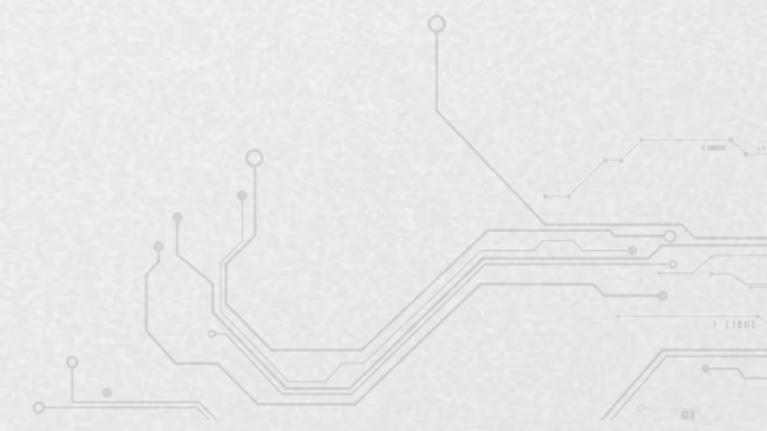


Divulgação de resultados



1º TRIMESTRE DE 2023
(BR GAAP)

Informação



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

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

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

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

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



Agenda ¹



**Atualização
Estratégica**



Destaques
Resultados 1T23



Conclusões



Principais mensagens:

Resumo do trimestre



Crescimento seletivo da carteira concentrado nos negócios estratégicos



Qualidade do portfólio segue melhorando; safras antigas ainda impactam o custo de crédito



Resultado pontual relevante permite **reforço de balanço**



Cultura de produtividade e gestão recorrente de custos

Lucro líquido

R\$ **2,1** bilhões

(+27% QoQ)
(-47% YoY)

ROAE

10,6 %

(+2 p.p. QoQ)
(-10 p.p. YoY)

Expectativas 2023

(i) **Expansão dos negócios mais alinhados** ao momento de mercado

(ii) **Foco na vinculação** e na expansão do **segmento de alta renda**

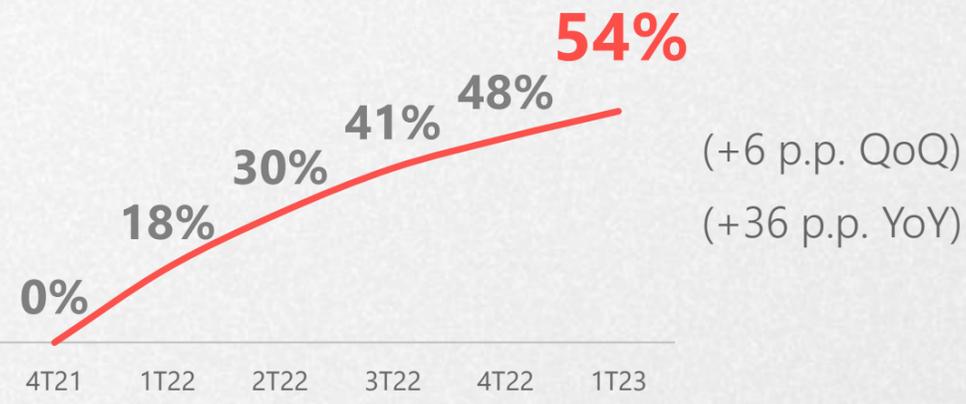
(iii) **Evolução das alavancas de crescimento**, visando maior diversificação do portfolio de negócios



Ênfase no fortalecimento do portfólio



Representatividade das novas safras
sobre a carteira Total



Foco em garantias

65%
da carteira de crédito PF colateralizada
(+0,4 p.p. QoQ)
(-1,7 p.p. YoY)



Continuamos expandindo em nossos **negócios colateralizados** | Carteira



Veículos

R\$ 66

Bilhões

(estável QoQ)
(+4% YoY)



62%



Consignado

R\$ 62

Bilhões

(+3% QoQ)
(+14% YoY)



47%



Imobiliário

R\$ 59

Bilhões

(+1% QoQ)
(+7% YoY)



19%

Participação das **novas safras**



Construindo uma carteira de melhor qualidade

NPL 90 | Por produto (fev/23 vs fev/22)

Evolução YoY bps

Cheque especial



Cartões



Crédito pessoal



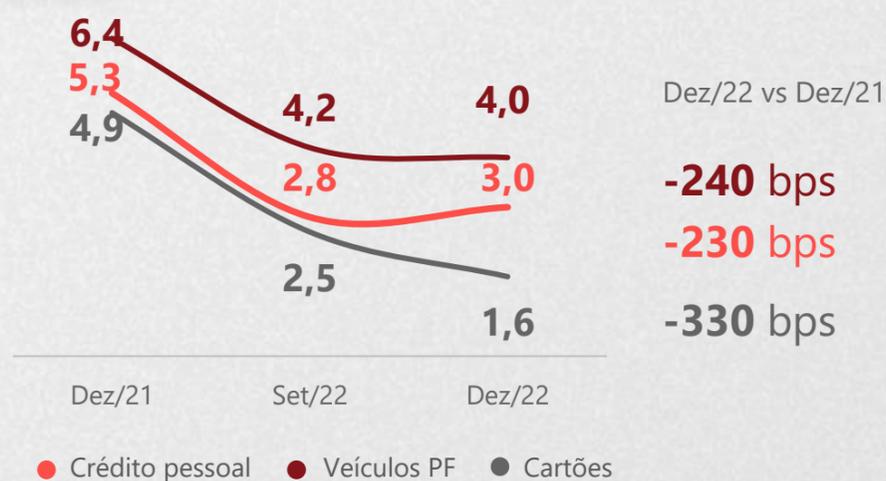
Veículos



Qualidade do crédito (mar/23)

	Safras antigas	Safras novas
NPL 15-90	5,2%	3,9%
NPL 90	3,6%	2,8%

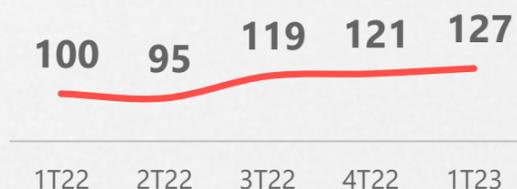
Over 30 M3¹



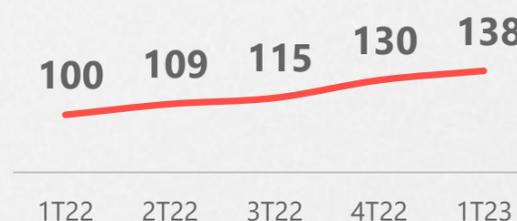
Loss Absorption² das novas safras

Base 100 no 1T22

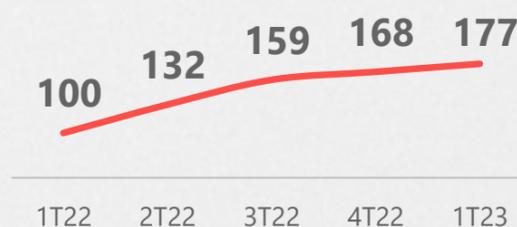
Crédito pessoal



Veículos PF



Cartões PF



¹ Contratos acima de 30 dias de atraso e no mínimo 3 meses de vida ² Representa a quantidade de vezes em que as receitas conseguem absorver as perdas, sendo o cálculo Margem Bruta + Comissões / PDD

Seguimos avançando na construção dos nossos **pilares de crescimento**



Maior transacionalidade
impulsiona o crescimento
da franquia



**Expansão dos
negócios e
receitas**



**Cultura de
produtividade
e eficiência**



Rentabilização da base de clientes

 **Maior transacionalidade**

 Expansão dos negócios e receitas

 Cultura de produtividade e eficiência

Clientes (milhões)



Clientes advindos de folhas de pagamentos representam 69% do total dos vinculados

Aquisição nos canais físicos e digitais

+1,9 milhão de clientes

Novos clientes conquistados pelo ecossistema (1T23):

119 mil pela Financeira (+40% YoY)

75 mil pelo Prospera (+5% YoY)

235 mil por Folhas de Pagamentos

Open Finance

3,9 milhões de consentimentos ativos recebidos (vs +1,7x enviados)

+333 mil clientes PF com upgrade de rating

Adoção de modelos de precificação dinâmicos e personalizados

88% das ofertas com o uso de CRM personalizado (+17 p.p. YoY)

Maior recorrência dos nossos serviços

Temos **50% do share of wallet de cartões e consignado** dos clientes vinculados



Cultura orientada à satisfação dos nossos clientes

 **Maior transacionalidade**

 Expansão dos negócios e receitas

 Cultura de produtividade e eficiência



Select (alta renda)

834 mil clientes (+36% YoY), com ambição de **1 milhão** em dez/23

Receita de um cliente Select vinculado é **8x superior** à receita de um cliente varejo PF

Segmento representa mais de **60%** dos investimentos PF

Carteira cresce 16% YoY e representa 24% da carteira de crédito PF (+2 p.p. YoY)

NPS 62 Pontos +3 pontos YoY

 **Receitas +25% YoY**



NPS

Medindo e buscando a satisfação crescente dos clientes



105 mil pesquisas enviadas diariamente na PF (+29% YoY)

Total PF 53 pontos

 -1 QoQ
 -6 YoY



Físico **72 pontos**

 +6 QoQ
 +4 YoY



Digital **65 pontos**

 -1 QoQ
 -2 YoY



Remoto **55 pontos**

 +7 QoQ
 +24 YoY

Canais

Aumento de capilaridade e rentabilização das lojas

 **Maior transacionalidade**

 **Expansão dos negócios e receitas**

 **Cultura de produtividade e eficiência**

Presença física

59%¹

dos municípios brasileiros (+6 p.p. YoY), equivalente a **92% do PIB**

Rede Comercial

3,0 mil lojas

(-142 YoY)

10 milhões de visitas/mês

+5 lojas abertas no 1T23, sendo 4 em novos municípios

Crescimento de receitas lojas maduras trazem 75% das receitas; lojas novas crescem 11% YoY

Prospera

1,4 mil agentes

(+209 YoY)

Atendendo **1 milhão de clientes** (+30% YoY) em 1,7 mil municípios

Conta aberta digitalmente e online

NPS de 84 pontos + 1 ponto YoY

R\$ 2,8 bilhões de carteira (+36% YoY) e crescimento das receitas (30% YoY)

Canal externo

21 mil pontos vendas

(+16 mil YoY)

Fortalecimento da presença física ampliando em 1.783 municípios para 2.303 em 12 meses

R\$ 1,7 bilhão em volume de empréstimo por mês (+40% YoY)

Santander Perto, piloto em 15 Lojas com 1,8 mil vendas/mês



¹ Considera rede comercial, Santander Perto e Prospera.

Foco no atendimento da venda ao pós venda

 **Maior transacionalidade**

 Expansão dos negócios e receitas

 Cultura de produtividade e eficiência

Canal 24/7

Canal digital Nosso App e IB

576 milhões acessos/mês¹, com destaque ao APP (+11% YoY)

Maior ativação de contas PF no M1 (+61% YoY)

97% das transações do banco ocorrem nos canais digitais (+4 p.p. YoY)

Expansão do share no canal digital Novos contratos

71% Crédito pessoal (-1 p.p. YoY)

11 milhões de novos contratos no 1T23 (+1% YoY)

Referência na simplificação de abertura de conta, com **redução do tempo** (-82% YoY)

Chatbot
4 milhões de clientes atendidos/mês (+90% YoY)

60% Cartões (+18 p.p. YoY)

Canal Remoto | SXNEGÓCIOS Nossa central de atendimento

10 milhões atendimentos/mês



50% dos serviços prestados fora do horário comercial

R\$ 4 bilhões de produção no 1T23 (+44% YoY)

Demandas resolvidas na 1ª chamada:

Jan/21  **81%**

Mar/23  **96%**

¹ Portal, IB e APP

Alavancas de crescimento alinhadas à estratégia do Grupo



Wealth Management & Insurance

Investimentos no Varejo

Captação líquida com crescimento de **95% YoY** e **receitas** aumentam **31% YoY**

➤ “Melhor Banco para Investir” pela FGV, na categoria qualidade de atendimento

Santander Private Banking

Captação líquida de **R\$ 13 bilhões** no 1T23 (+203% YoY)
—
Receitas crescem **20% YoY**

Premiações:



Plano acelerado de expansão

896 consultores e ambição de **1.300** até 2T23

Expansão: presença em **70 cidades** e ambição de **75** no 2T23

Captação líquida média por assessor de **R\$ 1 milhão** em mar/23



Crescimento exponencial

1,3 milhão Clientes (+40% YoY)

12 milhões Acessos únicos/mês (+105% YoY)

R\$ 14 bilhões AuC, recorde (+75% YoY)

Seguros

R\$ 2,5 bilhões em prêmios no 1T23 (+3% YoY)

11% de market share em prêmios no ramo de pessoas e **13%** em acidentes pessoais



IPP de **27%**

R\$ 98 milhões de prêmios no 1T23 (+58% YoY)

Insurtechs



R\$ 189 milhões de prêmios no 1T23



Evolução dos nossos negócios estratégicos

Maior transacionalidade

Expansão dos negócios e receitas

Cultura de produtividade e eficiência



Empresas

Mais clientes

1,3 milhão
de clientes ativos



Maior vinculação

R\$ 204 bilhões
de carteira
(+15% YoY)

PMEs

Conquista de novos
clientes no Banco:
45 mil/mês (+7% YoY)

Evolução das receitas
(+12% YoY)

+13% YoY de cash
+24% YoY de consórcios

Atacado

Expansão da mesa de commodities para energia e petróleo, além da agrícola



Destaque para
R\$ 2,5 bilhões
de hedge de petróleo

Comercializadora de energia¹
conquistou a 2ª posição, pela CCEE

Líder em financiamento de comércio exterior, com 25% de market share²
(+1 p.p. YoY)

Crescimento de receitas
(+11% QoQ e +3%YoY)



Cartões

R\$ 82 bilhões em faturamento no 1T23, dos quais **R\$ 55 bilhões** no crédito

Foco no melhor perfil de risco, com **97%** das aquisições sendo clientes do Banco
(+2 p.p. YoY)

Lançamento



com presença nas principais carteiras digitais do mercado



Financiamento ao consumo

Financeira

Market share de 22% em carteira de veículos PF e de **20% em produção** (+2 p.p. YoY)

Produção de 206 mil contratos de veículos no 1T23 (+4% YoY), sendo 81% deles nos melhores ratings (+12 p.p. YoY)

LTV carteira veículos de 49%

Consignado

R\$ 62 bilhões de carteira, com ambição de R\$ 75 bilhões em dez/23

Crescimento de produção superior ao do SFN

Estratégia de digitalização de convênios, com 77 digitalizados e 94 originados no trimestre



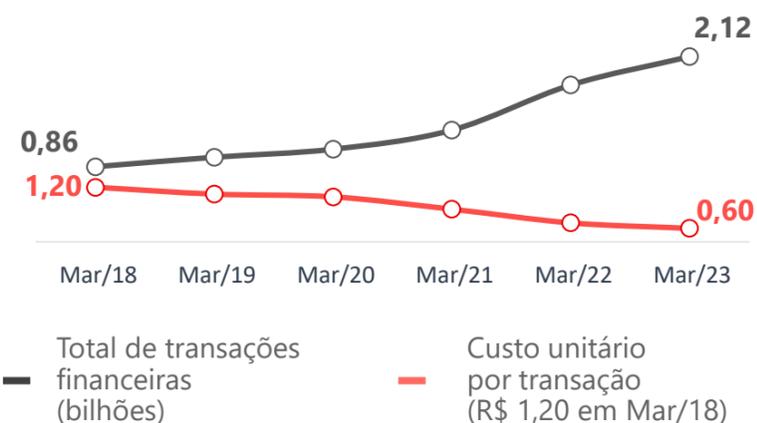
¹ Somos a 2ª maior comercializadora independente do Brasil. ² Pela ICC.

Cultura de inovação



Produtividade Referência em eficiência

Transações vs custo



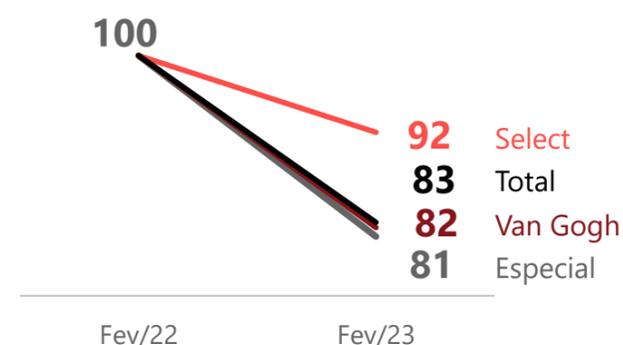
Maior transacionalidade

Expansão dos negócios e receitas

Cultura de produtividade e eficiência

Custo de servir dos clientes digitais R\$ 18,7 (-17% YoY)

Por segmento
Base 100



Lojas com maior foco comercial

81% do tempo dedicado ao comercial (+10 p.p. vs 2020)

Melhora da oferta e da jornada nos canais digitais

+85% de conversão média do CP e consignado



Infraestrutura tecnológica sólida

F1RST:

4 mil colaboradores

-60% turnover YoY

77 pontos eNPS (+16 pontos YoY)

TOOLS:

2 mil colaboradores

2 parques operacionais

410 serviços prestados

90%

de todas as operações em Cloud

2,3 mil

implantações/mês (4x ritmo de 2020), sendo 88% imediatas

Melhor performance de estabilidade digital pelo Downtdetector no 1T23¹



99,86% de disponibilidade

¹ Plataforma que fornece informações sobre o status de serviços em tempo real

Agenda

1



Atualização
Estratégica

2



Destaques
Resultados 1T23

3



Conclusões



Santander

Resultado

(R\$ milhões)	1T23	1T22	1T23 x 1T22	4T22	1T23 x 4T22
Margem financeira bruta	13.145	13.938	-5,7%	12.517	5,0%
Comissões	4.699	4.617	1,8%	5.075	-7,4%
Receita total	17.844	18.555	-3,8%	17.591	1,4%
Provisão de crédito (líquida de reforço de balanço) ¹	-6.765	-4.612	46,7%	-7.364	-8,1%
Despesas gerais	-5.913	-5.534	6,8%	-6.049	-2,3%
Outros (líquidos da reversão de provisões fiscais) ¹	-3.272	-2.829	15,7%	-2.603	25,7%
Lucro antes de impostos	1.895	5.581	-66,0%	1.575	20,3%
Reforço de balanço	-4.236	-	-	-	-
Reversão de provisões fiscais e impostos	4.236	-	-	-	-
Impostos e minoritários	245	-1.576	-115,6%	114	n.a.
LUCRO LÍQUIDO	2.140	4.005	-46,6%	1.689	26,7%

Resultado gerencial neutraliza a receita de reversão de provisões fiscais (R\$ 4,2 bilhões), contabilizado na linha de Outros, com reforço de balanço, contabilizado na linha de Provisão de crédito

1T23

Eficiência

40,8%

+4,8 p.p. YoY
+0,2 p.p. QoQ

ROA

0,8%

-0,9 p.p. YoY
+0,2 p.p. QoQ

ROAE

10,6%

-10,1 p.p. YoY
+2,2 p.p. QoQ

Índice de basileia

13,8%

CET1

10,8%



¹ Incluindo o reforço de balanço, a provisão de crédito bruta foi de R\$ 11.000 milhões e incluindo a reversão de provisões fiscais o total de Outros bruto foi de R\$ 723 milhões no 1T23.

Margem

Destaque para o crescimento da margem de clientes.

Sensibilidade da margem com mercado permanece, com viés de baixa ao longo do ano.

Margem financeira bruta
(R\$ milhões)

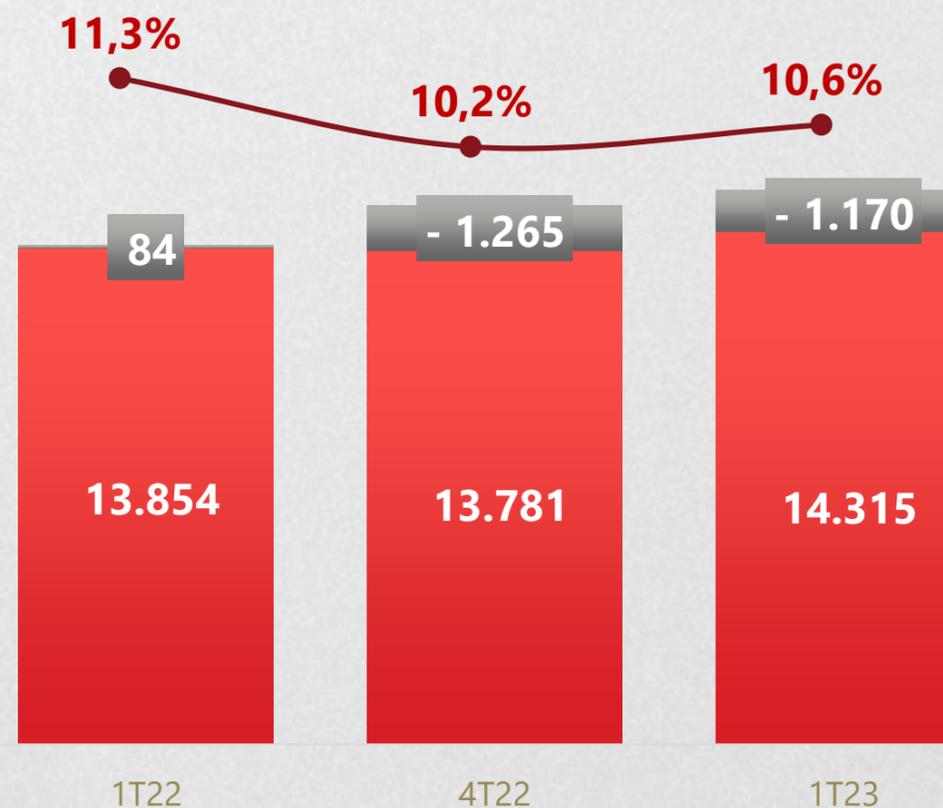
(R\$ milhões)

	1T23	1T23 x 1T22	1T23 x 4T22
Cientes	14.315	3,3%	3,9%
Margem de Produtos	13.390	1,7%	3,0%
Volume	514.065	9,1%	1,7%
Spread (a.a.)	10,6%	-0,76 p.p.	0,36 p.p.
Operações com Mercado	(1.170)	n.a.	-7,5%
Total Margem	13.145	-5,7%	5,0%

Spread(a.a.)

Operações com o mercado

Margem com clientes

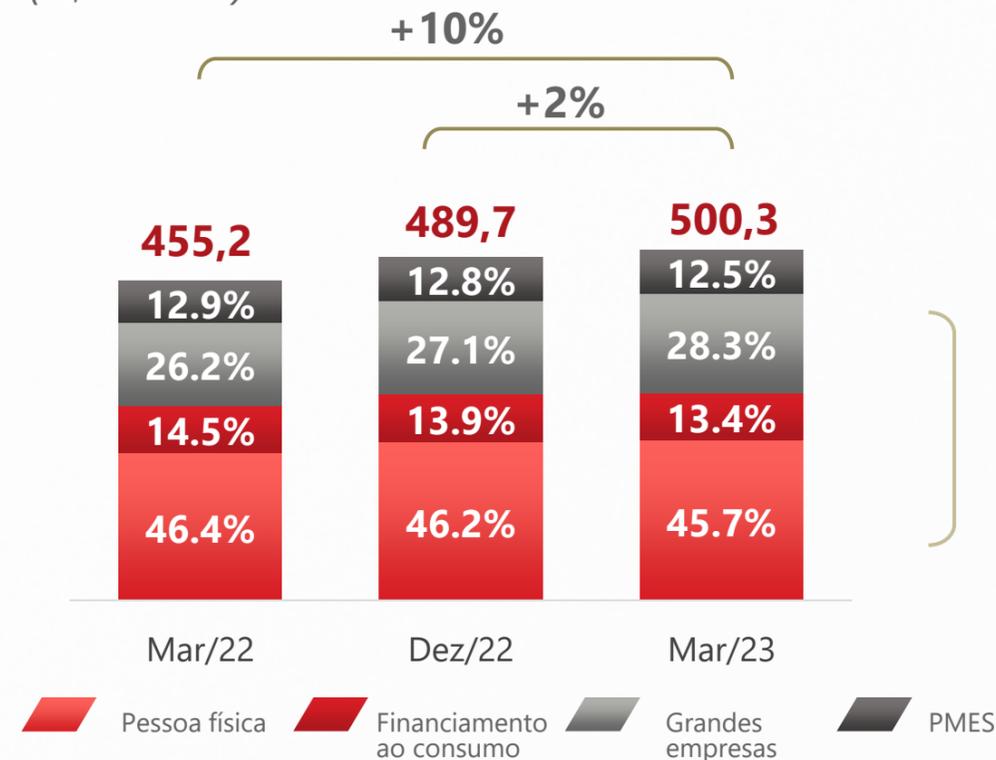


Carteira

Crescimento no ano com maior seletividade.

(R\$ milhões)	Mar/23	Mar/23 x Mar/22	Mar/23 x Dez/22
Pessoa física	228.735	8,4%	1,1%
Financiamento ao consumo	67.133	1,4%	-1,2%
Pequenas e médias empresas	62.784	6,9%	0,2%
Grandes empresas	141.663	18,8%	6,7%
Total¹	500.314	9,9%	2,2%
Outras operações ²	86.039	28,9%	2,9%
Carteira ampliada	586.353	12,3%	2,3%

(R\$ bilhões)

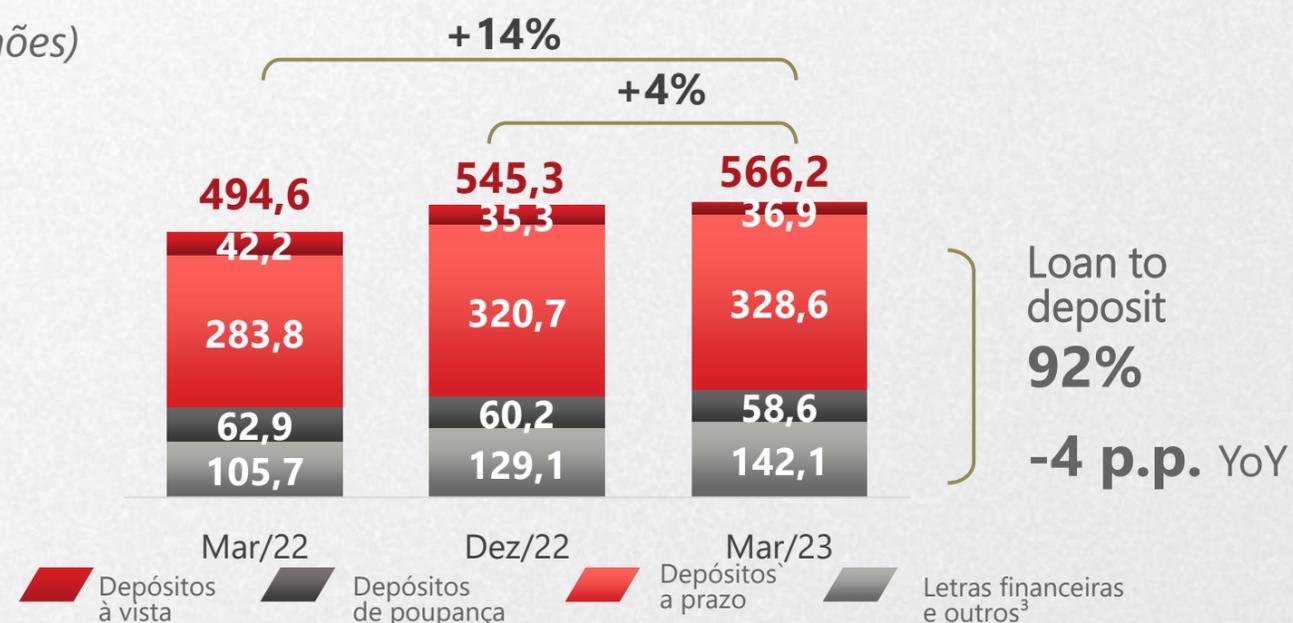


65%
Saldo mar/23
(+0,4 p.p. QoQ)
(-1,7 p.p. YoY)
Carteira colateralizada PF + consignado/carteira de crédito de PF

Liquidez/funding

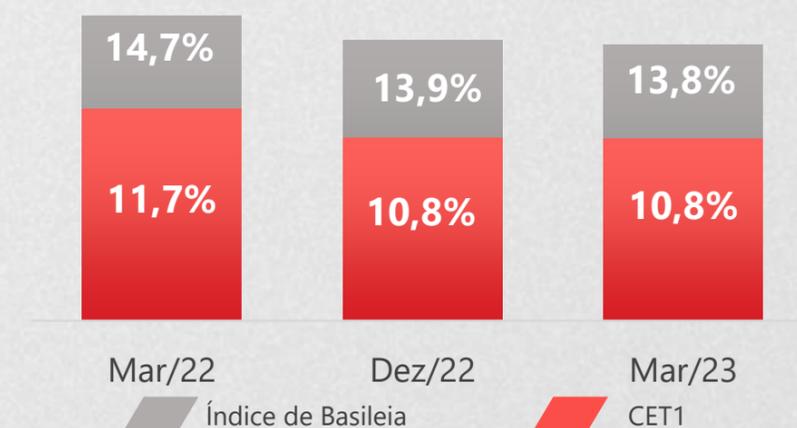
com contínua melhora.

(R\$ bilhões)



Capital

Mantemos sólidos níveis com tendência de melhora.



¹ Desconsiderando a variação cambial, carteira total apresentaria aumento de 9,2% no YoY e de 2,4% no QoQ. Já a carteira de grandes empresas aumentaria 16,5% YoY e 7,5% QoQ. Houve migração dos saldos de carteira entre os segmentos pequenas e médias empresas e grandes empresas. Desta forma, reclassificamos as informações de 2022, para melhor comparabilidade ² Inclui debêntures, FIDC, CRI, promissórias de colocação no exterior, notas promissórias e avais e fianças ³ Inclui debêntures, letras de crédito imobiliário (LCI), letras de crédito agrícola (LCA), letras imobiliárias garantidas (LIG) e certificados de operações estruturadas (COE).

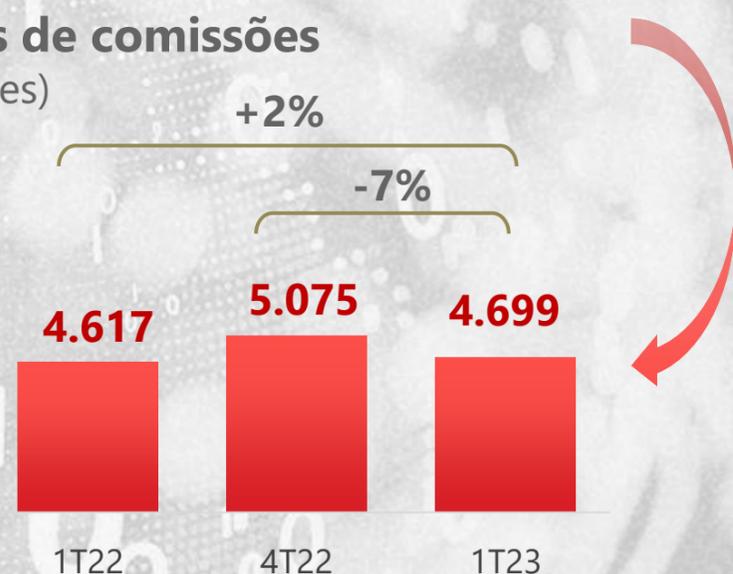
Comissões

com efeito sazonal no trimestre.

(R\$ milhões)	1T23	1T23 x 1T22	1T23 x 4T22
Cartões	1.351	1,7%	-6,1%
Conta corrente	993	3,7%	4,8%
Seguros	756	1,6%	-32,6%
Adm. de fundos e consórcios	349	8,5%	4,0%
Operações de crédito	389	16,4%	-2,3%
Cobranças e Arrecadações	328	-9,4%	-1,5%
Corretagem e colocação de títulos	358	-3,7%	-2,7%
Outras	175	-11,0%	31,7%
Total	4.699	1,8%	-7,4%

Receitas de comissões

(R\$ milhões)



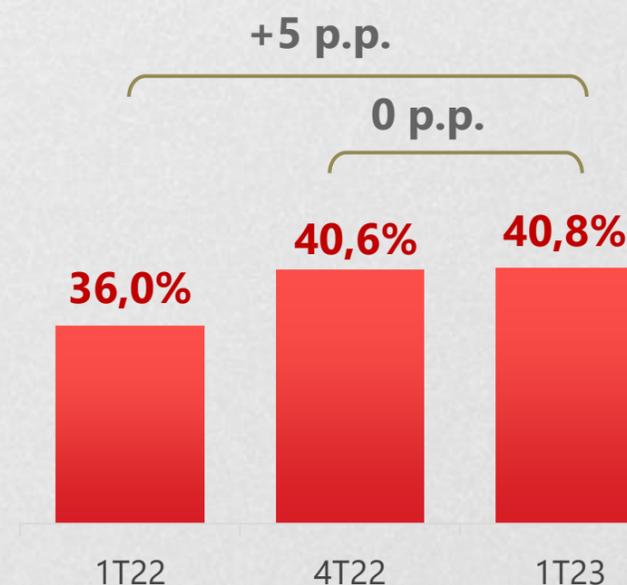
Custos

caindo 2% no trimestre apesar da inflação.

Despesas gerais

(R\$ milhões)	1T23	1T23 x 1T22	1T23 x 4T22
Pessoal	2.778	11,4%	4,3%
Administrativas	2.412	1,0%	-9,1%
Depreciação e Amortização	722	10,5%	-1,6%
Total	5.913	6,8%	-2,3%

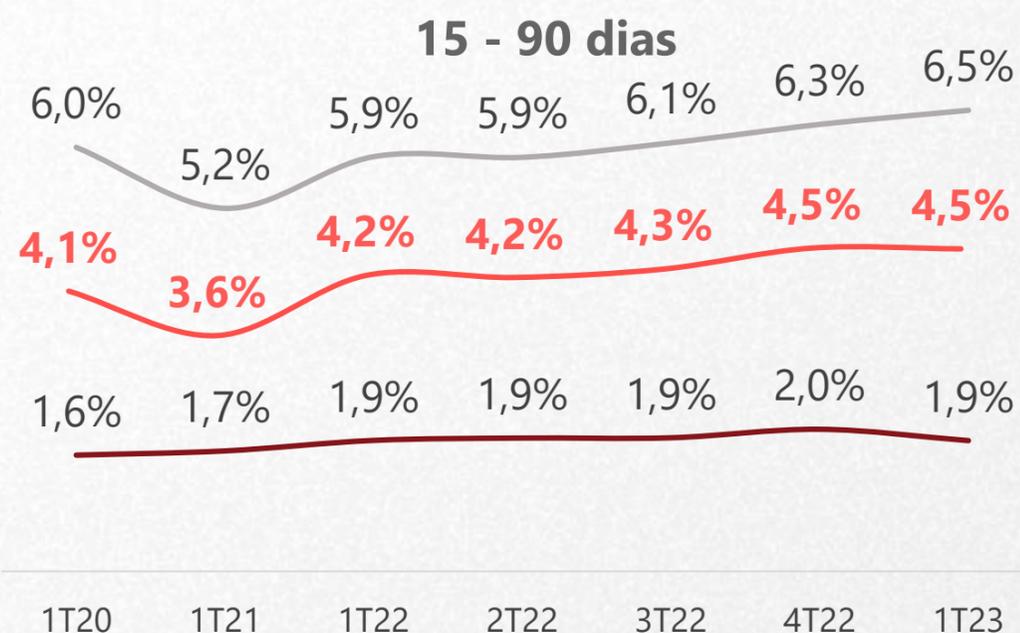
Índice de eficiência



Qualidade da carteira

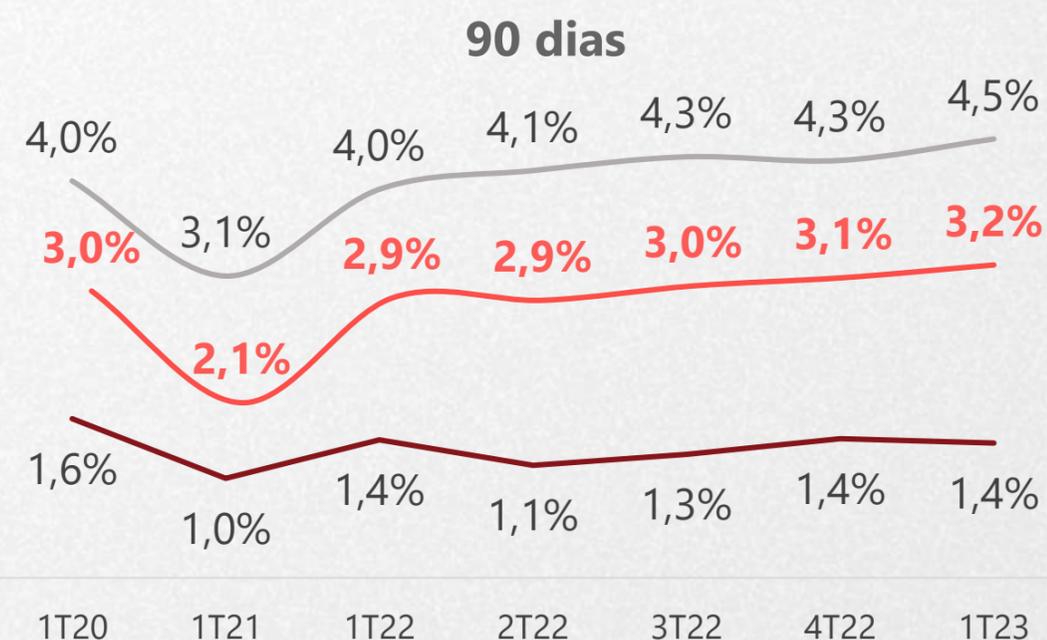
Inadimplência controlada, com leve deterioração, como previsto.

Índices de inadimplência



Atacado
0,15%
-0,08 p.p. YoY
+0,02 p.p. QoQ

PMEs
5,39%
+0,55 p.p. YoY
-0,24 p.p. QoQ

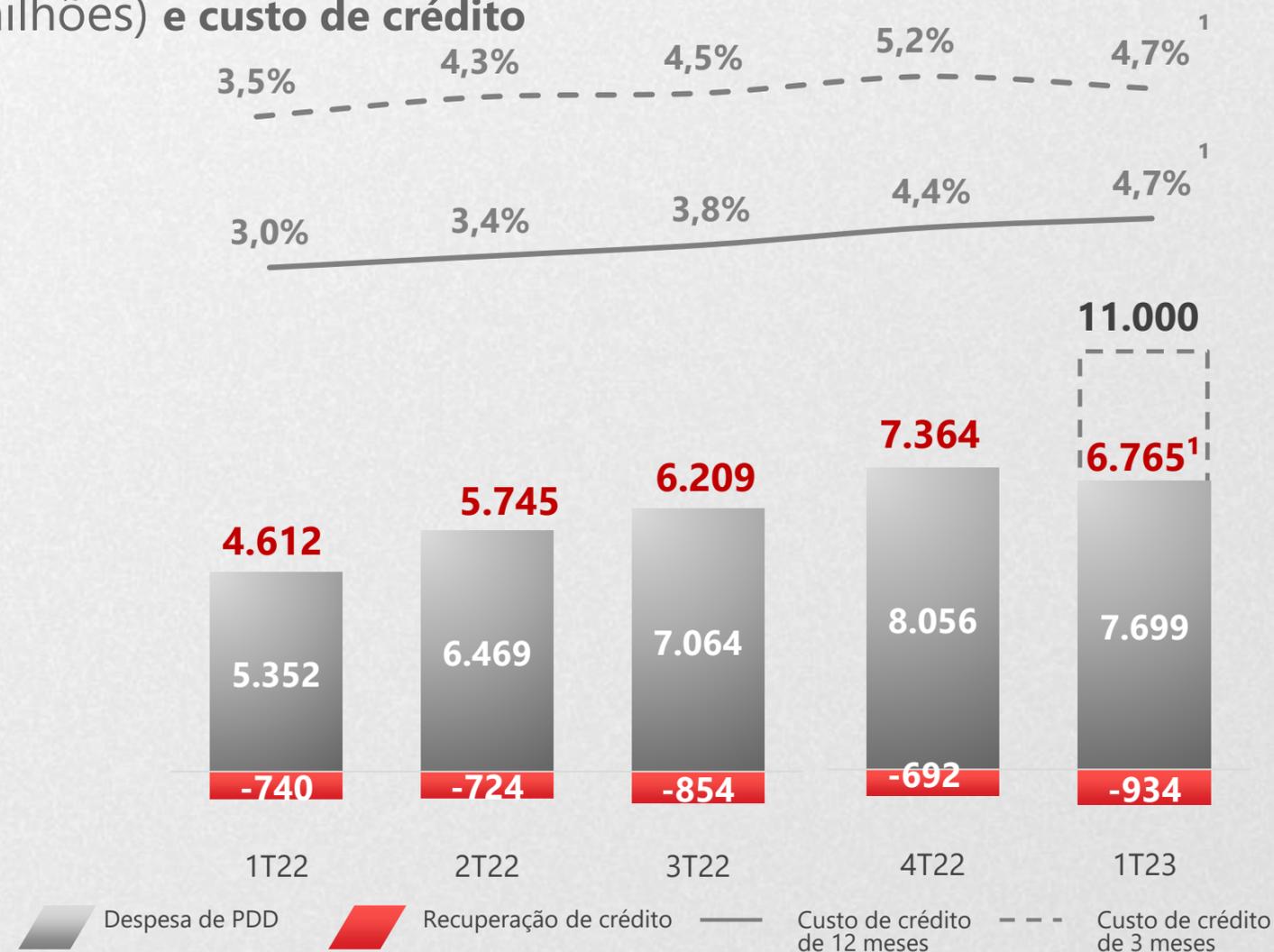


Atacado
0,11%
-0,20 p.p. YoY
-0,17 p.p. QoQ

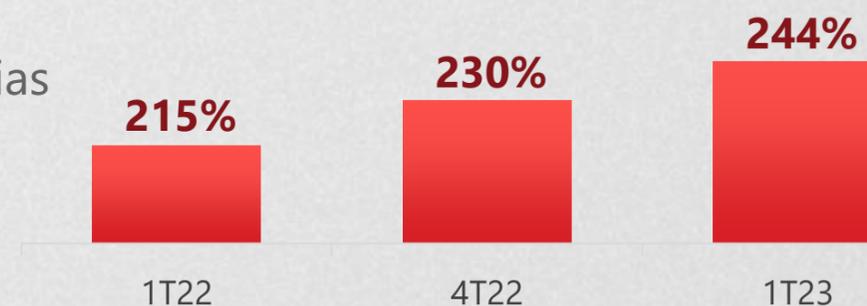
PMEs
4,17%
+0,62 p.p. YoY
+0,46 p.p. QoQ

— PF — Total — PJ

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



Cobertura Acima de 90 dias



11.000

6.765¹



¹ Desconsidera reforço de balanço ocorrido no 1T23.

Agenda

1



Atualização
Estratégica

2



Destaques
Resultados 1T23

3



Conclusões



Conclusões

Destaques do trimestre

1

- Performance segue alinhada com expectativa da gestão
- Bom crescimento de volumes nos negócios selecionados
- Portfólio segue melhorando com as novas safras
- Reforço de balanço relevante, derivado de resultado pontual
- Gestão efetiva de custos viabiliza investimento no negócio

Expectativas 2023

2

- Seletividade no crédito permanece por todo o ano
- Gestão ainda mais próxima do portfólio de Empresas
- Aceleração do cross-sell dentro do ecossistema Santander
- Prioridade no crescimento dos negócios estratégicos