

Informe de Resultados

1º trimestre de 2023
(BR GAAP)



Destaques estratégicos

Prezamos pela satisfação de nossos clientes, buscando constantemente a melhora de sua jornada, com ofertas de produtos mais adequadas ao seu perfil. Com isto aumentamos a conquista e vinculação, com nossa base de clientes vinculados crescendo 3% YoY, totalizando 8,6 milhões de clientes, enquanto a base total alcançou 61,6 milhões, com aumento de 12% no ano. O maior entendimento da jornada do cliente e a busca por sua melhor experiência contribuíram para termos maior recorrência na utilização dos nossos serviços, permitindo maior geração de negócios, principalmente nos clientes vinculados, cujas receitas são 6x superiores às dos não vinculados.

No trimestre, a **Rentabilidade (ROAE) foi de 10,6%** e o **Lucro Líquido Gerencial de R\$ 2.140 milhões**, alta de 26,7% com relação ao trimestre anterior e queda de 46,6% comparado ao ano anterior. Crescemos a carteira em negócios estratégicos, principalmente em linhas com garantias e melhor perfil de risco. Com isso, seguimos melhorando a nossa qualidade de balanço, com custo de crédito ainda impactado por safras antigas. Além disso, o resultado pontual no trimestre permitiu reforçarmos o nosso balanço. Continuamos avançando na nossa cultura de produtividade e gestão recorrente de custos.



Destaques financeiros

Margem de clientes

+3,9% QoQ
+3,3% YoY

Comissões

-7,4% QoQ
+1,8% YoY

Boa performance da margem financeira de clientes. Em comissões, efeito sazonal no trimestre

PDD

-8,1% QoQ
+46,7% YoY

NPL 90 dias: 3,2%

+0,09 p.p. QoQ
+0,24 p.p. YoY

NPL 15-90 dias: 4,5%

+0,03 p.p. QoQ
+0,32 p.p. YoY

Inadimplência controlada, com leve deterioração, como previsto

Despesas

-2,3% QoQ
+6,8% YoY

Caindo 2% no trimestre apesar da inflação.
Índice de eficiência de 40,8%

Carteira de crédito

R\$ 500 bilhões

Crescimento de 2,2% em 3 meses e 9,9% em 12 meses, com maior seletividade





Iniciamos 2023 focados no fortalecimento de nosso balanço. A seletividade do crédito, que estamos adotando a partir do final do 4T21, com foco em produtos com garantias e clientes com melhor perfil de rating, permite uma melhor qualidade de balanço. Mesmo com esta seletividade, conseguimos crescer nossa carteira em negócios estratégicos, com destaque para veículos, consignado e imobiliário, e melhorar nosso resultado de margem com clientes, por maior transacionalidade. Crescemos também em clientes com melhor perfil de rating, com destaque para grandes empresas, onde identificamos uma oportunidade de mercado dada a menor atividade do mercado de capitais. Por outro lado, a PDD e o aumento do custo de crédito se mostram compatíveis com o momento, estando ainda pressionados por safras antigas. Além disso, tivemos um evento pontual neste trimestre, que gerou receita referente à reversão de provisões fiscais, que permitiu reforçarmos nosso balanço.

Seguimos avançando na construção dos nossos pilares de crescimento:

(i) **Maior transacionalidade impulsiona o crescimento da franquia.** Temos a estratégia centrada no cliente, buscando sempre a sua melhor experiência, por meio de ofertas adequadas a cada perfil e aprimoramento de nossos canais de vendas, que permitem a maior conquista e vinculação. Com isto, vamos aumentar a transacionalidade, a recorrência de utilização dos nossos serviços e a rentabilidade, além de continuar melhorando a satisfação. Seguimos cada vez mais disponíveis onde e quando os clientes desejarem, expandindo a nossa capilaridade de atendimento. Estamos presentes em 59% dos municípios brasileiros, focados na venda ao pós-venda por meio da disponibilidade e integração de nossos canais.

(ii) **Expansão dos negócios e receitas.** Nossas alavancas de negócios permitirão o nosso crescimento. Alinhada à estratégia do Grupo, destacamos o Wealth Management. Seguimos transformando nossa plataforma de investimentos, com o AAA, que segue o plano acelerado de expansão, e a Toro, com crescimento exponencial de clientes e base de ativos. No negócio de Private Banking, somos um banco com expertise global e forte atuação local, e fomos eleitos como o “Melhor Private Banking internacional do Brasil”. Em Seguros, seguimos comprometidos em desenvolver um ecossistema de referência no mercado, alcançando R\$ 2,5 bilhões de prêmios vendidos no trimestre. No segmento Empresas, seguimos focados em nos tornar a plataforma referência para PJ do país. Em PMEs, enfatizamos a conquista de novos clientes e o aumento da transacionalidade e no Atacado, seguimos fortalecendo a expansão geográfica e explorando o cross-sell com clientes, produtos e segmentos, além de sermos destaques em diversas frentes, como commodities, infraestrutura e trade finance. Em Cartões, continuamos com uma estratégia seletiva focada em clientes com melhor perfil de risco e firmando importantes parcerias, completando a presença nas principais carteiras digitais do mercado. Na nossa Financeira, seguimos líderes de mercado em veículos PF, e o canal continua sendo uma poderosa ferramenta de cross-selling, atraindo novos clientes. No consignado, seguimos com destacado ritmo de produção, focados na digitalização e rentabilização de convênios, com a ambição de alcançarmos R\$ 75 bilhões de carteira até o final do ano.

(iii) **Cultura de produtividade e eficiência.** Somos referência em produtividade e eficiência. Estamos constantemente trabalhando na simplificação da oferta e de processos, buscando maior produtividade. Aumentamos as transações financeiras ao mesmo tempo em que reduzimos o custo por transação, além de conseguirmos dar maior foco comercial em nossas lojas, dedicando 81% do tempo para a geração de negócios. Também continuamos fortalecendo nossa cultura tecnológica por meio da consolidação da F1RST e TOOLS, com forte ritmo de novas implementações, sendo feitas praticamente em tempo real.

Em paralelo, seguimos fortalecendo nossa cultura única e horizontal baseada em empoderamento, protagonismo e diversidade. Estamos construindo uma empresa em que “todos são negócio”, pensando como cliente e como vendedor, sendo responsáveis pela experiência do cliente.

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



**Mario
Leão**

CEO do
Santander
Brasil



Empenhados em construir a Melhor Empresa de Consumo do Brasil

Quatro pilares estratégicos:



1

Centralidade no cliente



Canais
de vendas



Inovação e
Rentabilidade



Cultura
Pessoas

Estratégia centrada no cliente permite maior rentabilização dos nossos negócios

Nossa estratégia orientada ao cliente proporciona um crescimento sustentável da base, aumentando a **conquista** e **vinculação**, com maior geração de negócios.

No trimestre, conquistamos 1,9 milhão de clientes e seguimos fortalecendo a nossa estratégia de **cross-selling**, por meio da qual adicionamos 119 mil clientes pela Financeira (+40% YoY), 75 mil pelo Próspera (+5% YoY) e 235 mil por folhas de pagamentos.

- Aumentamos em 12% a base de clientes totais e 3% vinculados no ano, com destaque para o crescimento de 21% dos clientes vinculados no **Select**.
- Seguimos focados nos clientes vinculados, cujas receitas são **6x** superiores às de não vinculados; e de alta renda, Select, segmento no qual já possuímos 834 mil clientes, com ambição de atingirmos 1 milhão em dez/2023.
- Destaque para a conquista dos clientes Select, com crescimento de 5x no ano, destacando que as receitas de um cliente Select vinculado são **8x** maiores que as de um cliente PF varejo.

Adotamos modelos de precificação dinâmicos e personalizados, sendo que 88% das nossas ofertas são feitas por meio de CRM personalizado (+17 p.p. YoY). Dessa forma, tivemos maior recorrência dos nossos serviços, alcançando um share of wallet de 50% em cartões e de 50% em consignado nos clientes vinculados.

Clientes

Clientes totais
(milhões)

+12% YoY

54,8 60,1 61,6

Mar 22 Dez 22 Mar 23

Clientes ativos totais
(milhões)

+4% YoY

30,6 31,8 31,7

Mar 22 Dez 22 Mar 23

Clientes vinculados
(milhões)

+3% YoY

8,3 8,6 8,6

Mar 22 Dez 22 Mar 23

Clientes Select
(milhares)

+36% YoY

614 793 834

Mar 22 Dez 22 Mar 23



Quatro pilares estratégicos:



Centralidade no cliente



Canais de vendas



Inovação e Rentabilidade



Cultura Pessoas

Presença Física



Rede Comercial

Ampliamos nossa capilaridade de atendimento, principalmente em regiões estratégicas¹, onde as receitas médias por mês cresceram 2% YoY por loja, e aumentamos o alcance de nossos serviços, com a abertura de 5 lojas, sendo 4 em novos municípios. Continuamos capturando oportunidades no fluxo de clientes em nossas lojas e acelerando as vendas no modelo Bank to Go, com uma média de 73 mil contratos mensais (+7,8x YoY).

> **10 milhões** de visitas/mês



Prospera

Alcançamos 1 milhão de clientes, que são atendidos por 1.400 agentes (+18% YoY) em 1.700 municípios. O Prospera age como um propulsor que oferta, além do microcrédito, conta corrente, capitalização e adquirência. Com integração tecnológica, reduzimos o prazo médio de abertura de conta corrente digitalmente, de 2 dias úteis para online. No trimestre, alcançamos R\$ 2,8 bilhões de carteira de crédito (+36% YoY) e crescemos em 30% YoY as receitas.



Externo

Fortalecemos a nossa presença física, com a ampliação de 1.783 municípios para 2.303 em 12 meses. Realizamos R\$ 1,7 bilhão em volume de empréstimo por mês (+40% YoY) e, no Santander Perto, um novo formato sendo testado em 15 lojas, já temos um ritmo de 1,8 mil vendas por mês.

> **21 mil** pontos de vendas (+16 mil YoY)



Presença Remota

Digital



Recebemos 576 milhões de acessos⁴ totais por mês (+11% YoY) e produzimos 11 milhões de novos contratos no 1T23 (+1% YoY), com destaque para o share de 71% de crédito pessoal (-1 p.p. YoY) e de 60% de cartões (+18 p.p. YoY) no canal. Somos referência no mercado pela simplificação de abertura de conta, com redução do tempo (-82% YoY), além disso aumentamos a ativação de contas de Pessoa Física no M1 (1º mês) em 61% YoY. Seguimos também melhorando o nosso autoatendimento (Chatbot), Gent&, o qual atende 4 milhões de clientes por mês (+90% YoY).

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

Presentes em **59%²** dos municípios do país, equivalente a **92% do PIB**



Índice de multicanalidade³ dos clientes vinculados

98%

Remote SXNEGÓCIOS



50% dos serviços prestados fora do horário comercial. Atingimos 1,2 milhão de negócios e produzimos R\$ 4 bilhões de novos contratos no trimestre (+44% YoY). Buscamos a efetividade no atendimento, com aumento da resolatividade no ato da ligação de 81% em janeiro de 2021 para 96% em março de 2023.

< **10 milhões** de atendimentos mensais

¹ Centro-Oeste, Norte e Nordeste ² Considera rede comercial, Santander Perto e Prospera ³ Clientes que acessaram mais de 2 canais nos últimos 90 dias ⁴ Portal, IB e APP

Quatro pilares estratégicos:



1

Centralidade no cliente



2

Canais de vendas



3

Inovação e Rentabilidade



Cultura Pessoas

Cultura de inovação permite maior produtividade e eficiência

Estamos constantemente trabalhando na simplificação da oferta e de processos, sempre buscando maior produtividade.

Aumentamos as transações financeiras ao mesmo tempo em que reduzimos o custo por transação. Além disso, nosso custo de servir de clientes advindos do canal digital atingiu R\$ 18,7 por mês por cliente (-17% YoY).

Nossas lojas seguem com maior foco comercial, dedicando 81% do tempo para a geração de negócios (+10 p.p. em relação a 2020).

Melhora da oferta e da jornada nos canais digitais



+85%

de conversão média do CP e consignado

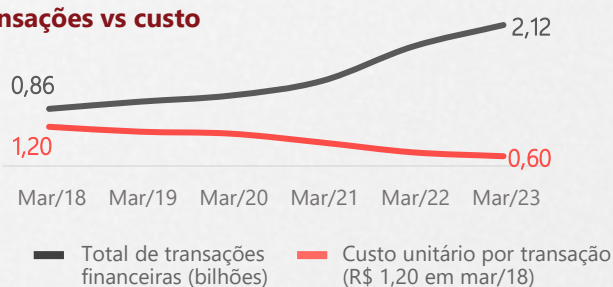
Custo de servir dos clientes advindos do canal digital

Por segmento

Base 100



Transações vs custo



NPS - Medindo e buscando a satisfação crescente dos clientes

Total PF
53pts

▼ -1 QoQ
▼ -6 YoY



Físico
72pts

▲ +6 QoQ
▲ +4 YoY



Digital
65pts

▼ -1 QoQ
▼ -2 YoY



Remoto
55pts

▲ +7 QoQ
▲ +24 YoY



Quatro pilares estratégicos:



Centralidade no cliente

1



Canais de vendas

2



Inovação e Rentabilidade

3



Cultura Pessoas

4

Wealth Management

Seguimos transformando nossa plataforma de investimentos com um **portfólio cada vez mais robusto, atendimento de excelência** e com uma **nova experiência digital**.

Investimentos no Varejo

Fomos eleitos como o “Melhor Banco para Investir”, pela FGV, na categoria qualidade de atendimento.

Captação Líquida

+95% YoY

Receitas

+31% YoY

Santander
AAA

Modelo revolucionário de assessoria de investimentos, com o qual seguimos expandindo. Atingimos **896 assessores** presentes em **70 cidades**, com ambição de alcançarmos 1.300 consultores e 75 cidades no 2T23.

Captação Líquida média por assessor (Mar/23)



R\$ 1 milhão

TORO

Segue se consolidando no mercado de assessoria de investimentos e planejamento financeiro. Atingimos **1,3 milhão de clientes** (+40% YoY) e **12 milhões de acessos únicos/mês** (+105% YoY). Fomos reconhecidos como o melhor banco e plataforma para investir em 2022 na categoria atendimento/ responsabilidade, pela FGV e Revista Forbes.

Recorde em AuC Mar/23



R\$ 14 bilhões
+75% YoY

Santander Private Banking

Somos um **banco com expertise global e forte atuação local**, preparados para sempre apoiar nossos clientes. Neste trimestre, nossa captação líquida atingiu R\$ 13 bilhões (+203% YoY) e as receitas cresceram 20% YoY. Como reconhecimento de nossa atuação, fomos premiados pela Euromoney.



Quatro pilares estratégicos



Centralidade no cliente



Canais de vendas



Inovação e Rentabilidade



Cultura Pessoas

Seguros

Comprometidos em desenvolver um **ecossistema de referência no mercado**

Alcançamos **R\$ 2,5 bilhões** em prêmios emitidos no trimestre, crescimento de 3% em relação ao ano anterior. Somos destaque no ramo de pessoas, com **11%** de market share de prêmios, e em seguros de acidentes pessoais, com **13%** de participação de mercado.

Santander Corretora

Na modalidade Open, seguros não relacionados ao crédito, emitimos R\$ 1,1 bilhão em prêmios. Já em seguros prestamistas, emitimos R\$ 1,1 bilhão em prêmios no trimestre.

Santander Auto

Insurtech

27% dos financiamentos da financeira são contratados com seguro. Seguradora 100% digital com emissão de 59 mil apólices no trimestre (+24% YoY) e R\$ 98 milhões em prêmios brutos (+58% YoY).



helpS

Nosso serviço de assistência 24 horas segue expandindo sua base e nos ajudando a conquistar e vincular clientes – atingimos o patamar de 52 mil desde o seu lançamento, em junho de 2022, com forte atuação no segmento de auto. Temos um NPS de 65 pontos.

Auto Compara

Insurtech

Oferta de seguro de automóveis 100% online. Alcançamos 348 milhões de acessos mensais e R\$ 189 milhões de prêmios brutos emitidos no trimestre. Seguimos ampliando nosso portfólio, ofertando novas seguradoras na plataforma.



Quatro pilares estratégicos:



1
Centralidade no cliente



2
Canais de vendas



3
Inovação e Rentabilidade



4
Cultura Pessoas

Focados em nos tornar a plataforma referência para PJ

Alcançamos R\$ 204 bilhões de carteira em mar/23 (+15% YoY) e 1,3 milhão clientes ativos



PMEs

Conquista de novos clientes: **45 mil/mês (+7% YoY)**

Enfatizamos a conquista de novos clientes e o aumento da transacionalidade, proporcionando maiores receitas, com destaque para cash (+13% YoY) e consórcios (+24% YoY). A receita total do segmento cresceu 12% YoY.

Implantamos novas funcionalidades nos canais digitais, como contratação e resgate dos produtos de investimentos, compromissadas e desconto de duplicata, além de aumentarmos a gama de autosserviços via Gent& PJ, facilitando o dia a dia dos nossos clientes.



Atacado

Seguimos fortalecendo a expansão geográfica e aumentando o time especializado, aproveitando a singularidade de cada região do país. Exploramos oportunidades de cross-sell com os clientes, produtos e segmentos, gerando rentabilidade, com destaque para o aumento da receita total do segmento.

Receita Total 1T23

+11% QoQ
+3% YoY

Somos o único banco global com presença completa no Brasil.

Seguimos expandindo a **mesa de commodities** para energia e petróleo, além da agrícola. Destacamos uma operação de R\$ 2,5 bilhões de hedge de petróleo. Além disso, nossa **comercializadora de energia¹ conquistou a segunda posição do país** em volume transacionado, pela CCEE. Somos líderes **em financiamento de comércio exterior**, com 25% de market share pela ICC (+1 p.p. YoY).



¹ Somos a 2ª maior comercializadora independente do Brasil

Quatro pilares estratégicos:



1

Centralidade no cliente



2

Canais de vendas



3

Inovação e Rentabilidade



4

Cultura Pessoas

Negócios estratégicos alinhados à nossa ambição



Payments | Cartões: focados na **transacionalidade**

R\$ 82 bilhões
Faturamento total

R\$ 55 bilhões
Faturamento do crédito

Estratégia seletiva focada em clientes com melhor perfil de risco, sendo que **97%** das novas aquisições são clientes do Banco (+2 p.p. YoY). Carteira de crédito total atingiu R\$ 49,2 bilhões em março de 2023 (+4% YoY). Também tivemos aumento do spending mensal em 12% no ano, evidenciando a maior recorrência na utilização de nossos cartões e consumo pelos nossos clientes.

Pensando na melhor experiência de nossos clientes, firmamos a parceria com o Google Pay, completando a presença nas principais carteiras digitais do mercado.



Consignado: destacado ritmo de produção

Nossa carteira de crédito alcançou R\$ 61,7 bilhões, alta de 14% YoY, e nossa produção com crescimento superior ao do mercado. Aprimoramos a disponibilização da nossa oferta de produtos aos nossos clientes, principalmente no consignado, crédito pessoal e crédito pessoal com garantia do FGTS, resultando em um aumento de 20% na quantidade de visualizações dessas ofertas.

Seguimos focados na digitalização e rentabilização de convênios, com 77 digitalizados no trimestre e 94 originados no trimestre.

Ambição de atingirmos R\$ 75 bilhões de carteira em 2023





Quatro pilares estratégicos:



1

Centralidade no cliente



Canais de vendas



3

Inovação e Rentabilidade



Cultura Pessoas

4

Negócios estratégicos alinhados à nossa ambição

Consórcios: oferta adequada ao cenário de juros elevados e crédito restrito

No trimestre atingimos uma produção de R\$ 4,1 bilhões (+42% YoY), apoiada por investimentos em digitalização, ampliação da oferta e distribuição em nosso ecossistema. Atingimos R\$ 33,6 bilhões de carteira (+24% YoY). Além disso, somos referência em contemplação no mercado entre os bancos, com 33% da carteira ativa tendo sido contemplada nos últimos 24 meses.

R\$ 4,1 bilhões de produção, com ambição de atingirmos **R\$ 18,5 bilhões em dez/2023**

Crédito Imobiliário: foco na jornada do cliente

Focado na melhora da jornada e experiência do cliente, o Santander passou a disponibilizar em seu processo de contratação de imobiliário e home-equity o registro eletrônico e de forma automática junto aos cartórios de imóveis. Com isto, aumentamos a agilidade do processo, possibilitando redução do tempo de registro dos contratos nesses estabelecimentos.

Atualmente o lead time¹ da emissão do produto é de 14 d.u., queda de 22% YoY.

R\$ 59 bilhões carteira de crédito (+7% YoY)

Home-equity: liderança no mercado²

No UseCasa, nosso produto de home-equity, possuímos **R\$ 4,0 bilhões de carteira de crédito**, aumento de 16% em 12 meses.

Já o Uselmóvel, voltado para pessoa jurídica, manteve o forte ritmo, crescendo a carteira de crédito em 43% em relação ao mesmo período do ano anterior.

22% de market share³ Use Casa



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

² Entre os bancos privados

³ Fonte: Abecip. Data-base fevereiro de 2023

Quatro pilares estratégicos:



1
Centralidade no cliente



2
Canais de vendas



3
Inovação e Rentabilidade



4
Cultura Pessoas

Ecosistema Auto

Santander Financiamentos

Com 60 anos de história, somos pioneiros no desenvolvimento e disponibilização de plataformas de jornada de compras digitais, desde a busca do veículo à contratação do crédito. Possuímos um ecossistema completo em oferta de serviços com soluções para financiamento PF, PJ e gerenciamento de frotas.

Também nos mantivemos como líderes no mercado, com carteira de veículos pessoa física¹ em R\$ 58 bilhões e **market share² de 22%**. No 1T23 produzimos 206 mil contratos de veículos (+4% YoY), sendo 81% deles nos melhores ratings (+12 p.p. YoY), e possuímos um market share de produção de 20% (+2 p.p. YoY). Nosso LTV de carteira de veículos atingiu 49%³.

O canal continua sendo uma poderosa ferramenta de cross-sell, atraindo novos clientes para o banco, acumulando 119 mil conquistas no ano (+40% YoY).

Além disso, seguimos fortalecendo o atendimento humano no Gent&. Desde seu lançamento, em nov/22, já tivemos mais de 6 mil atendimentos relacionados à originação, 5 mil relacionados ao pós vendas e 6 mil sobre acordos em contratos inadimplentes.

Sim

Plataforma de crédito para o mercado aberto

Nossa estratégia está apoiada na alavancagem dos produtos de menor risco. Assim, passamos a disponibilizar a oferta de crédito com garantia de veículos nos canais digitais do Santander (APP, Internet Banking e Gent&), já representando 6% da produção total do canal Sim (B2C).

A produção de Crédito Pessoal alcançou R\$ 148 milhões no trimestre, alta de 29% em relação ao trimestre anterior, e alcançamos 8,9 milhões de clientes cadastrados em nossa plataforma.



¹ Carteira de veículos PF gerada pelo Canal interno e pelo segmento de Financiamento ao Consumo ² Fonte: Banco Central, data base fevereiro de 2023 ³ Data-base: março de 2023

sim. empresas simples



Quatro pilares estratégicos:



Fortalecendo o ecossistema



Agro: Ambição de carteira total de R\$ 50 bilhões em 2023

Com ofertas e soluções simples e completas, seguimos fortalecendo nosso ecossistema Agro, atingindo uma **carteira¹** total de **R\$ 39,9 bilhões** (+35% YoY). A expansão de nosso negócio está pautada em maiores investimentos em tecnologia, otimização de processos e aumento do time especializado, que já conta com 300 profissionais dedicados ao segmento.

Também seguimos capturando oportunidades com a WayCarbon, maior empresa especializada em mudanças climáticas da América Latina, que atualmente atende 50% das empresas listadas no ISE (Índice de Sustentabilidade Empresarial).

Desde 2015 crescemos a carteira em **30% a.a.** (CAGR)

Return

>

Gestão e securitização de ativos não performados.

A Return, empresa de gestão e securitização de carteiras em prejuízo, alcançou um Patrimônio Líquido de R\$ 2,3 bilhões no trimestre. Pensando na jornada do cliente, seguimos fortalecendo as parcerias nos nossos diversos canais de recuperação e investindo no desenvolvimento de sistemas e portais.

A emDia, plataforma de renegociação de dívidas, fornece aos seus clientes a possibilidade de renegociar suas dívidas tanto de forma online como pelo canal humano, e está disponível 24 horas por dia e 7 dias na semana. Alcançamos 41 milhões de clientes cadastrados no trimestre. Também seguimos desenvolvendo nossa plataforma, que ganha escala, adicionando conexão com os 1,6 milhão de clientes Return, e possibilitando melhorias da experiência do cliente.

emdia

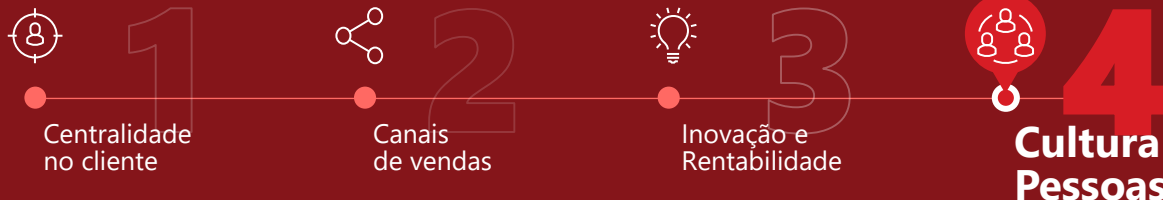
<

Empresa de benefícios e gestão de despesas corporativas. No trimestre, alcançamos um faturamento de R\$ 633 milhões, alta de 16% YoY, e 882 mil cartões ativos, crescimento de 35% YoY. Além disso, possuímos 409 mil estabelecimentos credenciados (+13% YoY) e 2,7 mil clientes RH.

¹ Visão Produtos Agro: considera Crédito Rural (Livre e Obrigatório), Títulos do Agro, Funcafé e BNDES Agro. Data-base: março de 2023.

#AQUI
SUA CHAMA
TRANSFORMA

Quatro pilares estratégicos:



Nossas pessoas são nossa maior alavanca de encantamento



Cultura única baseada em empoderamento, meritocracia, protagonismo e diversidade - inclusive de experiências e formações. Seguimos fortalecendo também a horizontalidade, construindo uma empresa em que todos têm visão de negócio, sendo responsáveis pela experiência do cliente. Assim, seguiremos evoluindo e transformando constantemente tudo o que fazemos na relação com os clientes, colaboradores, acionistas e a sociedade.

eNPS¹:
78 pts

Diversidade & Inclusão

31%

Colaboradores **Negros**
(+3,1 p.p. YoY)

33%

Mulheres em cargo de liderança
(+2,2 p.p. YoY)

Academia Santander 2030, fortalecendo nossa cultura

Treinamentos voltados para a experiência dos nossos clientes. Conceitos como centralidade no cliente, empreendedorismo e inovação, personalização da experiência e construção de jornadas conectadas e encantadoras.

Neste sentido, realizamos o **workshop de clientes**, com a participação de mais de 620 líderes da organização, para evoluir ainda mais o nosso foco na jornada e experiência de nossos clientes.

79%

dos funcionários realizaram **treinamentos** no ano

70%

cursos internos ministrados por nossos próprios funcionários



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

Quatro pilares estratégicos:



1
Centralidade no cliente



2
Canais de vendas



3
Inovação e Rentabilidade



4
Cultura Pessoas

ESG

Ambiental:

Comprometidos com o meio ambiente, fomentando negócios sustentáveis e com compromisso de sermos net zero até 2050

Reafirmamos nosso compromisso com o meio ambiente, apoiando a transição para uma economia de baixo carbono e fomentando a bioeconomia. Neste sentido, criamos, juntamente com outras três empresas, uma operação de CRA (Certificado de Recebíveis do Agronegócio) Verde, de R\$ 17 milhões, que busca suprir a escassez de crédito voltada a projetos de agricultura sustentável e regeneração de áreas degradadas em cinco biomas do Brasil, com forte presença na Amazônia.

CBIOS

Líder no mercado com **50%** de market share

Social:

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

Apoiamos os microempreendedores por meio do Próspera Microfinanças, no qual possuímos uma carteira de **R\$ 2,8 bilhões** (+36% YoY) e **1,0 milhão de clientes ativos** (+30% YoY).

Desde 2002, o **programa Amigo de Valor** já beneficiou mais de 1,6 milhão de crianças e adolescentes em situações de vulnerabilidade, e para 2023 ampliamos o programa para apoiarmos hospitais pediátricos e organizações que dão suporte às famílias cujas crianças estão em tratamento de alta complexidade.

Governança:

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

Nossa governança inclui a incorporação do ESG em nossa cultura, por meio da capacitação interna e do comprometimento dos executivos considerando critérios relacionados em sua remuneração. Seguimos com uma gestão diligente com os principais riscos e oportunidades em relação às questões sociais, ambientais, climáticas e de governança.

Conselho de administração diverso e independente

33% de membros mulheres

44% de membros independentes



RESULTADOS



Seguimos focados no fortalecimento de balanço, construindo uma carteira de maior qualidade. Continuamos com a nossa estratégia de expandirmos em produtos com garantias, com 65% da carteira de crédito de pessoa física colateralizada. Destacamos o crescimento da carteira de veículos (+4% YoY), consignado (+14% YoY) e imobiliário (+7% YoY). As novas safras, originadas a partir de jan/22, seguem com boa performance e já representam 54% da carteira de crédito total (+36 p.p. YoY). Os indicadores de crédito das novas safras apresentam qualidade superior às safras antigas, com NPL 90 atingindo 2,8% nas safras novas e 3,6% nas safras antigas e NPL 15-90 totalizando 3,9% nas novas safras comparado a 5,2% nas safras antigas. Nossos indicadores de loss absorption seguem em evolução, com crescimento do crédito pessoal (+27% YoY), veículos PF (+38% YoY) e cartões PF (+77% YoY), evidenciando a rentabilidade das nossas operações.

Em receitas, destacamos o crescimento da margem com clientes no trimestre e no ano, alavancada por maior transacionalidade, mesmo pressionada pela maior seletividade do crédito. Sensibilidade da margem com mercado permanece, mas tem viés de baixa ao longo do ano. Nossas comissões declinaram 7% no trimestre, pelo efeito sazonal do período e cresceram 2% no ano, beneficiadas por maior vinculação.

A PDD e o custo de crédito seguem impactados pelas safras antigas, conforme esperado. Além disso, o resultado pontual de R\$ 4,2 bilhões nesse trimestre permitiu reforço de balanço.

Também seguimos comprometidos com a busca constante por controle de gastos e eficiência, com foco em otimização de processos e conseqüentemente redução do custo de servir e de transação. Como resultado, nossas despesas seguem pressionadas pela inflação, porém, já reduzindo 2% no trimestre. O índice de eficiência atingiu 41% no trimestre. O lucro líquido alcançou R\$ 2.140 milhões no 1T23, alta de 27% em relação ao 4T22, com níveis de capital e liquidez em patamares confortáveis.

Iniciamos 2023 com melhor qualidade do balanço, com crescimento de carteira de negócios estratégicos. Seguiremos expandindo nossos negócios com sustentabilidade, por meio de maior vinculação e transacionalidade, além de avançarmos com as nossas alavancas de crescimento.

GUSTAVO ALEJO,
CFO DO SANTANDER BRASIL



DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO GERENCIAL ¹	1T23	1T22	Var.	4T22	Var.
(R\$ milhões)			YoY		QoQ
Margem Financeira Bruta	13.145	13.938	-5,7%	12.517	5,0%
Resultado de Créditos de Liquidação Duvidosa (líquido de reforço de balanço) ²	(6.765)	(4.612)	46,7%	(7.364)	-8,1%
Margem Financeira Líquida	6.380	9.327	-31,6%	5.153	23,8%
Receitas de Prestação de Serviços e Tarifas Bancárias	4.699	4.617	1,8%	5.075	-7,4%
Despesas Gerais	(5.913)	(5.534)	6,8%	(6.049)	-2,3%
Despesas de Pessoal+PLR	(2.778)	(2.493)	11,4%	(2.663)	4,3%
Outras Despesas Administrativas ³	(3.134)	(3.041)	3,1%	(3.386)	-7,4%
Despesas Tributárias	(1.114)	(1.207)	-7,7%	(1.292)	-13,8%
Resultados de Participações em Coligadas e Controladas	42	10	n.a.	26	64,6%
Outras Receitas / Despesas Operacionais (líquidas de reversão de provisões fiscais) ²	(2.281)	(2.004)	13,9%	(1.429)	59,6%
Resultado Operacional	1.814	5.210	-65,2%	1.482	22,4%
Resultado não operacional	81	372	-78,3%	93	-13,7%
Resultado antes de Impostos	1.895	5.581	-66,0%	1.575	20,3%
Reforço de balanço	(4.236)	-	-	-	-
Reversão da provisão de contingências fiscais e impostos	4.236	-	-	-	-
Imposto de Renda e Contribuição Social	273	(1.539)	n.a.	189	44,3%
Participações dos Acionistas Minoritários	(27)	(37)	-25,8%	(75)	-64,1%
Lucro Líquido do Período⁴	2.140	4.005	-46,6%	1.689	26,7%
Lucro Líquido Societário	2.063	3.946	-47,7%	1.609	28,2%

Nesse trimestre houve um 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. Esse resultado gerencial de R\$ 4,2 bilhões, contabilizado em outras receitas operacionais 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.

MARGEM CLIENTES

1T23 **+3,3%** YoY
+3,9% QoQ

EFICIÊNCIA

1T23 **40,8%**
+4,8 p.p. YoY
+0,2 p.p. QoQ

ROAE

1T23 **10,6%**
-10,1 p.p. YoY
+2,2 p.p. QoQ

(R\$ milhões)	1T23	1T22	Var.	4T22	Var.
			YoY		QoQ
BALANÇO PATRIMONIAL					
Carteira de crédito	500.314	455.166	9,9%	489.687	2,2%
Pessoa física	228.735	210.985	8,4%	226.302	1,1%
Financiamento ao consumo	67.133	66.188	1,4%	67.970	-1,2%
Pequenas e médias empresas	62.784	58.749	6,9%	62.651	0,2%
Grandes empresas	141.663	119.244	18,8%	132.765	6,7%
Carteira de crédito ampliada ⁵	586.353	521.929	12,3%	572.663	2,4%
Captação de clientes ⁶	566.249	494.620	14,5%	545.316	3,8%
INDICADORES DE DESEMPENHO (%)					
Retorno sobre o patrimônio líquido médio excluindo ágio ⁷ - anualizado	10,6%	20,7%	-10,1 p.p.	8,3%	2,2 p.p.
Retorno sobre o ativo total médio excluindo ágio ⁷ - anualizado	0,8%	1,7%	-0,9 p.p.	0,7%	0,2 p.p.
Índice de Eficiência ⁸	40,8%	36,0%	4,8 p.p.	40,6%	0,2 p.p.
Índice de Recorrência ⁹	79,5%	83,4%	-3,9 p.p.	83,9%	-4,4 p.p.
INDICADORES DE QUALIDADE DA CARTEIRA (%)					
Índice de Inadimplência (acima de 90 dias)	3,2%	2,9%	0,24 p.p.	3,1%	0,09 p.p.
Índice de Cobertura (acima de 90 dias)	244%	215%	29,56 p.p.	230%	13,92 p.p.
Índice de Inadimplência (acima de 60 dias)	4,1%	3,7%	0,42 p.p.	3,9%	0,21 p.p.
Índice de Inadimplência (15 a 90 dias)	4,5%	4,2%	0,32 p.p.	4,5%	0,03 p.p.
OUTROS DADOS					
Agências	1.687	1.787	(100)	1.701	(14)
PABs	1.275	1.317	(42)	1.266	9
Caixas eletrônicos - próprios	11.416	12.313	(897)	11.527	(111)
Caixas eletrônicos - Rede 24 H	24.230	23.984	246	24.374	(144)
Funcionários	53.556	52.995	561	52.603	953

¹ Exclui 100% da despesa de amortização do ágio, o efeito do hedge cambial e outros ajustes, conforme descrito nas páginas 31 e 32.

² 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 Outras Receitas / Despesas operacionais foi de R\$ 1.714 milhões no 1T23.

³ Despesa administrativa exclui 100% da despesa de amortização do ágio.

⁴ Lucro Líquido Gerencial corresponde ao lucro líquido societário, com a exclusão do resultado extraordinário e a reversão de 100% da despesa de amortização do ágio, ocorrida no período. A despesa de amortização do ágio foi de R\$ 77 milhões no 1T23, R\$ 80 milhões no 4T22 e R\$ 59 milhões no 1T22.

⁵ Inclui outras operações com risco de crédito (debêntures, FIDC, CRI, notas promissórias, notas promissórias de colocação no exterior e avais e fianças).

⁶ Inclui Poupança, Depósitos à vista, Depósitos a prazo, Debêntures, LCA, LCI, Letras Financeiras, Certificados de Operações Estruturadas e LIG.

⁷ Exclui 100% do saldo do ágio (líquido de amortização), que foi de R\$ 1.256 milhões em março de 2023, R\$ 1.256 milhões em dezembro de 2022 e R\$ 1.432 milhões março de 2022.

⁸ Eficiência: Despesas Gerais/(Margem Financeira Bruta + Receitas de Prestação de Serviços e Tarifas Bancárias + Despesas Tributárias + Outras Receitas/Despesas Operacionais + Resultados de Participações em Coligadas e Controladas).

⁹ Recorrência: (Receitas de Prestação de Serviços e Tarifas Bancárias) / Despesas gerais.



MARGEM FINANCEIRA

	1T23	1T22	Var. YoY	4T22	Var. QoQ
<i>(R\$ milhões)</i>					
Margem Financeira Bruta	13.145	13.938	-5,7%	12.517	5,0%
Margem com clientes	14.315	13.854	3,3%	13.781	3,9%
Margem de Produtos	13.390	13.161	1,7%	13.004	3,0%
Volume Médio	514.065	471.153	9,1%	505.557	1,7%
Spread (a.a.)	10,6%	11,3%	-0,76 p.p.	10,2%	0,36 p.p.
Operações com mercado	(1.170)	84	n.a.	(1.265)	-7,5%

A margem financeira bruta alcançou R\$ 13.145 milhões no 1T23, apresentando queda de 5,7% no ano, impactada pela margem de mercado, dada a sensibilidade negativa à curva de juros.

No trimestre, aumento de 5,0% devido a melhores dinâmicas em margem com clientes, por volumes em crédito e resultado de captação.

As **receitas oriundas das operações com clientes**

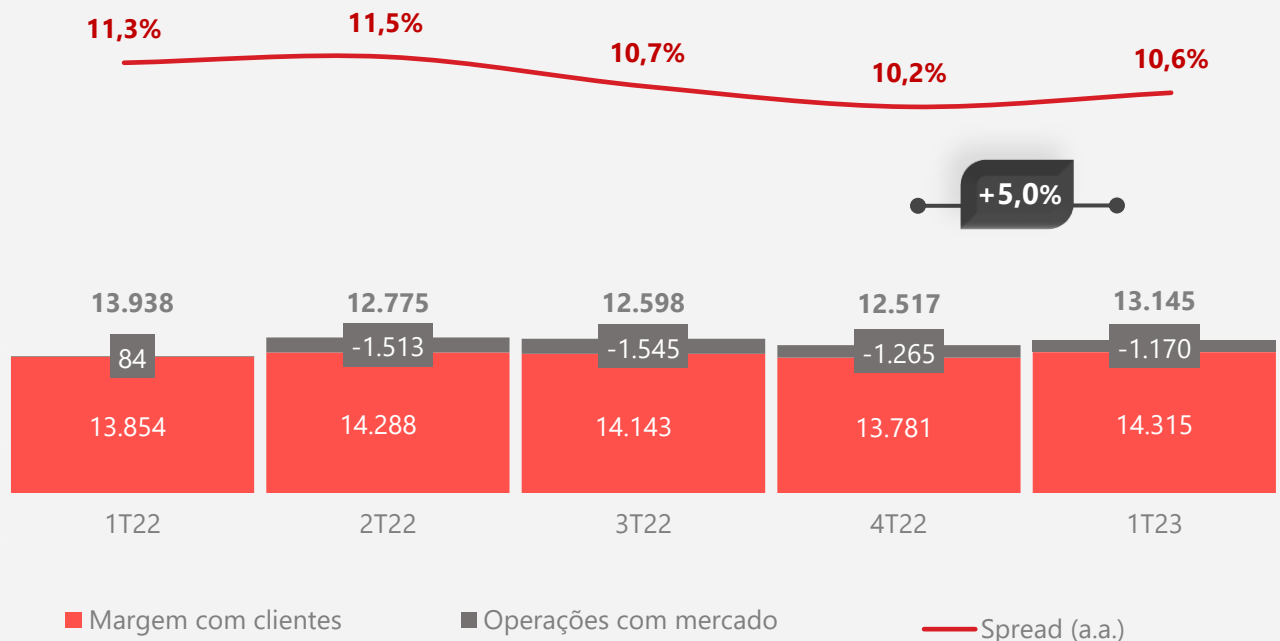
aumentaram 3,3% no ano, com desempenho positivo na margem com produtos, principalmente em captações, com maiores volumes e spreads que acompanharam o movimento de alta de juros, além de maiores volumes em crédito.

Na comparação trimestral, a **margem com clientes subiu 3,9%**, impulsionada pelo bom desempenho da margem com produtos, que voltou a apresentar crescimento após 2 trimestres de queda. Na margem com captações tivemos dinâmica positiva, com maiores volumes e spreads crescentes. Em crédito destacamos o crescimento em volumes.

A **margem de operações com o mercado** foi de - **R\$ 1.170 milhões no 1T23**, com menor desempenho no ano, mas com menores perdas na comparação trimestral.

EVOLUÇÃO DA MARGEM FINANCEIRA

R\$ milhões





RECEITAS DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS E TARIFAS BANCÁRIAS

	1T23	1T22	Var. YoY	4T22	Var. QoQ
<i>(R\$ milhões)</i>					
Cartões	1.351	1.329	1,7%	1.438	-6,1%
Seguros	756	744	1,6%	1.121	-32,6%
Conta Corrente	993	958	3,7%	948	4,8%
Administração de Fundos e Consórcios	349	322	8,5%	336	4,0%
Operações de Crédito	389	334	16,4%	398	-2,3%
Cobrança e Arrecadações	328	362	-9,4%	333	-1,5%
Corretagem e Colocação de Títulos	358	372	-3,7%	368	-2,7%
Outras	175	197	-11,0%	133	31,7%
Total	4.699	4.617	1,8%	5.075	-7,4%

As receitas de prestação de serviços e tarifas bancárias totalizaram R\$ 4.699 milhões no 1T23, com incremento anual de 1,8%, influenciado por maiores receitas de operações de crédito e conta corrente.

Em três meses, as comissões apresentaram queda de 7,4%; consequência do menor volume transacional em cartões, efeito sazonal de início de ano, e da maior concentração de renovações de apólices de seguros no 4T22.

As receitas com cartões atingiram R\$ 1.351 milhões no trimestre, com aumento anual de 1,7%, refletindo a maior transacionalidade no período, dado o incremento da recorrência dos clientes na utilização dos nossos serviços. No trimestre, queda de 6,1%, impactada pelo efeito sazonal de maior consumo da população no final de ano.

As comissões com seguros totalizaram R\$ 756 milhões no 1T23, alta de 1,6% no ano, influenciadas pelo aumento de vendas novas e maior oferta para renovações de convênios. Queda de 32,6% no trimestre, explicada pela tradicional maior concentração de renovação de apólices no quarto trimestre do ano, o que afeta a base de comparação trimestral.

As receitas de serviços de conta corrente totalizaram R\$ 993 milhões no trimestre, aumento de 3,7% em doze meses e 4,8% em três meses, influenciadas pela readequação de tarifas e pela maior transacionalidade.

As receitas de administração de fundos e consórcios totalizaram R\$ 349 milhões no período, crescimento anual de 8,5%, influenciado pela maior produção em consórcios, que compensou a queda na receita de fundos, impactada pela mudança do mix para fundos de renda fixa, incentivada pelo patamar da taxa de juros. No trimestre, as receitas cresceram 4,0%, devido à maior produção em consórcios.

As comissões de operações de crédito totalizaram R\$ 389 milhões no trimestre, crescimento de 16,4% em doze meses, beneficiadas pelo menor volume de isenções de tarifas no período. Em três meses, queda de 2,3% em função de menores receitas com tarifas de cadastro.

As receitas de cobranças e arrecadações totalizaram R\$ 328 milhões no trimestre, queda de 9,4% no ano, devido ao menor volume de arrecadações no período. Em três meses, essas receitas reduziram 1,5%.

As receitas de serviços de corretagem e colocação de títulos atingiram R\$ 358 milhões no período, redução de 3,7% no ano e de 2,7% no trimestre, em função da menor atividade no mercado de colocação de títulos e M&A, que acompanharam a dinâmica do mercado.

DESPESAS GERAIS

(ADMINISTRATIVAS + PESSOAL)

As **despesas gerais** atingiram R\$ 5.913 milhões no 1T23, alta de 6,8% em 12 meses, pressionadas pela inflação no período.

Em três meses, as despesas caíram 2,3%, evidenciando o nosso foco em eficiência e gestão recorrente de custos.

As despesas administrativas e de pessoal, excluindo depreciação e amortização, totalizaram R\$ 5.190 milhões no 1T23, alta de 6,3% em 12 meses, principalmente por maiores despesas de pessoal, e queda de 2,4% no trimestre, influenciadas por menores despesas administrativas.

As despesas com pessoal alcançaram R\$ 2.778 milhões, com crescimento de 11,4% no ano e de 4,3% no trimestre, impactadas pelo acordo coletivo aplicado sobre a base salarial da Companhia a partir de setembro de 2022 na comparação anual.

As despesas administrativas, excluindo depreciação e amortização, somaram R\$ 2.412 milhões no 1T23, aumento de 1,0% no ano, devido a maiores custos com serviços técnicos especializados e de terceiros e propaganda, promoções e publicidade, que acompanham o crescimento do negócio. No trimestre, essas despesas caíram 9,1%, em função de menores custos com processamento de dados, serviços técnicos especializados e de terceiros e em propaganda, promoções e publicidade, dado o efeito sazonal do trimestre.

As despesas de depreciação e amortização, excluindo o efeito do ágio, somaram R\$ 722 milhões no período, alta de 10,5% em doze meses, explicada pelos investimentos realizados em software e hardware, e queda de 1,6% em três meses.

	1T23	1T22	Var. YoY	4T22	Var. QoQ
<i>(R\$ milhões)</i>					
Serviços técnicos especializados e de terceiros	612	560	9,4%	657	-6,8%
Propaganda, promoções e publicidade	166	121	37,2%	189	-12,1%
Processamento de dados	642	689	-6,8%	774	-17,1%
Comunicações	80	101	-20,6%	86	-6,9%
Aluguéis	226	223	1,3%	223	1,5%
Transporte e viagens	42	37	13,7%	48	-12,6%
Segurança e vigilância	139	139	-0,1%	132	5,1%
Manutenção e conservação de bens	74	83	-11,4%	79	-6,6%
Serviços do Sistema Financeiro	107	104	3,1%	100	7,0%
Água, Energia e Gás	46	63	-26,4%	43	7,2%
Material	25	43	-41,6%	35	-28,3%
Outras	252	224	12,4%	286	-11,8%
Subtotal	2.412	2.388	1,0%	2.652	-9,1%
Depreciação e amortização ¹	722	654	10,5%	734	-1,6%
Total Despesas Administrativas	3.134	3.041	3,1%	3.386	-7,4%
Remuneração ²	1.846	1.727	6,9%	1.726	6,9%
Encargos	500	339	47,6%	430	16,2%
Benefícios	390	396	-1,4%	458	-14,8%
Treinamento	21	14	44,9%	15	40,6%
Outras	22	17	26,4%	34	-37,0%
Total Despesas com Pessoal	2.778	2.493	11,4%	2.663	4,3%
Despesas Administrativas + Despesas de Pessoal (exclui depreciação e amortização)	5.190	4.881	6,3%	5.315	-2,4%
Total Despesas Gerais	5.913	5.534	6,8%	6.049	-2,3%

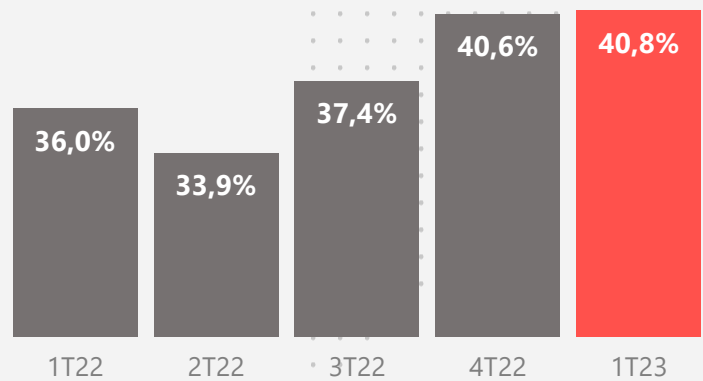
¹Exclui 100% da despesa de amortização do ágio de R\$ 77 milhões no 1T23, R\$ 80 milhões no 4T22 e R\$ 59 milhões no 1T22 ²Inclui participação no Lucro



ÍNDICE DE EFICIÊNCIA: 40,8%

no 1T23, alta de 0,2 p.p. no trimestre e 4,8 p.p. no ano,

mantendo-se em nível saudável e evidenciando nosso comprometimento na busca constante por eficiência, **com uma abordagem omni-channel, por meio da integração da nossa plataforma e industrialização dos nossos processos.**



Outras receitas e despesas operacionais

As outras receitas e despesas operacionais líquidas totalizaram uma despesa de R\$ 2.281 milhões no 1T23. Já o resultado bruto, incluindo a reversão das provisões de contingências fiscais alcançou uma receita de R\$ 1.714 milhões no 1T23.

Em provisões para contingências, revertemos provisões de contingências fiscais, com efeito positivo de R\$ 4,2 bilhões, que foi neutralizado integralmente para reforço de balanço, conforme mencionado anteriormente.

	1T23	1T22	Var. YoY	4T22	Var. QoQ
<i>(R\$ milhões)</i>					
Despesa com comercialização de cartões	(904)	(810)	11,6%	(796)	13,5%
Receita Líquida de Rendimentos de Capitalização	420	151	177,7%	188	123,6%
Provisões para contingências ¹	(635)	(556)	14,2%	(462)	37,4%
Outras	(1.162)	(789)	47,3%	(358)	224,2%
Outras Receitas e Despesas Operacionais	(2.281)	(2.004)	13,9%	(1.429)	59,6%

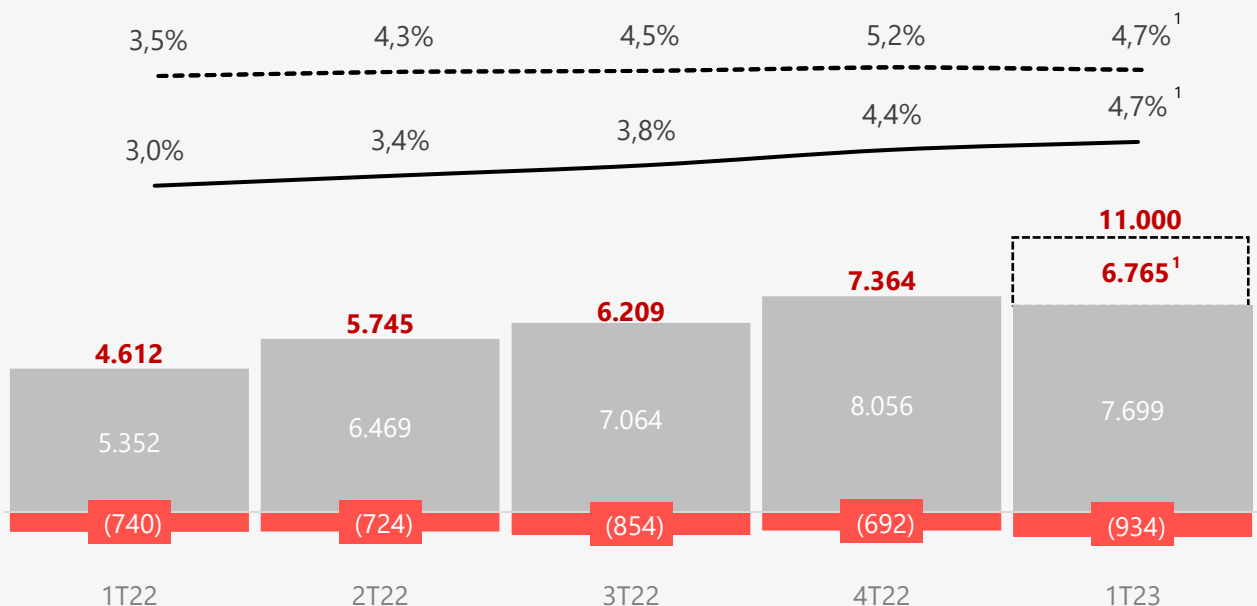
¹ Inclui provisões fiscais, cíveis e trabalhistas

RESULTADO DE CRÉDITOS DE LIQUIDAÇÃO DUVIDOSA

O resultado bruto de créditos de liquidação duvidosa **totalizou R\$ 11.000 milhões** no 1T23, aumento de 49,4% no trimestre e 138,5% no ano, incrementado por um reforço de balanço de R\$ 4,2 bilhões realizado no trimestre. Líquido desse efeito, o resultado de créditos de liquidação duvidosa **totalizou R\$ 6.765 milhões** no 1T23, queda de 8,1% no trimestre e alta de 46,7% no ano, principalmente por conta do segmento pessoa física, dado o crescimento da carteira e mix. As receitas de **recuperação de créditos baixados para prejuízo** aumentaram 35,0% no trimestre e 26,2% no ano, atingindo **R\$ 934 milhões**.

O custo de crédito de 12 meses líquido do reforço de balanço **atingiu 4,7%¹**, aumento de 0,3 p.p. no trimestre e 1,7 p.p. ano, pressionado principalmente por safras antigas.

RESULTADO DE CRÉDITOS DE LIQUIDAÇÃO DUVIDOSA E CUSTO DE CRÉDITO R\$ milhões



■ Receita de recuperação de créditos baixados para prejuízo

⋯ Custo de crédito 3 meses

■ Despesa de provisão para créditos de liquidação duvidosa recorrente

— Custo de crédito 12 meses



As **despesas de provisão** gerenciais, líquidas do reforço de balanço ocorrido no 1T23, caíram 4,4%² no trimestre e aumentaram 43,8%² no ano, refletindo principalmente o maior provisionamento no segmento pessoa física.



As **receitas de recuperação de créditos baixados para prejuízo atingiram R\$ 934 milhões**, com aumento de 35,0% no trimestre e 26,2% no ano, apresentando o segundo melhor patamar da nossa série histórica.

¹ Desconsidera reforço de balanço ocorrido no 1T23. Considerando este efeito, o custo de crédito de 3 meses atingiu 7,7% e o custo de crédito de 12 meses alcançou 5,5% ² Incluindo este efeito, as despesas de provisão aumentaram 48,1% no trimestre e 123,0% no ano



BALANÇO PATRIMONIAL

Os ativos totais somaram R\$ 1.049 bilhões em março de 2023, aumento de 9,3% no ano, refletindo o crescimento das aplicações interfinanceiras de liquidez, carteira de crédito e carteira de câmbio. Em três meses, permaneceram praticamente estáveis. O patrimônio líquido atingiu R\$ 82.701 milhões no período, aumento de 4,4% no ano, ou R\$ 81.445 milhões desconsiderando o saldo do ágio, com alta de 4,7% no ano.

ATIVO	mar-23	mar-22	Var.	dez-22	Var.
<i>(R\$ milhões)</i>			12M		3M
Ativo Circulante e Realizável a Longo Prazo	1.034.872	946.999	9,3%	1.034.164	0,1%
Disponibilidades	15.913	7.669	107,5%	14.420	10,4%
Aplicações Interfinanceiras de Liquidez	76.116	53.921	41,2%	69.677	9,2%
Títulos e Valores Mobiliários e Instrumentos Financeiros Derivativos	240.908	259.088	-7,0%	227.359	6,0%
Relações Interfinanceiras	101.032	87.030	16,1%	95.643	5,6%
Carteira de Crédito	382.587	349.821	9,4%	379.882	0,7%
Outros Créditos	216.052	187.400	15,3%	245.192	-11,9%
Outros Valores e Bens	2.264	2.070	9,4%	1.991	13,7%
Permanente	14.398	12.972	11,0%	14.354	0,3%
Investimentos Temporários	985	768	28,2%	947	4,0%
Imobilizado de Uso	6.199	6.198	0,0%	6.115	1,4%
Intangível	7.214	6.006	20,1%	7.292	-1,1%
Total do Ativo	1.049.270	959.971	9,3%	1.048.518	0,1%
Ativo (excluindo o ágio)	1.048.014	958.539	9,3%	1.047.262	0,1%

PASSIVO	mar-23	mar-22	Var.	dez-22	Var.
<i>(R\$ milhões)</i>			12M		3M
Passivo Circulante e Exigível a Longo Prazo	965.210	879.450	9,8%	965.103	0,0%
Depósitos	429.480	393.615	9,1%	420.929	2,0%
Captações no Mercado Aberto	115.061	109.244	5,3%	109.761	4,8%
Recursos de Aceites e Emissão de Títulos	139.765	108.719	28,6%	127.409	9,7%
Relações Interfinanceiras	2.199	1.949	12,8%	14	n.a
Relações Interdependências	3.841	5.070	-24,2%	6.093	-37,0%
Obrigações por Empréstimos	68.733	70.913	-3,1%	67.751	1,5%
Obrigações por Repasses do País - Instituições Oficiais	13.955	11.480	21,6%	13.970	-0,1%
Instrumentos Financeiros Derivativos	23.015	29.769	-22,7%	19.858	15,9%
Outras Obrigações	169.159	148.691	13,8%	199.317	-15,1%
Participação dos Acionistas Minoritários	1.358	1.334	1,8%	1.353	0,4%
Patrimônio Líquido	82.701	79.187	4,4%	82.062	0,8%
Total do Passivo	1.049.270	959.971	9,3%	1.048.518	0,1%
Patrimônio Líquido (excluindo o ágio)	81.445	77.755	4,7%	80.806	0,8%

TÍTULOS E VALORES MOBILIÁRIOS

A carteira de títulos e valores mobiliários totalizou R\$ 240.908 milhões em março de 2023, queda de 7,0% no ano, decorrente da diminuição no saldo de títulos públicos (-15,8%).

No trimestre, aumento de 6,0%, reflexo da alta de 6,0% em títulos públicos.

	mar-23	mar-22	Var.	dez-22	Var.
<i>(R\$ milhões)</i>			12M		3M
Títulos Públicos	156.012	185.370	-15,8%	147.187	6,0%
Títulos Privados	60.166	43.797	37,4%	59.056	1,9%
Instrumentos Financeiros	24.730	29.921	-17,4%	21.116	17,1%
TOTAL	240.908	259.088	-7,0%	227.359	6,0%



CARTEIRA DE CRÉDITO

A carteira de crédito totalizou R\$ 500.314 milhões em março de 2023, aumento anual de 9,9% (ou de 9,2% desconsiderando o efeito da variação cambial), com todos os segmentos apresentando crescimento no período – 18,8% em grandes empresas, 8,4% em pessoa física, 6,9% em pequenas e médias empresas e 1,4% em financiamento ao consumo. As novas safras, originadas a partir de janeiro de 2022, vêm apresentando um perfil mais adequado e já representam 54% de participação da carteira total, crescimento de 36 p.p. no ano.

Na comparação trimestral, a carteira de crédito cresceu 2,2% (ou 2,4%, desconsiderando o efeito da variação cambial), com destaque para o crescimento da carteira de grandes empresas de 6,7%.

A carteira de crédito ampliada, que inclui outras operações com risco de crédito e avais e fianças, totalizou R\$ 586.353 milhões, com aumento anual de 12,3% (ou de 11,8% desconsiderando o efeito de variação cambial) e crescimento de 2,4% no trimestre (ou de 2,6% desconsiderando o efeito da variação cambial).

O saldo da carteira em moeda estrangeira, incluindo as operações indexadas ao dólar, somou R\$ 45.253 milhões, com crescimento de 64,8% no ano e 6,6% no trimestre.

Em março de 2023, a carteira pessoa física representou 45,7% do saldo total, uma queda de 0,6 p.p. em comparação ao mesmo período do ano anterior e de 0,5 p.p. em relação a dezembro de 2022. Por outro lado, grandes empresas apresentaram aumento na participação do saldo total em 2,1 p.p. no ano e 1,2 p.p. no trimestre, alcançando 28,3% no período.

ABERTURA GERENCIAL DO CRÉDITO POR SEGMENTO

	mar-23	mar-22	Var.	dez-22	Var.
(R\$ milhões)			12M		3M
Pessoa física	228.735	210.985	8,4%	226.302	1,1%
Financiamento ao consumo	67.133	66.188	1,4%	67.970	-1,2%
Pequenas e Médias empresas	62.784	58.749	6,9%	62.651	0,2%
Grandes Empresas	141.663	119.244	18,8%	132.765	6,7%
Total da Carteira¹	500.314	455.166	9,9%	489.687	2,2%
Outras operações com riscos de crédito	86.039	66.762	28,9%	82.976	3,7%
Total Carteira Ampliada	586.353	521.929	12,3%	572.663	2,4%

¹Houve 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.

O saldo do crédito prorrogado alcançou R\$ 17,2 bilhões em março de 2023, resultante da amortização de R\$ 32,6 bilhões ou 65,4% ocorrida desde o 2T20.

O volume de atraso na faixa de 15-90 alcançou 2,9%, queda de 0,4 p.p. em comparação ao 4T22.

Já o over 90 alcançou 1,3%, aumento de 0,1 p.p. em relação ao trimestre anterior.

VARIAÇÃO DA CARTEIRA DE CRÉDITO

R\$ milhões



CARTEIRA DE CRÉDITO POR PRODUTO

	mar-23	mar-22	Var.	dez-22	Var.
(R\$ milhões)			12M		3M
Pessoa Física					
Leasing / Veículos	4.705	4.354	8,1%	4.510	4,3%
Cartão de Crédito	45.684	44.397	2,9%	46.817	-2,4%
Consignado	61.660	53.880	14,4%	59.624	3,4%
Crédito Imobiliário	57.144	53.522	6,8%	56.263	1,6%
Crédito Rural	10.250	9.400	9,0%	10.152	1,0%
Crédito Pessoal/Outros	49.292	45.432	8,5%	48.936	0,7%
Total Pessoa Física	228.735	210.985	8,4%	226.302	1,1%
Financiamento ao consumo	67.133	66.188	1,4%	67.970	-1,2%
Pessoa Jurídica					
Leasing / Veículos	3.348	3.258	2,8%	3.361	-0,4%
Crédito Imobiliário	1.943	1.807	7,5%	2.006	-3,2%
Comércio Exterior	42.393	29.717	42,7%	39.451	7,5%
Repasse	12.059	9.124	32,2%	12.099	-0,3%
Crédito Rural	4.785	3.942	21,4%	5.451	-12,2%
Capital de Giro/Outros	139.920	130.145	7,5%	133.048	5,2%
Total Pessoa Jurídica	204.447	177.993	14,9%	195.415	4,6%
Carteira de Crédito Total	500.314	455.166	9,9%	489.687	2,2%
Outras operações com riscos de crédito	86.039	66.762	28,9%	82.976	3,7%
Carteira de Crédito Ampliada	586.353	521.929	12,3%	572.663	2,4%

CARTEIRA DE PESSOA FÍSICA

O crédito à pessoa física totalizou R\$ 228.735 milhões em março de 2023, alta de 8,4% na comparação ao mesmo período de 2022, apresentando crescimento em todos os produtos, com destaque para crédito consignado (14,4%), crédito pessoal/outros (8,5%) e crédito imobiliário (6,8%).

Em três meses, o segmento apresentou incremento de 1,1%, sendo que as maiores contribuições foram de crédito consignado (3,4%) e crédito imobiliário (1,6%).

Em março de 2023, 65% do total da carteira de crédito pessoa física, incluindo Santander Financiamentos, está atrelada a colaterais.

A carteira de cartão de crédito somou R\$ 45.684 milhões, aumento de 2,9% no ano e queda de 2,4% no trimestre, devido à sazonalidade de início de ano. Temos focado na maior qualidade na concessão de novos créditos, apoiada no melhor perfil de risco. Com isso, 97% das novas aquisições derivam de clientes do banco.

O produto crédito imobiliário apresentou aumento de 6,8% no ano e 1,6% no trimestre, somando R\$ 57.144 milhões, contribuindo para o foco em produtos colateralizados.

O crédito consignado alcançou R\$ 61.660 milhões, com aumento de 14,4% no ano e 3,4% no trimestre. Priorizamos esse produto em função de seu perfil de risco e de sua importância na vinculação do cliente.

O saldo de crédito pessoal e outros totalizou R\$ 49.292 milhões, alta de 8,5% no ano e 0,7% no trimestre.



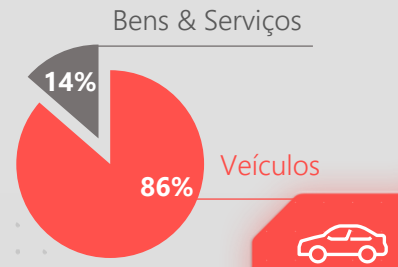
FINANCIAMENTO AO CONSUMO

A carteira de financiamento ao consumo totalizou **R\$ 67.133 milhões**, aumento de 1,4% no ano, devido principalmente ao crescimento da carteira de veículos para pessoa jurídica (32,3%). No trimestre, queda de 1,2%, impactada por redução na carteira de bens e serviços. Nosso LTV de carteira alcançou 49%¹.

No trimestre, seguimos como líderes de mercado com **22%²** market share de veículos em pessoa física.

COMPOSIÇÃO DA CARTEIRA

Março de 2023 PF e PJ



A carteira total de veículos para pessoa física, que inclui as operações realizadas tanto pela financeira (correspondentes bancários) como pela rede de agências, alcançou no trimestre R\$ 57.918 milhões, alta de 2,0% em doze meses e 0,3% no trimestre.

CRÉDITO PESSOA JURÍDICA

A carteira de crédito de pessoa jurídica totalizou **R\$ 204.447 milhões**, incremento de 14,9% no ano (ou aumento de 13,2% desconsiderando o efeito da variação cambial), impulsionado pelo bom desempenho de comércio exterior (+42,7%) e capital de giro/outros (+7,5%).

Em três meses, aumento de 4,6% (ou alta de 5,2% desconsiderando o impacto cambial).

Além disso, encerramos o trimestre com R\$ 8.780 milhões de saldo atrelados a programas governamentais.

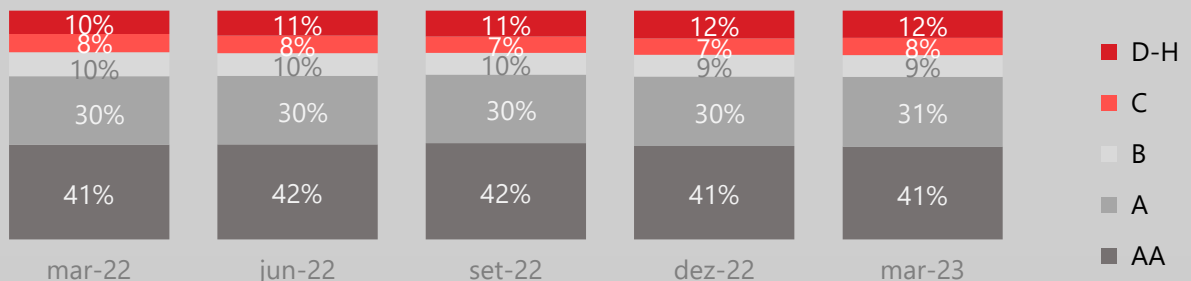
A carteira de crédito de grandes empresas somou R\$ 141.663 milhões, aumento de 18,8% no ano (ou alta de 16,5% desconsiderando o efeito da variação cambial). Na comparação trimestral, a carteira apresentou aumento de 6,7% (ou de 7,5% desconsiderando o efeito da variação cambial).

O saldo da carteira de pequenas e médias empresas somou R\$ 62.784 milhões, aumento de 6,9% no ano (ou alta de 6,6% desconsiderando o efeito da variação cambial) e em três meses, a carteira cresceu 0,2% (ou alta de 0,3% desconsiderando o efeito da variação cambial). O saldo de programas governamentais de PMEs atingiu R\$ 7.593 milhões no 1T23, sendo responsável por 86% do total de saldo nestes programas.

CARTEIRA DE CRÉDITO POR NÍVEL DE RISCO

Em março de 2023, as carteiras classificadas como "AA a A" somaram 71,0%, queda de 0,32 p.p. frente a março de 2022 e as faixas "B a D", apresentaram redução de 1,68 p.p. no mesmo período. Nas faixas "E a H", crescimento de 2,00 p.p., impactadas pelo evento subsequente do Atacado.

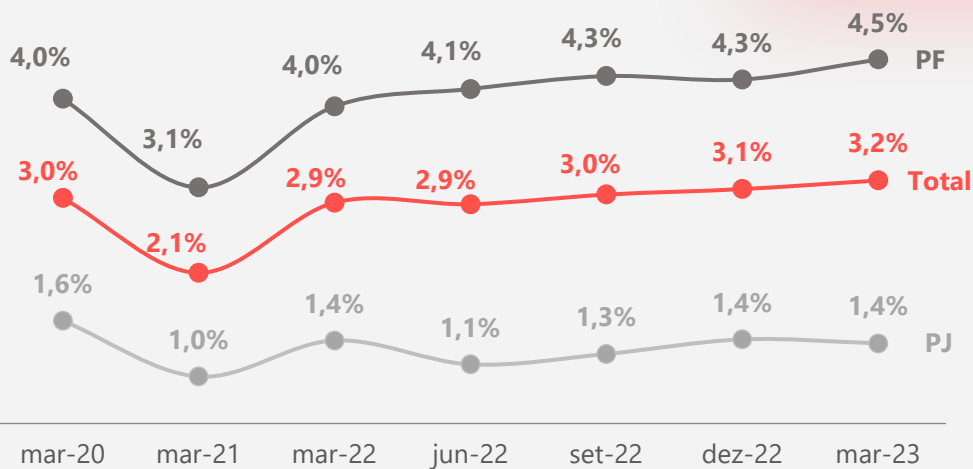
Destaca-se que **65% da carteira de pessoa física é colateralizada.**



¹ Data base março de 2023 ² Fonte: Banco Central, data base fevereiro de 2023

ÍNDICE DE INADIMPLÊNCIA

ACIMA DE 90 DIAS¹



O índice de inadimplência superior a 90 dias atingiu 3,2% em março de 2023 (+0,24 p.p. YoY e +0,09 p.p. QoQ). Os indicadores seguem controlados e em linha com o ciclo normal dos negócios. O índice atingiu 4,2% em PMEs (+0,62 p.p. YoY e +0,46 p.p. QoQ) e 0,1% para Grandes Empresas (-0,20 p.p. YoY e -0,17 p.p. QoQ).

As novas safras, originadas a partir de jan/22, apresentam maior qualidade, atingindo índice de 2,8%, sendo 0,8 p.p. menor que o indicador das safras antigas.

¹ Operações vencidas há mais de 90 dias em relação a carteira de crédito em BR GAAP



ÍNDICE DE INADIMPLÊNCIA

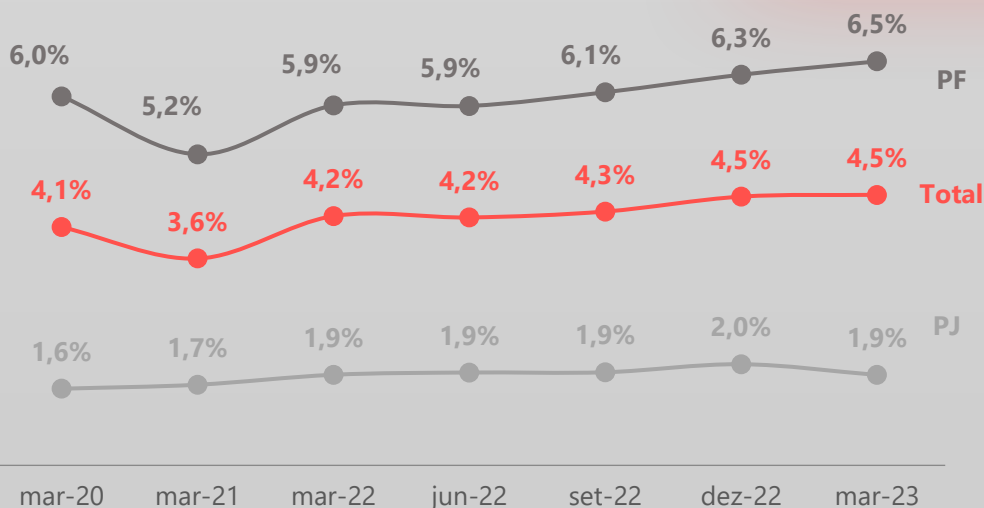
PESSOA FÍSICA

atingiu 4,5% no trimestre, alta de 0,51 p.p. no ano e de 0,22 p.p. no trimestre.

PESSOA JURÍDICA

alcançou 1,4% em março de 2023, queda de 0,03 p.p. no ano e de 0,04 p.p. no trimestre.

ACIMA DE 15 A 90 DIAS²



O índice de inadimplência de 15 a 90 dias alcançou 4,5% em março de 2023 (+0,32 p.p. YoY e +0,03 p.p. QoQ). O índice atingiu 5,4% em PMEs (+0,55 p.p. YoY e -0,24 p.p. QoQ) e 0,2% em Grandes Empresas (-0,08 p.p. YoY e +0,02 p.p. QoQ).

As novas safras, originadas a partir de jan/22, apresentam maior qualidade, atingindo índice de 3,9%, sendo 1,3 p.p. menor que o indicador das safras antigas.

² Operações vencidas entre 15 a 90 dias em relação a carteira de crédito em BR GAAP



ÍNDICE DE INADIMPLÊNCIA

PESSOA FÍSICA

em 6,5% em março de 2023, alta de 0,66 p.p. no ano e 0,20 p.p. no trimestre.

PESSOA JURÍDICA

alcançou 1,9%, estável no ano e queda de 0,16 p.p. no trimestre.

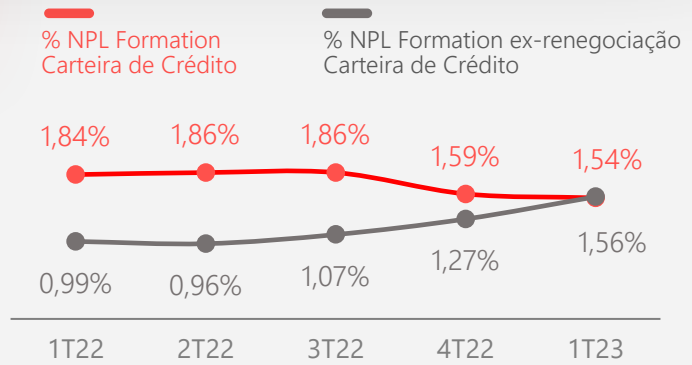


NPL FORMATION

O NPL formation somou R\$ 7.541 milhões em março de 2023, impactado pelo incremento na carteira renegociada de 33,7% no ano e queda de 0,2% no trimestre, e pelo aumento do saldo over 90 de 19,1% no ano e 5,3% no trimestre, principalmente no segmento pessoa física.

A relação entre o NPL formation e a carteira de crédito atingiu 1,54% no trimestre, queda de 0,30 p.p. no ano e de 0,05 p.p. no trimestre.

O NPL Formation é obtido pela soma da carteira baixada para prejuízo no período com as variações do saldo da carteira inadimplente acima de 90 dias e da carteira em renegociação sobre a carteira de crédito do trimestre anterior



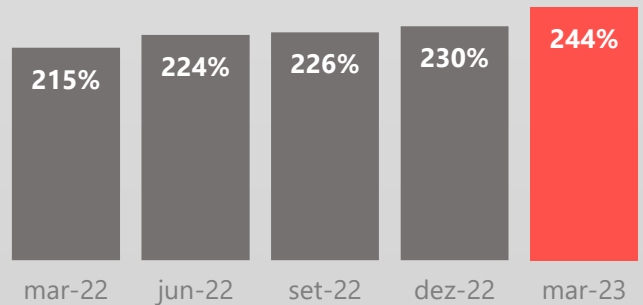
ÍNDICE DE COBERTURA

(Acima 90 dias)

O saldo das provisões para crédito de liquidação duvidosa totalizou R\$ 38.481 milhões em março de 2023, alta de 11,7% no trimestre e 35,5% no ano, influenciada por reforço de balanço.

A parcela de provisão requerida apresentou aumento de 7,9% em três meses e 41,1% em 12 meses, alinhado ao perfil da carteira.

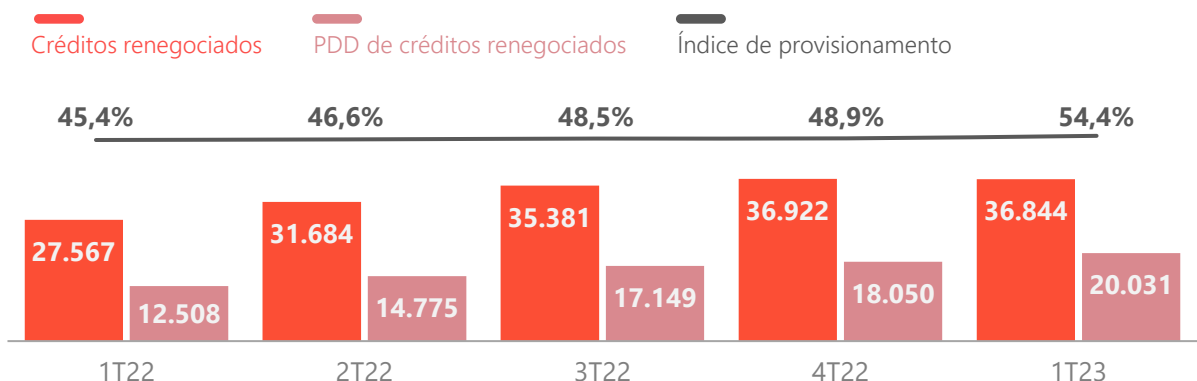
O índice de cobertura atingiu 244% em março de 2023, crescimento de 29,6 p.p. no ano e 13,9 p.p. no trimestre.



CARTEIRA DE RENEGOCIAÇÃO (R\$ milhões)

As operações de crédito renegociadas somaram R\$ 36.844 milhões em março de 2023, com queda de 0,2% em três meses e aumento de 33,7% em doze meses, resultado da nossa gestão proativa de riscos.

No trimestre, o índice de provisionamento da carteira de renegociação aumentou 5,48 p.p. no trimestre e 8,99 p.p. no ano, alcançando 54,4%.



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



CAPTAÇÃO

O saldo de captações de clientes totalizou **R\$ 566.249 milhões** em março de 2023, incremento de 3,8% no trimestre e 14,5%, no ano refletindo principalmente o crescimento dos volumes de depósito a prazo e LCI/LCA/LIG, ainda decorrente da maior atratividade das captações de renda fixa dado o atual nível de taxa de juros.

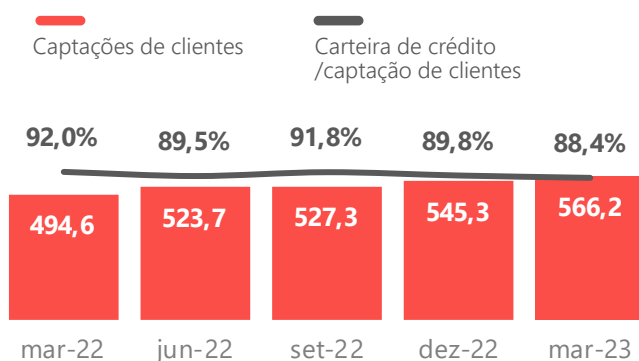
	mar-23	mar-22	Var.	dez-22	Var.
(R\$ milhões)			12M		3M
Depósitos à vista	36.891	42.194	-12,6%	35.337	4,4%
Depósitos de poupança	58.650	62.910	-6,8%	60.204	-2,6%
Depósitos a Prazo	328.574	283.836	15,8%	320.704	2,5%
Letra Financeira	37.348	31.564	18,3%	38.128	-2,0%
Outros ¹	104.786	74.116	41,4%	90.943	15,2%
Captação de Clientes	566.249	494.620	14,5%	545.316	3,8%

RELAÇÃO ENTRE CRÉDITO E CAPTAÇÃO

CAPTAÇÕES VS. CRÉDITO	mar-23	mar-22	Var.	dez-22	Var.
(R\$ milhões)			12M		3M
Captação de Clientes (A)	566.249	494.620	14,5%	545.316	3,8%
(-) Depósitos Compulsórios	(75.805)	(63.771)	18,9%	(73.109)	3,7%
Captações Líquidas de Depósitos Compulsórios	490.444	430.850	13,8%	472.206	3,9%
Obrigações por Repasses / Empréstimos - país	14.053	11.504	22,2%	14.046	0,0%
Dívida subordinada	19.641	17.874	9,9%	19.538	0,5%
Captações no Exterior	84.218	85.186	-1,1%	82.183	2,5%
Total Captações (B)	608.355	545.414	11,5%	587.973	3,5%
Fundos ²	392.371	379.471	3,4%	389.055	0,9%
Total de Captações e Fundos	1.000.726	924.885	8,2%	977.028	2,4%
Total Crédito Clientes (C)	500.314	455.166	9,9%	489.687	2,2%
C / B (%)	82,2%	83,5%	-1,2 p.p.	83,3%	-1,0 p.p.
C / A (%)	88,4%	92,0%	-3,7 p.p.	89,8%	-1,4 p.p.

O volume de fundos atingiu R\$ 392.371 milhões em março de 2023, crescimento de 3,4% no ano e 0,9% no trimestre.

EVOLUÇÃO DAS CAPTAÇÕES (R\$ bilhões)



A relação entre a carteira de empréstimos e captações de clientes ficou em 88,4% em março de 2023, queda de 3,7 p.p. sobre o mesmo período do ano anterior e 1,4 p.p. no trimestre.

A métrica de liquidez ajustada ao impacto dos compulsórios e ao funding de médio/longo prazo atingiu 82,2%, queda de 1,2 p.p. em doze meses e de 1,0 p.p. em três meses.

O Santander mantém níveis satisfatórios e confortáveis de liquidez, garantindo estabilidade entre captações e concessões através de sua consolidada estrutura de funding.

¹ Inclui Debêntures, Letras de Crédito Imobiliário, Letras de Crédito Agrícola, Letra Imobiliária Garantida e Certificados de Operações Estruturadas

² De acordo com o critério ANBIMA



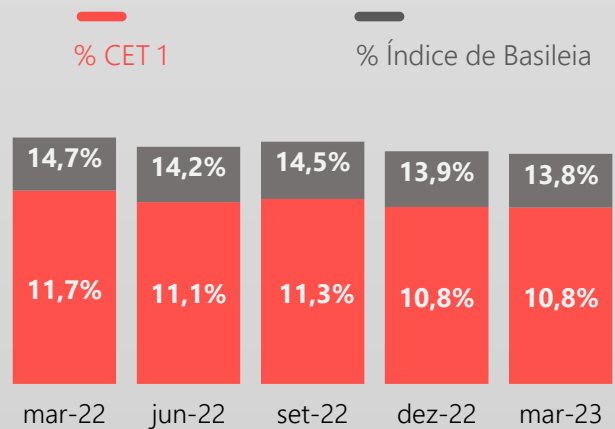


ÍNDICE DE BASILEIA

O índice de Basileia atingiu 13,8%, o que representa uma redução de 0,1 p.p. no trimestre, principalmente em função do aumento nos ativos ponderados pelo risco (RWA) parcialmente compensado pelo resultado do período.

Comparado ao mesmo período do ano anterior, o índice de Basileia apresentou redução de 0,9 p.p. principalmente devido ao aumento de 10,0% nos ativos ponderados pelo risco, com destaque para o risco de crédito.

O índice de Basileia supera em 2,3 p.p. a soma dos requerimentos mínimos do Patrimônio de Referência e Adicionais de Capital Principal.



RECURSOS PRÓPRIOS E BIS	mar-23	mar-22	Var.	dez-22	Var.
(R\$ milhões)			12M		3M
Patrimônio de Referência Nível I (PRNI)	78.319	76.875	1,9%	75.944	3,1%
Capital Principal	71.676	70.783	1,3%	69.229	3,5%
Capital Complementar	6.643	6.093	9,0%	6.715	-1,1%
Patrimônio de Referência Nível II (PRNII)	13.254	11.781	12,5%	13.110	1,1%
Patrimônio de Referência Nível I e II	91.573	88.657	3,3%	89.053	2,8%
Ativo ponderado pelo risco (RWA)	663.141	602.784	10,0%	638.636	3,8%
Risco de Crédito	583.502	525.391	11,1%	559.231	4,3%
Risco de Mercado	24.143	17.730	36,2%	19.332	24,9%
Risco Operacional	56.760	59.663	-4,9%	60.073	-5,5%
Índice de Basileia	13,8%	14,7%	-0,9 p.p.	13,9%	-0,1 p.p.
Nível I	11,8%	12,8%	-0,9 p.p.	11,9%	-0,1 p.p.
Capital Principal	10,8%	11,7%	-0,9 p.p.	10,8%	0,0 p.p.
Nível II	2,0%	2,0%	0,0 p.p.	2,1%	-0,1 p.p.



FREE FLOAT

O Santander Brasil possui um free float de **9,62%** e está listado atualmente no nível tradicional da B3 - Brasil, Bolsa, Balcão, sendo representado pelas ações ordinárias (**SANB3**), ações preferenciais (**SANB4**) e units (**SANB11**). Nossa unit é composta por uma ação ordinária e uma ação preferencial.

Nossas ações também são negociadas na Bolsa de Nova Iorque (NYSE) sob o código BSBR.

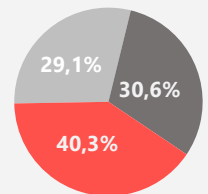
ESTRUTURA ACIONÁRIA | COMPOSIÇÃO DO FREE-FLOAT¹

	Ações Ordinárias	% ON	Ações Preferenciais	% PN	Total de Ações	Total %
	(Mil)		(Mil)		(Mil)	
Grupo Santander ²	3.445.444	90,23%	3.278.781	89,10%	6.724.225	89,67%
Ações em Tesouraria	26.288	0,69%	26.288	0,71%	52.577	0,70%
Free Float	346.963	9,09%	374.767	10,18%	721.730	9,62%
Total	3.818.695	100,00%	3.679.836	100,00%	7.498.531	100,00%

¹ Composição acionária do Santander em 31 de março de 2023. ² Considera a participação das empresas: Grupo Empresarial Santander S.L. e Sterrebeek B.V., além das ações de propriedade dos Administradores

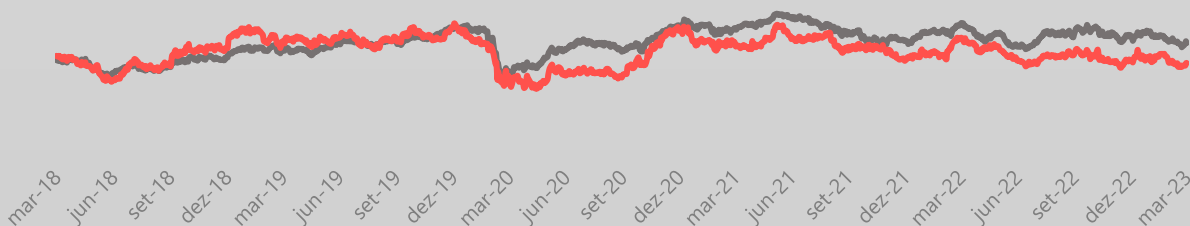
FREE-FLOAT (mar/23)

- Investidor Local - B3
- Investidor Estrangeiro - B3
- NYSE



DESEMPENHO DE NOSSAS AÇÕES

TOTAL RETURN (TOTAL RETURN ANALYSIS) | 5 ANOS



IBOV
169

137

Fonte: Bloomberg

O nosso market cap alcançou R\$ 100,6 bilhões em março de 2023, redução de 26,0% em comparação a março de 2022 e de 4,9% em relação a dezembro de 2022.

DISTRIBUIÇÃO DE PROVENTOS

No dia 13 de abril de 2023 foi aprovada a distribuição de JCP, com base no resultado do 1T23, no valor de R\$ 1.500 milhões, com pagamento a partir de 15 de maio de 2023 baseado nos registros de acionistas do dia 24 de abril de 2023. Assim, no ano, já realizamos a distribuição de JCP no montante de R\$ 3.200 milhões.



DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO GERENCIAL	1T23		Reclassificações				1T23
	Contábil	Hedge Cambial ¹	Recup. Crédito ²	Amort. do égio ³	Part. no Lucro	Outros Eventos ⁴	Gerencial
(R\$ milhões)							
Margem Financeira Bruta	13.143	(51)	(254)	-	-	307	13.145
Resultado de Créditos de Liquidação Duvidosa	(10.850)	-	157	-	-	3.928	(6.765)
Margem Financeira Líquida	2.293	(51)	(97)	-	-	4.236	6.380
Receitas de Prest. de Serviços e Tarifas Bancárias	4.699	-	-	-	-	-	4.699
Despesas Gerais	(5.431)	-	-	77	(559)	-	(5.913)
Despesas de Pessoal	(2.219)	-	-	-	(559)	-	(2.778)
Outras Despesas Administrativas	(3.212)	-	-	77	-	-	(3.134)
Despesas Tributárias	(1.165)	51	-	-	-	-	(1.114)
Resultados de Part. em Coligadas e Controladas	42	-	-	-	-	-	42
Outras Receitas/Despesas Operacionais	1.617	-	97	-	-	(3.995)	(2.281)
Resultado Operacional	2.055	-	-	77	(559)	240	1.814
Resultado não operacional	81	-	-	-	-	-	81
Resultado 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 do Período	2.063	-	-	77	-	-	2.140

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO GERENCIAL	4T22		Reclassificações				4T22
	Contábil	Hedge Cambial ¹	Recup. Crédito ²	Amort. do égio ³	Part. no Lucro	Outros Eventos ⁴	Gerencial
(R\$ milhões)							
Margem Financeira Bruta	12.706	(67)	(163)	-	-	41	12.517
Resultado de Créditos de Liquidação Duvidosa	(7.403)	-	80	-	-	(41)	(7.364)
Margem Financeira Líquida	5.303	(67)	(83)	-	-	-	5.153
Receitas de Prest. de Serviços e Tarifas Bancárias	5.075	-	-	-	-	-	5.075
Despesas Gerais	(5.513)	-	-	80	(617)	-	(6.049)
Despesas de Pessoal	(2.047)	-	-	-	(617)	-	(2.663)
Outras Despesas Administrativas	(3.466)	-	-	80	-	-	(3.386)
Despesas Tributárias	(1.360)	67	-	-	-	-	(1.292)
Resultados de Part. em Coligadas e Controladas	26	-	-	-	-	-	26
Outras Receitas/Despesas Operacionais	(1.512)	-	83	-	-	-	(1.429)
Resultado Operacional	2.018	-	(0)	80	(617)	-	1.482
Resultado não operacional	93	-	-	-	-	-	93
Resultado antes de Impostos	2.112	-	(0)	80	(617)	-	1.575
Imposto de renda e contribuição social	189	-	-	-	-	-	189
Participações no lucro	(617)	-	-	-	617	-	-
Participações dos acionistas minoritários	(75)	-	-	-	-	-	(75)
Lucro Líquido do Período	1.609	-	(0)	80	-	-	1.689

RECONCILIAÇÃO

ENTRE O RESULTADO CONTÁBIL E O RESULTADO GERENCIAL

Para melhor compreensão dos resultados em BRGAAP, a seguir apresentamos a reconciliação entre o resultado contábil e o resultado gerencial.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO GERENCIAL (R\$ milhões)	Reclassificações						1T22
	1T22 Contábil	Hedge Cambial ¹	Recup. Crédito ²	Amort. do ágio ³	Part. no Lucro	Outros Eventos ⁴	Gerencial
Margem Financeira Bruta	14.554	(301)	(285)	-	-	(30)	13.938
Resultado de Créditos de Liquidação Duvidosa	(4.930)	-	289	-	-	30	(4.612)
Margem Financeira Líquida	9.624	(301)	4	-	-	-	9.327
Receitas de Prest. de Serviços e Tarifas Bancárias	4.617	-	-	-	-	-	4.617
Despesas Gerais	(5.118)	-	-	59	(476)	-	(5.534)
Despesas de Pessoal	(2.017)	-	-	-	(476)	-	(2.493)
Outras Despesas Administrativas	(3.100)	-	-	59	-	-	(3.041)
Despesas Tributárias	(1.508)	301	-	-	-	-	(1.207)
Resultados de Part. em Coligadas e Controladas	10	-	-	-	-	-	10
Outras Receitas/Despesas Operacionais	(2.000)	-	(4)	-	-	-	(2.004)
Resultado Operacional	5.626	-	-	59	(476)	-	5.210
Resultado não operacional	372	-	-	-	-	-	372
Resultado antes de Impostos	5.997	-	-	59	(476)	-	5.581
Imposto de renda e contribuição social	(1.539)	-	-	-	-	-	(1.539)
Participações no lucro	(476)	-	-	-	476	-	-
Participações dos acionistas minoritários	(37)	-	-	-	-	-	(37)
Lucro Líquido do Período	3.946	-	-	59	-	-	4.005

¹ **Hedge Cambial:** de acordo com as regras fiscais brasileiras, o ganho (perda) com a variação cambial dos investimentos em moeda estrangeira não é tributável (dedutível). Esse tratamento resulta em uma exposição cambial na linha de impostos. Uma posição de hedge de câmbio foi montada com o objetivo de tornar o lucro líquido protegido contra as variações cambiais relacionadas com esta exposição cambial decorrente dos investimentos no exterior (filiais e subsidiárias)

² **Recuperação de Crédito:**

Margem Financeira Bruta e Resultado de Créditos de Liquidação Duvidosa: reclassificação referente à recuperação de crédito e ao desconto concedido. Outras Receitas e Despesas Operacionais e Resultado de Créditos de Liquidação Duvidosa: reclassificação referente à provisão de garantias prestadas

³ **Amortização de Ágio:** reversão das despesas com amortização de ágio

⁴ **Outros eventos:**

2022

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

4T22: Margem Financeira Bruta e Resultado de Créditos de Liquidação Duvidosa: reclassificação referente aos ajustes na valoração de ativos

2023

1T23: Margem Financeira Bruta e Resultado de Créditos de Liquidação Duvidosa: reclassificação referente aos ajustes na valoração de ativos

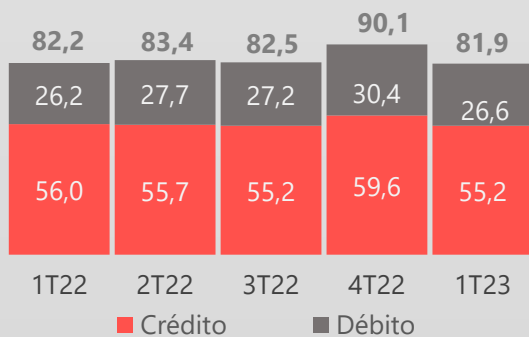
Resultado de Créditos de Liquidação Duvidosa, Outras Receitas/Despesas Operacionais e Imposto de Renda e Contribuição Social: evento extraordinário referente à reversão de provisões de riscos fiscais, relacionada à discussão judicial que envolve a Lei nº 9.718/1998, cuja avaliação de risco de perda é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

INFORMAÇÕES POR NEGÓCIOS

CARTÕES

FATURAMENTO¹

(R\$ bilhões)



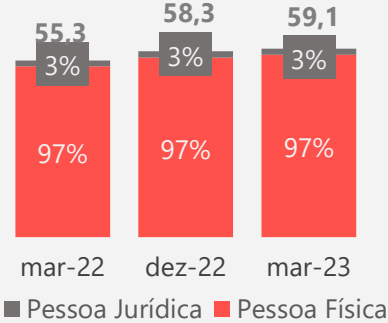
■ Crédito ■ Débito



IMOBILIÁRIO

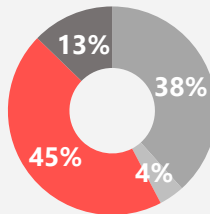
EVOLUÇÃO DA CARTEIRA

(R\$ bilhões)



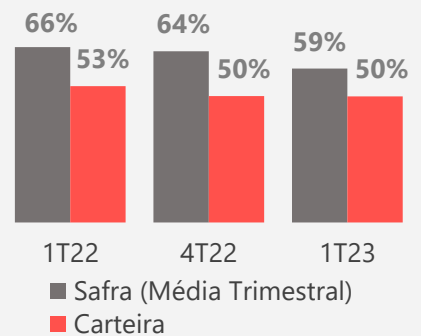
■ Pessoa Jurídica ■ Pessoa Física

CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO²



■ Canais Parceiros
■ Repasses Incorporadoras
■ Rede de Agências
■ Canal Digital

LOAN TO VALUE³

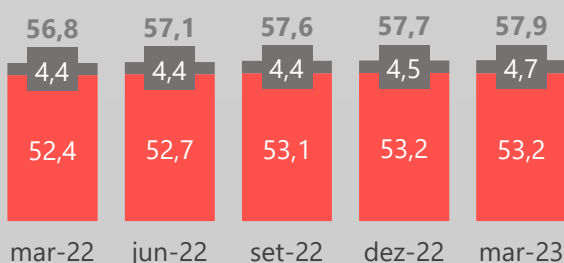


■ Safra (Média Trimestral)
■ Carteira

FINANCEIRA

CARTEIRA TOTAL DE VEÍCULOS PF⁴ POR CANAL

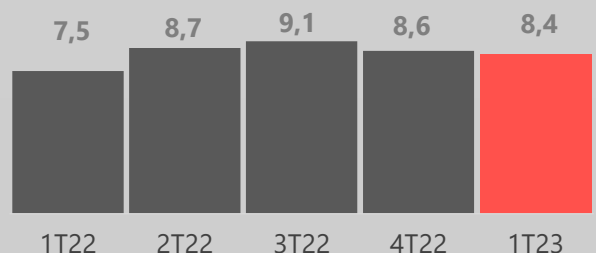
(R\$ bilhões)



■ Financeira ■ Canal interno

PRODUÇÃO | VEÍCULOS

(R\$ bilhões)



¹ Faturamento de cartões não contempla as transações de saque, considera somente o volume de compras ² Originação PF ³ Relação entre o valor do financiamento e o valor das Garantias ⁴ Carteira de veículos PF gerada pelo Canal interno e pelo segmento de Financiamento ao Consumo

