



Apresentação de Resultados

1T23



- 1. Resultado:** lucro estável em um cenário ainda desafiador evidenciando a diversificação do business
- 2. Estratégia de Crédito:** originação conservadora, focada em produtos colateralizados, impulsionada por canais B2C
- 3. Diversificação e Engajamento:** melhora importante da experiência do usuário e crescente integração dos *marketplaces* (Mosaico e Mobiauto) ampliando a ativação

Destques

1T23



Clientes Totais

25,2 MM

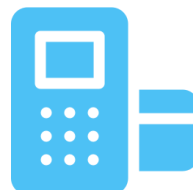
+6% vs 4T22
+30% vs 1T22



Carteira de Crédito

R\$ 39,3 Bi

+1% vs 4T22
+8% vs 1T22



Volume Transacionado

R\$ 22,0 Bi

-3% vs 4T22
+12% vs 1T22



Lucro Líquido *(ajustado pelo ágio)*

R\$ 193 MM

+1,3% vs 4T22
-1,2% vs 1T22



ROE *(ajustado pelo ágio)*

11,6% a.a.

11,5% a.a. 4T22
13,3% a.a. 1T22

Produtos de Crédito



Veículos



Consignado & FGTS



Cartão de Crédito



Cessão de Crédito

Cenário Recente

- ✓ **Evolução no UX**, com maior rapidez e simplicidade na contratação
- ✓ **Aumento da produção**, com **maior rentabilidade** esperada

- ✓ Manutenção da **originação em níveis elevados**
- ✓ **ROA estável** após ajustes no teto da taxa (INSS)

- ✓ **Originação restrita**, dado o cenário de crédito
- ✓ **PDD em níveis elevados**

- ✓ **Rentabilidade em patamares satisfatórios**

O que esperamos

- ✓ Níveis de **inadimplência** continuarão **acima dos patamares históricos** (mercado e PAN)
- ✓ **Rentabilidade preservada**, com precificação assertiva

- ✓ **Fortalecimento e ampliação dos canais B2C**

- ✓ **Redução significativa** na despesa de **PDD** ao longo do segundo semestre
- ✓ **Evolução importante na experiência do cliente**

- ✓ **Constante diversificação**, adicionando **novos parceiros**

- 1. Margem líquida de PDD:** evolução devido a originação conservadora e rentabilidade robusta nas diversas linhas de produto
- 2. Originação:** fortalecimento dos canais B2C e otimização do relacionamento B2B incrementando os diferenciais competitivos
- 3. Eficiência:** manutenção de custos se beneficiando da alavancagem operacional
- 4. Qualidade e Engajamento:** jornada completa e integrada, fortalecendo o relacionamento com os clientes, ampliando a recorrência e recomendação



Business Update

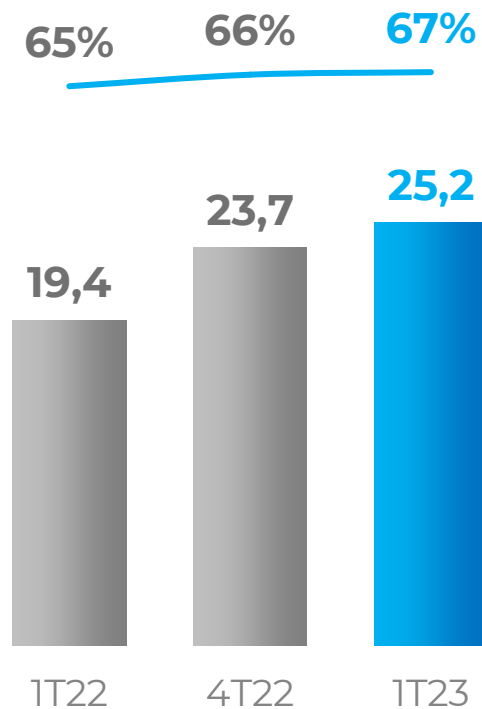


Engajamento

Ativação crescente com avanços em UX

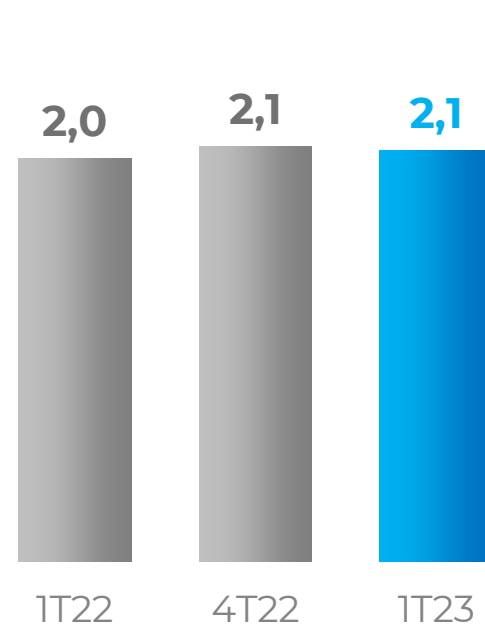
Clientes Totais e Ativos¹

MM & %



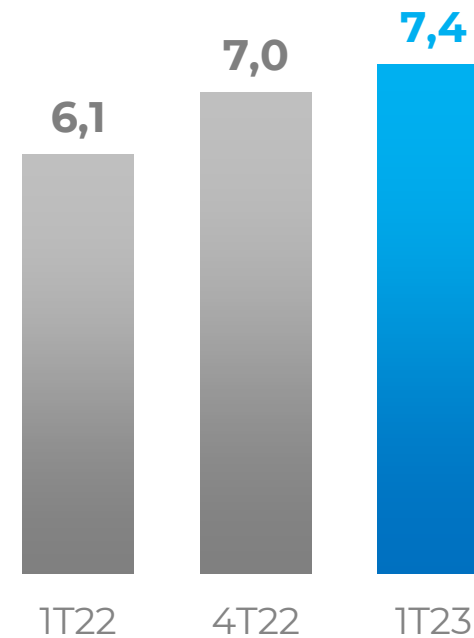
Cross-Sell Index²

Produtos / Cliente Ativo



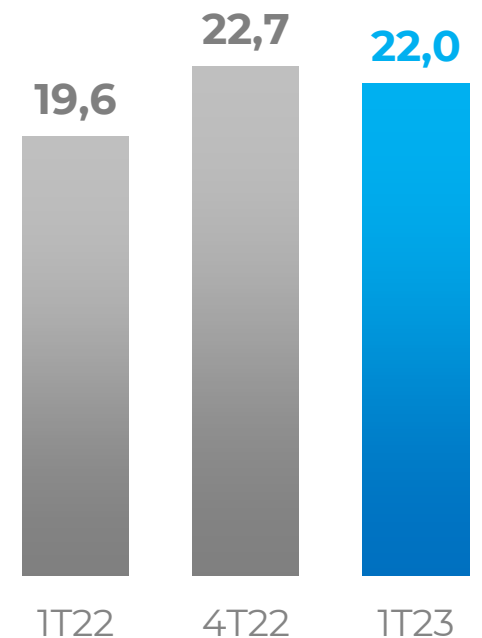
Contas com chave PIX

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

Originação Varejo

Diversificação com produção crescente



Originação – Varejo

R\$ Bi

Originação pós conta corrente

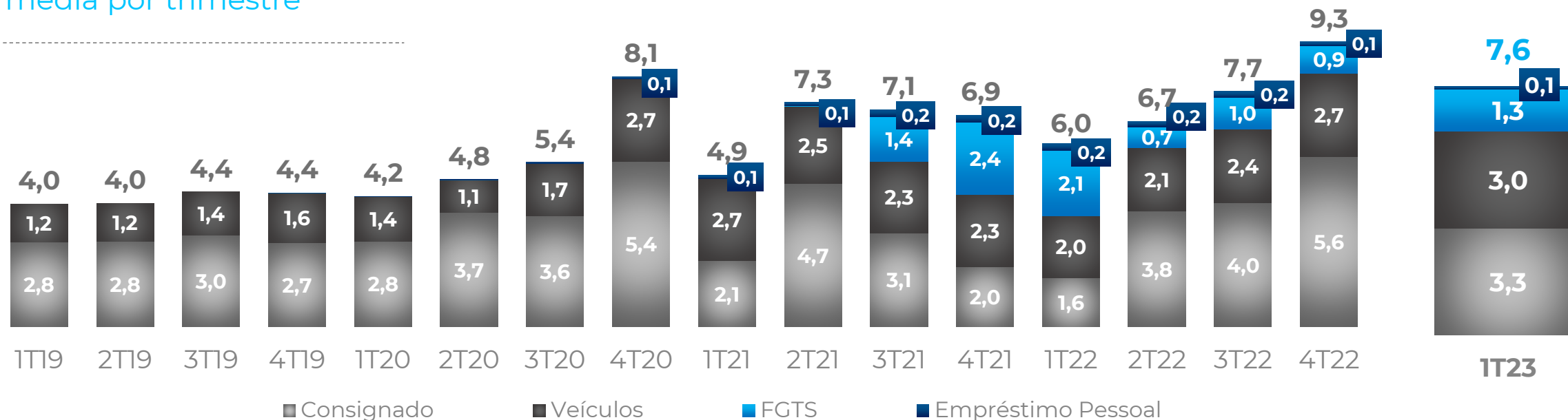
R\$ 6,8 bi

média por trimestre

Originação pré conta corrente

R\$ 4,2 bi

média por trimestre



Carteira de Crédito

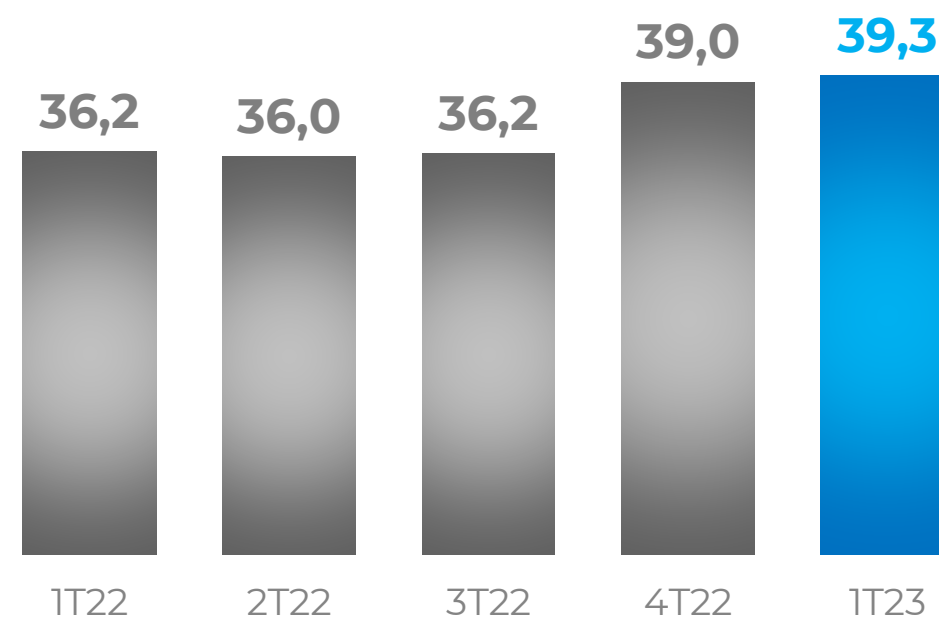
Portfólio diversificado e colateralizado



| R\$ MM | 1T23 | Part. % | Δ 1T23/ 4T22 | Δ 1T23/ 1T22 |
|--------------------|---------------|-------------|-----------------|-----------------|
| Veículos | 17.830 | 45% | 7% | 17% |
| Consignado + FGTS | 17.653 | 45% | -2% | 9% |
| Cartões de Crédito | 3.153 | 8% | -13% | -18% |
| Empréstimo Pessoal | 342 | 1% | -20% | -39% |
| Run Off | 331 | 1% | 0% | -8% |
| TOTAL | 39.311 | 100% | 1% | 8% |

Carteira de Crédito

R\$ Bi

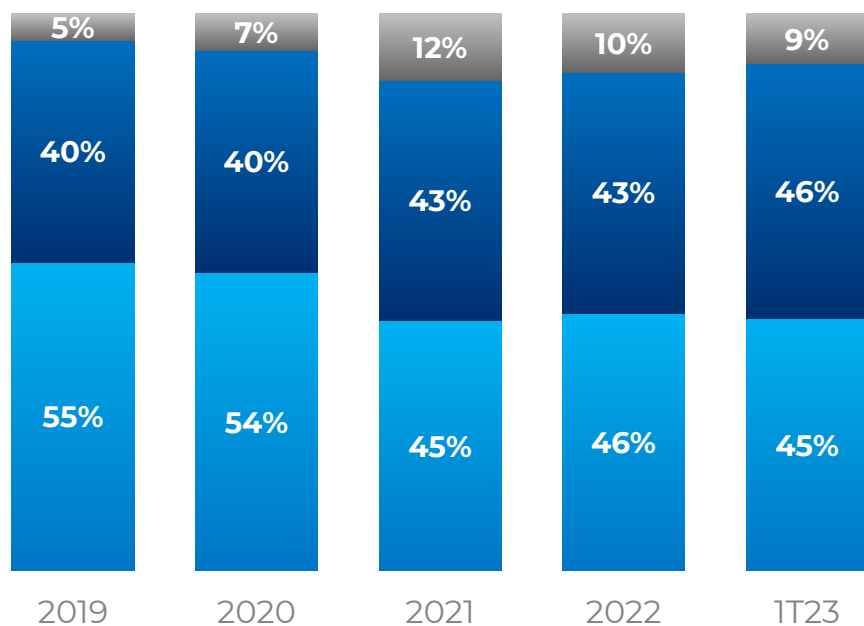


Inadimplência da Carteira Varejo

Manutenção de métricas estáveis e com *mix* defensivo

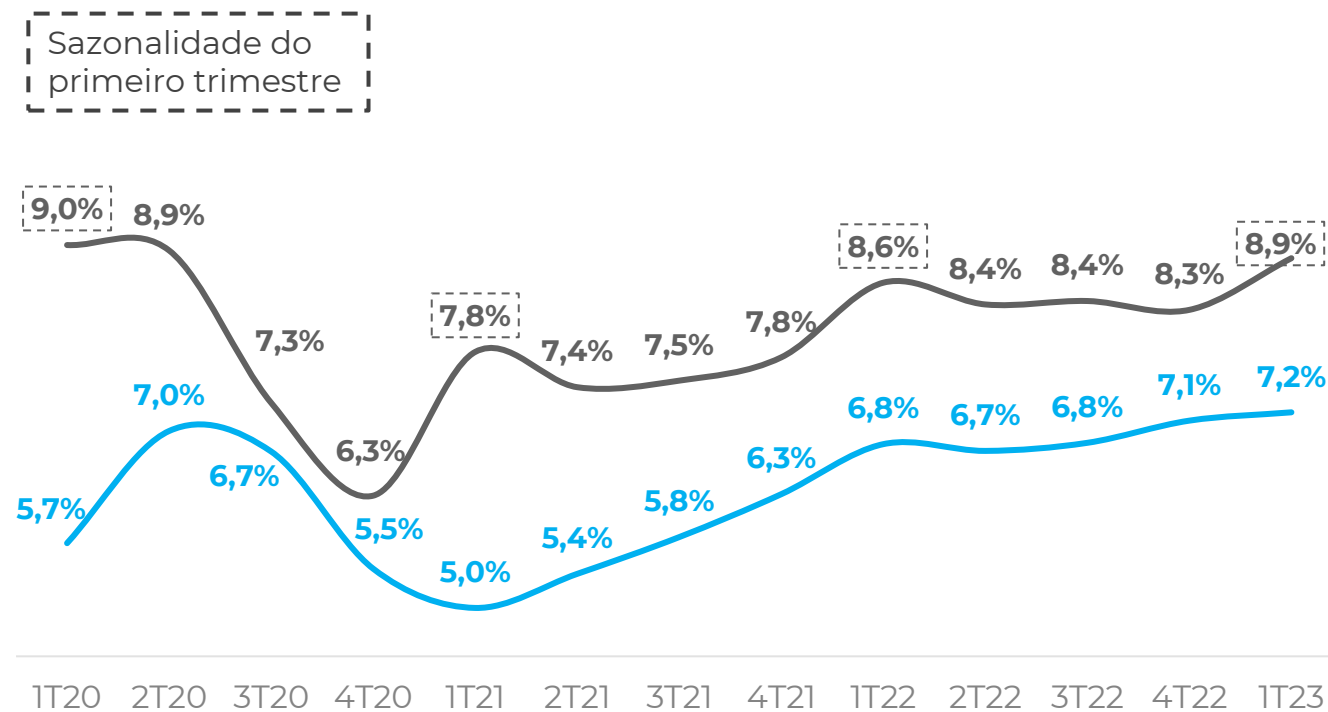


Composição da Carteira %



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

Índice de Inadimplência %



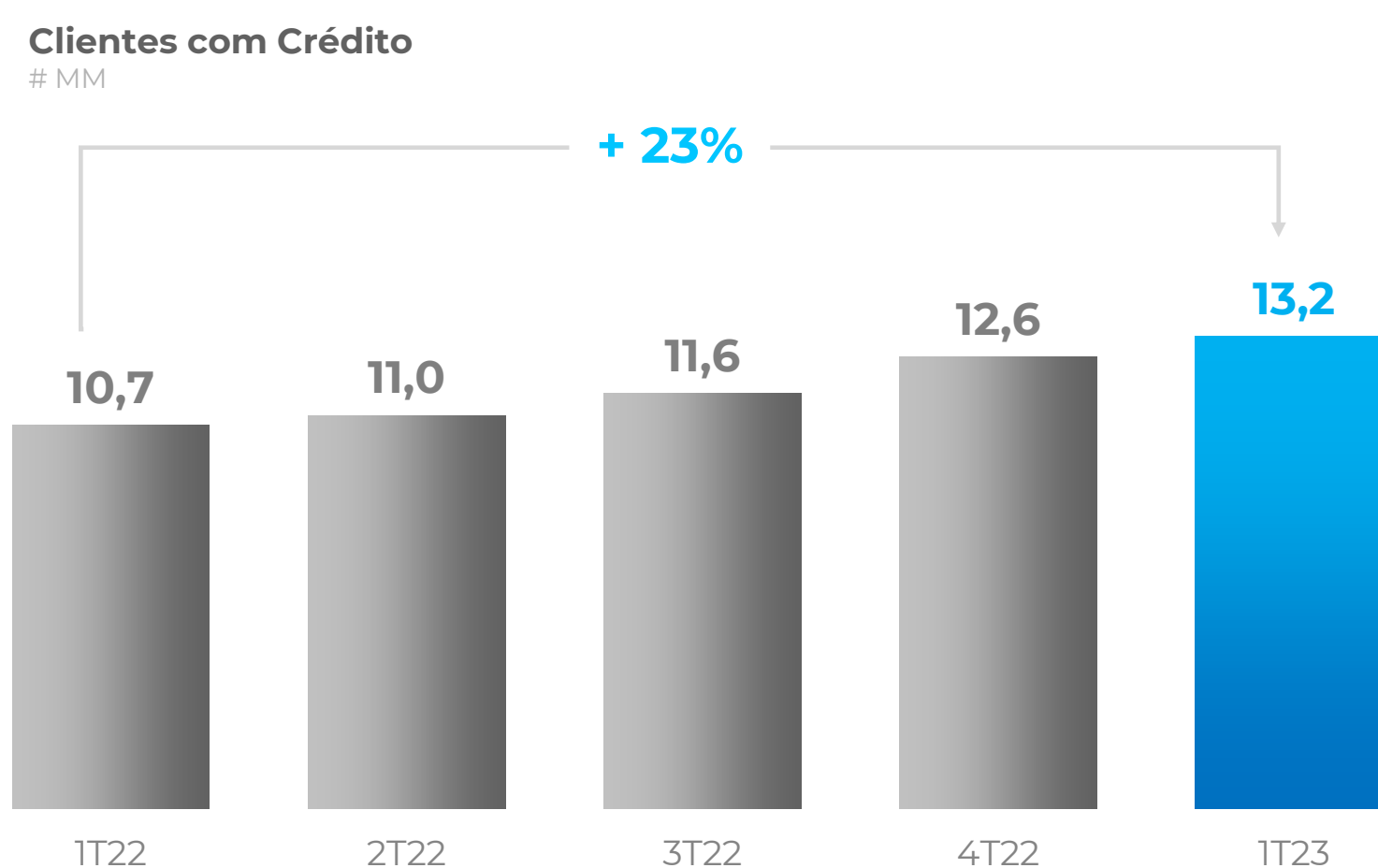
— Over 90 (%) — Over 15-90 (%)

Cientes com Crédito

Engajamento através de produtos colateralizados

Cientes com Crédito

MM



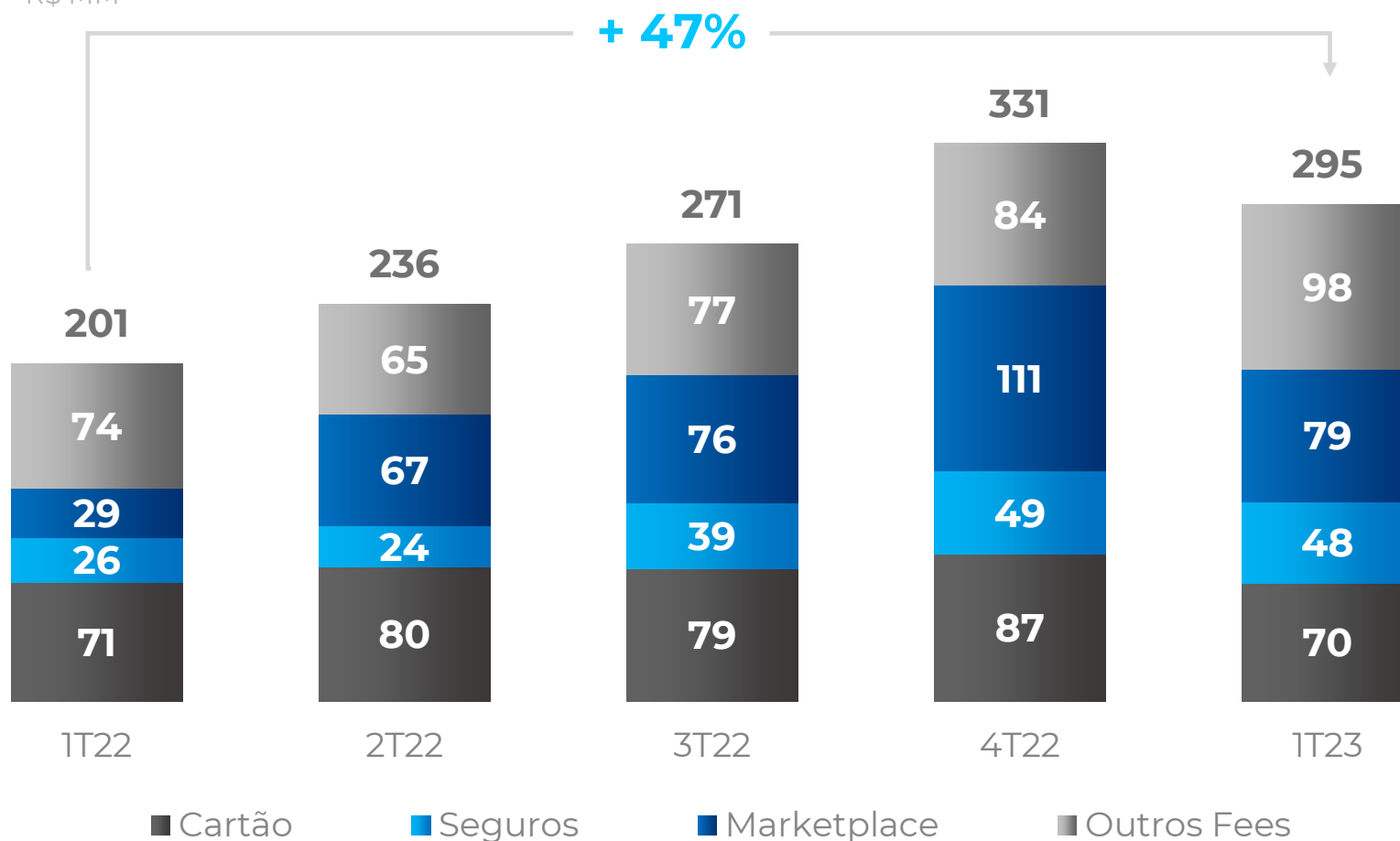
Receita de Serviços

Níveis elevados e maior diversificação



Receita de Serviços

R\$ MM

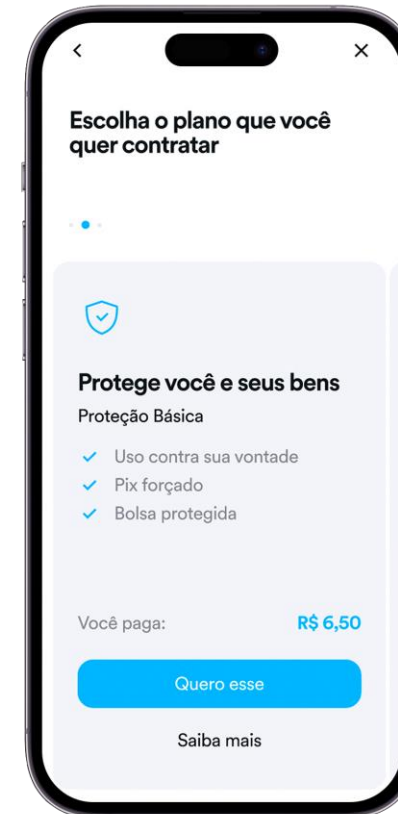
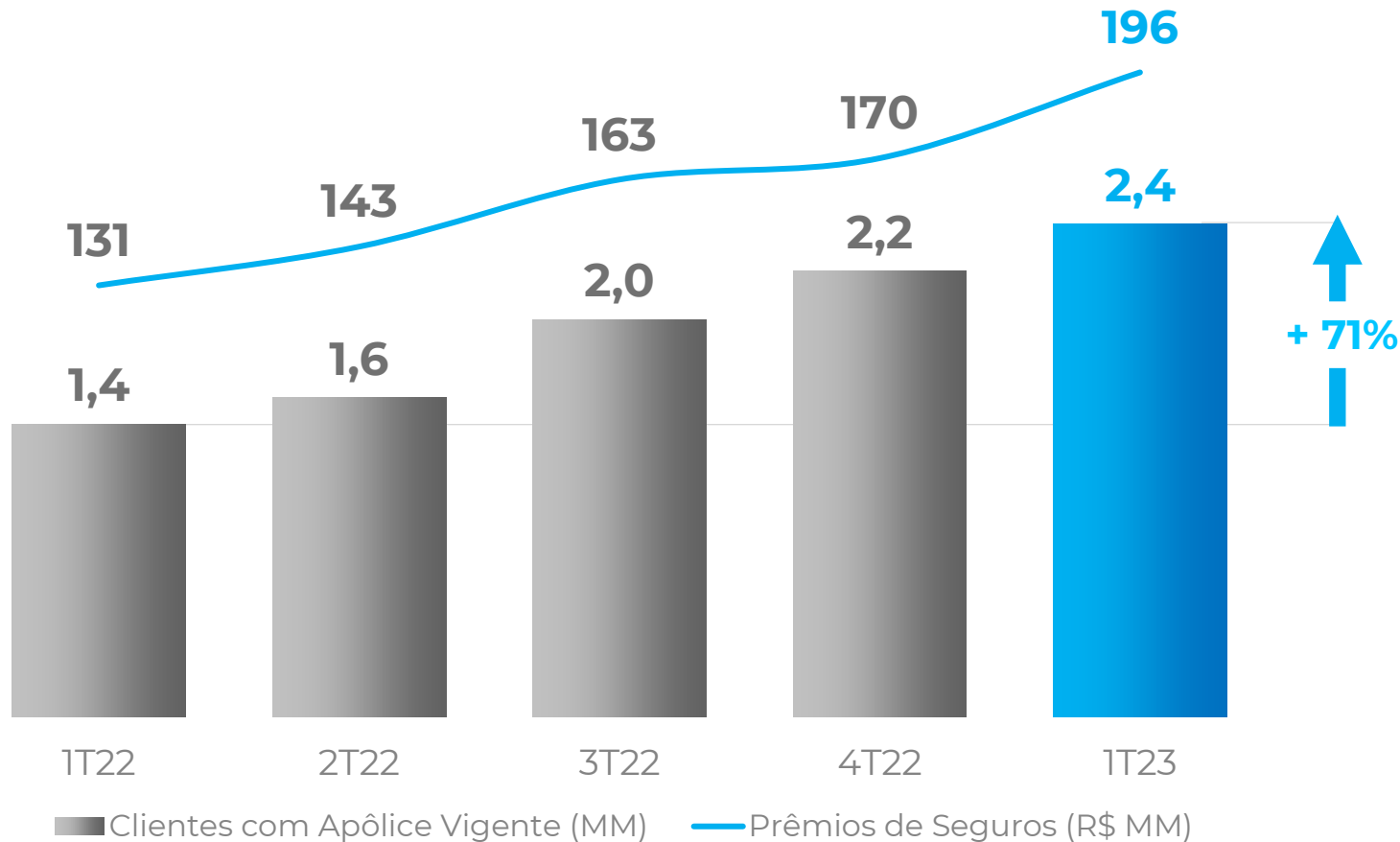


Seguros

Aumento nos prêmios com maior penetração

Seguros – Clientes e Prêmio

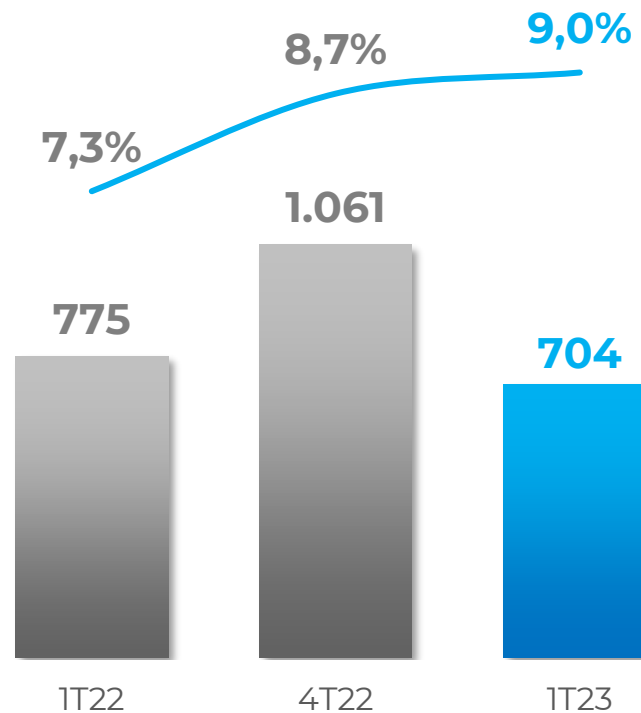
#MM & R\$ MM



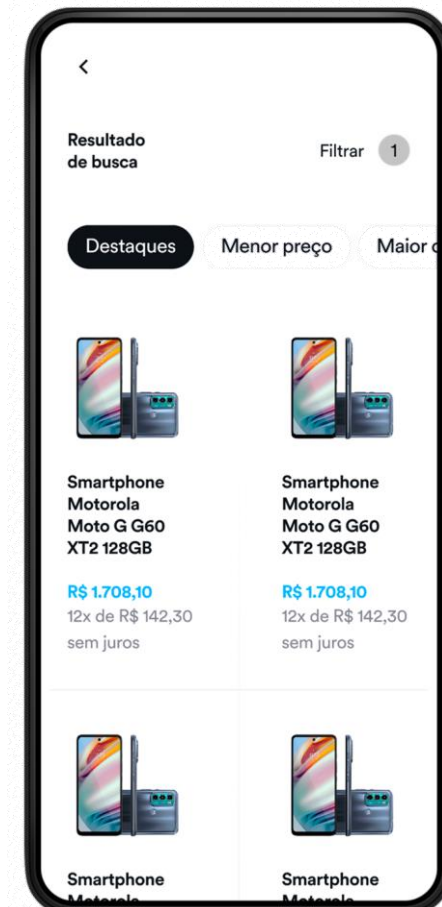
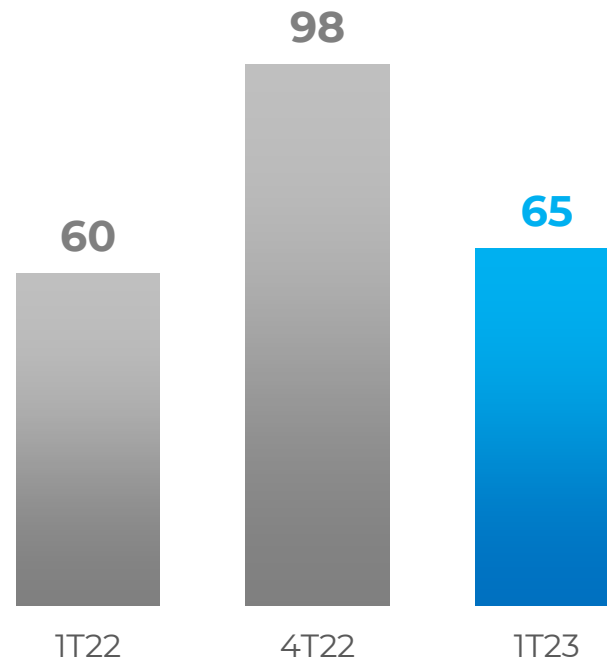
Marketplace: E-commerce

Take rate crescente com receitas robustas

Take Rate / GMV
% / R\$ MM



Receitas
R\$ MM



■ GMV — Take Rate

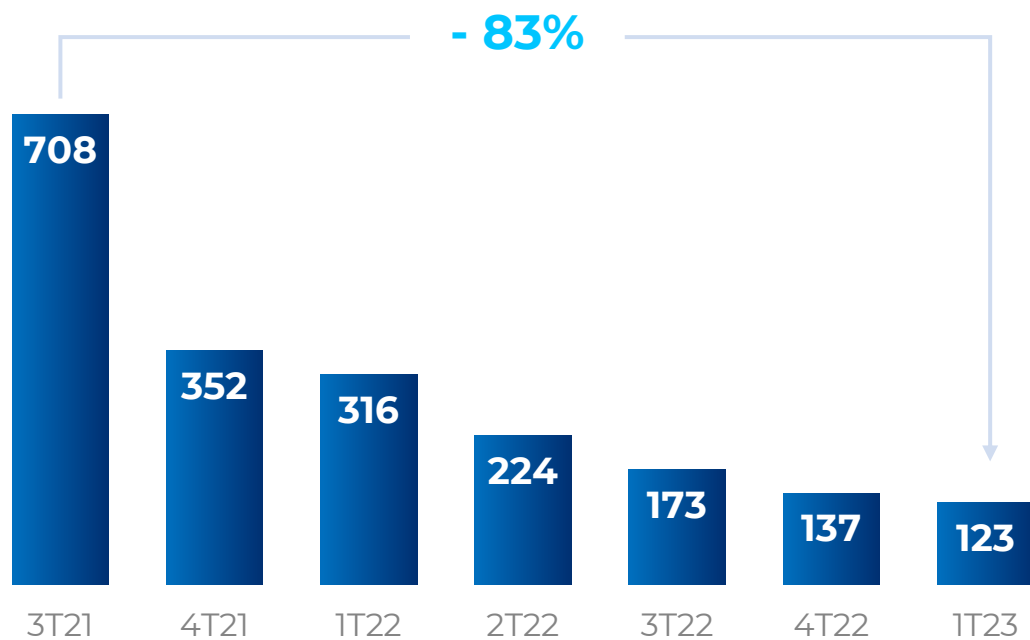
Cartões

Postura conservadora na concessão



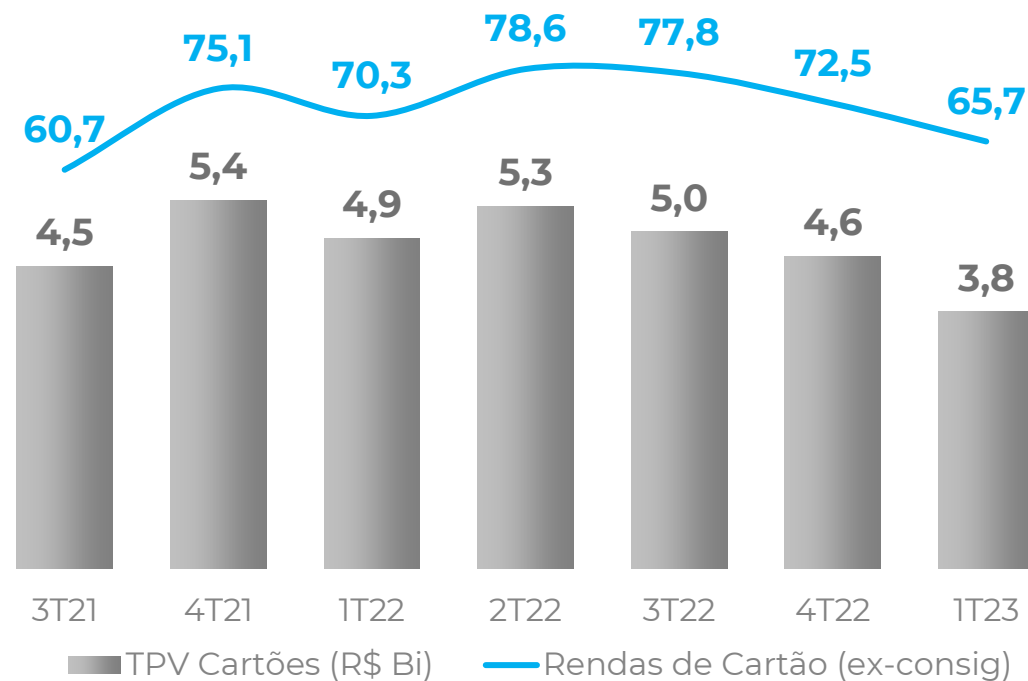
Cartões Emitidos

Milhares



TPV e Receita de Cartões

R\$ Bi & R\$ MM



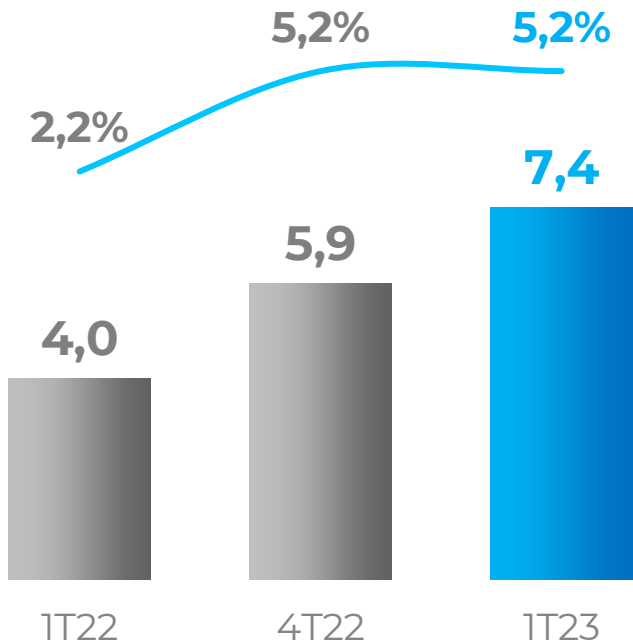
Marketplace: mobiauto



Constante evolução da plataforma e influência na originação

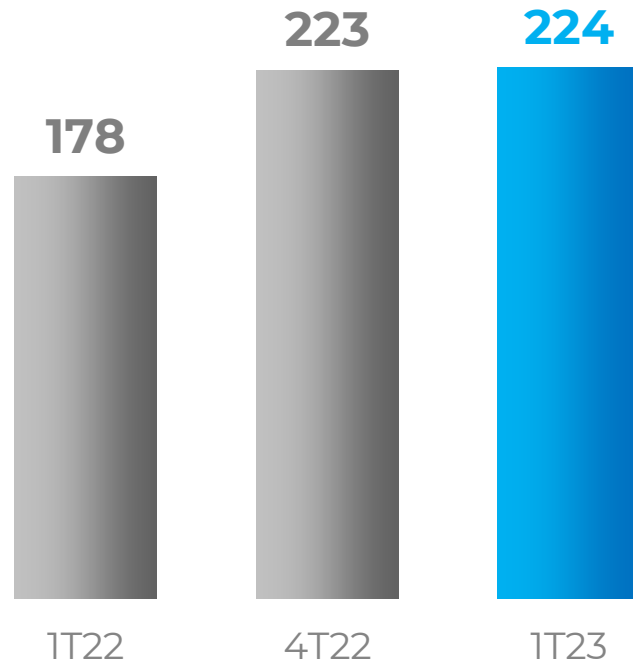
Lojistas Parceiros e Influência Mobiauto

Milhares & %



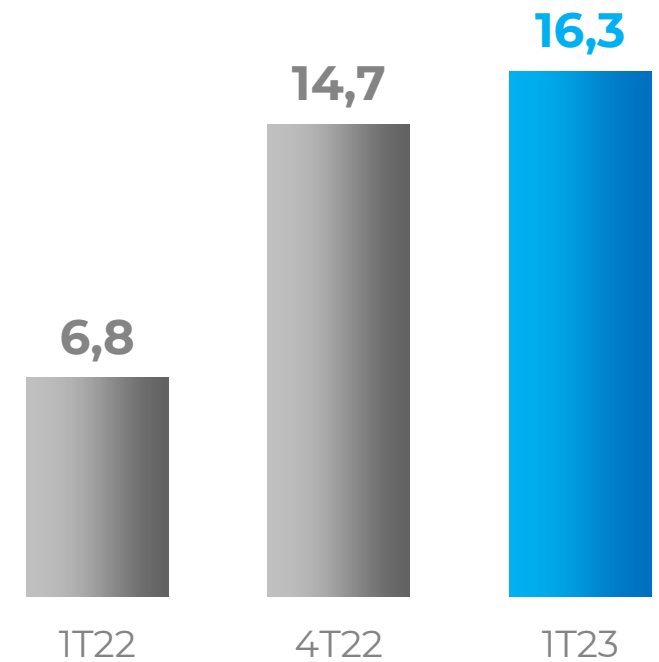
Veículos Anunciados

Milhares



Receitas

R\$ MM



Lojistas Ativos

% Originação Mobiauto x PAN (Leves e Motos)



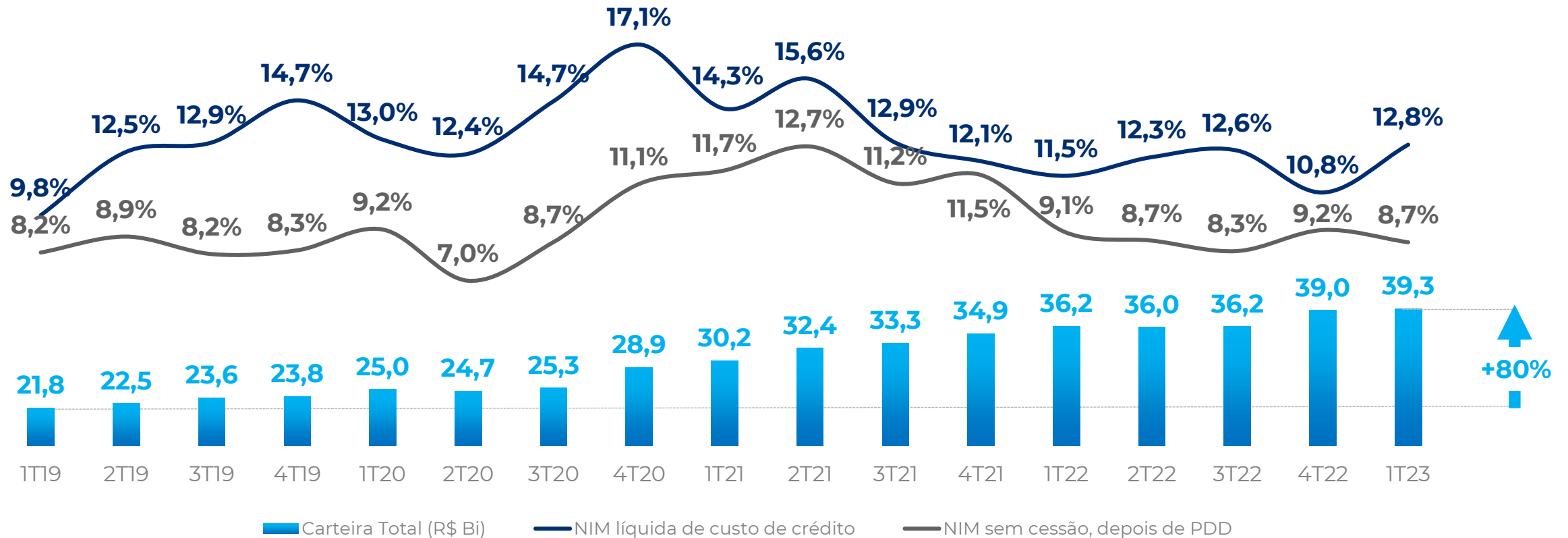
**Destques
Financeiros**

Margem Financeira

Avanço da NIM líquida de custo de crédito

NIM líquida de custo de crédito¹

% a.a.



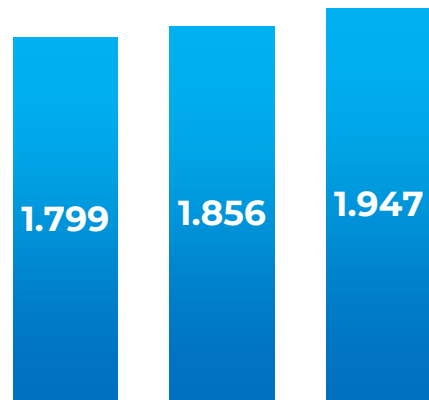
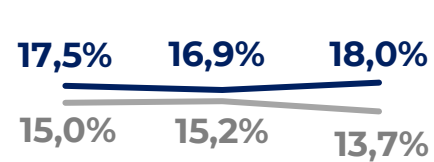
¹ Ativos rentáveis médios desconsideram excesso de caixa

Resultado Trimestral

Rentabilidade estável e menor PDD mesmo em um cenário desafiador

Margem Financeira¹

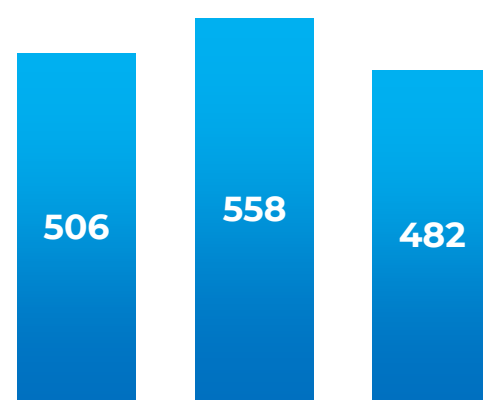
R\$ MM & % a.a.



■ NIM (R\$)
 — NIM²
 — NIM sem Cessão

Despesa de PDD Líquida

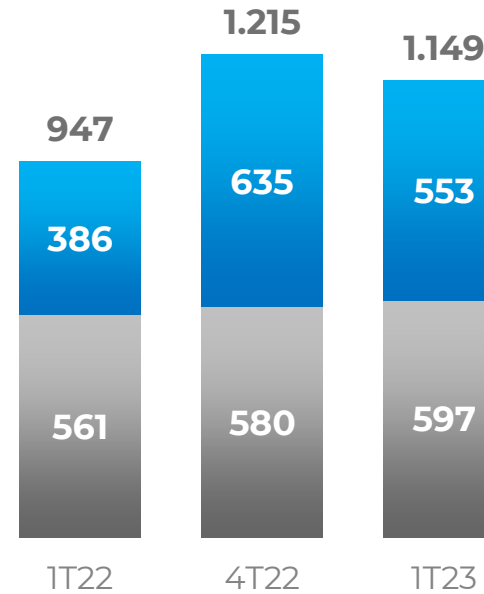
R\$ MM & % a.a.



■ Despesa de PDD Líquida (R\$ MM)
 — PDD Líquida/Carteira

Despesas

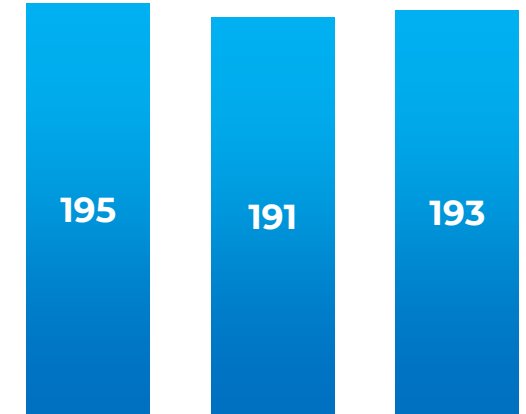
R\$ MM



■ Despesas de Originação
 ■ Despesas Totais

Rentabilidade

R\$ MM & % a.a.



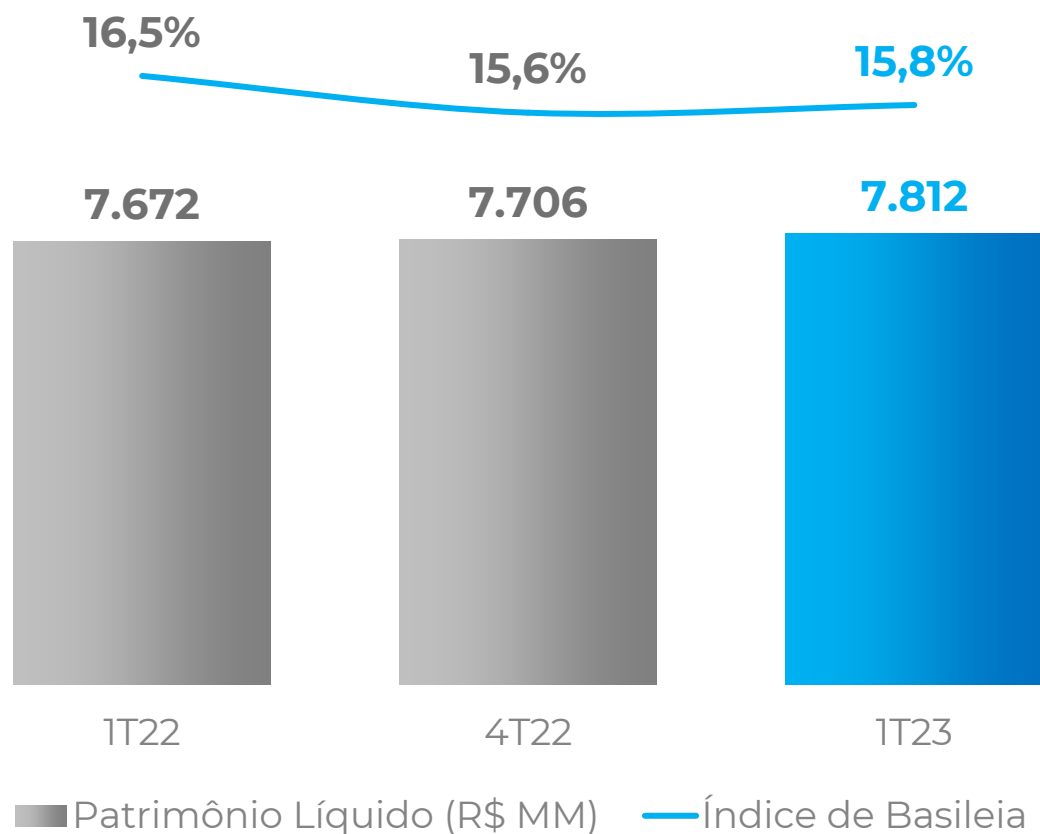
■ Lucro Líquido ex-Ágio
 — ROE ex-Ágio

¹ Ativos rentáveis médios desconsideram excesso de caixa

² Margem Financeira Líquida Gerencial

Capital e Basileia¹

Baixa alavancagem gerando oportunidades



| R\$ MM | 1T23 | 4T22 | 1T22 |
|------------|---------------|---------------|---------------|
| PR | 5.349 | 5.180 | 5.254 |
| PR Exigido | 3.559 | 3.489 | 3.183 |
| RWA | 33.898 | 33.226 | 31.832 |

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.



CONTATOS RI

ri@grupopan.com

ri.bancopan.com.br

