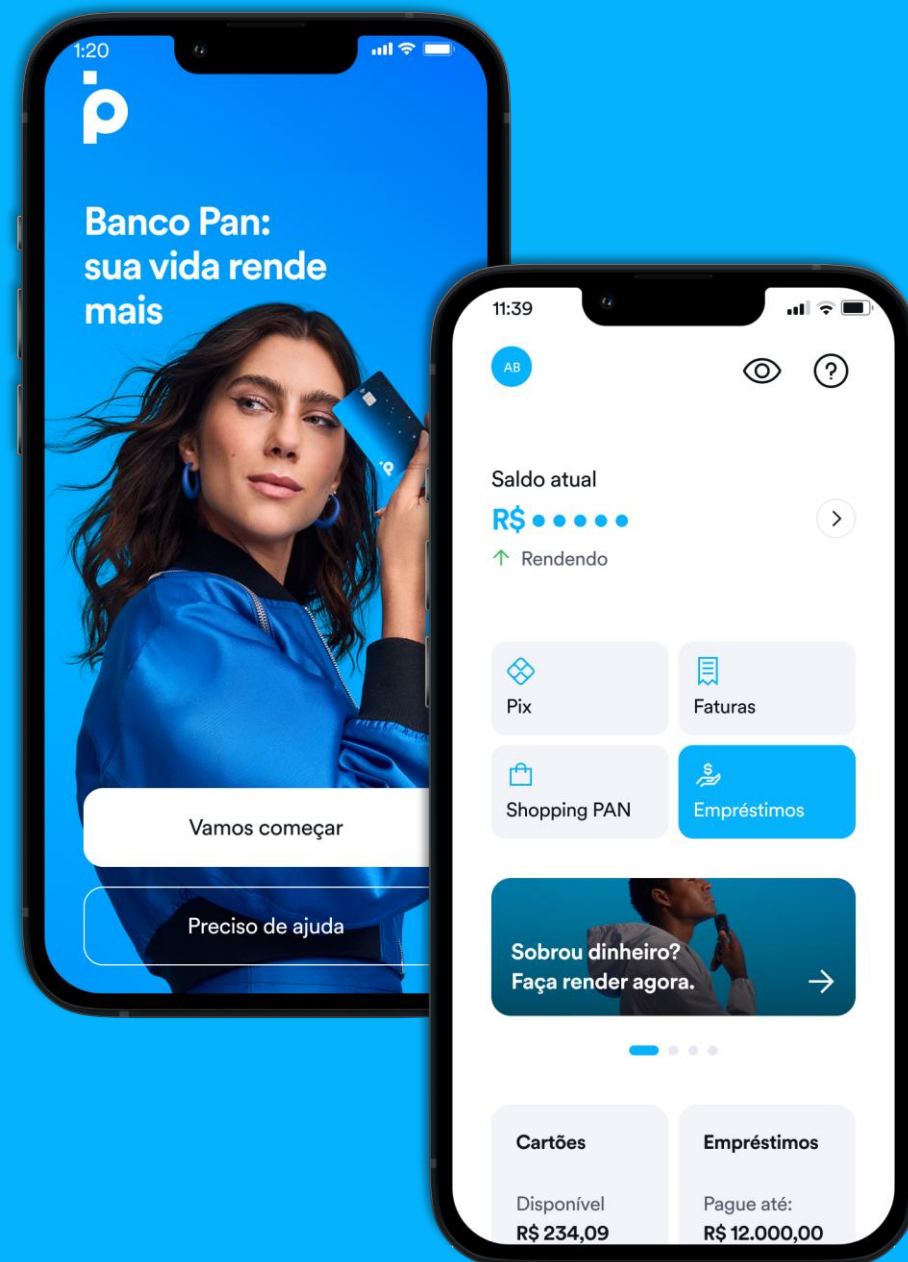




Divulgação de Resultados 3T25



Impulsionando Crescimento com Eficiência e Qualidade

Estratégia sólida para expansão, eficiência operacional e liderança em experiência do cliente.

1

Carteira de crédito: Ampliação da originação, com novos produtos e segmentos, e retenção integral de carteira;

2

Alavancagem operacional: Crescimento constante da carteira com margem robusta, mantendo resultados sem cessão de carteira.

3

Eficiência e Gen AI: Utilização intensiva de dados aliada à modernização de plataformas para alavancar UX e eficiência

4

Revolução na Qualidade: Evolução no UX refletida na melhora dos índices de satisfação do cliente (Ranking Bacen, Reclame Aqui e Contact Rate)

Alavancagem Operacional

Crescimento de carteira com margem robusta ao longos dos anos permitiu alcançar **mesmo patamar de resultados sem realizar cessão de carteira em dia.**

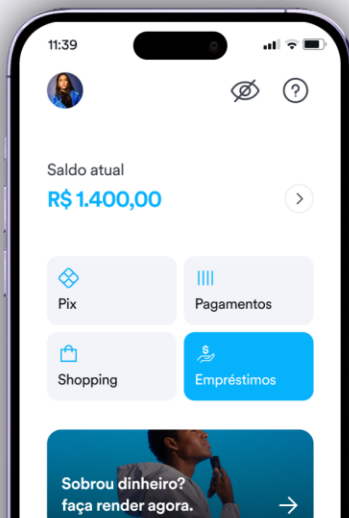
Médias em cada período	2021-2023	2024	1T25	2T25	3T25
Lucro Líquido (trimestral - R\$ MM)	194	214	230	191	209
Volume de Cessão (trimestral - R\$ Bi)	2,8	2,3	0,5	-	-
Carteira de Crédito (R\$ Bi)	35,8	48,2	55,0	57,8	61,5
ROE (%)	12,5%	11,8%	13,8%	11,3%	12,1%

Clientes

32,5 MM

+5% vs 3T24

+1,6% vs 2T25

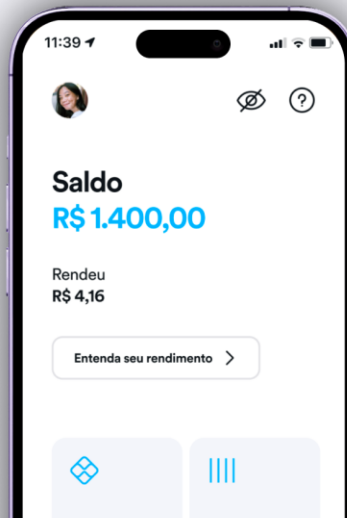


Carteira de Crédito

R\$ 61,5 Bi

+20% vs 3T24

+6% vs 2T25

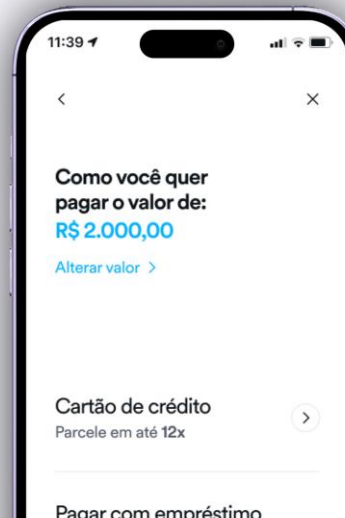


Lucro Líquido (ajustado pelo ágio)

R\$ 209 MM

-3% vs 3T24

+9% vs 2T25



ROE (ajustado pelo ágio)

12,1%

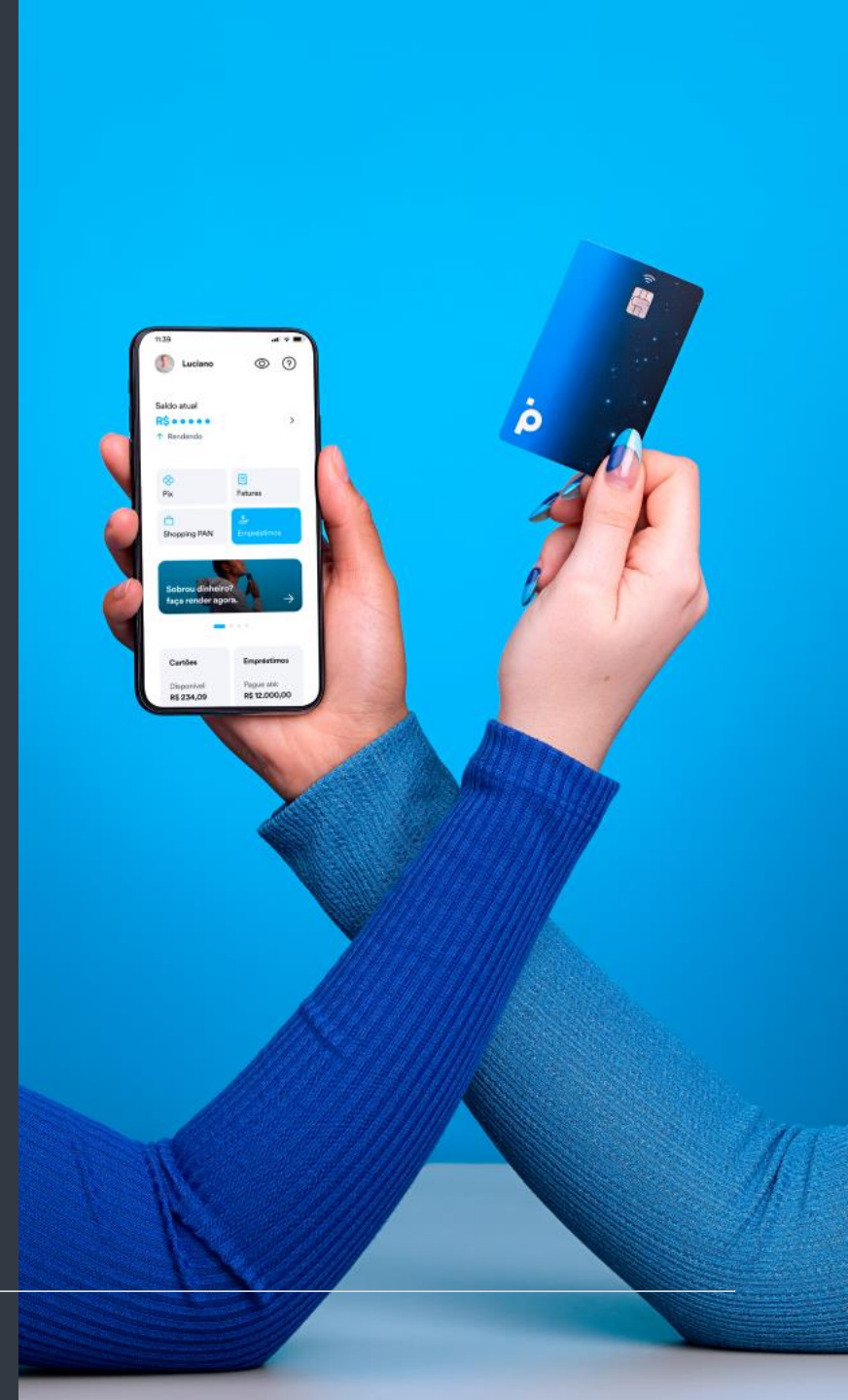
11,8% 3T24

11,3% 2T25





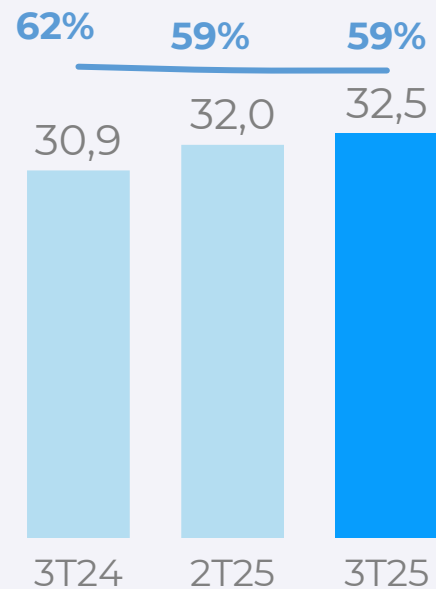
Business Update



Engajamento

Clientes Totais e Ativos¹

MM & %



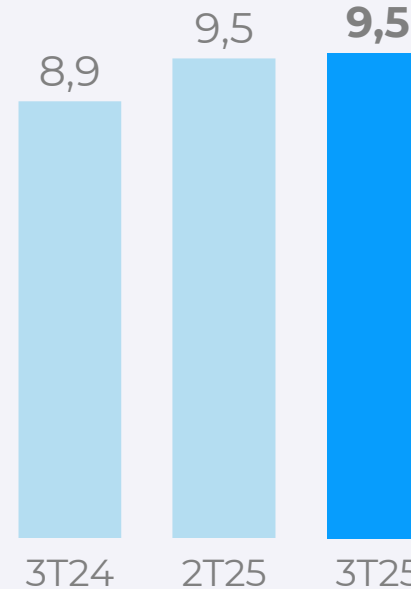
Cross-Sell Index²

Produtos / Cliente Ativo



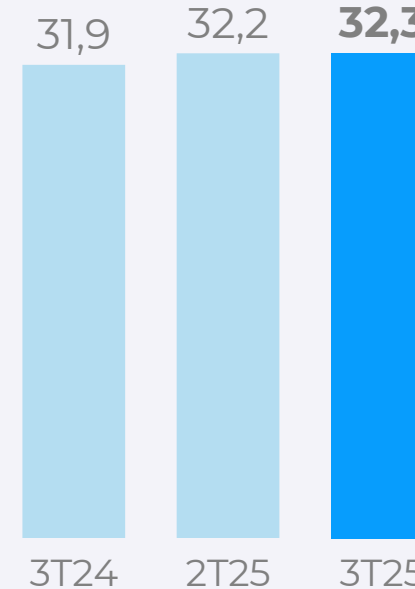
Clientes com chave PIX

MM



Volume Transacionado³

R\$ Bi



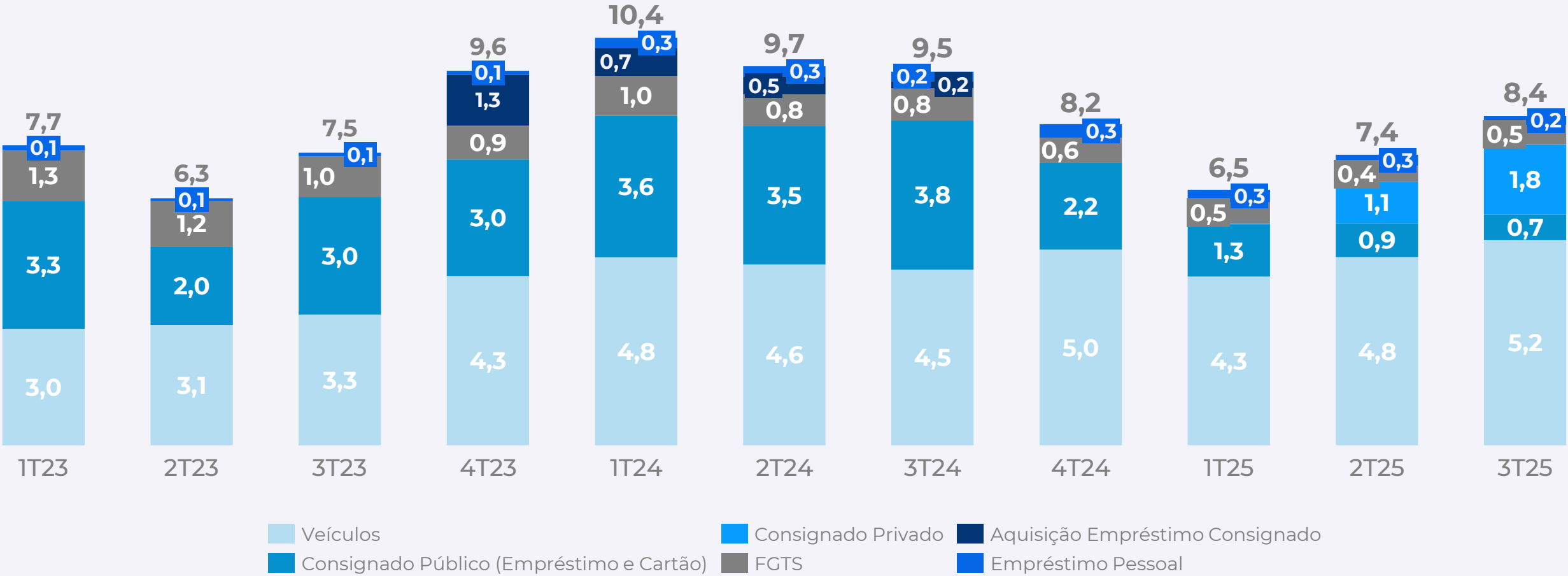
¹ Clientes que possuam crédito, depósito em conta corrente, ou que realizaram qualquer transação nos últimos 90 dias anteriores ao fechamento do trimestre

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

³ Conta corrente, cartão de crédito e cartão de débito

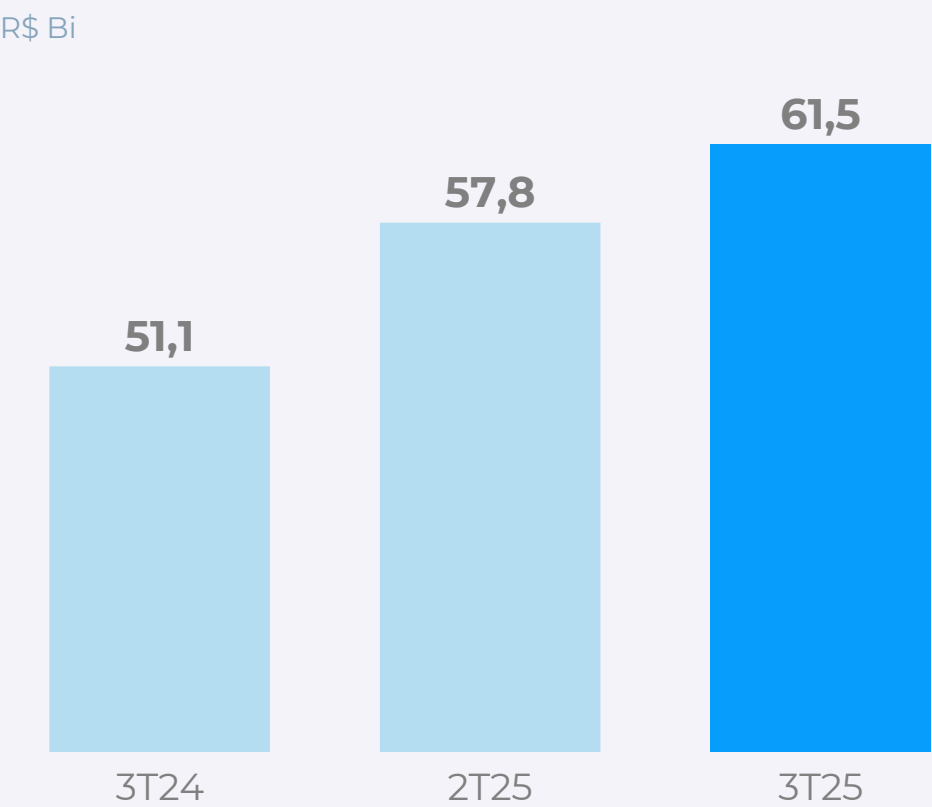
Originação de Crédito

R\$ Bi



Carteira de Crédito

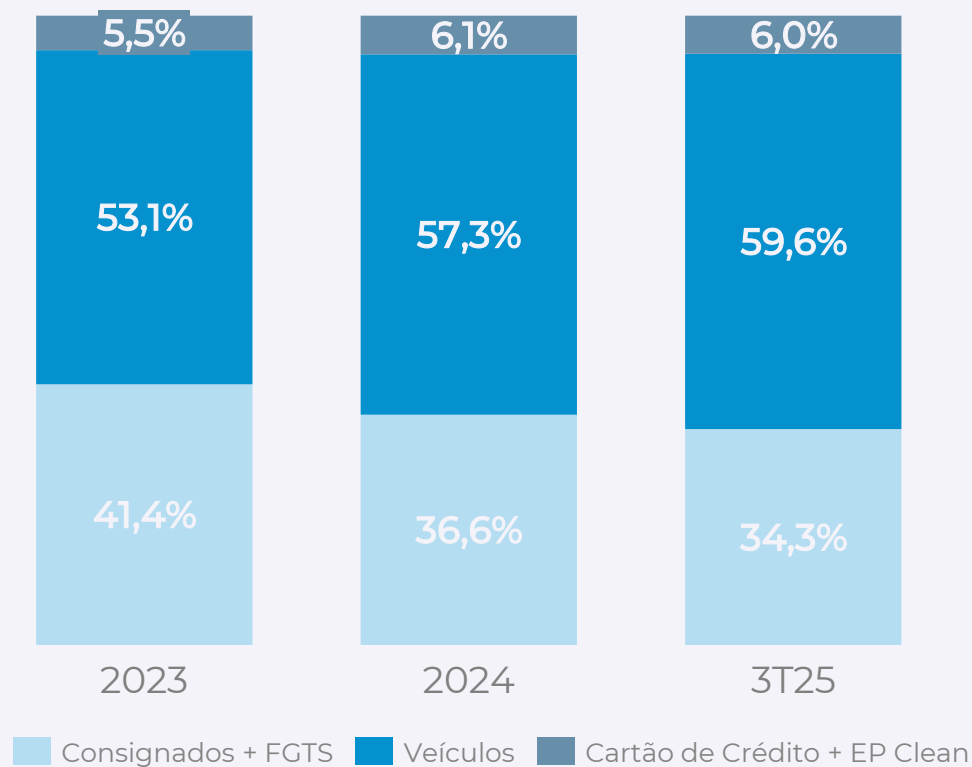
R\$ MM	3T25	Part. %	Δ QoQ	Δ YoY
Veículos	36.545	59,4%	7%	30%
Consig. Público + FGTS	18.196	29,6%	-2%	-9%
Consig. Privado	2.843	4,6%	155%	n.a
Cartões de Crédito	2.874	4,7%	3%	31%
Empréstimo Pessoal	822	1,3%	6%	43%
Run Off	200	0,3%	-3%	-20%
Total	61.480	100%	6%	20%



Inadimplência da Carteira Varejo

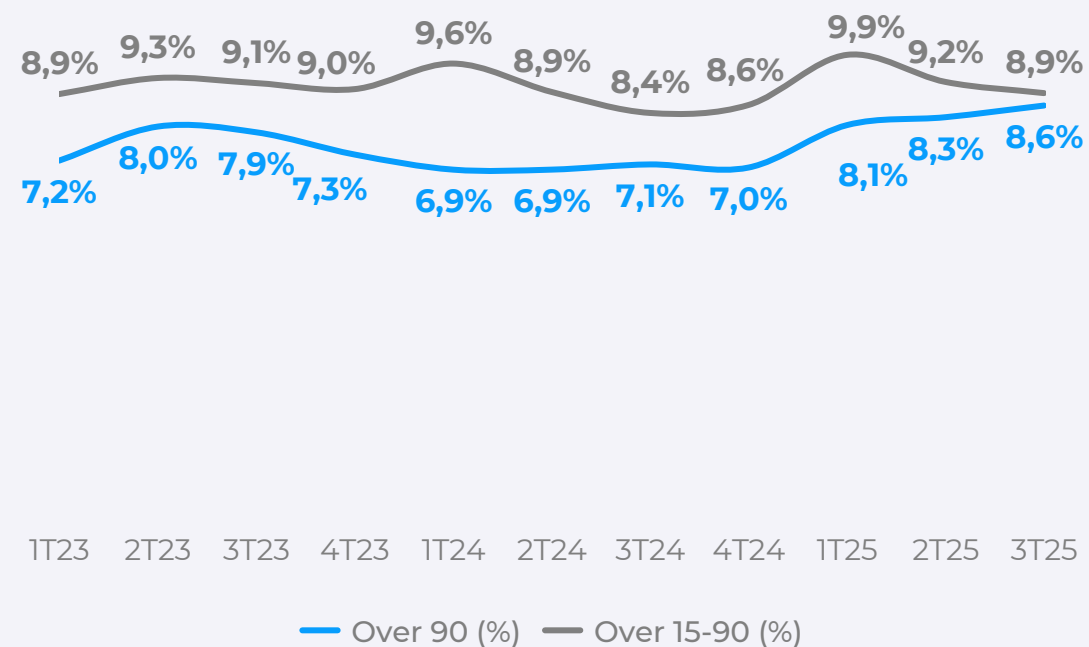
Composição da Carteira

%



Índice de Inadimplência

%

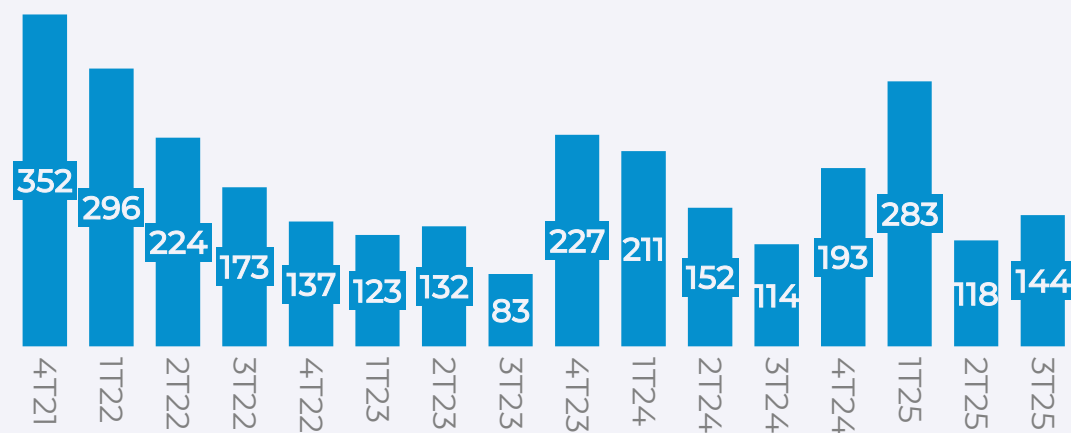


1 – A partir do 1T25 considera write-off em 360 dias

Cartões

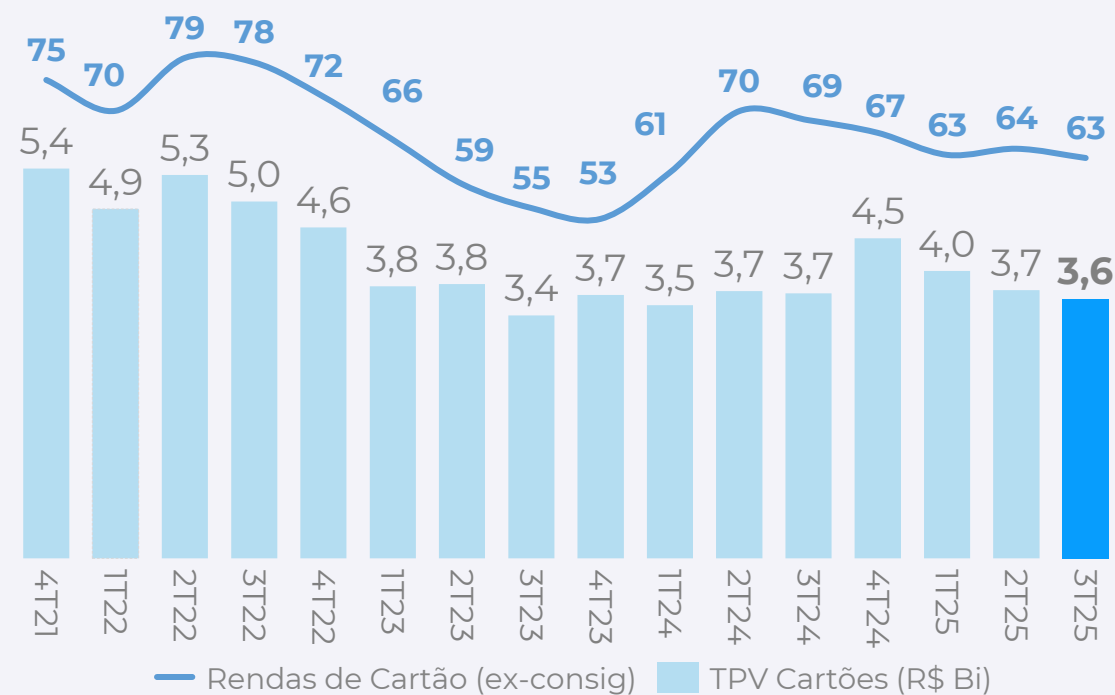
Cartões de Crédito Emitidos

Milhares



TPV e Receita de Cartões (Crédito e Débito)

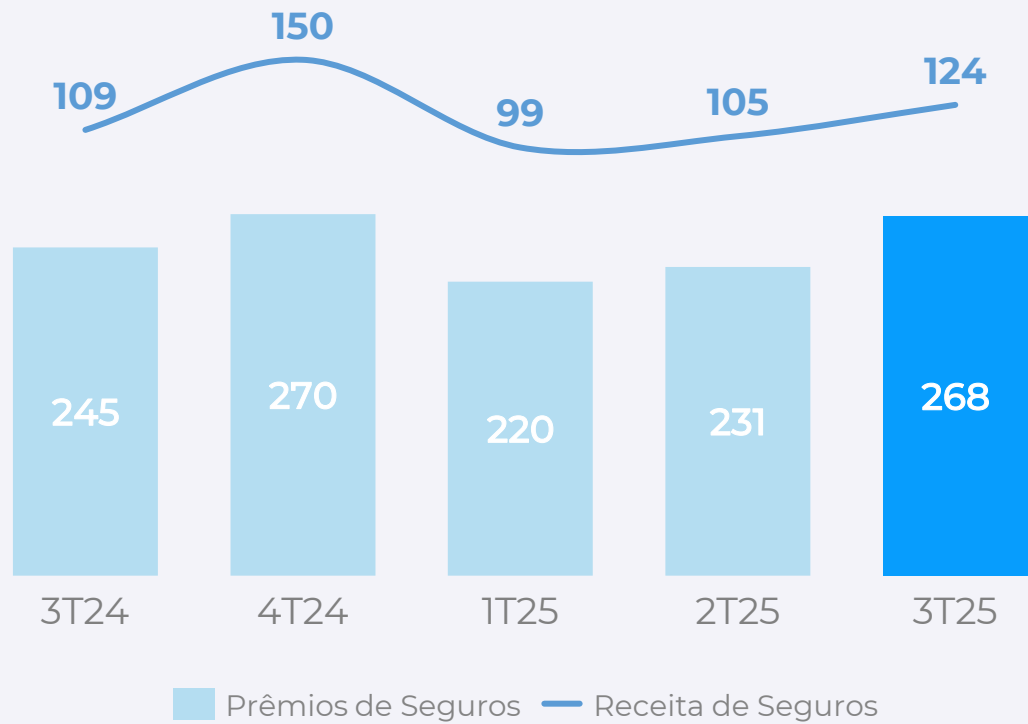
R\$ Bi & R\$ MM



Seguros

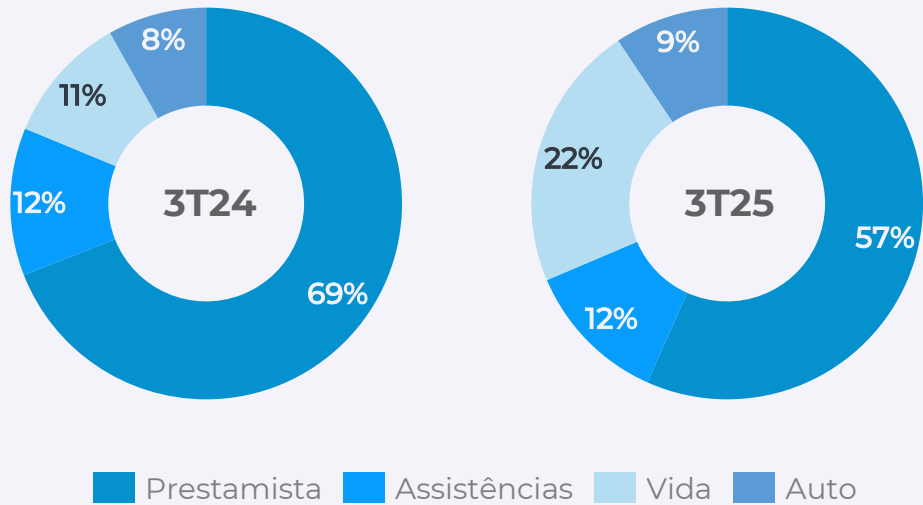
Prêmio e Receita

R\$ MM



Prêmio por Categoria

%





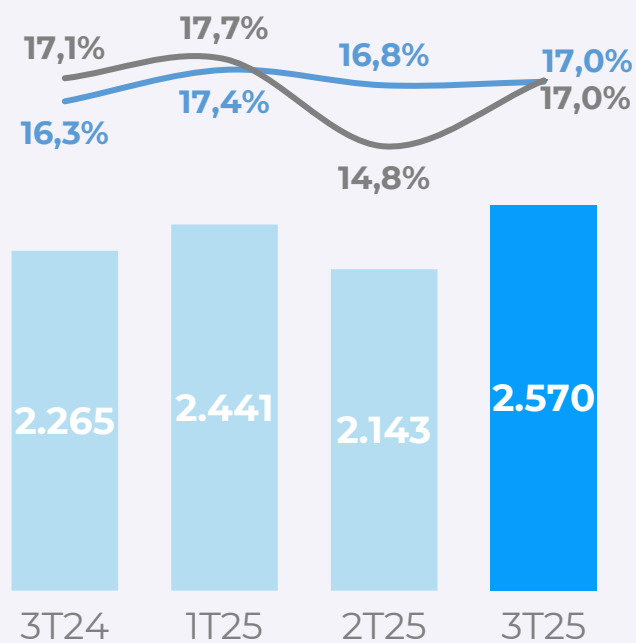
Destques Financeiros



Margem Financeira

Margem Financeira (NIM)¹

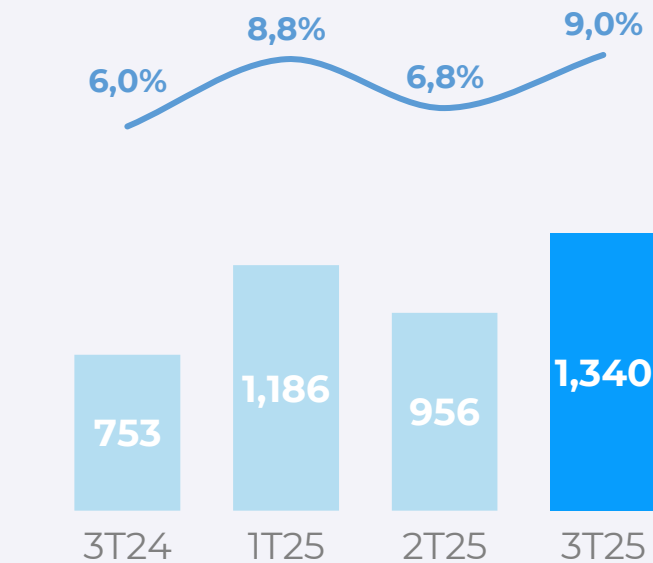
R\$ MM & % a.a.



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

Custo de Crédito

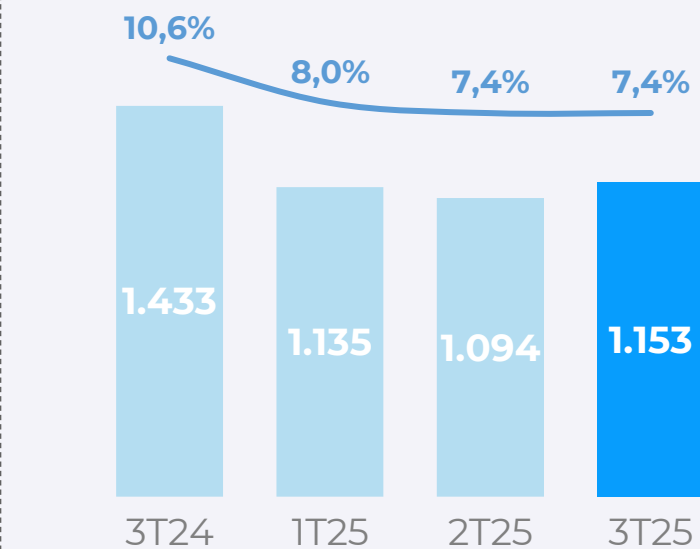
R\$ MM & % a.a.



■ Custo de Crédito
— Custo de Crédito/Carteira média

NIM¹ líquida de Custo de Crédito

R\$ MM & % a.a.



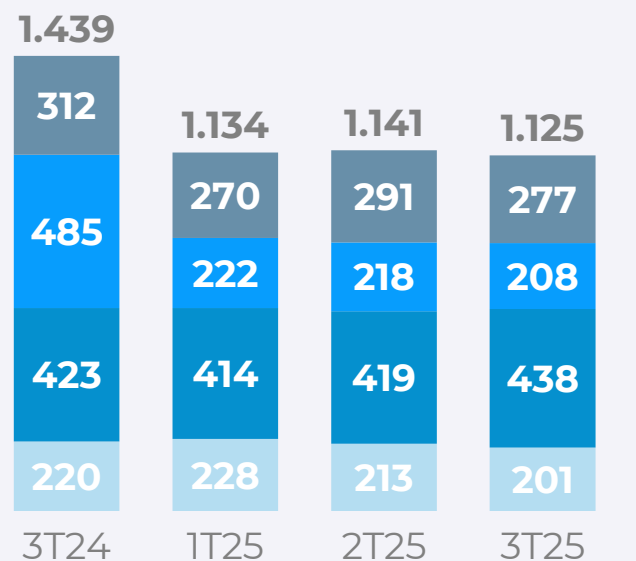
■ NIM Líquida de Custo de Crédito
— NIM Líq. de Custo de Crédito / Ativos Rent. Médios

¹ Ativos rentáveis médios desconsideram excesso de caixa ; ² Margem Financeira Gerencial (antes de PDD)

Resultado Trimestral

Despesas

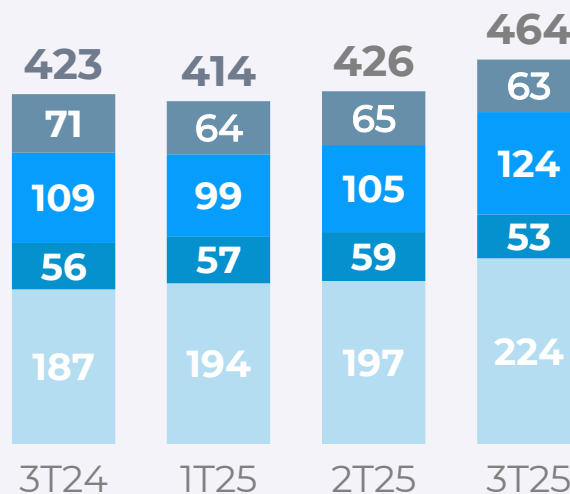
R\$ MM



Provisões Contingênciais
Originação
Adm
Pessoal¹

Receita de Serviços

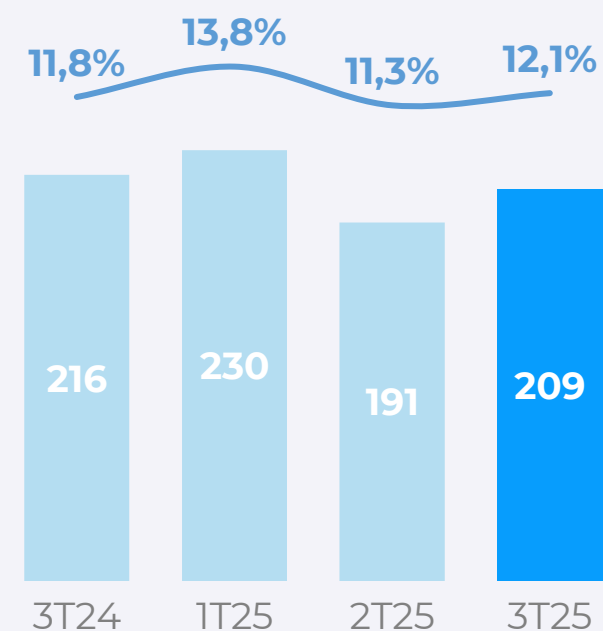
R\$ MM



Crédito
Seguros
Marketplace
Cartão

Rentabilidade

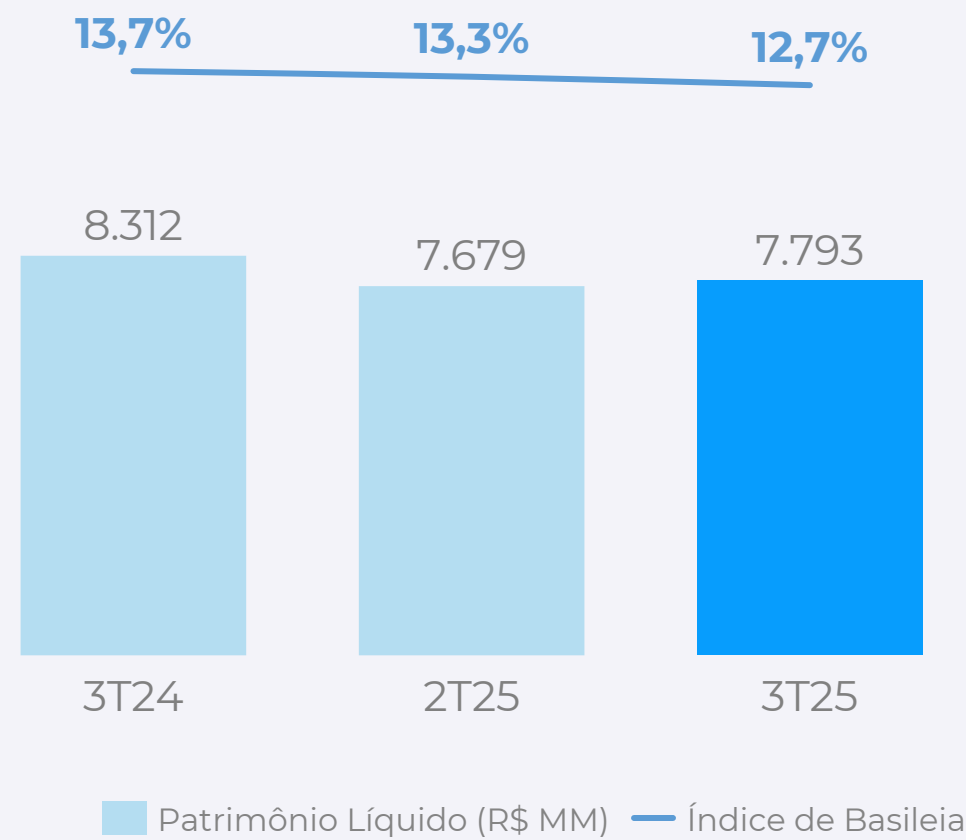
R\$ MM & % a.a.



ROE Ex-Ágio
Lucro Líquido Ex-Ágio

¹ Excluindo a remuneração variável comercial, alocada em despesa de originação

Patrimônio Líquido e Basileia Gerencial¹



R\$ MM	3T24	2T25	3T25
PR	6.165	6.387	6.400
PR Exigido	4.711	5.034	5.295
RWA	44.867	47.948	50.432

1 - Em função da consolidação do Banco PAN no conglomerado prudencial do BTG Pactual, o índice de Basileia válido para fins regulatórios é do BTG Pactual.



ri@grupopan.com
ri.bancopan.com.br
