



# Apresentação Corporativa

1T22

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



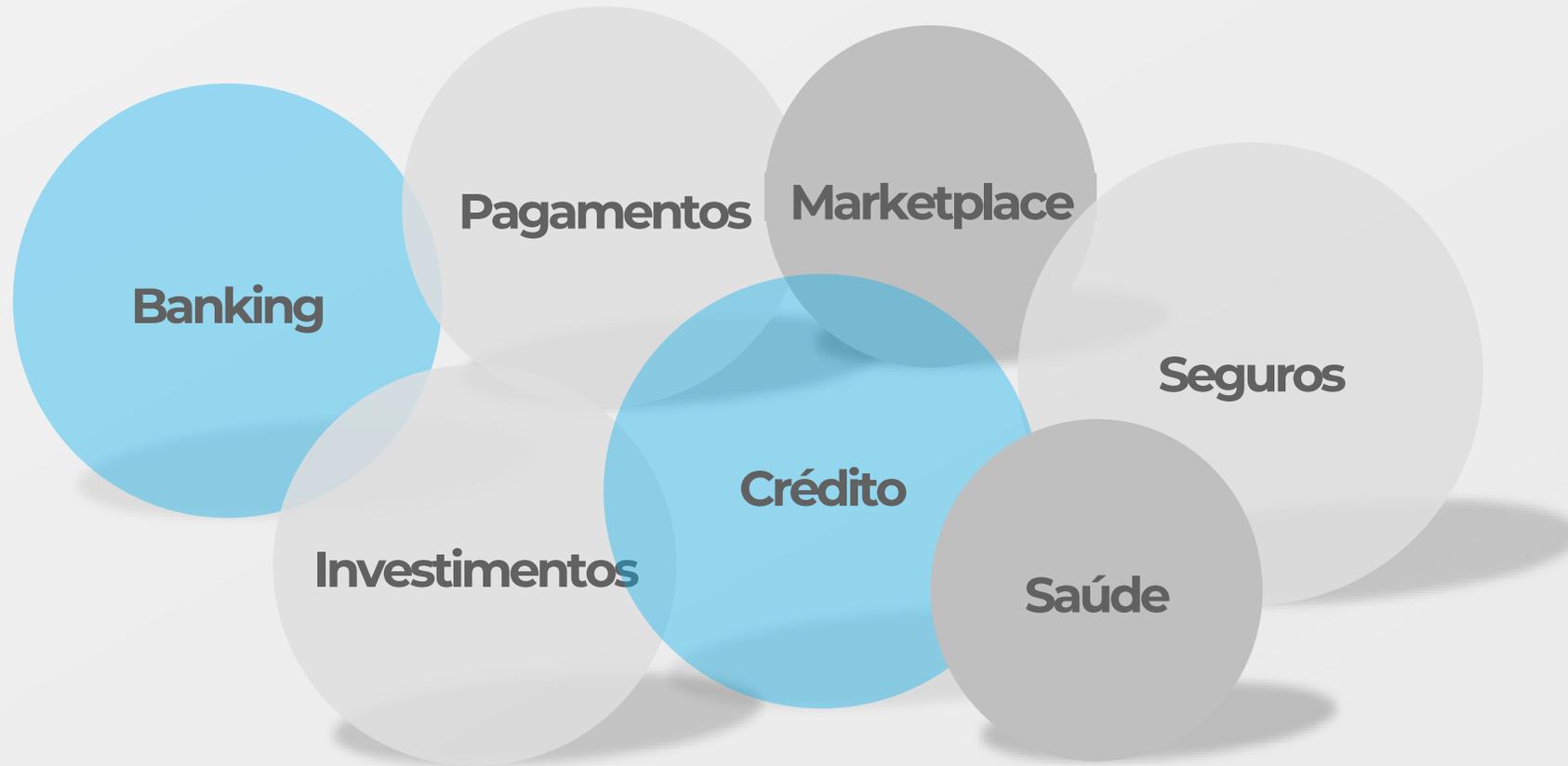
LANÇANDO UM **NOVO OLHAR**  
PARA **TODOS** QUE QUEREM  
VENCER OS OBSTACULOS DA  
VIDA





UM BANCO PRA  
QUEM FAZ

Somos **a plataforma completa** integrando **produtos** através da **tecnologia**



**19,4MM**  
Clientes

**R\$ 36,2 Bi**  
Carteira de crédito

**14.7MM**  
Banking Clients

**R\$195 MM**  
Lucro Líquido 1T22

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

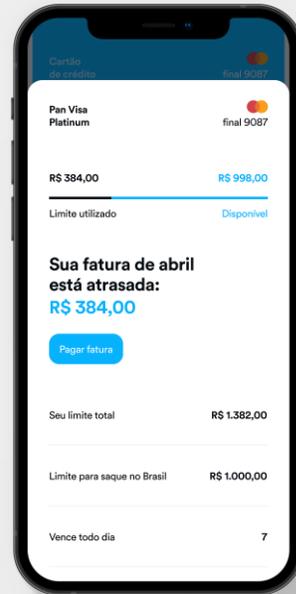
**Design Clean**



**Cores Contrastantes**



**Conteúdo Simples**



**@jojotodynho**  
+22MM seguidores

**Construiu carreira sozinha**

**Voz ideal para atingir nossos clientes**

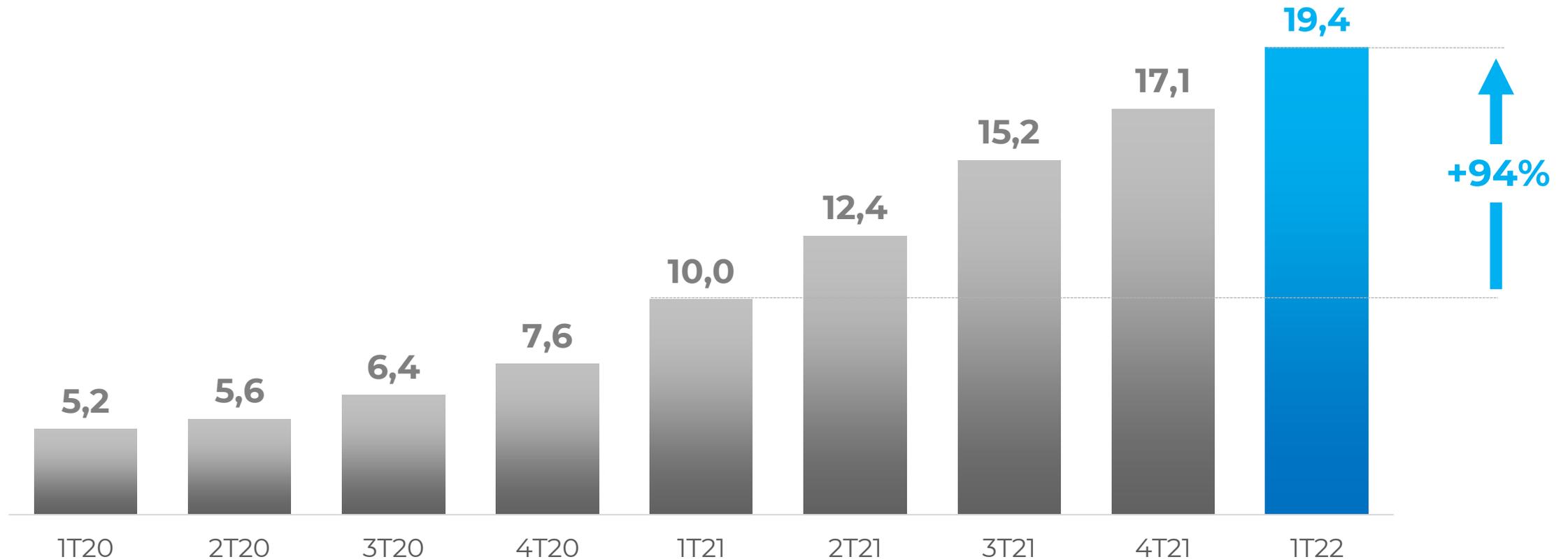
**Retrata o que nosso público-alvo busca**



# Alcançamos mais de **19 milhões de clientes**

## Clientes Totais

# MM



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



## Distribuição Nacional

(Estoque PAN | Base IBGE) Abril/2022

Norte

**7%**

6,2% de Penetração

Nordeste

**29%**

8% de Penetração

Centro-Oeste

**8%**

8,1% de Penetração

Sul

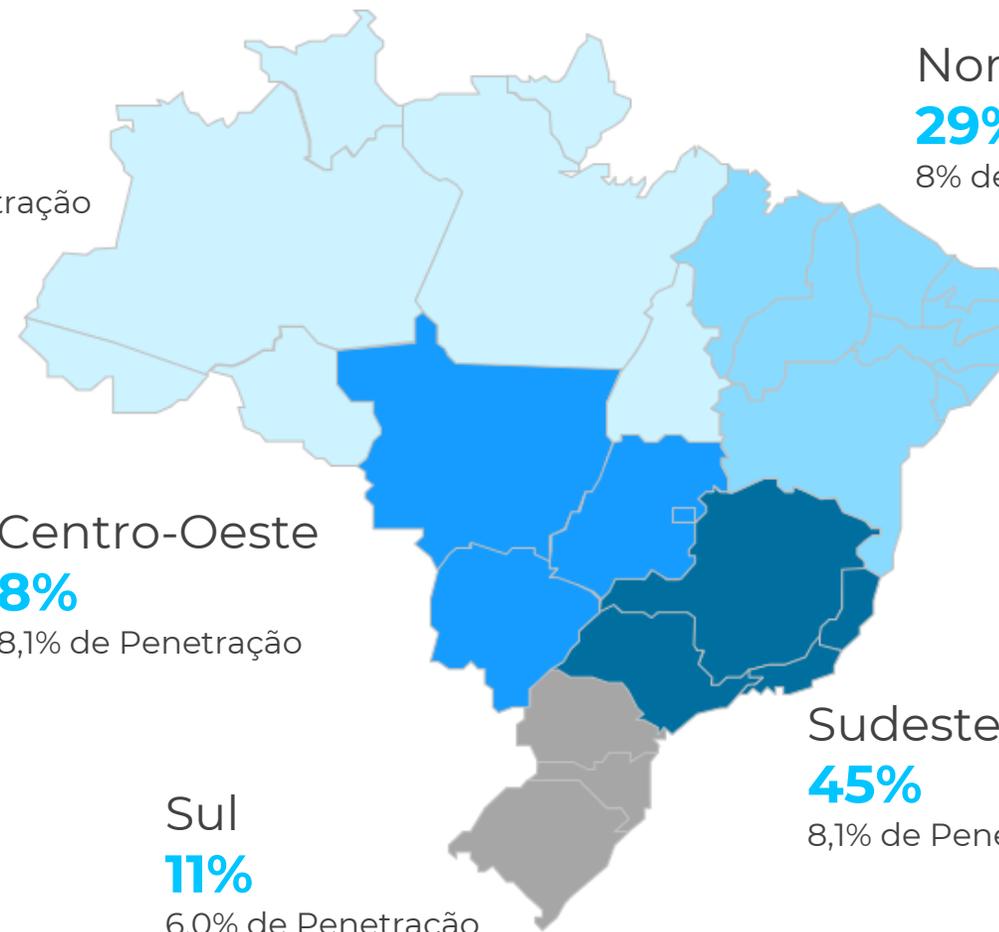
**11%**

6,0% de Penetração

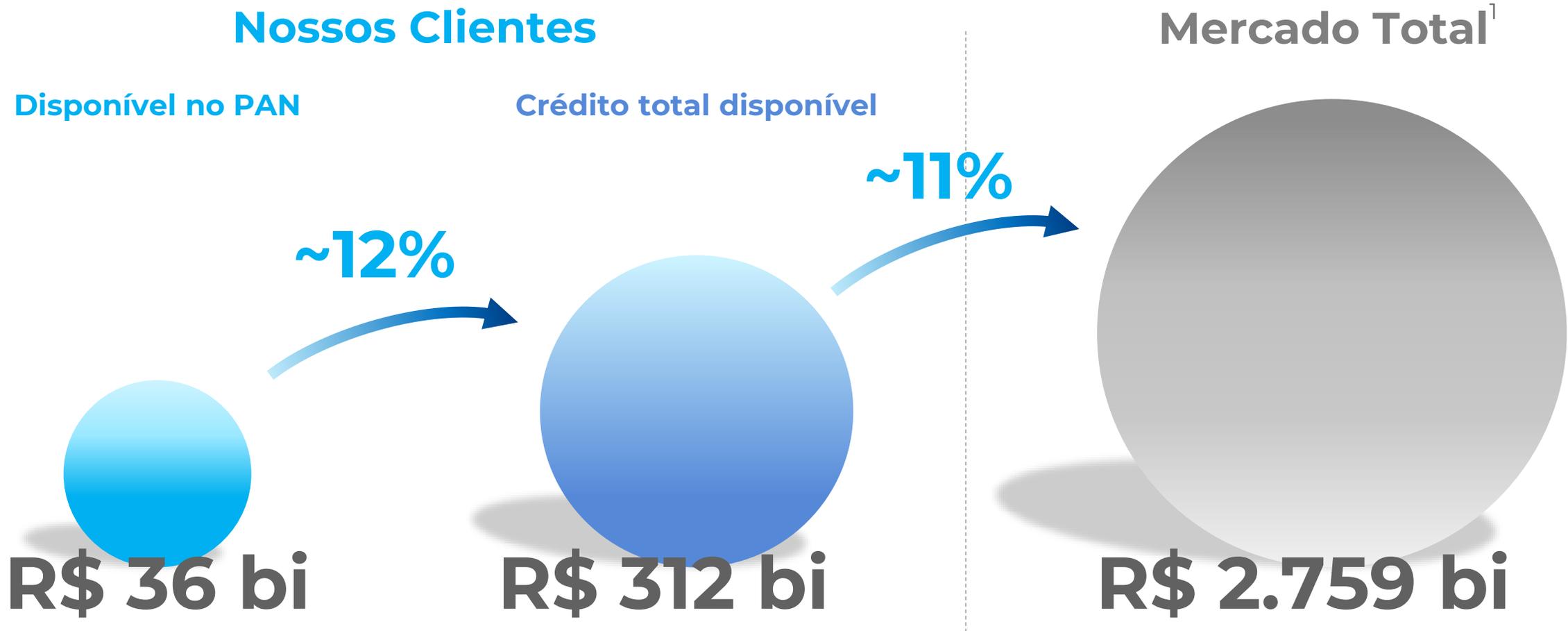
Sudeste

**45%**

8,1% de Penetração



# Expandindo crédito em **mercados grandes e crescentes**

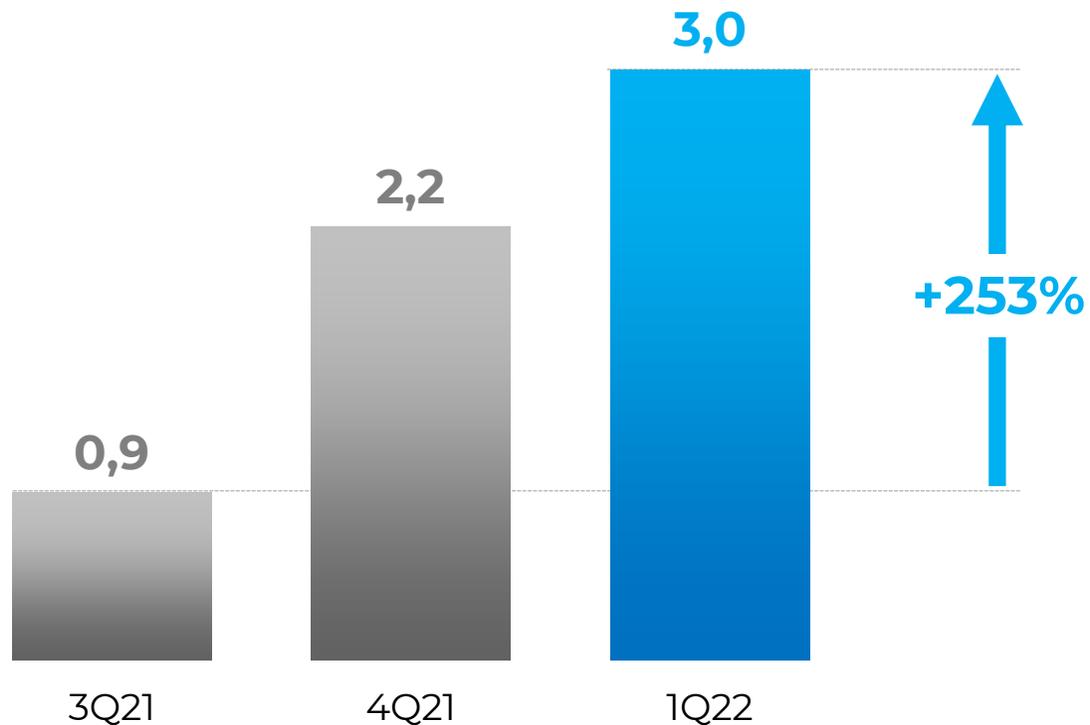


(1) BACEN – Retail Credit Portfolio (February, 2022)

# Primeiro Banco a oferecer empréstimo FGTS in-app, produto rentável e de baixo risco

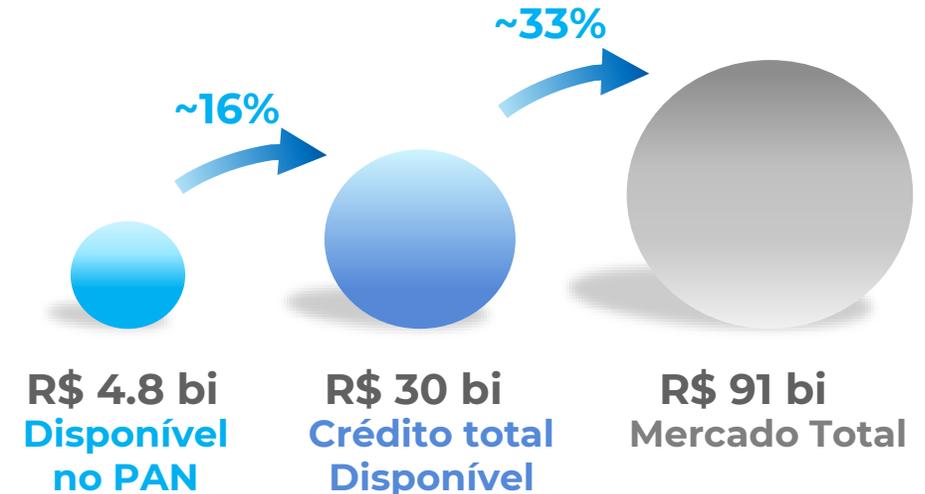
## Clientes Ativos - Empréstimo FGTS

Million



## Pioneiro no mercado digital

- Produto lançado: Jun/21
- Originação de crédito total: ~R\$ 6 bi



# Com um portfólio 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...

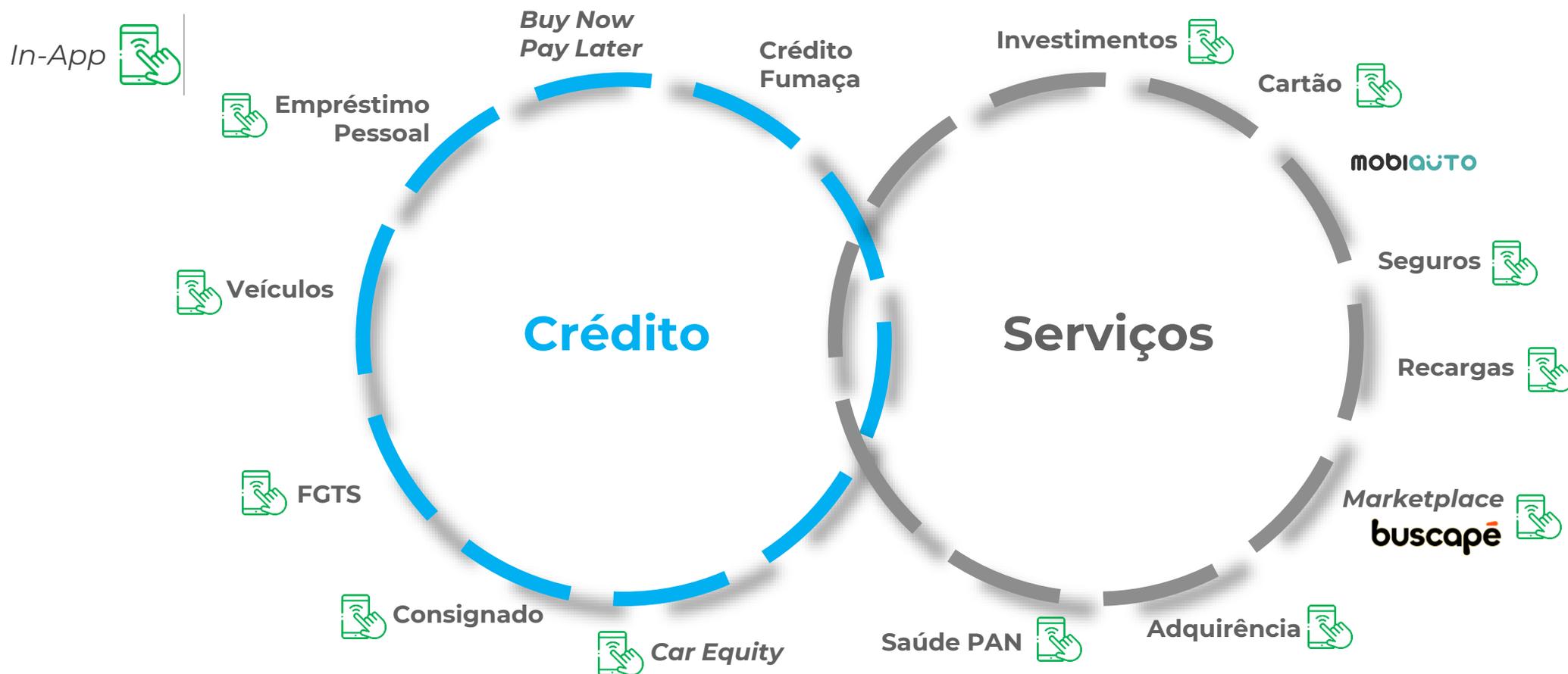
- Pricing
- Recuperação
- Clean e Colateralizado
- Gestão de risco



### ...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**



**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**



71%<sup>1</sup>

29%



**Free-float**

## Board of Directors

- |                                 |                                   |
|---------------------------------|-----------------------------------|
| -- Roberto Sallouti<br>Chairman | -- Guilherme Pacheco <sup>2</sup> |
| -- André Esteves <sup>2</sup>   | -- Maira Habimorad <sup>2</sup>   |
| -- André Fernandes <sup>2</sup> | -- Sérgio Cutolo                  |
| -- Alexandre Camara             | -- Fábio Pinheiro <sup>3</sup>    |
|                                 | -- Marcelo Torresi <sup>3</sup>   |

## Board of Officers

- |                                 |                                    |
|---------------------------------|------------------------------------|
| -- Cadu Guimarães<br>CEO        | -- Camila Corá<br>CLO & CHR        |
| -- Mauro Dutra<br>CFO           | -- Diogo Ciuffo<br>Digital Officer |
| -- Alex Sander Gonçalves<br>CCO | -- Leandro Marçal<br>CTO & COO     |
| -- Demerval Bicalho<br>CRO      | -- Roberta Geyer<br>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*

---

### 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* e 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 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

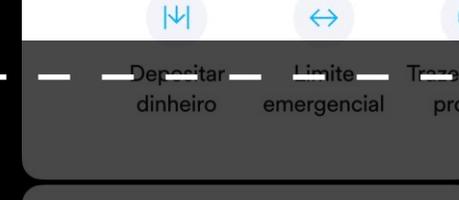
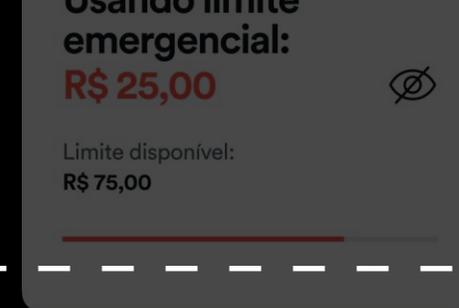
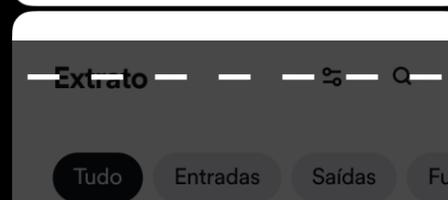
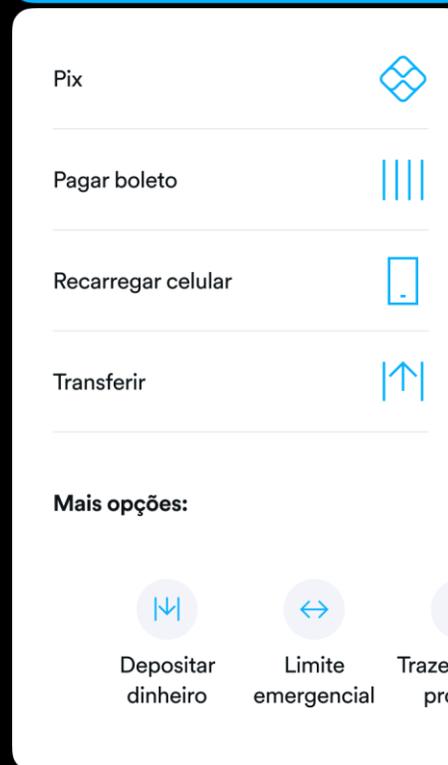
Mais rapidez nas *homes* e *login* (5seg mais rápido) com evolução da arquitetura

### 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

## Atingindo mais de 150 milhões de brasileiros



TELEMEDICINA  
GRATUITA



COBERTURA NACIONAL  
COM +4 MIL CLÍNICAS



CONSULTAS PRESENCIAIS  
A PARTIR DE R\$ 19,90



ATÉ 85% DESCONTO EM  
MEDICAMENTOS



2 DEPENDENTES



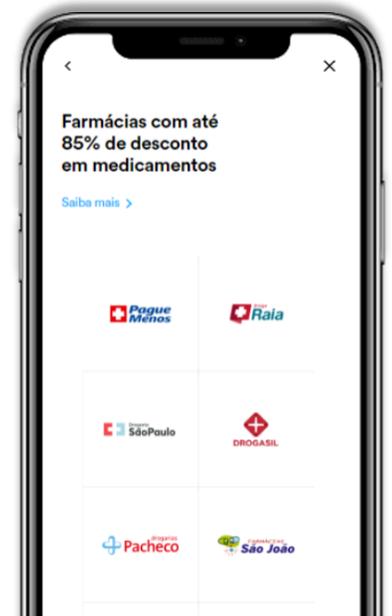
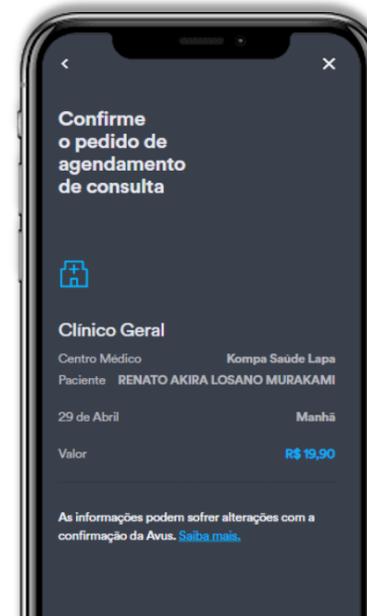
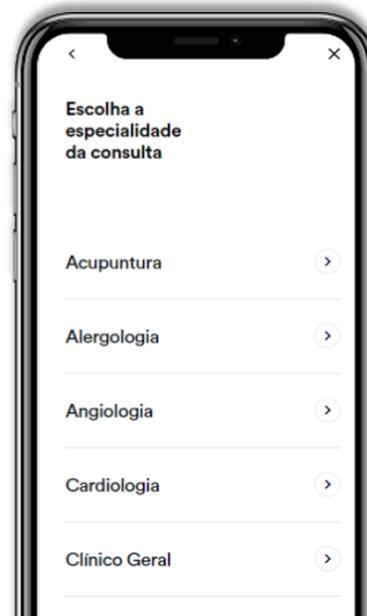
SERVIÇOS CLÍNICOS  
GRATUITOS



**R\$ 9,99**  
por mês

SAÚDE PAN

Go Live  
15/mai

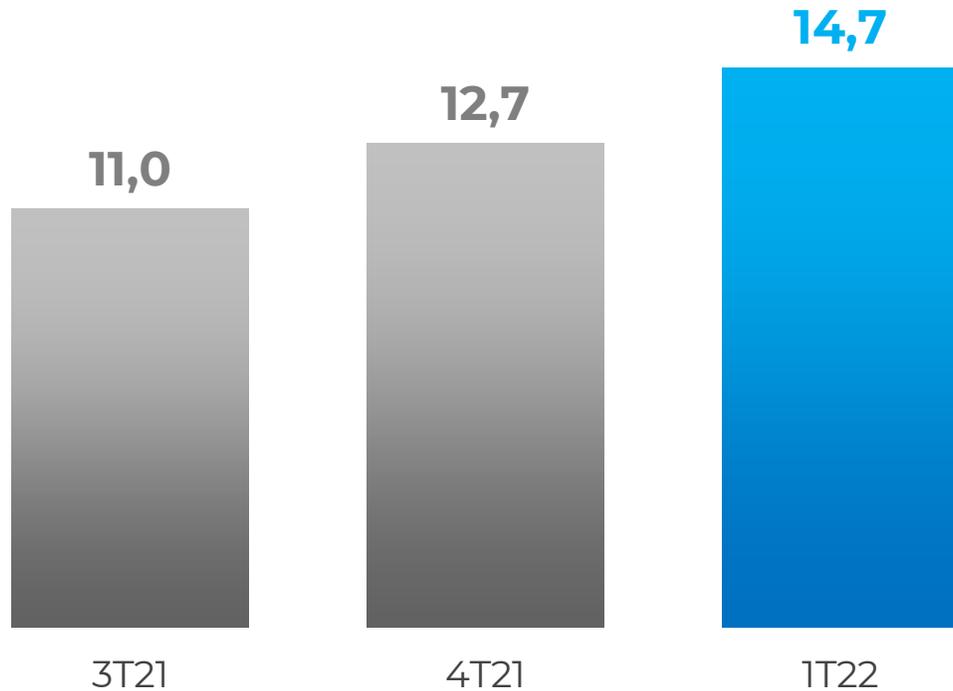


# Banking Clients

## Expansão de banking clients com manutenção de CAC

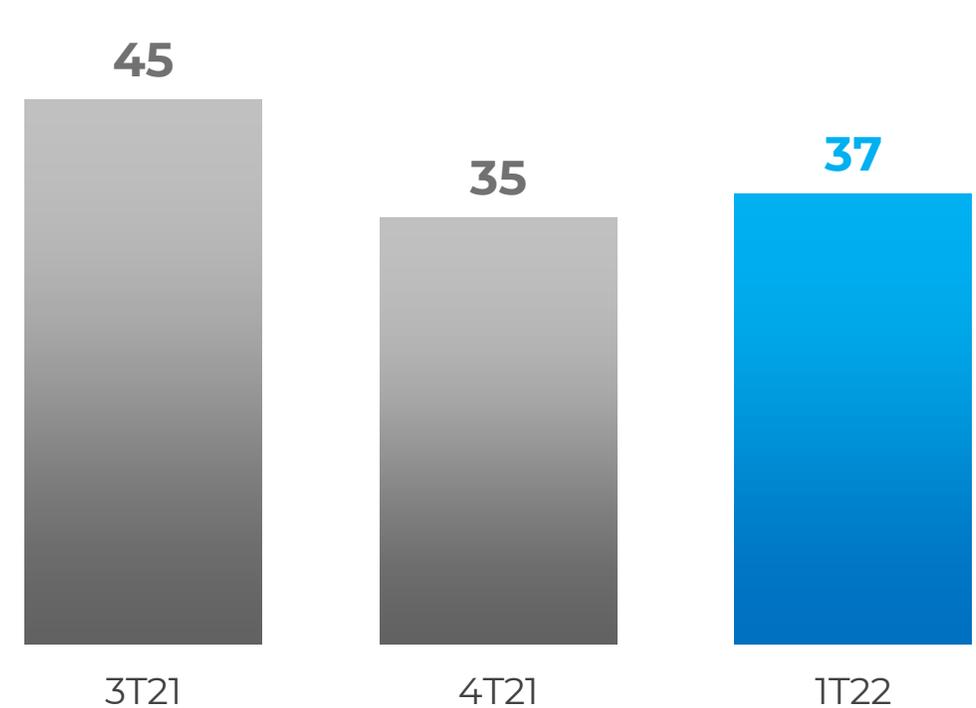
### Banking Clients<sup>1</sup>

# MM



### CAC<sup>2</sup>

R\$ / Cliente



1 – Dados contemplam operação da Mosaico

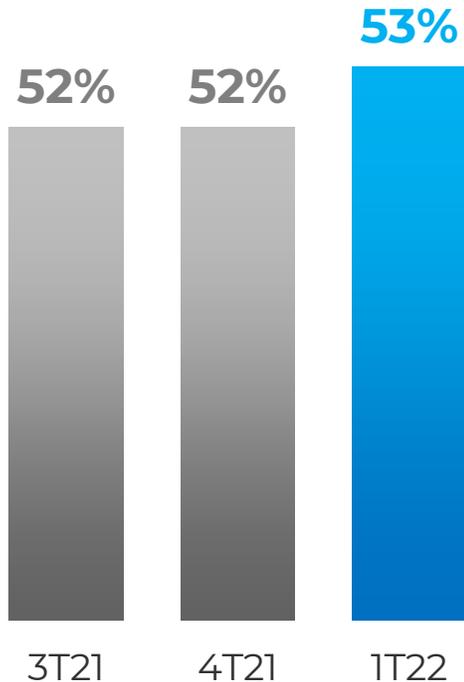
2 – CAC: Custo de Aquisição do Cliente, medido em reais por cliente adquirido e contempla os custos com marketing, onboarding, envio de cartões, avaliação de crédito entre outros

# Engajamento *Banking Clients*

## Aumento do engajamento com maior ativação

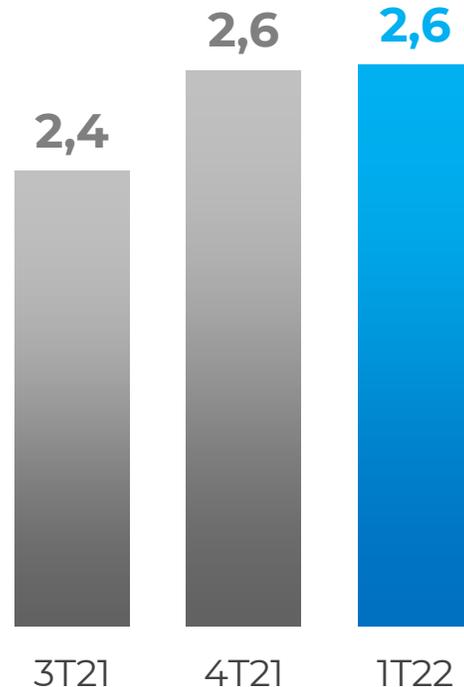
### Cientes Ativos<sup>1</sup>

% de *banking clients* ativos



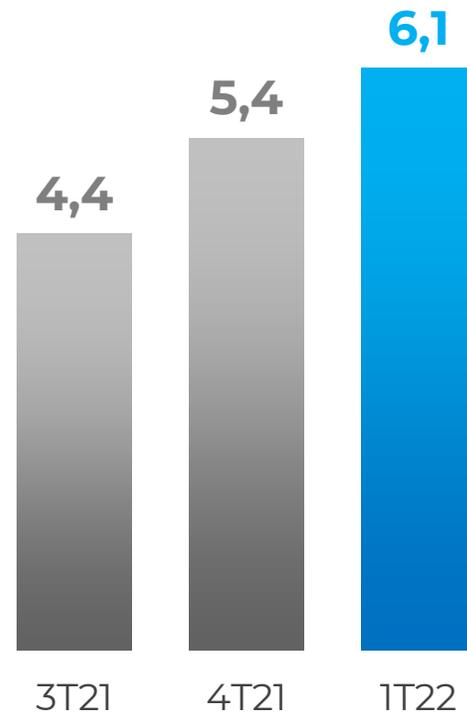
### Cross-Sell Index<sup>2</sup>

Produtos / *banking client* ativo



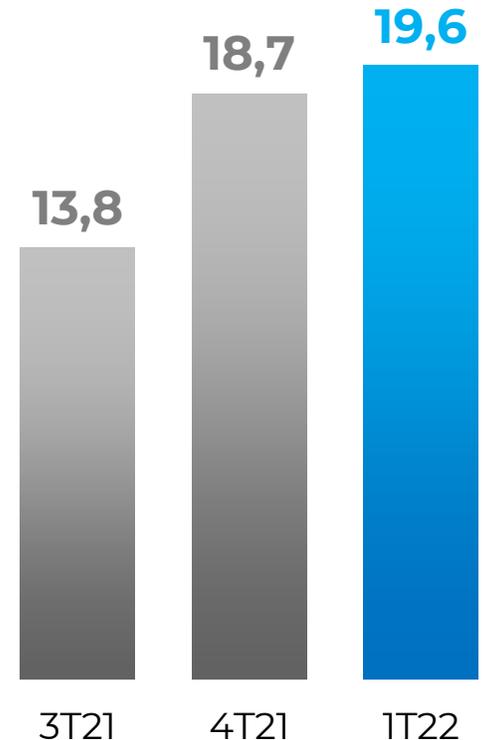
### Contas com chave PIX

# 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*

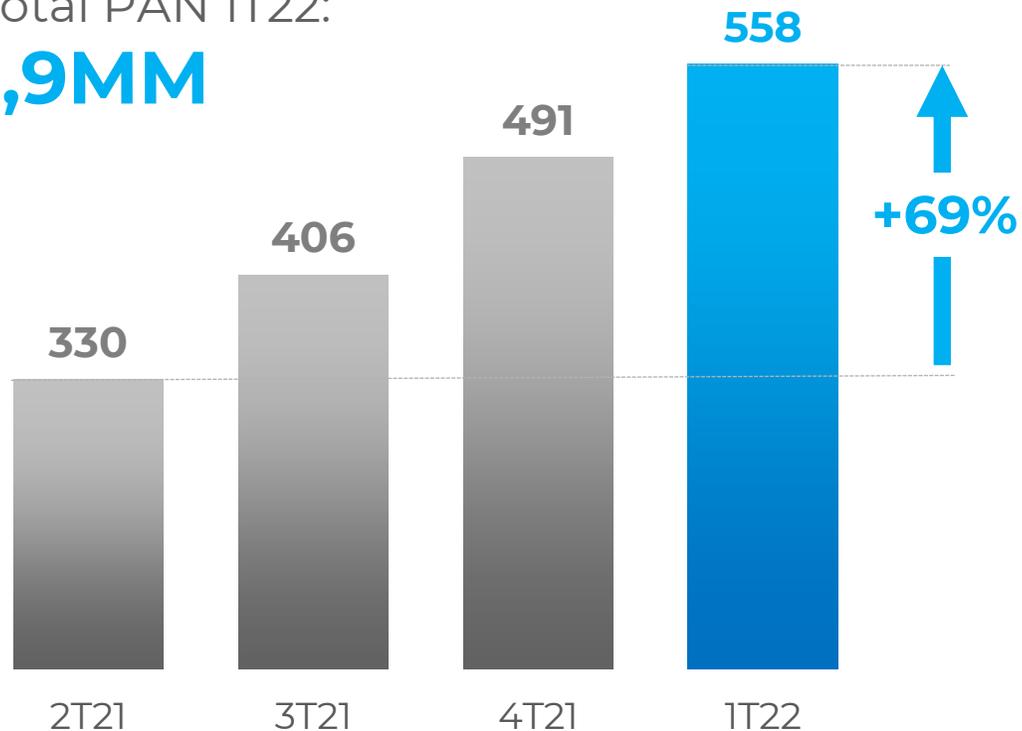
## Crescente utilização de serviços com novos produtos

### Seguros – Clientes com apólice vigente

# Milhares

Total PAN 1T22:

**1,9MM**



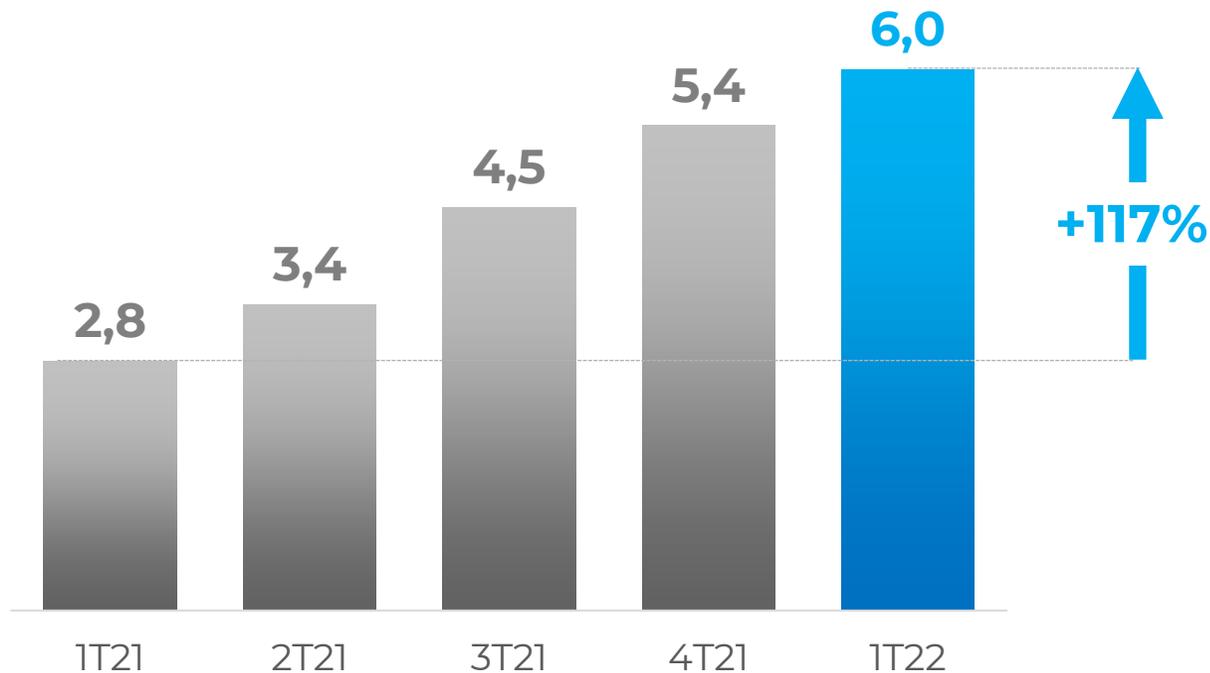
### Novos Produtos:

- 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

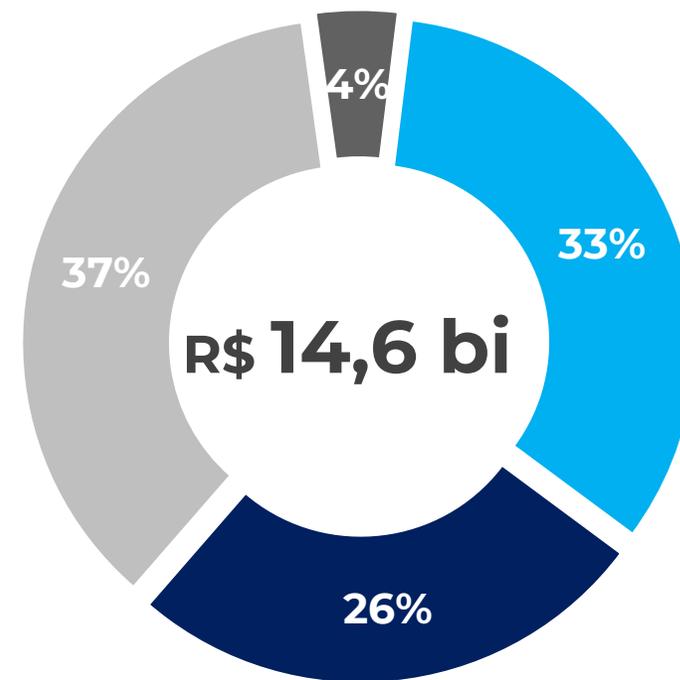
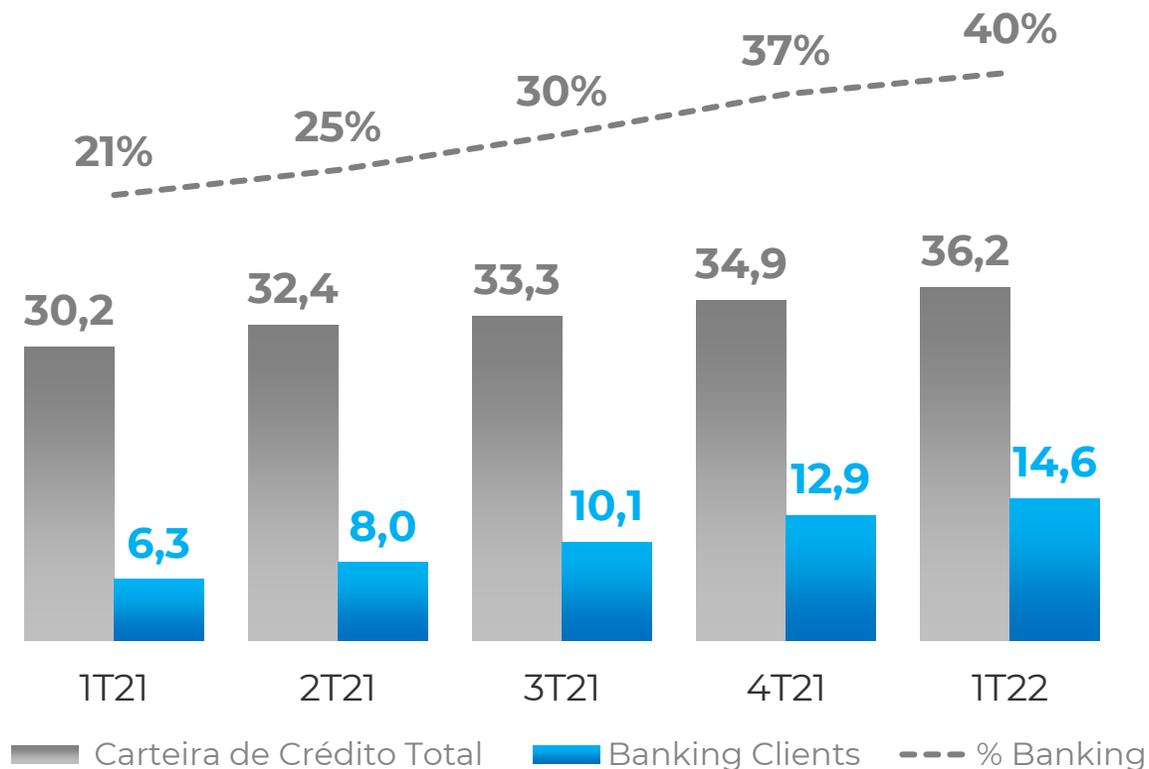
# Engajamento *Banking Clients*

## Penetração crescente na carteira de crédito



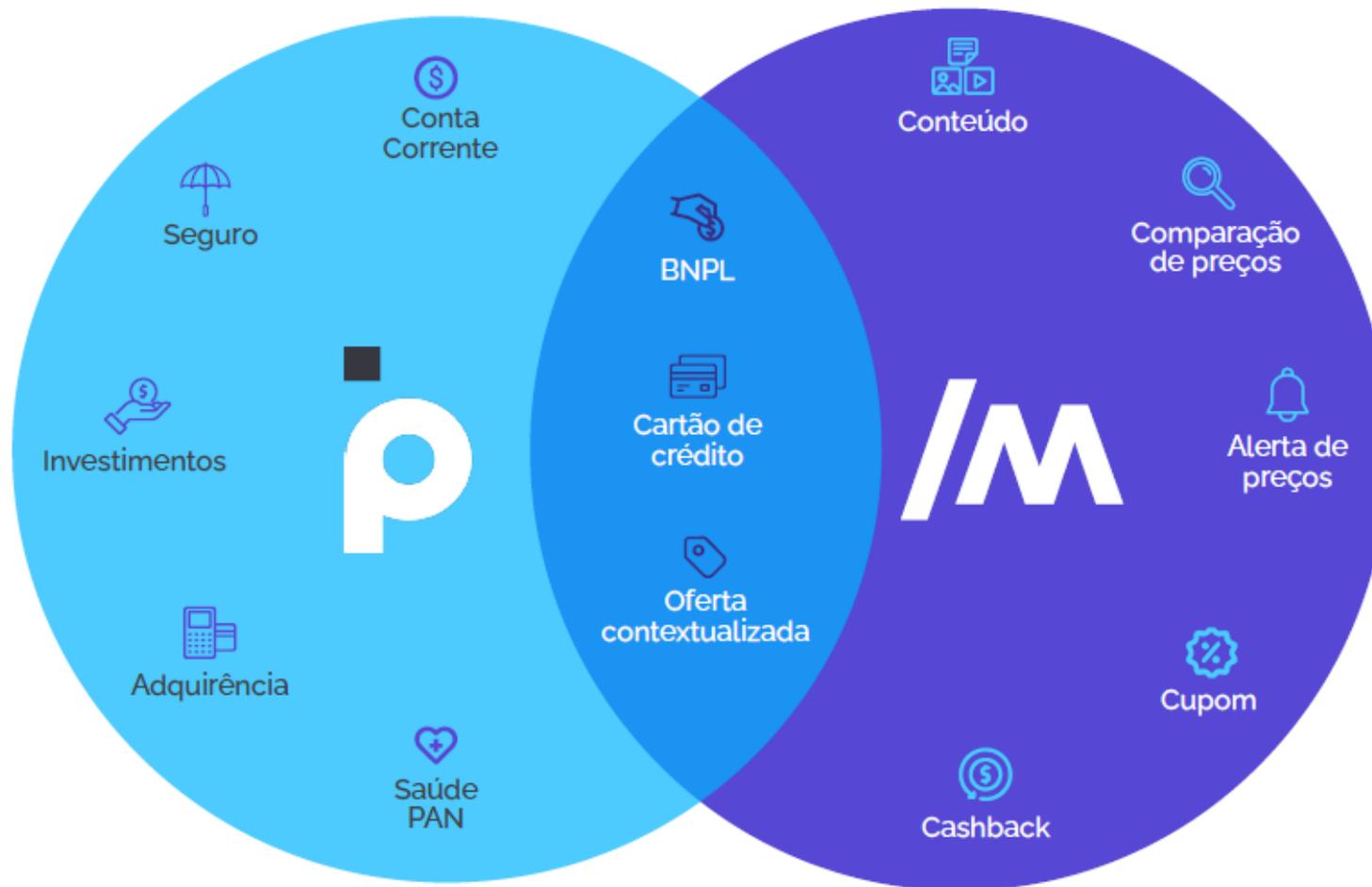
### Carteira de Crédito

R\$ Bi



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

**Banking**  
**+ Consumo**



# MOSAICO

## Cronograma de Integração

### 1. Sinergia Operacional

Forte execução explorando o cross-selling entre as operações.

4T21

### 2. Engajamento da base de clientes

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

1T22

### 3. Produtos de Crédito

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

2T22

#### MVP Loja PAN

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

#### Integração do Cashback

#### Lançamento Cartão Buscapé

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



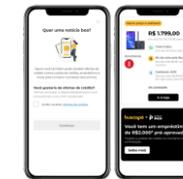
**+1,1 MM**

Cartões Buscapé solicitados desde Nov/21



#### Cartão ZOOM

Foco no público jovem



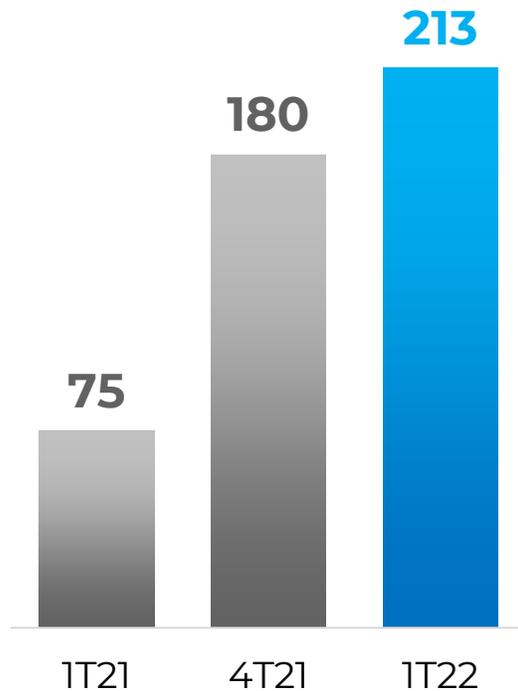
#### Buy Now Pay Later

Oferta de crédito contextualizada e assertiva na jornada de compra

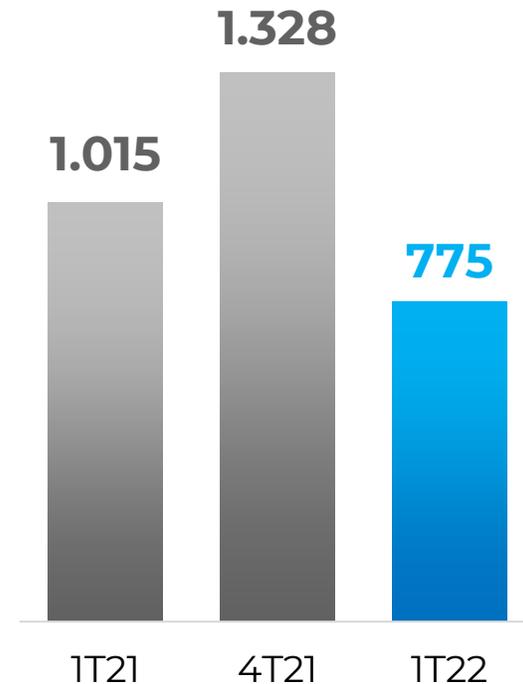
Combinação de dados alimentando a segmentação de clientes para o direcionamento de ofertas

## Foco na eficiência com avanço no catálogo de ofertas

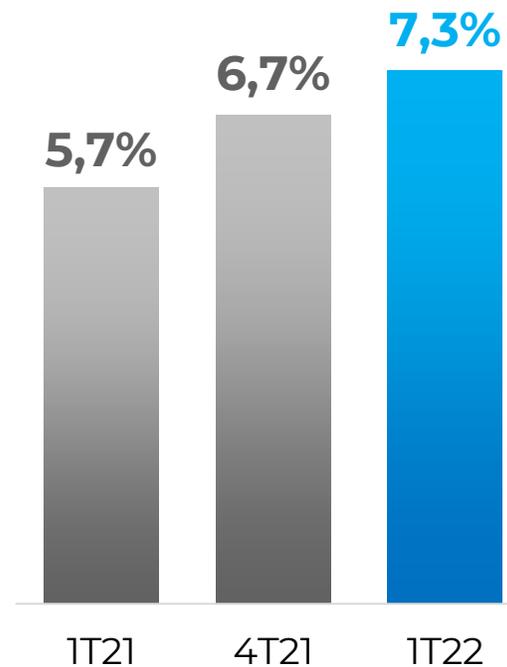
**Ofertas**  
#MM



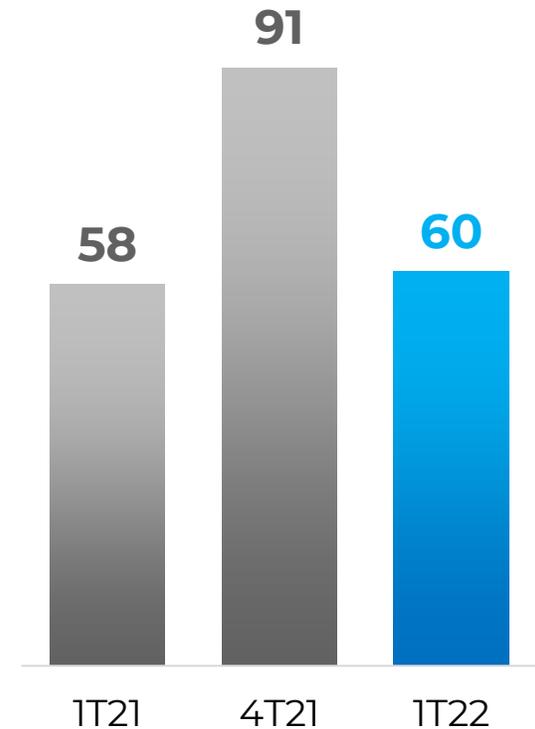
**GMV**  
R\$ MM



**Take Rate**  
%



**Receitas**  
R\$ MM





Margens e  
Crédito  
—

# Perspectivas 2022

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

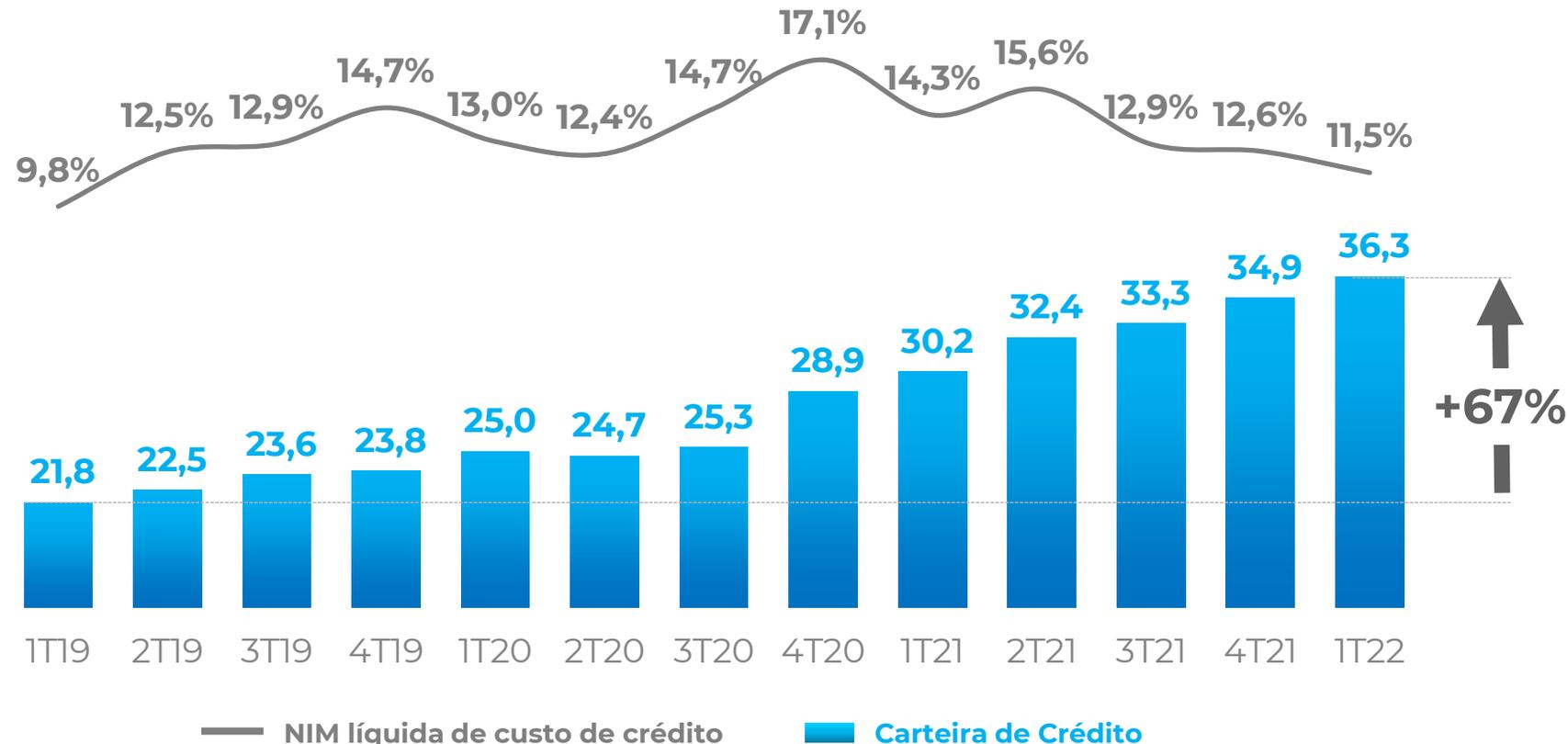
- 1. Margem Líquida de Custo de Crédito:**  
margem após provisão segue em **níveis elevados**
- 2. Inadimplência:**  
over 90 fecha o ano ao redor do **patamar atual**
- 3. Portfólio de Crédito:**  
crescimento **sem mudança de mix**

# Margem Financeira

## Resultado consistente através dos ciclos

NIM líquida de custo de crédito

%



NIM Líquida de Custo de Crédito em patamares elevados

Crescimento consistente de carteira

Novos produtos diversificando portfólio  
FGTS, Car Equity e BNPL

# Inadimplência da Carteira Varejo

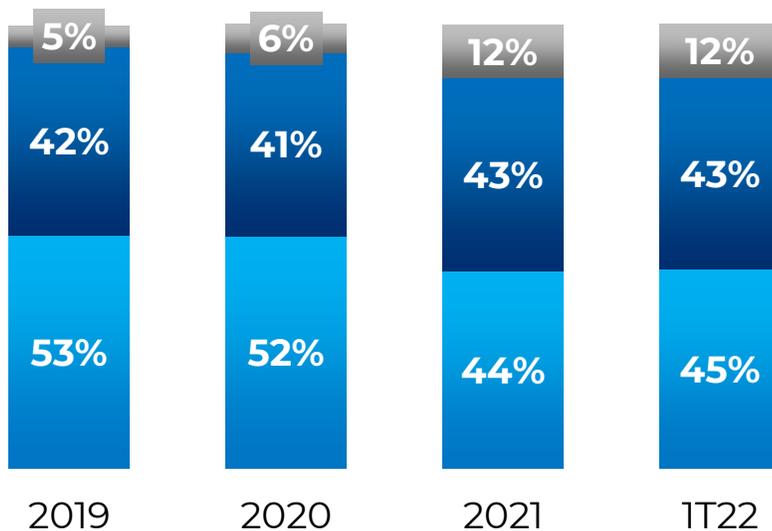
## Mudança gradual do *mix*



### Composição da Carteira

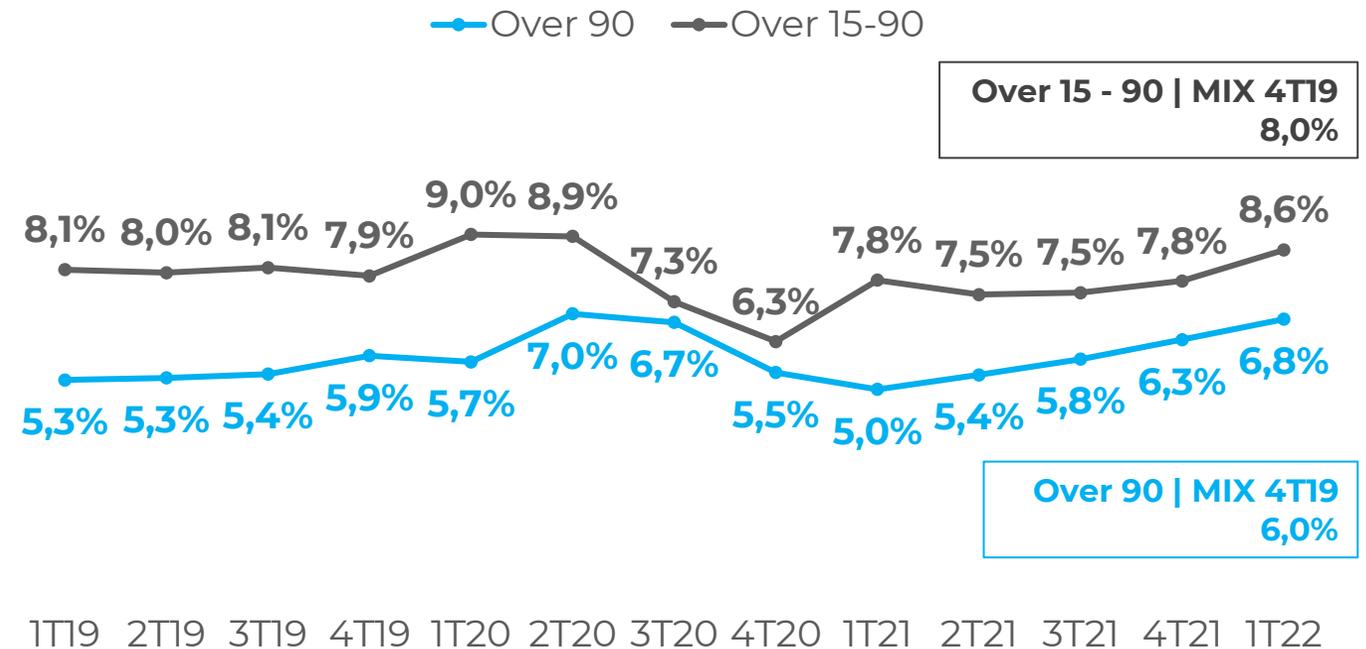
%

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



### Índices de Inadimplência

%





**Destques  
Financeiros**  
—

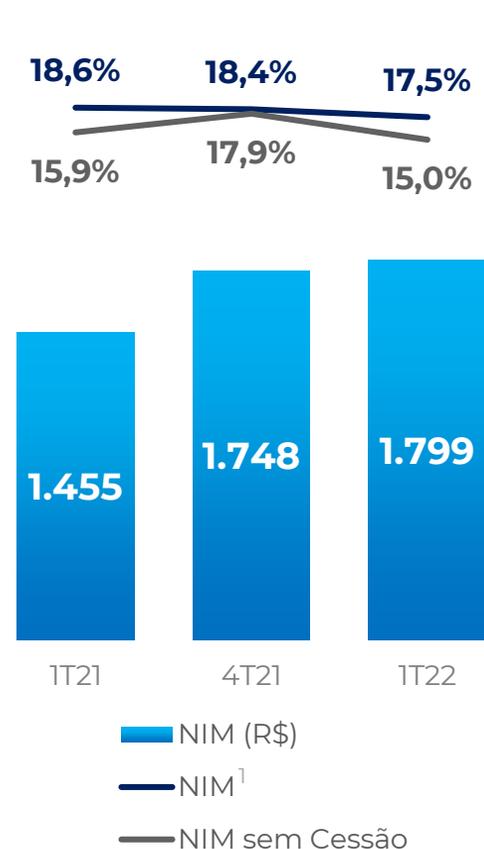
**Trimestral**

# Resultado Trimestral



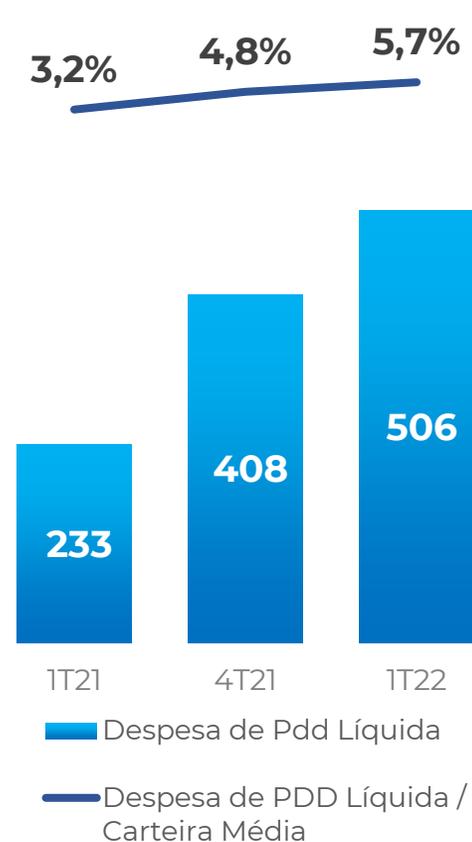
## Margem financeira

R\$ MM & % a.a.



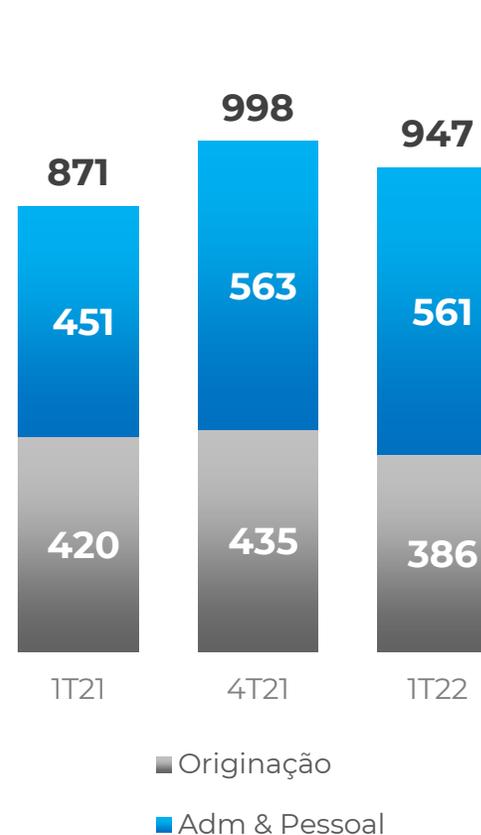
## Despesa de PDD Líquida

R\$ MM & % a.a.



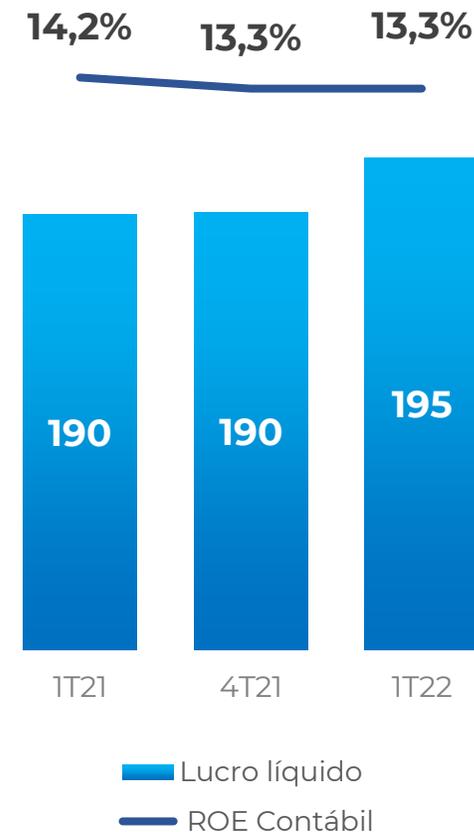
## Despesas

R\$ MM



## Rentabilidade

R\$ MM & % a.a.

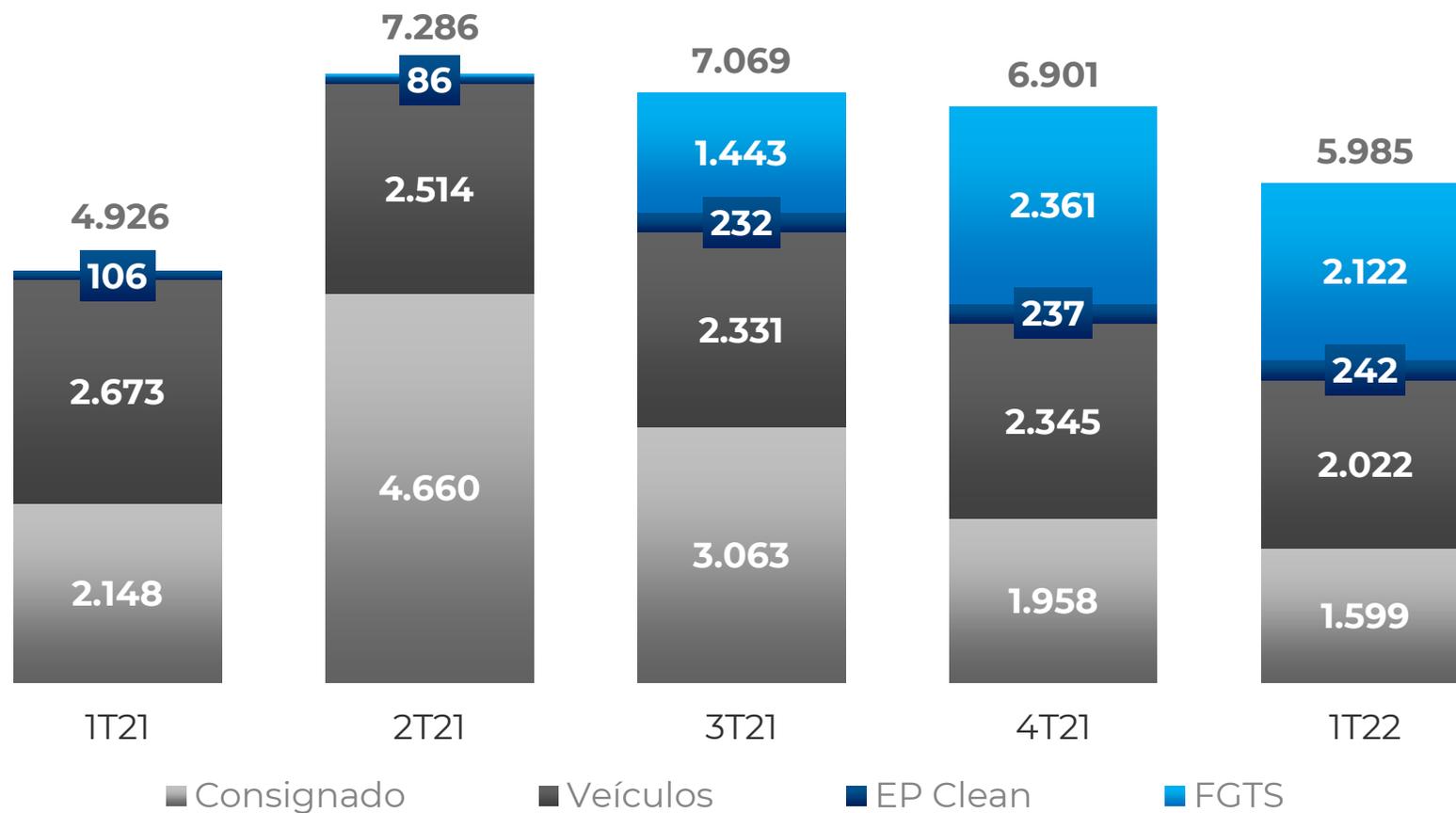


1 - NIM = Margem Financeira Líquida Gerencial



# ORIGINAÇÃO VAREJO

Valor Trimestral | R\$ MM



**+3,0 MM**

Clientes  
com **FGTS**

# Carteira de Crédito

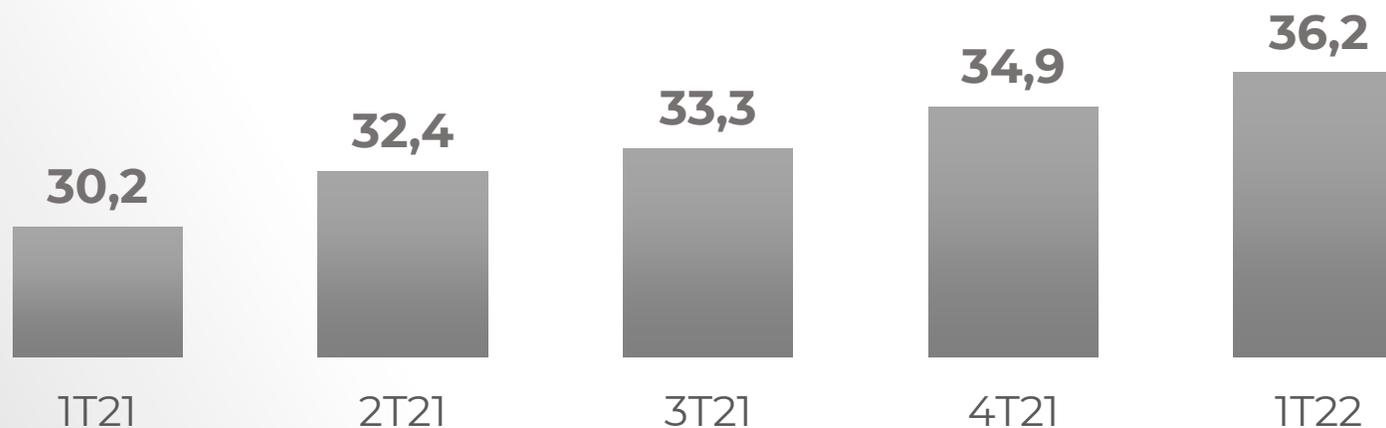
## Carteira Retida | R\$ MM

	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%
Run Off	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%**

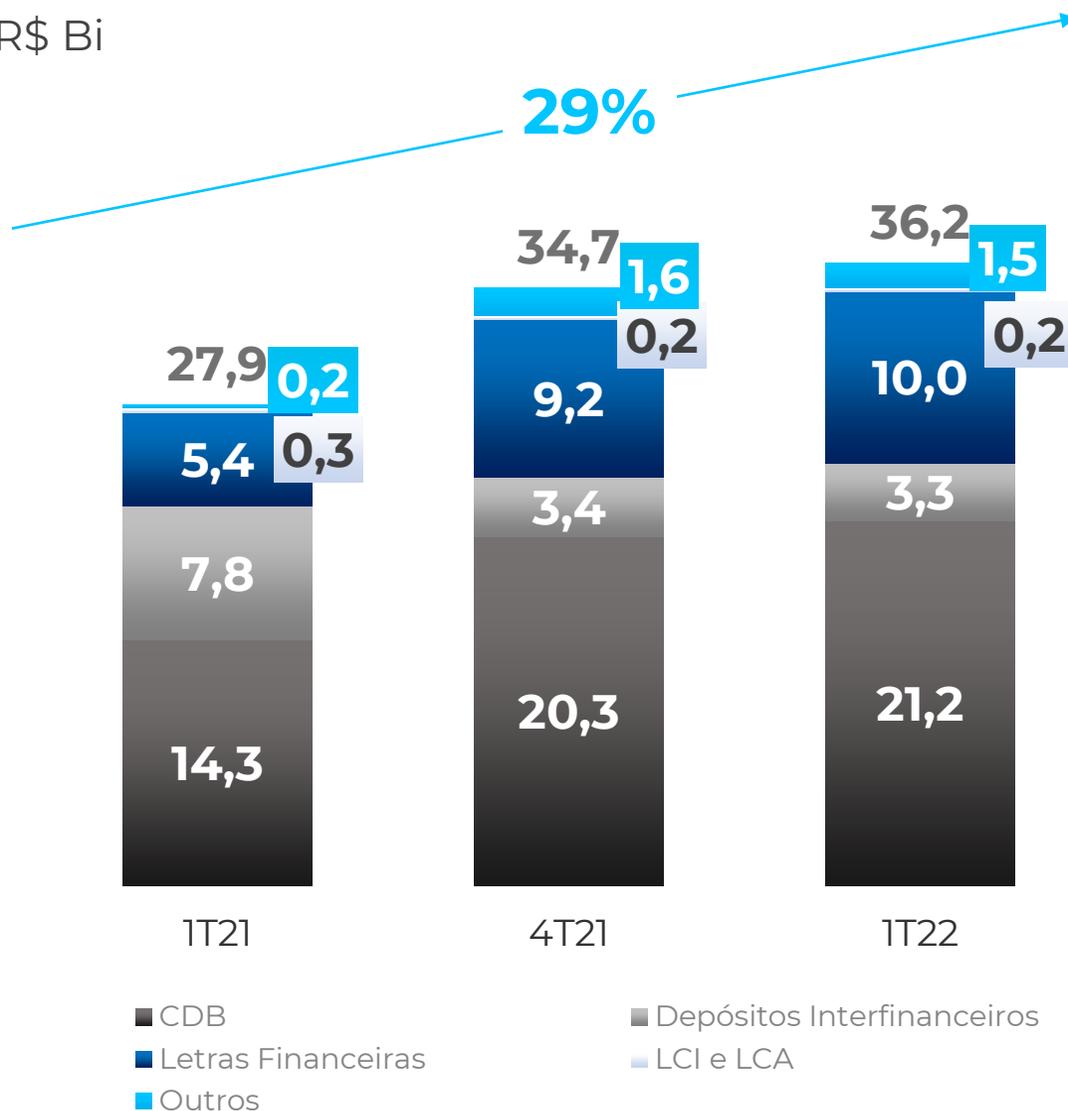
Carteira Renegociada =  
**0,3%**

## R\$ Bi



# CAPTAÇÃO DE RECURSOS

R\$ Bi



Letra Financeira  
3ª Emissão em Abril/22

**R\$ 861 MM**

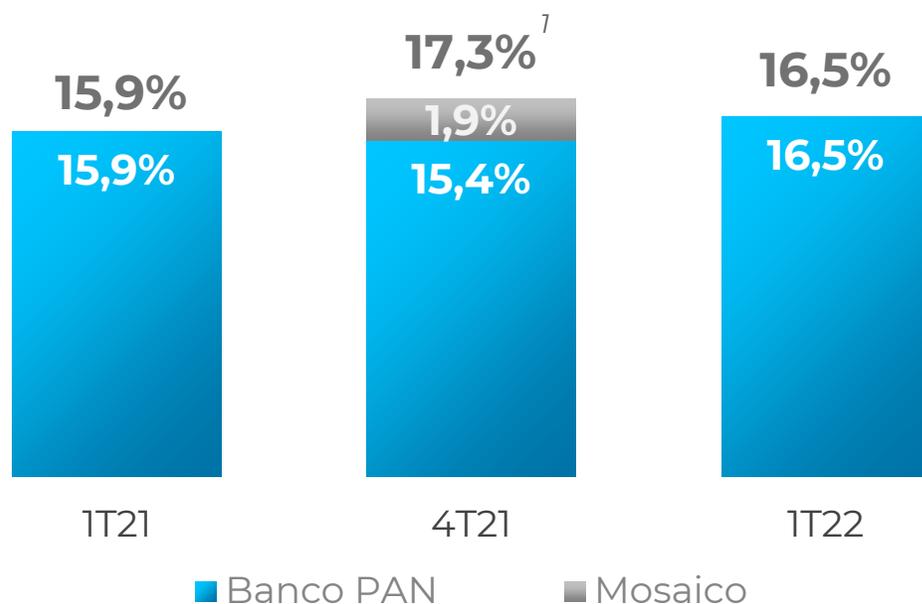
Ratings	Local	Global
<b>S&amp;P Global</b> Ratings	AAA	BB-
<b>MOODY'S</b>	AAA	-
<b>FitchRatings</b>	AA	BB-

# 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



Linhas de  
Negócios

---

# 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>
---	---	--

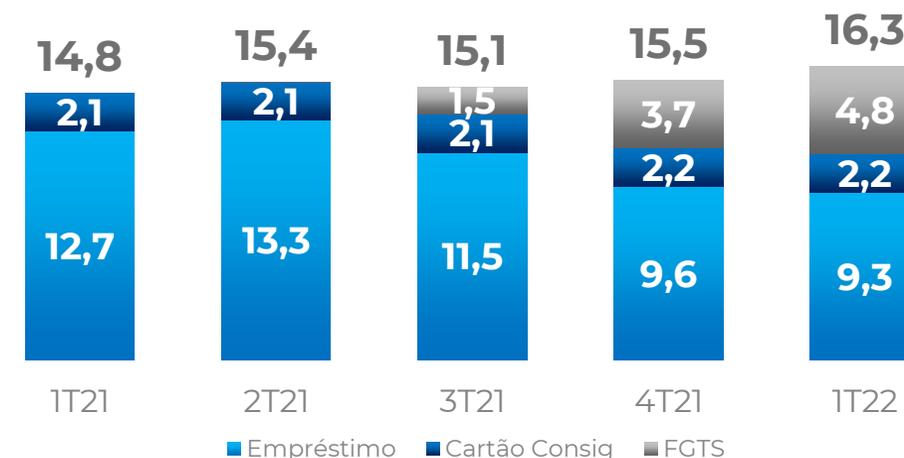
### Originação Média Mensal

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%**

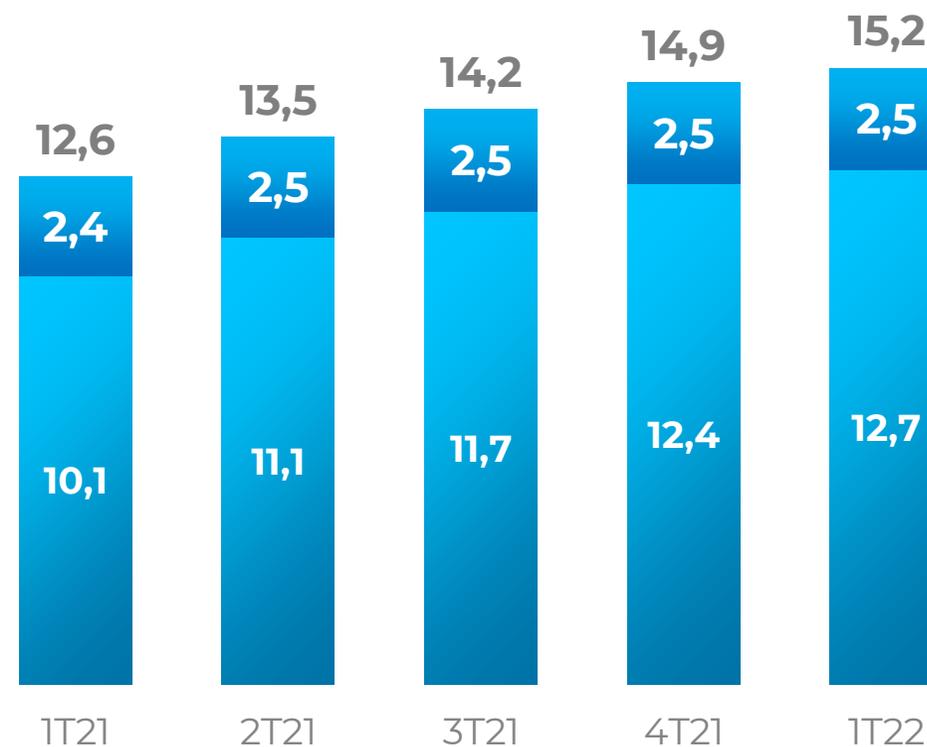
Motos: **19%**

## 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

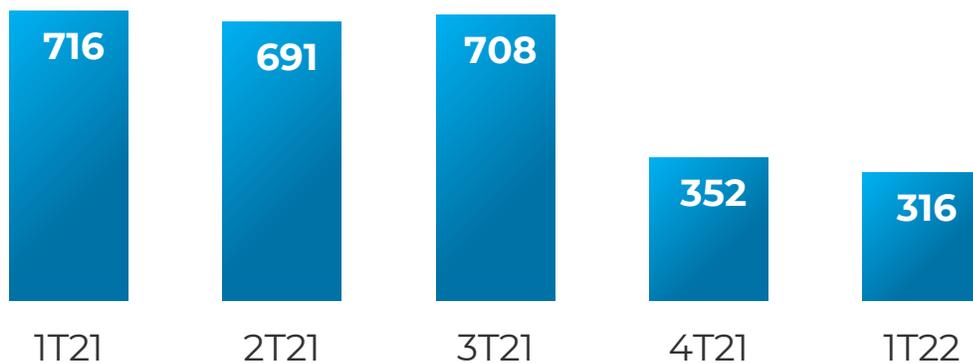
# CARTÕES

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

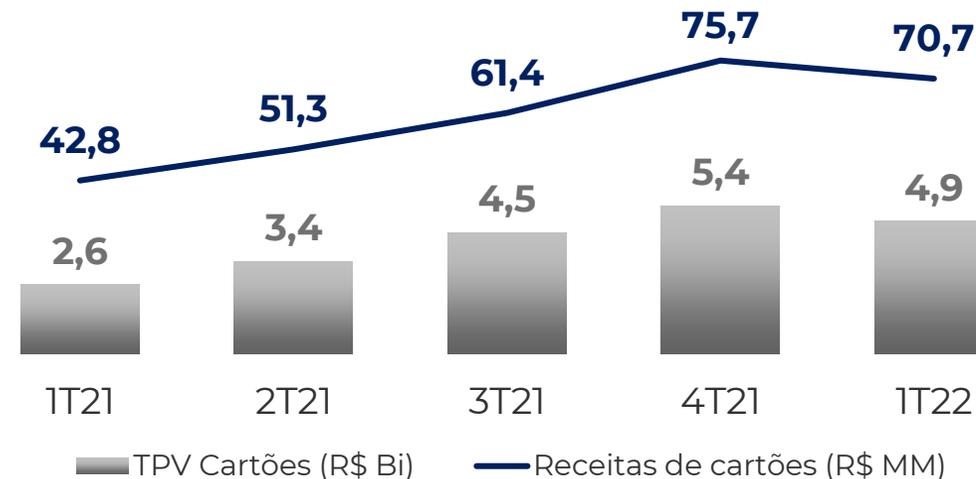
**Ação preventiva** na concessão de crédito reduzindo o volume de cartões emitidos

## Emissão de Cartões

# Milhares



## Volume de Transações e Receita de Cartões

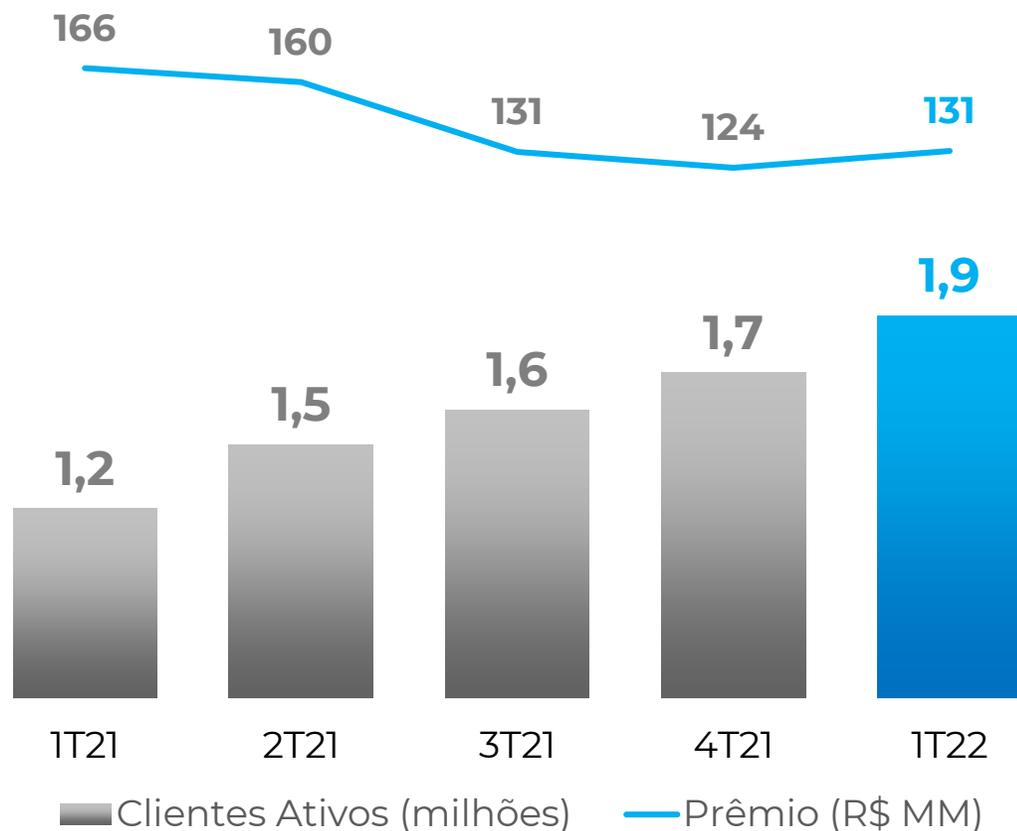


## Evolução de Carteira

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>



# Destques Financeiros

---

Anual

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

## Investimento Total

R\$ Bi

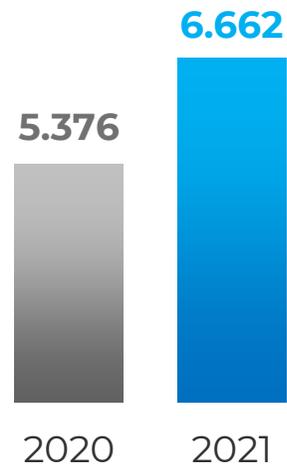
**R\$ 1  
bilhão**

(2021, não  
capitalizado)

## Margem Financeira

R\$ MM

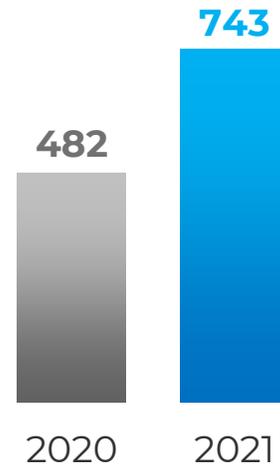
**+24%**



## Receita de Serviços

R\$ MM

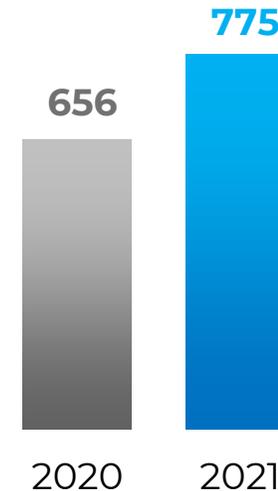
**+54%**



## Lucro Líquido

R\$ MM

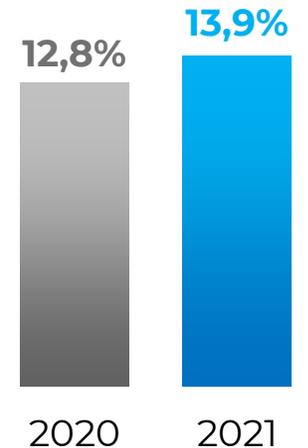
**+18%**



## ROE

% a.a.

**+1,1 p.p.**



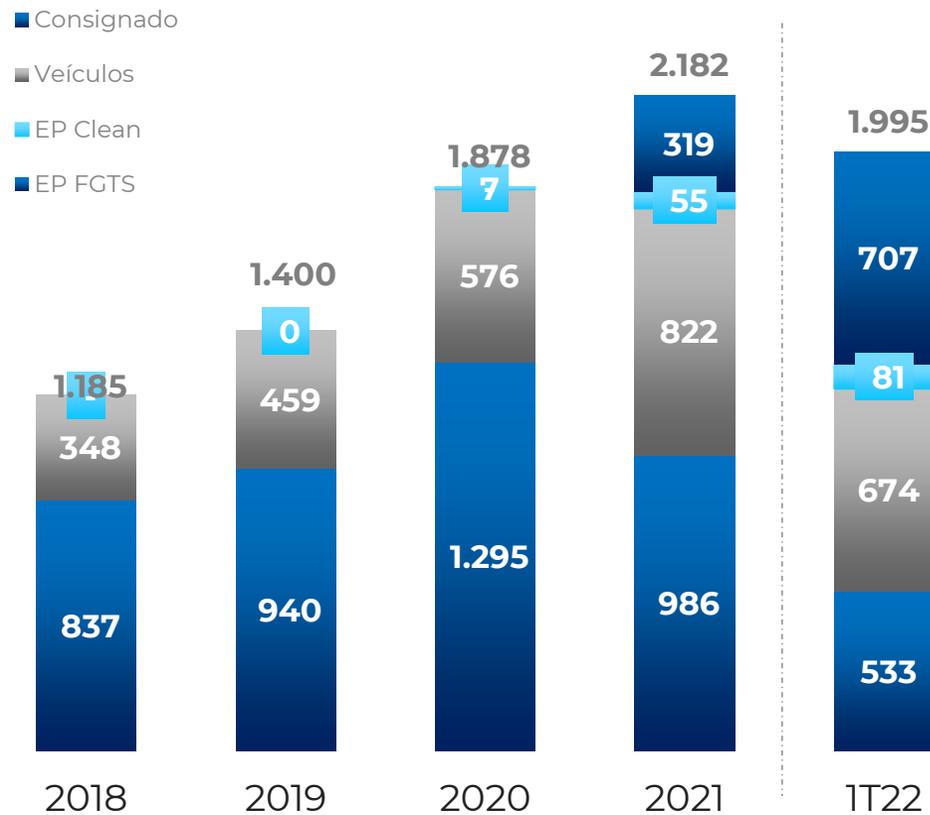
# Longo Histórico de Crédito

## Portfolio Diversificado e origem crescente



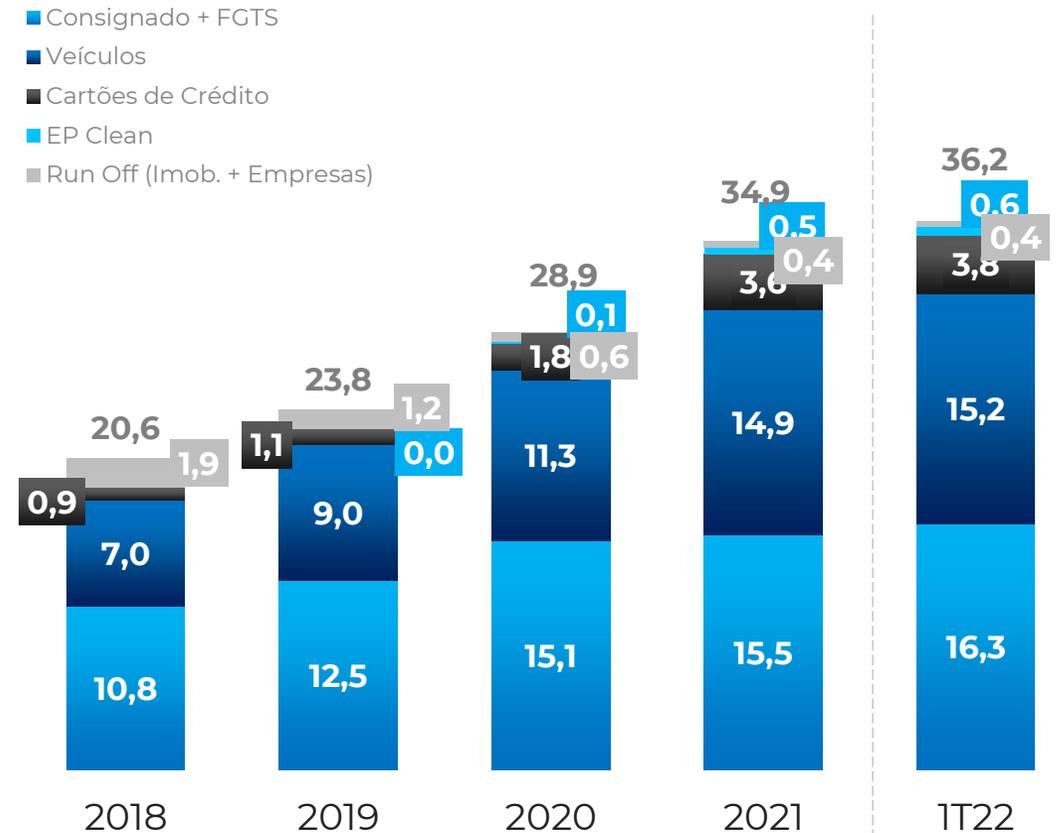
### Originação média mensal de varejo

R\$ MM



### Carteira de crédito

R\$ Bi



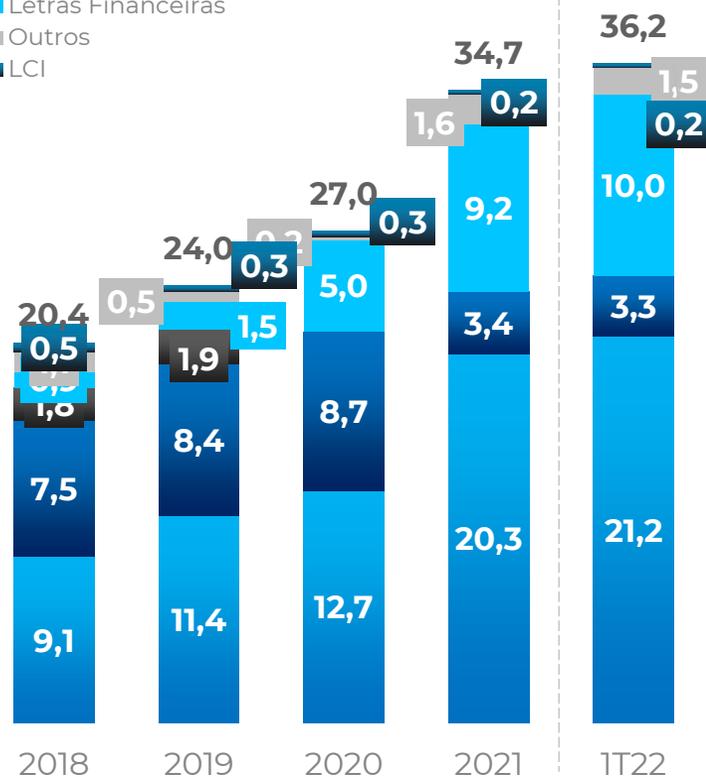
(1) Excluindo carteira runoff

# Funding & Capital

## Funding

R\$ Bi

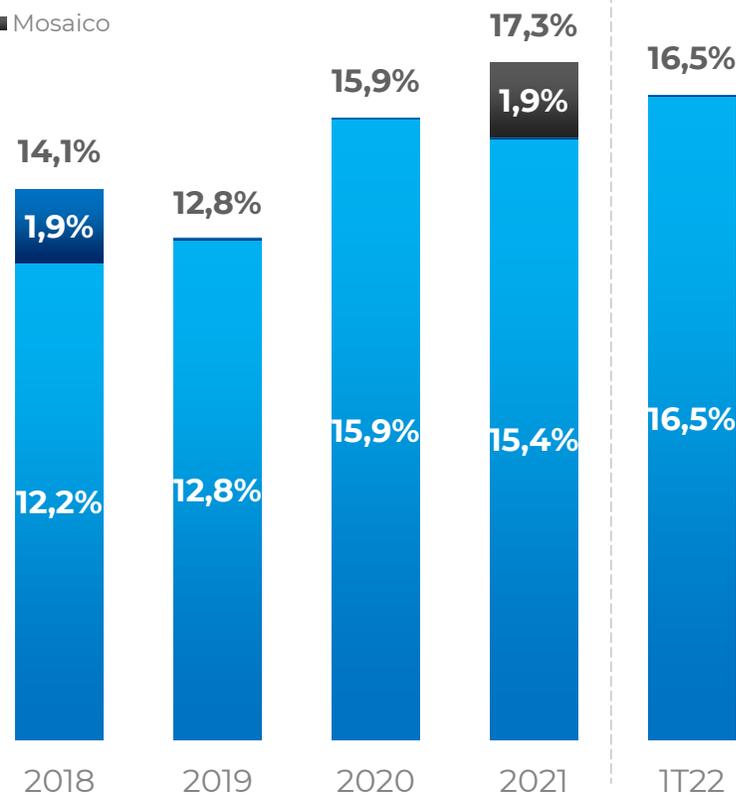
- CDB
- Depósitos Interfinanceiros
- Bonds
- Letras Financeiras
- Outros
- LCI



## Índice de Basileia<sup>1</sup>

%

- CET I
- Nível II
- 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

**RISK BANK**

**BRLP 3 | 9,41**

<sup>1</sup>-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



## CONTATOS RI



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

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