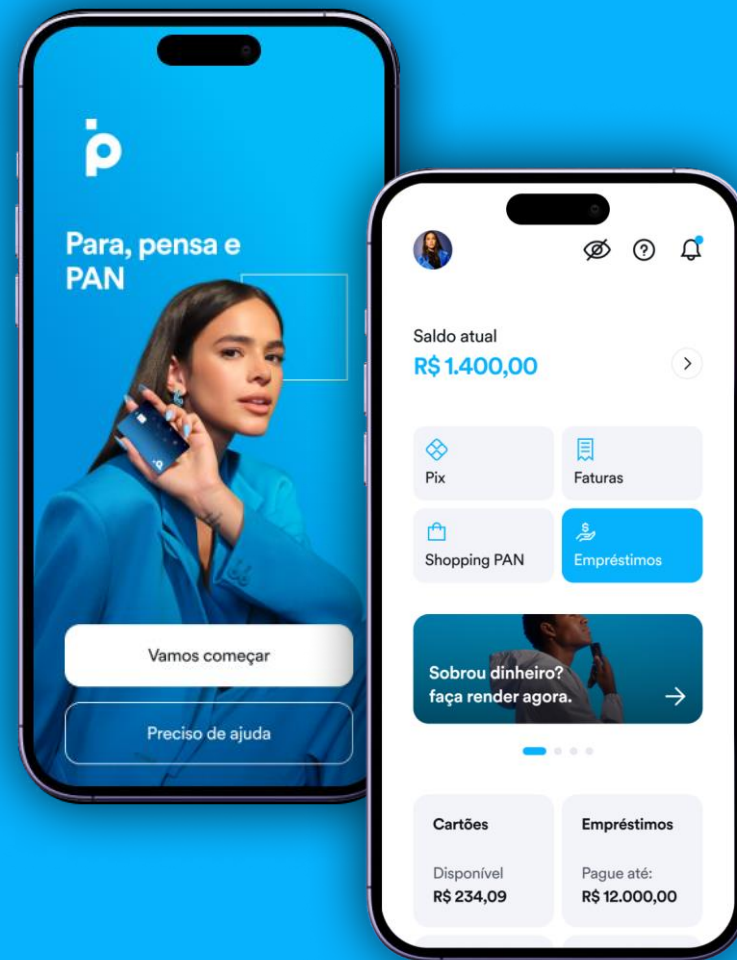




Divulgação de Resultados 3T23



Destques

3T23

1

Forte origemação, com evolução contínua do segmento de veículos e retomada dos **volumes de consignado**

2

Inadimplência apresentando melhora, com evolução nos modelos de crédito, mantendo postura conservadora e precificação assertiva

3

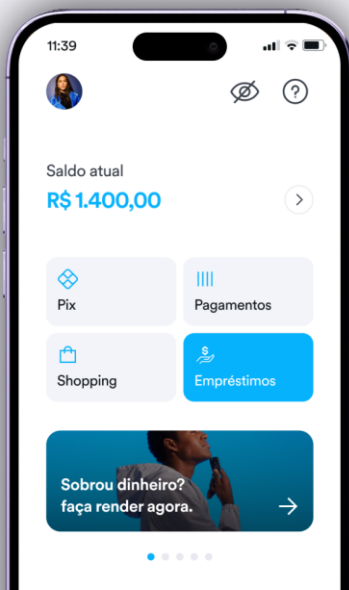
Entregas relevantes na experiência do usuário e no reposicionamento da marca PAN, com foco no engajamento e aumento gradual da transacionalidade

Clientes

26,9 MM

+21% vs 3T22

+3% vs 2T23

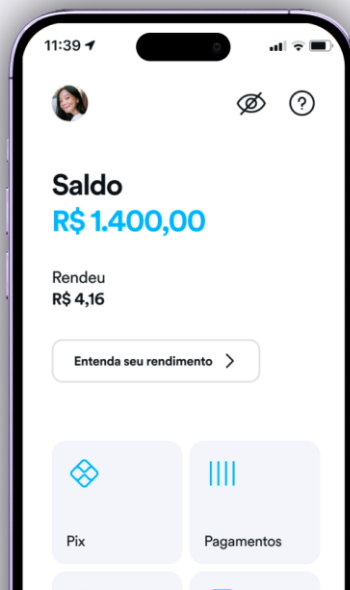


Carteira de Crédito

R\$ 39,2 Bi

+8% vs 3T22

+3% vs 2T23



Lucro Líquido (ajustado pelo ágio)

R\$ 198 MM

+3% vs 3T22

+4% vs 2T23



ROE (ajustado pelo ágio)

11,5%

11,7% 3T22

11,2% 2T23



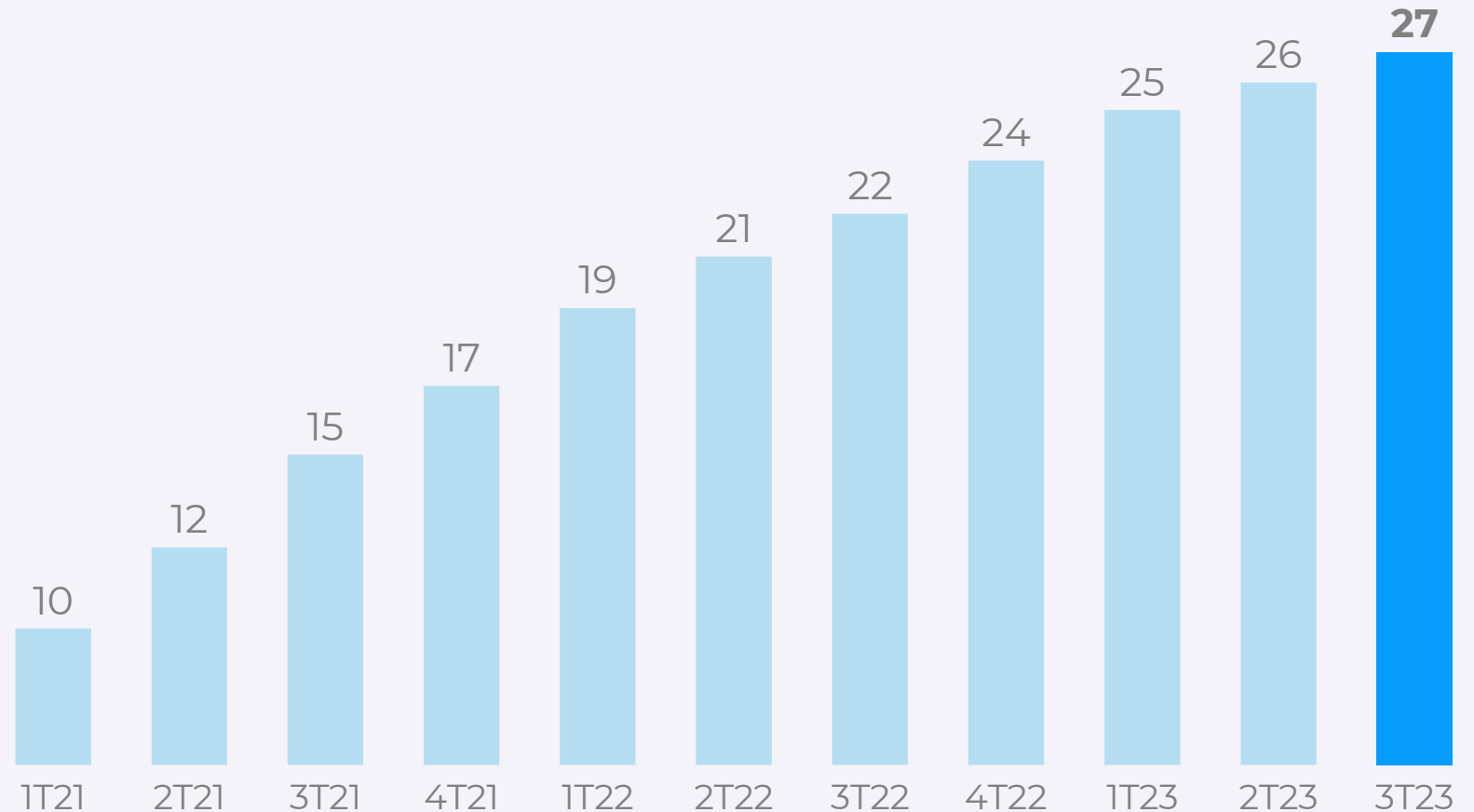
·
p

Business Update

Cientes

MM

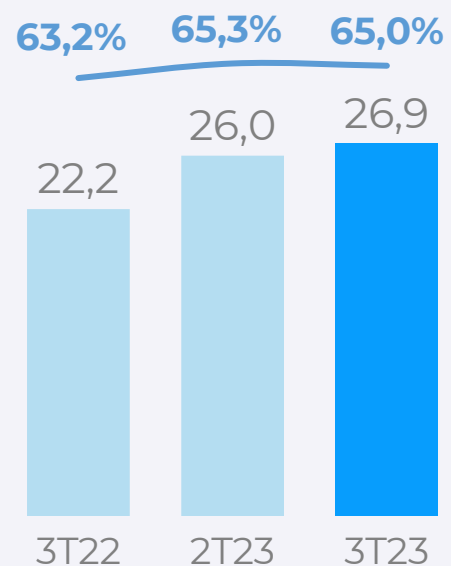
Constante crescimento, com maior penetração nas bases de clientes da Mosaico e foco no engajamento



Engajamento

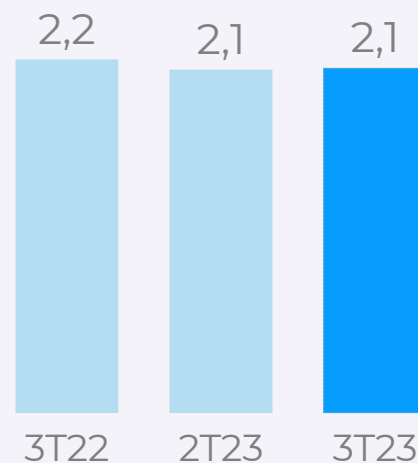
Clientes Totais e Ativos¹

MM & %



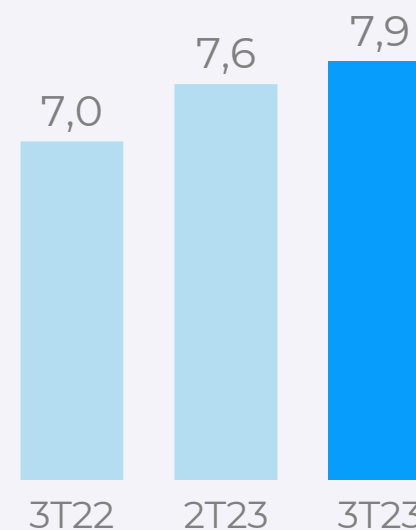
Cross-Sell Index²

Produtos / Cliente Ativo



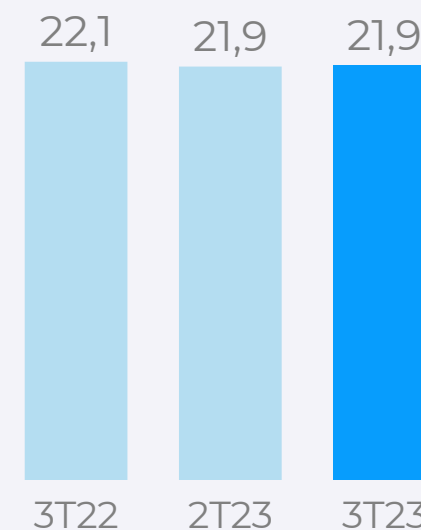
Clientes com chave PIX

MM



Volume Transacionado³

R\$ Bi



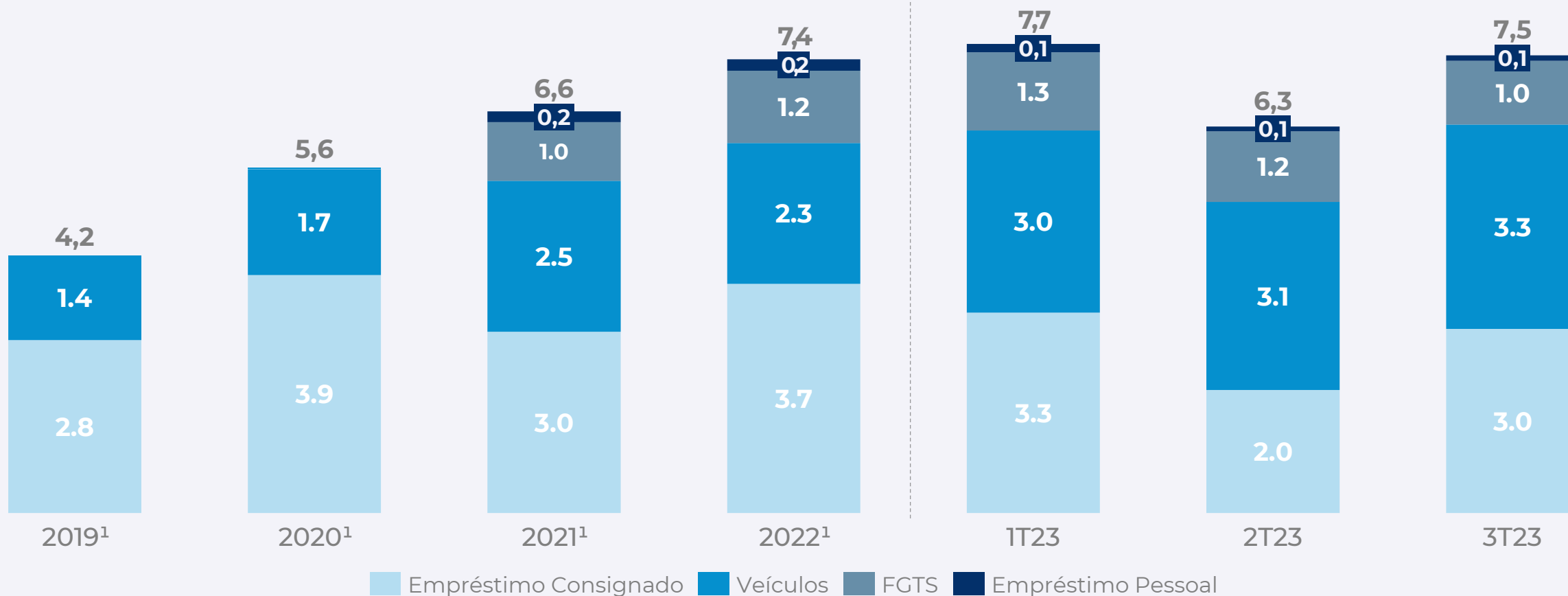
¹ Clientes que possuam crédito, depósito em conta corrente, ou que realizaram qualquer transação nos últimos 90 dias anteriores ao fechamento do trimestre

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

³ App, cartão de crédito e cartão de débito

Originação Varejo

R\$ Bi / media trimestral

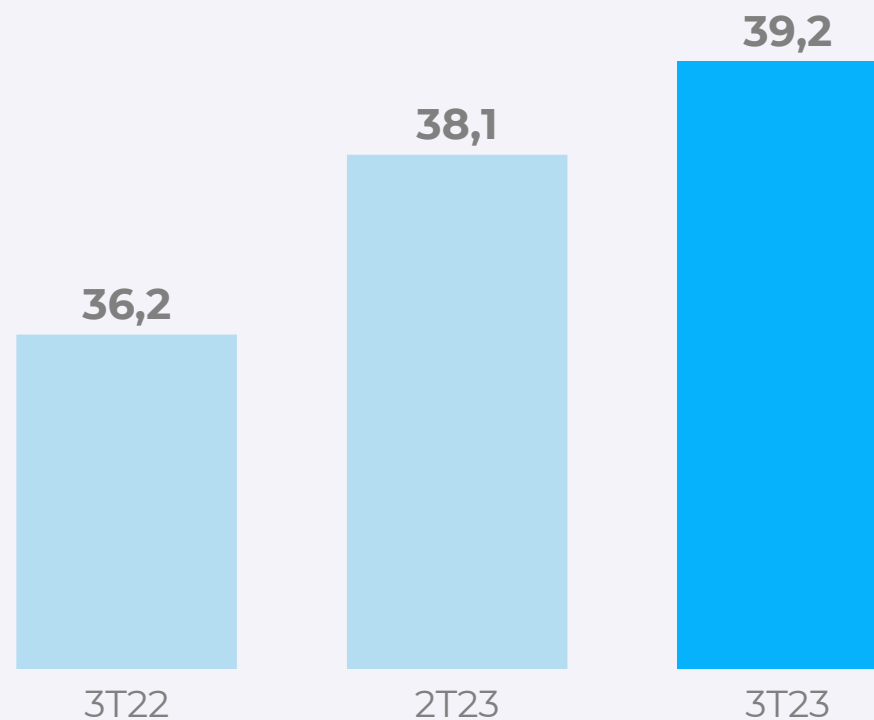


¹ Originação média por trimestre

Carteira de Crédito

R\$ MM	3T23	Part. %	Δ 3T23/ 2T23	Δ 3T23/ 3T22
Veículos	20.070	51%	6%	26%
Consignado + FGTS	16.239	41%	2%	4%
Cartões de Crédito	2.233	6%	-18%	-41%
Empréstimo Pessoal	301	1%	-10%	-41%
Run Off	309	1%	-4%	-14%
Total	39.151	100%	3%	8%

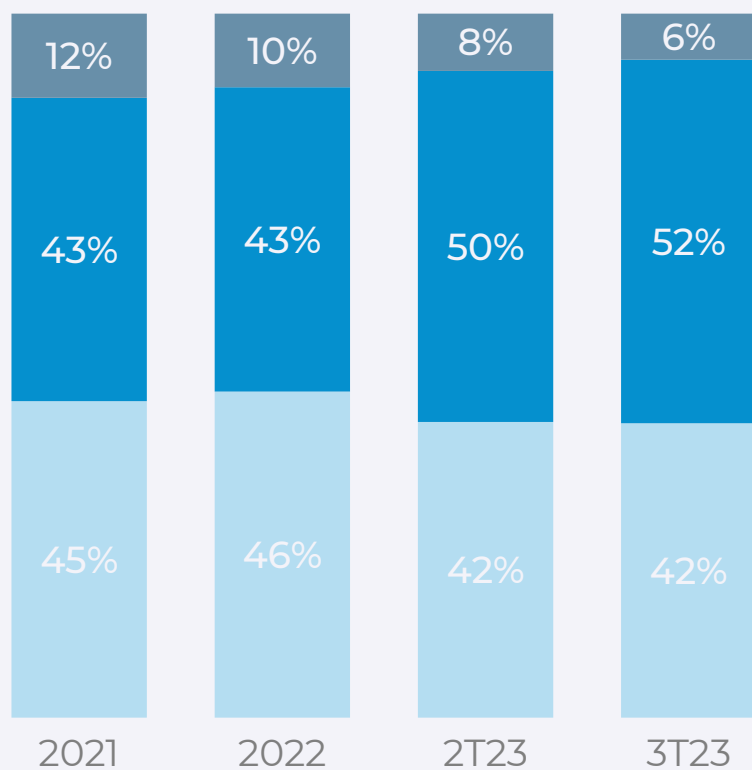
R\$ Bi



Inadimplência da Carteira Varejo e NIM

Composição da Carteira

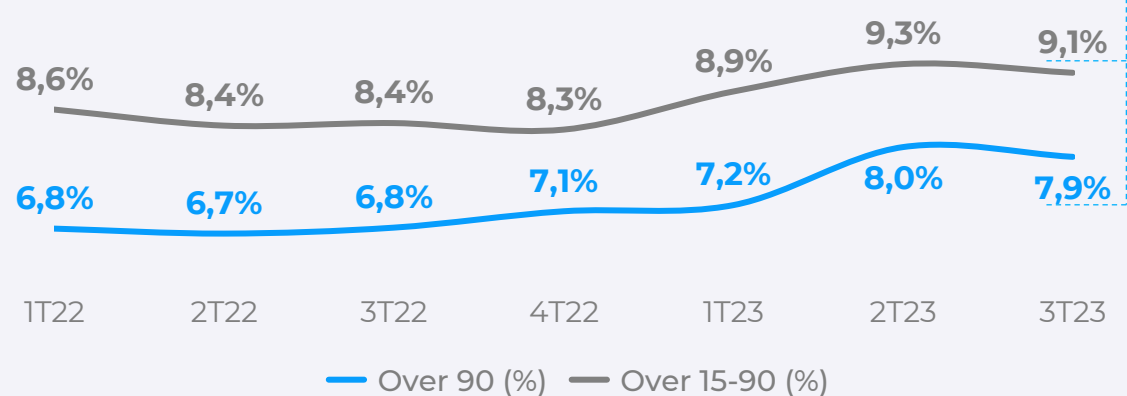
%



Consignado + FGTS Veículos Cartão de Crédito + EP Clean

Índice de Inadimplência

%



Melhora nos indicadores, com manutenção da postura conservadora

NIM sem cessão, depois de PDD

%

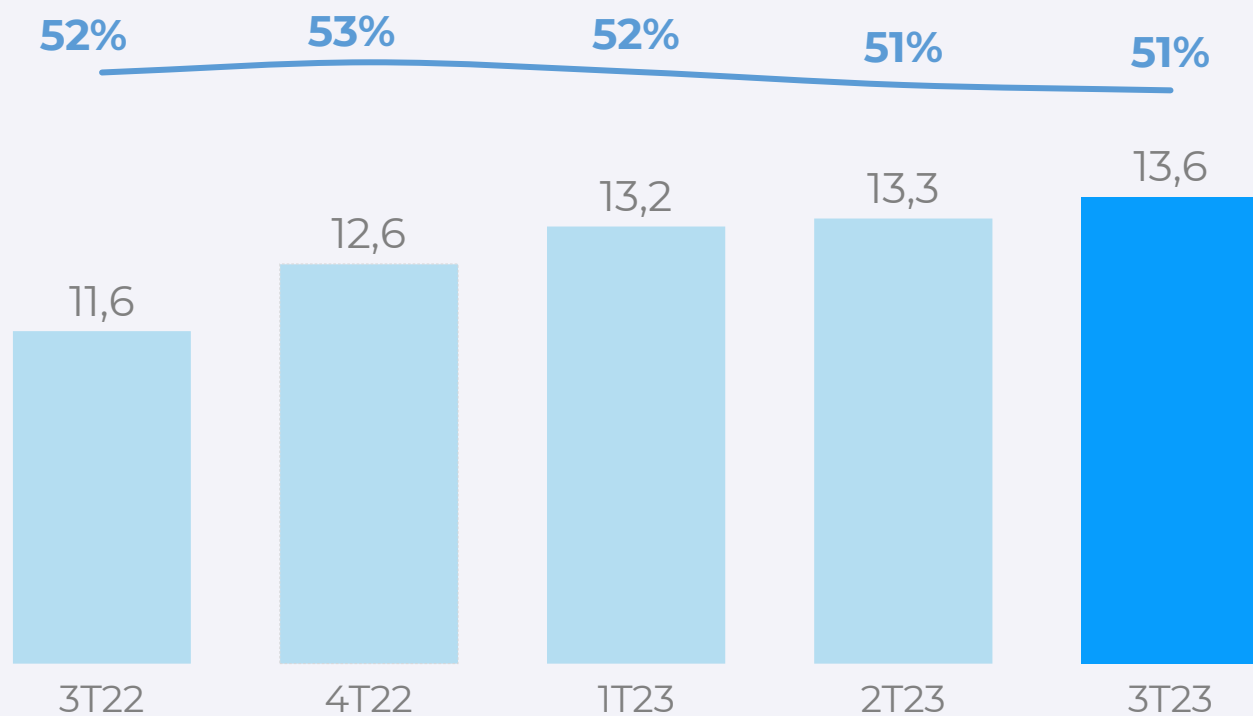


Manutenção de margens robustas

Clientes com Crédito

Clientes com Crédito

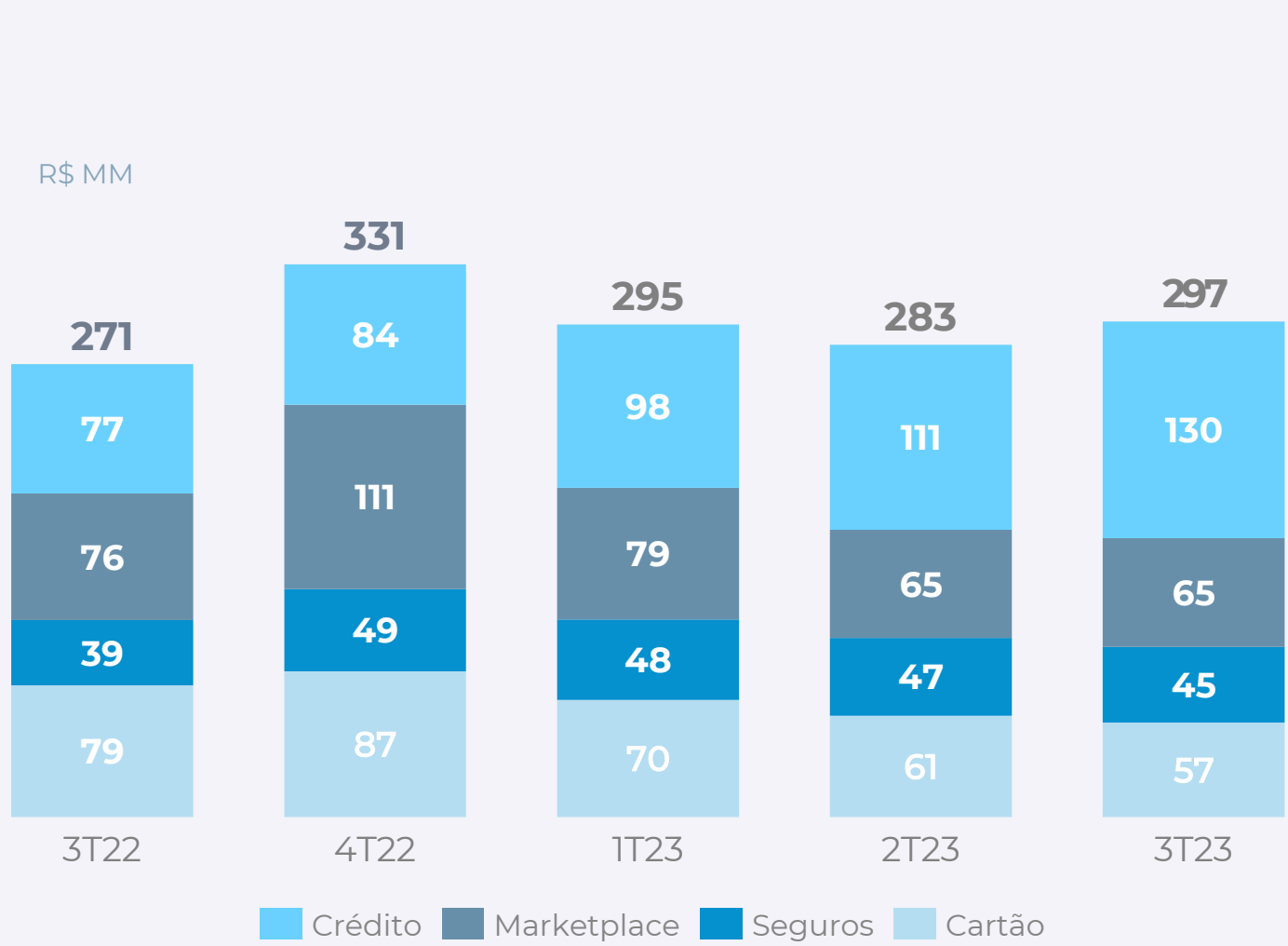
#MM e % do Total



 Produtos Colateralizados



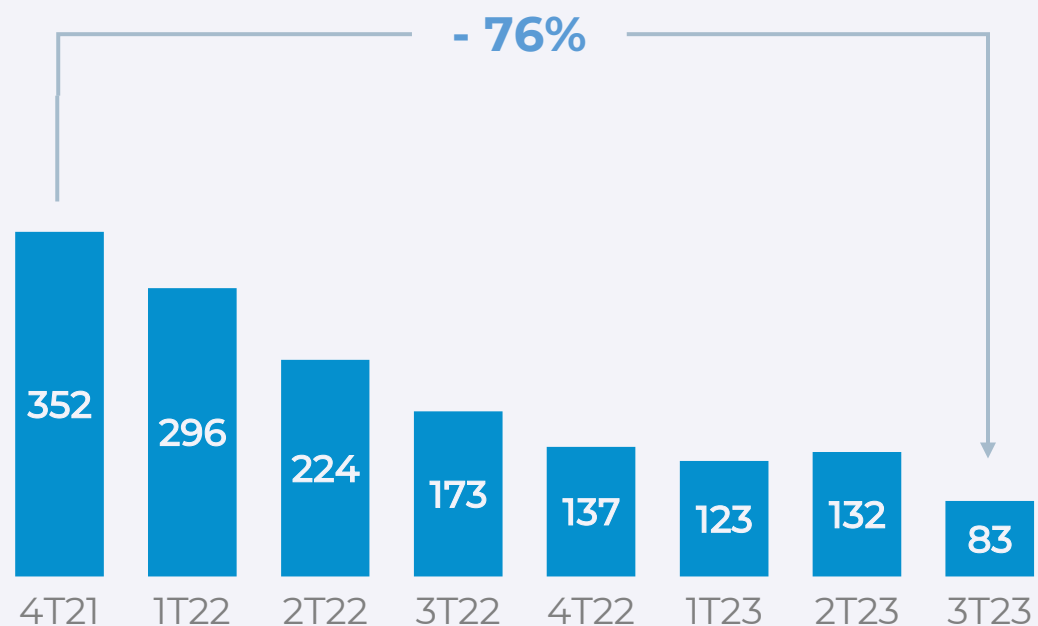
Receita de Serviços



Cartões

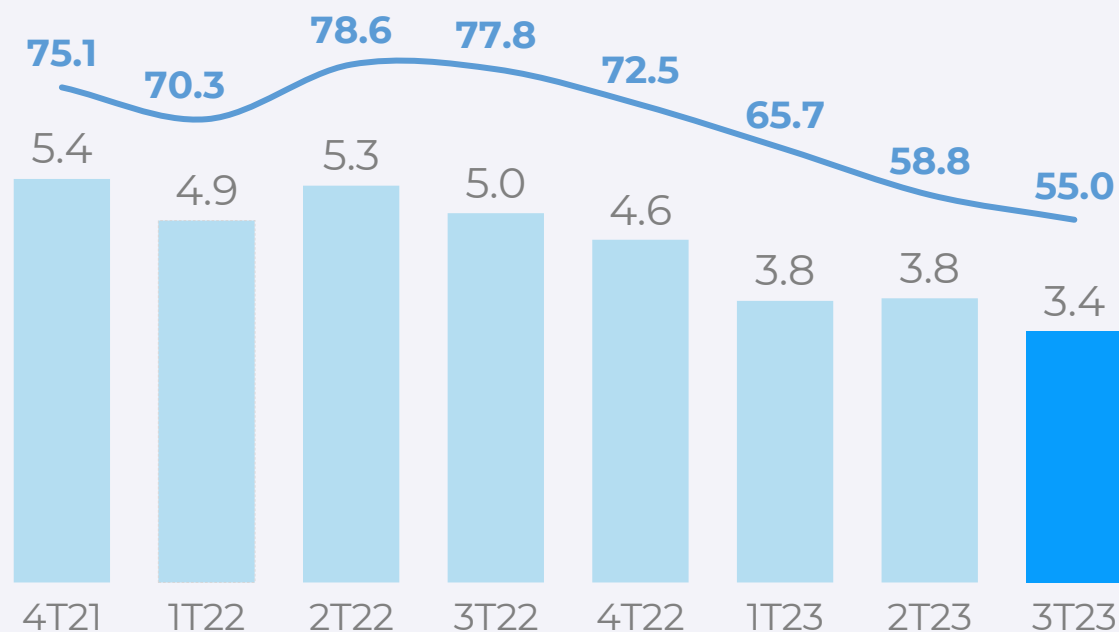
Cartões de Crédito Emitidos

Milhares



TPV e Receita de Cartões (Crédito e Débito)

R\$ Bi & R\$ MM

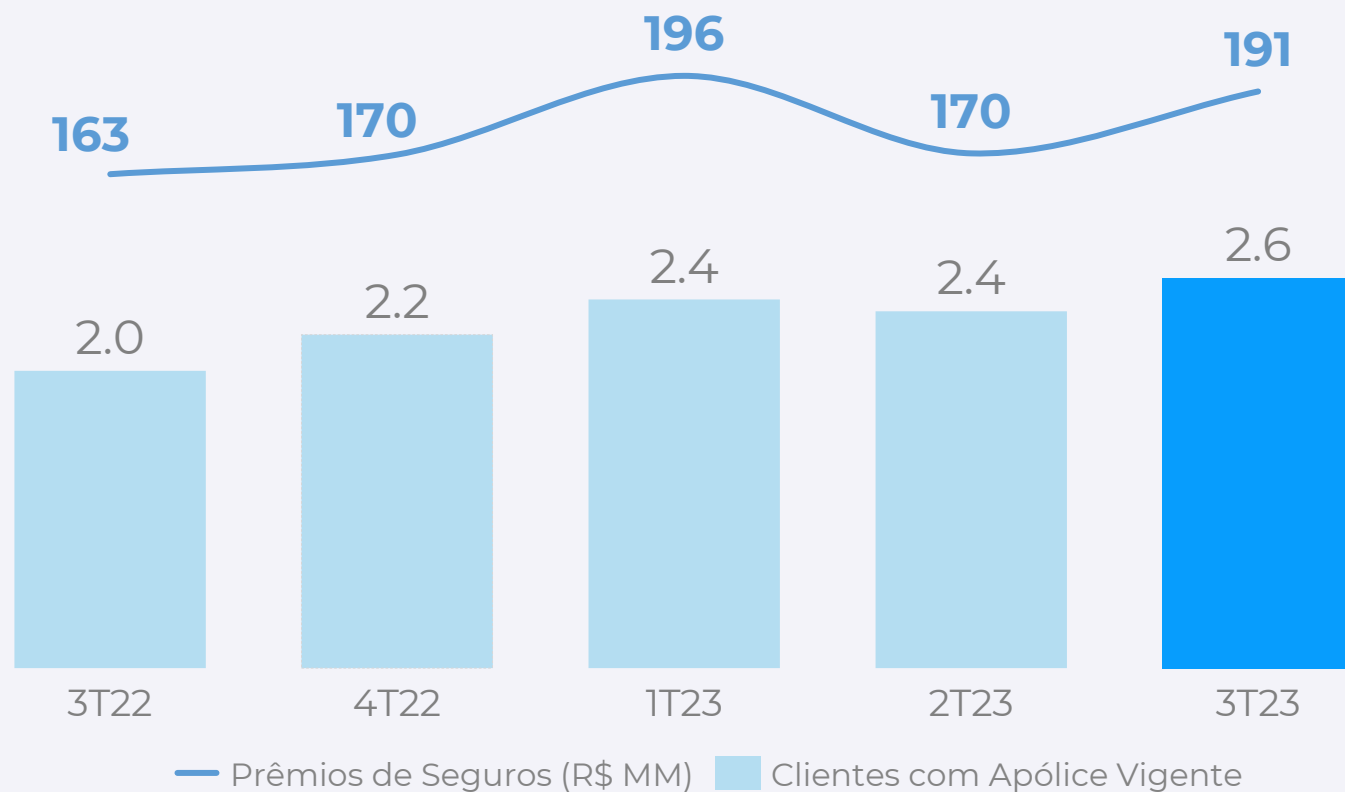


— Rendas de Cartão (ex-consig) ■ TPV Cartões (R\$ Bi)

Seguros

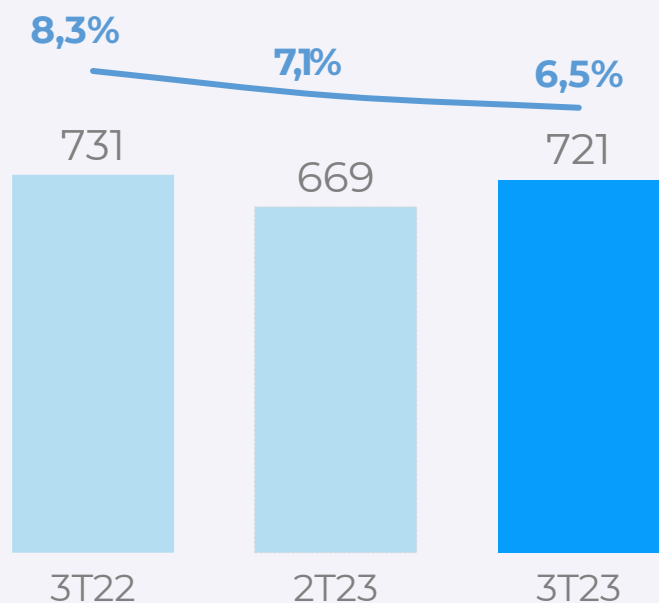
Clientes e Prêmio

#MM & R\$ MM

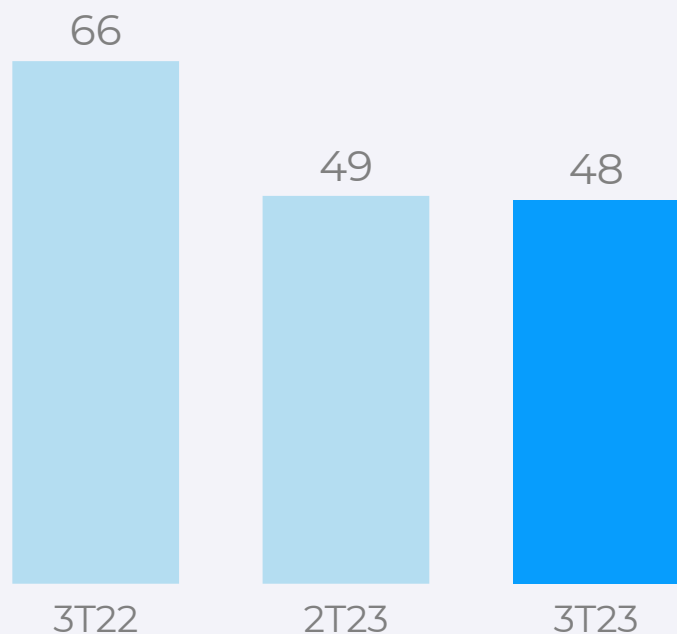


Marketplace: E-commerce

Take Rate / GMV
% & R\$ MM



Receitas
R\$ MM

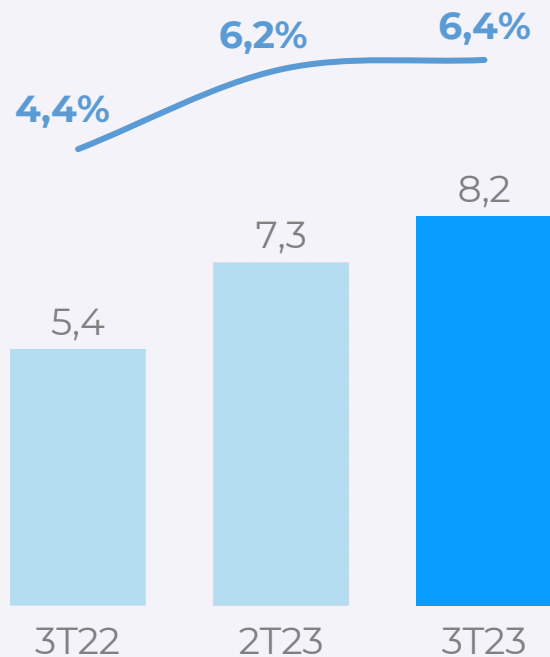


— Take Rate ■ GMV

Marketplace: mobiauto

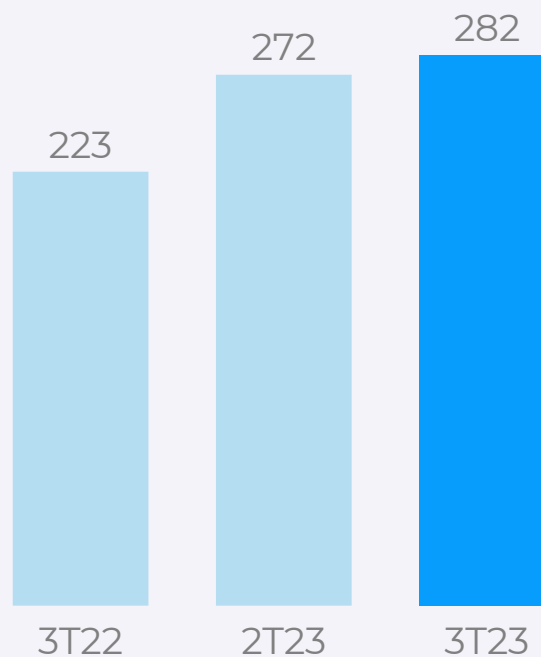
Lojistas e Participação na Originação

Milhares & %



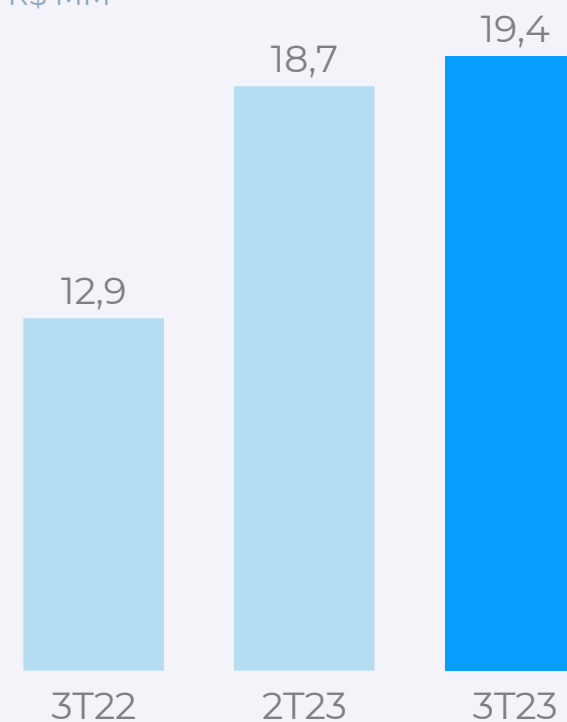
Veículos Anunciados

Milhares



Receitas

R\$ MM



— Originação Mobiauto x PAN (Leves e Motos)

■ Lojistas Ativos

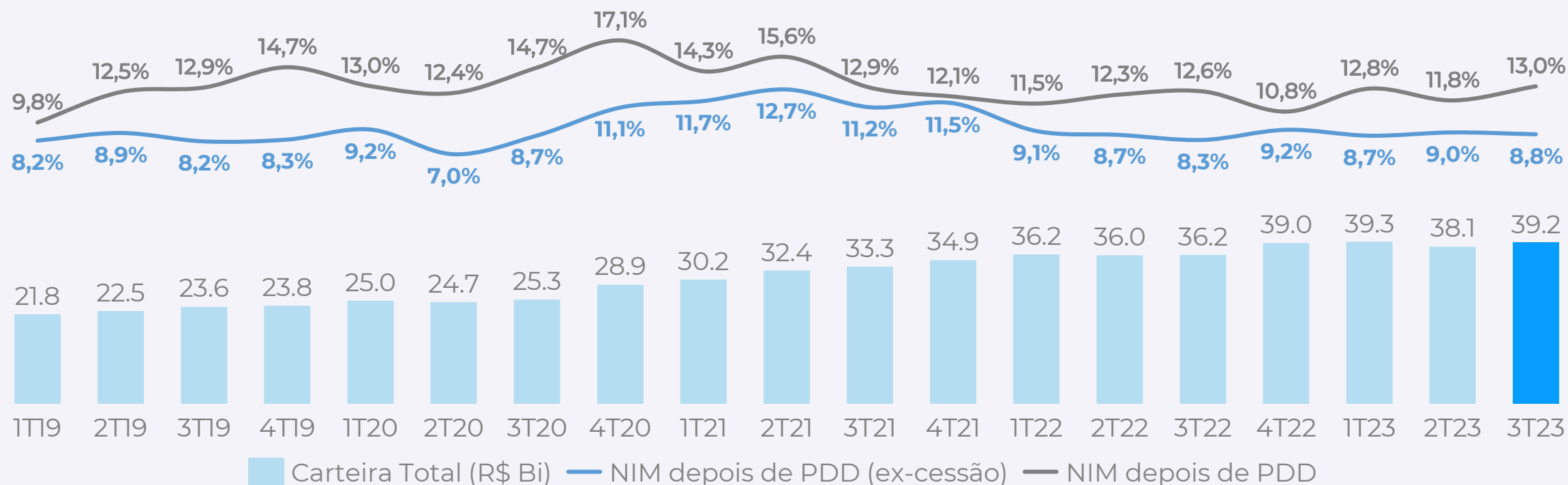
·
p

Destques Financeiros

Margem Financeira

NIM líquida de custo de crédito¹

% a.a.



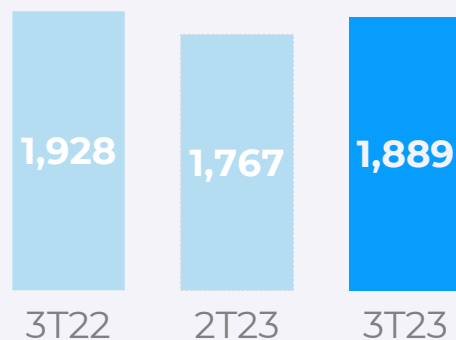
¹ Ativos rentáveis médios desconsideram excesso de caixa

Resultado Trimestral

Margem Financeira¹

R\$ MM & % a.a.

17,9% 16,7% 18,3%
 13,5% 13,8% 13,9%



— NIM² ex-Cessão
 — NIM²
 ■ NIM² (R\$ MM)

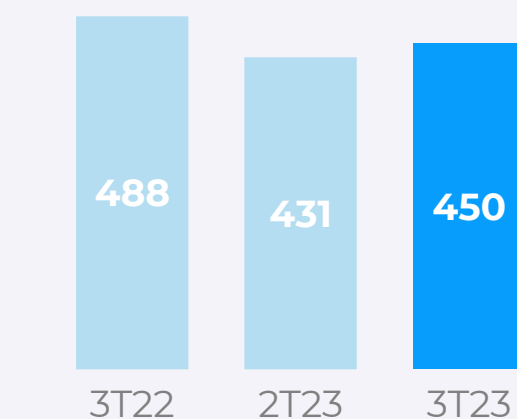
¹ Ativos rentáveis médios desconsideram excesso de caixa

² Margem Financeira Líquida Gerencial

Despesa de PDD Líquida

R\$ MM & % a.a.

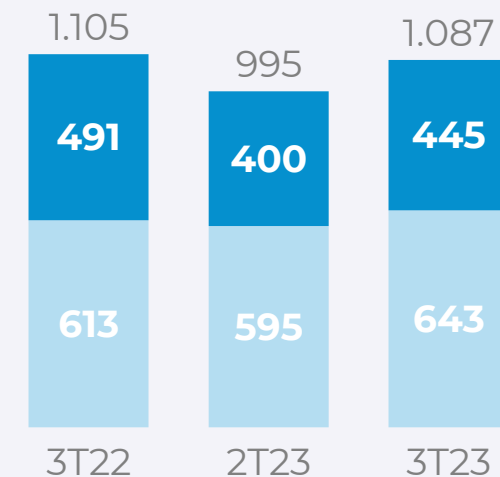
5,4% 4,5% 4,7%



■ Despesa de PDD Líquida
 — PDD Líquida/Carteira

Despesas

R\$ MM

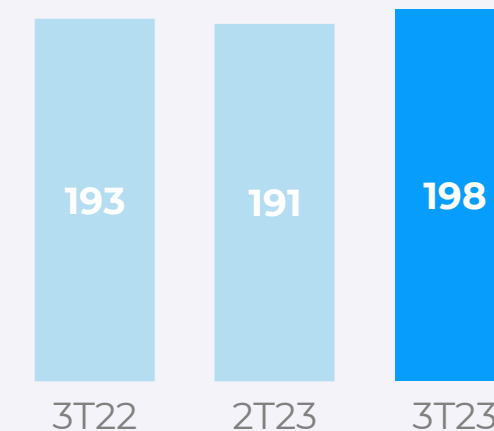


■ Despesas de Originação
 ■ Despesas Adm e Pessoal

Rentabilidade

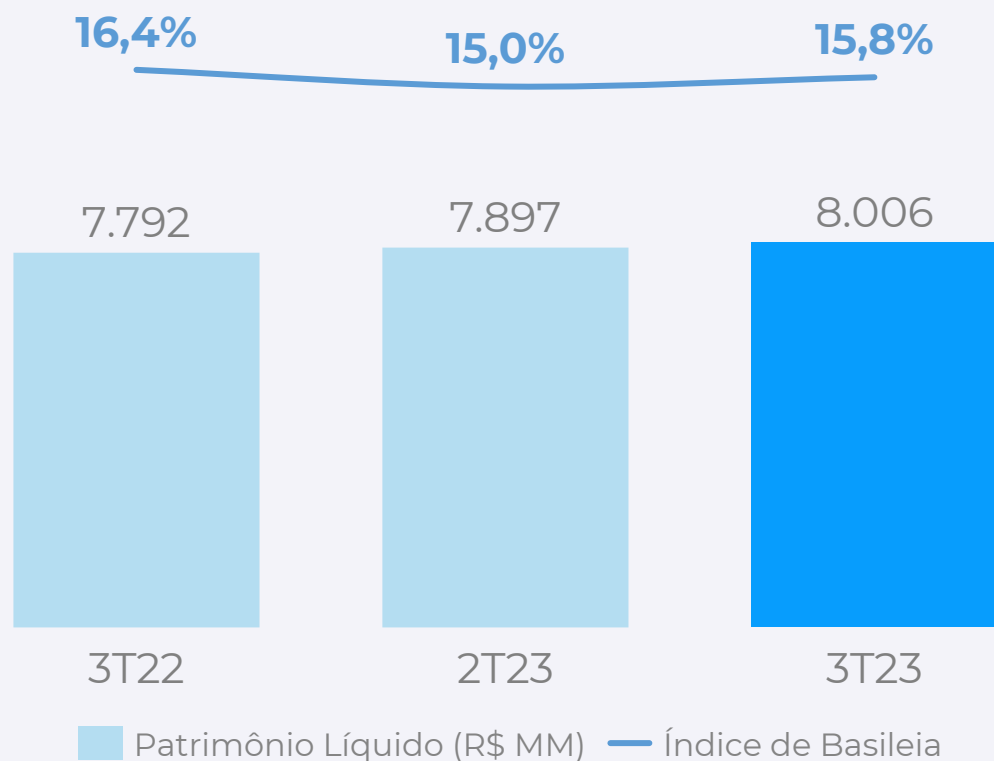
R\$ MM & % a.a.

11,7% 11,2% 11,5%



— ROE Ex-Ágio
 ■ Lucro Líquido Ex-Ágio

Capital e Basileia¹



R\$ MM	3T23	2T23	3T22
PR	5.544	5.463	5.218
PR Exigido	3.694	3.827	3.346
RWA	35.184	36.447	31.867

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

Conclusões & Perspectivas

1

Originação de crédito: crescimento importante, com foco nos canais B2C

2

Inadimplência: tendência de queda, resultado da postura conservadora, evolução nos modelos de crédito e carteira colateralizada

3

Margem líquida de custo de crédito: crescimento com gradual impacto da rentabilidade de veículos e retomada de cartões

4

Engajamento e Transacionalidade: forte evolução a medida em que avançamos no reposicionamento e nos produtos transacionais



CONTATOS RI

ri@grupopan.com

ri.bancopan.com.br
