

Informe de Resultados

3º trimestre de 2024

(BRGAAP)



Índice

Destaques estratégicos	3
Evolução da estratégia	4
Centralidade no cliente	4
Transacionalidade	5
Crédito	6
Investimentos	7
Cultura e Pessoas	9
Análise do desempenho	11
Sumário executivo	12
Análise do resultado e balanço patrimonial	13
Demonstração do resultado gerencial	13
Margem financeira	14
Comissões	15
Resultado de PDD e custo de crédito	17
NPL Formation, write-off e carteira renegociada	18
Qualidade do crédito	19
Despesas	20
Balanço patrimonial	21
Carteira de crédito	22
Captações	25
Capital	25
Reconciliação dos resultados contábil e gerencial	26

Informe de Resultados do 3º trimestre de 2024 (BRGAAP)

O resultado do terceiro trimestre reflete a evolução em direção à nossa ambição de sermos o banco mais presente na vida dos nossos clientes. O desempenho dos nossos volumes resulta da disciplina na alocação de capital, priorizando a atuação em linhas de maior rentabilidade e boa qualidade de ativos. Além disso, seguimos focados na hiperpersonalização, que contribui para uma melhor experiência, com ofertas customizadas em tempo real, além de jornadas adaptativas, fortalecendo nossa expertise em crédito. Em passivos, continuamos avançando no mix de captações, buscando o aumento da representatividade do varejo, agora com a força da oferta combinada entre Toro e Santander. A margem financeira foi beneficiada tanto pela melhora na margem de clientes, com melhores spreads, quanto pelo maior resultado de margem de mercado. Também conquistamos o aumento das comissões, reforçando a diversificação do nosso portfólio. Com relação à qualidade da nossa carteira, a PDD se manteve controlada, com crescimento inferior ao da carteira de crédito. Em custos e eficiência, seguimos sedimentando nossa cultura de produtividade.

Em 2024 iniciamos um novo jeito de nos relacionarmos com nossos clientes, com o lançamento do "Começa Agora", através do qual lançamos a oferta free, com redesenho completo focado em rendas massivas. Com relação à alta renda, além da nossa nova abordagem para o segmento Select, reforçamos nossa experiência personalizada com atributos globais. Agora em outubro celebramos nosso novo posicionamento de marca no Santander Empresas, mais próximo, disponível e integrado ao negócio dos nossos clientes, juntamente com uma nova oferta para PMEs que privilegia o relacionamento principal. Também vale destacar a combinação das ofertas Toro e Santander, visando a construção da melhor plataforma de investimentos do mercado, pautada no relacionamento humano com escala e excelência digital, uma importante alavanca do nosso plano de expansão de captações do varejo.

Quando falamos da evolução da nossa agenda estratégica nos dois últimos anos, focamos em ser o Banco principal dos nossos clientes, uma busca obsessiva em oferecer a melhor experiência. Guiados pelos nossos pilares estratégicos (i) centralidade no cliente, (ii) ganho de escala, por meio da ampliação da base de clientes e da oferta multicanal e completa; (iii) diversificação de receitas, crescendo em depósitos no varejo e comissões; (iv) expertise em crédito e eficiência, intensificando nossas fortalezas na gestão de portfólio e custos em prol do cliente; e (v) alavancagem dos nossos principais viabilizadores que são pessoas e tecnologia, peças-chaves para suportar a nossa transformação; estamos construindo uma operação muito mais sólida e capaz de gerar resultados consistentes e de longo prazo.

Iniciaremos 2025 prontos para dar continuidade à nossa trajetória de evolução do ROE, tendo a tecnologia como uma importante alavanca para criar valor e experiência hiperpersonalizada para nossos clientes, além de reduzir o custo de servir. Cresceremos privilegiando o relacionamento principal, focados nos pilares de (i) transacionalidade, fundamental para a principalidade e um impulsionador da estratégia de diversificação de nossas receitas; (ii) investimentos, alavanca importante do nosso plano de expansão de captações do varejo; e (iii) crédito, com disciplina incessante na alocação de capital, sendo um elemento complementar dos demais pilares.

Seguiremos nossa evolução consistente da rentabilidade, pautados pelos nossos pilares estratégicos e pela evolução das alavancas de transformação constante junto aos nossos clientes, colaboradores, acionistas e sociedade. Sabemos que desempenhamos um papel crucial na transição para uma economia mais inclusiva e sustentável, atuando como catalisador das mudanças.

MARIO LEÃO
CEO DO SANTANDER BRASIL

Destaques financeiros | 3T24



Carteira ampliada
R\$ 663,5 bilhões (-0,3% QoQ e +6,1% YoY)
Avanço da carteira priorizando os negócios estratégicos



Margem financeira
R\$ 15,2 bilhões (+3,2% QoQ e +15,8% YoY)
Crescimento consistente com aumento do spread



Custo do crédito recorrente¹ | 12M
3,7% (Estável QoQ e -0,6 p.p. YoY)
PDD controlada com redução do custo de crédito



Comissões
R\$ 5,3 bilhões (+2,9% QoQ e +13,3% YoY)
Comissões expandindo com diversificação do portfólio



Saldo de captações
R\$ 641,3 bilhões (-0,2% QoQ e +4,9% YoY)
Foco no mix de captações com maior representatividade da PF



Despesas
R\$ 6,5 bilhões (+2,3% QoQ e +5,9% YoY)
Gestão diligente de despesas, com evolução contínua em nosso índice de eficiência



ROAE
17,0%
(+1,5 p.p. QoQ e +3,9 p.p. YoY)



Lucro líquido
R\$ 3,7 bilhões
(+10,0% QoQ e +34,3% YoY)

(1) Desconsidera (i) constituição de provisão para caso específico no atacado no 4T23 e (ii) constituição de provisão adicional ocorrida no 2T24 no valor de R\$ 1.930 milhões.

Evolução da estratégia:

 Centralidade no cliente

 Transacionalidade

 Crédito

 Investimentos

 Cultura e Pessoas

Centralidade no cliente

Evolução tecnológica para servir o cliente onde, como e quando ele desejar



Visão integrada do cliente

Seguimos focados em ser o banco mais presente na vida dos nossos clientes. Nossa estratégia de centralidade no cliente se traduz em crescimento sustentável de nossa base, especialmente de clientes principais¹, na evolução da satisfação, medida pelo NPS, e no aumento da rentabilidade. Expandimos a nossa base de clientes em 6% YoY, atingindo 68,3 milhões. Em clientes com principalidade PF crescemos 11% no ano.

A evolução do nosso modelo de negócios, com o uso intenso de tecnologia para servir o cliente onde, como e quando ele desejar, permite a constante melhora de sua jornada, com ofertas de produtos mais adequadas ao seu perfil, focando sempre na principalidade. Para impulsionar a retomada da nossa rentabilidade, manteremos foco nos nossos três pilares da principalidade: transacionalidade, crédito e investimentos.

Clientes



Totais
68,3 milhões
+6% YoY



Principais¹ PF
+11% YoY

NPS PF
62 pontos
+11 pontos em 2 anos
+8 pontos YoY

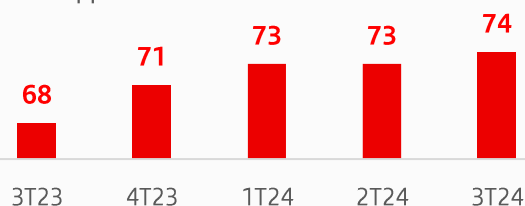
Obsessão pela experiência completa

Buscamos constantemente melhorar nossas ofertas e atendimento ao cliente, combinando o contato humano com o ambiente digital e tecnologia para trazer a melhor experiência para nossos clientes em todos os seus pontos de contato com o Banco. Na jornada digital seguimos com foco no aprimoramento da experiência dos clientes e na constante evolução tecnológica, avançando na melhora do nosso App, com jornadas cada vez mais simples. Como resultado, nos últimos dois anos aumentamos em 13 p.p. as funções disponíveis no digital, além de termos duas vezes mais interações com uso de IA no chatbot. Temos também 96% das nossas operações em cloud.

Na jornada acompanhada, que engloba nosso canal físico e remoto, temos um novo modelo de lojas que possui a loja como um canal de conveniência e parte da oferta multicanal completa. Com foco em sermos cada vez mais resolutivos para melhorar a experiência de nossos clientes, possuímos um índice de resolutividade na primeira ligação de 96%.

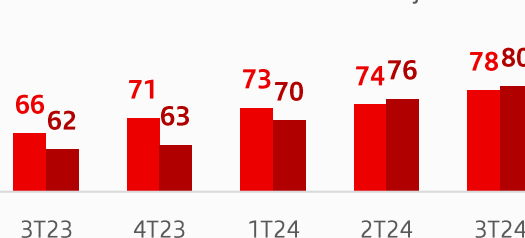
Jornada digital

NPS do App Mobile



Jornada acompanhada

■ NPS Remoto ■ NPS Loja



(1) Considera transacionalidade, crédito de longo prazo e investimentos, sendo necessárias duas dessas verticais para o banco ser considerado o principal do cliente.

Evolução da estratégia:

 Centralidade no cliente

 Transacionalidade

 Crédito

 Investimentos

 Cultura e Pessoas

Transacionalidade



Pilar fundamental para a **principalidade dos clientes**

Impulsionador da estratégia de **diversificação de receitas**

Foco em **estar presente no dia a dia** dos clientes

Cartões

Alavanca chave da transacionalidade

Temos o cartão como uma alavanca chave de transacionalidade, sendo um impulsionador de negócios. Neste trimestre, mantivemos uma crescente recorrência na utilização de nossos cartões, reflexo do aumento em volume de transações de crédito (+10% YoY), do incremento no spending médio (+10% YoY), da expansão da base de clientes ativos¹ e do avanço de 5 p.p. YoY na ativação², contribuindo para o crescimento consistente e sustentável do faturamento de crédito (+15% YoY). Atualmente, 87% da nossa base de cartonistas são correntistas, clientes com melhor perfil de riscos, com expansão de 3 p.p. no ano. Dado o nosso foco em estar cada vez mais presentes na vida dos clientes, com melhoria constante no seu relacionamento, aumentamos a satisfação em 1 ponto YoY, com NPS de 86.

Por meio da nossa presença global, estamos construindo uma nova plataforma única de cartões em cloud com o Grupo Santander, que permitirá a troca de experiências e funcionalidades, e trazendo mais agilidade e benefícios aos clientes.

No segmento de alta renda, hoje possuímos o Select Global, uma conta internacional digital com um cartão aceito em mais de 200 países que proporcionam uma experiência diferenciada ao cliente.

Transacionalidade nos segmentos

A transacionalidade é um impulsionador da estratégia de diversificação de nossas receitas, a qual temos evoluído cada vez mais. Como resultado, aumentamos as comissões em relação ao total de receitas no Varejo PF em 7 p.p. em 2 anos. Em PMEs, continuamos fortalecendo a principalidade ao promover uma jornada cada vez mais simples, intuitiva e digital para nossos clientes e por meio da nossa parceria completa com a Getnet. Consequentemente, os clientes PMEs com oferta completa de produtos e serviços geram 4 vezes mais receita.

Acreditamos que para a melhor experiência do cliente no pilar de transacionalidade é necessário ter estabilidade em nossos canais e uma jornada simples. Por isso, seguimos investindo e mantivemos no 1º lugar em Downtdetector além de reduzirmos em 30% o tempo de navegação em nosso app na jornada do PIX³.

Tecnologia embarcada para melhor experiência do cliente

Foco em **estabilidade** dos canais, mantendo o 1º lugar no Downtdetector

Evolução **expressiva na jornada do PIX³**

● Jornada em 2 etapas com redução de 30% do tempo de navegação

● 83 pontos de NPS, aumento de 16 pontos YoY

(1) Clientes ativos com cartões de crédito. (2) Ativação em até 3 meses da contratação. (3) PIX de Pessoa Física.

Evolução da estratégia:

 Centralidade no cliente

 Transacionalidade

 Crédito
 Investimentos

 Cultura e Pessoas

Crédito

Temos o crédito como componente complementar de transacionalidade e investimentos, com a hiperpersonalização contribuindo para uma melhor experiência, com ofertas customizadas em tempo real, além de jornadas adaptativas, fortalecendo nossa expertise em crédito. Também adotamos uma abordagem cada vez mais inteligente por meio do Open Finance para PMEs e Pessoas Físicas.

Hiperpersonalização | Criação de valor com experiência hiperpersonalizada para os clientes

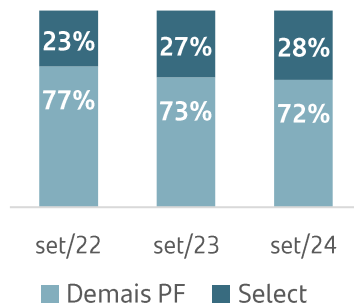
- Oferta customizada de acordo com perfil do cliente em **tempo real**
- **Prospecção orientada** por dados com redução do custo de aquisição
- **Jornadas adaptativas** com reavaliação dinâmica das decisões de crédito
- **Inteligência na abordagem** com uso de Open Finance para PMEs e Varejo PF

Pessoa Física

Foco na qualidade e rentabilidade

Estamos focados na qualidade e rentabilidade das nossas operações de crédito por meio de crescimento seletivo e favorecendo o relacionamento completo com nossos clientes. Com isso em mente, aumentamos em 5 p.p. a participação do Select nas carteiras de crédito de Pessoa Física em dois anos. Esse cliente gera 13 vezes mais receita líquida e possui inadimplência 40% menor que os demais segmentos de Pessoa Física. No segmento massivo, a hiperpersonalização e o foco no relacionamento completo do cliente geraram um crescimento de 113% nas receitas líquidas no 3T24 em comparação com o mesmo período do ano anterior, além da redução de 12% do custo de servir, aumentando nossa eficiência. Tudo isso mantendo o índice de inadimplência de 90 dias estável e com redução de 1,6 p.p. no índice de inadimplência de 15 a 90 dias, na comparação anual.

Mix da carteira de crédito por segmento



Santander Financiamentos

Financeira como destaque do pilar de crédito

Seguimos sendo referência na praticidade, com jornada simplificada na contratação com apenas 4 cliques, e qualidade do atendimento ao cliente desde o seu primeiro contato. Estes fatores, juntamente com a força comercial e redes de distribuição robustas, além de parcerias estratégicas com 6 das 10 maiores marcas de veículos, nos permitem manter na liderança no segmento de financiamento a veículos PF no país, com 22% de market share¹.

Alcançamos uma carteira de crédito de R\$ 79,0 bilhões no trimestre (+20% YoY), sendo impulsionada por veículos que totalizou uma carteira de R\$ 70,5 bilhões (+21% YoY). Estamos focando no crescimento seletivo e qualificado e na rentabilidade, por meio dos quais crescemos 33% a receita líquida no ano e mantivemos gastos estáveis no período. Também mantivemos os índices de inadimplência (over 90) controlados, com redução de 1 p.p. no ano.

Além disso, continuamos explorando o cross-sell de produtos, avançando 75% em conta corrente no 3T24 comparado ao mesmo período do ano anterior. Com isso, possuímos um alto nível de satisfação do cliente, com NPS de 91, avanço de 2 pontos no ano.



(1) Data-base: Agosto/24.

Evolução da estratégia:

 Centralidade no cliente

 Transacionalidade

 Crédito

 Investimentos

 Cultura e Pessoas

Investimentos

Expansão do plano de captações

Foco na expansão de captações do varejo contando com a robustez de Toro e Santander. **Construção da melhor plataforma de investimentos do mercado, pautada no relacionamento humano com escala e excelência digital.**

A combinação das ofertas Toro e Santander resulta em um ecossistema completo de investimentos, com assessoria e curadoria diferenciadas, por meio das quais ofereceremos uma prateleira de aplicações financeiras customizada para cada perfil de cada investidor.



DNA digital em plataforma aberta com melhor experiência de renda variável

Canal humano, próximo e especializado com oferta full-banking



+35%

Cientes ativos em dois anos

+90%

AuC em dois anos

Varejo

Atingimos R\$ 23 bilhões de captações líquidas¹ no ano, incremento de 26% YoY. A base de clientes investidores PF, público com investimento acima de R\$ 100 mil, cresceu 10% YoY.

Pensando no cliente, estamos combinando alta tecnologia com uso do open finance para hiperpersonalização da oferta. Como resultado da nossa atuação, o NPS atingiu 78 (+3 pontos QoQ).

R\$ 23 bilhões
de captação líquida
(+26% vs 9M23)

+10% YoY
clientes
investidores PF



Seguimos evoluindo em nosso plano de expansão, utilizando inteligência artificial para customizar ainda mais a experiência do cliente.

Possuímos 1,7 mil assessores e R\$ 3,8 milhões em captação líquida média por assessor no 3T24 (+76% YoY), além de uma satisfação elevada de nossos clientes, com NPS de 80² (+7 pontos QoQ).

R\$ 6,3 bilhões
de captação líquida
(+133% vs 3T23)

R\$ 3,8 milhões
de captação líquida
média por assessor
(+76% vs 3T23)

(1) Captação de varejo inclui AAA. (2) Houve mudança de metodologia.

Evolução da estratégia:

 Centralidade no cliente

 Transacionalidade

 Crédito

 Investimentos

 Cultura e Pessoas

PMEs





Presença ampla e diferenciais competitivos para impulsionar o negócio

Em continuidade ao “Começa Agora”, iniciado em abr/24, celebramos em outubro o nosso novo posicionamento de marca no Santander Empresas, mais próximo, disponível e integrado ao negócio dos nossos clientes, juntamente com uma nova oferta para PMEs que privilegia o relacionamento principal. Oferecemos soluções completas e uma jornada de recompensas, na qual quanto maior a transacionalidade maior o benefício ao cliente, além de um programa educacional para desenvolver e impulsionar seus negócios.

Seguimos expandindo o segmento de PMEs, por meio da maior transacionalidade, crédito consistente e aumento de nossas captações, além da contínua melhora na experiência de nossos clientes, com ofertas personalizadas de acordo com as suas necessidades. Além disso, investimos no reforço do nosso time de especialistas¹, com crescimento de 12% YoY, bem como mantivemos o foco em digitalizar nossos processos. Como resposta à nossa atuação, expandimos o nosso NPS em 24 pontos em 2 anos, atingindo 44 pontos.

(1) Especialistas do E1 com carteira de clientes.


Nova oferta

-  **Soluções completas** para qualquer tamanho de negócio impulsionadas pela parceria com a Getnet
-  **Jornada de recompensas**, com benefícios que crescem com a transacionalidade
-  **Atendimento humano e próximo** em todo o território nacional
-  Programa **AVANÇAR** para apoiar o desenvolvimento do negócio do cliente

QUANTO MAIS
VOCÊ USA, MAIS
BENEFÍCIOS.

COMEÇA  TODOS OS DIAS
COMEÇA AGORA

santander.com.br/pj

 Santander Empresas

Evolução da estratégia:

 Centralidade no cliente

 Transacionalidade

 Crédito

 Investimentos

 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 **8ª Melhor Empresa para Trabalhar** no ranking nacional pela **GPTW**, evolução de duas posições em comparação ao ano anterior, e ficamos em **2º lugar no ranking de Instituições Financeiras**.

🔍 eNPS¹ **80 pts**



Diversidade & Inclusão



36%

Colaboradores **Pretos e pardos**

⬆️ +7 p.p. em 2 anos

⬆️ +1 p.p. YoY



35%

Mulheres em cargo de liderança

⬆️ +3 p.p. em 2 anos

⬇️ -1 p.p. YoY

Academia Santander, fortalecendo nossa cultura

Experiências de aprendizagem voltadas ao desenvolvimento de nossa liderança e colaboradores buscando potencializar as competências estratégicas voltadas à experiência dos nossos clientes, como: centralidade no cliente, inovação, cultura de dados, sustentabilidade, produtividade e eficiência.



92%

dos colaboradores realizaram **treinamentos** no ano



65%

de cursos internos ministrados por nossos próprios colaboradores

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

Evolução da estratégia:

 Centralidade no cliente

 Transacionalidade

 Crédito

 Investimentos

 Cultura e Pessoas

Sustentabilidade

Nossa história em sustentabilidade começou há mais de 20 anos. Ao longo desse período, vivemos uma intensa jornada de evolução, na qual aprimoramos nossos programas, negócios e governança dirigida ao tema.

Nessa trajetória, destacam-se a avaliação e mitigação de riscos sociais, ambientais e climáticos para a concessão de crédito a projetos e empresas; a geração de negócios que apoiem a transição dos clientes para uma economia de baixo carbono; e a construção de uma sociedade mais inclusiva, por meio de ações de educação, empregabilidade e empreendedorismo, além de inclusão financeira e social. Muitas dessas iniciativas são acompanhadas por metas globais nas áreas em que temos maior impacto potencial, como net zero, inclusão financeira e diversidade. **Para garantir uma boa governança desse processo, contamos com políticas e controles robustos, amparados pela alta liderança.**



Principais destaques do trimestre:



Viabilizamos R\$ 22,6 bilhões em negócios sustentáveis e alcançamos uma carteira¹ de R\$ 35,3 bilhões, como emissões de títulos verdes, financiamento de energias limpas e opções de produtos dedicados.



Entre eles está o Prospera Santander Microfinanças, que desde 2002 leva soluções financeiras a empreendedores. No último trimestre, atingimos cerca de R\$ 3,2 bilhões em carteira, aumento de 8,2% YoY e contamos com 1,1 milhão de clientes de mais de 1,7 mil comunidades do país.



Por meio do Santander Universidades, registramos 108,5 mil pessoas beneficiadas com cursos e bolsas de estudo, que somaram um investimento de R\$ 16,8 milhões (+19,8% YoY).



Estamos na carteira do Idiversa B3 desde 2022, trata-se do primeiro índice focado em diversidade da América Latina.



Publicamos nosso Inventário de Emissões no Registro Público de Emissões, plataforma brasileira para acompanhamento de emissões de gases de efeito estufa (GEE) das organizações participantes do Programa Brasileiro GHG Protocol.

(1) No total de negócios viabilizados são consideradas as operações de financiamento para balanço do Banco e as emissões a mercado.

Análise do desempenho 3º trimestre de 2024

Neste trimestre mantivemos a evolução de nossos resultados, refletida no crescimento do lucro e na qualidade dos ativos sob controle, demonstrando consistência de gestão e alinhado à nossa estratégia.

As receitas totais continuam com performance positiva e crescendo acima das despesas. A margem financeira segue expandindo, com crescimento de 15,8% YoY, graças ao incremento tanto em margem com clientes, +8,0% no ano, beneficiada por maiores volumes e mix, quanto em margem com mercado, pelo maior resultado de tesouraria.

Já as comissões aumentaram 13,3% no ano e 2,9% no trimestre, com destaque para cartões e seguros, mantendo o foco em buscar a diversificação das receitas visando uma perspectiva de resultados mais balanceada entre crédito e serviços.

No ano, a carteira de crédito ampliada avança 6,1% priorizando os negócios estratégicos. Já na comparação trimestral a carteira ficou estável, reflexo da disciplina na alocação de capital, priorizando a atuação em linhas de maior rentabilidade e boa qualidade de ativos.

Em captações, crescemos 4,9% YoY, guiada por nossa busca de um mix mais equilibrado entre Pessoa Física e Jurídica, no qual alcançamos 44% de participação do segmento Pessoa Física, aumento de 2 p.p. em dois anos. Na comparação trimestral registramos estabilidade alinhada à nossa estratégia de gestão de passivos.

Nossos indicadores de qualidade de crédito permanecem controlados, com inadimplência de curto prazo melhorando 0,5 p.p. em doze meses e estável no trimestre.

As despesas avançaram 5,9% no ano, ritmo abaixo do crescimento das receitas, reflexo de uma gestão eficiente, resultando na melhora do índice de eficiência, que atingiu 38,9% (-3,6 p.p. YoY), o menor patamar dos últimos 12 meses.

O lucro líquido do trimestre totalizou R\$ 3,7 bilhões, alta de 34,3% no ano e 10,0% no trimestre, resultando em um ROAE de 17,0%, evolução de 3,9 p.p. YoY e 1,5 p.p. no trimestre. Mantemos nosso compromisso pela busca de um resultado sólido e consistente, impulsionados por uma incansável obsessão pela experiência de nossos clientes.

GUSTAVO ALEJO,
CFO DO SANTANDER BRASIL

Destaques do trimestre (3T24 x 3T23)

Lucro líquido gerencial

R\$ 3,7 **+34,3%**
bilhões

Carteira de crédito ampliada

R\$ 664 **+6,1%**
bilhões

Captações de clientes

R\$ 641 **+4,9%**
bilhões

Margem com clientes

R\$ 14,9 **+8,0%**
bilhões

Margem com o mercado

R\$ 325 **n.a.**
milhões

Custo de crédito recorrente¹ 12 meses

3,7% **-0,6 p.p.**

Índice de eficiência

38,9% **-3,6 p.p.**

ROAE

17,0% **+3,9 p.p.**

(1) Desconsidera (i) constituição de provisão para caso específico no atacado no 4T23 e (ii) constituição de provisão adicional ocorrida no 2T24 no valor de R\$ 1.930 milhões.

Sumário Executivo

R\$ Milhões

	3T24	2T24	3T24 x 2T24	3T23	3T24 x 3T23
Lucro líquido gerencial	3.664	3.332	10,0%	2.729	34,3%

Indicadores de desempenho

ROAE gerencial excluindo ágio - anualizado ¹	17,0%	15,5%	1,5 p.p.	13,1%	3,9 p.p.
ROAA gerencial excluindo ágio - anualizado ¹	1,2%	1,1%	0,1 p.p.	1,0%	0,2 p.p.
Índice de eficiência ²	38,9%	39,3%	-0,4 p.p.	42,5%	-3,6 p.p.
Índice de recorrência ³	82,6%	82,1%	0,5 p.p.	77,2%	5,4 p.p.
Índice de inadimplência (15 a 90 dias)	3,6%	3,5%	0,02 p.p.	4,0%	-0,5 p.p.
Índice de inadimplência (acima de 60 dias)	3,8%	3,9%	-0,02 p.p.	3,8%	0,1 p.p.
Índice de inadimplência (acima de 90 dias)	3,2%	3,2%	0,1 p.p.	3,0%	0,2 p.p.
Índice de cobertura (acima de 90 dias)	200%	215%	-15,2 p.p.	230%	-29,6 p.p.

Balço patrimonial

	Set/24	Jun/24	Set/24 x Jun/24	Set/23	Set/24 x Set/23
Ativos totais	1.285.352	1.248.625	2,9%	1.162.093	10,6%
Carteira de crédito	535.958	538.502	-0,5%	502.626	6,6%
Carteira de crédito ampliada ⁴	663.503	665.592	-0,3%	625.487	6,1%
Captações de clientes ⁵	641.252	642.406	-0,2%	611.365	4,9%
Patrimônio líquido	88.770	87.955	0,9%	84.793	4,7%
Índice de Basileia	15,3%	14,4%	0,9 p.p.	14,3%	1,0 p.p.
Índice de capital principal (CET1)	11,0%	11,2%	-0,2 p.p.	11,2%	-0,2 p.p.

Indicadores de ações

	3T24	2T24	3T24 x 2T24	3T23	3T24 x 3T23
Valor de mercado - R\$ milhões	105.791	103.239	2,5%	97.711	8,3%
Lucro líquido gerencial por unit (R\$) - anualizado	3,93	3,57	10,0%	2,93	34,0%
Lucro líquido societário por unit (R\$) - anualizado	3,80	3,48	9,2%	2,84	33,9%
Quantidade de ações no final do período - milhões ⁶	7.460	7.460	-	7.444	16
Valor patrimonial por unit (R\$)	23,18	22,93	1,1%	22,52	2,9%
JCP + Dividendos - R\$ milhões ⁷	1.500	1.500	-	1.500	-

Outros dados

	Set/24	Jun/24	Set/24 x Jun/24	Set/23	Set/24 x Set/23
Funcionários	55.035	55.091	(56)	55.739	(704)
Lojas	1.292	1.378	(86)	1.546	(254)
PABs	1.082	1.129	(47)	1.210	(128)
Caixas eletrônicos - próprios	7.919	8.404	(485)	10.153	(2.234)
Caixas eletrônicos - Rede 24h	23.777	23.872	(95)	24.098	(321)

(1) Exclui 100% do saldo do ágio (líquido de amortização), que foi de R\$ 2.311 milhões em setembro de 2024, R\$ 2.412 milhões em junho de 2024 e R\$ 987 milhões em setembro de 2023.

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

(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) Set/24: distribuição de JCP de R\$ 1.500 milhões, aprovada em 10 de julho de 2024, com pagamento a partir do dia 09 de agosto de 2024.

Jun/24: distribuição de JCP de R\$ 1.500 milhões aprovada em 10 de abril de 2024, com pagamento a partir do dia 15 de maio de 2024.

Set/23: distribuição de JCP de R\$ 1.500 milhões aprovada em 13 de julho de 2023, com pagamento a partir do dia 16 de agosto de 2023.

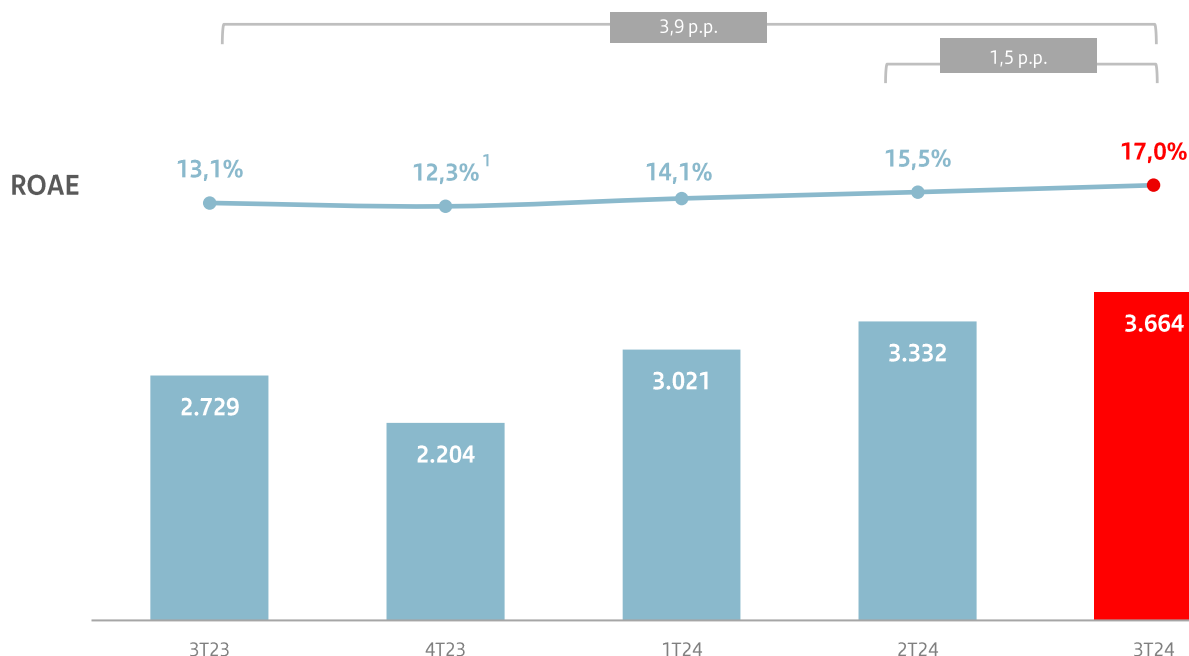
Demonstração de Resultado Gerencial

R\$ Milhões

	3T24	2T24	3T24 x 2T24	3T23	3T24 x 3T23
Margem Financeira Bruta	15.227	14.751	3,2%	13.151	15,8%
Margem Financeira com clientes	14.902	14.493	2,8%	13.797	8,0%
Margem Financeira com o mercado	325	258	26,1%	(647)	n.a.
Comissões	5.334	5.182	2,9%	4.707	13,3%
Receita Total	20.561	19.933	3,2%	17.857	15,1%
Resultado de PDD	(5.884)	(5.896)	-0,2%	(5.618)	4,7%
Provisão de crédito	(6.797)	(6.631)	2,5%	(6.487)	4,8%
Recuperação de crédito	913	735	24,2%	869	5,1%
Despesas Gerais	(6.457)	(6.314)	2,3%	(6.095)	5,9%
Despesas de Pessoal	(3.026)	(2.979)	1,6%	(2.793)	8,3%
Despesas Administrativas	(3.431)	(3.336)	2,9%	(3.302)	3,9%
Despesas tributárias	(1.409)	(1.369)	2,9%	(1.260)	11,9%
Resultados de Participações em Coligadas e Controladas	69	44	55,9%	47	48,1%
Outras Receitas/Despesas Operacionais	(2.613)	(2.535)	3,1%	(2.301)	13,6%
Resultado Operacional	4.267	3.863	10,5%	2.630	62,2%
Resultado Não Operacional	66	44	49,9%	20	n.a.
Resultado gerencial antes de impostos	4.333	3.907	10,9%	2.651	63,5%
Imposto de renda e contribuição social	(630)	(530)	18,9%	102	n.a.
Participações de acionistas minoritários	(39)	(45)	-13,3%	(23)	68,4%
Lucro líquido gerencial	3.664	3.332	10,0%	2.729	34,3%
Lucro Líquido Contábil	3.548	3.247	9,2%	2.644	34,2%

ROAE e Lucro Líquido gerencial

R\$ Milhões



(1) Desconsidera o caso específico no atacado no 4T23. Considerando o efeito, o ROAE seria 10,4% no 4T23.

Margem Financeira

R\$ Milhões

	3T24	2T24	3T24 x 2T24	3T23	3T24 x 3T23
Clientes	14.902	14.493	2,8%	13.797	8,0%
Margem de produtos	14.262	13.883	2,7%	13.104	8,8%
Volume	592.912	588.235	0,8%	555.842	6,7%
Spread (a.a.)	9,89%	9,81%	0,08 p.p.	9,69%	0,20 p.p.
Margem com o mercado	325	258	26,1%	(647)	n.a.
Margem Financeira	15.227	14.751	3,2%	13.151	15,8%

A margem financeira atingiu R\$ 15.227 milhões no 3T24, avanço de 3,2% em três meses. A margem com clientes alcançou R\$ 14.902 milhões, incremento de 2,8% no trimestre, e a margem com mercado avançou 26,1% no mesmo período.

Na comparação anual, a margem financeira cresceu 15,8%, com destaque para a margem com o mercado, já a margem com clientes cresce 8,0%.



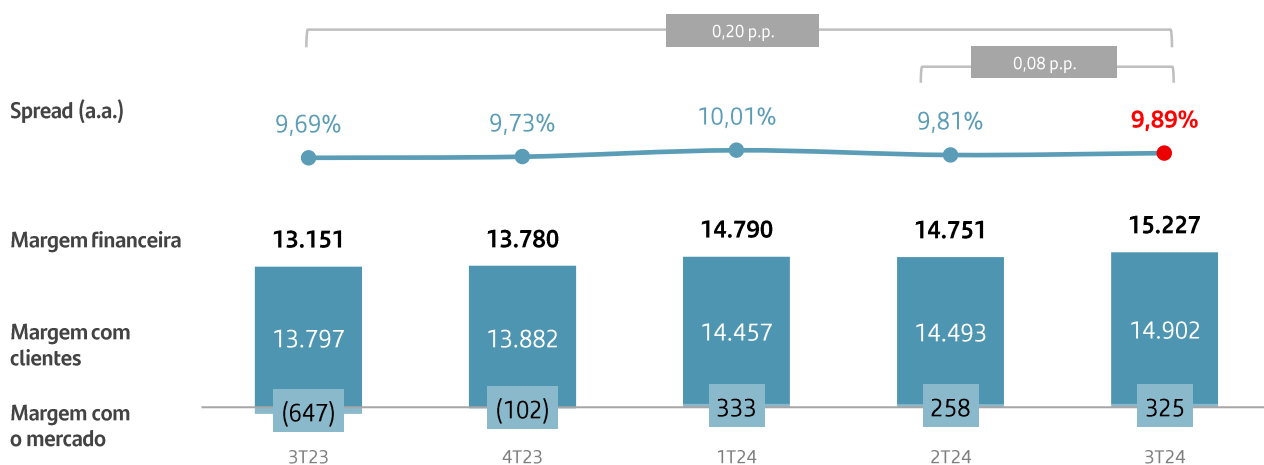
No trimestre a margem com clientes subiu 2,8% beneficiada pela margem de produtos, que avançou 2,7% em função tanto da margem de crédito como da margem de captações, ambas beneficiadas pelo aumento no volume médio, bem como maior quantidade de dias no trimestre. No comparativo anual, a margem com clientes subiu 8,0%, reflexo também do crescimento dos volumes médios, e da elevação do spread, que apresentou incremento de 0,20 p.p. na comparação anual e de 0,08 p.p versus o trimestre anterior, principalmente em função do mix de crédito.



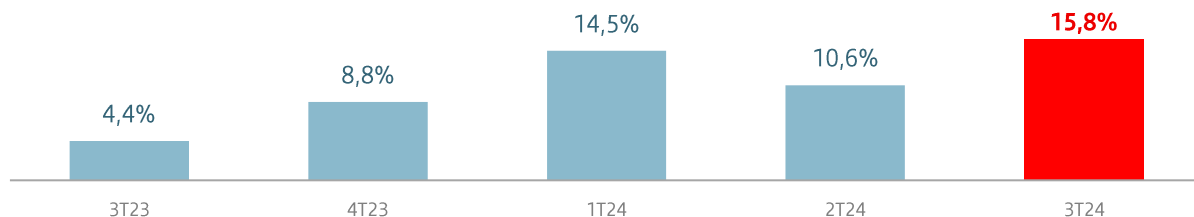
A margem com o mercado apresentou crescimento de 26,1% no trimestre, atingindo R\$ 325 milhões, beneficiada por melhores resultados de tesouraria. No ano, mostrou importante recuperação com resultados positivos no acumulado de 2024, apesar da volatilidade no cenário macroeconômico.

Evolução da margem financeira

R\$ Milhões



Crescimento YoY da margem financeira



Comissões

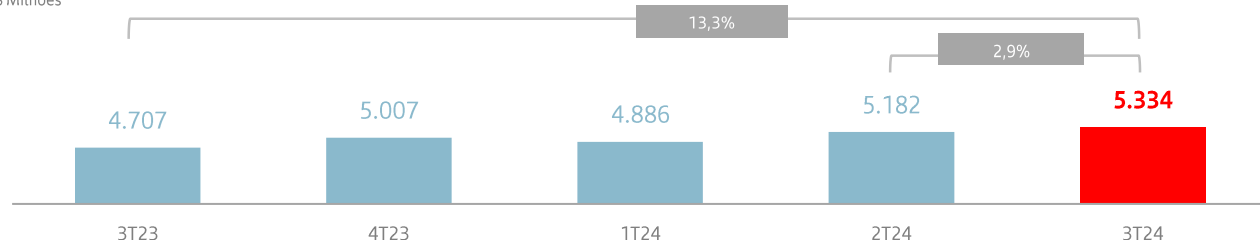
R\$ Milhões

	3T24	2T24	3T24 x 2T24	3T23	3T24 x 3T23
Cartões	1.371	1.328	3,2%	1.198	14,4%
Conta Corrente	920	887	3,7%	853	7,8%
Seguros	1.058	992	6,6%	946	11,9%
Operações de Crédito	616	578	6,6%	528	16,6%
Corretagem e Colocação de Títulos	350	441	-20,7%	390	-10,2%
Administração de Recursos	430	381	12,7%	360	19,3%
Fundos e previdência	190	150	26,7%	138	37,8%
Consórcios	240	231	3,7%	222	8,0%
Cobrança e Arrecadações	299	302	-1,1%	337	-11,2%
Outras	291	273	6,6%	96	n.a.
Total Comissões	5.334	5.182	2,9%	4.707	13,3%

As comissões totalizaram R\$ 5.334 milhões no 3T24, aumentando 2,9% em três meses, em função de maiores receitas nas linhas de seguros, cartões e administração de fundos. No comparativo anual, o aumento foi de 13,3%, com destaque para receitas de cartões, seguros e operações de crédito.

Evolução do total de comissões

R\$ Milhões



Composição das comissões no 3T24

R\$ Milhões

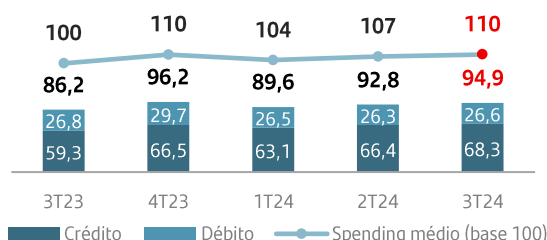


Cartões

As receitas com cartões atingiram R\$ 1.371 milhões no 3T24, avanço de 3,2% no trimestre, graças ao crescimento de 2,7% no faturamento de crédito. Em comparação ao 3T23, essas receitas cresceram 14,4%, devido principalmente à expansão de 15,0% do faturamento de crédito, ancorado pelo avanço de 10% no spending médio e pelo avanço de 5 p.p. na ativação de cartões em até três meses da contratação.

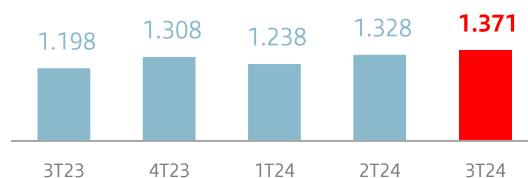
Faturamento e Spending¹ Médio

R\$ Bilhões



Receitas com cartões

R\$ Milhões



(1) Spending de crédito.

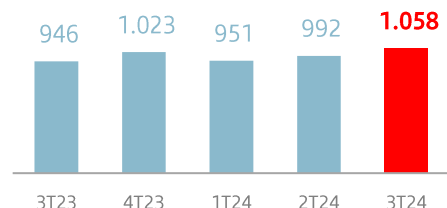
Seguros

As comissões com seguros totalizaram R\$ 1.058 milhões no 3T24, aumento de 6,6% no trimestre, devido à performance de seguros atrelados a operações de crédito, reflexo da produção em veículos, bens e serviços e cartão protegido, e na modalidade open, seguros não atrelados a crédito, com maiores vendas em veículos, acidentes pessoais e vida PF.

Na comparação anual, essas receitas aumentaram 11,9%, em seguros atrelados a operações de crédito por avanço no volume de crédito originado, especialmente no varejo PF, e na modalidade open nos produtos citados acima.

Receitas com seguros

R\$ Milhões

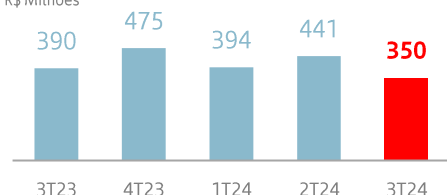


Corretagem e Colocação de Títulos

As receitas de serviços de corretagem e colocação de títulos atingiram R\$ 350 milhões no período, queda de 20,7% no trimestre e 10,2% em comparação com o mesmo período do ano anterior, em ambos os períodos, impactadas pela menor atividade no mercado de capitais e consequente redução de colocação de títulos.

Receitas com corretagem e colocação de títulos

R\$ Milhões

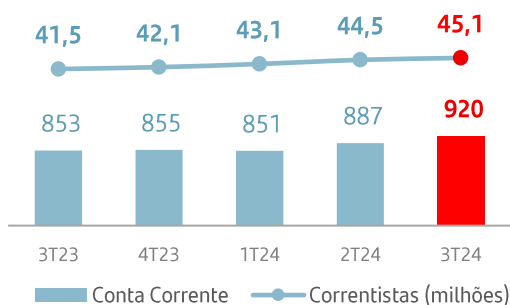


Conta Corrente

As receitas de serviços de conta corrente totalizaram R\$ 920 milhões no 3T24, com aumento de 3,7% em três meses, especialmente em PMEs, dada maior volumetria de transações e aumento na base de clientes. Em comparação com o 3T23, essas receitas apresentaram crescimento de 7,8%.

Receitas com conta corrente

R\$ Milhões

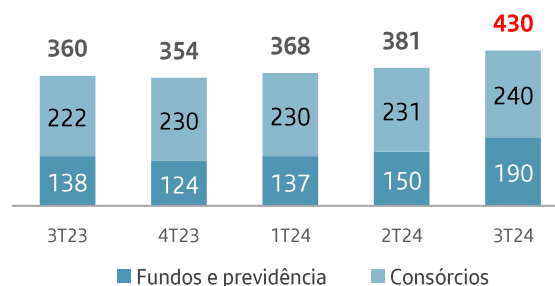


Administração de Recursos

As receitas de administração de recursos totalizaram R\$ 430 milhões no trimestre, aumento de 12,7% em três meses e 19,3% no ano, devido às maiores receitas com administração de fundos de investimentos, com destaque para fundos de previdência. Em consórcios, as receitas aumentaram 3,7% no trimestre e 8,0% no ano, em função do crescimento de produção ao longo dos últimos períodos.

Receitas com administração de recursos

R\$ Milhões

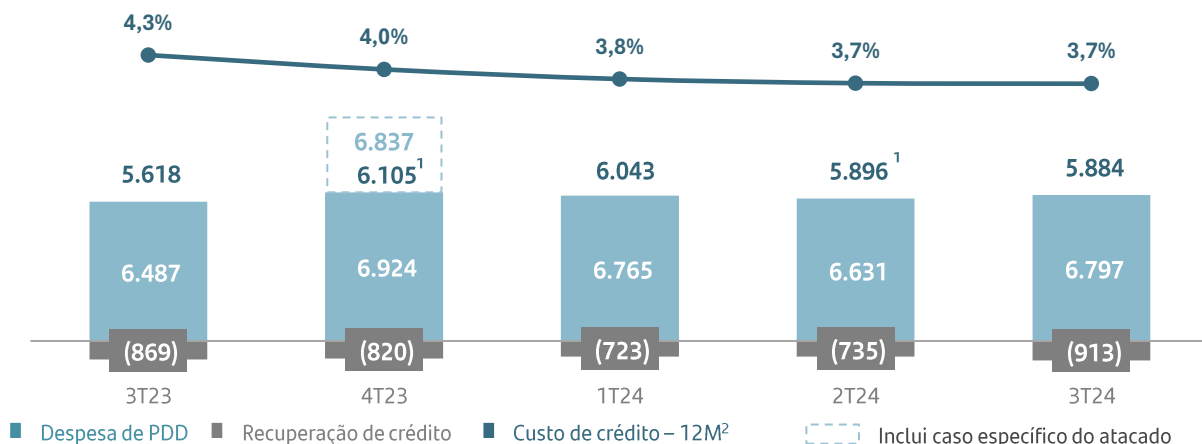


Operações de crédito e cobranças e arrecadações

As comissões de operações de crédito totalizaram R\$ 616 milhões no 3T24, avanço de 6,6% em três meses e de 16,6% no ano, graças ao avanço da originação de linhas de crédito que trazem estas comissões. Já as receitas de cobranças e arrecadações totalizaram R\$ 299 milhões no período, redução de 1,1% em três meses e 11,2% no ano.

Resultado de PDD e custo de crédito

R\$ Milhões



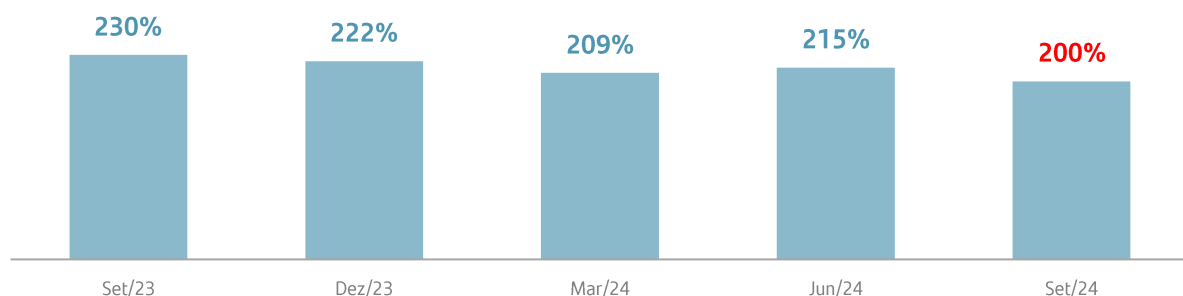
O resultado de PDD gerencial totalizou R\$ 5.884 milhões no 3T24, redução de 0,2% no trimestre, por melhor performance de recuperação de crédito. Na comparação anual houve aumento de 4,7%, um pouco abaixo do crescimento da carteira de crédito no período.

As despesas de provisão no 3T24 cresceram 2,5% em três meses e 4,8% no ano, principalmente em função da expansão das carteiras do segmento de Varejo.

As receitas de recuperação de créditos baixados para prejuízo atingiram R\$ 913 milhões no trimestre, com aumento de 24,2% em três meses e de 5,1% no ano. Temos sido mais rigorosos nos processos de renegociações de crédito, o que tem impactado o saldo de operações renegociadas mas sem impactar os volumes recuperados, o que comprova a eficiência da nossa estratégia de atuação. Mantemos nosso compromisso de atuar com excelência, tecnologia e uso de dados, alcançando uma leitura mais assertiva do momento de vida dos nossos clientes.

O **custo de crédito recorrente de doze meses**² atingiu 3,7%, estável no trimestre e 0,6 p.p. abaixo do ano anterior, devido à redução das despesas de PDD e ao crescimento da carteira de crédito.

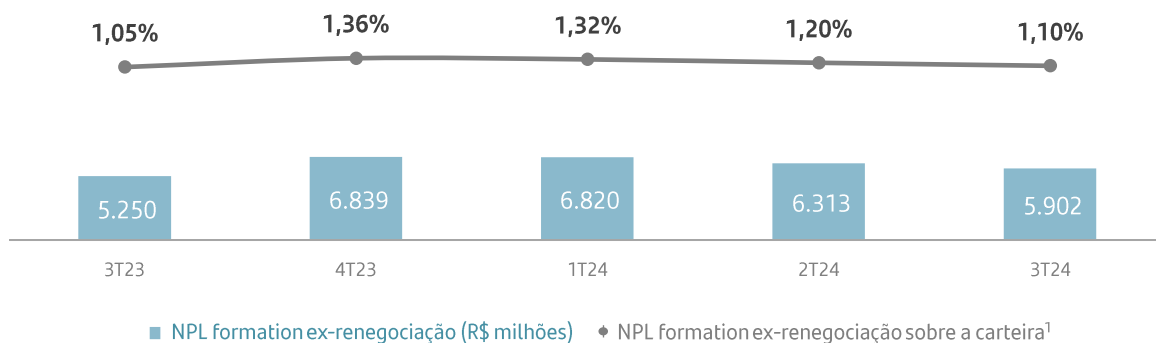
Índice de cobertura (Acima 90 dias)



O índice de cobertura em setembro de 2024 foi de 200%, declinando 15 p.p. no trimestre e 30 p.p. no ano. O saldo das provisões para crédito de liquidação duvidosa totalizou R\$ 34.502 milhões em setembro de 2024, redução de 5,6% em três meses e de 0,4% no ano. A redução do índice de cobertura deve-se principalmente à resolução de um caso de recuperação judicial de um cliente do atacado.

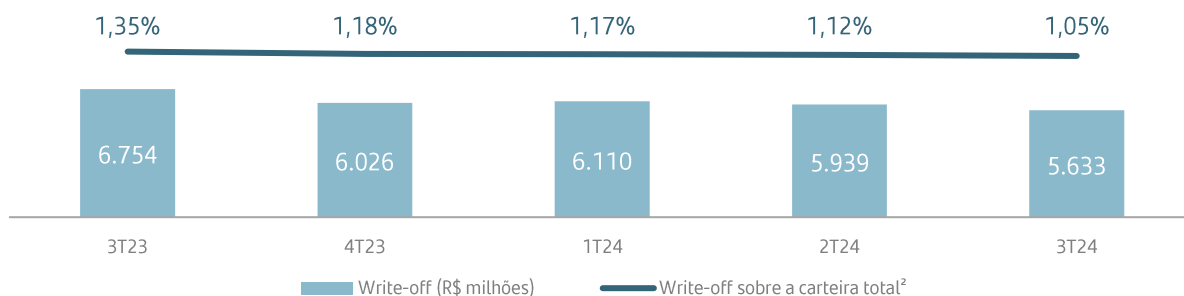
(1) Desconsidera (i) constituição de provisão para caso específico no atacado no 4T23 e (ii) constituição de provisão adicional ocorrida no 2T24 no valor de R\$ 1.930 milhões. (2) Custo de crédito líquido dos efeitos mencionados anteriormente.

NPL Formation¹



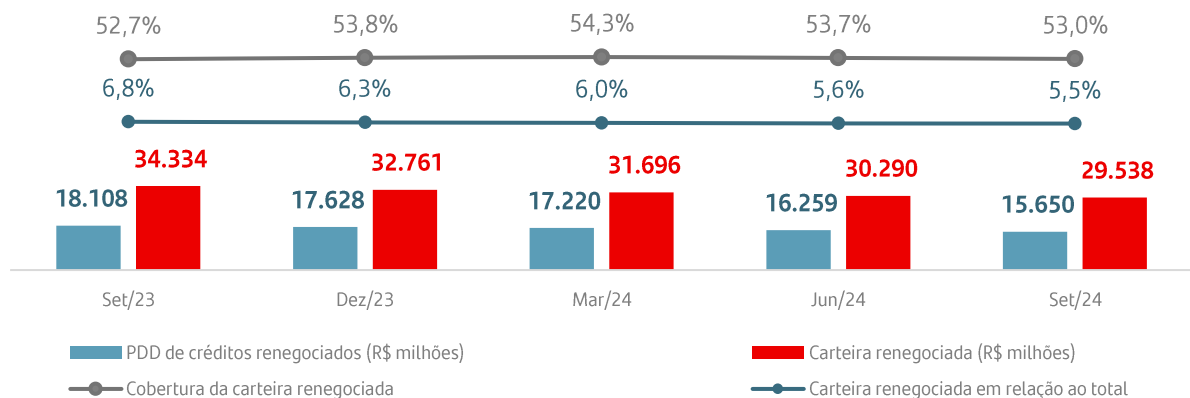
O NPL formation somou R\$ 5.902 milhões no 3T24, redução de R\$ 411 milhões no trimestre, influenciado principalmente pela melhor qualidade da carteira e redução do write-off. A relação entre o NPL formation e a carteira de crédito atingiu 1,10% no trimestre, redução de 0,11 p.p. no trimestre e avanço de 0,04 p.p. no ano.

Write-off



Write-off atingiu R\$ 5.633 milhões no 3T24, com redução de 5,2%, R\$ 306 milhões no trimestre. Nesse período, a relação entre o write-off e a carteira de crédito atingiu 1,05%, redução de 0,07 p.p. no trimestre e de 0,30 p.p. no ano.

Carteira renegociada³

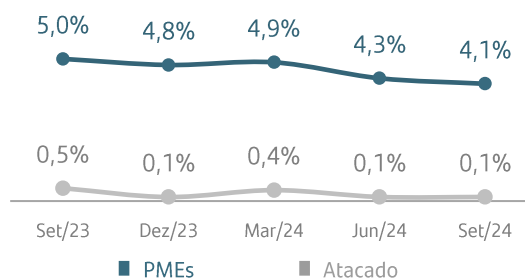
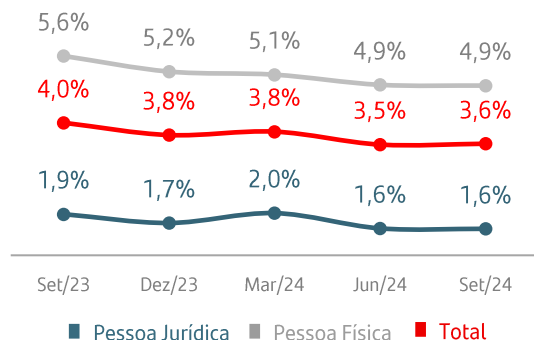


A carteira de crédito renegociada somou R\$ 29.538 milhões em setembro de 2024, com queda de 2,5% em três meses e de 14,0% em doze meses. No trimestre, o índice de provisionamento da carteira de renegociação atingiu 53,0%, recuo de 0,7 p.p. no trimestre e aumento de 0,2 p.p. no ano. A proporção da carteira renegociada sobre a carteira total atingiu 5,5%, queda de 0,1 p.p. em relação ao 2T24 e de 1,3 p.p. comparado a setembro de 2023.

(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, excluindo a carteira renegociada. (2) Saldo médio da carteira de crédito dos últimos dois trimestres. (3) 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 dias



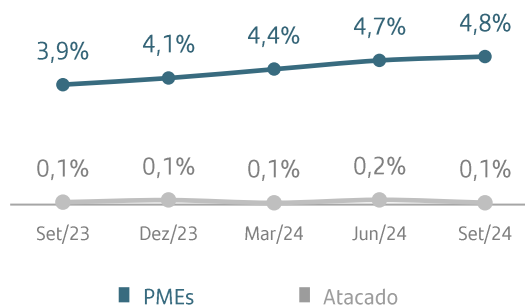
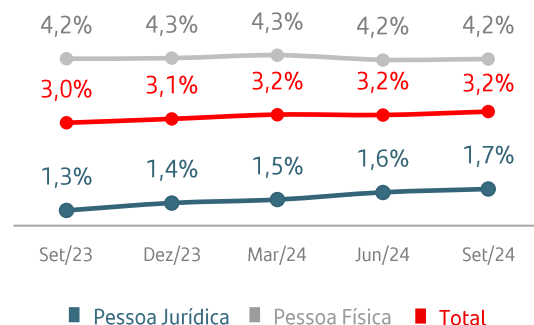
O índice de inadimplência de 15 a 90 dias foi de 3,6% em setembro de 2024, praticamente estável no trimestre e declinando 0,5 p.p. no ano, graças à melhora relevante tanto em Pessoa Jurídica quanto Pessoa Física.

O índice de inadimplência de 15 a 90 dias de Pessoa Física se manteve estável no trimestre, atingindo 4,9% em setembro de 2024. No ano, houve queda de 0,7 p.p. com melhora em praticamente todos os segmentos.

Em Pessoa Jurídica, o índice encerrou setembro de 2024 em 1,6% em, estável no trimestre. Já na

comparação anual, houve queda de 0,3 p.p. do índice. Em PMEs, o indicador atingiu 4,1%, com diminuição de 0,2 p.p. no trimestre e de 0,9 p.p. no ano. Já em Grandes Empresas o índice se manteve em 0,1%, estável no trimestre, e diminuiu 0,3 p.p. na comparação anual.

Índice de inadimplência acima de 90 dias



O índice de inadimplência superior a 90 dias atingiu 3,2% em setembro de 2024, avanço de 0,1 p.p. no trimestre e 0,2 p.p. no ano, especialmente por conta do segmento de Pessoa Jurídica, no qual tivemos aumento de 0,1 p.p. no trimestre e 0,4 p.p. no ano. Em Pessoa Física, o índice se manteve estável tanto no trimestre quanto no ano.

O índice de inadimplência acima de 90 dias de Pessoa Física atingiu 4,2% no trimestre, estável no trimestre e no ano. Em Pessoa Jurídica, o índice alcançou 1,7% em setembro de 2024, com aumento de 0,1 p.p. no trimestre e de 0,4 p.p. no ano, parcialmente explicado pela contração da carteira de crédito no segmento de Grandes Empresas, que reduz o denominador do indicador.

Em PMEs, o índice atingiu 4,8%, aumento de 0,1 p.p. no trimestre e de 0,9 p.p. no ano, concentrado especificamente no segmento E1, empresas com faturamento anual de até R\$ 3 milhões, comportamento este parcialmente explicado pela carteira renegociada. Em Grandes Empresas, o índice alcançou 0,1%, com redução de 0,1 p.p. no trimestre e estável no ano, se mantendo em patamares controlados.

Despesas

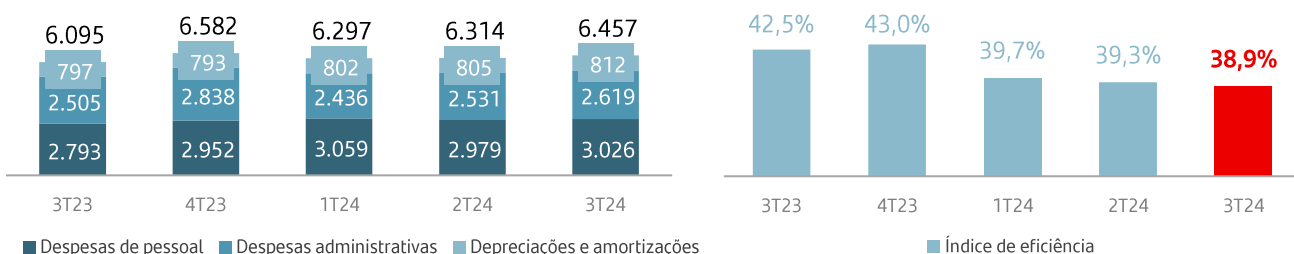
R\$ Milhões

	3T24	2T24	3T24 x 2T24	3T23	3T24 x 3T23
Serviços de Terceiros, Transportes, Segurança e Sistema Financeiro	(1.042)	(983)	6,0%	(950)	9,7%
Propaganda, promoções e publicidade	(151)	(162)	-6,9%	(209)	-27,7%
Processamento de dados	(697)	(696)	0,1%	(590)	18,2%
Comunicações	(71)	(78)	-8,5%	(88)	-18,6%
Aluguéis	(181)	(186)	-2,9%	(217)	-16,8%
Manutenção e conservação de bens	(80)	(72)	10,5%	(82)	-2,2%
Água, Energia e Gás	(39)	(44)	-10,8%	(38)	3,1%
Material	(27)	(29)	-9,3%	(29)	-8,4%
Outras	(331)	(280)	18,4%	(303)	9,4%
Subtotal	(2.619)	(2.531)	3,5%	(2.505)	4,6%
Depreciações e Amortizações ¹	(812)	(805)	0,9%	(797)	1,9%
Total Despesas Administrativas	(3.431)	(3.336)	2,9%	(3.302)	3,9%
Remuneração ²	(2.250)	(1.988)	13,2%	(1.793)	25,4%
Encargos	(305)	(524)	-41,8%	(520)	-41,4%
Benefícios	(437)	(436)	0,2%	(438)	-0,3%
Treinamento	(17)	(14)	21,2%	(15)	15,5%
Outras	(17)	(17)	-0,2%	(26)	-34,8%
Despesas de Pessoal²	(3.026)	(2.979)	1,6%	(2.793)	8,3%
Despesas Administrativas + Pessoal (exclui depreciação e amortização)	(5.645)	(5.510)	2,5%	(5.298)	6,6%
Total Despesas Gerais	(6.457)	(6.314)	2,3%	(6.095)	5,9%
Funcionários	55.035	55.091	(56)	55.739	(704)
Lojas e PABs	2.374	2.507	(133)	2.756	(382)

As despesas gerais totalizaram R\$ 6.457 milhões no 3T24, crescendo 2,3% no trimestre e 5,9% no ano, impactadas pelos acordos coletivos de 2023 e 2024 aplicados sobre a base salarial dos colaboradores ao longo do trimestre e por remunerações variáveis, bem como maiores investimentos em tecnologia. Vale destacar que a maior parte do crescimento das despesas no trimestre está relacionada a projetos de expansão dos negócios e tecnologia³ (+R\$ 76 milhões, +3,6% QoQ), enquanto as despesas recorrentes variaram +1,6% QoQ, aumento de R\$ 66 milhões no período.

O índice de eficiência atingiu 38,9% no 3T24, redução de 0,4 p.p. no trimestre e 3,6 p.p no ano, beneficiado pela expansão das receitas (+15,1% YoY) superior ao aumento das despesas no período (+5,9% YoY). Seguimos comprometidos com a gestão eficiente de custos e com olhar criterioso na otimização de nossos processos.

R\$ Milhões



Outras Receitas e Despesas Operacionais

R\$ Milhões

	3T24	2T24	3T24 x 2T24	3T23	3T24 x 3T23
Resultado de cartões	(368)	(465)	-20,8%	(367)	0,2%
Provisões para contingências	(1.000)	(1.105)	-9,6%	(1.009)	-1,0%
Outras	(1.245)	(964)	29,1%	(924)	34,7%
Outras Receitas e Despesas Operacionais	(2.613)	(2.535)	3,1%	(2.301)	13,6%

(1) Exclui 100% da despesa de amortização do ágio de R\$ 117 milhões no 3T24, R\$ 85 milhões no 2T24 e R\$ 85 milhões no 3T23. (2) Inclui participação no lucro. (3) Despesas com produtos e expansão de negócios e tecnologia englobam as despesas que devem suportar o nosso crescimento futuro, como por exemplo amortização de software e comissões com terceiros no impulsionamento das vendas.

Balanco Patrimonial

R\$ Milhões

	Set/24	Jun/24	Set/24 x Jun/24	Set/23	Set/24 x Set/23
Ativo Circulante e Realizável a Longo Prazo	1.269.415	1.232.698	3,0%	1.147.884	10,6%
Disponibilidades	18.566	10.784	72,2%	13.250	40,1%
Aplicações Interfinanceiras de Liquidez	149.639	121.389	23,3%	138.109	8,3%
Títulos e Valores Mobiliários e Instrumentos Financeiros	299.221	302.157	-1,0%	271.079	10,4%
Relações Interfinanceiras	118.756	110.761	7,2%	106.978	11,0%
Carteira de Crédito	418.468	417.435	0,2%	388.356	7,8%
Outros Créditos	262.297	267.683	-2,0%	227.723	15,2%
Outros Valores e Bens	2.467	2.491	-1,0%	2.390	3,2%
Permanente	15.938	15.927	0,1%	14.209	12,2%
Investimentos Temporários	2.960	2.888	2,5%	924	n.a.
Imobilizado de Uso	4.967	5.223	-4,9%	5.733	-13,4%
Intangível	8.011	7.816	2,5%	7.552	6,1%
Total do Ativo	1.285.352	1.248.625	2,9%	1.162.093	10,6%
Passivo Circulante e Exigível a Longo Prazo	1.195.385	1.159.539	3,1%	1.076.131	11,1%
Depósitos	495.854	497.074	-0,2%	465.528	6,5%
Captações no Mercado Aberto	152.925	143.563	6,5%	135.858	12,6%
Recursos de Aceites e Emissão de Títulos	153.699	150.973	1,8%	149.815	2,6%
Relações Interfinanceiras	3.531	1.807	95,4%	2.545	38,7%
Relações Interdependências	6.799	4.445	53,0%	4.411	54,1%
Obrigações por Empréstimos	109.867	99.328	10,6%	94.720	16,0%
Obrigações por Repasses do País - Instituições Oficiais	9.149	9.137	0,1%	13.017	-29,7%
Instrumentos Financeiros Derivativos	31.077	28.422	9,3%	27.170	14,4%
Outras Obrigações	232.484	224.790	3,4%	183.067	27,0%
Participação dos Acionistas Minoritários	1.197	1.131	5,8%	1.169	2,4%
Patrimônio Líquido	88.770	87.955	0,9%	84.793	4,7%
Total do Passivo	1.285.352	1.248.625	2,9%	1.162.093	10,6%

Os ativos totais somaram R\$ 1.285 bilhões em setembro de 2024, aumento de 2,9% em três meses, em função principalmente do crescimento das aplicações interfinanceiras de liquidez. Em relação ao mesmo período do ano anterior, houve expansão de 10,6%, refletindo o crescimento da carteira de crédito e de títulos e valores mobiliários. O patrimônio líquido atingiu R\$ 88.770 milhões no período, com aumento de 0,9% em três meses e 4,7% em doze meses.

Carteira de Crédito Ampliada

R\$ Milhões

	Set/24	Jun/24	Set/24 x Jun/24	Set/23	Set/24 x Set/23
Pessoa Física	250.894	248.932	0,8%	232.721	7,8%
Financiamento ao consumo	79.013	75.450	4,7%	66.112	19,5%
Pequenas e Médias Empresas	72.305	70.922	2,0%	64.030	12,9%
Grandes Empresas	133.746	143.199	-6,6%	139.764	-4,3%
Total	535.958	538.502	-0,5%	502.626	6,6%
Títulos privados	59.897	60.413	-0,9%	64.973	-7,8%
Avais e fianças	67.648	66.677	1,5%	57.888	16,9%
Carteira ampliada	663.503	665.592	-0,3%	625.487	6,1%

A carteira de crédito totalizou R\$ 535.958 milhões em setembro de 2024, resultado da disciplina na alocação de capital, priorizando a atuação em linhas de maior rentabilidade e boa qualidade de ativos, resultando em redução de 0,5% na comparação trimestral, impactada principalmente pelo declínio de 6,6% em Grandes Empresas; já em doze meses, a carteira de crédito apresentou aumento de 6,6%. Desconsiderando a variação cambial e caso específico do atacado, a carteira de grandes empresas teria caído 3,5% QoQ e 4,8% YoY, já a carteira total teria crescido 0,4% QoQ e 6,4% YoY. Em doze meses, os principais portfólios com destaque para o crescimento foram: pessoa física + 7,8%, Financiamento ao consumo +19,5% e PMEs com +12,9%.

A carteira ampliada, que inclui operações estruturadas no mercado de capitais com risco de crédito, avais e fianças, atingiu R\$ 665.503 milhões, redução de 0,3% na comparação trimestral, com a queda da carteira parcialmente compensada pelo avanço de 1,5% em avais e fianças no trimestre. No ano, houve crescimento de 6,1%, graças ao crescimento de 16,9% em avais e fianças e de 81,5% em notas comerciais.

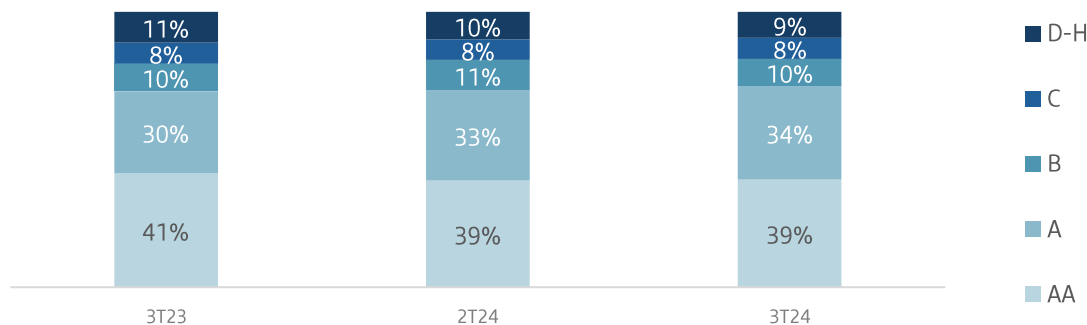
Concentração de crédito¹

R\$ Milhões – Set/24

	Exposição	Exposição/Carteira de crédito
Maior devedor	12.220	1,6%
10 maiores devedores	65.865	8,7%
20 maiores devedores	95.139	12,5%
50 maiores devedores	143.108	18,8%
100 maiores devedores	180.692	23,7%

Em setembro/24, apenas **23,7%** da nossa exposição de crédito estava concentrada nos 100 maiores devedores.

Carteira de Crédito por nível de risco



Em setembro de 2024, as carteiras de crédito classificadas como "AA a A" somaram 73%, aumento de 1,5 p.p. no trimestre e de 1,9 p.p. no ano, refletindo nosso foco na qualidade das carteiras. Nas faixas "B a C", houve queda de 1,0 p.p. no trimestre e de 0,1 p.p. no ano, enquanto nas faixas "D a H", ocorreu redução de 0,5 p.p. no trimestre e de 1,8 p.p. no ano.

(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.

Carteira de Crédito por produto

R\$ Milhões

	Set/24	Jun/24	Set/24 x Jun/24	Set/23	Set/24 x Set/23
Pessoa física	250.894	248.932	0,8%	232.721	7,8%
Leasing / Veículos	8.512	7.333	16,1%	5.277	61,3%
Cartão de crédito	52.303	51.015	2,5%	46.156	13,3%
Consignado	73.095	73.227	-0,2%	64.638	13,1%
Crédito Imobiliário	61.333	60.939	0,6%	58.655	4,6%
Crédito Rural	11.082	11.910	-6,9%	10.775	2,8%
Crédito Pessoal/Outros	44.568	44.509	0,1%	47.220	-5,6%
Financiamento ao consumo	79.013	75.450	4,7%	66.112	19,5%
Pessoa física	68.006	65.343	4,1%	57.677	17,9%
Pessoa jurídica	11.007	10.107	8,9%	8.435	30,5%
Pessoa jurídica	206.050	214.120	-3,8%	203.794	1,1%
Leasing / Veículos	3.762	3.690	1,9%	3.431	9,6%
Crédito Imobiliário	2.314	2.255	2,6%	2.182	6,1%
Comércio Exterior	40.391	40.005	1,0%	41.975	-3,8%
Repasses	7.585	7.711	-1,6%	11.267	-32,7%
Crédito Rural	12.522	13.236	-5,4%	7.049	77,6%
Capital de Giro/Outros	139.476	147.223	-5,3%	137.890	1,2%
Total	535.958	538.502	-0,5%	502.626	6,6%
Títulos privados	59.897	60.413	-0,9%	64.973	-7,8%
Avais e fianças	67.648	66.677	1,5%	57.888	16,9%
Carteira ampliada	663.503	665.592	-0,3%	625.487	6,1%

Carteira de Crédito de Pessoa Física

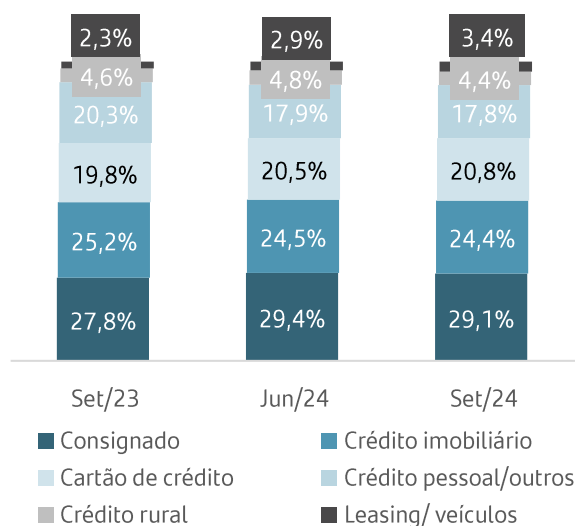
A carteira de crédito à pessoa física totalizou R\$ 250.894 milhões em setembro de 2024, incremento de 0,8% em três meses e de 7,8% em doze meses, com destaque para cartão de crédito e veículos.

A carteira de cartão de crédito PF atingiu R\$ 52.303 milhões, aumento de 2,5% no trimestre e de 13,3% em doze meses, refletindo o crescimento consistente e sustentável do faturamento de crédito, bem como maior ativação de cartões.

O crédito consignado alcançou R\$ 73.095 milhões, com redução de 0,2% no trimestre, reflexo da seletividade no crédito com foco no retorno sobre o capital, e apresenta crescimento de 13,1% no ano.

O saldo de crédito pessoal e outros, que inclui créditos renegociados, totalizou R\$ 44.568 milhões, aumento de 0,1% no trimestre e redução de 5,6% em doze meses, principalmente em função da redução da carteira renegociada.

Mix da carteira PF por produto



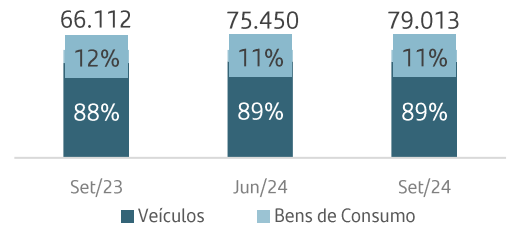
Financiamento ao consumo e veículos

A carteira de financiamento ao consumo totalizou R\$ 79.013 milhões, sendo a maior parte direcionada a veículos, com alta de 4,7% no trimestre e de 19,5% no ano. Já 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\$ 71.821 milhões, alta de 5,4% no trimestre e de 23,2% em doze meses.

Nossa expertise de crédito é um diferencial competitivo e a Financeira segue como um destaque do pilar de crédito. Dessa forma, o cross-sell da Financeira registrou aumento de 75% YoY. Além disso, as parcerias estratégicas, com 6 das maiores marcas de veículos do país, contribuíram para o crescimento da carteira em 20% no ano, mantendo o NPL acima de 90 dias em patamares controlados, com redução de 1 ponto percentual no mesmo período.

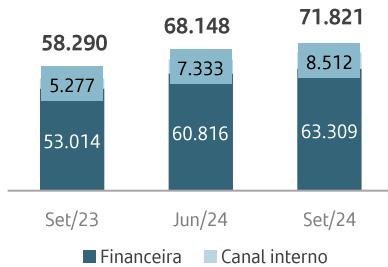
Mix da carteira de Financiamento

R\$ Milhões



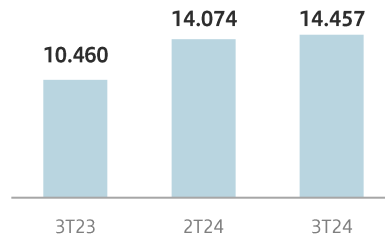
Carteira de veículos PF por canal

R\$ Milhões



Produção de crédito de veículos

R\$ Milhões



LTV da carteira (set/24):
59,4%

Pessoa Jurídica

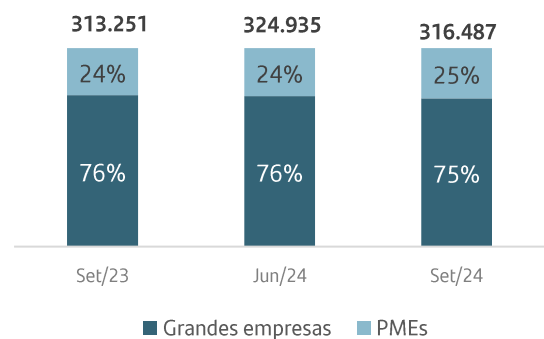
A carteira de crédito ampliada de Pessoa Jurídica totalizou R\$ 316.487 milhões, redução de 2,6% em três meses devido ao segmento de Grandes Empresas, com incremento de 1,0% no ano. Em setembro/24, 34,9% da nossa carteira ampliada de Pessoa Jurídica era composta por avais, fianças e títulos privados (Estável YoY).

A carteira ampliada de Grandes Empresas somou R\$ 236.749 milhões, redução de 4,0% em três meses e de 1,1% em doze meses, reflexo da nossa maior seletividade em busca por retornos mais atraentes. Descontando a variação cambial e caso específico do atacado, a carteira ampliada no segmento teria reduzido 2,1% no trimestre e 1,3% no ano. Em títulos privados, tivemos redução de 1,0% no trimestre em função principalmente de debêntures, enquanto avais e fianças ficaram estáveis no mesmo período.

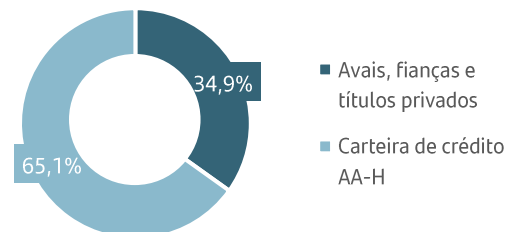
A carteira ampliada de Pequenas e Médias Empresas somou R\$ 79.738 milhões, aumento de 1,7% em três meses e de 7,8% no ano, crescimento concentrado na carteira AA-H, enquanto títulos privados avais e fianças ficaram praticamente estáveis no trimestre.

Mix da carteira ampliada PJ por segmento

R\$ Milhões



Mix da carteira ampliada PJ por instrumento



Captações

R\$ Milhões	Set/24	Jun/24	Set/24 x Jun/24	Set/23	Set/24 x Set/23
Depósitos à vista	39.264	39.159	0,3%	44.012	-10,8%
Poupança	57.144	57.980	-1,4%	57.283	-0,2%
Depósitos a prazo	393.946	395.408	-0,4%	359.383	9,6%
Produtos de Compromissada ¹	15.799	15.942	-0,9%	19.010	-16,9%
LCI e LCA	81.520	81.384	0,2%	71.672	13,7%
LF e outros ²	53.579	52.533	2,0%	60.005	-10,7%
Captação de clientes (A)	641.252	642.406	-0,2%	611.365	4,9%
(-) Depósitos Compulsórios	(92.565)	(86.104)	7,5%	(83.389)	11,0%
Captações Líquidas de Depósitos Compulsórios	548.687	556.302	-1,4%	527.976	3,9%
Obrigações por Repasses/Empréstimos - país	9.155	9.143	0,1%	13.074	-30,0%
Dívida subordinada	29.492	21.382	37,9%	19.950	47,8%
Captações no Exterior	126.991	114.913	10,5%	111.570	13,8%
Total Captações (B)	714.325	701.740	1,8%	672.570	6,2%
Fundos ³	414.689	413.220	0,4%	405.437	2,3%
Total de Captações e Fundos	1.129.014	1.114.959	1,3%	1.078.007	4,7%
Total Crédito Clientes ⁴ (C)	595.854	598.915	-0,5%	567.600	5,0%
C/B (%)	83,4%	85,3%	-1,9 p.p.	84,4%	-1,0 p.p.
C/A (%)	92,9%	93,2%	-0,3 p.p.	92,8%	0,1 p.p.

O saldo de captações de clientes totalizou R\$ 641.252 milhões em setembro de 2024, redução de 0,2% no trimestre e avanço de 4,9% no ano. Os depósitos a prazo, embora tenham contribuído para redução do saldo de captações de cliente no trimestre, foram os principais responsáveis pelo aumento na comparação anual. Destacamos também o avanço de 13,7% no ano em LCIs e LCAs, impactadas pela maior atratividade das captações de renda fixa dado o patamar atual da taxa de juros, bem como a nossa estratégia de foco em investimentos no Varejo, apoiada pelo nosso modelo de assessoria de investimentos AAA. Em setembro de 2024, nosso mix de captações de clientes por segmento contava com 44% no segmento Pessoa Física⁵, evolução de 2 p.p. em 12 meses.

Capital

R\$ Milhões	Set/24	Jun/24	Set/24 x Jun/24	Set/23	Set/24 x Set/23
Capital de Nível I	90.633	84.219	7,6%	79.341	14,2%
Capital Principal	75.809	77.058	-1,6%	72.776	4,2%
Capital Complementar	14.824	7.160	107,0%	6.565	125,8%
Capital de Nível II	14.938	14.507	3,0%	13.680	9,2%
Patrimônio de Referência	105.571	98.726	6,9%	93.021	13,5%
Ativo ponderado pelo risco (RWA)	690.340	686.455	0,6%	652.080	5,9%
Risco de Crédito	585.690	593.481	-1,3%	559.650	4,7%
Risco de Mercado	44.007	35.494	24,0%	31.939	37,8%
Risco Operacional	60.643	57.479	5,5%	60.491	0,3%
Índice de Basileia (BIS)	15,3%	14,4%	0,9 p.p.	14,3%	1,0 p.p.
Capital de Nível I (%)	13,1%	12,3%	0,9 p.p.	12,2%	1,0 p.p.
Capital Principal (%)	11,0%	11,2%	-0,2 p.p.	11,2%	-0,2 p.p.
Capital Complementar (%)	2,1%	1,0%	1,1 p.p.	1,0%	1,1 p.p.
Capital de Nível II (%)	2,2%	2,1%	0,1 p.p.	2,1%	0,1 p.p.

O índice de Basileia atingiu 15,3%, crescimento de 0,9 p.p. no trimestre e 1,0 p.p. no ano, explicado pela emissão de letras subordinadas perpétuas no montante de R\$ 7,6 bilhões, conforme comunicado ao mercado realizado no dia 05 de setembro de 2024. Essa emissão ocorre em substituição ao instrumento de dívida de Nível 1 emitido em 2018, que será recomprado integralmente em novembro deste ano.

(1) Com lastro em debêntures. (2) LIG e COE. (3) De acordo com o critério ANBIMA. (4) Não considera avais e fianças. Considera títulos privados. (5) Inclui o Private.

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	3T24		Reclassificações				3T24
	Contábil	Hedge Cambial ¹	Recup. Crédito ²	Amort. do ágio ³	Part. no Lucro	Outros Eventos ⁴	Gerencial
Margem Financeira Bruta	13.276	(55)	177	-	-	1.829	15.227
Resultado de Créditos de Liquidação Duvidosa	(3.590)	-	(193)	-	-	(2.102)	(5.884)
Margem Financeira Líquida	9.686	(55)	(16)	-	-	(273)	9.343
Receitas de Prest. de Serviços e Tarifas Bancárias	5.748	-	-	-	-	(414)	5.334
Despesas Gerais	(5.853)	-	-	117	(639)	(82)	(6.457)
Despesas de Pessoal	(2.387)	-	-	-	(639)	-	(3.026)
Outras Despesas Administrativas	(3.466)	-	-	117	-	(82)	(3.431)
Despesas Tributárias	(1.464)	55	-	-	-	-	(1.409)
Resultados de Part. em Coligadas e Controladas	69	-	-	-	-	-	69
Outras Receitas/Despesas Operacionais	(3.398)	-	16	-	-	769	(2.613)
Resultado Operacional	4.789	-	(0)	117	(639)	(0)	4.267
Resultado não operacional	66	-	-	-	-	-	66
Resultado recorrente antes de Impostos	4.855	-	(0)	117	(639)	(0)	4.333
Imposto de renda e contribuição social	(630)	-	-	-	-	-	(630)
Participações no lucro	(639)	-	-	-	639	-	-
Participações dos acionistas minoritários	(39)	-	-	-	-	-	(39)
Lucro Líquido	3.548	-	(0)	117	-	(0)	3.664

R\$ Milhões	2T24		Reclassificações				2T24
	Contábil	Hedge Cambial ¹	Recup. Crédito ²	Amort. do ágio ³	Part. no Lucro	Outros Eventos ⁴	Gerencial
Margem Financeira Bruta	14.545	277	11	-	-	(82)	14.751
Resultado de Créditos de Liquidação Duvidosa	(7.685)	-	15	-	-	1.774	(5.896)
Margem Financeira Líquida	6.860	277	26	-	-	1.692	8.855
Receitas de Prest. de Serviços e Tarifas Bancárias	5.583	-	-	-	-	(401)	5.182
Despesas Gerais	(5.715)	-	-	85	(594)	(90)	(6.314)
Despesas de Pessoal	(2.385)	-	-	-	(594)	-	(2.979)
Outras Despesas Administrativas	(3.331)	-	-	85	-	(90)	(3.336)
Despesas Tributárias	(1.092)	(277)	-	-	-	-	(1.369)
Resultados de Part. em Coligadas e Controladas	44	-	-	-	-	-	44
Outras Receitas/Despesas Operacionais	(3.238)	-	(26)	-	-	729	(2.535)
Resultado Operacional	2.442	-	0	85	(594)	1.930	3.863
Resultado não operacional	1.974	-	-	-	-	(1.930)	44
Resultado recorrente antes de Impostos	4.416	-	0	85	(594)	-	3.907
Imposto de renda e contribuição social	(530)	-	-	-	-	-	(530)
Participações no lucro	(594)	-	-	-	594	-	-
Participações dos acionistas minoritários	(45)	-	-	-	-	-	(45)
Lucro Líquido	3.247	-	0	85	-	-	3.332

Reconciliação dos resultados contábil e gerencial

R\$ Milhões	3T23		Reclassificações				3T23
	Contábil	Hedge Cambial ¹	Recup. Crédito ²	Amort. do ágio ³	Part. no Lucro	Outros Eventos ⁴	Gerencial
Margem Financeira Bruta	13.758	73	(145)	-	-	(536)	13.151
Resultado de Créditos de Liquidação Duvidosa	(6.038)	-	145	-	-	274	(5.618)
Margem Financeira Líquida	7.721	73	1	-	-	(262)	7.532
Receitas de Prest. de Serviços e Tarifas Bancárias	5.239	-	-	-	-	(532)	4.707
Despesas Gerais	(5.595)	-	-	85	(517)	(68)	(6.095)
Despesas de Pessoal	(2.278)	-	-	-	(517)	2	(2.793)
Outras Despesas Administrativas	(3.317)	-	-	85	-	(70)	(3.302)
Despesas Tributárias	(1.187)	(73)	-	-	-	-	(1.260)
Resultados de Part. em Coligadas e Controladas	47	-	-	-	-	-	47
Outras Receitas/Despesas Operacionais	(3.162)	-	(1)	-	-	862	(2.301)
Resultado Operacional	3.062	-	0	85	(517)	0	2.630
Resultado não operacional	20	-	-	-	-	-	20
Resultado recorrente antes de impostos	3.083	-	0	85	(517)	0	2.651
Imposto de renda e contribuição social	102	-	-	-	-	-	102
Participações no lucro	(517)	-	-	-	517	-	-
Participações dos acionistas minoritários	(23)	-	-	-	-	-	(23)
Lucro Líquido	2.644	-	0	85	-	0	2.729

(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: Reclassificações entre Outras Receitas e Despesas Operacionais para as linhas de Margem Financeira, Comissões e Despesas Gerais.

2023

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

2024

2T24: Margem Financeira Bruta e Resultado de Créditos de Liquidação Duvidosa: reclassificação referente aos ajustes na valoração de ativos. Resultado de Créditos de Liquidação Duvidosa: provisão adicional no valor bruto de R\$ 1.930 milhões. Resultado não operacional: receita relativa à joint venture com a Pluxee, com impacto positivo bruto de R\$ 1.930 milhões.

3T24: Margem Financeira Bruta e Resultado de Créditos de Liquidação Duvidosa: reclassificação referente aos ajustes na valoração de ativos. Outras Receitas/Despesas Operacionais e Receitas de Prest. de Serviços: reclassificação referente a receitas não recorrentes de seguros de Receitas de Prest. de Serviços e Tarifas Bancárias para Outras Receitas/Despesas Operacionais.