



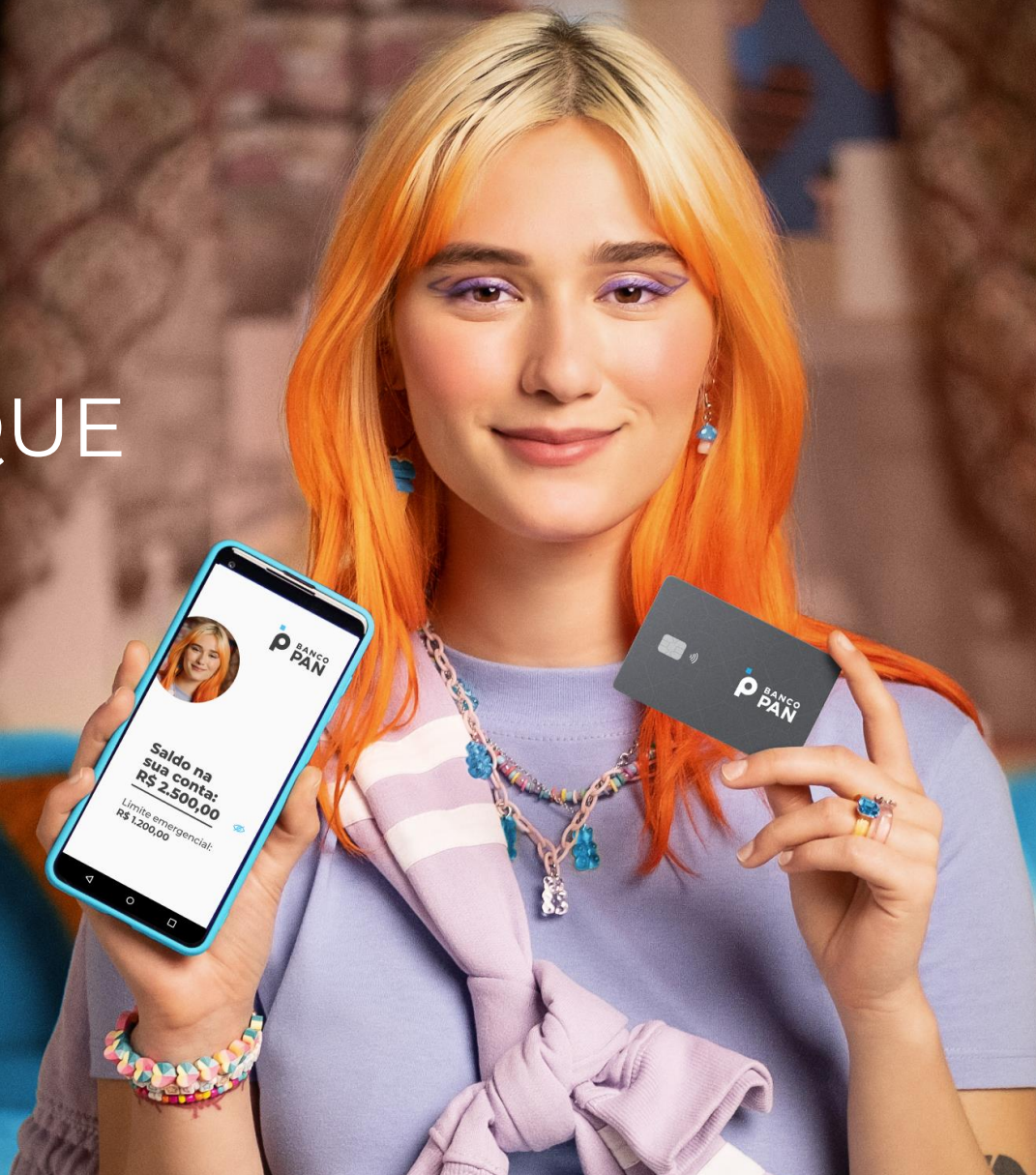
Apresentação Corporativa

4T21

O **PAN** QUER **LIDERAR** A INCLUSÃO FINANCEIRA DOS BRASILEIROS



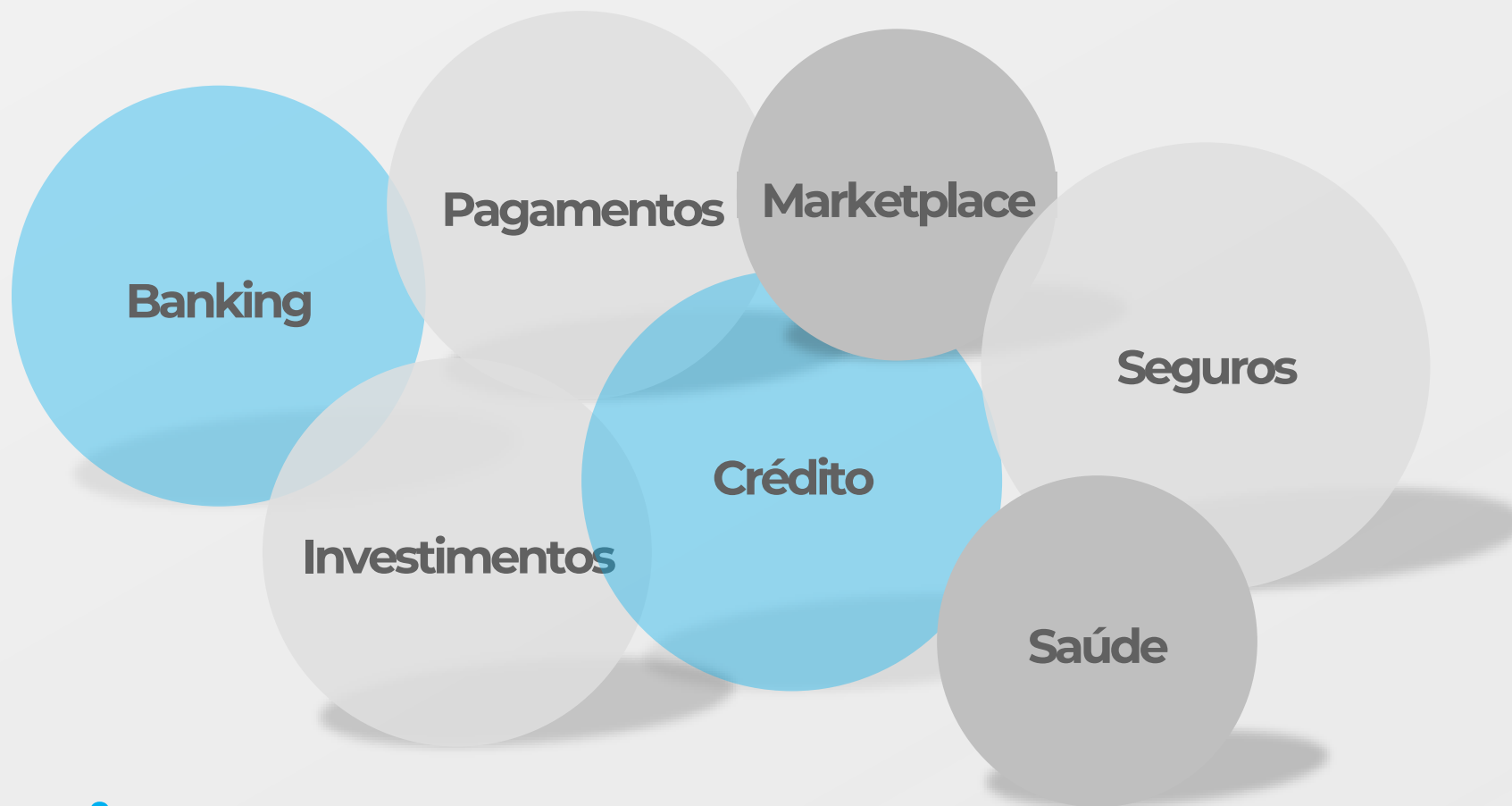
LANÇANDO UM **NOVO**
OLHAR PARA **TODOS** QUE
QUEREM VENCER OS
OBSTACULOS DA VIDA





UM BANCO PRA
QUEM FAZ

Somos **a plataforma completa** integrando **tecnologia** e **produtos**



+46 Mil

Clientes / dia útil em 2021

17,1MM

Clientes

R\$ 34,9 Bi

Carteira de crédito

Nosso negócio é **projetado para ser simples**, com foco total em nossos clientes



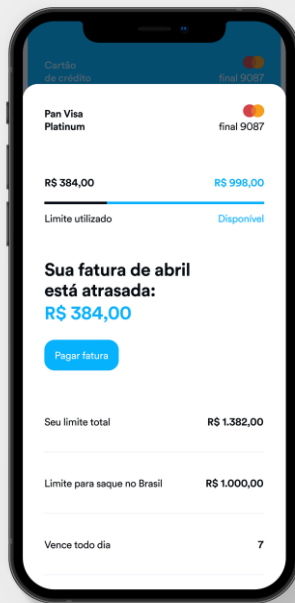
**Design
Clean**



**Cores
Contrastantes**



**Conteúdo
Simples**



@jojotodynho



**+21MM
seguidores**

**Construiu carreira
sozinha**

**Voz ideal para atingir
nossos clientes**

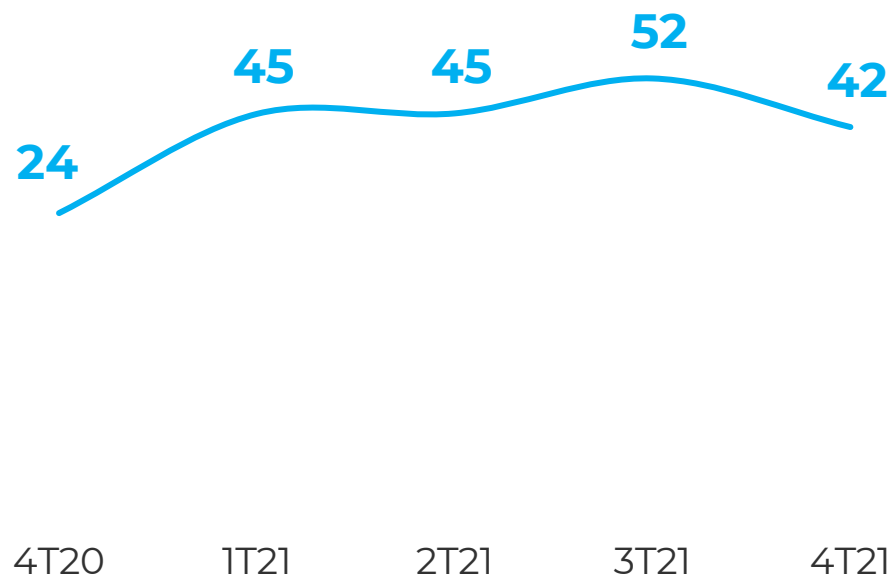
**Retrata o que nosso
público-alvo busca**



Alcançamos mais de **17 milhões de clientes**

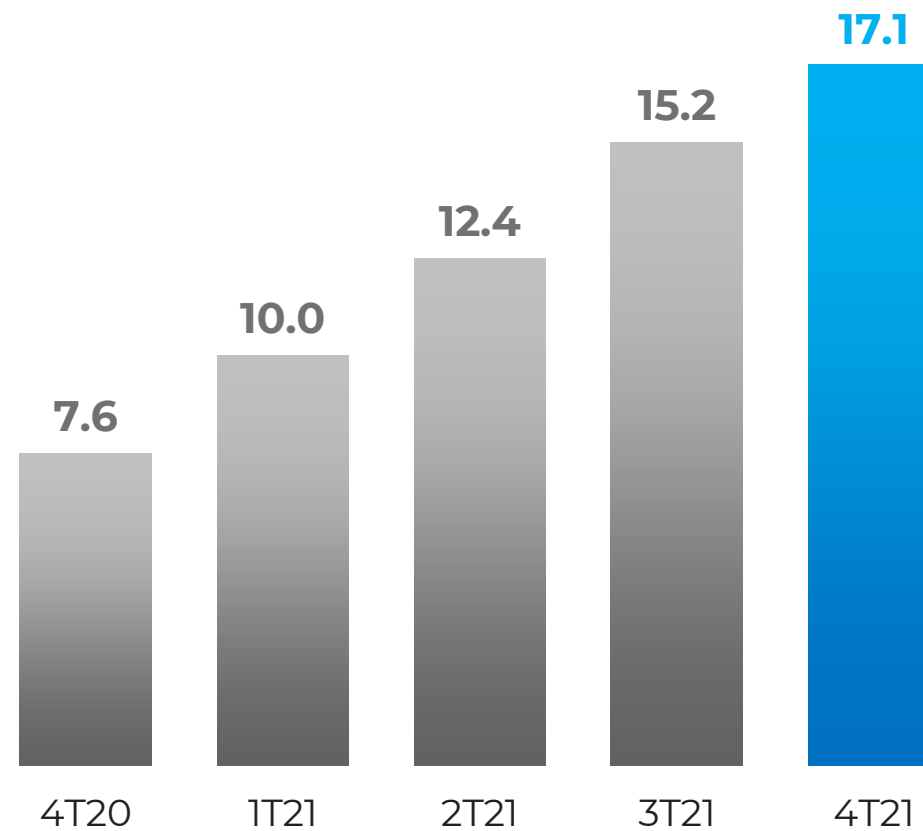
Novos Clientes Totais

mil / dia útil



Clientes Totais

MM



Estamos presentes em **todas as regiões do Brasil**



Distribuição Nacional

(Estoque PAN | Base IBGE) 2021

Norte

7%

4,0% de Penetração

Nordeste

29%

5,5% de Penetração

Centro-Oeste

8%

5,5% de Penetração

Sul

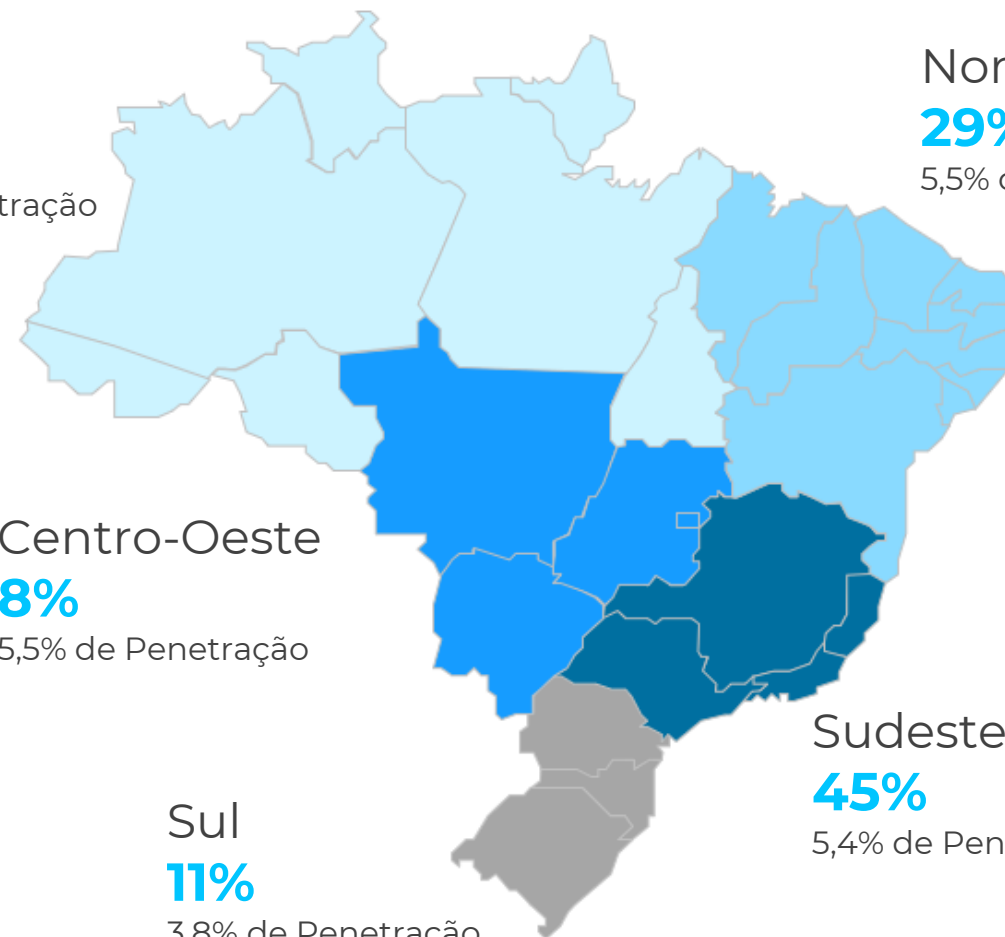
11%

3,8% de Penetração

Sudeste

45%

5,4% de Penetração



Com um portfolio completo de **crédito e serviços bancários**

1. Crédito

- Consignado
- Veículos
- Empréstimo Pessoal
- Empréstimo FGTS
- *Car Equity*
- *Buy Now Pay Later*
- Microcrédito
- Financiamento Imobiliário

2. Banking

- Conta Corrente
- Cartão de Crédito
- Cartão de Débito
- Recargas
- PIX

3. Pagamentos

- Maquininha (POS)
- Link de Pagamento
- Experiência Integrada
- Pré-pagamento
- Crédito Fumaça

4. Seguros

- Prestamista
- Garantia Mecânica
- Assistência Moto
- Seguro de Vida
- Perda de Renda
- Residencial
- Veículos
- Celular

5. Investimentos

- Poupa PAN
- Produtos Simples
- Educação Financeira

6. Marketplace

- *Marketplace da Mosaico*
- *Cartão co-branded*

7. Saúde

- Saúde PAN

Oferecendo produtos de **credito contextualizado**

Crédito como ferramenta de aquisição e engajamento

Expertise comprovada...

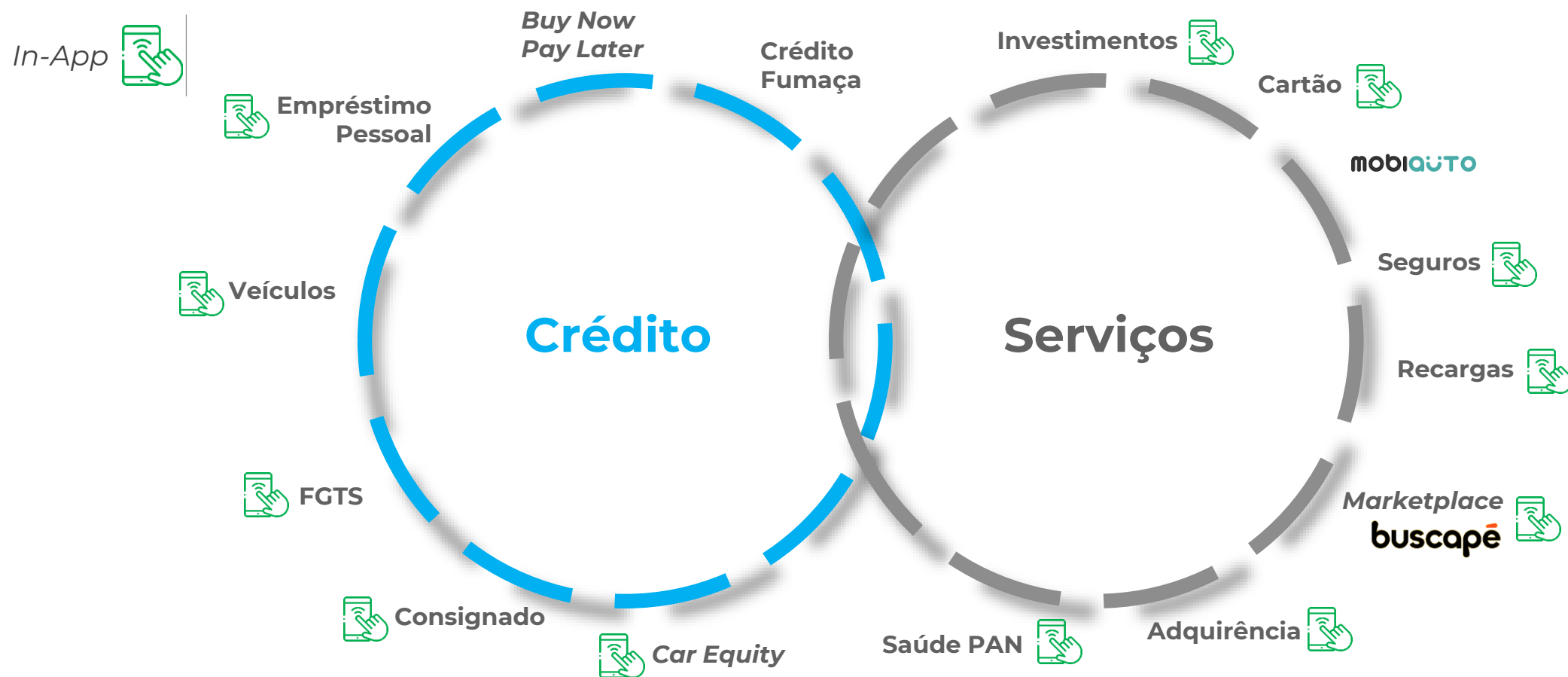
- Pricing
- Recuperação
- Clean e Colateralizado
- Gestão de risco



...alavancada por tecnologia

- Data Analytics
- Open Banking
- Experiência *in-app*
- Modelo de conversão baseado no uso intensivo de dados

Engajamos clientes através de uma **oferta completa de produtos**



Estamos posicionados em mercados **grandes e crescentes**

Crédito

Pagamentos

Seguros

**Mercado
Endereçável
Total**

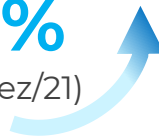
R\$ 2,7 tri

Crédito de Varejo – Dez/21¹

Crescimento

+50%

(Dez/18-Dez/21)



R\$ 2,4 tri

2021E TPV²

+59%

(2018-2021E)

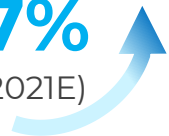


R\$ 304 bi

Nov/21 LTM prêmios emitidos³

+27%

(2018-2021E)



**Market Share
PAN**

1,3%

0,0%

0,2%

Fazemos investimentos relevantes gerando **diversificação de receitas e resultados consistentes**

Investimento Total

R\$ Bi

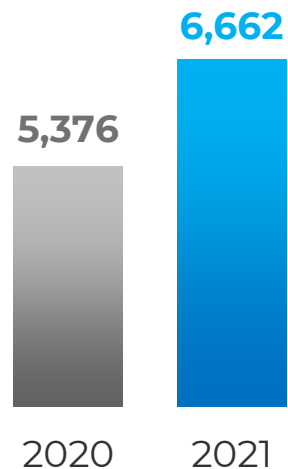
**R\$ 1
bilhão**

(2021, não
capitalizado)

Margem Financeira

R\$ MM

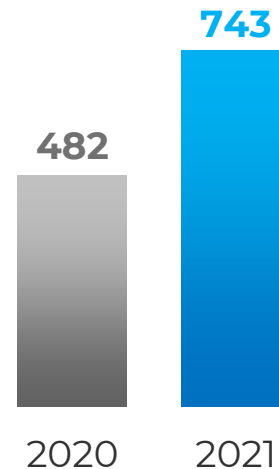
+24%



Receita de Serviços

R\$ MM

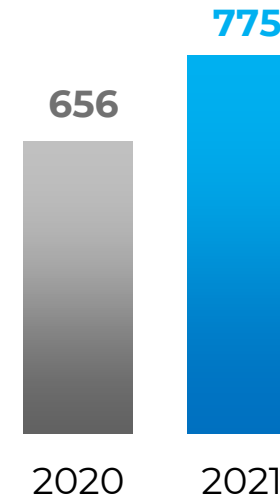
+54%



Lucro Líquido

R\$ MM

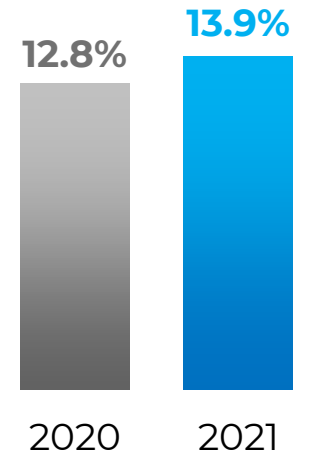
+18%



ROE

% a.a.

+1,1 p.p.



Diversidade e inclusão social são valores centrais para o PAN...

...fortalecendo a agenda ESG e **transformando a vida dos brasileiros**



45% mulheres no quadro de colaboradores



31% negros no quadro de colaboradores



Democratizando acesso bancário à população vulnerável

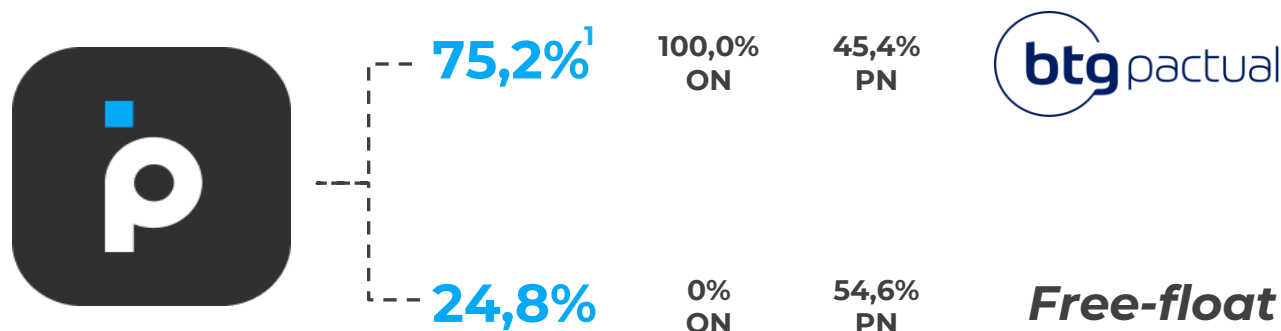


Satisfação do cliente como meta corporativa formal



Pacto Global
Rede Brasil

Gestão Experiente aliada a **altos Padrões de Governança**



Conselho de Administração

Roberto Sallouti Chairman	Sérgio Cutolo
André Esteves ³	Fábio Pinheiro ²
André Fernandes ³	Marcelo Torresi ²
Alexandre Camara	

Diretoria

Cadu Guimarães CEO	Camila Corá CLO & CHR
Mauro Dutra CFO	Diogo Ciuffo Digital Officer
Alex Sander Gonçalves CCO	Leandro Marçal CTO
Demerval Bicalho CRO	Roberta Geyer Credit Officer

Notas: (1) Participação direta e indireta através do Banco Sistema S.A. subsidiária do Banco BTG Pactual S.A.

(2) Membros Independentes

(3) Pendente aprovação do BACEN



*Update
Banking Unit*

Update Banking Unit

Principais drivers



- 1. Crescimento:** 12,7 MM de clientes com **CAC¹ decrescente** em função de maior fluxo orgânico
- 2. Engajamento:** alto nível de ativação com **evolução do CSI²** através do lançamento de novos produtos no app
- 3. Serviços:** intensificação do uso pelos clientes, gerando crescimento da **receita de fees**
- 4. Crédito:** alta penetração e **contratação relevante in-app**, reduzindo custo de originação

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

2 – CSI: Cross sell Index: medido por número de produtos consumidos por cliente ativo

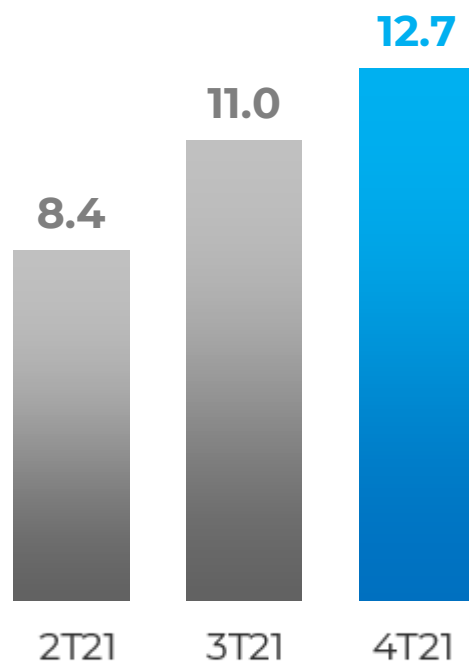
Banking Clients

Redução do CAC com maior fluxo orgânico



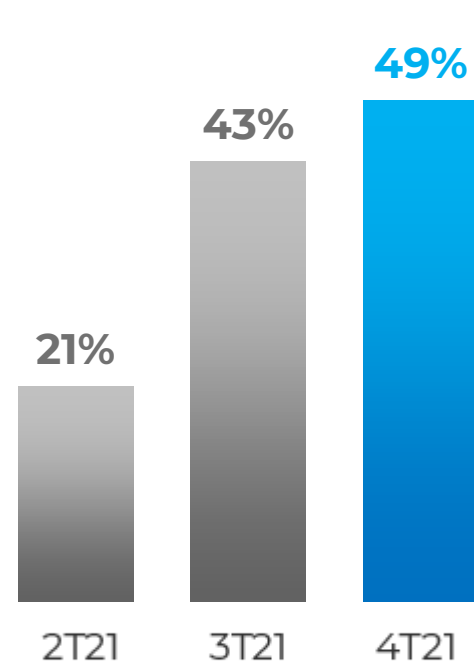
Banking Clients

MM



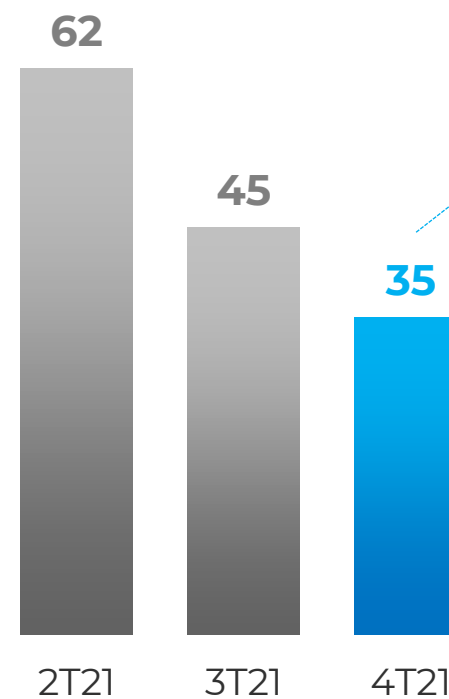
Fluxo Orgânico

% de novos *banking clients*



CAC¹

R\$ / Cliente



Marketing

Onboarding

Avaliação de Crédito

Cartão

(*embossing* + envio)

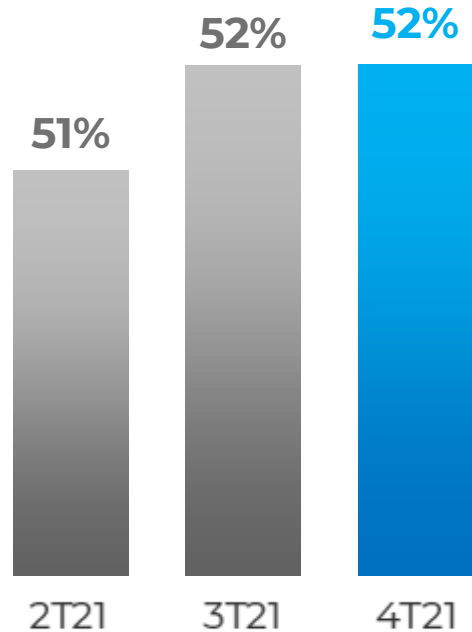
1 – CAC: Custo de Aquisição do Cliente, medido em reais por cliente adquirido e contempla os custos com marketing, onboarding, envio de cartões, avaliação de crédito entre outros

Engajamento *Banking Clients*

Ampliação do *cross-sell* com maior volume transacionado

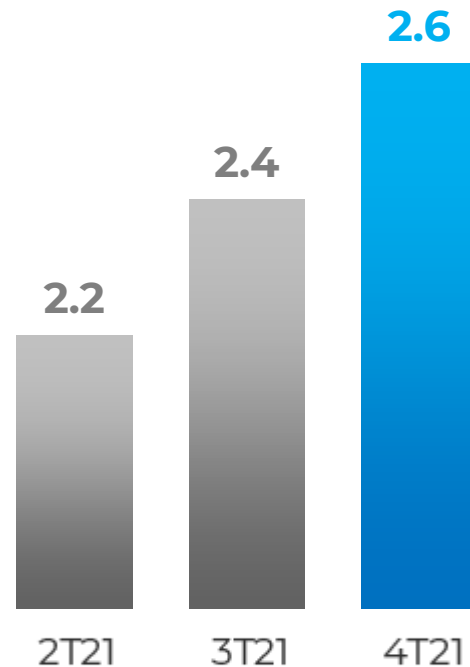
Clientes Ativos¹

% de *banking clients* ativos



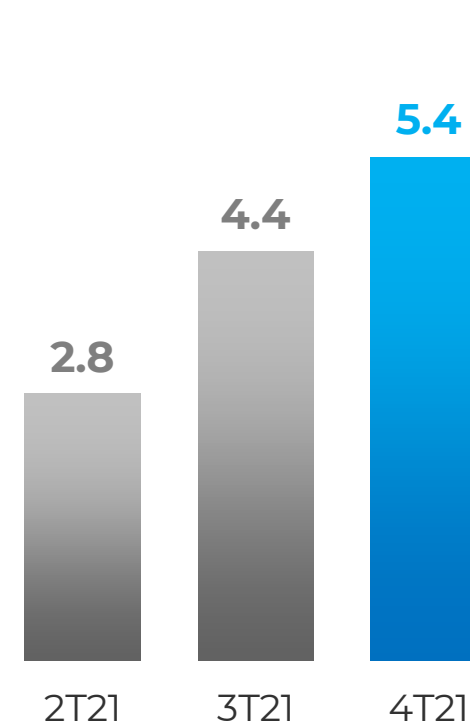
Cross-Sell Index²

Produtos / *banking client* ativo



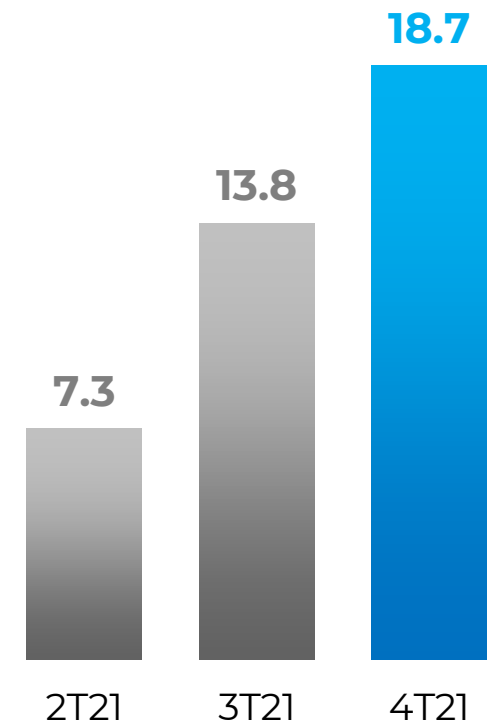
Contas com chave PIX

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

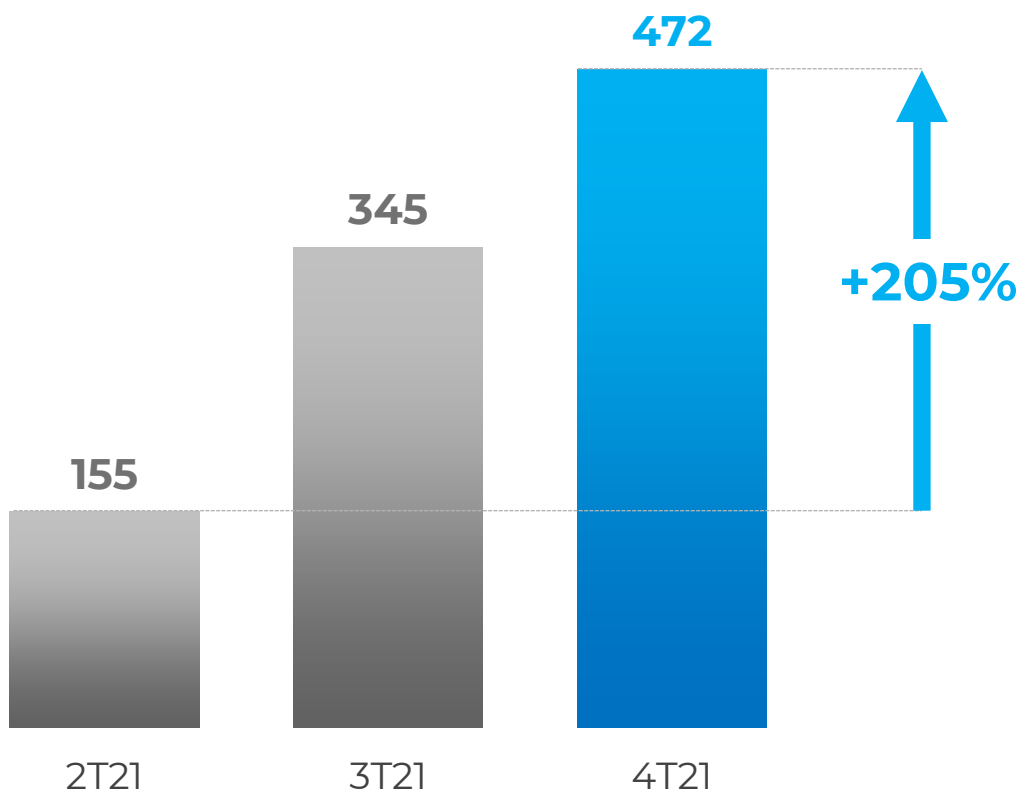
Engajamento *Banking Clients*

Crescente utilização de serviços



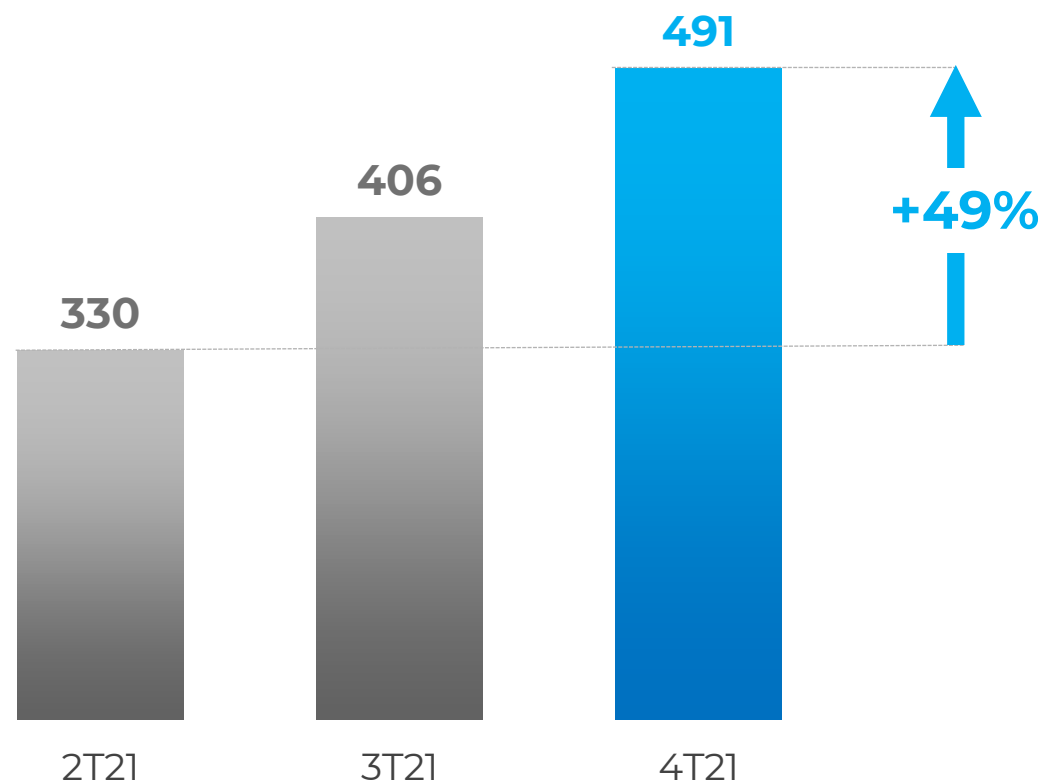
Recarga - Clientes no trimestre

Milhares



Seguros – Clientes com apólice vigente

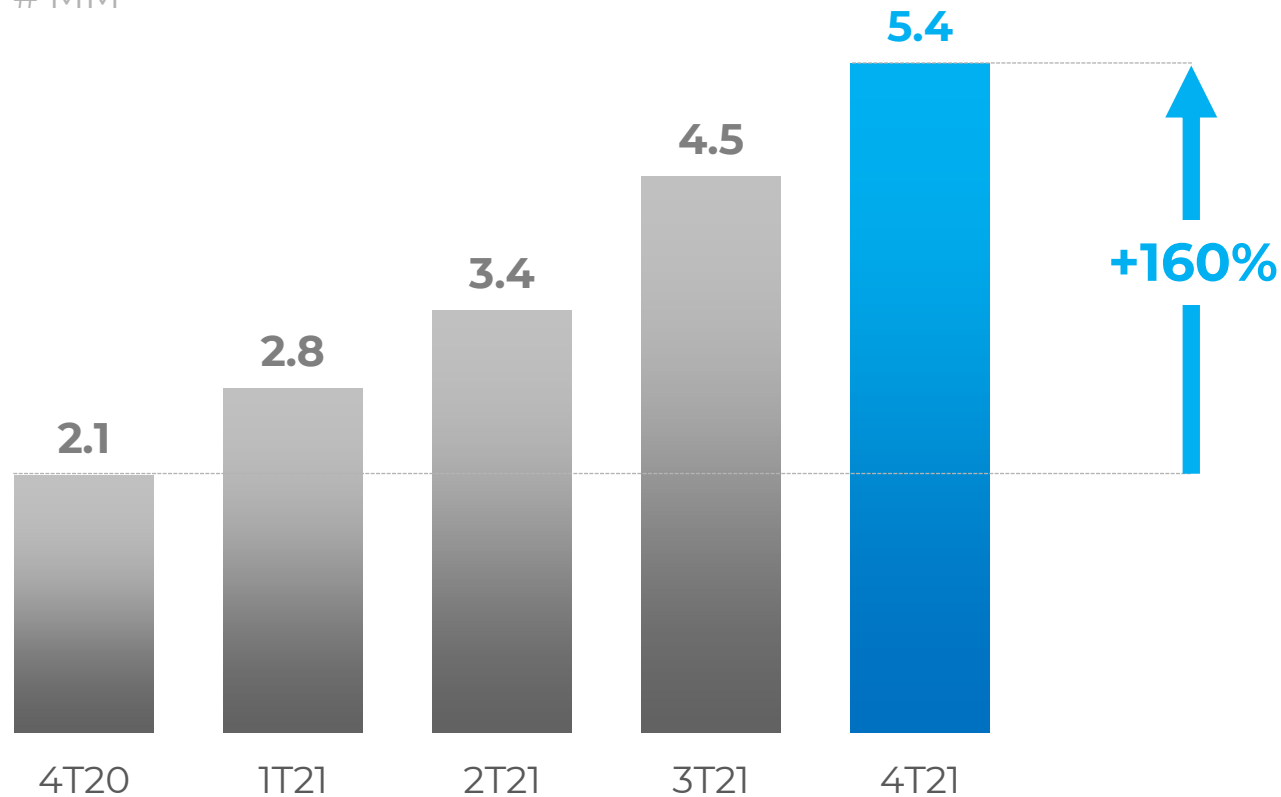
Milhares



Engajamento *Banking Clients*

Ampliação do *Cross-sell* via crédito

Banking Clients com crédito
MM



Lançamentos *In-App*:

- Julho/21: **FGTS**
- Setembro/21: **Consignado**
- Outubro/21: ***Car equity***
- Dezembro/21: **Pré-aprovado veículos**

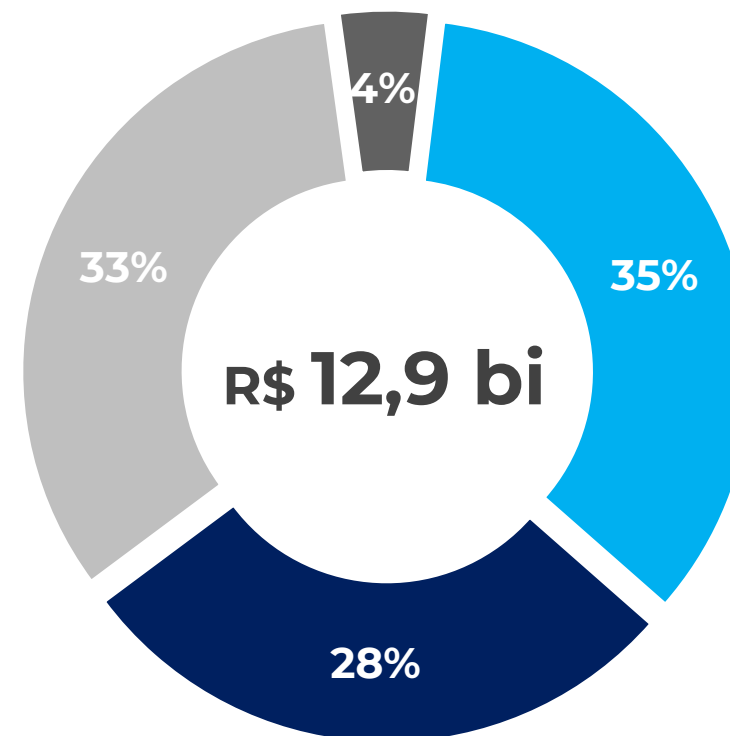
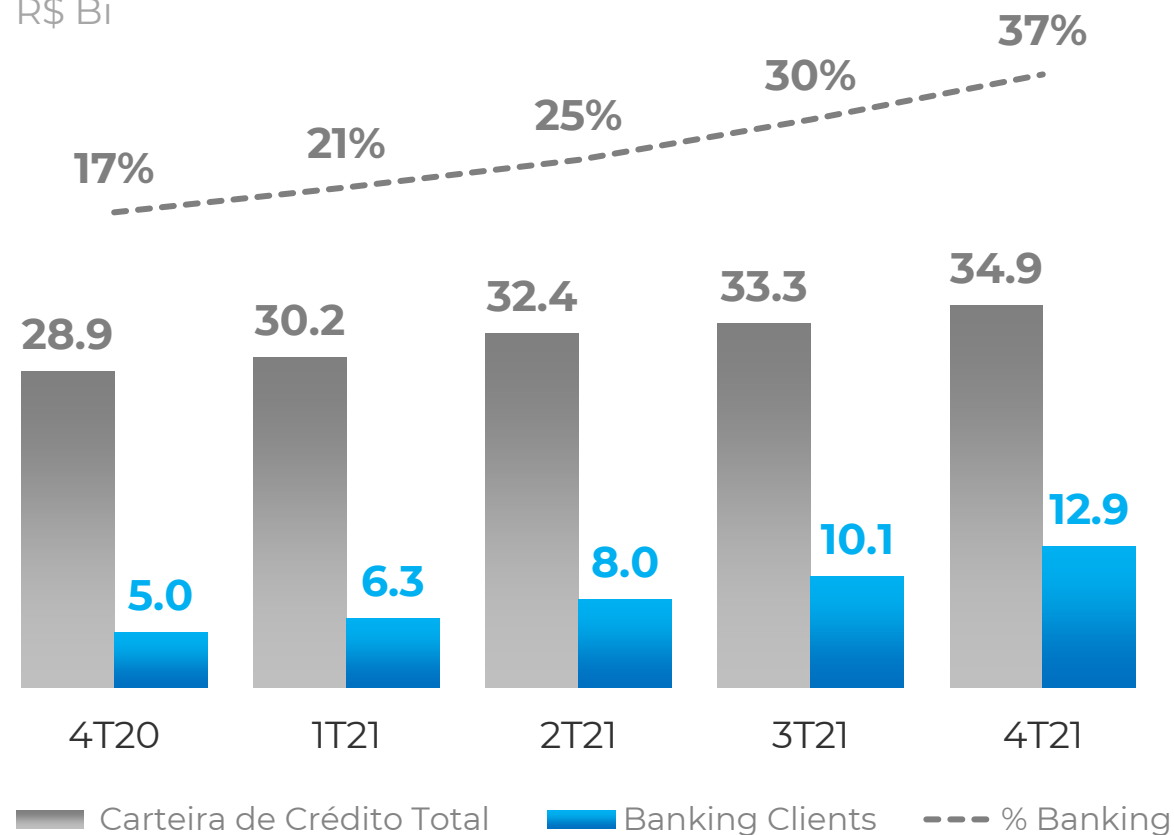
Engajamento *Banking Clients*

Penetração crescente na carteira de crédito



Carteira de Crédito

R\$ Bi



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

Integração do *cashback*, produtos financeiros e Loja PAN

Maior penetração do
cashback impactando o GMV

GMV Black Friday

R\$535
milhões¹

+105% vs 2020

Lançamento de novos
produtos financeiros

+500 mil

Cartões solicitados desde Nov/21



Aceleração do *Marketplace*
no *app* PAN





Margens e Crédito

Margens e Crédito

Carteira diversificada em risco e produtos

Margem líquida de custo de crédito segue em patamares elevados

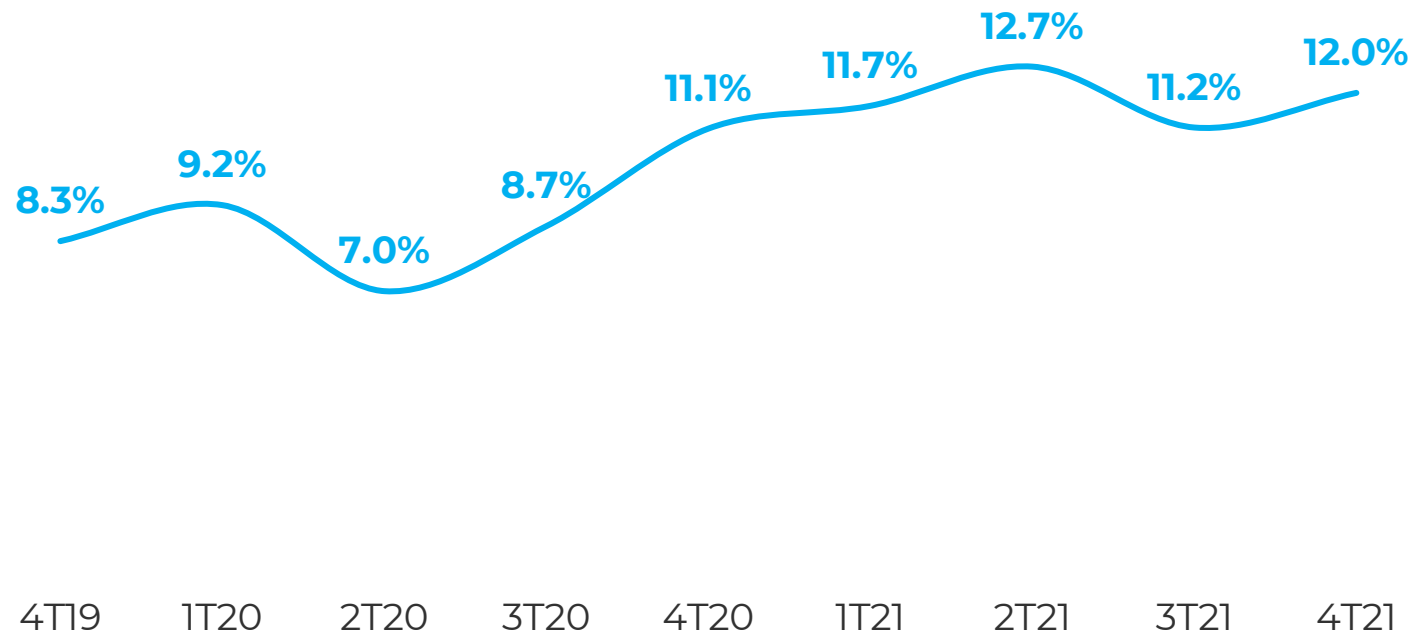
1. **Aumento dos Juros:** carteira **100% hedgeada** e originação **reprecificada**
2. **Inadimplência:** crescimento compensado por **maior margem bruta**, e com volumes de **renegociação irrelevantes**
3. **Qualidade da Carteira:** **44% sem risco de crédito** (consignado e FGTS) + **43% de crédito colateralizado** (veículos)
4. **Cessão:** após compressão de margens em 2021, *business* deverá **retomar rentabilidade ao longo de 2022**

Margem Financeira Líquida de Custo de Crédito

Assertividade no retorno ajustado ao risco

NIM ex-cessão líquida de custo de crédito

%



1. Manutenção em patamares elevados
2. Portfólio altamente colateralizado
3. Maior conservadorismo na origemação e cobrança

Inadimplência da Carteira Varejo

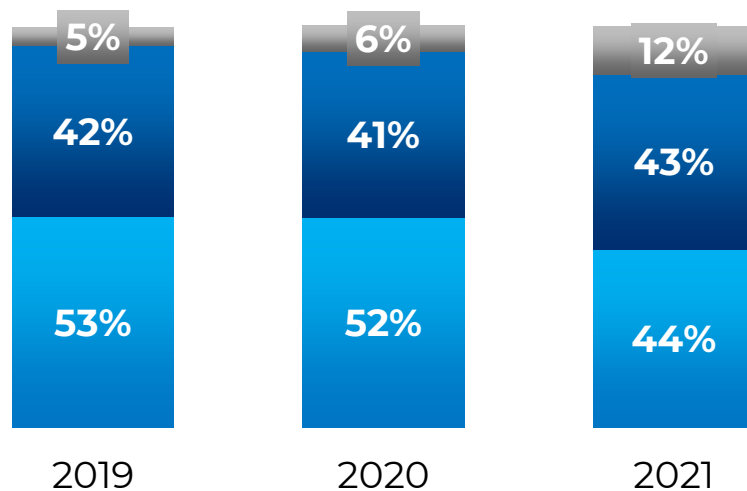
Mudança gradual do *mix*



Composição da Carteira

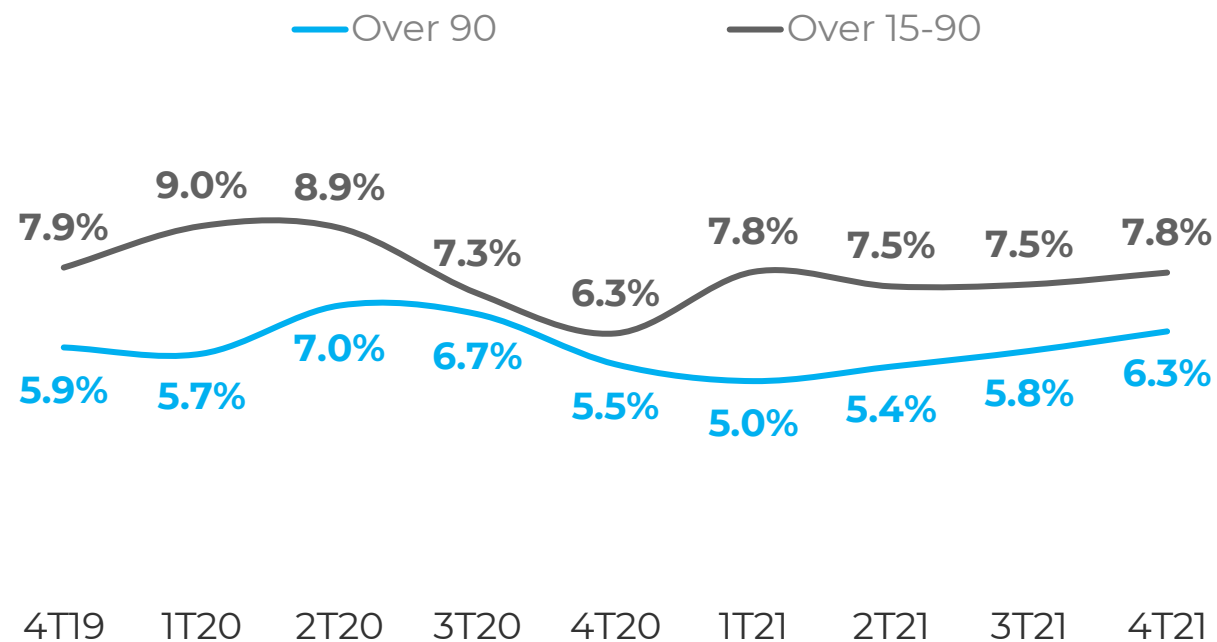
%

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



Índices de Inadimplência

%



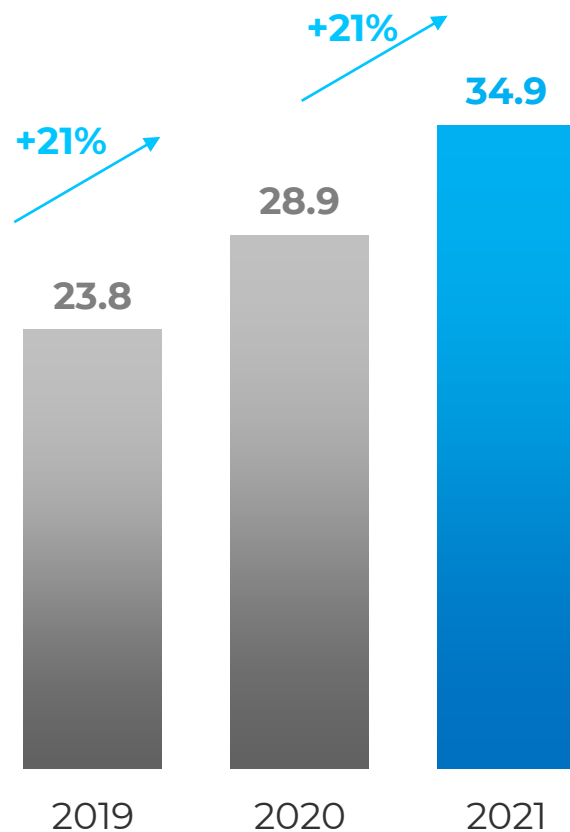
Margem Financeira

NIM sem cessão com crescimento superior à carteira



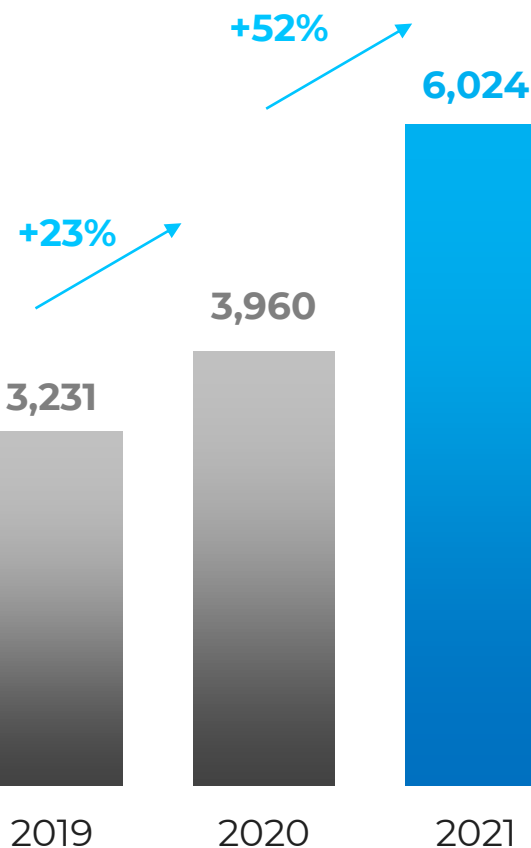
Carteira de Crédito

R\$ MM



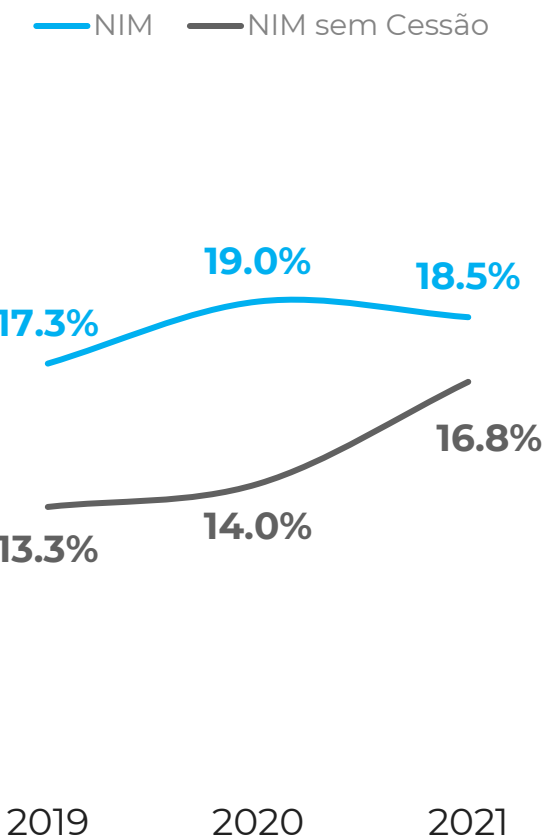
NIM Sem Cessão

R\$ MM



NIM

% a.a.





Destques Financeiros

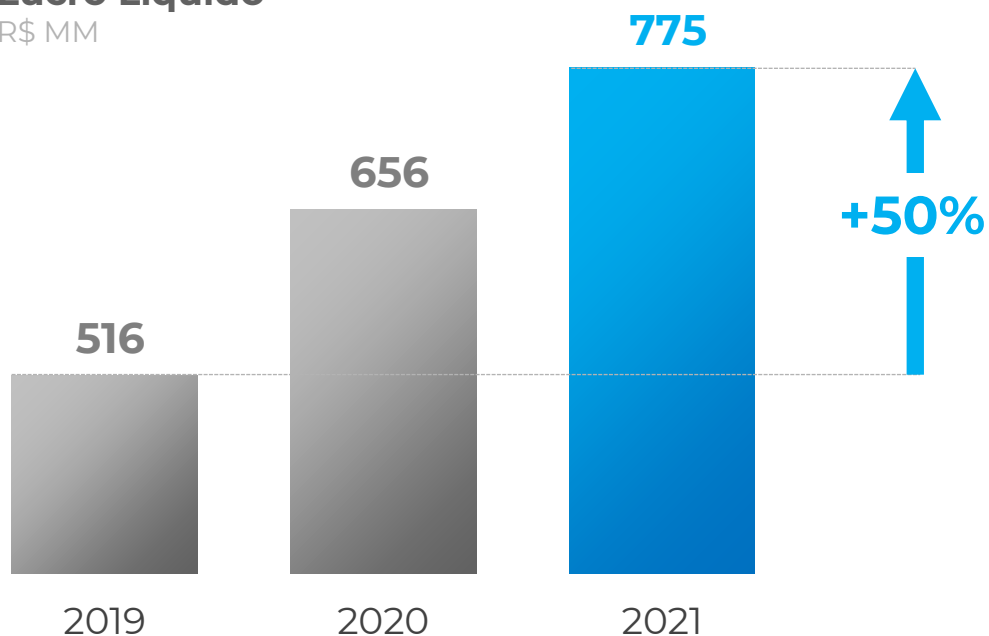
Lucro Líquido e Rentabilidade

Evolução consistente

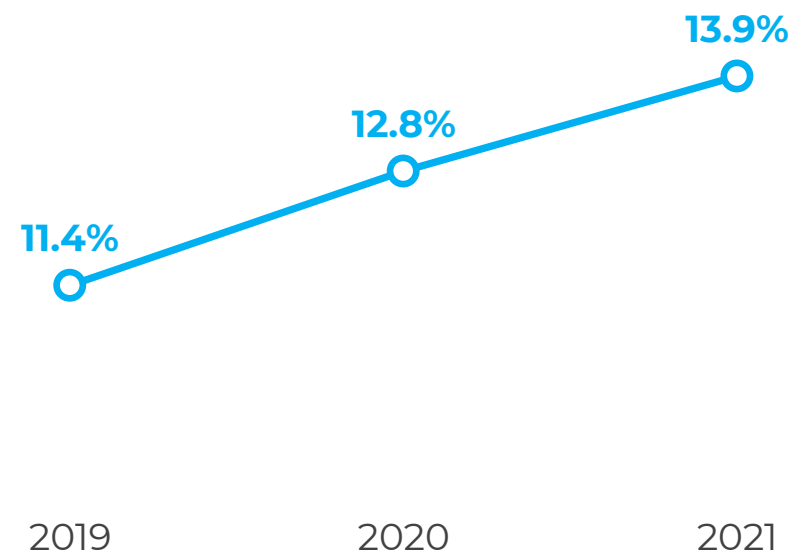


Forte crescimento com relevantes investimentos realizados e 100% despesados

Lucro Líquido
R\$ MM



ROE
% a.a.



Longo Histórico de Crédito

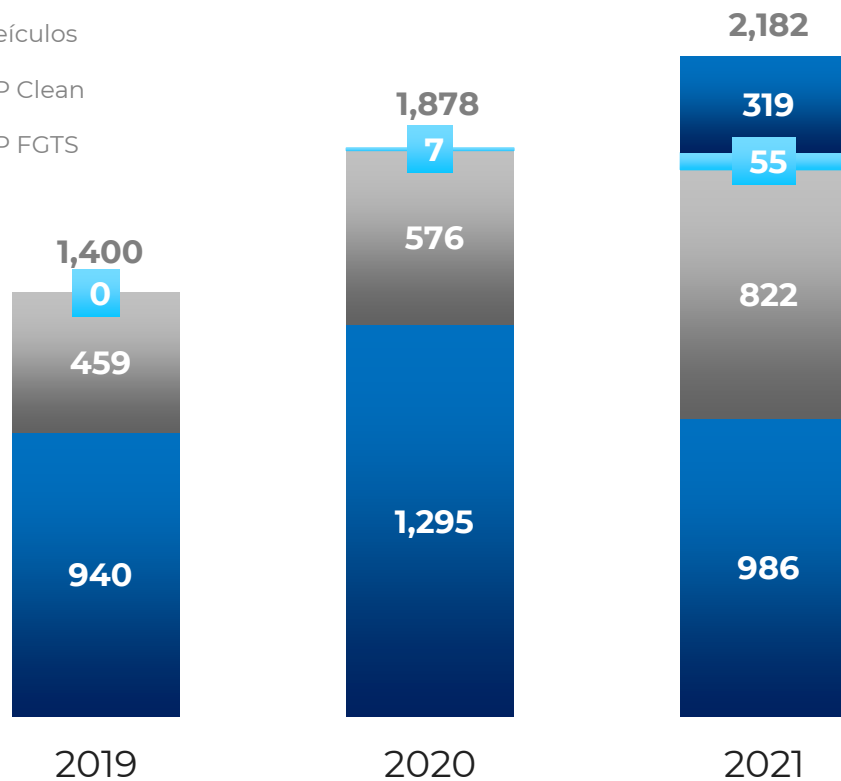
Portfolio Diversificado e originação crescente



Originação média mensal de varejo

R\$ MM

- Consignado
- Veículos
- EP Clean
- EP FGTS

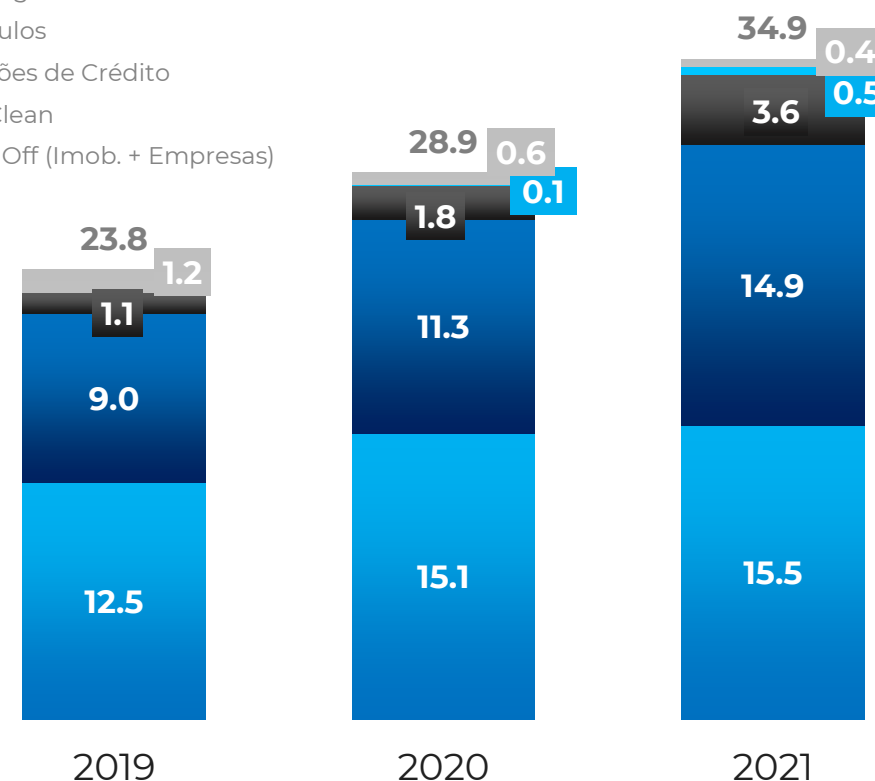


(1) Excluindo carteira runoff

Carteira de crédito

R\$ Bi

- Consignado + FGTS
- Veículos
- Cartões de Crédito
- EP Clean
- Run Off (Imob. + Empresas)



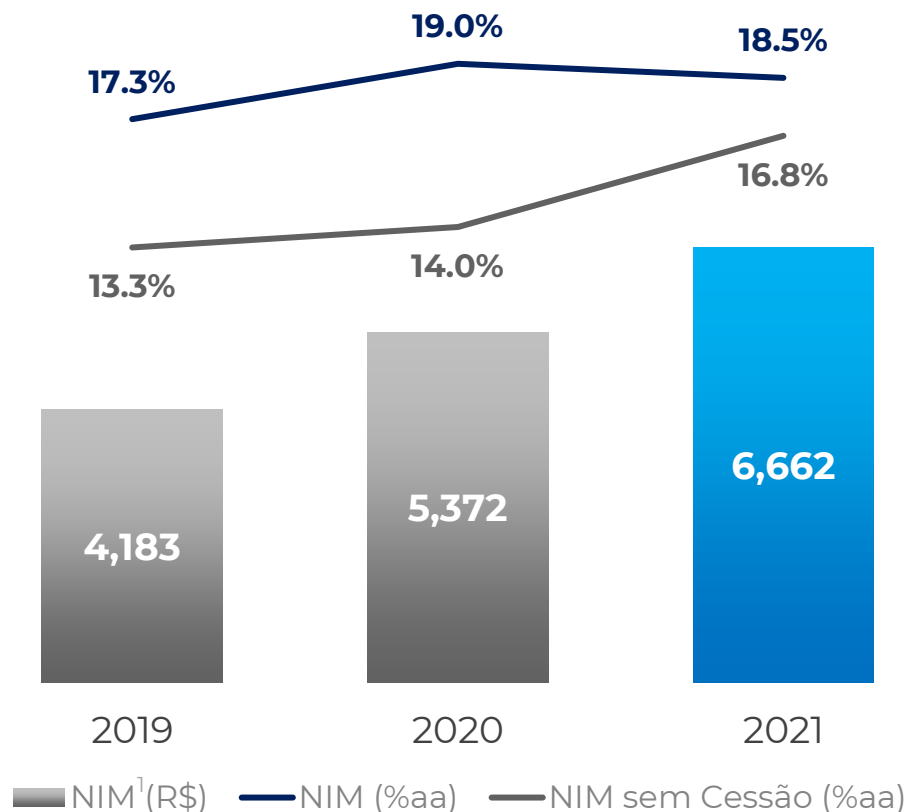
Resultados consistentes

Margem saudável e menor despesa de PDD líquida



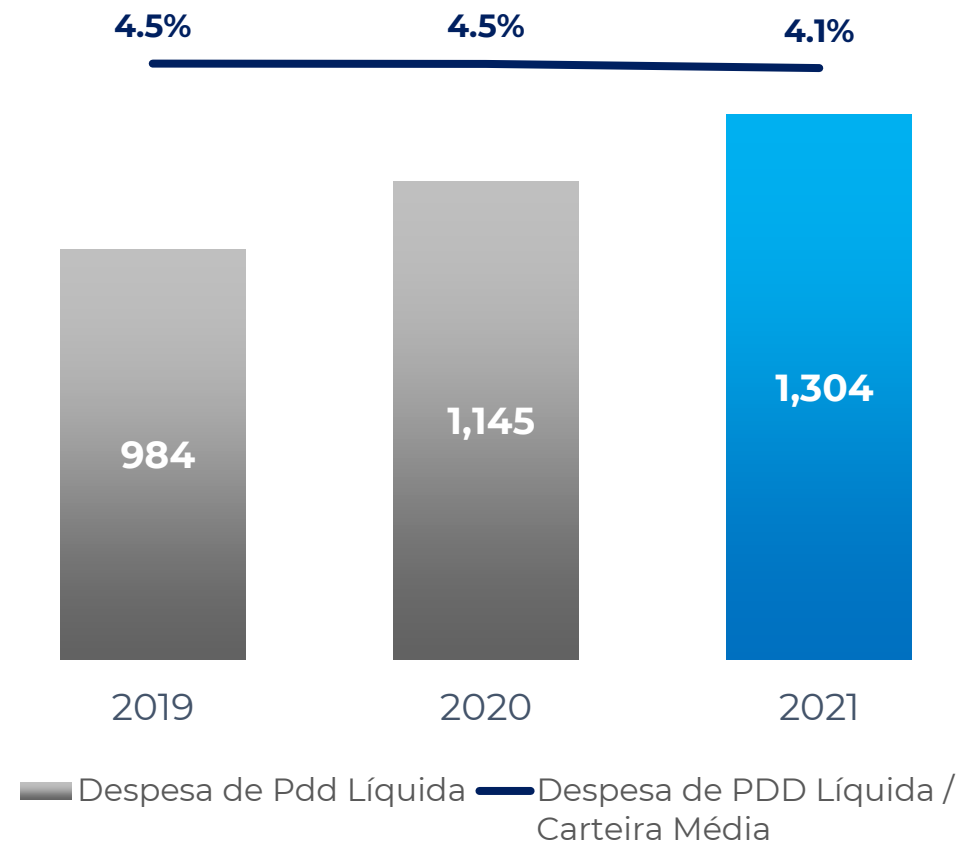
Margem Financeira

R\$ MM & % a.a.



Despesa de PDD Líquida

R\$ MM & % a.a.



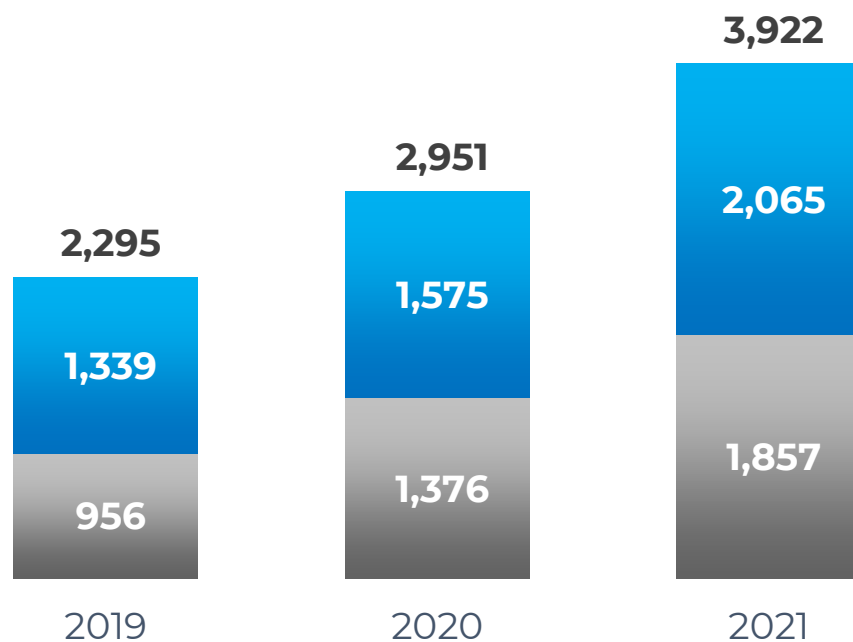
Resultados consistentes

Investimentos estratégicos e receita de serviços crescente



Despesas

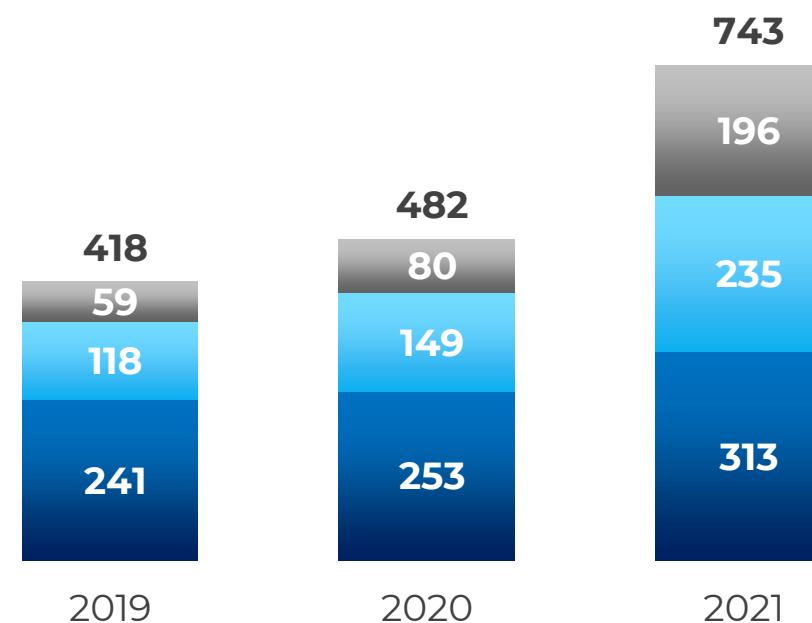
R\$ MM



■ Originação ■ Adm & Pessoal

Receitas de Serviços

R\$ MM



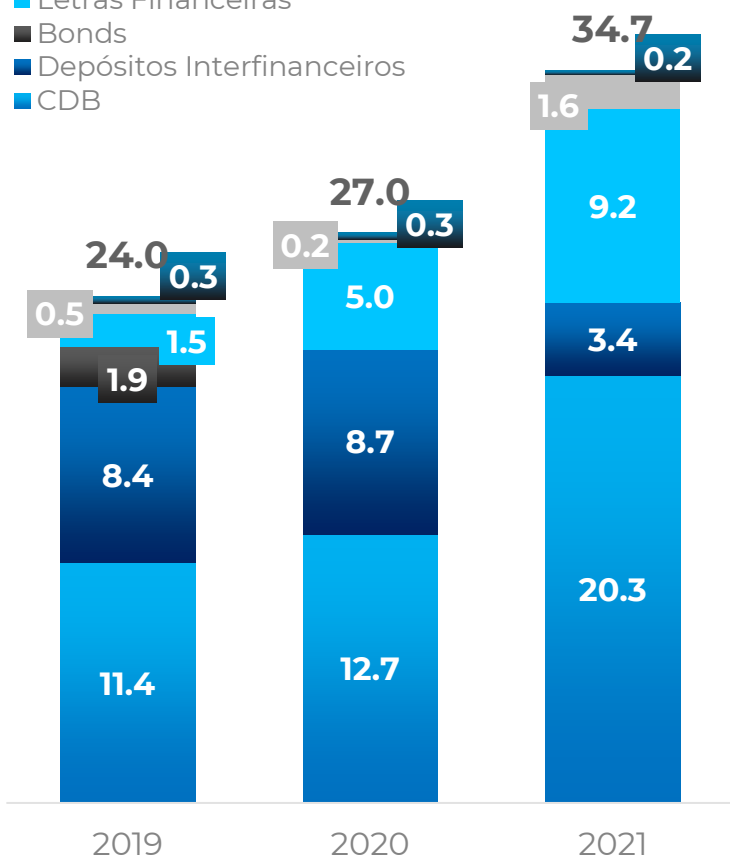
■ Receitas de Seguros ■ Rendas de cartão
■ Operações de crédito

Funding & Capital

Funding

R\$ Bi

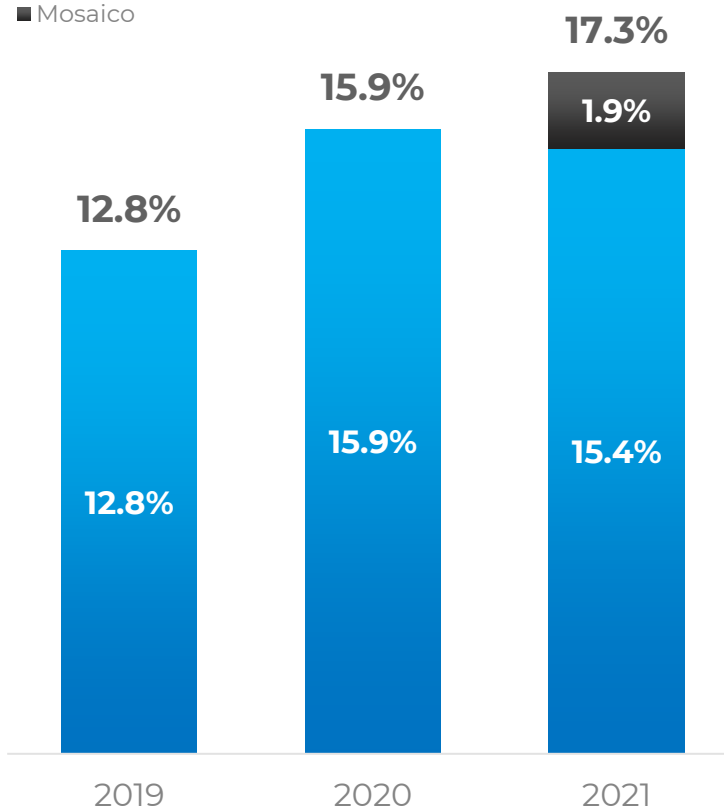
- LCI
- Outros
- Letras Financeiras
- Bonds
- Depósitos Interfinanceiros
- CDB



Índice de Basileia¹

%

- Nível I
- Mosaico



Ratings

S&P Global

Ratings

AAA (local) | BB- (global)

Perspectiva Estável

MOODY'S

AAA (local)

Perspectiva Estável

FitchRatings

AA (local) | BB- (global)

Perspectiva Estável

1RISK BANK

BRLP 3 | 9,41

¹-Após a consolidação da controladoria do BTG Pactual, o Banco PAN passou a fazer parte do conglomerado prudencial BTG Pactual, portanto os números apresentados são pro forma considerando apenas as operações do Banco PAN



**Linhas de
Negócios**
—



CONSIGNADO + FGTS

EMPRÉSTIMOS E CARTÃO

Descrição

 Consignado com servidores públicos, aposentados e pensionistas do INSS e FGTS .	 Ticket Médio Empréstimos: R\$ 6 mil	 <i>Duration</i> Empréstimos: 35 meses
	FGTS: R\$ 1,6 mil	FGTS: 24 meses

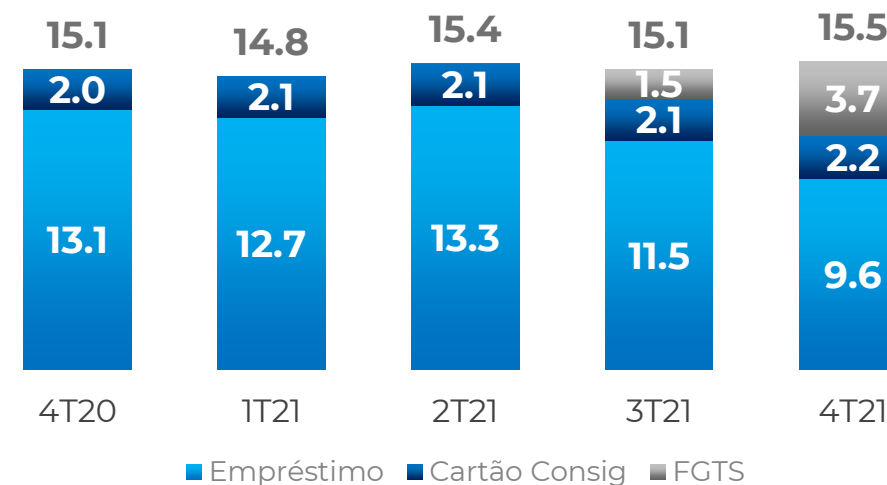
Originação Média Mensal

R\$ MM

	4T21	3T21	4T20
Empréstimos Consignado	568	935	1.737
Cartão Consignado	85	86	62
FGTS	787	481	-
Total	1.440	1.502	1.799

Evolução da Carteira

R\$ Bi



Composição da Originação

%

	4T21	3T21	4T20
Federal	97%	96%	97%
INSS + FGTS	91%	90%	92%
SIAPE	5%	5%	4%
Forças Armadas	1%	1%	1%
Estadual + Prefeituras	3%	4%	3%



FINANCIAMENTO DE VEÍCULOS

Descrição

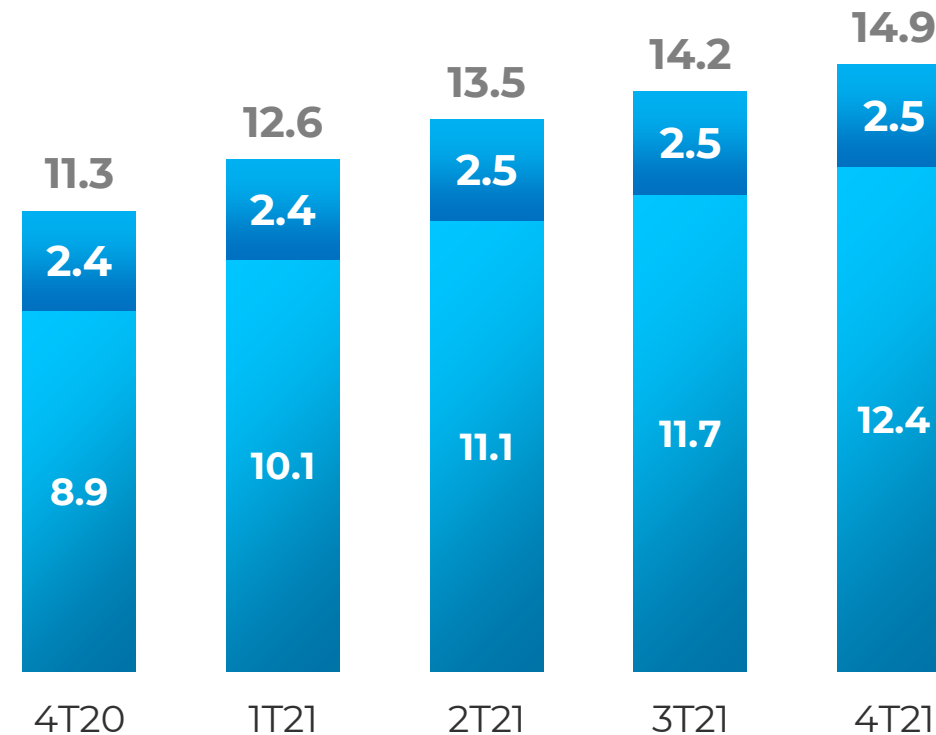
 Presente em + de 18,6mil lojas multimarcas e concessionárias.	 Ticket médio Leves: R\$ 32 mil Motos: R\$ 15 mil	 <i>Duration</i> Leves: 19 meses Motos: 16 meses	 <i>Entrada (%)</i> Leves: 34% Motos: 20%
--	---	--	---

Originação Média Mensal

R\$ MM	4T21	3T21	4T20
Leves	677	662	730
Motos	104	115	164
Total	782	777	894

Evolução de Carteira

R\$ Bi



■ Veículos ■ Motos



CARTÕES

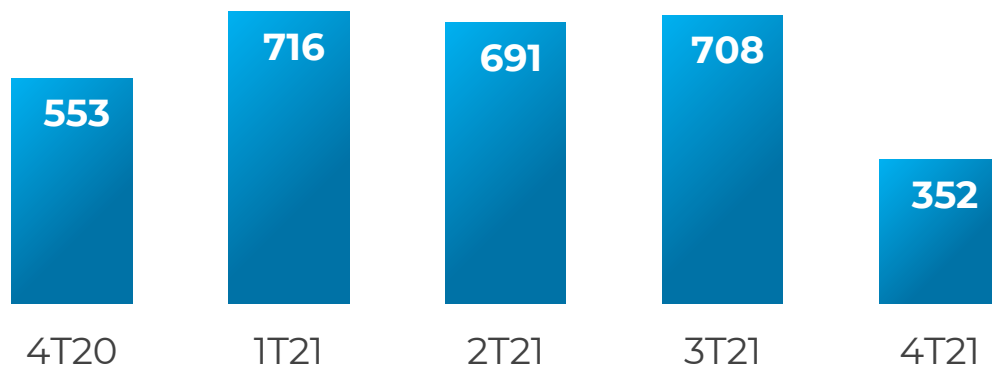


Maior **nível de engajamento e transacionalidade** do cliente existente

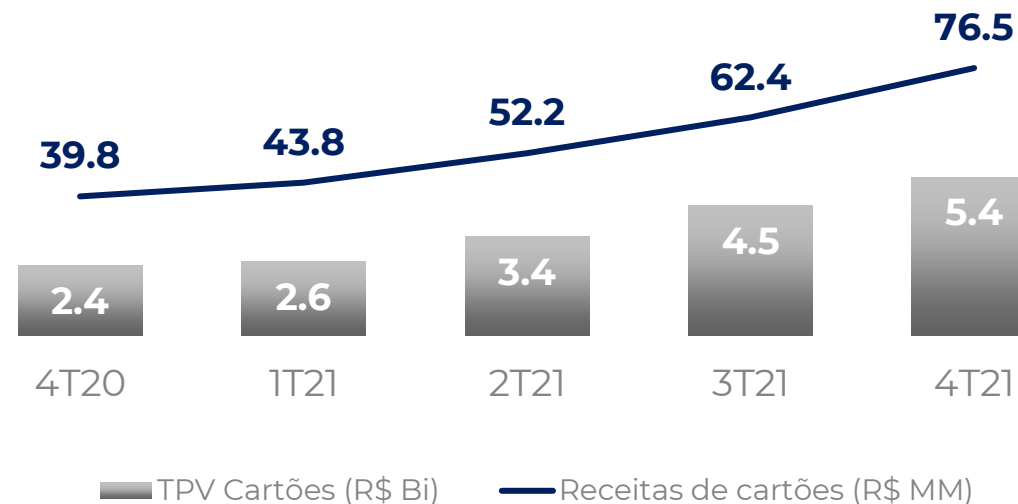
Ação preventiva na concessão de crédito reduzindo o volume de cartões emitidos

Emissão de Cartões

Milhares

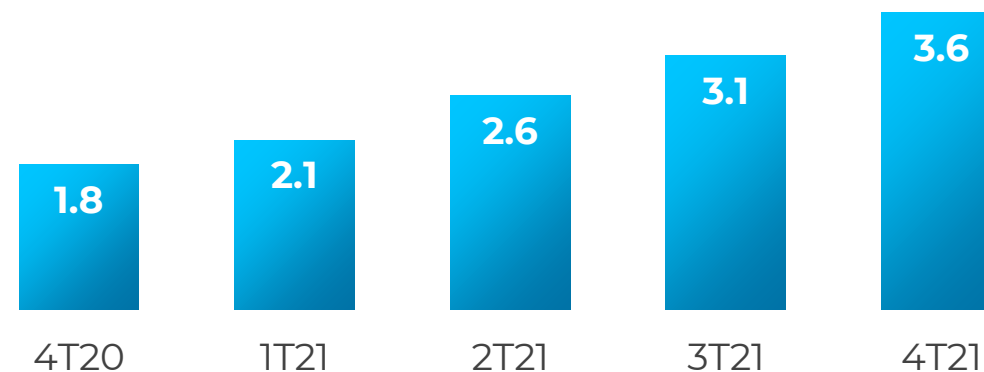


Volume de Transações e Receita de Cartões



Evolução de Carteira

R\$ Bi





SEGUROS

1,7 MM

Clientes Ativos

R\$124 MM

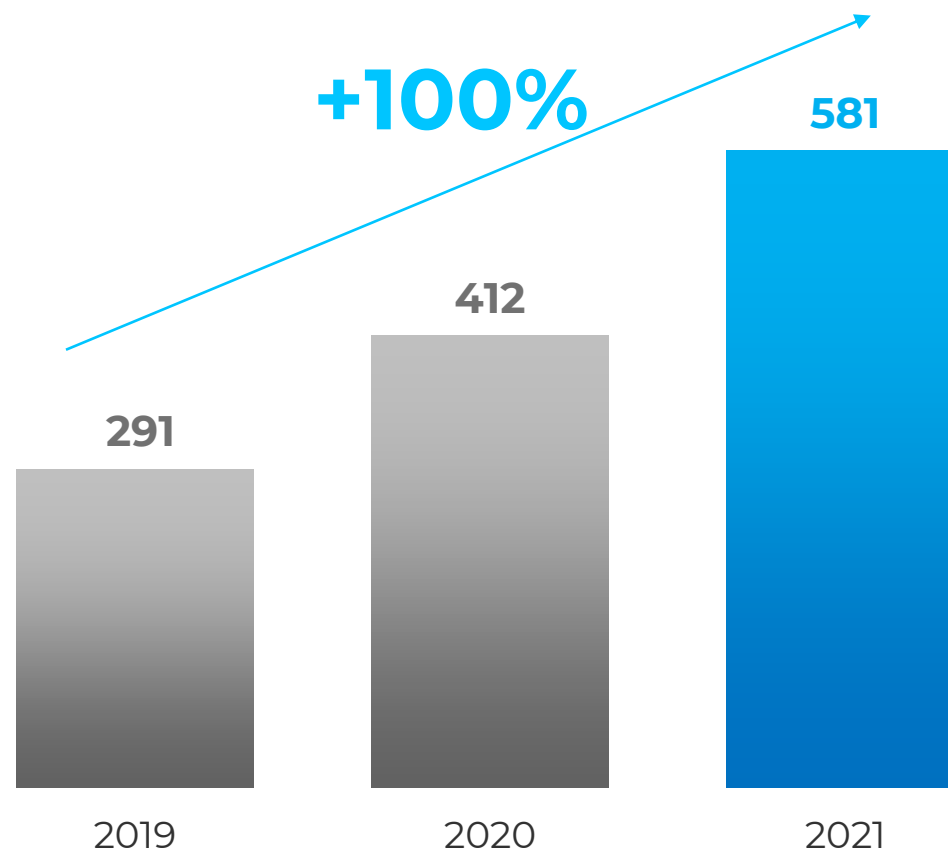
Prêmio de Seguros 4T21

R\$54 MM

Receita de Seguros 4T21

Prêmio de Seguros

R\$MM





CONTATOS RI



ri@grupopan.com

ri.bancopan.com.br