0,3 p.p. na comparação anual.

Na Pessoa Jurídica, o indicador apresentou incremento sobretudo no segmento de PMEs, com avanço de 0,8 p.p. no trimestre e 1,4 p.p. no ano, alcançando o patamar de 5,9%.

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

Despesas

R\$ Milhões	4T25	3T25	4T25 x 3T25	4T24	4T25 x 4T24
Serviços de terceiros, transportes, segurança e sistema financeiro	(914)	(971)	-5,9%	(922)	-0,9%
Propaganda, promoções e publicidade	(211)	(116)	82,6%	(217)	-2,5%
Processamento de dados	(975)	(825)	18,2%	(758)	28,7%
Comunicações	(73)	(58)	26,4%	(68)	8,1%
Aluguéis	(114)	(127)	-9,9%	(167)	-31,6%
Manutenção e conservação de bens	(75)	(69)	8,9%	(77)	-2,0%
Água, energia e gás	(59)	(37)	58,5%	(41)	44,7%
Material	(27)	(14)	96,7%	(32)	-16,1%
Outras	(294)	(359)	-18,0%	(353)	-16,6%
Subtotal	(2.743)	(2.575)	6,5%	(2.634)	4,2%
Depreciações e amortizações ¹	(846)	(843)	0,3%	(830)	2,0%
Total despesas administrativas	(3.589)	(3.419)	5,0%	(3.463)	3,6%
Remuneração ²	(2.052)	(2.033)	0,9%	(2.293)	-10,5%
Encargos	(530)	(517)	2,5%	(536)	-1,1%
Benefícios	(443)	(439)	0,8%	(443)	0,0%
Treinamento	(20)	(15)	27,4%	(18)	9,5%
Outras	0	0	32,6%	(16)	n.a.
Despesas de pessoal ²	(3.044)	(3.005)	1,3%	(3.306)	-7,9%
Despesas administrativas + pessoal (exclui depreciação e amortização)	(5.787)	(5.580)	3,7%	(5.939)	-2,6%
Total despesas gerais	(6.633)	(6.423)	3,3%	(6.769)	-2,0%
Funcionários	49.661	51.747	(2.086)	55.646	(5.985)
Lojas e PABs	1.685	1.789	(104)	2.264	(579)

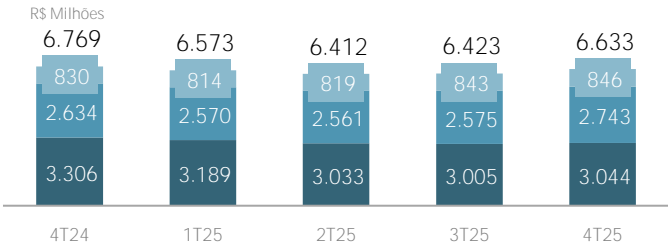
As despesas gerais totalizaram R\$ 6.633 milhões no 4T25, com crescimento de 3,3% em três meses, por maiores investimentos em tecnologia e despesas com publicidade, que são sazonalmente maiores no 4T, bem como maiores gastos de pessoal, refletindo principalmente o acordo coletivo 2025 de 5,68% aplicado sobre a base salarial dos colaboradores a partir de setembro de 2025 e por incremento nas remunerações variáveis.

Na comparação anual, houve queda de 2,0%, refletindo principalmente a otimização do *footprint* e força de trabalho, parcialmente compensada por maiores gastos com o acordo coletivo 2025 e com investimentos em tecnologia. As despesas com expansão dos negócios e tecnologia³ aumentaram 4,1%, enquanto as despesas recorrentes recuaram 5,1% no ano. Mantivemos nossa disciplina rigorosa na gestão de gastos, impulsionada por tecnologia, dada a nossa cultura de produtividade e excelência operacional.

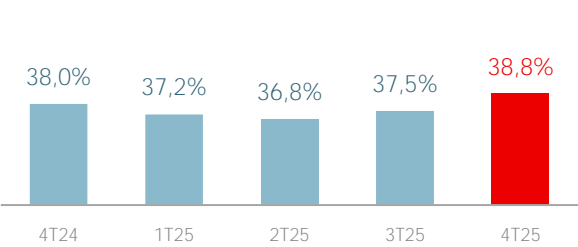
Vale ressaltar que em 2025 1,6 mil funcionários foram migrados para a SSD, empresa do grupo, alinhado à estratégia da criação de plataformas globais de serviços.

O índice de eficiência atingiu 38,8% no 4T25, com aumento de 1,4 p.p no trimestre e 0,8 p.p. no ano. Seguimos comprometidos com o uso intensivo de tecnologia, 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 4T25, R\$ 64 milhões no 3T25 e R\$ 109 milhões no 4T24. (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	4T25	3T25	4T25 x 3T25	4T24	4T25 x 4T24
Resultado de cartões	(440)	(476)	-7,7%	(435)	1,0%
Provisões para contingências	(901)	(957)	-5,8%	(924)	-2,4%
Outras	(1.268)	(865)	46,5%	(912)	39,1%
Outras receitas e despesas operacionais	(2.609)	(2.298)	13,5%	(2.271)	14,9%

As outras receitas e despesas operacionais totalizaram uma despesa de R\$ 2.609 milhões no 4T25, aumento de 13,5% no trimestre, por menor contribuição de atualização monetária no trimestre, maiores despesas com transacionalidade, dentre outros efeitos. No ano, houve aumento de 14,9%, impactada pelas reclassificações previstas na Resolução CMN nº 4.966/21.

Balanco patrimonial

R\$ Milhões

	Dez/25	Set/25	Dez/25 x Set/25	Dez/24	Dez/25 x Dez/24
Ativo circulante e realizável a longo prazo	1.240.049	1.238.630	0,1%	1.319.296	-6,0%
Disponibilidades	7.633	10.739	-28,9%	17.505	-56,4%
Ativos financeiros mensurados ao valor justo por meio do resultado	250.803	263.599	-4,9%	-	n.a.
Ativos financeiros mensurados ao valor justo por meio de outros resultados abrangentes	67.682	66.711	1,5%	-	n.a.
Aplicações interfinanceiras de liquidez mensuradas ao custo amortizado	38.452	29.764	29,2%	110.781	-65,3%
Títulos e valores mobiliários mensurados ao custo amortizado	117.944	124.346	-5,1%	322.945	-63,5%
Carteira de crédito	421.944	410.844	2,7%	423.899	-0,5%
Outros ativos financeiros mensurados ao custo amortizado, outros ativos e ativos fiscais	335.591	332.628	0,9%	444.166	-24,4%
Permanente	15.575	15.247	2,1%	15.941	-2,3%
Investimentos	2.830	2.966	-4,6%	2.877	-1,7%
Imobilizado de uso	4.343	4.438	-2,1%	4.943	-12,1%
Intangível	8.402	7.843	7,1%	8.122	3,5%
Total do ativo	1.255.624	1.253.877	0,1%	1.335.238	-6,0%
Passivo circulante e exigível a longo prazo	1.157.824	1.157.491	0,0%	1.243.244	-6,9%
Passivos financeiros mensurados ao valor justo por meio do resultado	52.758	48.435	8,9%	34.948	51,0%
Depósitos	491.090	491.640	-0,1%	495.328	-0,9%
Captações no mercado aberto	149.753	158.330	-5,4%	150.478	-0,5%
Obrigações por empréstimos	102.552	109.168	-6,1%	109.791	-6,6%
Obrigações por repasses do país - instituições oficiais	10.742	9.740	10,3%	8.936	20,2%
Recursos de aceites e emissão de títulos	188.255	179.741	4,7%	164.264	14,6%
Outros passivos financeiros mensurados ao custo amortizado, outros passivos e passivos fiscais	162.673	160.437	1,4%	279.498	-41,8%
Participação dos acionistas minoritários	2.150	2.214	-2,9%	1.250	72,0%
Patrimônio líquido	95.650	94.171	1,6%	90.744	5,4%
Total do passivo	1.255.624	1.253.877	0,1%	1.335.238	-6,0%

Os ativos e passivos totais somaram R\$ 1.256 bilhões em dezembro de 2025, expansão de 0,1% em três meses e contração de 6,0% em relação ao mesmo período do ano anterior. O patrimônio líquido atingiu R\$ 95.650 milhões no período, crescimento de 1,6% em três meses e 5,4% em doze meses.

Carteira de crédito ampliada

R\$ Milhões

	Dez/25	Set/25	Dez/25 x Set/25	Dez/24	Dez/25 x Dez/24
Pessoa física	253.124	249.025	1,6%	254.633	-0,6%
Financiamento ao consumo	93.805	89.008	5,4%	83.029	13,0%
Pequenas e médias empresas	86.089	81.675	5,4%	76.636	12,3%
Grandes empresas	133.056	130.553	1,9%	135.358	-1,7%
Total	566.074	550.261	2,9%	549.657	3,0%
Títulos privados ¹	73.276	68.715	6,6%	67.933	7,9%
Avais e fianças	68.850	69.825	-1,4%	65.103	5,8%
Carteira ampliada	708.201	688.801	2,8%	682.693	3,7%

A carteira de crédito alcançou R\$ 566.074 milhões em dezembro de 2025, alta de 2,9% na comparação trimestral, com crescimento em todos os principais segmentos. O desempenho foi liderado pelo avanço de 5,4% na Financeira e no segmento de PMEs, especialmente em capital de giro. Na mesma tendência, a carteira de Pessoa Física avançou 1,6% no trimestre, com contribuição relevante das carteiras de cartão de crédito (+9,3%) e crédito imobiliário (+2,7%), parcialmente compensada pela retração no crédito consignado (-3,2%) e Rural (-2,3%), refletindo a continuidade da estratégia de seletividade na concessão e foco em maior retorno sobre o capital.

A carteira de Grandes Empresas cresceu 1,9% no trimestre, impulsionada pelas linhas de comércio exterior e pelos efeitos de variação cambial. Desconsiderando esse último, o crescimento dessa carteira seria de 0,5% nos três meses e 3,3% no ano. A carteira total, por sua vez, avançaria 2,5% no trimestre e 4,4% no ano.

A carteira ampliada, incluindo operações estruturadas no mercado de capitais com risco de crédito, avais e fianças, atingiu R\$ 708.201 milhões, avançando de 2,8% no trimestre e 3,7% no ano, com destaque para o crescimento de Títulos (+6,6% QoQ e +7,9% YoY). Da mesma forma, se desconsiderados os efeitos cambiais, a carteira ampliada teria apresentado um aumento de 2,5% no trimestre e 4,9% no ano.

Concentração de crédito²

R\$ Milhões – Dez/25

	Exposição	Exposição/Carteira de crédito
Maior devedor	6.248	0,9%
10 maiores devedores	40.321	5,6%
20 maiores devedores	60.262	8,4%
50 maiores devedores	96.242	13,4%
100 maiores devedores	129.354	18,0%

Em dezembro/25, apenas 18,0% 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.

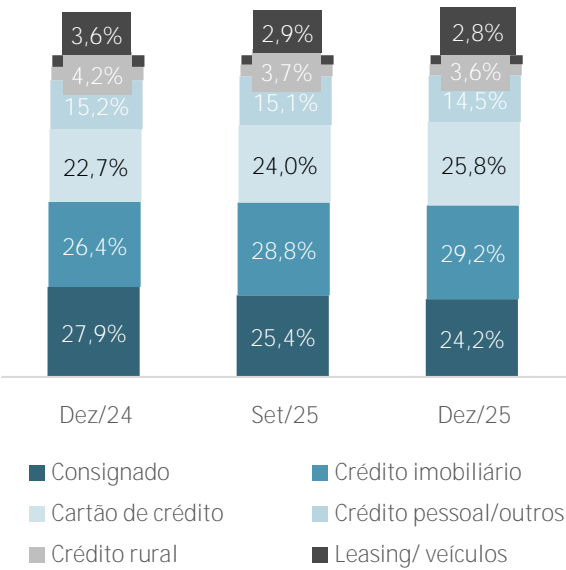
Carteira de crédito por produto

R\$ Milhões

	Dez/25	Set/25	Dez/25 x Set/25	Dez/24	Dez/25 x Dez/24
Pessoa física ¹	253.124	249.025	1,6%	254.633	-0,6%
Leasing / veículos	7.009	7.258	-3,4%	9.098	-23,0%
Cartão de crédito	65.414	59.863	9,3%	57.685	13,4%
Consignado	61.209	63.235	-3,2%	71.124	-13,9%
Crédito imobiliário	73.805	71.841	2,7%	67.346	9,6%
Crédito rural	9.040	9.253	-2,3%	10.666	-15,2%
Crédito pessoal/outros	36.647	37.574	-2,5%	38.714	-5,3%
Financiamento ao consumo	93.805	89.008	5,4%	83.029	13,0%
Pessoa física	78.290	75.013	4,4%	70.910	10,4%
Pessoa jurídica	15.515	13.995	10,9%	12.120	28,0%
Pessoa jurídica ¹	219.145	212.229	3,3%	211.994	3,4%
Leasing / veículos	3.048	3.217	-5,3%	3.716	-18,0%
Crédito imobiliário	4.180	4.132	1,2%	3.703	12,9%
Comércio exterior	94.763	91.996	3,0%	95.975	-1,3%
Repasses	9.759	8.361	16,7%	7.850	24,3%
Crédito rural	11.351	11.566	-1,9%	11.709	-3,1%
Capital de giro/outros	96.044	92.957	3,3%	89.042	7,9%
Total	566.074	550.261	2,9%	549.657	3,0%
Títulos privados ²	73.276	68.715	6,6%	67.933	7,9%
Avais e fianças	68.850	69.825	-1,4%	65.103	5,8%
Carteira ampliada	708.201	688.801	2,8%	682.693	3,7%

Carteira de crédito de Pessoa Física

Mix da carteira de crédito PF por produto



A carteira de crédito de Pessoa Física totalizou R\$ 253.124 milhões em dezembro de 2025, com crescimento de 1,6% no trimestre, impulsionado pelos avanços em cartões e crédito imobiliário. No ano, houve retração de 0,6%, em função da contração no crédito consignado.

A carteira de cartão de crédito atingiu R\$ 65.414 milhões, acelerando 9,3% no trimestre e 13,4% no ano, reforçando o nosso foco em transacionalidade. Paralelamente, a carteira de Imobiliário avançou 2,7% no trimestre e 9,6% no ano.

O crédito consignado totalizou R\$ 61.209 milhões, com redução de 3,2% no trimestre e 13,9% no ano, em linha com o foco em produtos com maior retorno sobre o capital alocado.

O saldo de crédito pessoal/outros, incluindo as operações renegociadas, também declinou 2,5% e 5,3% no trimestre e ano, respectivamente, somando R\$ 36.647 milhões no fechamento.

(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.

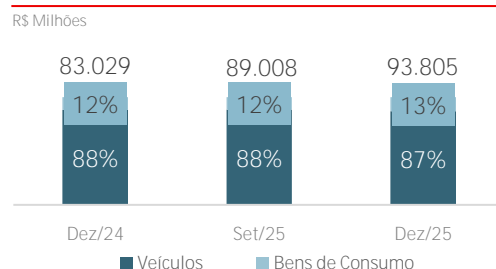
Financiamento ao consumo e veículos

A carteira de financiamento ao consumo totalizou R\$ 93.805 milhões, majoritariamente composta por operações de veículos, com alta de 5,4% no trimestre e de 13,0% no ano.

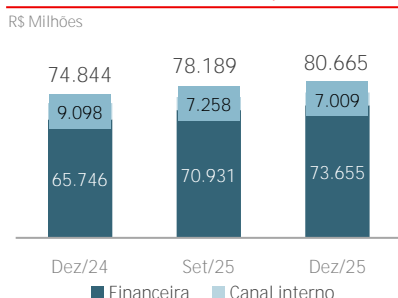
A carteira total de veículos para pessoa física, que inclui tanto as operações realizadas pela financeira quanto pelos canais de distribuição do banco, alcançou R\$ 80.665 milhões no trimestre, crescendo 3,2% na comparação trimestral e 7,8% em doze meses.

Nosso diferencial competitivo segue ancorado na expertise de crédito, sendo a financeira um dos principais destaques desse pilar. No segmento, as iniciativas de cross-sell e o fortalecimento das parcerias estratégicas, com 6 das 10 maiores montadoras do país, seguem avançando, contribuindo para a expansão consistente da carteira e para a manutenção da liderança na carteira de veículos PF.

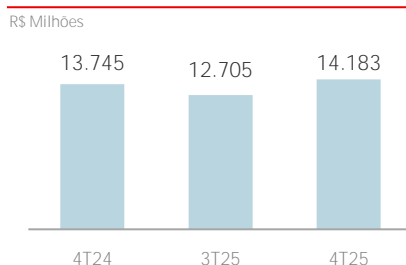
Mix da carteira de Financiamento



Carteira de veículos PF por canal



Produção de crédito de veículos



LTV da carteira (dez/25):
58,0%

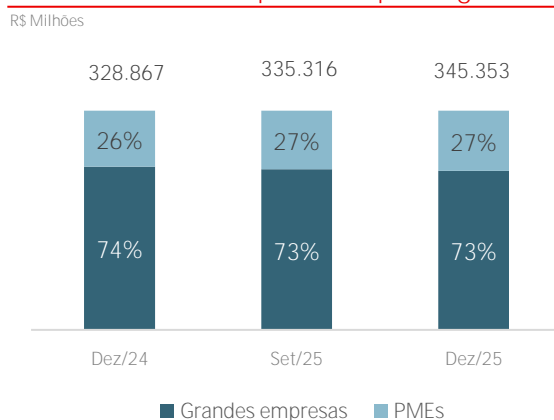
Pessoa jurídica

A carteira ampliada de Pessoa Jurídica totalizou R\$ 345.353 milhões, com expansão de 3,0% em três meses e 5,0% em doze meses. Em dezembro de 2025, avais, fianças e títulos privados representaram 36,5% da carteira ampliada de Pessoa Jurídica (-0,2 p.p. QoQ e +1,0 p.p. YoY).

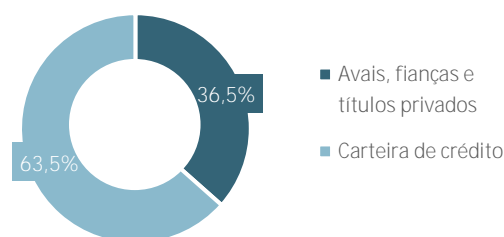
A carteira ampliada de Grandes Empresas somou R\$ 250.509 milhões, avançando 2,0% no trimestre e 2,3% no ano, principalmente pelo desempenho das linhas de comércio exterior e capital de giro. Em títulos privados, registramos crescimento de 7,9% no trimestre e 11,4% no ano, com destaque para debêntures. Avais e fianças, por sua vez, recuaram 2,2% em três meses e avançaram 4,1% em doze meses. Desconsiderando o efeito da variação cambial, a carteira ampliada de Grandes Empresas teria apresentado um aumento de 1,2% no trimestre e 5,1% no ano.

Já a carteira ampliada de Pequenas e Médias Empresas totalizou R\$ 94.844 milhões, com aumento de 5,8% no trimestre e de 13,0% no ano, refletindo a evolução da oferta ao segmento e o foco no fortalecimento do relacionamento principal.

Mix da carteira ampliada PJ por segmento



Mix da carteira ampliada PJ por instrumento



Captações

R\$ Milhões

	Dez/25	Set/25	Dez/25 x Set/25	Dez/24	Dez/25 x Dez/24
Depósitos à vista	35.960	42.930	-16,2%	41.355	-13,0%
Poupança	53.075	52.776	0,6%	57.453	-7,6%
Depósitos a prazo	395.713	391.572	1,1%	390.230	1,4%
Produtos de compromissada ¹	18.907	10.497	80,1%	13.689	38,1%
LCI e LCA	90.409	84.876	6,5%	78.246	15,5%
LF e outros ²	76.365	76.828	-0,6%	64.555	18,3%
Captação de clientes (A)	670.430	659.479	1,7%	645.526	3,9%
(-) Depósitos Compulsórios	(91.037)	(92.432)	-1,5%	(91.825)	-0,9%
Captações líquidas de depósitos compulsórios	579.393	567.047	2,2%	553.701	4,6%
Obrigações por repasses/empréstimos - país	11.006	10.034	9,7%	8.941	23,1%
Dívida subordinada	28.319	24.943	13,5%	23.342	21,3%
Captações no exterior	120.341	125.178	-3,9%	129.637	-7,2%
Total captações (B)	739.059	727.203	1,6%	715.621	3,3%
Fundos ³	435.736	441.129	-1,2%	429.432	1,5%
Total de captações e fundos	1.174.794	1.168.332	0,6%	1.145.053	2,6%
Total crédito clientes ⁴ (C)	639.350	618.976	3,3%	617.590	3,5%
C/B (%)	86,5%	85,1%	1,4 p.p.	86,3%	0,2 p.p.
C/A (%)	95,4%	93,9%	1,5 p.p.	95,7%	-0,3 p.p.

O saldo de captações de clientes totalizou R\$ 670.430 milhões em dezembro de 2025, avanço de 1,7% no trimestre, explicado principalmente por aumento em compromissadas, depósito a prazo e LCI. Em depósitos à vista a queda é explicada especialmente pela migração de recursos para depósitos a prazo. No ano, as captações de clientes cresceram 3,9%, principalmente por letras financeiras e LCI. Temos focado na otimização do mix de passivos, com maior representatividade de pessoas físicas, reduzindo o custo de captações do banco e, ao mesmo tempo, mantendo patamares otimizados dos indicadores de liquidez. Atualmente o segmento Pessoa Física⁵ possui participação de 50%, com avanço de 3 p.p. no trimestre e 5 p.p. em 12 meses.

Capital

R\$ Milhões

	Dez/25	Set/25	Dez/25 x Set/25	Dez/24	Dez/25 x Dez/24
Capital de nível I	94.548	92.862	1,8%	85.563	10,5%
Capital principal	86.427	85.070	1,6%	77.548	11,4%
Capital complementar	8.122	7.792	4,2%	8.015	1,3%
Capital de nível II	20.521	17.396	18,0%	15.488	32,5%
Patrimônio de referência	115.070	110.258	4,4%	101.051	13,9%
Ativo ponderado pelo risco (RWA)	747.715	724.933	3,1%	707.454	5,7%
Risco de crédito	627.240	617.085	1,6%	603.287	4,0%
Risco de mercado	45.564	32.741	39,2%	43.524	4,7%
Risco operacional	74.911	75.106	-0,3%	60.643	23,5%
Índice de Basileia (BIS)	15,4%	15,2%	0,2 p.p.	14,3%	1,1 p.p.
Capital de nível I (%)	12,6%	12,8%	-0,2 p.p.	12,1%	0,6 p.p.
Capital principal (%)	11,6%	11,7%	-0,2 p.p.	11,0%	0,6 p.p.
Capital complementar (%)	1,1%	1,1%	0,0 p.p.	1,1%	0,0 p.p.
Capital de nível II (%)	2,7%	2,4%	0,3 p.p.	2,2%	0,6 p.p.

O índice de Basileia atingiu 15,4%, alta de 0,2 p.p. no trimestre, explicado principalmente pelo lucro do trimestre e pela emissão de letras financeiras que compõem o Nível II, contribuindo para aumento de 4,4% do patrimônio de referência, acima do crescimento nos ativos ponderados pelo risco. Comparado ao mesmo período do ano anterior, o índice de Basileia apresentou aumento de 1,1 p.p. O Capital principal atingiu 11,6%, queda de 0,2 p.p. no trimestre e avanço de 0,6 p.p. em 12 meses.

(1) Com lastro em debêntures. (2) Inclui 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.

	4T25	Reclassificações					4T25	
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	15.984	101	803	-	-	(1.444)	(112)	15.332
Resultado de Créditos de Liquidação Duvidosa	(5.180)	-	(813)	-	-	-	(112)	(6.105)
Variações Cambiais (Líquidas)	(1.444)	-	-	-	-	1.444	-	-
Margem Financeira Líquida	9.359	101	(9)	-	-	-	(223)	9.227
Receitas de Prest. de Serviços e Tarifas Bancárias	6.095	-	-	-	-	-	(341)	5.754
Despesas Gerais	(6.028)	-	-	64	(695)	-	26	(6.633)
Despesas de Pessoal	(2.400)	-	-	-	(695)	-	51	(3.044)
Outras Despesas Administrativas	(3.628)	-	-	64	-	-	(25)	(3.589)
Despesas Tributárias	(1.370)	(101)	-	-	-	-	-	(1.471)
Resultados de Part. em Coligadas e Controladas	71	-	-	-	-	-	-	71
Outras Receitas/Despesas Operacionais	(3.157)	-	9	-	-	-	539	(2.609)
Resultado Operacional	4.971	-	-	64	(695)	-	-	4.340
Resultado não operacional	7	-	-	-	-	-	-	7
Resultado antes de Impostos	4.978	-	-	64	(695)	-	-	4.347
Imposto de renda e contribuição social	(110)	-	-	-	-	-	-	(110)
Participações no lucro	(695)	-	-	-	695	-	-	-
Participações dos acionistas minoritários	(150)	-	-	-	-	-	-	(150)
Lucro Líquido	4.023	-	-	64	-	-	-	4.086

(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.