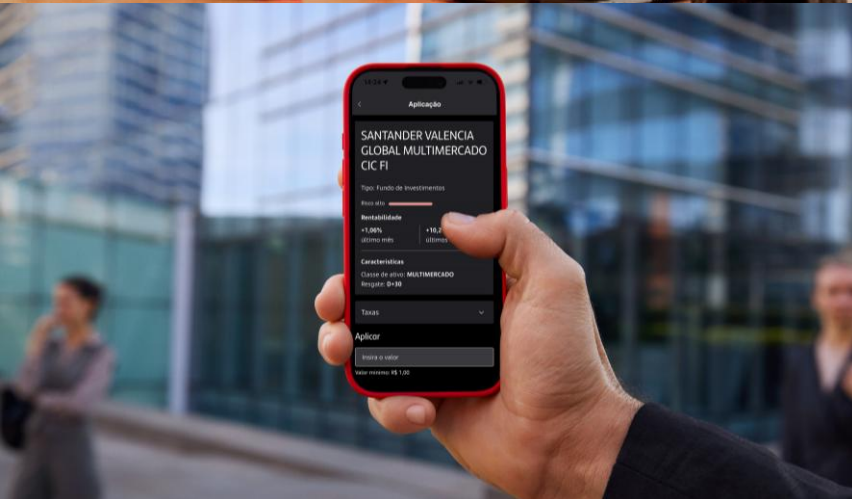




# Apresentação de resultados

**2T26**  
**BRGAAP**

29 de Julho de 2026

Começa agora



# 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.

# Destaques 2T26



## Lucro Líquido Recorrente

**R\$ 3,0 bilhões** | -20,4% vs. 1T26  
-17,6% vs. 2T25

## ROAE Recorrente

**12,5%** | -3,4 p.p. vs. 1T26  
-3,8 p.p. vs. 2T25

## Margem financeira

**R\$ 15,3 bilhões** | -3,0% vs. 1T26  
-0,4% vs. 2T25

## Custo de crédito

**3,81%** | +0,1 p.p. vs. 1T26  
-0,1 p.p. vs. 2T25

## Comissões

**R\$ 5,3 bilhões** | -1,9% vs. 1T26  
+2,5% vs. 2T25

## Índice de eficiência

**39,3%** | +1,5 p.p. vs. 1T26  
+2,4 p.p. vs. 2T25



# Centralidade no cliente

## Santander Rewards

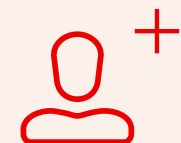
Transformando relacionamento em reconhecimento

- A **melhor pontuação** para o perfil de cada cliente
- Clientes com maior **principalidade** e **melhor** comportamento de **risco**
- Primeiras safras possuem **melhor engajamento**, **experiência** e **rentabilidade**



**Clientes totais**

**76,2** milhões (+6% YoY)



**Clientes ativos**

**34,4** milhões (+3% YoY)

## AI Evolution

- Escala global de soluções de IA
- **Adoção acelerada** de IA em jornadas de negócio e clientes (2x mais iniciativas em 1 ano)
- **Maior capacidade de gerar valor** em cada interação com o cliente

### Client Propensity & Retention

Antecipando as necessidades do cliente

- Inteligência preditiva para personalizar a atuação comercial e priorizar oportunidades

### Fraudes em cartões

Jornada mais ágil e resolutiva

- Acionamentos analisados com apoio de IA

# Carteira de crédito

| Carteira ampliada<br>(R\$ milhões) | Jun/26         | Jun/26 x<br>Mar/26 | Jun/25         | Jun/26 x<br>Jun/25 |
|------------------------------------|----------------|--------------------|----------------|--------------------|
| Pessoa física                      | 263.424        | -0,7%              | 263.651        | -0,1%              |
| <i>Cartão de crédito</i>           | 65.198         | 2,9%               | 57.707         | 13,0%              |
| <i>Crédito imobiliário</i>         | 77.214         | 2,5%               | 69.838         | 10,6%              |
| Financiamento ao consumo           | 100.766        | 5,6%               | 87.403         | 15,3%              |
| Pequenas e médias empresas         | 95.957         | 2,4%               | 86.056         | 11,5%              |
| Grandes empresas <sup>1</sup>      | 254.623        | 1,4%               | 238.413        | 6,8%               |
| <b>TOTAL<sup>1</sup></b>           | <b>714.769</b> | <b>1,3%</b>        | <b>675.523</b> | <b>5,8%</b>        |

## Pessoa física

- **Alta renda** cresce 4 p.p. de representatividade na carteira PF<sup>2</sup>

## Imobiliário

- **79%** da carteira no **alta renda**
- Market share de concessão **+10 p.p. home equity<sup>3</sup>**

## Financeira

- 2x mais originação de contratos de **veículos elétricos e híbridos**
- Maior originação em **veículos novos** e mix mais qualificado

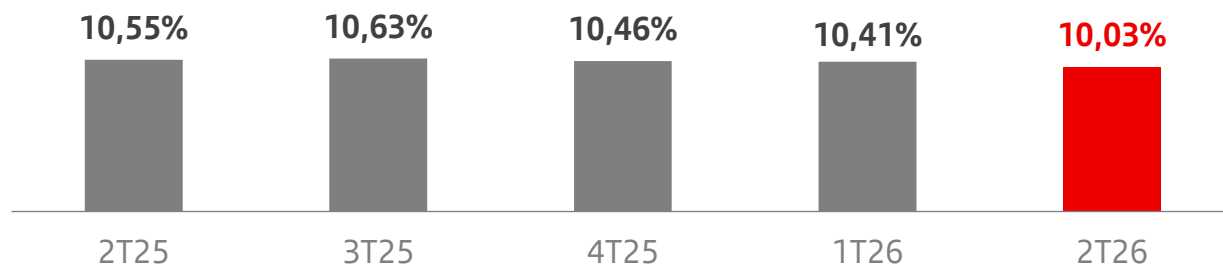
## Empresas

- **Aumento da colaterização** da carteira de PMEs
- Foco em **transacionalidade**, com crescimento dos clientes de **FOPA em grandes empresas**
- Soluções **globais** e **personalizadas** para empresas de todos os portes

# Margem financeira

| Margem financeira<br>(R\$ milhões) | 2T26          | 2T26 x<br>1T26 | 2T25          | 2T26 x<br>2T25 |
|------------------------------------|---------------|----------------|---------------|----------------|
| <b>Cientes</b>                     | <b>16.058</b> | <b>-3,2%</b>   | <b>16.127</b> | <b>-0,4%</b>   |
| Margem de produtos                 | 15.115        | -2,3%          | 15.181        | -0,4%          |
| Volume médio                       | 627.032       | 0,2%           | 599.342       | 4,6%           |
| Spread (a.a.)                      | 10,03%        | -0,39 p.p.     | 10,55%        | -0,53 p.p.     |
| Capital de giro próprio            | 944           | -15,1%         | 946           | -0,3%          |
| <b>Margem com o mercado</b>        | <b>(718)</b>  | <b>-7,0%</b>   | <b>(730)</b>  | <b>-1,7%</b>   |
| <b>TOTAL</b>                       | <b>15.341</b> | <b>-3,0%</b>   | <b>15.396</b> | <b>-0,4%</b>   |

## Spread (a.a.)



## Mix de captações

- Seguimos **diversificando** nossas **captações**, focando em pessoas físicas



- Destaque para o **Select**, que apresenta **30%** de crescimento em 2 anos

## Massificado

- Foco em **transacionalidade** e redução material do **risco**



- +13 p.p. de colateralização da carteira de crédito pessoal<sup>1</sup>, **com destaque para o massificado**

# Comissões

| Comissões<br>(R\$ milhões)        | 2T26         | 2T26 x<br>1T26 | 2T25         | 2T26 x<br>2T25 |
|-----------------------------------|--------------|----------------|--------------|----------------|
| Cartões                           | 1.638        | 5,0%           | 1.483        | 10,5%          |
| Seguros                           | 1.063        | -4,8%          | 999          | 6,4%           |
| Conta corrente                    | 825          | -3,5%          | 939          | -12,2%         |
| Operações de crédito              | 443          | -8,2%          | 454          | -2,3%          |
| Administração de recursos         | 581          | 10,8%          | 460          | 26,4%          |
| <i>Consórcios</i>                 | 348          | 14,1%          | 281          | 23,8%          |
| <i>Fundos e previdência</i>       | 234          | 6,2%           | 179          | 30,5%          |
| Corretagem e colocação de títulos | 406          | -15,0%         | 353          | 14,8%          |
| Cobrança e arrecadações           | 290          | -2,0%          | 290          | 0,0%           |
| Outras                            | 88           | -29,0%         | 227          | -61,1%         |
| <b>TOTAL</b>                      | <b>5.334</b> | <b>-1,9%</b>   | <b>5.204</b> | <b>2,5%</b>    |

## Cartões

- **+15%** de faturamento no **cartão de crédito**<sup>1</sup>
- **+27%** de spending médio<sup>1</sup>
- **Foco em transacionalidade, ampliando rentabilidade: +49%** de ARPAC<sup>1</sup>

## Seguros

- **+18%** Seguros não atrelados a crédito<sup>2</sup>
  - | **Financeira** sendo uma **importante alavanca +23%**<sup>2</sup>
  - | **41%** das receitas com seguros advém do **alta renda**
- IA e dados impulsionando **ofertas mais assertivas**

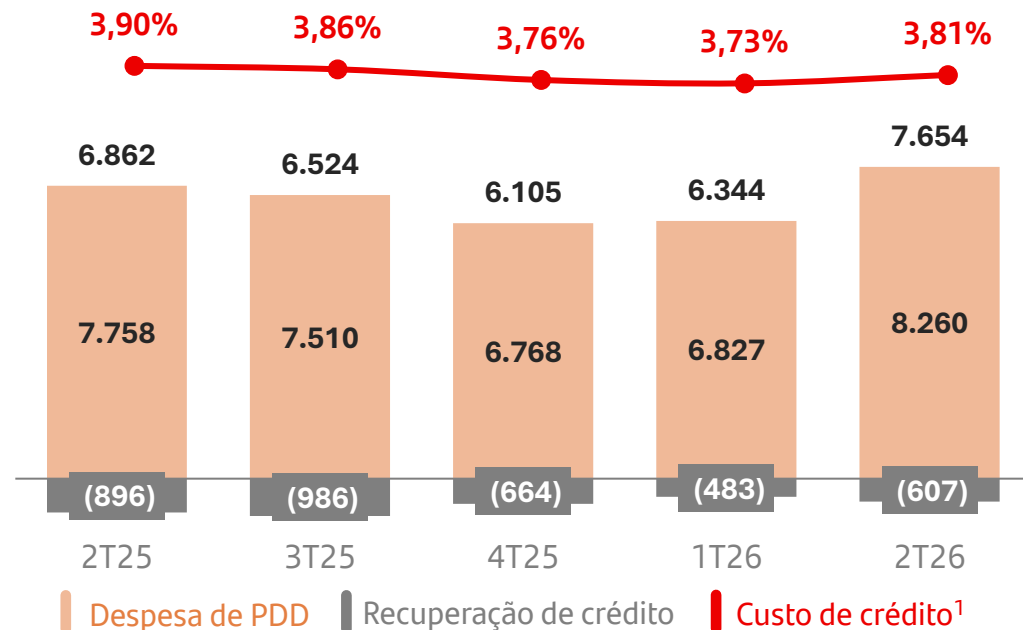
## Investimentos

- Lançamento do **Beyond Wealth**: marca global de Family Office, conectando expertise e soluções patrimoniais personalizadas

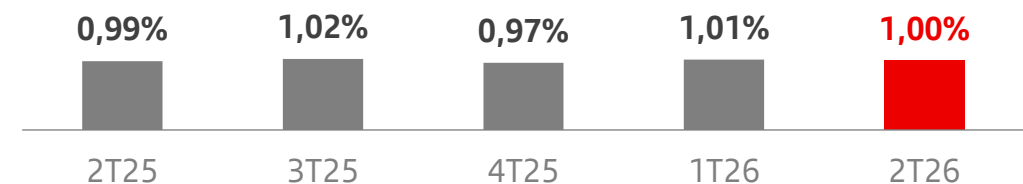
# Qualidade de crédito

## Resultado de PDD e custo de crédito

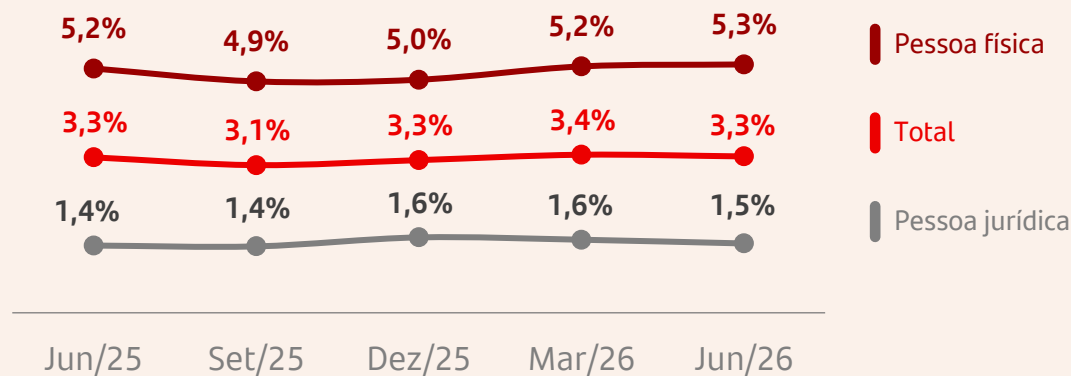
R\$ milhões



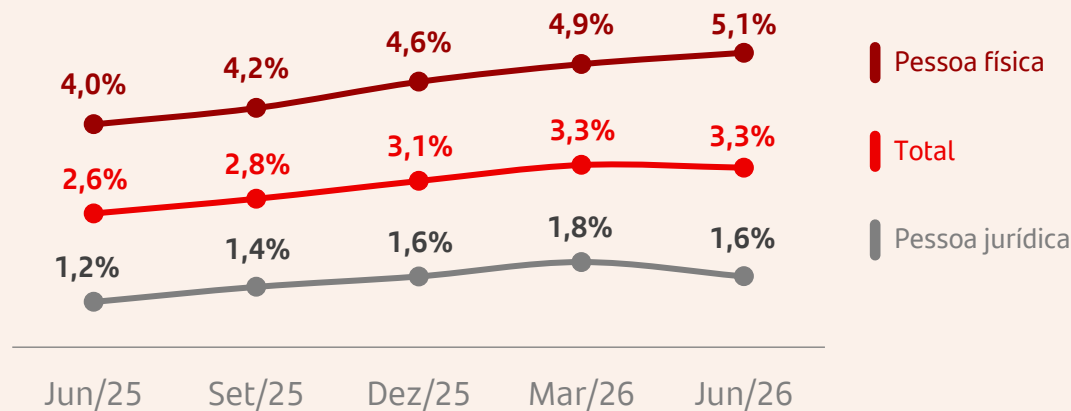
## NPL formation % sobre carteira²



## NPL 15 - 90 dias²



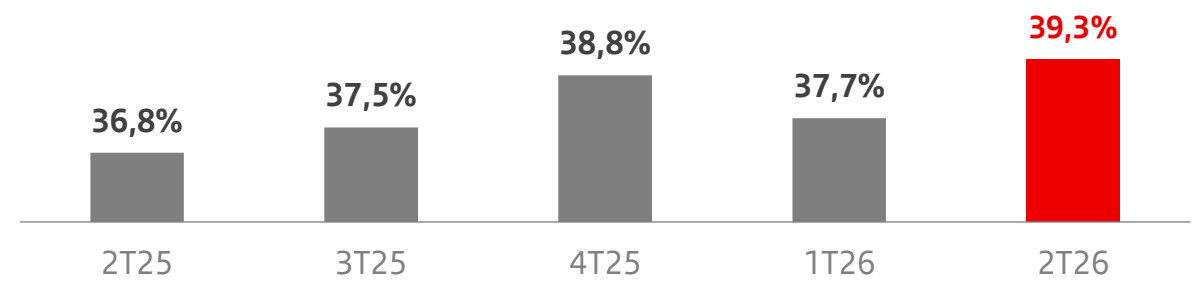
## NPL acima de 90 dias²



# Despesas

| Despesas gerais<br>(R\$ milhões)         | 2T26         | 2T26 x<br>1T26 | 2T25         | 2T26 x<br>2T25 |
|------------------------------------------|--------------|----------------|--------------|----------------|
| Despesas de pessoal                      | 2.995        | -1,8%          | 3.033        | -1,2%          |
| Despesas administrativas                 | 2.711        | 0,6%           | 2.561        | 5,9%           |
| <b>Total despesas</b>                    | <b>5.706</b> | <b>-0,7%</b>   | <b>5.594</b> | <b>2,0%</b>    |
| Depreciações e amortizações <sup>1</sup> | 872          | -1,8%          | 819          | 6,6%           |
| <b>TOTAL</b>                             | <b>6.578</b> | <b>-0,8%</b>   | <b>6.412</b> | <b>2,6%</b>    |

## Índice de Eficiência



### Custo de servir

- Melhoria contínua e consistente
  - 20% no **Select<sup>2</sup>**
  - 33% no **Massivo<sup>2</sup>**

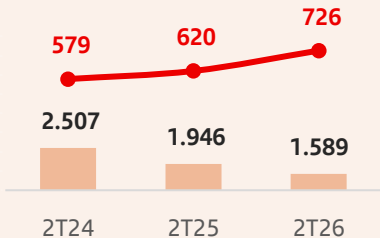
### Despesas

- +10% em **Expansão e Tecnologia<sup>2</sup>**
- +1% em **gastos recorrentes<sup>2</sup>**

### Eficiência

- 41% YoY de **simplificação de produtos**
- IA disponível para 100% dos colaboradores
- Alavancando plataformas globais para acelerar a inovação e reduzir custos
- Maior **produtividade**

■ Número de lojas  
● Clientes ativos/funcionários



# Resultados

| (R\$ milhões)                         | 2T26          | 2T26 x<br>1T26 | 2T25          | 2T26 x<br>2T25 |
|---------------------------------------|---------------|----------------|---------------|----------------|
| Margem financeira bruta               | 15.341        | -3,0%          | 15.396        | -0,4%          |
| Comissões                             | 5.334         | -1,9%          | 5.204         | 2,5%           |
| <b>Receita total</b>                  | <b>20.675</b> | <b>-2,7%</b>   | <b>20.600</b> | <b>0,4%</b>    |
| Resultado de PDD                      | (7.654)       | 20,6%          | (6.862)       | 11,5%          |
| Despesas gerais                       | (6.578)       | -0,8%          | (6.412)       | 2,6%           |
| Outras receitas/despesas operacionais | (2.534)       | 10,2%          | (1.928)       | 31,4%          |
| Despesas tributárias                  | (1.453)       | 0,0%           | (1.334)       | 8,9%           |
| Outros                                | 81            | 25,6%          | 137           | -40,7%         |
| <b>Lucro antes de impostos</b>        | <b>2.537</b>  | <b>-44,6%</b>  | <b>4.201</b>  | <b>-39,6%</b>  |
| Impostos e participações minoritárias | 477           | n.a.           | (542)         | n.a.           |
| <b>Lucro líquido recorrente</b>       | <b>3.014</b>  | <b>-20,4%</b>  | <b>3.659</b>  | <b>-17,6%</b>  |
| Lucro líquido contábil                | 2.667         | -28,4%         | 3.593         | -25,8%         |

## Índice de Basileia

15,3%

+0,2 p.p. vs. 1T26

+0,3 p.p. vs. 2T25

## CET1

11,2%

-0,1 p.p. vs. 1T26

-0,4 p.p. vs. 2T25



ri@santander.com.br



[www.santander.com.br/ri/](http://www.santander.com.br/ri/)