

Apresentação Institucional



4º TRIMESTRE DE 2022
(BR GAAP)

Apresentação de
Resultados
4T22



Informe de
Resultados
4T22



Informação



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

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

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

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

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

Mensagem do **Presidente**



Mario Leão



“

Em 2023 continuaremos com a nossa história de evolução e transformação, com claras alavancas de crescimento, baseados nas seguintes premissas:

- (i) Custo de crédito controlado e previsível, (ii) Crescimento da franquia com aumento da transacionalidade, (iii) Cultura reforçada de produtividade e eficiência, e (iv) Expansão dos negócios focada na experiência dos nossos clientes.

Nossas alavancas de negócios suportarão o nosso crescimento. Em Investimentos, com o AAA, que segue com o plano de expansão, e a Toro, com ritmo acelerado. Em Seguros, seguimos firmes com o propósito de alcançar R\$ 15 bilhões em prêmios neste ano. Em Cartões apresentamos resultado e faturamento recordes em 2022 e consolidamos parcerias de sucesso. Já no segmento Empresas tivemos a entrega do melhor resultado da história em 2022, e seguimos com investimentos contínuos para sermos a melhor plataforma PJ do país. Em PMEs alcançamos recorde de abertura de contas e avanços no SX Integra. No segmento Atacado seguimos líderes em diversas frentes, como câmbio, commodities e cash management. vale destacar o ecossistema Agro, cujo crescimento de carteira é complementado pela oferta de serviços da WayCarbon e Gira. Adicionalmente, nossa Financeira, a maior do país, segue líder de mercado em veículos PF, com ambição de ampliar nossa participação de mercado.

Em paralelo a todas estas iniciativas, fortalecemos nossa cultura orientada para o crescimento e rentabilidade, permitindo o desenvolvimento dos nossos talentos, com meritocracia e diversidade. Aqui dizemos que “todos são negócio”, pensando como cliente e como vendedor – todos sempre buscando a sua melhor versão.

Seguimos firmes na construção da nossa história de crescimento e transformação, com uma equipe cada vez mais horizontal e protagonista da sua própria ambição.

”



Aspectos relevantes do mercado Brasileiro



Câmbio (PTAX)

Impactado por incertezas externas e locais



Inflação (% a.a.)

Lenta convergência ao centro da meta



Meta SELIC (% a.a.)

Ajuste necessário (e forte) para conter inflação

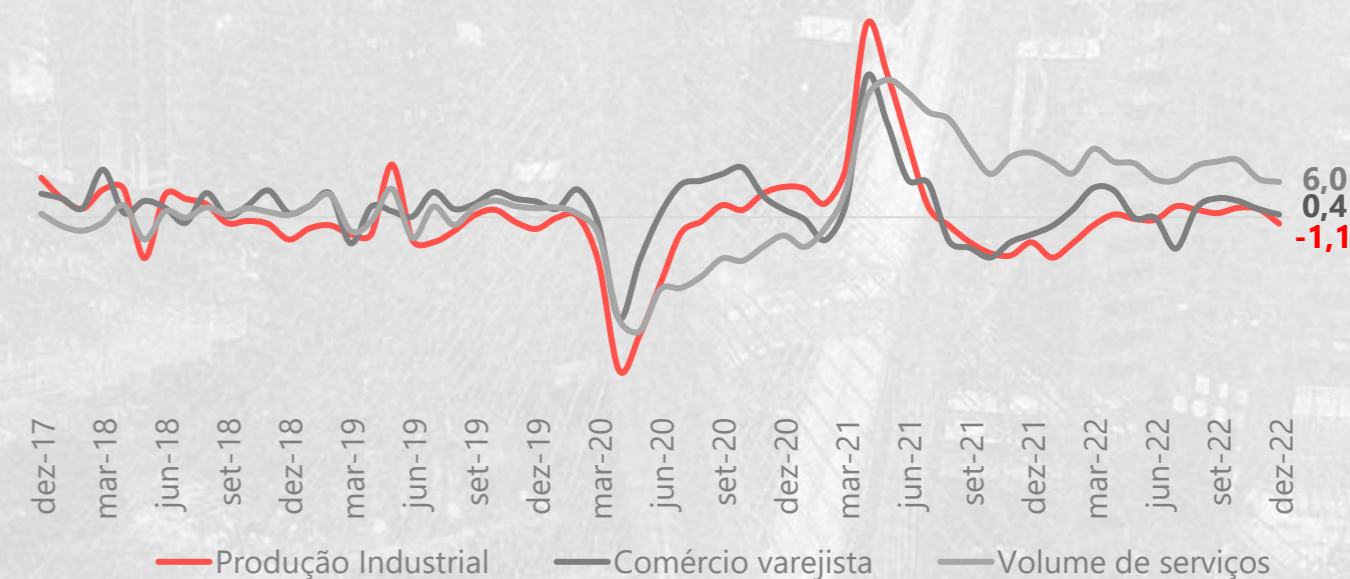


PIB (% a.a.)

Economia em ritmo moderado adiante



Desempenho da atividade econômica (%)



Indicador social

7,9%

Taxa de desemprego dez-22

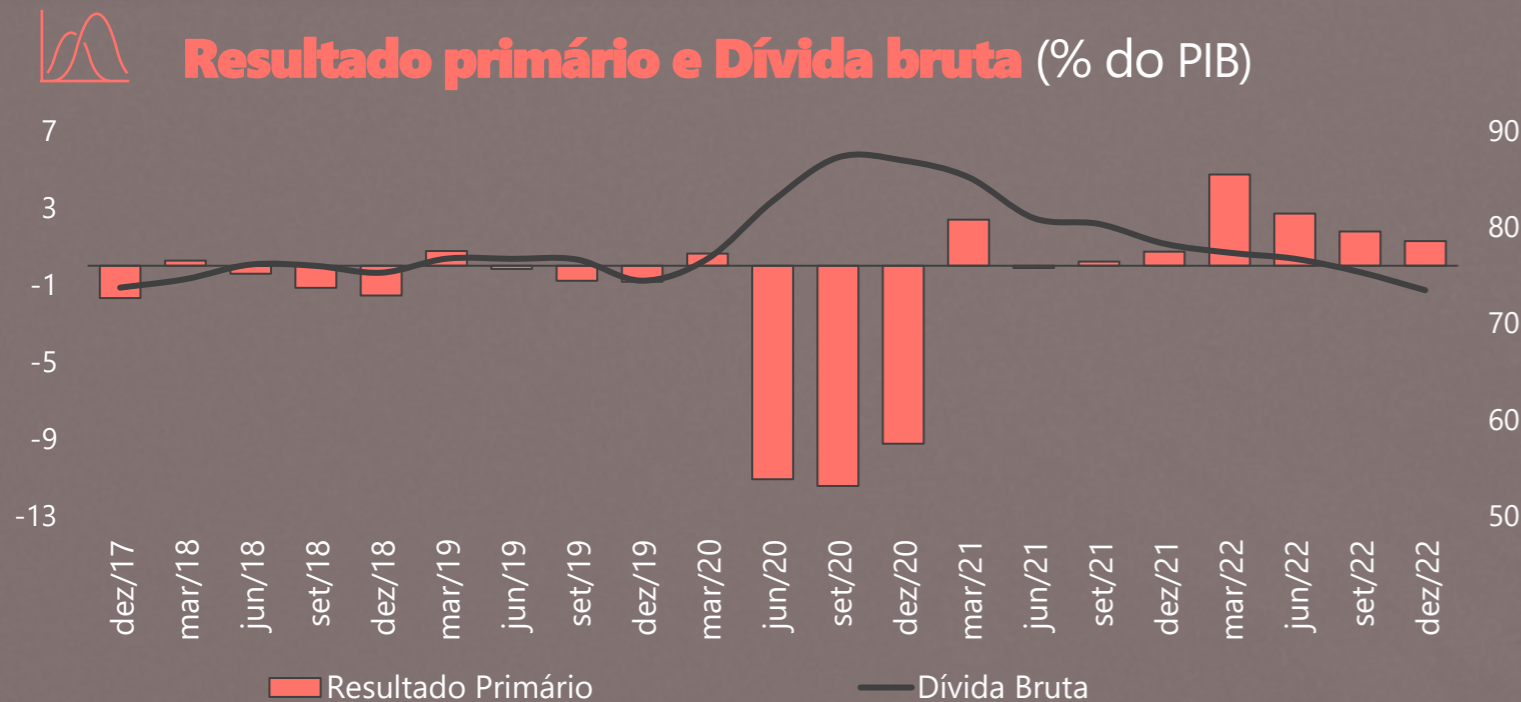
-80 bps
dez-22 vs. set-22

-320 bps
dez-22 vs. dez-21

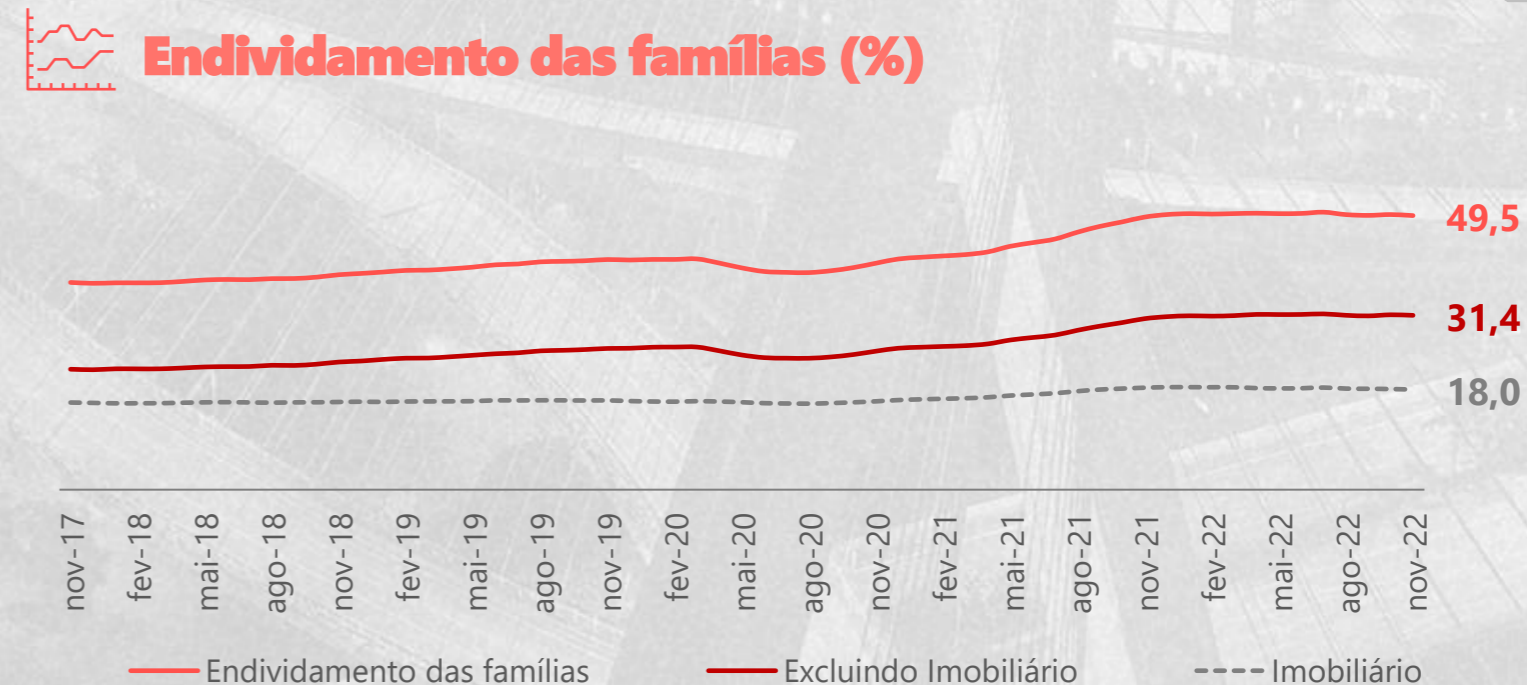
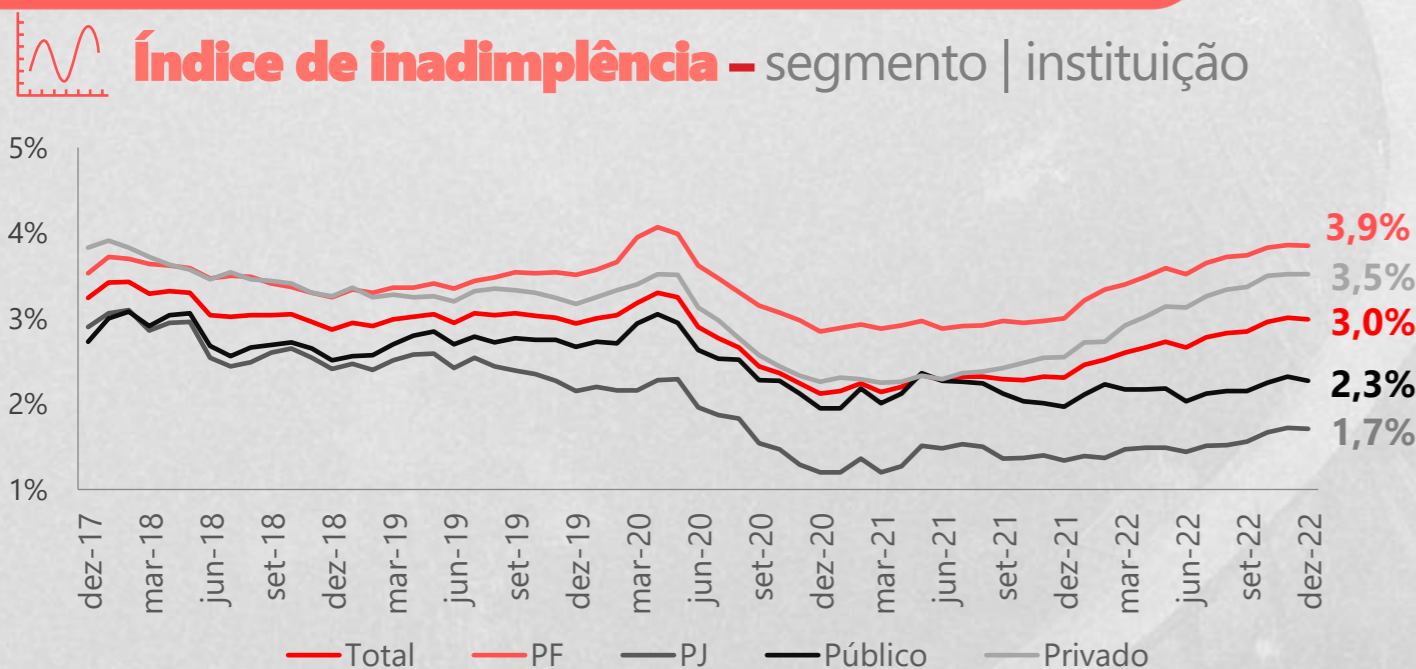


Aspectos relevantes do mercado Brasileiro

Características do Mercado Brasileiro



Perfil do Sistema Financeiro Nacional



Fontes: Banco Central do Brasil, IBGE e Santander ¹ Considera Formação Bruta de Capital Fixo sobre o PIB acumulado dos últimos 12 meses



Presença consolidada do Santander Brasil

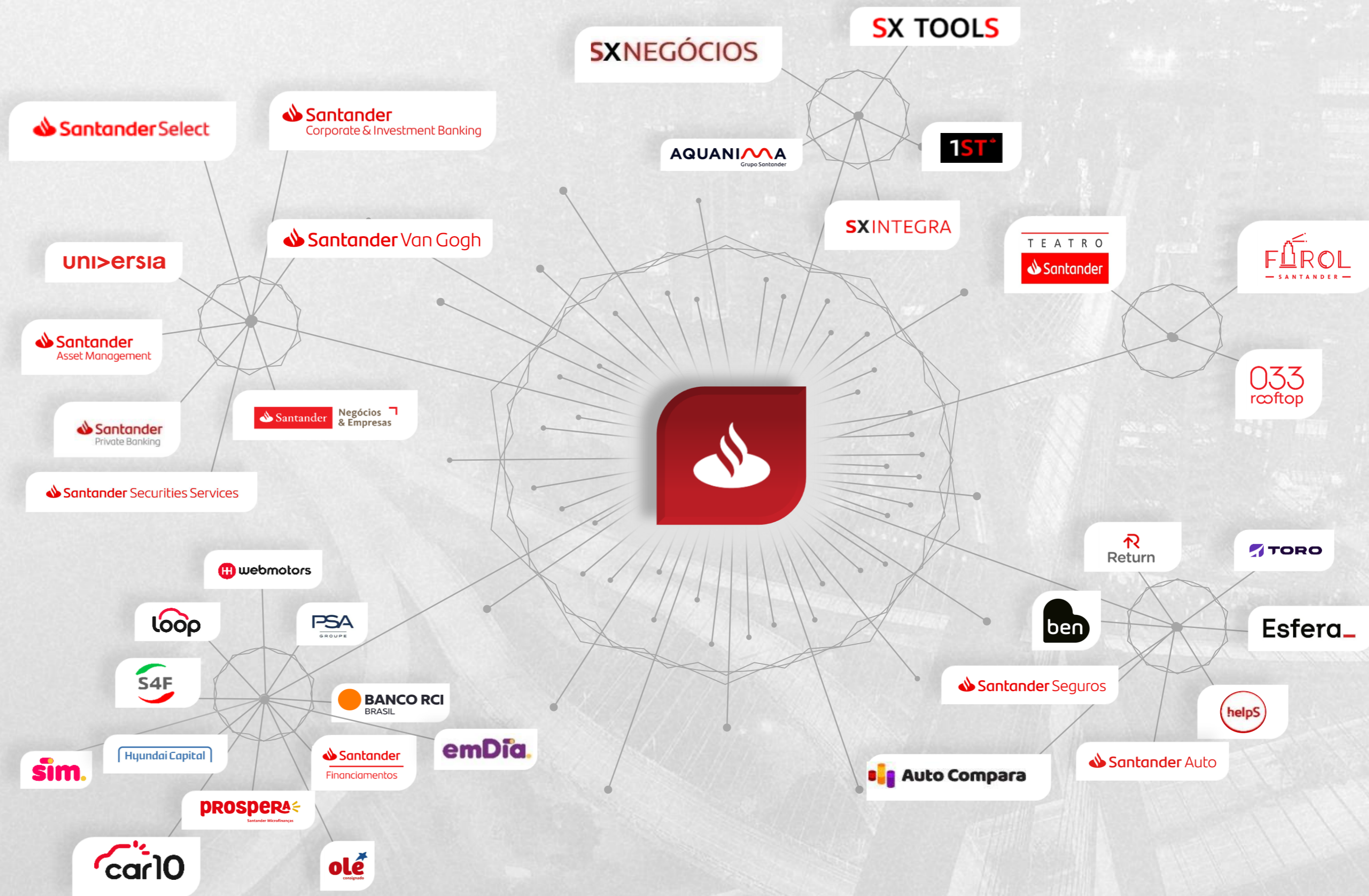
IPO e aquisições Eficiência e processos Transformação comercial e rentabilidade



Oferta voluntária pública de aquisição de ações (OPA)



Expansão orgânica e inorgânica, **12 aquisições e parcerias** nos últimos dois anos



Suportada pelo nosso
comprometimento em sermos a...

Melhor empresa de consumo do Brasil

Sustentada por quatro
pilares estratégicos:



**Centralidade
no cliente**



**Canais de Vendas
Distribuição**



**Inovação e
Rentabilidade**



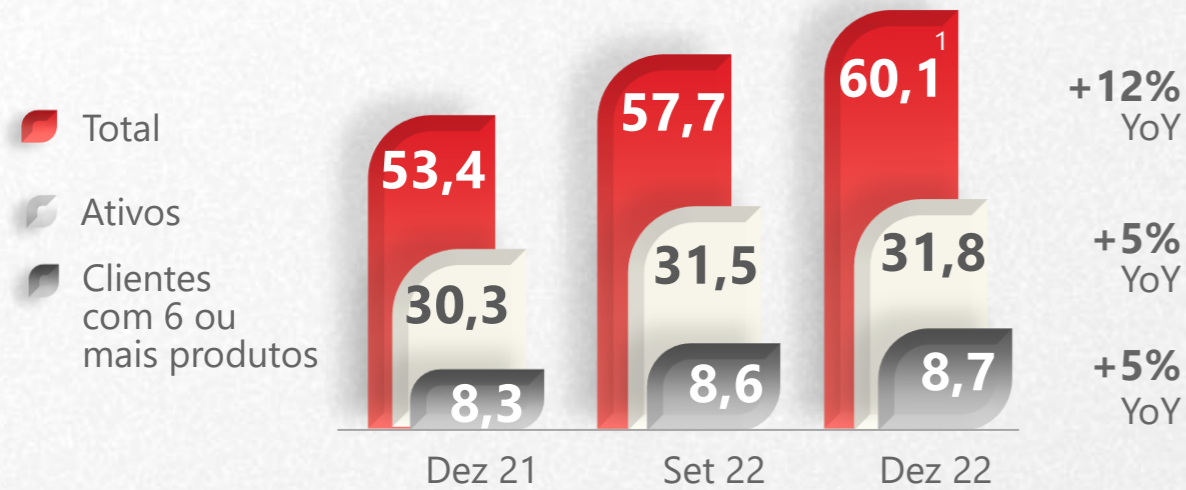
**Cultura
Pessoas**



Estratégia centrada no cliente



Clientes (milhões)



Cliente qualificado

Vinculação

+41% YoY receitas dos clientes vinculados

Select (Alta Renda)

731 mil clientes, com ambição de **1 milhão em 2023**

Alavanca para expansão, com segmento representando **59%** dos investimentos e **19%** da carteira de crédito PF



Aquisição

+8,9 milhões de clientes no ano, 67% advindos do digital

Novos clientes no Banco pelo ecossistema:

390 mil no ano na Financeira

323 mil no ano no Prospera



Open Finance

3,4 milhões clientes/ano, de consentimentos ativos recebidos (+2,7x vs enviados)

+R\$ 100 milhões carteira de crédito



Satisfação

NPS

Medido em todos os negócios

Total PF: 54 pontos

▲ +4 QoQ

Onboarding 71 pontos

▲ +1 QoQ



Imobiliário

84 pontos

▲ +6 QoQ



Cartões

82 pontos

▲ +2 QoQ



Consórcios

85 pontos

▼ -4 QoQ



Seguros

81 pontos

▲ +7 QoQ



Investimentos

75 pontos

▲ +8 QoQ

Oferta adequada a cada perfil de cliente



Centralidade no cliente



Canais de Vendas Distribuição



Inovação e Rentabilidade



Cultura Pessoas

Pessoa física¹

Santander | Private banking

Investimentos acima de R\$ 5 milhões

Santander | Select

Renda acima de R\$ 15 mil mensal ou investimentos a partir de R\$ 100 mil

Santander | Van Gogh

Renda de R\$ 7 mil a R\$ 15 mil mensal

Santander | Especial

Renda inferior a R\$ 7 mil mensal

Pessoa Jurídica

SCIB

Global Customers List

Corporate

Faturamento acima de R\$ 200 milhões

Empresas E3 Núcleo

Faturamento de R\$ 30 milhões a R\$ 200 milhões

Empresas E2 Polo

Faturamento de R\$ 3 milhões a R\$ 30 milhões

Empresas E1 Agência

Faturamento de R\$ 81 mil a R\$ 3 milhões

Empresas MEI

Faturamento até R\$ 81 mil

Grandes Empresas

PMES

Segmentação

¹ Faixa de renda atualizada em Jan/23. As faixas indicam o segmento mais adequado para cada perfil de cliente, no entanto qualquer pessoa (independentemente da renda) poderá aderir aos segmentos Select ou Van Gogh mediante a contratação dos pacotes de serviços



Diversificado **modelo de negócios** e **escala** em todos os segmentos

Centralidade no cliente

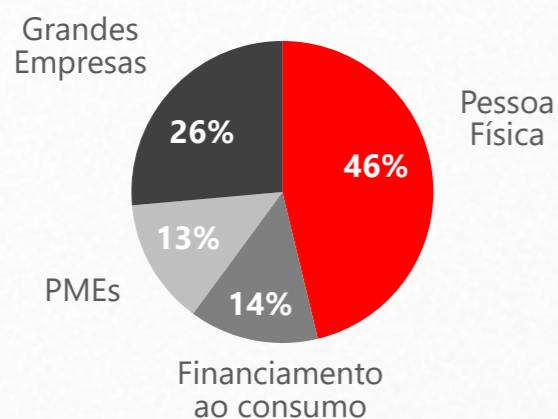
Canais de Vendas Distribuição

Inovação e Rentabilidade

Cultura Pessoas

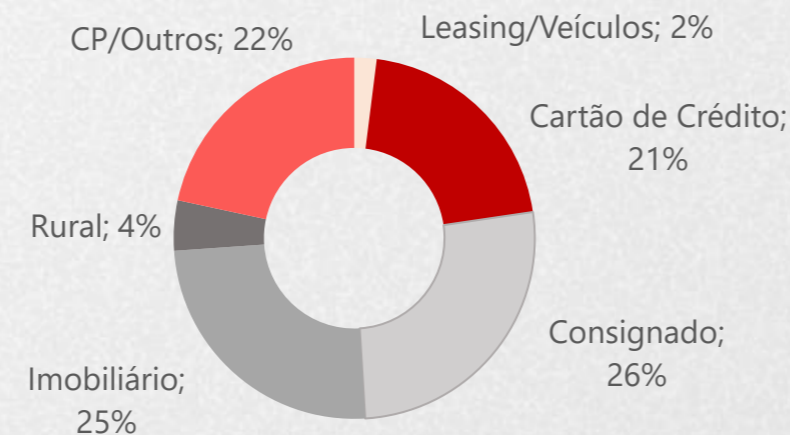
Carteira de crédito

R\$ 489,7 bilhões sendo



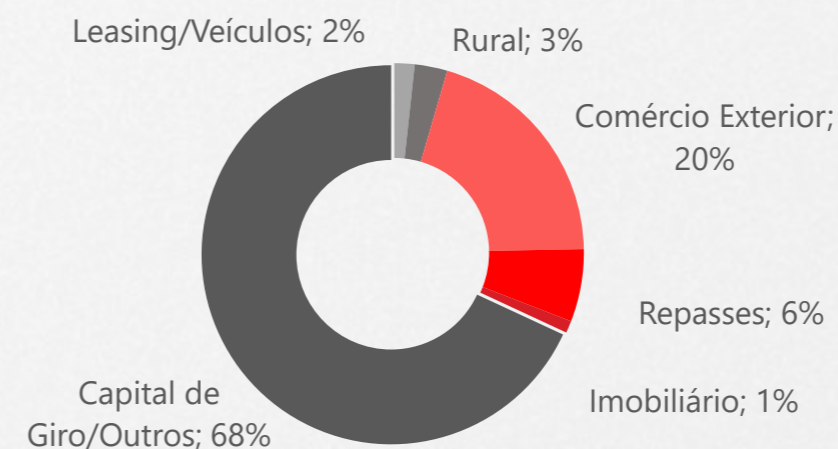
Pessoa física

R\$ bilhões	Saldo	QoQ
Consignado	59,6	+3,7%
Imobiliário	56,3	+1,5%
CP/Outros	48,9	0,0%
Cartão de crédito	46,8	+5,4%
Rural	10,2	+4,6%
Leasing/Veículos	4,5	+2,1%



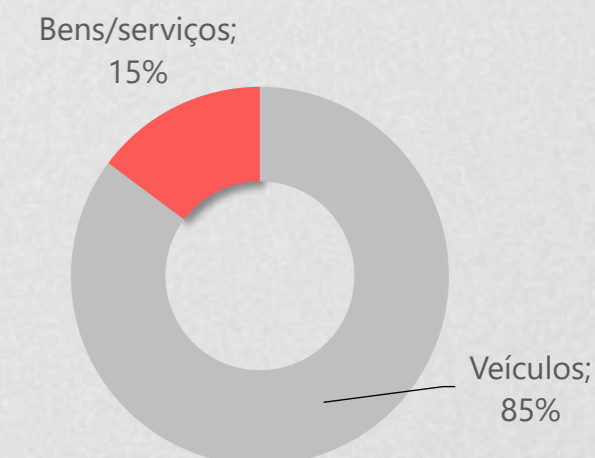
Pessoa jurídica

R\$ bilhões	Saldo	QoQ
Capital de Giro/ Outros	133,0	-2,5%
Comex	39,5	+2,0%
Repasses	12,1	+24,6%
Rural	5,5	-6,0%
Leasing/Veículos	3,4	+0,1%
Imobiliário	2,0	+8,5%



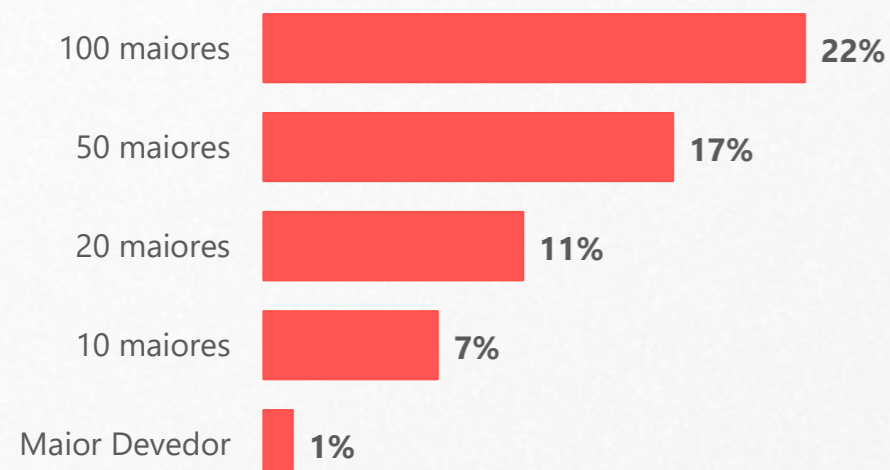
Financiamento ao Consumo

R\$ bilhões	Saldo	QoQ
Veículos	57,9	+0,6%
Bens/serviços	10,1	-2,9%



Concentração de crédito

Risco Santander Brasil





Qualidade da carteira apoiada pela efetividade dos modelos de riscos

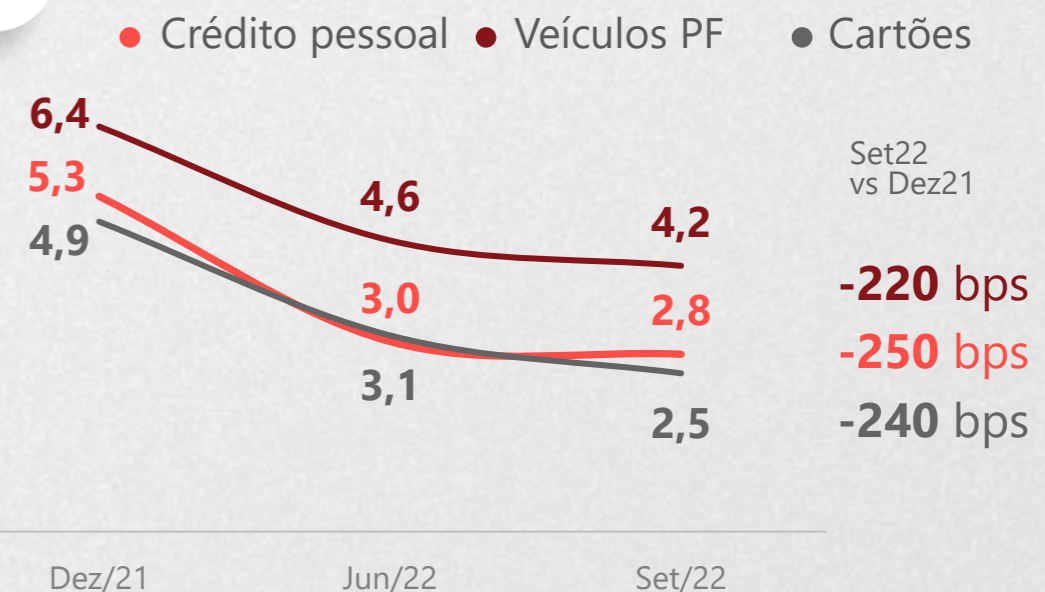


Qualidade do crédito

	Safras antigas	Safras novas
NPL 30	6,7%	4,5%
NPL 90	3,8%	2,3%
NPL 15-90	5,2%	3,8%



Over 30 M3¹



Loss Absorption² das novas safras

Base 100



Canais de Vendas

experiência, integração, disponibilidade e abrangência

Multicanalidade¹ dos clientes vinculados **98%**



Centralidade no cliente



Canais de Vendas Distribuição



Inovação e Rentabilidade



Cultura Pessoas

Canal Físico

3 mil lojas

13 milhões de visitas nas lojas/mês

Presença cada vez mais ampla em um Brasil plural e diverso

Aumento da disponibilidade e proximidade das lojas

51 lojas abertas em 2022, com foco no interior do país

Bank to Go

272 mil vendas em 2022²

A ambição:
270 mil contratos por mês até Dez/23



Expansão em **regiões estratégicas**

Centro-Oeste, Norte e Nordeste

+22% YoY Receita média/mês por loja

Crescimento de receitas das lojas

+37% YoY Lojas novas³

+7% YoY Lojas maduras



Canais de Vendas

experiência, integração, disponibilidade e abrangência

Multicanalidade¹ dos clientes vinculados **98%**



Centralidade no cliente



Canais de Vendas Distribuição



Inovação e Rentabilidade



Cultura Pessoas

Canal Digital

Nossos Aplicativos

541 milhões de acessos² totais por mês

6,0 milhões novos clientes advindos do canal digital no ano

45 milhões novos contratos em 2022 (+17% YoY)

97% das transações totais/mês ocorrem nos canais digitais

Orientação financeira personalizada³

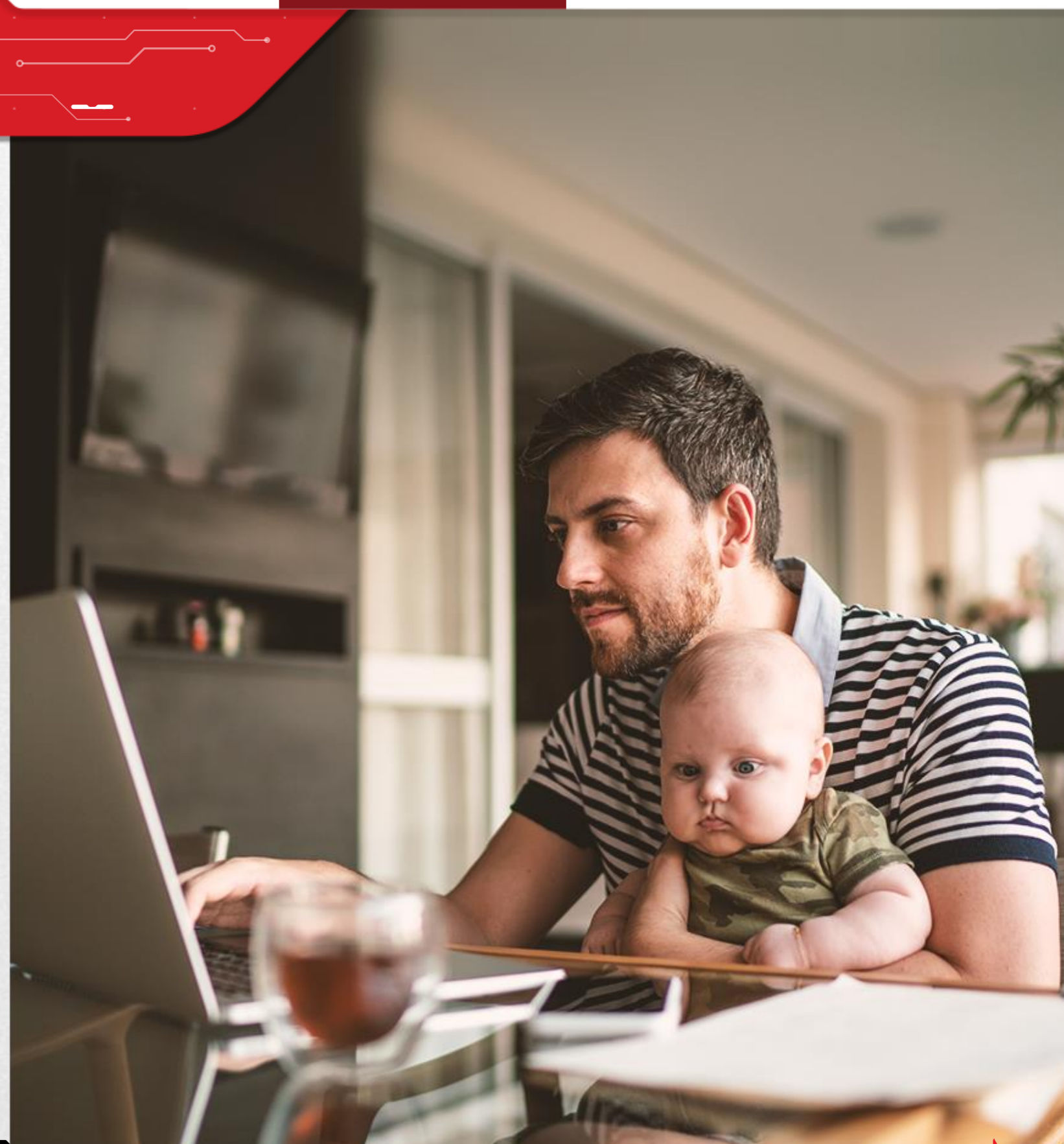
nos colocando ainda mais ao lado do cliente

50 milhões de recomendações sobre consciência de consumo em 2022

Melhora do autoatendimento

GENT&

3,5 milhões de clientes atendidos/mês, sendo **34%** por WhatsApp



Canais de Vendas

experiência, integração, disponibilidade e abrangência

Multicanalidade¹ dos clientes vinculados **98%**



Centralidade no cliente



Canais de Vendas Distribuição



Inovação e Rentabilidade



Cultura Pessoas

Canal Externo

Acelerando nossa expansão



Relançamento do **Santander Perto**



15 lojas inauguradas

15.647 pontos de vendas



Presentes em **2.456** localidades



representam **44%** dos municípios brasileiros

185 mil Novos contratos/mês



R\$ 1,6 bilhão Volume financeiro de crédito/mês

Canal Remoto

Hub de venda e pós-venda

10,3 milhões atendimentos/mês



50% dos serviços prestados fora do horário comercial

Efetividade no atendimento

Demandas do cliente resolvidas na 1ª chamada

81%



jan/21

95%



set/22

95%



dez/22

SX

NEGÓCIOS

/ somos pessoas que sonham, crescem e realizam.



Diversificação da oferta em nosso portfólio



Centralidade no cliente



Canais de Vendas Distribuição



Inovação e Rentabilidade



Cultura Pessoas

Seguimos na expansão dos serviços por meio de **NEGÓCIOS ESTRATÉGICOS**, ampliando-os para novos mercados e diversificando a oferta em nosso portfólio



Modelo revolucionário no conceito de assessoria de investimentos. Seguimos acelerando nosso plano de expansão, no qual já possuímos **592 consultores** e estamos presentes em **41 cidades**. A ambição é atingirmos **1.300** consultores e **75** cidades até 2T23.

Ambição para 2023



+15% de receitas de investimentos no varejo

Novo portal de investimentos, no qual o cliente pode gerir seu patrimônio de forma contextualizada, agregada e personalizada, foi lançado em agosto de 2022 e já conta com 5 milhões de acessos mensais, gerando 100 mil vendas por mês.



Plataforma de investimentos e planejamento financeiro

Está se consolidando no mercado de assessoria de investimentos e planejamento financeiro.

Crescimento exponencial

Contas

1,2 milhão
(+80% YoY)

Acessos Únicos/Mês

7 milhões
(+200% YoY)

AuC Dez/22

R\$ 10 bilhões
(+100% YoY)



Maior atividade comercial



Centralidade no cliente



Canais de Vendas Distribuição



Inovação e Rentabilidade



Cultura Pessoas

Cartões

Faturamento total 2022

R\$ 338 bilhões
(+10% YoY)

R\$ 227 bilhões
em crédito (+12% YoY)

Estratégia de aquisição de clientes

Foco no melhor perfil de risco, com **98%** das novas aquisições sendo clientes do banco

Experiência dos nossos clientes

Lançamento **Tag Santander Sem Parar**, trazendo economia e praticidade para clientes, e parceria com o **Apple Pay**, com recordes de velocidade de captura



Imobiliário

Carteira de crédito PF

R\$ 56,3 bilhões
(+6% YoY)

Jornada digital

Lead time¹ da emissão de crédito imobiliário

-40% YoY
de 24 d.u. para 14 d.u.

84 pontos NPS²

Home-equity

UseCasa

Líderes de mercado³

22%
Market share⁴

Carteira de crédito⁴

R\$ 3,9 bilhões
(+20% YoY)

Uselmóvel

Linha de crédito com garantia de imóvel PJ

Carteira cresce **+34%** YoY



ECOSSISTEMA DE SEGUROS

Centralidade no cliente

Canais de Vendas Distribuição

Inovação e Rentabilidade

Cultura Pessoas



Santander Corretora

Soluções inteligentes, modernas e criativas para a oferta de proteção através de seguros de vida, benefícios, propriedades, transportes, saúde, agro e garantias

Seguimos acelerando o ritmo de vendas novas na modalidade Open (+10% YoY), com **R\$ 4,8 bilhões** em prêmios no ano (+7% YoY)

Auto Compara

Plataforma de oferta de seguro de automóveis com contratação 100% online

4,3 milhões acessos em 2022

R\$ 924 milhões Prêmios brutos emitidos 2022 (+16% YoY)

Ampliamos nossa oferta, com a inclusão de novas seguradoras em nossa plataforma

Santander Auto

Seguradora 100% digital

30% dos financiamentos da Financeira saem **com Seguro**

Emissão de **205 mil** apólices no ano

R\$ 286 milhões Prêmios emitidos em 2022 (+32% YoY)

helpS

Serviço de assistência para:

Automóvel > Casa > Bike > Pet > Gamers/Tech > Motos

Disponíveis 24 horas e 7 dias na semana

40 mil contratos desde o lançamento (jun/22)

70 pontos NPS

Comprometidos a desenvolver um **ecossistema referência em seguros**, onde buscamos apoiar nossos clientes em seu dia-a-dia, com ofertas completas e jornadas simples e digitais

R\$ 10,8 bilhões Prêmios emitidos em 2022 (+28% em dois anos)

Ambição: **R\$ 15 bilhões** de prêmios em **2023**

Somos destaque no ramo pessoas, com **13%** de market share em prêmios



ECOSSISTEMA AGRO



Centralidade no cliente



Canais de Vendas Distribuição



Inovação e Rentabilidade



Cultura Pessoas

Soluções completas ao longo de toda a cadeia

Gira
WayCarbon
Commodities

Carteira total¹
R\$ 37,5 bilhões (+37% YoY), com ambição de alcançarmos R\$ 50 bilhões até dezembro de 2023

Market share
6%, crescimento de 4 p.p. desde 2015

300
Pessoas dedicadas

Gira

Especializada em gestão de recebíveis do agronegócio

WayCarbon

Maior consultoria técnica especializada na mudança do clima da América Latina

Foco em originação de projetos de crédito de carbono

+1000 projetos de iniciativas sustentáveis desde 2016



ECOSSISTEMA AUTO



Centralidade
no cliente



Canais de Vendas
Distribuição



Inovação e
Rentabilidade



Cultura
Pessoas

Santander Financiamentos

Market share¹

22%

carteira de veículos PF

LTV²

42,4%

carteira de veículos

Carteira de Crédito

R\$ 68,0
bilhões

Ambição 2023: +18% YoY

Bens e serviços

R\$ 10,1 bilhões

Carteira de crédito

Cross-sell

390 mil

Novos clientes no banco no ano
(+16% YoY)

Webmotors

Maior plataforma de
veículos do país

432 mil

Anúncios totais por mês
(+16% YoY)

26 milhões

Visitas/mês

26 mil

Anunciantes PF/mês

52 pontos

NPS (+4 pontos YoY)



PMEs



Centralidade no cliente



Canais de Vendas Distribuição



Inovação e Rentabilidade



Cultura Pessoas

PLATAFORMA de referência para EMPRESAS

Seguimos implementando novas jornadas, funcionalidades e melhorias na experiência de nossos clientes

Recorde de novos clientes:
43 mil/mês

Novos Produtos e Ofertas

Expandimos a nossa oferta de produtos que podem ser contratados de forma digital, como consórcio, capitalização e seguros. Além disso, lançamos a iniciação de pagamentos nos canais IB e App, para nossos clientes PJ via Open Finance

Foco na transacionalidade, em comissões:



+20% YoY em seguros

+22% YoY em consórcios

SXINTEGRA

Nos consolidamos como o maior portal eletrônico de antecipação de recebíveis do mercado

6,5 mil clientes ativos

R\$ 5,3 bilhões antecipação de recebíveis/mês

Incentivos

Destinação de programas governamentais para PMEs



R\$ 7,9 bilhões¹ saldo dez/22

Programa Avançar

Canal de apoio ao desenvolvimento do empreendedorismo



1,5 milhão Acessos no ano



ATAACADO



Centralidade
no cliente



Canais de Vendas
Distribuição



Inovação e
Rentabilidade



Cultura
Pessoas

PLATA FORMA

de referência para

EMPRESAS

Somos o único banco global com presença completa no Brasil:



Câmbio

Pelo 9º ano consecutivo, **maior banco de câmbio no Brasil** no ranking do Banco Central, com market share de 16% de volume transacionado no mercado

2º maior banco em carteira de comércio exterior com USD 17 bilhões e **23% de market share**



Infraestrutura

Líderes mundiais na assessoria de financiamentos para projetos de energia renovável, com **28,4% de market share** de recursos levantados em 2021, de acordo com a Bloomberg

Reconhecidos como **líderes**¹ em **Project Finance** pela Dealogic

Somos a **terceira maior** comercializadora de energia independente² do país em volume transacionado



Agronegócio

Maior mesa de hedge de commodities agrícolas do país

Líder em escrituração de CBIOs (crédito de descarbonização) com **54%** de market share, além de forte relevância em projetos de transição energética e clima, e de geração de crédito de carbono, em parceria com a WayCarbon



Cash Management

Melhor banco de Cash Management no Brasil e América Latina, segundo a Global Finance

Pioneiros na oferta de PIX nas modalidades de recebimentos para Empresas



Ampliando o ecossistema



Centralidade no cliente



Canais de Vendas Distribuição



Inovação e Rentabilidade



Cultura Pessoas



Gestão e securitização de ativos não performados

Em 2017 iniciamos o desenvolvimento de um modelo de negócio de **investimentos em carteiras em prejuízo** no Brasil

Ofertamos plataforma de TI, ciência de dados, consultoria jurídica e financeira, inteligência de marketing e serviços de back-office aos nossos clientes, que são compostos em sua maioria por fundos de investimento em direitos creditórios não performados (FIDCs)



Plataforma de renegociação de dívidas

Fornece aos seus clientes a possibilidade de acessar suas dívidas e renegociá-las de **forma online**, disponíveis **24** horas e **7** dias na semana

Ao final de 2022 a emDia juntou forças com a Liderança Cobranças, empresa especializada em call center de recuperação de crédito, adquirido pelo Grupo Santander em 2021, tornando-se uma plataforma **'full-service'** em cobrança para seus clientes, com soluções tanto digitais quanto via call center



Empresa que atua no setor de benefícios e gestão de despesas corporativas

R\$ 2,5 bilhões
Faturamento
2022
(+58% YoY)

831 mil
Cartões ativos
(+47% YoY)

399 mil
Estabelecimentos
credenciados

2,7 mil
Clientes RH



Plataforma digital de crédito para pessoa física

Com o objetivo de **fortalecer** a oferta de valor no mercado e potencializar o negócio, a **Sim**, plataforma de crédito pessoal para o mercado aberto, e o **+Vezes**, plataforma de financiamento de compras (bens e serviços) para varejistas, fundiram suas operações

Foco na **inovação** em linhas de **Negócios Sustentáveis**

✓
Lançamento do **Energia+** E-commerce em que o cliente simula e contrata de forma digital o projeto¹ de geração de energia solar



Constante investimento em inovação e produtividade

Centralidade no cliente

Canais de Vendas Distribuição

Inovação e Rentabilidade

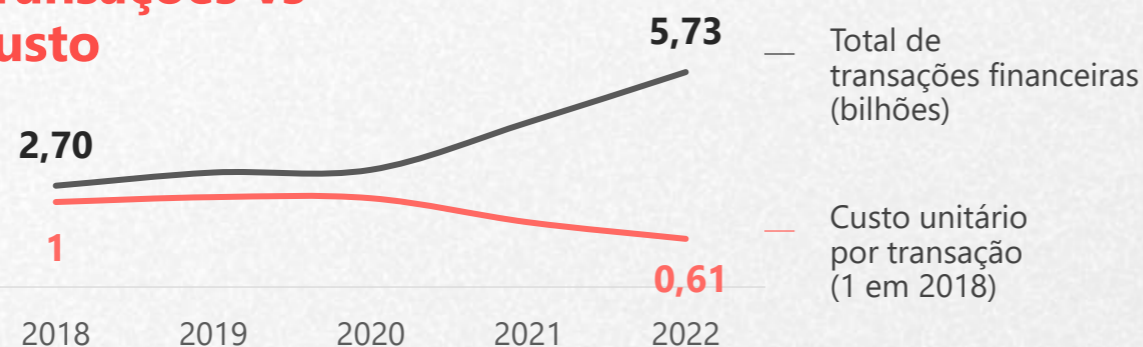
Cultura Pessoas



Cultura de produtividade

Referência em eficiência no mercado

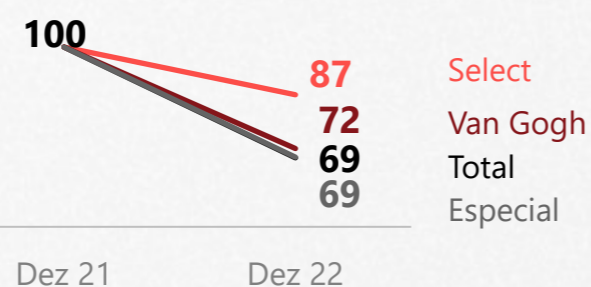
Transações vs custo



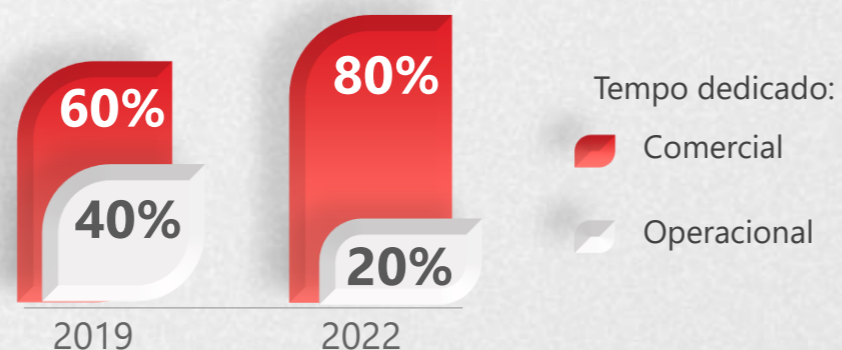
Custo de servir dos clientes digitais

R\$ 18,0 (-31% YoY)

Por segmento
Base 100



Lojas com maior foco comercial



Cultura tecnológica e sólida

Consolidação da F1RST: tecnologia de ponta e inovação para o nosso Ecossistema

Criação da SX TOOLS: empresa de manufatura, com foco na excelência em soluções e serviços

Capacidade, Velocidade e Solidez

Único Data Center Tier IV no Brasil

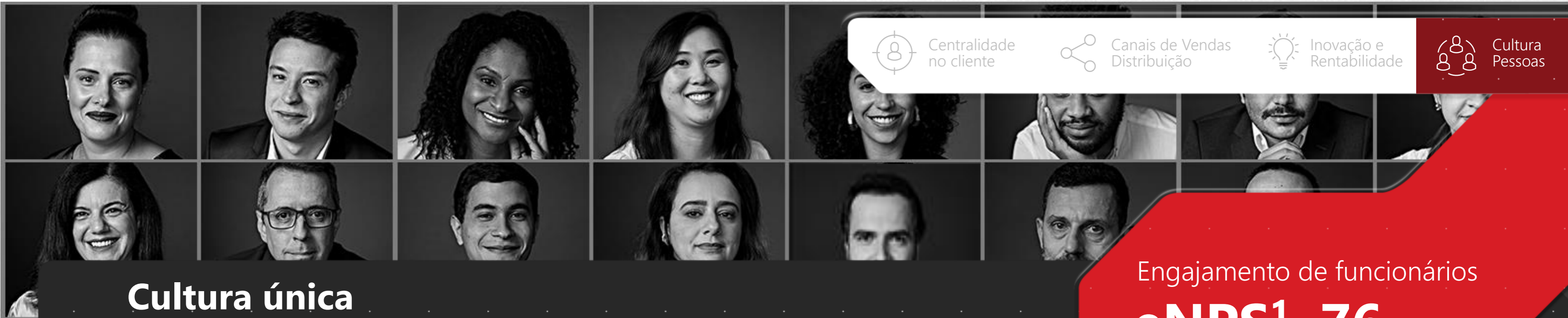
90% das operações em Cloud

+2,5 mil implantações/mês, sendo 84% imediatas

Melhor performance de estabilidade digital, de acordo com o Downtdetector¹

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





Centralidade no cliente

Canais de Vendas Distribuição

Inovação e Rentabilidade

Cultura Pessoas

Cultura única

Nossas pessoas são **a maior alavanca de encantamento**

Engajamento de funcionários
eNPS¹ 76 pontos
em dezembro/22



Proximidade com a alta liderança

Horizontalidade como peça-chave da cultura

Liderança presente na ponta

Todas as funções visitam, e por todo o Brasil

Escuta *in loco* da realidade da venda e do atendimento



7º ano consecutivo entre as **Melhores Empresas para se trabalhar no Brasil**, na categoria **Instituições Financeiras**, pela GPTW 2022



Diversidade e inclusão

Dezembro/22

30%

Colaboradores Negros

(+2,7 p.p. YoY)

33%

Mulheres em cargo de liderança

(+1,9 p.p. YoY)

51%

Colaboradoras Mulheres



Protagonismo no conhecimento

Elevada aderência, com:

71%

dos cursos internos ministrados por nossos próprios funcionários

Academia Santander 2030

Incentivo ao protagonismo dos colaboradores com treinamentos voltados para a experiência dos nossos clientes



ESG enraizado em nossa cultura por meio de iniciativas sólidas. Há mais de 20 anos nesta trajetória



Centralidade no cliente



Canais de Vendas Distribuição



Inovação e Rentabilidade



Cultura Pessoas



Ambiental

Referência em negócios sustentáveis

Apoiamos a transição para uma economia de baixo carbono por meio de produtos e soluções inovadoras

R\$ 32,2 bilhões negócios sustentáveis viabilizados no ano

CBIOS

Participação na criação do mercado em 2020



Liderança no mercado com 54% de *market share* no ano

Empresa Biomas

Empresa dedicada a restaurar, conservar e preservar florestas no Brasil, em conjunto com mais cinco empresas parceiras

Net Zero

Carbono neutro desde 2010

100% do consumo interno de energias renováveis (Antecipando meta de 2025)

Ambição Net Zero até 2050

Acesse o Relatório ESG e Ações Climáticas 2021





Centralidade no cliente



Canais de Vendas Distribuição



Inovação e Rentabilidade



Cultura Pessoas



Social

SANTANDER UNIVERSIDADES

Há mais de 25 anos apoiando a educação

103 mil bolsas de ensino superior concedidas no ano

AÇÕES SOCIAIS

Ajudamos **219 mil pessoas** em 2022, por meio de programas de doação de sangue e voluntariado

PROSPERA MICROFINANÇAS

Inclusão financeira

R\$ 2,5 bilhões carteira (+34% YoY)

885 mil clientes ativos (+25% YoY)


 **142** lojas

 **1.388** agentes

AMIGO DE VALOR

20ª edição do programa Amigo de Valor

Desde 2002 o programa já beneficiou **1,6 milhão** de crianças e adolescentes em **293** municípios brasileiros


R\$+180 milhões arrecadados por clientes e funcionários

Apoiando no desenvolvimento do país





Governança

Melhores práticas de Gestão ESG



Centralidade no cliente



Canais de Vendas Distribuição



Inovação e Rentabilidade



Cultura Pessoas

Estrutura

Assembleia geral de acionistas

Conselho fiscal

Conselho de administração (CA)

Comitês de assessoramento ao CA

Diretoria executiva

Comitê executivo:

Composto pelo diretor presidente e vice-presidentes executivos

Diretores

ESG como uma das métricas na avaliação dos executivos

Conselho de administração: 33% de mulheres¹

ISE B3: Fazemos parte pelo 13º ano consecutivo, com **evolução no ranking em 16 posições**

	Conselheiros independentes	Conselheiros vinculados	Membros independentes	Membros vinculados
Administração	4	5	-	-
Auditoria	1	-	3	-
Nomeação e Governança	2	-	1	-
Remuneração	1	-	2	-
Riscos e Compliance	1	1	1	-
Sustentabilidade	1	-	2	3



Resultado

RE
SUL
TADO

(R\$ milhões)	2022	2022 x 2021	4T22	4T22 x 3T22
Margem financeira bruta	51.827	-6,8%	12.517	-0,6%
Comissões	19.308	2,3%	5.075	7,2%
Receita total	71.135	-4,5%	17.591	1,5%
Provisão de crédito ¹	-23.930	72,7%	-7.364	18,6%
Despesas gerais	-22.706	7,0%	-6.049	6,3%
Outros	-9.094	-36,9%	-2.603	25,2%
Lucro antes de impostos	15.405	-38,4%	1.575	-53,0%
Impostos e minoritários	-2.506	-71,1%	114	-148,9%
LUCRO LÍQUIDO	12.900	-21,1%	1.689	-45,9%

2022

4T22

Eficiência

36,9%

+1,6 p.p. YoY

40,6%

+3,2 p.p. QoQ

Recorrência

85,0%

-4,0 p.p. YoY

83,9%

+0,7 p.p. QoQ

ROAA

1,3%

-0,4 p.p. YoY

0,7%

-0,6 p.p. QoQ

ROAE¹

16,3%

-4,9 p.p. YoY

8,3%

-7,3 p.p. QoQ

Índice de basileia

13,9%

CET1

10,8%



Resultado



Margem financeira | 2022

Margem com clientes

R\$ 56,1 **+22,4%**
Bilhões YoY

Margem com mercado

R\$ -4,2 **n.d.**
Bilhões

Spread (a.a.)

10,9% **+0,87**
p.p. YoY



Comissões | 2022

Cartões

R\$ 5,5 **+10,6%**
Bilhões YoY

Conta Corrente

R\$ 3,8 **+0,4%**
Bilhões YoY

Seguros

R\$ 3,6 **+1,4%**
Bilhões YoY

Mercado de capitais

R\$ 1,5 **+12,0%**
Bilhão YoY

Operações de Crédito

R\$ 1,5 **-1,6%**
Bilhão YoY

Cobranças e Arrecadações

R\$ 1,4 **-7,0%**
Bilhão YoY

Fundos¹

R\$ 1,3 **-6,0%**
Bilhão YoY

Mais informações no
Informe de Resultados
4T22



Qualidade de crédito¹

Mais informações no Informe de Resultados 4T22



Indicadores de crédito

NPL 90 dias

3,1% **+0,39**
p.p. YoY

NPL 15-90 dias

4,5% **+1,01**
p.p. YoY

Custo de crédito 3 meses

5,2% **+2,42**
4T22 p.p. YoY

Custo de crédito 12 meses

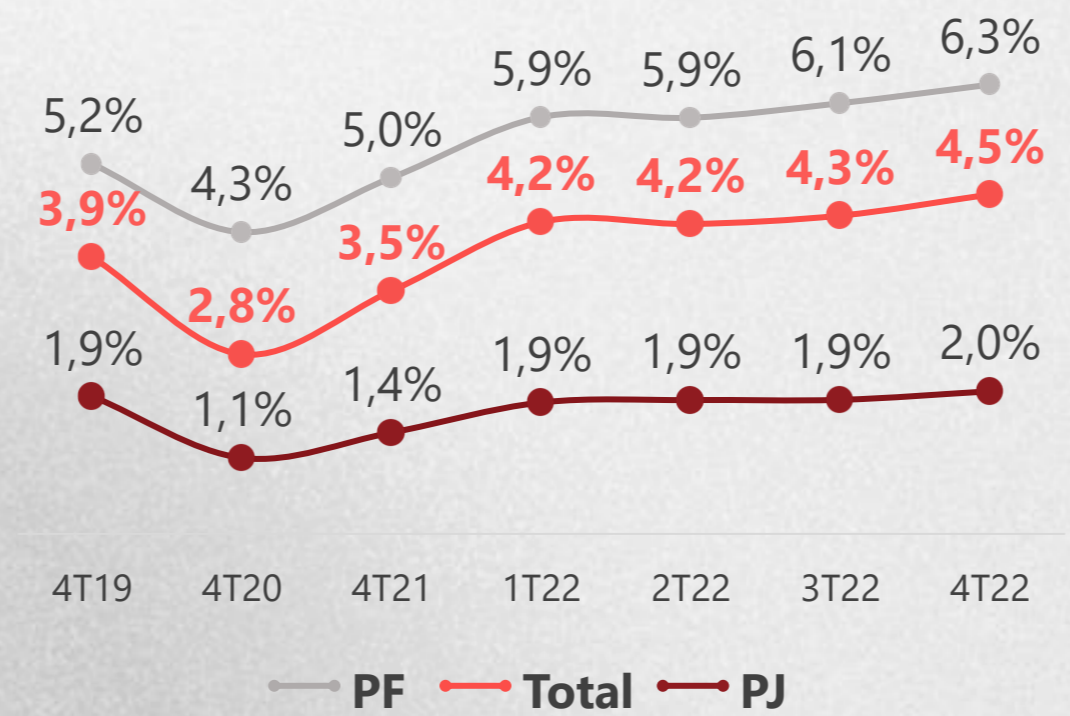
4,4% **+1,66**
4T22 p.p. YoY

Cobertura

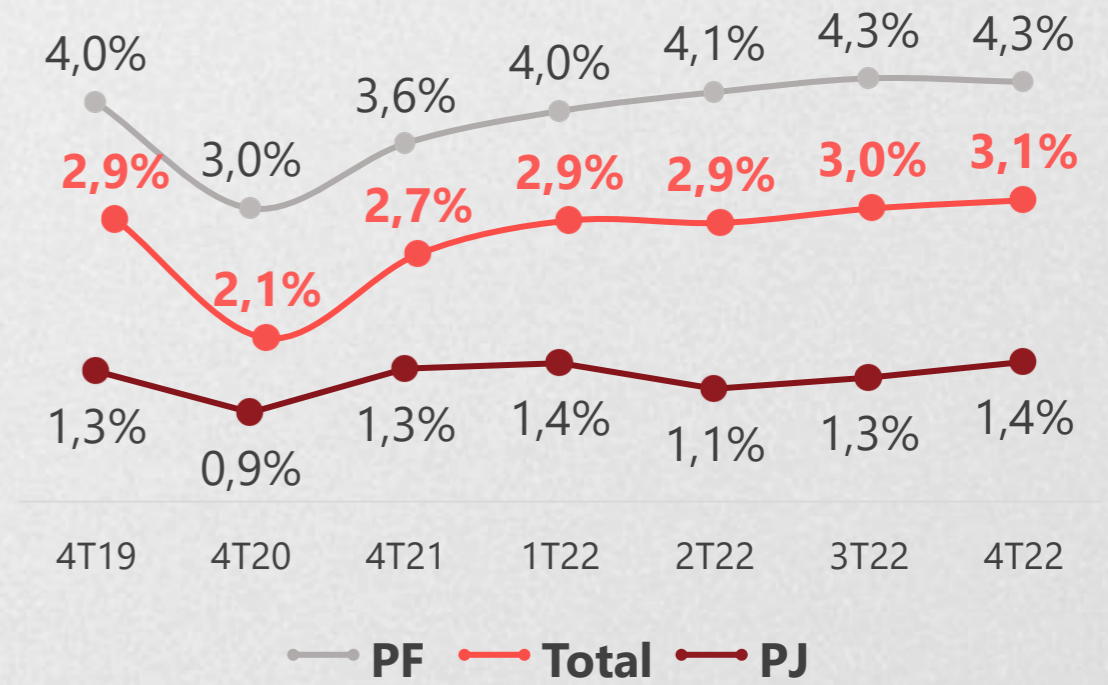
230% **+10,1**
p.p. YoY

Índices de inadimplência

15 - 90 dias

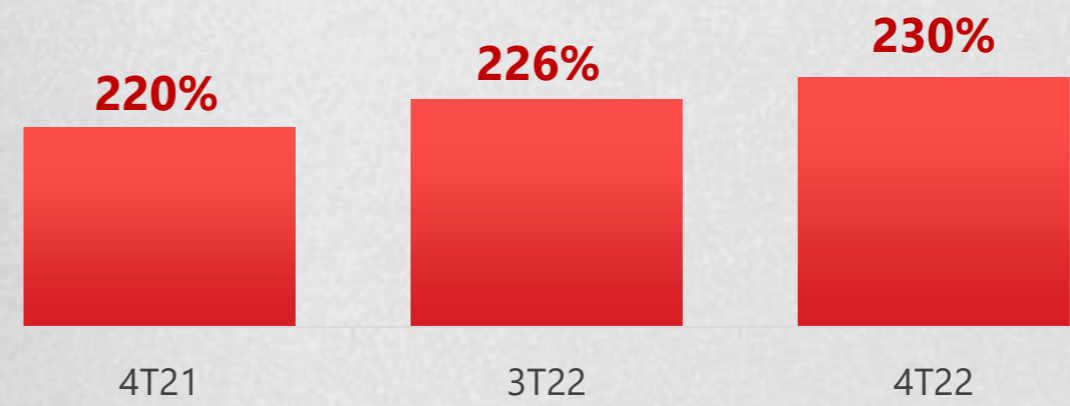


90 dias



Cobertura

Acima de 90 dias





Relações com Investidores (Brasil)

**Av. Presidente Juscelino Kubitschek,
2.235, 26º andar**

São Paulo | SP | Brasil | 04543-011

Telefone: 0800 286 8484

E-mails: ri@santander.com.br

acionistas@santander.com.br

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

E acreditamos que tudo deve ser
feito de um jeito:

Simple | Pessoal | Justo