



Apresentação de Resultados

4T21

Destaques

4T21



**Clientes
Totais**

17,1MM

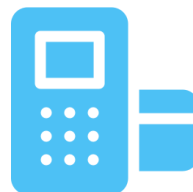
+13% 3T21



**Carteira de
Crédito**

R\$ 34,9 Bi

+5% 3T21



**Volume
Transacionado**

R\$ 18,7 Bi

+36% 3T21



**Lucro
Líquido**

R\$ 190 MM

-0,5% 3T21



ROE

13,3% a.a.

13,6% a.a. 3T21

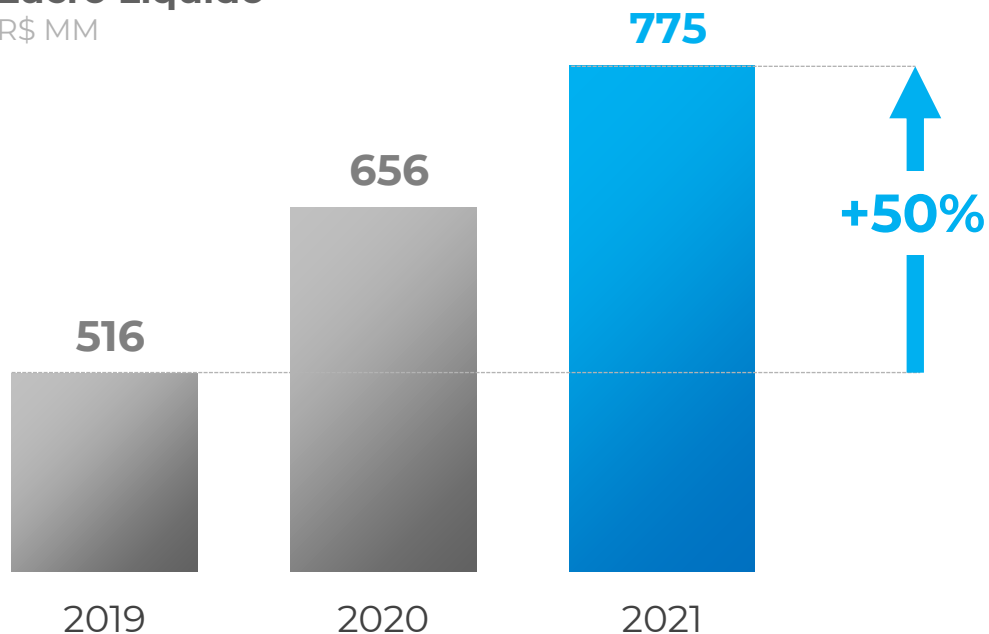
Lucro Líquido e Rentabilidade

Evolução consistente

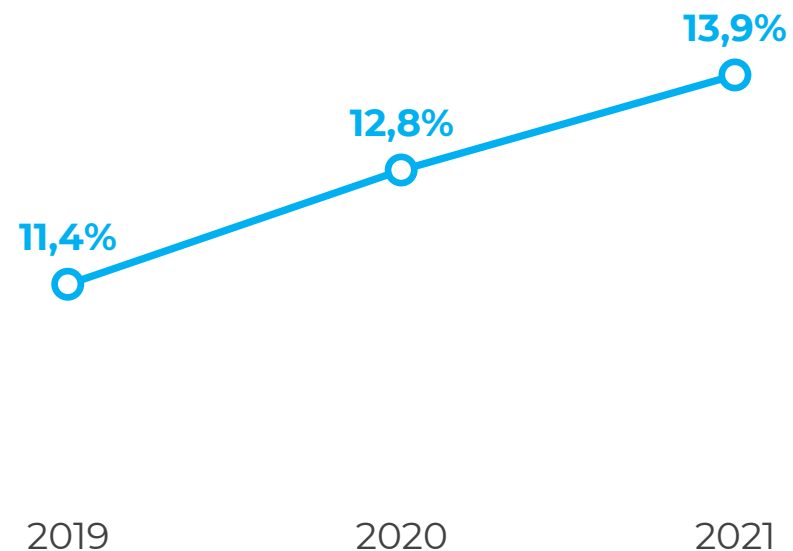


Forte investimento, sem diferimento, com lucro crescente

Lucro Líquido
R\$ MM



ROE
% a.a.



Crescimento

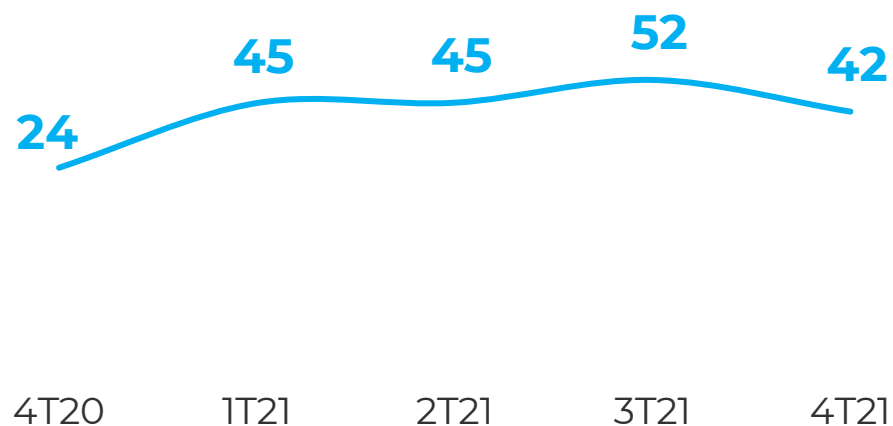
Ampliação da escala



Otimização do fluxo de novos clientes e CAC¹

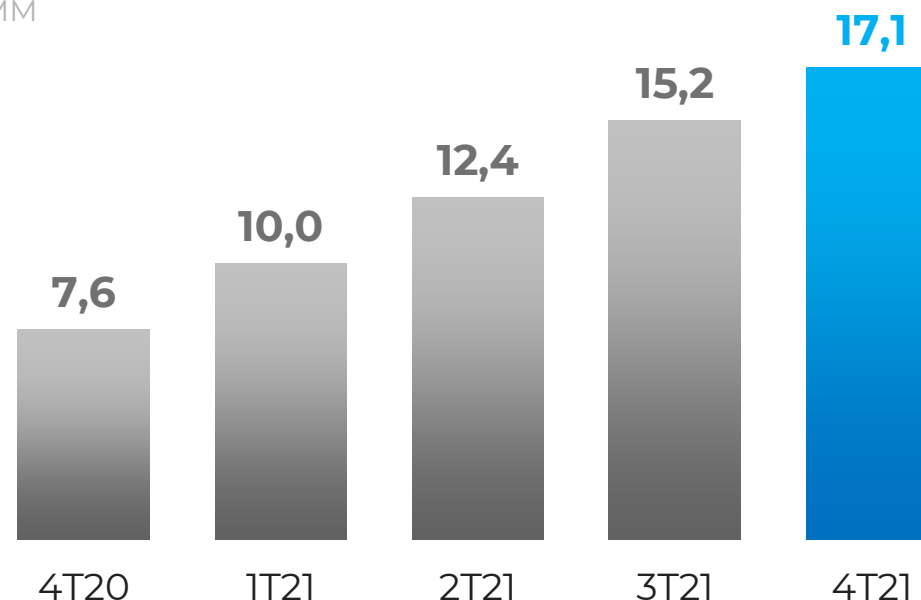
Novos Clientes Totais

mil / dia útil



Clientes Totais

MM



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



*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

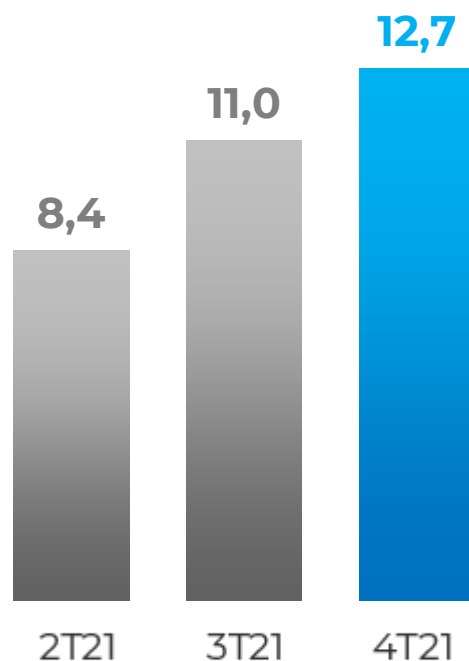
Banking Clients

Redução do CAC com maior fluxo orgânico



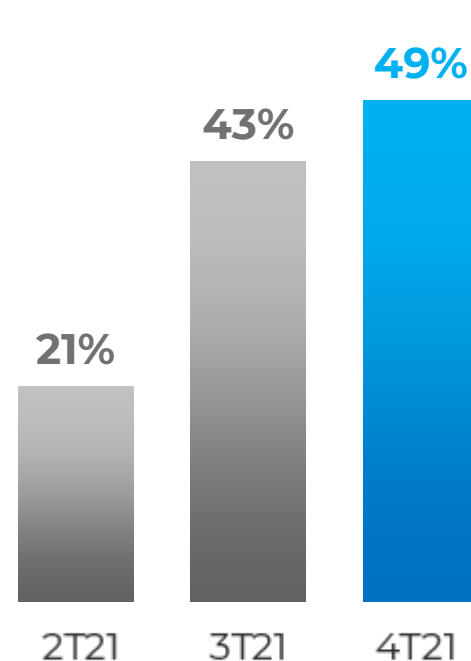
Banking Clients

MM



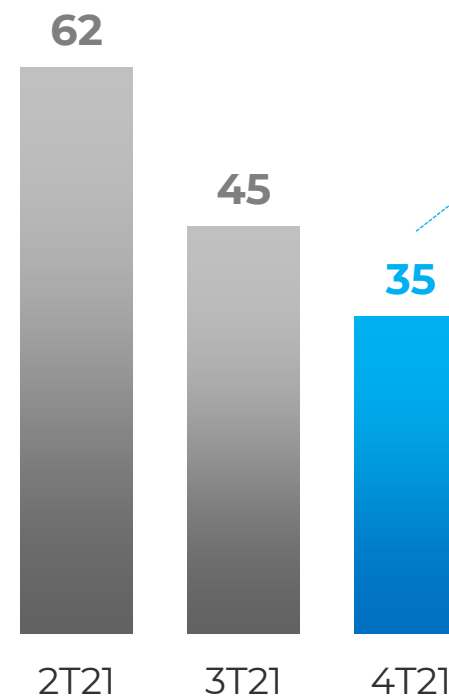
Fluxo Orgânico

% de novos *banking clients*



CAC¹

R\$ / Cliente



Marketing

Onboarding

Avaliação de Crédito

Cartão
(*embossing* + envio)

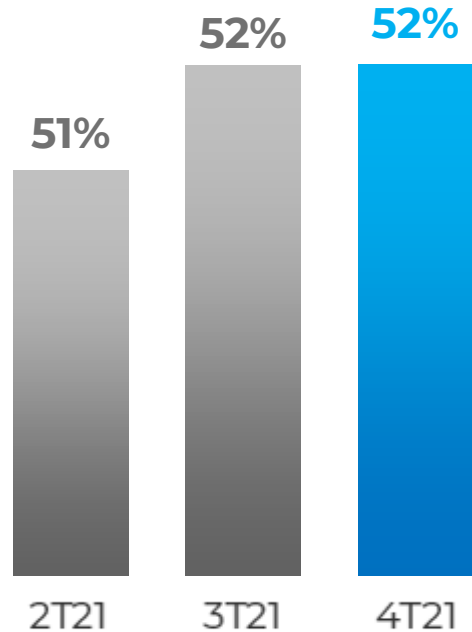
1 – CAC: Custo de Aquisição do Cliente, medido em reais por cliente adquirido e contempla os custos com marketing, onboarding, envio de cartões, avaliação de crédito entre outros

Engajamento *Banking Clients*

Ampliação do *cross-sell* com maior volume transacionado

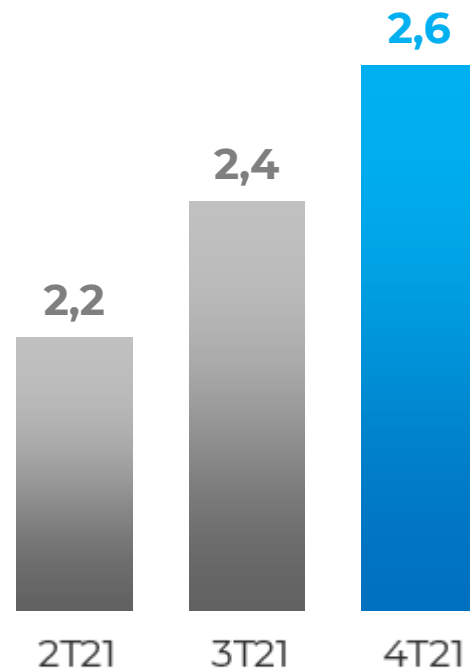
Clientes Ativos¹

% de *banking clients* ativos



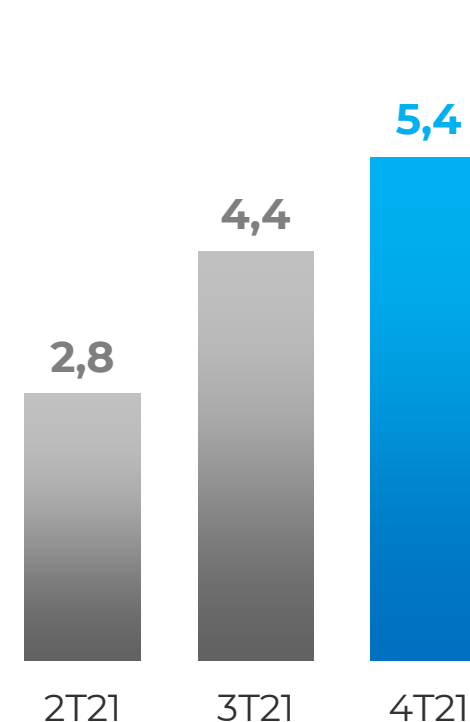
Cross-Sell Index²

Produtos / *banking client* ativo



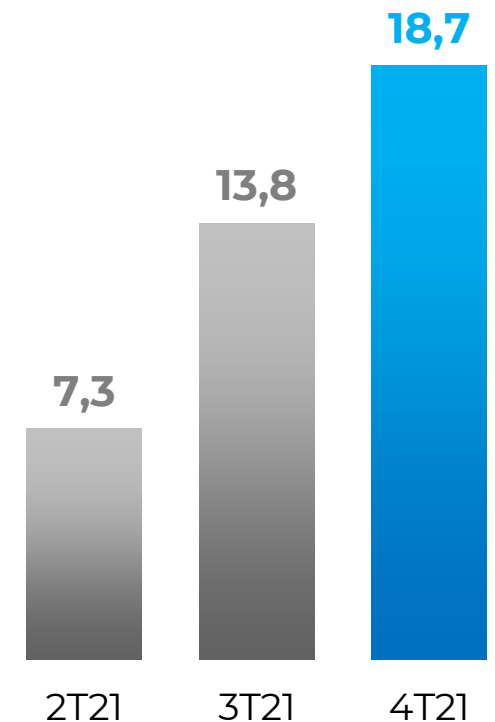
Contas com chave PIX

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

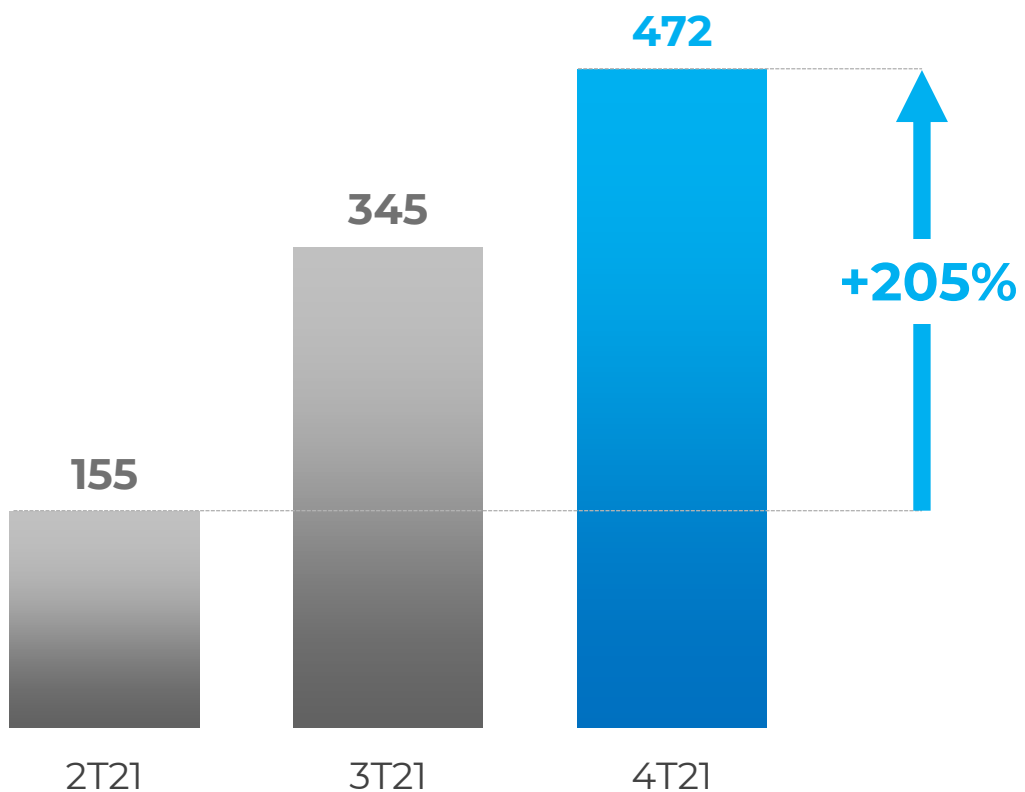
Engajamento *Banking Clients*

Crescente utilização de serviços



Recarga - Clientes no trimestre

Milhares

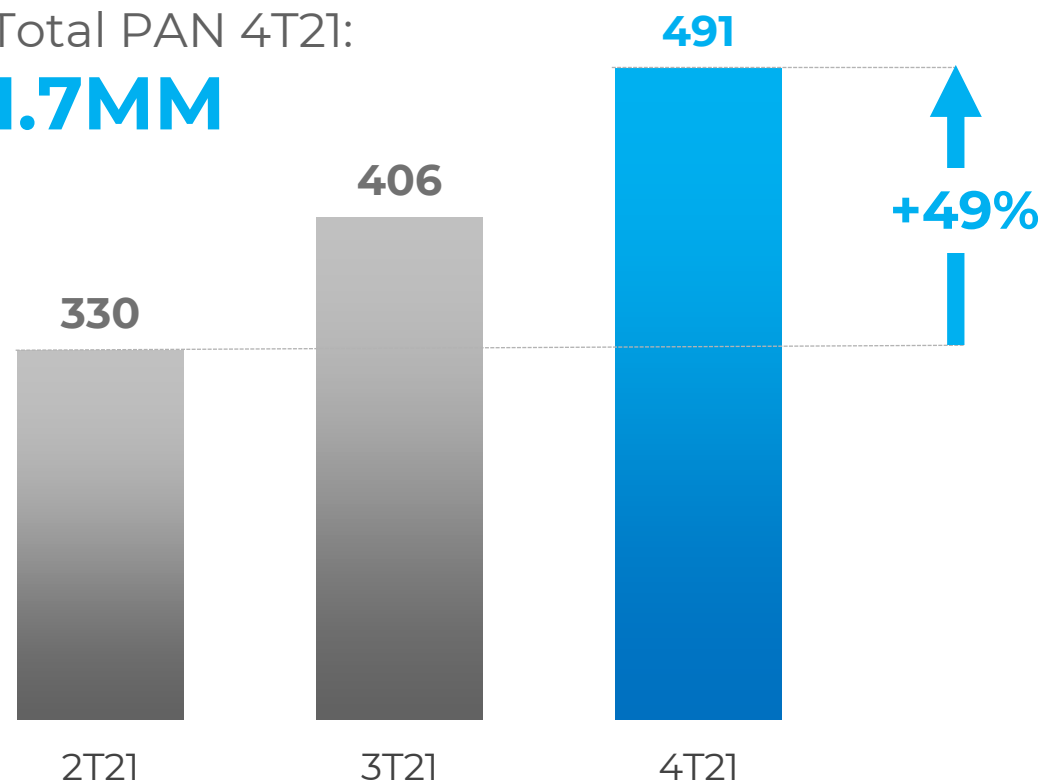


Seguros - Clientes com apólice vigente

Milhares

Total PAN 4T21:

1.7MM



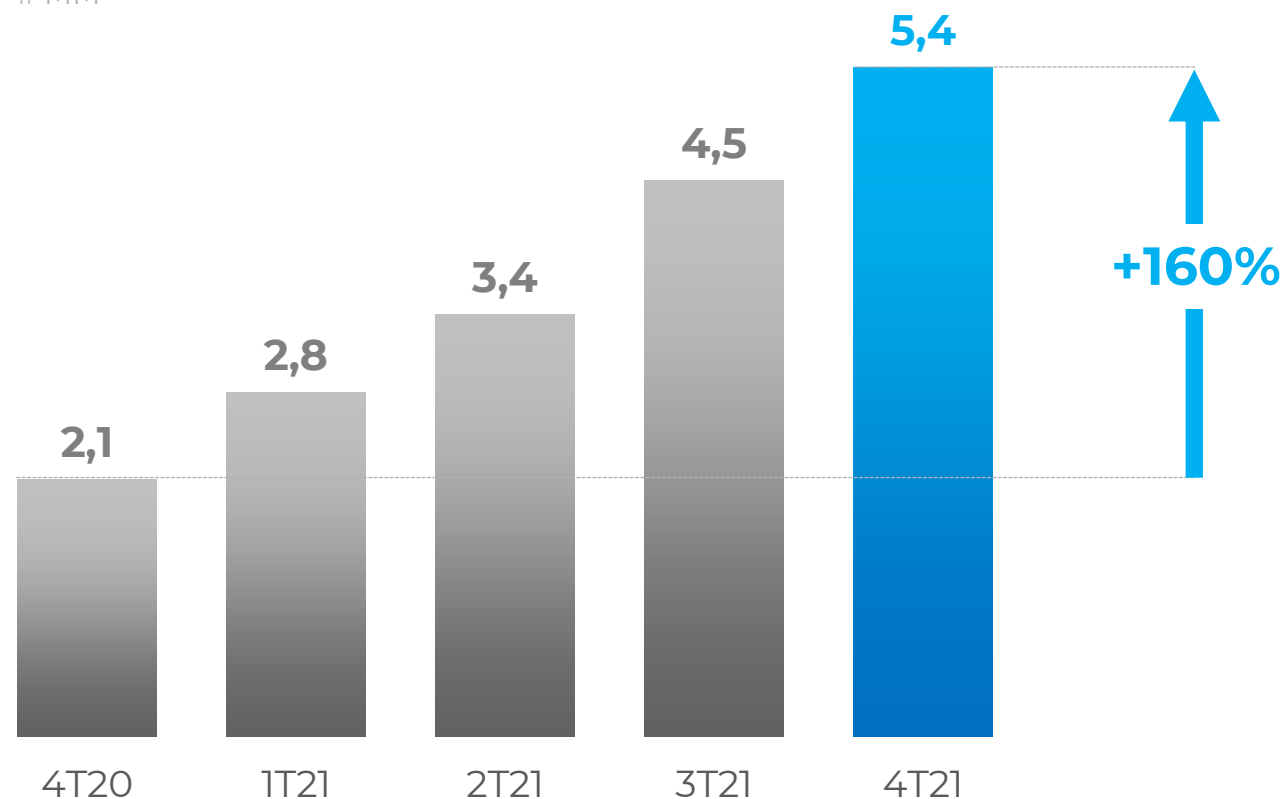
Engajamento *Banking Clients*

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**

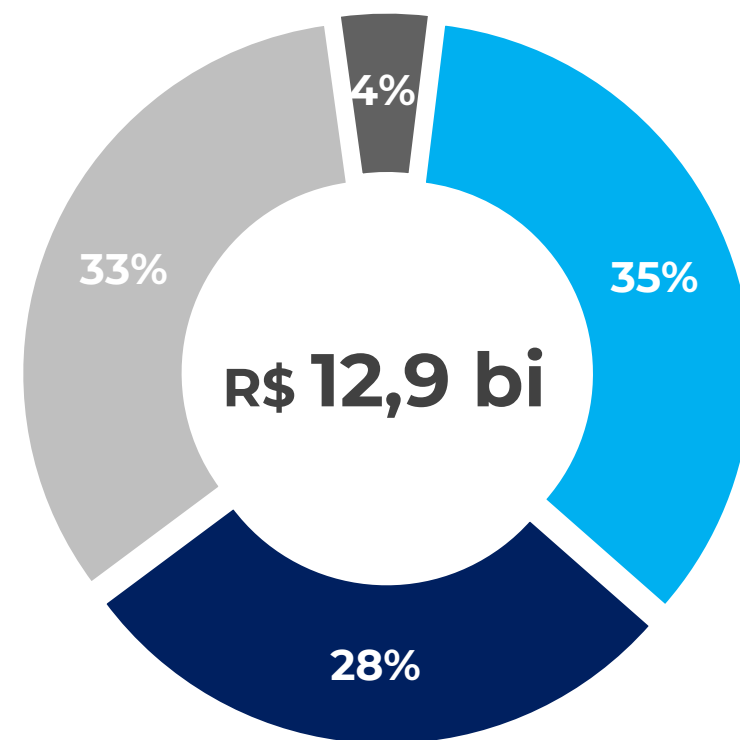
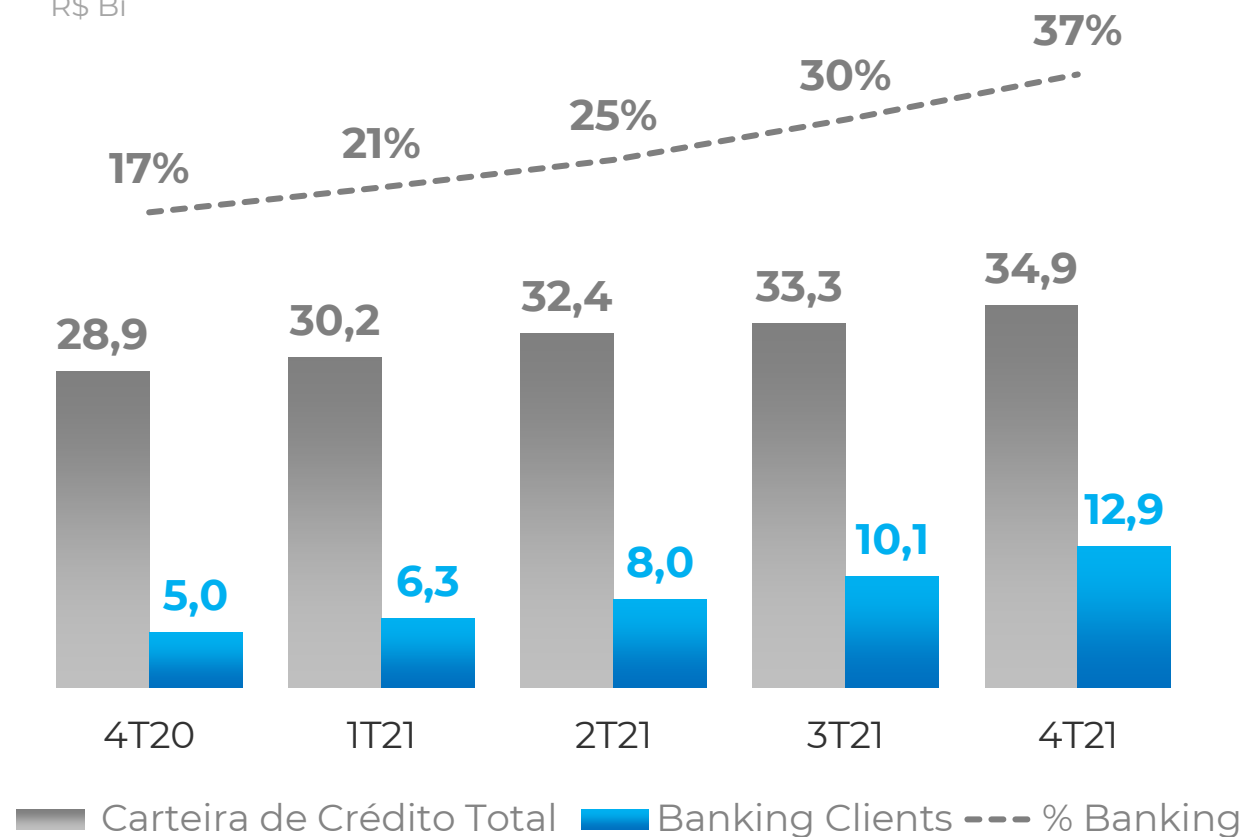
Engajamento *Banking Clients*

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

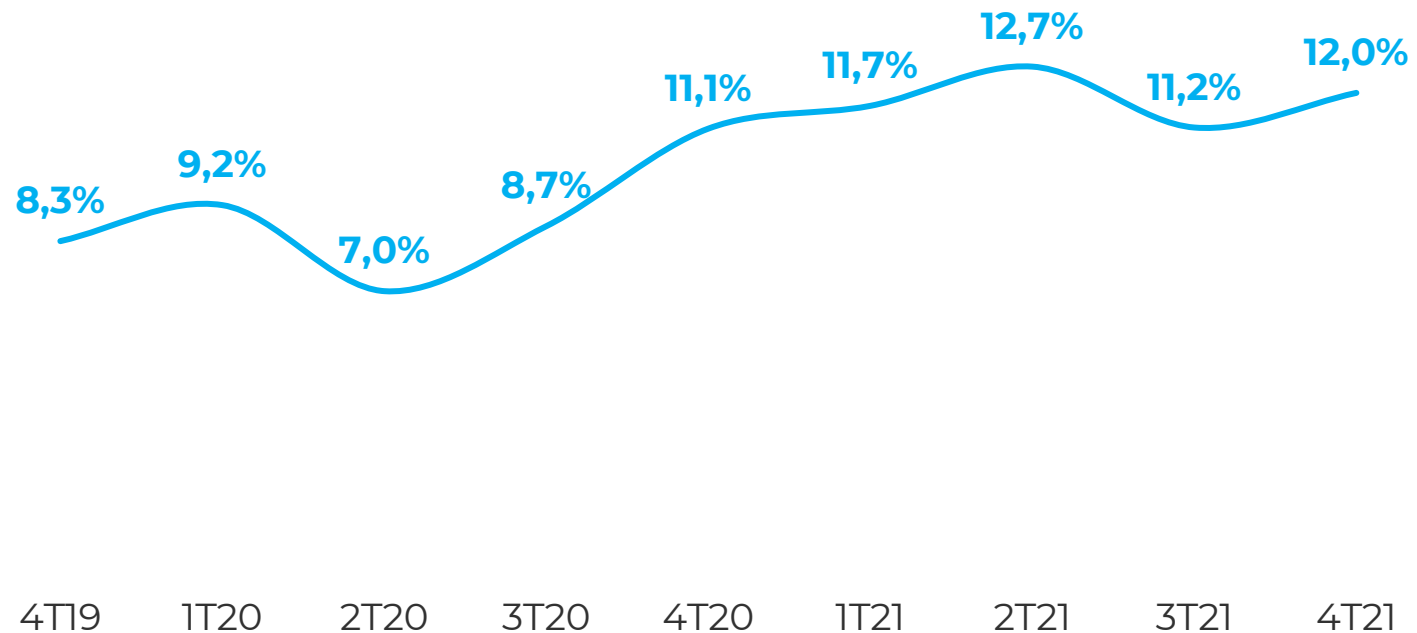
- 1. Aumento dos Juros:** carteira **100% hedgeada** e originação **reprecificada**
- 2. Inadimplência:** crescimento compensado por **maior margem bruta**, e com volumes de **renegociação irrelevantes**
- 3. Qualidade da Carteira:** **44% sem risco de crédito** (consignado e FGTS) + **43% de crédito 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

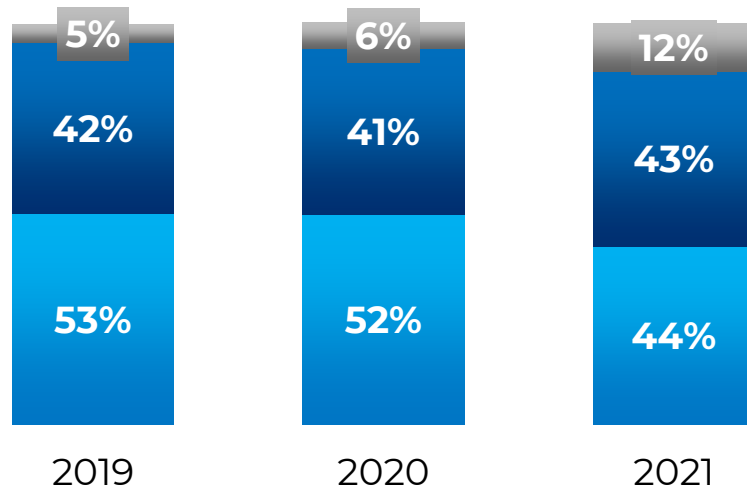
Mudança gradual do *mix*



Composição da Carteira

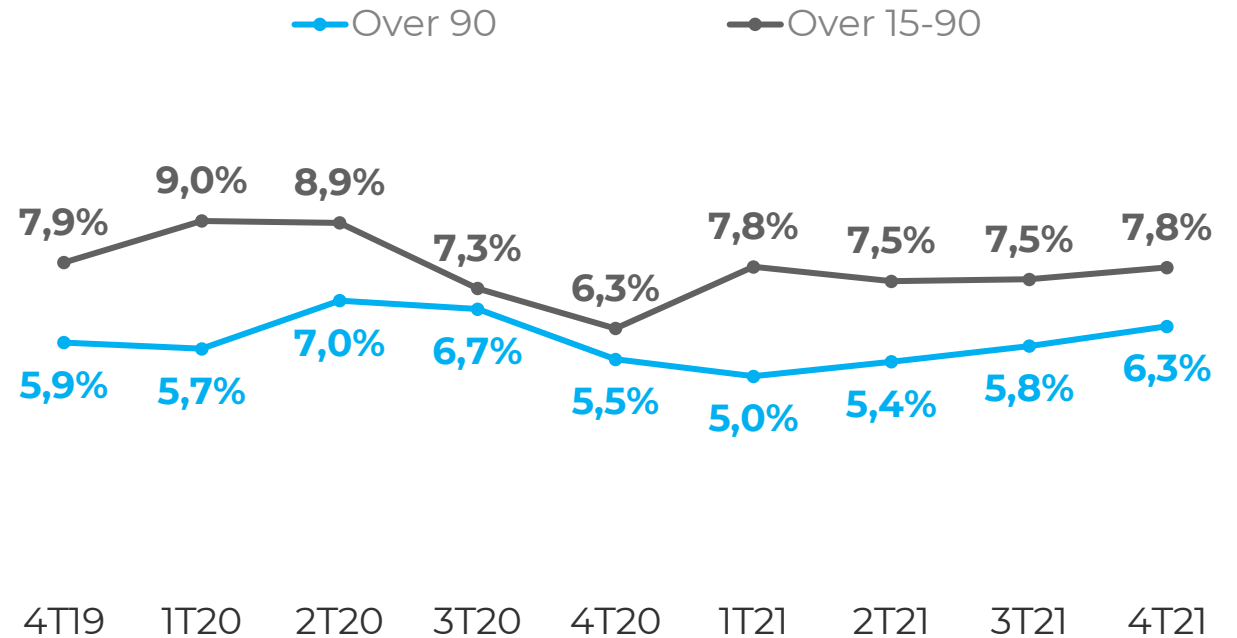
%

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



Índices de Inadimplência

%



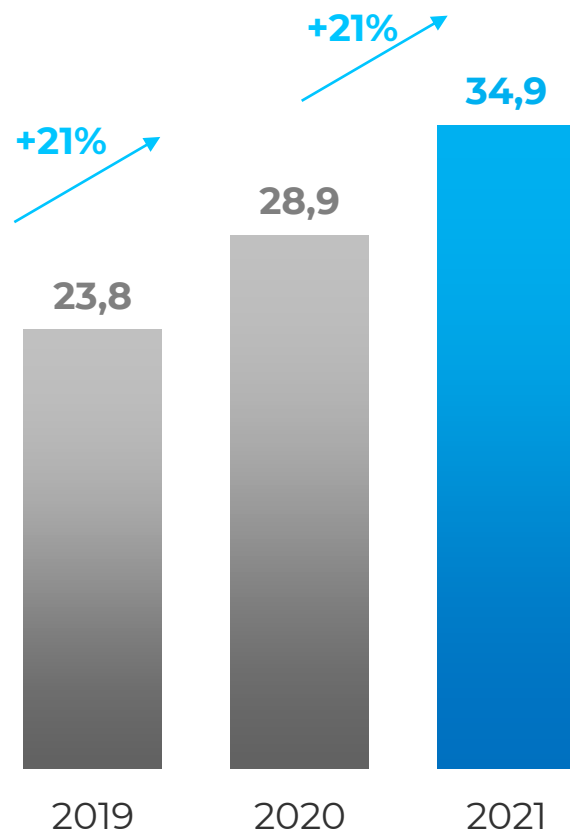
Margem Financeira

NIM sem cessão com crescimento superior à carteira



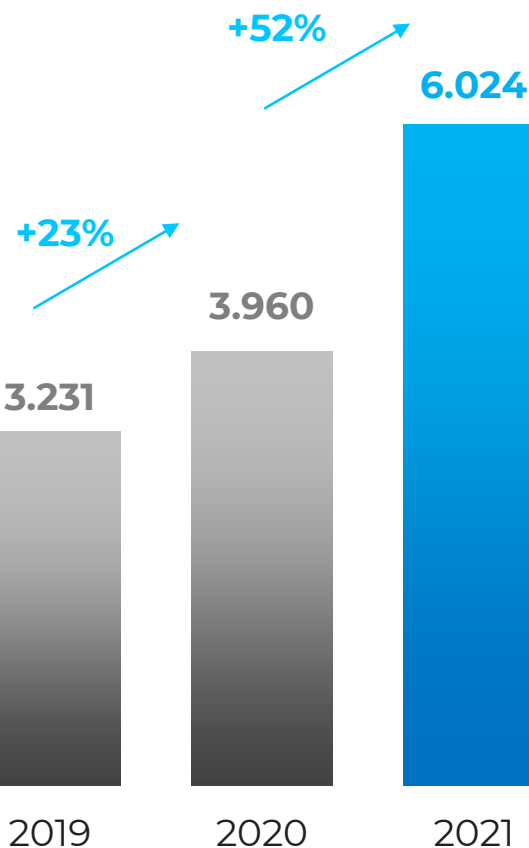
Carteira de Crédito

R\$ MM



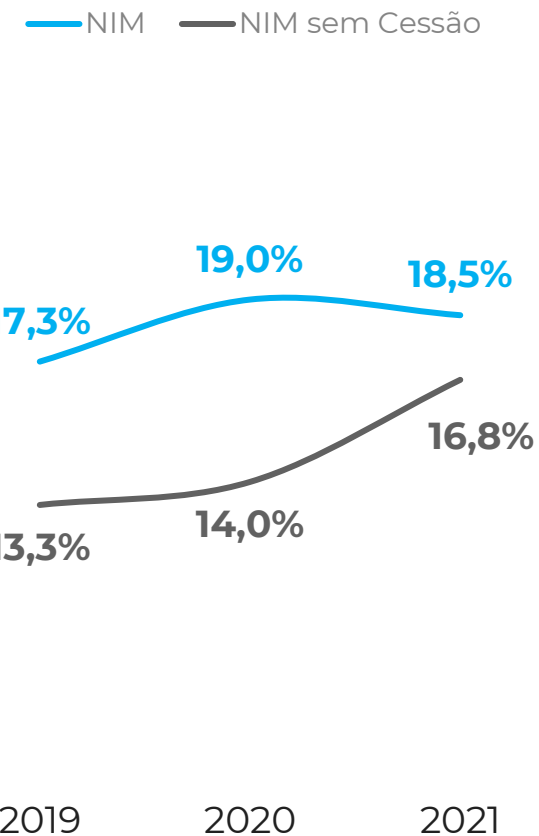
NIM Sem Cessão

R\$ MM



NIM

% a.a.





Destques Financeiros

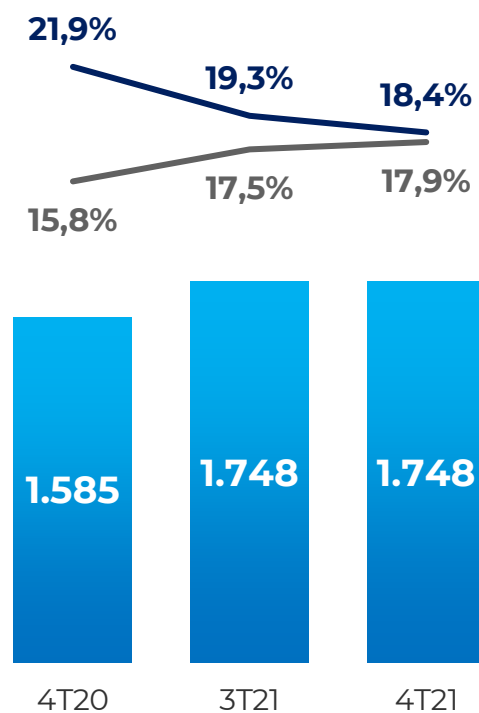
4T21

Resultado Trimestral



Margem Financeira

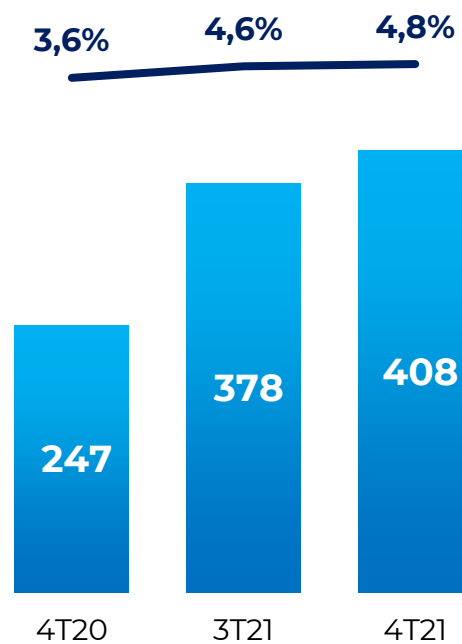
R\$ MM & % a.a.



■ NIM (R\$)
■ NIM¹
■ NIM sem Cessão

Despesa de PDD Líquida

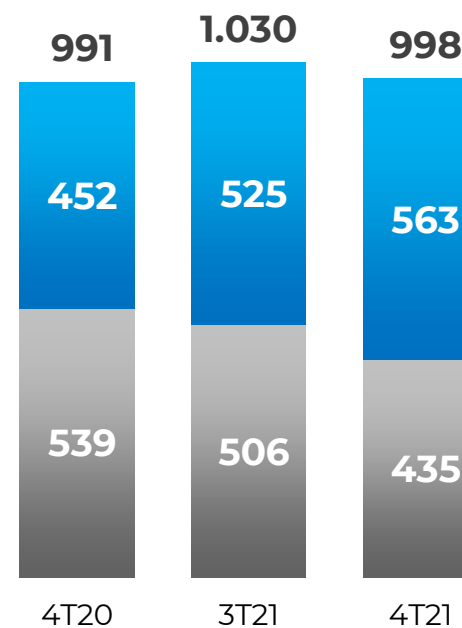
R\$ MM & % a.a.



■ Despesa de Pdd Líquida
■ Despesa de PDD Líquida / Carteira Média

Despesas

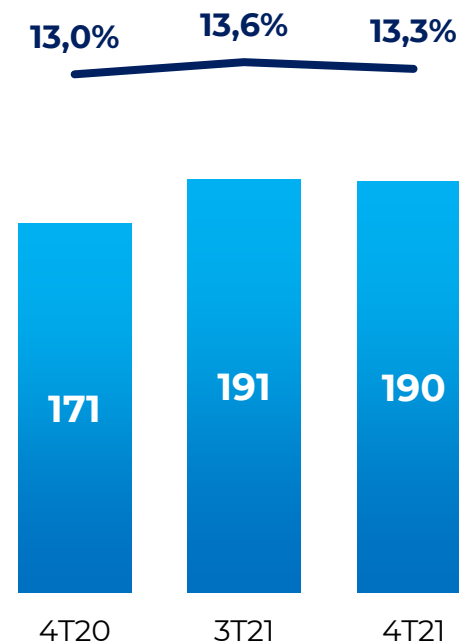
R\$ MM



■ Originação
■ Adm & Pessoal

Rentabilidade

R\$ MM & % a.a.



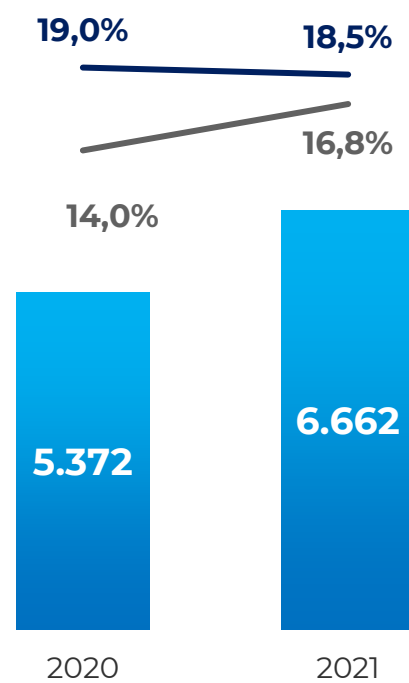
■ Lucro Líquido
■ ROE Contábil

Resultado Anual



Margem Financeira

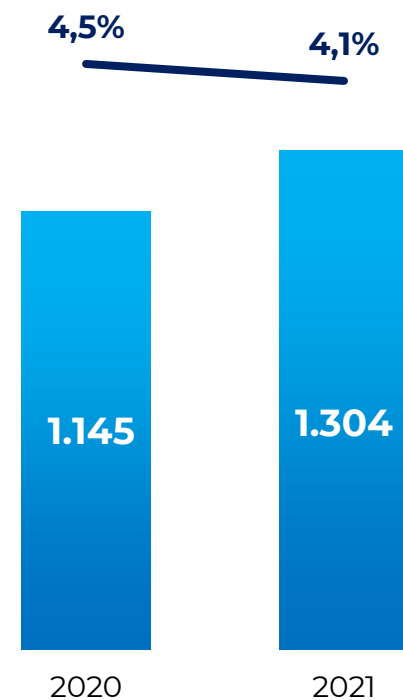
R\$ MM & % a.a.



■ NIM (R\$)
— NIM¹
— NIM sem Cessão

Despesa de PDD Líquida

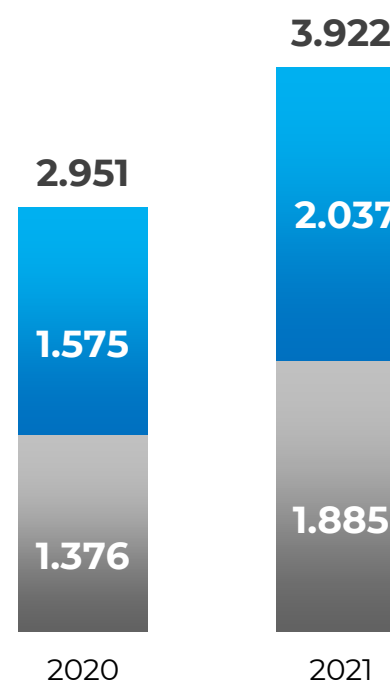
R\$ MM & % a.a.



■ Despesa de Pdd Líquida
— Despesa de PDD Líquida /
Carteira Média

Despesas

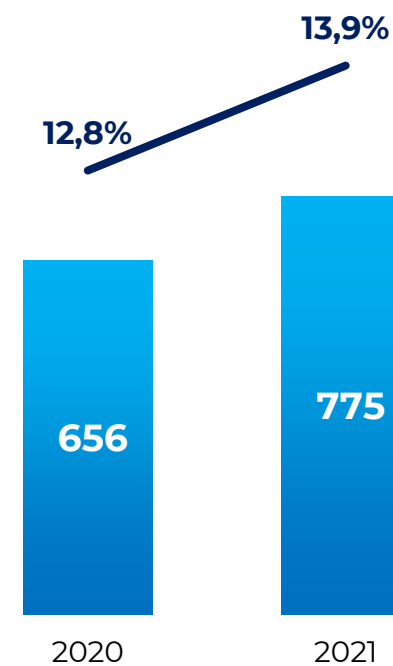
R\$ MM



■ Originação
■ Adm & Pessoal

Rentabilidade

R\$ MM & % a.a.



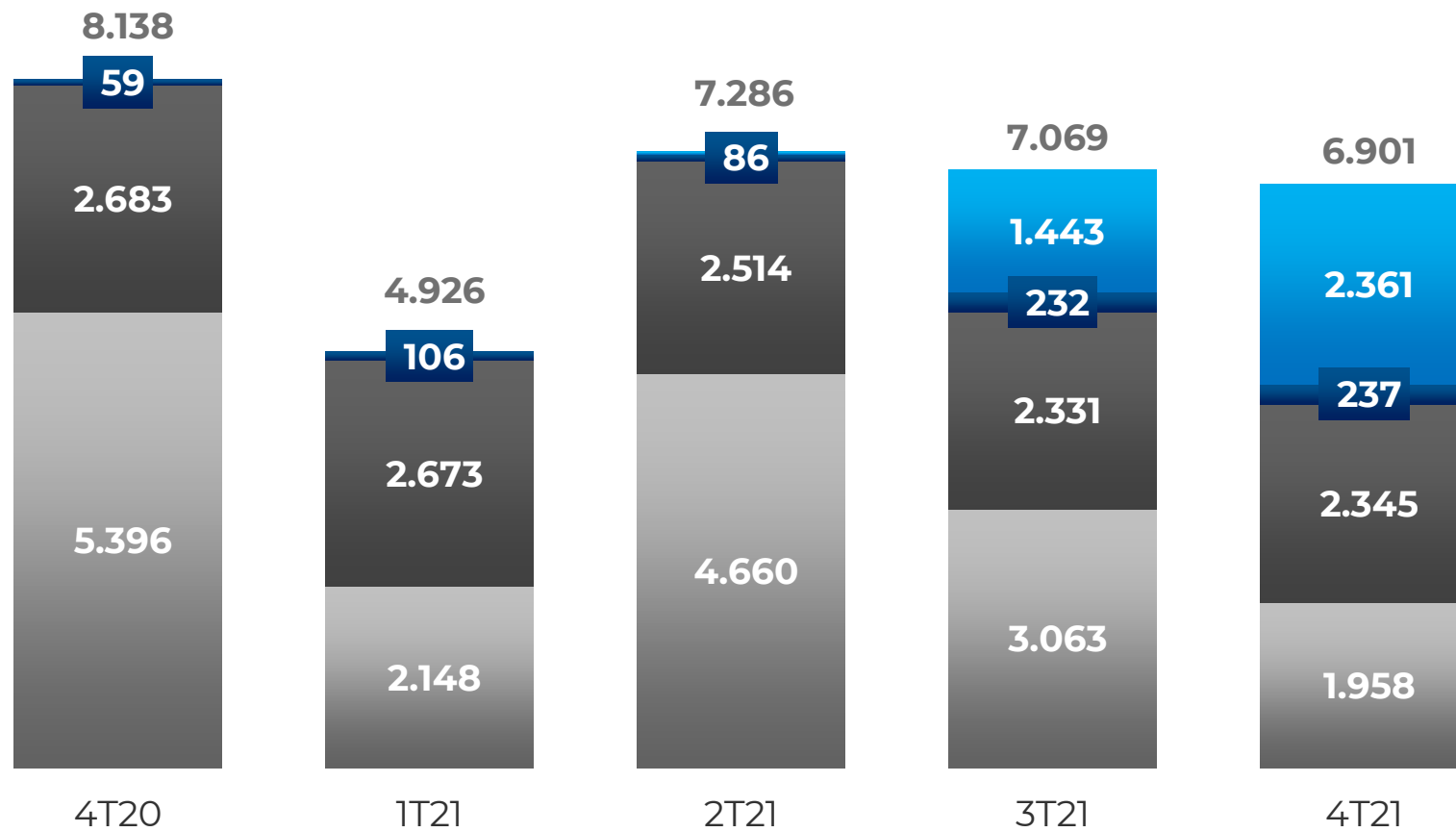
■ Lucro Líquido
— ROE Contábil

1 - NIM = Margem Financeira Líquida Gerencial



ORIGINAÇÃO VAREJO

Valor Trimestral | R\$ MM



■ Consignado ■ Veículos ■ EP Clean ■ FGTS

+2,2 MM

Clientes
com **FGTS**

Carteira de Crédito

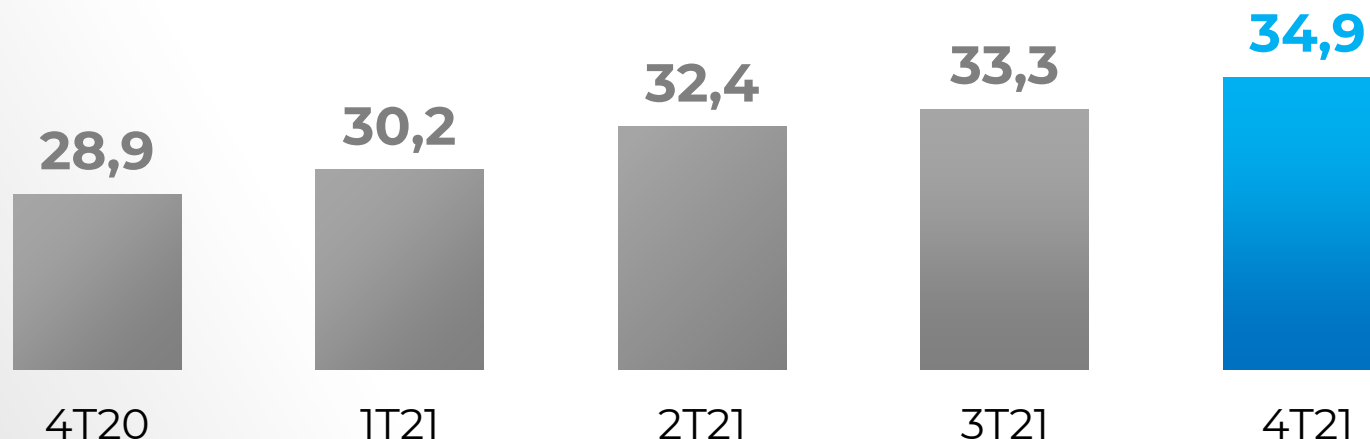
Carteira com Colateral =
88%

Carteira Renegociada =
0,3%

Carteira Retida | R\$ MM

	4T21	Part. %	Δ 4T21/ 3T21	Δ 4T21/ 4T20	4T20	Part. %
Consignado + FGTS	15.517	44%	3%	3%	15.127	52%
Veículos	14.885	43%	5%	32%	11.299	39%
Cartões de Crédito	3.649	10%	17%	106%	1.772	6%
Empréstimo Pessoal	470	1%	31%	539%	74	0%
Run Off	375	1%	-13%	-41%	636	2%
TOTAL	34.896	100%	5%	21%	28.907	100%

R\$ Bi





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

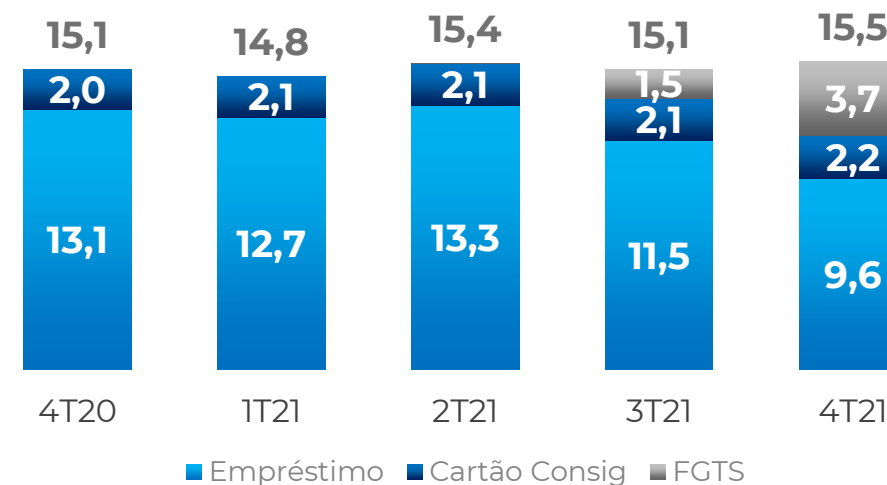
Originação Média Mensal

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

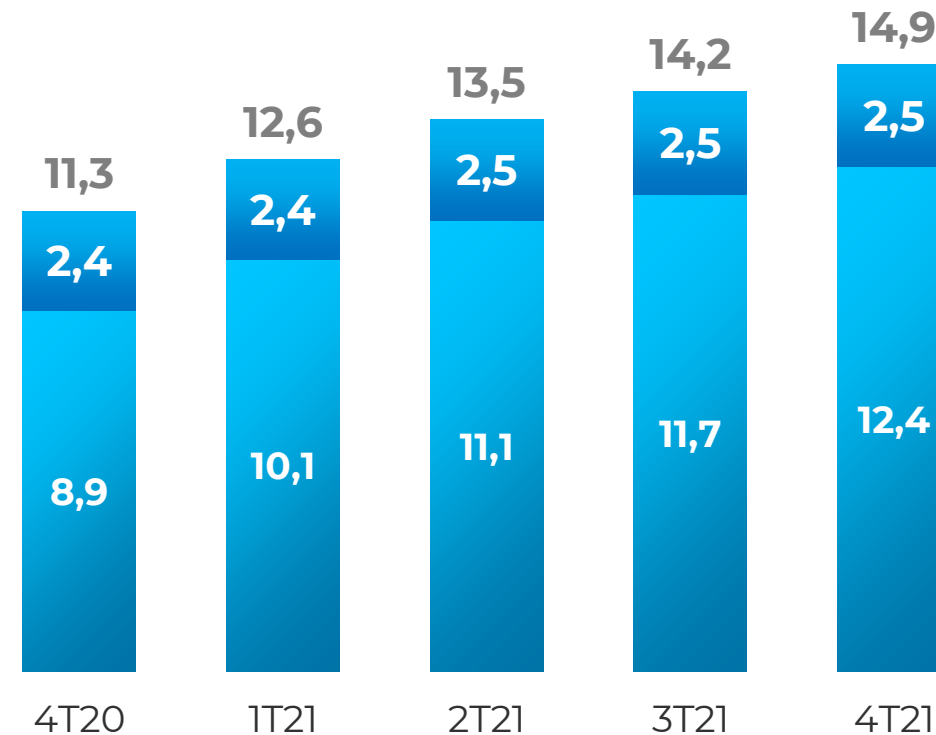
Presente em + de 18,6mil lojas multimarcas e concessionárias.	Ticket médio Leves: R\$ 32 mil Motos: R\$ 15 mil	<i>Duration</i> Leves: 19 meses Motos: 16 meses	<i>Entrada (%)</i> Leves: 34% Motos: 20%
---	--	---	--

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



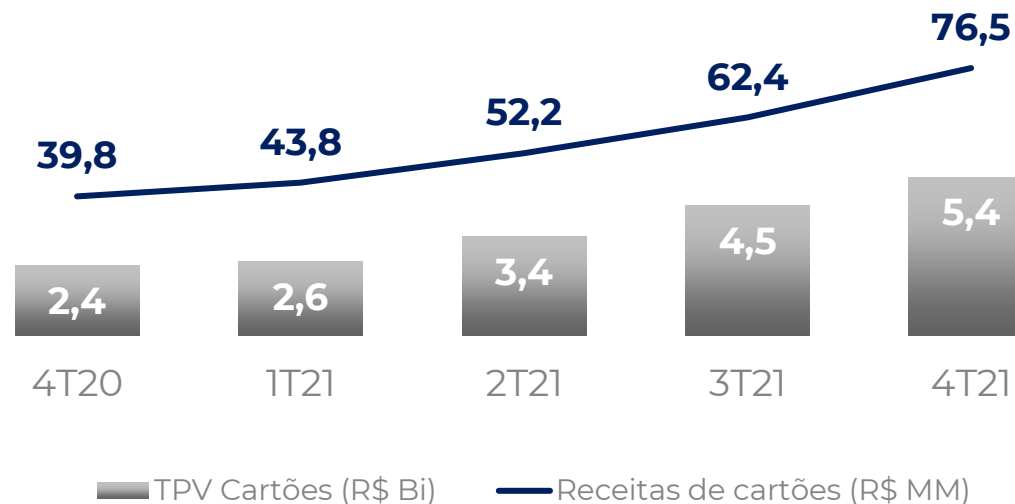
CARTÕES



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

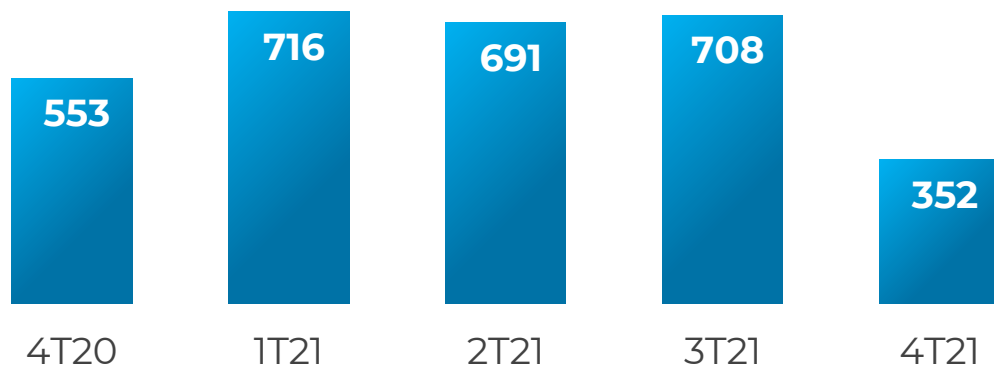
Ação preventiva na concessão de crédito reduzindo o volume de cartões emitidos

Volume de Transações e Receita de Cartões



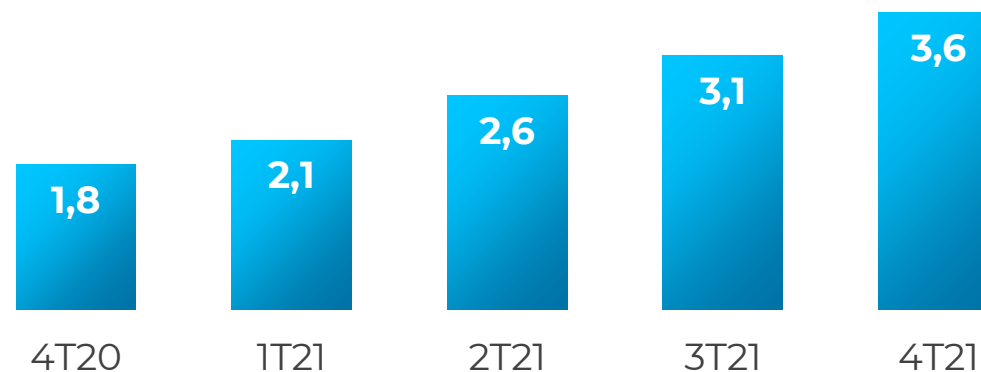
Emissão de Cartões

Milhares



Evolução de Carteira

R\$ Bi





SEGUROS

1,7 MM

Clientes Ativos

R\$124 MM

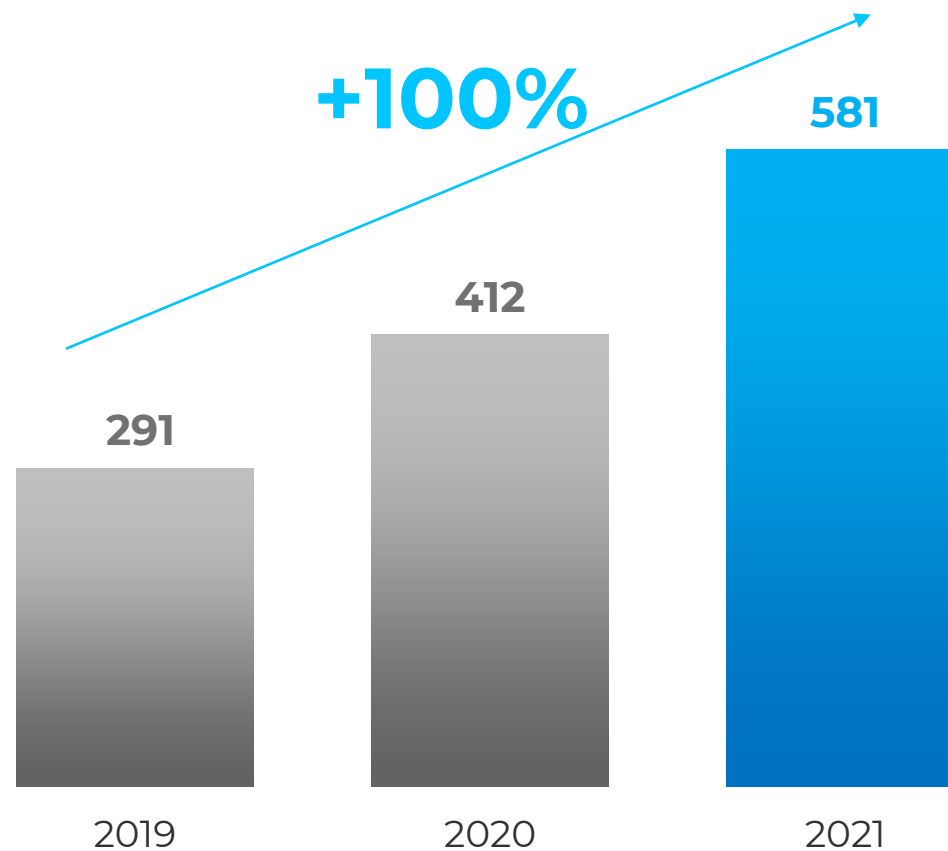
Prêmio de Seguros 4T21

R\$54 MM

Receita de Seguros 4T21

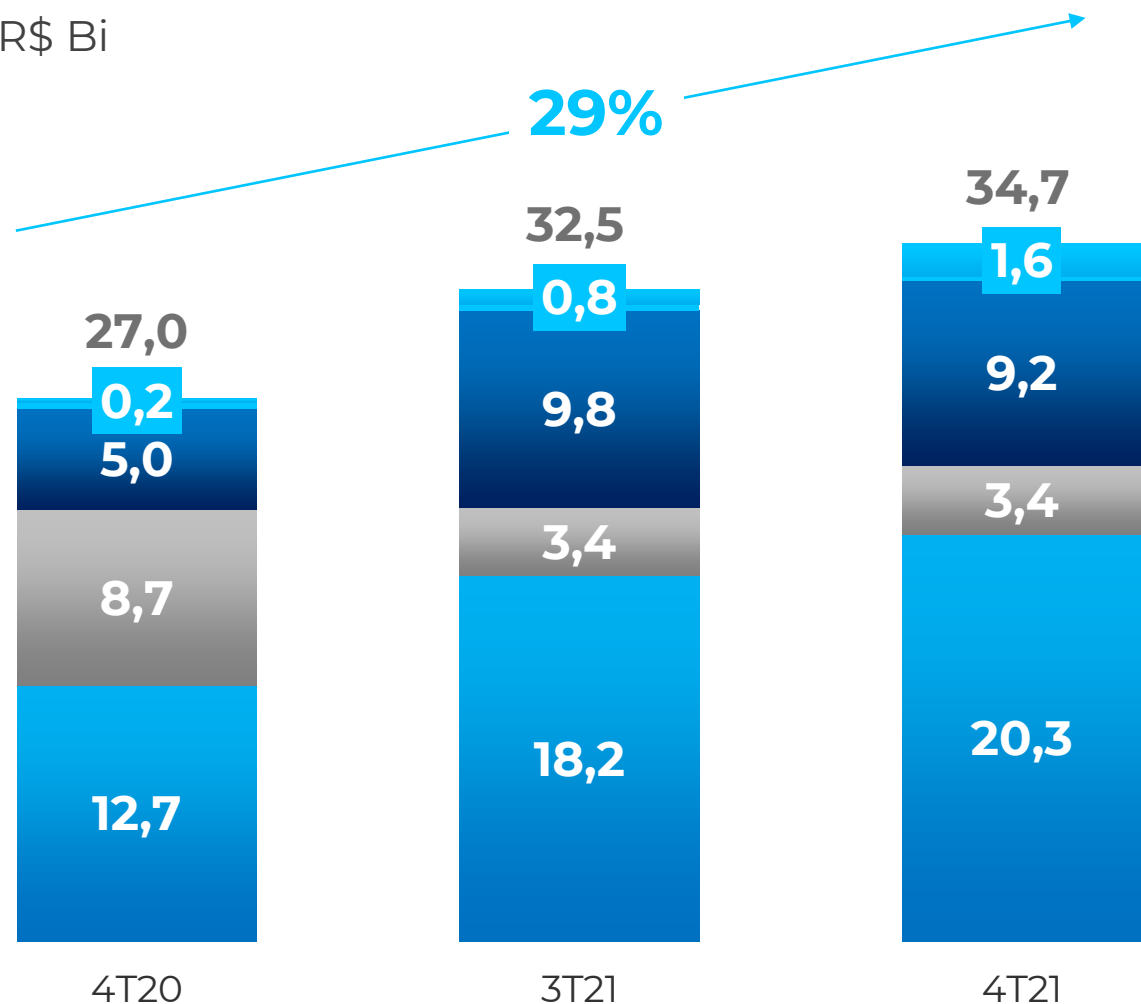
Prêmio de Seguros

R\$MM



CAPTAÇÃO DE RECURSOS

R\$ Bi



■ CDB ■ Depósitos Interfinanceiros ■ Letras Financeiras ■ Outros

Nova linha de **US\$ 150 MM**

reforçando recursos para o **microempreendedor** e impulsionando a estratégia **ESG do PAN**



Ratings

Local

Global

S&P Global
Ratings

AAA

BB-

MOODY'S

AAA

-

FitchRatings

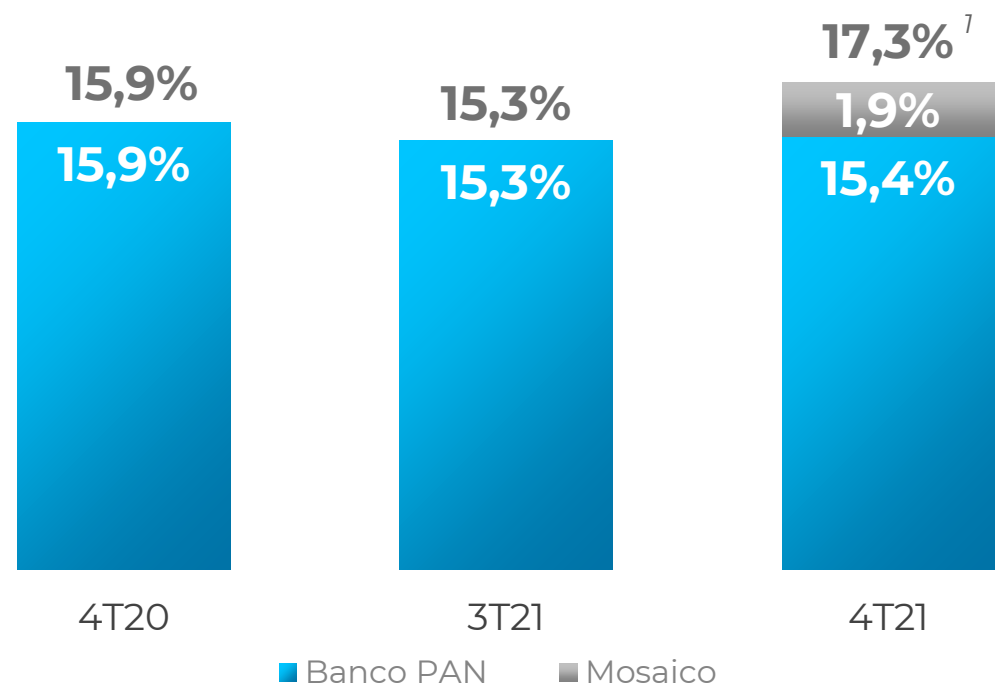
AA

BB-

Índice de Basileia

Integralmente composto por capital principal

Sólida estrutura e forte geração interna de capital



R\$ MM	4T21 ²	3T21	2T21
PR	5.204	4.241	4.095
PR Exigido	3.001	2.669	2.530
RWA	30.013	27.735	26.286

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

28

Monetização



Investimentos relevantes gerando diversificação de receitas

Investimento Total

R\$ Bi

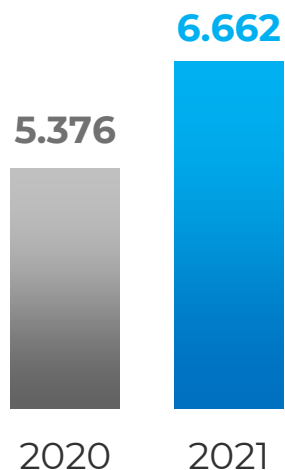
**R\$ 1
bilhão**

(2021, não
capitalizado)

Margem Financeira

R\$ MM

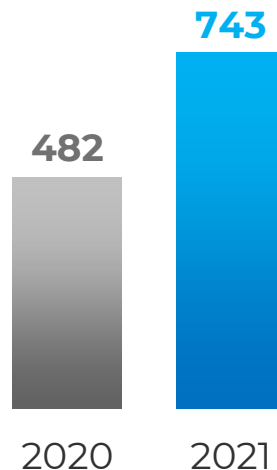
+24%



Receita de Serviços

R\$ MM

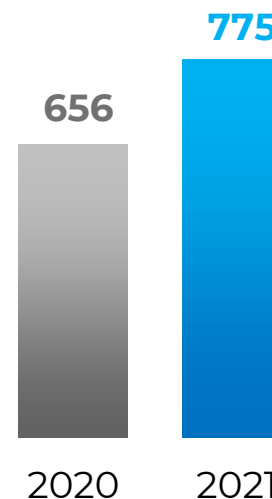
+54%



Lucro Líquido

R\$ MM

+18%



ROE

% a.a.

+1,1 p.p.





CONTATOS RI



ri@grupopan.com

ri.bancopan.com.br