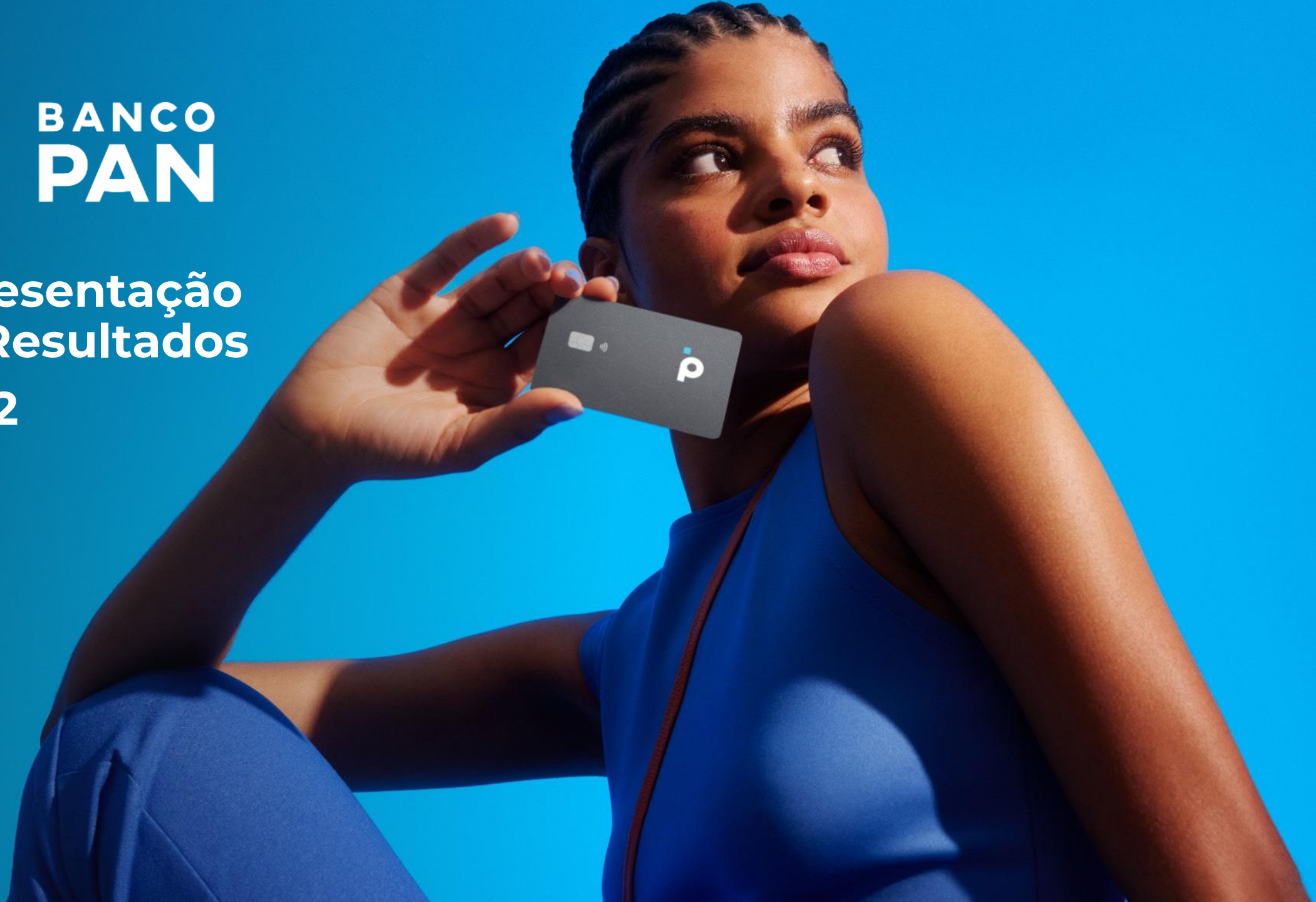




**Apresentação
de Resultados
4T22**



Destques

2022



- 1. Resultado:** mesmo em um cenário desafiador, lucro se manteve estável, com diversificação das fontes de receita
- 2. Estratégia de Crédito:** crescimento do portfólio com origemação conservadora, focada em produtos colateralizados, impulsionada por canais B2C e mantendo forte base de capital
- 3. Diversificação e Engajamento:** integração dos *marketplaces* (Mosaico e Mobiauto) e oferta de mais produtos no APP, ampliando a ativação e elevando a receita de serviços (+40% YoY)

Destques

4T22



Clientes Totais

23,7 MM

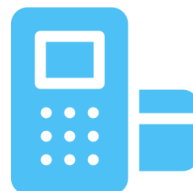
+7% vs 3T22
+39% vs 4T21



Carteira de Crédito

R\$ 39,0 Bi

+8% vs 3T22
+12% vs 4T21



Volume Transacionado

R\$ 22,7 Bi

+3% vs 3T22
+21% vs 4T21



Lucro Líquido *(ajustado pelo ágio)*

R\$ 191 MM

-1% vs 3T22
+0,1% vs 4T21



ROE *(ajustado pelo ágio)*

11,5% a.a.

11,7% a.a. 3T22
13,3% a.a. 4T21

Cenário 2023

Perspectivas



- 1. Margem líquida de PDD:** ampliação com diversificação de produtos e tendência de queda na inadimplência ao longo de 2023
- 2. Originação:** fortalecimento dos canais B2C e otimização do relacionamento B2B incrementando os diferenciais competitivos
- 3. Eficiência:** crescimento com controle das despesas, explorando oportunidades de alavancagem operacional
- 4. Qualidade e Engajamento:** jornada digital completa e fluida no *App*, valorizando o cliente em todas as etapas, ampliando a recorrência e recomendação



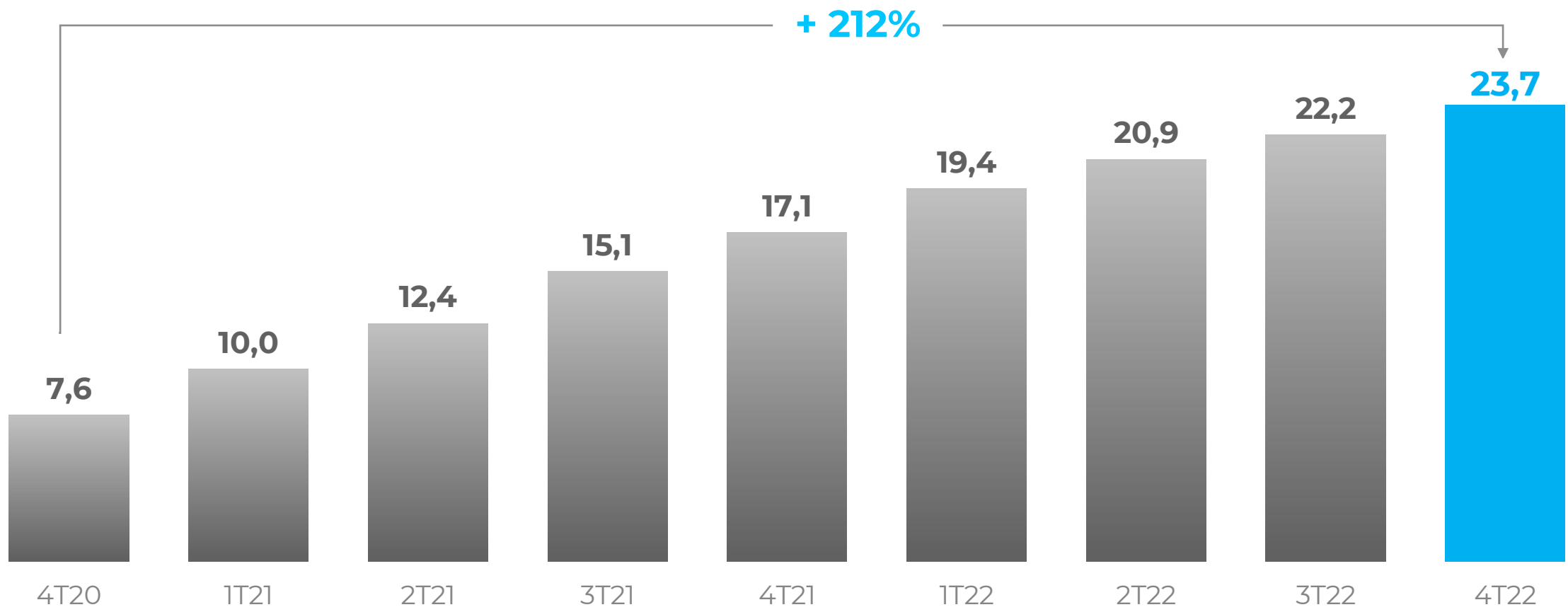
Business Update

Base de Clientes

Ampliação da escala com custo controlado

Clientes Totais

MM



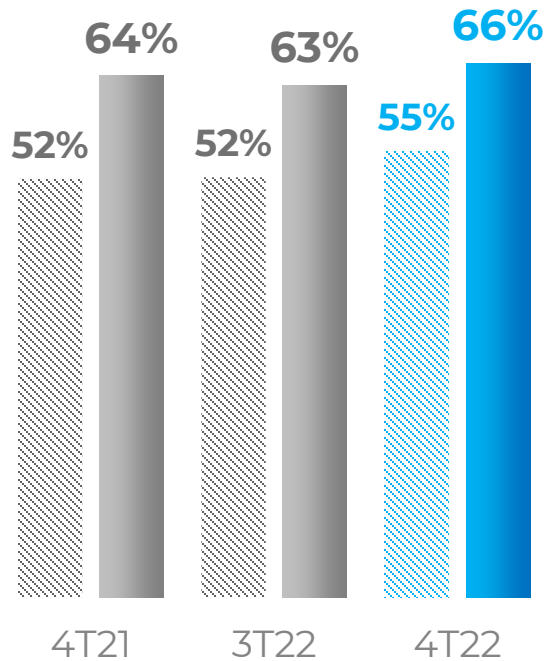
Engajamento

Ativação crescente com avanços em UX

Clientes Ativos¹

%

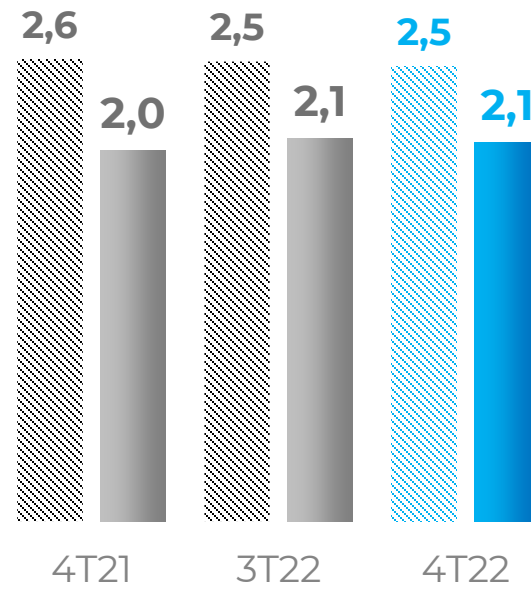
Banking Clients



Cross-Sell Index²

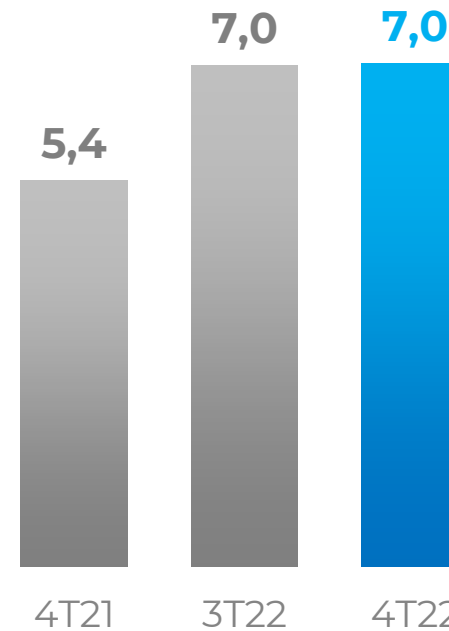
Produtos / cliente ativo

Banking Clients



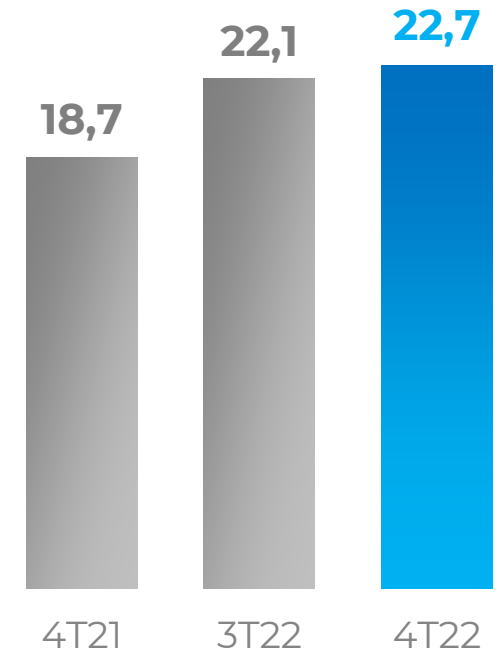
Contas com chave PIX

MM



Volume Transacionado³

R\$ Bi



¹ Clientes que possuam crédito, depósito em conta corrente, ou que realizaram qualquer transação nos últimos 90 dias anteriores ao fechamento do trimestre.

² Considera o número médio de produtos consumidos por cliente ativo no trimestre

³ App, cartão de crédito e cartão de débito

Originação Varejo

Diversificação com produção crescente



Originação – Varejo

R\$ Bi

Originação pós conta corrente

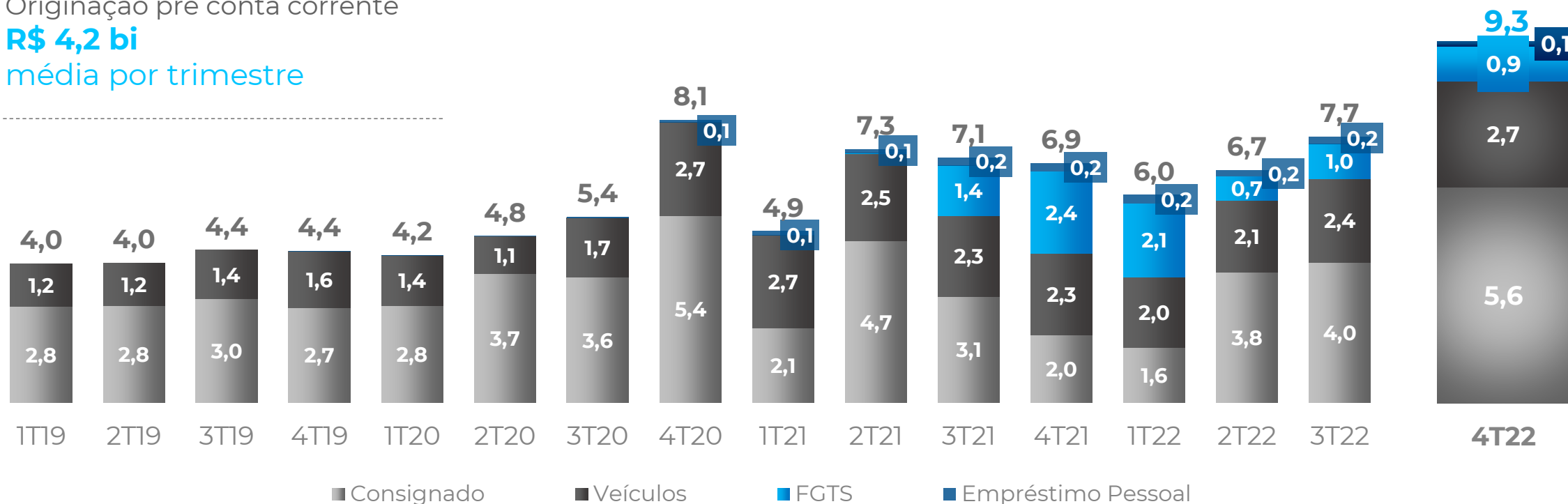
R\$ 6,7 bi

média por trimestre

Originação pré conta corrente

R\$ 4,2 bi

média por trimestre



Carteira de Crédito

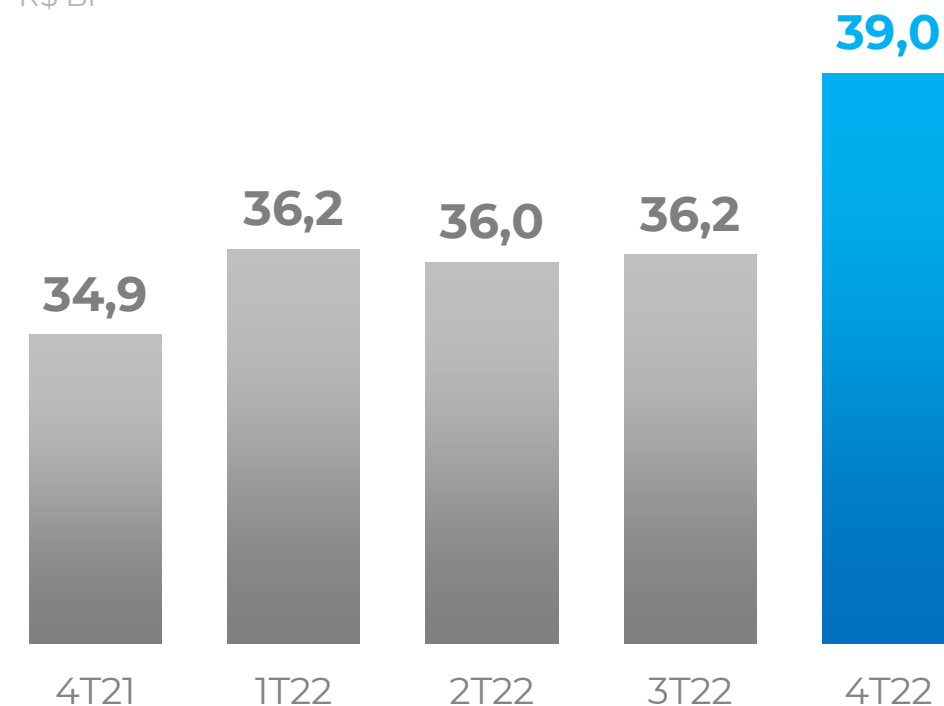
Portfólio diversificado e colateralizado



R\$ MM	4T22	Part. %	Δ 4T22/ 3T22	Δ 4T22/ 4T21
Consignado + FGTS	17.923	46%	15%	16%
Veículos	16.741	43%	5%	12%
Cartões de Crédito	3.611	9%	-4%	-1%
Empréstimo Pessoal	429	1%	-16%	-9%
Run Off	331	1%	-8%	-12%
TOTAL	39.036	100%	8%	12%

Carteira de Crédito

R\$ Bi

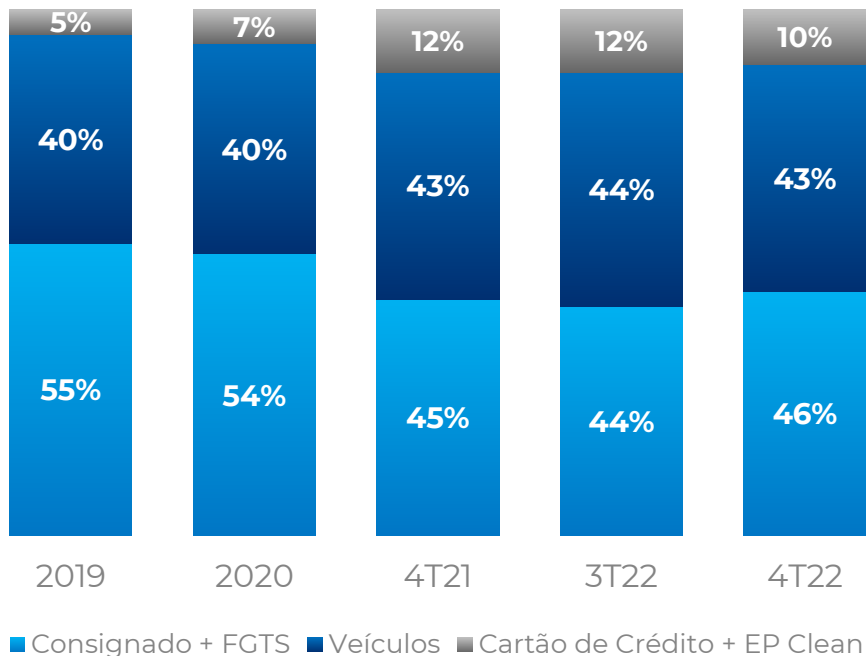


Inadimplência da Carteira Varejo

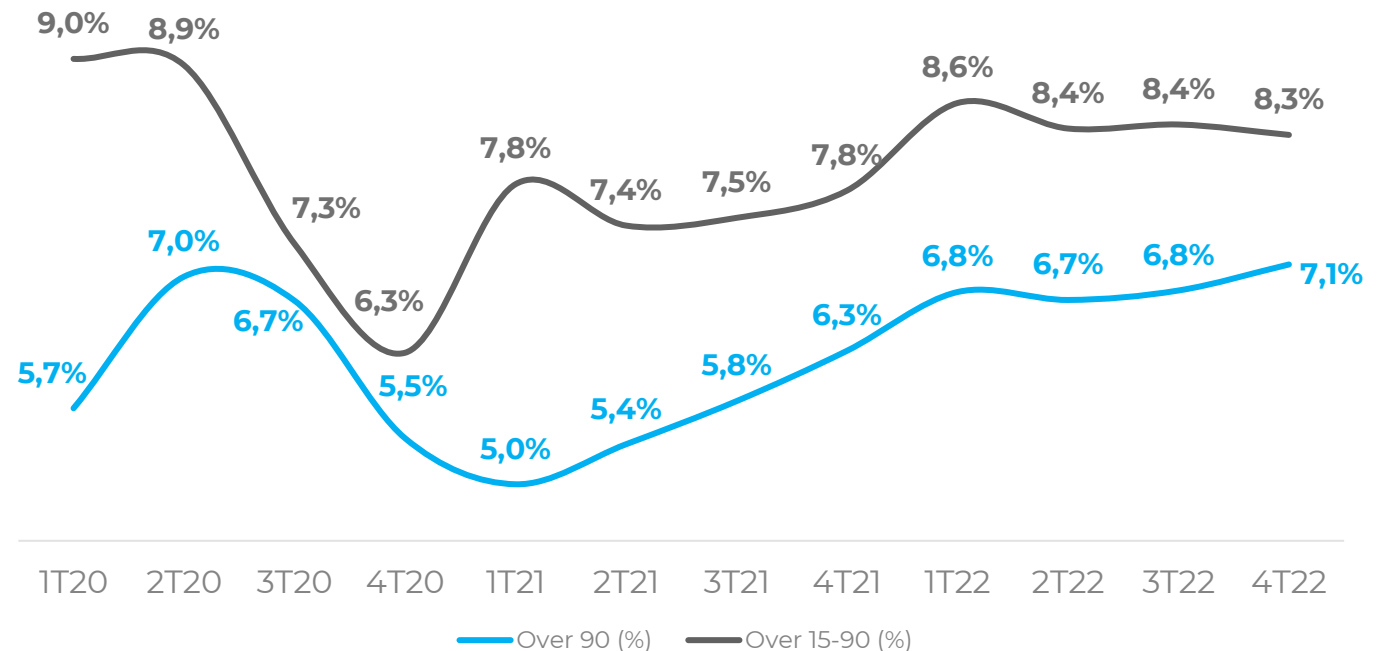
Métricas estáveis ao longo do ano com *mix* defensivo



Composição da Carteira %



Índice de Inadimplência %



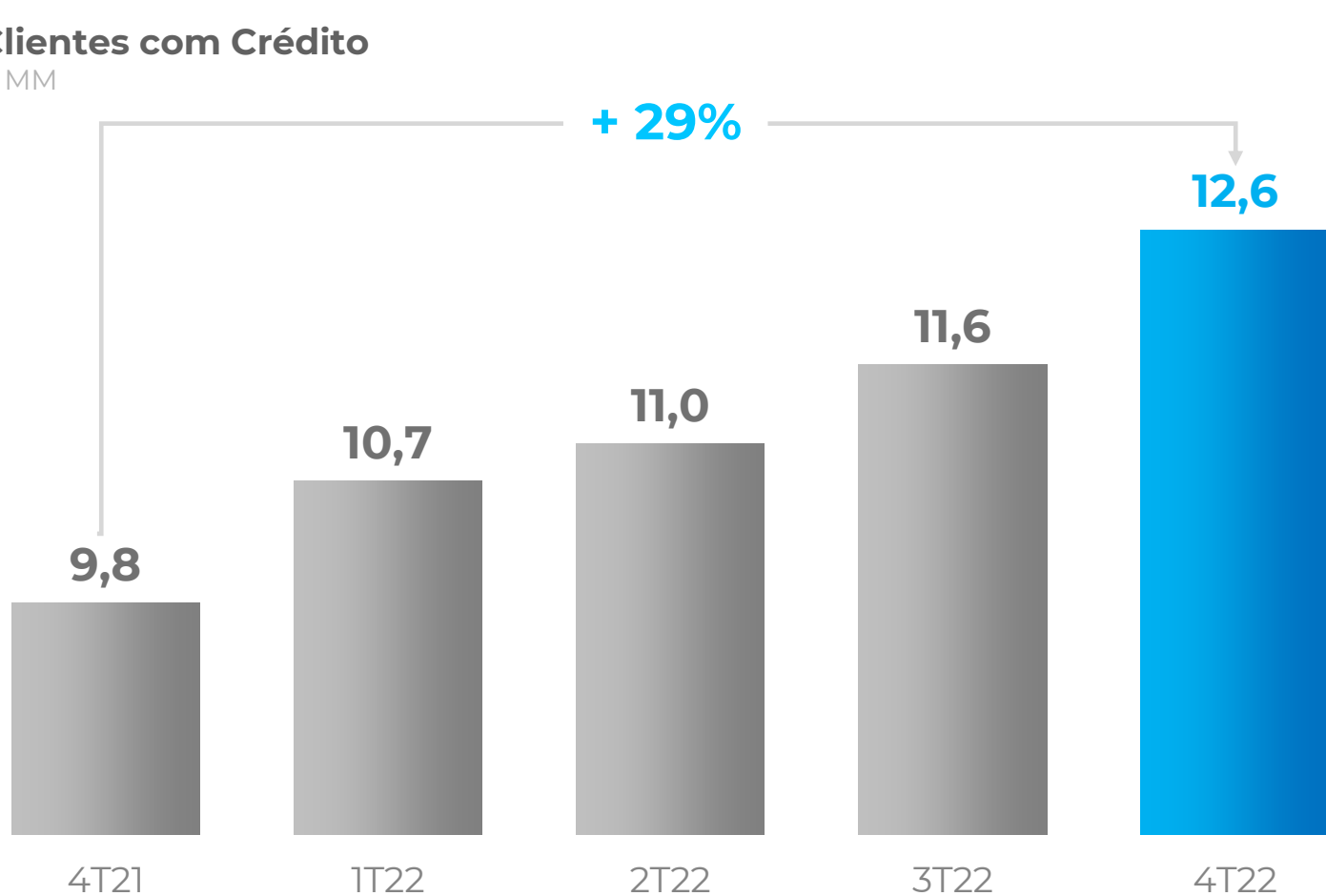
Cientes com Crédito

Engajamento através de produtos colateralizados



Cientes com Crédito

MM



Receita de Serviços

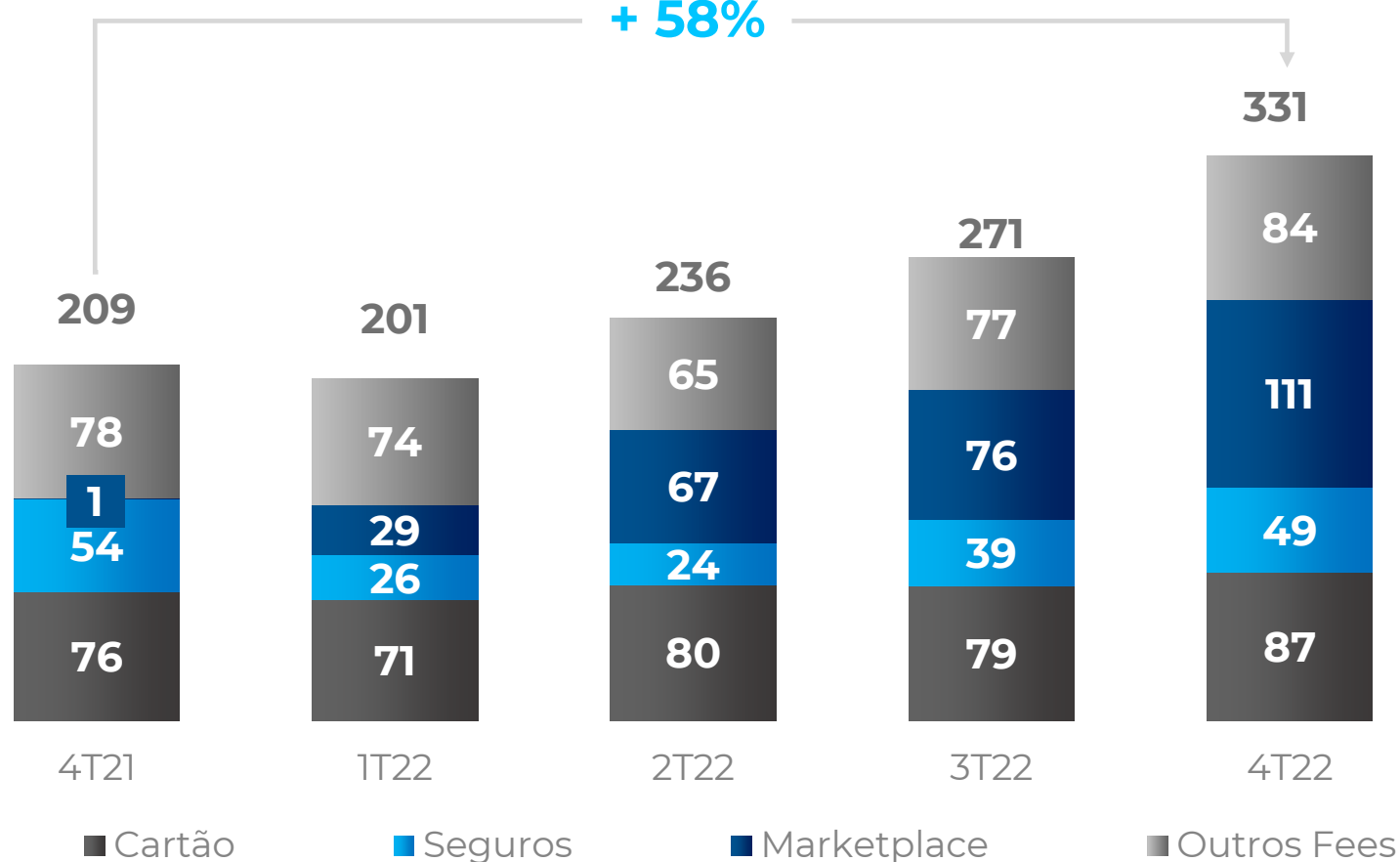
Crescimento alavancado pela estratégia de marketplace



Receita de Serviços

R\$ MM

+ 58%



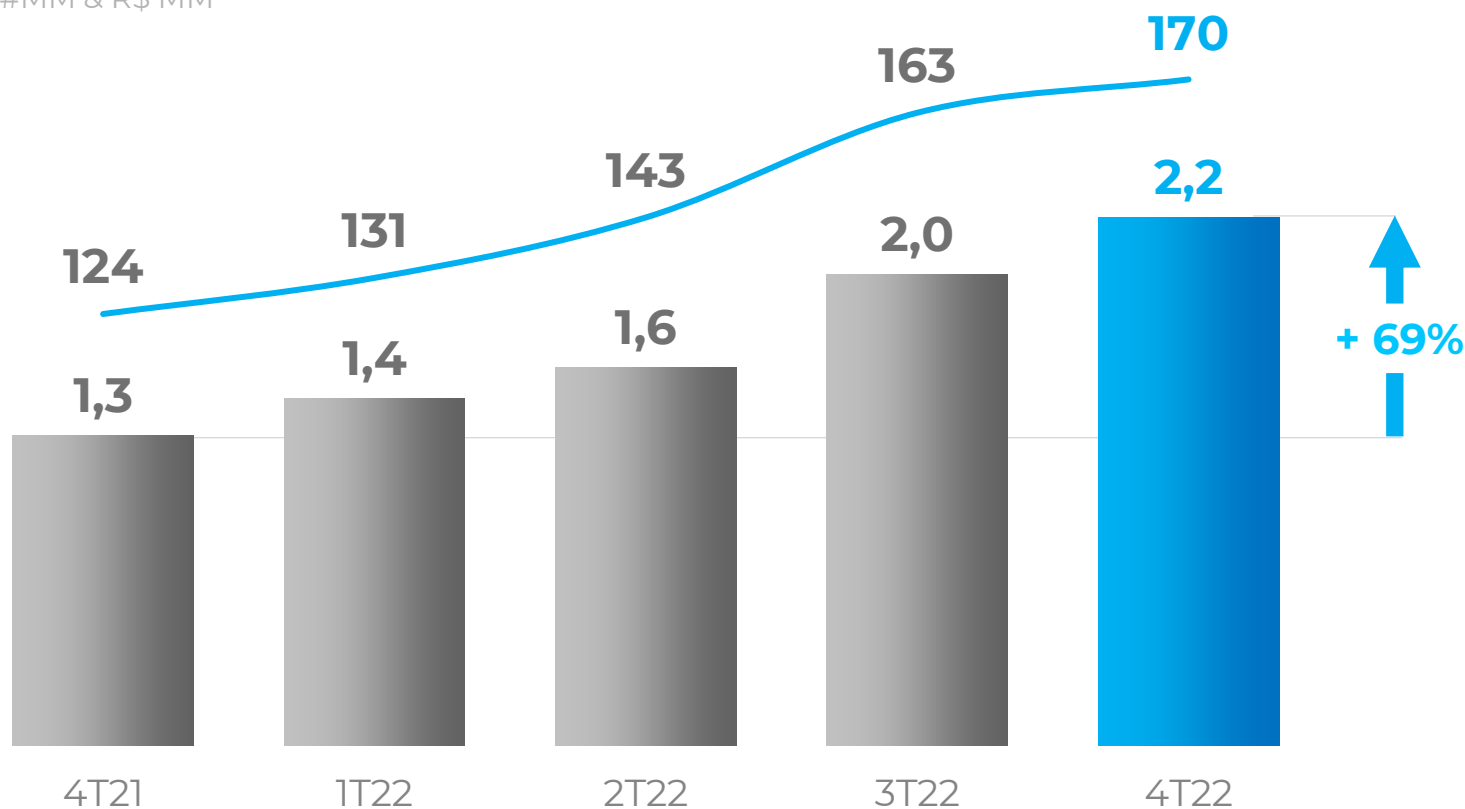
Seguros



Aumento nos prêmios, novos produtos e maior penetração

Seguros – Clientes e Prêmio

#MM & R\$ MM



■ Clientes com Apólice Vigente (MM) — Prêmios de Seguros (R\$ MM)

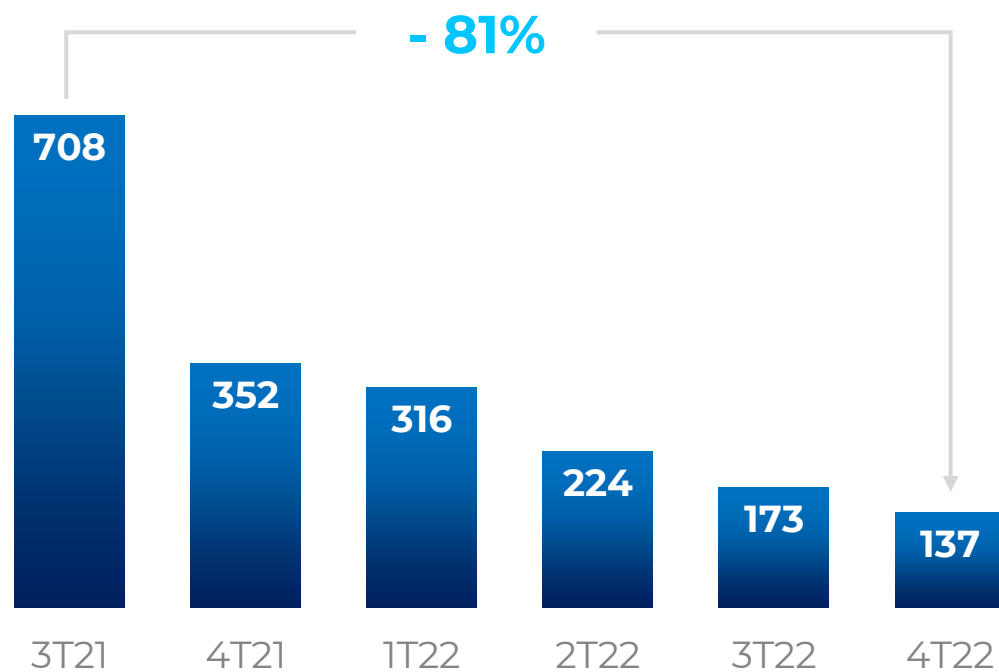
Cartões



Postura conservadora com manutenção das receitas

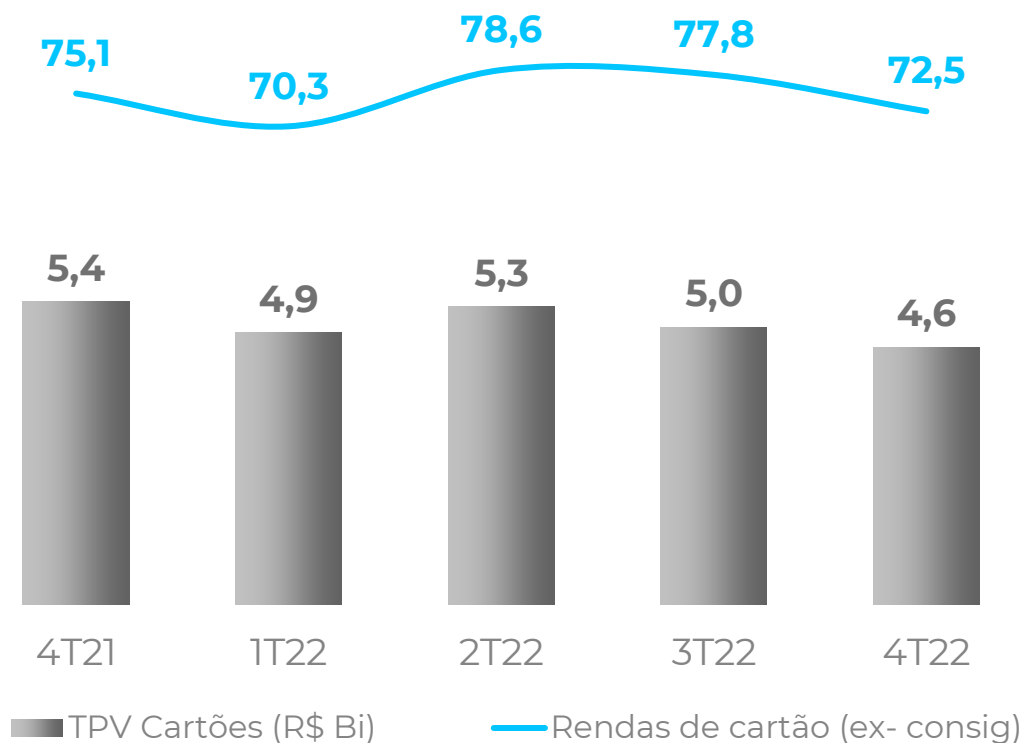
Cartões de emitidos

Milhares



TPV e Receita de Cartões

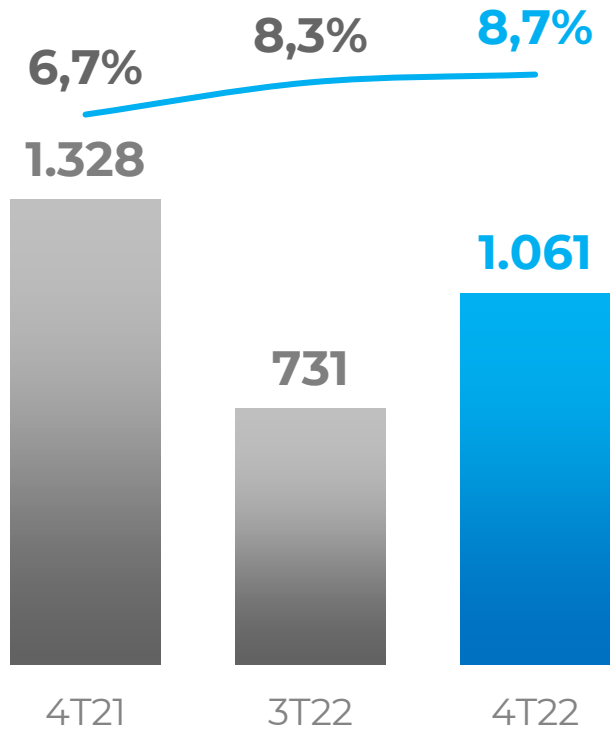
R\$ Bi & R\$ MM



Marketplace: E-commerce

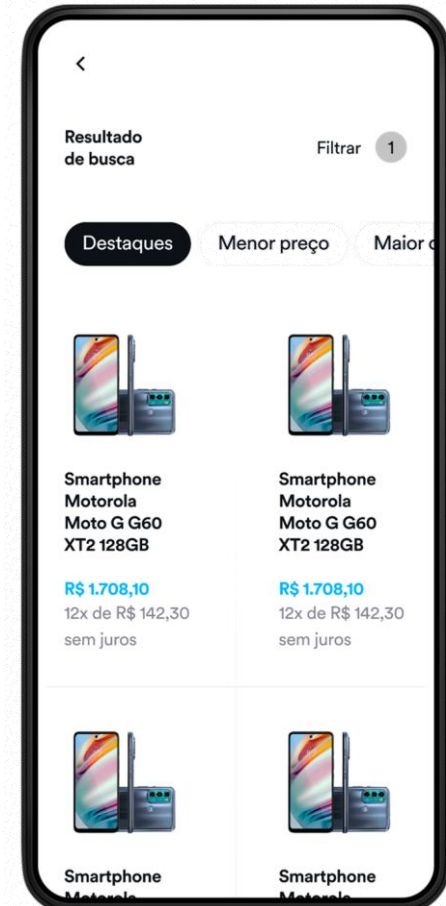
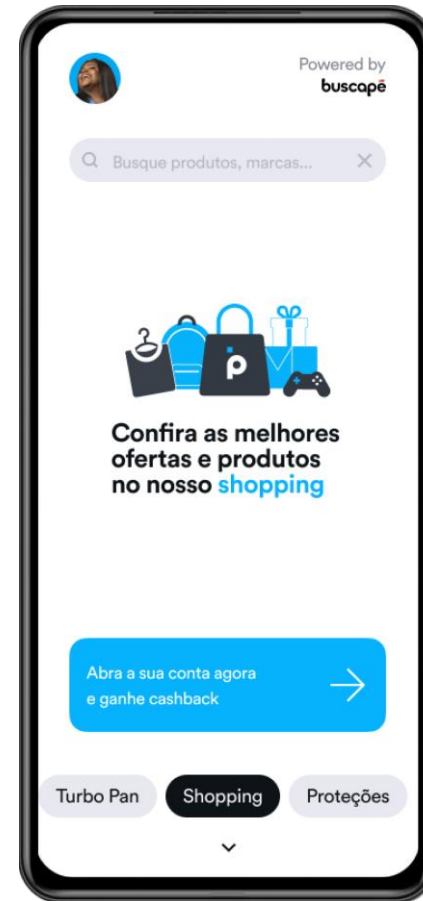
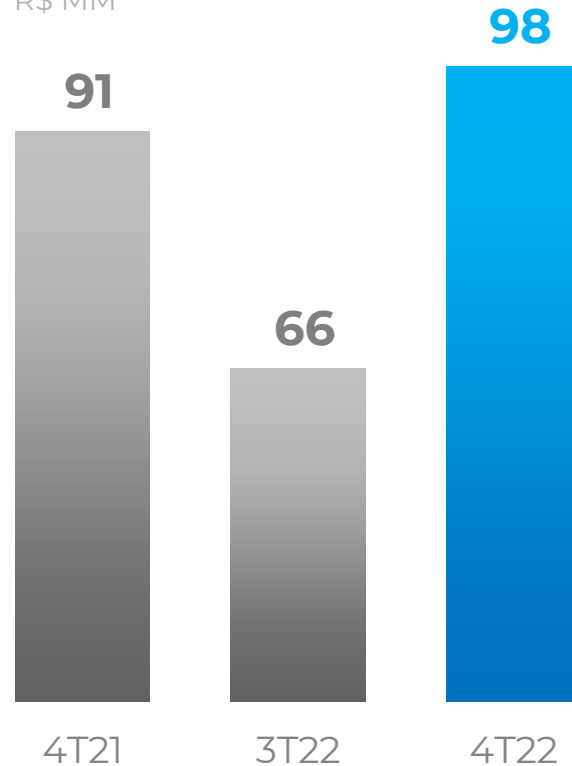
Receitas crescentes com maior *take rate*

Take Rate / GMV
% / R\$ MM



■ GMV — Take Rate

Receitas
R\$ MM

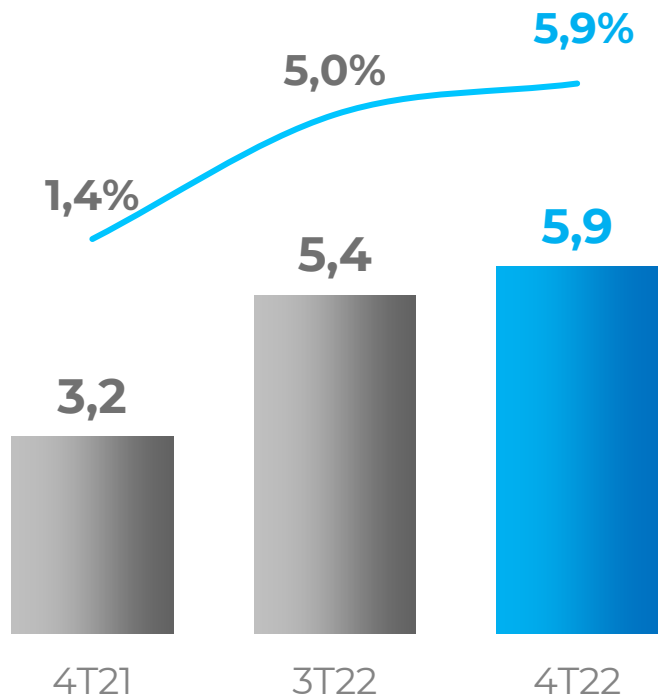


Marketplace: mobiauto

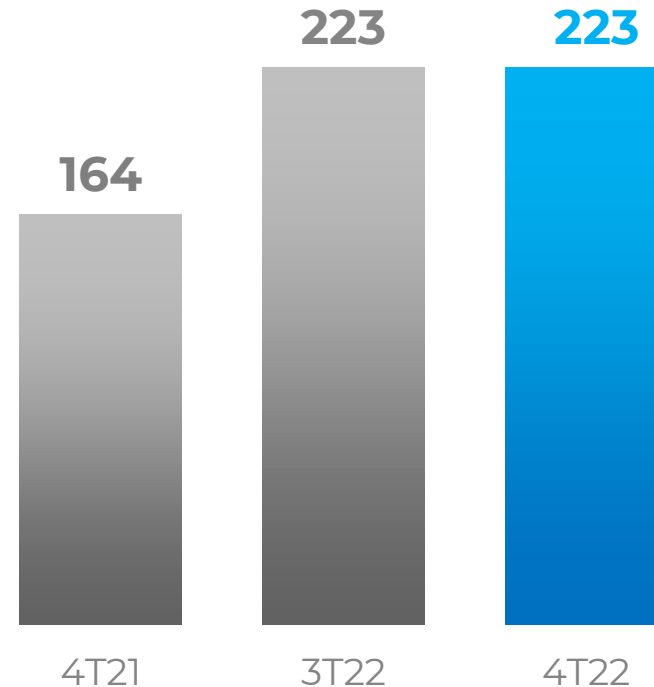


Rápida evolução da plataforma e influência na originação

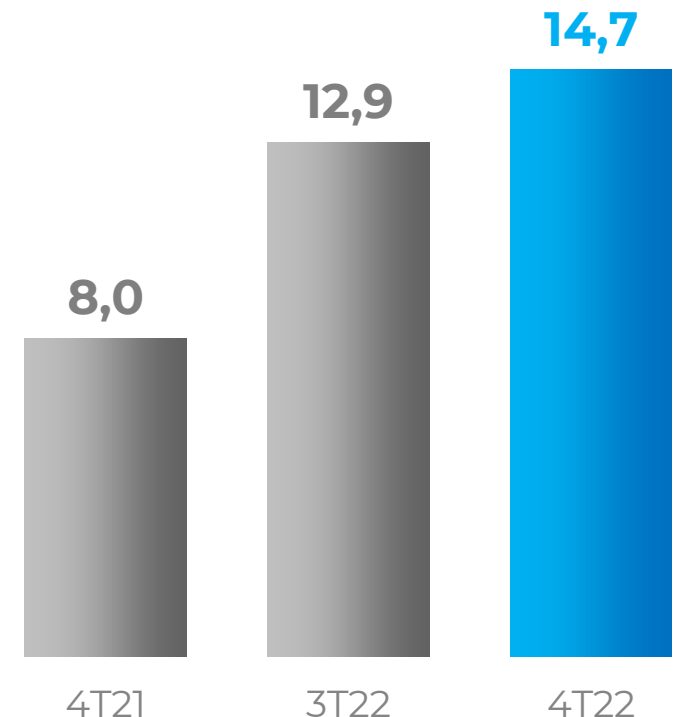
Lojistas Parceiros e Influência Mobiauto
Milhares & %



Veículos Anunciados
Milhares



Receitas
R\$ MM



Lojistas Ativos — Share Originação Mobiauto



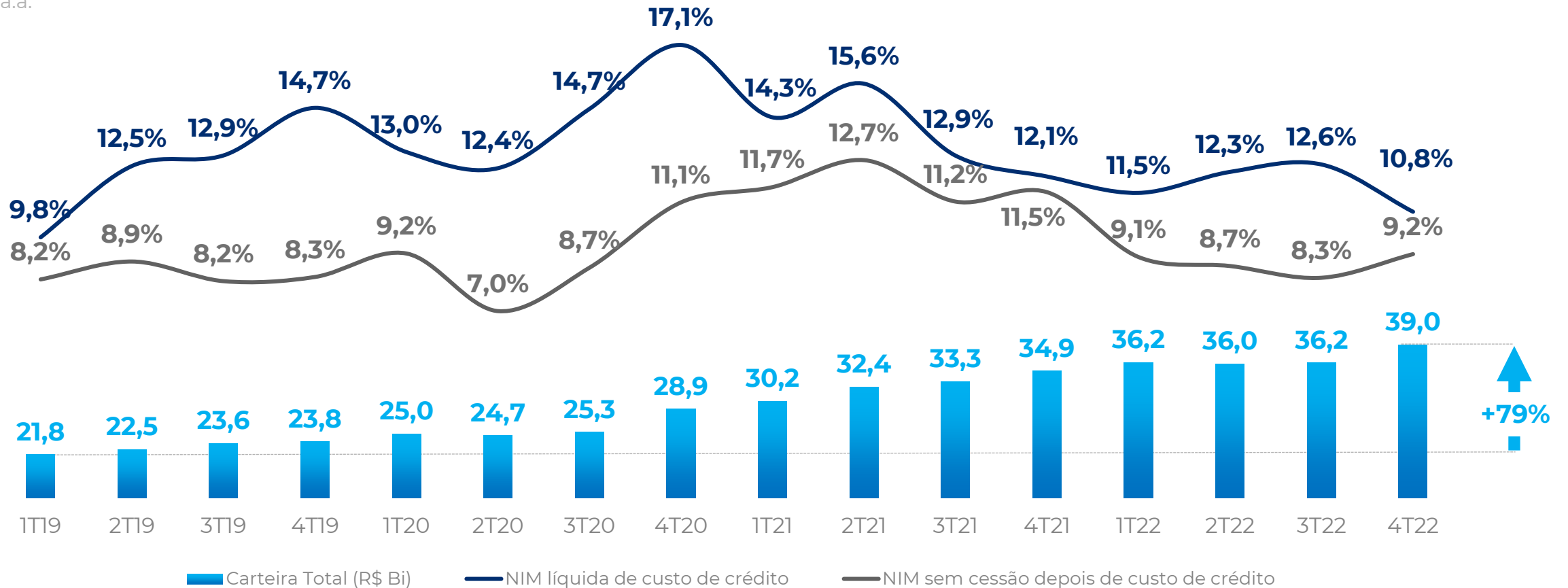
**Destques
Financeiros**

Margem Financeira

NIM líquida de custo de crédito em patamares estáveis

NIM líquida de custo de crédito¹

% a.a.



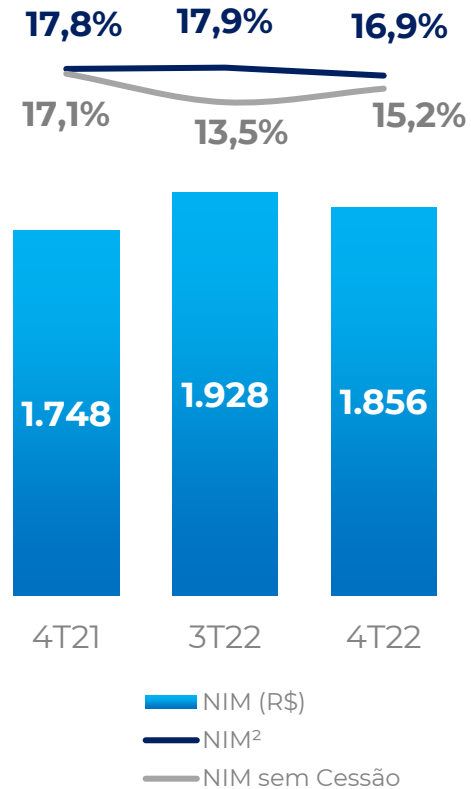
¹ Ativos rentáveis médios desconsideram excesso de caixa

Resultado Trimestral

Rentabilidade estável em um cenário desafiador

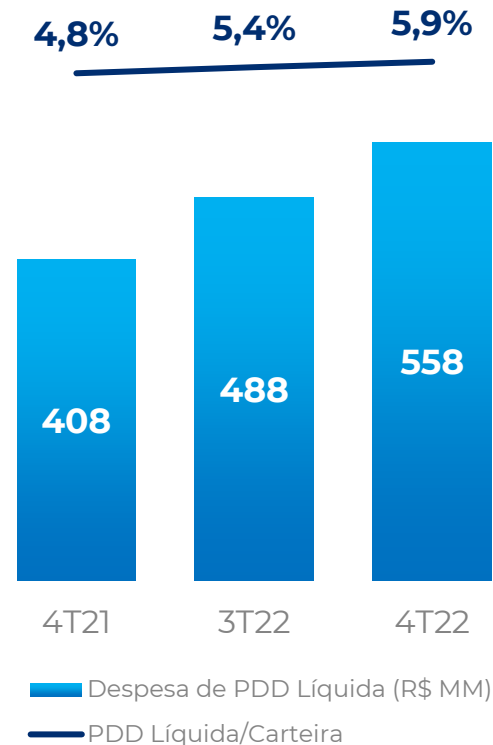
Margem financeira¹

R\$ MM & % a.a.



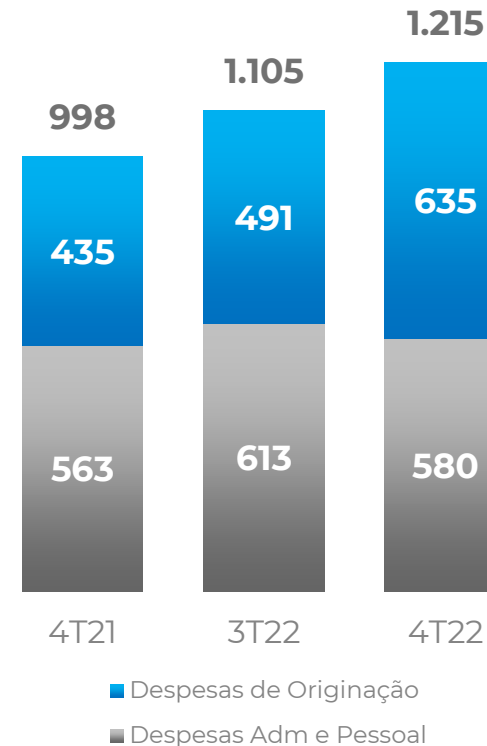
Despesa de PDD Líquida

R\$ MM & % a.a.



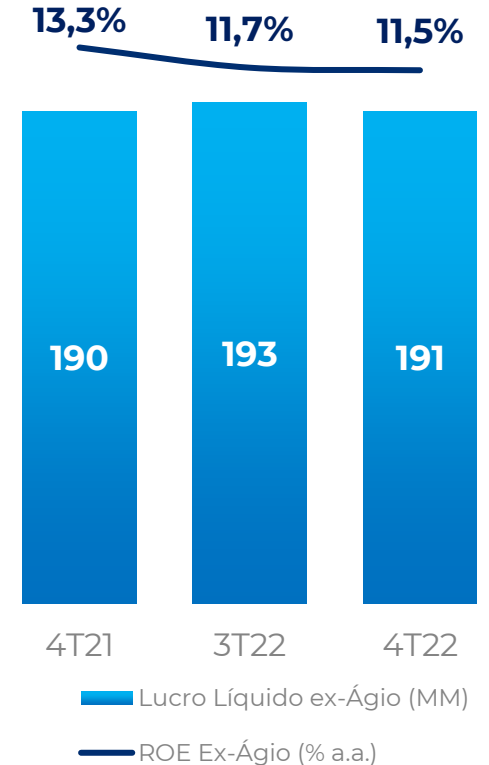
Despesas

R\$ MM



Rentabilidade

R\$ MM & % a.a.



¹ Ativos rentáveis médios desconsideram excesso de caixa

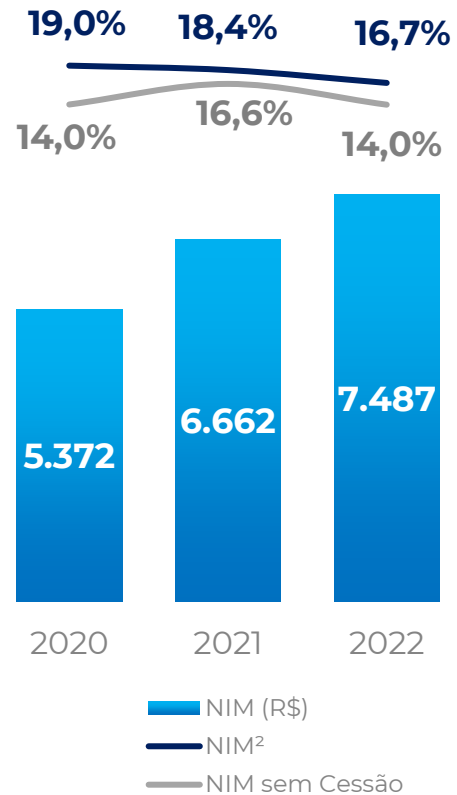
² Margem Financeira Líquida Gerencial

Resultado Anual

Forte impacto de PDD com manutenção da rentabilidade

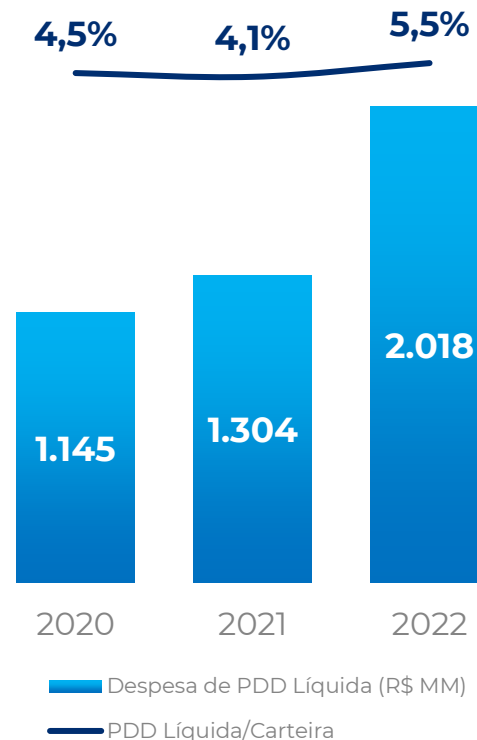
Margem financeira¹

R\$ MM & % a.a.



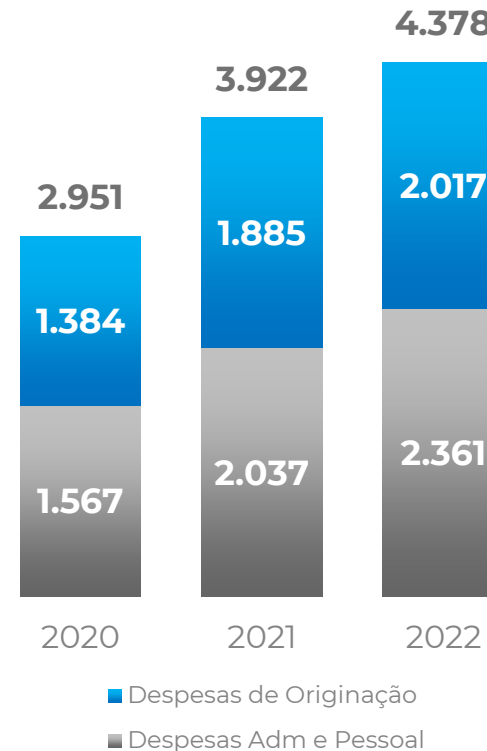
Despesa de PDD Líquida

R\$ MM & % a.a.



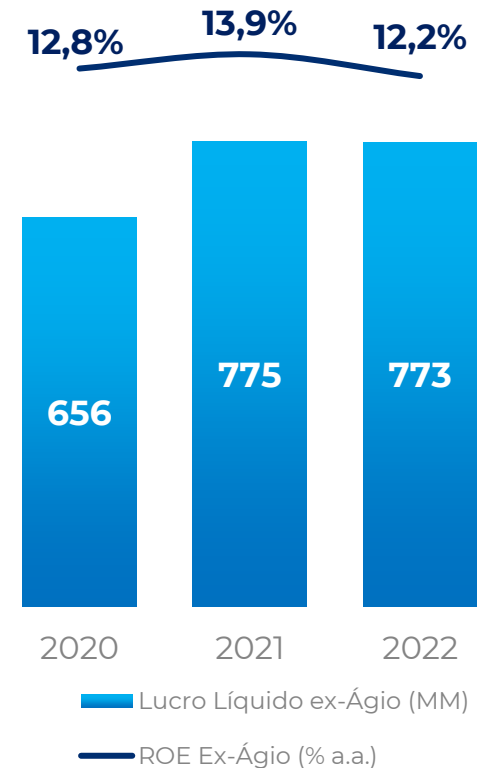
Despesas

R\$ MM



Rentabilidade

R\$ MM & % a.a.

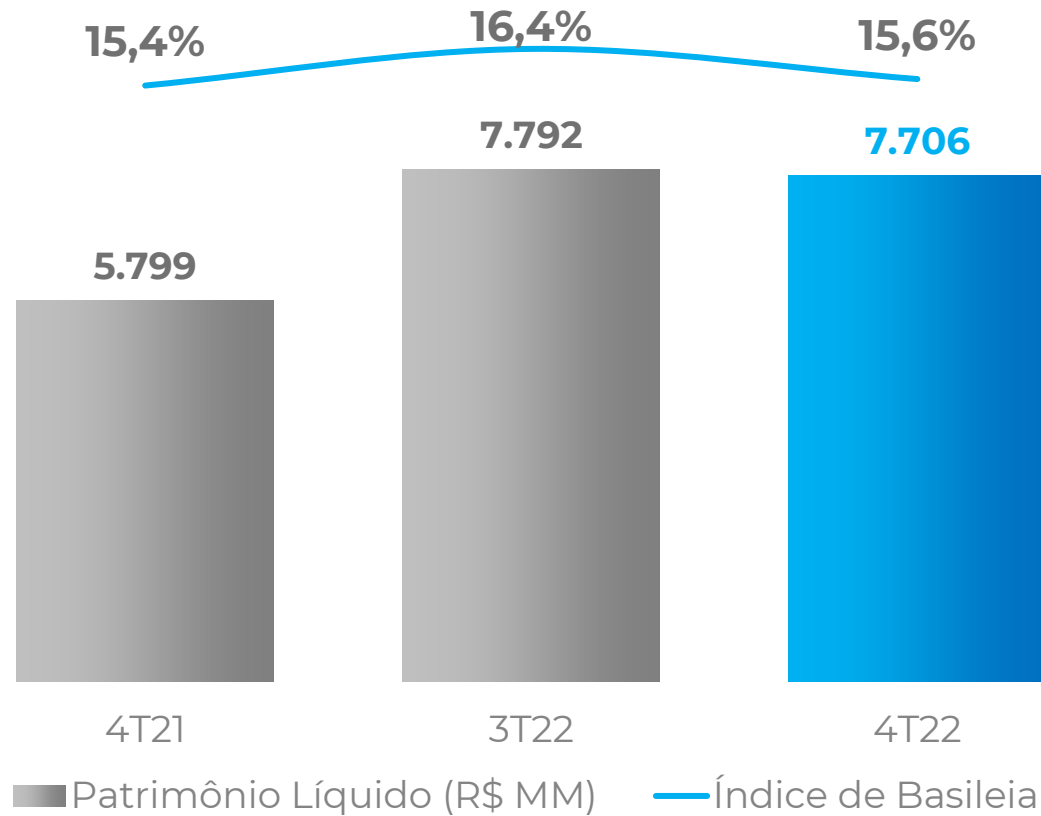


¹ Ativos rentáveis médios desconsideram excesso de caixa

² Margem Financeira Líquida Gerencial

Capital e Basileia¹

Baixa alavancagem gerando oportunidades



R\$ MM	4T22	3T22	4T21
PR	5.180	5.218	4.524
PR Exigido	3.489	3.346	2.934
RWA	33.226	31.867	29.340

1 - Em função da consolidação do Banco PAN no conglomerado prudencial do BTG Pactual, o índice de Basileia individual deixou de ser formalmente divulgado. Entretanto, seguimos divulgando um índice gerencial para demonstrar nossa capitalização.

Agenda ESG

Entregas 2022

Conquistas 2022

- Rating **CDP** | Nota B
- Ingresso na carteira **ISE B3**
 - Geral: 9ª lugar
 - Instituições Financeiras: 2º lugar
- Ingresso na carteira **ICO2 B3**
- Evolução nas notas do APP



4,7



4,2



Novos Compromissos

- Adesão à Ambição 2030 | Pacto Global da ONU

	4T22	2025
Mulheres na alta liderança	21%	30%
Pessoas pretas na liderança	19%	30%

- Pacto de Promoção à Equidade Racial



ISEB3 **ICO2 B3**





CONTATOS RI

ri@grupopan.com

ri.bancopan.com.br

