

Divulgação
de resultados



2º TRIMESTRE DE 2022
(BR GAAP)



Informação



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 prever, 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.



Agenda



**Atualização
Estratégica**



Destaques
Resultados 2T22

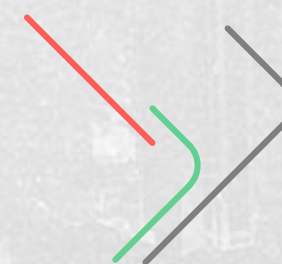


Conclusões



Cultura orientada para o crescimento e a rentabilidade, com capacidade de antecipar tendências

Cultura de gerenciamento de riscos com resultados positivos após reajustes dos modelos



NPL 90 dias: 2,9%
Estável QoQ
+0,65 p.p. YoY

NPL 15-90 dias: 4,2%
Estável QoQ
+0,88 p.p. YoY

Continuamos expandindo nossos negócios com garantias

64%

Carteira de crédito colateralizada PF

Financiamento de veículos

46%

LTV Carteira Jun/22

+19%

Produção veículos QoQ

Imobiliário

~R\$1 bilhão

Produção total Jun/22

Home Equity

20%

Market share Maio/22

Eficiência

2º melhor patamar histórico

33,9%

-2,2 p.p. QoQ

ROAE

20,8%

+0,2 p.p. QoQ



Estamos comprometidos em ser a...

Melhor empresa de consumo do Brasil

Sustentada por quatro
pilares estratégicos:



**Centralidade
no cliente**



Canais de Vendas
Distribuição



Inovação e
Rentabilidade



Cultura
Pessoas



A expansão da base de clientes vinculados como pilar para rentabilidade



Centralidade
no cliente



Canais de Vendas
Distribuição



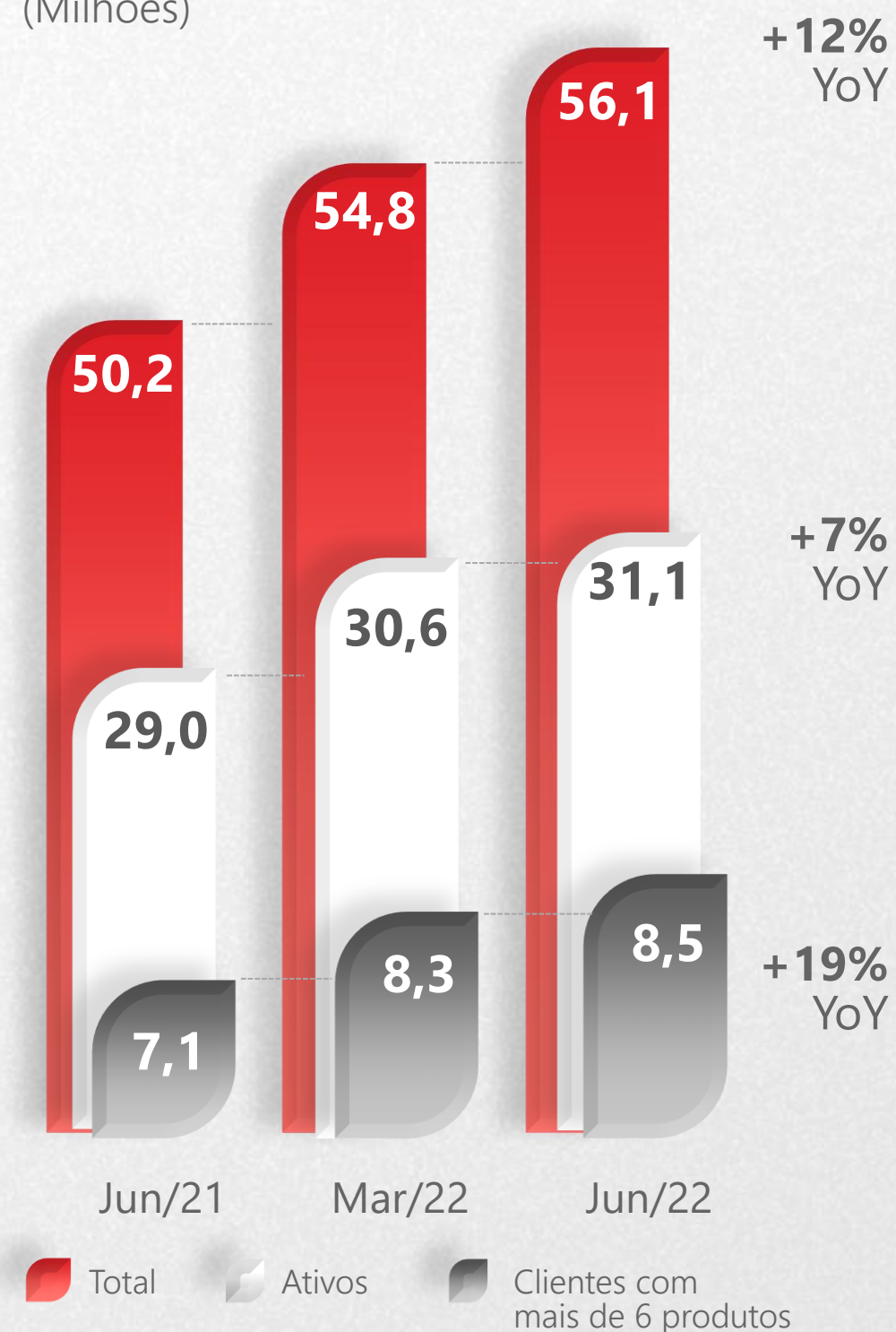
Inovação e
Rentabilidade



Cultura
Pessoas

Clientes

(Milhões)



Receitas

(Totais)

+26% YoY

+28% YoY

+22% YoY

Receita de um cliente
vinculado é **5x**
superior à de um não
vinculado

Maior utilização dos nossos serviços



Adoção de modelos de
precificação dinâmicos
e personalizados

+70%

das nossas **ofertas**
são **adequadas** ao
perfil do cliente

38%

Share of wallet
em crédito dos clientes
vinculados PF



+1,8x vs não vinculados

Simplificação da oferta e de processos



Centralidade
no cliente



Canais de Vendas
Distribuição



Inovação e
Rentabilidade



Cultura
Pessoas

Capacidade
para expansão
Cloud

81%

das nossas operações
em Cloud

Entrega rápida
Lead time

Emissão de
crédito imobiliário

-34% YoY
(de 24 d.u. para 16)

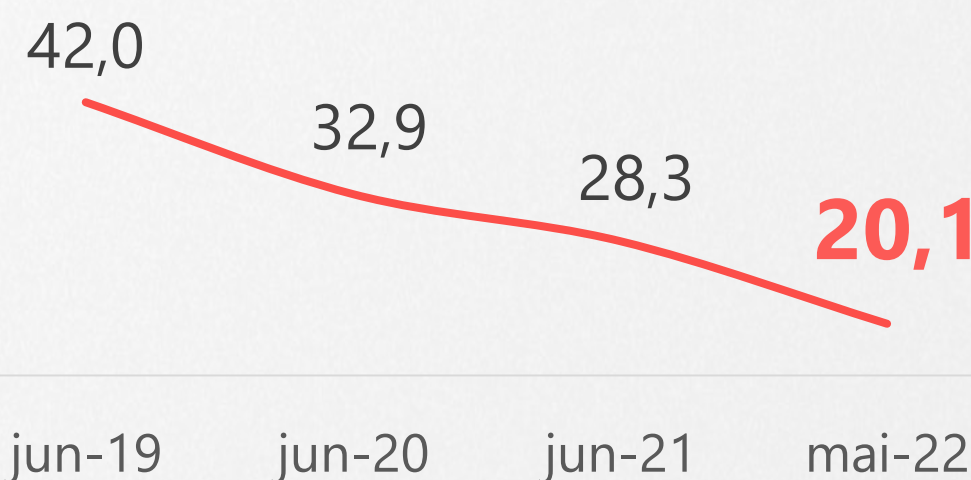
Emissão de
crédito rural

-23% YoY
(de 15 d.u. para 12)

Custo de servir

Cliente digital

R\$/mês



-29% YoY

EXPERIÊNCIA



Focados na **melhor experiência dos clientes**



Reconhecimento como melhor empresa de consumo na categoria atendimento,
pela Revista Consumidor Moderno



Centralidade no cliente



Canais de Vendas Distribuição



Inovação e Rentabilidade



Cultura Pessoas

1º banco
na categoria
atendimento
para os clientes
de baixa renda,
pela pesquisa IBOPE

Ressignificando os segmentos de média e alta renda,
com uma nova oferta de valor a esses clientes



NPS: 55 pontos¹



Imobiliário
81 pontos²



Cartões
84 pontos²

¹ No 2T22 ² Clientes adquiridos no trimestre

Canais de Vendas

experiência, integração, disponibilidade e abrangência



Centralidade
no cliente



Canais de Vendas
Distribuição



Inovação e
Rentabilidade



Cultura
Pessoas

Índice de multicanalidade¹
dos clientes vinculados

97%



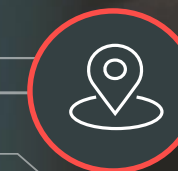
Canal Físico



Canal Digital



Canal Remoto



Canal Externo

Canal Físico

+3 mil lojas

15 milhões
de visitas
nas lojas/mês

Presença
cada vez
mais ampla
em um Brasil
plural e
diverso

**Aumento da
disponibilidade e
proximidade** das lojas

Ampliação do horário de
atendimento aos clientes

Bank to Go

90 mil
contratos
em 6 meses²

Ambição:
+200 mil
contratos
em 2022

**Crescimento de
receitas** das lojas

+29% YoY
Lojas novas³

+8% YoY
Lojas maduras

Expansão em
regiões estratégicas

Centro-Oeste, Norte
e Nordeste

Lojas vocacionadas, de acordo
com o perfil de cada região

+27% YoY
Receita média/mês

+27 lojas
inauguradas
até Jun/22

Ambição de
70 novas lojas
em 2022

¹ Clientes vinculados que utilizaram mais de dois canais nos últimos 90 dias ² Não considera abertura de conta corrente ³ Lojas novas abertas nos últimos 2 anos

Disponíveis quando e onde os **clientes desejarem**



Centralidade no cliente



Canais de Vendas Distribuição



Inovação e Rentabilidade



Cultura Pessoas



Canal Físico



Canal Digital



Canal Remoto



Canal Externo

Canal Digital

Nossos Aplicativos

537 milhões acessos/mês¹

11,5 milhões novos contratos 2T22 (+22% YoY)

Melhora do autoatendimento

GENT&

+2,2 milhões de clientes atendidos/mês, sendo **34%** por WhatsApp

redução de **34%** de ligações na central de atendimento



Orientação financeira personalizada², nos colocando ainda mais ao lado do cliente

+7,6 milhões/mês de recomendações sobre consciência de consumo baseados em inteligência artificial

Canal Remoto

Hub de venda e pós-venda

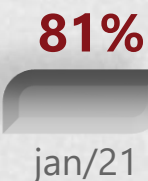
SX NEGÓCIOS

+11,4 milhões atendimentos/mês

~700 mil negócios gerados /mês

+2x YoY

Demandas do cliente resolvidas no ato da ligação



Ambição: **95%** dez/22

50% dos serviços são prestados fora do horário comercial

Canal Externo

Acelerando nossa expansão

Pontos de vendas em **2.037** localidades

representam **37%** dos municípios brasileiros

Lançamento do **portal de vendas externas**

R\$ 1,3 bilhão Volume financeiro de créditos/mês



¹ Portal, IB, APP e Way ² APP PF

Novos mercados e inovação em serviços



Centralidade no cliente



Canais de Vendas Distribuição



Inovação e Rentabilidade



Cultura Pessoas



Serviço de assistência para...

Automóvel ➤ Casa ➤ Bike ➤ Pet

+20 mil contratos desde o lançamento

e em expansão para:

Gamers/Tech
em Ago/22

Motos
em Set/22



Expandiremos nossa plataforma de 350 para 1.350 consultores, com um modelo único de assessoria com mais benefícios para o assessor e para o cliente



Crescimento de clientes e de transacionalidade

+1 milhão
(+100% YoY)
Clientes totais

+14 milhões
(+80% YoY)
Transações
2T22

+5,5 milhões
(+150% YoY)
Acessos
únicos/mês

SX
INTEGRA

Ambição de sermos a plataforma digital de referência para contratação simplificada de produtos e serviços na PJ

Já nos consolidamos como o maior portal eletrônico de antecipação de recebíveis do mercado
Expansão do portfólio para novas soluções, com captura de todo o ciclo

Em três meses:

+5 mil
clientes ativos

R\$ 3 bilhões
antecipação de
recebíveis por mês

+30 mil
operações de Confirming

~R\$ 20 milhões
receitas/mês

Ecosystema Agro

R\$ 31 bilhões (+33% YoY)
carteira total¹

Maior consultoria técnica especializada na mudança do clima da América Latina

Foco em originação de projetos de crédito de carbono

+800 projetos de iniciativas sustentáveis para mais de **400** empresas

Atende **75%** das empresas listadas no ISE

¹ Carteira Febraban, considera crédito, títulos do Agro + CDI Rural



Centralidade
no cliente



Canais de Vendas
Distribuição



Inovação e
Rentabilidade



Cultura
Pessoas

Cultura única

Promoção do **empoderamento, meritocracia e diversidade**

Engajamento de funcionários

eNPS¹ 75 pontos
em julho/22



Proximidade com a alta liderança

Horizontalidade como peça-chave da cultura

Liderança presente na ponta

Todas as funções visitam, e por todo o Brasil

Escuta *in loco* da realidade da venda e do atendimento

Lives mensais com **40 mil +** pessoas



Diversidade e inclusão

julho/22

28%

Colaboradores
Negros

(+1,3 p.p.
jul/22 vs jul/21)

31%

Mulheres em
cargo de liderança

(+1,6 p.p.
jul/22 vs jul/21)

53%

Colaboradoras
Mulheres



Protagonismo no conhecimento

72%

Cursos internos ministrados por
nossos próprios funcionários

Elevada aderência com

98%

colaboradores
certificados



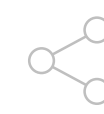
¹ eNPS (Employee Net Promote Score) – medição do nível de satisfação dos colaboradores

ESG enraizado em nossa cultura

através de
iniciativas sólidas



Centralidade
no cliente



Canais de Vendas
Distribuição



Inovação e
Rentabilidade



Cultura
Pessoas



Ambiental

Referência em negócios sustentáveis

R\$ 15,3 bilhões em jun/22
negócios socioambientais viabilizados

Criação de estrutura de **Green Finance**
com foco local e global

Net Zero

Carbono neutro desde 2010
**80% do consumo interno de energias
renováveis** (Meta de 100% até 2025)

A ambição Net Zero até 2050



Social

Foco na inclusão produtiva

+116 mil bolsas de ensino superior
concedidas desde 2015

Prospera Microfinanças

Inclusão financeira

R\$ 2,2 bilhões
carteira
(+43% YoY)

+790 mil
clientes ativos
(+27% YoY)



+200 agentes

1.400 agentes
até dez/22

+36% carteira
até 2023



Governança

Melhores práticas de **Gestão ESG**

Reconhecidos na categoria de Serviços
Financeiros do prêmio **Melhor de ESG**
pela revista EXAME

27% de membros mulheres no Conselho
de Administração

Nova Política de Responsabilidade Social,
Ambiental e Climática (PRSAC)

Acesse o Relatório
ESG e Ações
Climáticas 2021 (GRI)



Agenda

1 

Atualização
Estratégica

2 

**Destques
Resultados
2T22**

3 

Conclusões



Resultado

RE
SUL
TA
DO

(R\$ milhões)	2T22	2T22 x 1T22	1S22	1S22 x 1S21
Margem financeira bruta	12.775	-8,3%	26.713	-0,5%
Comissões	4.882	5,7%	9.499	4,8%
Receita total	17.657	-4,8%	36.212	0,8%
Provisão de crédito	-5.745	24,6%	-10.357	59,7%
Despesas gerais	-5.431	-1,9%	-10.966	8,4%
Outros	-1.585	-44,0%	-4.413	-28,5%
Lucro antes de impostos	4.895	-12,3%	10.476	-20,3%
Impostos e minoritários	-811	-48,5%	-2.387	-52,4%
LUCRO LÍQUIDO	4.084	2,0%	8.089	-0,5%

	<u>Eficiência</u>	<u>Recorrência</u>	<u>ROAA</u>	<u>ROAE</u>	<u>Índice de basileia</u>
2T22	33,9% -2,2 p.p. QoQ	89,9% +6,4 p.p. QoQ	1,7% 0,0 p.p. QoQ	20,8% +0,2 p.p. QoQ	14,2%
1S22	34,9% +0,9 p.p. YoY	86,6% -3,0 p.p. YoY	1,7% 0,0 p.p. YoY	20,7% -0,3 p.p. YoY	CET1 11,1%



Margem

com clientes cresce no ano e no trimestre. Margem de operações com mercado impactada pela sensibilidade negativa a movimentos de alta da curva de juros

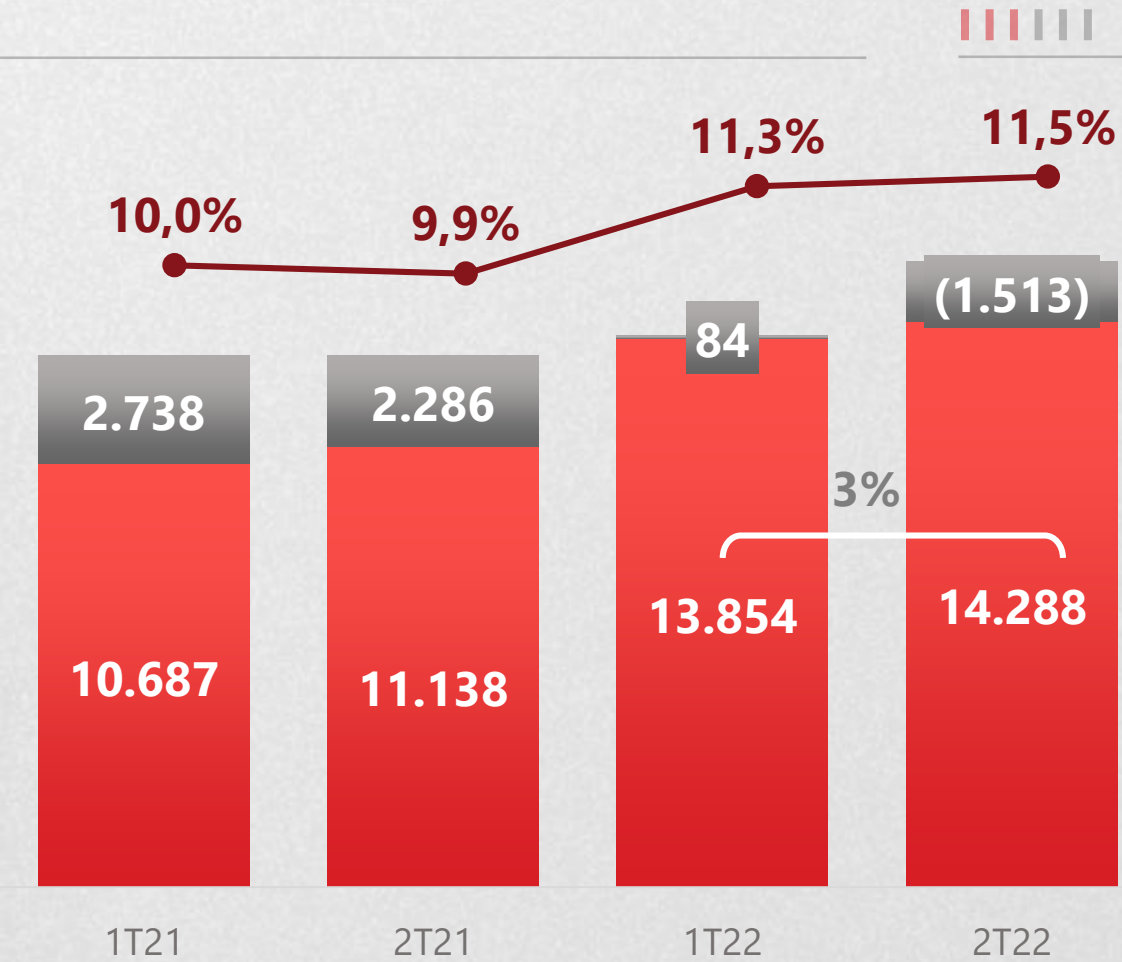
Margem financeira bruta
(R\$ milhões)

(R\$ milhões)	2T22	2T22 x 1T22	1S22	1S22 x 1S21
Cientes	14.288	3,1%	28.142	28,9%
Margem de Produtos	13.546	2,9%	26.707	24,0%
Volume	473.228	0,4%	472.190	8,3%
Spread (a.a.)	11,5%	0,15 p.p.	11,4%	1,44 p.p.
Operações com Mercado	(1.513)	n.a.	(1.429)	n.a.
Total Margem	12.775	-8,3%	26.713	-0,5%

Spread (a.a.)

Operações com mercado

Margem com clientes



Carteira

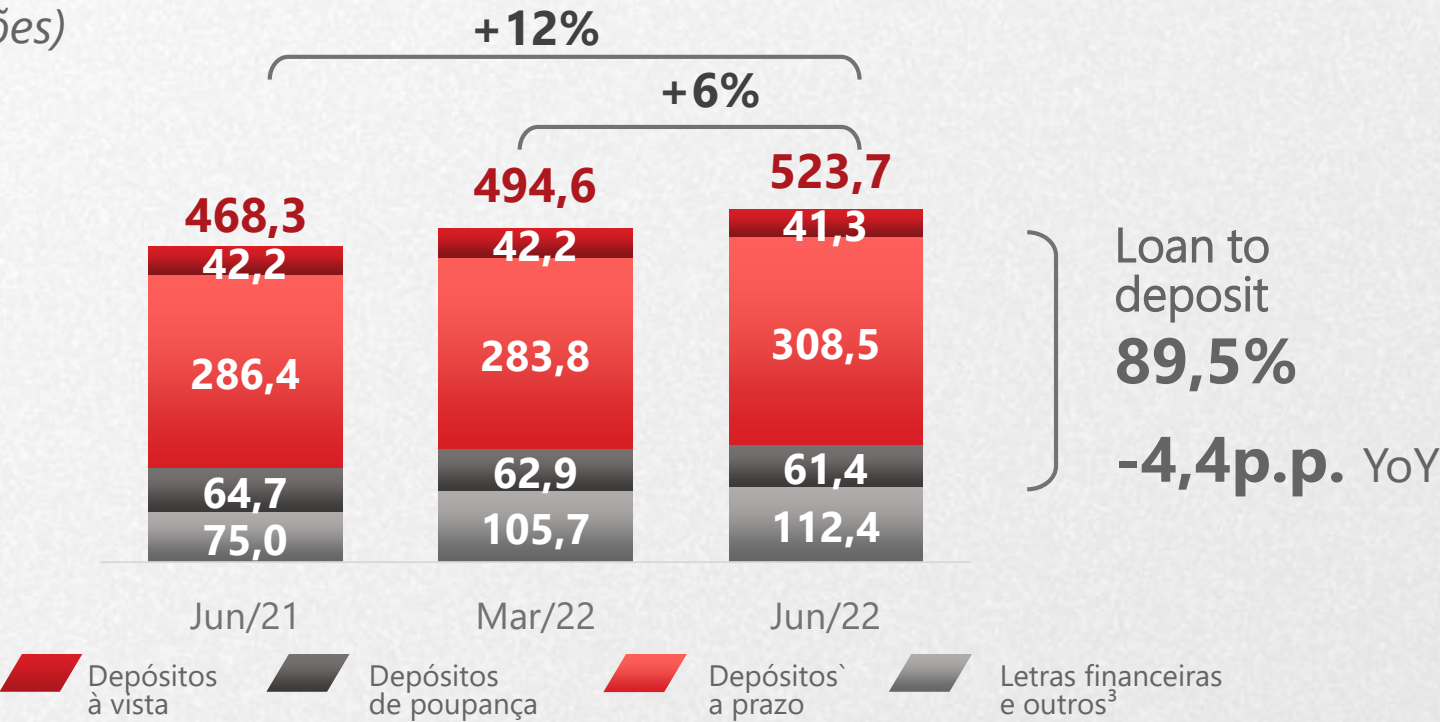
crescimento nos últimos 12 meses com foco no varejo

(R\$ milhões)	Jun/22	Jun/22 x Mar/22	Jun/22 x Jun/21
Pessoa física	216.389	1,9%	14,0%
Financiamento ao consumo	65.690	1,3%	5,6%
Pequenas e médias empresas	62.656	1,2%	6,7%
Grandes empresas	123.802	6,6%	-4,1%
Total¹	468.538	2,9%	6,5%
Outras operações ²	74.439	11,5%	5,6%
Carteira ampliada	542.977	4,0%	6,4%

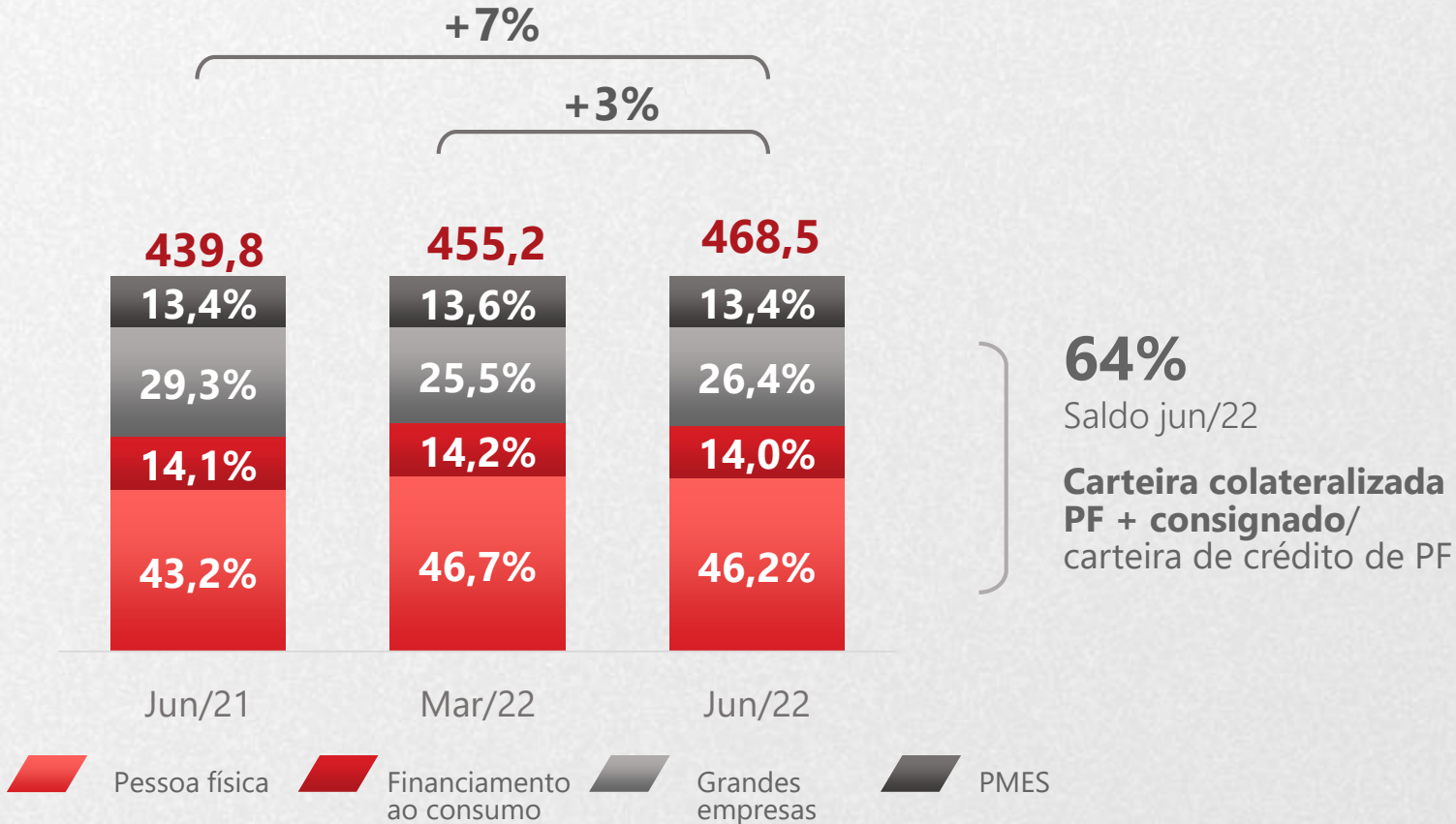
Liquidez/funding

com contínua melhora

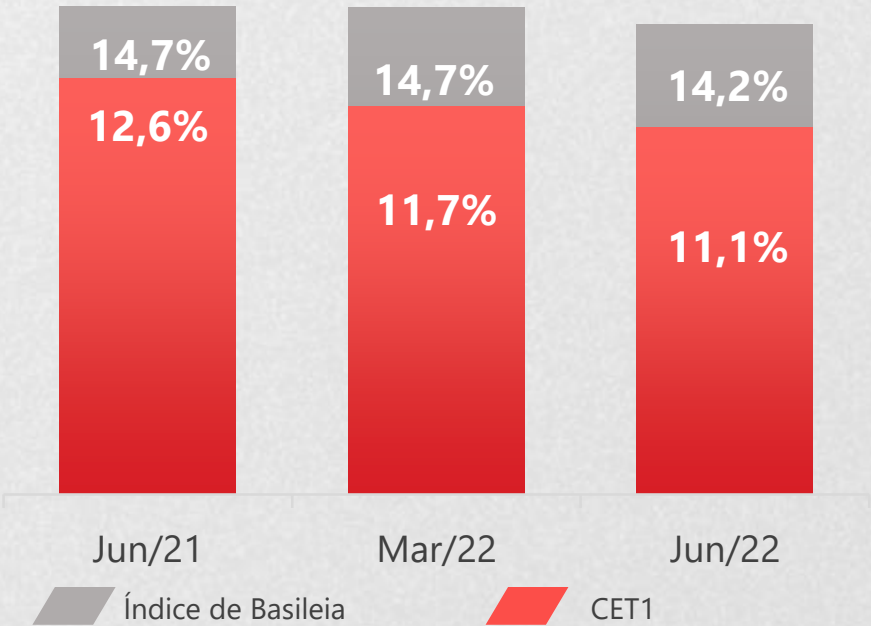
(R\$ bilhões)



(R\$ bilhões)



Capital



¹Desconsiderando a variação cambial, carteira total apresentaria aumento de 2,1% no QoQ e 6,1% no YoY. Já a carteira de grandes empresas aumentaria 3,8% QoQ e reduziria -5,3% YoY ²Inclui debêntures, FIDC, CRI, promissórias de colocação no exterior, notas promissórias e avais e fianças ³Inclui debêntures, letras de crédito imobiliário (LCI), letras de crédito agrícola (LCA), letras imobiliárias garantidas (LIG) e certificados de operações estruturadas (COE)

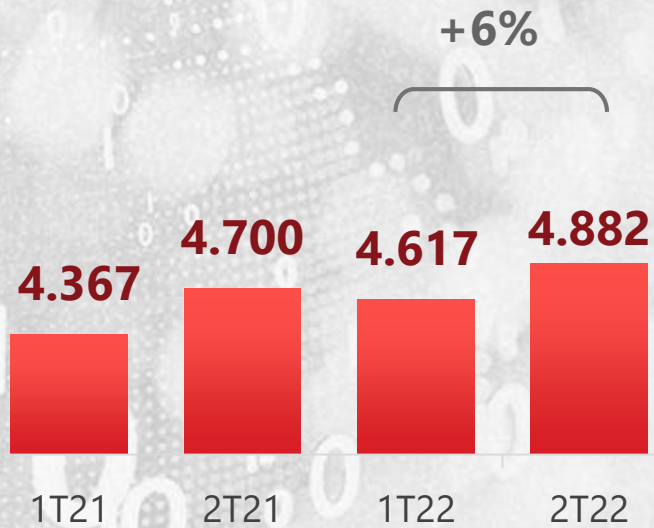
Comissões

maior transacionalidade e vinculação, com destaque para cartões

(R\$ milhões)	2T22	2T22 x 1T22	1S22	1S22 x 1S21
Cartões	1.402	5,5%	2.731	24,9%
Conta corrente	972	1,5%	1.931	0,3%
Seguros	829	11,5%	1.573	-5,4%
Adm. de fundos e consórcios	334	3,7%	656	-2,5%
Operações de crédito	368	10,2%	702	-6,5%
Cobranças e Arrecadações	357	-1,3%	719	-3,2%
Corretagem e colocação de títulos	397	6,8%	770	7,0%
Outras	222	12,7%	419	2,5%
Total	4.882	5,7%	9.499	4,8%

Receitas de comissões

(R\$ milhões)



Custos

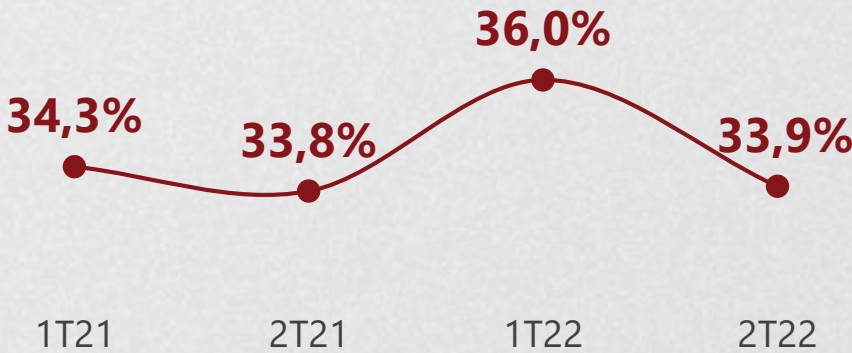
queda de 2% no trimestre e abaixo da inflação no ano

Despesas gerais

(R\$ milhões)	2T22	2T22 x 1T22	1S22	1S22 x 1S21
Pessoal	2.390	-4,1%	4.883	11,9%
Administrativas	2.386	0,0%	4.774	5,5%
Depreciação e Amortização	655	0,2%	1.309	7,1%
Total	5.431	-1,9%	10.966	8,4%

Inflação
11,9%
em 12 meses

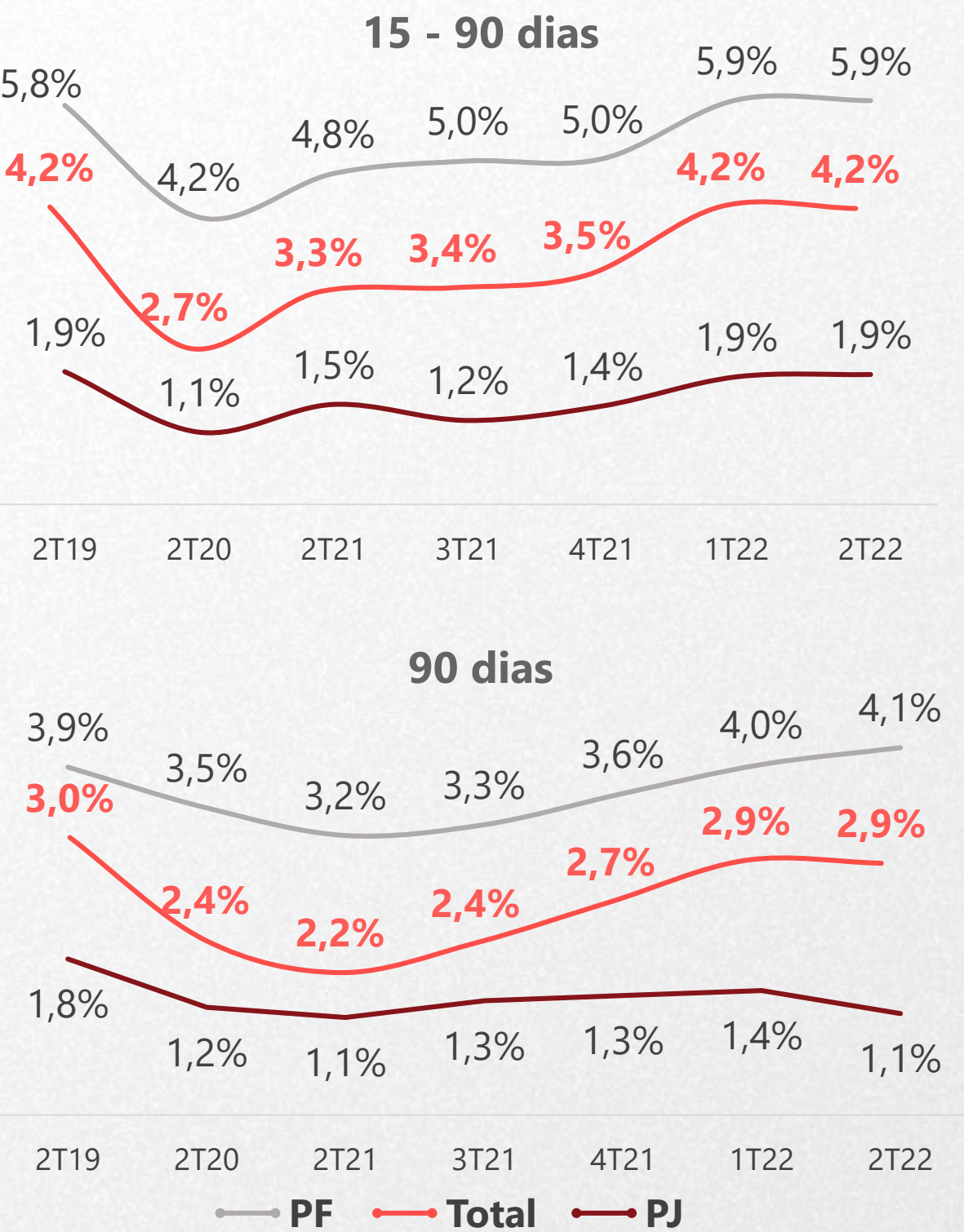
Índice de eficiência



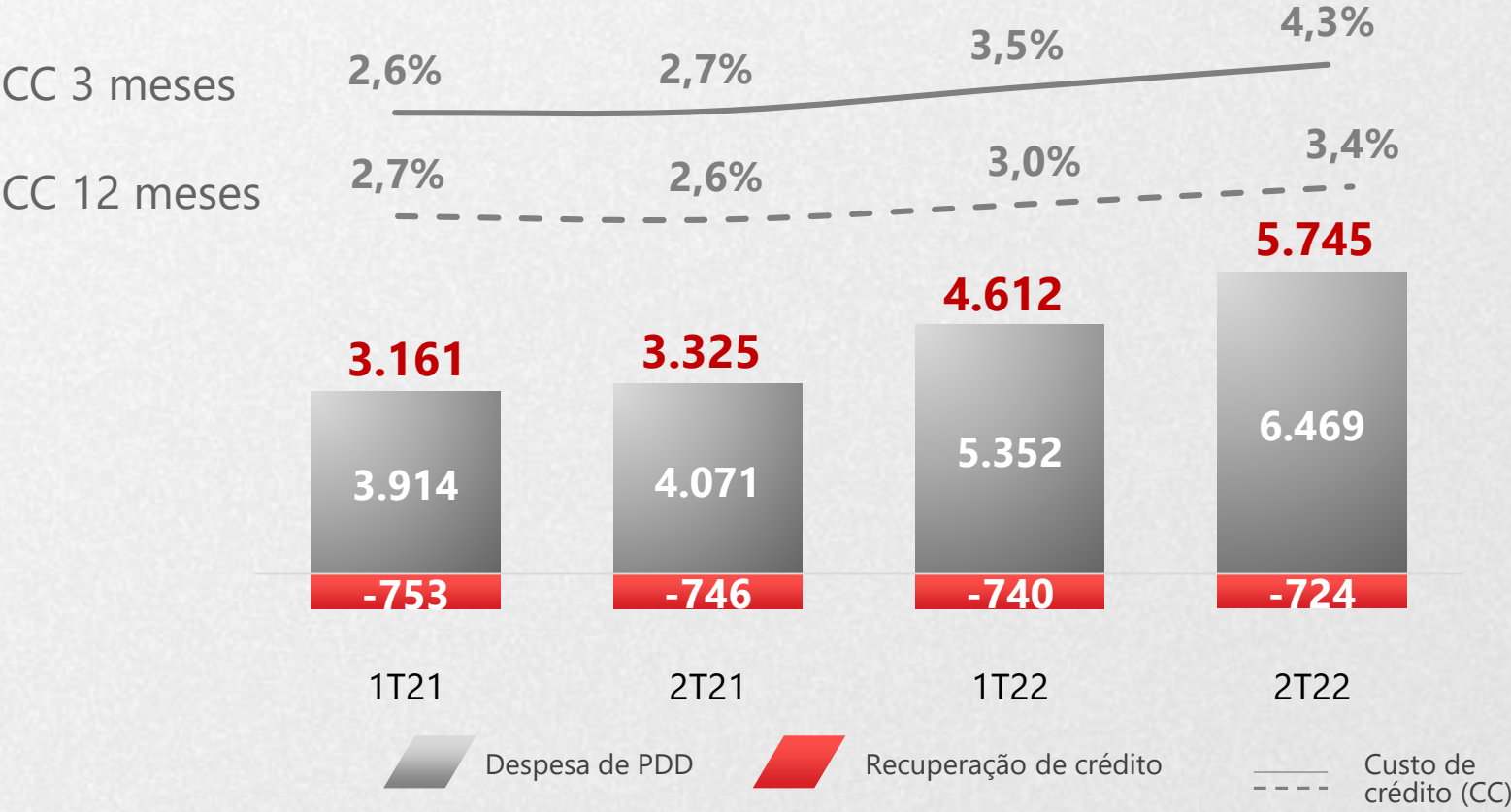
Qualidade da carteira

com níveis de inadimplência estáveis no trimestre

Índices de inadimplência

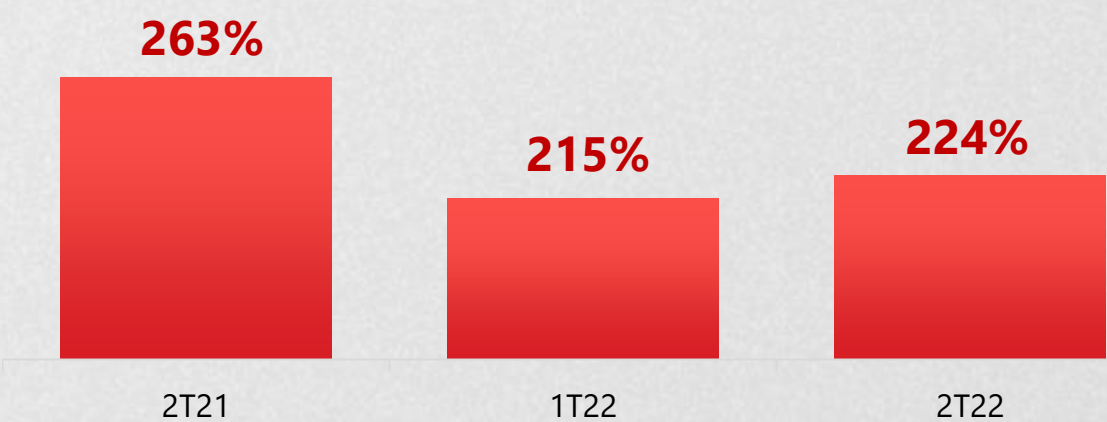


Despesas de provisões de crédito (R\$ milhões) e custo de crédito (%)



Cobertura

Acima de 90 dias



Agenda

1



Atualização
Estratégica

2



Destaques
Resultados 2T22

3



Conclusões



Conclusões

1 Ambição de construir a **Melhor Empresa de Consumo do Brasil**

Centralidade no cliente

- (i) atenção à jornada do cliente, da venda ao pós-venda
- (ii) foco na vinculação da base como alavanca de crescimento
- (iii) simplificação da oferta e melhora da experiência, com redução do custo de servir
- (iv) atuação em todos os segmentos

Canais de vendas

- construção da melhor e mais completa plataforma de distribuição do mercado:
- (i) canal físico: acelera volumes com 70 novas lojas e Bank to Go. Aumento do horário de atendimento
 - (ii) canal digital: cresce volumes e oferta
 - (iii) canal remoto: dobra negócios YoY com maior resolutividade no atendimento
 - (iv) canal externo preparado para crescer a três dígitos ao ano

Inovação e Rentabilidade

- são elementos fundamentais da cultura:
- (i) helpS, nossa assistência
 - (ii) plataforma de assessoria AAA
 - (iii) SX Integra, plataforma de antecipação de recebíveis
 - (iv) Toro em consolidação
 - (v) WayCarbon, uma grande avenida para net zero e carbono

Cultura e Pessoas

- (i) horizontalidade e proximidade são fundamentais na gestão
- (ii) uma cultura de inovação em que todos pensam e agem como negócios
- (iii) certificação, treinamento, diversidade e ESG são elementos-chave da cultura

2 **Rentabilidade e eficiência**, com 20,8% e 33,9%, respectivamente

3 **Pulso comercial e vinculação altas**, impulsionadas por cartões e negócios com garantia na PF; Grandes empresas começa a retomar força

4 **Qualidade de crédito** com deterioração dentro do esperado. Índices de atrasos reforçam a visão sobre a carteira

5 **Mantida agenda de crescimento** com maior interiorização e penetração em todas as camadas da sociedade

