



Apresentação Institucional

2º TRIMESTRE DE 2020

INFORMAÇÃO



Esta apresentação pode conter certas declarações prospectivas e informações relativas ao Banco Santander (Brasil) S.A. ("Santander Brasil") e suas subsidiárias, que refletem as visões atuais e / ou expectativas do Santander Brasil e sua administração a respeito de seu desempenho nos negócios, e eventos futuros.

Declarações prospectivas incluem, sem limitação, qualquer declaração que possa prever, prever, indicar ou implicar resultados futuros, desempenho ou realizações, e podem conter palavras como "acredita", "antecipa", "espera", "estima", "poderia", "prevê", "potencial", "provavelmente resultará" ou outras palavras ou expressões de significado semelhante.

Tais afirmações estão sujeitas a uma série de riscos, incertezas e suposições. Alertamos que um número de fatores importantes pode causar resultados reais diferentes substancialmente dos planos, objetivos, expectativas, estimativas e intenções expressos nesta apresentação.

Nós não assumimos nenhuma obrigação de atualizar ou revisar quaisquer declarações prospectivas, seja como resultado de novas informações, eventos futuros ou outros. Em nenhum caso o Santander Brasil, ou qualquer de suas subsidiárias, afiliadas, acionistas, diretores, funcionários ou agentes serão responsáveis perante quaisquer terceiros (inclusive investidores) por qualquer decisão de investimento ou negócio ou ação tomada em confiança nas informações e declarações contidas nesta apresentação ou por quaisquer danos consequentes, especiais ou similar.

Além dos fatores identificados em outro lugar nesta apresentação, os seguintes fatores, entre outros, podem causar resultados reais diferentes materialmente das declarações prospectivas ou desempenho histórico: mudanças nas preferências e condição financeira de nossos consumidores e condições competitivas nos mercados em que atuamos, mudanças nas condições econômicas, políticas e de negócios no Brasil; intervenções governamentais, resultando em mudanças na economia brasileira, impostos, tarifas ou ambiente regulatório, a nossa capacidade para competir com sucesso; mudanças em nossos negócios, a nossa capacidade de implementar com sucesso estratégias de marketing; nossa identificação de oportunidades de negócios, a nossa capacidade para desenvolver e introduzir novos produtos e serviços, mudanças no custo dos produtos e os custos operacionais; nosso nível de endividamento e outras obrigações financeiras, a nossa capacidade de atrair novos clientes; inflação no Brasil, a desvalorização do real frente ao dólar dos EUA e flutuações da taxa de juros, mudanças presentes ou futuras nas leis e regulamentos, e nossa capacidade de manter relacionamentos de negócios existentes e criar novos relacionamentos.

1 VISÃO GERAL DA INDÚSTRIA: MACROECONOMIA E SISTEMA FINANCEIRO 

2 PERFIL DO SANTANDER BRASIL

3 ESTRATÉGIA CORPORATIVA

4 NOSSOS NEGÓCIOS

5 DESTAQUES FINANCEIROS

6 ANEXOS

AGENDA

ASPECTOS RELEVANTES DO **MERCADO** **BRASILEIRO**

PIB (%)

RETOMADA GRADUAL DA ECONOMIA IMPACTADA PELA CRISE MUNDIAL DO COVID-19



SELIC (%)

MENOR PATAMAR HISTÓRICO



INFLAÇÃO (%)

COM EXPECTATIVAS ANCORADAS

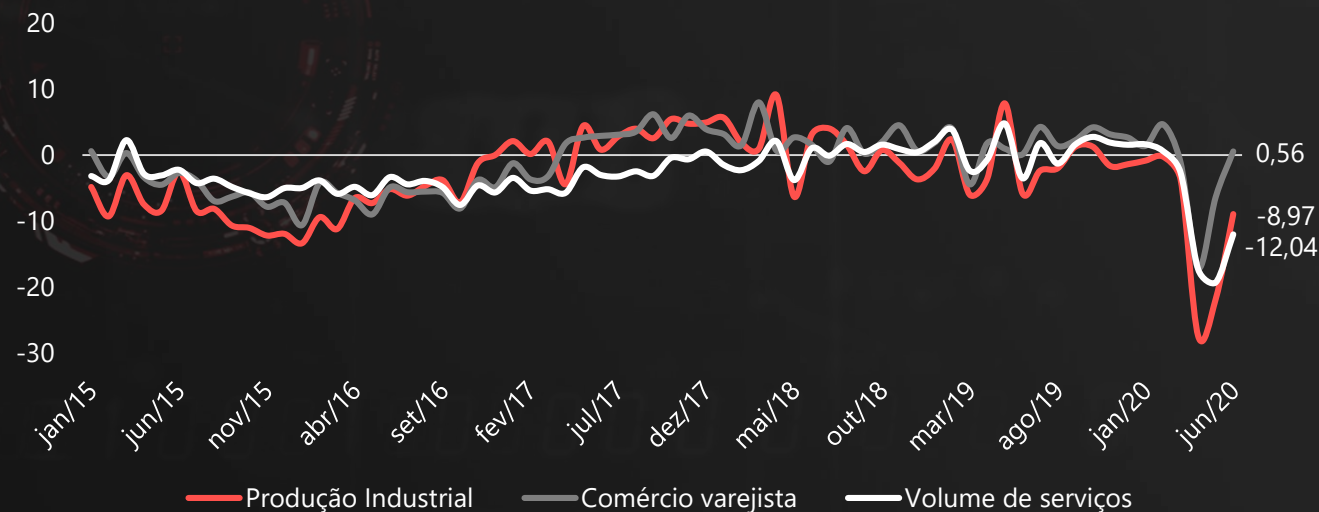


CÂMBIO (PTAX)

LIVRE FLUTUAÇÃO CAMBIAL



DESEMPENHO DA ATIVIDADE ECONÔMICA



INDICADORES SOCIAIS

+210MM

ESTIMATIVA DA POPULAÇÃO BRASILEIRA NO 2T20

13,3%

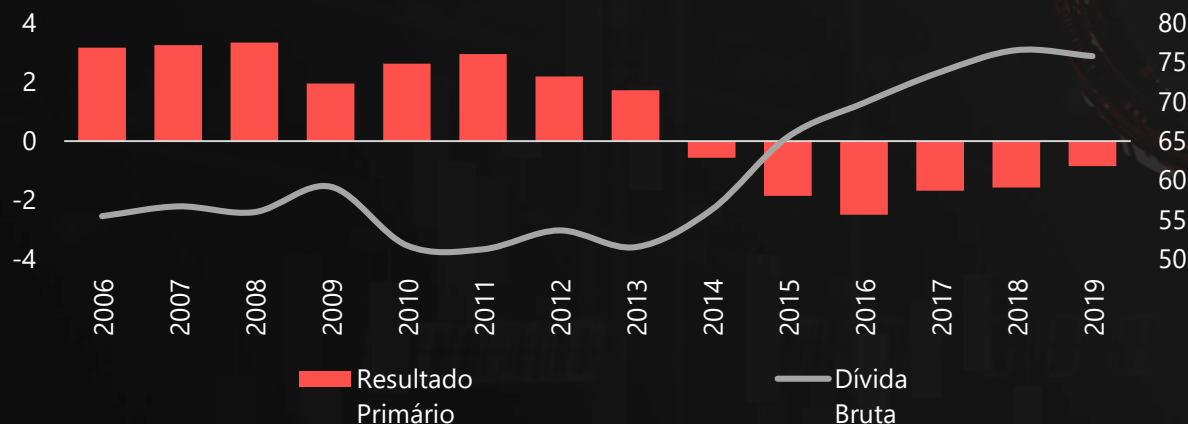
TAXA DE DESEMPREGO NO 2T20

+ 110 bps
2T20 vs. 1T20

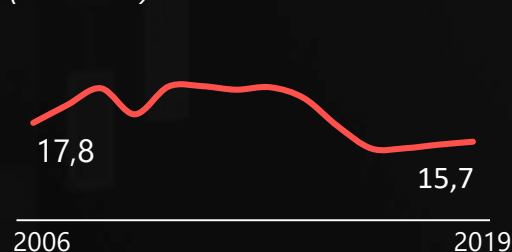
+ 130 bps
2T20 vs. 2T19

CARACTERÍSTICAS DO **MERCADO BRASILEIRO**

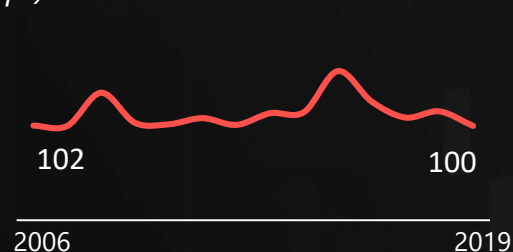
RESULTADO PRIMÁRIO E DÍVIDA BRUTA (% do PIB)



TOTAL INVESTIMENTO (% do PIB)



RISCO PAÍS (CDS 5 anos, bps)



CONDIÇÕES DE **RETOMADA** DA ECONOMIA



MEDIDAS TEMPORÁRIAS **PARA COMBATER** O IMPACTO ECONÔMICO DA **COVID-19**;



REFORMA **TRIBUTÁRIA**;



REFORMA DA **PREVIDÊNCIA** NO ÂMBITO DE ESTADOS E MUNICÍPIOS;



CRIAR INCENTIVOS PARA **AUMENTAR** **POUPANÇA DOMÉSTICA**;



CONTENÇÃO DE **GASTOS OBRIGATÓRIOS**;



RESTRUTURAÇÃO DA ASSISTÊNCIA SOCIAL A PARTIR DO APERFEIÇOAMENTO DO BOLSA FAMÍLIA;



DESVINCULAÇÃO E DESINDEXAÇÃO DE GASTOS PÚBLICOS;



MANUTENÇÃO DA **LIQUIDEZ NA ECONOMIA GLOBAL**

SISTEMA FINANCEIRO NACIONAL SÓLIDO

Concentrado

5 MAIORES BANCOS

74%

Share
Crédito¹

72%

Share
Captação
com clientes¹

Sólido

**BASILEIA²: 17,1%,
SUPERIOR AO EXIGIDO
PELO BACEN (10,25%)**

COBERTURA³: 239,6%

PERFIL DO
MERCADO
BRASILEIRO

CRÉDITO TOTAL JUN-20

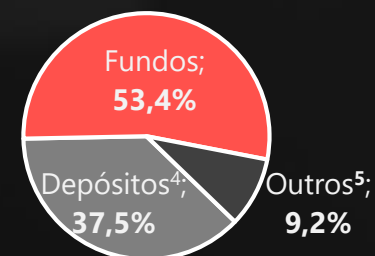
R\$ 3.625Bi

+1,1% QoQ

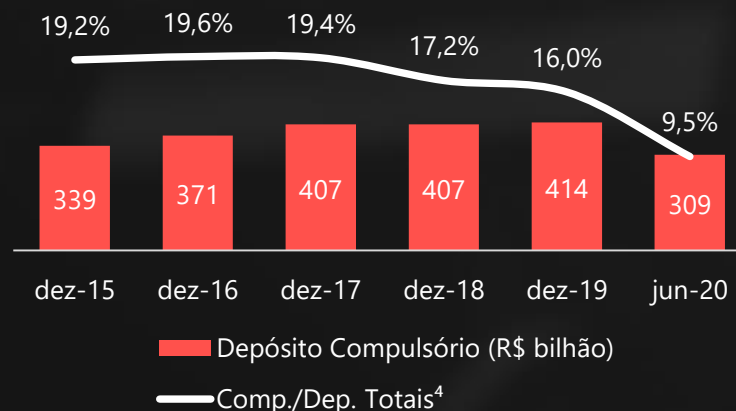
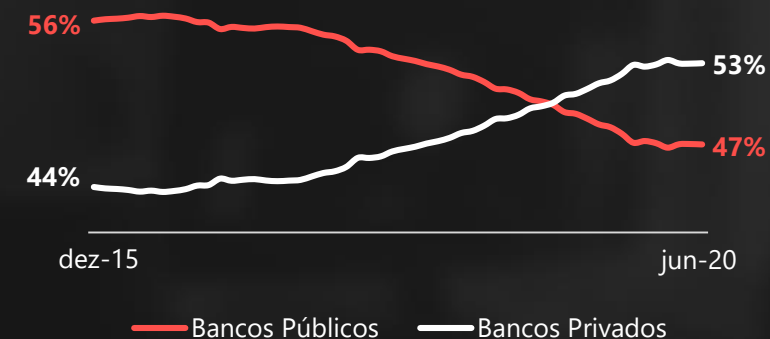
CAPTAÇÃO TOTAL JUN-20

R\$ 8.690Bi

+7,8% QoQ

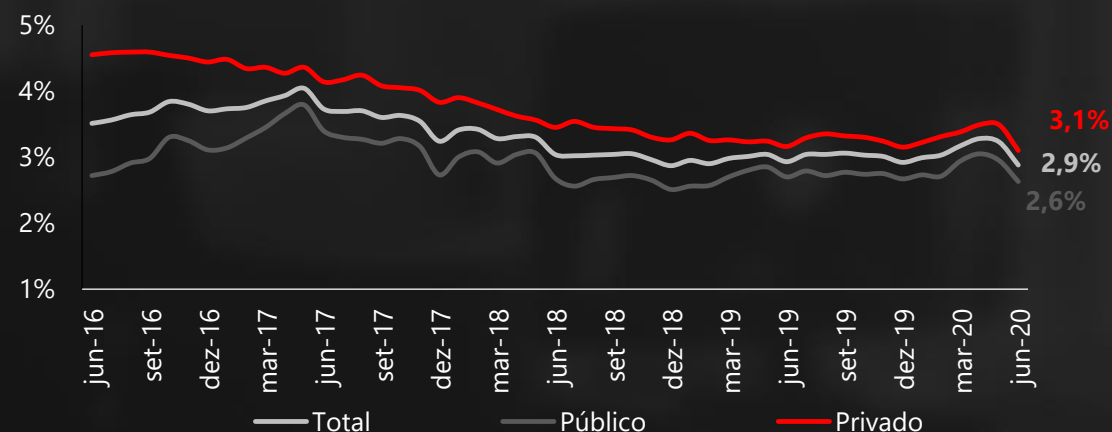
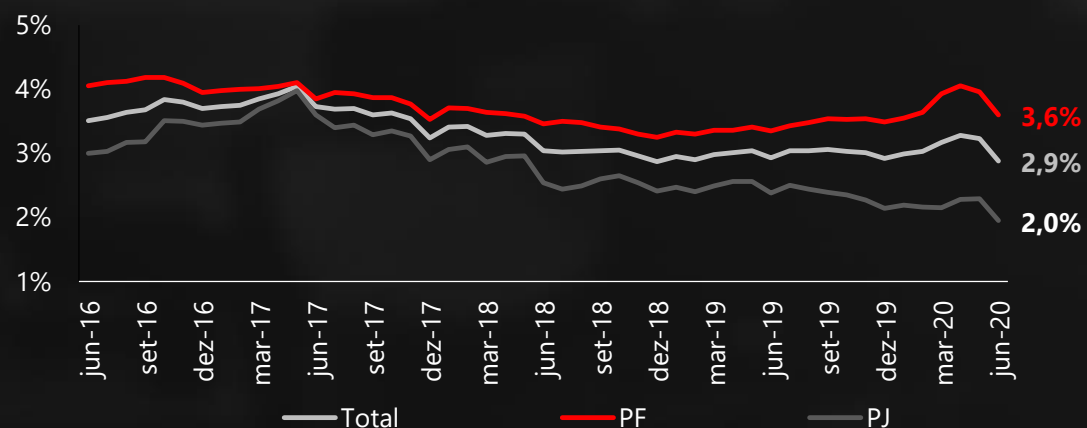


CONCENTRAÇÃO DO CRÉDITO

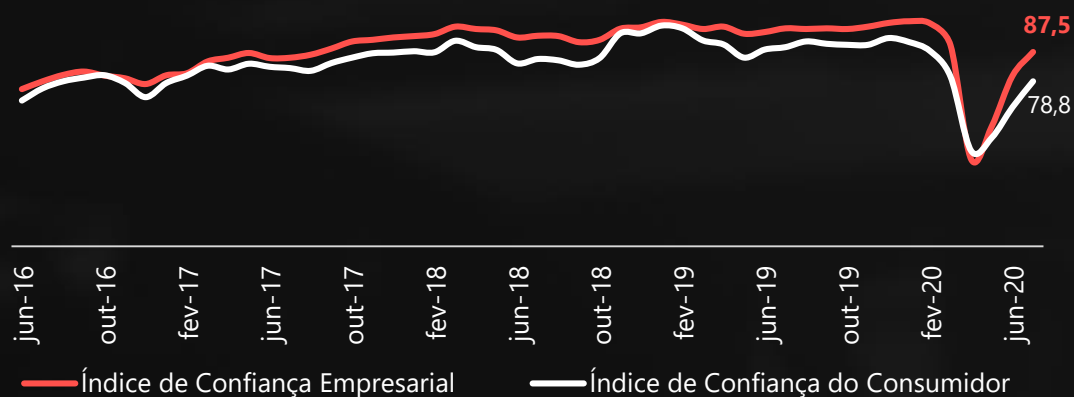


PERFIL DO SISTEMA FINANCEIRO NACIONAL

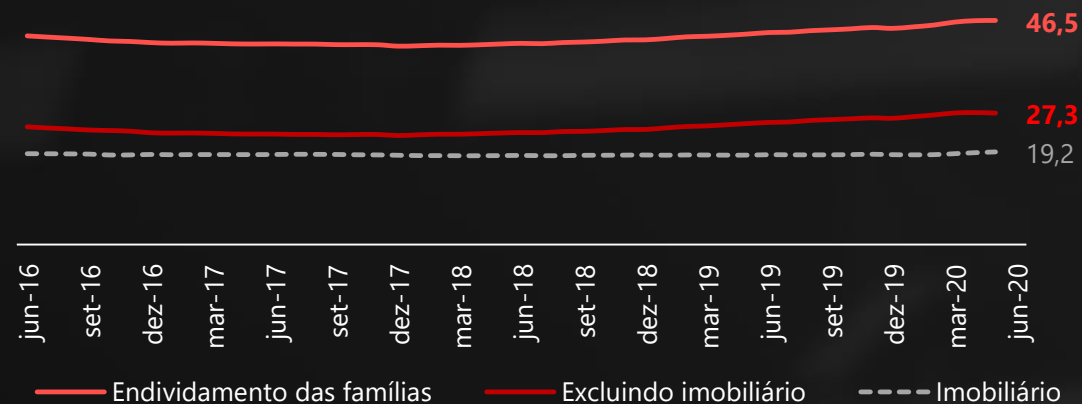
ÍNDICE DE INADIMPLÊNCIA – SEGMENTO | INSTITUIÇÃO



ÍNDICES DE CONFIANÇA (pontos)



ENDIVIDAMENTO DAS FAMÍLIA (%)



- 1 VISÃO GERAL DA INDÚSTRIA: MACROECONOMIA E SISTEMA FINANCEIRO
- 2 PERFIL DO SANTANDER BRASIL 
- 3 ESTRATÉGIA CORPORATIVA
- 4 NOSSOS NEGÓCIOS
- 5 DESTAQUES FINANCEIROS
- 6 ANEXOS

AGENDA

PRESENÇA CONSOLIDADA DO **SANTANDER** **BRASIL** NO MERCADO BRASILEIRO



BANCO COM **FORTE PRESENÇA** NO BRASIL

Jun/20

~ 105^{Bi}

Valor de Mercado

- Presença em todos os Estados brasileiros
- 9,85% *free float*
- 46,3 mil funcionários

R\$ 383^{Bi}

Crédito Total

- R\$ 157Bi PF
- R\$ 57Bi Financiamento ao Consumo
- R\$ 47Bi PMEs
- R\$ 123Bi Grandes Empresas

88,6%

Carteira de crédito sobre captação com clientes

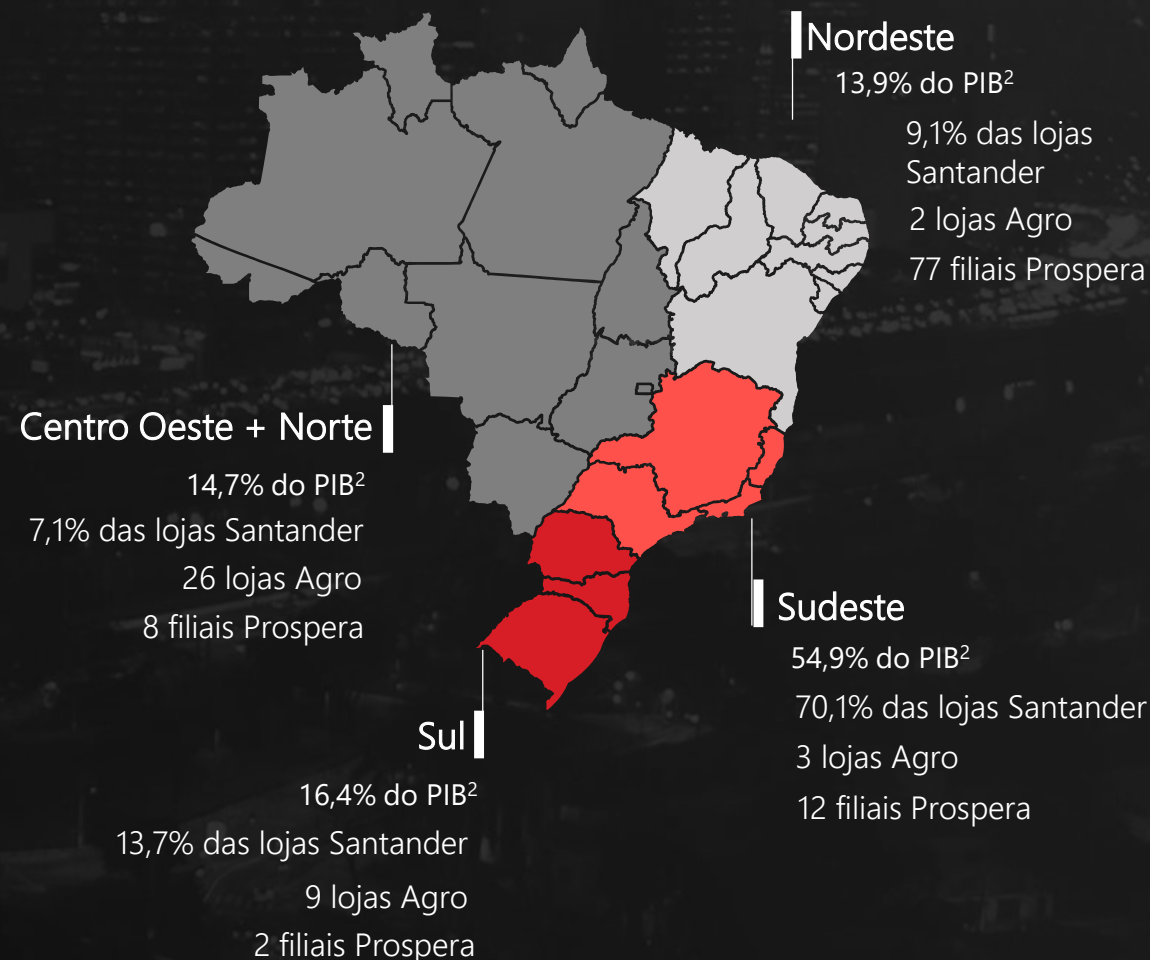
26,8^{MM}

Clientes Ativos

- 5,7MM de clientes vinculados (+5%)
- 14,5MM de clientes digitais (+ 14%)

+ 7,9^{Bi}

Negócios Socioambientais¹ viabilizados



GOVERNANÇA CORPORATIVA

ESTRUTURA



CONSIDERAÇÕES SOBRE O CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO (CA)

- CINCO DOS NOVE MEMBROS DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO SÃO INDEPENDENTES
- OS CARGOS DE PRESIDENTE DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO E DIRETOR PRESIDENTE NÃO PODERÃO SER ACUMULADOS PELA MESMA PESSOA.
- EQUILÍBRIO DE CONHECIMENTO E EXPERIÊNCIA RELEVANTE
- 33% DE MULHERES NO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

COMPOSIÇÃO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO (CA) E COMITÊS

	CA	Comitês de Assessoramento ao CA				
		Auditoria	Nomeação e Governança	Remuneração	Riscos e Compliance	Sustentabilidade
# Membros	9	3	3	3	4	5
Conselheiros independentes	5	1	2	2	2	1
Conselheiros vinculados	4	-	-	-	1	-
Membros independentes	-	2	1	1	1	1
Membros Vinculados	-	-	-	-	-	3

TECNOLOGIA E TRANSFORMAÇÃO DIGITAL SUPORTANDO O NOSSO FUTURO

- ▶ SIMPLIFICAÇÃO DE **PROCESSOS** E **FERRAMENTAS**
- ▶ MAIOR VARIEDADE DE **PRODUTOS** E **SERVIÇOS**

CANAIS DIGITAIS

+ LANÇAMENTOS
+ FUNCIONALIDADES
+ NEGÓCIOS

86%
do total de
transações

PLATAFORMAS **SEGURAS** E **EFICIENTES**
DE VENDAS

▲ MELHORIA DOS **INDICADORES DE VENDAS**

- ▶ **35%** DAS VENDAS DO BANCO OCORREM NO AMBIENTE DIGITAL
- ▶ **CARTÃO DE COMPRA ONLINE** REPRESENTA **36%** DE TODAS AS TRANSAÇÕES DE CARTÃO DO BANCO

MELHORA CONTÍNUA DO ATENDIMENTO
AO **CLIENTE**

▶ LANÇAMENTO DA **GENTE**

NOSSA **INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL**, **DISPONÍVEL** PARA
A **NOSSA BASE DE CLIENTES**

- ▶ **17%** DOS USUÁRIOS **MOBILE** JÁ **INTERAGIRAM** COM A **GENTE**
- ▶ **NPS** DO **MOBILE PF** QUE USARAM A **GENTE** ATINGIU **76** PONTOS

SÓLIDA CULTURA DE **RISCOS**

GRUPO



RISCOS SÃO CALBRADOS NO ÂMBITO DO GRUPO CONFERINDO CONTINUIDADE DOS NEGÓCIOS E PREVISIBILIDADE FRENTE AO HISTÓRICO DIVERSO

PLATAFORMAS GLOBAIS DE CONTROLE DE RISCOS



A GESTÃO E CONTROLE DO PERFIL DE RISCO EFETIVO LOCAL GARANTEM A ROBUSTEZ DO MODELO

1ª

LINHA DE DEFESA

TODAS AS UNIDADES DE NEGÓCIOS E ÁREAS DE SUPORTE

PARTE DOS NEGÓCIOS DIÁRIOS DO SANTANDER GERENCIADO PELA ÁREA DE NEGÓCIO

2ª

LINHA DE DEFESA

CONTROLE DE RISCOS E COMPLIANCE

GARANTE QUE OS RISCOS SEJAM GERENCIADOS DE ACORDO COM O APETITE DE RISCO ESTABELECIDO

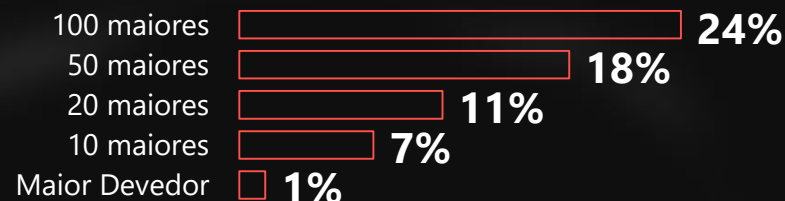
3ª

LINHA DE DEFESA

AUDITORIA INTERNA

REVISÃO DE CONTROLES, PROCESSOS E GERENCIAMENTO

CONCENTRAÇÃO DE CRÉDITO RISCO JUN-20



SOMOS PARTE DE UM **GRANDE GRUPO**

DIVERSIFICADA PRESENÇA EM TRÊS REGIÕES
PERMITE UMA EXECUÇÃO MELHOR E MAIS RÁPIDA

→ MODELO COM **SUBSIDIÁRIAS AUTÔNOMAS**
EM **LIQUIDEZ** E **CAPITAL** LIMITA A
POSSIBILIDADE DE CONTÁGIO ENTRE UNIDADES
DO **GRUPO**, REDUZINDO O RISCO SISTÊMICO

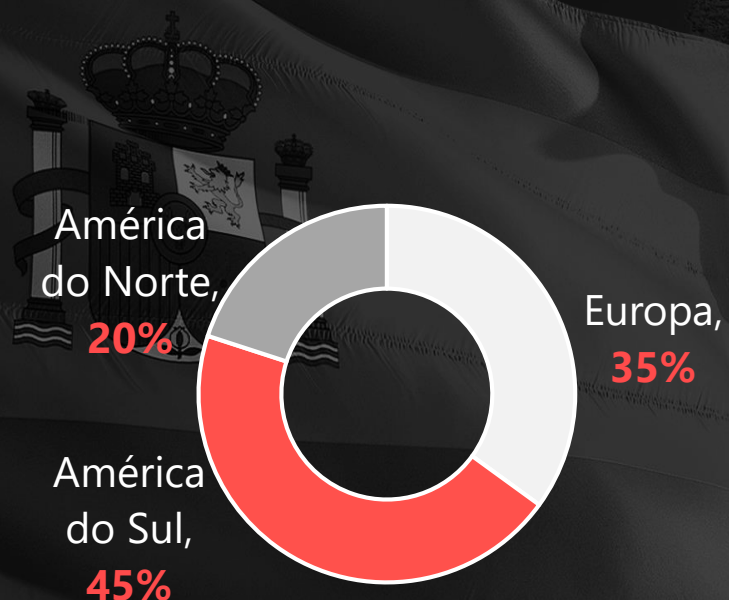
EUROPA ▼

ESPAÑA, PORTUGAL,
POLÔNIA, REINO
UNIDO E SANTANDER
CONSUMER FINANCE

**AMÉRICA DO
NORTE**
EUA E MÉXICO

AMÉRICA DO SUL
BRASIL, ARGENTINA,
CHILE, URUGUAI E
REGIÃO ANDINA

**DISTRIBUIÇÃO DO LUCRO ATRIBUÍDO ORDINÁRIO POR REGIÕES
GEOGRÁFICAS | 1S20**



BRASIL CONTRIBUIU COM **32%**
PARA O RESULTADO GRUPO DO **1S20**

EUR milhões

1S20

ATIVOS	1.572.881
CRÉDITO A CLIENTES (LÍQUIDO)	934.796
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	91.859
LUCRO ATRIBUÍDO ORDINÁRIO	1.908
AGÊNCIAS	11.847
FUNCIONÁRIOS	194.284
CLIENTES VINCULADOS (MILHÕES)	21,5

- 1 VISÃO GERAL DA INDÚSTRIA: MACROECONOMIA E SISTEMA FINANCEIRO
- 2 PERFIL DO SANTANDER BRASIL
- 3 ESTRATÉGIA CORPORATIVA 
- 4 NOSSOS NEGÓCIOS
- 5 DESTAQUES FINANCEIROS
- 6 ANEXOS

AGENDA

NOSSAS **PRIORIDADES ESTRATÉGICAS** FUNDAMENTADAS EM **QUATRO PILARES**


NOSSAS
PESSOAS


NOSSOS
CLIENTES


NOSSOS
ACIONISTAS


NOSSAS
COMUNIDADES

FORTE CULTURA
CORPORATIVA |
PESSOAS ENGAJADAS

PREFERÊNCIA E
VINCULAÇÃO |
FOCO NO CLIENTE

RECORRÊNCIA E
DISCIPLINA DE CAPITAL |
**GERAÇÃO DE VALOR
PARA O ACIONISTA**

CONSTRUÇÃO DE UM
NEGÓCIO SUSTENTÁVEL |
BANCO RESPONSÁVEL

SER CAPAZ DE **ATRair, DESENVOLVER E RETER** TALENTOS. ENGAJAR AS NOSSAS **PESSOAS** A TEREM O ESTADO DA ARTE NO ATENDIMENTO AO **CLIENTE**.

TER UMA **OFERTA ADEQUADA A NECESSIDADE DO CLIENTE**, E PRIMAR PELO ESTADO DA ARTE NO ATENDIMENTO AO **CLIENTE**

TER **DISCIPLINA DE CAPITAL E LIQUIDEZ** PARA GERAR RESULTADOS **SUSTENTÁVEIS E RENTÁVEIS**, COM UMA **SÓLIDA GESTÃO DE RISCOS E CONTROLE RIGOROSO DE DESPESAS**

DESEMPENHAR NOSSA ATIVIDADE CONTRIBUINDO PARA O PROGRESSO **ECONÔMICO E SOCIAL** DAS COMUNIDADES

NOSSO PROPOSITO É CONTRIBUIR PARA QUE AS **PESSOAS** E OS **NEGÓCIOS PROSPEREM**

UMA CULTURA QUE APOIA



NOSSAS PESSOAS

NOVO JEITO DE
TRABALHAR

ADAPTAÇÃO DE
PROTOCOLOS

SUORTE
FINANCEIRO

13º PAGO EM ABRIL E
ANTECIPAÇÃO DA PLR

DESTAQUE
PELO **2º ANO
CONSECUTIVO**
MELHOR EMPRESA DO
SETOR FINANCEIRO
ÉTNICO-RACIAL

SOMOS UMA DAS
**MELHORES EMPRESAS
PARA SE TRABALHAR**
ÉTNICO-RACIAL
MULHER

25%
COLABORADORES
NEGROS

33%
MULHERES NO
CONSELHO DE
ADMINISTRAÇÃO

VALORIZAMOS A DIVERSIDADE

MODELO DE NEGÓCIO COM FOCO NO CLIENTE

CONTÍNUO
APRIMORAMENTO
DOS NEGÓCIOS

ESPECIALIZAÇÃO DO
ATENDIMENTO

- CONCEITO DE LOJAS ESPECIALIZADAS

SIMPLIFICAÇÃO DE
PROCESSOS E SERVIÇOS

- 28% LEAD TIME NA EMISSÃO DE **CRÉDITO IMOBILIÁRIO** (YoY)

OFERTAS ADEQUADAS AO PERFIL DO CLIENTE

- INOVAÇÃO**

PIONEIRISMO NA
DIVULGAÇÃO DO NPS

- 61 PONTOS** (+3 PONTOS YoY)
- ~ **2MM** SOLICITAÇÕES POR MÊS

LÍDERES EM SATISFAÇÃO NA PESQUISA IBOPE¹

ATENDIMENTO

JORNADA DO CLIENTE
DIGITALIZAÇÃO

SATISFAÇÃO

RÁPIDA ADAPTAÇÃO AO NOVO JEITO DE FAZER NEGÓCIOS

- CANAIS DIGITAIS**
- CULTURA DE PRODUTIVIDADE DA REDE**

IMPLEMENTAÇÃO DE TECNOLOGIAS DISRUPTIVAS

- ONE PAY-FX BLOCKCHAIN**

REALINHAMENTO DA ESTRATÉGIA COMERCIAL

- + **18%** CONTRATOS TOTAIS NO TRIMESTRE

NPS

- PARTE DOS KPIs DA ORGANIZAÇÃO**

PARTICIPAÇÃO DE EXECUTIVOS NA CONSTRUÇÃO DE **NÍVEIS DE SATISFAÇÃO MAIS ELEVADOS**

1

AUMENTO DA
SATISFAÇÃO
DO CLIENTE

2

CRESCIMENTO
SUSTENTÁVEL
DA **BASE DE**
CLIENTES

3

CRESCIMENTO
DO MARKET-
SHARE DE
PRODUTOS E
SERVIÇOS
ESTRATÉGICOS

¹ Data-base: primeiro semestre 2020. O projeto Benchmark do Santander é realizado pelo IBOPE desde 2014 e tem como objetivo principal mapear a recomendação e a satisfação com o banco e seus concorrentes diretos. Metodologia quantitativa, com entrevistas aplicadas através de CATI (telefônicas) com listagem fornecida pelo IBOPE. Amostra: 5.870 entrevistas/ano

GERANDO **MAIOR VALOR** AOS NOSSOS **ACIONITAS**



FORTE ECOSSISTEMA COMO
FERRAMENTA DE GERAÇÃO
DE VALOR



- **CROSS-SELL**
ECOSSISTEMAS: (i) AUTO
(ii) PAGAMENTOS

- **NOVAS INICIATIVAS**

sim. **emDia.**



 **Santander Auto**

- **MELHORA NO ATACADO**
(i) MERCADO DE CAPITAIS
(ii) MESAS DE ENERGIA E
COMMODITIES



SÓLIDO BALANÇO E QUALIDADE
DOS ATIVOS



MODELOS PREDITIVOS DE RISCOS
COM RÁPIDA ADAPTAÇÃO



- **FOCO EM PRODUTOS DE MENOR
RISCO**

- **CARTEIRA COLATERALIZADA PF +
CONSIGNADO/ CARTEIRA DE
CRÉDITO DE PF**

69% +437bps QoQ



EXCELÊNCIA OPERACIONAL POR
MEIO DA **INDUSTRIALIZAÇÃO** DA
CADEIA DE VALOR



- **REDUÇÃO DO CUSTO UNITÁRIO
POR SERVIÇO**

- **TRANSFORMAÇÃO DIGITAL**

-85%

RETRABALHO
NA ABERTURA DE
CONTA CORRENTE

RESULTADOS SUSTENTÁVEIS E SÓLIDA RENTABILIDADE

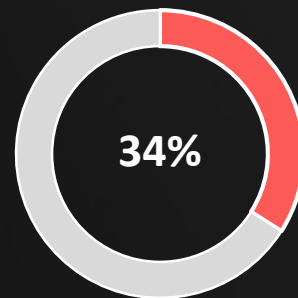
BANCO RESPONSÁVEL DIANTE DE UM NOVO AMBIENTE DE NEGÓCIOS



Compromissos com o **AMANHÃ**

■ Meta
■ Cumprimento

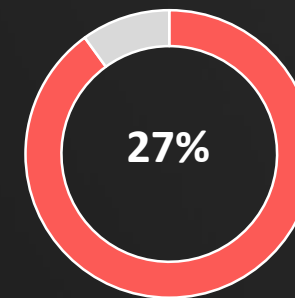
CONTRIBUIR PARA
UMA **SOCIEDADE**
COM UM
CRESCIMENTO
INCLUSIVO E
SUSTENTÁVEL FAZ
PARTE DO NOSSO DNA



100% de consumo
de **energia**
renovável até
2025

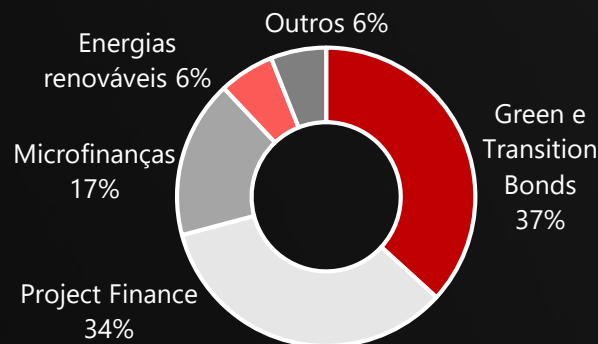


Eliminação do **plástico**
de uso único de nossas
operações até 2020
(1ª fase: centros administrativos
e 2ª fase: agências)



30% de **Mulheres**
em cargos de
liderança executiva
até 2021¹

▸ **R\$ 7,9Bi**
Negócios
Socioambientais
viabilizados no ano²



▸ **30K**
bolsas de
estudos
concedidas³

▸ **68K**
participantes
em programas
de educação
financeira

▸ **R\$1,2Bi**
crédito para
microempreendedores
(Prospera Santander
Microfinanças)

INICIATIVAS DE NEGÓCIOS SUSTENTÁVEIS



1ª TRANSAÇÃO DE CBIOS

PIONEIROS NA ESTRUTURAÇÃO DA EMISSÃO DE CRÉDITOS DESCARBONIZAÇÃO (PRODUTO FINANCEIRO DO SETOR DE BIOCOMBUSTÍVEIS NEGOCIADO EM BOLSA)



1º FINANCIAMENTO VERDE (ESG Linked-Loan)

1º EMPRÉSTIMO NO MERCADO BRASILEIRO COM JUROS ATRELADOS A METAS ESG



1ª EMISSÃO DE TÍTULOS VERDES NO SETOR DE TRANSPORTE E LOGÍSTICA

LÍDERES NA COORDENAÇÃO GLOBAL E COMO CONSULTOR DE SUSTENTABILIDADE NA EMISSÃO DE TÍTULOS VERDES



LANÇAMENTO DO FUNDO SANTANDER GO

FUNDO ESG-FOCUSED LANÇADO EM PARCERIA COM A GESTORA ROBECO, COM FOCO EM EMPRESAS QUE TENHAM SÓLIDOS CRITÉRIOS DE SUSTENTABILIDADE

PLANO AMAZÔNIA

PLANO DESENVOLVIDO PELOS 3 MAIORES BANCOS PRIVADOS DO PAÍS



10 MEDIDAS QUE VISAM O DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL DA REGIÃO AMAZÔNICA

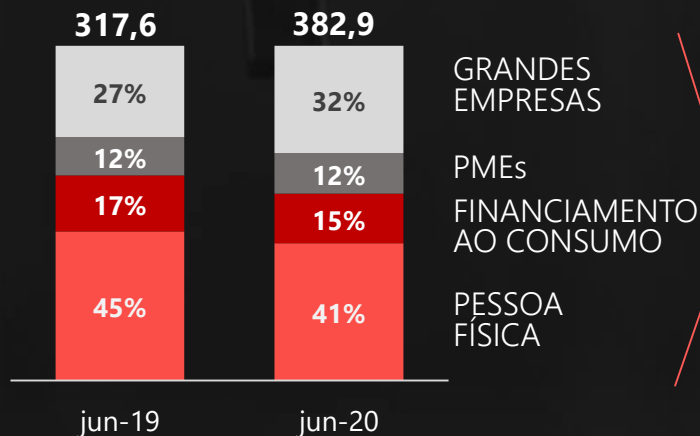
- 1 VISÃO GERAL DA INDÚSTRIA: MACROECONOMIA E SISTEMA FINANCEIRO
- 2 PERFIL DO SANTANDER BRASIL
- 3 ESTRATÉGIA CORPORATIVA
- 4 NOSSOS NEGÓCIOS 
- 5 DESTAQUES FINANCEIROS
- 6 ANEXOS

AGENDA

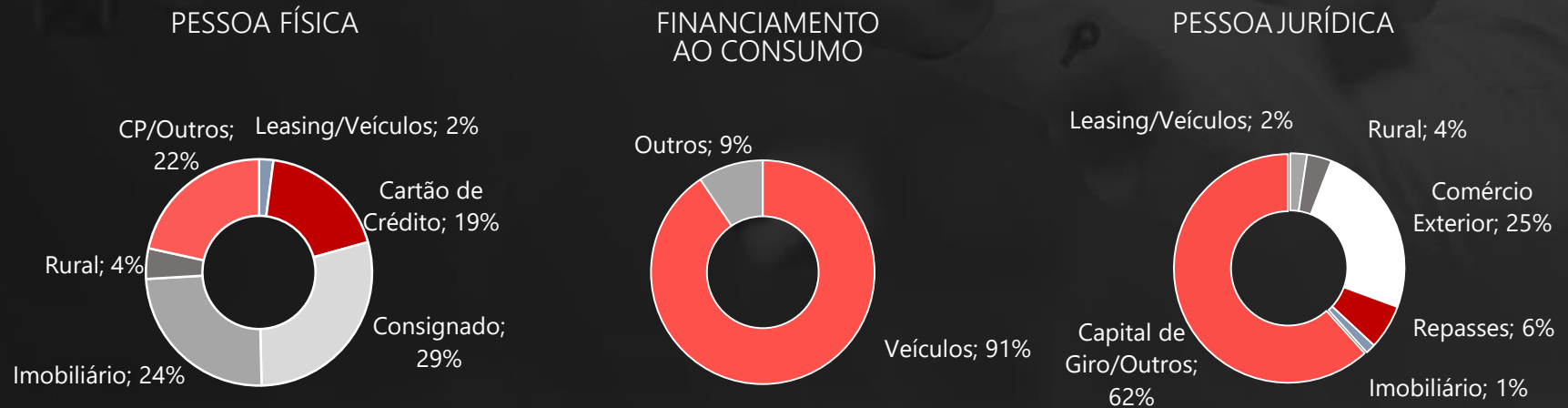
DIVERSIFICADO **MODELO DE NEGÓCIOS** COM **ESCALA** EM TODAS AS UNIDADES OPERACIONAIS



CARTEIRA DE CRÉDITO TOTAL
R\$ bilhões



ABERTURA POR PRODUTO E SEGMENTO *(participação no crédito total)*
JUN-20



MAIS DE **26,8** MM DE **CLIENTES** ATIVOS
ATENDIDOS PELOS NOSSOS NEGÓCIOS

5,7MM

Clientes
Vinculados
+5% YoY

14,5MM

Clientes
Digitais
+14% YoY

PORTFÓLIO DE PRODUTOS

CARTÃO DE CRÉDITO E
DÉBITO

OLÉ CONSIGNADO
FINANCEIRA

CONTAS SALÁRIO E
POUPANÇA

PRODUTOS DE CRÉDITO

INVESTIMENTOS

CONSÓRCIO

CAPITALIZAÇÃO

SEGURO

GETNET E SUPERDIGITAL

PRODUTOS CUSTOMIZADOS

MERCADO DE CAPITAIS

ADVISORY

COMPLETA INFRAESTRUTURA DE ATENDIMENTO

REMOTA

- 3,5MM DE LIGAÇÕES PARA O CALL CENTER / MÊS
- 7% VENDAS

FÍSICA

- 1,3MM CLIENTES CORRENTISTAS EM NOSSAS LOJAS EM DIA DE PICO¹
- 56% VENDAS

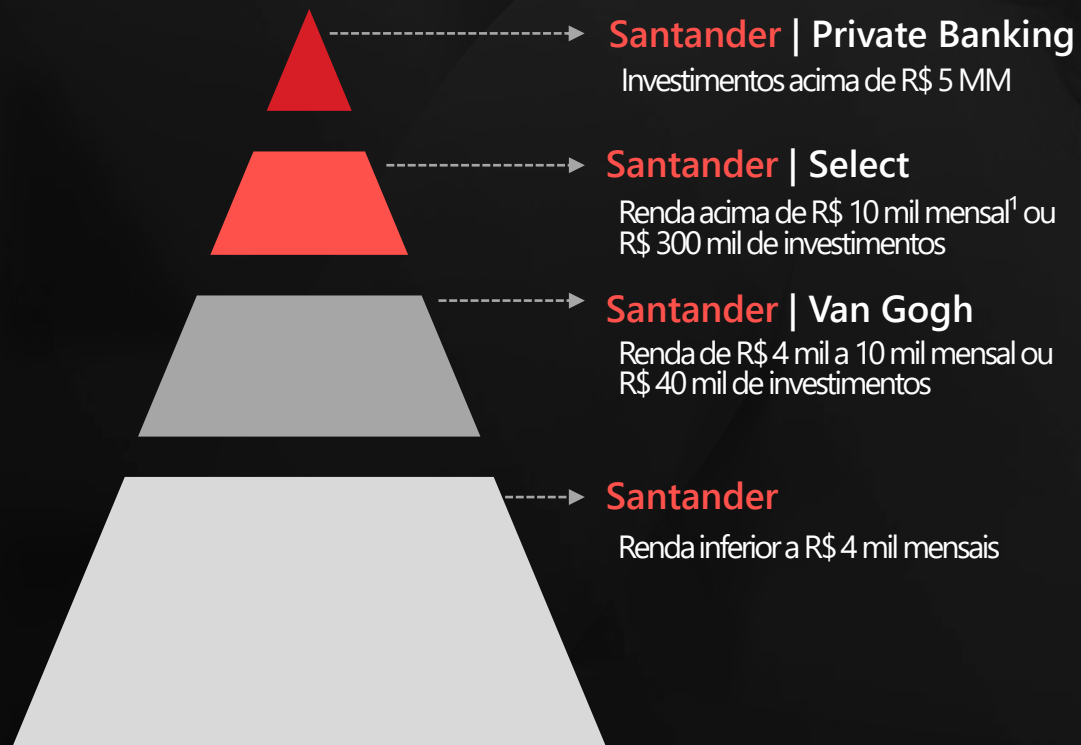
DIGITAL

- +40% VENDAS DO E-COMMERCE YoY²
- 35% VENDAS



SEGMENTAÇÃO ADEQUADA À REALIDADE DE NOSSOS **CLIENTES**

RELACIONAMENTO | PROPOSTAS DE VALOR AJUSTADAS
SEGMENTAÇÃO **PESSOA FÍSICA**



RELACIONAMENTO | PROPOSTAS DE VALOR AJUSTADAS
SEGMENTAÇÃO **PESSOA JURÍDICA**

ATACADO

SCIB

(Santander Corporate & Investment Banking)

Corporate

PMES

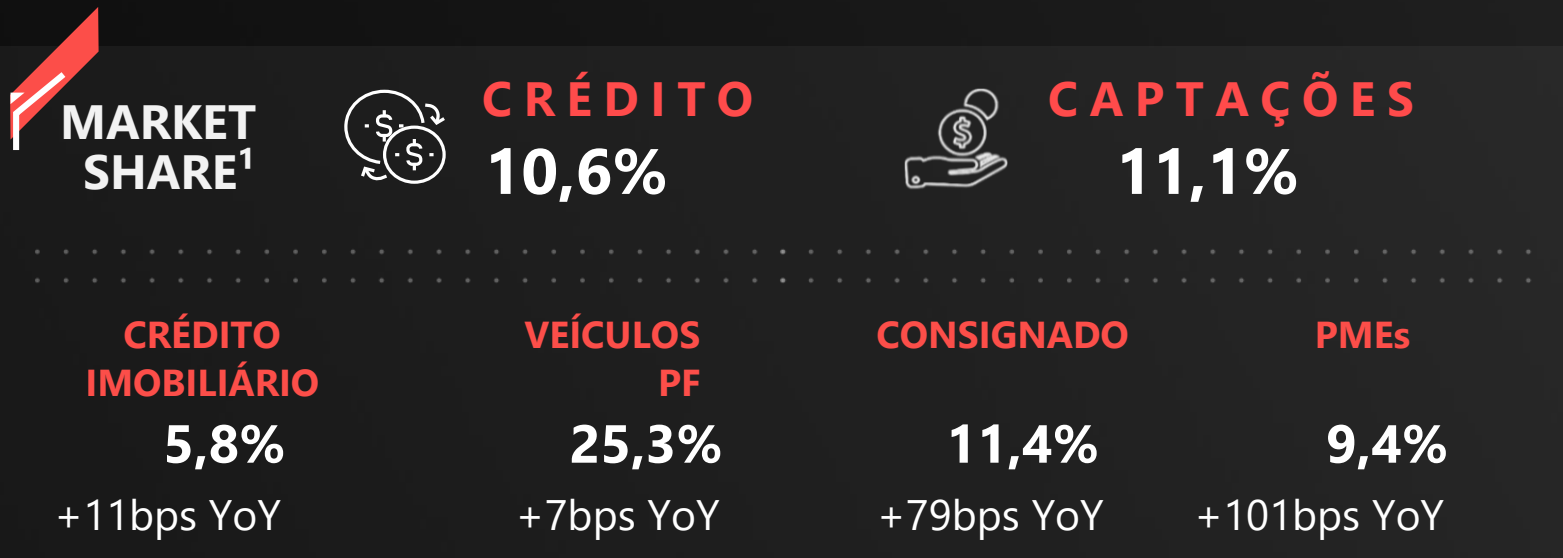
Empresas Polo
(até R\$30MM de faturamento)

Empresas Núcleos
(até R\$200MM de faturamento)

Negócios Agência
(até R\$3MM de faturamento)

Negócios MEI
(até R\$81 mil de faturamento)

BEM POSICIONADOS PARA ABSORVER NOVAS OPORTUNIDADES



ATACADO POSIÇÃO DE LIDERANÇA

1° PROJECT FINANCE³

1° CÂMBIO⁴

2° DERIVATIVOS⁵

2° M&A LATAM⁶

FINANCIAL ADVISOR 2020:
Latam⁷

VELOCIDADE EM INOVAR E REINVENTAR

ECOSSISTEMA AUTO

+16% PRODUÇÃO VEÍCULOS²
JUL-20 MoM

TROCA + TROCO

CLIENTE VENDE O PRÓPRIO VEÍCULO FINANCIADO, FINANCIA OUTRO DE MENOR VALOR E EMBOLSA A DIFERENÇA

CAR DELIVERY

CLIENTE COMPRA O VEÍCULO EM UMA LOJA PARCEIRA E O RECEBE EM CASA

CRÉDITO IMOBILIÁRIO

6,99% a.a.
TAXA EM JUN-20

+46%
PRODUÇÃO JUL-20 MoM

USECASA (HOME EQUITY)

R\$ 2,0Bi
CARTEIRA DE CRÉDITO (JUN-20)

GETNET COMO
PLATAFORMA DE
NEGÓCIOS
COM SOLUÇÕES
INTEGRADAS PARA
OS NOSSOS
CLIENTES

- ✓ PRECIFICAÇÃO
- ✓ TECNOLOGIA
- ✓ BANKING
- ✓ VALOR AGREGADO
- ✓ MENOR CUSTO POR TRANSAÇÃO

FÍSICO 1,6MM POS
+45% YoY

+18% YoY
FATURAMENTO

+22% YoY
ANTECIPAÇÃO

+13% YoY
BASE ATIVA



E-COMMERCE



- ✓ LOJA DIGITAL
- ✓ QR CODE PARA AUXÍLIO EMERGENCIAL
- ✓ POS ADICIONAL PARA *DELIVERY*

AMBIÇÃO DE ATÉ **15% MARKET SHARE** EM FATURAMENTO PARA 2020

ALAVANCANDO O NOSSO ECOSSISTEMA POR MEIO DE NOVOS NEGÓCIOS

sim.

PLATAFORMA DE
CRÉDITO COM OFERTAS
CUSTOMIZADAS PARA
PESSOA FÍSICA

- ▶ LANÇAMENTO: 2019
- ▶ CLIENTES: +2MM
- ▶ CARTEIRA DE CRÉDITO
VOLUME: R\$ 400MM

emDia.

PLATAFORMA DE
RENEGOCIAÇÃO DE
DÍVIDA

- ▶ LANÇAMENTO: 2019
- ▶ CLIENTES: 2MM
- ▶ RENEGOCIAÇÕES
VOLUME: R\$ 187MM

ben

MARKETPLACE DE
BENEFÍCIOS
OFERECENDO VOUCHERS
E FIRMANDO PARCERIAS

- ▶ LANÇAMENTO: 2019
- ▶ ESTABELECIMENTOS
CREDENCIADOS: 300K
- ▶ CARTÕES EMITIDOS: 140k

Santander Auto

SEGUROS DE
AUTOMÓVEIS

- ▶ LANÇAMENTO: 2020
- ▶ PENETRAÇÃO EM
FINANCIAMENTOS: 15,3%

NEGÓCIOS 100 % DIGITAIS | BREAK EVEN EM 2020

- 1 VISÃO GERAL DA INDÚSTRIA: MACROECONOMIA E SISTEMA FINANCEIRO
- 2 PERFIL DO SANTANDER BRASIL
- 3 ESTRATÉGIA CORPORATIVA
- 4 NOSSOS NEGÓCIOS
- 5 DESTAQUES FINANCEIROS
- 6 ANEXOS

AGENDA

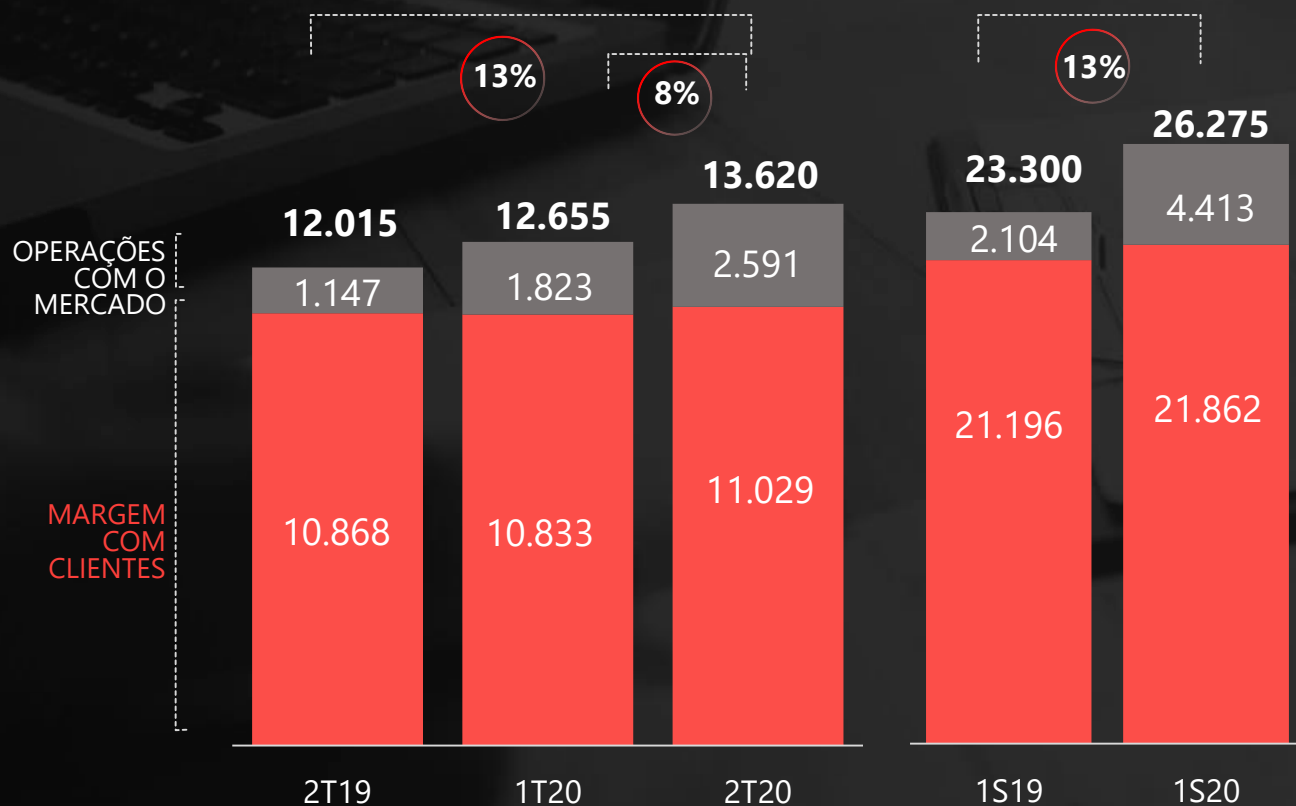
RESULTADO

(R\$ milhões)	6M20	6M19	% 12M	2T20	1T20	% 3M
Margem financeira bruta	26.275	23.300	12,8%	13.620	12.655	7,6%
Comissões	8.584	9.152	-6,2%	4.102	4.482	-8,5%
Receita total	34.859	32.451	7,4%	17.722	17.138	3,4%
Provisão de crédito	-6.758	-5.964	13,3%	-3.334	-3.424	-2,6%
Despesas gerais	-10.483	-10.303	1,7%	-5.191	-5.293	-1,9%
Outros	-5.997	-5.838	2,7%	-3.142	-2.856	10,0%
Lucro antes de impostos	11.621	10.346	12,3%	6.055	5.566	8,8%
Impostos e minoritários	-3.872	-3.226	20,0%	-2.159	-1.713	26,1%
Lucro líquido sem PDD extraordinária	7.749	7.120	8,8%	3.896	3.853	1,1%
Provisão de crédito extraordinária	-3.200	-	-	-3.200	-	-
Imposto	1.440	-	-	1.440	-	-
Lucro líquido	5.989	7.120	-15,9%	2.136	3.853	-44,6%

MARGEM

CRESCE EM CLIENTES E OPERAÇÕES COM MERCADO

MARGEM FINANCEIRA BRUTA (R\$ milhões)

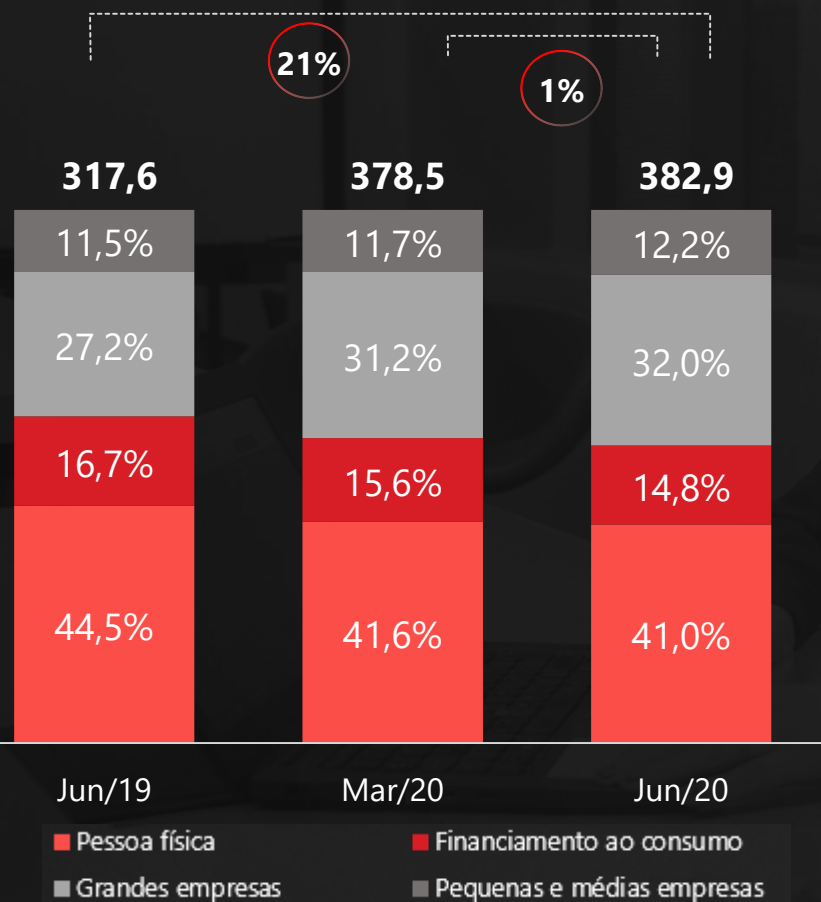


(R\$ milhões)	6M20	% 12M	% 3M
Clientes	21.862	3,1%	1,8%
Margem de Produtos	20.909	5,4%	4,4%
Volume	377.755	20,4%	7,8%
Spread	11,1%	-1,7 p.p	-0,4 p.p
Capital de Giro Próprio	953	-29,5%	-41,7%
Operações com Mercado	4.413	109,8%	42,1%
Total Margem	26.275	12,8%	7,6%

CARTEIRA

COM DESTAQUE PARA EMPRESAS

CARTEIRA DE CRÉDITO (R\$ bilhões)



(R\$ milhões)	Jun/20	% 12M	% 3M
Pessoa física	157.002	11,0%	-0,2%
Financiamento ao consumo	56.732	6,7%	-4,1%
Pequenas e médias empresas	46.556	27,3%	5,6%
Grandes empresas	122.587	41,8%	3,9%
Total	382.877	20,5%	1,2%
Outras operações ¹	83.872	9,6%	-1,2%
Carteira ampliada	466.749	18,4%	0,7%

DESTINAÇÃO DE PROGRAMAS
GOVERNAMENTAIS
PARA PMEs

R\$ 2,3Bi

CARTEIRA COLATERALIZADA PF + CONSIGNADO/
CARTEIRA DE CRÉDITO DE PF

69%

+636bps
YoY

+437bps
QoQ

ATENDENDO AS **NECESSIDADES DOS NOSSOS CLIENTES**

CRÉDITO PRORROGADO

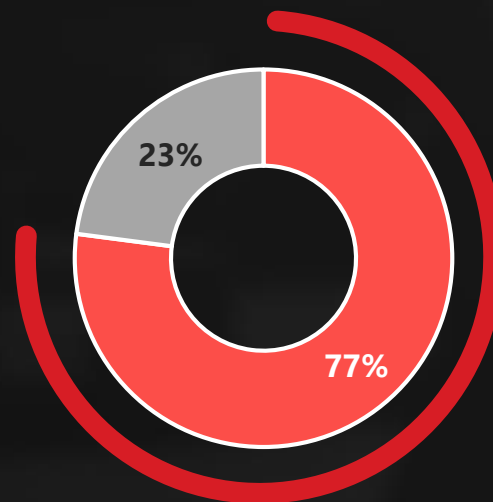
R\$ 49,8Bi
CARTEIRA

REPRESENTA

13%

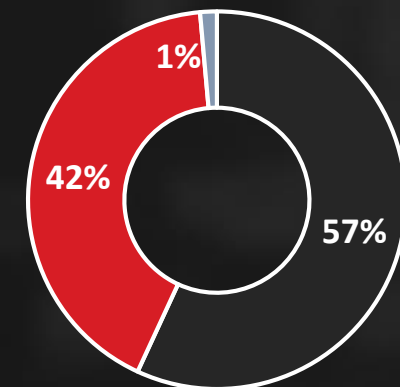
DA NOSSA CARTEIRA
DE CRÉDITO TOTAL

PERFIL DA CARTEIRA PRORROGADA



52%
Garantias

■ Pessoa Física
■ Pessoa Jurídica



91%

RATING DE AA-C

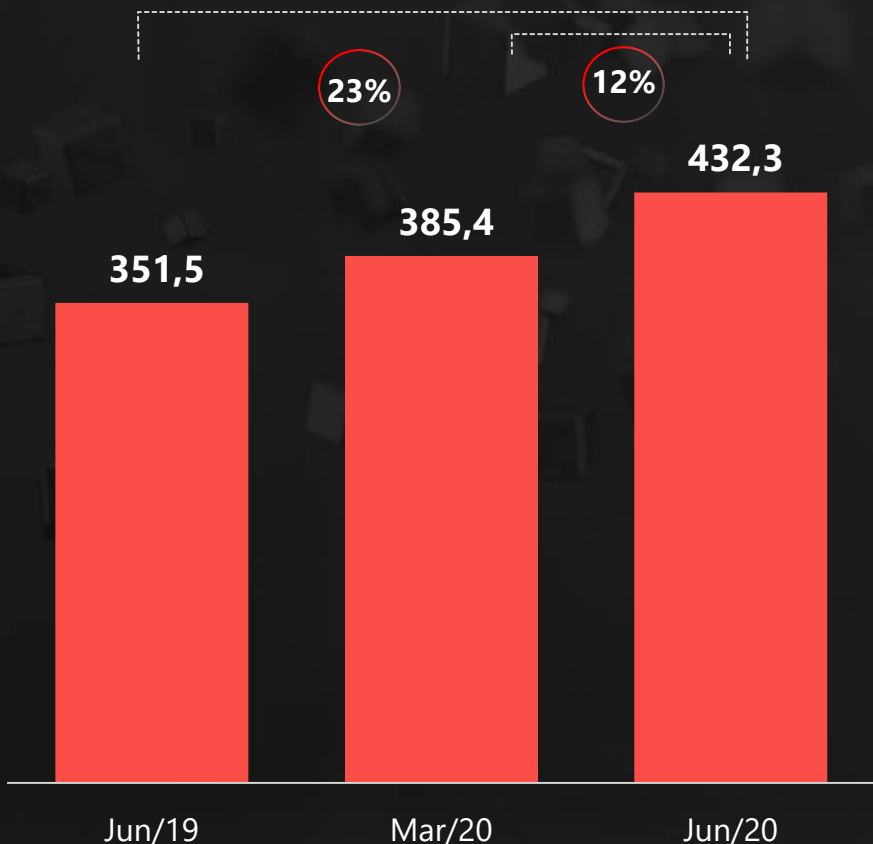
83%

DOS CLIENTES QUE ADERIRAM
AO PROGRAMA PRORROGARAM
APENAS 60 DIAS

FUNDING

FORTE MOVIMENTO EM INVESTIMENTOS

CAPTAÇÕES DE CLIENTES (R\$ bilhões)

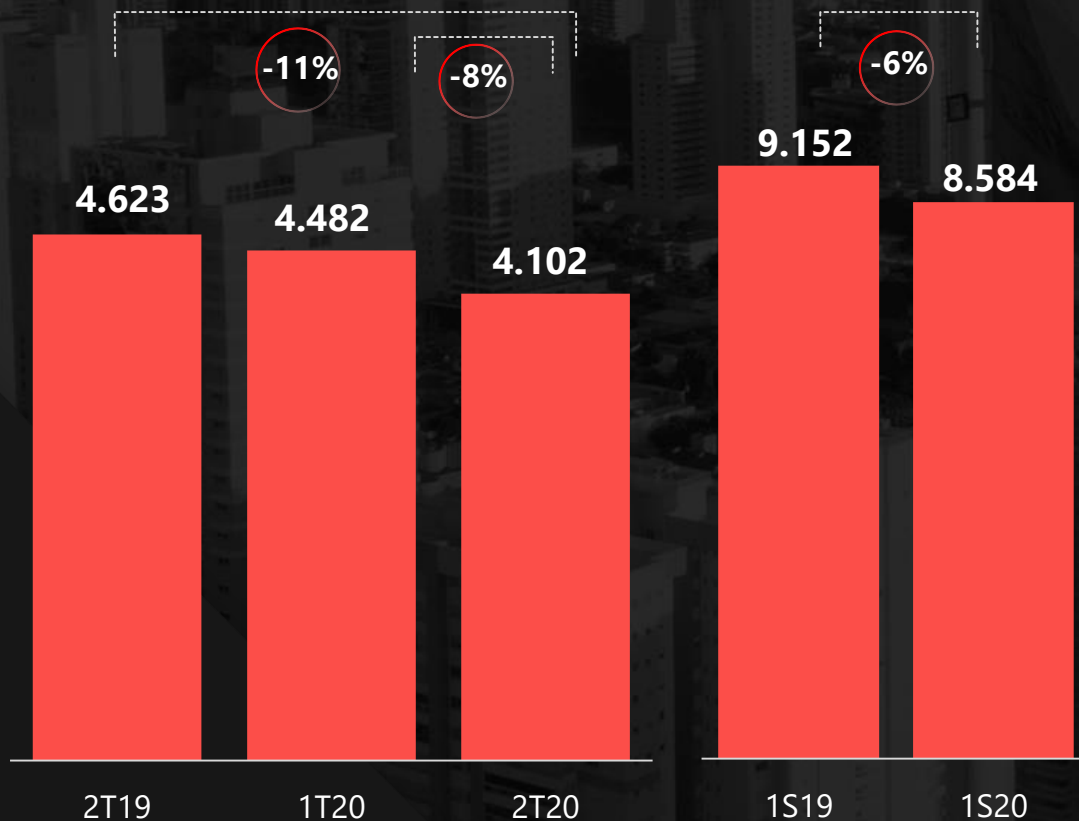


(R\$ milhões)	Jun/20	% 12M	% 3M
Vista	39.497	92,5%	16,1%
Poupança	55.756	19,7%	11,1%
Prazo	256.866	30,2%	19,6%
Letra Financeira	22.443	-33,2%	-20,7%
Outros ¹	57.734	7,9%	-0,7%
Captação de clientes	432.294	23,0%	12,2%
- Depósitos compulsórios	-57.132	-23,7%	18,6%
Outros	90.184	17,0%	-1,5%
Captação total	465.347	31,6%	8,5%
Fundos	363.862	15,5%	4,7%
Captação total + fundos	829.209	24,0%	6,8%

COMISSÕES

IMPACTADAS PELA TRANSACIONALIDADE NO PERÍODO

COMISSÕES (R\$ milhões)



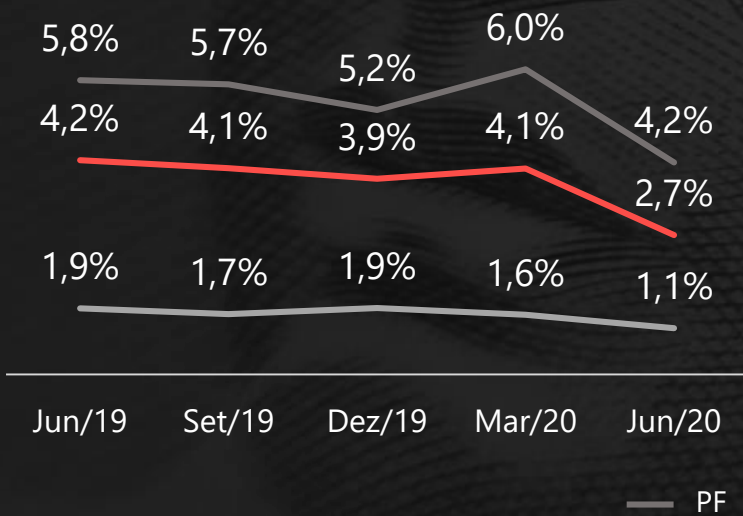
(R\$ milhões)	6M20	% 12M	% 3M
Cartões	2.632	-16,5%	-12,1%
Conta corrente	1.886	1,4%	-0,2%
Seguros	1.464	-3,3%	-4,6%
Adm. de fundos	478	-7,4%	-10,0%
Operações de crédito	670	0,7%	-15,5%
Cobranças e Arrecadações	718	-4,6%	-8,7%
Corretagem e colocação de títulos	477	0,0%	-15,8%
Outras	258	20,8%	-14,5%
Total	8.584	-6,2%	-8,5%

QUALIDADE DA CARTEIRA

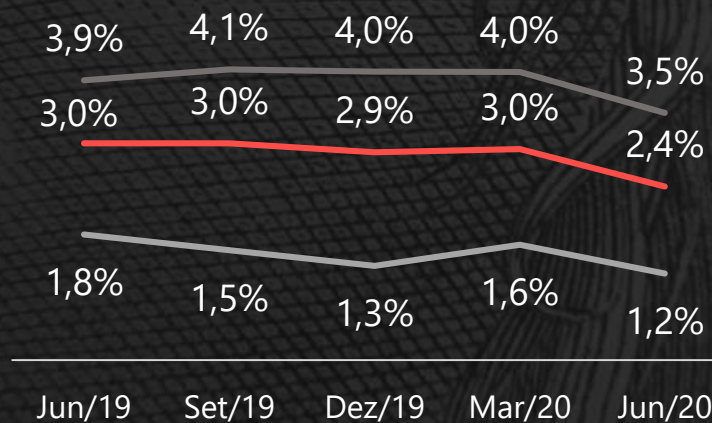
MELHORIA CONTÍNUA DOS MODELOS DE RISCOS

ÍNDICES DE INADIMPLÊNCIA

15 - 90 DIAS

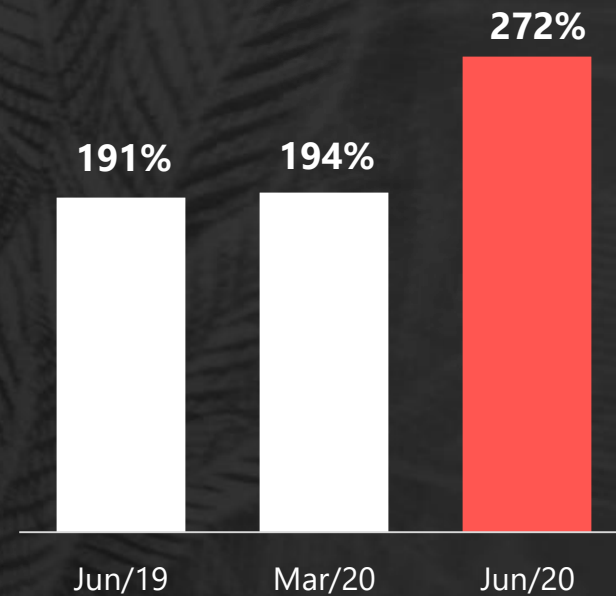


90 DIAS



COBERTURA

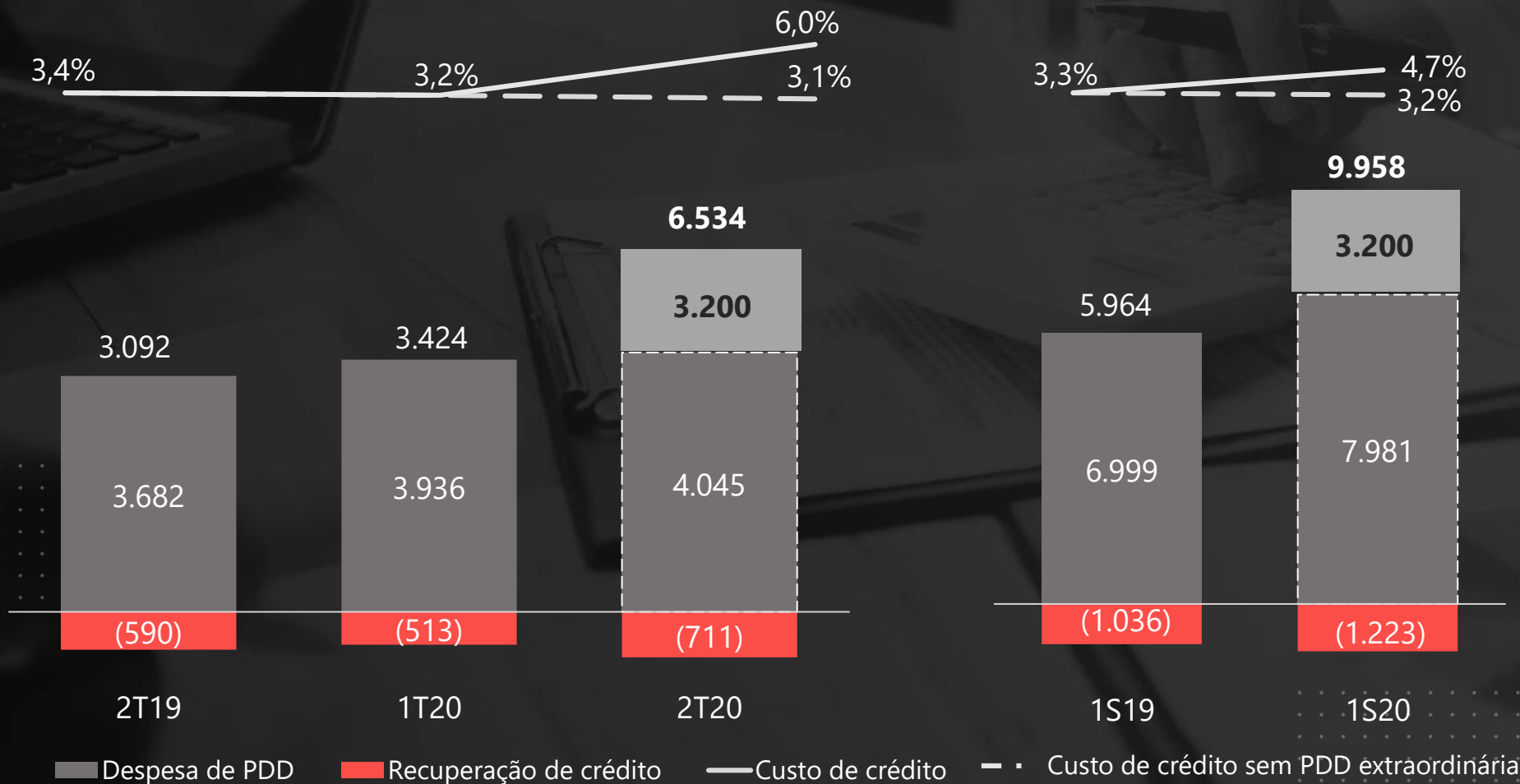
ACIMA DE 90 DIAS



QUALIDADE DA CARTEIRA

INDICADORES CONTROLADOS FRENTE AO ATUAL CENÁRIO

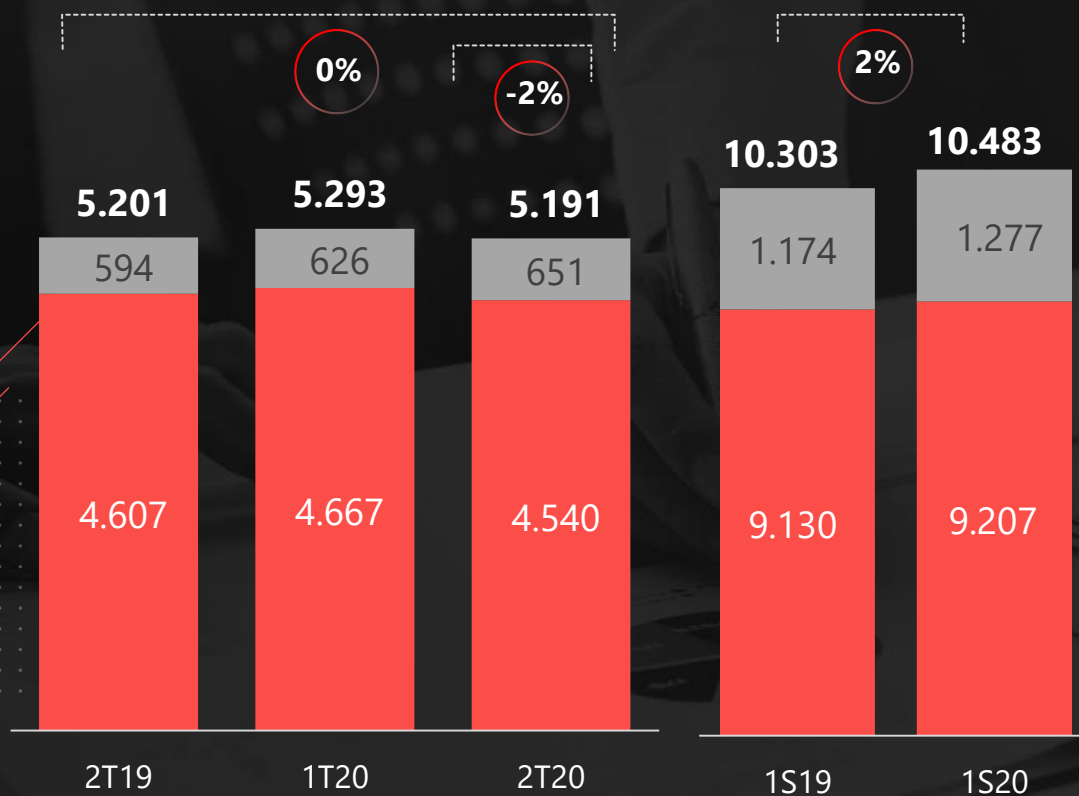
DESPESA DE PROVISÕES DE CRÉDITO (R\$ milhões) | CUSTO DE CRÉDITO



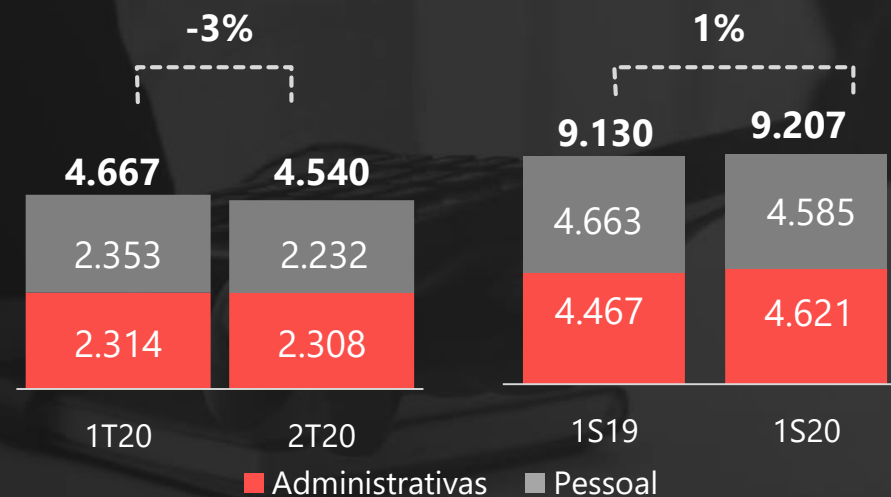
DILIGÊNCIA EM CUSTOS

RESULTA NO NOSSO MELHOR ÍNDICE DE EFICIÊNCIA

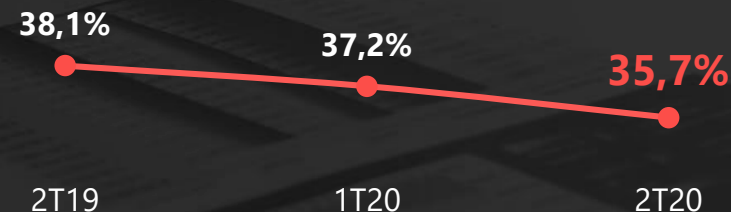
DESPESAS GERAIS (R\$ milhões)



COMPOSIÇÃO DAS DESPESAS ADMINISTRATIVAS E DE PESSOAL (R\$ milhões)

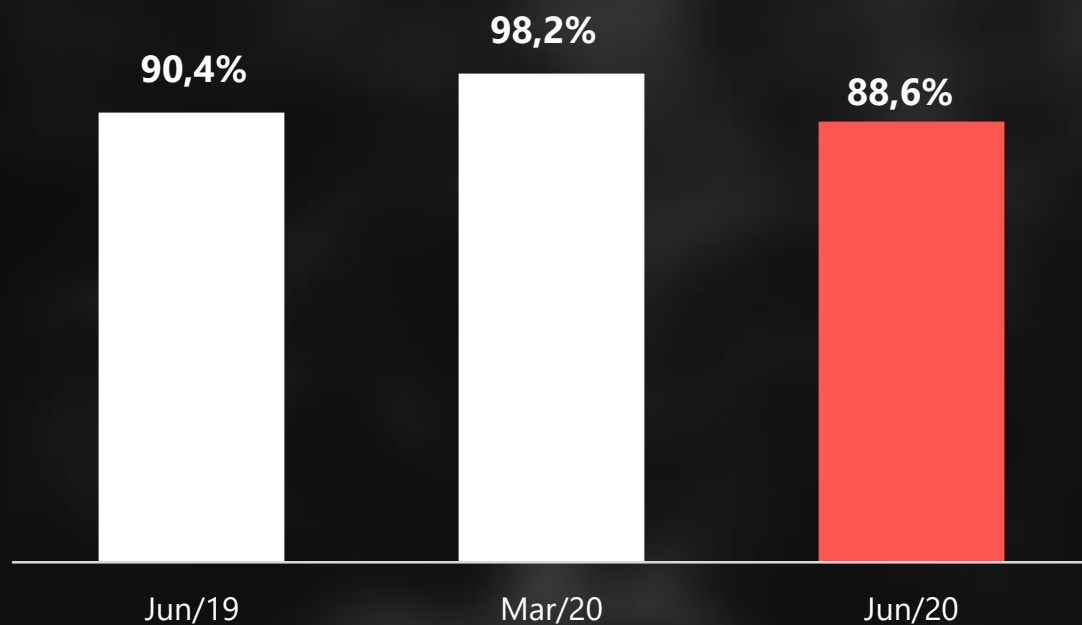


EVOLUÇÃO DO ÍNDICE DE EFICIÊNCIA

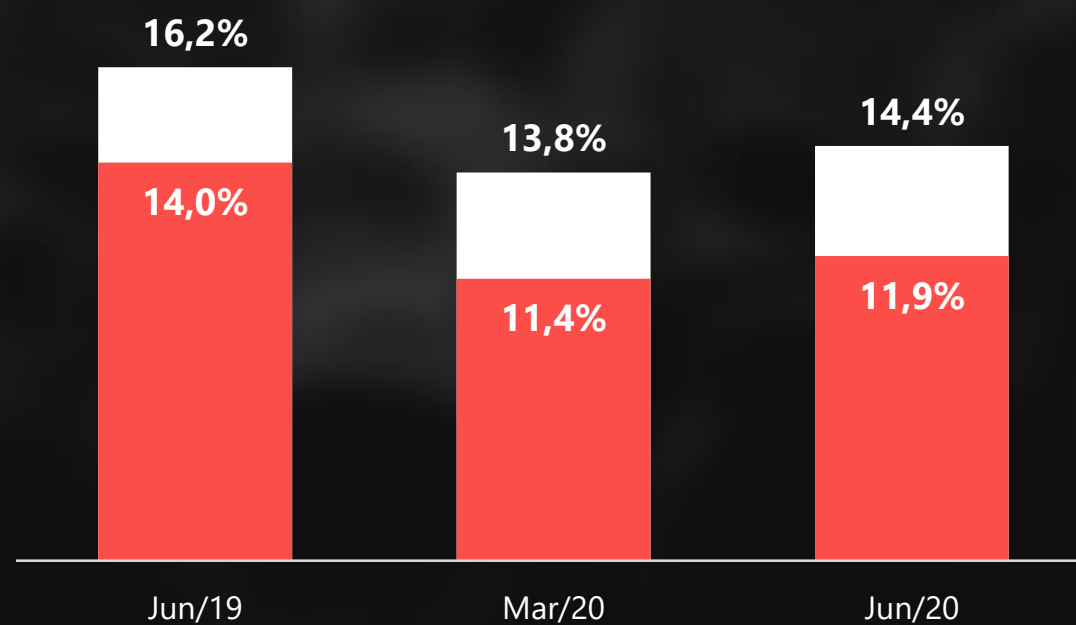


SOLIDEZ DO BALANÇO

CARTEIRA DE CRÉDITO / CAPTAÇÃO COM CLIENTES



ÍNDICE DE BASILEIA

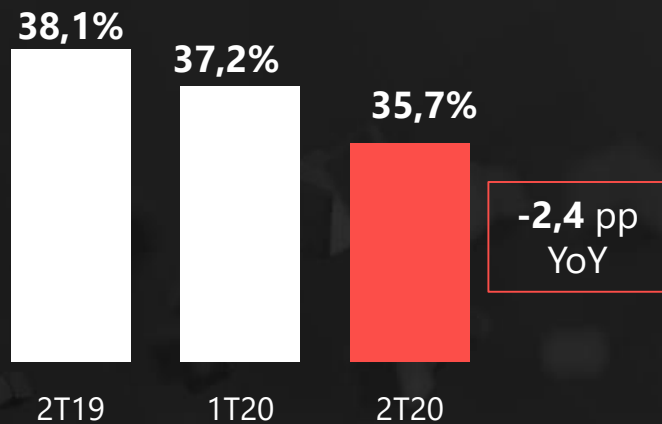


■ Índice de Basileia

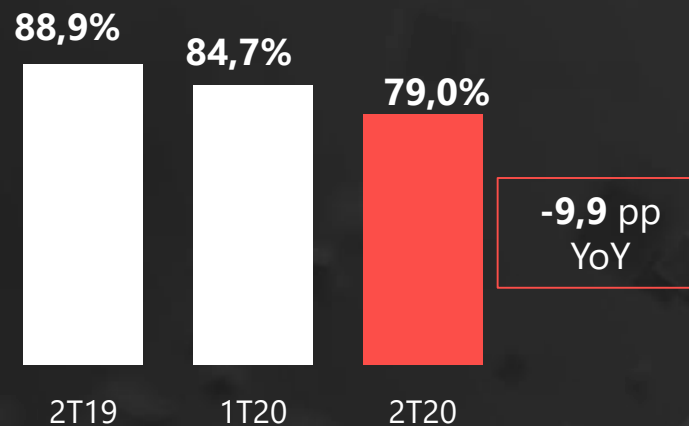
■ CET1

INDICADORES

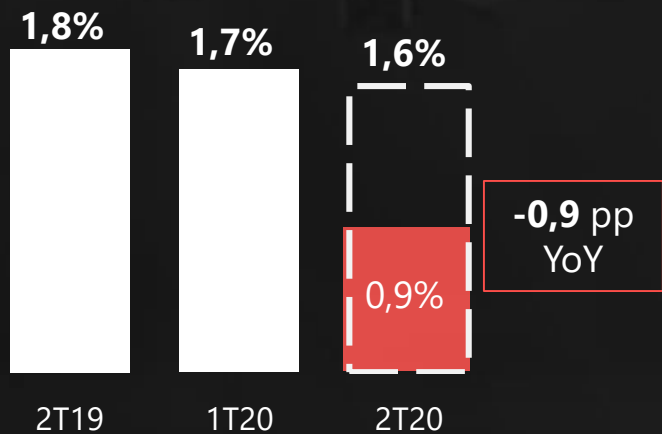
EFICIÊNCIA



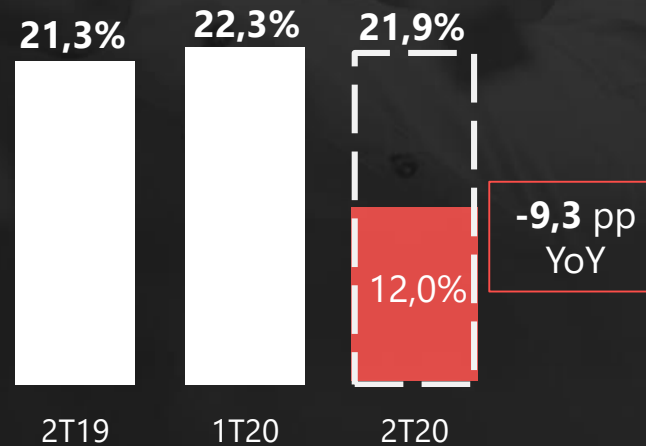
RECORRÊNCIA



ROAA



ROAE



1 VISÃO GERAL DA INDÚSTRIA: MACROECONOMIA E SISTEMA FINANCEIRO

2 PERFIL DO SANTANDER BRASIL

3 ESTRATÉGIA CORPORATIVA

4 NOSSOS NEGÓCIOS

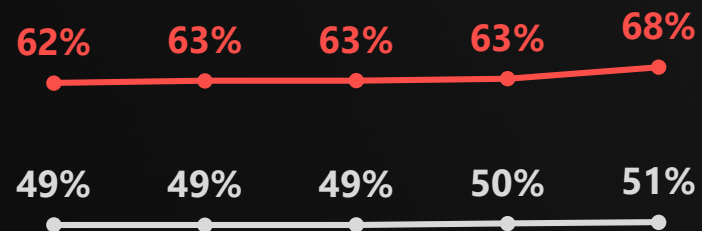
5 DESTAQUES FINANCEIROS

6 ANEXOS 

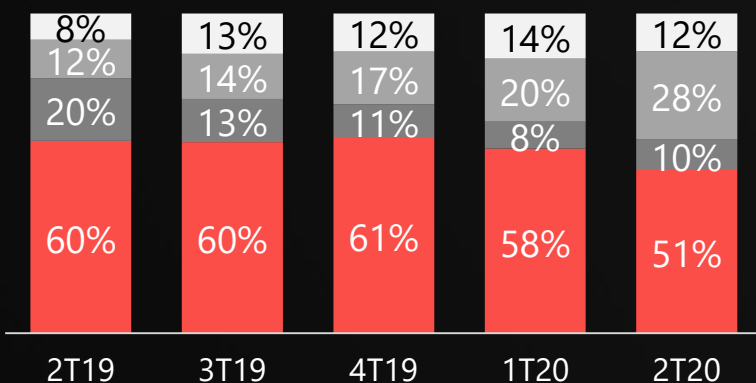
AGENDA

IMOBILIÁRIO

LOAN TO VALUE



PRODUÇÃO POR CANAL DE DISTRIBUIÇÃO

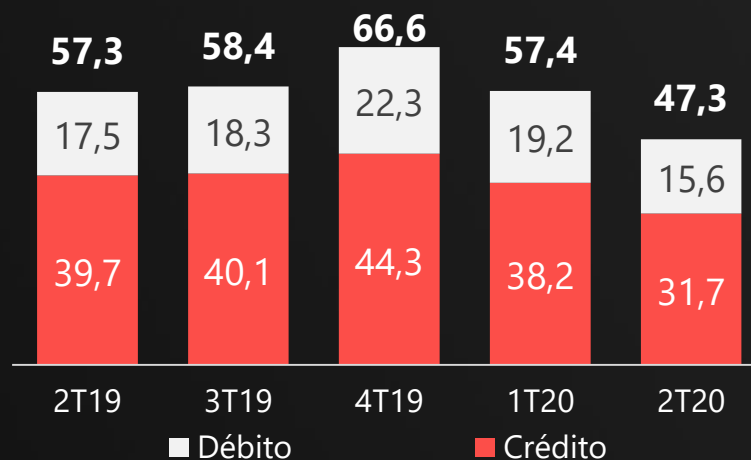


■ Digital ■ Repasse Incorporadora ■ Canal externo ■ Agências

CARTÃO

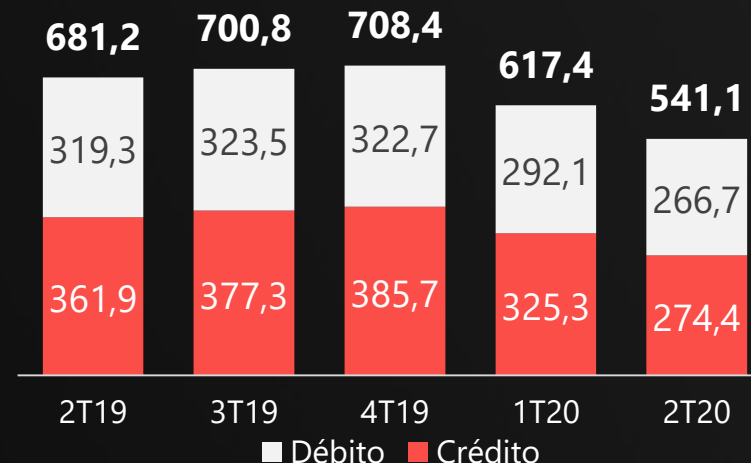
FATURAMENTO

R\$ bilhões



TRANSAÇÕES

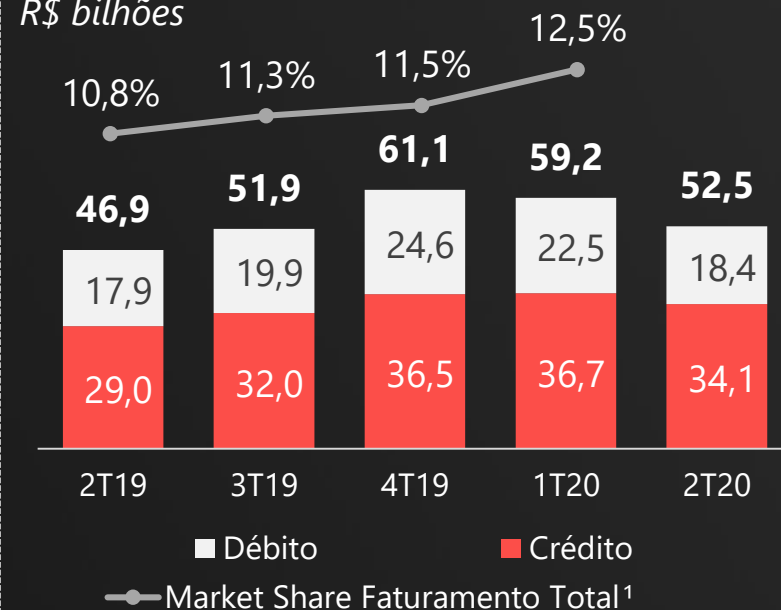
milhões



GETNET

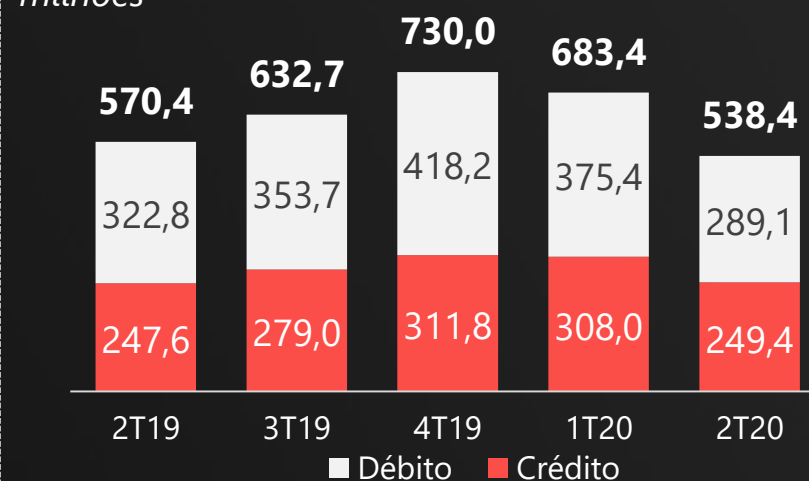
FATURAMENTO

R\$ bilhões



TRANSAÇÕES

milhões



¹ Fonte: ABECS – Monitor Bandeiras

DEPÓSITO COMPULSÓRIO

Tipo de Depósito Direcionamento	Taxa			Exigibilidade:	Remuneração Atual (taxas máximas)
	Antes da Crise de 2008	Durante a Crise	Atual		
Depósito à vista					
Depósito Compulsório	45%	42%	21%	Depósito em espécie no Bacen	-
Depósito Compulsório - adicional	8%	5%	0%	-	-
Crédito Rural	25%	30%	27,5%	Direcionar 27,5% para Crédito Rural	8% a.a.
Microcrédito	2%	2%	2%	Direcionar 2% para microcrédito	4% a.m.
“Funding” livre	20%	21%	49,5%		
Poupança					
Financiamento Imobiliário	65%	65%	65%	Direcionar 65% para financiamento imobiliário	TR + 12% ¹ a.a.
Depósito Compulsório	20%	20%	20%	Depósito em espécie no Bacen	TR + 6,17% a.a. ou 70% ² da Selic
Depósito Compulsório – adicional	10%	10%	-	Exigibilidade foi extinta	-
“Funding” livre	5%	5%	15%		
Depósitos a Prazo					
Depósito Compulsório	15%	14%	17%	Depósito em espécie no Bacen	Selic
Depósito Compulsório - adicional	8%	4%	-	Exigibilidade foi extinta	-
“Funding” livre	77%	82%	83%		

¹ Refere-se ao custo efetivo máximo regulado nas operações que utilizam o FGTS. ² Caso a meta da taxa Selic for igual ou inferior a 8,5% a remuneração passa a ser TR + 70% da Taxa Selic vigente



Relações com Investidores (Brasil)

Av. Juscelino Kubitschek, 2.235, 26º andar
São Paulo | SP | Brasil | 04543-011

Telefone: 55 11 3553 3300

E-mails: ri@santander.com.br

acionistas@santander.com.br

Nosso propósito é contribuir para que
as pessoas e os negócios prosperem.

E acreditamos que tudo deve ser feito de um jeito:

Simple | Pessoal | Justo

