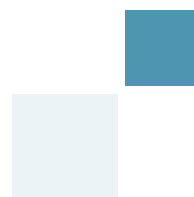


Informe de Resultados

1º trimestre de 2025

(BRGAAP)



Índice

Destaques estratégicos	3
Evolução da estratégia	4
Centralidade no cliente	4
Transacionalidade	5
Crédito	6
Investimentos	7
Cultura e Pessoas	8
Análise do desempenho	10
Sumário executivo	11
Análise do resultado e balanço patrimonial	12
Demonstração do resultado gerencial	12
Margem financeira	13
Comissões	14
Resultado de PDD e custo de crédito	16
NPL Formation, write-off e carteira renegociada	17
Qualidade de crédito	18
Despesas	19
Balanço patrimonial	20
Carteira de crédito	21
Captações	24
Capital	24
Reconciliação dos resultados contábil e gerencial	25
Impactos da implementação da Resolução CMN nº 4.966/2021	25

Informe de Resultados do 1º trimestre de 2025 (BRGAAP)

O resultado do 1T25 reflete nosso foco na execução da estratégia construída ao longo dos últimos anos, voltada para uma operação cada vez mais diversificada, resiliente e rentável. Neste sentido, registramos lucro líquido de R\$ 3,9 bilhões e retorno sobre patrimônio de 17,4%, mantendo os patamares de lucro e rentabilidade do último trimestre de 2024, a despeito de um ambiente macroeconômico doméstico e internacional mais desafiador.

No crédito, seguimos focados nos negócios estratégicos, sem perder de vista nossa forte disciplina na alocação de capital, com foco em linhas de maior rentabilidade e boa qualidade de ativos. Em passivos, seguimos avançando no mix de captações com maior representatividade da PF. Na qualidade de crédito, a inadimplência de 90 dias segue controlada e dentro dos parâmetros compatíveis com nosso portfolio desejado e o cenário macro, e, em termos de eficiência, seguimos com a nossa cultura de produtividade, alcançando o menor índice em 3 anos.

Continuamos com nosso foco obsessivo na transformação da experiência e jornada de nossos clientes, neste trimestre representado pelo nosso "One App", tornando a relação com os clientes muito mais personalizada, integrada e eficiente – queremos ter uma conversa única e contínua com todos. Também evoluímos na experiência de pagamentos, com o lançamento do Pix por aproximação e do "click to-pay", combinando inovação, conveniência e segurança. Além disso, seguimos evoluindo na hiperpersonalização para oferecer experiências únicas aos nossos clientes, conhecendo e servindo cada um de forma muito mais profunda e customizada.

Também seguimos avançando em nossas alavancas estratégicas para impulsionar o negócio: (i) nossa Financeira, a maior do país e líderes em carros elétricos, com jornadas simplificadas e grande evolução na concessão de crédito, principalmente, nos melhores ratings; (ii) em PMES, colhendo frutos do melhor atendimento e maior produtividade, satisfação dos clientes e rentabilidade, após a renovação da oferta que promovemos em trimestres anteriores; (iii) em cartões, alavanca-chave de transacionalidade, lançamos o novo "Santander Shopping", onde o cliente tem acesso a produtos oferecidos pelos principais varejistas direto do aplicativo. Também seguimos focados na qualidade da base de cartonistas, onde mais da metade da carteira está concentrada no segmento Select; e (iv) na PF, simplificamos a segmentação e as ofertas, proporcionando atendimento multicanal e personalizado, além de reforçarmos as marcas Santander e Select.

Em 2025, queremos seguir transformando nossa relação com os clientes – mais do que o "banco principal", queremos que cada cliente se sinta como o "cliente principal" do Santander.

Sabendo que desempenhamos um papel crucial na transição para uma economia mais inclusiva e sustentável, seguimos no caminho da evolução sustentável do nosso ROAE, com disciplina na alocação de capital, pautados por nossos pilares estratégicos e transformação constante junto aos nossos clientes, colaboradores, acionistas e sociedade.

MARIO LEÃO
CEO DO SANTANDER BRASIL

Destaques financeiros | 1T25



Carteira ampliada
R\$ 682,3 bilhões (-0,1% QoQ e +4,3% YoY)
Disciplina na alocação de capital
priorizando linhas de maior rentabilidade



Custo do crédito recorrente
3,7% (+0,3 p.p. QoQ e estável YoY)
Aumento por impacto
da Resolução CMN nº 4.966/21



Saldo de captações
R\$ 651,5 bilhões (+0,9% QoQ e +4,5% YoY)
Avanço no plano de expansão dos
passivos com foco na PF



ROAE
17,4%
(-0,2 p.p. QoQ e +3,3 p.p. YoY)



Margem financeira
R\$ 15,9 bilhões (-0,4% QoQ e +7,7% YoY)
Leve queda no trimestre por menos
dias úteis e mercados



Comissões
R\$ 5,1 bilhões (-6,9% QoQ e +5,1% YoY)
Redução por efeitos
sazonais do trimestre



Despesas
R\$ 6,6 bilhões (-2,9% QoQ e +4,4% YoY)
Controle rígido de gastos com boa
evolução do índice de eficiência



Lucro líquido
R\$ 3,9 bilhões
(+0,2% QoQ e +27,8% YoY)

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 com principalidade¹, na evolução da satisfação, medida pelo NPS, e no aumento da rentabilidade. Expandimos a nossa base de clientes em 8% YoY, atingindo 70,7 milhões. Em clientes com principalidade PF crescemos 17% 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. Acreditamos que para a melhor experiência do cliente é imprescindível ter estabilidade em nossos canais. Graças ao nosso empenho e ao investimento constante neste quesito mantivemos o 1º lugar em estabilidade.

Clientes



Totais
70,7 milhões
(+8% YoY)

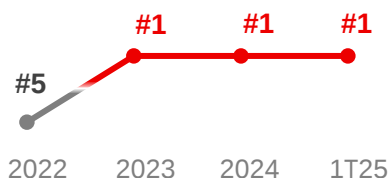


Principais¹
+17% YoY



Ativos
33,2 milhões
(+7% YoY)

Evolução em estabilidade



Obsessão pela experiência completa

Buscamos constantemente melhorar nossas ofertas e atendimento ao cliente, combinando o contato humano com o ambiente digital para trazer a melhor experiência em todos os pontos de contato com o Banco. No canal digital, seguimos em constante evolução tecnológica, com jornadas cada vez mais simples e ao mesmo tempo mais completas. Em 2025, lançamos nosso *One App*, através do qual reduziremos a nossa quantidade de aplicativos, teremos jornadas simplificadas e uma conversa única com cada cliente. Além disso, investimos cada vez mais em tecnologia para termos a melhor experiência de pagamentos do mercado.

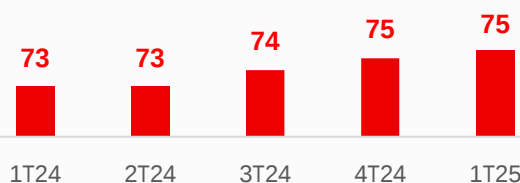
Nos canais assistidos, que englobam nosso canal físico e remoto, temos nosso modelo de atendimento que possui a loja como um canal de conveniência e parte da oferta multicanal completa. Com foco em sermos cada vez mais resolutivos para melhorar a experiência de nossos clientes, atingimos um índice de resolutividade na primeira ligação de 97% no canal remoto.

Pessoa física

NPS 63 +10 pontos
em 2 anos

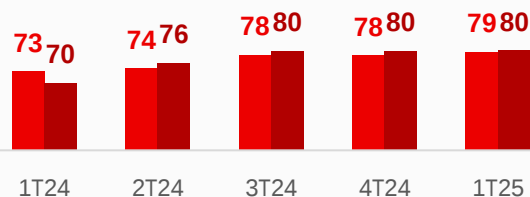
Canal digital

NPS do App Mobile



Canais assistidos

■ NPS Remoto ■ NPS Loja



(1) Considera transacionalidade, crédito 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

Elemento 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 (+6% YoY), do incremento no *spending* médio (+11% YoY) e da expansão da base de clientes¹ ativos, contribuindo para o crescimento consistente e sustentável do faturamento de crédito (+12% YoY). Atualmente, 88% da nossa base de cartonistas são correntistas, clientes com melhor perfil de riscos, com expansão de 2 p.p. no ano. Alinhado a essa base mais qualificada, possuímos 55% do nosso portfólio em clientes do Select. Seguimos focados em estar cada vez mais presentes na vida dos clientes, na busca por melhoria constante no seu relacionamento e experiência. Com objetivo de impulsionar a transacionalidade dos clientes, também lançamos o novo “Santander Shopping”, gerando mais valor.

Por meio da nossa atuação global, estamos construindo uma nova plataforma única de cartões em cloud com o Grupo Santander que permitirá a troca de experiências e funcionalidades, trazendo mais agilidade, diferenciais 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. No Varejo PF, fizemos uma simplificação na segmentação, reforçando o atendimento multicanal e personalizado, assim como a redução da complexidade das ofertas. Em PMEs, continuamos fortalecendo a principalidade ao promover uma jornada cada vez mais simples, intuitiva e digital para nossos clientes, também impulsionada pela parceria completa com a Getnet. Isso nos permitiu incrementarmos em 19% nosso lucro líquido em dois anos.

(1) Clientes ativos com cartões de crédito.

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 a maximização da experiência do cliente. Focamos em prospecção orientada por dados, com redução do custo de aquisição e ofertas customizadas em tempo real. Também adotamos uma abordagem cada vez mais inteligente por meio do Open Finance para PMEs e Pessoas Físicas.

PMEs

Presença ampla e diferenciais competitivos para impulsionar o negócio

Estamos mais próximos, disponíveis e integrados aos negócios dos nossos clientes com uma oferta que privilegia o relacionamento principal. Seguimos expandindo o segmento de PMEs, por meio da maior transacionalidade, crédito consistente e aumento de captações, com contínua melhora na experiência de nossos clientes e ofertas personalizadas de acordo com as suas necessidades. Alcançamos R\$ 85 bilhões na carteira de crédito expandida, um crescimento de 9% no ano. Além disso, renovamos a oferta e modelo de atendimento no ano passado, investimos no reforço do nosso time de especialistas e mantivemos o foco em digitalizar nossos processos, além de investirmos no fortalecimento da nossa marca. Isso nos permitiu termos um melhor atendimento e maior produtividade, satisfação dos clientes e rentabilidade do negócio.

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. Atingimos R\$ 269 bilhões de carteira de crédito ampliada no segmento PF (sem considerar a financeira), um aumento de 3% no ano. Seguimos com disciplina na concessão de crédito, focado na qualidade e rentabilidade dos ativos, aumentando a receita do segmento em 3% YoY, com índice de inadimplência (over 90) permanecendo estável no ano. Em subsegmentos, o segmento Select cresceu as receitas em 11% YoY e possui inadimplência 32% menor que os demais segmentos de Pessoa Física. No segmento massivo, seguimos evoluindo com a hiperpersonalização e o foco na experiência e jornada do cliente, além da redução de 11% YoY do custo de servir, aumentando nossa eficiência.

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 robustas equipes comerciais e redes de distribuição, além de parcerias estratégicas com 6 das 10 maiores marcas de veículos, nos permitem manter a liderança no segmento de financiamento a veículos PF no país, com 22% de market share¹. Também somos líderes em veículos elétricos, com 50% de share.

Alcançamos uma carteira de crédito de R\$ 84 bilhões no trimestre (+16% YoY), sendo impulsionada por veículos, que totalizou uma carteira de R\$ 75 bilhões (+16% YoY). Estamos focando no crescimento seletivo, qualificado e rentável, através do qual alcançamos R\$ 11,2 bilhões de produção no trimestre, sendo 81% nos melhores ratings. Também mantivemos os índices de inadimplência (over 90) controlados, com redução de 0,6 p.p. no ano. Além disso, continuamos explorando o cross-sell de produtos. Finalmente, possuímos um alto nível de satisfação do cliente, com NPS de 91.

(1) Data-base: fevereiro/25.

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 o perfil de cada investidor.



DNA digital em plataforma aberta com
melhor experiência de investimentos

Canal **humano, próximo e especializado** com oferta full-banking



Toro

+21%

**Clientes ativos
em dois anos**

+55%

**AuC
em dois anos**



Varejo PF

Seguimos evoluindo em nosso plano de expansão de passivos focado em Pessoas Físicas. Como resultado da nossa atuação, a representatividade de Pessoas Físicas no mix de *funding* aumentou 3 p.p. em dois anos.

A base de clientes investidores, público com investimento acima de R\$ 100 mil, cresceu 8% YoY.



Pensando no cliente, estamos combinando alta tecnologia com uso de inteligência artificial para customizar ainda mais a sua experiência.

Com 1,8 mil assessores, observamos evolução na satisfação no atendimento de nossos clientes, com NPS de 82 (estável QoQ).

Evolução da estratégia:

☐ Centralidade no cliente☐ Transacionalidade☐ Crédito☐ Investimentos☒ Cultura e Pessoas

Nossas pessoas são nossa maior alavanca de encantamento

Seguimos **fortalecendo nossa cultura** organizacional que tem o propósito de contribuir para que pessoas e negócios prosperem. Nossos colaboradores destacam que o **trabalho em equipe, a colaboração e o ambiente inclusivo** estão entre os principais **motivos de orgulho de fazer parte do Grupo**.

O protagonismo e a inovação ganham espaço, aceleram a transformação digital e aprimoram a oferta personalizada para os mais diversos segmentos da sociedade.

Alcançamos **eNPS¹ 79 pontos** em nossa pesquisa Your Voice, importante ferramenta que nos permite medir o pulso da organização e definir ações para a constante evolução do Santander.



Cultura Inclusiva

**37%**

Colaboradores
Pretos e pardos

⬆ +6 p.p. em 2 anos

⬆ +1 p.p. YoY

**36%**

Mulheres em
cargo de liderança

⬆ +2 p.p. em 2 anos

⬆ +1 p.p. YoY

Aprendizagem contínua

As oportunidades de crescimento são democratizadas e estão ao alcance de todos. Investimos na criação de um ambiente em que cada profissional aprenda continuamente e, a partir disso, seja protagonista da construção da sua carreira.

**91%**

dos colaboradores
realizaram
treinamentos no ano

**53%**

dos cursos
são conduzidos por
multiplicadores internos

Bem-estar

A saúde e o bem-estar dos colaboradores são inegociáveis para o Santander. Nesse sentido, focamos no bem-estar Físico, Emocional, Social e Financeiro de nossos 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 clima, inclusão financeira e cultura inclusiva. **Para garantir uma boa governança desse processo, contamos com políticas e controles robustos, amparados pela alta liderança.**



Principais destaques do trimestre:



Viabilizamos R\$ 9,7 bilhões em negócios sustentáveis e alcançamos uma carteira¹ de R\$ 40,2 bilhões, com emissões de títulos verdes, financiamento de energias limpas e opções de produtos dedicados.



Mantivemos a liderança de mercado em CBIOS (crédito de carbono) com 41% de market share.



No Prospera Santander Microfinanças, que leva soluções financeiras a empreendedores, atingimos R\$ 3,3 bilhões em carteira, aumento de 7% YoY, com 1,1 milhão de clientes, atendendo mais de 1,7 mil municípios.



Por meio de ações que apoiam a educação, beneficiamos 9,2 mil pessoas no período com cursos e bolsas de estudo, que somaram um investimento de quase R\$ 7 milhões.



Lançamos o programa “Habilidade não tem limite”, uma jornada de contratação e formação de profissionais com deficiência.



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

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

Análise do desempenho 1º trimestre de 2025

A performance do primeiro trimestre de 2025 reflete nosso foco na execução consistente da nossa estratégia, resultando na manutenção dos patamares de rentabilidade e lucro líquido.

Importante mencionar que a partir de 2025 nossos resultados serão apresentados dentro de novos padrões normativos, especialmente com vistas à Resolução CMN nº 4.966/21, que alteram os conceitos das provisões para perdas de crédito, critérios de custos de originação e contabilização entre linhas do resultado com efeitos na comparabilidade dos períodos.

As receitas totais apresentaram boa evolução, com a margem financeira expandindo 7,7% no ano, com incremento em margem com clientes (+9,5% YoY), beneficiada por maiores volumes e spreads. Já na comparação trimestral, a margem financeira ficou praticamente estável (-0,4%) com boa performance da margem de crédito e de captações compensando a sazonalidade do período.

As comissões apresentaram redução na comparação trimestral (-6,9%), parte por efeito sazonal e parte por receitas reclassificadas para margem financeira, conforme resolução 4.966. Já no ano, houve crescimento de 5,1%, mantendo o foco na diversificação das nossas receitas, mais balanceadas entre crédito e serviços. Ajustado ao efeito das reclassificações as comissões teriam declinado 4,6% no trimestre, com incremento de 7,8% no ano.

A carteira de crédito ampliada ficou estável no trimestre e apresentou avanço de 4,3% no ano, com a manutenção na disciplina e foco na diversificação de risco dos portfólios e otimização da rentabilidade ponderada ao risco.

Em captações, ficamos praticamente estáveis no trimestre (+0,9%), com avanço de 4,5% na comparação anual, guiados por nossa busca de um mix mais equilibrado entre Pessoa Física e Jurídica, alcançando 45% de representatividade do segmento Pessoa Física, aumento de 0,5 p.p. no trimestre e 2 p.p. no ano.

Com relação à qualidade de crédito, os índices de inadimplência de 90 dias continuam sob controle; já o custo de crédito a partir de 2025 passa a incorporar uma nova metodologia, não sendo comparável aos períodos anteriores.

As despesas cresceram 4,4% no ano, abaixo do crescimento das receitas e da inflação, reflexo de uma gestão eficiente de custos. Já no trimestre a redução foi de 2,9% evidenciando nosso rígido controle de gastos no período, o que nos permitiu a melhoria contínua do índice de eficiência, que atingiu 37,2% no trimestre (-2,5 p.p. YoY), o menor patamar em 3 anos.

O lucro líquido do trimestre totalizou R\$ 3,9 bilhões, alta de 27,8% no ano e estável no trimestre, resultando em um ROAE de 17,4%, evolução de 3,3 p.p. YoY e queda de 0,2 p.p. no trimestre. Mantemos nosso compromisso pela busca de um resultado sustentável de longo prazo, por meio de um balanço sólido e diversificado, impulsionados por uma obsessão pela excelência da experiência de nossos clientes.

Destaques do trimestre (1T25 x 1T24)

Lucro líquido gerencial

R\$ 3,9 **+27,8%**
bilhões

Carteira de crédito ampliada

R\$ 682 **+4,3%**
bilhões

Captações de clientes

R\$ 651 **+4,5%**
bilhões

Margem com clientes

R\$ 15,8 **+9,5%**
bilhões

Margem com o mercado

R\$ 97 **-70,9%**
milhões

Custo de crédito recorrente

3,7% **estável**

Índice de eficiência

37,2% **-2,5 p.p.**

ROAE

17,4% **+3,3 p.p.**

GUSTAVO ALEJO,
CFO DO SANTANDER BRASIL

Sumário Executivo

R\$ Milhões

	1T25	4T24	1T25 x 4T24	1T24	1T25 x 1T24
Lucro líquido gerencial	3.861	3.855	0,2%	3.021	27,8%

Indicadores de desempenho

ROAE gerencial excluindo ágio - anualizado ¹	17,4%	17,6%	-0,2 p.p.	14,1%	3,3 p.p.
ROAA gerencial excluindo ágio - anualizado ¹	1,2%	1,2%	0,03 p.p.	1,0%	0,2 p.p.
Índice de eficiência ²	37,2%	38,0%	-0,8 p.p.	39,7%	-2,5 p.p.
Índice de recorrência ³	78,1%	81,5%	-3,3 p.p.	77,6%	0,6 p.p.
Índice de inadimplência (15 a 90 dias)	4,1%	3,7%	0,4 p.p.	3,8%	0,3 p.p.
Índice de inadimplência (acima de 90 dias)	3,3%	3,2%	0,1 p.p.	3,2%	0,2 p.p.
Índice de cobertura (Estágio 3)	109,5%	-	-	-	-

Balanço patrimonial

	Mar/25	Dez/24	Mar/25 x Dez/24	Mar/24	Mar/25 x Mar/24
Ativos totais	1.234.641	1.335.238	-7,5%	1.169.476	5,6%
Carteira de crédito	546.265	549.657	-0,6%	525.353	4,0%
Carteira de crédito ampliada ⁴	682.293	682.693	-0,1%	654.020	4,3%
Captações de clientes ⁵	651.486	645.526	0,9%	623.427	4,5%
Patrimônio líquido	90.544	90.744	-0,2%	87.029	4,0%
Índice de Basileia	14,3%	14,3%	0,1 p.p.	14,5%	-0,1 p.p.
Índice de capital principal (CET1)	11,1%	11,0%	0,1 p.p.	11,4%	-0,3 p.p.

Indicadores de ações

	1T25	4T24	1T25 x 4T24	1T24	1T25 x 1T24
Valor de mercado - R\$ milhões	99.507	88.900	11,9%	106.364	-6,4%
Lucro líquido gerencial por unit (R\$) - anualizado	4,13	4,13	0,0%	3,24	27,6%
Lucro líquido societário por unit (R\$) - anualizado	4,05	4,02	0,7%	3,15	28,5%
Quantidade de ações no final do período - milhões ⁶	7.471	7.460	11	7.462	9
Valor patrimonial por unit (R\$)	23,69	23,73	-0,2%	23,11	2,5%
JCP + Dividendos - R\$ milhões ⁷	1.500	1.500	-	1.500	-

Outros dados

	Mar/25	Dez/24	Mar/25 x Dez/24	Mar/24	Mar/25 x Mar/24
Funcionários	55.303	55.646	(343)	55.210	93
Lojas	1.126	1.239	(113)	1.425	(299)
PABs	979	1.025	(46)	1.163	(184)
Caixas eletrônicos - próprios	7.146	7.615	(469)	9.051	(1.905)
Caixas eletrônicos - Rede 24h	24.285	24.214	71	24.108	177

- (1) Exclui 100% do saldo do ágio (líquido de amortização), que foi de R\$ 2.060 milhões em março de 2025, R\$ 2.219 milhões em dezembro de 2024 e R\$ 808 milhões em março de 2024.
- (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 (CRI, CRA, FIDC e CPR, além de debêntures, notas promissórias, notas comerciais e floating rates notes).
- (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) Mar/25: distribuição de JCP de R\$ 1.500 milhões, aprovada em 10 de janeiro de 2025.
Dez/24: distribuição de JCP e dividendos de R\$ 1.500 milhões, aprovada em 10 de outubro de 2024.
Mar/24: distribuição de JCP de R\$ 1.500 milhões, aprovada em 11 de janeiro de 2024.

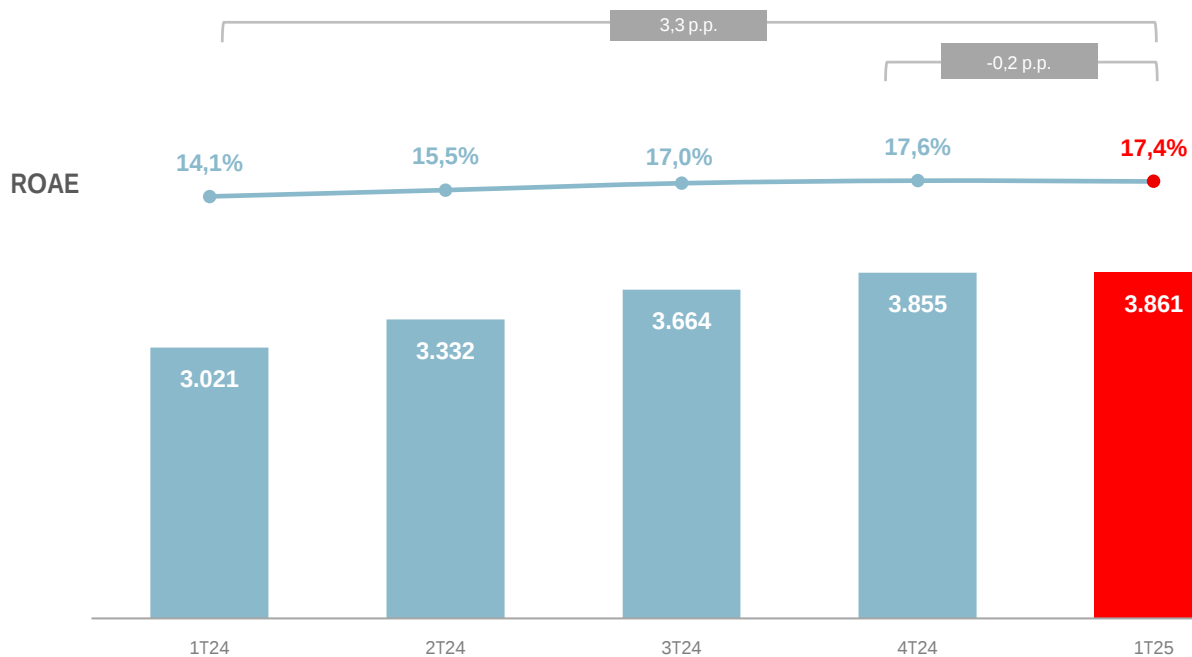
Demonstração de Resultado Gerencial

R\$ Milhões

	1T25	4T24	1T25 x 4T24	1T24	1T25 x 1T24
Margem Financeira Bruta	15.922	15.978	-0,4%	14.790	7,7%
Margem Financeira com clientes	15.825	15.780	0,3%	14.457	9,5%
Margem Financeira com o mercado	97	198	-51,1%	333	-70,9%
Comissões	5.137	5.515	-6,9%	4.886	5,1%
Receita Total	21.058	21.493	-2,0%	19.676	7,0%
Resultado de PDD	(6.390)	(5.932)	7,7%	(6.043)	5,7%
Provisão de crédito	(7.012)	(6.682)	4,9%	(6.765)	3,6%
Recuperação de crédito	622	750	-17,2%	723	-14,0%
Despesas Gerais	(6.573)	(6.769)	-2,9%	(6.297)	4,4%
Despesas de Pessoal	(3.189)	(3.306)	-3,5%	(3.059)	4,3%
Despesas Administrativas	(3.384)	(3.463)	-2,3%	(3.238)	4,5%
Despesas tributárias	(1.341)	(1.485)	-9,7%	(1.332)	0,7%
Resultados de Participações em Coligadas e Controladas	77	59	30,3%	45	70,1%
Outras Receitas/Despesas Operacionais	(2.126)	(2.271)	-6,4%	(2.532)	-16,0%
Resultado Operacional	4.704	5.096	-7,7%	3.516	33,8%
Resultado Não Operacional	43	8	n.a.	23	86,8%
Resultado gerencial antes de impostos	4.747	5.104	-7,0%	3.539	34,1%
Imposto de renda e contribuição social	(823)	(1.177)	-30,1%	(484)	69,9%
Participações de acionistas minoritários	(64)	(73)	-12,4%	(34)	89,5%
Lucro líquido	3.861	3.855	0,2%	3.021	27,8%
Lucro Líquido Contábil	3.778	3.746	0,9%	2.936	28,7%

ROAE e Lucro Líquido gerencial

R\$ Milhões



Margem Financeira

R\$ Milhões

	1T25	4T24	1T25 x 4T24	1T24	1T25 x 1T24
Cientes	15.825	15.780	0,3%	14.457	9,5%
Margem de produtos	15.108	15.179	-0,5%	13.810	9,4%
Volume	605.630	596.124	1,6%	573.547	5,6%
Spread (a.a.)	10,51%	10,49%	0,02 p.p.	10,01%	0,50 p.p.
Capital de giro próprio	717	601	19,4%	647	10,8%
Margem com o mercado	97	198	-51,1%	333	-70,9%
Margem Financeira	15.922	15.978	-0,4%	14.790	7,7%

A margem financeira atingiu R\$ 15.922 milhões no 1T25, recuo de 0,4% em três meses. A margem com clientes alcançou R\$ 15.825 milhões, incremento de 0,3% no trimestre enquanto a margem com o mercado teve redução de 51,1%, atingindo R\$ 97 milhões.

Na comparação anual, a margem financeira cresceu 7,7%, com destaque para a margem com clientes, que expandiu 9,5% com maiores volumes e spread.



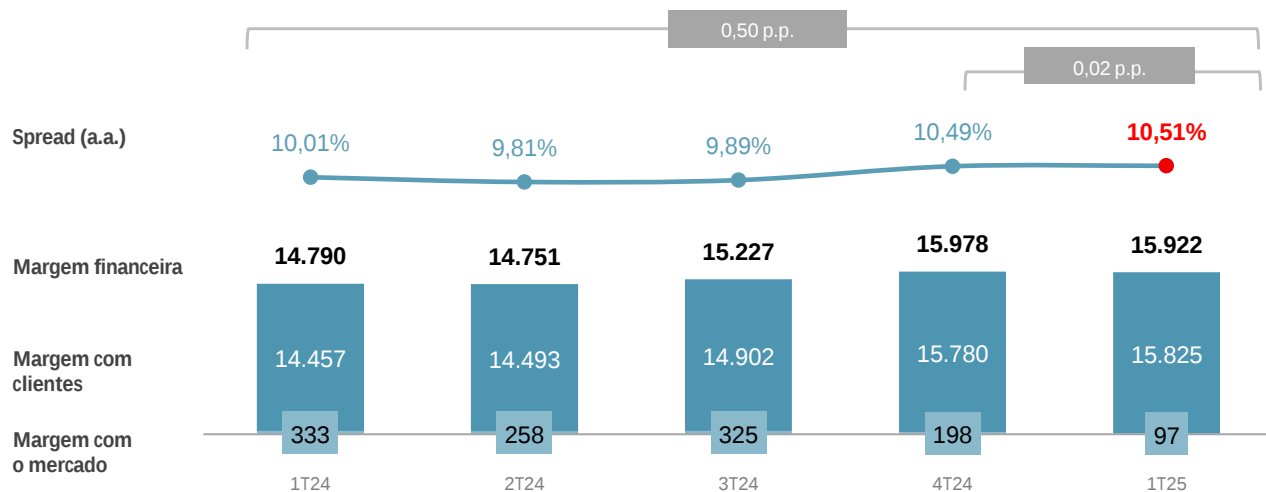
No trimestre a margem com clientes cresceu 0,3%, com leve melhora em spread e volume sendo compensados por uma menor quantidade de dias corridos na margem de produtos, que apresenta leve queda. No comparativo anual, a margem com clientes subiu 9,5%, em função tanto da margem com crédito, quanto da margem de captação, beneficiada pelo aumento da Selic, maiores volumes e mix.



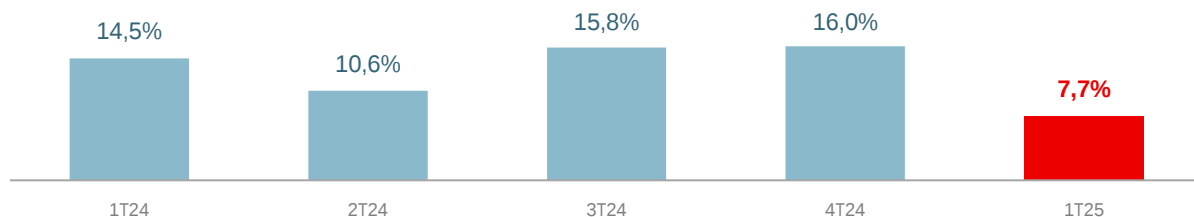
A margem com o mercado caiu no trimestre totalizando R\$ 97 milhões, ante R\$ 198 milhões no trimestre anterior, impactada pela sensibilidade negativa ao aumento da taxa de juros.

Evolução da margem financeira

R\$ Milhões



Crescimento YoY da margem financeira

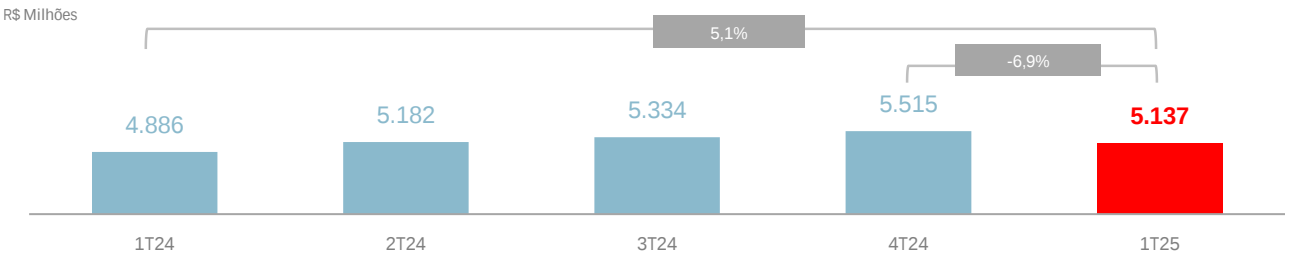


Comissões

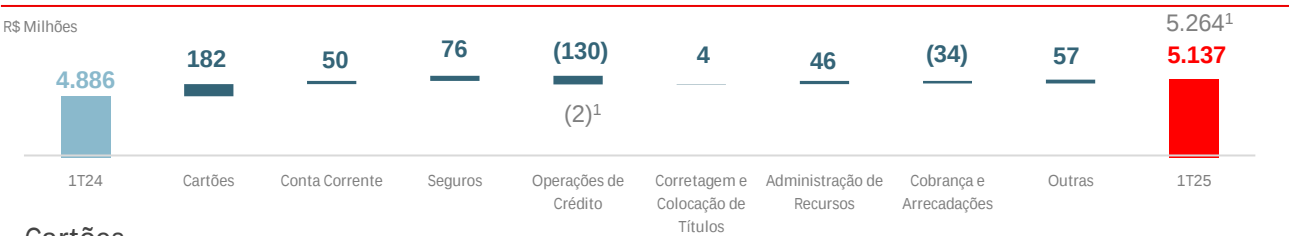
R\$ Milhões	1T25	4T24	1T25 x 4T24	1T24	1T25 x 1T24
Cartões	1.420	1.554	-8,6%	1.238	14,7%
Conta Corrente	900	933	-3,6%	851	5,8%
Seguros	1.028	1.050	-2,1%	951	8,0%
Operações de Crédito	453	631	-28,2% ¹	583	-22,3% ¹
Corretagem e Colocação de Títulos	398	421	-5,4%	394	0,9%
Administração de Recursos	414	374	10,6%	368	12,5%
Fundos e previdência	150	120	24,8%	137	9,4%
Consórcios	264	254	3,9%	230	14,4%
Cobrança e Arrecadações	277	308	-9,9%	311	-11,0%
Outras	246	245	0,5%	189	30,3%
Total Comissões	5.137	5.515	-6,9% ¹	4.886	5,1% ¹

As comissões totalizaram R\$ 5.137 milhões no 1T25, diminuindo 6,9% em três meses, principalmente por menores receitas nas linhas de cartões e operações de crédito, ambas em função da sazonalidade dos produtos. As operações de crédito também foram impactadas pela reclassificação decorrente da Resolução CMN nº 4.966/21. No comparativo anual, houve aumento de 5,1%, com destaque para receitas de cartões, seguros e conta corrente. Desconsiderando os efeitos da nova normativa, a redução no trimestre seria de 4,6% e o crescimento versus 1T24 seria de 7,8%

Evolução do total de comissões



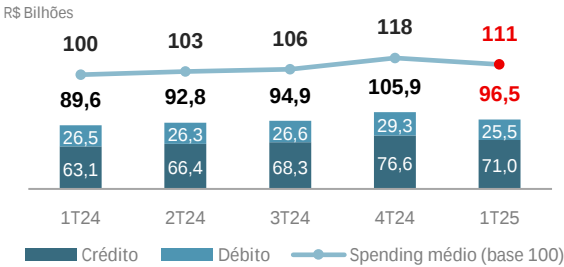
Composição das comissões no 1T25



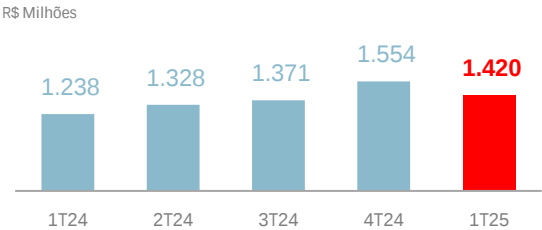
Cartões

As receitas com cartões atingiram R\$ 1.420 milhões no 1T25, recuo de 8,6% no trimestre devido principalmente à sazonalidade de vendas de final de ano, refletindo em menor faturamento. Em comparação ao 1T24, essas receitas cresceram 14,7%, devido principalmente à expansão de 12% do faturamento de crédito, ancorado pelo avanço de 11% no *spending* médio.

Faturamento e *Spending*² Médio



Receitas com cartões



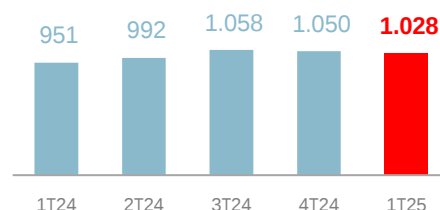
(1) Desconsiderando efeito da Resolução CMN 4.966/21. (2) *Spending* de crédito.

Seguros

As comissões com seguros totalizaram R\$ 1.028 milhões no 1T25, com redução de 2,1% no trimestre, devido à menor produção em seguro prestamista relacionado ao crédito consignado e auto e à concentração de algumas apólices anuais que são pagas no 4T. Na comparação anual, as receitas expandiram 8,0% refletindo a melhor performance com seguros atrelados a operações de crédito por avanço no volume de crédito originado, principalmente em Pessoa Física.

Receitas com seguros

R\$ Milhões

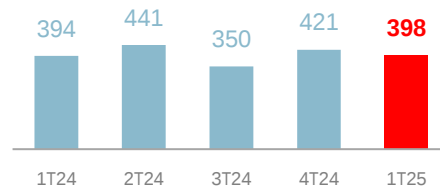


Corretagem e Colocação de Títulos

As receitas de serviços de corretagem e colocação de títulos atingiram R\$ 398 milhões no período, redução de 5,4% no trimestre por menores ganhos com colocação de títulos. Na comparação anual, houve avanço de 0,9% em relação ao mesmo período do ano anterior por melhor performance de colocação de títulos.

Receitas com corretagem e colocação de títulos

R\$ Milhões

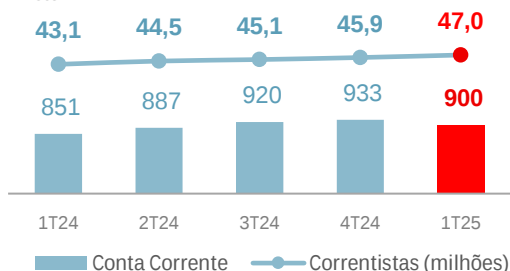


Conta Corrente

As receitas de serviços de conta corrente totalizaram R\$ 900 milhões no 1T25, com declínio de 3,6% em três meses, com redução em Pessoa Física compensando crescimento em PMEs. Em comparação com o 1T24, essas receitas apresentaram expansão de 5,8%, principalmente por PMEs.

Receitas com conta corrente

R\$ Milhões

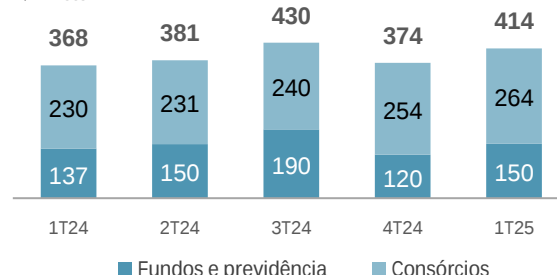


Administração de Recursos

As receitas de administração de recursos totalizaram R\$ 414 milhões no trimestre, aumento de 10,6% em três meses devido às maiores receitas com fundos e consórcios. Em consórcios, vemos maiores níveis de originações no primeiro trimestre do ano tanto anualmente quanto trimestralmente.

Receitas com administração de recursos

R\$ Milhões

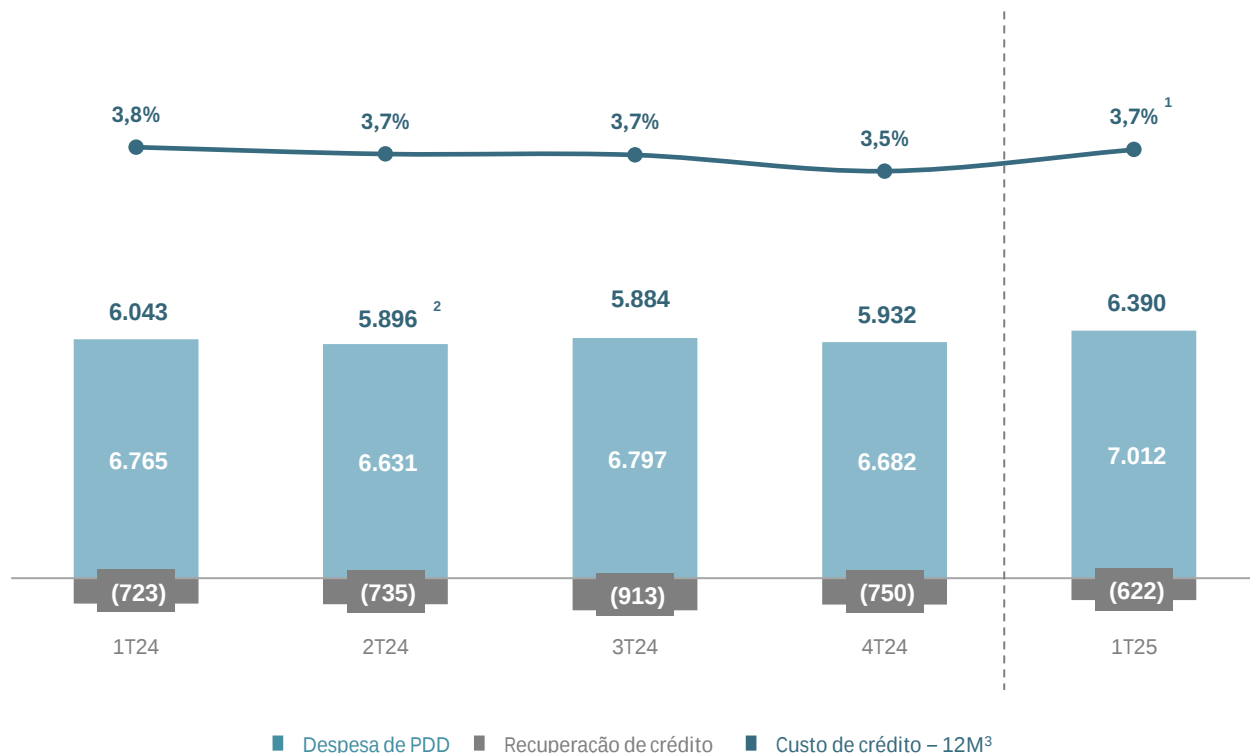


Operações de crédito e cobranças e arrecadações

As comissões de operações de crédito totalizaram R\$ 453 milhões no 1T25, recuo de 28,2% em três meses e de 22,3% no ano, principalmente por efeito da migração de comissões relacionadas à originação, de acordo com a Resolução CMN nº 4.966/21. Desconsiderando essa reclassificação, veríamos uma queda de 8,0% no trimestre e 0,4% no ano, principalmente por sazonalidade, comparado aos períodos anteriores. Já as receitas de cobranças e arrecadações totalizaram R\$ 277 milhões no período, recuo de 9,9% em três meses e de 11,0% no ano.

Resultado de PDD e custo de crédito

R\$ Milhões



O resultado de PDD gerencial totalizou R\$ 6.390 milhões no 1T25, aumento de 7,7% no trimestre e 5,7% na comparação anual. O aumento deve-se majoritariamente à implementação da Resolução CMN nº 4.966/21, além do menor resultado de recuperação de crédito no período.

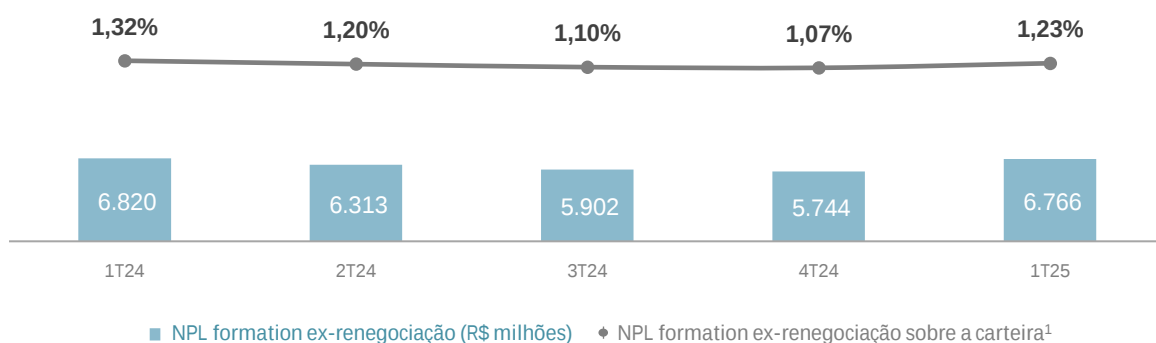
As despesas de provisão aumentaram 4,9% no trimestre e 3,6% no ano, principalmente em função das mudanças do modelo de provisionamento promovido pela Resolução CMN nº 4.966/21.

As receitas de recuperação de créditos baixados para prejuízo atingiram R\$ 622 milhões no trimestre, com redução de 17,2% em três meses e de 14,0% no ano. Temos sido mais rigorosos nos processos de renegociações de crédito, impactando o volume recuperado e de operações renegociadas, 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 trimestral anualizado atingiu 3,7%. A partir de 2025, o indicador passa a incorporar uma nova metodologia, decorrente da Resolução CMN nº 4.966/21, não sendo comparável aos períodos anteriores.

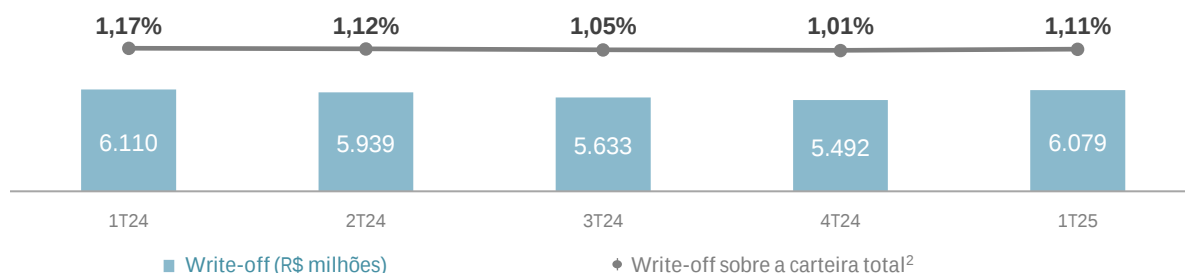
(1) Custo do crédito trimestral anualizado. (2) Desconsidera constituição de provisão adicional de R\$ 1.930 milhões. (3) Custo de crédito líquido dos efeitos mencionados anteriormente.

NPL Formation¹



O NPL formation somou R\$ 6.766 milhões no 1T25, aumento de 17,8% no trimestre e redução de 0,8% no ano. A relação entre o NPL formation e a carteira de crédito atingiu 1,23% no trimestre, alta de 0,16 p.p. no trimestre e queda de 0,09 p.p. no ano.

Write-off



Write-off atingiu R\$ 6.079 milhões no 1T25, com crescimento de 10,7%, R\$ 587 milhões no trimestre. Nesse período, a relação entre o write-off e a carteira de crédito atingiu 1,11%, aumento de 0,10 p.p. no trimestre e redução de 0,06 p.p. no ano.

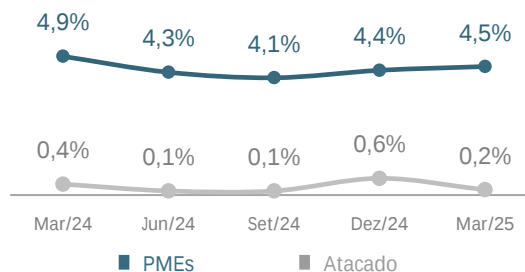
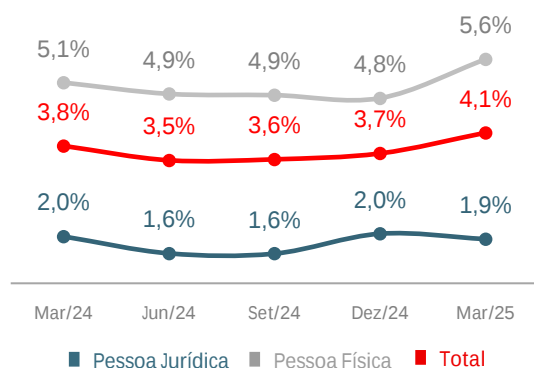
Carteira renegociada

A partir de 01 de janeiro de 2025, com a implementação da Resolução CMN nº 4.966/21 a carteira renegociada passa a ser apresentada sob um conceito mais abrangente, não sendo comparável a períodos anteriores. Ao final do 1T25, esta carteira totalizou R\$ 48,7 bilhões, caindo 3% em relação a dez/24 e 14% na comparação anual, nos mesmos critérios.

(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.

Qualidade de crédito

Índice de inadimplência de 15 e 90 dias



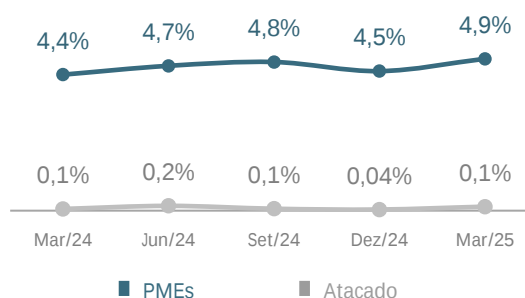
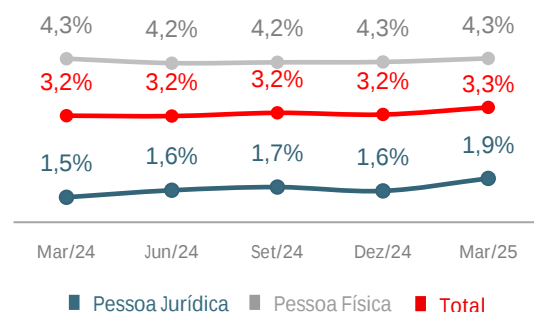
O índice de inadimplência de 15 a 90 dias foi de **4,1%** em março de 2025, avançando 0,4 p.p. no trimestre e 0,3 p.p. no ano, influenciado pela Pessoa Física.

O índice de inadimplência de 15 a 90 dias de Pessoa Física atingiu 5,6% em março de 2025, apresentando aumento de 0,8 p.p. no trimestre e de 0,5 p.p. no ano, por efeito da sazonalidade e mix.

Em Pessoa Jurídica, o índice encerrou março de 2025 em 1,9%, queda de 0,1 p.p. no trimestre e no ano, impactado pelo Atacado, com redução de 0,4 p.p. no trimestre e 0,2 p.p. no ano.

Em PMEs, o indicador atingiu 4,5%, alta de 0,1 p.p. no trimestre e queda de 0,4 p.p. no ano. Já em Grandes Empresas o índice caiu para 0,2%, queda de 0,4 p.p. na comparação trimestral e 0,2 p.p. no anual.

Índice de inadimplência acima de 90 dias



O índice de inadimplência superior a 90 dias atingiu **3,3%** em março de 2025, com alta 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 elevação de 0,3 p.p. no trimestre e 0,4 p.p. no ano.

O índice de inadimplência acima de 90 dias de Pessoa Física se manteve em 4,3% no trimestre, estável no trimestre e no ano.

Em Pessoa Jurídica, o índice alcançou 1,9% em março de 2025, com aumento de 0,3 p.p. no trimestre e 0,4 p.p. no ano.

O aumento em Pessoa Jurídica se deve principalmente ao segmento de PMEs, no qual o índice atingiu 4,9%, aumento de 0,4 p.p. no trimestre e de 0,5 p.p. no ano. Em Grandes Empresas, o índice alcançou 0,1%, com avanço de 0,1 p.p. no trimestre e no ano.

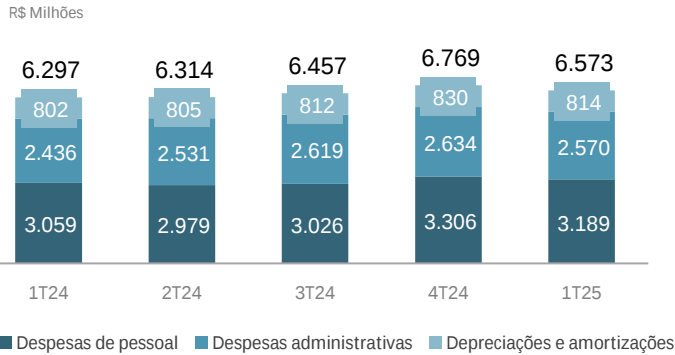
Despesas

R\$ Milhões	1T25	4T24	1T25 x 4T24	1T24	1T25 x 1T24
Serviços de Terceiros, Transportes, Segurança e Sistema Financeiro	(952)	(922)	3,3%	(959)	-0,7%
Propaganda, promoções e publicidade	(164)	(217)	-24,5%	(152)	7,8%
Processamento de dados	(785)	(758)	3,5%	(625)	25,6%
Comunicações	(63)	(68)	-6,7%	(76)	-17,1%
Aluguéis	(164)	(167)	-1,6%	(195)	-15,6%
Manutenção e conservação de bens	(62)	(77)	-19,7%	(70)	-11,7%
Água, Energia e Gás	(43)	(41)	6,8%	(46)	-6,0%
Material	(27)	(32)	-16,1%	(30)	-9,5%
Outras	(310)	(353)	-12,2%	(283)	9,4%
Subtotal	(2.570)	(2.634)	-2,4%	(2.436)	5,5%
Depreciações e Amortizações ¹	(814)	(830)	-1,8%	(802)	1,5%
Total Despesas Administrativas	(3.384)	(3.463)	-2,3%	(3.238)	4,5%
Remuneração ²	(2.132)	(2.293)	-7,0%	(2.018)	5,7%
Encargos	(602)	(536)	12,3%	(583)	3,2%
Benefícios	(434)	(443)	-2,0%	(425)	2,2%
Treinamento	(21)	(18)	19,0%	(19)	11,5%
Outras	(0)	(16)	-99,6%	(15)	-99,6%
Despesas de Pessoal²	(3.189)	(3.306)	-3,5%	(3.059)	4,3%
Despesas Administrativas + Pessoal (exclui depreciação e amortização)	(5.759)	(5.939)	-3,0%	(5.495)	4,8%
Total Despesas Gerais	(6.573)	(6.769)	-2,9%	(6.297)	4,4%
Funcionários	55.303	55.646	(343)	55.210	93
Lojas e PABs	2.105	2.264	(159)	2.588	(483)

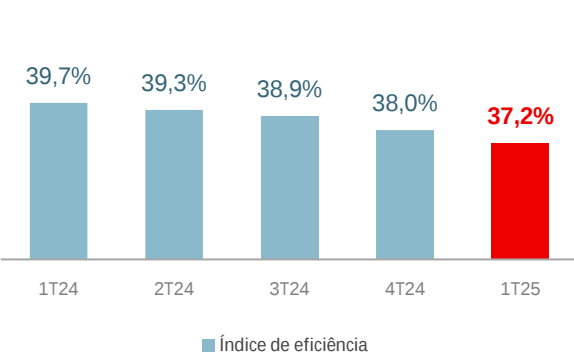
As despesas gerais totalizaram R\$ 6.573 milhões no 1T25, diminuindo 2,9% no trimestre, impactadas por menores despesas de pessoal, dada a menor remuneração variável em relação ao trimestre anterior, e por despesas administrativas, devido à sazonalidade de maiores gastos com propaganda, promoções e publicidade no final de ano. Na comparação anual, houve alta de 4,4%, impactadas principalmente pelo acordo coletivo 2024 aplicado sobre a base salarial dos colaboradores a partir do 3T24, além de maiores gastos com investimentos em tecnologia. As despesas com expansão dos negócios e tecnologia³ aumentaram 11,1%, enquanto as despesas recorrentes cresceram 1,2% no ano.

O índice de eficiência atingiu 37,2% no 1T25, redução de 0,8 p.p. no trimestre e 2,5 p.p no ano. Seguimos comprometidos com a gestão eficiente de custos e com olhar criterioso na otimização de nossos processos.

Despesas gerais



Índice de eficiência



(1) Exclui 100% da despesa de amortização do ágio de R\$ 82 milhões no 1T25, R\$ 109 milhões no 4T24 e R\$ 85 milhões no 1T24. (2) Inclui participação no lucro. (3) Despesas com produtos e expansão de negócios englobam as despesas que devem suportar o nosso crescimento futuro, como por exemplo amortização de software e comissões com terceiros no impulsionamento das vendas.

Outras Receitas e Despesas Operacionais

R\$ Milhões

	1T25	4T24	1T25 x 4T24	1T24	1T25 x 1T24
Resultado de cartões	(452)	(435)	3,9%	(564)	-19,8%
Provisões para contingências	(928)	(924)	0,4%	(907)	2,3%
Outras	(746)	(912)	-18,2%	(1.061)	-29,7%
Outras Receitas e Despesas Operacionais	(2.126)	(2.271)	-6,4%	(2.532)	-16,0%

As outras receitas e despesas operacionais totalizaram uma despesa de R\$ 2.126 milhões no 1T25, redução de 6,4% no trimestre e 16,0% no ano, impactada pelas reclassificações previstas na Resolução CMN nº 4.966/21. Excluindo estes efeitos, teríamos crescido 11,4% no trimestre e ficado estável no ano.

Balanço Patrimonial

R\$ Milhões

	Mar/25	Dez/24	Mar/25 x Dez/24	Mar/24	Mar/25 x Mar/24
Ativo Circulante e Realizável a Longo Prazo	1.219.181	1.319.296	-7,6%	1.155.450	5,5%
Disponibilidades	14.117	17.505	-19,4%	8.574	64,6%
Ativos Financeiros Mensurados ao Valor Justo por meio do Resultado	237.620	-	n.a.	-	n.a.
Ativos Financeiros Mensurados ao Valor Justo por meio de Outros Resultados Abrangentes	68.171	-	n.a.	-	n.a.
Aplicações Interfinanceiras de Liquidez	39.516	110.781	-64,3%	112.024	-64,7%
Títulos e Valores Mobiliários e Instrumentos Financeiros Derivativos	122.467	322.945	-62,1%	283.645	-56,8%
Relações Interfinanceiras	119.060	118.608	0,4%	108.759	9,5%
Carteira de Crédito	411.226	423.899	-3,0%	408.697	0,6%
Outros Créditos	203.860	323.160	-36,9%	231.293	-11,9%
Outros Valores e Bens	3.145	2.398	31,2%	2.459	27,9%
Permanente	15.459	15.941	-3,02%	14.026	10,2%
Investimentos	2.890	2.877	0,4%	775	n.a.
Imobilizado de Uso	4.764	4.943	-3,6%	5.381	-11,5%
Intangível	7.806	8.122	-3,9%	7.870	-0,8%
Total do Ativo	1.234.641	1.335.238	-7,5%	1.169.476	5,6%
Passivo Circulante e Exigível a Longo Prazo	1.142.138	1.243.244	-8,1%	1.081.378	5,6%
Depósitos	492.541	495.328	-0,6%	472.913	4,2%
Captações no Mercado Aberto	164.702	150.478	9,5%	139.913	17,7%
Recursos de Aceites e Emissão de Títulos	169.527	164.264	3,2%	151.072	12,2%
Relações Interfinanceiras	3.295	53	n.a.	1.791	84,0%
Relações Interdependências	5.971	4.569	30,7%	3.556	67,9%
Obrigações por Empréstimos	115.360	109.791	5,1%	84.309	36,8%
Obrigações por Repasses do País - Instituições Oficiais	8.879	8.936	-0,6%	9.652	-8,0%
Instrumentos Financeiros Derivativos	29.066	34.948	-16,8%	25.359	14,6%
Outras Obrigações	152.796	274.876	-44,4%	192.811	-20,8%
Participação dos Acionistas Minoritários	1.958	1.250	56,7%	1.070	83,1%
Patrimônio Líquido	90.544	90.744	-0,2%	87.029	4,0%
Total do Passivo	1.234.641	1.335.238	-7,5%	1.169.476	5,6%

Os ativos e passivos totais somaram R\$ 1.235 bilhões em março de 2025, redução de 7,5% em três meses, enquanto em relação ao mesmo período do ano anterior houve expansão de 5,6%. As variações se devem principalmente às alterações promovidas pela Resolução CMN nº 4.966/21 e às variações da taxa de câmbio nos períodos. O patrimônio líquido atingiu R\$ 90.544 milhões no período, praticamente estável (-0,2%) em três meses, e expansão de 4,0% em doze meses, também impactado pela adoção da nova resolução.

Carteira de Crédito Ampliada

R\$ Milhões	Mar/25	Dez/24	Mar/25 x Dez/24	Mar/24	Mar/25 x Mar/24
Pessoa Física	252.404	254.633	-0,9%	246.717	2,3%
Financiamento ao consumo	83.547	83.029	0,6%	72.211	15,7%
Pequenas e Médias Empresas	77.984	76.636	1,8%	68.883	13,2%
Grandes Empresas	132.331	135.358	-2,2%	137.542	-3,8%
Total	546.265	549.657	-0,6%	525.353	4,0%
Títulos privados	68.530	67.933	0,9%	61.498	11,4%
Avais e fianças	67.498	65.103	3,7%	67.168	0,5%
Carteira ampliada	682.293	682.693	-0,1%	654.020	4,3%

A carteira de crédito totalizou R\$ 546.265 milhões em março de 2025, redução de 0,6% na comparação trimestral, com disciplina na alocação de capital, priorizando a atuação em linhas de maior rentabilidade e boa qualidade de ativos, impactada pelas reduções nas carteira de grandes empresas (-2,2%), devido principalmente à variação cambial, e de pessoa física (-0,9%). Já em doze meses, a carteira de crédito avançou 4,0%, impulsionada principalmente pelos crescimentos em pessoa física (+2,3%), financiamento ao consumo (+15,7%) e pequenas e médias empresas (+13,2%). Desconsiderando a variação cambial, a carteira de grandes empresas teria crescido 0,6% QoQ e reduzido 8,4% YoY. A carteira total teria expandido 0,2% QoQ e 2,6% YoY.

A carteira ampliada, que inclui operações estruturadas no mercado de capitais com risco de crédito, avais e fianças, atingiu R\$ 682.293 milhões, ficando estável no trimestre (-0,1%), com avais e fiança (+3,7%) compensando parcialmente a redução da carteira de crédito (-0,6%), e com aumento de 4,3% no ano, refletindo o incremento em títulos privados (+11,4%), principalmente em notas promissórias e floating rates notes.

Concentração de crédito¹

R\$ Milhões – Mar/25	Exposição	Exposição/Carteira de crédito
Maior devedor	11.538	1,5%
10 maiores devedores	67.878	8,6%
20 maiores devedores	96.510	12,2%
50 maiores devedores	147.795	18,7%
100 maiores devedores	187.077	23,6%

Em março/25, apenas **23,6%** da nossa exposição de crédito estava concentrada nos 100 maiores devedores.

(1) Inclui: as parcelas de crédito a liberar para construtoras/incorporadoras; posição de debêntures, notas promissórias e certificados de recebíveis imobiliários – CRI; e risco de crédito de derivativos.

Carteira de Crédito por produto

R\$ Milhões

	Mar/25	Dez/24	Mar/25 x Dez/24	Mar/24	Mar/25 x Mar/24
Pessoa física ¹	252.404	254.633	-0,9%	246.717	2,3%
Leasing / Veículos	8.576	9.098	-5,7%	6.318	35,7%
Cartão de crédito	58.080	57.685	0,7%	49.266	17,9%
Consignado	68.706	71.124	-3,4%	72.006	-4,6%
Crédito Imobiliário	68.094	67.346	1,1%	64.593	5,4%
Crédito Rural	10.399	10.666	-2,5%	12.481	-16,7%
Crédito Pessoal/Outros	38.549	38.714	-0,4%	42.054	-8,3%
Financiamento ao consumo	83.547	83.029	0,6%	72.211	15,7%
Pessoa física	70.755	70.910	-0,2%	62.498	13,2%
Pessoa jurídica	12.792	12.120	5,5%	9.713	31,7%
Pessoa jurídica ¹	210.315	211.994	-0,8%	206.425	1,9%
Leasing / Veículos	3.544	3.716	-4,6%	3.580	-1,0%
Crédito Imobiliário	4.005	3.703	8,2%	3.294	21,6%
Comércio Exterior	92.344	95.975	-3,8%	86.857	6,3%
Repasses	7.503	7.850	-4,4%	7.843	-4,3%
Crédito Rural	11.813	11.709	0,9%	12.081	-2,2%
Capital de Giro/Outros	91.106	89.042	2,3%	92.771	-1,8%
Total	546.265	549.657	-0,6%	525.353	4,0%
Títulos privados	68.530	67.933	0,9%	61.498	11,4%
Avais e fianças	67.498	65.103	3,7%	67.168	0,5%
Carteira ampliada	682.293	682.693	-0,1%	654.020	4,3%

Carteira de Crédito de Pessoa Física

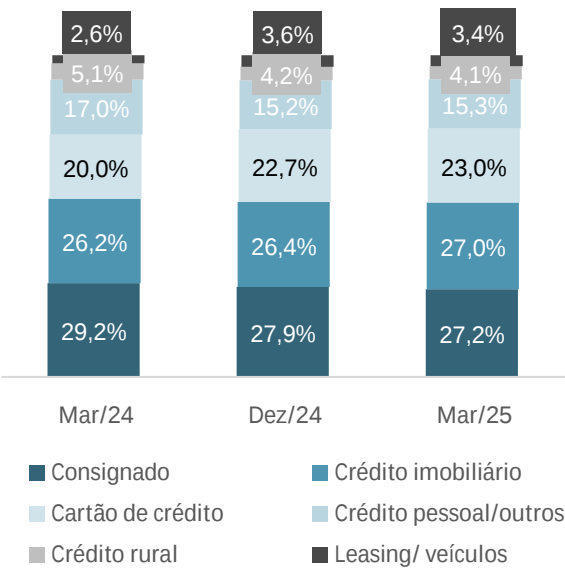
A carteira de crédito à pessoa física totalizou R\$ 252.404 milhões em março de 2025, contração de 0,9% em três meses, especialmente por redução de 3,4% na carteira de crédito consignado, e crescimento de 2,3% em doze meses.

A carteira de cartão de crédito PF atingiu R\$ 58.080 milhões, aumento de 0,7% no trimestre e 17,9% no ano.

O crédito consignado totalizou R\$ 68.706 milhões, com redução de 3,4% no trimestre e 4,6% no ano, ainda em reflexo da seletividade no crédito com foco no maior retorno sobre o capital.

O saldo de crédito pessoal e outros, que inclui créditos renegociados, totalizou R\$ 38.549 milhões, redução de 0,5% no trimestre e de 8,5% em doze meses, principalmente em função da queda da carteira renegociada, em reflexo da melhora na qualidade do nosso portfólio com maior foco em clientes com melhores ratings.

Mix da carteira PF por produto

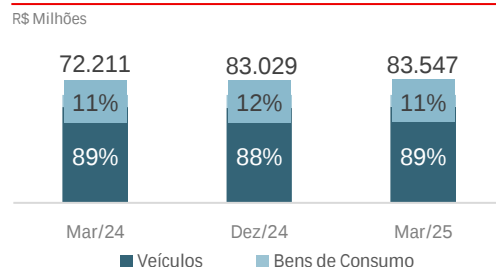


(1) Houve migração entre produtos, sem efeito no total do segmento. Para melhor comparabilidade, reclassificamos as informações de 2024.

Financiamento ao consumo e veículos

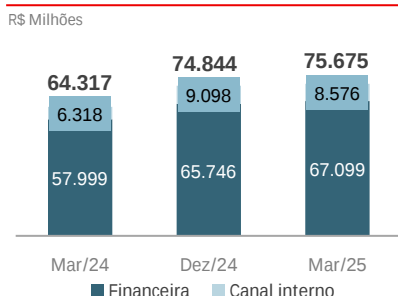
A carteira de financiamento ao consumo totalizou R\$ 83.547 milhões, sendo a maior parte direcionada a veículos, com alta de 0,6% no trimestre e de 15,7% no ano. Já a carteira total de veículos para pessoa física, que inclui as operações realizadas tanto pela financeira como pelos canais de distribuição do banco, alcançou no trimestre R\$ 75.675 milhões, alta de 1,1% no trimestre e de 17,7% em doze meses.

Mix da carteira de Financiamento

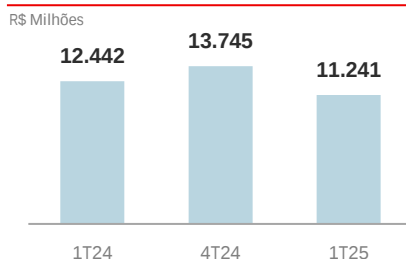


Nossa expertise de crédito é um diferencial competitivo e a Financeira segue como um destaque do pilar de crédito. Seguimos explorando o cross-sell da Financeira e com as parcerias estratégicas, com 6 das maiores marcas de veículos do país, contribuindo para o crescimento saudável da carteira e mantendo o NPL acima de 90 dias em patamares controlados, estável no trimestre e com redução de 1 p.p. no ano.

Carteira de veículos PF por canal



Produção de crédito de veículos



LTV da carteira (mar/25):
59,0%

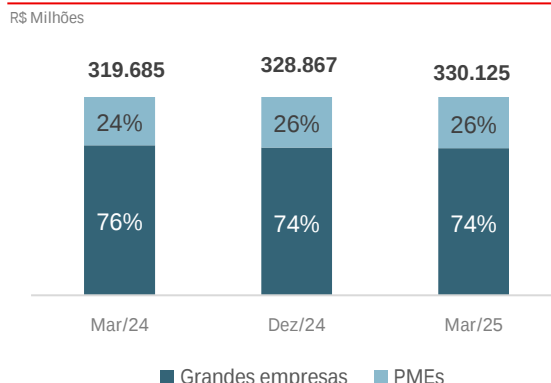
Pessoa Jurídica

A carteira de crédito ampliada de Pessoa Jurídica totalizou R\$ 329.125 milhões, aumento de 0,4% em três meses e 3,3% no ano. Em março/25, 36,3% da nossa carteira ampliada de Pessoa Jurídica era composta por avais, fianças e títulos privados (+0,8 p.p. no QoQ e +0,9 p.p. YoY).

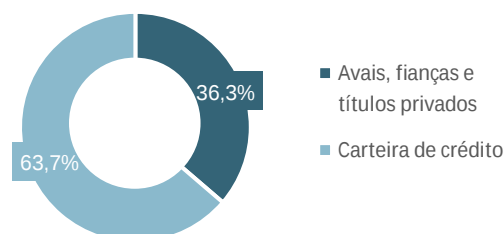
A carteira ampliada de Grandes Empresas somou R\$ 244.848 milhões, estável em três meses e recuo de 1,3% em doze meses, reflexo da nossa maior seletividade em busca por retornos mais atraentes, além do efeito de variação cambial. Descontando o efeito do câmbio, a carteira ampliada no segmento teria crescido 1,5% no trimestre e caído 1,3% no ano. Em títulos privados, tivemos avanço de 1,6% no trimestre e 20,9% no ano em função principalmente de notas promissórias e compromissadas no trimestre, enquanto avais e fianças cresceram 3,5% em três meses e 0,4% em doze meses.

A carteira ampliada de Pequenas e Médias Empresas somou R\$ 85.277 milhões, aumento de 1,6% em três meses e 9,3% no ano, crescimento concentrado na carteira de crédito, enquanto títulos privados avais e fianças tiveram redução de 0,4% no trimestre e 20,0% no ano. O crescimento já reflete os avanços da oferta para o segmento, valorizando o relacionamento principal.

Mix da carteira ampliada PJ por segmento



Mix da carteira ampliada PJ por instrumento



Captações

R\$ Milhões

	Mar/25	Dez/24	Mar/25 x Dez/24	Mar/24	Mar/25 x Mar/24
Depósitos à vista	50.436	41.355	22,0%	37.484	34,6%
Poupança	54.786	57.453	-4,6%	57.093	-4,0%
Depósitos a prazo	381.500	390.230	-2,2%	374.283	1,9%
Produtos de Compromissada ¹	12.536	13.689	-8,4%	18.016	-30,4%
LCI e LCA	78.340	78.246	0,1%	79.713	-1,7%
LF e outros ²	73.887	64.555	14,5%	56.837	30,0%
Captação de Clientes (A)	651.486	645.526	0,9%	623.427	4,5%
(-) Depósitos Compulsórios	(92.488)	(91.825)	0,7%	(83.824)	10,3%
Captações Líquidas de Depósitos Compulsórios	558.998	553.701	1,0%	539.603	3,6%
Obrigações por Repasses/Empréstimos - país	8.910	8.941	-0,4%	9.711	-8,3%
Dívida subordinada	23.659	23.342	1,4%	20.395	16,0%
Captações no Exterior	131.643	129.637	1,5%	97.354	35,2%
Total Captações (B)	723.210	715.621	1,1%	667.063	8,4%
Fundos ³	439.745	429.432	2,4%	409.743	7,3%
Total de Captações e Fundos	1.162.955	1.145.053	1,6%	1.076.806	8,0%
Total Crédito Clientes ⁴ (C)	614.796	617.590	-0,5%	586.851	4,8%
C/B (%)	85,0%	86,3%	-1,3 p.p.	88,0%	-3,0 p.p.
C/A (%)	94,4%	95,7%	-1,3 p.p.	94,1%	0,2 p.p.

O saldo de captações de clientes totalizou R\$ 651.486 milhões em março de 2025, avanço de 0,9% no trimestre, com maiores captações de LF, dada a maior liquidez no mercado, e depósitos à vista, por aumento do saldo transacional em moeda estrangeira, principalmente de grandes empresas, compensando as quedas em depósitos a prazo e poupança dada a sazonalidade. No ano, as captações de clientes cresceram 4,5% principalmente por depósitos prazo, dado o atual patamar da taxa de juros, à vista e LF. Seguimos nosso plano de captação baseado na otimização do mix com maior representatividade da PF, reduzindo o custo de captações do banco. Atualmente o segmento Pessoa Física⁵ possui participação de 45% com avanço de 2 p.p. em 12 meses.

Capital

R\$ Milhões

	Mar/25	Dez/24	Mar/25 x Dez/24	Mar/24	Mar/25 x Mar/24
Capital de Nível I	88.002	85.563	2,9%	82.927	6,1%
Capital Principal	80.206	77.548	3,4%	76.345	5,1%
Capital Complementar	7.796	8.015	-2,7%	6.582	18,4%
Capital de Nível II	16.098	15.488	3,9%	14.083	14,3%
Patrimônio de Referência	104.100	101.051	3,0%	97.011	7,3%
Ativo ponderado pelo risco (RWA)	725.641	707.454	2,6%	670.660	8,2%
Risco de Crédito	604.366	603.287	0,2%	575.061	5,1%
Risco de Mercado	48.127	43.524	10,6%	38.119	26,3%
Risco Operacional	73.148	60.643	20,6%	57.479	27,3%
Índice de Basileia (BIS)	14,3%	14,3%	0,1 p.p.	14,5%	-0,1 p.p.
Capital de Nível I (%)	12,1%	12,1%	0,0 p.p.	12,4%	-0,2 p.p.
Capital Principal (%)	11,1%	11,0%	0,1 p.p.	11,4%	-0,3 p.p.
Capital Complementar (%)	1,1%	1,1%	-0,1 p.p.	1,0%	0,1 p.p.
Capital de Nível II (%)	2,2%	2,2%	0,03 p.p.	2,1%	0,1 p.p.

O índice de Basileia atingiu 14,3%, alta de 0,1 p.p. no trimestre, explicado principalmente pelo lucro líquido do trimestre. Comparado ao mesmo período do ano anterior, o índice de Basileia teve queda de 0,1 p.p., explicado principalmente pelo crescimento dos ativos ponderados pelo risco parcialmente compensados pelo aumento no patrimônio de referência.

(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	1T25	Reclassificações						1T25
	Contábil	Hedge Cambial ¹	Recup. Crédito ²	Amort. do ágio ³	Part. no Lucro	Var. Cambiais (Líquidas)	Outros Eventos ⁴	Gerencial
Margem Financeira Bruta	13.546	(256)	60	-	-	2.775	(204)	15.922
Resultado de Créditos de Liquidação Duvidosa	(6.314)	-	(60)	-	-	-	(16)	(6.390)
Variações Cambiais (Líquidas)	2.775	-	-	-	-	(2.775)	-	-
Margem Financeira Líquida	10.008	(256)	0	-	-	-	(220)	9.532
Receitas de Prest. de Serviços e Tarifas Bancárias	5.470	-	-	-	-	-	(334)	5.137
Despesas Gerais	(5.825)	-	-	82	(722)	-	(109)	(6.573)
Despesas de Pessoal	(2.467)	-	-	-	(722)	-	-	(3.189)
Outras Despesas Administrativas	(3.357)	-	-	82	-	-	(109)	(3.384)
Despesas Tributárias	(1.597)	256	-	-	-	-	-	(1.341)
Resultados de Part. em Coligadas e Controladas	77	-	-	-	-	-	-	77
Outras Receitas/Despesas Operacionais	(2.790)	-	-	-	-	-	663	(2.126)
Resultado Operacional	5.343	-	0	82	(722)	-	0	4.704
Resultado não operacional	43	-	-	-	-	-	-	43
Resultado recorrente antes de impostos	5.387	-	0	82	(722)	-	0	4.747
Imposto de renda e contribuição social	(823)	-	-	-	-	-	-	(823)
Participações no lucro	(722)	-	-	-	722	-	-	-
Participações dos acionistas minoritários	(64)	-	-	-	-	-	-	(64)
Lucro Líquido	3.778	-	0	82	-	-	0	3.861

(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 a 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. Margem Financeira Bruta e Resultado de Créditos de Liquidação Duvidosa: reclassificação referente aos ajustes na valoração de ativos.

Impactos da implementação da Resolução CMN nº 4.966/2021

A partir de 1 de janeiro de 2025 entrou em vigor a Resolução CMN nº 4.966/2021, que altera os conceitos e critérios contábeis com efeitos nas provisões para perdas de crédito e reclassificação entre algumas linhas a fim de melhor representar a taxa efetiva de juros das operações. Para melhor entendimento, segue de forma simplificada os principais impactos da mudança regulatória:

Antes		Depois	
Margem financeira	- Receitas de Juros - Custo de funding	- Receitas de Juros - Custo de funding - Comissões de originação - Custos de originação	COMPOSIÇÃO DA TAXA EFETIVA DE JUROS
Provisão para perdas de crédito	- Provisão pela Resolução nº 2.682/99 - Conceito atraso e ratings AA-H - Stop accrual 60 dias	- Provisão por modelo de perda esperada + pisos mínimos - Resolução nº 4.966/21 - Stop accrual 90 dias	CONCEITO PERDA ESPERADA
Comissões	Comissões de originação	Comissões de originação Migradas para Margem Financeira	COMPOSIÇÃO DA TAXA EFETIVA DE JUROS
Outras Despesas Operacionais	Custos de originação	Custos de originação Migradas para Margem Financeira	COMPOSIÇÃO DA TAXA EFETIVA DE JUROS