



Apresentação de Resultados 2T22

- 1. Rentabilidade e Originação:** performance consistente através da diversificação de produtos, com margens elevadas mesmo em um cenário macro desafiador
- 2. Crédito:** conservadorismo na originação desde set/2021 e carteira colateralizada reduzem inadimplência, com perspectivas positivas para o *business*
- 3. Produtos e UX:** 100% dos produtos disponíveis no app e melhora na experiência dos clientes com novas *features*

Destques

2T22



**Clientes
Totais**

20,9 MM

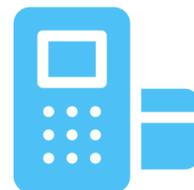
+8% vs 1T22
+69% vs 2T21



**Carteira de
Crédito**

R\$ 36,0 Bi

-1% vs 1T22
+11% vs 2T21



**Volume
Transacionado**

R\$ 21,5 Bi

+10% vs 1T22
+195% vs 2T21



**Lucro
Líquido¹**

R\$ 194 MM

-1% vs 1T22
-4% vs 2T21



ROE¹

11,9% a.a.

13,3% a.a. 1T22
14,7% a.a. 2T21

¹ Ajustado Ex Ágio

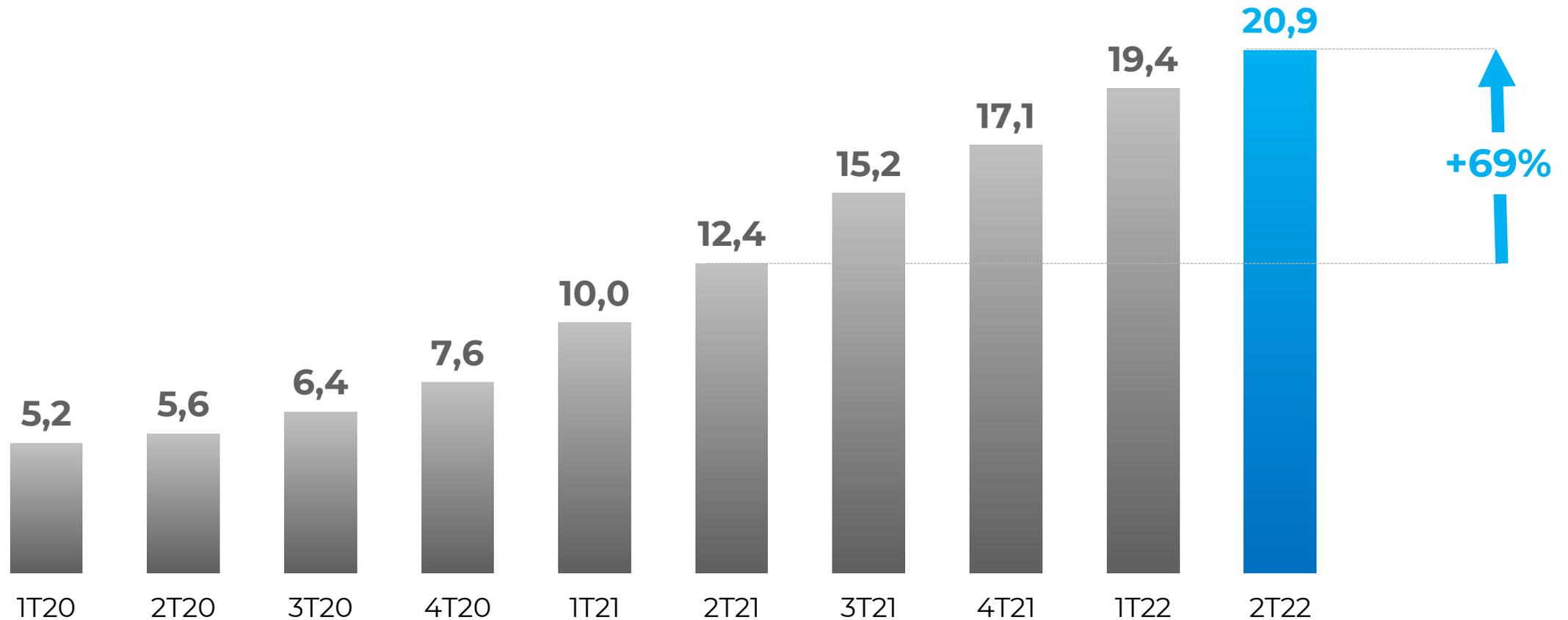
Crescimento

Ampliação da escala



Clientes Totais

MM





*Update
Banking Unit*

Update Banking Unit

Principais drivers



Melhorias no App e foco nos produtos de crédito, com crescente penetração da contratação In-App

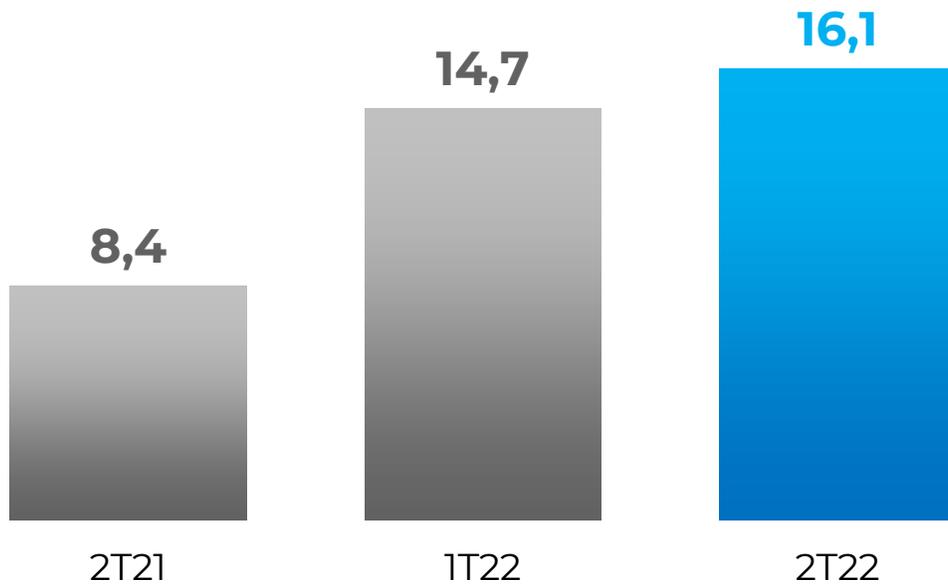
- 1. App:** novo menu e extrato já implementados e PIX parcelado em implementação
- 2. Novos produtos:** Auto PAN (*car equity*) com nova *feature* de busca de placa em implementação, viabilizando a análise de crédito para toda a base de clientes
- 3. Mosaico:** ampliação do fluxo de clientes com maior renda e crescimento do take rate

Banking Clients

Expansão de *banking clients* com CAC controlado

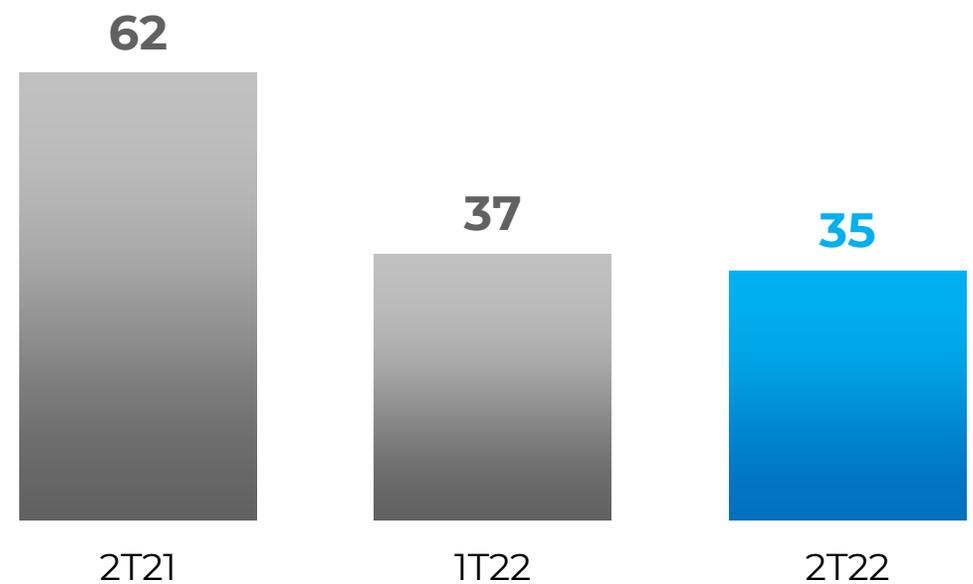
Banking Clients

MM



CAC¹

R\$ / Cliente



¹ Custo de Aquisição do Cliente, medido em reais por cliente adquirido. Contempla os custos com marketing, onboarding, envio de cartões, avaliação de crédito entre outros

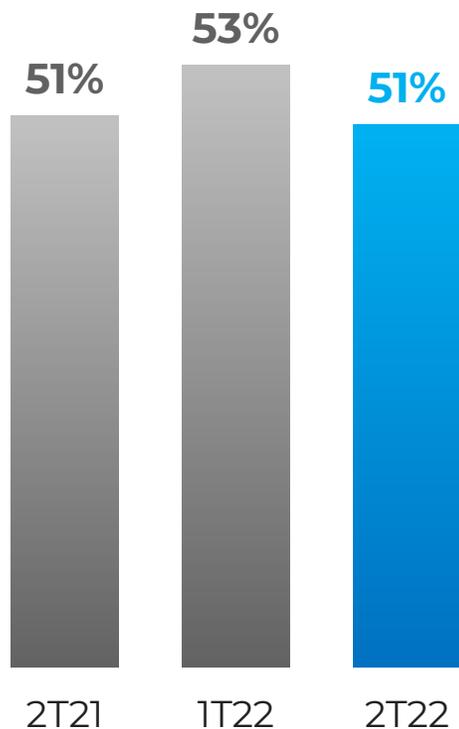
Engajamento *Banking Clients*

Métricas robustas com volume transacionado crescente



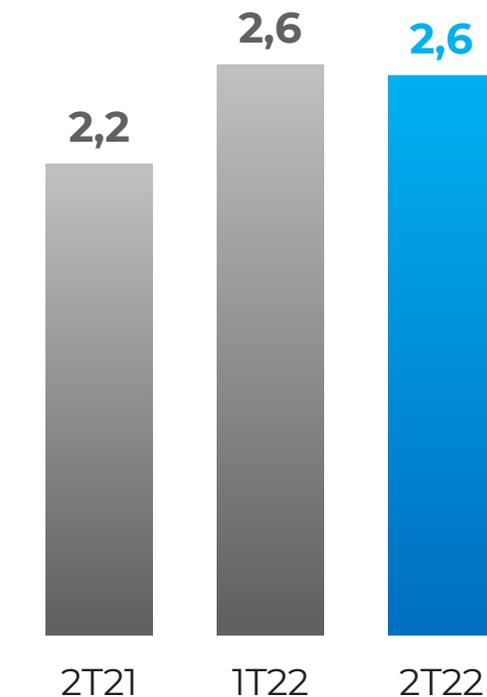
Cientes Ativos¹

% de *banking clients* ativos



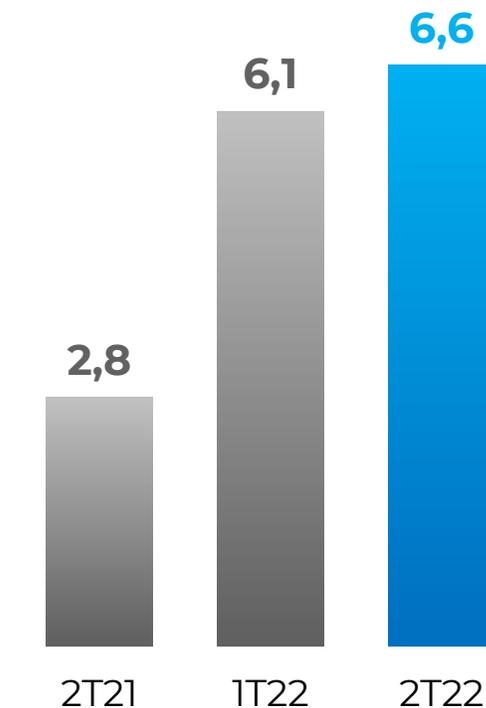
Cross-Sell Index²

Produtos / *banking client* ativo



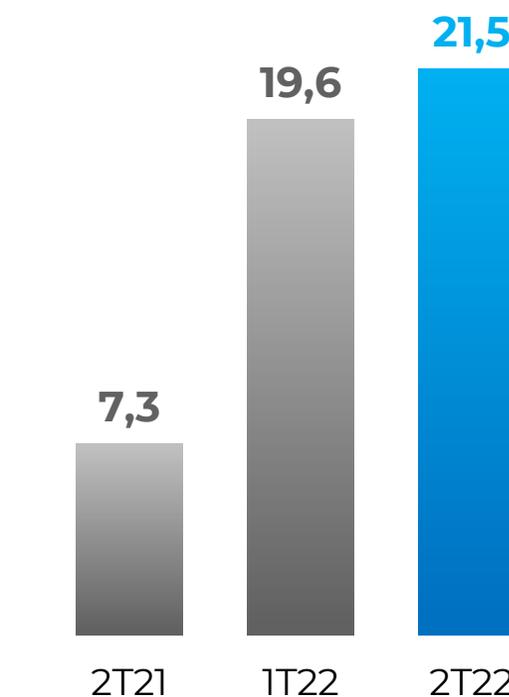
Contas com chave PIX

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

Engajamento *Banking Clients*

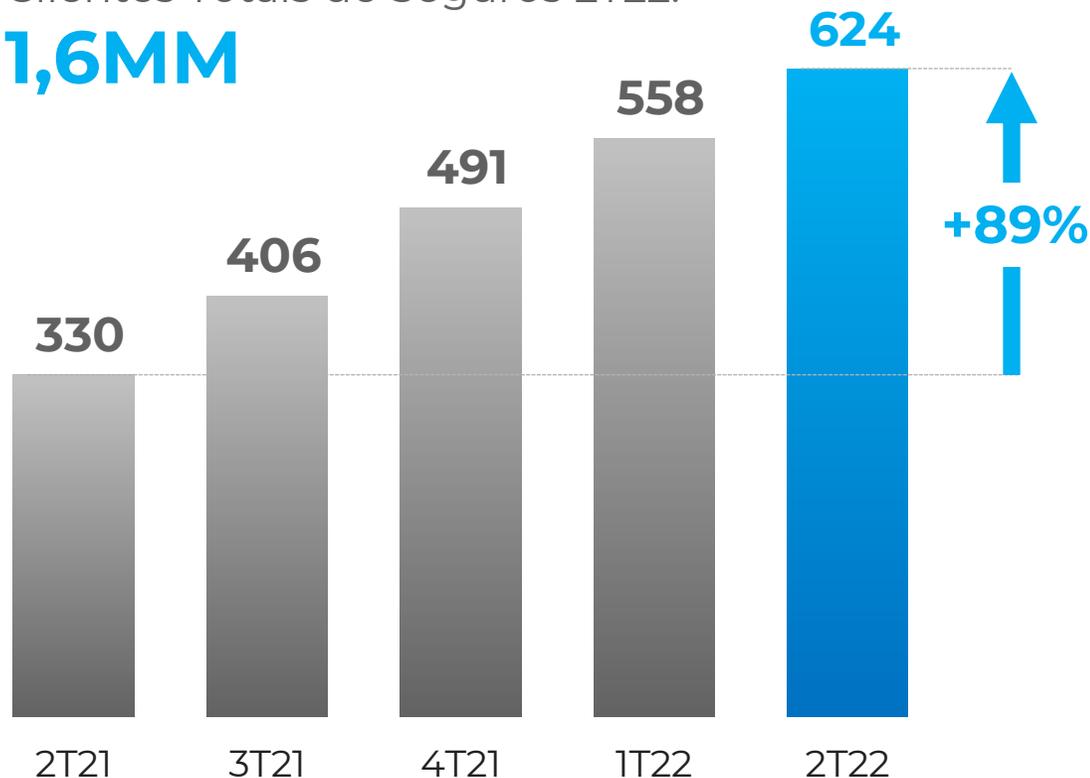
Seguros: novos produtos ampliando a utilização dos serviços

Banking Clients com apólice vigente

Milhares

Clientes Totais de Seguros 2T22:

1,6MM



Lançamentos : Seguro de Vida e Seguro FGTS

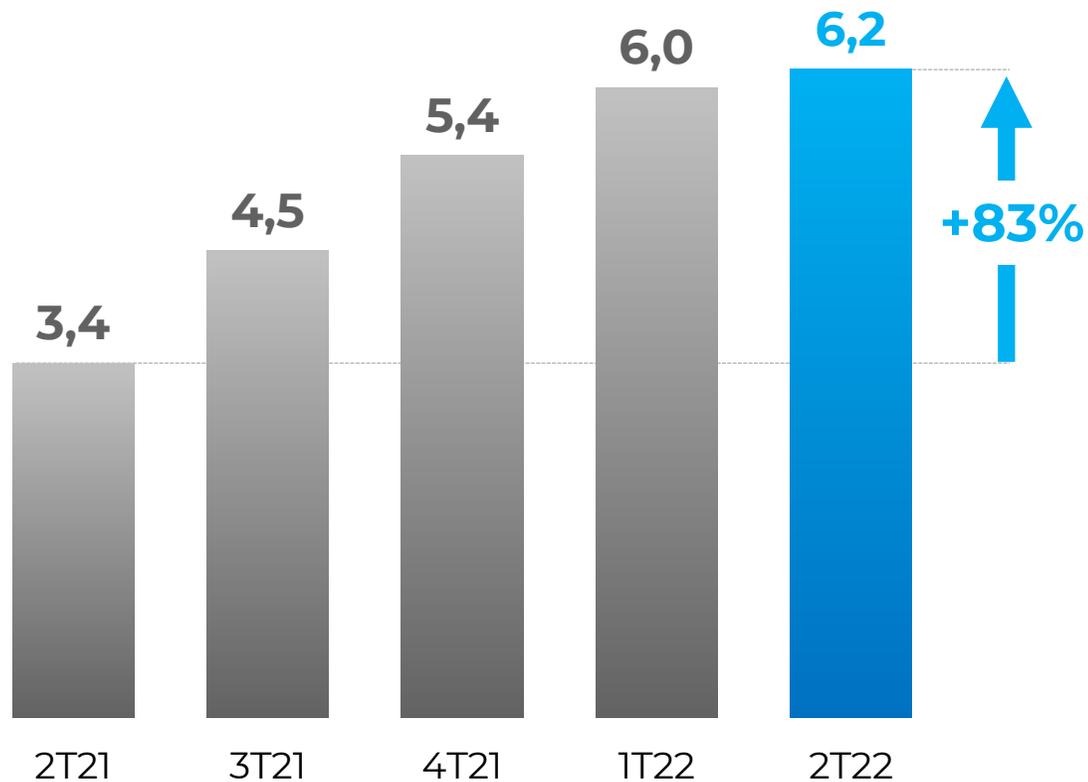


Engajamento *Banking Clients*

Ampliação do Cross-sell via crédito

Banking Clients com crédito

MM

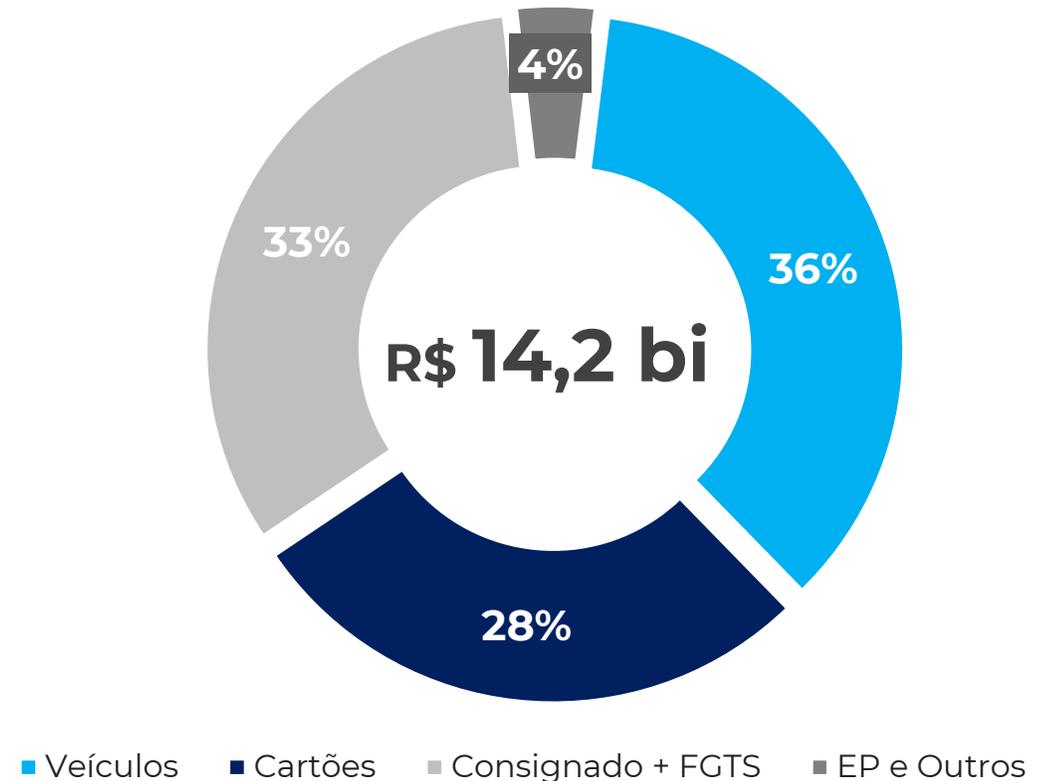
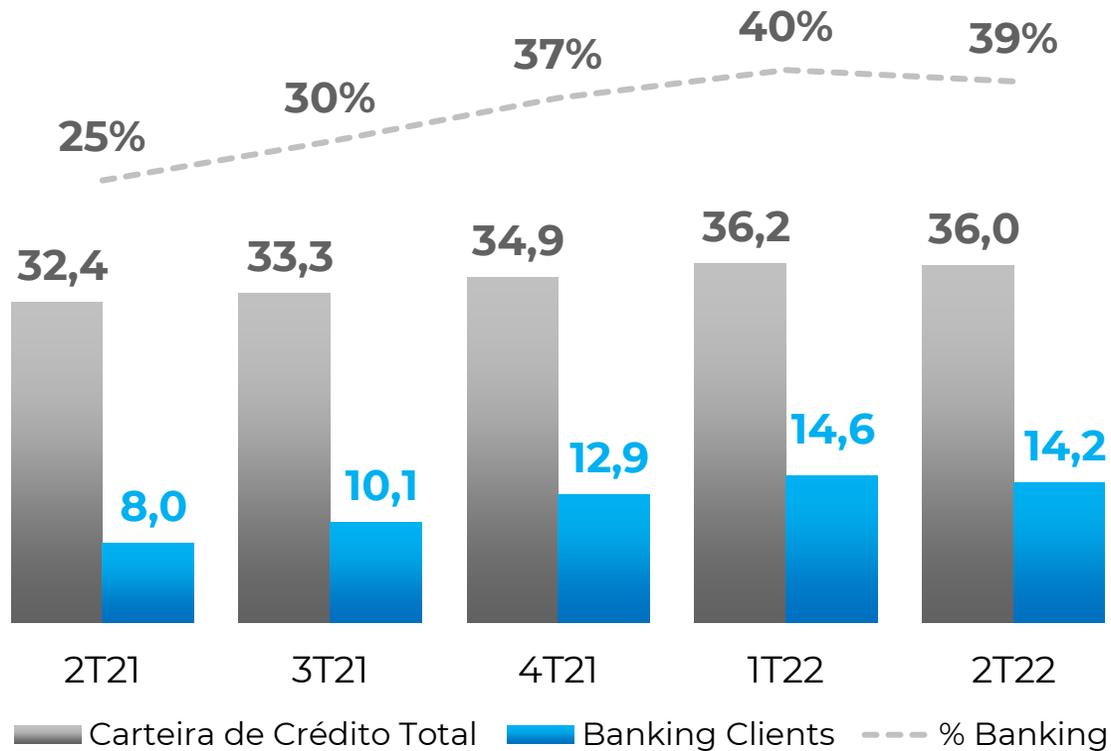


Engajamento *Banking Clients*

Alta penetração na carteira de crédito

Carteira de Crédito

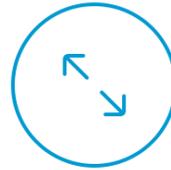
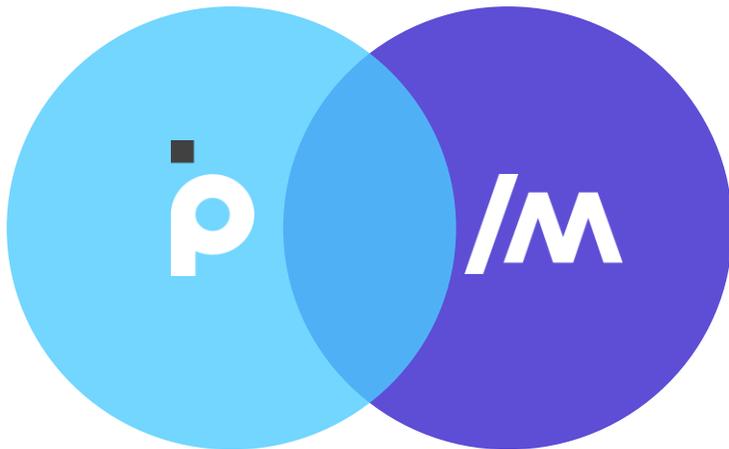
R\$ Bi



MOSAICO

Alavancas de valor da aquisição sendo ativadas

Banking + Consumo



Funil de Aquisição

- 2,4MM de solicitações de cartão
- Maior renda média



Uso de dados & Novos Produtos

- Loja PAN: experiência Mosaico dentro do APP PAN
- Buy Now Pay Later: implementação no APP PAN e Mosaico

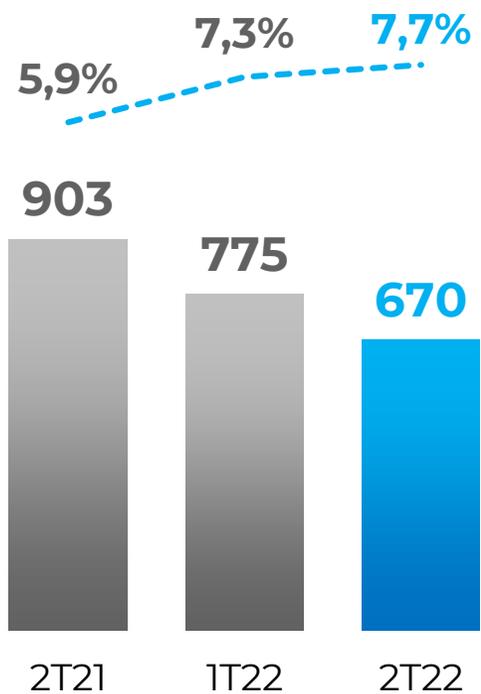
Perfil do Cliente Mosaico

Renda mais alta

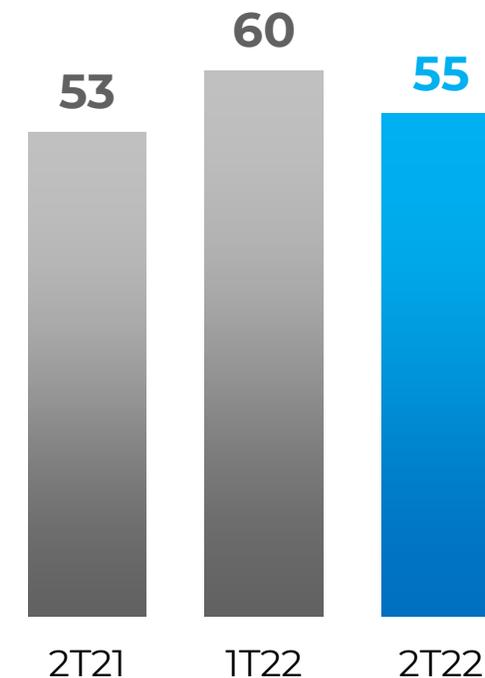
Maior Engajamento

Maior LTV

Take Rate / GMV
% / R\$ MM



Receitas
R\$ MM



■ GMV - - - Take Rate



Margens e Crédito

Cenário 2022

Métricas de crédito estáveis com maior assertividade na cobrança e originação

1. Margem Líquida de Custo de Crédito:

margem após provisão cresce e segue em **níveis elevados**

2. Inadimplência:

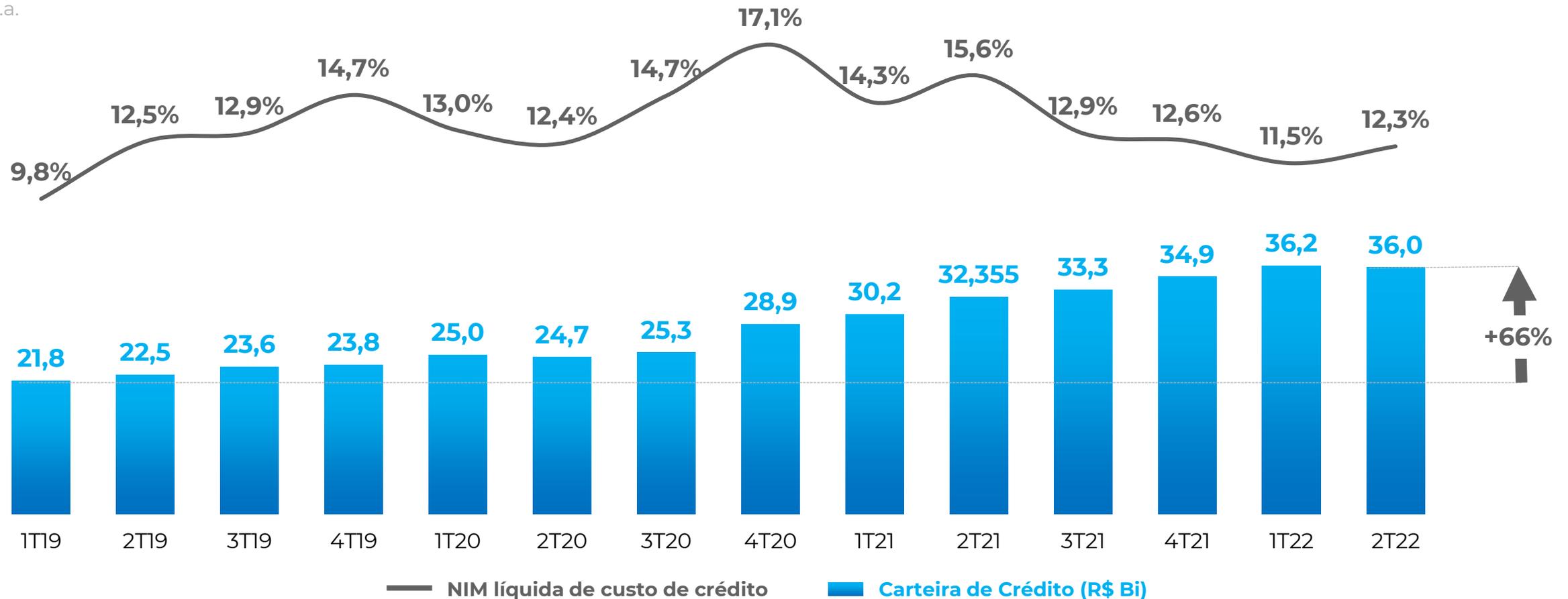
over 90 controlado com **perspectiva de estabilidade**

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

Inadimplência da Carteira Varejo

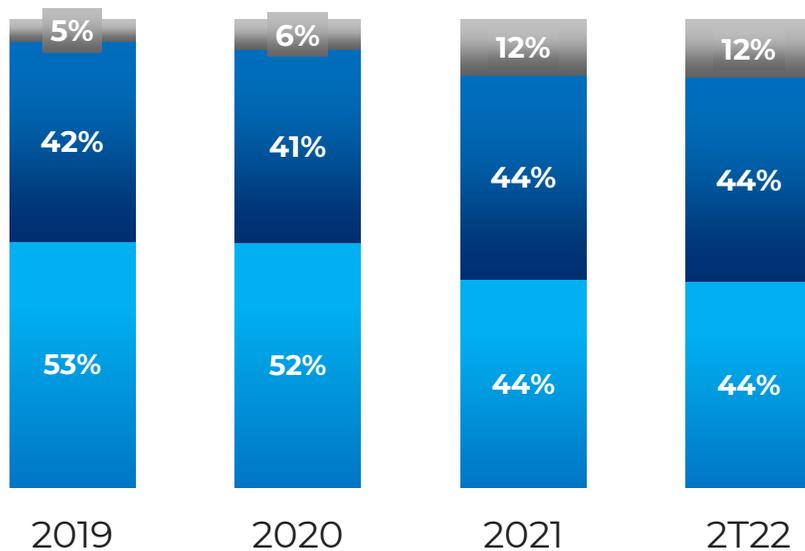
Métricas estáveis com *mix* defensivo



Composição da Carteira

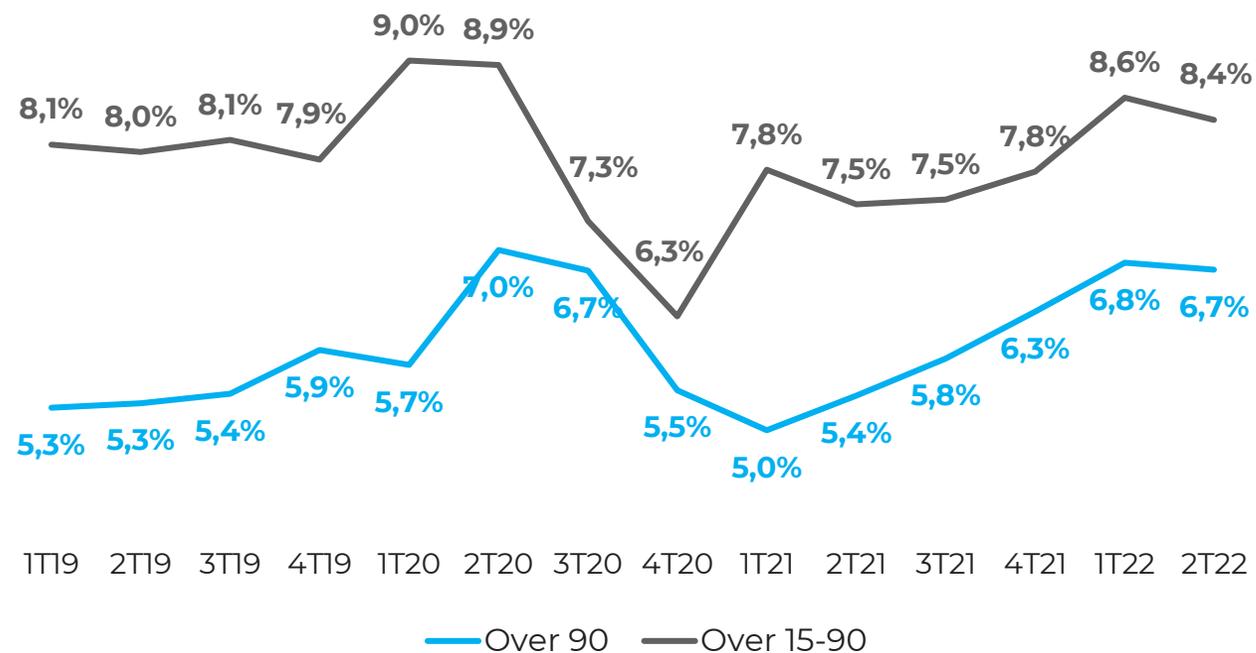
%

- Consignado + FGTS
- Veículos
- Cartão de Crédito + EP Clean



Índices de Inadimplência

%





Destques Financeiros

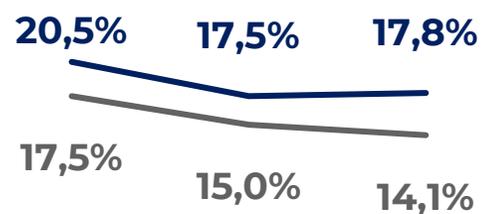
2T22

Resultado Trimestral



Margem financeira¹

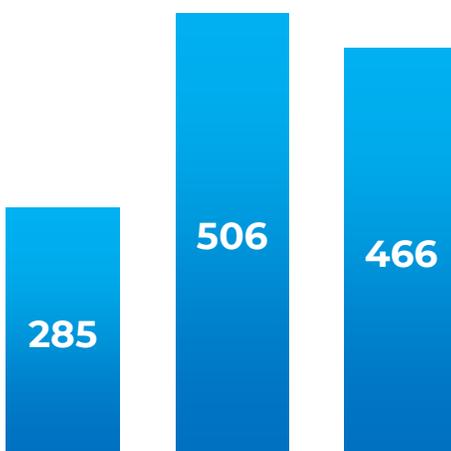
R\$ MM & % a.a.



■ NIM (R\$)
 ■ NIM²
 ■ NIM sem Cessão

Despesa de PDD Líquida

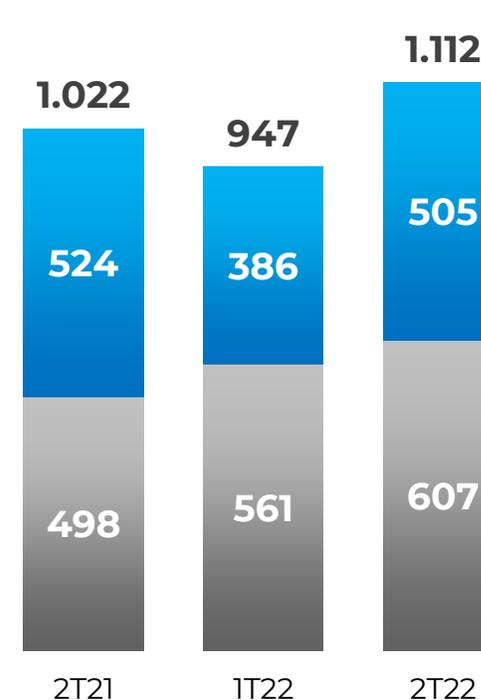
R\$ MM & % a.a.



■ Despesa de PDD Líquida
 ■ PDD Líquida/Carteira

Despesas

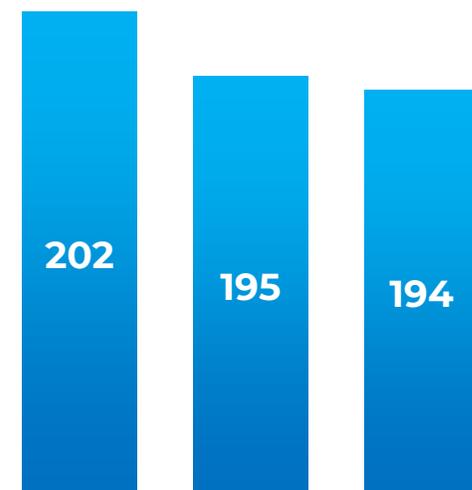
R\$ MM



■ Despesas de Originação
 ■ Despesas Adm e Pessoal

Rentabilidade³

R\$ MM & % a.a.



■ Lucro Líquido
 ■ ROE

¹ Ativos rentáveis médio desconsideram excesso de caixa

² Margem Financeira Líquida Gerencial

³ Ajustado Ex Ágio

Originação Varejo

Diversificação ampliando a originação



Originação – Varejo

R\$ MM

Originação pós Banking Unit

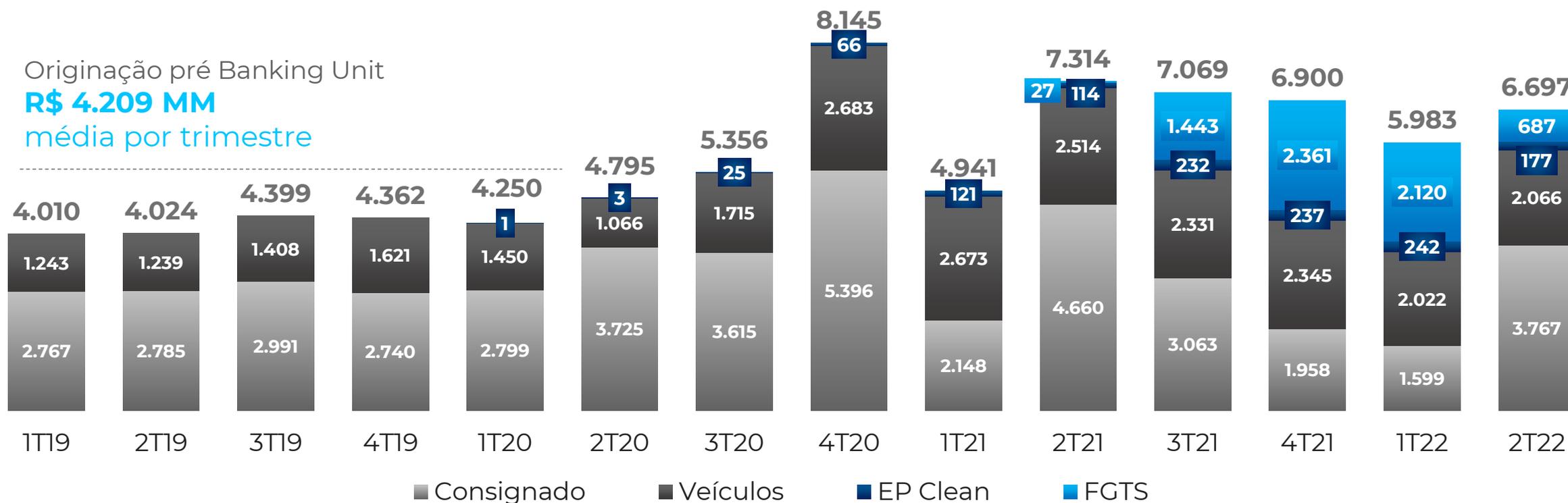
R\$ 6.356 MM

média por trimestre

Originação pré Banking Unit

R\$ 4.209 MM

média por trimestre



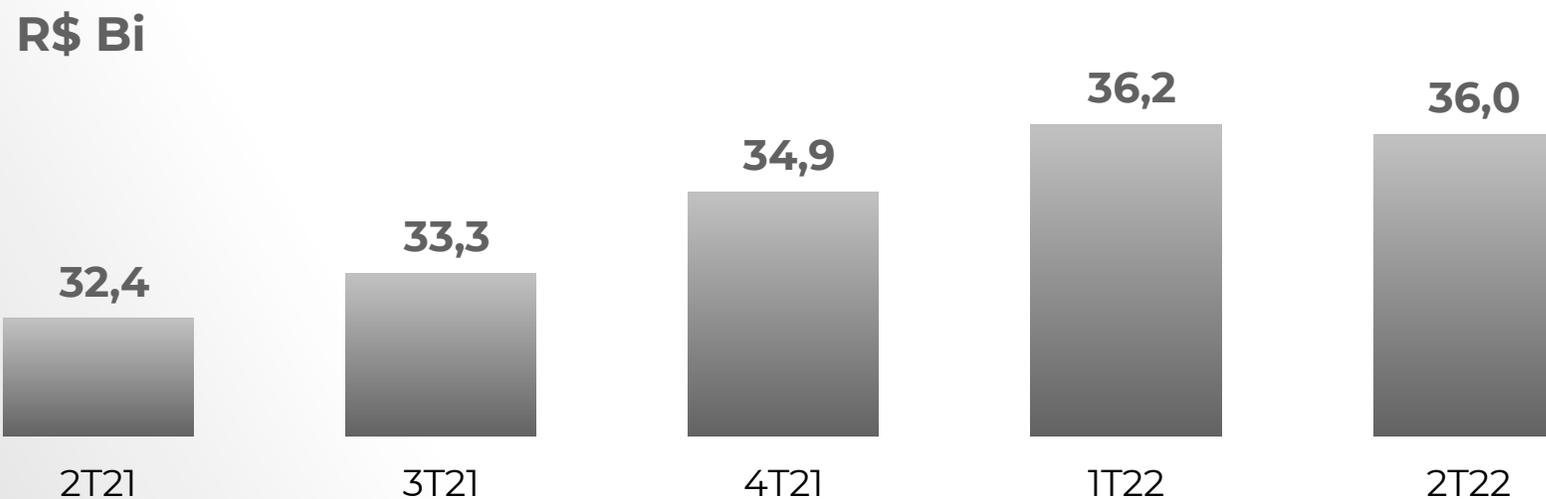
Carteira de Crédito



R\$ MM	2T22	Part. %	Δ 2T22/ 1T22	Δ 2T22/ 2T21	2T21	Part. %
Consignado + FGTS	15.856	44%	-2%	3%	15.414	48%
Veículos	15.354	43%	1%	13%	13.549	42%
Cartões de Crédito	3.940	11%	3%	50%	2.622	8%
Empréstimo Pessoal	510	1%	-9%	134%	217	1%
<i>Run Off</i>	380	1%	6%	-31%	552	2%
TOTAL	36.040	100%	-1%	11%	32.355	100%

Carteira com Colateral
88%

Carteira Renegociada
0,6%



CONSIGNADO + FGTS

EMPRÉSTIMOS E CARTÃO

Descrição

Consignado com servidores públicos, aposentados e pensionistas do INSS e **FGTS**.

Ticket médio
Empréstimos
R\$ 5,9 mil
FGTS:
R\$ 1,1 mil

Duration
Empréstimos
36 meses
FGTS:
29 meses

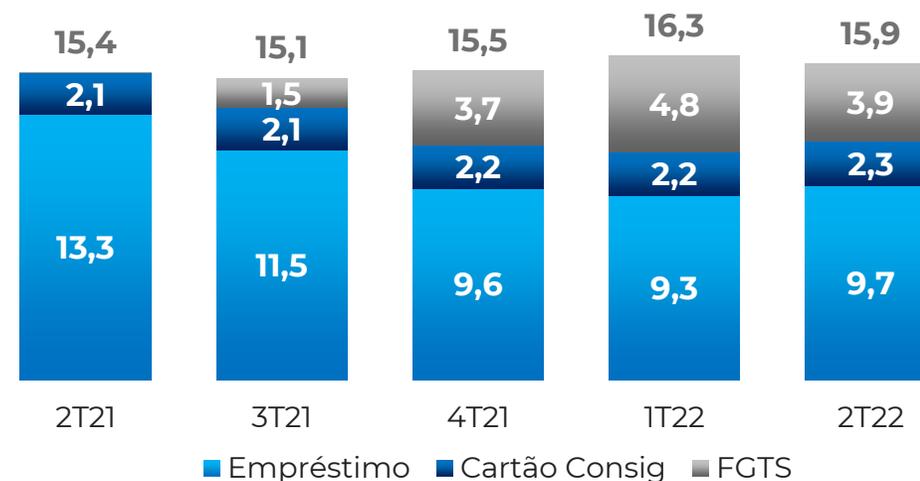
Originação Média Mensal

R\$ MM

	2T22	1T22	2T21
Empréstimos Consignado	1.151	456	1.464
Cartão Consignado	105	77	89
FGTS	229	707	9
Total	1.485	1.240	1.562

Evolução da Carteira

R\$ Bi



Composição da Originação

%

	2T22	1T22	2T21
Federal	96%	95%	95%
INSS + FGTS	93%	87%	84%
SIAPE	2%	5%	9%
Forças Armadas	1%	2%	2%
Estadual + Prefeituras	4%	5%	5%



FINANCIAMENTO DE VEÍCULOS

Descrição

Presente em **+ de 19,1mil** lojas multimarcas e concessionárias.

Ticket médio

Leves:
R\$ 33 mil
Motos:
R\$ 16 mil

Duration

Leves:
19 meses
Motos:
16 meses

Entrada (%)

Leves:
35%
Motos:
19%

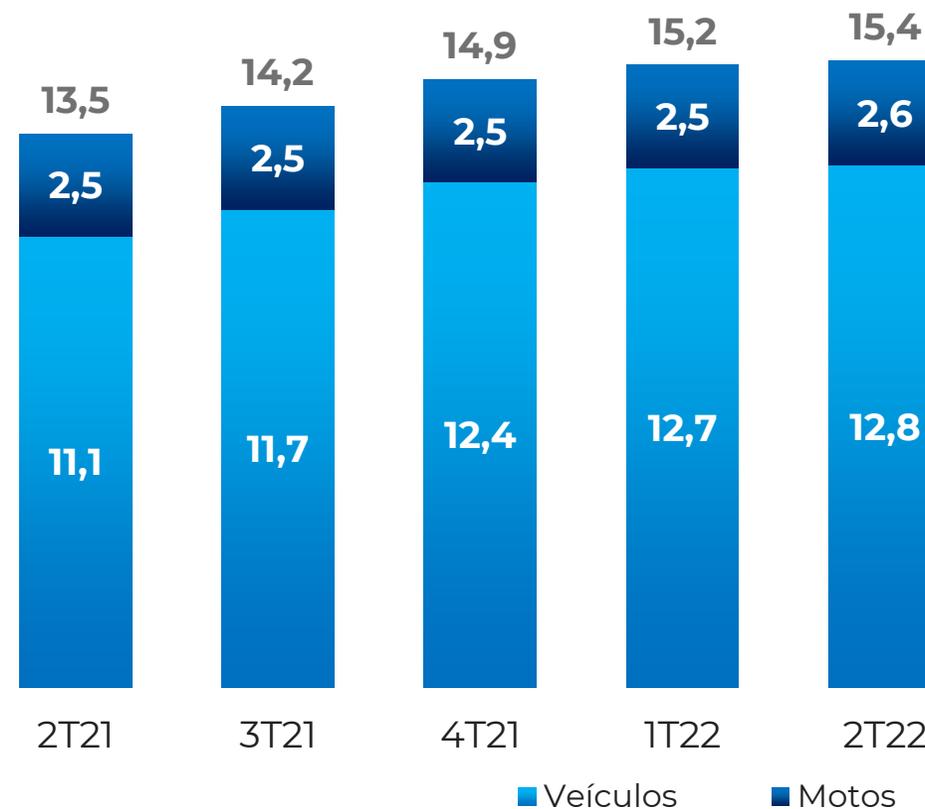
Originação Média Mensal

R\$ MM

	2T22	1T22	2T21
Leves	548	567	721
Motos	139	107	117
Total	688	674	838

Evolução de Carteira

R\$ Bi



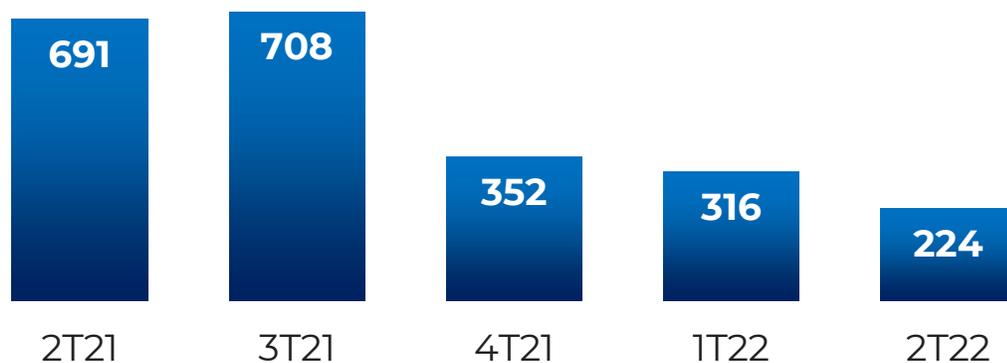
CARTÕES

Abordagem segue **conservadora para emissão de novos cartões**

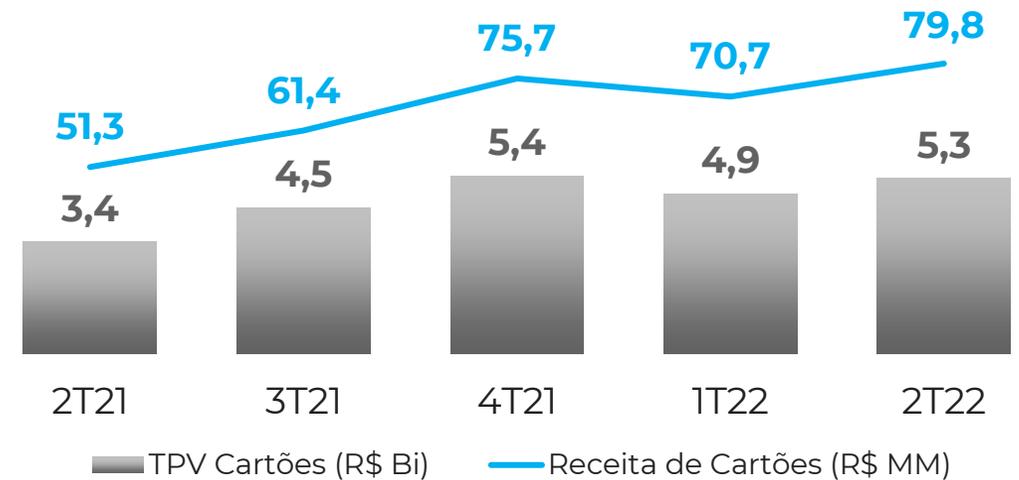
Foco na fidelização do cliente de melhor qualidade e na melhor experiência

Emissão de Cartões

Milhares

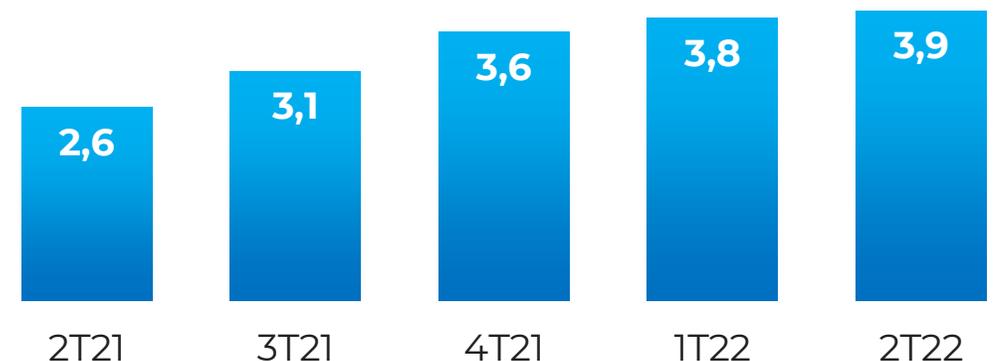


Volume de Transações e Receita de Cartões

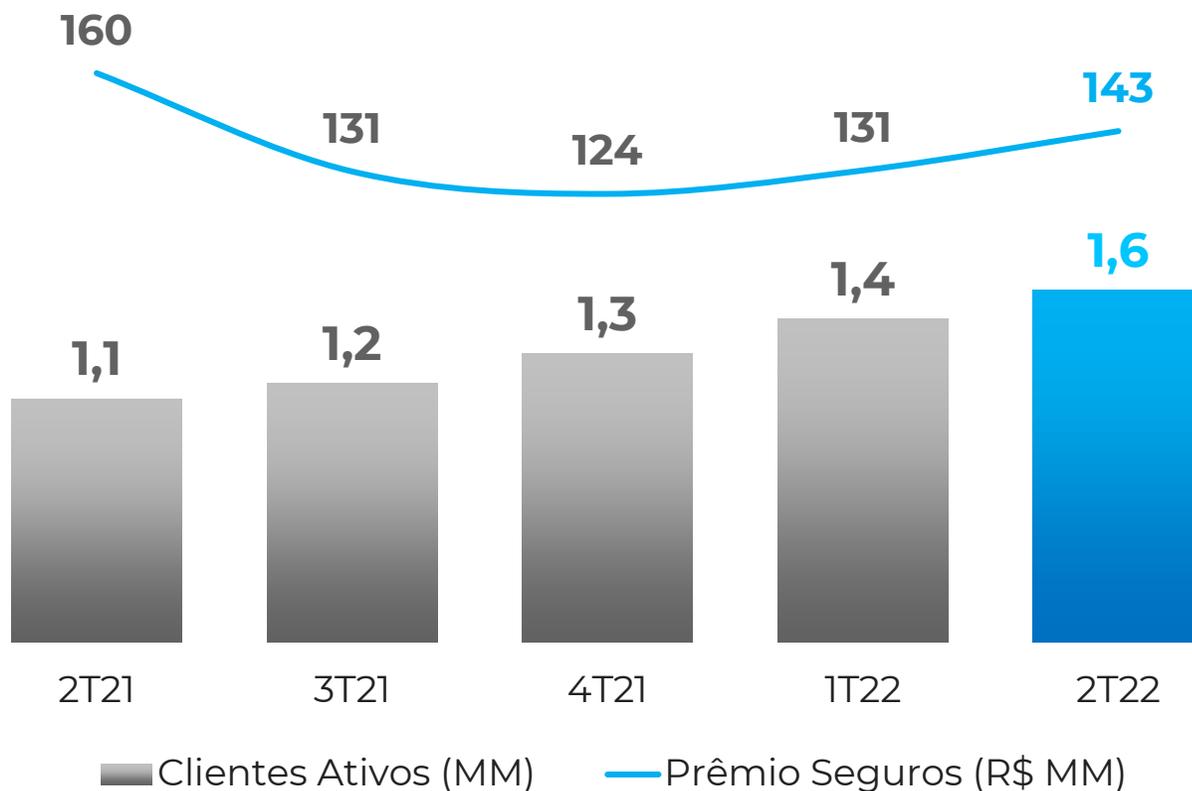


Evolução de Carteira

R\$ Bi



Clientes Ativos e Prêmios



Produtos:

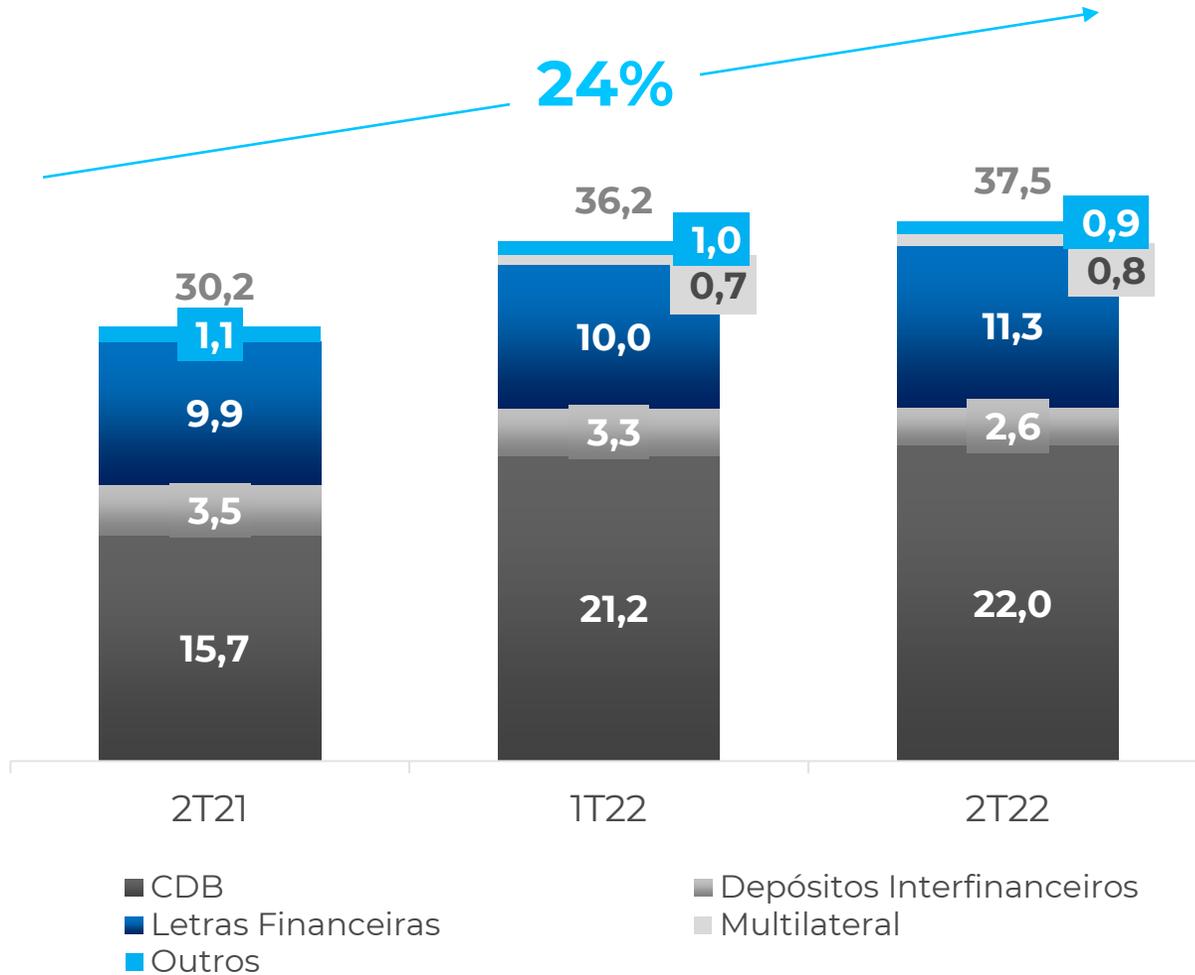
- Seguro Prestamista
- Assistência Veículos e Motos
- Acidentes Pessoais
- Seguro Cartão
- Seguro PIX

Novos Lançamentos:

- Seguro FGTS
- Seguro de Vida

CAPTAÇÃO DE RECURSOS

R\$ Bi



Ratings

Local

Global

S&P Global
Ratings

AAA

BB-

MOODY'S

AAA

-

FitchRatings

AA

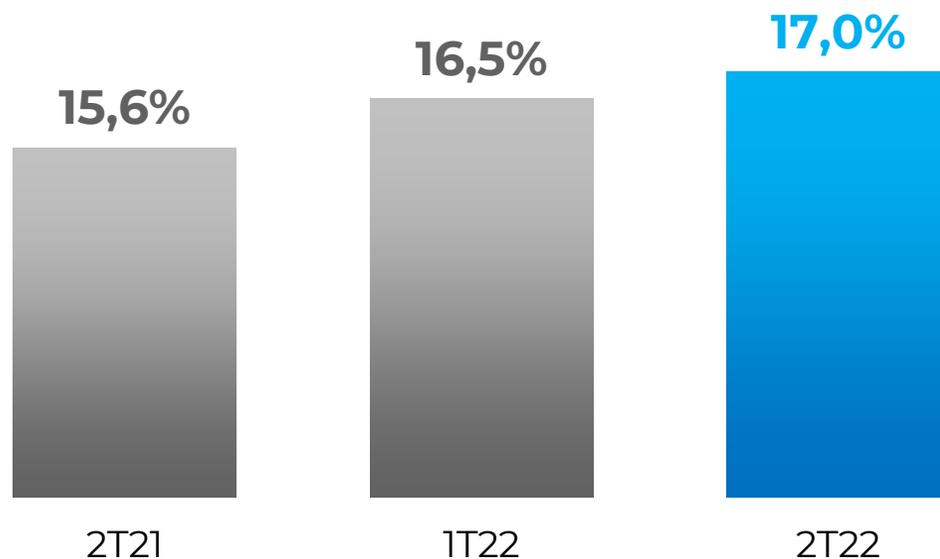
BB-

Índice de Basileia¹

Integralmente composto por capital principal



Forte geração interna de capital



R\$ MM	2T22	1T22	2T21
PR	5.209	5.254	4.095
PR Exigido	3.369	3.183	2.530
RWA	30.631	31.832	24.538

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.



CONTATOS RI



ri@grupopan.com

ri.bancopan.com.br