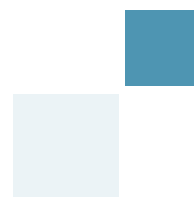


# Informe de Resultados

3º trimestre de 2023

(BRGAAP)



## Índice

---

<b>Destaques estratégicos</b>	<b>3</b>
<b>Pilares estratégicos</b>	<b>4</b>
Rentabilização da base e vinculação	4
Expansão dos Negócios	8
Inovação e Tecnologia	15
Cultura e Pessoas	16
<b>Análise do desempenho</b>	<b>18</b>
<b>Sumário executivo</b>	<b>19</b>
<b>Análise do resultado e balanço patrimonial</b>	<b>20</b>
Demonstração do resultado gerencial	20
Margem financeira	21
Comissões	22
Resultado de PDD e custo do crédito	24
NPL Formation, write-off e carteira renegociada	25
Qualidade do crédito	26
Despesas	27
Balanço patrimonial	29
Carteira de crédito	30
Captações	34
Capital	35
Reconciliação dos resultados contábil e gerencial	36

# Informe de Resultados do 3º trimestre de 2023 (BRGAAP)

Nesse trimestre consolidamos a nossa estratégia com a materialização da qualidade da nossa carteira, evoluindo positivamente os indicadores de inadimplência. O índice de curto-prazo alcançou o melhor patamar desde o 1T22, o que reforça viés de melhora do custo de crédito para os próximos períodos e nos permite retomar gradualmente o crescimento de carteira. Destacamos o bom crescimento em volumes, principalmente em passivos, impulsionado pela expansão do nosso plano de captações, além da evolução dos negócios estratégicos, que traz perspectiva positiva da margem com clientes. Observamos também perspectivas mais favoráveis em comissões, contribuindo para a diversificação do nosso resultado. Seguimos avançando nas prioridades estratégicas de 2023:

**Rentabilização e vinculação da base de clientes:** crescimento de 3% da base de clientes vinculados no trimestre, que está diretamente relacionada à evolução da satisfação. Como pilares destacamos (i) folhas de pagamento, (ii) Select, segmento no qual já estamos muito próximos de alcançar nossa ambição de 1 milhão de clientes em dezembro/23, (iii) Investimentos, com captação líquida acelerando no varejo e o AAA que segue com o plano de expansão, Toro com crescimento exponencial, além do grande potencial de sinergia com o nosso ecossistema, e Private, que alcança resultados recordes em captações e receitas. Em (iv) Cartões e Fidelidade, alavanca importante de vinculação, aumentamos as vendas, porém em níveis significativamente inferiores aos alcançados em 2021, o que comprova um processo sólido e estruturado de retomada gradual, e Esfera com oportunidades de cross-sell.

**Expansão dos negócios estratégicos impulsionando o crescimento:** em (i) Empresas, estamos construindo a melhor oferta para empresas no país, com isso já vemos um crescimento destacado das receitas totais. Em Grandes Empresas, mantivemos nossa posição de destaque em diversos negócios e aceleramos a carteira de crédito e de títulos privados. Em PMEs, estamos retomando a expansão do crédito, o que embasará o nosso objetivo de dobrar o negócio a médio prazo. (ii) Na Financeira, firmamos parcerias estratégicas que reforçam a nossa liderança no mercado e registramos recorde de produção. (iii) No consignado, mantivemos um crescimento de carteira acelerado, superando o do sistema. (iv) No agro, atingimos R\$ 49 bilhões de carteira, com patamar muito próximo da ambição de R\$ 50 bilhões até dezembro/23.

**Inovação e tecnologia:** continuamos fortalecendo nossa cultura de produtividade e excelência operacional, focados sempre em prover a melhor experiência para nossos clientes. Reduzimos pela metade o nosso custo unitário por transação nos últimos 5 anos, ao mesmo tempo em que aumentamos o volume de transações. Nossas equipes de tecnologia são fusionadas com os negócios, assim atuamos com 27 business domains e já avançamos no amadurecimento dessas estruturas.

Assim, seguimos nossa história de crescimento e rentabilidade, com expansão de negócios, vinculação, evolução das alavancas de crescimento e transformação constante junto a clientes, colaboradores, acionistas e sociedade.

**MARIO LEÃO**  
CEO DO SANTANDER BRASIL

## Destaques financeiros | 3T23



### Carteira Ampliada

R\$ 625,5 bilhões (+1,3% QoQ e +7,9% YoY)

Destaque para Pessoa Física e PMEs



### Margem Financeira

R\$ 13,4 bilhões (-1,2% QoQ e +2,1% YoY)

Margem de mercados com melhora e de clientes com perspectiva positiva



### NPL 90 dias

3,0% (-0,3 p.p. QoQ e estável YoY)

Melhora destacada no trimestre, principalmente por PF



### Comissões

R\$ 5,1 bilhões (+6,5% QoQ e +2,8% YoY)

Elevação relevante no trimestre pela diversificação dos negócios



### PDD

R\$ 5,6 bilhões (-6,0% QoQ e +10,8% YoY)

Redução no trimestre consolida nossa estratégia de retomada do crescimento



### Despesas

R\$ 6,0 bilhões (+0,9% QoQ e +7,5% YoY)

Foco constante em produtividade, com eficiência recorrente de 42,2% no 3T23



### Custo de Crédito | 3M

3,6% (-0,3 p.p. QoQ e -0,7 p.p. YoY)

Melhora evidencia a consolidação da nossa estratégia



### Lucro Líquido

R\$ 2,7 bilhões

(+18,2% QoQ e -36,0% YoY)

## Pilares estratégicos:

Rentabilização e vinculação da base

Expansão dos Negócios

Inovação e Tecnologia

Cultura e Pessoas

## Centralidade no cliente

Somos um banco digital com lojas, presentes onde, como e quando o cliente desejar

Atingimos 8,9 milhões de clientes vinculados em setembro/23, com aumento de 4% no YoY e de 3% QoQ. Destacamos que 69% dos clientes vinculados são provenientes de folhas de pagamento. Continuamos promovendo maior vinculação da nossa base, por meio de pilares estratégicos como (i) hiperpersonalização, (ii) folhas de pagamento, (iii) assessoria de investimentos customizada e (iv) oferta completa de produtos, parcerias e programa de fidelidade, dado seu potencial de rentabilidade.

Conquistamos 5,1 milhões de clientes, aproveitando as oportunidades do nosso ecossistema e potencializando a geração de resultado por meio do **cross-sell**, com a aquisição de 606 mil clientes por folhas de pagamento, 346 mil pela Financeira, 338 mil por Universidades e 201 mil pelo Prospera nos 9 meses do ano.

Além disso, estamos transformando nosso negócio e modelo de servir para garantir uma experiência continuamente melhorada ao nosso cliente. Diariamente estamos aprimorando ofertas, atendimento, canais de vendas e nossa produtividade. Assim, compreendemos melhor o perfil de nossos clientes, gerando maior **recorrência de nossos serviços**. Como resultado, a receita líquida por cliente vinculado do varejo aumentou 6% no ano.

Estamos focados em ser o banco principal de nossos clientes em suas decisões financeiras. Nossa estratégia de **centralidade no cliente** se traduz em aumento saudável de nossa base, principalmente em vinculados, e na evolução da satisfação, medida pelo NPS, com melhora relevante principalmente em canais de atendimento.

### Clientes

**64,6** milhões **totais**  
+12% YoY e +2% QoQ

**8,9** milhões **vinculados**  
+4% YoY e +3% QoQ

**32,0** milhões **ativos**  
+2% YoY e +1% QoQ

**5,1** milhões **conquistados**  
nos 9M23

### Estratégia de rentabilização e vinculação da base

Folhas de pagamento	Select
Investimentos	Cartões e Fidelidade

**Transformação do negócio**  
com redesenho do modelo de servir

#### Canais

**Multicanalidade: 96%** dos clientes ativos utilizam dois ou mais canais

**Maior resolutividade** pelo avanço do assistente virtual e speech-to-text

**Aumento da produtividade** com IA Generativa no atendimento remoto



### Principalidade

Foco em sermos o banco mais utilizado pelos clientes nas suas decisões financeiras

#### Ofertas

**Mais velocidade, -60%** no tempo de desenvolvimento de modelos

**Oferta contextualizada** por dados de extrato do Open Finance

**Hiperpersonalização: 87%** das ofertas personalizadas



**NPS**

Pessoa Física

**54**

▲ +3 QoQ

▲ +3 YoY

Pessoa Jurídica

**39**

▲ +5 QoQ

▲ +19 YoY

Físico

**71**

➤ 0 QoQ

▲ +10 YoY

#### Canais

Digital

**68**

▲ +3 QoQ

▲ +6 YoY

Remoto

**67**

▲ +7 QoQ

▲ +32 YoY

## Pilares estratégicos:

Rentabilização e vinculação da base

Expansão dos Negócios

Inovação e Tecnologia

Cultura e Pessoas

## Santander Select

Ambição de sermos a plataforma líder em serviços premium do Brasil

Em conjunto com nossa transformação do modelo de servir e foco na principalidade e satisfação do cliente, buscamos ser a plataforma líder em serviços premium no Brasil.

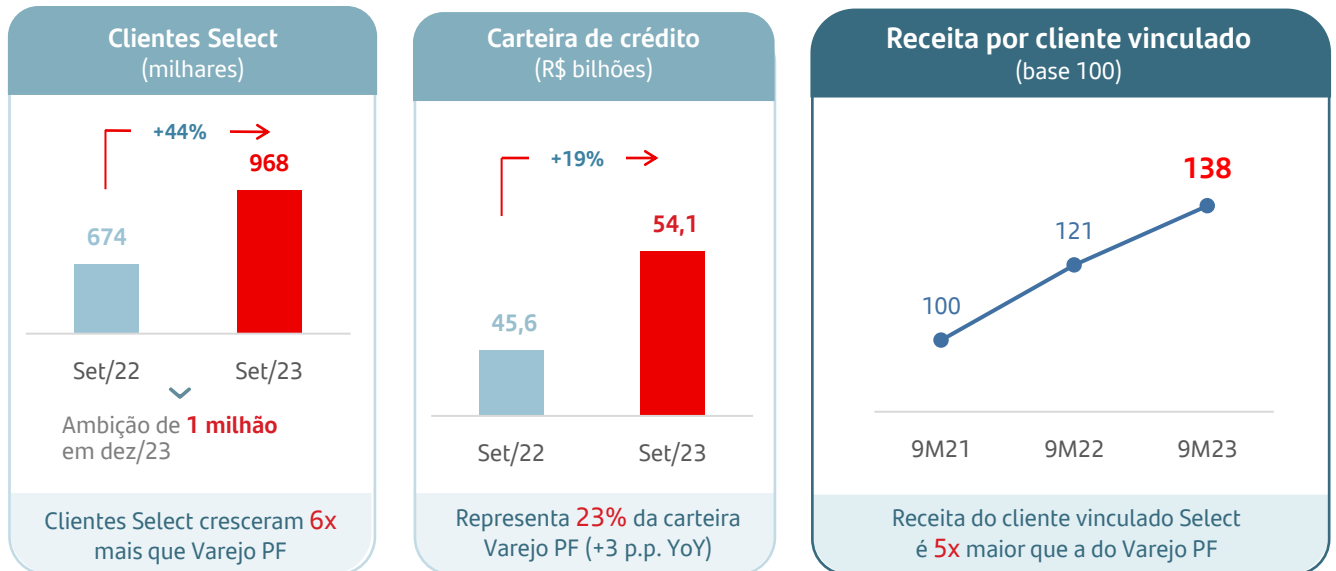
Evoluímos no segmento de alta renda ao fornecermos um atendimento sob medida, acessível 24/7 com ofertas diferenciadas, consultoria financeira e ampla plataforma de investimentos.

No ano, alcançamos 968 mil clientes, um crescimento de +44% em relação ao mesmo período de 2022, com ambição de atingirmos 1 milhão em dezembro de 2023. O cliente Select é uma importante alavanca para

nosso negócio e gera 5 vezes mais receitas que o Varejo PF.

Além do crescimento expressivo em receitas, vemos que a carteira de crédito cresceu 19% YoY, atingindo R\$ 54,1 bilhões em setembro de 2023 e representando 23% da carteira total de Varejo PF.

O crescimento do segmento, junto aos nossos esforços constantes de melhoria na experiência do cliente, se traduziram em aumentos consecutivos da satisfação do cliente, com NPS de 67 em setembro de 2023, 4 pontos acima do trimestre anterior e 8 pontos em relação a 2022.



Buscando ampliar ainda mais a oferta para os nossos clientes, lançamos uma oferta internacional completa, proporcionando conveniência e suporte exclusivo aos nossos clientes.



Lançamento da oferta internacional completa



## Pilares estratégicos:



Rentabilização e vinculação da base



Expansão dos Negócios



Inovação e Tecnologia



Cultura e Pessoas

Por meio de nossa multicanalidade alavancamos a completude e assertividade da nossa oferta com canais integrados, eficientes e sempre disponíveis, encantando nossos clientes em cada interação.

### Foco no atendimento da venda e pós-venda



Estamos presentes **onde, como e quando** nossos clientes desejam, sempre nos antecipando a suas necessidades.



**96%** dos clientes ativos utilizam **dois** ou **mais canais**.

## Presença Remota 24/7



### Digital

Com foco na experiência dos nossos clientes e na constante evolução tecnológica, o canal segue crescendo em acessos, transações, vendas e NPS. Atingimos a marca de 600 milhões de acessos totais por mês<sup>1</sup> (+10% YoY) e 34 milhões novas vendas no 9M23, com destaque para fundos de investimentos, com share de 77% das vendas no canal (+6 p.p. YoY), consignado, que cresce em 10% YoY o volume de contratos vendidos, e cartões, com crescimento de 16% YoY em vendas no canal. Seguimos evoluindo em nosso assistente virtual, que atende 4,6 milhões de clientes por mês (+44% YoY) para realizar transações, venda e pós-venda.

**97% das transações ocorrem nos canais digitais (+1 p.p. YoY)**



### Remoto

Focamos na eficiência e no aumento de produtividade, com a utilização da AI generativa, no canal. No trimestre produzimos mais de 1,5 milhão de contratos de negócios, com volume financeiro de R\$ 2,3 bilhões. Realizamos 3,9 milhões de atendimentos humanos por mês com importantes evoluções na satisfação dos nossos clientes.

**97% índice de resolutividade no ato da ligação**

## Presença Física



### Rede Comercial

Seguimos ampliando nossa capilaridade de atendimento, principalmente em regiões estratégicas<sup>2</sup>, e capturando oportunidades geradas pelo fluxo de clientes com a potência comercial das nossas lojas.

**2,8 mil lojas e pontos de atendimento**  
**10,5 milhões visitas/mês**



### Prospera

Por meio do Prospera, nossa plataforma de Microcrédito, atendemos 1,1 milhão de clientes (+20% YoY) em 1.755 municípios. No trimestre, alcançamos R\$ 3,0 bilhões de carteira de crédito (+22% YoY).

**1,4 mil agentes (+31 YoY)**



### Externo

Seguimos expandindo nossa presença física, com presença em quase metade dos municípios do país. Com isso, geramos R\$ 1,7 bilhão em volume de empréstimos por mês (+22% YoY).

**19 mil pontos de vendas (+14 mil YoY)**

(1) Portal, IB e App. (2) Centro-Oeste, Norte e Nordeste.

## Pilares estratégicos:

Rentabilização e vinculação da base

Expansão dos Negócios

Inovação e Tecnologia

Cultura e Pessoas

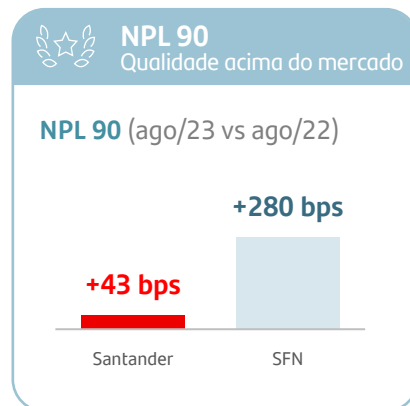
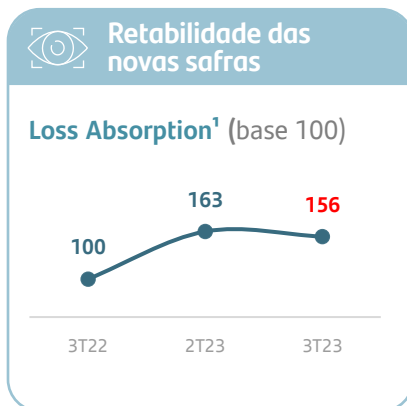
## Cartões e Fidelidade

### Cartões como alavanca da principalidade

Por meio do aprimoramento da oferta, temos alcançado uma crescente recorrência na utilização de nossos cartões, o que se reflete em um aumento de 15% YoY no spending por cliente. Neste trimestre retomamos o crescimento no produto, com aumento 37% YoY em cartões emitidos. Mantivemos o foco em clientes com melhor perfil de risco, o que se evidencia por uma inadimplência melhor que a do mercado, com evolução da inadimplência acima de 90 dias de 43 bps YoY em comparação à do mercado de 280 bps YoY. Seguimos com elevados níveis de rentabilidade com crescimento do loss absorption<sup>1</sup> de 56% YoY.

NPS<sup>2</sup> **85** ▲ +5 QoQ  
▲ +3 YoY

**Melhor cartão do mercado em 2023<sup>3</sup>**



(1) Loss Absorption: representa a quantidade de vezes em que as receitas conseguem absorver as perdas, sendo o cálculo (Margem Bruta + Comissões) / PDD. (2) NPS no momento de contratação do produto. (3) Pelo Prêmio CONAREC – Consumidor Moderno 2023.

## Esfera – Nossa plataforma de fidelidade

Nossa plataforma de fidelidade Esfera nos abre oportunidades de ampliar as receitas por meio da expansão para novos mercados e de cross-sell com o nosso ecossistema. Alcançamos 41 milhões de acessos no site e app em 9 meses e aumentamos em 32% a base de clientes ativos na Esfera que possuem cartões Santander. Como oportunidades de cross-sell, o spending de cartão do cliente após a ativação na Esfera aumenta em média 50%. Como resultado dos nossos avanços, o índice de satisfação alcança 80 pontos.



## Pilares estratégicos:



Rentabilização e vinculação da base



Expansão dos Negócios



Inovação e Tecnologia



Cultura e Pessoas

## Investimentos

### Expansão do plano de captações

A **expansão de captações** é uma de nossas principais alavancas de crescimento. Focamos em especialização e proximidade, com avanços na digitalização e tecnologia a favor da produtividade e com oferta completa e direcionada

### Investimentos no Varejo

Tivemos crescimento expressivo de captação líquida no segmento (135% YoY), de R\$ 7,7 bilhões no 9M22 para **R\$ 18,1 bilhões** no 9M23.



Receitas  
**+16% YoY**



Captação Líquida  
**+135% YoY**



A aquisição da totalidade da Toro<sup>1</sup> traz sinergias para o nosso ecossistema de investimentos, com uma das melhores plataformas para gestão de assessores do mercado, maximização da oferta, principalmente em produtos de renda variável, educação financeira e engajamento na geração de conteúdos, que possibilita maior conquista de clientes. Além disso, a Toro possui patamar elevado de NPS com 86 pontos (+12 pontos YoY). A Toro segue com crescimento exponencial com R\$ 17,6 bilhões de AuC, aumento de 91% no ano e 1,4 milhão de clientes, crescimento de 25% no ano.

**R\$ 7,0 bilhões**  
de captação líquida  
(+111% YoY)

**1,4 milhão**  
de clientes  
(+25% YoY)



Com o sucesso do nosso modelo de assessoria, estamos acelerando o plano de expansão. Atingimos a ambição, com 1,4 mil assessores em setembro/23, com novo compromisso de termos 2 mil até o 1T24. Esta crescente expansão e relacionamento mais próximo nos permitiram uma evolução significativa em captação líquida por assessor e em NPS, com 84 pontos (+4 pontos QoQ).

**R\$ 2,7 bilhões**  
de captação líquida  
(+363% vs 4T22)

**R\$ 2,2 milhões**  
de captação líquida  
por assessor  
(+48% vs 4T22)

## Santander Private Banking

Banco com **expertise global** e **forte atuação local**

**R\$ 27,6 bilhões**  
de captação líquida  
(+121% YoY)

Tivemos recorde de captação líquida, atingindo R\$ 27,6 bilhões no 9M23 (+121% YoY). Atingimos o melhor resultado no segmento, com resultado recorde em receitas, com aumento de 26% no ano. Além disso, seguimos expandindo nossa participação de mercado, ampliando-a em 0,6 p.p. YoY<sup>2</sup>, e nosso NPS atingiu 85 pontos, crescimento de 8 pontos no YoY.

(1) Operação pendente de aprovação regulatória. (2) Fonte: Anbima, referência agosto/23.



## Pilares estratégicos:



Rentabilização e vinculação da base



Expansão dos Negócios



Inovação e Tecnologia



Cultura e Pessoas

## Empresas

### Ambição de ser o banco de escolha das empresas

Alcançamos R\$ 312 bilhões de carteira<sup>1</sup> (+10% YoY) e 1,3 milhão clientes ativos (+1% YoY)

Aumento de 43% nas receitas totais de Pessoa Jurídica em dois anos



### PMEs

Temos a ambição de **dobrarmos o negócio a médio prazo** por expansão da base e principalidade.

Clientes **vinculados** representam **55%** da base de correntistas ativos

**Empresas com faturamento de R\$ 30 a R\$ 200 milhões** representam **44%** da carteira de crédito, com NPS de 67 pontos (+10 pontos YoY)

Seguimos focados na conquista de novos clientes, com 45 mil clientes conquistados/mês, e na rentabilidade, com incremento de 52% da receita total do segmento em dois anos, com destaque para cash management (+9%YoY) e consórcios (+37% YoY). A carteira de crédito de AA-H atingiu R\$ 65 bilhões (+3% QoQ).

Na frente de Open Finance, somos o primeiro banco a possibilitar em canais próprios o pagamento com saldos de outras instituições para nossos clientes Pessoa Jurídica, facilitando e simplificando a gestão de pagamentos de nossos clientes.



### Atacado

Serviços **customizados e adequados** à complexidade e sofisticação de nossos clientes

**Carteira ampliada R\$ 237 bilhões** (+11% YoY)

Aceleração contínua no crescimento da carteira de crédito e de títulos privados.

As receitas no segmento evoluíram 33% nos últimos dois anos. Somos a segunda maior comercializadora de energia independente e, com objetivo de expandir no Varejo, realizamos a aquisição da FIT Energia.

Somos líderes em trade finance<sup>2</sup>, com 25% de market share, e em câmbio<sup>3</sup> pelo 9º ano consecutivo. Além disso, ficamos em 3º lugar no ranking de originação DCM local<sup>4</sup>, com share de 14%. Ocupamos o 3º lugar no ranking de ECM Brasil<sup>5</sup>, em número de deals, e 3º colocado no ranking de M&A no Brasil<sup>5</sup> em número de deals.

(1) Carteira ampliada, considera carteira de crédito de AA-H, títulos e avais. (2) Fonte: International Chambers of Commerce. (3) Fonte: Bacen e Euromoney. (4) Fonte: ANBIMA. (5) Fonte: Dealogic.

## Pilares estratégicos:



Rentabilização e vinculação da base



Expansão dos Negócios



Inovação e Tecnologia



Cultura e Pessoas

## Negócios estratégicos para impulsionar o crescimento da rentabilidade



### Agronegócio: Fortalecendo o ecossistema

Possuímos soluções para toda a cadeia de valor de agro, fortalecendo nosso ecossistema. Alcançamos uma carteira total de R\$ 48,7 bilhões (+37% no ano). Além disso, seguimos aproveitando nossa força comercial no Agro para alavancar outros negócios no banco.

As receitas no produto cresceram 2x em dois anos e prospectamos R\$ 6 bilhões de carteira nas principais feiras do setor, com aumento de 59% YoY.

Também temos aprovação automática de crédito, com previsibilidade da safra. Usamos reconhecimento das imagens dos documentos via OCR - Optical Character Recognition, acelerando a contratação e mitigando os erros.

**R\$ 49 bilhões de**  
Carteira de Crédito  
(+37% YoY)

**+114%**  
de receitas  
em dois anos



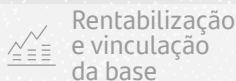
### Consignado: ritmo de produção acima do mercado

Nossa carteira de crédito alcançou R\$ 64,6 bilhões, alta de 12,4% YoY e nossa produção segue apresentando ritmo acelerado, ambos com crescimentos superiores aos do mercado. Nossa qualidade de crédito continua sendo destaque, com índice de inadimplência acima de 90 dias com melhor performance em relação ao SFN. A rentabilidade das novas safras continua evoluindo, com aumento de 19% do loss absorption em dois anos.

Estamos focados na digitalização e rentabilização de convênios, com 286 digitalizados e 439 originados no ano.

**R\$ 65 bilhões de**  
Carteira de Crédito  
(+12% YoY)

## Pilares estratégicos:



Rentabilização e vinculação da base



Expansão dos Negócios



Inovação e Tecnologia



Cultura e Pessoas

## Financiamento ao consumo



### Santander Financiamentos

Empenhamos nossos esforços na praticidade e qualidade no atendimento ao cliente logo em seu primeiro contato com o banco, disponibilizando uma plataforma intuitiva, simples e 100% digital para a contratação de financiamento de veículos. Com apenas 4 cliques é possível concluir todo processo, o que nos fez atingir NPS de originação de 90. No pós-venda seguimos oferecendo um serviço de alta qualidade, com canais exclusivos de atendimento personalizado e humano, como o Whatsapp Gent&, onde atendemos mais de 600 mil clientes no trimestre.

Com força comercial e redes de distribuição extremamente robustas, seguimos líderes no segmento de financiamento a veículos no país, com 22% de market share em carteira de veículos PF<sup>1</sup>. Neste trimestre fortalecemos parcerias estratégicas, reforçando nossa liderança de mercado. Atingimos recorde de produção de carteira de veículos no trimestre, atingindo R\$ 10,5 bilhões, aumento de 15% no ano. Destacamos o recorde histórico na originação de veículos por dia útil em set/23. Alcançamos R\$ 66,1 bilhões de carteira (com impacto da venda da totalidade da participação no Banco PSA, cuja carteira foi de R\$ 2,3 bilhões em jun/23 - desconsiderando o efeito da nossa participação no Banco PSA para os períodos anteriores, a carteira de financiamento ao consumo teria crescido 1,4% no trimestre e 0,3% no ano), produzimos 240 mil contratos de veículos no 3T23, sendo 84% deles nos melhores ratings, e possuímos um market share de produção<sup>1</sup> de 21% (+1,0 p.p. YoY). Nosso LTV de carteira de veículos atingiu 51%<sup>2</sup>. Além disso, continuamos explorando o cross-sell e conquistando novos clientes para o banco, com 346 mil conquistas no ano (+15% YoY).

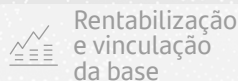
### Plataforma de crédito

A estratégia da SIM segue baseada no crescimento com qualidade e um mix composto principalmente por produtos com garantia, o que tem incrementado o ticket médio e trazido maior rentabilidade em operações de prazo mais longo. O robusto ecossistema Santander tem permitido uma expansão rápida dessa estratégia, alavancando uma operação eficiente na conquista de mercado. Com isso, o ticket médio dos contratos aumentou mais de 16% no ano, além do menor patamar de inadimplência dos últimos 18 meses.

Com foco na experiência dos nossos clientes, neste trimestre lançamos o Portal Parceiros 2.0 para a venda de produtos de crédito pessoal por nossos correspondentes bancários e redes de veículos, com simplificação e melhora da jornada digital e uma arquitetura tecnológica de vanguarda que traz performance e escalabilidade para nossas operações.

(1) Fonte: Banco Central, data-base agosto de 2023. Considerado o acumulado do ano para produção. (2) Data-base: setembro de 2023.

## Pilares estratégicos:



Rentabilização e vinculação da base



Expansão dos Negócios



Inovação e Tecnologia



Cultura e Pessoas

## Negócios estratégicos para impulsionar o crescimento da rentabilidade



### Consórcios:

oferta adequada frente ao cenário de juros elevados

Seguimos investindo em digitalização, ampliação da oferta, distribuição multicanal e melhorias no pós-venda, o que nos permitiu alcançarmos uma produção de R\$ 12,3 bilhões em 9M23 (+18% YoY), com destaque para a produção de imóveis que cresceu 30% no ano. Possuímos uma carteira de R\$ 37,8 bilhões (+28% YoY) e aumentamos em 36% YoY as receitas do produto. Aprimoramos a experiência do cliente, evoluindo para que possam utilizar a carta de crédito direto pelo portal, com isso, 70% das cartas de crédito são pagas em até 2 dias e o NPS de contemplação evoluiu 45 pontos desde dezembro de 2022.

**R\$ 12 bilhões**  
de produção  
no 9M23  
(+18% YoY)



### Crédito Imobiliário:

foco na jornada do cliente

Focados na jornada do cliente, disponibilizamos para nossos clientes a assinatura digital e o registro eletrônico, com a jornada 100% digital e envio estruturado dos dados diretamente para o cartório. Em paralelo, estamos constantemente trabalhando no lead time<sup>1</sup> da emissão do produto, reduzindo 4,5% no trimestre e 14,3% no ano. Atingimos 7,8% no market share de produção PF (+1 p.p. YoY) e a carteira de crédito alcançou R\$ 61 bilhões (+6% YoY e +2% QoQ). Temos um NPS de 84 pontos (+6 pontos YoY).

**R\$ 61 bilhões**  
carteira  
de crédito  
(+6% YoY)



### Home-equity:

liderança no mercado<sup>2</sup>

No UseCasa, nosso produto de home-equity, possuímos R\$ 4,3 bilhões de carteira de crédito, aumento de 12% no ano.

Já o Uselmóvel, dedicado à pessoa jurídica, manteve o forte ritmo, com crescimento da carteira de crédito de 116% no ano e a produção do 3T23 em 218% YoY.

**21%**  
de market share<sup>3</sup>  
de carteira  
Use Casa

(1) Considera o envio de toda a documentação até a assinatura do contrato.

(2) Entre os bancos privados.

(3) Fonte: Abecip. Data-base agosto de 2023.

## Pilares estratégicos:



Rentabilização e vinculação da base



Expansão dos Negócios



Inovação e Tecnologia



Cultura e Pessoas

## Seguros

Totalizamos **R\$ 7,9 bilhões** em prêmios emitidos em 9M23 e permanecemos como destaque no ramo de pessoas, com **12%** de market share de prêmios (+2p.p. YoY), e em seguros de acidentes pessoais, com **14%** de participação de mercado.

### Santander Corretora

Na modalidade Open, seguros não relacionados ao crédito, emitimos **R\$ 3,5 bilhões** em prêmios em 9M23. Neste trimestre, lançamos um seguro com instalação de tag para localização no financiamento de veículos. Além disso, também passamos a disponibilizar o Seguro Cartão Protegido no app Way.

### helpS

Com a ampliação de venda nos canais físico e remoto, atingimos a marca de **50 mil clientes ativos** na carteira. Nesse trimestre, lançamos o produto helpS Saúde, que oferece uma extensa rede de clínicas e laboratórios, bem como descontos em medicamentos, que já conta com mais de 23 mil vendas no trimestre.

### Insurtech

**30%** dos financiamentos da financeira são contratados com seguro (+4 p.p. YoY). Emitimos **R\$ 317 milhões** em prêmios brutos no acumulado do ano, crescimento de 26% em doze meses.

### Insurtech

Oferta de seguro de automóveis **100% online**. Com mais de **2,2 milhões** de acessos ao nosso site, emitimos **R\$ 514 milhões** de prêmios brutos no ano. Pensando no cliente, seguimos ampliando nosso portfólio, complementando a oferta de seguradoras na plataforma.

### Santander Auto

### Auto Compara

## Pilares estratégicos:



Rentabilização e vinculação da base



Expansão dos Negócios



Inovação e Tecnologia



Cultura e Pessoas

## Ampliação do ecossistema

### Gestão e securitização de ativos não performados



A **Return**, empresa de gestão e securitização de carteiras em prejuízo, alcançou um Patrimônio Líquido de R\$ 2,5 bilhões no trimestre. Seguimos explorando oportunidades de cross-sell no ecossistema, aproveitando o fluxo de clientes e a capilaridade dos negócios. Pensando na jornada do cliente, seguimos investindo no desenvolvimento de sistemas e portais, com jornadas mais simples e intuitivas.



A **emdia**, empresa de renegociação de dívidas, fornece aos seus clientes a possibilidade de renegociar tanto pelo canal humano quanto de forma online - acessível 24 horas por dia e 7 dias na semana. Neste trimestre, aumentamos em 10% o contato efetivo com clientes. Pensando no cliente, também investimos no uso de tecnologia, com foco na hiperpersonalização e multicanalidade na jornada do cliente.

### Benefícios e gestão de despesas corporativas



Empresa de benefícios e gestão de despesas corporativas. Em julho/23 anunciamos uma parceria estratégica para criação de uma JV da Ben com a Sodexo/Pluxee, pendente de aprovação de órgãos reguladores, que irá expandir nossa posição no mercado de benefícios corporativos

## Pilares estratégicos:



Rentabilização e vinculação da base



Expansão dos Negócios



Inovação e Tecnologia



Cultura e Pessoas

## Tecnologia como impulsionadora do crescimento

Nossa cultura de produtividade e excelência operacional proporciona melhoria constante na experiência do cliente

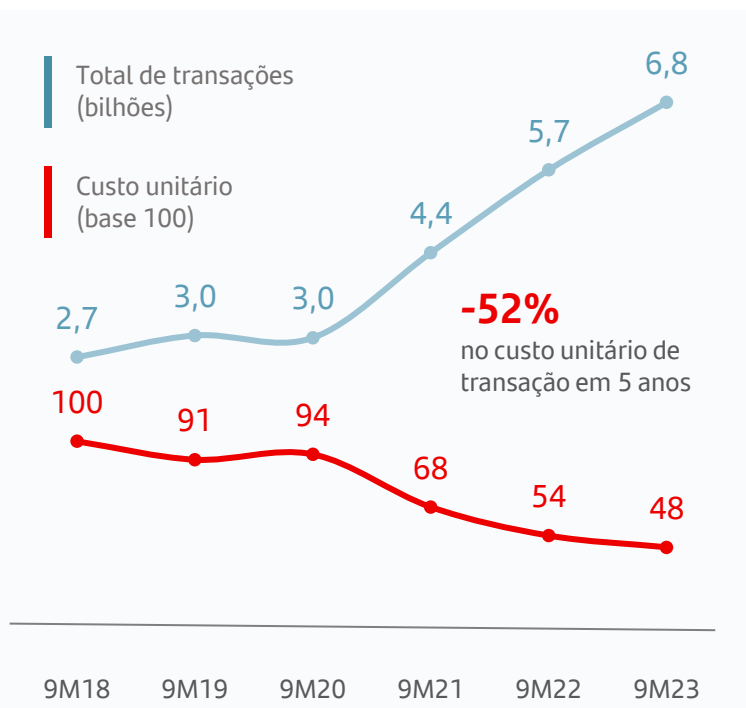
Somos um Banco digital com lojas, com ênfase na digitalização e simplificação da experiência de nossos clientes. Nossa cultura de produtividade e excelência operacional proporciona melhoria constante na experiência do cliente. Nesse contexto, somos reconhecidos pelos nossos clientes nas avaliações do nosso app PF nas lojas virtuais Apple Store e Play Store com a nota 4,7/5, o que nos coloca entre os melhores apps bancários. Além disso, temos a melhor performance de estabilidade digital pelo Downtdetector, que mede a disponibilidade dos nossos serviços por meio de menções dos próprios usuários, com uma redução relevante do número de menções (-49% YoY). Além disso, com foco no aumento de produtividade, passamos a utilizar IA generativa no atendimento remoto.

Continuamos investindo para a modernização da nossa infraestrutura, fortalecendo a segurança com agilidade e escalabilidade das nossas operações. Atingimos 94% das operações em cloud, com avanço de 2,1 p.p. no trimestre.

Adicionalmente, temos maior disponibilidade com cloud híbrida, com uma estratégia madura, e somos o único banco com data center Tier IV na América Latina. Aumentamos as implementações em 23% no ano, sendo 86% automatizadas. Ademais, avançamos na oferta contextualizada por meio de dados de extrato do open finance.

A F1RST Digital Services, nosso braço de tecnologia com cultura alinhada à nossa ambição, inovando e acelerando nossos negócios, já possui mais de 5 mil colaboradores (+43% YoY), com eNPS de 81 e redução de 9 p.p. do turnover no ano. Além disso, nossas equipes de tecnologia são fusionadas com os negócios e com o foco em resultado e transformação. Atuamos com 27 business domains e já avançamos no amadurecimento dessas estruturas.

Como resultado dessas ações, seguimos reduzindo o custo unitário por transação financeira, ao mesmo tempo em que observamos uma maior transacionalidade.



Obsessão pela experiência do cliente



Agilidade e Escalabilidade



Equipes de tecnologia fusionadas com o negócio

## Pilares estratégicos:



Rentabilização e vinculação da base



Expansão dos Negócios



Inovação e Tecnologia



Cultura e Pessoas

# Nossas pessoas são nossa maior alavanca de encantamento

Nossa história de crescimento se relaciona com a história de nossa gente e começa com a construção de uma empresa em que todos são negócio, pensando como cliente e como vendedor, sendo responsáveis pela experiência dos nossos clientes e por promover nossa marca. Para isso, seguimos fortalecendo nossa cultura única e horizontal baseada em empoderamento, protagonismo e diversidade, estimulando um ambiente de inovação para alavancar nossa transformação digital.

Fomos eleitos a **10º Melhor Empresa para Trabalhar** no ranking nacional pela **GPTW**, ficando em 2º lugar na categoria de Grandes Bancos.



eNPS<sup>1</sup> **78 Pts**



## Diversidade & Inclusão



**35,4 %**  
Colaboradores Pretos e pardos  
▲ +6,5 p.p. YoY



**35,9 %**  
Mulheres em cargo de liderança  
▲ +3,8 p.p. YoY

## Academia Santander, fortalecendo nossa cultura

**Treinamentos** voltados para a experiência dos nossos clientes e otimização de processos. Conceitos como centralidade no cliente, empreendedorismo e inovação, análise de dados e mindset digital.



**99%** dos funcionários realizaram **treinamentos** no ano



**63%**  **cursos internos** ministrados por nossos próprios funcionários

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



## Pilares estratégicos:



Rentabilização e vinculação da base



Expansão dos Negócios



Inovação e Tecnologia



Cultura e Pessoas

## ESG

### Ambiental:

**Comprometimento com o meio ambiente,** fomentando negócios sustentáveis e com compromisso de sermos Net Zero até 2050

Temos o compromisso com o meio ambiente por meio de apoio aos nossos clientes na transição para uma economia de baixo carbono e fomentando a bioeconomia. Aderimos à Aliança pela Mobilidade Sustentável para fornecer soluções financeiras que potencializem as infraestruturas necessárias à eletromobilidade e reduzam as barreiras para aquisição de veículos elétricos.

Estruturamos o *Arcabouço de Finanças Sustentáveis Soberanas e Mandatados* para a primeira emissão de Green Bonds do Tesouro Nacional e participação na emissão de Debêntures Verdes de R\$ 7 bilhões da Eletrobras.

**CBIOS - Líder no mercado com 44% de market share**

### Social:

Há mais de 20 anos contribuindo para a construção de uma **sociedade mais inclusiva, com acesso à educação e produtos financeiros**

Seguimos trabalhando com foco na inclusão produtiva, contribuindo para o desenvolvimento da sociedade.

Em setembro lançamos a 21ª edição do Amigo de Valor, que já arrecadou mais de R\$ 19 milhões. O programa atua desde 2002 na garantia de direitos de crianças e adolescentes que estão em situação de vulnerabilidade e, em sua história, já beneficiou mais de 1,6 milhão de crianças e adolescentes nessa situação.

Há 25 anos investimos na educação com o Santander Universidades, e concedemos 140 mil bolsas de estudo neste ano. Promovemos ainda a 5ª edição do Preparadão, e a primeira edição no formato de feira de empregabilidade voltada a jovens em busca do primeiro emprego, que contou com mais de 10 mil inscritos.

### Governança:

Promovendo o ESG em nossa cultura, sendo **transversal em todos os nossos negócios**

Nossa governança inclui a incorporação do ESG em nossa cultura, com o desenvolvimento de capacitação interna e a inclusão de critérios relacionados na remuneração de executivos. Como resultado de nossa atuação, em agosto passamos a fazer parte do IDIVERSA B3, que reconhece as empresas com destaque em ações de diversidade, e fomos reconhecidos no Prêmio Euromoney na categoria PMEs, com destaque em inclusão financeira e mercados emergentes. O Santander Brasil contribuiu para a inclusão financeira e bancarização do país. Além disso, o Grupo Santander foi reconhecido como o banco mais inovador do mundo, pela revista *The Banker*, e ficou em 1º lugar, entre os bancos, no ranking de empresas que mais mudam o mundo, pela revista *Fortune*, por conta da nossa atuação global em educação.

**Conselho de administração diverso e independente**  
36% de membros mulheres e 54% de membros independentes

# Análise do desempenho do 3º trimestre de 2023

Neste trimestre evoluímos em nossos indicadores de qualidade da carteira e consequentemente alcançamos o menor nível de custo do crédito desde março/22. Esta melhora se deve à estratégia adotada desde o início de 2022, mais seletiva em crédito, com foco em produtos com garantias e em clientes com melhor perfil de risco.

Nossa margem financeira apresentou queda de 1,2% no trimestre, ainda impactada por nossa maior seletividade. No entanto, obtivemos crescimento de volumes e boa performance na margem de passivos, o que nos indica uma perspectiva positiva para os próximos trimestres. A margem com mercado segue apresentando melhora gradual devido ao início nos cortes na taxa Selic.

A carteira de crédito ampliada apresentou crescimento de 1,3% no trimestre ou aumento de 1,0% desconsiderando o efeito da variação cambial. Destaque para os crescimentos de 1,6% em pessoas físicas e de 3,1% em PMEs.

Em captações com clientes, tivemos um aumento de 4,5% no trimestre e 16% no ano, refletindo nossa estratégia de expansão em captações, alavancada pelo nosso ecossistema de investimentos, com AAA e Toro, além da performance recorde do Private.

Evoluímos de forma relevante em comissões pela maior transacionalidade e diversificação de nossos negócios, com performance importantes em praticamente todas as linhas de negócios, o que resultou em um incremento de 6,5% no trimestre em comissões.

Continuamos comprometidos com a busca constante por controle de gastos e aumento da produtividade, com foco em otimização de processos, simplificação de produtos e redução do custo de transação. No trimestre tivemos crescimento 1% nas despesas, devido a investimentos em expansão dos negócios. Já nossas despesas recorrentes foram responsáveis por uma queda de 0,5%. Com isto, nosso índice de eficiência apresentou uma queda de 0,7 p.p., atingindo 42,2% no trimestre.

Com a evolução das linhas mencionadas acima atingimos um lucro líquido de R\$ 2,7 bilhões no trimestre, com um crescimento de 18,2% em relação ao 2T23. Seguimos construindo um balanço de melhor qualidade, expandindo nossos negócios e vinculando nossa base, com o objetivo de sermos o banco mais utilizado pelos clientes nas suas decisões financeiras.

GUSTAVO ALEJO,  
CFO DO SANTANDER BRASIL

## Destaques do trimestre (3T23 x 2T23)

Lucro Líquido Recorrente

**R\$ 2,7 bilhões** +18,2%

Carteira de crédito ampliada

**R\$ 625 bilhões** +1,3%

Captações de Clientes

**R\$ 611 bilhões** +4,5%

Margem com Clientes

**R\$ 14,2 bilhões** -1,3%

Margem com Mercado

**R\$ -0,8 bilhão** -1,8%

Custo de Crédito | 3 meses

**3,6%** -0,3 p.p.

Eficiência recorrente

**42,2%** -0,7 p.p.

ROAE recorrente

**13,1%** +1,9 p.p.

## Sumário Executivo

R\$ Milhões

	3T23	2T23	3T23 x 2T23	9M23	9M22	9M23 x 9M22
<b>Resultados do período</b>						
Lucro líquido recorrente	2.729	2.309	18,2%	7.178	11.211	-36,0%

<b>Indicadores de desempenho</b>						
ROAE recorrente excluindo ágio - anualizado <sup>1</sup>	13,1%	11,2%	1,9 p.p.	11,6%	19,0%	-7,3 p.p.
ROAA recorrente excluindo ágio - anualizado <sup>1</sup>	1,0%	0,9%	0,1 p.p.	0,9%	1,5%	-0,6 p.p.
Índice de eficiência recorrente <sup>2</sup>	42,2%	42,9%	-0,7 p.p.	42,0%	35,7%	6,2 p.p.
Índice de recorrência <sup>3</sup>	85,0%	80,5%	4,5 p.p.	81,7%	85,5%	-3,8 p.p.
Índice de inadimplência (15 a 90 dias)	4,0%	4,2%	-0,1 p.p.	4,0%	4,3%	-0,3 p.p.
Índice de inadimplência (acima de 60 dias)	3,8%	4,1%	-0,3 p.p.	3,8%	3,8%	0,0 p.p.
Índice de inadimplência (acima de 90 dias)	3,0%	3,3%	-0,3 p.p.	3,0%	3,0%	0,0 p.p.
Índice de cobertura (acima de 90 dias)	230%	214%	16 p.p.	230%	226%	4 p.p.

<b>Balanco patrimonial</b>						
Ativos totais	1.162.093	1.096.717	6,0%	1.162.093	1.006.711	15,4%
Carteira de crédito	502.626	499.298	0,7%	502.626	484.252	3,8%
Carteira de crédito ampliada <sup>4</sup>	625.487	617.215	1,3%	625.487	579.860	7,9%
Captações de clientes <sup>5</sup>	611.365	585.291	4,5%	611.365	527.297	15,9%
Patrimônio líquido	84.793	84.037	0,9%	84.793	82.406	2,9%
Índice de Basileia	14,3%	13,5%	0,8 p.p.	14,3%	14,5%	-0,2 p.p.
Índice de capital principal (CET1)	11,2%	10,6%	0,5 p.p.	11,2%	11,3%	-0,1 p.p.

<b>Indicadores de ações</b>						
Valor de mercado (R\$ milhões)	97.711	114.830	-14,9%			
Lucro líquido recorrente por unit (R\$) - anualizado	2,93	2,48	18,2%			
Lucro líquido societário por unit (R\$) - anualizado	2,84	2,31	23,1%			
Quantidade de ações no final do período - milhões <sup>6</sup>	7.444	7.444	0,0%			
Valor patrimonial por unit (R\$)	22,52	22,29	1,0%			
JCP + Dividendos <sup>7</sup> (R\$ milhões)	1.500	1.500	0,0%			

<b>Outros dados</b>						
Funcionários	55.739	55.171	568	55.739	51.214	4.525
Lojas e pontos de atendimento	2.756	2.887	(131)	2.756	2.999	(243)
Caixas eletrônicos - próprios	10.153	10.897	(744)	10.153	11.713	(1.560)
Caixas eletrônicos - Rede 24h	24.098	24.172	(74)	24.098	24.110	(12)

(1) Exclui 100% do saldo do ágio (líquido de amortização), que foi de R\$ 987 milhões em setembro de 2023, R\$ 1.079 milhões em junho de 2023 e R\$ 1.329 milhões em setembro de 2022.

(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) Inclui Títulos privados, avais e fianças (CRA, FIDC e CPR, além de debêntures, CRI, promissórias de colocação no exterior, notas promissórias e avais e fianças).

(5) Inclui Poupança, Depósitos à vista, Depósitos a prazo, Debêntures, LCA, LCI, Letras Financeiras, Certificados de Operações Estruturadas e LIG.

(6) Quantidade de ações representativas do capital social em circulação, excluindo ações em tesouraria.

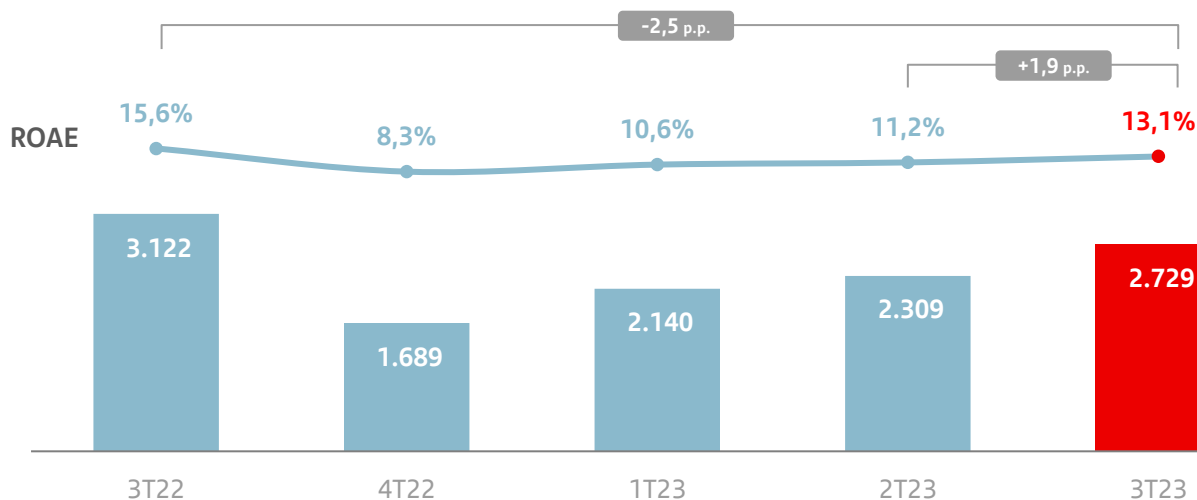
(7) Valores pagos/provisionados, declarados e destacados no Patrimônio Líquido no período. No dia 10 de outubro de 2023 foi aprovada a distribuição de JCP no valor de R\$ 1.120 milhões e de Dividendos no valor de R\$ 380 milhões com base no lucro do exercício apurado até 30 de setembro de 2023, com pagamento a partir de 10 de novembro de 2023 baseado nos registros de acionistas do dia 19 de outubro de 2023. Com isso, no ano de 2023 já realizamos a distribuição de JCP e Dividendos no montante de R\$ 6.200 milhões.

## Demonstração de Resultado Gerencial

R\$ Milhões	3T23	2T23	3T23 x 2T23	9M23	9M22	9M23 x 9M22
Margem Financeira Bruta	13.413	13.579	-1,2%	40.137	39.311	2,1%
Margem Financeira com Clientes	14.240	14.422	-1,3%	42.977	42.285	1,6%
Margem Financeira com o Mercado	(827)	(843)	-1,8%	(2.840)	(2.974)	-4,5%
Comissões	5.123	4.810	6,5%	14.632	14.233	2,8%
<b>Receita Total</b>	<b>18.535</b>	<b>18.389</b>	<b>0,8%</b>	<b>54.769</b>	<b>53.544</b>	<b>2,3%</b>
Resultado de PDD	(5.618)	(5.980)	-6,0%	(18.363)	(16.566)	10,8%
Provisão de crédito	(6.487)	(7.162)	-9,4%	(21.348)	(18.885)	13,0%
Recuperação de crédito	869	1.182	-26,5%	2.985	2.318	28,8%
Despesas Gerais	(6.027)	(5.973)	0,9%	(17.912)	(16.656)	7,5%
Despesa com Pessoal	(2.795)	(2.765)	1,1%	(8.337)	(7.423)	12,3%
Despesas Administrativas	(3.232)	(3.209)	0,7%	(9.575)	(9.233)	3,7%
Despesas tributárias	(1.260)	(1.238)	1,7%	(3.612)	(3.591)	0,6%
Resultados de Participações em Coligadas e Controladas	47	40	18,1%	128	89	43,3%
Outras Receitas/Despesas Operacionais	(3.047)	(3.261)	-6,5%	(8.589)	(3.440)	n.a.
<b>Resultado Operacional</b>	<b>2.630</b>	<b>1.977</b>	<b>33,1%</b>	<b>6.421</b>	<b>13.380</b>	<b>-52,0%</b>
Resultado Não Operacional	20	23	-13,1%	124	450	-72,4%
<b>Resultado recorrente antes de impostos</b>	<b>2.651</b>	<b>2.000</b>	<b>32,5%</b>	<b>6.545</b>	<b>13.830</b>	<b>-52,7%</b>
Imposto de renda e contribuição social	102	334	-69,5%	708	(2.515)	n.a.
Participações de acionistas minoritários	(23)	(25)	-6,9%	(75)	(104)	-27,8%
<b>Lucro líquido recorrente gerencial</b>	<b>2.729</b>	<b>2.309</b>	<b>18,2%</b>	<b>7.178</b>	<b>11.211</b>	<b>-36,0%</b>
Itens extraordinários <sup>1</sup>	-	(50)	n.a.	(50)	-	n.a.
<b>Lucro líquido</b>	<b>2.729</b>	<b>2.259</b>	<b>20,8%</b>	<b>7.128</b>	<b>11.211</b>	<b>-36,4%</b>
<b>Lucro Líquido Contábil</b>	<b>2.644</b>	<b>2.147</b>	<b>23,1%</b>	<b>6.854</b>	<b>10.962</b>	<b>-37,5%</b>

## Lucro Líquido recorrente e ROAE

R\$ Milhões



(1) Itens extraordinários: (i) Provisão Adicional: reversão de provisão adicional no valor bruto de R\$ 1.450 milhões, contabilizada em "provisões de crédito de liquidação duvidosa"; (ii) Passivos fiscais relativos às empresas que compõem o nosso conglomerado financeiro, que envolve a decisão judicial da Lei no 9.718/1998, com impacto negativo bruto de R\$ 2.672 milhões, contabilizado em "Outras Receitas e Despesas Operacionais"; (iii) Venda de 40% da participação acionária da Webmotors: ganho de receita, com impacto positivo bruto de R\$ 1.105 milhões, contabilizado em "Resultado não Operacional"; (iv) Impostos dos itens extraordinários no valor de R\$ 67 milhões.

## Margem Financeira

R\$ Milhões

	3T23	2T23	3T23 x 2T23	9M23	9M22	9M23 x 9M22
<b>Cientes</b>	<b>14.240</b>	<b>14.422</b>	<b>-1,3%</b>	<b>42.977</b>	<b>42.285</b>	<b>1,6%</b>
Margem de Produtos	13.547	13.580	-0,2%	40.517	39.961	1,4%
Volume	555.842	550.730	0,9%	547.991	494.998	10,7%
Spread (a.a.)	9,7%	9,9%	-0,2 p.p.	9,9%	10,8%	-0,9 p.p.
<b>Operações com Mercado</b>	<b>-827</b>	<b>-843</b>	<b>-1,8%</b>	<b>-2.840</b>	<b>-2.974</b>	<b>-4,5%</b>
<b>Margem Financeira</b>	<b>13.413</b>	<b>13.579</b>	<b>-1,2%</b>	<b>40.137</b>	<b>39.311</b>	<b>2,1%</b>

A margem financeira atingiu R\$ 13.413 milhões no 3T23, queda de 1,2% em três meses. A margem com clientes alcançou R\$ 14.240 milhões, redução de 1,3% no trimestre.

A margem com mercado segue com tendência de melhora no trimestre, com impacto positivo da

sensibilidade à taxa de juros em parte compensado por menor resultado de trading. Na comparação anual, a margem financeira apresentou aumento de 2,1%, com dinâmica positiva da margem com clientes, principalmente pelo resultado de captações e das operações com mercado.



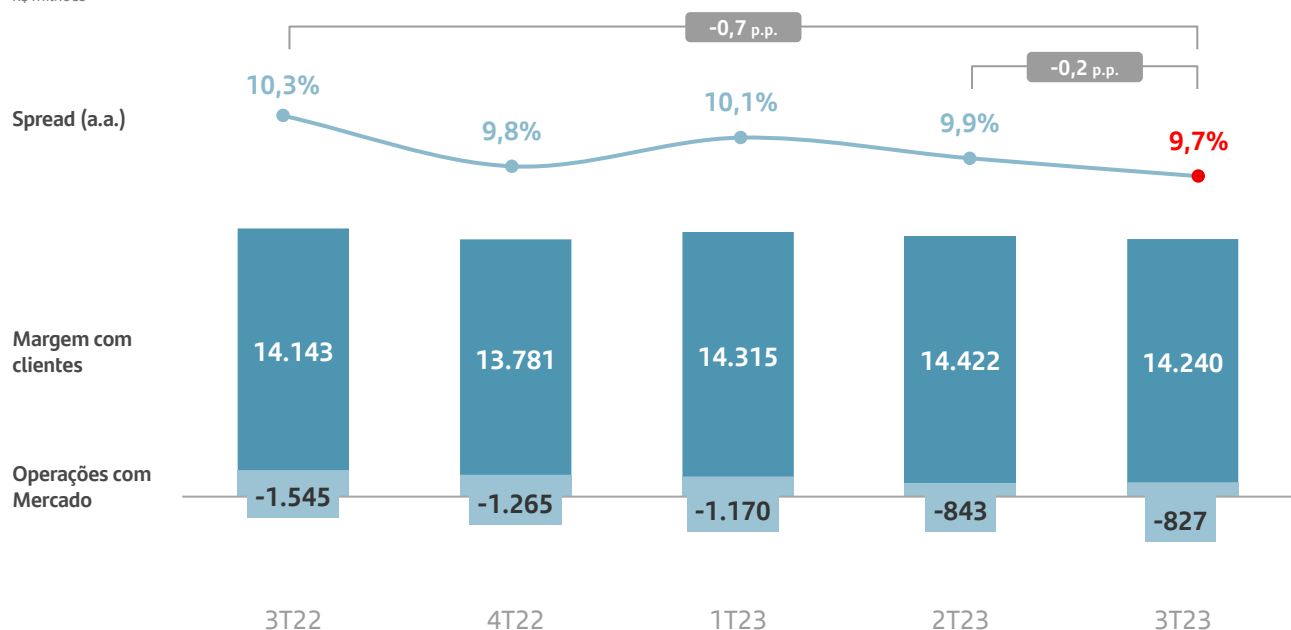
**A margem com clientes declinou 1,3% no trimestre.** A margem de produtos apresentou uma leve queda em função do mix de produtos e clientes. A margem de captações apresentou dinâmica positiva, com destaque para o crescimento em volumes. No comparativo anual, a **margem com clientes** subiu 1,6%, com bom desempenho da margem de captações, influenciada por maiores volumes e spreads, que acompanharam as maiores taxas de juros ao longo do ano. A margem de crédito foi impactada por menores spreads em função da mudança no mix, com melhor perfil de risco e foco em produtos com garantias.



**A margem de operações com o mercado** apresentou variação positiva no trimestre e no ano, seguindo a tendência de melhora gradual. O menor resultado dada a sensibilidade à taxa de juros foi compensado parcialmente por menores resultados com tesouraria no trimestre.

## Evolução da margem financeira

R\$ Milhões

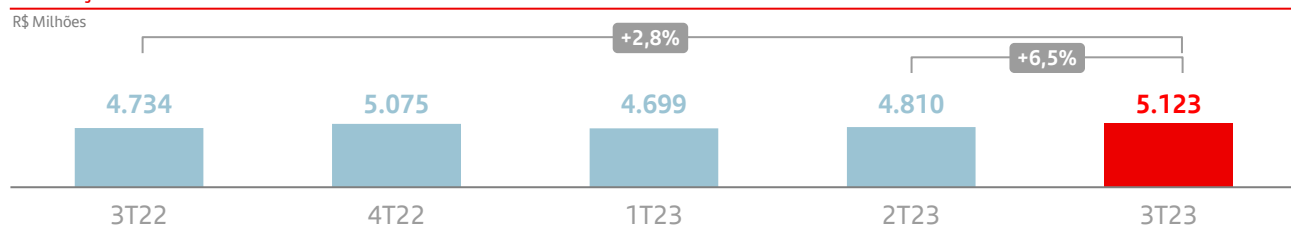


## Comissões

R\$ Milhões	3T23	2T23	3T23 x 2T23	9M23	9M22	9M23 x 9M22
Cartões	1.415	1.371	3,2%	4.137	4.072	1,6%
Conta Corrente	1.028	1.002	2,6%	3.023	2.880	5,0%
Seguros	946	795	19,0%	2.496	2.485	0,5%
Corretagem e Colocação de Títulos	409	428	-4,3%	1.196	1.113	7,5%
Operações de Crédito <sup>1</sup>	528	477	10,8%	1.476	1.341	10,0%
Administração de Recursos	360	339	6,2%	1.049	921	13,8%
Fundos de investimentos	138	126	9,4%	403	447	-9,8%
Consórcios	222	213	4,2%	645	474	36,0%
Cobrança e Arrecadações	337	323	4,2%	988	1.073	-8,0%
Outras <sup>1</sup>	99	76	31,4%	268	348	-22,8%
<b>Total Comissões</b>	<b>5.123</b>	<b>4.810</b>	<b>6,5%</b>	<b>14.632</b>	<b>14.233</b>	<b>2,8%</b>

As comissões totalizaram R\$ 5.123 milhões no 3T23, avanço de 6,5% em três meses, beneficiado por maiores receitas de seguros, operações de crédito e cartões. No acumulado do ano, aumento de 2,8% em comparação ao mesmo período do ano anterior, com destaque para receitas de operações de crédito, consórcios e conta corrente.

## Evolução do total de comissões



## Composição das comissões no 3T23



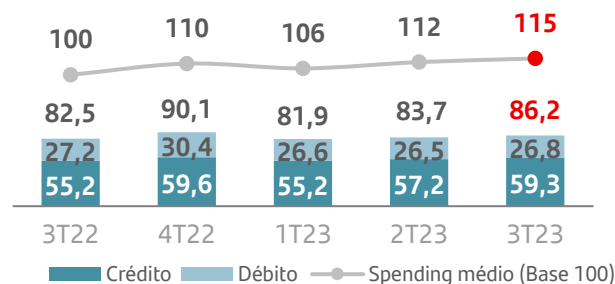
## Cartões

As receitas com cartões atingiram R\$ 1.415 milhões no 3T23, aumento de 3,2% no trimestre e de 5,5% em comparação ao 3T22, devido à expansão do volume transacionado, aumento de spending por cliente e crescimento de emissão de cartões.

Seguimos com a estratégia seletiva focada em clientes com melhor perfil de risco e avançando no segmento de alta renda, com crescimento de 25% no ano da carteira de cartões para esse perfil de cliente.

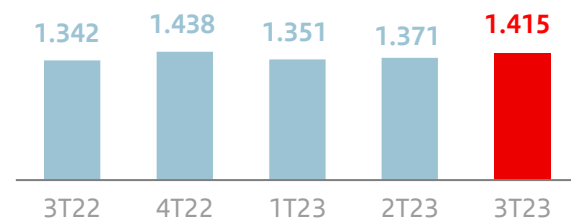
### Faturamento e Spending Médio

R\$ Bilhões



### Receitas com cartões

R\$ Milhões



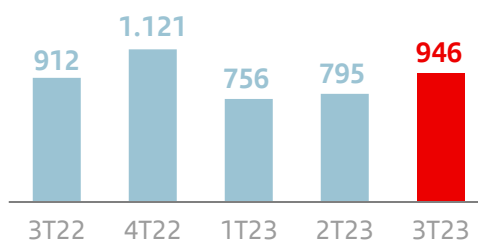
(1) A partir desse trimestre passamos a considerar as receitas provenientes de avaliação de bens nas "operações de crédito", antes em "Outras". Para fins de comparabilidade reclassificamos o histórico a partir de 2022.

## Seguros

As comissões com seguros totalizaram R\$ 946 milhões no 3T23, aumento de 19,0% no trimestre, com avanços nas modalidades Open, devido à maior atividade comercial e ao lançamento de novos produtos e campanhas específicas, e Related, pela melhora na dinâmica de crédito. No acumulado do ano, aumento de 0,5%. Alcançamos R\$ 7,9 bilhões em prêmios emitidos no ano e permanecemos como destaque no ramo de pessoas, com 11,6% de market share de prêmios, e em seguros de acidentes pessoais, com 13,9% de participação de mercado.

### Receitas com seguros

R\$ Milhões



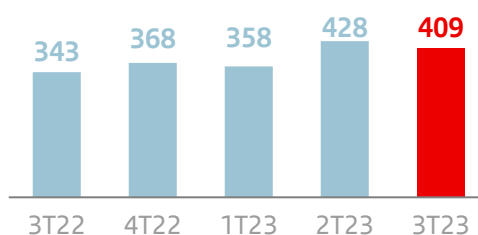
## Corretagem e Colocação de Títulos

As receitas de serviços de corretagem e colocação de títulos atingiram R\$ 409 milhões no período, redução de 4,3% no trimestre por menores atividades relacionadas a assessoria financeira para empresas. No acumulado do ano, essas receitas totalizaram R\$ 1.196 milhões e apresentaram aumento de 7,5%, principalmente por maiores receitas com intermediação e assessoria financeira para empresas.

Ocupamos a 3ª posição em número de Deals<sup>1</sup> em fusões e aquisições e renda variável. Além disso, fomos o 3º em Renda Fixa Local em volume originado.

### Receitas com corretagem e colocação de títulos

R\$ Milhões

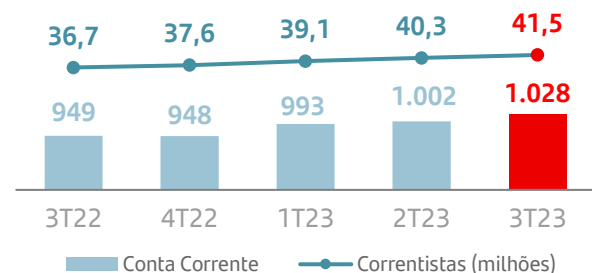


## Conta Corrente

As receitas de serviços de conta corrente totalizaram R\$ 1.028 milhões no 3T23, com aumento de 2,6% em três meses, principalmente pela readequação de tarifas no período. No acumulado, essas receitas atingiram R\$ 3.023 milhões, crescimento de 5,0%, devido ao aumento da base de correntistas, principalmente em PJ, à readequação de tarifas e ao impacto favorável do PIX PJ.

### Receitas com conta corrente

R\$ Milhões



## Administração de Recursos

As receitas de administração de fundos e de consórcios totalizaram R\$ 360 milhões no trimestre, aumento de 6,2% em três meses, em função do crescimento de receitas de consórcios e de administração de fundos de investimentos, com lançamento de novos fundos e melhor dinâmica comercial. Na comparação anual, crescimento de 13,8% influenciado principalmente pela maior produção em consórcios.

### Receitas com administração de recursos

R\$ Milhões



## Operações de crédito<sup>2</sup> e Cobranças e arrecadações

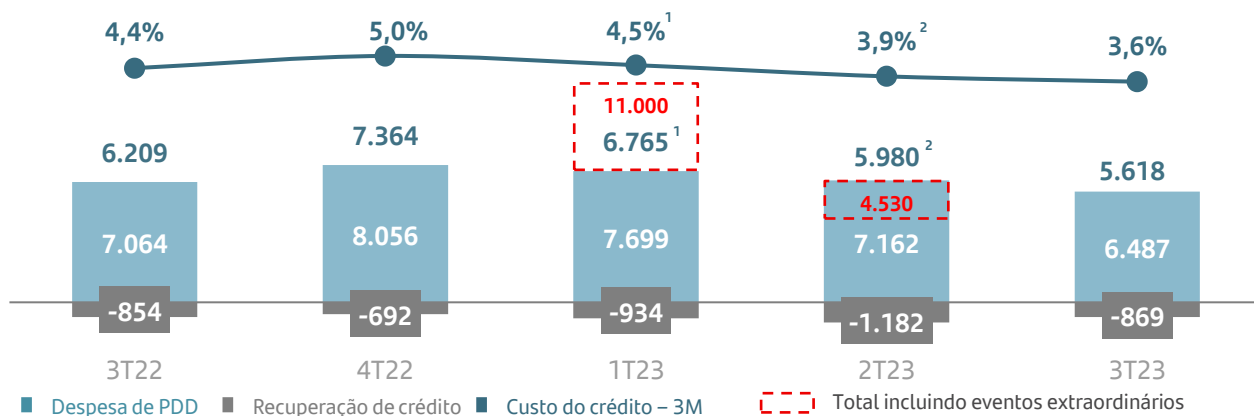
As comissões de operações de crédito totalizaram R\$ 528 milhões no 3T23, aumento de 10,8% em três meses e crescimento de 10,0% no acumulado do ano, beneficiadas principalmente pelas maiores receitas com tarifas de confecção de cadastro para PF e PJ.

As receitas de cobranças e arrecadações totalizaram R\$ 337 milhões no período, aumento de 4,2% em três meses. No acumulado do ano, queda de 8,0%, devido ao menor volume de cobranças no período.

(1) Fonte: Dealogic. (2) A partir desse trimestre passamos a considerar as receitas provenientes de avaliação de bens nas "operações de crédito", antes em "Outras". Para fins de comparabilidade reclassificamos o histórico a partir de 2022.

## Resultado de PDD e custo de crédito

R\$ Milhões



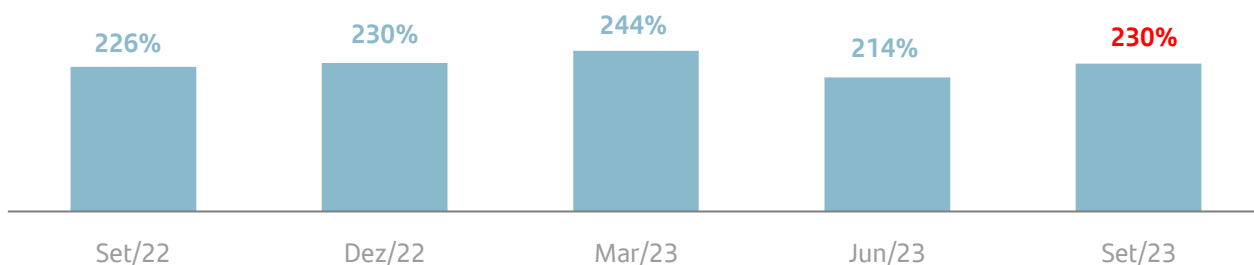
O resultado de PDD recorrente totalizou R\$ 5.618 milhões no 3T23, queda de 6,0% no trimestre, apoiada pela qualidade do balanço, principalmente das novas safras. No acumulado do ano, o resultado aumentou 10,8% devido ao crescimento da carteira e mix, principalmente em pessoa física.

**As despesas de provisão recorrentes** no 3T23 caíram 9,4% em três meses, reflexo da nossa estratégia de focar em clientes com melhor perfil de risco e em produtos com garantias e aumentaram 13,0% no ano (no acumulado em 9 meses), principalmente pelo segmento de pessoa física.

**As receitas de recuperação de créditos baixados para prejuízo** atingiram R\$ 869 milhões no trimestre, com redução de 26,5% em três meses e aumento de 28,8% no acumulado em 9 meses. Conseguimos manter um bom patamar de recuperação, o que reforça a eficiência da nossa estratégia de atuação, que opera com excelência, tecnologia e uso de dados, alcançando uma leitura mais assertiva do momento de vida dos nossos clientes.

**O custo de crédito de três meses** atingiu 3,6%, redução de 0,3 p.p. trimestre e de 0,7 p.p. no ano, com melhora no trimestre, apoiada pela qualidade das novas safras.

## Índice de cobertura (Acima 90 dias)



O índice de cobertura atingiu 230% em setembro de 2023, aumento de 16 p.p. no trimestre e de 4 p.p. no ano.

O saldo das provisões para crédito de liquidação duvidosa totalizou R\$ 34.636 milhões em setembro de 2023, queda de 2,4% em três meses. No ano, alta de 5,7%, impactada por safras mais antigas e carteira

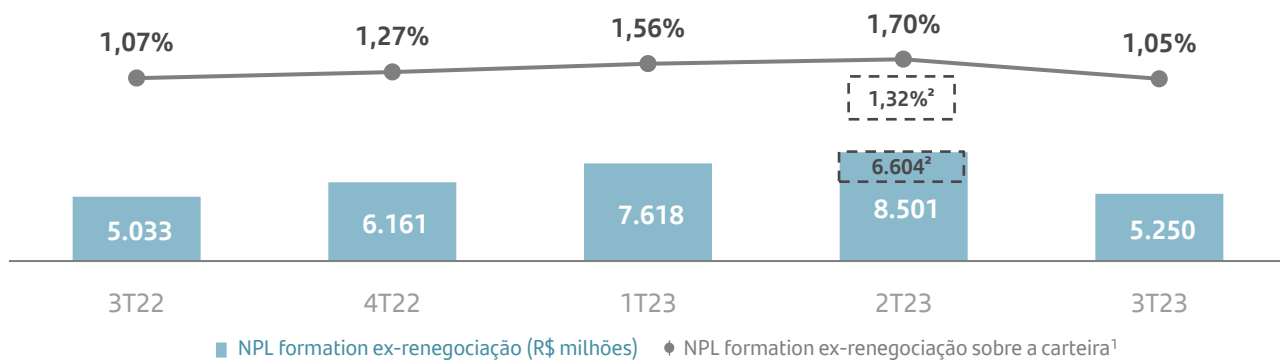
renegociada demandando mais provisão.

A parcela de provisão requerida apresentou queda de 2,6% em três meses e aumento de 6,0% em doze meses.

(1) Desconsidera o efeito da constituição da provisão adicional ocorrida no 1T23. (2) Desconsidera o efeito da reversão da provisão adicional ocorrida no 2T23.



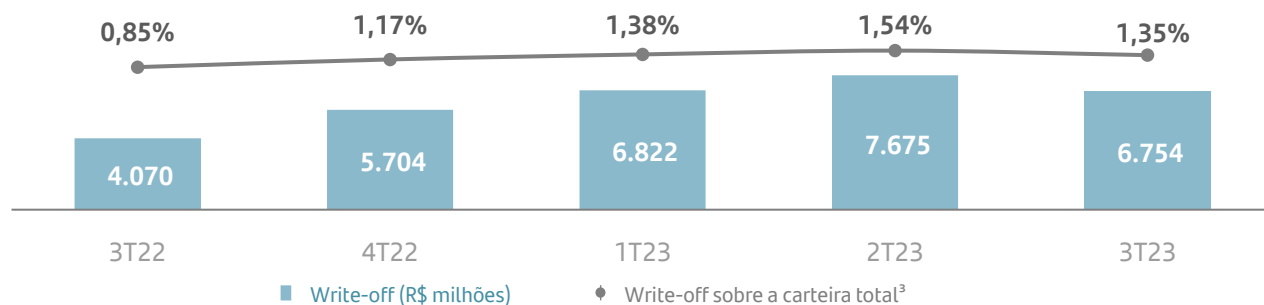
## NPL Formation<sup>1</sup>



(1) O NPL Formation ex-renegociação é obtido 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. (2) Desconsidera a venda da carteira ativa de R\$ 1,9 bilhão no 2T23.

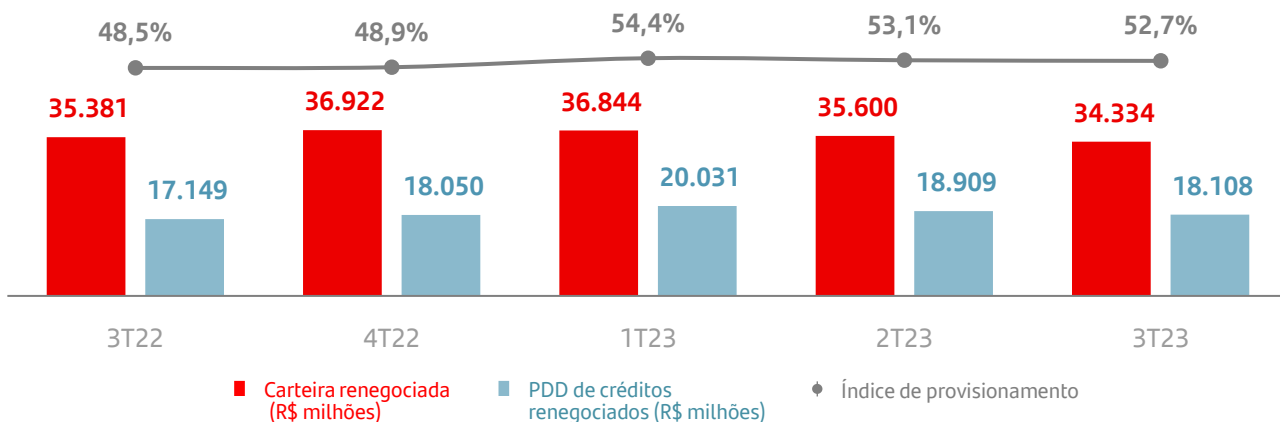
O NPL formation recorrente somou R\$ 5.250 milhões em setembro de 2023, melhorando R\$ 1.353 milhões no trimestre, influenciado principalmente pelo menor saldo da carteira em atraso acima de 90 dias. A relação entre o NPL formation recorrente e a carteira de crédito atingiu 1,05% no trimestre, queda de 0,27 p.p. no trimestre e praticamente estável no ano.

## Write-off



O Write-off atingiu R\$ 6.754 milhões em setembro de 2023, com redução de 12,0% ou R\$ 921 milhões no trimestre, influenciado principalmente por menor inadimplência. A relação entre o Write-off e a carteira de crédito atingiu 1,35% no trimestre, redução de 0,19 p.p. no trimestre e aumento de 0,49 p.p. no ano.

## Carteira de renegociação

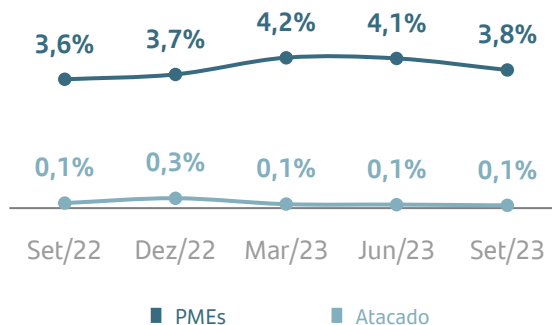
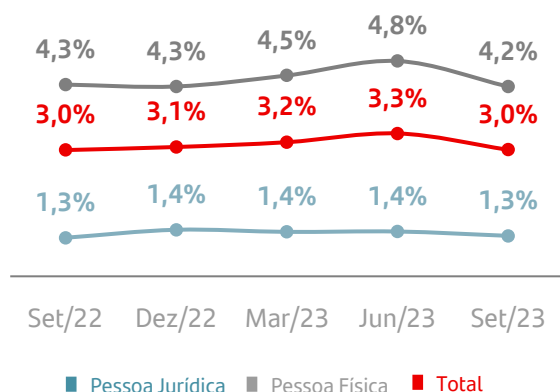


As operações de crédito renegociadas somaram R\$ 34.334 milhões em setembro de 2023, com queda de 3,6% em três meses e de 3,0% em doze meses. No trimestre, o índice de provisionamento da carteira de renegociação atingiu 52,7%, queda de 0,4 p.p. no trimestre e aumento de 4,3 p.p. no ano.

Nestas operações estão incluídos os contratos de crédito que foram repactuados para permitir o seu recebimento em condições acordadas com os clientes, inclusive as renegociações de operações baixadas a prejuízo em períodos anteriores. (3) Saldo médio da carteira de crédito dos últimos dois trimestres.

## Qualidade de crédito

### Índice de inadimplência acima de 90 dias



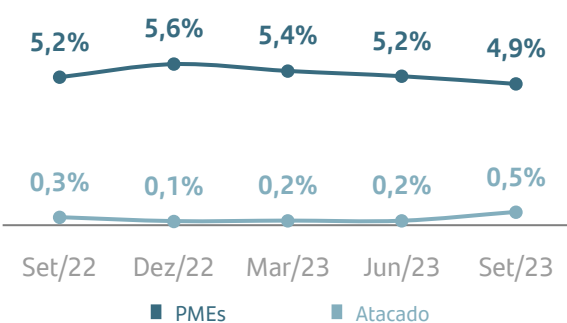
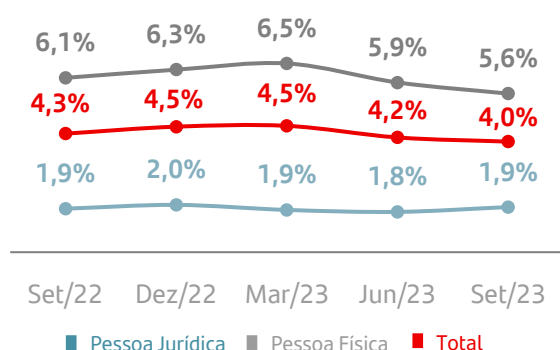
O índice de inadimplência superior a 90 dias atingiu 3,0% em setembro de 2023, queda de 0,3 p.p. no trimestre e estabilidade no ano, com melhora relevante em Pessoa Física, que declinou 0,5 p.p. no trimestre e se manteve estável no ano. Em Pessoa Jurídica, o índice caiu 0,1 p.p. no trimestre, por PMEs, e ficou estável no ano.

Índice de inadimplência acima de 90 dias de Pessoa Física atingiu 4,2% no trimestre, queda de 0,5 p.p. no trimestre e manutenção no ano. Em Pessoa Jurídica, o índice alcançou 1,3% em setembro de 2023, com redução de 0,1 p.p. no trimestre e estabilidade no ano. Para PMEs, o índice atingiu 3,8%, redução de 0,3 p.p. no trimestre e aumento de 0,3 p.p. no ano.

Em Grandes Empresas, o índice alcançou 0,1%, com estabilidade no trimestre e redução de 0,1 p.p. no ano, se mantendo em patamares controlados.

As novas safras, originadas a partir de jan/22, seguem apresentando melhor qualidade, atingindo índice de 2,9%, 0,3 p.p. menor que o indicador das safras antigas.

### Índice de inadimplência de 15 e 90 dias



O índice de inadimplência de 15 a 90 dias alcançou 4,0% em setembro de 2023, queda de 0,1 p.p. no trimestre e 0,3 p.p. no ano, com melhora relevante em Pessoa Física, evidenciando a qualidade das novas safras. Em Pessoa Jurídica, o indicador aumentou 0,2 p.p. no trimestre e 0,1 p.p. no ano, ambas variações impactadas pelo Atacado.

Índice de inadimplência de 15 a 90 dias de Pessoa Física atingiu 5,6% em setembro de 2023, queda de 0,4 p.p. no trimestre e de 0,5 p.p. no ano. Em Pessoa Jurídica, o índice alcançou 1,9%, aumento de 0,2 p.p. no trimestre e de 0,1 p.p. no ano. Para PMEs, o indicador atingiu 4,9%, com redução de 0,3 p.p. no trimestre e de 0,2 p.p. no ano.

Já para Grandes Empresas o índice ficou em 0,5%, com aumento de 0,3 p.p. no trimestre e 0,2 p.p. no ano.

As novas safras, originadas a partir de jan/22, seguem apresentando melhor qualidade, atingindo índice de 3,7%, 1,0 p.p. menor que o indicador das safras antigas.

## Despesas

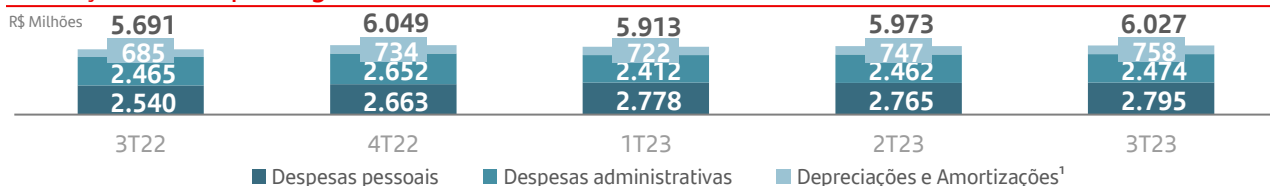
R\$ Milhões	3T23	2T23	3T23 x 2T23	9M23	9M22	9M23 x 9M22
Serviços de Terceiros, Transportes, Segurança e Sistema Financeiro	(937)	(922)	1,6%	(2.759)	(2.596)	6,3%
Propaganda, promoções e publicidade	(209)	(170)	22,7%	(544)	(426)	27,7%
Processamento de dados	(623)	(662)	-5,9%	(1.927)	(2.105)	-8,5%
Comunicações	(88)	(82)	6,8%	(250)	(263)	-4,7%
Aluguéis	(217)	(225)	-3,4%	(668)	(672)	-0,5%
Manutenção e conservação de bens	(82)	(77)	6,9%	(232)	(232)	0,1%
Água, Energia e Gás	(40)	(47)	-14,5%	(134)	(162)	-17,4%
Material	(29)	(31)	-7,2%	(86)	(99)	-13,7%
Outras	(249)	(246)	1,5%	(747)	(684)	9,1%
<b>Subtotal</b>	<b>(2.474)</b>	<b>(2.462)</b>	<b>0,5%</b>	<b>(7.347)</b>	<b>(7.239)</b>	<b>1,5%</b>
Depreciações e Amortizações <sup>1</sup>	(758)	(747)	1,5%	(2.228)	(1.994)	11,7%
<b>Total Despesas Administrativas</b>	<b>(3.232)</b>	<b>(3.209)</b>	<b>0,7%</b>	<b>(9.575)</b>	<b>(9.233)</b>	<b>3,7%</b>
Remuneração <sup>2</sup>	(1.793)	(1.828)	-1,9%	(5.467)	(4.972)	9,9%
Encargos	(520)	(498)	4,5%	(1.518)	(1.145)	32,6%
Benefícios	(438)	(414)	5,8%	(1.243)	(1.184)	4,9%
Treinamento	(15)	(12)	23,5%	(47)	(48)	-0,3%
Outras	(28)	(13)	n.a.	(63)	(74)	-15,2%
<b>Despesas de Pessoal<sup>2</sup></b>	<b>(2.795)</b>	<b>(2.765)</b>	<b>1,1%</b>	<b>(8.337)</b>	<b>(7.423)</b>	<b>12,3%</b>
Despesas Administrativas + Pessoal (exclui depreciação e amortização)	(5.268)	(5.226)	0,8%	(15.685)	(14.662)	7,0%
<b>Total Despesas Gerais</b>	<b>(6.027)</b>	<b>(5.973)</b>	<b>0,9%</b>	<b>(17.912)</b>	<b>(16.656)</b>	<b>7,5%</b>

As despesas gerais atingiram R\$ 6.027 milhões no 3T23, aumento de 0,9% em três meses, principalmente por maiores despesas administrativas. As despesas gerais, as despesas relacionadas à expansão dos negócios<sup>3</sup> representaram +1,4% da variação do trimestre, enquanto as despesas recorrentes impactaram -0,5%, evidenciando nossa gestão de custos. No acumulado de 9 meses, as despesas atingiram R\$ 17.912 milhões, crescimento de 7,5% no ano, impactadas pelo crescimento das despesas administrativas e de pessoal. As despesas gerais, as despesas relacionadas à expansão dos negócios representaram +5,1% da variação anual, no acumulado 9 meses, enquanto as despesas recorrentes impactaram +2,4%.

As despesas com pessoal alcançaram R\$ 2.795 milhões no trimestre, com aumento de 1,1% em relação ao trimestre anterior, por maiores despesas com encargos e benefícios em função do acordo coletivo aplicado sobre a base salarial dos colaboradores a partir de setembro de 2023. No acumulado do ano, as despesas com pessoal atingiram R\$ 8.337 milhões, representando aumento de 12,3% em relação ao mesmo período de 2022. Esta elevação se deu pelo acordo coletivo aplicado sobre a base salarial dos colaboradores a partir de setembro de 2022, bem como pelo aumento do número de colaboradores, principalmente nas áreas de tecnologia e de assessoria de investimentos, em linha com a

estratégia do negócio. As despesas administrativas, excluindo depreciação e amortização, somaram R\$ 2.474 milhões no 3T23, aumento de 0,5% no trimestre, devido a maiores despesas com propaganda, promoções e publicidade. No acumulado do ano, essas despesas aumentaram 1,5%, em função de maiores custos com serviços técnicos especializados e de terceiros, transporte e viagens. As despesas de depreciação e amortização, excluindo o efeito do ágio, atingiram R\$ 758 milhões no 3T23, alta de 1,5% no trimestre e 11,7% no acumulado do ano em relação ao mesmo período do ano anterior, explicado pelos investimentos realizados em software e hardware.

### Evolução das despesas gerais



(1) Exclui 100% da despesa de amortização do ágio de R\$ 85 milhões no 3T23 e R\$ 111 milhões no 2T23. (2) Inclui participação no Lucro. (3) Despesas com produtos e expansão de negócios englobam as despesas que devem suportar o nosso crescimento futuro, como por exemplo amortização de software e comissões com terceiros no impulsionamento das vendas.

## Varição trimestral das despesas gerais

R\$ Milhões



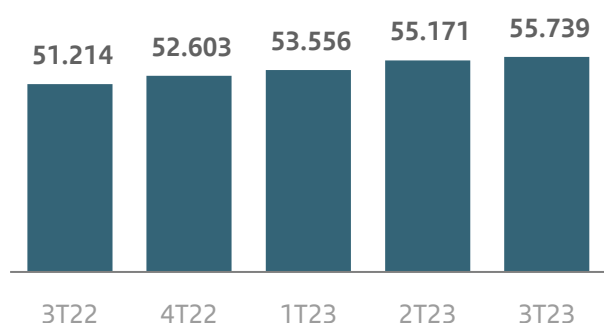
## Varição anual das despesas gerais

R\$ Milhões

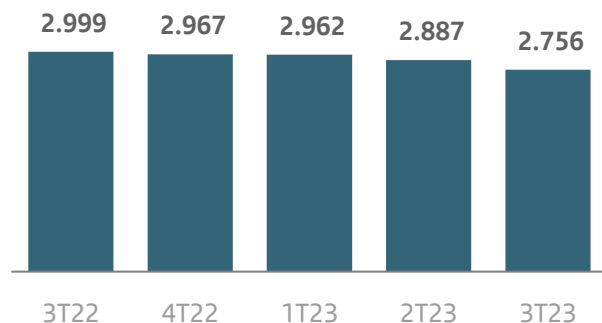


(1) Variações em relação ao total do período anterior. (2) Despesas com produtos e expansão de negócios englobam as despesas que devem suportar o nosso crescimento futuro, como por exemplo amortização de software e comissões com terceiros no impulsionamento das vendas.

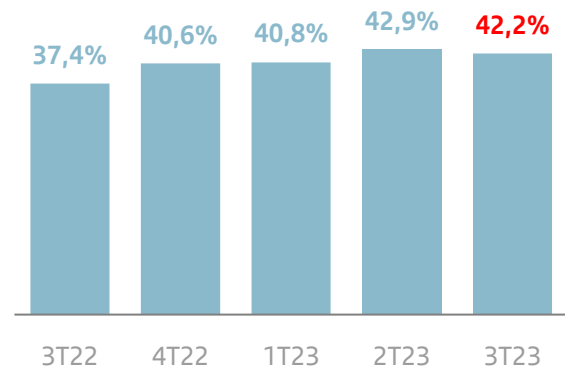
## Colaboradores



## Pontos de atendimento



## Índice de Eficiência



O índice de eficiência recorrente atingiu 42,2% no 3T23, queda de 0,7 p.p. no trimestre, beneficiado pela base de crescimento das receitas totais. No acumulado, o índice alcançou 42,0%, alta de 6,2 p.p. em doze meses, devido à menor geração de receitas por conta da seletividade do crédito e às maiores despesas, em função da expansão dos negócios e do dissídio de 2022 aplicado sobre a base salarial a partir do 3T22, influenciando os oito primeiros meses de 2023, além do dissídio de 2023, a partir de setembro de 2023. Seguimos comprometidos com o controle dos custos essenciais para a operação, promovendo a otimização de nossos processos.

## Outras Receitas e despesas operacionais

R\$ Milhões

	3T23	2T23	3T23 x 2T23	9M23	9M22	9M23 x 9M22
Despesa com comercialização de cartões	(876)	(840)	4,3%	(2.620)	(3.200)	-18,1%
Receita Líquida de Rendimentos de Capitalização	185	176	5,3%	494	477	3,4%
Provisões para contingências	(1.051)	(1.019)	3,2%	(2.705)	(1.015)	n.a.
Outras	(1.305)	(1.577)	-17,3%	(3.758)	298	n.a.
<b>Outras Rec. e Desp. Operacionais Recorrentes</b>	<b>(3.047)</b>	<b>(3.261)</b>	<b>-6,5%</b>	<b>(8.589)</b>	<b>(3.440)</b>	<b>n.a.</b>

Outras receitas e despesas operacionais totalizaram uma despesa líquida recorrente de R\$ 3.047 milhões no 3T23, com melhora de 6,5% no trimestre.

## Balanco Patrimonial

R\$ Milhões

	Set/23	Jun/23	Set/23 x Jun/23	Set/22	Set/23 x Set/22
<b>Ativo Circulante e Realizável a Longo Prazo</b>	<b>1.147.884</b>	<b>1.082.522</b>	<b>6,0%</b>	<b>992.747</b>	<b>15,6%</b>
Disponibilidades	13.250	11.828	12,0%	6.884	92,5%
Aplicações Interfinanceiras de Liquidez	138.109	79.469	73,8%	74.786	84,7%
Títulos e Valores Mobiliários e Instrumentos Financeiros Derivativos	271.079	273.475	-0,9%	233.482	16,1%
Relações Interfinanceiras	106.978	103.018	3,8%	96.767	10,6%
Carteira de Crédito	388.356	382.750	1,5%	372.924	4,1%
Outros Créditos	227.723	229.342	-0,7%	205.719	10,7%
Outros Valores e Bens	2.390	2.641	-9,5%	2.186	9,4%
<b>Permanente</b>	<b>14.209</b>	<b>14.195</b>	<b>0,1%</b>	<b>13.964</b>	<b>1,8%</b>
Investimentos Temporários	924	880	5,0%	897	3,0%
Imobilizado de Uso	5.733	5.938	-3,4%	6.032	-5,0%
Intangível	7.552	7.377	2,4%	7.035	7,3%
<b>Total do Ativo</b>	<b>1.162.093</b>	<b>1.096.717</b>	<b>6,0%</b>	<b>1.006.711</b>	<b>15,4%</b>
<b>Passivo Circulante e Exigível a Longo Prazo</b>	<b>1.076.131</b>	<b>1.011.400</b>	<b>6,4%</b>	<b>922.918</b>	<b>16,6%</b>
Depósitos	465.528	439.297	6,0%	414.921	12,2%
Captações no Mercado Aberto	135.858	112.550	20,7%	101.387	34,0%
Recursos de Aceites e Emissão de Títulos	149.815	149.673	0,1%	119.803	25,1%
Relações Interfinanceiras	2.545	2.746	-7,3%	2.658	-4,2%
Relações Interdependências	4.411	4.842	-8,9%	5.235	-15,7%
Obrigações por Empréstimos	94.720	76.805	23,3%	77.555	22,1%
Obrigações por Repasses do País - Instituições Oficiais	13.017	13.133	-0,9%	11.753	10,8%
Instrumentos Financeiros Derivativos	27.170	27.874	-2,5%	27.235	-0,2%
Outras Obrigações	183.067	184.481	-0,8%	162.373	12,7%
<b>Participação dos Acionistas Minoritários</b>	<b>1.169</b>	<b>1.279</b>	<b>-8,6%</b>	<b>1.387</b>	<b>-15,7%</b>
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>84.793</b>	<b>84.037</b>	<b>0,9%</b>	<b>82.406</b>	<b>2,9%</b>
<b>Total do Passivo</b>	<b>1.162.093</b>	<b>1.096.717</b>	<b>6,0%</b>	<b>1.006.711</b>	<b>15,4%</b>
<b>Patrimônio Líquido (excluindo o ágio)</b>	<b>83.807</b>	<b>82.959</b>	<b>1,0%</b>	<b>81.077</b>	<b>3,4%</b>

Os ativos totais somaram R\$ 1.162 bilhões em setembro de 2023, alta de 6,0% em três meses, em função principalmente do crescimento das aplicações interfinanceiras de liquidez. Em relação ao mesmo período do ano anterior, aumento de 15,4%, refletindo o crescimento das aplicações interfinanceiras de liquidez e TVM. O patrimônio líquido atingiu R\$ 84.793 milhões no período, com aumento de 0,9% em três meses e 2,9% em doze meses, ou R\$ 83.807 milhões desconsiderando o saldo do ágio, com alta de 1,0% no trimestre e 3,4% no ano.

## Títulos e Valores Mobiliários

R\$ Milhões

	Set/23	Jun/23	Set/23 x Jun/23	Set/22	Set/23 x Set/22
Títulos Públicos	163.382	170.043	-3,9%	151.046	8,2%
Títulos Privados	77.258	73.616	4,9%	54.562	41,6%
Instrumentos Financeiros	30.439	29.815	2,1%	27.874	9,2%
<b>Total</b>	<b>271.079</b>	<b>273.475</b>	<b>-0,9%</b>	<b>233.482</b>	<b>16,1%</b>

A carteira de títulos e valores mobiliários totalizou R\$ 271.079 milhões em setembro de 2023, queda de 0,9% em três meses, influenciada principalmente pela redução em títulos públicos (-3,9%). Em doze meses, alta de 16,1%, decorrente do incremento no saldo de títulos privados (+41,6%).

## Carteira de Crédito Ampliada

R\$ Milhões	Set/23	Jun/23	Set/23 x Jun/23	Set/22	Set/23 x Set/22
Pessoa física	232.721	229.104	1,6%	220.417	5,6%
Financiamento ao consumo <sup>1</sup>	66.112	67.515	-2,1%	67.928	-2,7%
Pequenas e Médias empresas	64.898	62.955	3,1%	60.964	6,5%
Grandes Empresas	138.896	139.725	-0,6%	134.943	2,9%
<b>Total<sup>3</sup></b>	<b>502.626</b>	<b>499.298</b>	<b>0,7%</b>	<b>484.252</b>	<b>3,8%</b>
Títulos privados	64.973	63.341	2,6%	46.107	40,9%
Avais e fianças	57.888	54.576	6,1%	49.501	16,9%
<b>Carteira ampliada</b>	<b>625.487</b>	<b>617.215</b>	<b>1,3%</b>	<b>579.860</b>	<b>7,9%</b>

A carteira de crédito totalizou R\$ 502.626 milhões em setembro de 2023, alta de 0,7% na comparação trimestral (ou aumento de 0,2% desconsiderando o efeito da variação cambial), devido ao aumento de 3,1% em PMEs (ou aumento de 2,9% desconsiderando o efeito da variação cambial). Em doze meses, a carteira de crédito apresentou aumento de 3,8% (ou de 4,4% desconsiderando o efeito da variação cambial), com destaque para o crescimento no varejo (de 5,6% em pessoa física e 6,5% em PMEs). A carteira de crédito de pessoa jurídica totalizou R\$ 203.794 milhões, aumento de 0,5% em três meses e 4,0% em doze meses (ou queda de 0,5% em três meses e aumento de 5,6% em doze meses desconsiderando o impacto cambial) e grandes empresas somou R\$ 138.896 milhões, queda de 0,6% em três meses e aumento de 2,9% em doze meses (ou redução de 2,1% em três meses e aumento de 5,0% em doze meses desconsiderando o efeito da variação cambial).

A carteira ampliada, que inclui operações estruturadas no mercado de capitais com risco de crédito, avais e fianças, atingiu R\$ 625.487 milhões, aumento de 1,3% na comparação trimestral e 7,9% no ano (ou crescimento de 1,0% no trimestre e de 8,4% em doze meses desconsiderando o efeito da variação cambial), principalmente por avais e fianças no trimestre e pelo crescimento acelerado em títulos e avais e fianças no ano.

As novas safras, originadas a partir de janeiro de 2022, vêm apresentando um perfil mais adequado de risco e já representam 63% de participação da carteira total de setembro, crescimento de 22 p.p. no ano.

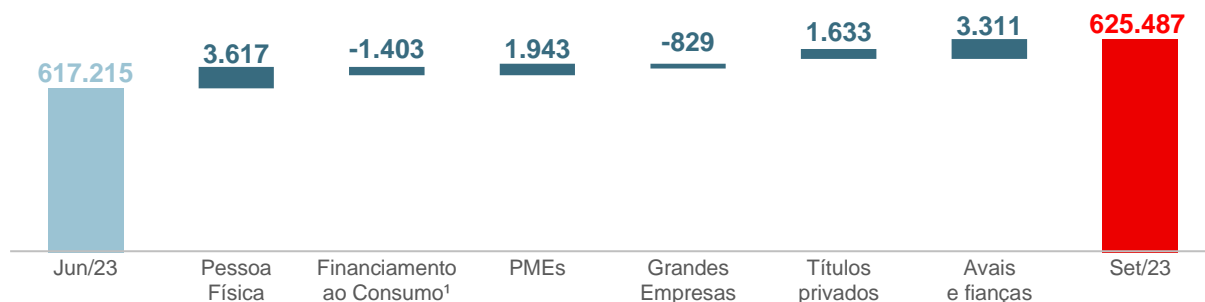
Nossa carteira de financiamento ao consumo declinou 2,1% no trimestre e 2,7% no ano, em função do impacto da venda da totalidade da participação no Banco PSA, cuja carteira foi de R\$ 2.302 milhões em jun/23. Desconsiderando o efeito da nossa participação no Banco PSA para os períodos anteriores, a carteira de financiamento ao consumo teria crescido 1,4% no trimestre e 0,3% no ano. Já a carteira total teria aumentado em 1,1% no trimestre e 4,2% no ano.

O saldo da carteira em moeda estrangeira, incluindo as operações indexadas ao dólar, somou R\$ 46.724 milhões, aumento de 4,9% no trimestre e crescimento de 13,5% no ano.

Em setembro de 2023, a carteira ampliada de pessoa física representou 39,3% do saldo total da carteira ampliada, aumento de 0,3 p.p. em relação a junho de 2023 e de 0,1 p.p. em comparação ao mesmo período do ano anterior. A carteira ampliada de Grandes Empresas apresentou queda na participação do saldo total em 0,3 p.p. em três meses e aumento de 0,9 p.p. no ano, alcançando 37,9% no período. A participação de títulos privados, avais e fianças em relação ao total atingiu 19,6%, aumento trimestral de 0,5 p.p. e anual de 3,2 p.p.

## Varição da carteira de crédito trimestral

R\$ Milhões



(1) Impactado pela venda da totalidade da participação no Banco PSA, cuja carteira foi de R\$ 2.302 milhões em jun/23. (2) Variações desconsiderando o Banco PSA. (3) Desconsiderando a variação cambial, carteira total apresentaria aumento de 0,2% no QoQ e 4,4% no YoY. Já a carteira de grandes empresas teria redução de 2,1% QoQ e aumento de 5,0% YoY.

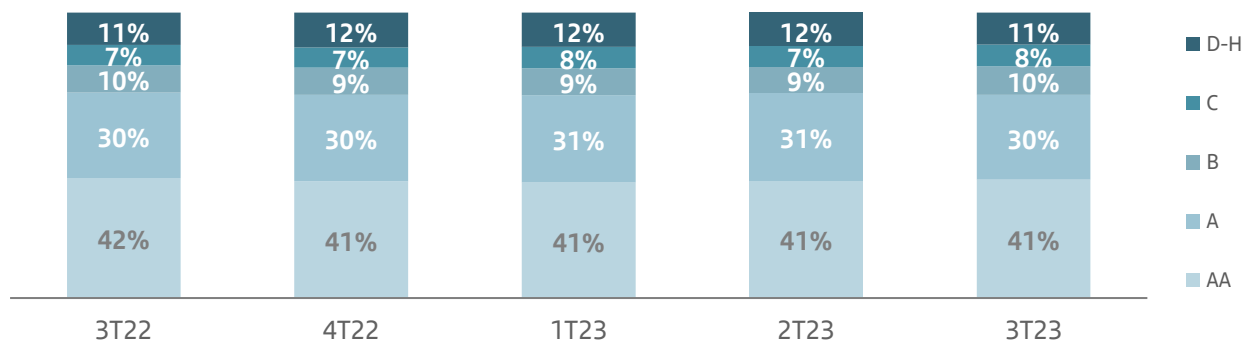
## Concentração de crédito<sup>1</sup>

R\$ Milhões – set/23

	Exposição	Exposição / Carteira de crédito
Maior devedor	6.964	1,0%
10 maiores devedores	48.012	7,2%
20 maiores devedores	76.952	11,5%
50 maiores devedores	124.190	18,5%
100 maiores devedores	162.683	24,2%

Em setembro/23, apenas **24,2%** da nossa exposição de crédito está concentrada nos 100 maiores devedores.

## Carteira de Crédito por nível de risco



Em setembro de 2023, as carteiras de crédito classificadas como "AA a A" somaram 71,2%, queda de 0,7 p.p. no trimestre e 0,8 p.p. no ano. Nas faixas "B a C", aumento de 1,2 p.p. no trimestre e de 0,9 p.p. no ano, enquanto nas faixas "D a H", redução de 0,4 p.p. no trimestre e de 0,1 p.p. no ano.

## Carteira de Crédito por produto

R\$ Milhões

	Set/23	Jun/23	Set/23 x Jun/23	Set/22	Set/23 x Set/22
Pessoa física	232.721	229.104	1,6%	220.417	5,6%
Leasing / Veículos	5.277	4.936	6,9%	4.416	19,5%
Cartão de crédito	46.156	45.788	0,8%	44.439	3,9%
Consignado	64.638	62.702	3,1%	57.504	12,4%
Crédito Imobiliário	58.655	57.825	1,4%	55.405	5,9%
Crédito Rural	10.775	9.630	11,9%	9.708	11,0%
Crédito Pessoal/Outros	47.220	48.224	-2,1%	48.945	-3,5%
Financiamento ao consumo	66.112	67.515	-2,1%	67.928	-2,7%
Pessoa física	57.677	58.194	-0,9%	57.525	0,3%
Pessoa jurídica	8.435	9.321	-9,5%	10.402	-18,9%
Pessoa jurídica	203.794	202.680	0,5%	195.907	4,0%
Leasing / Veículos	3.431	3.299	4,0%	3.359	2,2%
Crédito Imobiliário	2.182	2.094	4,2%	1.849	18,0%
Comércio Exterior	41.975	42.956	-2,3%	38.677	8,5%
Repasses	11.267	11.328	-0,5%	9.712	16,0%
Crédito Rural	7.049	3.101	127,3%	5.798	21,6%
Capital de Giro/Outros	137.890	139.901	-1,4%	136.512	1,0%
<b>Total</b>	<b>502.626</b>	<b>499.298</b>	<b>0,7%</b>	<b>484.252</b>	<b>3,8%</b>
Títulos privados <sup>1</sup>	64.973	63.341	2,6%	46.107	40,9%
Avais e fianças	57.888	54.576	6,1%	49.501	16,9%
<b>Carteira ampliada<sup>2</sup></b>	<b>625.487</b>	<b>617.215</b>	<b>1,3%</b>	<b>579.860</b>	<b>7,9%</b>

Alcançamos 67% da carteira de crédito PF colateralizada (+1,2 p.p. no trimestre e +2,5 p.p. no ano), demonstrando nosso foco em produtos com garantia.

(1) Inclui: as parcelas de crédito a liberar para construtoras/incorporadoras; posição de debêntures, notas promissórias e certificados de recebíveis imobiliários – CRI; e ao risco de crédito de derivativos.  
(2) Variações desconsiderando o Banco PSA.

## Carteira de Crédito de Pessoa Física

O crédito à pessoa física totalizou R\$ 232.721 milhões em setembro de 2023, incremento de 1,6% em três meses, principalmente por crédito consignado, crescimento de 3,1% e de crédito rural, aumento de 11,9%.

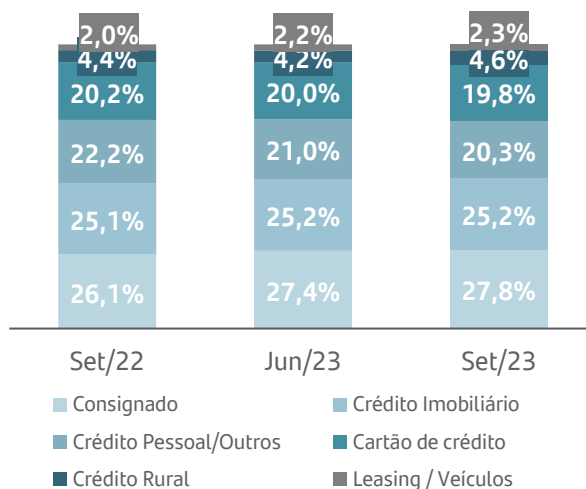
Na comparação com o mesmo período de 2022, alta de 5,6%, com destaque para o aumento do crédito consignado (12,4%), crédito imobiliário (5,9%) e cartão de crédito (3,9%).

Em setembro de 2023, 67% do total da carteira de crédito pessoa física, incluindo Santander Financiamentos, estava atrelada a colaterais, aumento de 1,2 p.p. no trimestre e de 2,5 p.p. no ano.

A carteira de cartão de crédito atingiu R\$ 46.156 milhões, alta de 0,8% no trimestre e 3,9% em doze meses. Seguimos focados na maior qualidade na concessão de novos créditos, apoiada no melhor perfil de risco.

O crédito consignado alcançou R\$ 64.638 milhões, com aumento de 3,1% no trimestre e 12,4% no ano. Priorizamos esse produto em função de seu perfil de baixo risco e de sua importância na vinculação do cliente.

## Mix da carteira PF por produto



O crédito imobiliário apresentou aumento de 1,4% no trimestre e de 5,9% em doze meses, somando R\$ 58.655 milhões, contribuindo para o foco em produtos colateralizados.

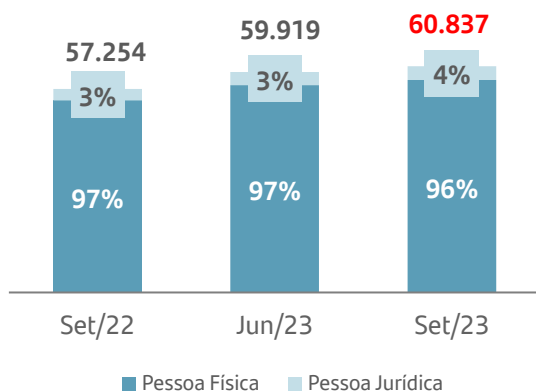
O saldo de crédito pessoal e outros totalizou R\$ 47.220 milhões, queda de 2,1% no trimestre e de 3,5% em doze meses.

## Crédito Imobiliário

Em setembro de 2023, a carteira de imobiliário, considerando pessoa física e pessoa jurídica, alcançou R\$ 60.837 milhões, crescimento de 1,5% no trimestre e de 6,3% em comparação com setembro de 2022.

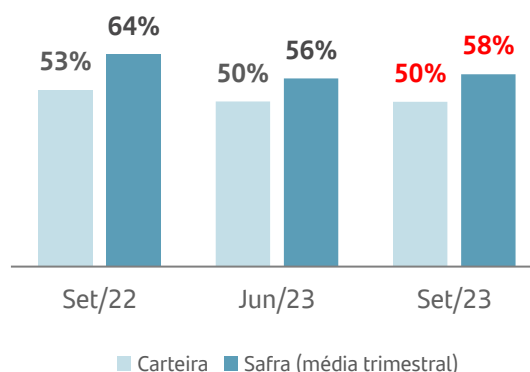
## Evolução da carteira

R\$ Milhões



## Loan-to-Value PF (LTV)

R\$ Milhões



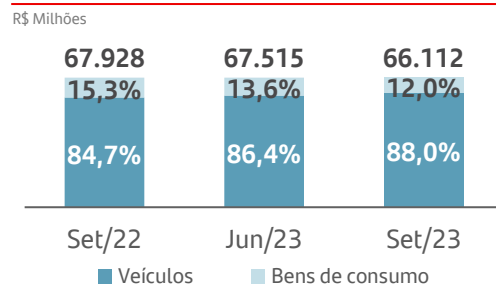


## Financiamento ao Consumo

A carteira de financiamento ao consumo totalizou R\$ 66.112 milhões, queda de 2,1% no trimestre e de 2,7% no ano, impactada principalmente pela venda da totalidade da participação no Banco PSA, cuja carteira foi de R\$ 2.302 milhões em jun/23. Vale destacar que nesse trimestre atingimos níveis recordes de produção de carteira de veículos, impulsionados por parcerias estratégicas.

Além disso, a carteira de bens e consumo apresentou redução de 13,8% no trimestre e de 23,5% no ano.

### Mix da carteira de Financiamento

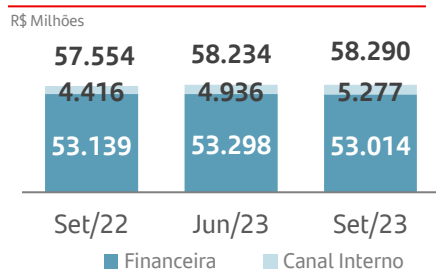


## Veículos

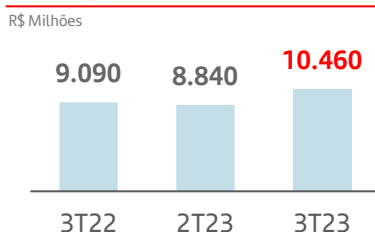
A carteira total de veículos para pessoa física, que inclui as operações realizadas tanto pela financeira (correspondentes bancários) como pela rede de agências, alcançou no trimestre R\$ 58.290 milhões, alta de 0,1% no trimestre e de 1,3% em doze meses (ou alta de 4,2% no trimestre e de 5,0% em doze meses desconsiderando o efeito da nossa participação no Banco PSA para os períodos anteriores).

Nosso LTV de carteira alcançou 51,2%. Seguimos como líderes de mercado com 22% de market share de veículos em pessoa física<sup>1</sup>.

### Carteira PF por canal



### Produção de crédito de veículos



Produção nos melhores ratings (set/23): **84%**

LTV da carteira (set/23): **51,2%**

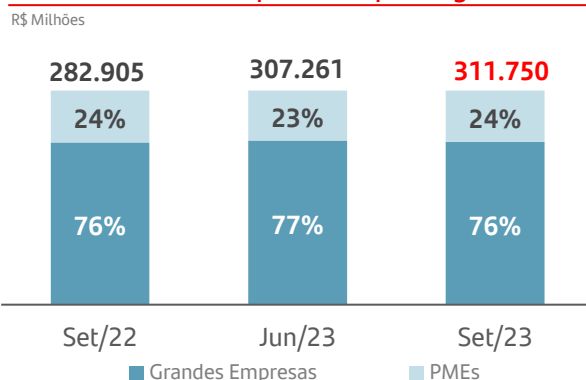
## Pessoa Jurídica

A carteira de crédito ampliada de Pessoa Jurídica totalizou R\$ 311.750 milhões, aumento de 1,5% em três meses, devido principalmente ao crédito rural. No ano, incremento de 10,2%, impulsionado pelo bom desempenho de repasses (+16,0%), comércio exterior (+8,5%) e de crédito rural (+21,6%). Além disso, no ano destacamos o crescimento de 42,6% do CPR em Pessoa Jurídica e de 31,4% em debêntures. 34,6% da nossa carteira ampliada de Pessoa Jurídica é composta por avais, fianças e títulos privados (+3,9 p.p. YoY).

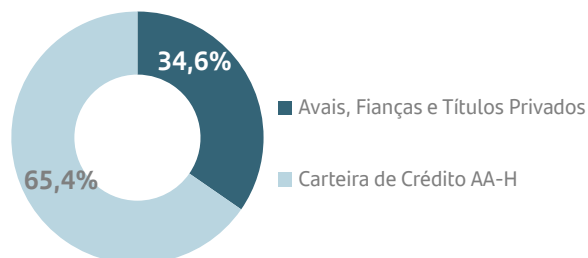
A carteira ampliada de Grandes Empresas somou R\$ 236.966 milhões, crescimento de 0,7% em três meses e aumento de 10,6% em doze meses. Destacamos o crescimento no ano de 41,1% em CPR e de 32,5% em debêntures.

O carteira ampliada de Pequenas e Médias Empresas somou R\$ 74.784 milhões, aumento de 4,1% em três meses e de 8,9% no ano. As empresas com faturamento de R\$ 30 milhões a R\$ 200 milhões representam 44% do total da carteira de AA-H de PMEs.

### Mix da carteira ampliada PJ por segmento



### Mix da carteira ampliada PJ por instrumento



(1) Dados de Ago/23.

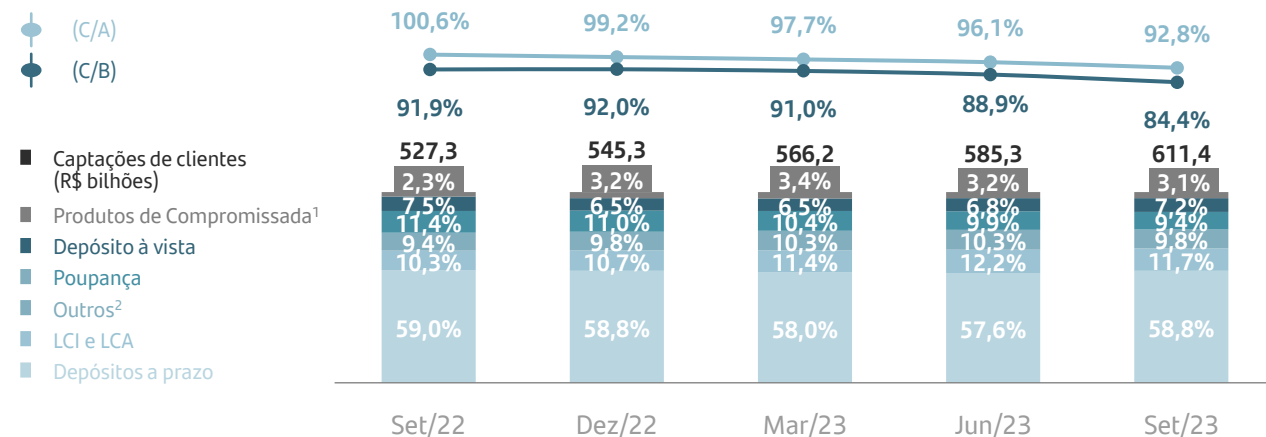
## Captações de Clientes

R\$ Milhões	Set/23	Jun/23	Set/23 x Jun/23	Set/22	Set/23 x Set/22
Depósitos à vista	44.012	39.715	10,8%	39.517	11,4%
Poupança	57.283	57.672	-0,7%	60.237	-4,9%
Depósitos a prazo	359.383	337.196	6,6%	310.981	15,6%
Produtos de Compromissada <sup>1</sup>	19.010	18.526	2,6%	12.255	55,1%
LCI e LCA	71.672	71.679	0,0%	54.573	31,3%
Outros <sup>2</sup>	60.005	60.503	-0,8%	49.734	20,7%
<b>Captação de clientes</b>	<b>611.365</b>	<b>585.291</b>	<b>4,5%</b>	<b>527.297</b>	<b>15,9%</b>

O saldo de captações de clientes totalizou R\$ 611.365 milhões em setembro de 2023, incremento de 4,5% no trimestre e de 15,9% no ano, refletindo maiores volumes de depósito a prazo e de depósitos à vista, ainda decorrente da maior atratividade das captações de renda fixa dado o patamar atual da taxa de juros e de nossa estratégia de foco em investimentos, com destaque para o AAA. No ano, também destacamos o crescimento em LCI e LCA de 31,3%.

## Relação entre Crédito e Captação

R\$ Milhões	Set/23	Jun/23	Set/23 x Jun/23	Set/22	Set/23 x Set/22
<b>Captação de Clientes (A)</b>	<b>611.365</b>	<b>585.291</b>	<b>4,5%</b>	<b>527.297</b>	<b>15,9%</b>
(-) Depósitos Compulsórios	(83.389)	(77.403)	7,7%	(73.496)	13,5%
<b>Captações Líquidas de Depósitos Compulsórios</b>	<b>527.976</b>	<b>507.888</b>	<b>4,0%</b>	<b>453.801</b>	<b>16,3%</b>
Obrigações por Repasses/Empréstimos - país	13.074	13.197	-0,9%	11.777	11,0%
Dívida subordinada	19.950	19.008	5,0%	20.009	-0,3%
Captações no Exterior	111.570	93.042	19,9%	91.797	21,5%
<b>Total Captações (B)</b>	<b>672.570</b>	<b>633.135</b>	<b>6,2%</b>	<b>577.383</b>	<b>16,5%</b>
Fundos <sup>3</sup>	405.437	400.215	1,3%	396.426	2,3%
<b>Total de Captações e Fundos</b>	<b>1.078.007</b>	<b>1.033.350</b>	<b>4,3%</b>	<b>973.809</b>	<b>10,7%</b>
Total Crédito Clientes <sup>4</sup> (C)	567.600	562.639	0,9%	530.359	7,0%
C/B (%)	84,4%	88,9%	-4,5 p.p.	91,9%	-7,5 p.p.
C/A (%)	92,8%	96,1%	-3,3 p.p.	100,6%	-7,7 p.p.



A relação entre a carteira de crédito e captações de clientes ficou em 92,8% em setembro de 2023, queda de 3,3 p.p. no trimestre e de 7,7 p.p. sobre o mesmo período do ano anterior. A métrica de liquidez ajustada ao impacto dos compulsórios e ao funding de médio/longo prazo atingiu 84,4%, queda de 4,5 p.p.

em três meses e de 7,5 p.p. em doze meses. O Santander mantém níveis satisfatórios e confortáveis de liquidez, garantindo estabilidade entre captações e concessões por meio de sua consolidada estrutura de funding.

(1) Com lastro em debêntures. (2) Letras Financeiras, LIG e COE. (3) De acordo com o critério ANBIMA. (4) Não considera avais e fianças. Considera títulos privados.

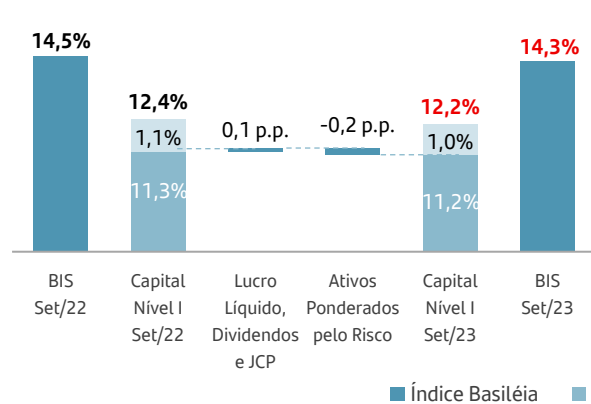
## Capital

R\$ Milhões

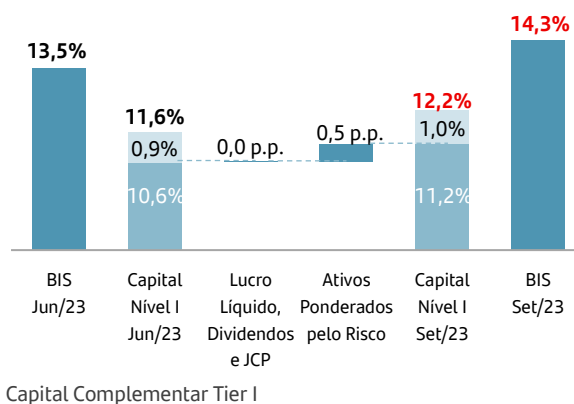
	Set/23	Jun/23	Set/23 x Jun/23	Set/22	Set/23 x Set/22
Capital de Nível I	79.341	78.891	0,6%	79.069	0,3%
Capital Principal	72.776	72.686	0,1%	72.005	1,1%
Capital Complementar	6.565	6.205	5,8%	7.064	-7,1%
Capital de Nível II	13.680	13.078	4,6%	13.208	3,6%
<b>Patrimônio de Referência</b>	<b>93.021</b>	<b>91.970</b>	<b>1,1%</b>	<b>92.277</b>	<b>0,8%</b>
<b>Ativo ponderado pelo risco (RWA)</b>	<b>650.332</b>	<b>683.040</b>	<b>-4,8%</b>	<b>637.457</b>	<b>2,0%</b>
Risco de Crédito	559.687	591.586	-5,4%	554.105	1,0%
Risco de Mercado	30.153	34.694	-13,1%	23.278	29,5%
Risco Operacional	60.492	56.760	6,6%	60.073	0,7%
<b>Índice de Basileia (BIS)</b>	<b>14,3%</b>	<b>13,5%</b>	<b>0,8 p.p.</b>	<b>14,5%</b>	<b>-0,2 p.p.</b>
<b>Capital de Nível I (%)</b>	<b>12,2%</b>	<b>11,6%</b>	<b>0,6 p.p.</b>	<b>12,4%</b>	<b>-0,2 p.p.</b>
Capital Principal (%)	11,2%	10,6%	0,5 p.p.	11,3%	-0,1 p.p.
Capital Complementar (%)	1,0%	0,9%	0,1 p.p.	1,1%	-0,1 p.p.
<b>Capital de Nível II (%)</b>	<b>2,1%</b>	<b>1,9%</b>	<b>0,2 p.p.</b>	<b>2,1%</b>	<b>0,0 p.p.</b>

O índice de Basileia atingiu 14,3%, o que representa um aumento de 0,8 p.p. no trimestre, principalmente em função da redução dos ativos ponderados pelo risco (RWA). Comparado ao mesmo período do ano anterior, o índice de Basileia apresentou redução de 0,2 p.p. principalmente devido ao aumento de 2,0% nos ativos ponderados pelo risco, com destaque para o risco de crédito e de mercado. É importante destacar a implementação da Resolução 229 do Banco Central, em 1º de julho de 2023, beneficiou o RWA, como mencionado no 2T23. O índice de Basileia supera em 2,8 p.p. a soma dos requerimentos mínimos do Patrimônio de Referência e Adicionais de Capital Principal.

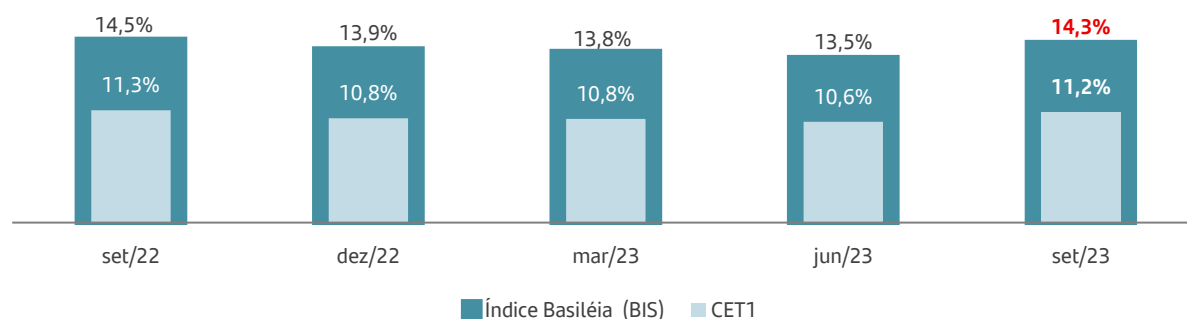
### Evolução Anual



### Evolução Trimestral



## Capital



## 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.

R\$ Milhões	3T23		Reclassificações				3T23
	Contábil	Hedge Cambial <sup>1</sup>	Recup. Crédito <sup>2</sup>	Amort. do ágio <sup>3</sup>	Part. no Lucro	Outros Eventos <sup>4</sup>	Gerencial
<b>Margem Financeira Bruta</b>	<b>13.758</b>	<b>73</b>	<b>(145)</b>	-	-	<b>(274)</b>	<b>13.413</b>
Resultado de Créditos de Liquidação Duvidosa	(6.038)	-	145	-	-	274	(5.618)
<b>Margem Financeira Líquida</b>	<b>7.721</b>	<b>73</b>	<b>1</b>	-	-	-	<b>7.794</b>
Receitas de Prest. de Serviços e Tarifas Bancárias	5.239	-	-	-	-	(116)	5.123
Despesas Gerais	(5.595)	-	-	85	(517)	-	(6.027)
Despesas de Pessoal	(2.278)	-	-	-	(517)	-	(2.795)
Outras Despesas Administrativas	(3.317)	-	-	85	-	-	(3.232)
Despesas Tributárias	(1.187)	(73)	-	-	-	-	(1.260)
Resultados de Part. em Coligadas e Controladas	47	-	-	-	-	-	47
Outras Receitas/Despesas Operacionais	(3.162)	-	(1)	-	-	116	(3.047)
<b>Resultado Operacional</b>	<b>3.062</b>	<b>-</b>	<b>0</b>	<b>85</b>	<b>(517)</b>	<b>-</b>	<b>2.630</b>
Resultado não operacional	20	-	-	-	-	-	20
<b>Resultado recorrente antes de Impostos</b>	<b>3.083</b>	<b>-</b>	<b>0</b>	<b>85</b>	<b>(517)</b>	<b>-</b>	<b>2.651</b>
Imposto de renda e contribuição social	102	-	-	-	-	-	102
Participações no lucro	(517)	-	-	-	517	-	-
Participações dos acionistas minoritários	(23)	-	-	-	-	-	(23)
<b>Lucro Líquido Recorrente</b>	<b>2.644</b>	<b>-</b>	<b>0</b>	<b>85</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>2.729</b>

R\$ Milhões	2T23		Reclassificações				2T23
	Contábil	Hedge Cambial <sup>1</sup>	Recup. Crédito <sup>2</sup>	Amort. do ágio <sup>3</sup>	Part. no Lucro	Outros Eventos <sup>4</sup>	Gerencial
<b>Margem Financeira Bruta</b>	<b>13.829</b>	<b>(101)</b>	<b>(263)</b>	-	-	<b>114</b>	<b>13.579</b>
Resultado de Créditos de Liquidação Duvidosa	(4.664)	-	248	-	-	(1.564)	(5.980)
<b>Margem Financeira Líquida</b>	<b>9.165</b>	<b>(101)</b>	<b>(15)</b>	-	-	<b>(1.450)</b>	<b>7.599</b>
Receitas de Prest. de Serviços e Tarifas Bancárias	4.810	-	-	-	-	-	4.810
Despesas Gerais	(5.629)	-	-	111	(455)	-	(5.973)
Despesas de Pessoal	(2.309)	-	-	-	(455)	-	(2.765)
Outras Despesas Administrativas	(3.320)	-	-	111	-	-	(3.209)
Despesas Tributárias	(1.339)	101	-	-	-	-	(1.238)
Resultados de Part. em Coligadas e Controladas	40	-	-	-	-	-	40
Outras Receitas/Despesas Operacionais	(5.947)	-	15	-	-	2.672	(3.261)
<b>Resultado Operacional</b>	<b>1.099</b>	<b>-</b>	<b>(0)</b>	<b>111</b>	<b>(455)</b>	<b>1.222</b>	<b>1.977</b>
Resultado não operacional	1.128	-	-	-	-	(1.105)	23
<b>Resultado recorrente antes de Impostos</b>	<b>2.227</b>	<b>-</b>	<b>(0)</b>	<b>111</b>	<b>(455)</b>	<b>117</b>	<b>2.000</b>
Imposto de renda e contribuição social	401	-	-	-	-	(67)	334
Participações no lucro	(455)	-	-	-	455	-	-
Participações dos acionistas minoritários	(25)	-	-	-	-	-	(25)
<b>Lucro Líquido Recorrente</b>	<b>2.147</b>	<b>-</b>	<b>(0)</b>	<b>111</b>	<b>-</b>	<b>50</b>	<b>2.309</b>

Eventos Extraordinários	3T23	2T23
<b>Lucro Líquido Recorrente</b>	<b>2.729</b>	<b>2.309</b>
Provisão adicional	-	1.450
Passivos fiscais	-	(2.672)
Venda de participação da Webmotors	-	1.105
Impostos de extraordinários	-	67
<b>Lucro Líquido do Período</b>	<b>2.729</b>	<b>2.259</b>

## Reconciliação dos resultados contábil e gerencial

R\$ Milhões	9M23		Reclassificações				9M23
	Contábil	Hedge Cambial <sup>1</sup>	Recup. Crédito <sup>2</sup>	Amort. do ágio <sup>3</sup>	Part. no Lucro	Outros Eventos <sup>4</sup>	Gerencial
<b>Margem Financeira Bruta</b>	<b>40.730</b>	<b>(79)</b>	<b>(662)</b>	-	-	<b>147</b>	<b>40.137</b>
Resultado de Créditos de Liquidação Duvidosa	(21.552)	-	550	-	-	2.639	(18.363)
<b>Margem Financeira Líquida</b>	<b>19.179</b>	<b>(79)</b>	<b>(112)</b>	-	-	<b>2.786</b>	<b>21.774</b>
Receitas de Prest. de Serviços e Tarifas Bancárias	14.748	-	-	-	-	(116)	14.632
Despesas Gerais	(16.655)	-	-	274	(1.531)	-	(17.912)
Despesas de Pessoal	(6.806)	-	-	-	(1.531)	-	(8.337)
Outras Despesas Administrativas	(9.849)	-	-	274	-	-	(9.575)
Despesas Tributárias	(3.690)	79	-	-	-	-	(3.612)
Resultados de Part. em Coligadas e Controladas	128	-	-	-	-	-	128
Outras Receitas/Despesas Operacionais	(7.493)	-	112	-	-	(1.208)	(8.589)
<b>Resultado Operacional</b>	<b>6.217</b>	-	<b>0</b>	<b>274</b>	<b>(1.531)</b>	<b>1.462</b>	<b>6.421</b>
Resultado não operacional	1.229	-	-	-	-	(1.105)	124
<b>Resultado recorrente antes de impostos</b>	<b>7.446</b>	-	<b>0</b>	<b>274</b>	<b>(1.531)</b>	<b>357</b>	<b>6.545</b>
Imposto de renda e contribuição social	1.015	-	-	-	-	(307)	708
Participações no lucro	(1.531)	-	-	-	1.531	-	-
Participações dos acionistas minoritários	(75)	-	-	-	-	-	(75)
<b>Lucro Líquido Recorrente</b>	<b>6.854</b>	-	<b>0</b>	<b>274</b>	-	<b>50</b>	<b>7.178</b>

R\$ Milhões	9M22		Reclassificações				9M22
	Contábil	Hedge Cambial <sup>1</sup>	Recup. Crédito <sup>2</sup>	Amort. do ágio <sup>3</sup>	Part. no Lucro	Outros Eventos <sup>4</sup>	Gerencial
<b>Margem Financeira Bruta</b>	<b>40.214</b>	<b>(62)</b>	<b>(770)</b>	-	-	<b>(72)</b>	<b>39.311</b>
Resultado de Créditos de Liquidação Duvidosa	(17.403)	-	764	-	-	72	(16.566)
<b>Margem Financeira Líquida</b>	<b>22.812</b>	<b>(62)</b>	<b>(6)</b>	-	-	-	<b>22.744</b>
Receitas de Prest. de Serviços e Tarifas Bancárias	14.233	-	-	-	-	-	14.233
Despesas Gerais	(15.300)	-	-	249	(1.605)	-	(16.656)
Despesas de Pessoal	(5.818)	-	-	-	(1.605)	-	(7.423)
Outras Despesas Administrativas	(9.482)	-	-	249	-	-	(9.233)
Despesas Tributárias	(3.653)	62	-	-	-	-	(3.591)
Resultados de Part. em Coligadas e Controladas	89	-	-	-	-	-	89
Outras Receitas/Despesas Operacionais	(3.446)	-	6	-	-	-	(3.440)
<b>Resultado Operacional</b>	<b>14.736</b>	-	<b>(0)</b>	<b>249</b>	<b>(1.605)</b>	-	<b>13.380</b>
Resultado não operacional	450	-	-	-	-	-	450
<b>Resultado recorrente antes de impostos</b>	<b>15.186</b>	-	<b>(0)</b>	<b>249</b>	<b>(1.605)</b>	-	<b>13.830</b>
Imposto de renda e contribuição social	(2.515)	-	-	-	-	-	(2.515)
Participações no lucro	(1.605)	-	-	-	1.605	-	-
Participações dos acionistas minoritários	(104)	-	-	-	-	-	(104)
<b>Lucro Líquido Recorrente</b>	<b>10.962</b>	-	<b>(0)</b>	<b>249</b>	-	-	<b>11.211</b>

	9M23	9M22
<b>Eventos Extraordinários</b>		
<b>Lucro Líquido Recorrente</b>	<b>7.178</b>	<b>11.211</b>
Provisão adicional	(2.786)	-
Passivos fiscais	1.324	-
Venda de participação da Webmotors	1.105	-
Impostos de extraordinários	307	-
<b>Lucro Líquido do Período</b>	<b>7.128</b>	<b>11.211</b>

(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). 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 com 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:

2022

1T22: Margem Financeira Bruta e Resultado de Créditos de Liquidação Duvidosa: reclassificação referente aos ajustes na valoração de ativos.

2T22: Margem Financeira Bruta e Resultado de Créditos de Liquidação Duvidosa: reclassificação referente aos ajustes na valoração de ativos.

3T22: Margem Financeira Bruta e Resultado de Créditos de Liquidação Duvidosa: reclassificação referente aos ajustes na valoração de ativos.

2023

1T23: Margem Financeira Bruta e Resultado de Créditos de Liquidação Duvidosa: reclassificação referente aos ajustes na valoração de ativos. Resultado de Créditos de Liquidação Duvidosa, Outras Receitas/Despesas Operacionais e Imposto de Renda e Contribuição Social: evento extraordinário referente à reversão de provisões de riscos fiscais, relacionada à discussão judicial que envolve a Lei nº 9.718/1998, cuja avaliação de risco de perda é classificada como possível, não havendo a necessidade de provisionamento. O evento gerou um resultado gerencial positivo de R\$ 4,2 bilhões, contabilizado em outras receitas operacionais, que foi neutralizado por provisões complementares para reforço de balanço, contabilizadas em provisões de crédito de liquidação duvidosa. Maiores detalhes na Demonstração Financeira em BRGAAP, nota 19 (Provisões, Passivos Contingentes, Ativos Contingentes e Obrigações Legais - Fiscais e Previdenciárias).

2T23: Margem Financeira Bruta e Resultado de Créditos de Liquidação Duvidosa: reclassificação referente aos ajustes na valoração de ativos. Em Resultado de Créditos de Liquidação Duvidosa reversão de provisão adicional no valor bruto de R\$ 1.450 milhões. Outras Receitas/Despesas Operacionais: constituição de provisões de riscos fiscais relativos às empresas que compõe o nosso conglomerado financeiro, envolvendo a decisão judicial da Lei nº 9.718/1998, com impacto negativo bruto de R\$ 2.672 milhões. Resultado não Operacional: receita da venda de 40% da participação acionária da Webmotors, com impacto positivo bruto de R\$ 1.104 milhões.

3T23: Margem Financeira Bruta e Resultado de Créditos de Liquidação Duvidosa: reclassificação referente aos ajustes na valoração de ativos. Outras Receitas/Despesas Operacionais e Receitas de Prest. de Serviços: reclassificação referente a receitas não recorrentes de seguros de Receitas de Prest. de Serviços e Tarifas Bancárias para Outras Receitas/Despesas Operacionais.