



# Apresentação de Resultados 1T22

# Destques

## 1T22



### Clientes Totais

**19,4 MM**

+13% vs 4T21

+94% vs 1T21

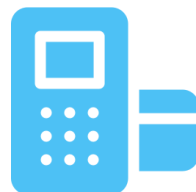


### Carteira de Crédito

**R\$ 36,2 Bi**

+4% vs 4T21

+20% vs 1T21



### Volume Transacionado

**R\$ 19,6 Bi**

+5% vs 4T21

+326% vs 1T21



### Lucro Líquido

**R\$ 195 MM**

+3% vs 4T21

+3% vs 1T21



### ROE

**13,3%<sup>1</sup> a.a.**

13,3% a.a. 4T21

14,2% a.a. 1T21

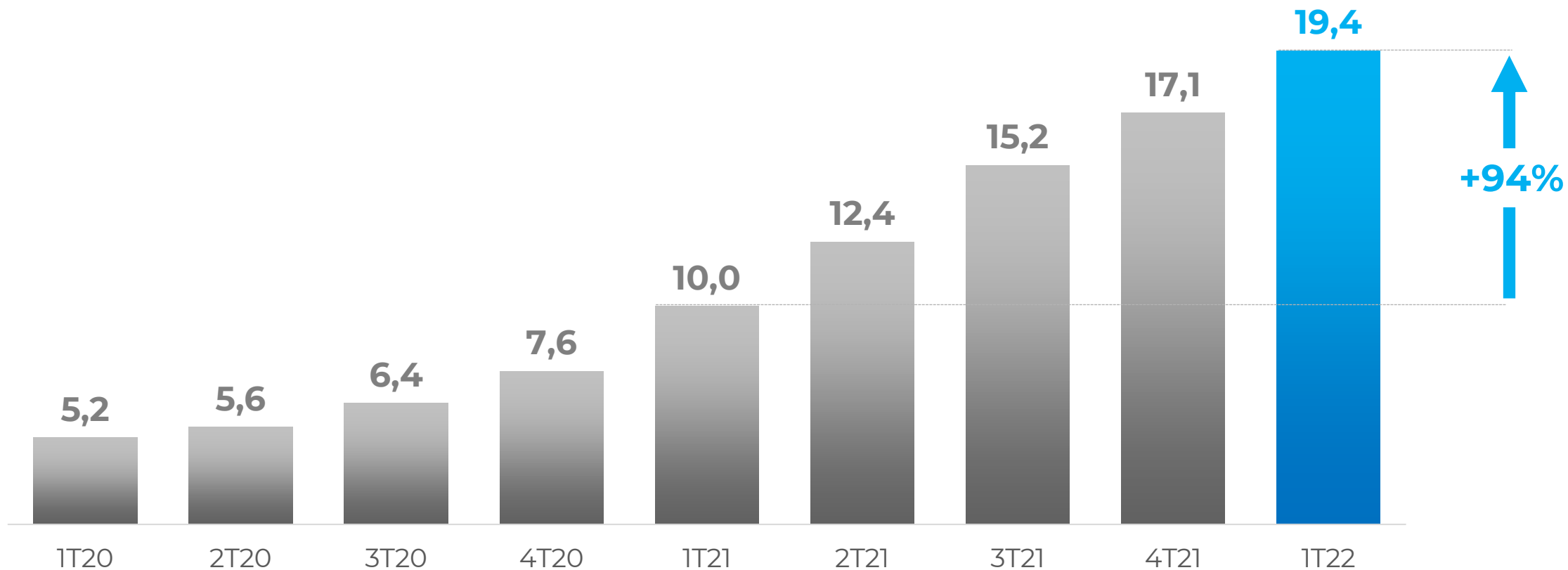
# Crescimento

## Ampliação da escala



### Clientes Totais

# MM





*Update  
Banking Unit*

---

### Diversificação de produtos e forte originação de crédito ampliam a monetização

- 1. Novo app:** melhor desempenho e ofertas contextualizadas gerando maior interação com nossos clientes
- 2. Novos produtos e canais:** novo *onboarding*, contratação de crédito através do **Whatsapp** e *go live* do **Saúde PAN**
- 3. Engajamento e Monetização:** forte originação de crédito *in-app*, chegando a **R\$ 14,6 bi de carteira dos banking clients**
- 4. Incorporação Mosaico:** *closing* da operação, expandindo a oferta de serviços financeiros, com **mais de 1,1 MM de cartões solicitados**, e criando acesso a **novo fluxo de informações**

# Novo App

## Maior Interação com os Clientes

### 1. Melhor Desempenho

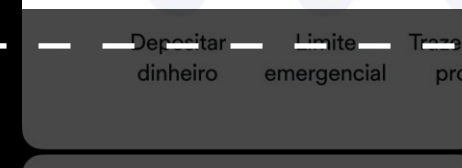
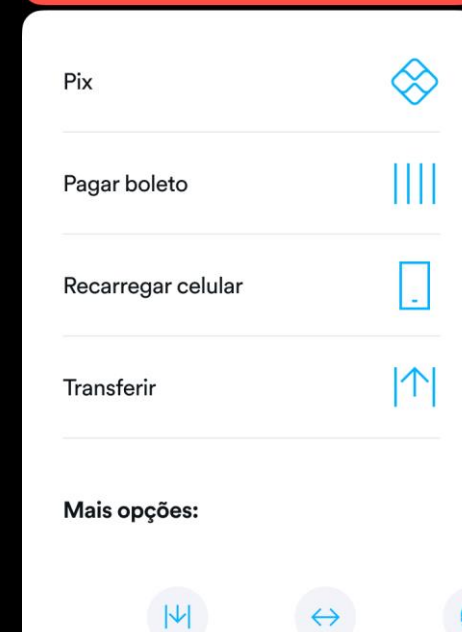
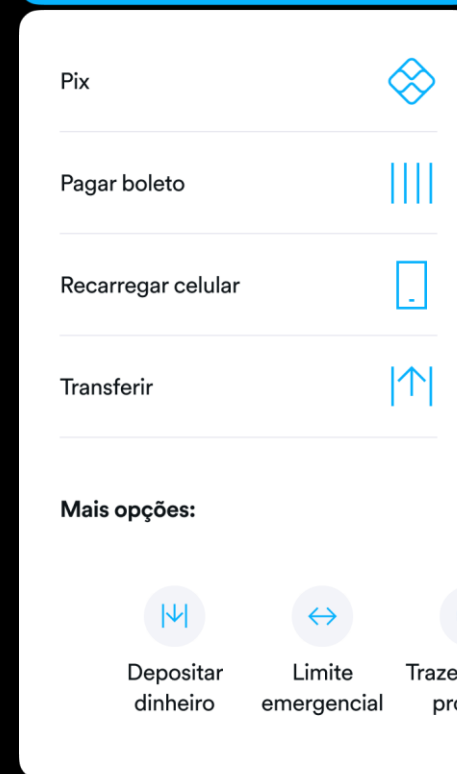
Mais rapidez nas *homes* e *login* (5seg mais rápido) com evolução da arquitetura

### 2. Escalável e Intuitivo

*Homes* mais acessíveis e menu principal com estratégia de vendas e acessos rápidos

### 3. Ofertas Contextualizadas

Espaços para destaques contextuais promovendo *cross sell* individualizado



# Saúde PAN

## Feito para mais de 150 milhões de brasileiros



SAÚDE PAN

Go Live  
15/mai



TELEMEDICINA  
GRATUITA



COBERTURA NACIONAL  
COM +4 MIL CLÍNICAS



CONSULTAS PRESENCIAIS  
A PARTIR DE R\$ 19,90



ATÉ 85% DESCONTO EM  
MEDICAMENTOS



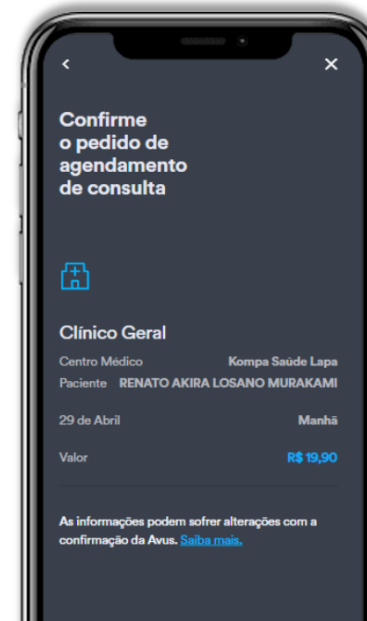
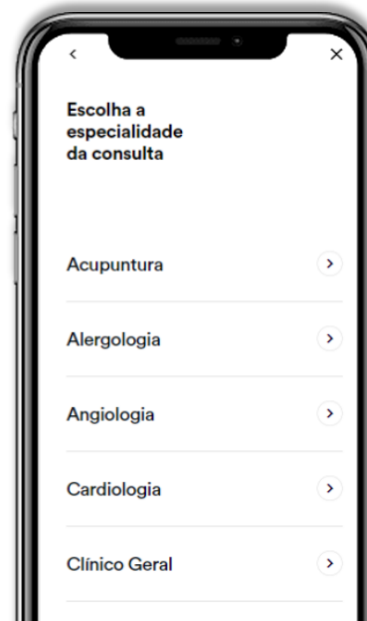
2 DEPENDENTES



SERVIÇOS CLÍNICOS  
GRATUITOS



R\$ 9,99  
por mês

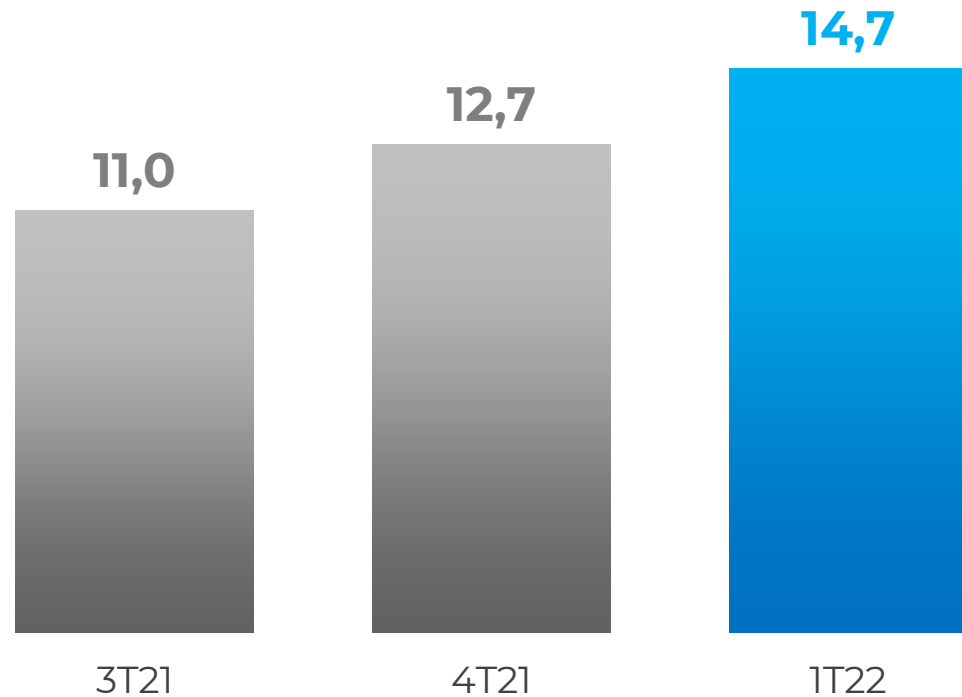


# Banking Clients

## Expansão de *banking clients* com manutenção de CAC

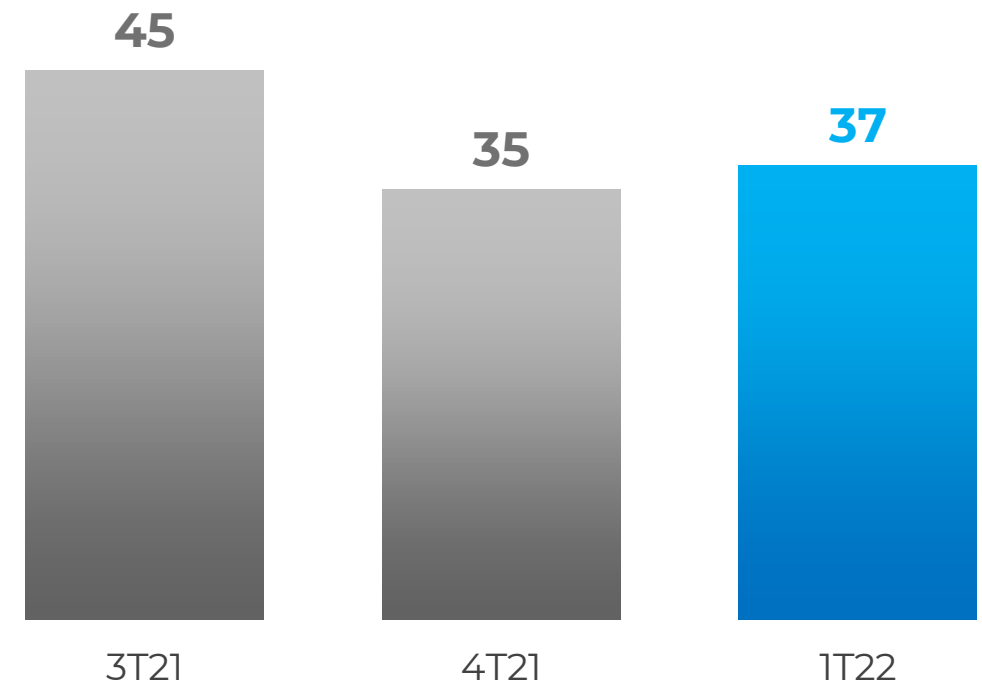
### Banking Clients

# MM



### CAC<sup>1</sup>

R\$ / Cliente



1 – CAC: Custo de Aquisição do Cliente, medido em reais por cliente adquirido e contempla os custos com marketing, onboarding, envio de cartões, avaliação de crédito entre outros



# Engajamento *Banking Clients*

## Aumento do engajamento com maior ativação

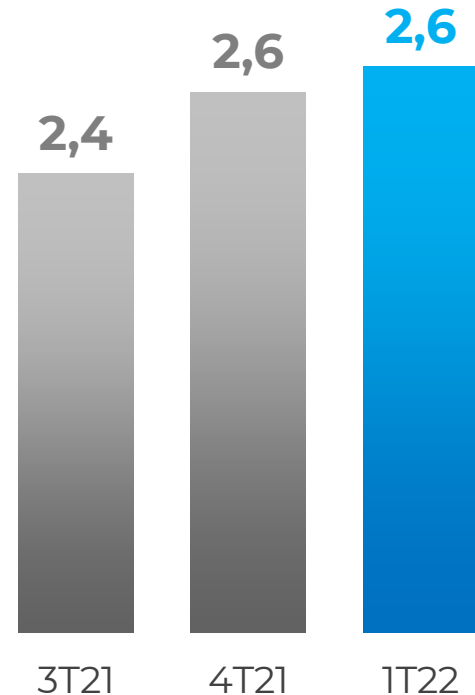
### Cientes Ativos<sup>1</sup>

% de *banking clients* ativos



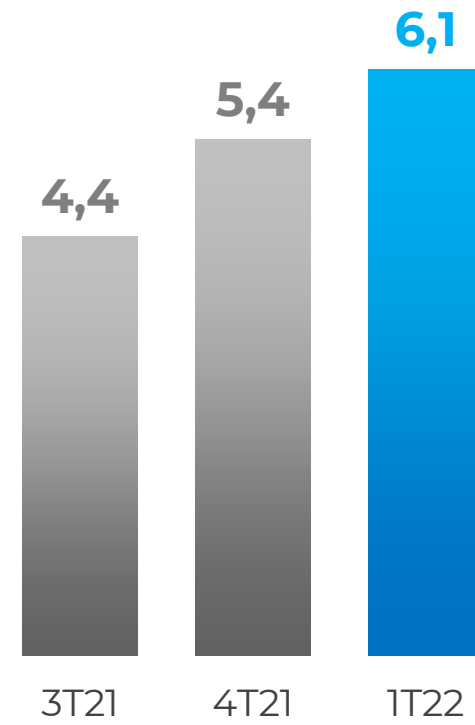
### Cross-Sell Index<sup>2</sup>

Produtos / *banking client* ativo



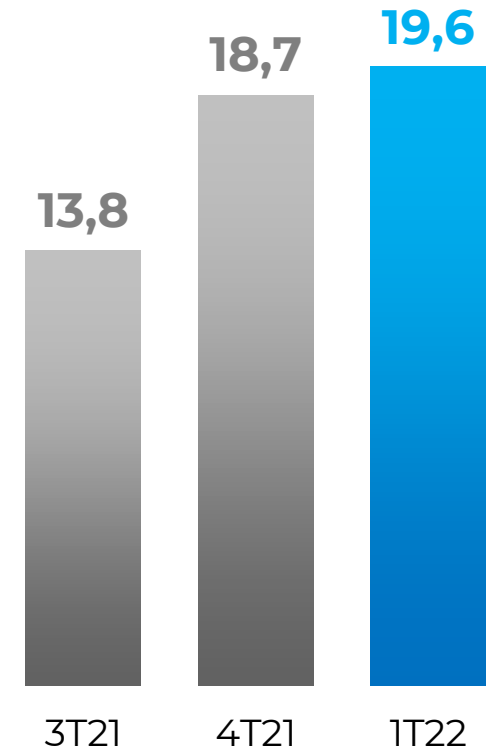
### Contas com chave PIX

# MM



### Volume Transacionado<sup>3</sup>

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*

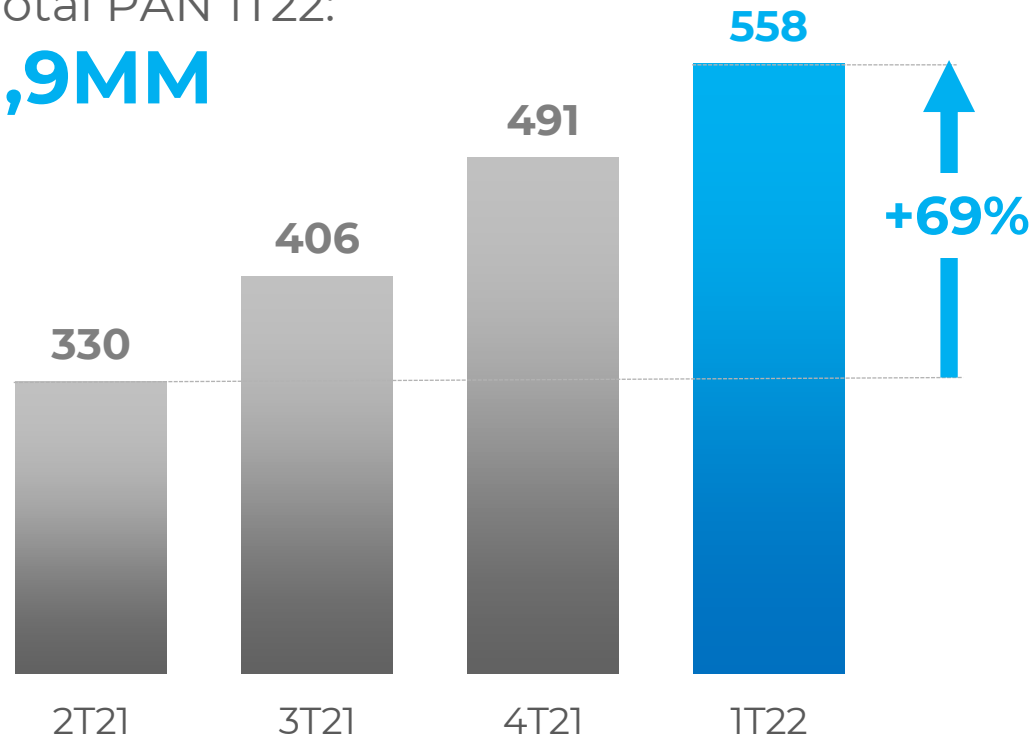
## Crescente utilização de serviços com novos produtos

### Seguros – Clientes com apólice vigente

# Milhares

Total PAN 1T22:

**1,9MM**



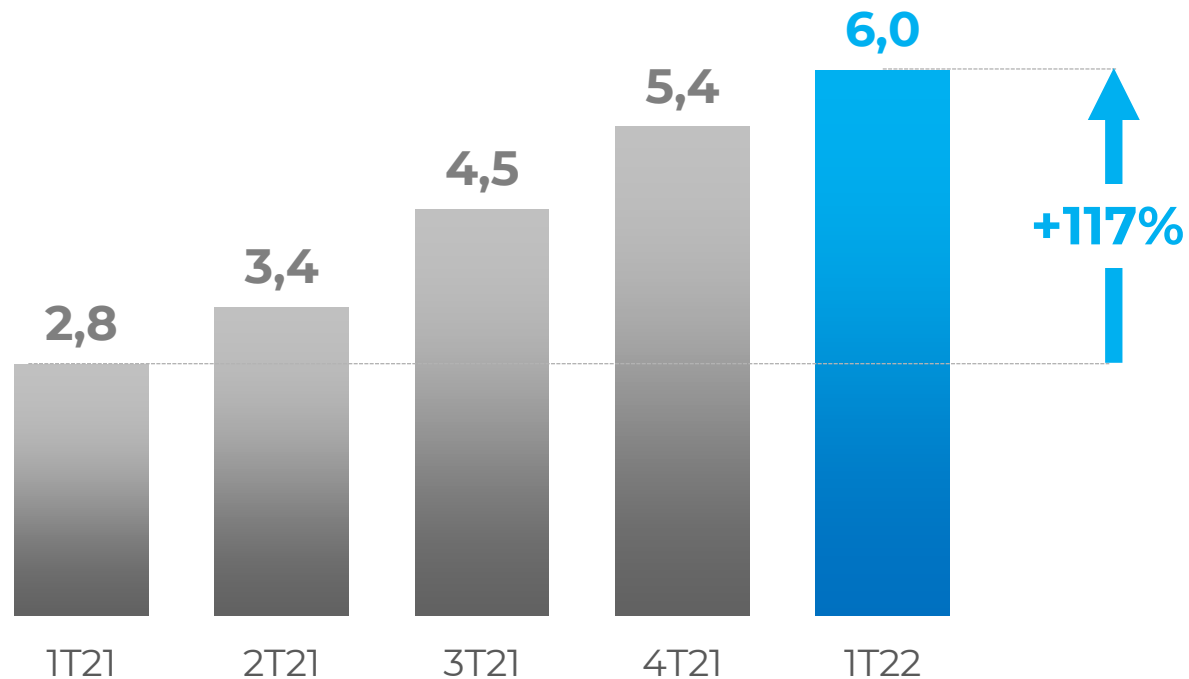
### Novos Produtos:

- Seguro PIX
- Seguro FGTS<sup>2T22</sup>
- Seguro de Vida<sup>2T22</sup>

# Engajamento *Banking Clients*

## Ampliação do *Cross-sell* via crédito

**Banking Clients com crédito**  
# MM



### Lançamentos:

- Onboarding e crédito via WhatsApp
- Melhoria nos fluxos do EP e FGTS
- Autocontratação Consignado

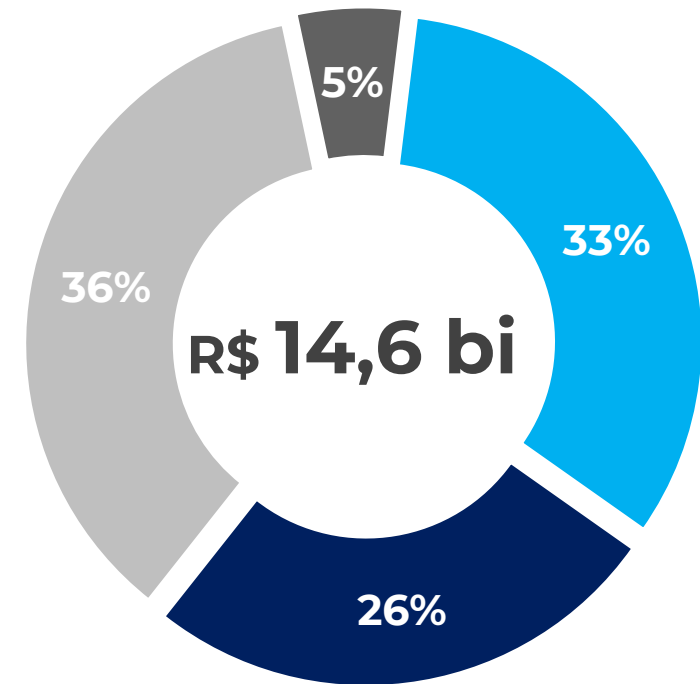
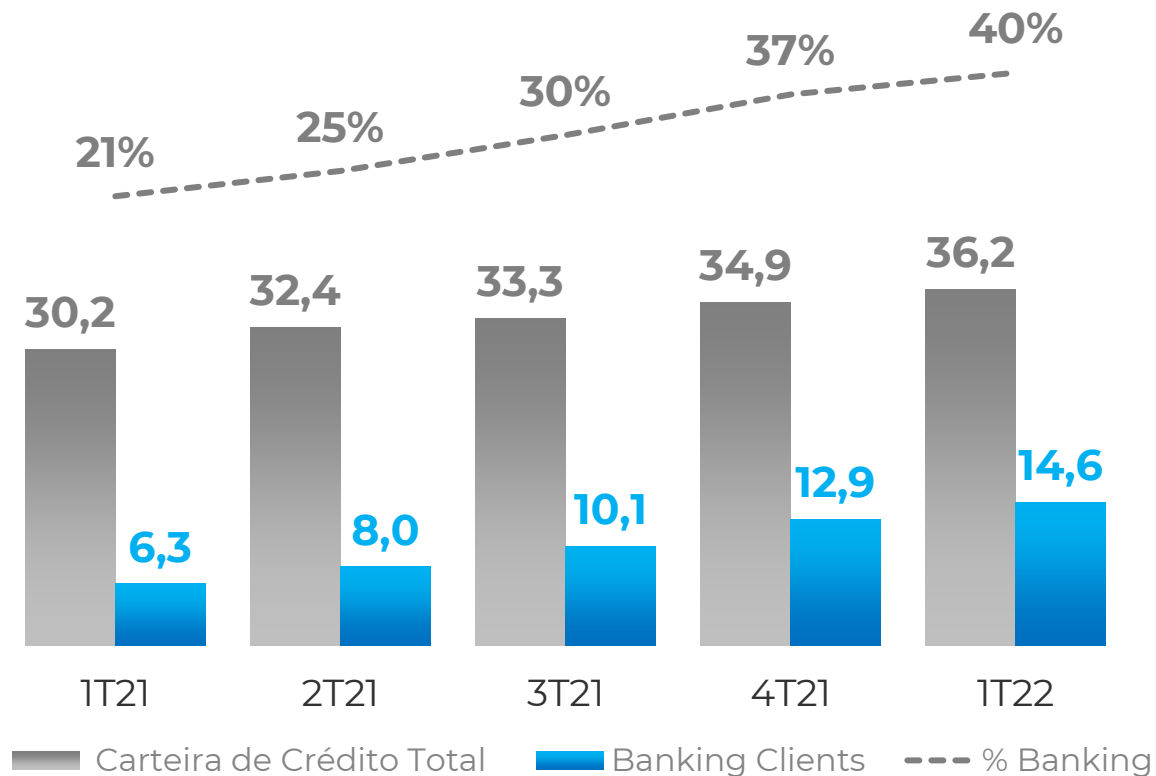
# Engajamento *Banking Clients*

## Penetração crescente na carteira de crédito



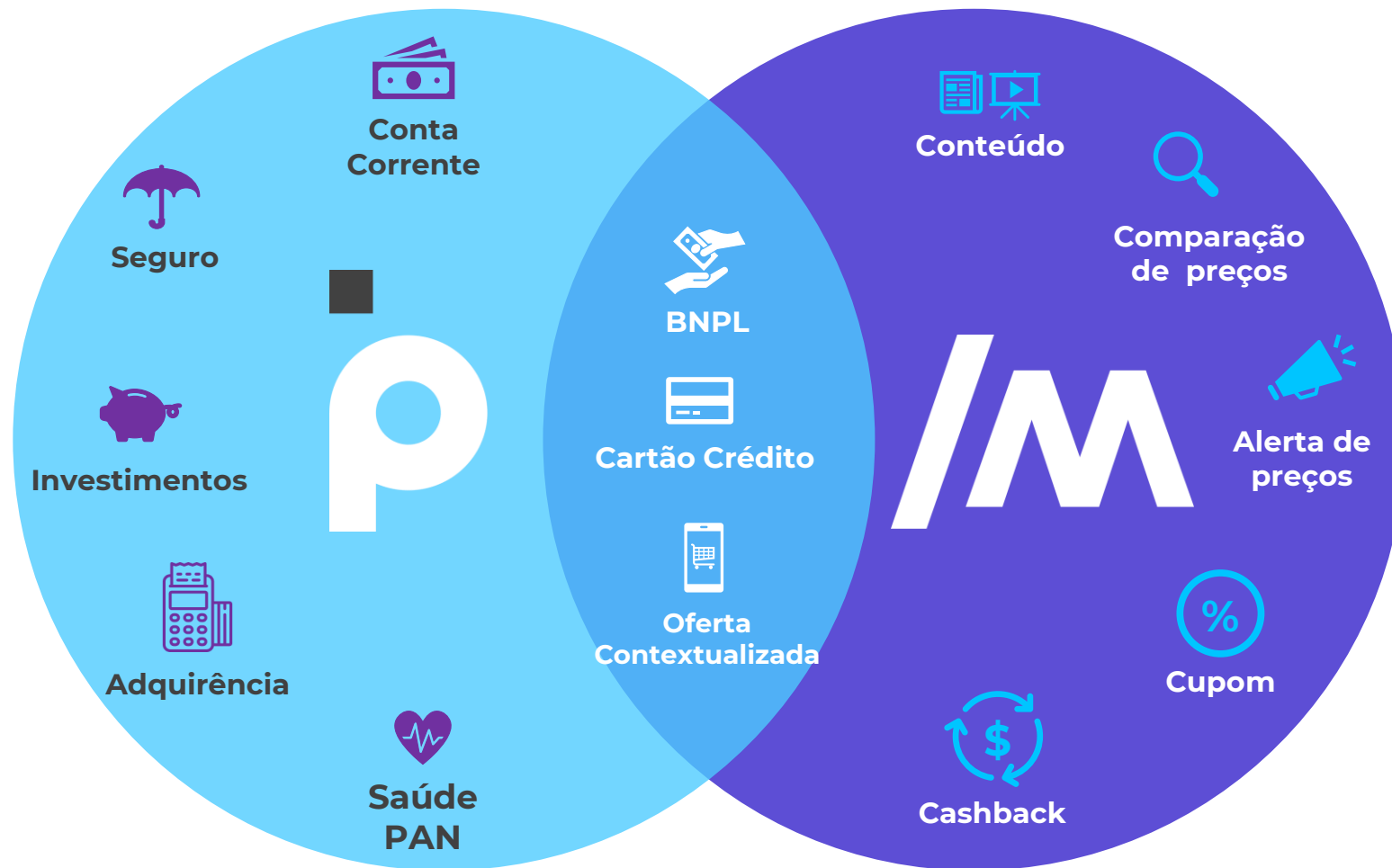
### Carteira de Crédito

R\$ Bi



■ Veículos ■ Cartões ■ Consignado + FGTS ■ EP e Outros

**Banking**  
**+ Consumo**



### 1. Sinergia Operacional

Forte execução explorando o cross-selling entre as operações.

4T21

#### MVP Loja PAN

lançamento em **45 dias** e v1.0 no 2T22

**Integração do Cashback**

### 2. Engajamento da base de clientes

Ampliação do funil de aquisição, redução do CAC com dados de consumo e banking

1T22

#### Lançamento Cartão Buscapé

Proposta única de alto cashback e garantia de melhor preço após a compra



**+1,1 MM**

Cartões Buscapé solicitados desde Nov/21

### 3. Produtos de Crédito

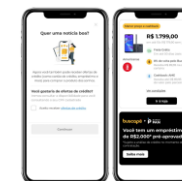
Melhor produto, sobre o melhor preço e na melhor condição de crédito e pagamento

2T22



#### Cartão ZOOM

Foco no público jovem



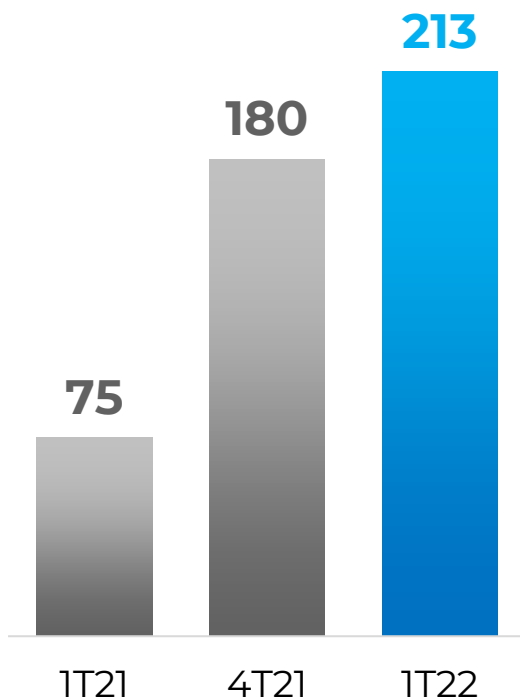
#### Buy Now Pay Later

Oferta de crédito contextualizada e assertiva na jornada de compra

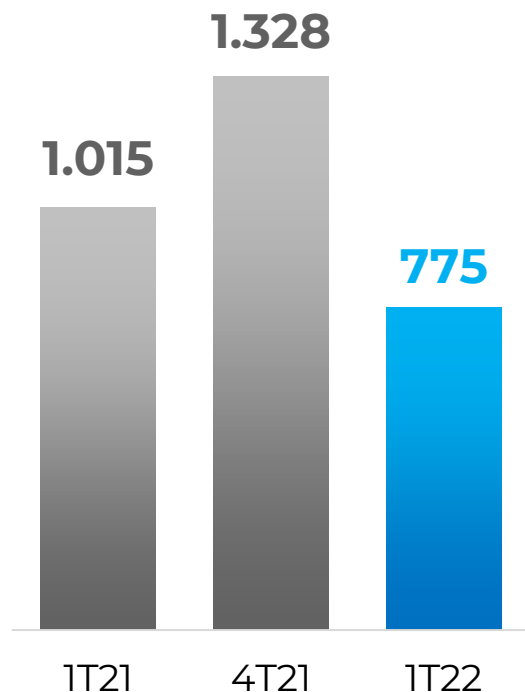
**Combinação de dados alimentando a segmentação de clientes para o direcionamento de ofertas**

## Foco na eficiência com avanço no catálogo de ofertas

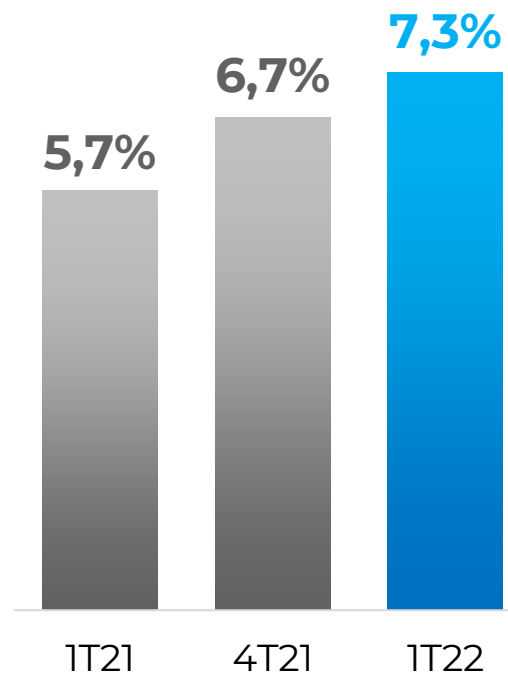
**Ofertas**  
#MM



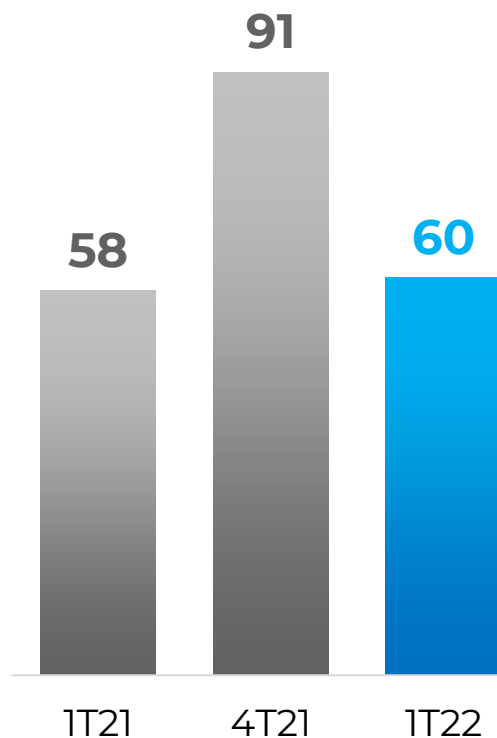
**GMV**  
R\$ MM



**Take Rate**  
%



**Receitas**  
R\$ MM





Margens e  
Crédito  
—



# Cenário 2022

## Métricas de crédito com perspectiva de estabilidade, apesar do cenário desafiador

- 1. Margem Líquida de Custo de Crédito:**  
margem após provisão segue em **níveis elevados**
- 2. Inadimplência:**  
over 90 fecha o ano ao redor do **patamar atual**
- 3. Portfólio de Crédito:**  
crescimento **sem mudança de mix**

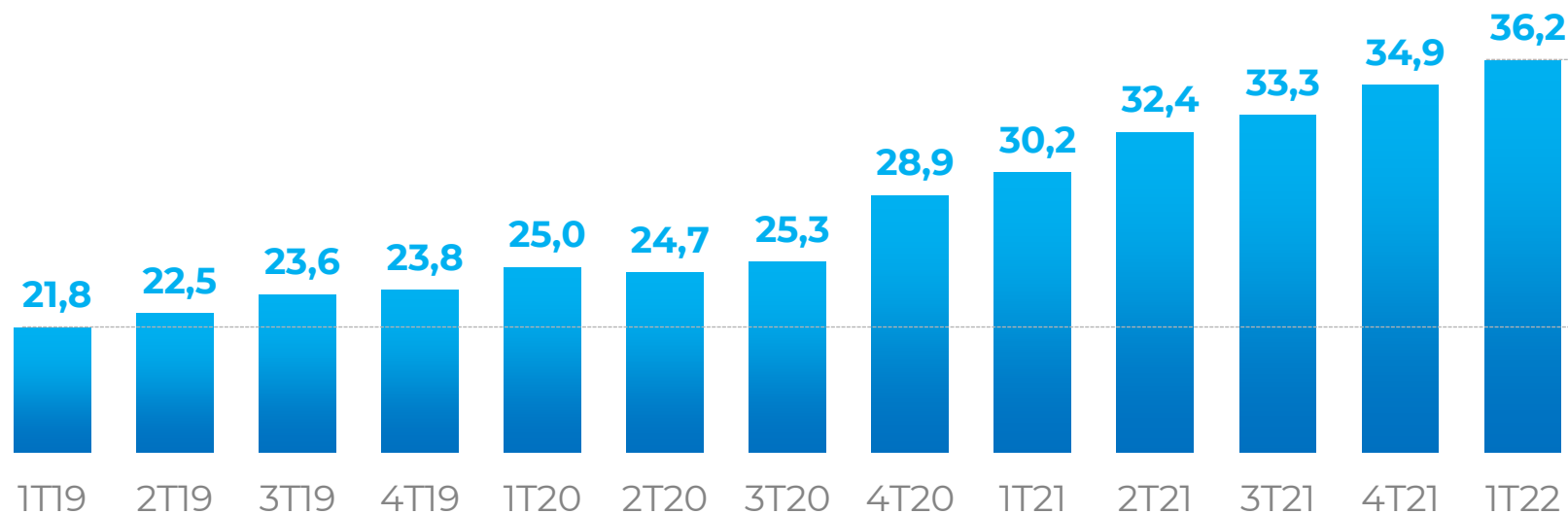
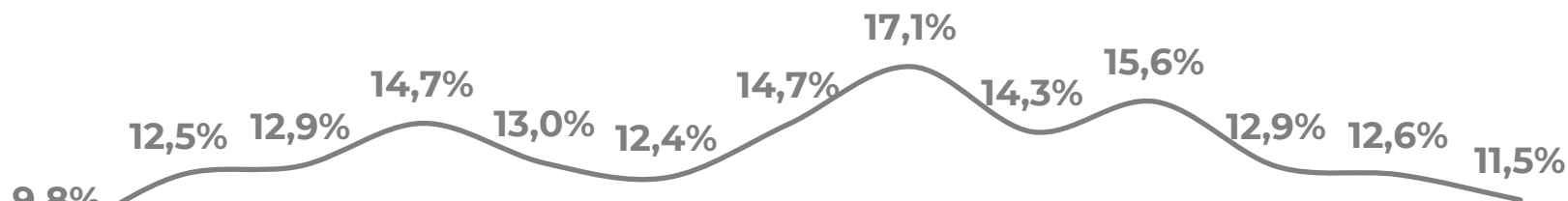
# Margem Financeira

## Resultado consistente através dos ciclos



### NIM líquida de custo de crédito

%



— NIM líquida de custo de crédito

■ Carteira de Crédito

NIM Líquida de Custo de Crédito em patamares elevados

Crescimento consistente de carteira

Novos produtos diversificando portfólio  
FGTS, Car Equity e BNPL

↑  
+67%

# Inadimplência da Carteira Varejo

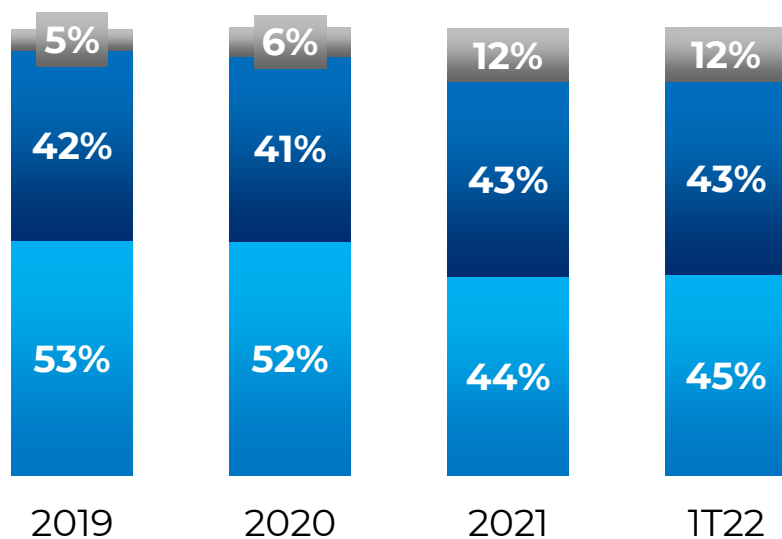
## Mudança gradual do *mix*



### Composição da Carteira

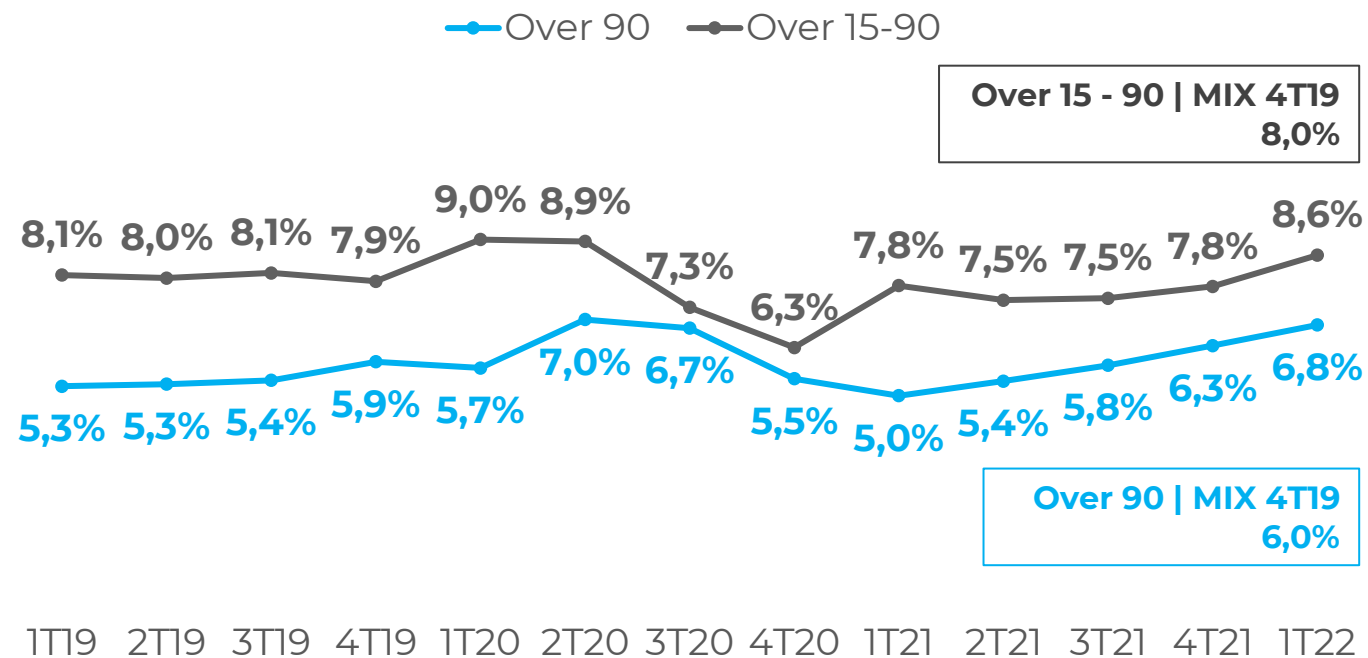
%

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



### Índices de Inadimplência

%





# Destques Financeiros

---

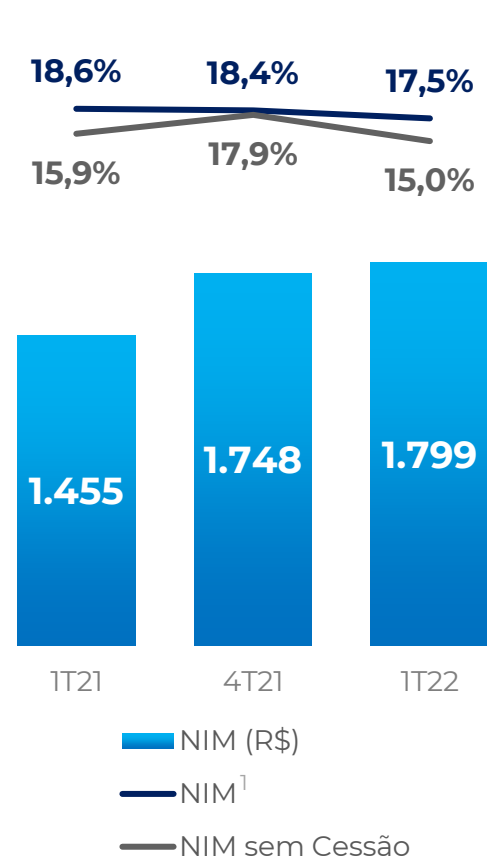
1T22

# Resultado Trimestral



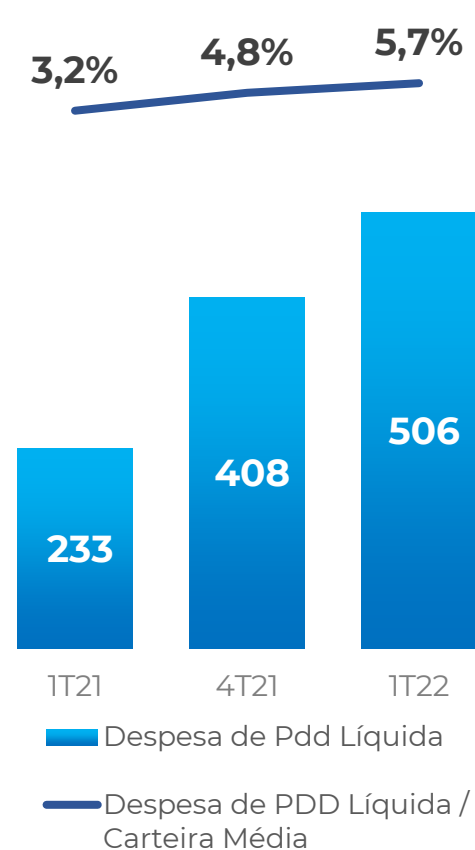
## Margem financeira

R\$ MM & % a.a.



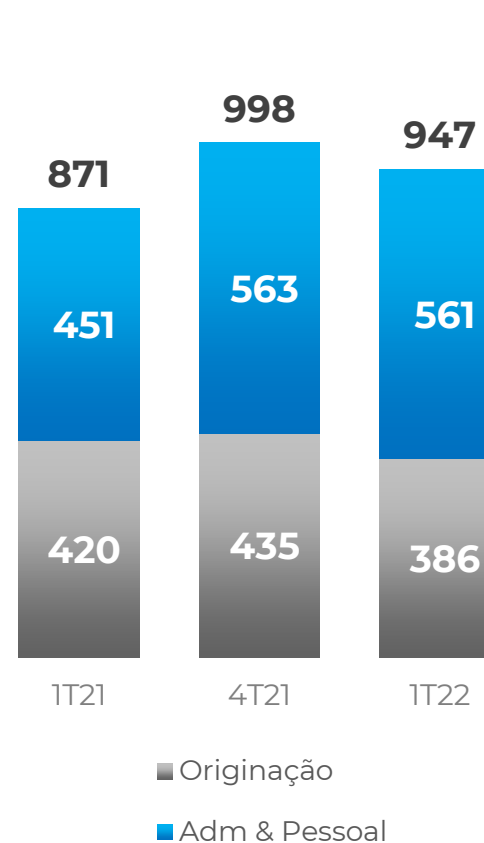
## Despesa de PDD Líquida

R\$ MM & % a.a.



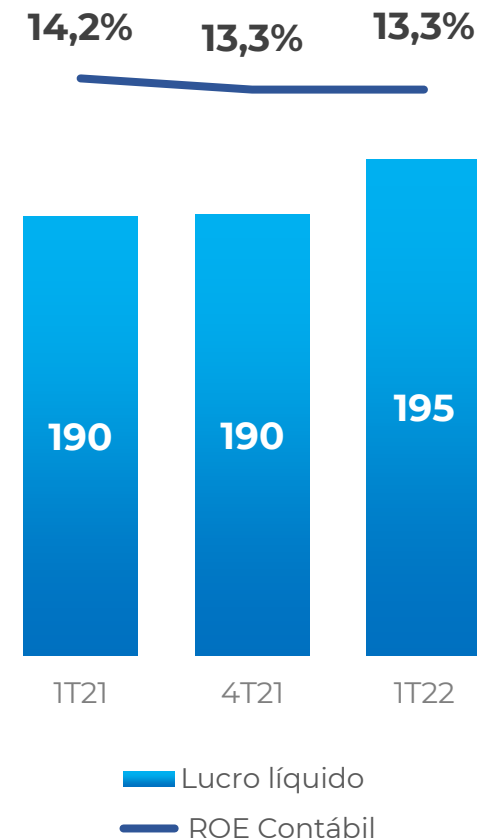
## Despesas

R\$ MM



## Rentabilidade

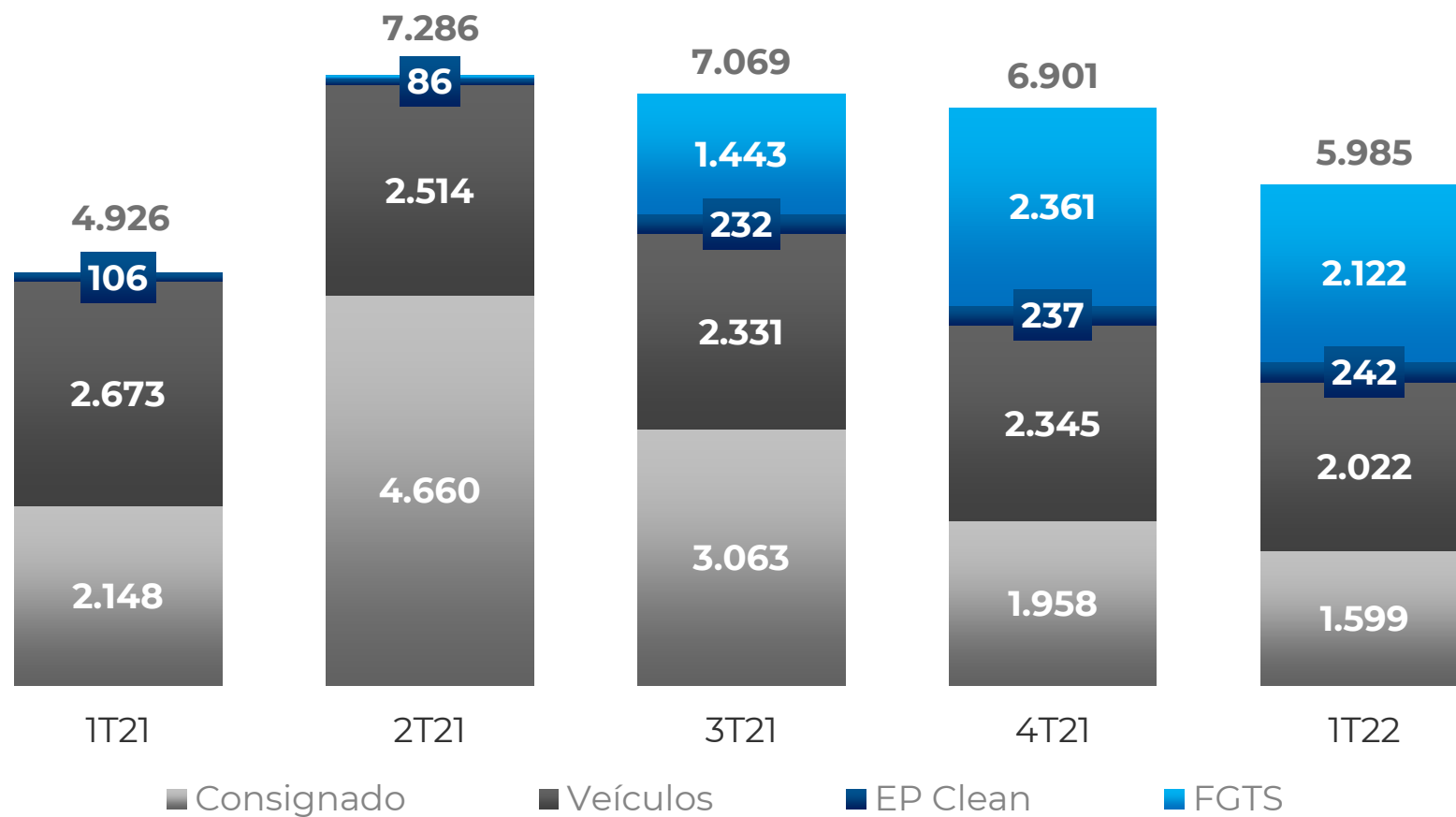
R\$ MM & % a.a.





# ORIGINAÇÃO VAREJO

Valor Trimestral | R\$ MM



**+3,0 MM**  
Clientes  
com **FGTS**

# Carteira de Crédito

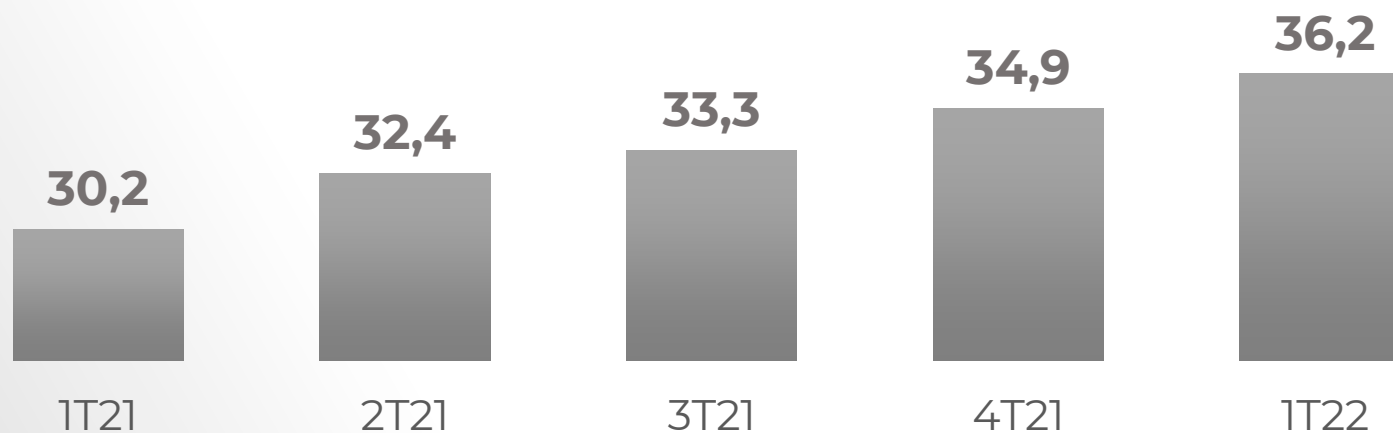
## Carteira Retida | R\$ MM

	1T22	Part. %	$\Delta$ 1T22/ 4T21	$\Delta$ 1T22/ 1T21	1T21	Part. %
Consignado + FGTS	16.251	45%	5%	10%	14.769	49%
Veículos	15.238	42%	2%	21%	12.555	42%
Cartões de Crédito	3.836	11%	5%	85%	2.078	7%
Empréstimo Pessoal	560	2%	19%	241%	164	1%
<i>Run Off</i>	359	1%	-4%	-40%	593	2%
<b>TOTAL</b>	<b>36.243</b>	<b>100%</b>	<b>4%</b>	<b>20%</b>	<b>30.160</b>	<b>100%</b>

Carteira com Colateral =  
**88%**

Carteira Renegociada =  
**0,3%**

## R\$ Bi



# CONSIGNADO + FGTS

## EMPRÉSTIMOS E CARTÃO

### Descrição

<p><b>Consignado</b> com servidores públicos, aposentados e pensionistas do INSS e <b>FGTS</b>.</p>	<p>Ticket Médio Empréstimos: <b>R\$ 4,4 mil</b></p> <p>FGTS: <b>R\$ 1,3 mil</b></p>	<p><i>Duration</i> Empréstimos: <b>35 meses</b></p> <p>FGTS: <b>26 meses</b></p>
---	---	--

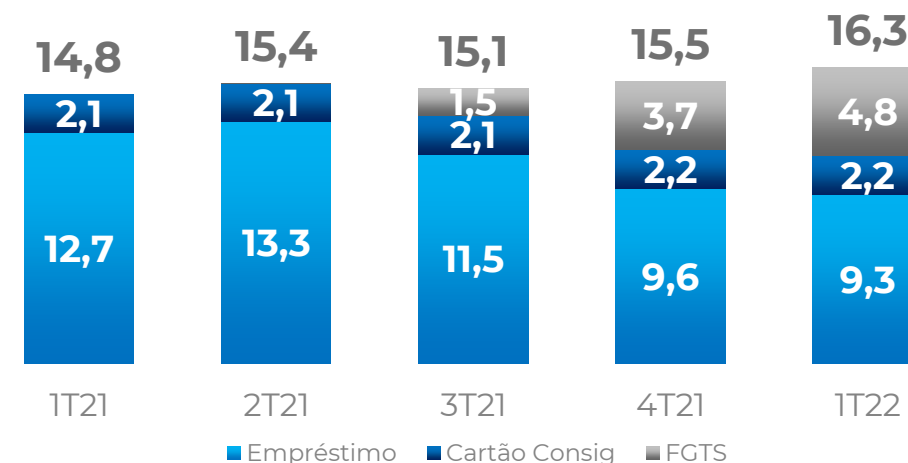
### Originação Média Mensal

R\$ MM

	1T22	4T21	1T21
Empréstimos Consignado	456	568	644
Cartão Consignado	77	85	72
FGTS	707	787	-
<b>Total</b>	<b>1.240</b>	<b>1.440</b>	<b>716</b>

### Evolução da Carteira

R\$ Bi



### Composição da Originação

%

	1T22	4T21	1T21
<b>Federal</b>	<b>95%</b>	<b>97%</b>	<b>88%</b>
INSS + FGTS	87%	91%	70%
SIAPE	5%	5%	12%
Forças Armadas	2%	1%	6%
<b>Estadual + Prefeituras</b>	<b>5%</b>	<b>3%</b>	<b>12%</b>





# FINANCIAMENTO DE VEÍCULOS

## Descrição

Presente em **+ de 18,8mil** lojas multimarcas e concessionárias.

Ticket médio  
Leves: **R\$ 31 mil**  
Motos: **R\$ 16 mil**

*Duration*  
Leves: **19 meses**  
Motos: **16 meses**

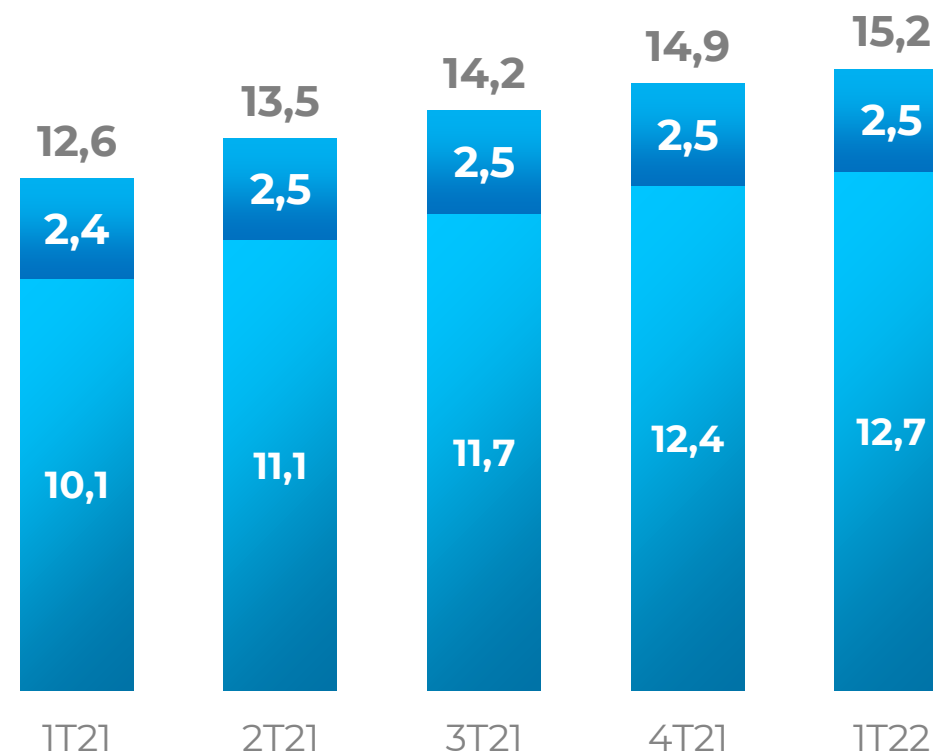
*Entrada (%)*  
Leves: **35%**  
Motos: **19%**

## Originação Média Mensal

R\$ MM	1T22	4T21	1T21
Leves	567	677	797
Motos	107	104	94
<b>Total</b>	<b>674</b>	<b>782</b>	<b>891</b>

## Evolução de Carteira

R\$ Bi



■ Veículos ■ Motos

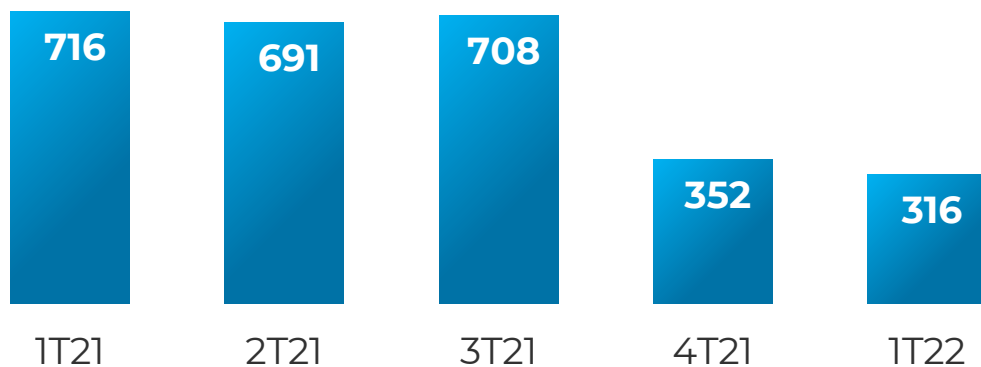
# CARTÕES

Aprimorando o **nível de engajamento e transacionalidade** do cliente existente

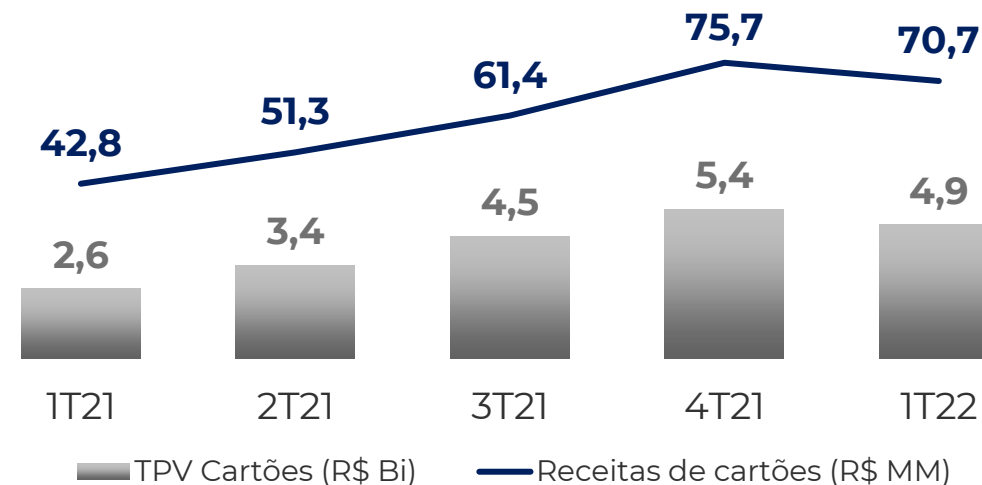
**Ação preventiva** na concessão de crédito reduzindo o volume de cartões emitidos

## Emissão de Cartões

# Milhares

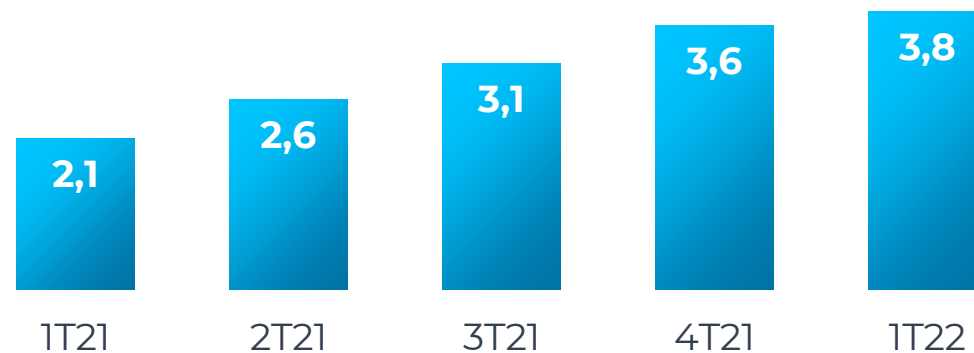


## Volume de Transações e Receita de Cartões

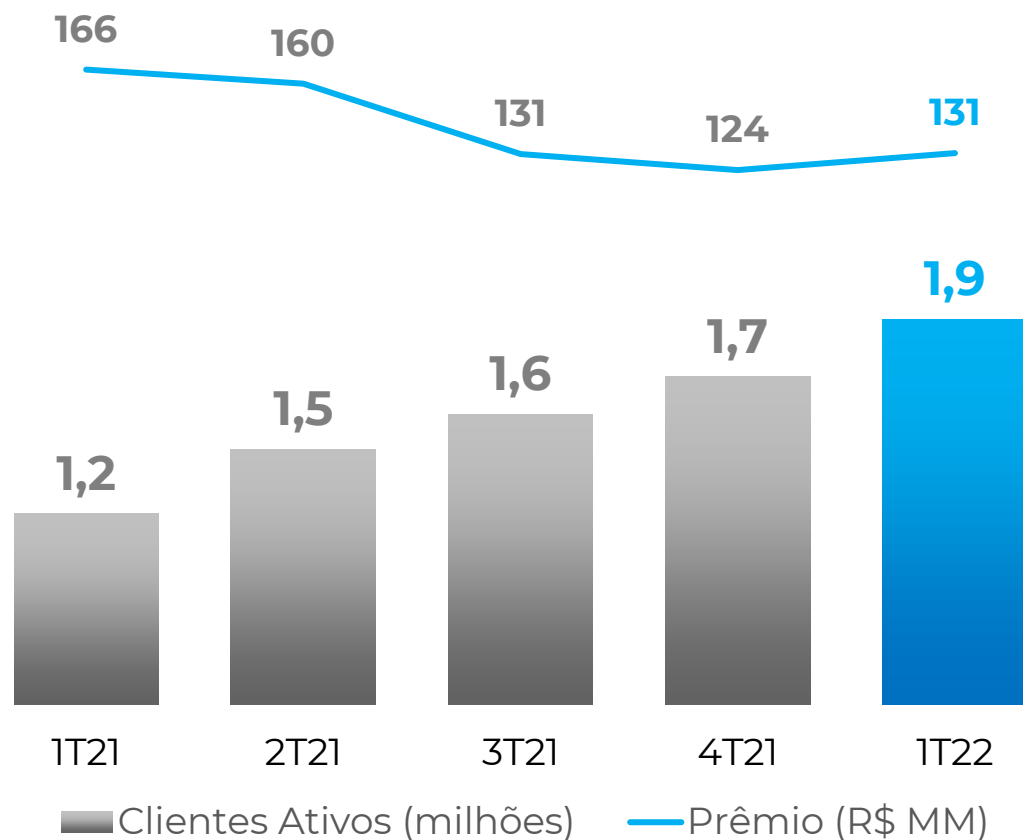


## Evolução de Carteira

R\$ Bi



## Clientes Ativos e Prêmios



## Produtos:

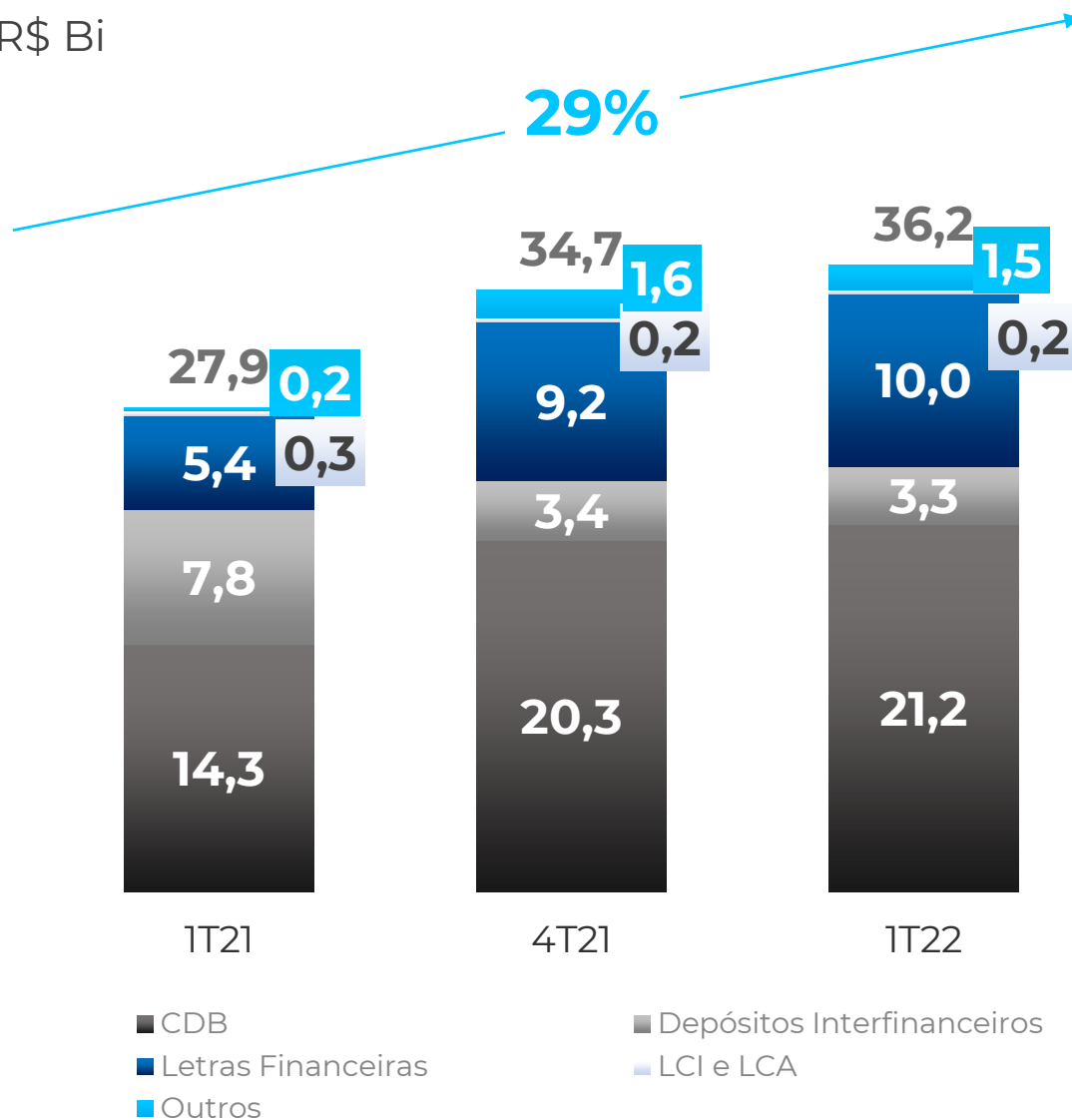
- Seguro Prestamista
- Assistência Veículos e Motos
- Acidentes Pessoais
- Seguro Cartão
- Seguro PIX

## Novos Lançamentos:

- Seguro FGTS<sup>2T22</sup>
- Seguro de Vida<sup>2T22</sup>

# CAPTAÇÃO DE RECURSOS

R\$ Bi



Letra Financeira  
3ª Emissão em Abril/22

**R\$ 861 MM**

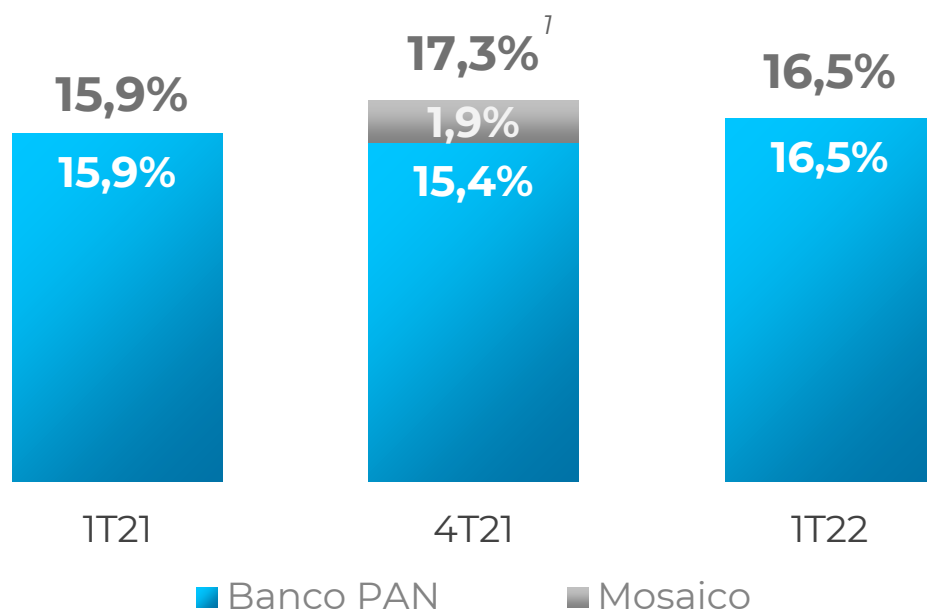
Ratings	Local	Global
<b>S&amp;P Global</b> Ratings	AAA	BB-
<b>MOODY'S</b>	AAA	-
<b>FitchRatings</b>	AA	BB-

# Índice de Basileia

## Integralmente composto por capital principal



### Sólida estrutura e forte geração interna de capital



R\$ MM	1T22 <sup>2</sup>	4T21	1T21
<b>PR</b>	<b>5.254</b>	<b>5.204</b>	<b>3.891</b>
PR Exigido	3.183	3.001	2.270
<b>RWA</b>	<b>31.832</b>	<b>30.013</b>	<b>24.538</b>

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.

2- Inclui aquisição da Mosaico



## CONTATOS RI



**[ri@grupopan.com](mailto:ri@grupopan.com)**

**[ri.bancopan.com.br](http://ri.bancopan.com.br)**