



# Apresentação de Resultados 3T22

- 1. Resultados:** Lucro, carteira e indicadores de crédito permanecem estáveis mesmo em um cenário macro desafiador
- 2. Estratégia de crédito:** execução assertiva desde o 3T21, antecipando o ciclo de crédito e mantendo conservadorismo na originação
- 3. Diversificação:** sempre foi um pilar da nossa estratégia seja em produtos, canais e risco. Neste trimestre, aprofundamos a integração da Mosaico e Mobiauto, fortalecendo nosso modelo de negócios e ampliando as linhas de receita

# Destques

## 3T22



### Clientes Totais

**22,2 MM**

+6% vs 2T22

+47% vs 3T21

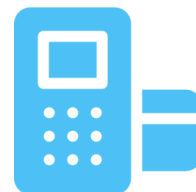


### Carteira de Crédito

**R\$ 36,2 Bi**

+0,3% vs 2T22

+9% vs 3T21



### Volume Transacionado

**R\$ 22,1 Bi**

+3% vs 2T22

+61% vs 3T21



### Lucro Líquido<sup>1</sup>

**R\$ 193 MM**

-0,3% vs 2T22

+1% vs 3T21



### ROE<sup>1</sup>

**11,7% a.a.**

11,9% a.a. 2T22

13,6% a.a. 3T21

<sup>1</sup> Ajustado Ex Ágio

- 1. Carteira de Crédito:** recuperação do ritmo de crescimento com cenário mais adequado, otimizando capital e alavancagem
- 2. Inadimplência:** melhora nos indicadores com evolução do cenário econômico, e assertividade no gerenciamento de risco
- 3. Margem Líquida de PDD:** aumento devido a novos produtos colateralizados com maior margem, além da reprecificação das safras recentes e redução da inadimplência
- 4. Eficiência Operacional:** despesas controladas com importante alavancagem operacional a ser explorada
- 5. Diversificação e Engajamento:** ampliação do engajamento, com maior recorrência e recomendação, fortalecendo as novas linhas de receita e integrando os canais de venda



*Update  
Banking Unit*

---

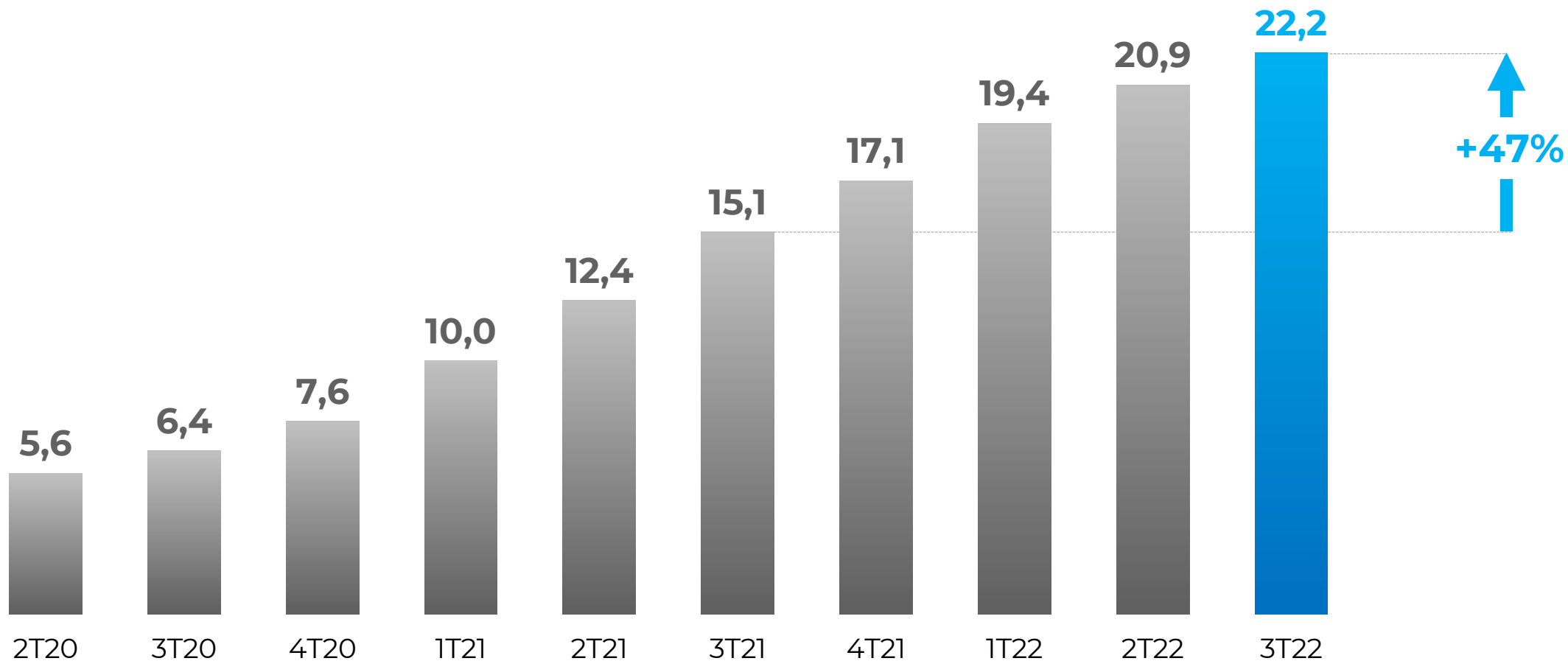
# Crescimento

## Ampliação da escala



### Clientes Totais

# MM

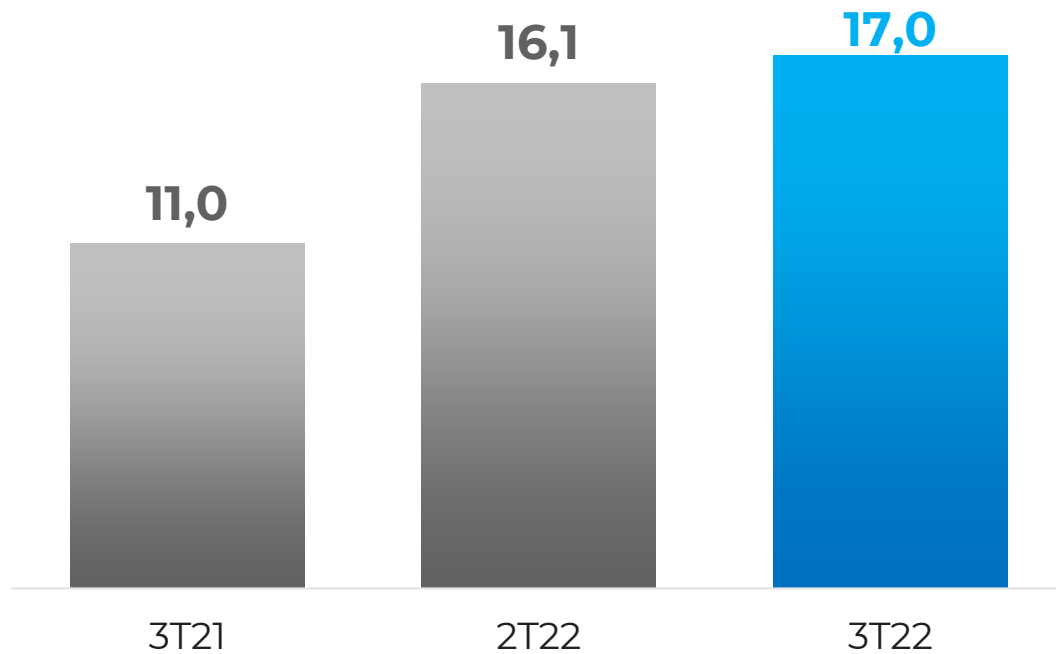


# Banking Clients

## Expansão de *banking clients* com CAC controlado

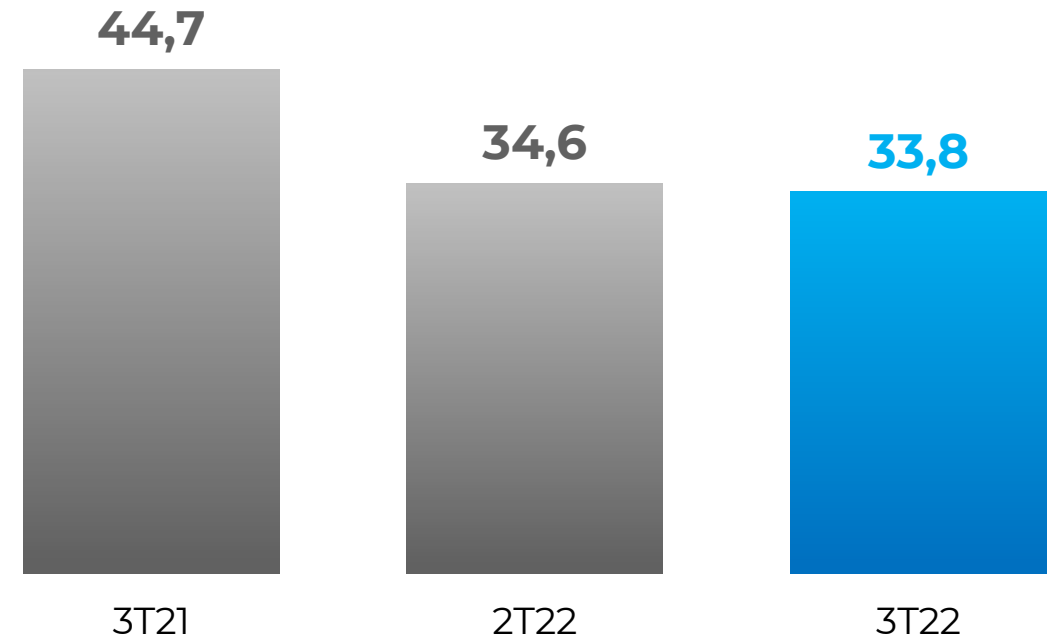
### Banking Clients

# MM



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

R\$ / Cliente



<sup>1</sup> Custo de Aquisição do Cliente, medido em reais por cliente adquirido. Contempla os custos com marketing, *onboarding*, envio de cartões, avaliação de crédito entre outros

# Engajamento *Banking Clients*

## Métricas robustas com volume transacionado crescente



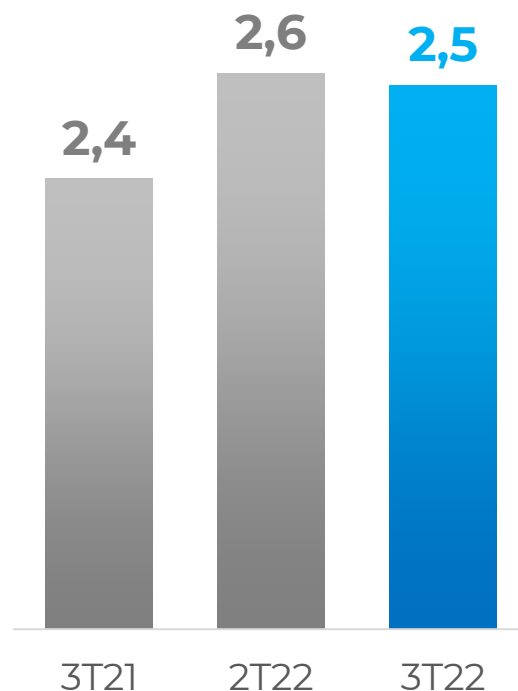
### Cientes Ativos<sup>1</sup>

% de *banking clients* ativos



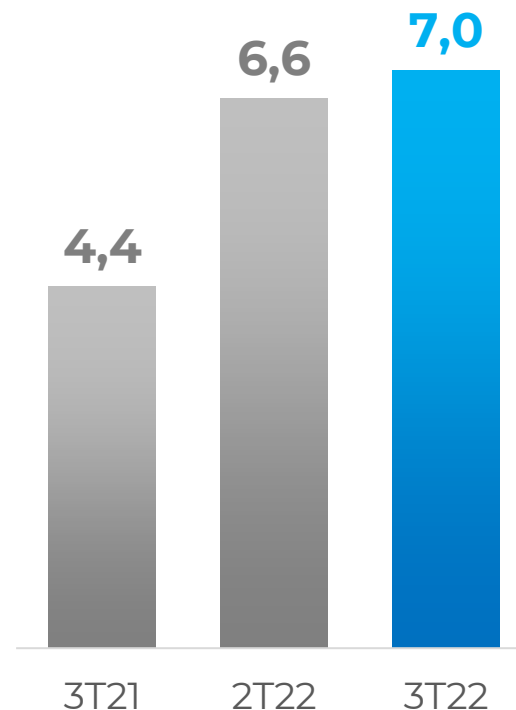
### Cross-Sell Index<sup>2</sup>

Produtos / *banking client* ativo



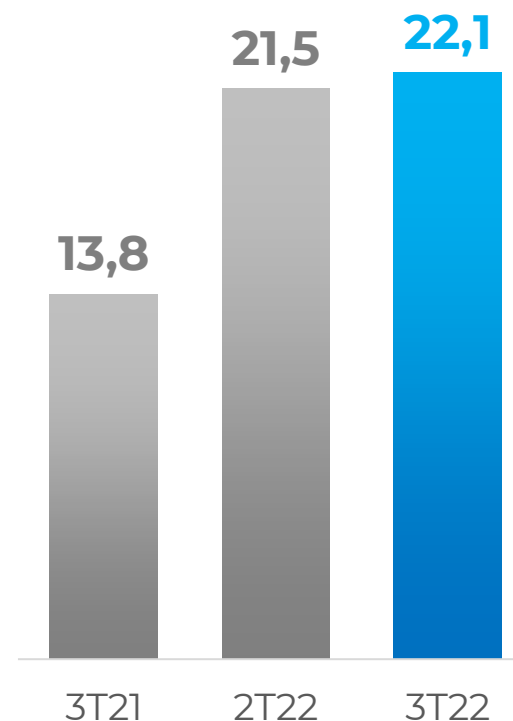
### Contas com chave PIX

# MM



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

R\$ Bi



<sup>1</sup> Clientes que possuam crédito, depósito em conta corrente, ou que realizaram qualquer transação nos últimos 90 dias anteriores ao fechamento do trimestre.

<sup>2</sup> Considera o número médio de produtos consumidos por cliente ativo no trimestre

<sup>3</sup> App, cartão de crédito e cartão de débito



# Engajamento *Banking Clients*

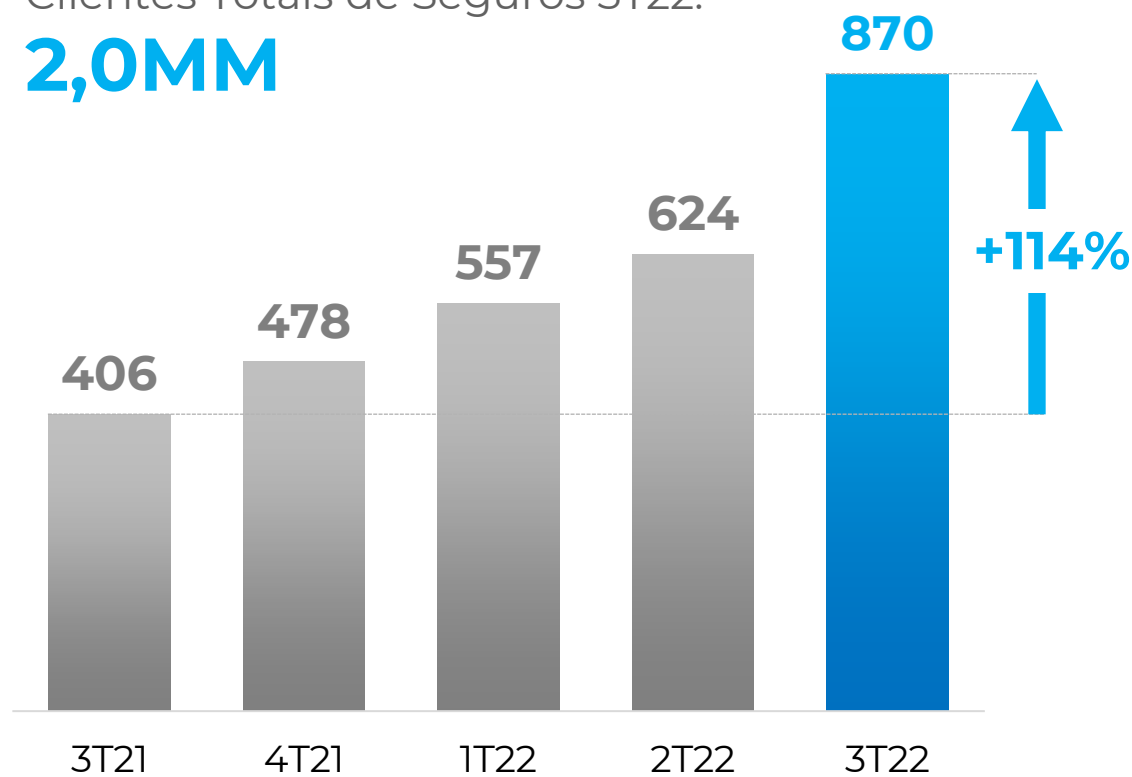
## Seguros: ampliação da penetração nos *banking clients*

### Banking Clients com apólice vigente

# Milhares

Clientes Totais de Seguros 3T22:

# 2,0MM



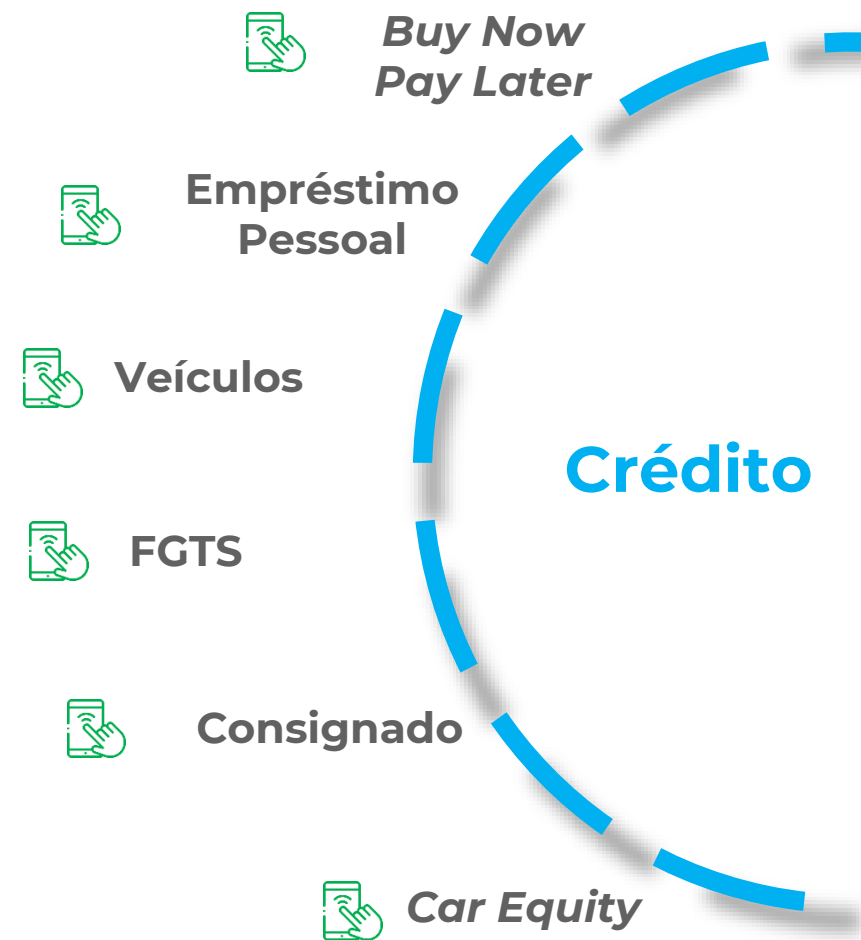
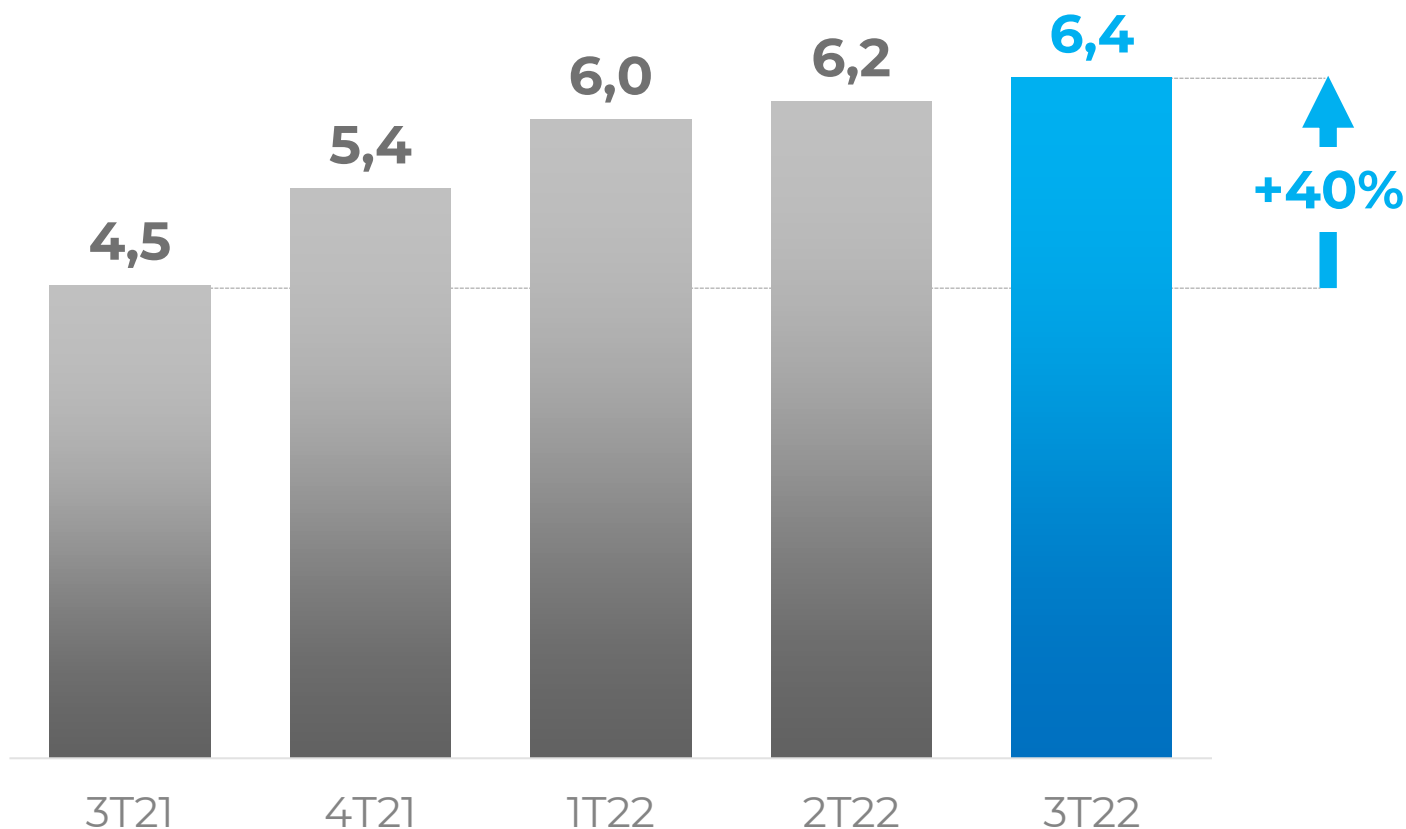
# Engajamento *Banking Clients*

## Crescimento através de produtos colateralizados



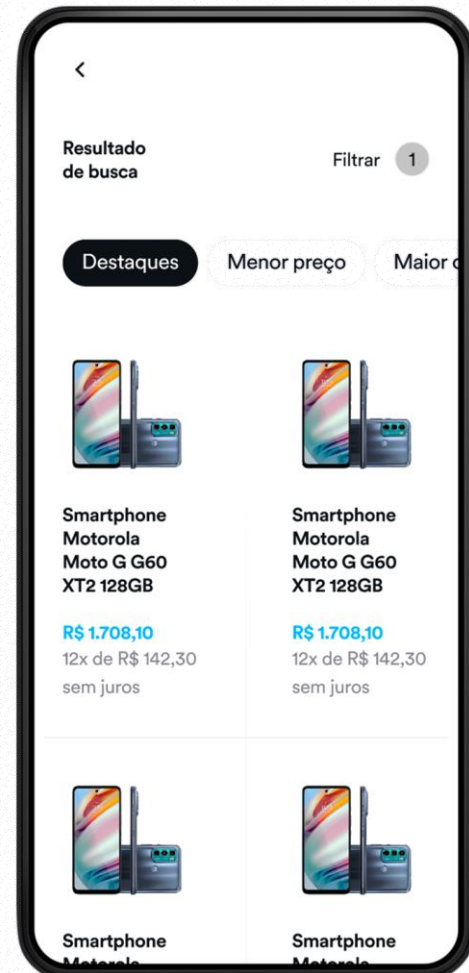
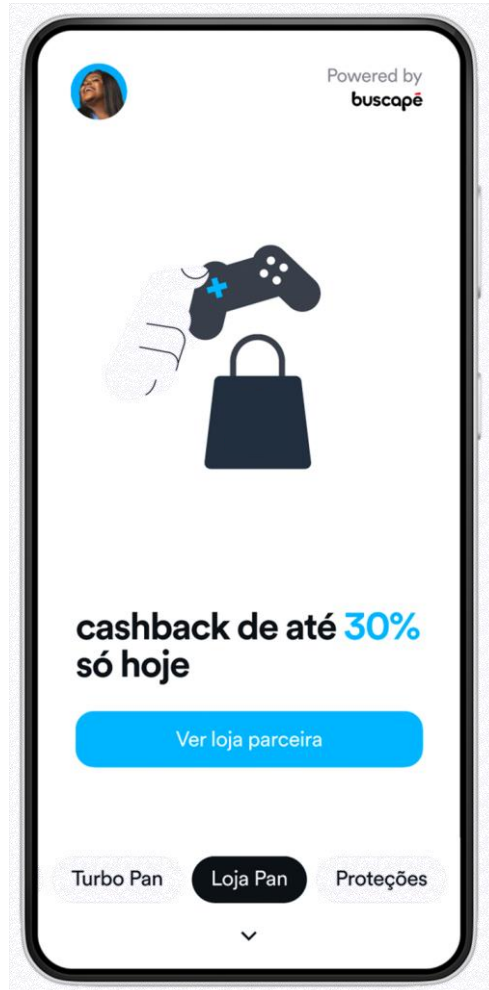
**Banking Clients com Crédito**

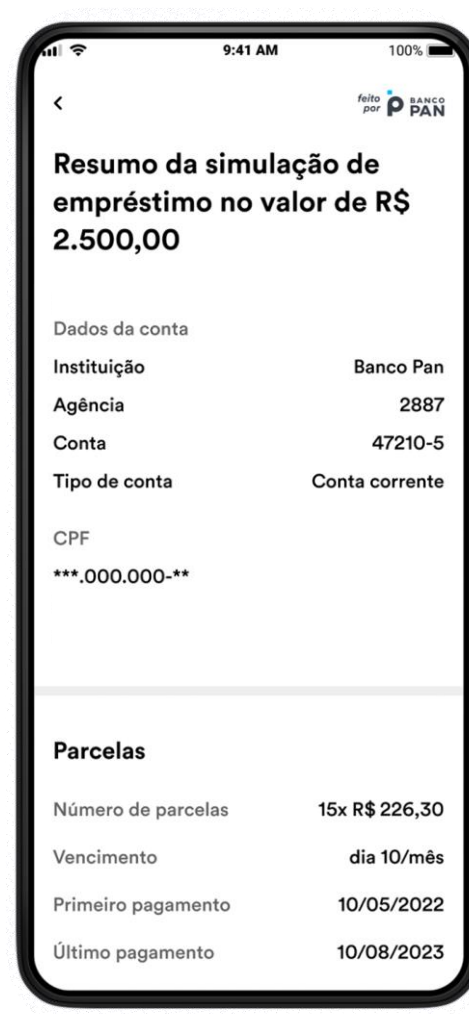
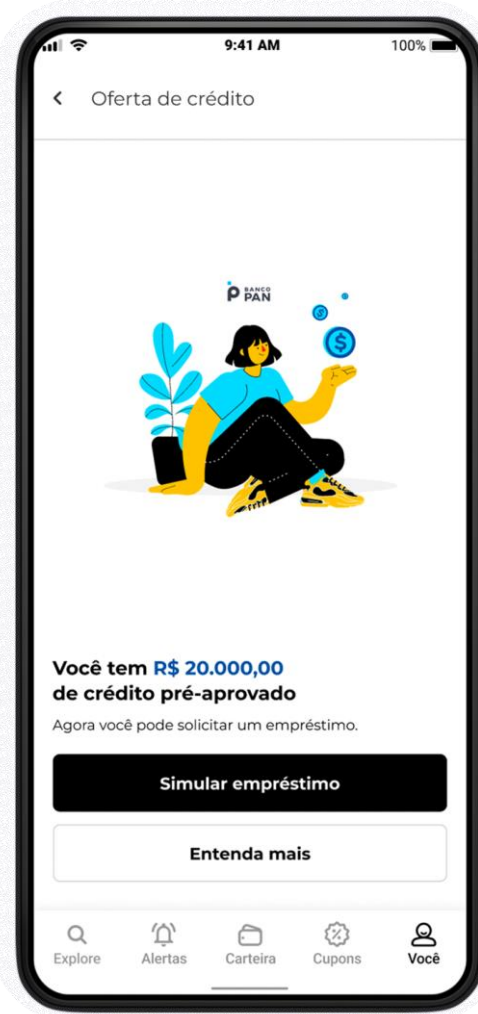
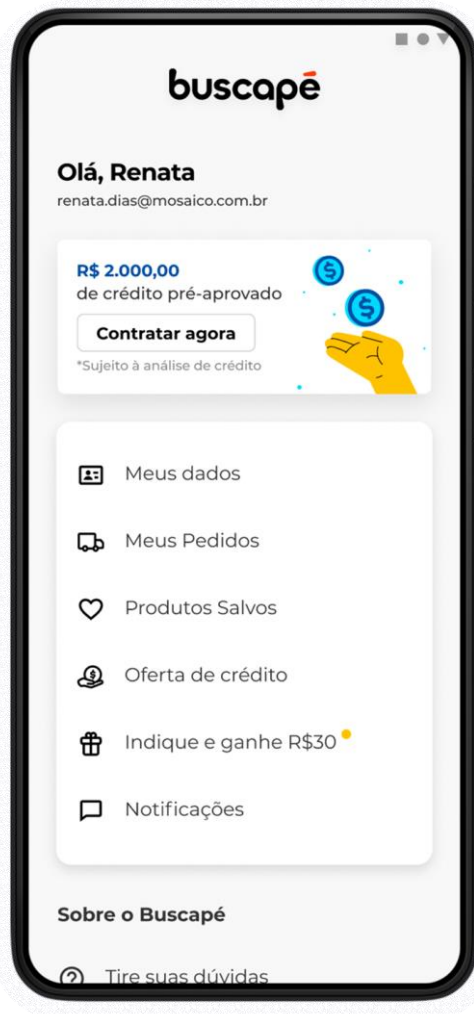
# MM



# Marketplace PAN

## Experiência da plataforma Buscapé no APP PAN





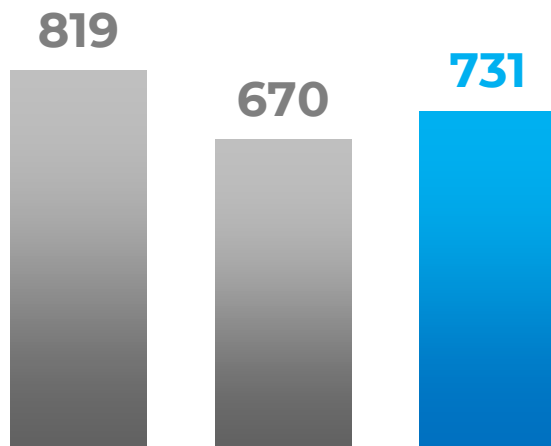
## Receitas crescentes com maior *take rate*

- **Produtos:** integração do crédito com BNPL
- **Perfil de cliente:** renda mais alta complementa a base de clientes PAN
- **Resultados:** Mosaico já ultrapassou o *Breakeven* com foco no *take rate*

**Take Rate / GMV**

% / R\$ MM

6,9% 7,7% 8,3%

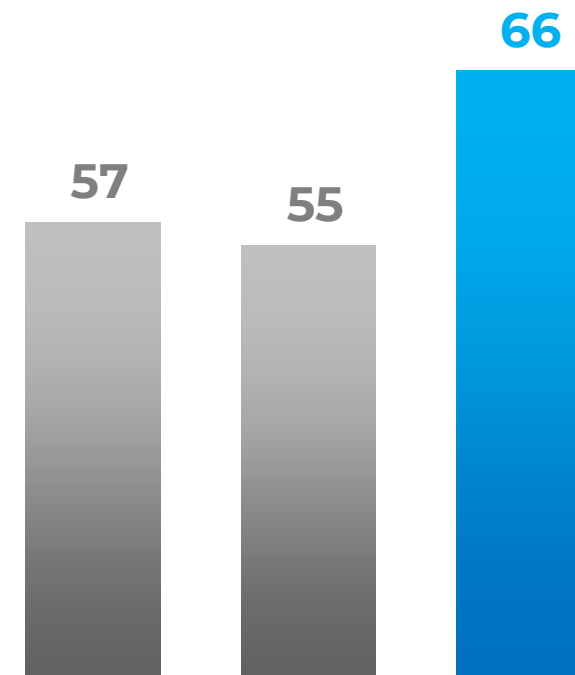


GMV

Take Rate

**Receitas**

R\$ MM





# Margens e Crédito

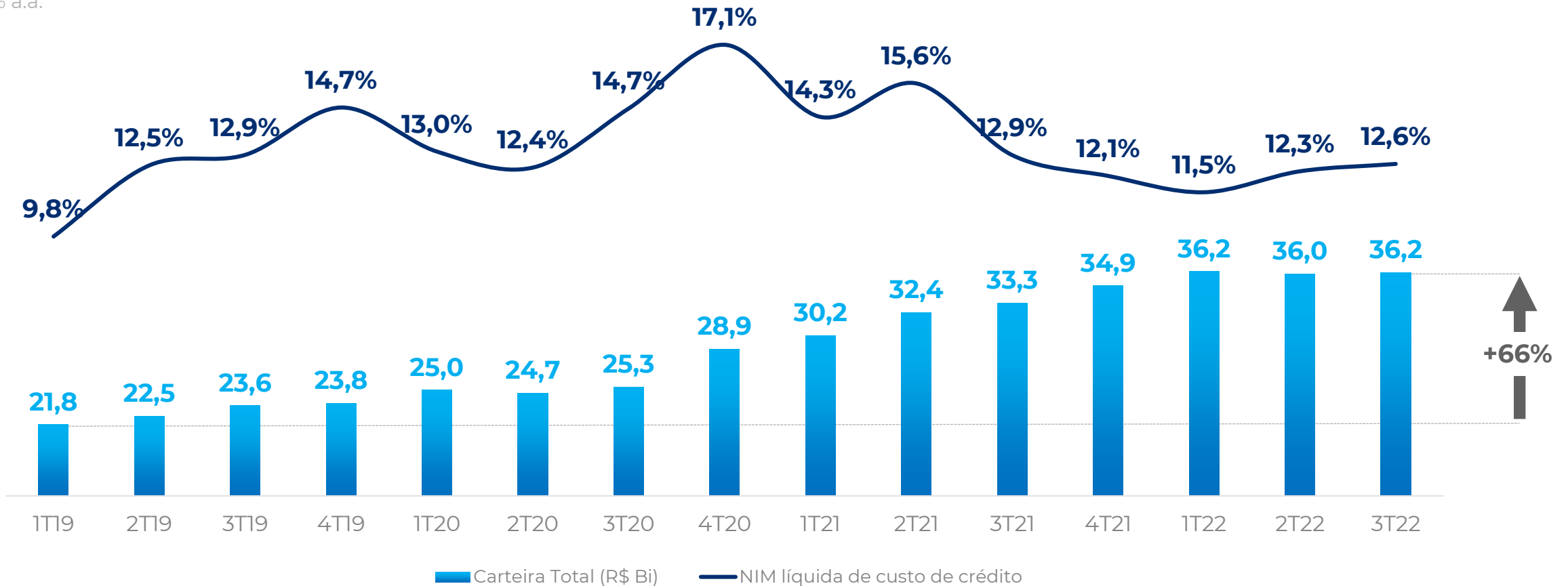
---

# Margem Financeira

## NIM Líquida de Custo de Crédito em patamares estáveis

### NIM líquida de custo de crédito<sup>1</sup>

% a.a.



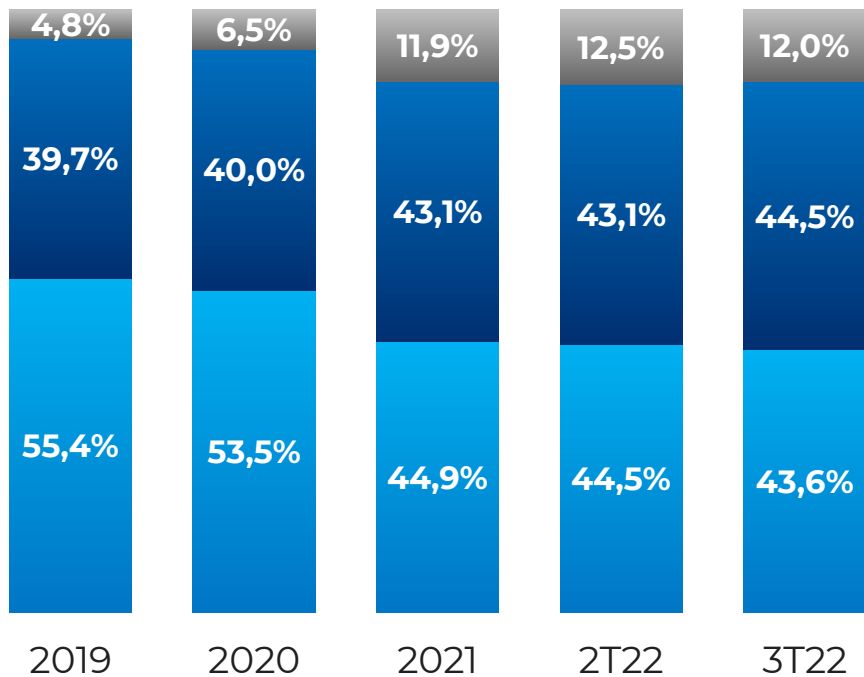
<sup>1</sup> Ativos rentáveis médios desconsideram excesso de caixa

# Inadimplência da Carteira Varejo

## Métricas estáveis com *mix* defensivo

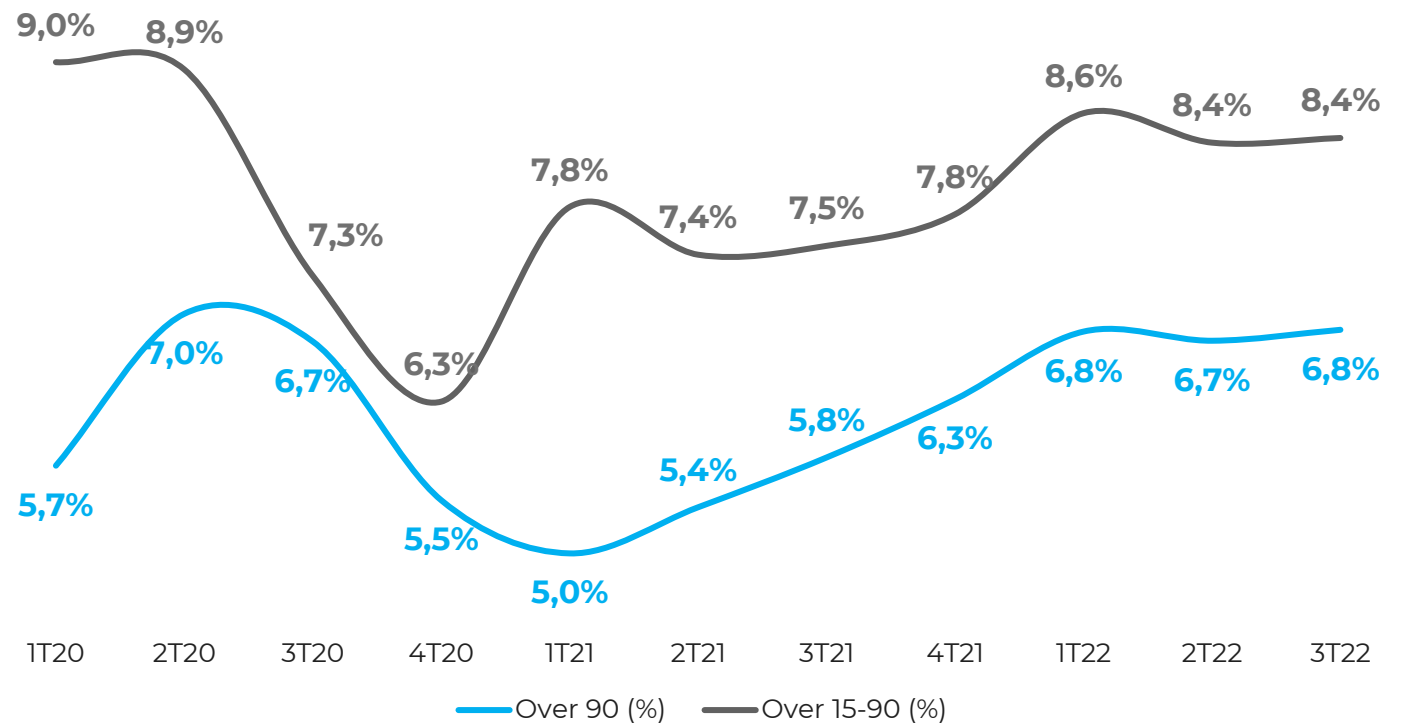


### Composição da Carteira



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

### Índices de Inadimplência







## Destques Financeiros

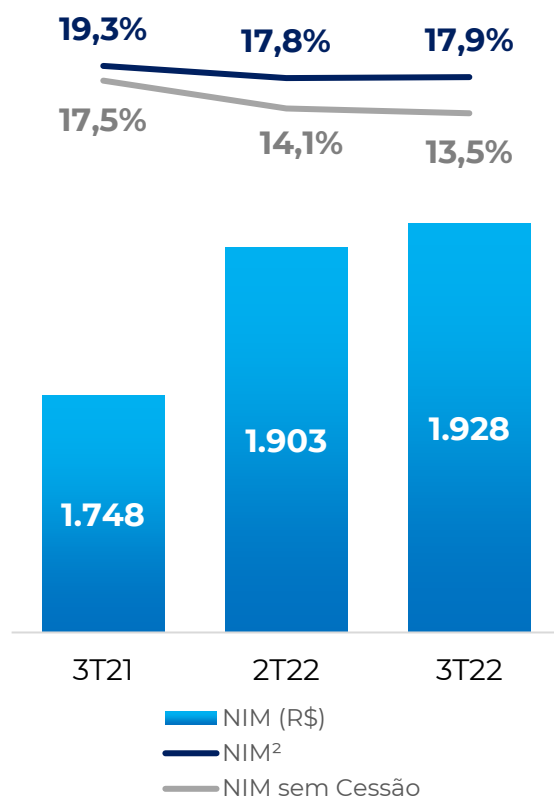
---

# Resultado Trimestral



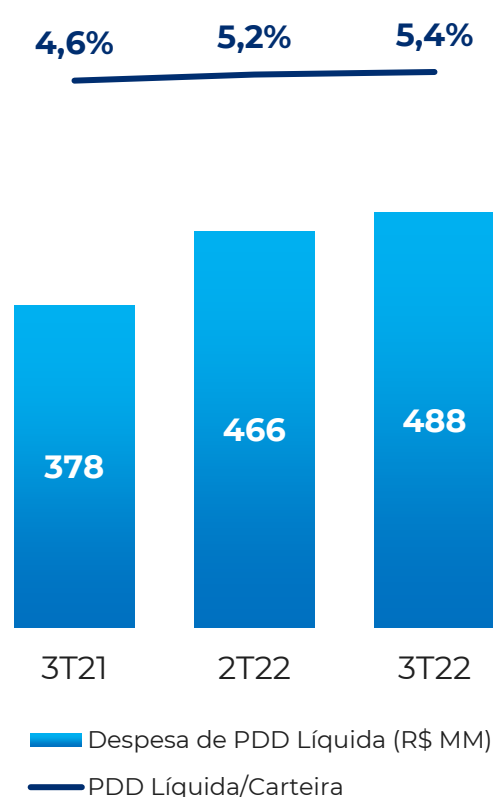
## Margem financeira<sup>1</sup>

R\$ MM & % a.a.



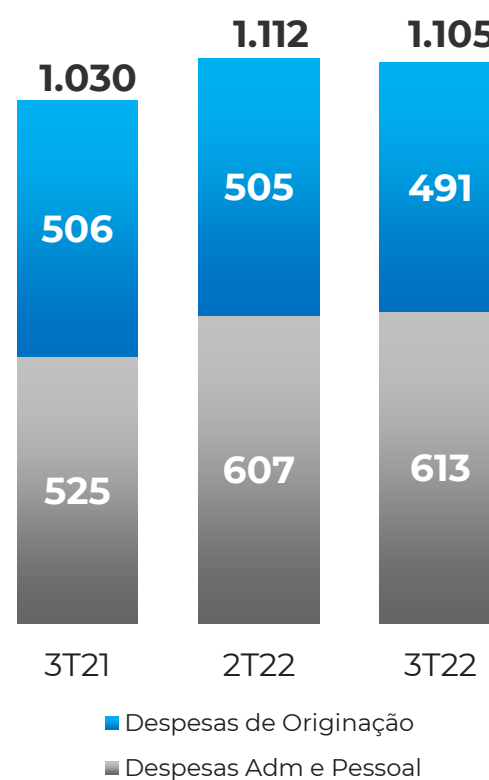
## Despesa de PDD Líquida

R\$ MM & % a.a.



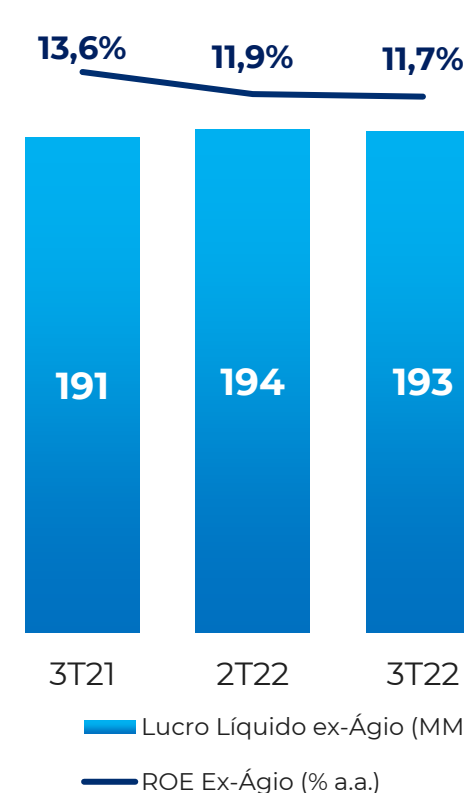
## Despesas

R\$ MM



## Rentabilidade<sup>3</sup>

R\$ MM & % a.a.



<sup>1</sup> Ativos rentáveis médios desconsideram excesso de caixa

<sup>2</sup> Margem Financeira Líquida Gerencial

<sup>3</sup> Ajustado Ex-Ágio

# Originação Varejo

## Diversificação ampliando a originação



### Originação – Varejo

R\$ MM

Originação pré Banking Unit

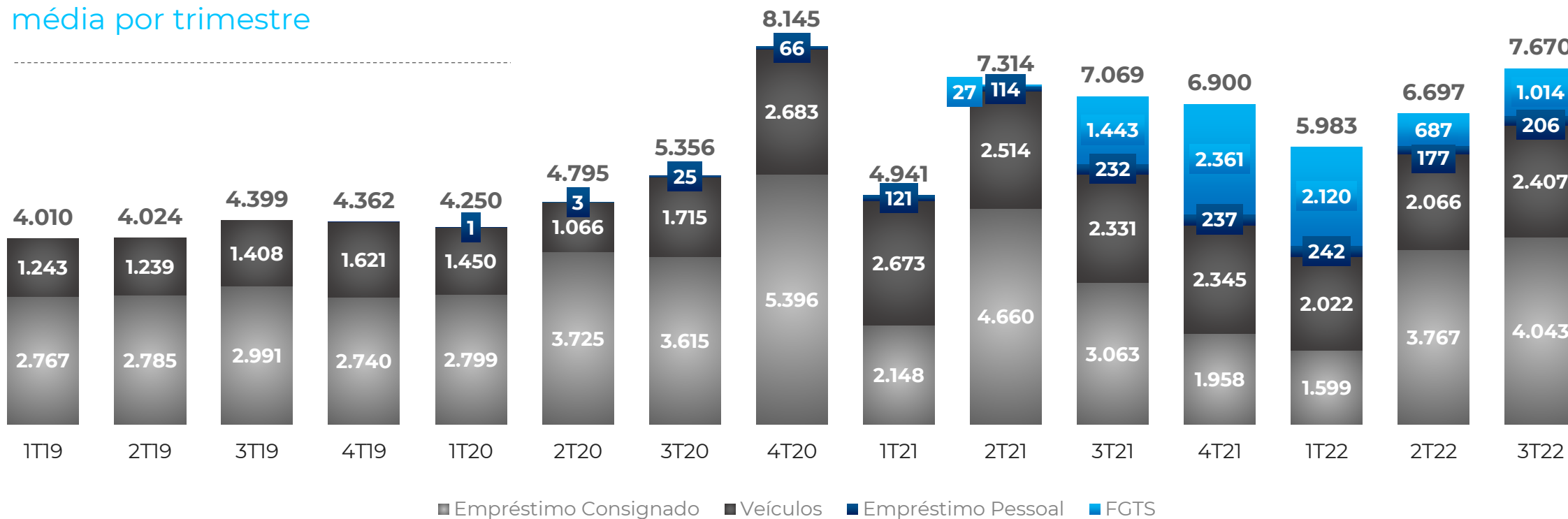
**R\$ 4.209 MM**

média por trimestre

Originação pós Banking Unit

**R\$ 6.487 MM**

média por trimestre



# Carteira de Crédito

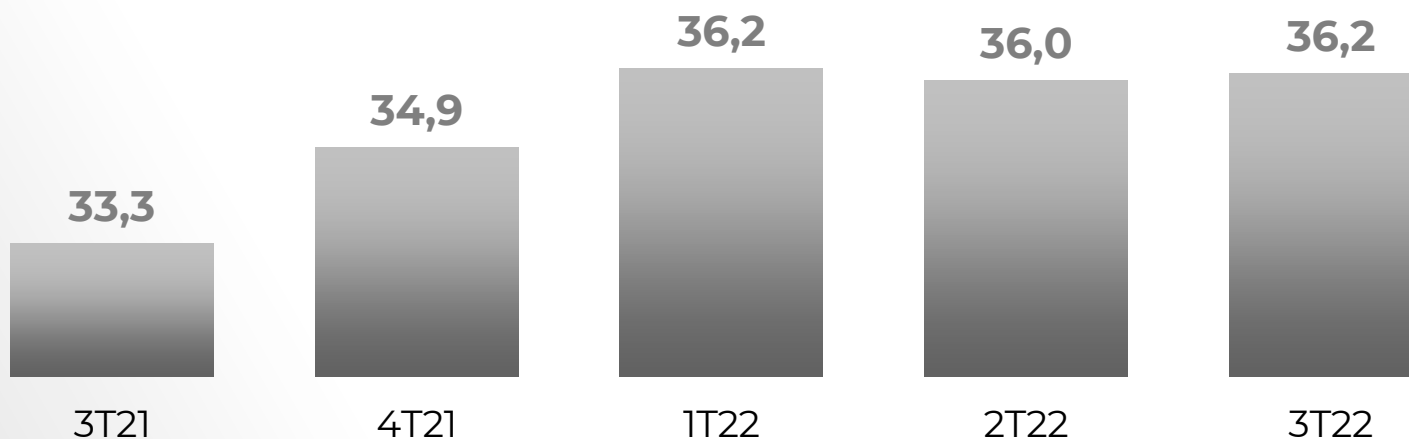


R\$ MM	3T22	Part. %	$\Delta$ 3T22/ 2T22	$\Delta$ 3T22/ 3T21	3T21	Part. %
Veículos	15.925	44%	4%	12%	14.233	43%
Consignado + FGTS	15.598	43%	-2%	3%	15.123	45%
Cartões de Crédito	3.766	10%	-4%	21%	3.118	9%
Empréstimo Pessoal	512	1%	1%	43%	359	1%
Run Off	360	1%	-5%	-16%	429	1%
<b>TOTAL</b>	<b>36.161</b>	<b>100%</b>	<b>0%</b>	<b>9%</b>	<b>33.262</b>	<b>100%</b>

Carteira com Colateral  
**88%**

Carteira Renegociada  
**1,1%**

R\$ Bi



# CONSIGNADO + FGTS

## EMPRÉSTIMOS E CARTÃO

### Descrição

**Consignado** com servidores públicos, aposentados e pensionistas do INSS e **FGTS**.

**Ticket médio**  
Empréstimos  
**R\$ 7,8 mil**  
FGTS:  
**R\$ 626**

**Duration**  
Empréstimos  
**36 meses**  
FGTS:  
**29 meses**

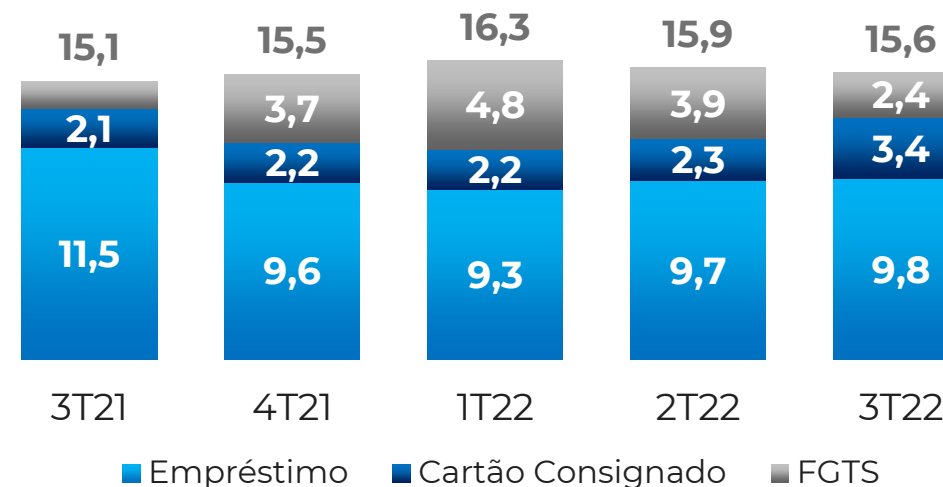
### Originação Média Mensal

R\$ MM

	3T22	2T22	3T21
Empréstimos Consignado	938	1.151	935
Cartão Consignado	409	105	134
FGTS	338	229	481
<b>Total</b>	<b>1.685</b>	<b>1.485</b>	<b>1.550</b>

### Evolução da Carteira

R\$ Bi



### Composição da Originação

%

	3T22	2T22	3T21
<b>Federal</b>	<b>94%</b>	<b>96%</b>	<b>97%</b>
INSS + FGTS	87%	93%	90%
SIAPE	6%	2%	5%
Forças Armadas	1%	1%	2%
<b>Estadual + Prefeituras</b>	<b>6%</b>	<b>4%</b>	<b>3%</b>



# FINANCIAMENTO DE VEÍCULOS

## Descrição

Presente em  
**+ de 19,1mil** lojas  
multimarcas  
e concessionárias.

**Ticket médio**  
Leves:  
**R\$ 34 mil**  
Motos:  
**R\$ 17 mil**

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

**Entrada (%)**  
Leves:  
**34%**  
Motos:  
**20%**

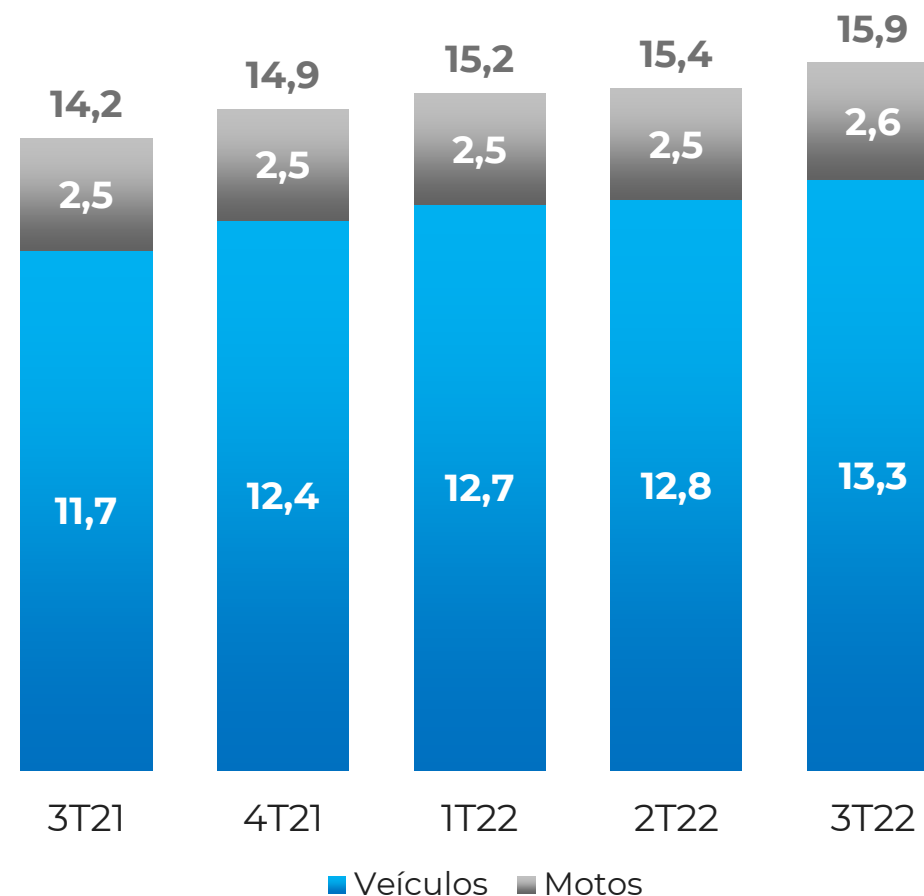
## Originação Média Mensal

R\$ MM

	3T22	2T22	3T21
Leves	663	548	662
Motos	140	139	115
<b>Total</b>	<b>803</b>	<b>687</b>	<b>777</b>

## Evolução de Carteira

R\$ Bi

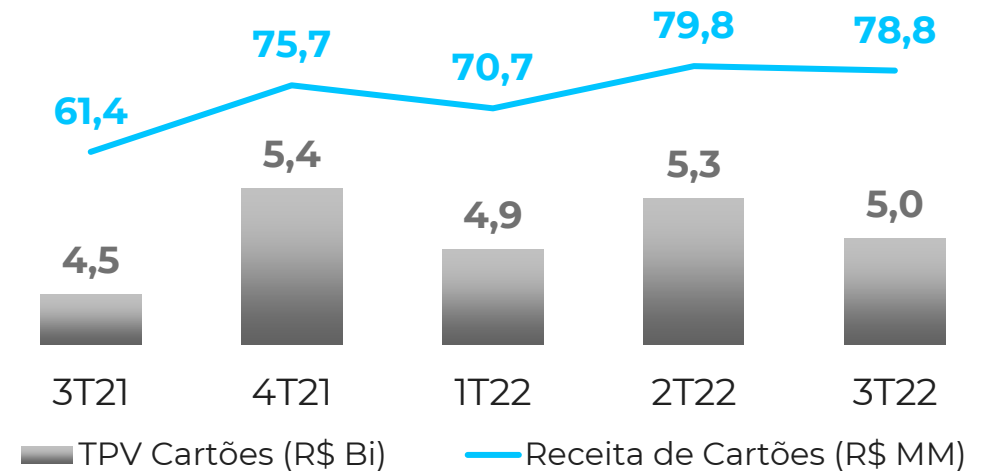


# CARTÕES

Emissão de novos cartões segue em ritmo reduzido **com carteira estável**

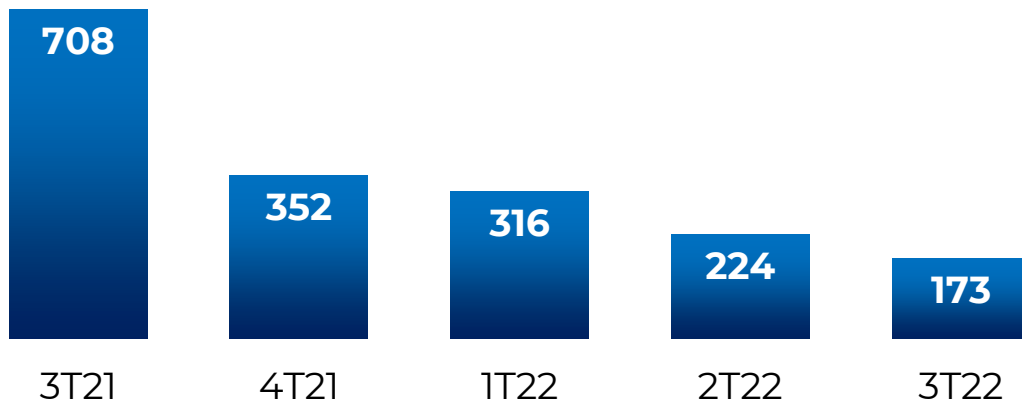
Investimentos seguem na melhor **experiência do cliente** e novas funcionalidades

## Volume de Transações e Receita de Cartões



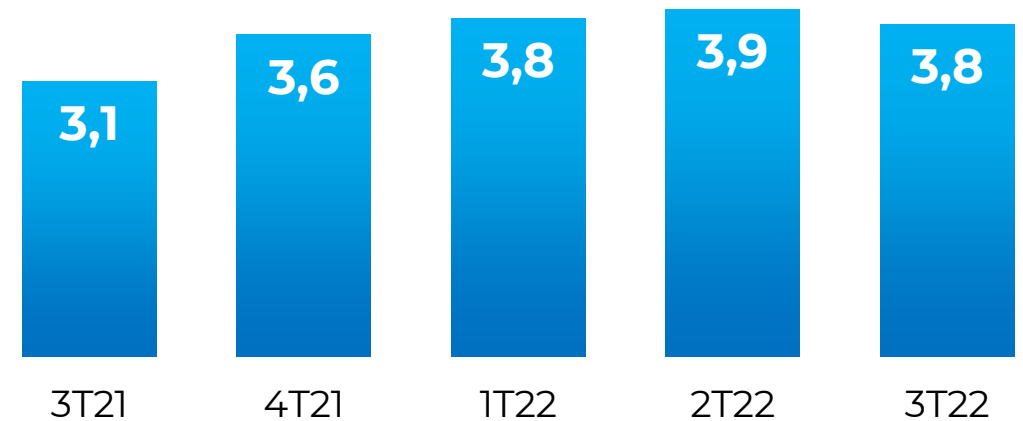
## Emissão de Cartões

# Milhares



## Evolução de Carteira

R\$ Bi

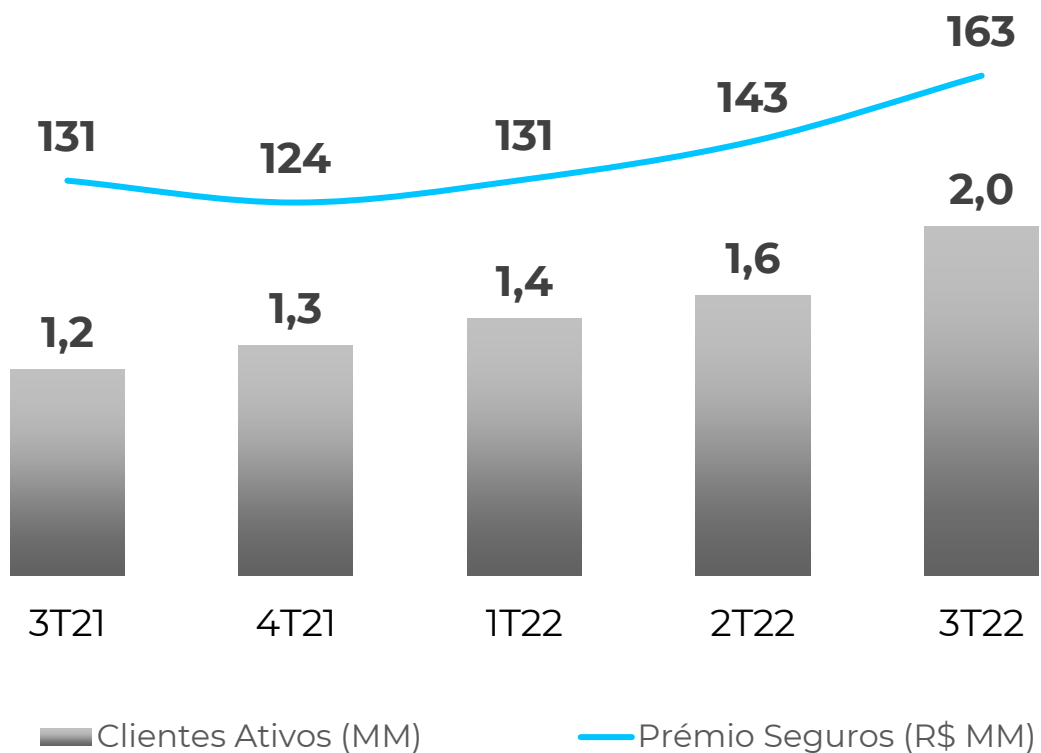




# SEGUROS



## Clientes Ativos e Prêmios



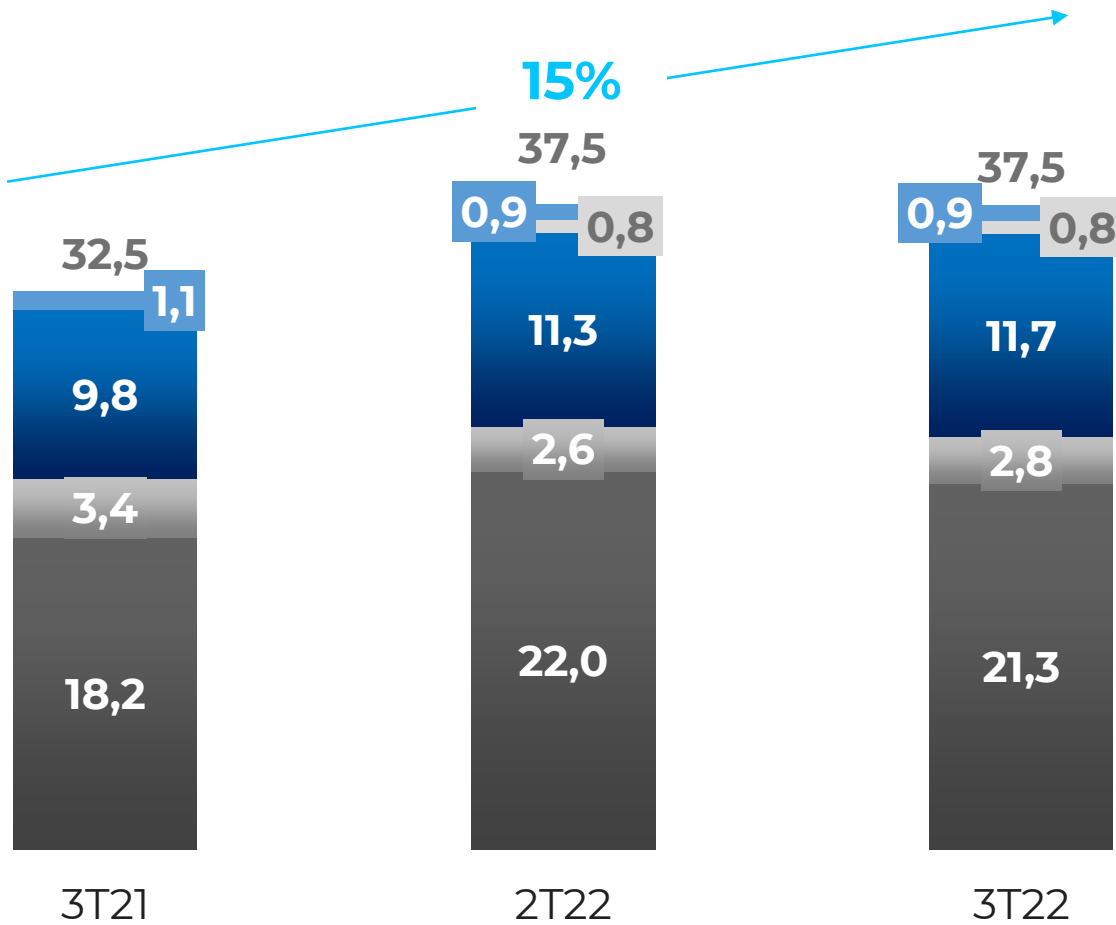
## Produtos:

- Seguro Prestamista
- Assistência Veículos e Motos
- Acidentes Pessoais
- Seguro Cartão
- Seguro PIX
- Seguro FGTS
- Seguro de Vida



# CAPTAÇÃO DE RECURSOS

R\$ Bi



■ CDB ■ Depósitos Interfinanceiros ■ Letras Financeiras ■ Multilateral ■ Outros

## Ratings

**S&P Global**  
Ratings

**Local**

AAA

**Global**

BB-

**MOODY'S**

AAA

-

**Fitch**Ratings

AA

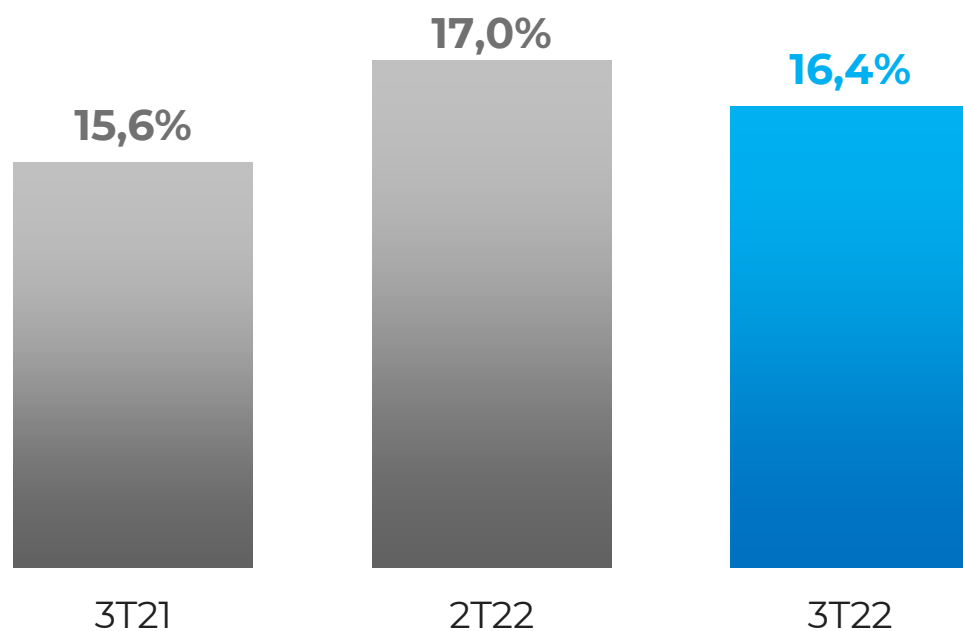
BB-

# Índice de Basileia<sup>1</sup>

## Integralmente composto por capital principal



### Forte geração interna de capital



R\$ MM	3T22	2T22	3T21
<b>PR</b>	<b>5.218</b>	<b>5.209</b>	<b>4.241</b>
PR Exigido	3.346	3.216	2.669
<b>RWA</b>	<b>31.867</b>	<b>30.631</b>	<b>27.735</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.

# Agenda ESG

## Avanços e Conquistas



### Transparência e governança

- Relatório Anual com compromisso público com metas ESG
- Membro representante da agenda ESG no CA
- Adesão ao Pacto Global e aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da ONU
- Comissão ESG



### Selos, prêmios e reconhecimentos

- Adesão ao *Women's Empowerment Principles*
- *Top Employer*
- GPTW Mulher & GPTW Instituições Financeiras



### Impacto ambiental e produtos

- Carbono Neutro
- Adesão ao CDP
- Selo Ouro no GHG Protocol
- Publicação das emissões financiadas
- Lançamento do Saúde PAN
- Linha de financiamento com o BID para microempreendedores



## CONTATOS RI



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

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