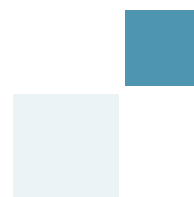


Informe de Resultados

1º trimestre de 2024

(BRGAAP)



Índice

Destaques estratégicos	3
Evolução da estratégia	4
Centralidade no cliente	4
Rentabilização da base de clientes	6
Expansão de negócios estratégicos	7
Cultura e Pessoas	11
Análise do desempenho	14
Sumário executivo	15
Análise do resultado e balanço patrimonial	16
Demonstração do resultado gerencial	16
Margem financeira	17
Comissões	18
Resultado de PDD e custo de crédito	20
NPL Formation, write-off e carteira renegociada	21
Qualidade do crédito	22
Despesas	23
Balanço patrimonial	25
Carteira de crédito	26
Captações	30
Capital	31
Reconciliação dos resultados contábil e gerencial	32

Informe de Resultados do 1º trimestre de 2024 (BRGAAP)

Consolidamos a nossa estratégia com uma boa performance nesse trimestre. Destacamos o bom desempenho em volumes, fundamentado por passivos, pela expansão do nosso plano de captações, além da retomada gradual da dinâmica de negócios, que impulsiona o crescimento do portfólio, beneficiando a margem com clientes e com perspectiva positiva para o ano. A margem de mercados apresenta evolução contínua e já se encontra em patamar positivo, em linha com as expectativas que divulgamos nos trimestres anteriores. Observamos também perspectivas mais favoráveis em comissões, reforçando a diversificação do nosso portfólio. Na qualidade da nossa carteira, a PDD se manteve estável no trimestre, que somada à expansão da carteira, resultou em uma queda no custo de crédito, o que reforça uma trajetória positiva para 2024. Os índices de inadimplência permanecem controlados, com destaque para o de curto prazo em pessoa física, que alcança o melhor patamar desde o 1T22. Na dimensão de eficiência, vamos sedimentar ainda mais nossa cultura de produtividade. Com isso, estamos construindo um portfólio sólido, duradouro e com capacidade de gerar resultados sustentáveis.

Nos últimos dois anos focamos em ser o Banco principal dos nossos clientes, pela busca obsessiva na sua experiência, conhecendo o seu comportamento e sua expectativa e trazendo-o para transacionar conosco quando, como e onde ele quiser, com a nossa oferta multicanal completa. Fortalecemos os nossos canais de atendimento, com constante evolução no digital, se tornando mais simples e intuitivo, avanços materiais no conversacional remoto, com o uso de Gen.AI e maior participação do chat, além do novo modelo comercial de lojas, como um canal de conveniência que atende clientes de todos os segmentos e agora orientado para gestão de fluxo. Também lançamos o modelo de atendimento de média renda baseado em "plataformas" regionais.

Assim, iniciamos 2024 com uma tendência ainda mais positiva. A solidificação da nossa estratégia permite seguir com a nossa história de crescimento, com o **Começa Agora**, um novo posicionamento da nossa marca, no qual buscamos estar mais próximos no dia a dia dos nossos clientes estabelecendo uma relação de parceria. Lançamos o **free**, com um redesenho completo da oferta de Rendas Massivas, trazendo uma nova experiência digital, junto à uma conversa contínua e multicanal, além de condições diferenciadas no mercado, trazendo maior proximidade com os nossos clientes.

Em sincronia, continuamos com nossa ambição de sermos a plataforma líder em serviços premium do Brasil, por meio do Santander Select, que atinge o maior patamar de captação líquida da história do segmento, com crescimento de 3x em dois anos. Também seguimos fortalecendo os negócios estratégicos, nos norteando na rentabilização do nosso portfólio. Continuamos crescendo de maneira sustentável em (i) cartões, com expansão consistente no faturamento e aumento da base de clientes. No (ii) consignado, progredimos de forma sólida, com crescimento de carteira e qualidade de crédito superiores aos do mercado. Além disso, (iii) atingimos recorde de produção em veículos e no (iv) agro, permanecemos com crescimento consistente de carteira e avanço sustentável das receitas. Em (v) Empresas temos a ambição de ser o banco de escolha dos nossos clientes. Em PMEs, fortalecemos o nosso modelo de atendimento, adequado com perfil dos clientes e com cobertura regional, além de retomarmos a expansão do crédito, o que embasará nosso potencial de dobrar o negócio. Em Grandes Empresas, mantivemos nossa posição de destaque em diversos negócios e aumentamos a carteira de crédito e de títulos privados no ano.

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

MARIO LEÃO
CEO DO SANTANDER BRASIL

Destques financeiros | 1T24



Carteira ampliada

R\$ 654,0 bilhões (+1,7% QoQ e +8,1% YoY)

Destaque para Pessoa Física e Financiamento ao Consumo



NPL 15-90 dias

3,8% (Estável QoQ e -0,7 p.p. YoY)

Melhora destacada principalmente em Pessoa Física



Custo do crédito¹ | 12M

3,8% (-0,2 p.p. QoQ e -0,8 p.p. YoY)

Perspectiva positiva do custo de crédito para o ano



Saldo de captações

R\$ 623,4 bilhões (-0,6% QoQ e +10,1% YoY)

Aumento das captações no ano com expansão do plano de passivos



Margem financeira

R\$ 14,8 bilhões (+7,3% QoQ e +14,5% YoY)

Margem com clientes e de mercado crescem no trimestre, com evolução positiva dos spreads



Comissões

R\$ 4,9 bilhões (-2,4% QoQ e +12,8% YoY)

Evolução das comissões no ano e com efeito sazonal no trimestre



Despesas

R\$ 6,3 bilhões (-4,3% QoQ e +5,0% YoY)

Despesas declinam no trimestre e índice de eficiência no menor patamar dos últimos períodos



Lucro líquido

R\$ 3,0 bilhões 1T24

(+37,1% QoQ e +41,2% YoY)

(1) Considerando o efeito da constituição de provisão para caso específico no atacado no 4T23, o custo do crédito 12M teria sido 3,9% no 1T24 e 4,1% no 4T23, representando -0,2 p.p. QoQ no 1T24.

Evolução da estratégia:

Centralidade no cliente

Rentabilização da base de clientes

Expansão de negócios estratégicos

Cultura e Pessoas

Centralidade no cliente

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

Seguimos focados em ser o banco principal dos nossos clientes. Nossa estratégia de centralidade no cliente se traduz em aumento saudável de nossa base, principalmente dos vinculados, e na evolução da satisfação, medida pelo NPS.

Atingimos 8,9 milhões de clientes vinculados em março/24 (+4% YoY) e conquistamos 1,6 milhão no 1T24 (+15% QoQ), aproveitando as oportunidades de cross-sell por meio do nosso ecossistema. Nesse trimestre adquirimos 164 mil clientes advindos de

folhas de pagamento, 130 mil da Financeira, 117 mil de Universidades e 58 mil do Prospera.

A evolução do nosso modelo de negócios, com foco na melhora constante da experiência dos nossos clientes, impulsionou o crescimento das receitas. Como resultado, a receita por cliente das novas safras é superior à das safras dos anos anteriores. Seguimos avançando nas nossas alavancas de rentabilização, que são pautadas pelo Select, investimentos, negócios estratégicos e Rendas Massivas.

Clientes

 **65,8** Totais
milhões +7% YoY

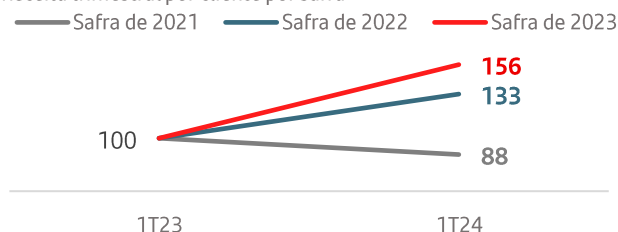
 **8,9** Vinculados
milhões +4% YoY

 **31,1** Ativos
milhões -2% YoY

 **1,6** conquistados
no 1T24 (+15% QoQ)

Rentabilidade

Receita trimestral por cliente por safra




NPS

Pessoa Física

60

▲ +7 YoY

Pessoa Jurídica¹

40

▲ +11 YoY

Canais

Digital

73

▲ +8 YoY

Conta PF

78

▲ +9 YoY

Remoto

73

▲ +19 YoY

Cartão

86

▲ +6 YoY

Físico

70

▲ +10 YoY

Conta PJ¹

70

▲ +6 YoY

Produtos²

Santander Select

Ambição de sermos a plataforma líder em serviços premium do Brasil

Evoluímos no segmento ao fornecermos um atendimento sob medida, acessível 24/7 com ofertas diferenciadas, consultoria financeira e ampla plataforma de investimentos. Como resultado atingimos 1,4 milhão de clientes (+71% YoY e +5% QoQ) e alcançamos NPS de

68 (+6 pts YoY). Consolidamos a nossa base de clientes investidores, com crescimento de 58% em 2 anos. Além disso, atingimos a maior captação líquida da história. Em carteira de crédito, alcançamos R\$ 68 bilhões, (+58% em dois anos), que já representa 27% da carteira Varejo PF.

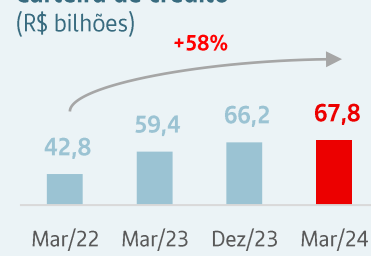
Clientes investidores³
(base 100)



Captação Líquida
(base 100)



Carteira de crédito
(R\$ bilhões)



(1) Referente ao segmento PMEs. (2) Na contratação do produto. (3) Conceito interno de clientes com investimentos acima de R\$ 100 mil.

Evolução da estratégia:

● Centralidade no cliente

○ Rentabilização da base de clientes

○ Expansão de negócios estratégicos

○ Cultura e Pessoas

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

Estamos em constante evolução da nossa oferta multicanal completa, combinando o contato humano com o ambiente digital e a inteligência artificial para trazer a melhor experiência para nossos clientes em todos os pontos de contato com o Banco.

● Digital First

Nosso canal digital permanece sendo o principal meio de interação com o cliente, onde 90% dos nossos clientes ativos com conta usam nosso App e 96% das transações financeiras do banco são realizadas por esse canal (+2 p.p. YoY). Em contrapartida, observamos uma redução de 35% de visitas nas lojas em dois anos, assim como uma queda de 22% de ligações médias por cliente em três anos. Com foco no aprimoramento da experiência dos clientes e na constante evolução tecnológica, continuamos avançando na melhora do nosso App, com jornadas cada vez mais simples. Como resultado, tivemos 580 milhões de acessos médios por mês no canal no 1T24 e expandimos nossas vendas de contratos em 19% em dois anos, com destaque para as de consignado (+55%).

● Conversacional remoto

Continuamos avançando na transformação, combinando Gen. AI e humano para potencializar os nossos negócios. Com foco em ser cada vez mais resolutivo e conectado no canal remoto, nosso índice de resolutividade¹ atingiu 96% no 1T24 (+3 p.p. em dois anos). Também vemos um crescimento das interações diárias (+ 29% YoY) e um aumento material do uso do chat (+12 p.p. em dois anos). Além disso, nossa busca por eficiência e produtividade permitiu reduzir em 26% o custo por interação.

● Novo modelo de lojas

Seguimos orientados por geração de valor, com isso a loja como canal de conveniência e parte da oferta multicanal completa passa a atender, vender e conquistar clientes de todos os segmentos, migrando de gestão de carteira para gestão de fluxo. Otimizamos nossa capilaridade de atendimento, com o domínio do entorno, levando o banco até o cliente. Também lançamos o modelo de média renda baseado em “plataformas” trazendo mais proximidade com os nossos clientes. Além disso, reforçamos a conquista de clientes mais qualificados, com melhor perfil de riscos e mais vinculados, que apoiam a nossa rentabilidade.

Lançamento do free

Nos últimos dois anos focamos ainda mais na centralidade do cliente, com o fortalecimento da oferta e dos canais de atendimento. Estamos preparados para uma nova fase da nossa história, com o **Começa Agora**, um novo posicionamento da nossa marca, no qual buscamos estar mais próximos no dia a dia dos nossos clientes estabelecendo uma relação de parceria. Para concretizar o começo desse novo ciclo e o foco na consolidação da conquista da principalidade dos clientes, lançamos o **free**, um redesenho completo da oferta de Rendas Massivas, com uma nova experiência digital muito mais simples e intuitiva, junto a uma conversa contínua multicanal entre App, Chat e loja.

- 🔥 Conta e cartão gratuitos
- 🔥 Saques ilimitados
- 🔥 10 dias sem juros com chave PIX



COMEÇA AGORA

uma nova
relação do
Santander
com você

Evolução da estratégia:

Centralidade no cliente

Rentabilização da base de clientes

Expansão de negócios estratégicos

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

Atingimos R\$ 7,2 bilhões de captação líquida no 1T24¹, crescimento de 30% no ano, sendo que o Varejo PF expandiu 86% no mesmo período.

Além disso, aumentamos em 10% os clientes investidores PF² no ano.

Como resultado da constante melhora da experiência, o NPS atingiu 82 (+11 pts YoY).



Seguimos evoluindo nosso plano de expansão e alcançamos 1,5 mil assessores em mar/24, com ambição de 2,0 mil para os próximos meses. No 1T24, continuamos a apresentar crescimento significativo de captação líquida por assessor, além de alcançarmos NPS de 82 (+28 pts YoY).

R\$ 3,7 milhões
de captação líquida
trimestral por
assessor
(+46% vs 1T23)

R\$ 5,0 bilhões
de captação líquida
no 1T24
(+2x vs 1T23)



O fechamento da totalidade da Toro continuará a gerar sinergias para o nosso ecossistema de investimentos, principalmente na geração de valor aos nossos clientes. A Toro manteve seu NPS no patamar de 83 pts, com 1,5 milhão de clientes (+18% YoY). Além disso, as receitas cresceram 32% no ano.

R\$ 3,2 bilhões
de captação líquida
No 1T24

R\$ 19,7 bilhões
em AuC
(+43% vs 1T23)

Santander Private Banking

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

R\$ 1,6 bilhão
de captação líquida
no 1T24

Pelo 2º ano consecutivo somos o melhor Private Banking internacional do Brasil pela Euromoney. Além disso, seguimos expandindo nossa participação de mercado, ampliando-a em 0,5 p.p. YoY³. O NPS atingiu 83 (+6 pts YoY).

(1) Captação de varejo inclui AAA. (2) Conceito interno de clientes com investimentos acima de R\$ 100 mil. (3) Fonte: Anbima, referência Fev/24.

Evolução da estratégia:

 Centralidade no cliente

 Rentabilização da base de clientes

 Expansão de negócios estratégicos

 Cultura e Pessoas

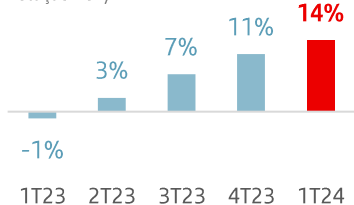
Cartões

Cartões como alavanca da principalidade

Por meio do aprimoramento da oferta, continuamos alcançando uma crescente recorrência na utilização de nossos cartões, se refletindo em um aumento no *spending* médio por cliente (+13% YoY). Com a retomada de crescimento no segundo semestre de 2023, seguimos aumentando o número de cartões emitidos de forma sustentável, com foco na experiência do cliente, gerando a uma maior velocidade na ativação após a contratação. Como consequência da expansão do produto, crescemos nossa base de clientes, com crescimento de 3% dos clientes ativos no ano, sendo que 86% dos clientes totais de cartões possuem conta no banco. Como resultado, aumentamos o faturamento do crédito em 14% YoY.

Faturamento do crédito

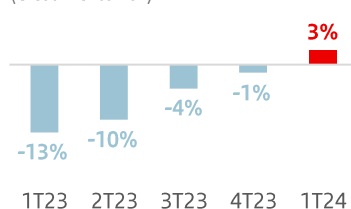
(Evolução YoY)



+13% YoY de *spending* médio por cliente

Aumento da base de clientes¹

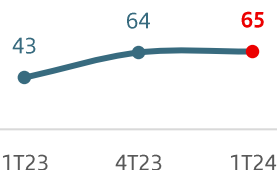
(Crescimento YoY)



86% dos nossos clientes de cartões possuem conta no Banco

Crescimento sustentável

Cartões emitidos (base 100 no 4T21)



Maior velocidade na ativação após contratação

Consignado

Ritmo de produção e de carteira acima do mercado

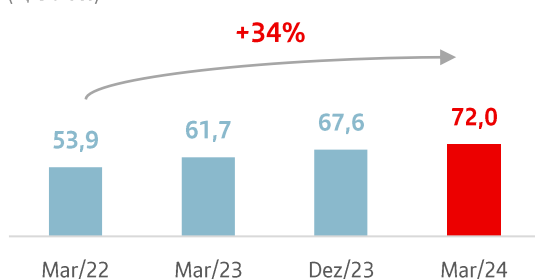
Nossa carteira de consignado alcançou R\$ 72 bilhões, com crescimento superior ao mercado² (+15% YoY Santander vs +6% SFN), trazendo um aumento de +0,8 p.p. de market share² na comparação anual.

Nossa produção segue apresentando ritmo acelerado, com crescimento expressivo de 2x em dois anos. Também seguimos avançando na melhoria da qualidade de crédito, com redução de 0,6 p.p. do NPL 90 em dois anos (vs. -0,4 p.p. do SFN²). A rentabilidade das novas safras continua evoluindo, com aumento de 17% no ano.



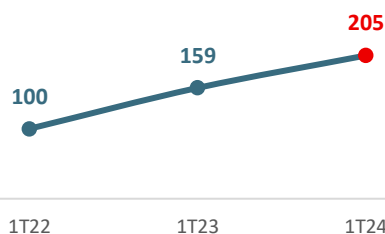
Carteira de crédito

(R\$ bilhões)



Produção

(Base 100)



(1) Clientes ativos com cartões de crédito. (2) Dados de Fevereiro/2024.

Evolução da estratégia:

 Centralidade no cliente

 Rentabilização da base de clientes

 Expansão de negócios estratégicos

 Cultura e Pessoas

Financiamento ao Consumo



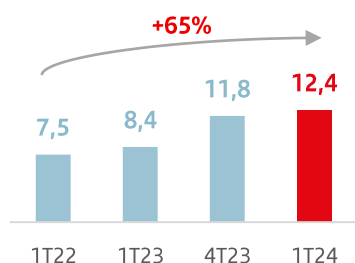
Santander Financiamentos

Seguimos sendo referência na praticidade e qualidade do atendimento ao cliente desde seu primeiro contato com o banco, disponibilizando uma plataforma intuitiva, simples e 100% digital para a contratação de financiamento de veículos. Aprimorando a experiência dos nossos clientes, disponibilizamos em apenas 2 cliques a aprovação do financiamento de veículos, o que possibilitou atingirmos NPS de origemção de 93.

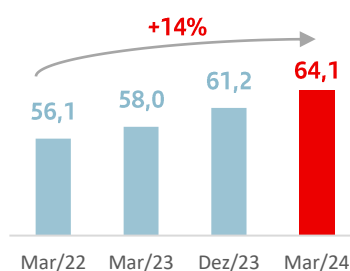
Com força comercial e redes de distribuição robustas, seguimos líderes no segmento de financiamento a veículos no país, com 21% de market share em carteira de veículos PF¹. Alcançamos R\$ 72,2 bilhões de carteira de financiamento ao consumo (+3,6% no trimestre e, desconsiderando o efeito da nossa participação no Banco PSA para os períodos anteriores, +11,0% no ano). Além disso, continuamos explorando o cross-sell e conquistando novos clientes para o banco, com 130 mil conquistas no trimestre (+16% QoQ).

Apoiados em parcerias estratégicas que reforçam nossa liderança de mercado, atingimos novamente o maior volume histórico de produção em veículos de R\$ 12,4 bilhões no 1T24 (+49% YoY e +5% QoQ).

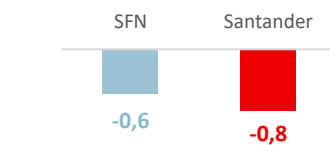
Recorde de produção em veículos (R\$ bilhões)



Carteira de veículos com forte ritmo (R\$ bilhões)



Qualidade de crédito superior ao SFN | NPL 90 (fev/24 vs fev/23)



-37% no Over 30 de Veículos PF (Dez/23 vs. Dez/22)

Plataforma de crédito

Empresa de soluções financeiras B2C e B2B2C do Santander, apresentou crescimento de carteira de crédito e comissões. No 1T24 aumentamos em 15% a produção no ano, impulsionada pelos setores de energia solar e de saúde.

Com o objetivo de ser uma plataforma de referência de soluções financeiras no mercado, seguimos fortalecendo a consolidação das suas verticais de negócios: SIM DIGITAL, com a ampliação do portfólio de produtos para autosserviço do cliente, SIM PARCEIROS, com a integração de novos canais de venda, capilarizando a venda por meio de parcerias, e SIM BENS, com força comercial em esfera nacional e oferta customizada para produzir mais negócios.

(1) Data-base: Fev/24.

Evolução da estratégia:

- Centralidade no cliente
 Rentabilização da base de clientes
 Expansão de negócios estratégicos
 Cultura e Pessoas

Diversificando o portfólio com consistência e rentabilidade



Agronegócio

Fortalecendo o ecossistema

Oferecemos soluções para toda a cadeia de valor de agro. Alcançamos uma carteira total de R\$ 55,4 bilhões (+87% em dois anos) e as receitas cresceram 2x em dois anos.

R\$ 55 bilhões
de carteira de crédito
(+39% YoY)



Seguros

Soluções para os clientes de ponta-a-ponta

Totalizamos R\$ 3,4 bilhões em prêmios emitidos no 1T24 (+32% YoY) e permanecemos como destaque no ramo de pessoas, com 14% de market share de prêmios¹ (+2,5 p.p. YoY) e de seguros de acidentes pessoais¹, com 23% (+10,1 p.p. YoY).

R\$ 3,4 bilhões
de prêmios emitidos
(+32% YoY)

Na modalidade Open em seguros não relacionados ao crédito, emitimos R\$ 1,8 bilhão em prêmios no 1T24 (+65% YoY). Na Santander Auto, 28% dos financiamentos da financeira são contratados com seguro.



Consórcios

oferta adequada frente ao cenário de juros elevados

Continuamos investindo em digitalização, ampliação da oferta, distribuição multicanal e melhorias no pós-venda, o que nos permitiu alcançarmos uma produção de R\$ 4,2 bilhões no 1T24 (+14% QoQ), com destaque para a produção de imóveis (+10% QoQ). Continuamos focados no aprimoramento da experiência do cliente, com NPS de contratação de 85 (+4 pts YoY).

R\$ 39,1 bilhões
de carteira
(16% YoY)



Crédito Imobiliário

foco na jornada do cliente

Disponibilizamos para nossos clientes a assinatura digital e o registro eletrônico, com jornada digital e envio estruturado dos dados diretamente para o cartório. Com isso, alcançamos um NPS de contratação de 74.

R\$ 62,4 bilhões
de carteira de crédito
(+6% YoY)



Home-equity

liderança no mercado²

No UseCasa, nosso produto de home-equity, possuímos R\$ 4,5 bilhões de carteira de crédito (+11% YoY). Já no Uselmóvel, dedicado à pessoa jurídica, crescemos +101% de carteira de crédito no ano.

21%
de market share³
de carteira
Use Casa

(1) Em jan/24. (2) Entre os bancos privados. (3) Fonte: Abecip. Data-base Fev/24.

Evolução da estratégia:

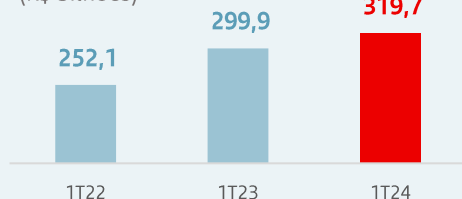
- Centralidade no cliente
 Rentabilização da base de clientes
 Expansão de negócios estratégicos
 Cultura e Pessoas

Empresas

Ambição de ser o banco de escolha das empresas

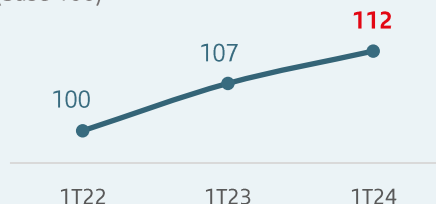
Aumento da carteira ampliada

(R\$ bilhões)



Crescimento das receitas do segmento

(base 100)



PMEs

Potencial de dobrar o negócio, crescendo com nossos clientes

Fortalecimento do modelo de atendimento

+2x número de visitas por especialista/mês

Avançamos com o nosso plano de expansão, por meio do fortalecimento do modelo de atendimento adequado com o perfil dos clientes e com cobertura regional. Além disso, utilizamos o CRM para proporcionar uma oferta de valor customizada e com maior qualidade nos créditos concedidos. Como resultado, nossa carteira de crédito ampliada atingiu R\$ 78 bilhões (+1% QoQ e +11% YoY) e o saldo de captações cresceu +33% em dois anos. As receitas totais evoluem de forma sustentável e expandiram 15% em dois anos.

Grandes Empresas

Serviços customizados e adequados à complexidade e sofisticação dos clientes

R\$ 242 bilhões de carteira ampliada (+5% YoY)

Seguimos ocupando destacado posicionamento no mercado. Somos líderes em trade finance¹, com 24% de market share, em Project finance², com 8% de market share, e em câmbio³ pelo 9º ano consecutivo. Além disso, ficamos em 2º lugar no ranking de derivativos nacionais⁴. Somos a segunda maior comercializadora de energia independente⁵. Continuamos evoluindo no Banking as a Service, com um aumento de +24% no volume de transações via APIs na comparação anual e de +67% de parceiros no trimestre. Como resultado, nossa carteira de crédito ampliada alcançou R\$ 242 bilhões (+5% YoY) e as receitas totais cresceram 9% em dois anos.

(1) International Chamber of Commerce (2) Infralogic. (3) Banco Central do Brasil. (4) B3. (5) Câmara de Comercialização de Energia Elétrica.

Evolução da estratégia:

 Centralidade no cliente

 Rentabilização da base de clientes

 Expansão de negócios estratégicos

 Cultura e Pessoas

Cultura tecnológica

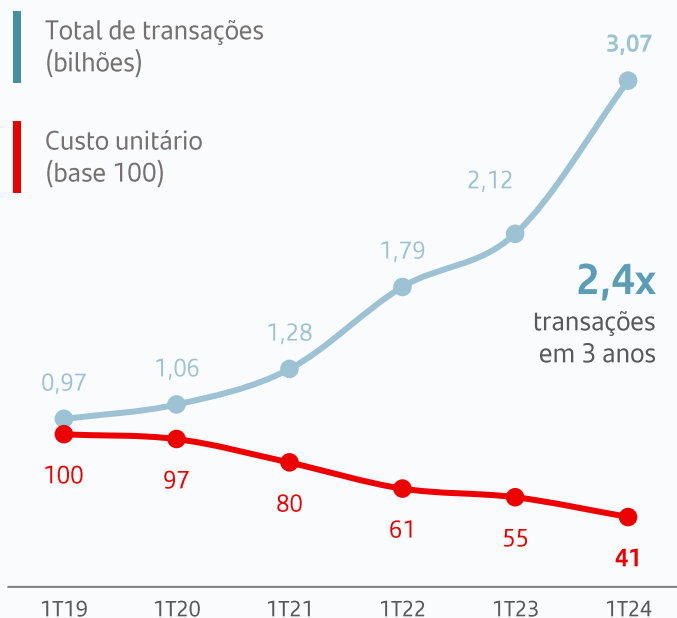
Nossa cultura de produtividade e excelência operacional proporciona melhoria constante na experiência do cliente

Somos um Banco digital com lojas, com ênfase na digitalização e simplificação da experiência de nossos clientes. Por meio de nossa tecnologia impulsionamos nossa rede de distribuição física e remota, com 96% dos clientes utilizando ao menos 2 canais. Utilizamos a hiperpersonalização para ofertas cada vez mais customizadas, que já contamos com 5 mil microsegmentos. Além disso, com foco no aumento de produtividade, seguimos utilizando IA generativa para reduzirmos o tempo de atendimento no canal remoto. Continuamos investindo na modernização da nossa infraestrutura, com agilidade, qualidade, solidez e estabilidade. Com isso, aumentamos 44% das implantações na comparação anual, sendo 87% das implantações imediatas. Atingimos 96% das operações em cloud, com uma melhora de 5 pontos percentuais na comparação anual. Além disso, continuamos com boa performance de estabilidade pelo Downtdetector, que mede a disponibilidade dos nossos serviços por meio de menções dos próprios usuários, no qual somos referência de solidez no último ano.

Buscamos eficiência por meio de internalização, simplificação, padronização e reutilização de dados. Atuamos com 27 business domains e 565 squads com o foco em resultado e transformação. Dessa forma, avançamos em nosso modelo operacional combinando equipes de tecnologia com os negócios, trazendo ganho estrutural de eficiência.

A Tools Service, nossa empresa de serviços e operação, continua contribuindo de maneira positiva para nossas implementações, tendo aumentado em 24% a quantidade de serviços prestados no ano.

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 solidez



Comunidades fusionadas com o negócio

Evolução da estratégia:

Centralidade no cliente

Rentabilização da base de clientes

Expansão de negócios estratégicos

Cultura e Pessoas

Nossas pessoas são nossa maior alavanca de encantamento

Nossa jornada de crescimento está conectada às histórias das nossas pessoas e ao compromisso com a contínua construção de uma empresa sólida, determinada a oferecer a melhor experiência aos clientes e às comunidades do nosso entorno. Para isso, seguimos fortalecendo nossa cultura organizacional, trabalhando para que ela seja cada dia mais horizontal, baseada na autonomia, no protagonismo, na responsabilidade e na diversidade, impulsionando um ambiente de constante inovação.

Fomos eleitos a **10º Melhor Empresa para Trabalhar** no ranking nacional pela **GPTW**.

 eNPS¹ **79 pts**



Diversidade & Inclusão



35,6%
Colaboradores **Pretos e pardos**
▲ +4,7 p.p. YoY



35,1%
Mulheres em cargo de liderança
▲ +1,8 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.



76% dos funcionários realizaram **treinamentos** no ano



80% de **cursos internos** ministrados por nossos próprios funcionários

(1) eNPS (EmployeeNet PromoteScore) – medição do nível de satisfação dos colaboradores.

Evolução da estratégia:

Centralidade no cliente

Rentabilização da base de clientes

Expansão de negócios estratégicos

Cultura e Pessoas

ESG

Ambiental:

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

Em Negócios Sustentáveis, evoluímos nos processos de marcação de operações, produtos ou clientes com impacto social ou ambiental positivo segundo a taxonomia do Santander, alcançando R\$ 27,5 bilhões em carteira¹ (+19% QoQ). Mantivemos a liderança de mercado em CBIOS (créditos de carbono) com 39% de market share.

Realizamos o evento "Conexões para o Net Zero Agronegócio", em parceria com a WayCarbon, para discutir desafios e soluções para a descarbonização da cadeia do agronegócio.

Divulgamos uma oferta para produtores rurais investirem em práticas de descarbonização. O projeto foi desenhado em parceria com a Agoro Carbon Alliance Brasil por uma agricultura mais produtiva e resiliente.

Firmamos uma importante parceria com uma montadora a fim de oferecer condições de financiamento mais favoráveis para motoristas de aplicativos.

Aderimos ao B20 Brasil nas Task Forces de Transição Energética, Transformação Digital, Financiamento e Infraestrutura e Emprego e Educação.

Social:

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

O Prospera Santander Microfinanças, nosso programa de microcrédito produtivo, atingiu uma carteira de R\$ 3,0 bilhões em março de 2024. Iniciamos o projeto "Educar para Prosperar", que capacitou cerca de 150 supervisores do Prospera para realizar ações de educação financeira.

Lançamos os editais dos Programas Amigo de Valor e Parceiro do Idoso, contribuindo para a garantia de direitos de crianças, adolescentes e pessoas idosas em situação de violência e vulnerabilidade.

Por meio dos editais Chama Indica e Prepara Futuro, seguimos beneficiando cerca de 2 mil pessoas em inclusão produtiva, gerando renda estável, aumento de postos de trabalho e formalização.

Governança:

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

Nosso Conselho de Administração manteve-se diverso e independente, com 36% de membros mulheres e 55% de membros independentes.

No início de 2024, recebemos a pontuação A- no CDP, o maior banco de dados sobre práticas empresariais relacionadas às mudanças climáticas, emissões, água e florestas.

Além disso, fazemos parte da carteira do ISE (Índice de Sustentabilidade Empresarial) de 2024, da qual fazemos parte desde 2010.

(1) Carteira considera operações que se enquadram no Sistema de Classificação de Finanças Sustentáveis e Investimentos ("SFICS") do Santander.

Análise do desempenho 1º trimestre de 2024

A performance do trimestre se apresenta em linha com as tendências comentadas ao final de 2023 e está fundamentada na evolução da margem, evidenciando a nossa retomada de crescimento, aumento da nossa carteira de crédito no varejo e melhora do custo de crédito. Dessa forma, estamos avançando em uma maior diversificação do portfólio.

A margem financeira avançou 7,3% no trimestre, mostrando um desempenho positivo tanto no lado de clientes quanto em mercados. A margem com clientes cresceu por volumes e spreads, o que demonstra nossa estratégia assertiva de retomada gradual da dinâmica de negócios. Já a margem de mercados, em patamar positivo, confirma com as expectativas que divulgamos ao mercado nos trimestres anteriores. No ano, a margem total expandiu 14,5%, ancorada pelo bom desempenho de volumes e disciplina de preços.

A carteira de crédito ampliada evoluiu 1,7% no trimestre, principalmente beneficiada pelo crescimento de pessoa física, onde o consignado segue com ritmo de crescimento destacado. O financiamento ao consumo, com seguidos recordes de produção de veículos, cresceu de forma satisfatória no trimestre. Frente ao ano anterior, a carteira cresce 8,1%, principalmente pelo varejo, financiamento ao consumo e PMEs, além da carteira de títulos privados e garantias.

Seguimos com a estratégia de expansão do plano de passivos, buscando por um mix mais equilibrado entre atacado e varejo. Graças ao nosso ecossistema de investimentos, com AAA e Toro, além do Private, o público de pessoa física atualmente representa 44% da captação total de clientes, com aumento de dois pontos percentuais em três anos.

Em comissões, registramos uma leve contração trimestral, motivada pela sazonalidade. Por outro lado, a expansão ao longo do ano foi significativa, com um crescimento de 12,8%, pela retomada do crédito e da maior transacionalidade. Seguros, operações de crédito e, corretagem e colocação de títulos apresentaram performance destacada na variação anual.

A performance da carteira de crédito segue com bom desempenho e nossos indicadores de qualidade de crédito permanecem controlados com destaque para a melhora da inadimplência de curto prazo no ano, especialmente no segmento de pessoa física com redução de 1,4 p.p.. Consequentemente, o custo de crédito reduziu em 0,8 p.p. em 12 meses.

As despesas apresentaram queda no trimestre por efeitos sazonais do 4T23. Seguimos com uma gestão eficiente das despesas que, combinada a evolução positiva das receitas, resultou na melhora do índice de eficiência para 39,7%, o menor patamar dos últimos períodos.

Evoluímos conforme o esperado e atingimos um lucro líquido de R\$ 3,0 bilhões no 1T24. A composição do resultado demonstra importante expansão em nossos negócios com qualidade no nosso balanço e maior vinculação de nossa base, avançando para sermos o banco mais utilizado pelos clientes nas suas decisões financeiras.

Destaques do trimestre (1T24 x 1T23)

Lucro Líquido

R\$ 3,0 **+41,2%**
bilhões

Carteira de Crédito ampliada

R\$ 654 **+8,1%**
bilhões

Captações de Clientes

R\$ 623 **+10,1%**
bilhões

Margem com Clientes

R\$ 14,5 **+3,2%**
bilhões

Operações com Mercado

R\$ 333 **n.a.**
milhões

Custo de Crédito gerencial¹ 12 meses

3,8% **-0,8 p.p.**

Índice de Eficiência

39,7% **-1,4 p.p.**

ROAE gerencial²

14,1% **+3,5 p.p.**

GUSTAVO ALEJO,
CFO DO SANTANDER BRASIL

(1) Considerando o efeito da constituição de provisão para caso específico no atacado no 4T23, o custo do crédito 12M teria sido 3,9% no 1T24 e 4,1% no 4T23, representando -0,2 p.p. QoQ no 1T24.
(2) Desconsidera o caso específico no atacado no 4T23. Considerando o caso específico, o ROAE seria de 10,4% no 4T23, representando variação de +3,7 p.p. QoQ.

Sumário Executivo

R\$ Milhões

	1T24	4T23	1T24 x 4T23	1T23	1T24 x 1T23
Resultados do período					
Lucro líquido gerencial	3.021	2.204	37,1%	2.140	41,2%
Indicadores de desempenho					
ROAE gerencial excluindo ágio - anualizado ¹	14,1%	12,3%	1,8 p.p.	10,6%	3,5 p.p.
ROAA gerencial excluindo ágio - anualizado ¹	1,0%	0,9%	0,1 p.p.	0,8%	0,2 p.p.
Índice de eficiência recorrente ²	39,7%	43,0%	-3,3 p.p.	41,1%	-1,4 p.p.
Índice de recorrência ³	77,6%	76,1%	1,5 p.p.	72,2%	5,3 p.p.
Índice de inadimplência (15 a 90 dias)	3,8%	3,8%	0,1 p.p.	4,5%	-0,7 p.p.
Índice de inadimplência (acima de 60 dias)	3,9%	3,8%	0,1 p.p.	4,1%	-0,2 p.p.
Índice de inadimplência (acima de 90 dias)	3,2%	3,1%	0,1 p.p.	3,2%	0,0 p.p.
Índice de cobertura (acima de 90 dias)	209%	222%	-13,0 p.p.	244%	-34,6 p.p.
	Mar/24	Dez/23	Mar/24 x Dez/23	Mar/23	Mar/24 x Mar/23
Balço patrimonial					
Ativos totais	1.169.476	1.153.196	1,4%	1.049.270	11,5%
Carteira de crédito	525.353	516.618	1,7%	500.314	5,0%
Carteira de crédito ampliada ⁴	654.020	643.040	1,7%	605.063	8,1%
Captações de clientes ⁵	623.427	627.145	-0,6%	566.249	10,1%
Patrimônio líquido	87.029	86.084	1,1%	82.701	5,2%
Índice de Basileia	14,5%	14,5%	0,0 p.p.	13,8%	0,7 p.p.
Índice de capital principal (CET1)	11,4%	11,5%	-0,1 p.p.	10,8%	0,6 p.p.
	Mar/24	Dez/23	Mar/24 x Dez/23	Mar/23	Mar/24 x Mar/23
Indicadores de ações					
Valor de mercado (R\$ milhões)	106.364	120.601	-11,8%	100.580	5,8%
Lucro líquido gerencial por unit (R\$) - anualizado	3,24	2,37	36,7%	2,30	40,9%
Lucro líquido societário por unit (R\$) - anualizado	3,15	2,28	38,2%	2,22	42,0%
Quantidade de ações no final do período - milhões ⁶	7.462	7.444	0,2%	7.446	0,2%
Valor patrimonial por unit (R\$)	23,11	22,89	1,0%	21,88	5,6%
JCP + Dividendos ⁷ (R\$ milhões)	1.500	1.500	-	1.700	-
Outros dados					
Funcionários	55.210	55.611	(401)	53.556	1.654
Lojas e pontos de atendimento	2.588	2.677	(89)	2.962	(374)
Caixas eletrônicos - próprios	9.051	9.406	(355)	11.416	(2.365)
Caixas eletrônicos - Rede 24h	24.108	24.169	(61)	24.230	(122)

(1) Exclui 100% do saldo do ágio (líquido de amortização), que foi de R\$ 808 milhões em março de 2024, R\$ 887 em dezembro de 2023 e R\$ 1.256 milhões em março de 2023. Desconsidera o caso específico no atacado no 4T23. Considerando o caso específico, o ROAE seria 10,4% no 4T23, representando variação de +3,7 p.p. QoQ no 1T24. Considerando o caso específico no 4T23, o ROAA seria 0,8% no 4T23, representando variação de +0,3 p.p. QoQ.

(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.

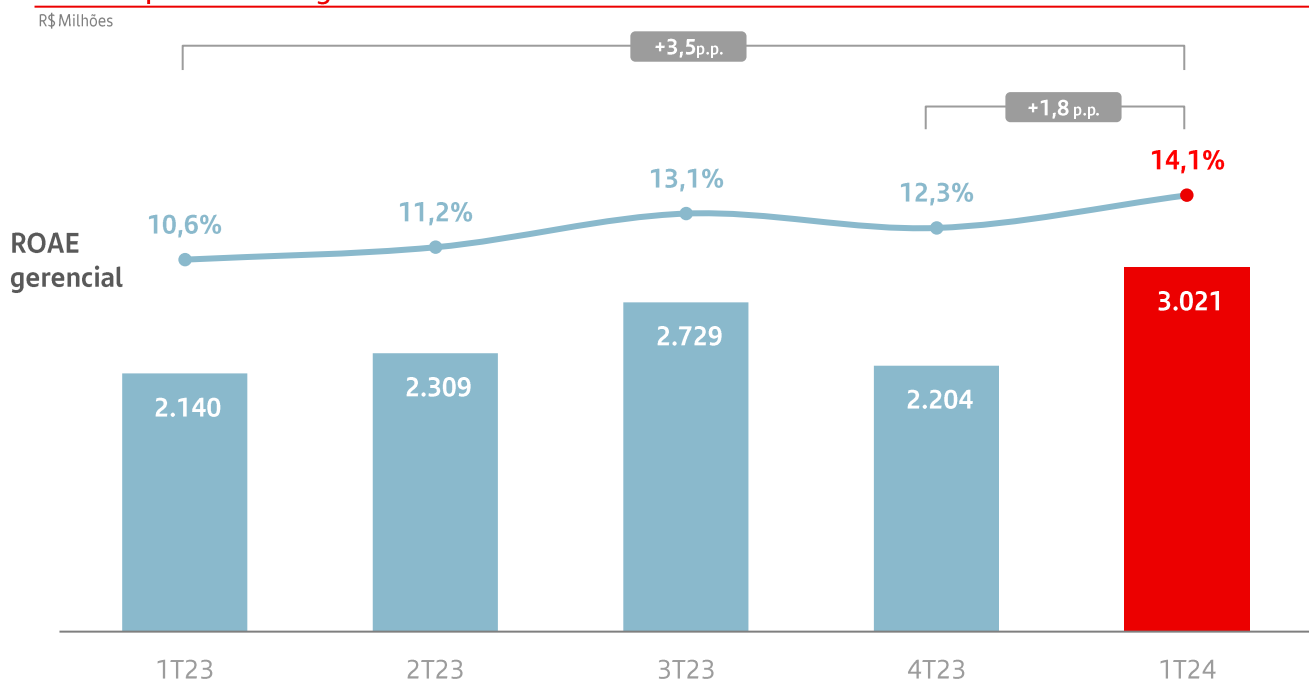
(6) Quantidade de ações representativas do capital social em circulação, excluindo ações em tesouraria.

(7) Valores pagos/provisionados, declarados e destacados no Patrimônio Líquido no período. No dia 10 de abril de 2024 foi aprovada a distribuição de JCP no valor de R\$ 1.500 milhões, com pagamento a partir de 15 de maio de 2024 baseado nos registros de acionistas do dia 19 de abril de 2024.

Demonstração de Resultado Gerencial¹

R\$ Milhões	1T24	4T23	1T24 x 4T23	1T23	1T24 x 1T23
Margem Financeira Bruta	14.790	13.780	7,3%	12.916	14,5%
Margem Financeira com Clientes	14.457	13.882	4,1%	14.004	3,2%
Operações com Mercado	333	(102)	n.a.	(1.088)	n.a.
Comissões	4.886	5.007	-2,4%	4.332	12,8%
Receita Total	19.676	18.787	4,7%	17.248	14,1%
Resultado de PDD	(6.043)	(6.837)	-11,6%	(6.765)	-10,7%
Provisão de crédito	(6.765)	(7.657)	-11,6%	(7.699)	-12,1%
Recuperação de crédito	723	820	-11,8%	934	-22,6%
Despesas Gerais	(6.297)	(6.582)	-4,3%	(5.997)	5,0%
Despesa com Pessoal	(3.059)	(2.952)	3,6%	(2.777)	10,2%
Despesas Administrativas	(3.238)	(3.630)	-10,8%	(3.220)	0,6%
Despesas tributárias	(1.332)	(1.322)	0,8%	(1.114)	19,6%
Resultados de Participações em Coligadas e Controladas	45	45	0,8%	42	7,5%
Outras Receitas/Despesas Operacionais	(2.532)	(2.205)	14,9%	(1.601)	58,2%
Resultado Operacional	3.516	1.886	86,4%	1.814	93,8%
Resultado Não Operacional	23	53	-56,3%	81	-71,5%
Lucro líquido antes de impostos	3.539	1.939	82,5%	1.895	86,8%
Imposto de renda e contribuição social	(484)	334	n.a.	273	n.a.
Participações de acionistas minoritários	(34)	(68)	-50,9%	(27)	24,1%
Lucro líquido gerencial	3.021	2.204	37,1%	2.140	41,2%
Lucro Líquido Contábil	2.936	2.119	38,6%	2.063	42,3%

Lucro Líquido e ROAE gerencias²



(1) Nesse trimestre, reclassificamos algumas linhas que estavam alocadas em Outras Receitas e Despesas Operacionais para as linhas de Margem Financeira, Comissões e Despesas Gerais. Para fins de comparabilidade, reclassificamos as informações de 2023.

(2) Desconsidera o caso específico no atacado no 4T23. Considerando o caso específico, o ROAE seria 10,4% no 4T23, representando variação de +3,7 p.p. QoQ no 1T24.

Margem Financeira

R\$ Milhões	1T24	4T23	1T24 x 4T23	1T23	1T24 x 1T23
Clientes	14.457	13.882	4,1%	14.004	3,2%
Margem de Produtos	13.810	13.311	3,7%	13.080	5,6%
Volume	573.547	561.895	2,1%	537.400	6,7%
Spread ¹ (a.a.)	10,01%	9,73%	0,28 p.p.	10,24%	-0,23 p.p.
Operações com Mercado	333	-102	n.a.	-1.088	n.a.
Margem Financeira	14.790	13.780	7,3%	12.916	14,5%

(1) Nesse trimestre alteramos cálculo do spread para a forma exponencial. Para fins de comparabilidade, reclassificamos o histórico de 2023.

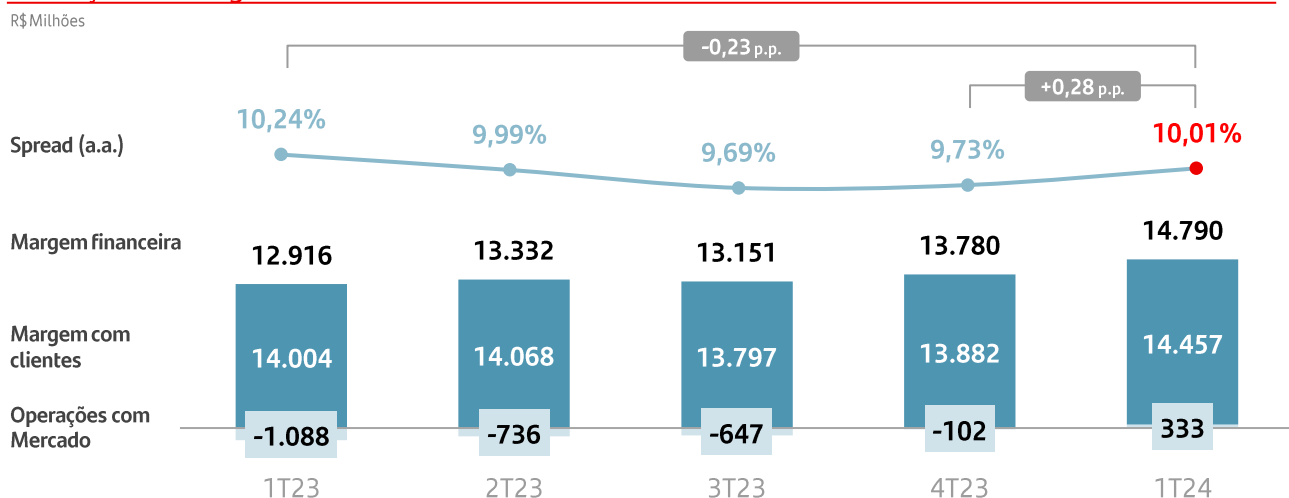
A margem financeira atingiu R\$ 14.790 milhões no 1T24, avanço de 7,3% em três meses. A margem com clientes alcançou R\$ 14.457 milhões, aumento de 4,1% no trimestre, por maiores volumes e spreads. A margem com mercado cresceu no trimestre, com impacto favorável da sensibilidade à taxa de juros.

Na comparação anual, a margem financeira aumentou 14,5%, com dinâmica positiva da margem com clientes, principalmente por volumes, e crescimento das receitas de operações com mercado no período.

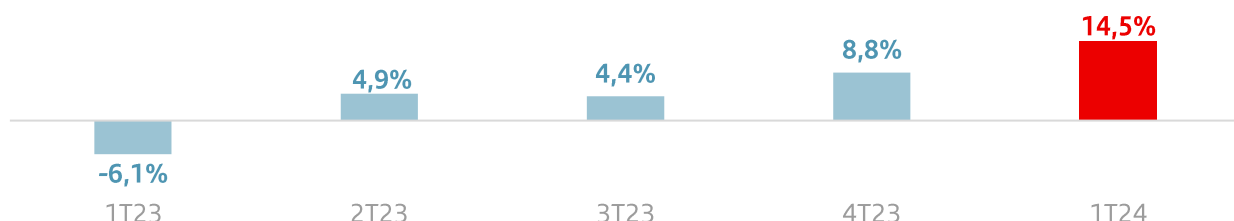
A margem com clientes aumenta 4,1% no trimestre. A margem de produtos cresceu em função da expansão da margem de crédito, principalmente por maiores volumes e mix de produtos, que resultou no aumento dos spreads. A margem de captações diminuiu no trimestre, impactada pela redução dos spreads devido à menor taxa Selic, parcialmente compensada pelo aumento dos volumes. No comparativo anual, a margem com clientes subiu 3,2%, influenciada pelo bom desempenho da margem de crédito por maiores volumes e spreads.

A margem de operações com mercado apresentou patamar positivo e cresceu no trimestre e no ano, atingindo R\$ 333 milhões no 1T24.

Evolução da margem financeira



Crescimento YoY da margem financeira



Comissões

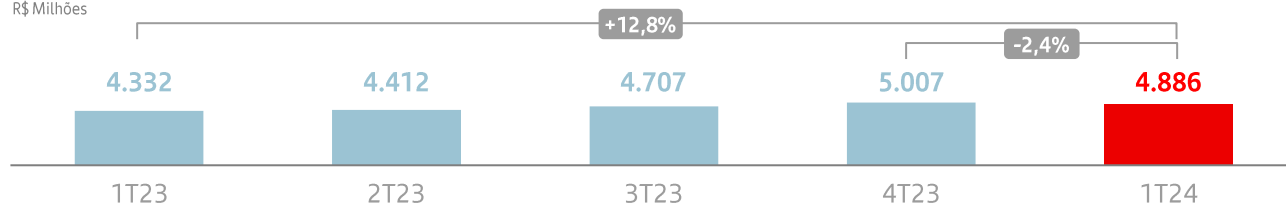
R\$ Milhões

	1T24	4T23	1T24 x 4T23	1T23	1T24 x 1T23
Cartões	1.238	1.308	-5,3%	1.196	3,5%
Conta Corrente	851	855	-0,5%	819	3,8%
Seguros	951	1.023	-7,0%	756	25,9%
Operações de Crédito	583	567	2,8%	471	23,9%
Corretagem e Colocação de Títulos	394	475	-17,0%	333	18,4%
Administração de Recursos	368	354	3,9%	349	5,2%
Fundos de investimentos	137	124	10,8%	140	-1,9%
Consórcios	230	230	0,1%	210	9,9%
Cobrança e Arrecadações	311	319	-2,5%	328	-5,0%
Outras	189	106	77,5%	79	137,9%
Total Comissões	4.886	5.007	-2,4%	4.332	12,8%

As comissões totalizaram R\$ 4.886 milhões no 1T24, recuo de 2,4% em três meses, em função de menores receitas com corretagem e colocação de títulos e impacto sazonal em algumas linhas, como as de cartões e de seguros. No comparativo anual, o aumento foi de 12,8%, com destaque para receitas de seguros, cartões, operações de crédito e de corretagem e colocação de títulos.

Evolução do total de comissões

R\$ Milhões



Composição das comissões no 1T24

R\$ Milhões



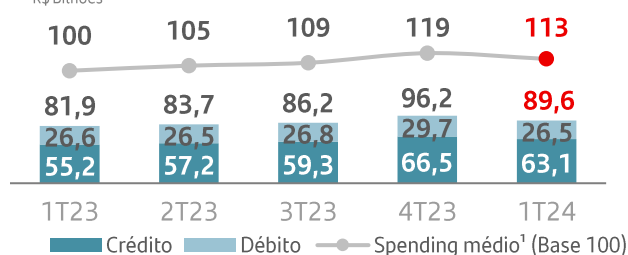
Cartões

As receitas com cartões atingiram R\$ 1.238 milhões no 1T24, recuo de 5,3% no trimestre, impactado pelo efeito sazonal de maior consumo da população no final de ano. Em comparação ao 1T23, essas receitas cresceram 3,5%, devido principalmente à expansão de 14,3% do faturamento de crédito, pelo crescimento da quantidade de transações e do *spending*¹ médio.

Cartões é um dos nossos negócios estratégicos, que impulsionam nossa rentabilidade e a vinculação. Em março/24, 86% dos nossos clientes totais de cartões possuem conta no Banco.

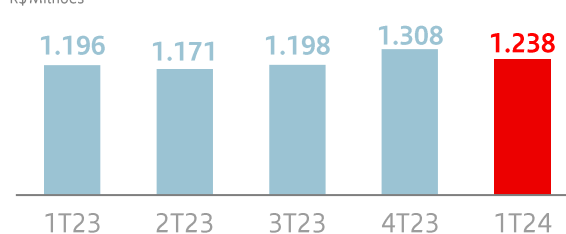
Faturamento e *Spending*¹ Médio

R\$ Bilhões



Receitas com cartões

R\$ Milhões



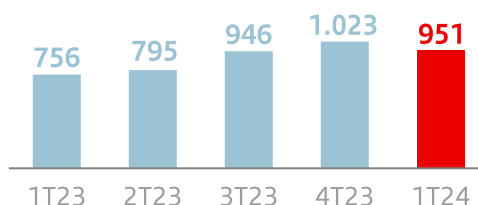
(1) Spending de crédito.

Seguros

As comissões com seguros totalizaram R\$ 951 milhões no 1T24, redução de 7,0% no trimestre, devido à maior concentração de renovação de apólices de seguros no trimestre anterior. Em comparação com o mesmo período do ano anterior, essas receitas aumentaram 25,9%, tanto na modalidade de seguros Open quanto de Related.

Receitas com seguros

R\$ Milhões

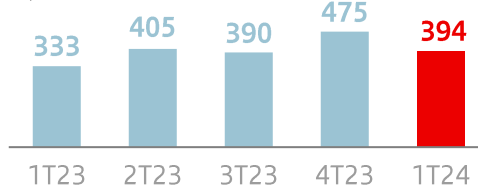


Corretagem e Colocação de Títulos

As receitas de serviços de corretagem e colocação de títulos atingiram R\$ 394 milhões no período, redução de 17,0% no trimestre, impactadas principalmente pelas receitas de colocações de títulos. Em comparação com o mesmo período do ano anterior, essas receitas cresceram 18,4% por maiores receitas com colocação de títulos.

Receitas com corretagem e colocação de títulos

R\$ Milhões

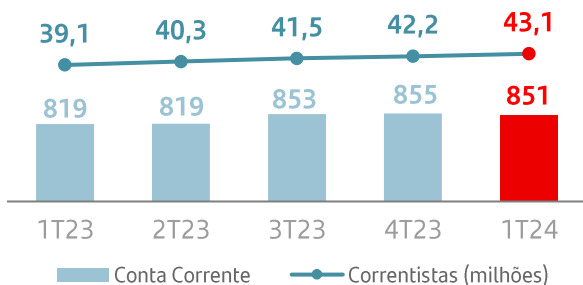


Conta Corrente

As receitas de serviços de conta corrente totalizaram R\$ 851 milhões no 1T24, com recuo de 0,5% em três meses. Em comparação com o 1T23, essas receitas apresentaram crescimento de 3,8%, devido ao aumento da base de correntistas, à readequação de tarifas e ao impacto favorável do PIX PJ.

Receitas com conta corrente

R\$ Milhões

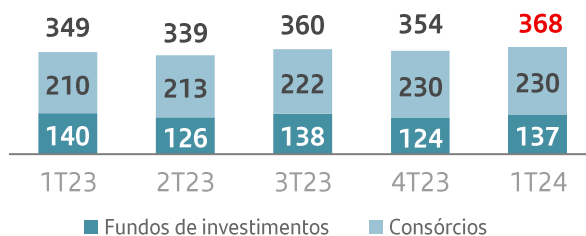


Administração de Recursos

As receitas de administração de fundos e de consórcios totalizaram R\$ 368 milhões no trimestre, aumento de 3,9% em três meses, devido às maiores receitas com administração de fundos de investimentos. Em consórcios, essas receitas aumentaram 0,1% no trimestre e 9,9% no ano, em função do crescimento de produção ao longo dos últimos períodos.

Receitas com administração de recursos

R\$ Milhões

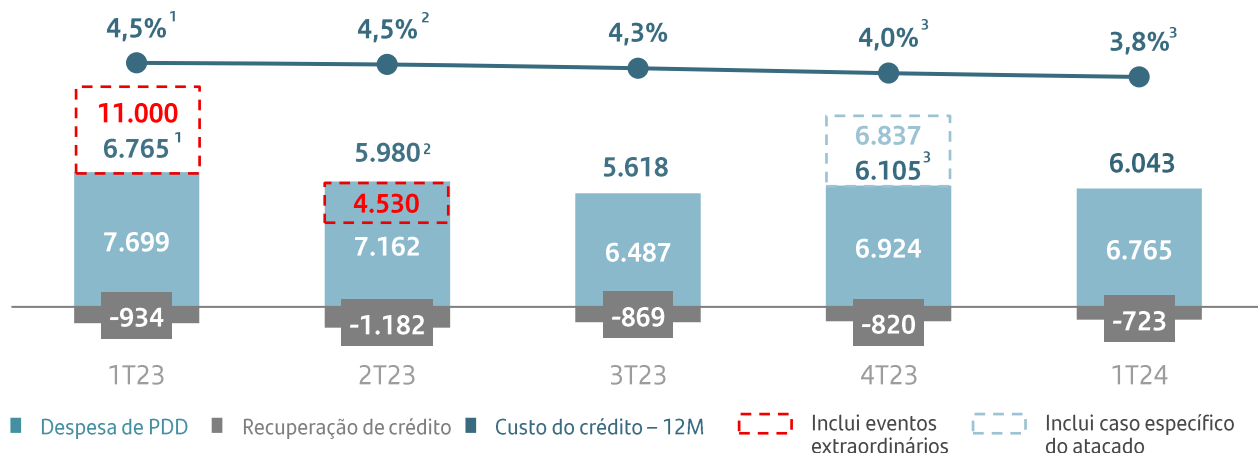


Operações de crédito e cobranças e arrecadações

As comissões de operações de crédito totalizaram R\$ 583 milhões no 1T24, aumento de 2,8% em três meses e crescimento de 23,9% no ano. No ano, essas receitas foram beneficiadas principalmente pelas maiores receitas advindas da originação de crédito pela retomada gradual do crescimento. Já as receitas de cobranças e arrecadações totalizaram R\$ 311 milhões no período, redução de 2,5% em três meses, impactadas pela sazonalidade no período, e queda de 5,0% no ano, devido às menores receitas de cobrança.

Resultado de PDD e custo de crédito

R\$ Milhões



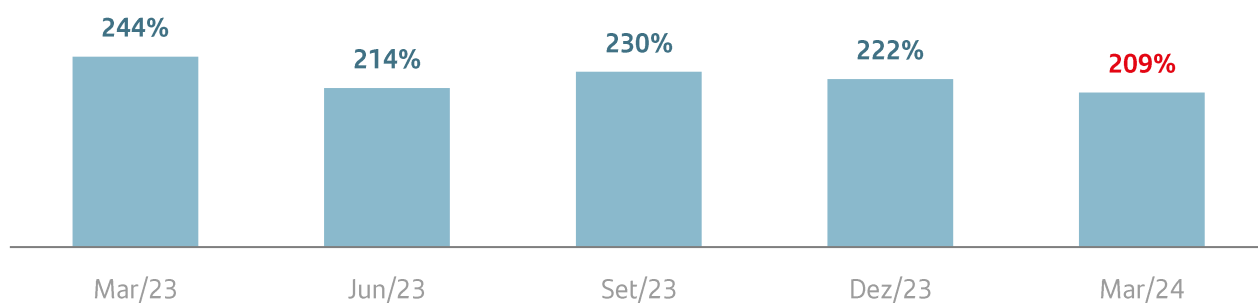
O resultado de PDD gerencial totalizou R\$ 6.043 milhões no 1T24, redução de 1,0% no trimestre e de 10,7% no ano, devido à menores despesas de PDD, em função principalmente da melhora da qualidade de crédito das novas safras.

As despesas de provisão gerencial no 1T24 reduziram 2,3% em três meses e 12,1% no ano, reflexo da qualidade das novas safras, principalmente no segmento do varejo.

As receitas de recuperação de créditos baixados para prejuízo atingiram R\$ 723 milhões no trimestre, com redução de 11,8% em três meses e de 22,6% no ano, evidenciando a qualidade das novas safras. Temos priorizado renegociações com maior qualidade, impactando o volume. Seguimos com bom patamar de recuperação, o que comprova 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 gerencial de doze meses³ atingiu 3,8%, queda de 0,2 p.p. no trimestre e de 0,8 p.p. no ano, devido aos resultados mais favoráveis das novas safras, mantendo tendência positiva.

Índice de cobertura (Acima 90 dias)



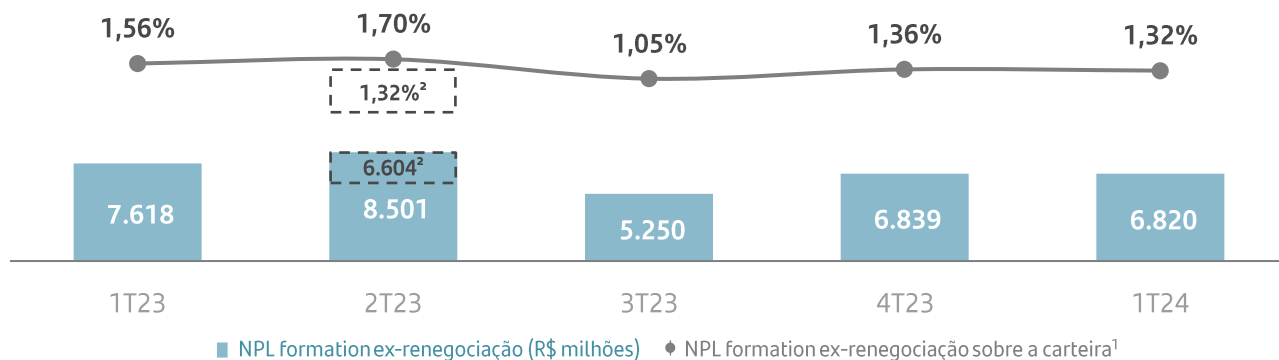
O índice de cobertura atingiu 209% em março de 2024, queda de 13 p.p. no trimestre e de 35 p.p. no ano.

O saldo das provisões para crédito de liquidação duvidosa totalizou R\$ 34.796 milhões em março de 2024, redução de 1,6% em três meses e de 9,6% no ano, pela maior qualidade da carteira.

A parcela de provisão requerida apresentou redução de 2,1% em três meses e 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. (3) Desconsidera efeito da constituição de provisão para caso específico no atacado no 4T23. Considerando essa provisão o custo do crédito 12M foi de 3,9% no 1T24 e de 4,1% no 4T23.

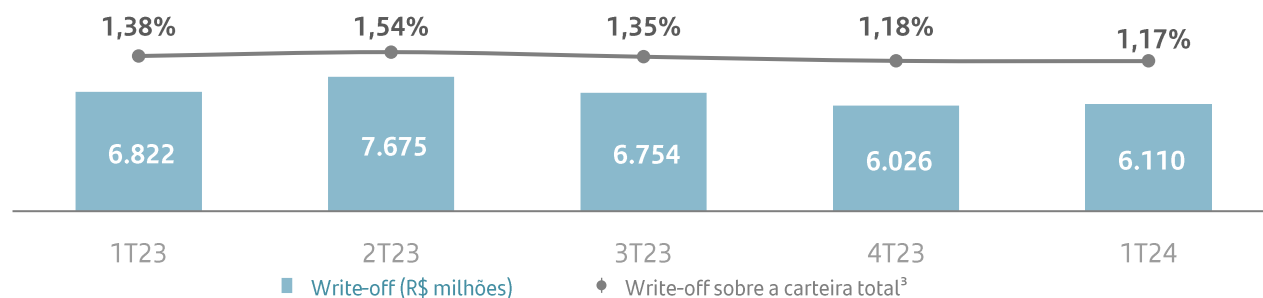
NPL Formation¹



(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.

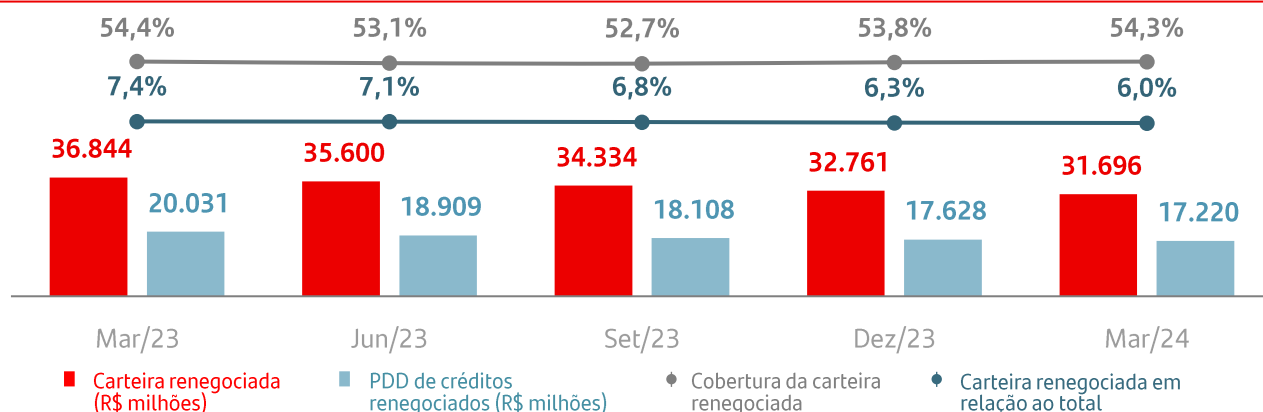
O NPL formation recorrente somou R\$ 6.820 milhões no 1T24, redução de R\$ 20 milhões no trimestre, influenciado principalmente pela melhor qualidade da carteira. A relação entre o NPL formation recorrente e a carteira de crédito atingiu 1,32% no trimestre, redução de 0,04 p.p. no trimestre e 0,24 p.p. no ano.

Write-off



O Write-off atingiu R\$ 6.110 milhões no 1T24, com aumento de 1,4% ou R\$ 83 milhões no trimestre. A relação entre o Write-off e a carteira de crédito atingiu 1,17% no trimestre, redução de 0,01 p.p. em três meses e de 0,21 p.p. no ano.

Carteira renegociada⁴

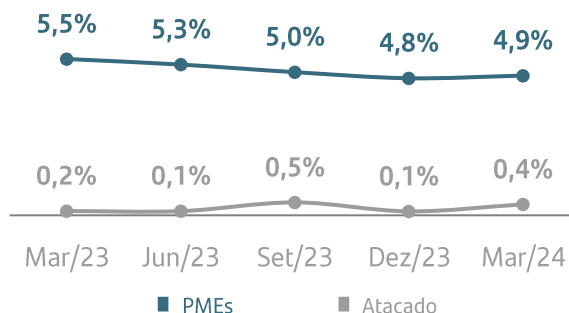
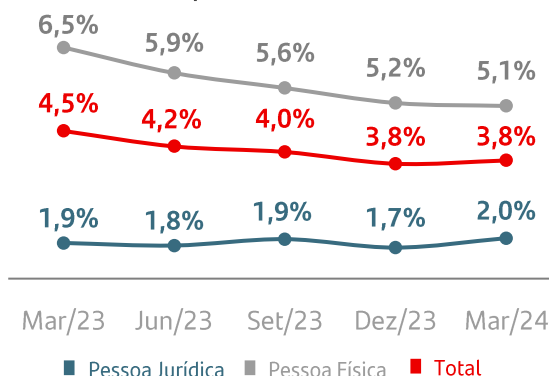


As operações de crédito renegociadas somaram R\$ 31.696 milhões em março de 2024, com queda de 3,3% em três meses e de 14,0% em doze meses. No trimestre, o índice de provisionamento da carteira de renegociação atingiu 54,3%, aumento de 0,52 p.p. no trimestre e redução de 0,04 p.p. no ano. A proporção da carteira renegociada sobre a carteira total atingiu 6,0%, queda de 0,3 p.p. em relação ao 4T23 e de 1,3 p.p. comparado a março de 2023.

(3) Saldo médio da carteira de crédito dos últimos dois trimestres. (4) 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.

Qualidade de crédito

Índice de inadimplência de 15 e 90 dias¹



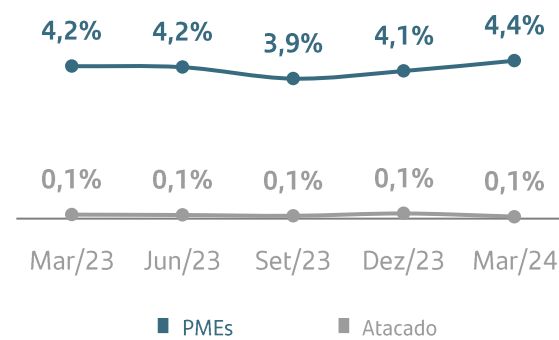
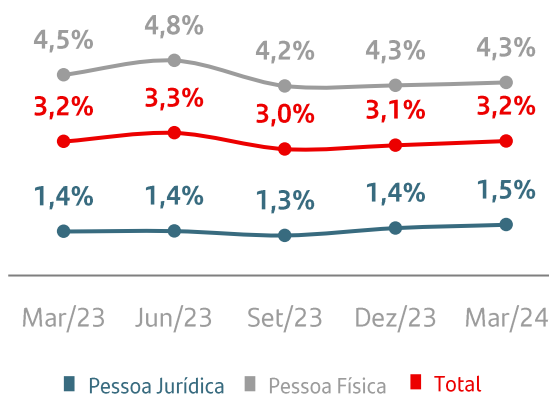
O índice de inadimplência de 15 a 90 dias foi de 3,8% em março de 2024, estável no trimestre e redução de 0,7 p.p. no ano, seguindo com melhora relevante em Pessoa Física, o que evidencia a qualidade das novas safras. Em Pessoa Jurídica, o indicador aumentou 0,2 p.p. no trimestre e 0,1 p.p. no ano, em função do segmento de Atacado.

Índice de inadimplência de 15 a 90 dias de Pessoa Física atingiu 5,1% em março de 2024, queda de 0,1 p.p. no trimestre e de 1,4 p.p. no ano. Em Pessoa Jurídica, o índice alcançou 2,0%, aumento de 0,2 p.p. no trimestre e de 0,1 p.p. no ano.

Para PMEs, o indicador atingiu 4,9%, com aumento de 0,1 p.p. no trimestre e queda de 0,6 p.p. no ano.

Já para Grandes Empresas o índice ficou em 0,4%, com aumento de 0,2 p.p. no trimestre e 0,2 p.p. no ano.

Índice de inadimplência acima de 90 dias¹



O índice de inadimplência superior a 90 dias atingiu 3,2% em março de 2024, aumento de 0,1 p.p. no trimestre e estável no ano. O segmento de Pessoa Física apresentou aumento de 0,1 p.p. no trimestre e redução de 0,1 p.p. no ano, enquanto em Pessoa Jurídica o índice subiu 0,1 p.p., tanto no trimestre quanto no ano, por PMEs.

Índice de inadimplência acima de 90 dias de Pessoa Física atingiu 4,3% no trimestre, aumento de 0,1 p.p. no trimestre e queda de 0,1 p.p. no ano. Em Pessoa Jurídica, o índice alcançou 1,5% em março de 2024, com aumentos de 0,1 p.p. no trimestre e no ano.

Em PMEs, o índice atingiu 4,4%, aumento de 0,3 p.p. no trimestre e 0,2 p.p. no ano, por conta da sazonalidade no período.

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

(1) Houve migração dos saldos de carteira entre os segmentos pequenas e médias empresas e grandes empresas. Desta forma, reclassificamos as informações de 2023, para melhor comparabilidade.

Despesas

R\$ Milhões

	1T24	4T23	1T24 x 4T23	1T23	1T24 x 1T23
Serviços de Terceiros, Transportes, Segurança e Sistema Financeiro	(959)	(1.142)	-16,0%	(925)	3,7%
Propaganda, promoções e publicidade	(152)	(240)	-36,7%	(164)	-7,5%
Processamento de dados	(625)	(664)	-5,9%	(629)	-0,6%
Comunicações	(76)	(82)	-7,3%	(80)	-5,4%
Aluguéis	(195)	(207)	-5,9%	(226)	-13,9%
Manutenção e conservação de bens	(70)	(88)	-20,8%	(74)	-5,4%
Água, Energia e Gás	(46)	(44)	4,1%	(45)	3,1%
Material	(30)	(35)	-13,5%	(25)	18,0%
Outras	(283)	(336)	-15,7%	(293)	-3,2%
Subtotal	(2.436)	(2.838)	-14,2%	(2.461)	-1,0%
Depreciações e Amortizações ¹	(802)	(793)	1,2%	(759)	5,7%
Total Despesas Administrativas	(3.238)	(3.630)	-10,8%	(3.220)	0,6%
Remuneração ²	(2.018)	(1.970)	2,4%	(1.846)	9,3%
Encargos	(583)	(525)	11,1%	(500)	16,6%
Benefícios	(425)	(419)	1,4%	(390)	8,8%
Treinamento	(19)	(20)	-5,5%	(21)	-6,7%
Outras	(15)	(17)	-16,3%	(20)	-27,7%
Despesas de Pessoal²	(3.059)	(2.952)	3,6%	(2.777)	10,2%
Despesas Administrativas + Pessoal (exclui depreciação e amortização)	(5.495)	(5.789)	-5,1%	(5.237)	4,9%
Total Despesas Gerais	(6.297)	(6.582)	-4,3%	(5.997)	5,0%

As despesas gerais atingiram R\$ 6.297 milhões no 1T24, redução de 4,3% em três meses, principalmente por menores despesas administrativas. Em comparação com o mesmo período ano anterior, as despesas cresceram 5,0%, impactadas pelo crescimento das despesas de pessoal. No trimestre, as despesas relacionadas à expansão dos negócios³ representaram queda de 1,0% da variação do 4T23, enquanto as despesas recorrentes reduziram 3,3% na mesma comparação.

As despesas administrativas, excluindo depreciação e amortização, somaram R\$ 2.436 milhões no 1T24, redução de 14,2% no trimestre, devido às menores despesas com serviços técnicos especializados e de terceiros, gastos com propaganda e com processamento de dados, dado o efeito sazonal no 4T23. Em comparação com o mesmo período do ano anterior, essas despesas reduziram 1,0%, em função de menores custos com gastos com propaganda, comunicações e aluguéis. As despesas de depreciação e amortização, excluindo o efeito do ágio, atingiram R\$ 802 milhões no 1T24, aumento de 1,2% no trimestre. No ano, essas despesas aumentaram 5,7%

em relação ao mesmo período do ano anterior, devido aos investimentos realizados em software e hardware.

As despesas com pessoal alcançaram R\$ 3.059 milhões no trimestre, com aumento de 3,6% em relação ao trimestre anterior, por maiores despesas com remuneração e encargos. Em relação ao mesmo período do ano anterior, essas despesas aumentaram de 10,2%, principalmente impactadas pelo acordo coletivo 2023, aplicado sobre a base salarial a partir de setembro de 2023.

Evolução das despesas gerais

R\$ Milhões



(1) Exclui 100% da despesa de amortização do ágio de R\$ 85 milhões no 1T24 e R\$ 85 milhões no 4T23. (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



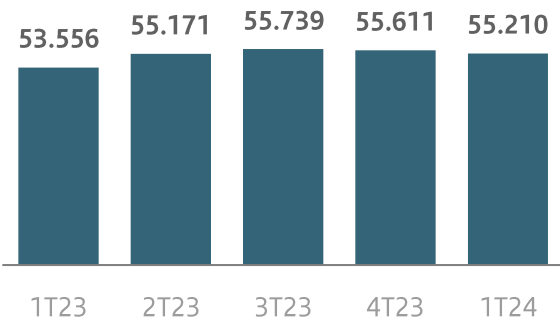
Varição anual das despesas gerais

R\$ Milhões

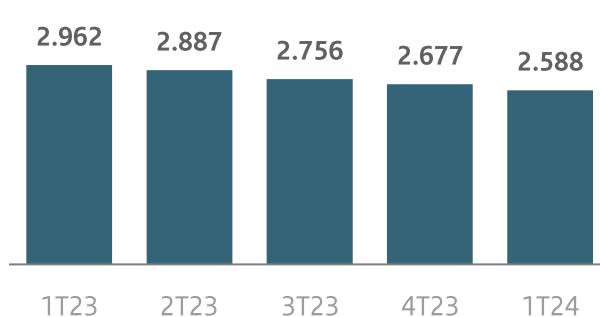


(1) Variações em relação ao total do período anterior. (2) Despesas com produtos e expansão de negócios englobam as despesas que devem suportar o nosso crescimento futuro, como por exemplo amortização de software e comissões com terceiros no impulsionamento das vendas.

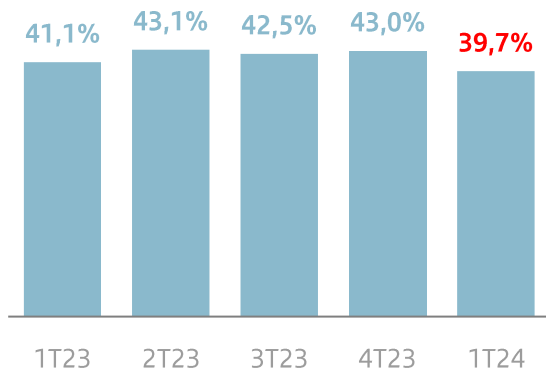
Colaboradores



Pontos de atendimento



Índice de Eficiência



O índice de eficiência atingiu 39,7% no 1T24, redução de 3,3 p.p. no trimestre, beneficiada pela expansão das receitas e pela redução das despesas no período. Em relação ao mesmo período do ano anterior, o índice recuou 1,4 p.p., devido à maior geração de receitas, pelo avanço da margem financeira e das comissões, que foi superior ao aumento das despesas, em função da expansão dos negócios e do dissídio de 2023 aplicado sobre a base salarial 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

	1T24	4T23	1T24 x 4T23	1T23	1T24 x 1T23
Resultado de cartões	(564)	(531)	6,2%	108	n.a.
Provisões para contingências	(907)	(1.033)	-12,2%	(1.144)	-20,7%
Outras	(1.061)	(640)	65,8%	(566)	87,5%
Outras Receitas e Despesas Operacionais	(2.532)	(2.205)	14,9%	(1.601)	58,2%

Outras receitas e despesas operacionais totalizaram uma despesa líquida de R\$ 2.532 milhões no 1T24, aumento de 14,9% no trimestre e 58,2% no ano.

Balço Patrimonial

R\$ Milhões

	Mar/24	Dez/23	Mar/24 x Dez/23	Mar/23	Mar/24 x Mar/23
Ativo Circulante e Realizável a Longo Prazo	1.155.450	1.138.641	1,5%	1.034.872	11,7%
Disponibilidades	8.574	10.109	-15,2%	15.913	-46,1%
Aplicações Interfinanceiras de Liquidez	112.024	113.861	-1,6%	76.116	47,2%
Títulos e Valores Mobiliários e Instrumentos Financeiros Derivativos	283.645	277.066	2,4%	240.908	17,7%
Relações Interfinanceiras	108.759	105.455	3,1%	101.032	7,6%
Carteira de Crédito	408.697	395.388	3,4%	382.587	6,8%
Outros Créditos	231.293	234.654	-1,4%	216.052	7,1%
Outros Valores e Bens	2.459	2.109	16,6%	2.264	8,6%
Permanente	14.026	14.556	-3,6%	14.398	-2,6%
Investimentos Temporários	775	939	-17,5%	985	-21,3%
Imobilizado de Uso	5.381	5.655	-4,8%	6.199	-13,2%
Intangível	7.870	7.962	-1,1%	7.214	9,1%
Total do Ativo	1.169.476	1.153.196	1,4%	1.049.270	11,5%
Passivo Circulante e Exigível a Longo Prazo	1.081.378	1.065.951	1,4%	965.210	12,0%
Depósitos	472.913	475.702	-0,6%	429.480	10,1%
Captações no Mercado Aberto	139.913	134.794	3,8%	115.061	21,6%
Recursos de Aceites e Emissão de Títulos	151.072	149.203	1,3%	139.765	8,1%
Relações Interfinanceiras	1.791	17	n.a.	2.199	-18,6%
Relações Interdependências	3.556	6.421	-44,6%	3.841	-7,4%
Obrigações por Empréstimos	84.309	77.303	9,1%	68.733	22,7%
Obrigações por Repasses do País - Instituições Oficiais	9.652	12.333	-21,7%	13.955	-30,8%
Instrumentos Financeiros Derivativos	25.359	25.607	-1,0%	23.015	10,2%
Outras Obrigações	192.811	184.572	4,5%	169.159	14,0%
Participação dos Acionistas Minoritários	1.070	1.161	-7,8%	1.358	-21,2%
Patrimônio Líquido	87.029	86.084	1,1%	82.701	5,2%
Total do Passivo	1.169.476	1.153.196	1,4%	1.049.270	11,5%
Patrimônio Líquido (excluindo o ágio)	86.221	85.197	1,2%	81.445	5,9%

Os ativos totais somaram R\$ 1.169 bilhões em março de 2024, aumento de 1,4% em três meses, em função principalmente do crescimento da carteira de crédito. Em relação ao mesmo período do ano anterior, aumento de 11,5%, refletindo o crescimento da carteira de crédito, das aplicações interfinanceiras de liquidez e TVM. O patrimônio líquido atingiu R\$ 87.029 milhões no período, com aumento de 1,1% em três meses e 5,2% em doze meses, ou R\$ 86.221 milhões desconsiderando o saldo do ágio, com alta de 1,2% no trimestre e 5,9% no ano.

Títulos e Valores Mobiliários

R\$ Milhões

	Mar/24	Dez/23	Mar/24 x Dez/23	Mar/23	Mar/24 x Mar/23
Títulos Públicos	176.675	169.160	4,4%	156.012	13,2%
Títulos Privados	79.245	79.839	-0,7%	60.166	31,7%
Instrumentos Financeiros	27.724	28.067	-1,2%	24.730	12,1%
Total	283.645	277.066	2,4%	240.908	17,7%

A carteira de títulos e valores mobiliários totalizou R\$ 283.645 milhões em março de 2024, alta de 2,4% em três meses, influenciada principalmente pelo crescimento em títulos públicos (+4,4%). Em doze meses, alta de 17,7% é decorrente do incremento no saldo de títulos públicos e privados (+13,2% e +31,7%, respectivamente).

Carteira de Crédito Ampliada

R\$ Milhões

	Mar/24	Dez/23	Mar/24 x Dez/23	Mar/23	Mar/24 x Mar/23
Pessoa Física	246.717	239.880	2,9%	228.735	7,9%
Financiamento ao consumo ¹	72.211	69.725	3,6%	67.133	7,6% ² 11,0% ²
Pequenas e Médias Empresas ³	68.883	67.409	2,2%	61.957	11,2%
Grandes Empresas ³	137.542	139.604	-1,5%	142.490	-3,5%
Total	525.353	516.618	1,7%	500.314	5,0% 5,4% ²
Títulos privados	61.498	62.145	-1,0%	53.169	15,7%
Avais e fianças	67.168	64.278	4,5%	51.580	30,2%
Carteira ampliada	654.020	643.040	1,7%	605.063	8,1% 8,5% ²

A carteira de crédito totalizou R\$ 525.353 milhões em março de 2024, alta de 1,7% na comparação trimestral (ou de 1,4% desconsiderando o efeito da variação cambial), devido principalmente ao aumento de 2,9% em Pessoa Física. Em doze meses, a carteira de crédito apresentou aumento de 5,0% (ou de 5,2% desconsiderando o efeito da variação cambial), com destaque para o crescimento de 7,9% em pessoa física e 7,6% em financiamento ao consumo (ou de 11,0% desconsiderando o efeito do Banco PSA). A carteira de crédito de pessoa jurídica totalizou R\$ 206.425 milhões, reduzindo 0,3% em três meses e crescendo de 1,0% em doze meses (ou queda de 1,0% em três meses e aumento de 1,3% em doze meses desconsiderando o impacto cambial), e grandes empresas somou R\$ 137.542 milhões, queda de 1,5% em três meses e de 3,5% em doze meses (ou queda de 2,4% em três meses e de 3,0% 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\$ 654.020 milhões, aumento de 1,7% na comparação trimestral e 8,1% no ano (ou de 1,5% no trimestre e de 8,2% 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.

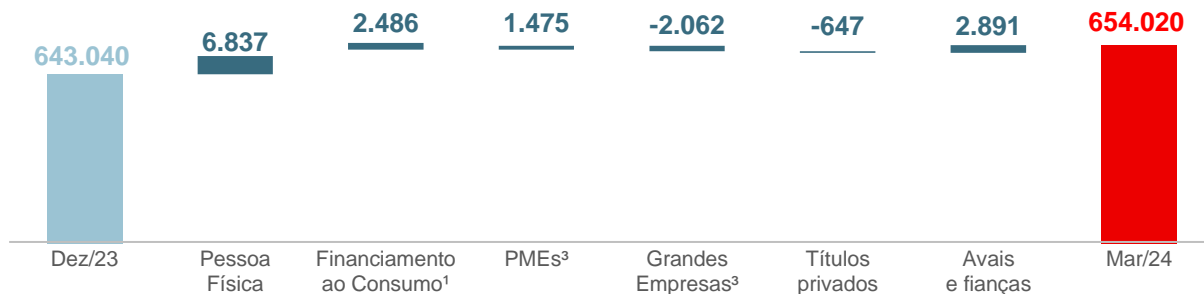
Nossa carteira de financiamento ao consumo cresceu 3,6% no trimestre e 7,6% no ano, mesmo com impacto da venda da totalidade da nossa participação no Banco PSA. Desconsiderando o efeito dessa participação em março de 2023, a carteira de financiamento ao consumo teria crescido 11,0% no ano. Já a carteira total teria aumentado 5,4% no ano, e a carteira ampliada teria evoluído 8,5% no período.

O saldo da carteira em moeda estrangeira, incluindo as operações indexadas ao dólar, somou R\$ 47.121 milhões, aumento de 5,6% no trimestre e de 4,1% no ano.

Em março de 2024, a carteira ampliada de pessoa física representou 40,1% do saldo total da carteira ampliada, aumento de 0,4 p.p. em relação a dezembro de 2023 e de 0,7 p.p. em comparação ao mesmo período do ano anterior. A carteira ampliada de Grandes Empresas apresentou queda na participação do saldo total em 0,5 p.p. em três meses e de 1,0 p.p. no ano, alcançando 37,0% no período. A participação de títulos privados, avais e fianças em relação ao total atingiu 19,7%, estável no trimestre e aumento anual de 2,4 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\$ 2.085 milhões em Mar/23. (2) Variações desconsiderando o Banco PSA. (3) Houve migração dos saldos de carteira entre os segmentos de pequenas e médias empresas e grandes empresas. Desta forma, reclassificamos as informações de 2023, para melhor comparabilidade.

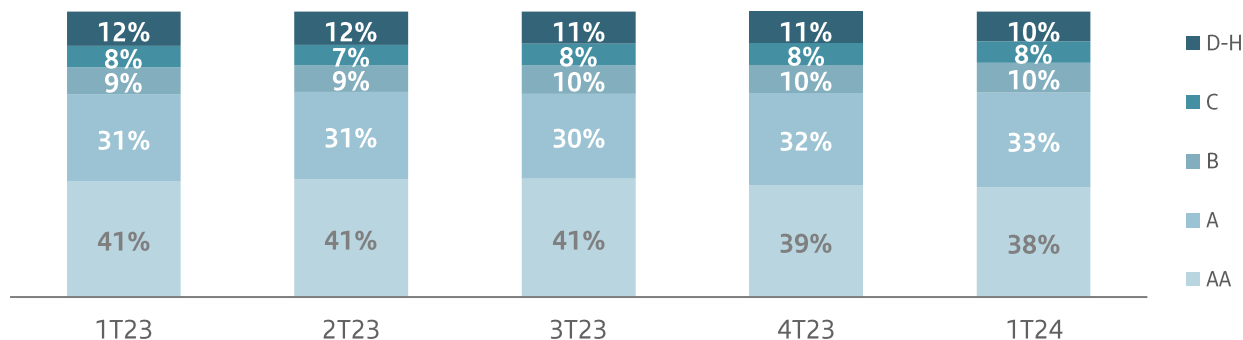
Concentração de crédito¹

R\$ Milhões – Mar/24

	Exposição	Exposição / Carteira de crédito
Maior devedor	9.474	1,3%
10 maiores devedores	53.850	7,5%
20 maiores devedores	80.262	11,2%
50 maiores devedores	128.358	17,9%
100 maiores devedores	165.866	23,1%

Em Mar/24, apenas **23,1%** da nossa exposição de crédito estava concentrada nos 100 maiores devedores.

Carteira de Crédito por nível de risco



Em março de 2024, as carteiras de crédito classificadas como "AA a A" somaram 71,7%, aumento de 0,1 p.p. no trimestre e de 0,7 p.p. no ano. Nas faixas "B a C", aumento de 0,5 p.p. no trimestre e de 0,9 p.p. no ano, enquanto nas faixas "D a H", redução de 0,6 p.p. no trimestre e de 1,5 p.p. no ano.

Carteira de Crédito por produto

R\$ Milhões

	Mar/24	Dez/23	Mar/24 x Dez/23	Mar/23	Mar/24 x Mar/23
Pessoa física	246.717	239.880	2,9%	228.735	7,9%
Leasing / Veículos	6.312	5.606	12,6%	4.705	34,2%
Cartão de crédito	49.266	49.603	-0,7%	45.684	7,8%
Consignado	72.006	67.615	6,5%	61.660	16,8%
Crédito Imobiliário	60.158	59.503	1,1%	57.144	5,3%
Crédito Rural	12.501	12.030	3,9%	10.250	22,0%
Crédito Pessoal/Outros	46.474	45.523	2,1%	49.292	-5,7%
Financiamento ao consumo	72.211	69.725	3,6%	67.133	7,6%
Pessoa física	62.498	60.027	4,1%	58.538	6,8%
Pessoa jurídica	9.713	9.698	0,1%	8.595	13,0%
Pessoa jurídica	206.425	207.012	-0,3%	204.447	1,0%
Leasing / Veículos	3.581	3.558	0,6%	3.348	7,0%
Crédito Imobiliário	2.272	2.268	0,2%	1.943	16,9%
Comércio Exterior	36.206	36.530	-0,9%	42.393	-14,6%
Repasses	7.842	10.620	-26,2%	12.059	-35,0%
Crédito Rural	12.049	10.316	16,8%	4.785	151,8%
Capital de Giro/Outros	144.475	143.720	0,5%	139.920	3,3%
Total	525.353	516.618	1,7%	500.314	5,0%
Títulos privados	61.498	62.145	-1,0%	53.169	15,7%
Avais e fianças	67.168	64.278	4,5%	51.580	30,2%
Carteira ampliada¹	654.020	643.040	1,7%	605.063	8,1%

(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

A carteira de crédito à pessoa física totalizou R\$ 246.717 milhões em março de 2024, incremento de 2,9% em três meses, principalmente por consignado, com crescimento de 6,5%.

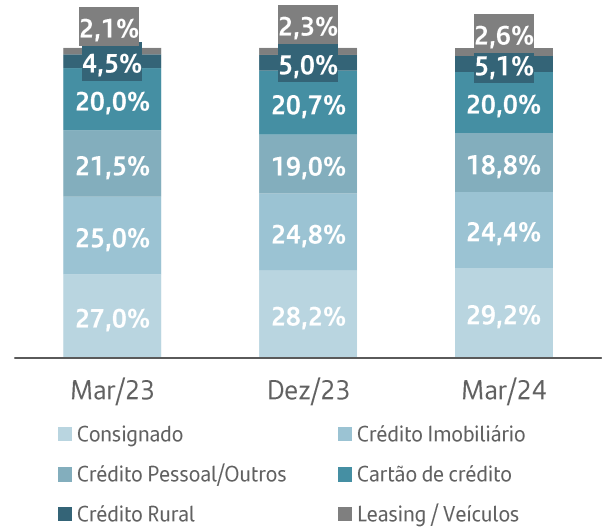
Na comparação com março de 2023, alta de 7,9%, com destaque para o aumento em crédito consignado (+16,8%), cartão de crédito (+7,8%) e crédito imobiliário (+5,3%).

Em março de 2024, 69% do total da carteira de crédito pessoa física, incluindo Santander Financiamentos, estava atrelada à colaterais, com aumento de 1,6 p.p. no trimestre e de 3,8 p.p. no ano.

A carteira de cartão de crédito PF atingiu R\$ 49.266 milhões, queda de 0,7% no trimestre por efeito sazonal, e aumento de 7,8% em doze meses, refletindo a retomada no aumento da base de clientes, além do crescimento no spending.

O crédito consignado alcançou R\$ 72.006 milhões, com aumento de 6,5% no trimestre e 16,8% no ano, com crescimento superior em relação ao mercado.

Mix da carteira PF por produto



O crédito imobiliário PF apresentou aumento de 1,1% no trimestre e de 5,3% em doze meses, somando R\$ 60.158 milhões, contribuindo para o foco em produtos colateralizados.

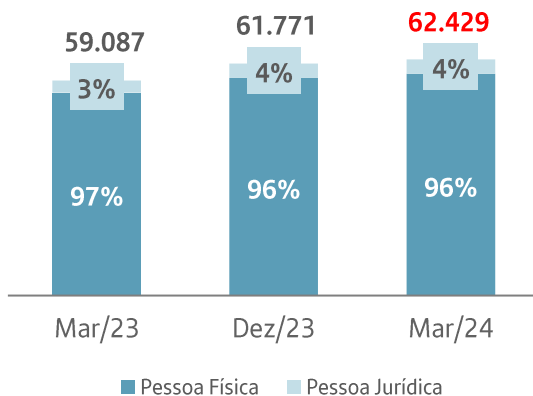
O saldo de crédito pessoal e outros totalizou R\$ 46.474 milhões, aumento de 2,1% no trimestre e redução de 5,7% em doze meses.

Crédito Imobiliário

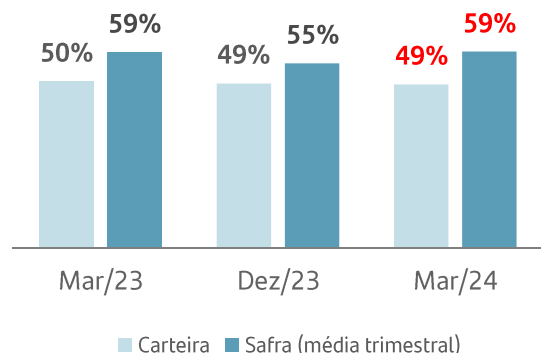
Em março de 2024, a carteira de crédito imobiliário, considerando pessoa física e pessoa jurídica, alcançou R\$ 62.429 milhões, crescimento de 1,1% no trimestre e de 5,7% em comparação com março de 2023.

Evolução da carteira

R\$ Milhões



Loan-to-Value PF (LTV)



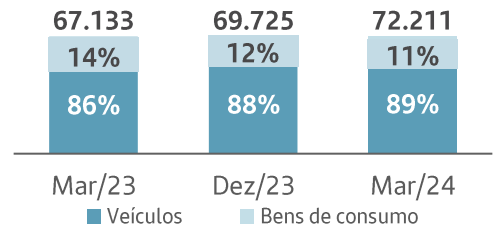
Financiamento ao Consumo

A carteira de financiamento ao consumo totalizou R\$ 72.211 milhões, alta de 3,6% no trimestre e de 7,6% no ano. Vale destacar que nesse trimestre atingimos níveis recordes de produção em veículos, mantendo a liderança em concessão de crédito de veículos no país.

A carteira de bens e consumo apresentou redução de 5,7% no trimestre e redução de 11,3% no ano.

Mix da carteira de Financiamento

R\$ Milhões



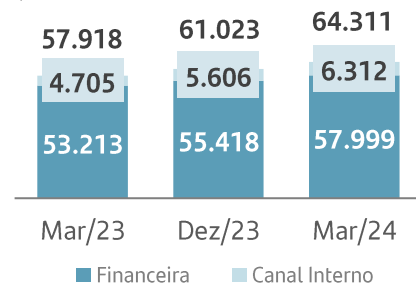
Veículos

A carteira total de veículos para pessoa física, que inclui as operações realizadas tanto pela financeira como pelos canais de distribuição do banco, alcançou no trimestre R\$ 64.311 milhões, alta de 5,4% no trimestre e de 11,0% em doze meses (ou alta de 15,2% em doze meses desconsiderando o efeito da nossa participação no Banco PSA em março de 2023).

Seguimos como líderes de mercado com 21% de market share de carteira de veículos em pessoa física¹.

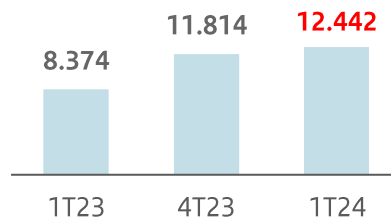
Carteira PF por canal

R\$ Milhões



Produção de crédito de veículos

R\$ Milhões



LTV da carteira (mar/24):
58,0%

Pessoa Jurídica

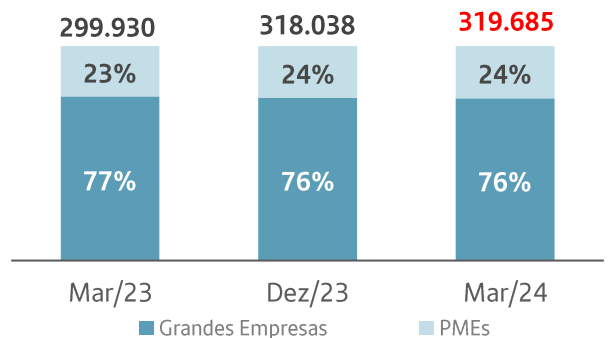
A carteira de crédito ampliada de Pessoa Jurídica totalizou R\$ 319.685 milhões, aumento de 0,5% em três meses, devido principalmente à avais e fianças. No ano, incremento de 6,6%, impulsionado pelo crescimento em avais e fianças e pelo bom desempenho em debêntures. Em março/24, 35,4% da nossa carteira ampliada de Pessoa Jurídica é composta por avais, fianças e títulos privados (+3,6 p.p. YoY).

A carteira ampliada de Grandes Empresas somou R\$ 241.688 milhões, aumento de 0,3% em três meses e de 5,3% em doze meses. Destacamos o crescimento de 31,3% em avais e fianças e de 19,8% em debêntures no ano.

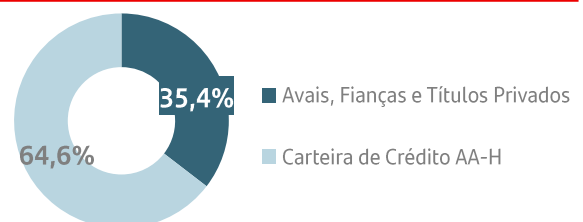
A carteira ampliada de Pequenas e Médias Empresas somou R\$ 77.997 milhões, aumento de 1,0% em três meses e de 10,7% no ano. As empresas com faturamento de R\$ 30 milhões a R\$ 200 milhões representam 42% do total da carteira de AA-H de PMEs.

Mix da carteira ampliada PJ por segmento

R\$ Milhões



Mix da carteira ampliada PJ por instrumento



(1) Dados de Fev/24.

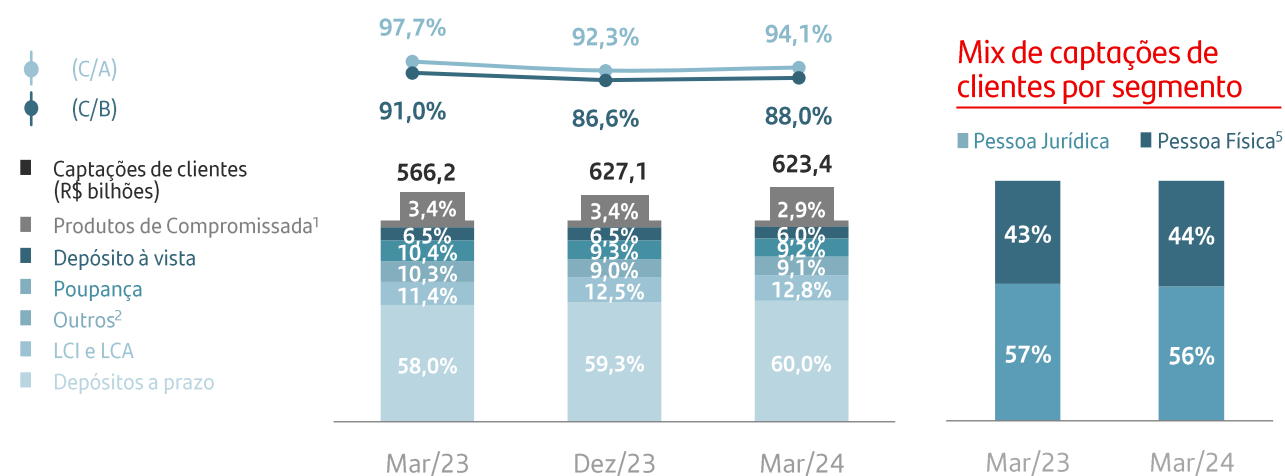
Captações de Clientes

R\$ Milhões	Mar/24	Dez/23	Mar/24 x Dez/23	Mar/23	Mar/24 x Mar/23
Depósitos à vista	37.484	40.967	-8,5%	36.891	1,6%
Poupança	57.093	58.112	-1,8%	58.650	-2,7%
Depósitos a prazo	374.283	372.200	0,6%	328.574	13,9%
Produtos de Compromissada ¹	18.016	21.613	-16,6%	19.120	-5,8%
LCI e LCA	79.713	78.101	2,1%	64.574	23,4%
Outros ²	56.837	56.151	1,2%	58.440	-2,7%
Captação de clientes	623.427	627.145	-0,6%	566.249	10,1%

O saldo de captações de clientes totalizou R\$ 623.427 milhões em março de 2024, decréscimo de 0,6% no trimestre e aumento de 10,1% no ano. O crescimento anual reflete maiores volumes de depósito a prazo, pela maior atratividade das captações de renda fixa dado o patamar atual da taxa de juros, e a nossa estratégia de foco em investimentos, principalmente pelo nosso modelo de assessoria de investimentos AAA. Destaque também ao crescimento em LCI e LCA de 23,4%.

Relação entre Crédito e Captação

R\$ Milhões	Mar/24	Dez/23	Mar/24 x Dez/23	Mar/23	Mar/24 x Mar/23
Captação de Clientes (A)	623.427	627.145	-0,6%	566.249	10,1%
(-) Depósitos Compulsórios	(83.824)	(81.654)	2,7%	(75.805)	10,6%
Captações Líquidas de Depósitos Compulsórios	539.603	545.491	-1,1%	490.444	10,0%
Obrigações por Repasses/Empréstimos - país	9.711	12.397	-21,7%	14.053	-30,9%
Dívida subordinada	20.395	19.627	3,9%	19.641	3,8%
Captações no Exterior	97.354	90.851	7,2%	84.218	15,6%
Total Captações (B)	667.063	668.366	-0,2%	608.355	9,7%
Fundos ³	404.344	414.095	-2,4%	392.371	3,1%
Total de Captações e Fundos	1.071.407	1.082.461	-1,0%	1.000.726	7,1%
Total Crédito Clientes ⁴ (C)	586.851	578.763	1,4%	553.483	6,0%
C/B (%)	88,0%	86,6%	1,4 p.p.	91,0%	-3,0 p.p.
C/A (%)	94,1%	92,3%	1,8 p.p.	97,7%	-3,6 p.p.



A relação entre a carteira de crédito e captações de clientes ficou em 94,1% em março de 2024, aumento de 1,8 p.p. no trimestre e queda de 3,6 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 88,0%, aumento de

1,4 p.p. em três meses e queda de 3,0 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. (5) Inclui Private.

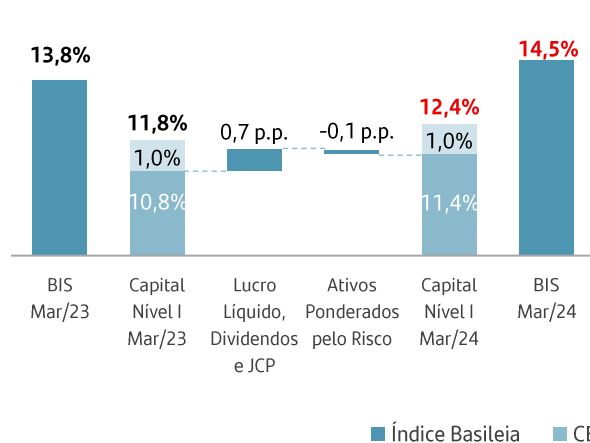
Capital

R\$ Milhões

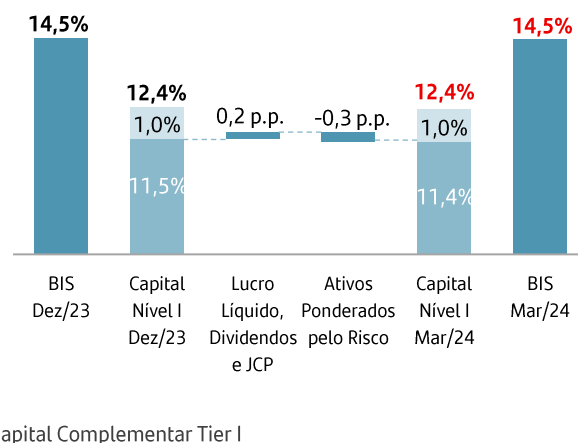
	Mar/24	Dez/23	Mar/24 x Dez/23	Mar/23	Mar/24 x Mar/23
Capital de Nível I	82.927	81.259	2,1%	78.319	5,9%
Capital Principal	76.345	75.043	1,7%	71.676	6,5%
Capital Complementar	6.582	6.216	5,9%	6.643	-0,9%
Capital de Nível II	14.083	13.644	3,2%	13.254	6,3%
Patrimônio de Referência	97.011	94.903	2,2%	91.573	5,9%
Ativo ponderado pelo risco (RWA)	670.660	654.275	2,5%	663.141	1,1%
Risco de Crédito	575.061	560.781	2,5%	582.238	-1,2%
Risco de Mercado	38.119	33.003	15,5%	24.143	57,9%
Risco Operacional	57.479	60.491	-5,0%	56.760	1,3%
Índice de Basileia (BIS)	14,5%	14,5%	0,0 p.p.	13,8%	0,7 p.p.
Capital de Nível I (%)	12,4%	12,4%	-0,1 p.p.	11,8%	0,6 p.p.
Capital Principal (%)	11,4%	11,5%	-0,1 p.p.	10,8%	0,6 p.p.
Capital Complementar (%)	1,0%	1,0%	0,0 p.p.	1,0%	0,0 p.p.
Capital de Nível II (%)	2,1%	2,1%	0,0 p.p.	2,0%	0,1 p.p.

O índice de Basileia atingiu 14,5%, estável no trimestre, principalmente em função do aumento do ativo ponderado pelo risco. Comparado ao mesmo período do ano anterior, o índice de Basileia apresentou aumento de 0,7 p.p., devido ao crescimento do Patrimônio de Referência em 5,9%.

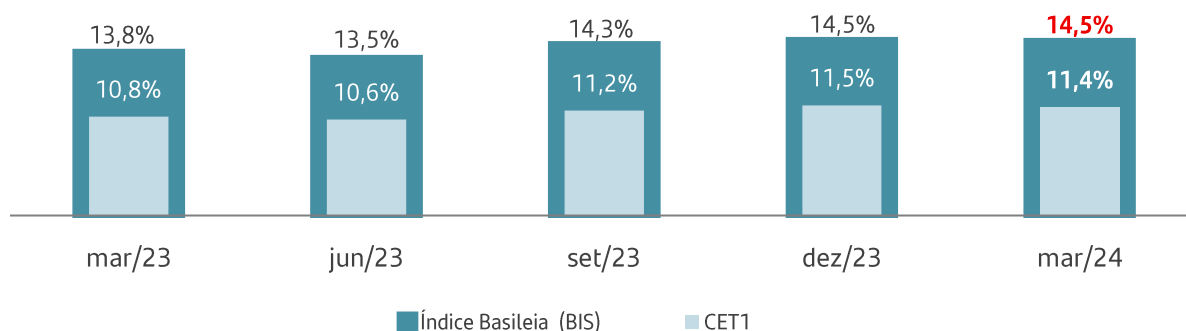
Evolução Anual



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	1T24		Reclassificações				1T24
	Contábil	Hedge Cambial ¹	Recup. Crédito ²	Amort. do ágio ³	Part. no Lucro	Outros Eventos ⁴	Gerencial
Margem Financeira Bruta	14.528	72	(124)	-	-	314	14.790
Resultado de Créditos de Liquidação Duvidosa	(5.531)	-	132	-	-	(644)	(6.043)
Margem Financeira Líquida	8.997	72	8	-	-	(330)	8.747
Receitas de Prest. de Serviços e Tarifas Bancárias	5.365	-	-	-	-	(480)	4.886
Despesas Gerais	(5.683)	-	-	85	(599)	(100)	(6.297)
Despesas de Pessoal	(2.461)	-	-	-	(599)	-	(3.059)
Outras Despesas Administrativas	(3.223)	-	-	85	-	(100)	(3.238)
Despesas Tributárias	(1.260)	(72)	-	-	-	-	(1.332)
Resultados de Part. em Coligadas e Controladas	45	-	-	-	-	-	45
Outras Receitas/Despesas Operacionais	(3.434)	-	(8)	-	-	910	(2.532)
Resultado Operacional	4.030	-	0	85	(599)	-	3.516
Resultado não operacional	23	-	-	-	-	-	23
Resultado recorrente antes de Impostos	4.053	-	0	85	(599)	-	3.539
Imposto de renda e contribuição social	(484)	-	-	-	-	-	(484)
Participações no lucro	(599)	-	-	-	599	-	-
Participações dos acionistas minoritários	(34)	-	-	-	-	-	(34)
Lucro Líquido	2.936	-	0	85	-	-	3.021

R\$ Milhões	4T23		Reclassificações				4T23
	Contábil	Hedge Cambial ¹	Recup. Crédito ²	Amort. do ágio ³	Part. no Lucro	Outros Eventos ⁴	Gerencial
Margem Financeira Bruta	14.091	(82)	(39)	-	-	(190)	13.780
Resultado de Créditos de Liquidação Duvidosa	(6.765)	-	14	-	-	(85)	(6.837)
Margem Financeira Líquida	7.325	(82)	(25)	-	-	(275)	6.943
Receitas de Prest. de Serviços e Tarifas Bancárias	5.595	-	-	-	-	(588)	5.007
Despesas Gerais	(6.095)	-	-	85	(567)	(5)	(6.582)
Despesas de Pessoal	(2.386)	-	-	-	(567)	2	(2.952)
Outras Despesas Administrativas	(3.709)	-	-	85	-	(7)	(3.630)
Despesas Tributárias	(1.404)	82	-	-	-	-	(1.322)
Resultados de Part. em Coligadas e Controladas	45	-	-	-	-	-	45
Outras Receitas/Despesas Operacionais	(3.098)	-	25	-	-	868	(2.205)
Resultado Operacional	2.369	-	0	85	(567)	-	1.886
Resultado não operacional	53	-	-	-	-	-	53
Resultado recorrente antes de Impostos	2.421	-	0	85	(567)	-	1.939
Imposto de renda e contribuição social	334	-	-	-	-	-	334
Participações no lucro	(567)	-	-	-	567	-	-
Participações dos acionistas minoritários	(68)	-	-	-	-	-	(68)
Lucro Líquido	2.119	-	0	85	-	-	2.204

Reconciliação dos resultados contábil e gerencial

R\$ Milhões	1T23	Reclassificações					1T23
	Contábil	Hedge Cambial ¹	Recup. Crédito ²	Amort. do ágio ³	Part. no Lucro	Outros Eventos ⁴	Gerencial
Margem Financeira Bruta	13.143	(51)	(254)	-	-	79	12.916
Resultado de Créditos de Liquidação Duvidosa	(10.850)	-	157	-	-	3.928	(6.765)
Margem Financeira Líquida	2.293	(51)	(97)	-	-	4.007	6.152
Receitas de Prest. de Serviços e Tarifas Bancárias	4.699	-	-	-	-	(368)	4.332
Despesas Gerais	(5.431)	-	-	77	(559)	(84)	(5.997)
Despesas de Pessoal	(2.219)	-	-	-	(559)	2	(2.777)
Outras Despesas Administrativas	(3.212)	-	-	77	-	(86)	(3.220)
Despesas Tributárias	(1.165)	51	-	-	-	-	(1.114)
Resultados de Part. em Coligadas e Controladas	42	-	-	-	-	-	42
Outras Receitas/Despesas Operacionais	1.617	-	97	-	-	(3.315)	(1.601)
Resultado Operacional	2.055	-	-	77	(559)	240	1.814
Resultado não operacional	81	-	-	-	-	-	81
Resultado recorrente antes de Impostos	2.136	-	-	77	(559)	240	1.895
Imposto de renda e contribuição social	513	-	-	-	-	(240)	273
Participações no lucro	(559)	-	-	-	559	-	-
Participações dos acionistas minoritários	(27)	-	-	-	-	-	(27)
Lucro Líquido	2.063	-	-	77	-	(0)	2.140

(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) para fins de PIS/COFINS. 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:

No 1T24 reclassificamos algumas linhas que estavam alocadas em Outras Receitas e Despesas Operacionais para as linhas de Margem Financeira, Comissões e Despesas Gerais. Para fins de comparabilidade, reclassificamos as informações de 2023.

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).

4T23: 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 de seguros de Receitas de Prest. de Serviços e Tarifas Bancárias para Outras Receitas/Despesas Operacionais.

2024

1T24: 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 de seguros de Receitas de Prest. de Serviços e Tarifas Bancárias para Outras Receitas/Despesas Operacionais.