



Apresentação de resultados

4T25
BRGAAP

04 de Fevereiro de 2026



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.



1

2

Atualização da
estratégia

Destaques do
resultado 4T25

Principais mensagens



Resultados

Lucro líquido

R\$ 4,1 bilhões

(+1,9% QoQ)
(+6,0% YoY)

ROAE

17,6%

(Estável QoQ)
(-0,1 p.p. YoY)

Destaques

	QoQ	YoY	
Margem financeira	+0,8%	-4,0%	Cientes com desempenho sólido e mercados apresentando retração dentro do previsto
Clients	+1,6%	+6,6%	
Comissões	+3,6%	+4,3%	Evolução de forma diversificada, pilar relevante de crescimento
Custo de crédito	-0,1 p.p.	+0,3 p.p.	Estável, mas ainda pressionado pelo contexto macroeconômico
Gastos	+3,3%	-2,0%	Gestão de gastos disciplinada, com crescimento trimestral sazonal
Índice de eficiência	+1,4 p.p.	+0,8 p.p.	Eficiência impactada pelo desempenho de mercados

Construção de uma operação mais sólida e resiliente

Alavancas estratégicas orientando uma gestão disciplinada e consistente

Foco contínuo na transformação da jornada do cliente e no avanço da principalidade

Centralidade no cliente

One Santander

Think Customer

Think Value

Think Global

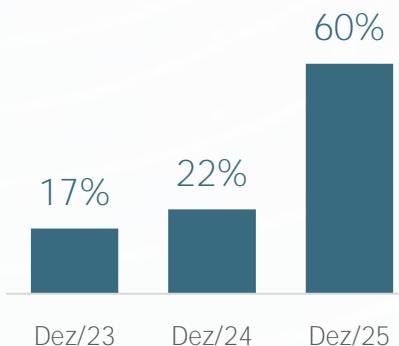
Cientes totais
73,9 milhões
(+6% YoY)



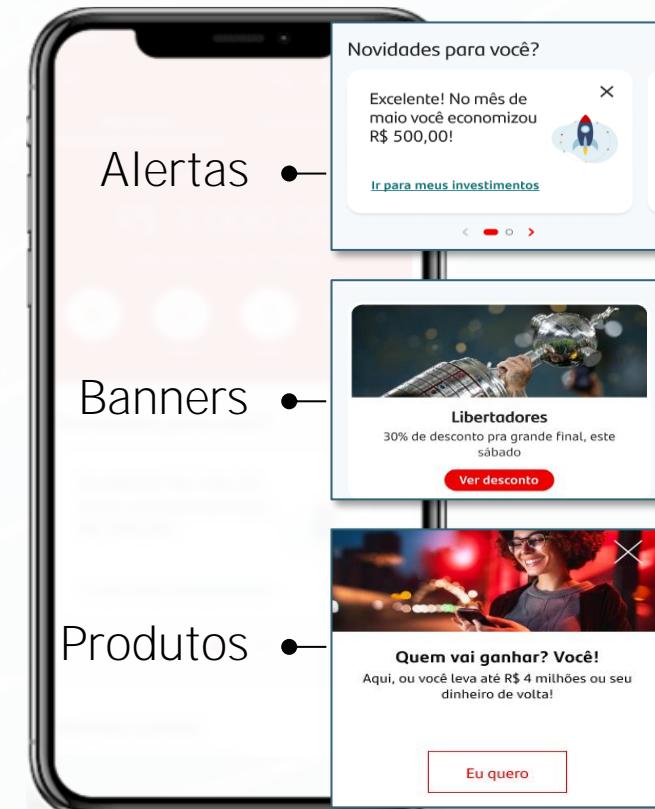
Hiperpersonalização

Conectando cliente, momento e produto
Interações personalizadas

1,4 mil campanhas
em 2025



Especialistas Select destinam
80% do tempo às ações de
atendimento contextualizado



AI First

Parcerias globais

Acordos globais com as maiores empresas de IA do mundo

AI for Growth

Perfil 360° | Clusterização e personalização investidores

Pitch Maker | Expansão para 100% do Select

AI for Efficiency

Acionamentos ouvidoria 100% lido e interpretado por IA

+47% de produtividade

Fraudes | co-pilot focado na segurança de clientes

-90% de manualidades

-99% no custo por análise

Destques de Negócios

Financeira
A maior e mais digital do país

Cross-sell em expansão

Comissões em base 100



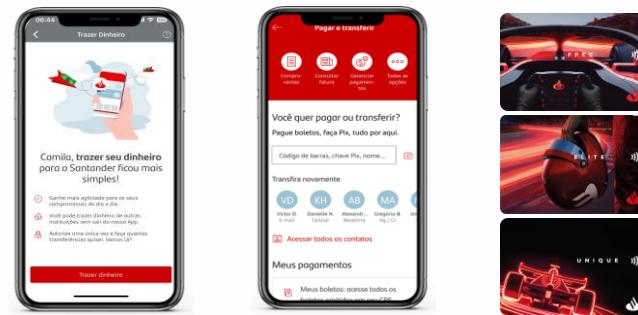
Jornada end-to-end com a melhor
experiência para o cliente, 90 pontos de NPS

Crescimento da participação de
veículos híbridos na carteira

Pricing dinâmico com modelos de riscos
assertivos com uso de IA

Potencialização da rentabilidade
com maior agilidade e eficiência

Pagamentos e transacionalidade
O banco de todas as contas



Jornada de pagamentos unificada, mais
simples e fluida com 84 pontos de NPS

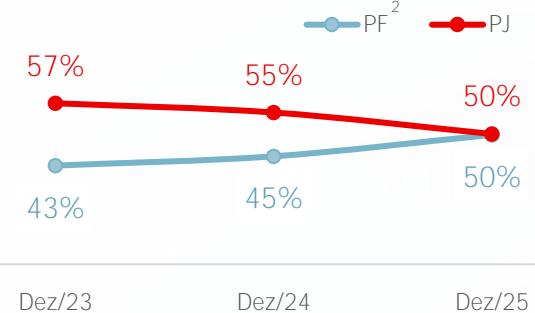
Trazer dinheiro, consolidação de fluxos
sem sair do app Santander

+26% de comissões e +17%
de faturamento de cartões¹

Entregando a melhor experiência com estrutura
de custos otimizada, IA, PLARD e dados

Investimentos
Soluções personalizadas ao cliente

Mix de captações



Toro passa a ser Santander Corretora

Saldo de depósitos +24% no massivo e
+34% no alta renda¹

47% dos clientes do Minhas Reservas
são novos investidores

Diversificação das nossas captações,
maior foco na pessoa física

Santander Empresas



NPS 2x maior¹

Conquistando a preferência,
+13% YoY de clientes com
principalidade

Clientes ativos na nova oferta
geram 2x receita

Foco em transacionalidade,
+14% de depósitos
transacionais²

Diversificação de receitas e
eficiência, +10% YoY de
receitas

Simplificação de produtos,
-22% YoY

Global
Nova segmentação de
empresas, execução com
convergência global

Expandir a atuação focada no relacionamento principal

Proximidade com cliente e presença
ampla como diferenciais competitivos

“Saímos do banco” para nos aproximar
dos clientes, 3x mais visitas¹

Expansão da força de vendas especializada
para apoiar a estratégia de crescimento, + 27%¹

Soluções completas para qualquer tamanho de negócio



COMEÇA TODOS OS DIAS

Jornada de recompensas, com benefícios
que crescem com a transacionalidade

Empoderando o cliente para impulsionar
seu crescimento

- | Parceria com a Getnet
- | BaaS, com Embedded finance e APIzation
- | Uso intensivo de dados para insights

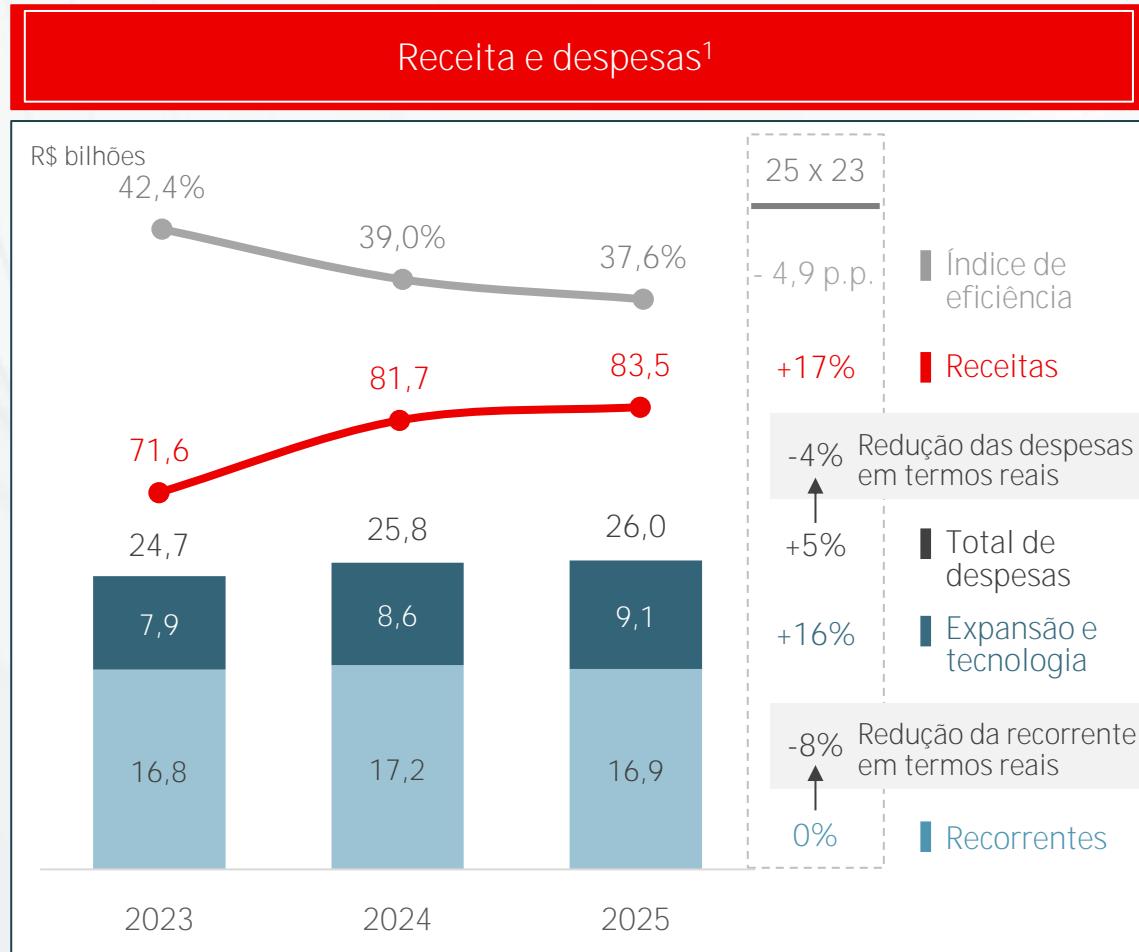
Integração das capacidades de vendas digitais
de PMEs potencializada pelo novo CRM

- | Oferta integrada e completa aos clientes
- | 3x mais ofertas contextualizadas²

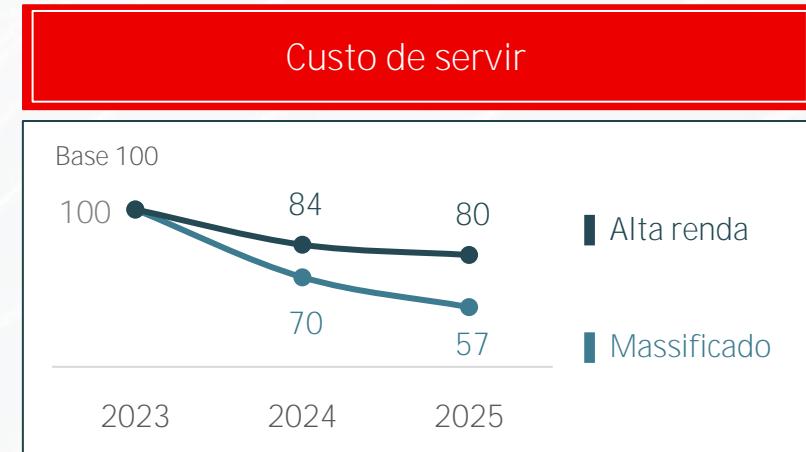
Expansão da automação e digitalização
dos clientes e processos com uso de IA

Eficiência

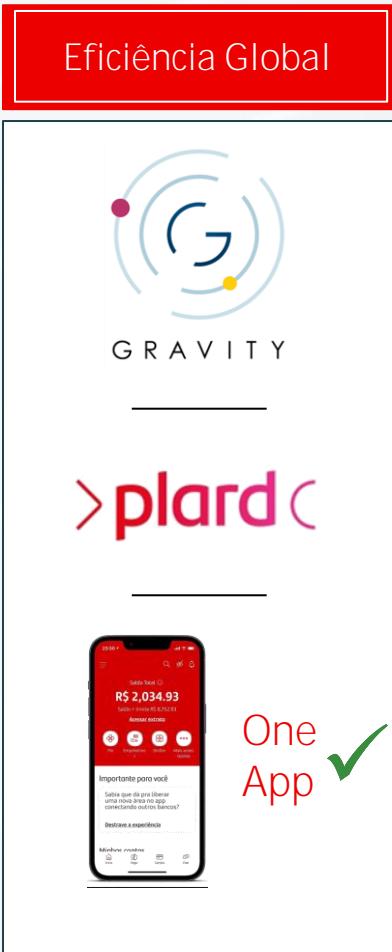
Nossas receitas crescem 17% em dois anos, enquanto as despesas crescem 5%. Investimentos em expansão e tecnologia avançam 16% no mesmo período e despesas recorrentes permanecem estáveis



Redução considerável do custo de servir, com controle rigoroso da eficiência operacional



Projetos com escala, sinergias e conhecimento compartilhado





1

Atualização da
estratégia

2

Destaques do
resultado 4T25

Carteira e captações

Carteira ampliada (R\$ milhões)	Dez/25	Dez/25 x Set/25	Dez/24	Dez/25 x Dez/24	Captações de clientes (R\$ milhões)	Dez/25	Dez/25 x Set/25	Dez/24	Dez/25 x Dez/24
Pessoa física	269.042	1,7%	270.797	-0,6%	Depósitos à vista	35.960	-16,2%	41.355	-13,0%
Imobiliário	73.805	2,7%	67.346	9,6%	Poupança	53.075	0,6%	57.453	-7,6%
Cartão de crédito	65.414	9,3%	57.685	13,4%	Depósitos a prazo	395.713	1,1%	390.230	1,4%
Financiamento ao consumo	93.805	5,4%	83.029	13,0%	Compromissada ²	18.907	80,1%	13.689	38,1%
Pequenas e médias empresas	94.844	5,8%	83.954	13,0%	LCI e LCA	90.409	6,5%	78.246	15,5%
Grandes empresas ¹	250.509	2,0%	244.912	2,3%	LF e outros ³	76.365	-0,6%	64.555	18,3%
Total¹	708.201	2,8%	682.693	3,7%	Total	670.430	1,7%	645.526	3,9%

(1) Desconsiderando a variação cambial, a carteira de grandes empresas teria crescido 1,2% QoQ e 5,1% YoY. A carteira total teria crescido 2,5% QoQ e 4,9% YoY.

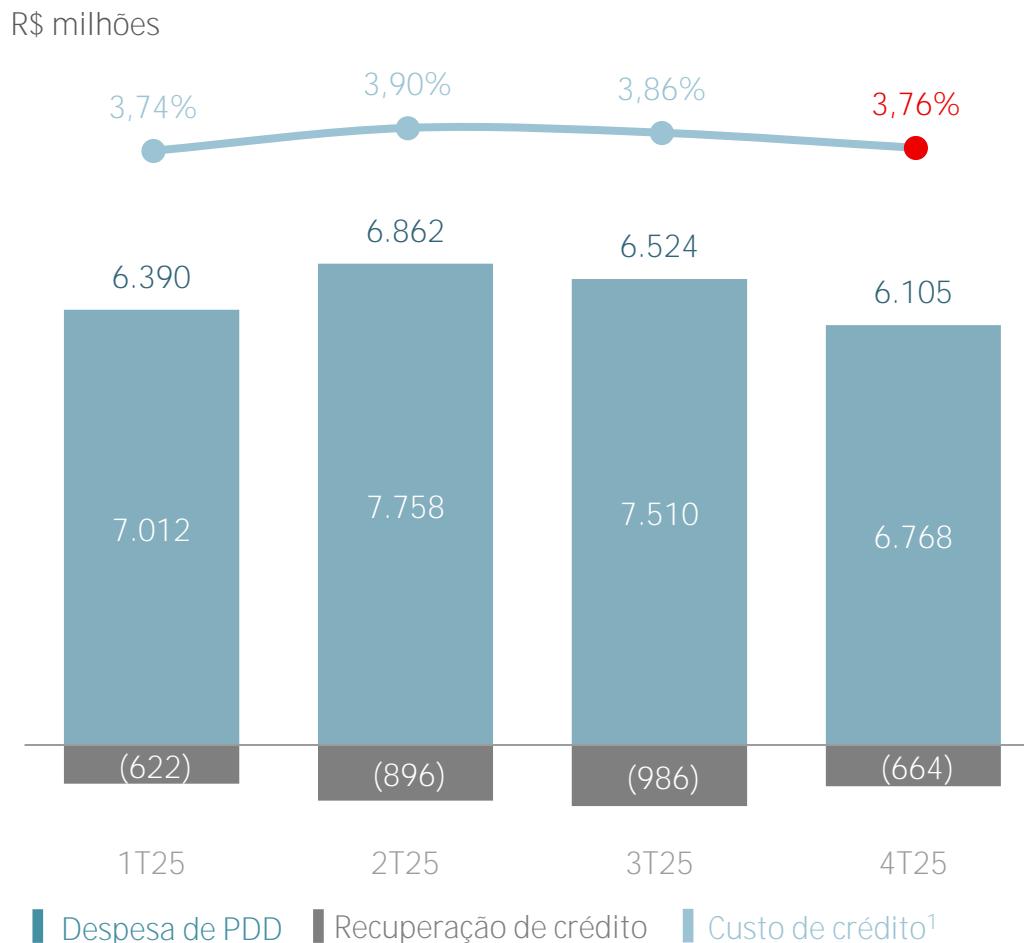
(2) Com lastro em debêntures. (3) Inclui LIG e COE.

Receitas

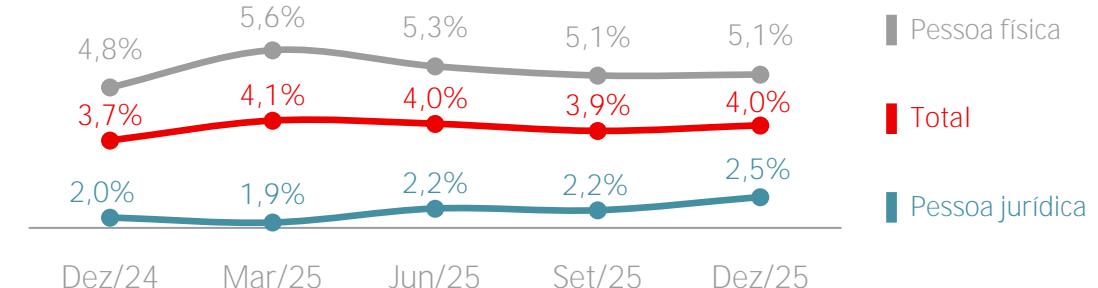
Margem financeira (R\$ milhões)	4T25	4T25 x 3T25	4T24	4T25 x 4T24	Comissões (R\$ milhões)	4T25	4T25 x 3T25	4T24	4T25 x 4T24
Clientes	16.818	1,6%	15.780	6,6%	Cartões	1.680	7,2%	1.554	8,2%
Margem de produtos	15.995	1,5%	15.179	5,4%	Seguros	1.204	4,9%	1.050	14,7%
Volume médio	617.744	3,1%	596.124	3,6%	Conta corrente	889	-0,3%	933	-4,7%
Spread (a.a.)	10,67%	-0,17 p.p.	10,49%	0,18 p.p.	Operações de crédito	513	-1,6%	631	-18,7% +3,7%
Capital de giro próprio	824	2,6%	601	37,1%	Administração de recursos	469	1,4%	374	
Margem com o mercado	(1.486)	10,3%	198	n.a.	Consórcios	288	-1,0%	254	13,6%
Total	15.332	0,8%	15.978	-4,0%	Fundos e previdência	178	4,5%	120	48,4%
Spread a.a.					Corretagem e colocação de títulos	408	-4,1%	421	-3,0%
					Cobrança e arrecadações	272	-3,9%	308	-11,5%
					Outras	318	26,3%	245	30,0%
					Total	5.754	3,6%	5.515	4,3%
									+6,9%
	10,49%	10,51%	10,75%	10,85%	10,67%				
									
	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25				

Custo do crédito e qualidade da carteira

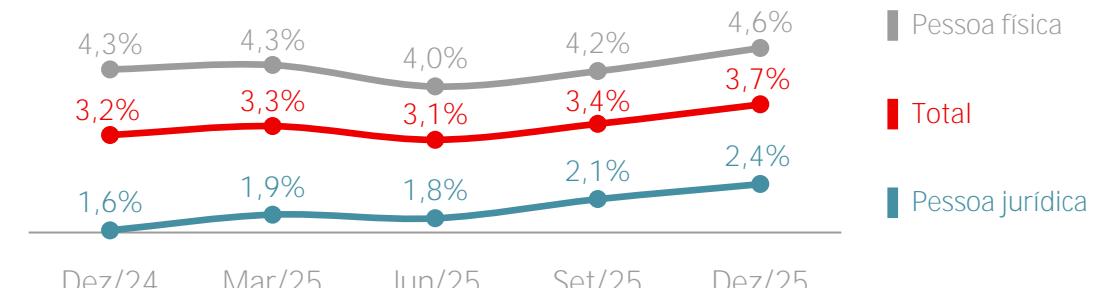
Resultado de PDD e custo de crédito



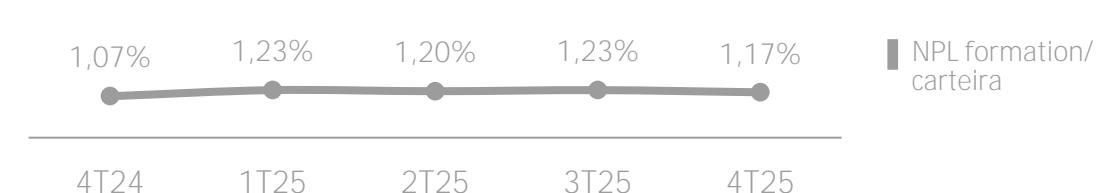
NPL 15 - 90 dias



NPL acima de 90 dias



NPL formation

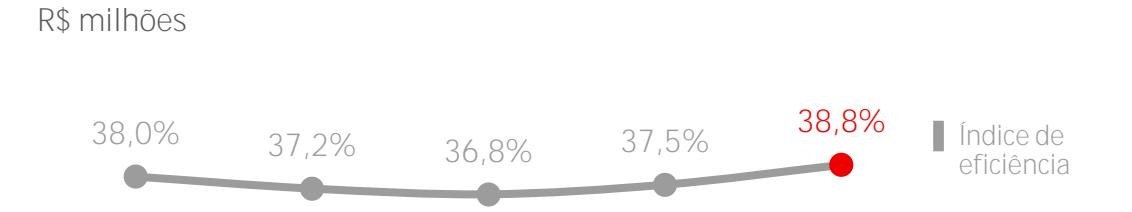


(1) Custo de crédito acumulado anualizado.

Despesas

Despesas gerais (R\$ milhões)	4T25	4T25 x 3T25	4T24	4T25 x 4T24
Despesas administrativas	2.743	6,5%	2.634	4,2%
Despesas de pessoal	3.044	1,3%	3.306	-7,9%
Total despesas	5.787	3,7%	5.939	-2,6%
Depreciações e amortizações ¹	846	0,3%	830	2,0%
Total	6.633	3,3%	6.769	-2,0%

Despesas e índice de eficiência



Despesas gerais



4T24 Despesas com expansão dos negócios e Tecnologia Despesas recorrentes 4T25

(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) Variações em relação a própria linha no período anterior.

Resultados

(R\$ milhões)	4T25	4T25 x 3T25	4T25 x 4T24	2025	2025 x 2024
Margem financeira bruta	15.332	0,8%	-4,0%	61.858	1,8%
Comissões	5.754	3,6%	4,3%	21.647	3,5%
Receita total	21.086	1,6%	-1,9%	83.505	2,3%
Resultado de PDD	(6.105)	-6,4%	2,9%	(25.880)	8,9%
Despesas gerais	(6.633)	3,3%	-2,0%	(26.042)	0,8%
Outras receitas/despesas operacionais	(2.609)	13,5%	14,9%	(8.962)	-9,9%
Despesas tributárias	(1.471)	3,5%	-0,9%	(5.566)	-0,5%
Outros	78	-60,1%	15,5%	530	47,6%
Lucro antes de impostos	4.347	1,3%	-14,8%	17.585	4,2%
Impostos e participações minoritárias	(260)	-7,2%	-79,2%	(1.969)	-34,6%
Lucro líquido gerencial	4.086	1,9%	6,0%	15.615	12,6%

Destaques 4T25

ROAE

17,6%

Estável vs 3T25
-0,1 p.p. vs 4T24

Custo de crédito

3,76%

-0,1 p.p. vs 3T25
+0,3 p.p. vs 4T24

Índice de Basileia

15,4%

+0,2 p.p. vs 3T25
+1,1 p.p. vs 4T24

CET1

11,6%

-0,2 p.p. vs 3T25
+0,6 p.p. vs 4T24



Relações com investidores

 ri@santander.com.br

 www.santander.com.br/ri/