

Apresentação Institucional



1º TRIMESTRE DE 2023
(BR GAAP)

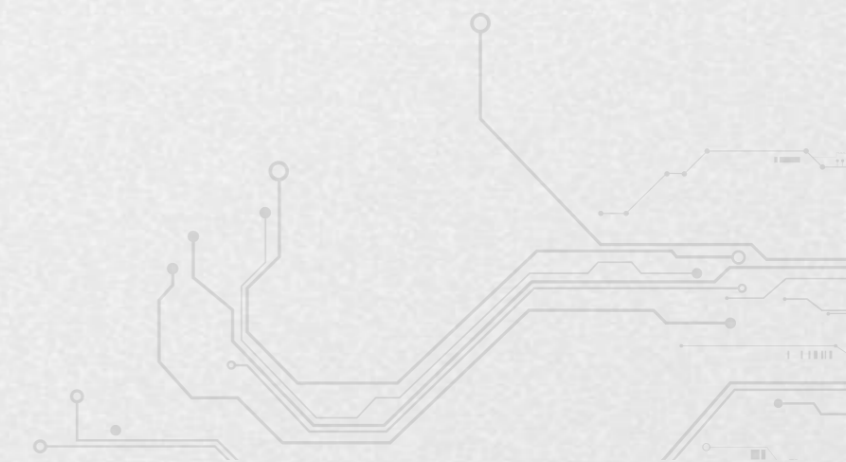
Apresentação de
Resultados
1T23



Informe de
Resultados
1T23



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 CEO



Mario Leão



Iniciamos 2023 focados no fortalecimento de nosso balanço, com ênfase em produtos com garantias e clientes com melhor perfil de rating. Seguimos nossa história de transformação, avançando na construção dos nossos pilares de crescimento:

- (i) Maior transacionalidade, impulsionando o crescimento da franquia. Nossa estratégia é centrada no cliente, buscando sempre a sua melhor experiência, que permite maior conquista, vinculação, transacionalidade, recorrência de utilização dos nossos serviços e rentabilidade, além de melhorar a satisfação.
- (ii) Expansão dos negócios e receitas. Alinhada à estratégia do Grupo, destacamos Wealth Management & Insurance, através dos quais seguimos transformando nossa plataforma de investimentos. No segmento Empresas, seguimos focados em nos tornar a plataforma referência para PJ do país. Em Cartões, seguimos com uma estratégia seletiva centrada nos clientes com melhor perfil de risco e firmando importantes parcerias. Na nossa Financeira, seguimos líderes de mercado em veículos PF, e o canal continua sendo uma poderosa ferramenta de cross-selling, atraindo novos clientes. No consignado, destacamos o elevado ritmo de produção, apoiado na digitalização e rentabilização de convênios.
- (iii) Cultura de produtividade e eficiência. Estamos constantemente trabalhando na simplificação da oferta e de processos, buscando custos controlados e maior produtividade.

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

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



Aspectos relevantes do mercado Brasileiro



Câmbio (PTAX)

Impactado por incertezas externas e locais



Inflação (% a.a.)

Lenta convergência ao centro da meta



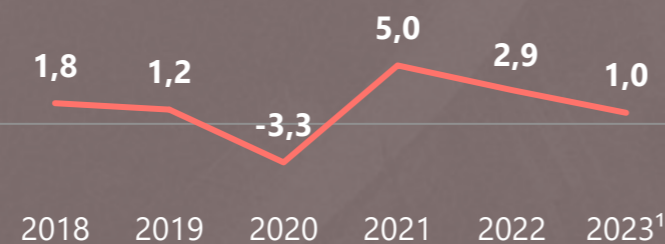
Meta SELIC (% a.a.)

Ajuste necessário (e forte) para conter inflação

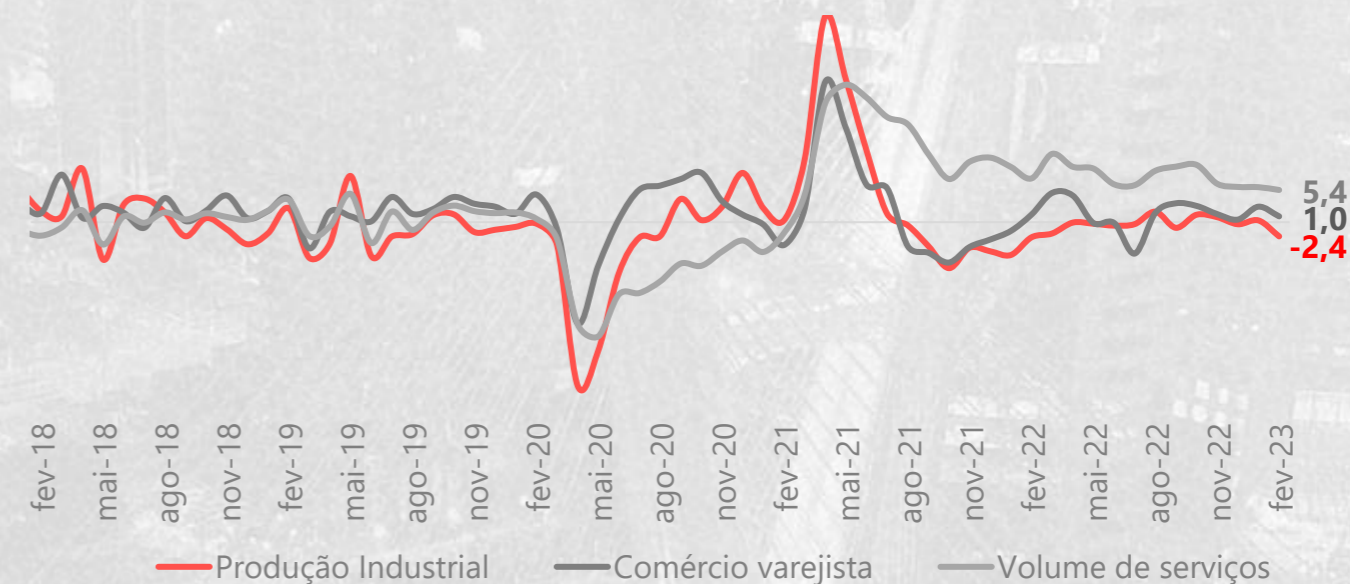


PIB (% a.a.)

Economia em ritmo moderado adiante



Desempenho da atividade econômica (%)



Indicador social

8,8%

Taxa de desemprego mar-23

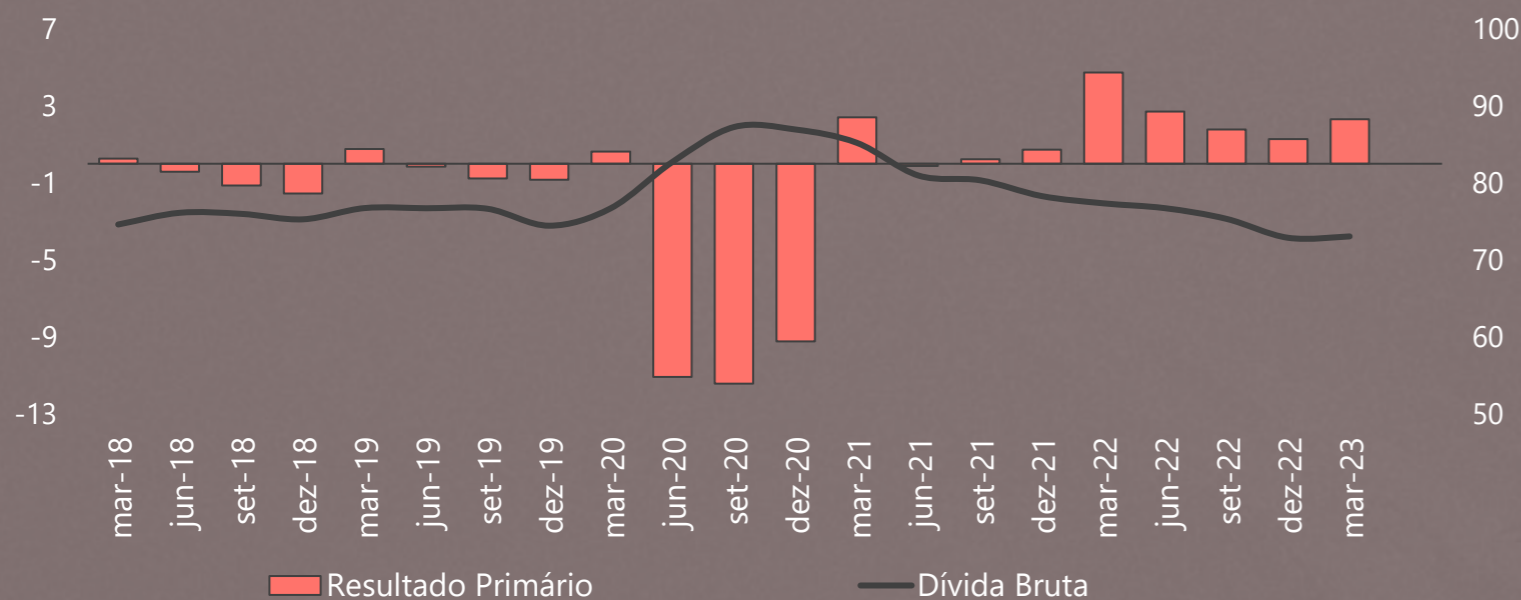
+90 bps
mar-23 vs. dez-22

-230 bps
mar-23 vs. mar-22

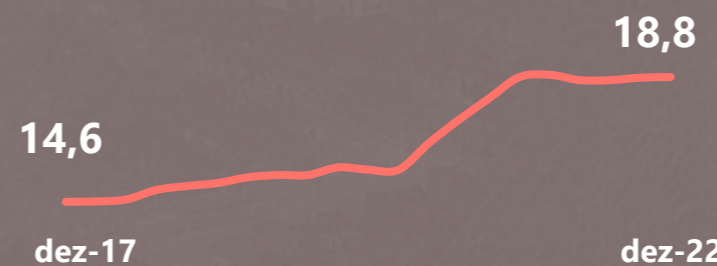


Características do Mercado Brasileiro

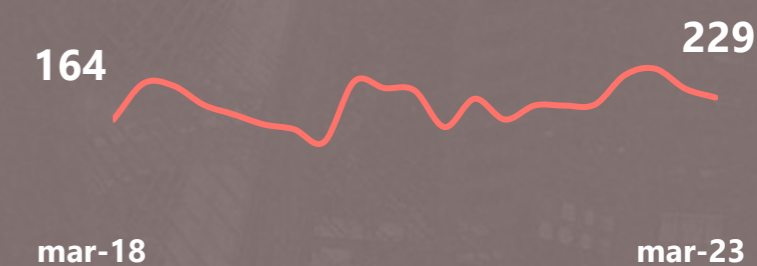
Resultado primário e Dívida bruta (% do PIB)



Investimento¹ (% do PIB)

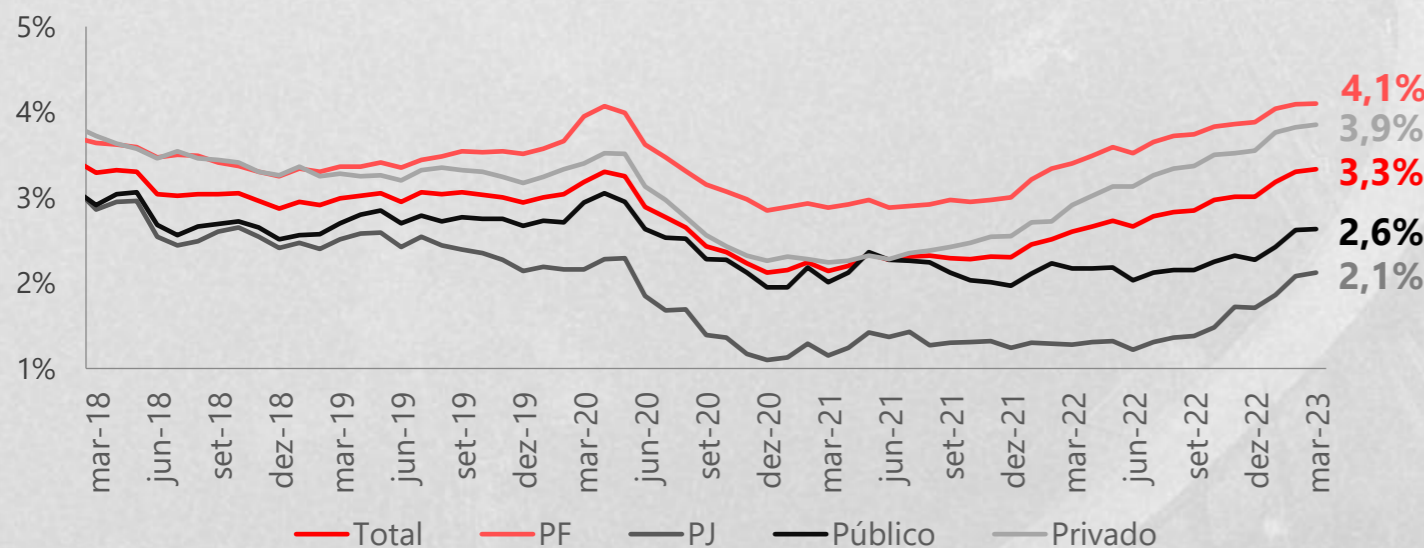


Risco país (CDS 5 anos, bps)

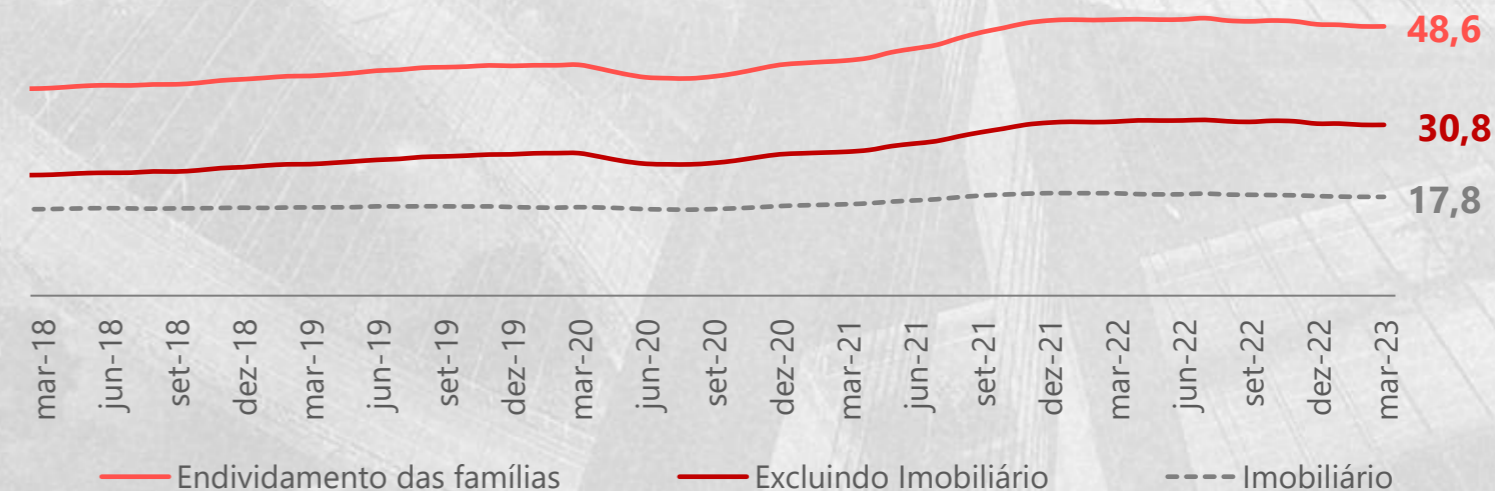


Perfil do Sistema Financeiro Nacional

Índice de inadimplência - segmento | instituição



Endividamento das famílias (%)



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 inicial de ações (IPO)

2009 — 2014 — 2016 — 2017 — 2018 — 2019 — 2020 — 2021 — 2022 — 2023

Aquisição de 89% da Getnet

Aquisição de 60% do Banco Bonsucesso Consignado

Oferta voluntária pública de aquisição de ações (OPA)

Aquisição da Superdigital

Aquisição de 70% da Return

Aquisição de 51% da LOOP

Aquisição de 100% da Getnet

Aquisição de 100% da Return

Aquisição de 100% da Olé Consignado

Venda da Superdigital

Aquisição de 80% do Gira Spin-Off Getnet

Aquisição de 60% da Toro

Aquisição de 100% da Mobills e Monetis

Aquisição de 90% da Apê11

Aquisição de 80% da Solution4Fleet

Aquisição de 66,7% da Car10

Aquisição de 100% da Paytec

Aquisição de 100% da Liderança Cobranças

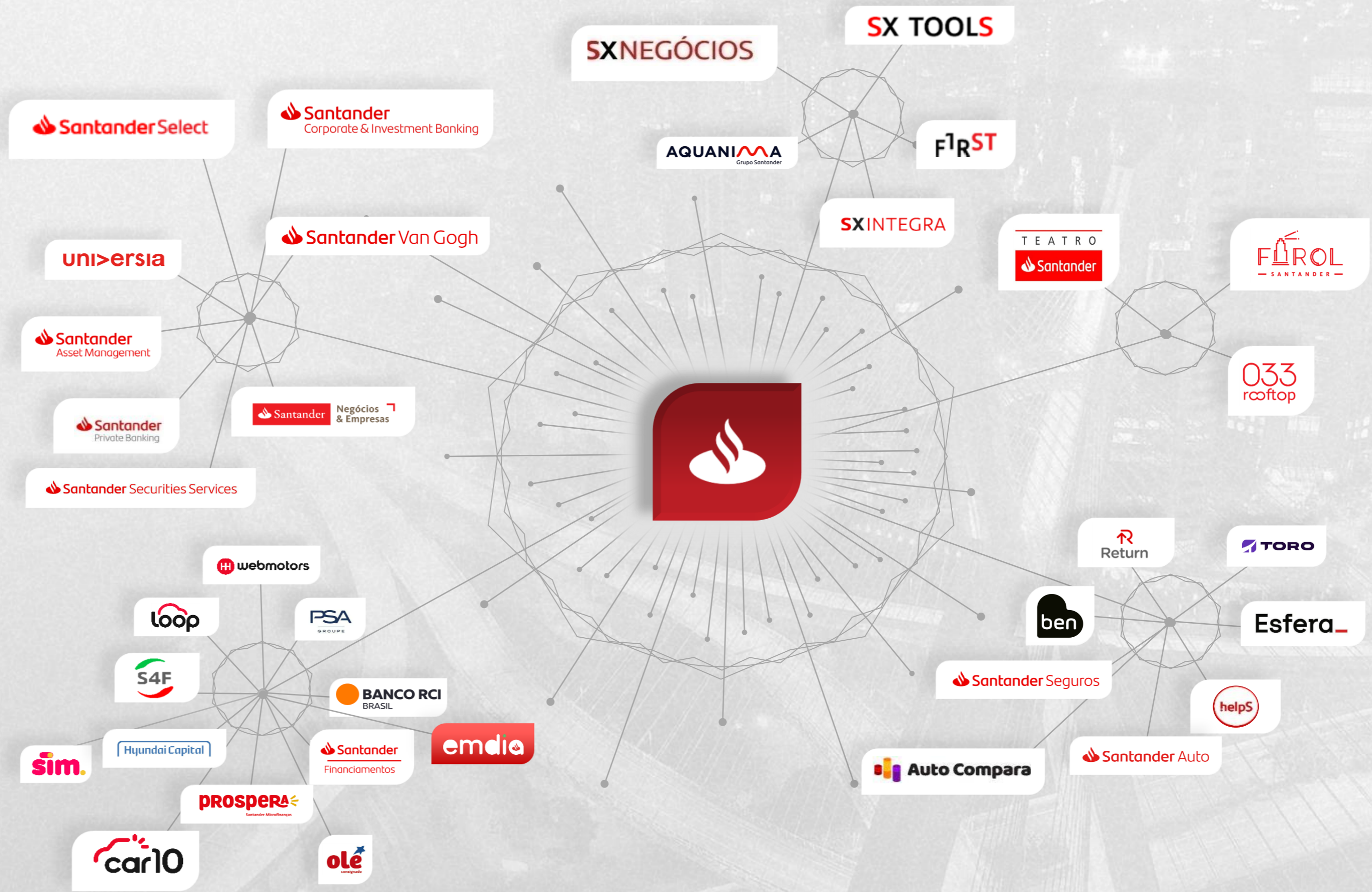
Aquisição de 20% da CSD Registradora

Aquisição de 16,66% da JV Biomass

Venda de 40% da Webmotors¹



Expansão orgânica e inorgânica, **13 aquisições e parcerias** nos últimos dois anos



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



Maior transacionalidade
impulsiona o crescimento
da franquia



**Expansão dos
negócios e
receitas**



**Cultura de
produtividade
e eficiência**

Rentabilização da base de clientes

 **Maior transacionalidade**

 Expansão dos negócios e receitas

 Cultura de produtividade e eficiência

Clientes (milhões)



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

Aquisição nos canais físicos e digitais

+1,9 milhão de clientes

Novos clientes conquistados pelo ecossistema (1T23):

119 mil pela Financeira (+40% YoY)

75 mil pelo Prospera (+5% YoY)

235 mil por Folhas de Pagamentos

Open Finance

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

+333 mil clientes PF com upgrade de rating

Adoção de modelos de precificação dinâmicos e personalizados

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

Maior recorrência dos nossos serviços

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





Cultura orientada à satisfação dos nossos clientes

Maior transacionalidade

Expansão dos negócios e receitas

Cultura de produtividade e eficiência



Select (alta renda)

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

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

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

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

NPS 62 Pontos +3 pontos YoY

Receitas +25% YoY



NPS

Medindo e buscando a satisfação crescente dos clientes



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

Total PF 53 pontos

-1 QoQ

-6 YoY



Físico **72 pontos**

+6 QoQ

+4 YoY



Digital **65 pontos**

-1 QoQ

-2 YoY



Remoto **55 pontos**

+7 QoQ

+24 YoY

Canais



Oferta adequada a cada perfil de cliente

Maior transacionalidade

Expansão dos negócios e receitas

Cultura de produtividade e eficiência

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 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

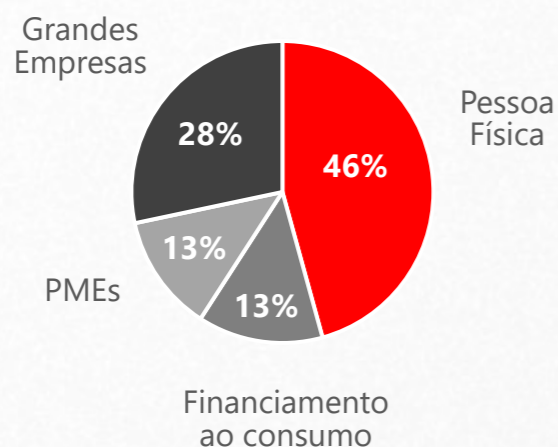
Maior transacionalidade

Expansão dos negócios e receitas

Cultura de produtividade e eficiência

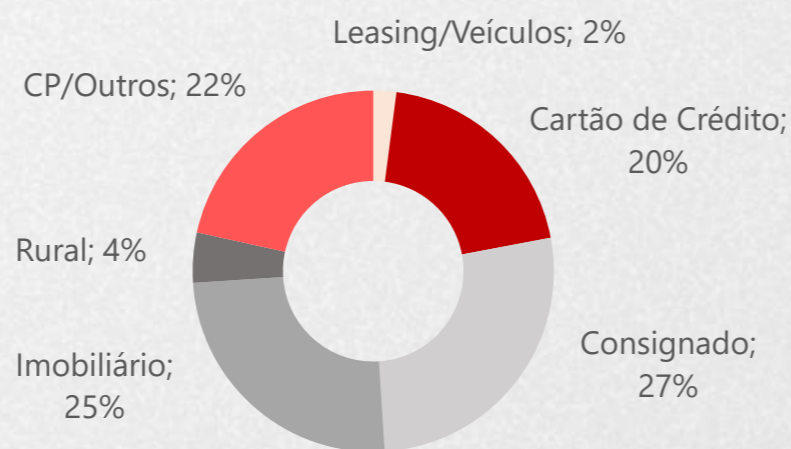
Carteira de crédito

R\$ 500,3 bilhões



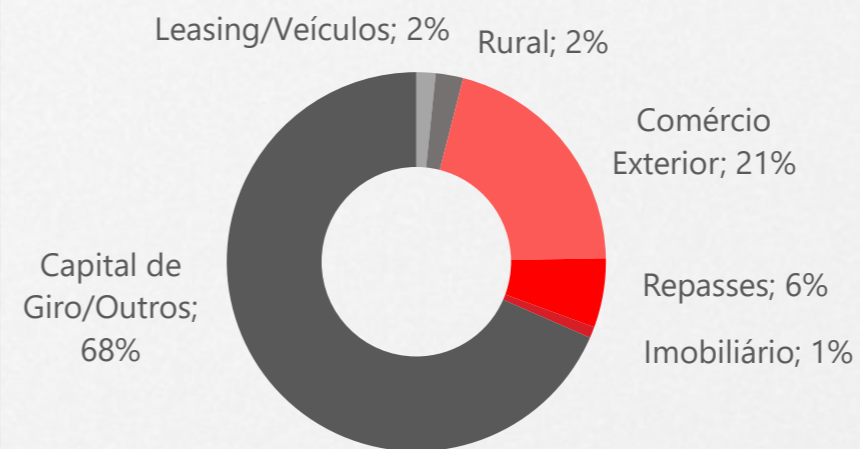
Pessoa física

R\$ bilhões	Saldo	QoQ
Consignado	61,7	+3,4%
Imobiliário	57,1	+1,6%
CP/Outros	49,3	0,7%
Cartão de crédito	45,7	-2,4%
Rural	10,2	+1,0%
Leasing/Veículos	4,7	+4,3%



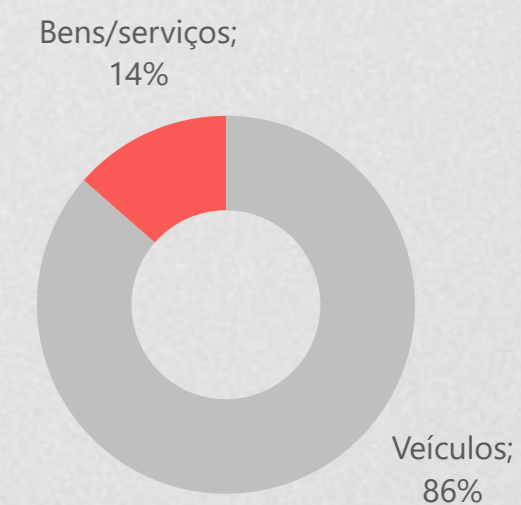
Pessoa jurídica¹

R\$ bilhões	Saldo	QoQ
Capital de Giro/ Outros	139,9	+5,2%
Comex	42,4	+7,5%
Repasses	12,1	-0,3%
Rural	4,8	-12,2%
Leasing/Veículos	3,3	-0,4%
Imobiliário	1,9	-3,2%



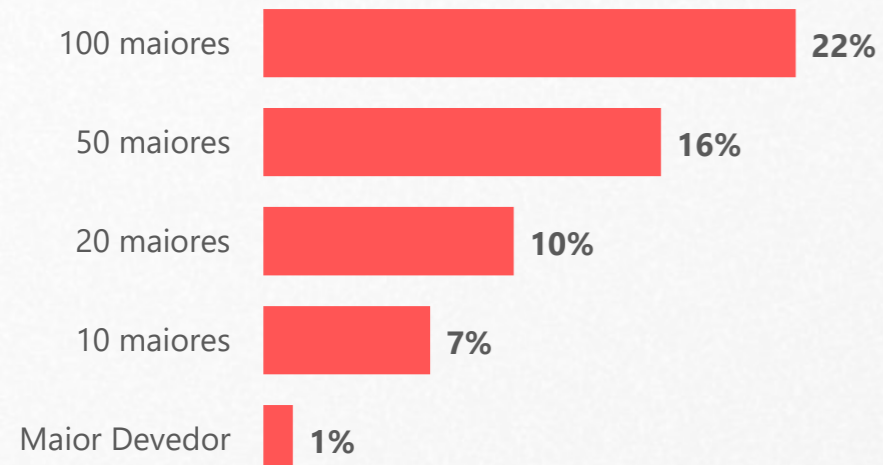
Financiamento ao Consumo

R\$ bilhões	Saldo	QoQ
Veículos	58,0	+0,3%
Bens/serviços	9,1	-9,8%



Concentração de crédito

Risco Santander Brasil

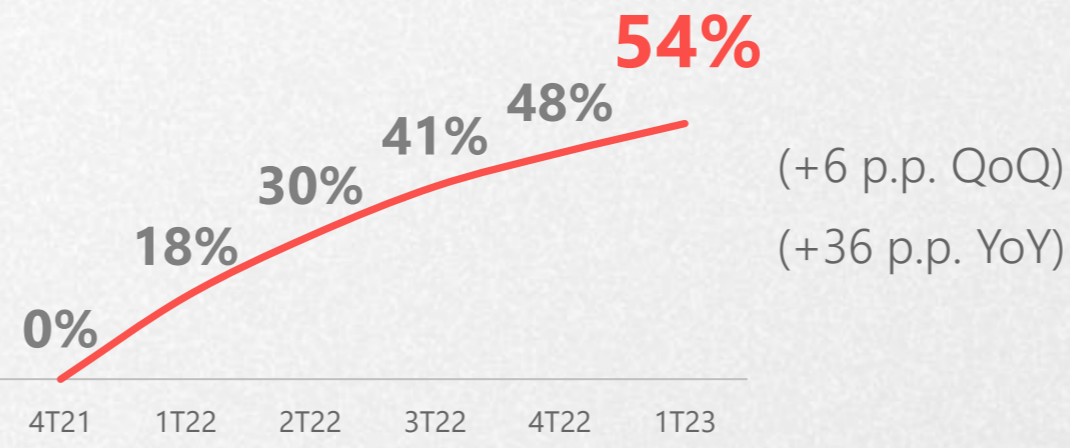




Ênfase no fortalecimento do portfólio



Representatividade das novas safras
sobre a carteira Total



Foco em garantias

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



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



Veículos

R\$ 66
Bilhões

(estável QoQ)
(+4% YoY)



62%

Participação das **novas safras**



Consignado

R\$ 62
Bilhões

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



47%



Imobiliário

R\$ 59
Bilhões

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



19%

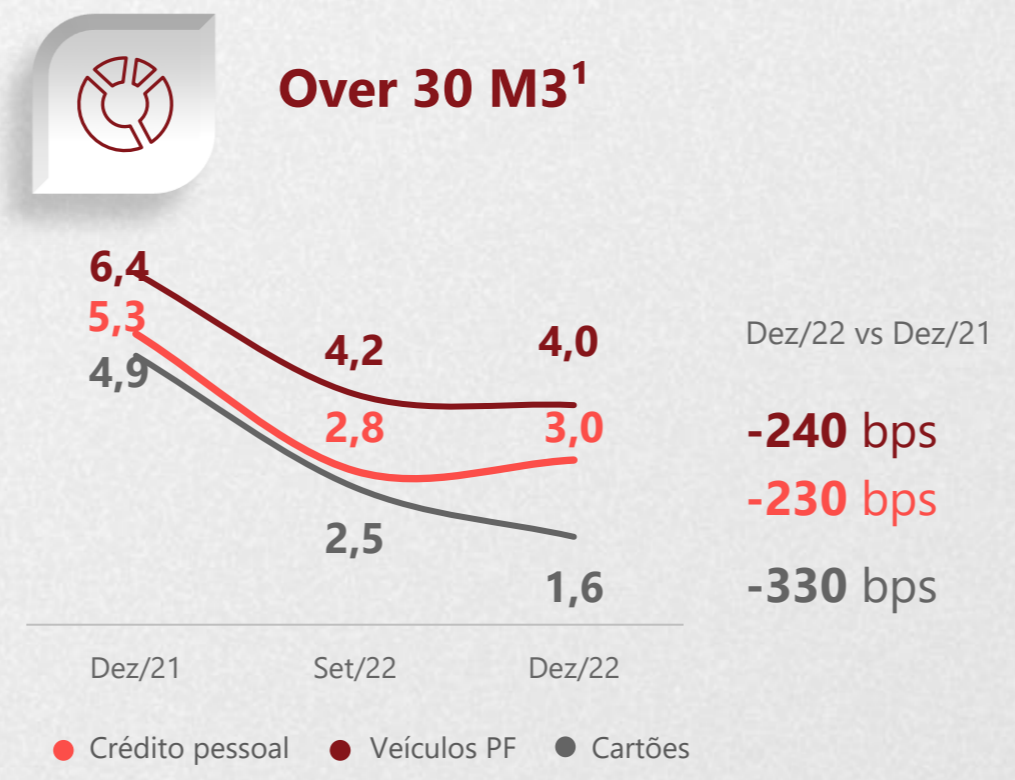
Construindo uma carteira de melhor qualidade

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

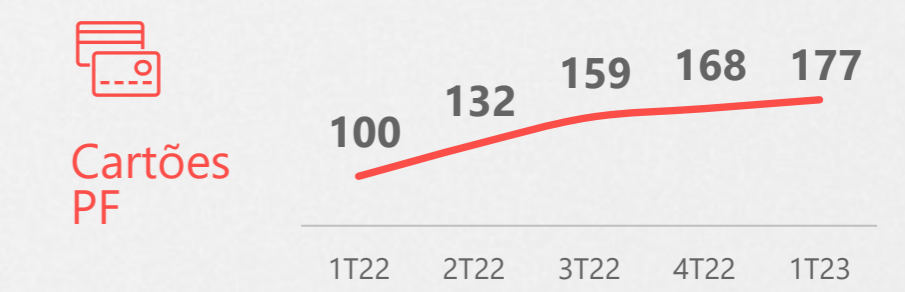
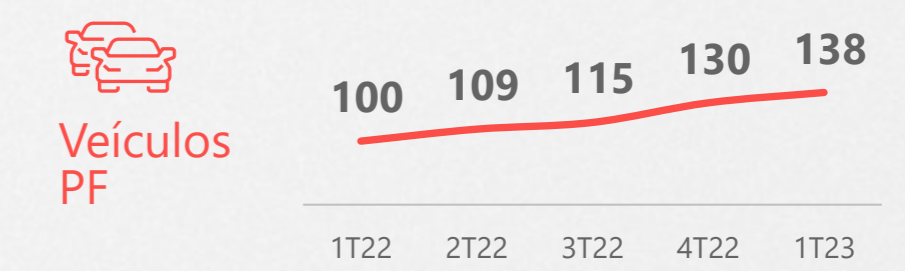
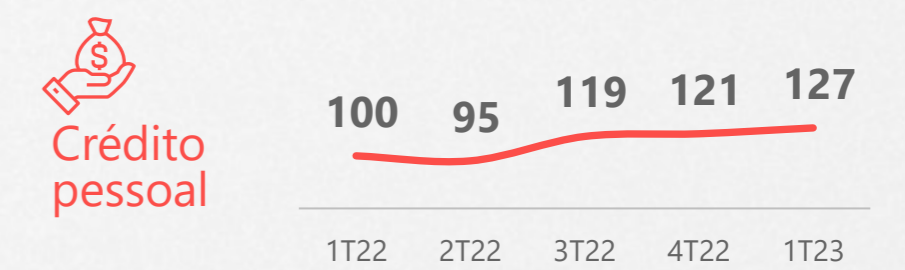


Qualidade do crédito (mar/23)

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



Loss Absorption² das novas safras Base 100 no 1T22



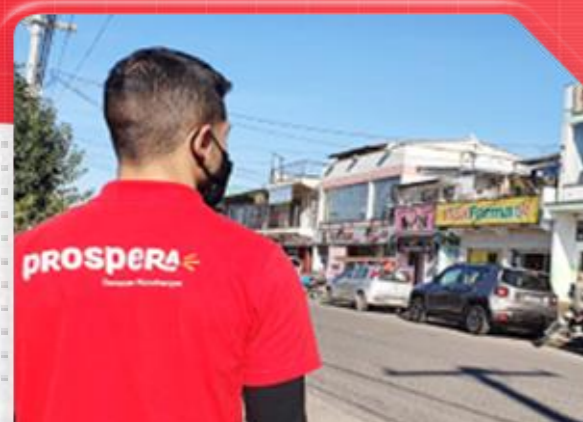
¹ Contratos acima de 30 dias de atraso e no mínimo 3 meses de vida ² Representa a quantidade de vezes em que as receitas conseguem absorver as perdas, sendo o cálculo Margem Bruta + Comissões / PDD

Aumento de capilaridade e rentabilização das lojas

 **Maior transacionalidade**

 Expansão dos negócios e receitas

 Cultura de produtividade e eficiência



Presença física

59%¹

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

Rede Comercial

3,0 mil lojas
(-142 YoY)

10 milhões de visitas/mês

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

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

Prospera

1,4 mil agentes
(+209 YoY)

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

Conta aberta digitalmente e online

NPS de 84 pontos
+ 1 ponto YoY

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

Canal externo

21 mil pontos vendas
(+16 mil YoY)

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

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

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



Foco no atendimento da venda ao pós venda

 **Maior transacionalidade**

 Expansão dos negócios e receitas

 Cultura de produtividade e eficiência

Canal 24/7

Canal digital Nosso App e IB

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

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

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

Expansão do share no canal digital Novos contratos

71% Crédito pessoal (-1 p.p. YoY)

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

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

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

60% Cartões (+18 p.p. YoY)

Canal Remoto | SXNEGÓCIOS Nossa central de atendimento

10 milhões atendimentos/mês



50% dos serviços prestados fora do horário comercial

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

Demandas resolvidas na 1ª chamada:



¹ Portal, IB e APP

Alavancas de crescimento alinhadas à estratégia do Grupo



Wealth Management & Insurance

Investimentos no Varejo

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

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

Santander Private Banking

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

Receitas crescem **20% YoY**

Premiações:



Santander
AAA

Plano acelerado de expansão

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

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

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

Seguros

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

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

TORO

Crescimento exponencial

1,3 milhão Clientes (+40% YoY)

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

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

Santander Auto

IPP de **27%**

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

Insurtechs

Auto Compara

R\$ 189 milhões de prêmios no 1T23



Cartões

Faturamento total 1T23

R\$ 82 bilhões

➤ **R\$ 55** bilhões em crédito

Estratégia de aquisição de clientes

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

Experiência dos nossos clientes

Lançamos a parceria com o



completando a presença nas principais carteiras digitais do mercado

Consórcios

Carteira de crédito

R\$ 34 bilhões

(+24% YoY)

Produção

R\$ 4 bilhões

(+42% YoY)

➤ Ambição dez/23: R\$ 18,5 bilhões

Referência em **contemplação** no mercado entre os bancos, com **33%** da carteira ativa tendo sido contemplada nos últimos 24 meses

Imobiliário

Carteira de crédito

R\$ 59 bilhões

(+7% YoY)

Foco na jornada do cliente

Contratação do produto com registro eletrônico e de forma automática junto aos cartórios de imóveis, possibilitando a redução do tempo de registro nesses estabelecimentos

Jornada digital

Lead time¹ da emissão de crédito imobiliário



-22% YoY de 18 d.u. para 14 d.u.



ECOSSISTEMA AGRO

Maior transacionalidade

Expansão dos negócios e receitas

Cultura de produtividade e eficiência

Soluções completas ao longo de toda a cadeia

WayCarbon Commodities

Carteira total¹
R\$ 39,9 bilhões (+35% YoY), com ambição de alcançarmos R\$ 50 bilhões até dezembro de 2023

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

300 Pessoas dedicadas

WayCarbon

Maior consultoria técnica especializada em mudança climática da América Latina

Foco em originação de projetos de crédito de carbono

+ 1000 projetos de iniciativas sustentáveis desde 2016

Atende 50% das empresas listadas no ISE (Índice de Sustentabilidade Empresarial)



Financiamento ao Consumo

Santander Financiamentos

Market share¹

22%

carteira de veículos PF

LTV²

49%

carteira de veículos

Carteira de Crédito

R\$ 67

bilhões
(+1,4% YoY)

Produção

R\$ 206 mil

Contratos de veículos (+4% YoY), sendo 81% deles nos melhores ratings (+12 p.p. YoY)

Cross-sell



119 mil

Novos clientes no banco
(+40% YoY)

sim. Plataforma de crédito para o mercado aberto

Estratégia apoiada na alavancagem dos produtos de menor risco

Novas ofertas

Passamos a disponibilizar a oferta de crédito com garantia de veículos nos canais digitais do Santander (APP, Internet Banking e Gent&), já representando 6% da produção total do canal Sim (B2C)

Produção de Crédito Pessoal

R\$ 148 milhões
(+29% QoQ)

Clientes cadastrados

8,9 milhões

 Maior transacionalidade

 Expansão dos negócios e receitas

 Cultura de produtividade e eficiência

Consignado

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



Crescimento de produção superior ao do SFN

Melhora da oferta e da jornada nos canais digitais

do Consignado, crédito pessoal e crédito pessoal com garantia do FGTS



+20% na quantidade de visualizações

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

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



PMEs

Focados em nos tornar a

PLATAFORMA

de referência para

EMPRESAS

 Maior transacionalidade

 Expansão dos negócios e receitas

 Cultura de produtividade e eficiência

Enfatizamos a conquista de novos clientes e o aumento da transacionalidade, proporcionando maiores receitas

Conquista de novos clientes:

45 mil/mês (+7% YoY)

Comissões:

+13% YoY em cash

+24% YoY em consórcios

Receita Total:

+12% YoY

Melhora da jornada de nossos clientes

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

Incentivos

Destinação de programas governamentais para PMEs



R\$ 7,6 bilhões¹
saldo mar/23

Programa Avançar

Canal de apoio ao desenvolvimento do empreendedorismo



568 mil
Acessos no 1T23



ATACADO

Focados em nos tornar a

PLATAFORMA

de referência para

EMPRESAS

Seguimos fortalecendo a **expansão geográfica** e aumentando o **time especializado**, aproveitando a singularidade de cada região do país

Exploramos **oportunidades de cross-sell** com os clientes, produtos e segmentos, gerando rentabilidade

Crescimento de receitas:

+11% QoQ

+3% YoY

 Maior transacionalidade

 Expansão dos negócios e receitas

 Cultura de produtividade e eficiência

Somos o único banco global com presença completa no Brasil:

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



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

2ª maior **Comercializadora de energia**¹, pela CCEE

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



Fortalecendo o ecossistema

Maior transacionalidade

Expansão dos negócios e receitas

Cultura de produtividade e eficiência

Return

Gestão e securitização de ativos não performados.

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

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

emdia



ben

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

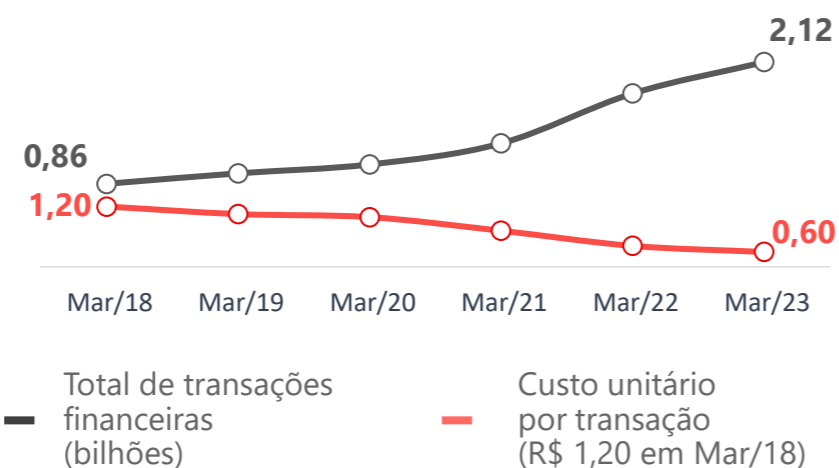


Cultura de inovação



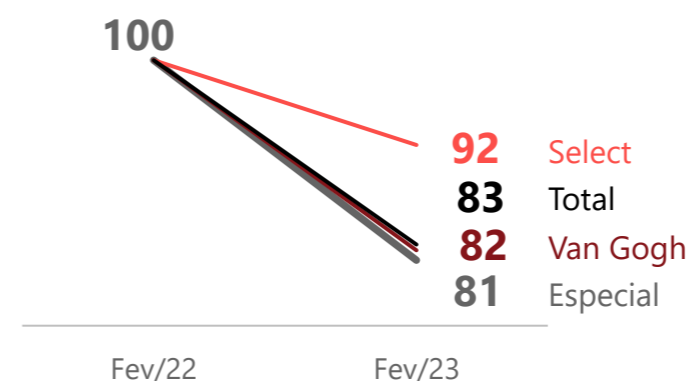
Produtividade Referência em eficiência

Transações vs custo



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

Por segmento Base 100



Lojas com maior foco comercial

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

Melhora da oferta e da jornada nos canais digitais

+85% de conversão média do CP e consignado



Infraestrutura tecnológica sólida

F1RST:

4 mil colaboradores
—
-60% turnover YoY
—
77 pontos eNPS (+16 pontos YoY)

TOOLS:

2 mil colaboradores
—
2 parques operacionais
—
410 serviços prestados

90% de todas as operações em Cloud

2,3 mil implantações/mês (4x ritmo de 2020), sendo 88% imediatas

Melhor performance de estabilidade digital pelo Downtdetector no 1T23¹

99,86% de disponibilidade



Cultura única

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

Engajamento de funcionários

eNPS¹ 78 pontos



Diversidade e inclusão

31%

Colaboradores
Negros

(+3,1 p.p. YoY)

33%

Mulheres em
cargo de liderança

(+2,2 p.p. YoY)

51%

Colaboradoras
Mulheres



Protagonismo no conhecimento

Academia Santander 2030

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

Realizamos o **workshop de clientes**, com mais de 620 líderes da organização, para evoluir ainda mais o nosso foco na jornada e experiência de nossos clientes

79%

dos funcionários realizaram treinamentos no ano

70%

dos cursos internos ministrados por nossos próprios funcionários



Comprometidos com o meio ambiente,

fomentando negócios sustentáveis e com compromisso de sermos net zero até 2050



Ambiental

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

Estruturamos, juntamente com outras três empresas, uma operação de CRA Verde, de R\$ 17 milhões, que busca suprir a escassez de crédito voltada a projetos de agricultura sustentável e regeneração de áreas degradadas

CBIOS

Participação na criação do mercado em 2020



Liderança no mercado com 50% de *market share*

Net Zero

Carbono neutro desde 2010

100% do consumo interno de energias renováveis no 4T22 (Antecipando meta de 2025)

Ambição Net Zero até 2050





Social


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

PROSPERA MICROFINANÇAS Inclusão financeira

R\$ 2,8 bilhões
carteira (+36% YoY)

1 milhão
clientes ativos (+30% YoY)

 **143**
lojas

 **1.396**
agentes
(+209 YoY)

AMIGO DE VALOR

21ª edição do programa

Desde 2002 o programa já beneficiou **1,6 milhão** de crianças e adolescentes em situações de vulnerabilidade

Para **2023** ampliamos o programa para apoiarmos hospitais pediátricos e organizações que dão suporte às famílias cujas crianças estão em tratamento de alta complexidade

Apoiando desenvolvimento do país



Governança

Melhores práticas de Gestão ESG

Estrutura

Assembleia geral de acionistas

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 diverso e independente:

30% de membros mulheres¹

50% de membros independentes¹

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



Mensagem do CFO



Gustavo Alejo



Seguimos construindo uma carteira de maior qualidade, com a nossa estratégia de expandir em produtos atrelados a garantias, com 65% da carteira de crédito de pessoa física colateralizada. As novas safras, originadas a partir de jan/22, seguem com boa performance e já representam 54% da carteira de crédito total (+36 p.p. YoY). Os indicadores de crédito das novas safras apresentam qualidade superior às safras antigas e nossos indicadores de *loss absorption* seguem em evolução, evidenciando a rentabilidade das nossas operações.

Em receitas, destacamos o crescimento da margem com clientes no trimestre e no ano, alavancada por maior transacionalidade, mesmo pressionada pela maior seletividade do crédito. Sensibilidade da margem com mercado permanece, mas tem viés de baixa ao longo do ano. Nossas comissões declinaram 7% no trimestre, pelo efeito sazonal do período e cresceram 2% no ano, beneficiadas por maior vinculação. A PDD e o custo de crédito seguem impactados pelas safras antigas, conforme esperado. Além disso, o resultado pontual de reversão de provisões fiscais de R\$ 4,2 bilhões nesse trimestre permitiu reforço de balanço.

Também seguimos comprometidos com a busca constante por controle de gastos e eficiência, com foco em otimização de processos e consequentemente redução do custo de servir e de transação. Como resultado, nossas despesas seguem pressionadas pela inflação, porém, já reduzindo 2% no trimestre. O índice de eficiência atingiu 40,8% no trimestre. O lucro líquido alcançou R\$ 2.140 milhões no 1T23 (+27% QoQ), com níveis de capital e liquidez em patamares confortáveis.

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



Resultado

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

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

1T23

Eficiência

40,8%

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

ROA

0,8%

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

ROAE

10,6%

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

Índice de basileia

13,8%

CET1

10,8%



Resultado



Margem financeira | 1T23

Margem com clientes

R\$ 14,3 **+3,3%**
Bilhões YoY

Margem com mercado

R\$ -1,2 **n.a.**
Bilhão

Spread (a.a.)

10,6% **-0,76**
p.p. YoY



Comissões | 1T23

Cartões

R\$ 1,4 **+1,7%**
Bilhão YoY

Conta Corrente

R\$ 1,0 **+3,7%**
Bilhão YoY

Seguros

R\$ 0,8 **+1,6%**
Bilhão YoY

Mercado de capitais

R\$ 0,4 **-3,7%**
Bilhão YoY

Operações de Crédito

R\$ 0,4 **+16,4%**
Bilhão YoY

Cobranças e Arrecadações

R\$ 0,3 **-9,4%**
Bilhão YoY

Fundos¹

R\$ 0,3 **+8,5%**
Bilhão YoY

Mais informações no
Informe de Resultados
1T23

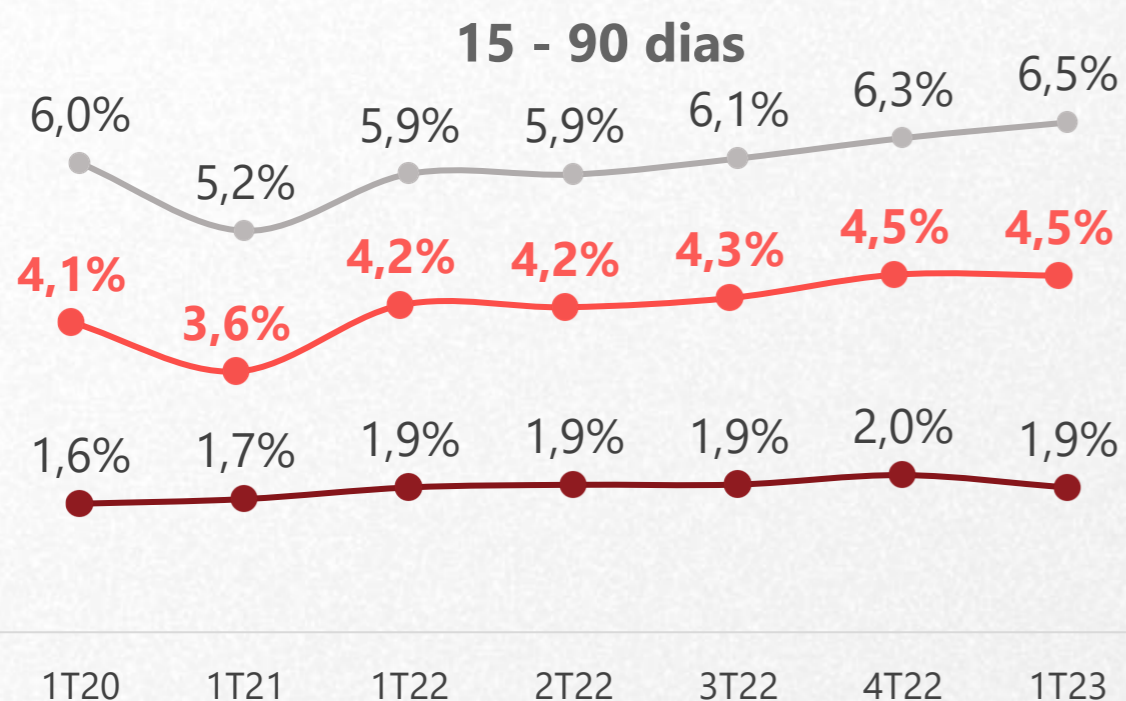




Qualidade da carteira

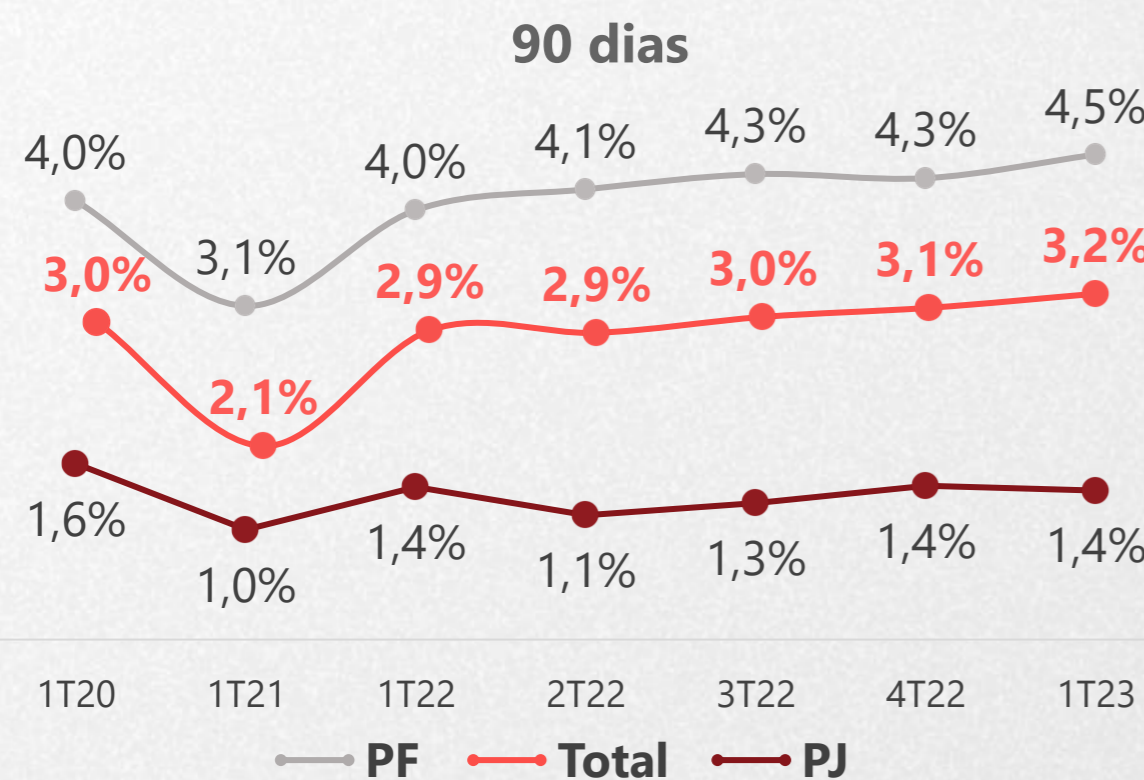
Inadimplência controlada, com leve deterioração, como previsto.

Índices de inadimplência



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

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

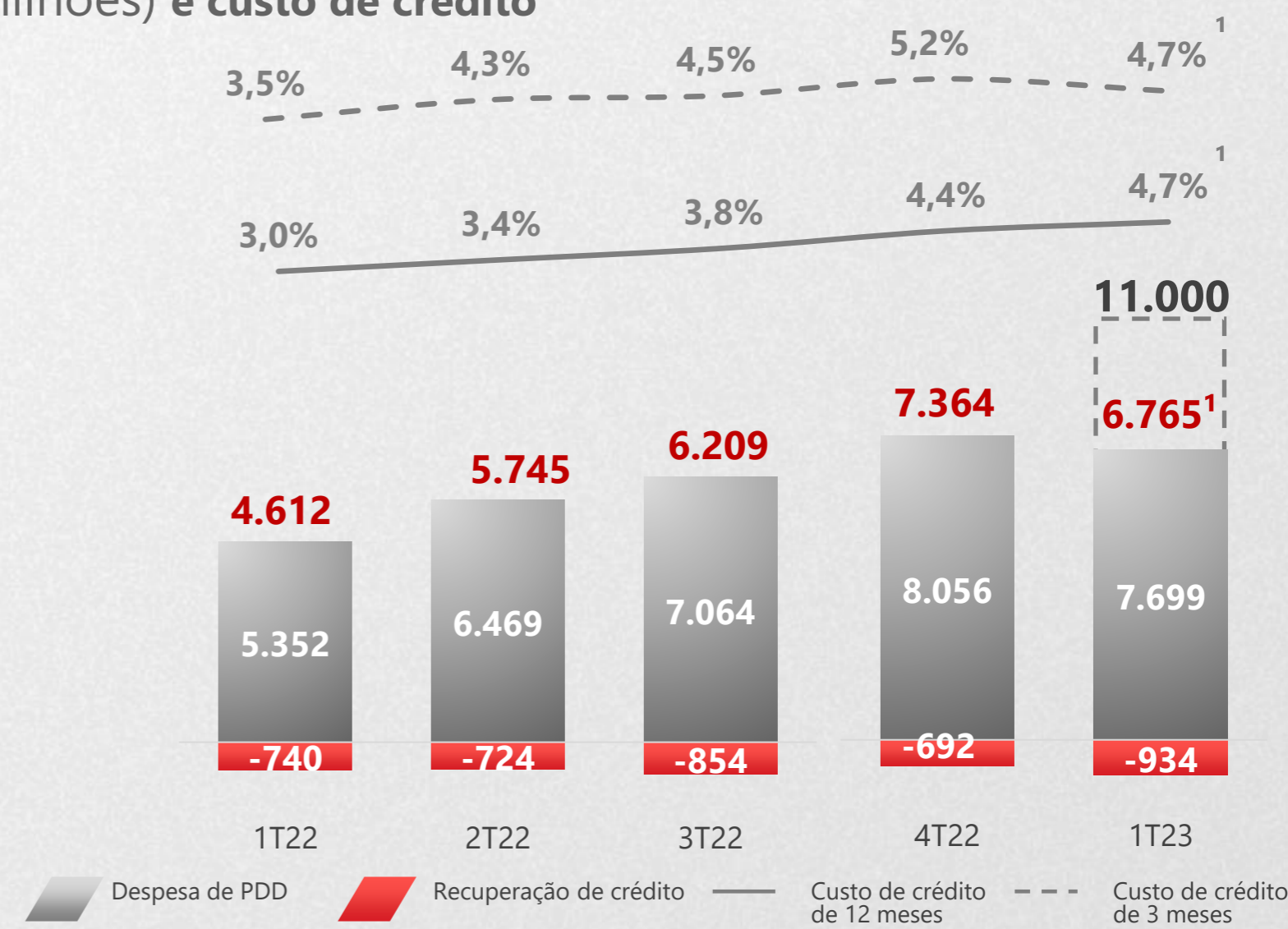


Atacado
0,11%
-0,20 p.p. YoY
-0,17 p.p. QoQ

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

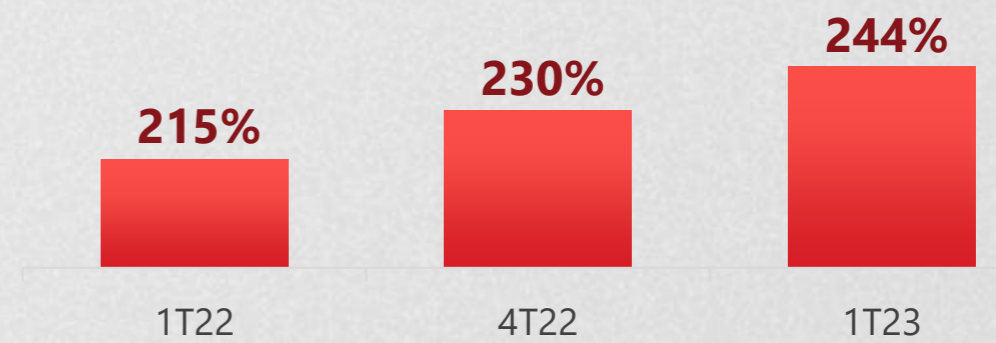
— PF — Total — PJ

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



Cobertura

Acima de 90 dias



¹ Desconsidera reforço de balanço ocorrido no 1T23.





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