



Relatório de Resultados

1T24

1T24

Sumário

MENSAGEM AOS ACIONISTAS.....	3
PRINCIPAIS INDICADORES TRIMESTRAIS.....	5
LINHAS DE NEGÓCIO.....	7
Banco Transacional.....	7
Crédito Consignado e FGTS.....	9
Financiamento de Veículos.....	10
Cartão de Crédito.....	11
Empréstimo Pessoal.....	12
Marketplace – Mosaico e Mobiauto.....	12
Seguros.....	14
Investimentos.....	14
CRÉDITO	15
Originação de Crédito.....	15
Qualidade de Crédito.....	16
Cessão de Carteira de Crédito.....	18
CAPTAÇÃO DE RECURSOS	19
RESULTADOS	20
Margem Financeira Líquida Gerencial – NIM.....	20
Custo de Crédito, Despesas com Provisões e Recuperação de Créditos.....	21
Custos e Despesas.....	21
Demonstração de Resultados.....	21
Bridge: Resultado Gerencial x Contábil.....	22
Bridge: ROE Ajustado pelo CDB legado e pelo crédito tributário.....	23
CAPITAL, RATINGS & MERCADO.....	24
Patrimônio Líquido.....	24
Índice de Basileia – Gerencial.....	24
Desempenho no Mercado Acionário.....	25
BALANÇO E DRE	26

São Paulo, 10 de maio de 2024 - Em conformidade com as disposições legais, o Banco PAN S.A. (“PAN” , “Banco” , “Banco PAN” ou “Companhia”) e suas subsidiárias divulgam os resultados referentes ao trimestre encerrado em 31 de março de 2024 acompanhados do Relatório dos Auditores Independentes. As informações operacionais e financeiras do Banco, exceto onde estiver indicado de outra forma, são apresentadas com base em números consolidados e em reais, conforme a Legislação Societária e as Práticas Contábeis adotadas no Brasil.

MENSAGEM AOS ACIONISTAS

Nosso propósito é aprimorar a vida financeira dos nossos clientes de forma inteligente, entendendo que cada um deles possui objetivos, expectativas e desafios únicos. Por meio da nossa plataforma digital completa, integramos todos os produtos e serviços em um único aplicativo, atuando como assistente de crédito e consumo para nossos clientes. Dessa forma, oferecemos uma abordagem personalizada, com cross-sell de produtos através de nossas plataformas, levando a um impacto significativo na satisfação do usuário, bem como no nosso crescimento e performance.

Nossa estratégia é baseada em três pilares: (i) **aumento do engajamento**, fortalecendo e impulsionando ainda mais a integração de nossos canais, conectando os clientes B2B ao nosso aplicativo e proporcionando excelência em UX; (ii) **crescimento com rentabilidade**, ampliando nossa carteira e melhorando nossos resultados, enquanto mantemos postura de crédito conservadora; (iii) **consolidação de nossa marca de forma aspiracional**, relacionado ao UX, mas indo além, melhorando a forma como o cliente percebe o Banco PAN.

Ao longo dos últimos meses, melhoramos de forma significativa a experiência e o relacionamento com nossos clientes, alcançando **29 milhões de clientes**. Este avanço é resultado dos nossos investimentos em UX, lançamento de novos produtos e ferramentas de aprimoramento das ofertas de crédito – que podem ser solicitadas e concluídas em poucas etapas através de nosso *app*, WhatsApp e das plataformas da Mosaico ou Mobiauto., **impulsionando também a originação B2C**.

Alinhado ao nosso *rebranding*, lançamos ao final de 2023 nosso **novo cartão de crédito – “Estelar”**, um produto premium que proporciona diversos benefícios aos nossos clientes, como desconto em cinemas, pré-venda de eventos, *transfer* para aeroportos internacionais no Brasil, entre outros. Além disso, oferecemos também novos produtos de engajamento, como a **conta corrente com rendimento e ofertas especiais de investimentos**.

Neste 1T24, avançamos em nossa estratégia de crescimento de crédito, com aumento de 10% do nosso portfólio neste trimestre, alcançando **R\$ 46,1 bilhões**. Além disso, evoluímos na nossa rentabilidade: nosso **lucro líquido no período foi de R\$ 217 milhões**, com um **ROE de 12,2%** (ambos ajustados pelo ágio).

Finalmente, entregamos mais um trimestre de resultados sólidos e robustos, com importantes desenvolvimentos na nossa estratégia de negócio, destacando:

- 1.** Forte originação, com ênfase para o maior volume histórico de financiamento de veículos, e menor volume de carteira cedida, resultando em um aumento relevante de nosso portfólio de crédito

2. Melhores índices de inadimplência, com evolução nos modelos de crédito e manutenção de abordagem conservadora;
3. Margens robustas, com crescimento atrelado a maior rentabilidade das safras de veículos;
4. Avanço relevante na experiência dos clientes, com melhorias significantes na experiência do usuário, impulsionando também a originação B2C.

PRINCIPAIS INDICADORES TRIMESTRAIS

	R\$ MM	1T24	4T23	1T23	1T24 x 4T23	1T24 x 1T23
DRE	Margem Financeira Gerencial	2.046	2.068	1.947	-1%	5%
	Lucro Líquido (ex ágio) ¹	217	195	193	11%	12%
Desempenho	Margem Financeira Gerencial (% a.a.) ²	17,4%	19,1%	18,0%	-1,6 p.p.	-0,6 p.p.
	ROE (% a.a.) ¹ (ex ágio)	12,2%	11,1%	11,6%	1,1 p.p.	0,6 p.p.
	ROE ajustado (% a.a.) ³ (ex ágio e ex CDB legado)	13,4%	12,6%	13,2%	0,8 p.p.	0,2 p.p.
	ROE (% a.a.) ⁴ (ex ágio, ex CDB legado e ex excesso de CTPF)	14,7%	14,0%	15,0%	0,7 p.p.	-0,3 p.p.
	Índice de Inadimplência (90 dias) a.a. - Varejo	6,9%	7,3%	7,2%	-0,4 p.p.	-0,2 p.p.
	Índice de Inadimplência (15 a 90 dias) a.a. - Varejo	9,6%	9,0%	8,9%	0,6 p.p.	0,8 p.p.
	Despesa de PDD Líquida/ Carteira Média	5,1%	4,7%	4,9%	0,4 p.p.	0,2 p.p.
Balanco	Ativos Totais	62.229	57.803	57.078	8%	9%
	Carteira de Crédito Total	46.130	41.831	39.310	10%	17%
	Captação de Recursos	44.610	40.060	38.492	11%	16%
	Patrimônio Líquido	8.063	8.107	7.812	-1%	3%
	Índice de Basileia	14,6%	15,8%	15,8%	-1,2 p.p.	-1,2 p.p.
Ações	Lucro Líquido por Ação ¹ (R\$)	0,17	0,15	0,15	13%	14%
	Valor Patrimonial por Ação (R\$)	6,33	6,37	5,98	-1%	6%
	Valor de Mercado (R\$ MM)	12.121	11.000	6.662	10%	82%
Outros	Clientes Totais (MM)	29,0	28,0	25,2	4%	15%
	Originação de Varejo (R\$ MM)	10.405	9.564	7.659	9%	36%
	Créditos Cedidos (R\$ MM)	2.265	3.309	3.636	-32%	-38%
	Colaboradores (apenas PAN) (#)	2.618	2.609	2.892	0,3%	-9%
	Correspondentes Bancários (#)	1.088	1.148	1.147	-5%	-5%
	Lojas Multimarcas e concessionárias (#)	22.333	21.848	20.262	2%	10%

¹ A partir do 2T22, o lucro e ROE são ajustados pelo impacto da amortização do ágio

² Desconsidera excesso de caixa

³ Ajuste considerando o CDB legado

⁴ Ajuste considerando o excesso de crédito tributário de prejuízo fiscal

Destques do 1T24

Carteira de Crédito (R\$)

46,1Bi

↑ +17% 1T23

Carteira Colateralizada

95%

91% 1T23

Clientes Totais

29MM

↑ +15% 1T23

Volume Transacionado

28Bi

↑ +27% 1T23

Lucro Líquido (R\$)*

217MM

↑ +12% 1T23

ROE (a.a.)*

12,2%

11,6% 1T23

www.bancopan.com.br

Clientes Ativos

64,2%

66,5% 1T23

Cross Sell Index

2,2

2,1 1T23

LINHAS DE NEGÓCIO

Banco Transacional

Em linha com nossa estratégia de fidelização dos clientes e engajamento, continuamos com nossos investimentos em excelência de UX, garantindo uma experiência inteligente e simples, com crescimento através de estratégias eficientes de cross-sell.

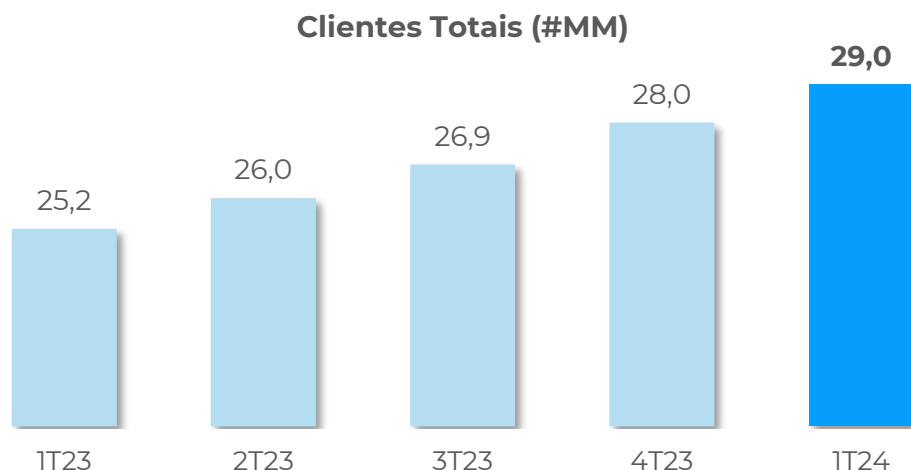
Neste sentido, algumas das principais melhorias e lançamentos dos últimos meses incluem:

- i. PIX parcelado;
- ii. Pagamento de boletos com cartão de crédito;
- iii. Novos cartões de crédito, com o limite disponível sendo liberado conforme o uso, de forma transparente para os clientes (jornada *build your credit*);
- iv. Conta corrente com saldo que rende desde o primeiro dia;
- v. Autocontratação de cartão benefício e consignado SIAPE via Whatsapp;
- vi. Moto equity;

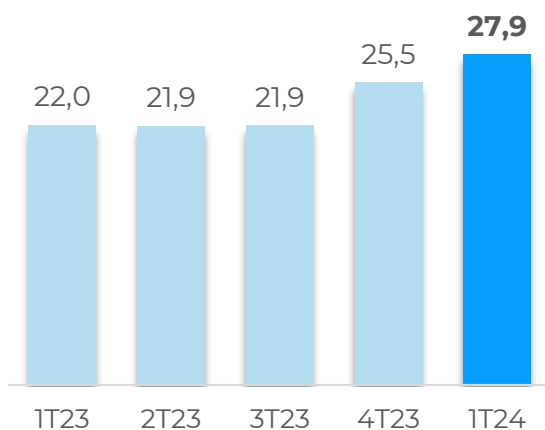
Estes exemplos estão alinhados à nossa estratégia de *one bank*, permitindo que todos os clientes, possuindo ou não uma conta corrente PAN, tenham acesso ao aplicativo. Através desta plataforma completa, com oferta de crédito e serviços personalizada, intensificamos o cross-sell entre os produtos e fortalecemos a conexão com todos os nossos clientes – considerando também aqueles que possuem apenas financiamento de veículos ou empréstimo consignado, impulsionando o engajamento e a transacionalidade.

Ao final do primeiro trimestre de 2024, possuíamos 29 milhões de clientes, um crescimento anual de 15%, e mais de 8,4 milhões de clientes com chave PIX cadastrada. Além disso, 15 milhões dos nossos clientes possuem crédito contratado conosco, 14% acima do 1T23.

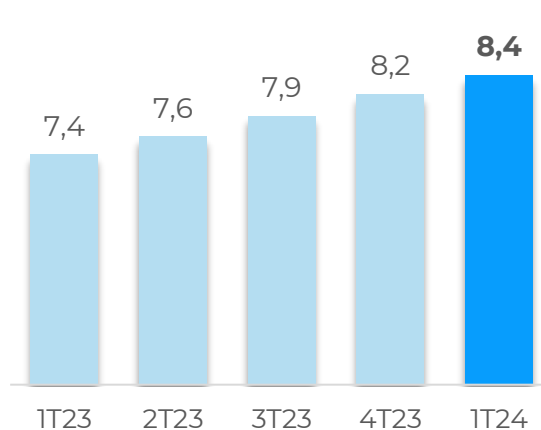
Nosso volume transacionado continua avançando, com o TPV atingido R\$ 27,9 bilhões neste trimestre versus R\$ 25,5 bilhões no trimestre anterior e R\$ 22 bilhões no 1T23. Nosso nível de ativação foi de 64,2% nesse trimestre, com um cross-sell de 2,2 produtos por cliente ativo.



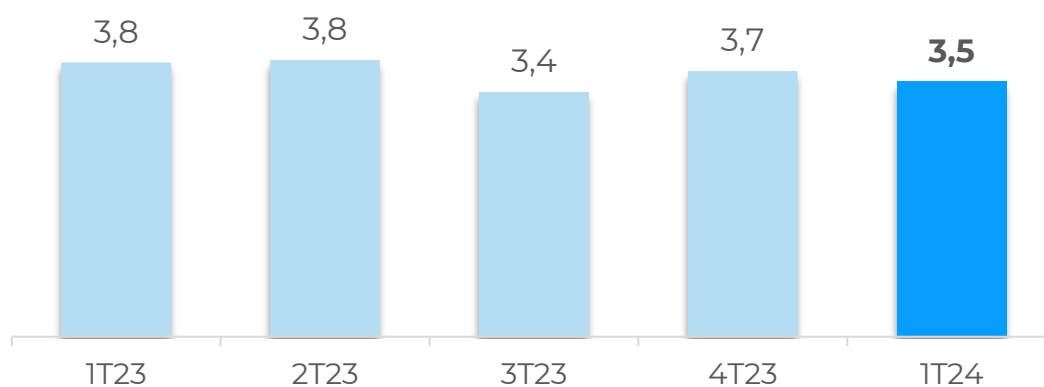
TPV Total (R\$ Bi)



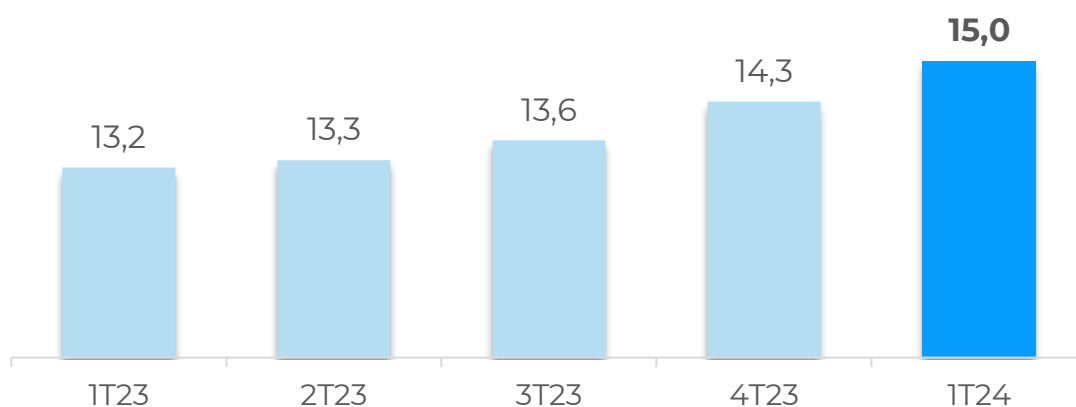
Clientes com Chave PIX (MM)



Total Transacionado em Volume - Cartões (R\$Bi)



Clientes com Crédito (#MM)



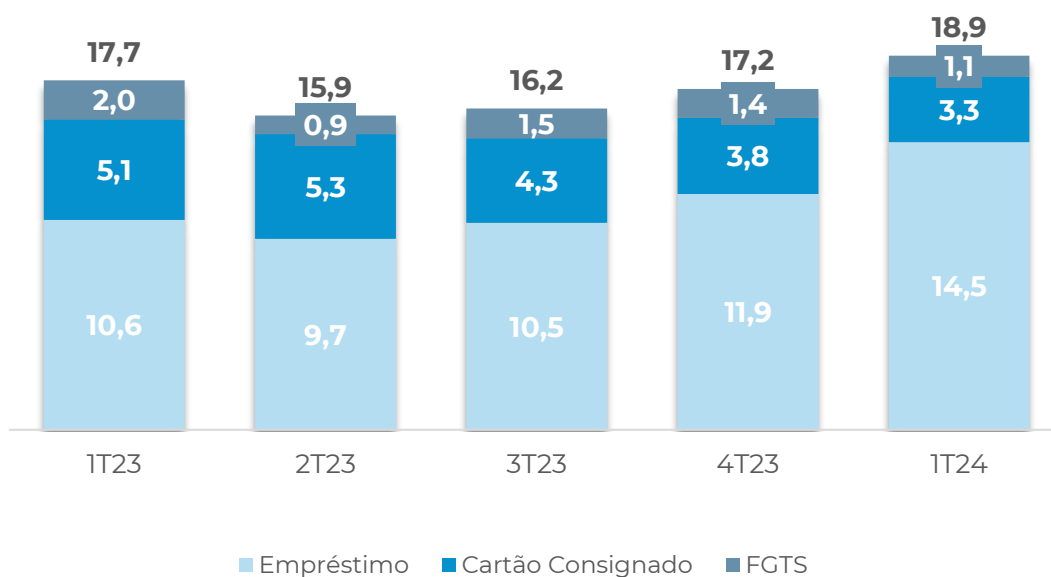
Crédito Consignado e FGTS

Possuímos um histórico bem-sucedido no mercado de crédito consignado, com foco em empréstimos e cartões de crédito para servidores públicos, aposentados e pensionistas do INSS. Dessa forma, mantemos nossa relevante posição no mercado, com forte originação B2B e impulsionado pelo ganho de escala da originação B2C.

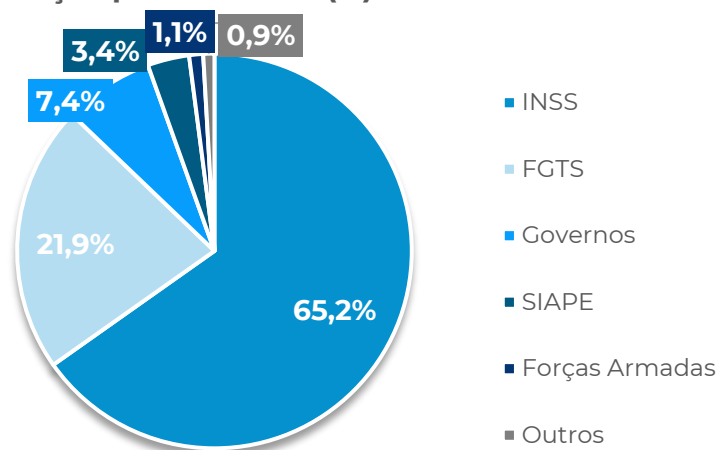
A carteira total de empréstimos consignados terminou o primeiro trimestre de 2024 com um saldo de R\$ 14.542 milhões, comparado a R\$ 11.922 milhões no 4T23 e R\$ 10.604 no 1T23. Esses volumes crescentes são consequência não só da originação robusta, como também da menor redução do volume de carteira cedida e da manutenção da estratégia de compra de carteira (R\$ 710 milhões neste trimestre, incluindo o prêmio).

O portfólio de cartão de crédito consignado fechou o trimestre em R\$ 3.308 milhões versus R\$ 3.843 milhões do 4T23 e R\$5.083 milhões no 1T23. Já a carteira de antecipação do saque aniversário do FGTS concluiu o trimestre com um saldo de R\$ 1.050 milhões em comparação aos R\$ 1.449 milhões no 4T23 e R\$1.964 milhões no 1T23, também relacionado a nossa estratégia de cessão de crédito.

Evolução da Carteira - Consignado e FGTS (R\$ Bi)



Originação por Convênio (%) - 1T24



Financiamento de Veículos

Ao longo dos últimos meses, aumentamos de forma relevante a originação de financiamento de veículos, nos consolidando como uma das principais plataformas do Brasil. Nosso sucesso é consequência de nossos constantes investimentos em UX, evoluindo tanto na experiência dos clientes quanto na dos lojistas. Dessa forma, com um processo de concessão de crédito mais ágil e simplificado, alinhado também a uma estratégia de precificação assertiva, atingimos neste trimestre, mais uma vez, a maior originação histórica nesse segmento: R\$ 4,8 bilhões, 61% acima do mesmo período no ano anterior. Essas novas originações estão alinhadas ainda a maiores rentabilidades.

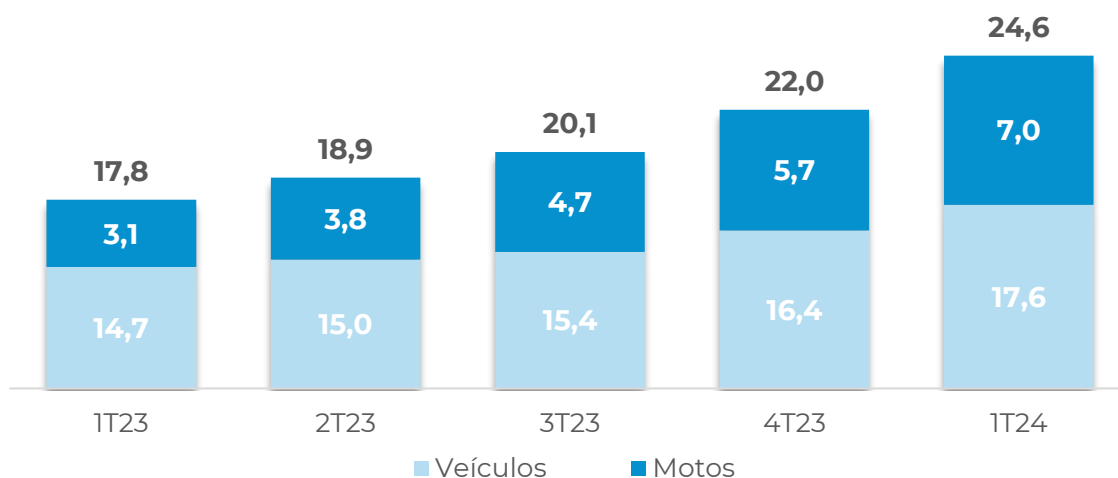
Alinhado à nossa estratégia e juntamente com a Mobiauto, também fornecemos múltiplas soluções para atender às diferentes demandas do ecossistema de financiamento de veículos. Quando o cliente entra em contato conosco, oferecemos empréstimos pré-aprovados para que ele possa escolher o veículo já sabendo do seu orçamento e, dessa forma, otimizar sua jornada. A Mobiauto também oferece ferramentas e serviços que auxiliam lojistas e clientes em suas necessidades diárias (Mobi Gestor, Passe Carros e Mobi Já).

Nossos investimentos também na experiência dos lojistas permitem que as negociações sejam realizadas em menos tempo, sem prejuízo à assertividade do modelo: com um formulário simplificado, a análise de crédito é realizada considerando apenas três informações para veículos usados e cinco para motos novas.

Além disso, de acordo com nossa estratégia de integração de canais, independente de possuir uma conta corrente PAN, todo cliente com financiamento de veículos tem acesso ao nosso aplicativo para consultar suas parcelas, gerenciar seu contrato além de receber ofertas, aumentando também os níveis de engajamento.

A carteira de financiamento de veículos concluiu o trimestre com saldo de R\$ 24.576 milhões, um aumento de 11% no comparativo com os R\$ 22.044 milhões do 4T23 e de 38% com relação aos R\$ 17.830 milhões do 1T23.

Evolução da Carteira - Veículos (R\$ Bi)



Cartão de Crédito

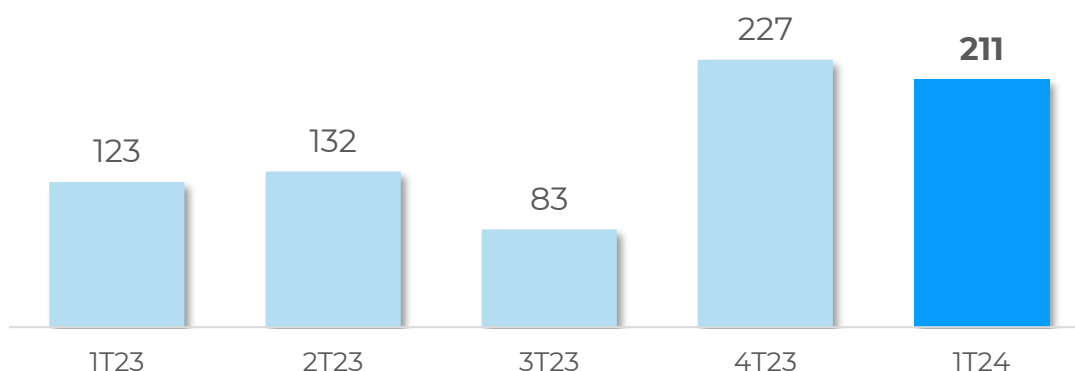
Desde o final de 2021, adotamos uma postura mais conservadora neste segmento, de modo a nos precaver com relação ao cenário desafiador que prevíamos a frente. De fato, observamos o aumento das provisões em 2022, que reduziram gradualmente ao longo de 2023.

No final de 2023, começamos a retomada desta linha de crédito de forma gradual e respaldados por um modelo de crédito aprimorado, alinhados também ao recente lançamento de nossos dois novos cartões de crédito: “Atmosfera” (padrão) e “Estelar” (premium) - ambos vinculados ao nosso novo programa de benefícios.

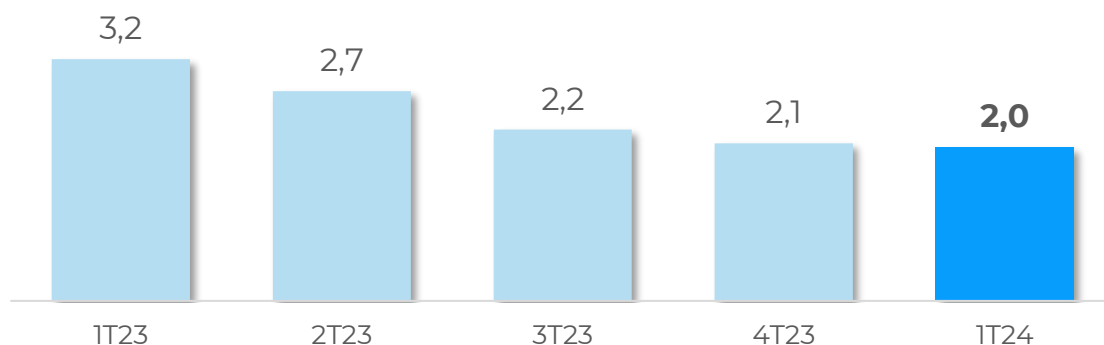
Mesmo com uma maior emissão de cartões de crédito, mantivemos nossa abordagem conservadora e reduzimos o limite inicial médio por cliente. Nossa estratégia está baseada na adoção da ‘jornada *build your credit*’: clientes terão seus limites aumentados a medida em que utilizarem seus cartões de forma adequada, fornecendo informações ainda mais assertivas para nossas análises.

No 1T24, emitimos 211 mil novos cartões de crédito. Concluímos o trimestre com um saldo de R\$ 2.005 milhões na carteira de cartão de crédito, frente aos R\$ 2.055 milhões no 4T23 e R\$ 3.153 milhões do 1T23.

Novos Cartões de Crédito Emitidos (# milhares)



Evolução da Carteira de Cartões (R\$ Bi)

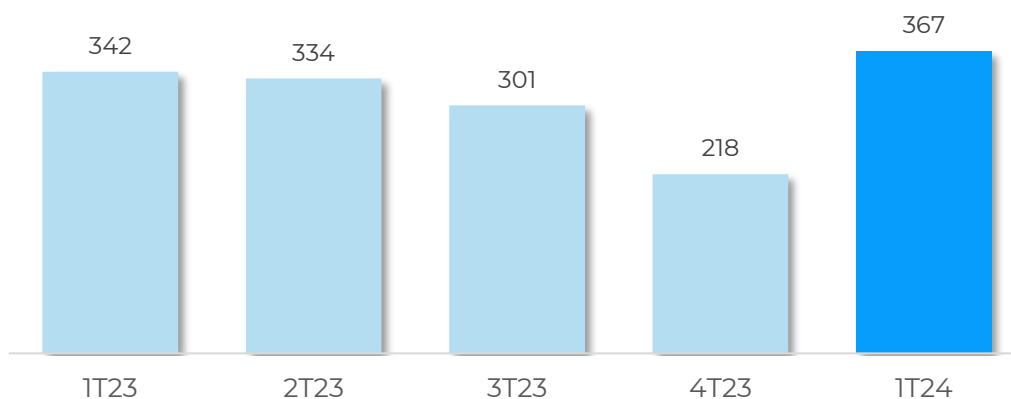


Empréstimo Pessoal

Adotamos também uma postura conservadora nesta linha de crédito desde o final de 2021, ainda que consideremos o empréstimo pessoal como um produto essencial para engajar e reter clientes. Dessa forma, nossa estratégia é retomar o crescimento deste segmento de forma gradual, respaldados por nosso modelo de crédito robusto e aprimorado, enquanto também aproveitamos as oportunidades de *cross-sell*.

Nossa carteira fechou o trimestre com um saldo de R\$ 367 milhões, comparado a R\$ 218 milhões no 4T23 e R\$ 342 milhões ao final do 1T23.

Carteira de Empréstimo pessoal (R\$ MM)



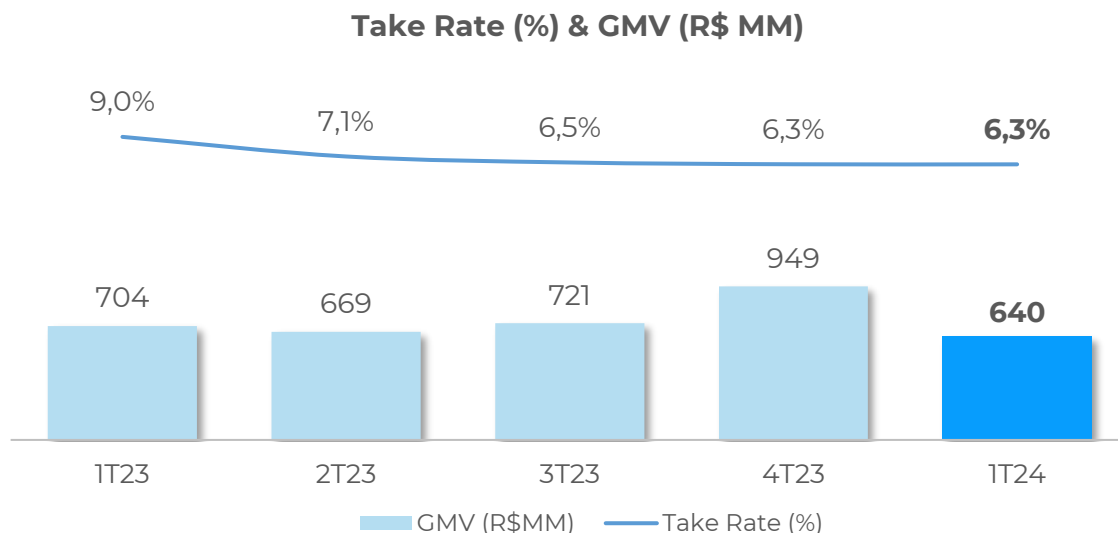
Marketplace – Mosaico e Mobiauto

Nosso marketplace é uma importante linha de negócio para atrair e engajar clientes, alinhado à nossa estratégia de oferecer créditos e serviços financeiros de forma contextualizada.

Ao longo dos últimos meses, realizamos melhorias relevantes neste segmento, disponibilizando comparativo e histórico de preços também no app do PAN, e nos consolidando como um assistente de compras para nossos clientes. Além disso, lançamos a versão *web* do Shopping PAN, oferecendo mais uma opção de canal para nossos clientes realizarem suas compras.

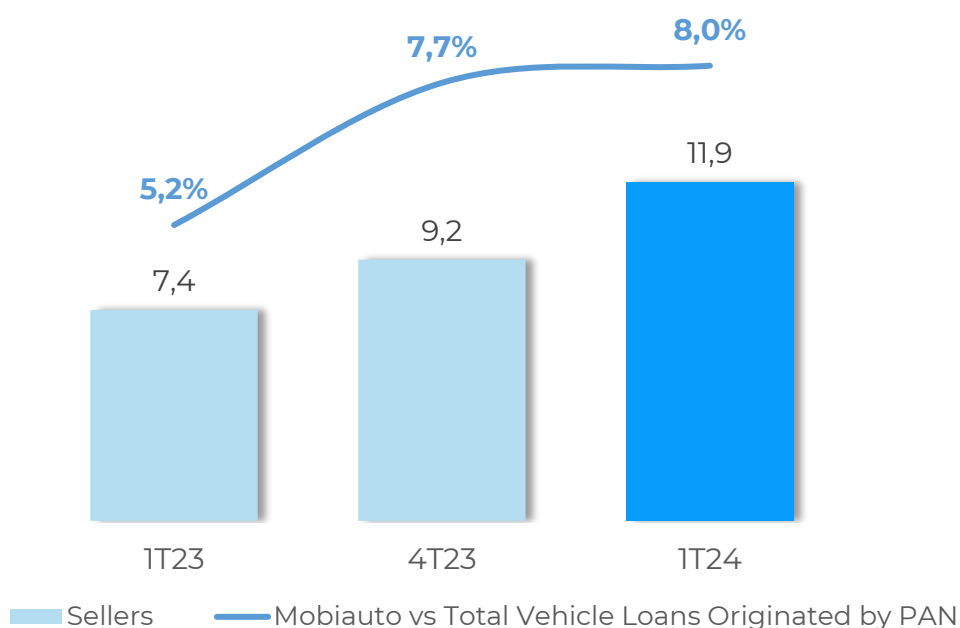
Concluimos o 1T24 com um take rate de 6,3%, mesmo percentual do trimestre anterior, e um GMV de R\$ 640 milhões, comparado com R\$ 949 milhões no trimestre

anterior (afetado positivamente pela sazonalidade do final do ano) e R\$ 704 milhões no 1T23.



A Mobiauto também apresenta importantes resultados. O número de lojistas cadastrados alcançou 11,9 mil neste trimestre, comparado a 9,2 mil no 4T23 e 7,4 mil no 1T23. Já o número de veículos anunciados neste trimestre foi 291 mil, em linha com o trimestre anterior e acima dos 224 milhões no 1T23. A receita neste trimestre foi de R\$ 24,5 milhões, versus R\$25,7 milhões no 4T23 (positivamente impactado pelas tarifas do Feirão Mobiauto) e R\$ 16,3 milhões no 1T23.

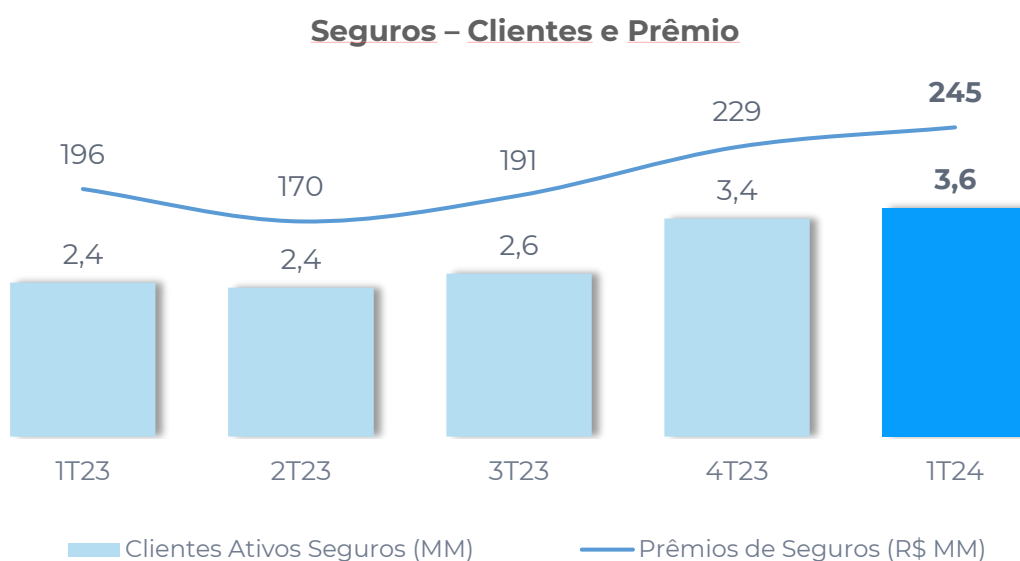
Lojistas e Participação na Originação (# Milhares)



Seguros

Considerando nossa estratégia de diversificação, o avanço do segmento de seguros é uma importante estratégia para expansão da nossa plataforma com o cross-sell de clientes.

Concluimos este trimestre com 3,6 milhões de clientes com seguros contratados, um crescimento de 5% quando comparado ao trimestre anterior e 49% acima dos 2,4 milhões de clientes em março de 2023. Ainda, neste trimestre, originamos R\$ 245 milhões em prêmios de seguros, 7% acima dos R\$ 229 milhões do 4T23 e 25% acima dos R\$ 196 milhões originados no 1T23, acompanhando principalmente os volumes de originação de veículos.



Investimentos

Alinhado a nossa estratégia de completude de produtos, excelência em UX, e aumento da transacionalidade e engajamento, lançamos em outubro nossa nova conta rendeira, com o saldo do cliente em conta bancária (a partir de R\$ 30) rendendo desde o primeiro dia, desde que ele não deixe de movimentar a conta por mais de 60 dias.

Além disso, temos lançado campanhas com CDBs de diferentes rendimentos, visando o aumento não apenas dos níveis de engajamento, como também do volume de depósitos à vista.

CRÉDITO

Originação de Crédito

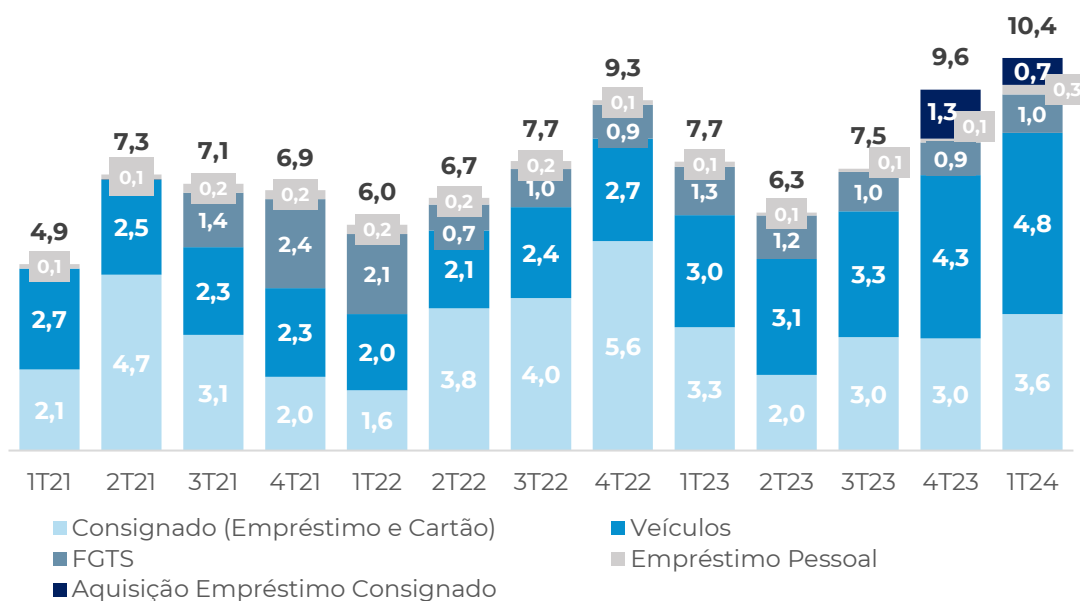
Continuamos a originar relevantes volumes de crédito, considerando financiamento de veículos, crédito consignado e FGTS. Nossos investimentos em tecnologia e UX levam não só a uma melhor experiência dos lojistas e correspondentes bancários, como também de nossos clientes em nosso aplicativo, impulsionando a originação B2C.

Neste trimestre, novamente adquirimos carteiras de crédito consignado, em um valor total de R\$ 710 milhões (incluindo prêmio), expandindo nossa estratégia de crescimento de portfólio.

Proporcionamos um processo ágil e simplificado e, dessa forma, atingimos volume recorde de originação neste trimestre: R\$ 10,4 bilhões, versus R\$ 9,6 bilhões no 4T23 e R\$ 7,7 bilhões no 1T23. Ao mesmo tempo, mantemos nossa postura conservadora, com 95% da carteira de crédito colateralizada – versus 91% em março de 2023.

R\$ MM	1T24	4T23	1T23	1T234 x 4T23	1T234 x 1T23
Empréstimo Consignado	4.022	3.954	2.516	2%	60%
Cartão Consignado	305	317	754	-4%	-60%
FGTS	1.017	866	1.279	17%	-21%
Veículos Leves	3.033	2.905	2.290	4%	32%
Motos	1.768	1.420	684	25%	159%
Empréstimo Pessoal	259	102	136	154%	91%
Total	10.405	9.564	7.659	9%	36%

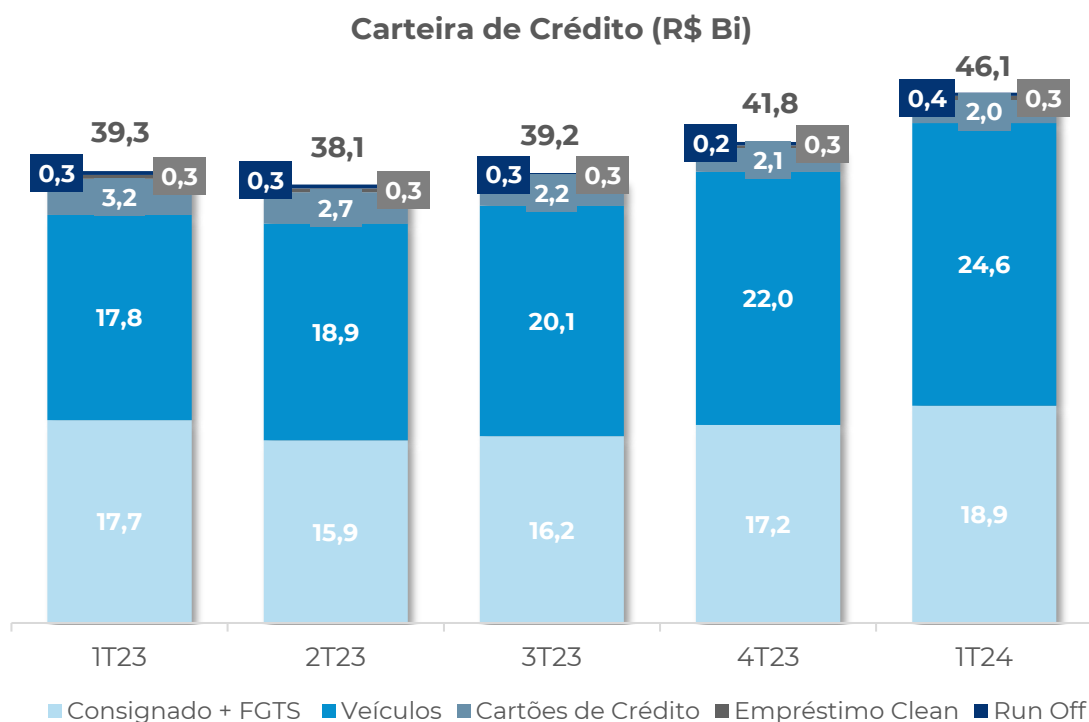
Originação de Crédito (R\$ Bi)



Carteira de Crédito

Nossa carteira de crédito fechou este trimestre com um saldo de R\$ 46,1 bilhões, 10% acima dos R\$ 41,8 bilhões no 4T23 e 17% acima dos R\$ 39,3 bilhões no 1T23.

Ao final do 1T24, 15 milhões de clientes possuíam produto de crédito, um aumento anual de 14%. Ainda, continuamos com forte engajamento dos nossos clientes: 64,2% da nossa base total são de clientes ativos. Isso reflete não só nossa sucessiva abordagem B2C, como também a efetividade de nossas múltiplas plataformas.



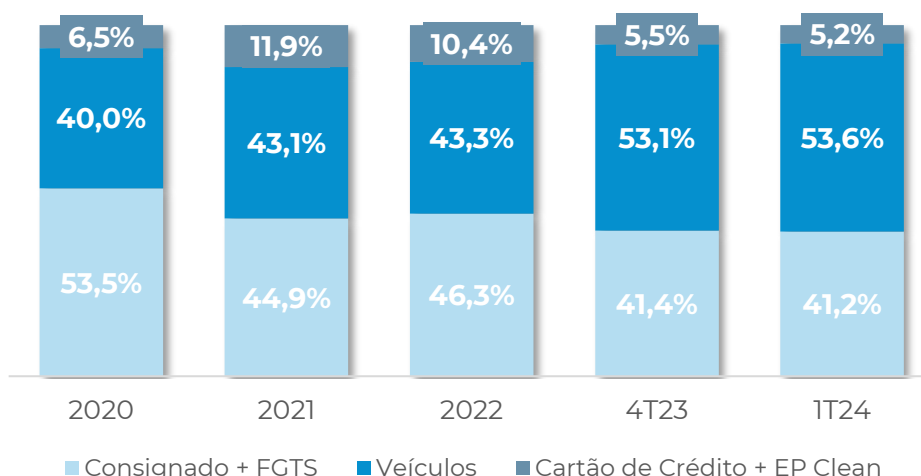
Apresentamos abaixo a composição da Carteira de Crédito por segmento:

R\$ MM	1T24	%	1T24 x 4T23	1T24 x 1T23	1T23	%
Veículos	24.576	53%	11%	38%	17.830	45%
Consignado + FGTS	18.901	41%	10%	7%	17.653	45%
Cartão de Crédito	2.005	4%	-2%	-36%	3.153	8%
Empréstimo Pessoal	367	1%	69%	7%	342	1%
Run Off	281	1%	-7%	-15%	332	1%
TOTAL	46.130	100%	10%	17%	39.310	100%

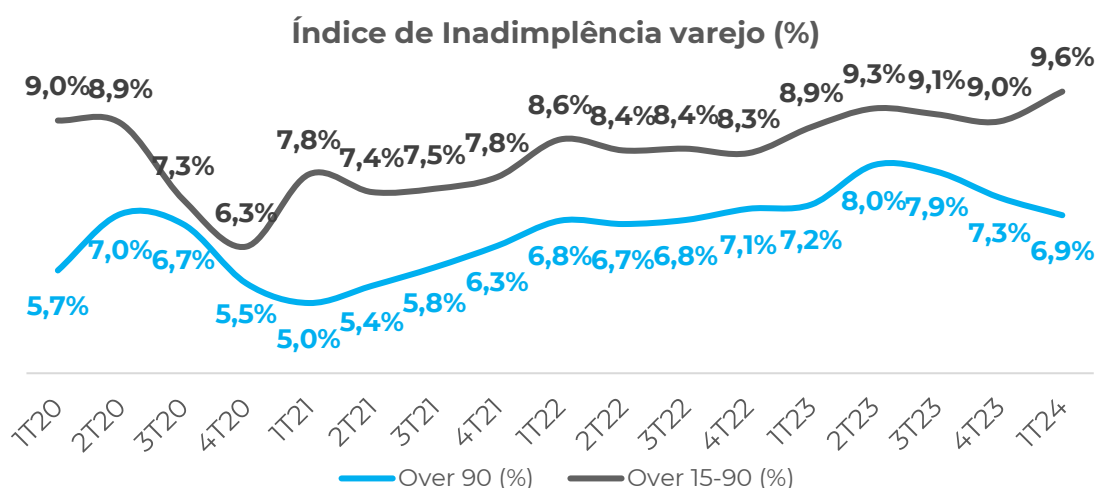
Qualidade de Crédito

Ao longo dos anos, ampliamos a quantidade de produtos oferecidos e diversificamos nosso portfólio de crédito, incluindo produtos com maior margem e potencial de engajamento. Ao mesmo tempo, mantivemos um nível elevado de carteira colateralizada, representando 95% do total no 1T24.

Composição do Portfólio - Varejo (%)



No 1T24, o indicador de créditos vencidos acima de 90 dias sobre a carteira foi de 6,9% versus 7,3% no trimestre anterior. Ao mesmo tempo, 9,6% dos empréstimos estavam vencidos no período entre 15 e 90 dias versus 9,0% do 4T23, um aumento consequente da sazonalidade do período.



No 1T24, 90% da carteira estava classificada entre AA e C, conforme a Resolução nº 2.682 do Conselho Monetário Nacional ("CMN"), no mesmo nível do 4T23:

R\$ MM	1T24	Part. %	4T23	Part. %	1T23	Part. %	1T24 x 4T23	1T24 x 1T23
"AA" a "C"	41.702	90%	37.657	90%	35.402	90%	11%	18%
"D" a "H"	4.428	10%	4.174	10%	3.909	10%	6%	13%
Total	46.130	100%	41.831	100%	39.311	100%	10%	17%

Cessão de Carteira de Crédito

Além de reter créditos em carteira, temos como estratégia ceder créditos sem coobrigação para terceiros como ferramenta usual de gestão de capital e liquidez. No 1T24, realizamos cessões de R\$ 2.265 milhões versus R\$3.309 milhões cedidos no 4T23 e R\$ 3.636 milhões no 1T23.

A redução do volume de cessão está alinhada à nossa estratégia de retenção e crescimento de portfólio.

Além disso, conforme previamente mencionado, adquirimos uma carteira de R\$ 710 milhões de crédito consignado (incluindo prêmio).

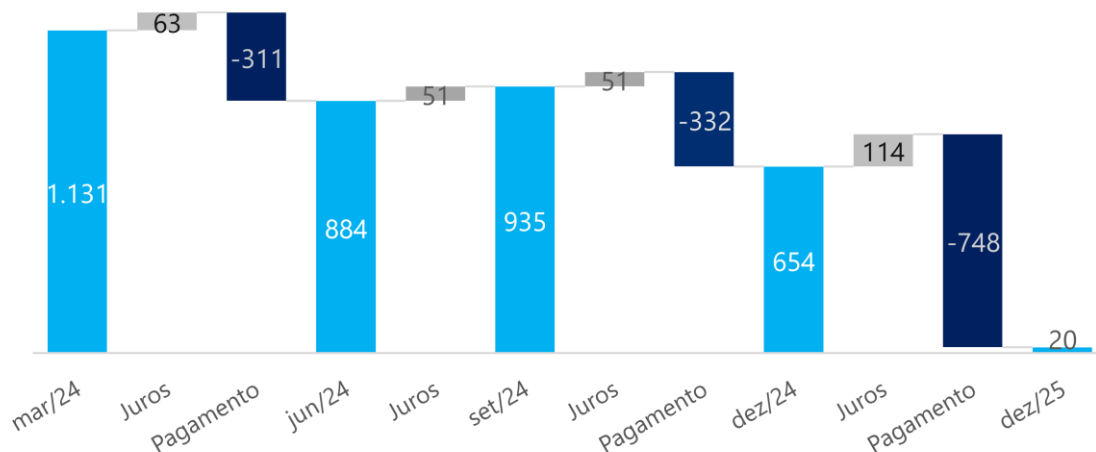
CAPTAÇÃO DE RECURSOS

O saldo de recursos captados totalizou R\$ 44,6 bilhões no encerramento do 1T24 com a seguinte composição: (i) R\$ 20,7 bilhões em depósitos a prazo, equivalente a 46% do total; (ii) R\$ 15,7 bilhões referente a emissões de letras financeiras, ou 35% do total; (iii) R\$ 7,7 bilhões em depósitos interfinanceiros, ou 17% do total e; (iv) outras fontes de financiamento, que correspondiam a R\$ 0,5 bilhão, equivalentes a 2% das captações totais.

Fontes de Captação R\$MM	1T24	%	4T23	%	1T23	%	1T24x 4T23	1T24x 1T23
CDB	20.671	46%	20.956	52%	18.014	47%	-1%	15%
Letras Financeiras	15.720	35%	12.983	32%	10.652	28%	21%	48%
Depósitos Interfinanceiros	7.691	17%	5.517	14%	8.255	21%	39%	-7%
Multilateral	382	1%	364	1%	772	2%	5%	-51%
Outros	147	1%	240	1%	799	2%	-39%	-82%
Total	44.610	100%	40.060	100%	38.492	100%	11%	16%

Abaixo encontra-se o fluxo futuro dos CDBs pré-fixados legados (emitidos entre 2005 e 2008). Em março de 2024, o saldo total era de R\$ 1.131 milhões.

CDB Legado - Amortizações (R\$ MM)



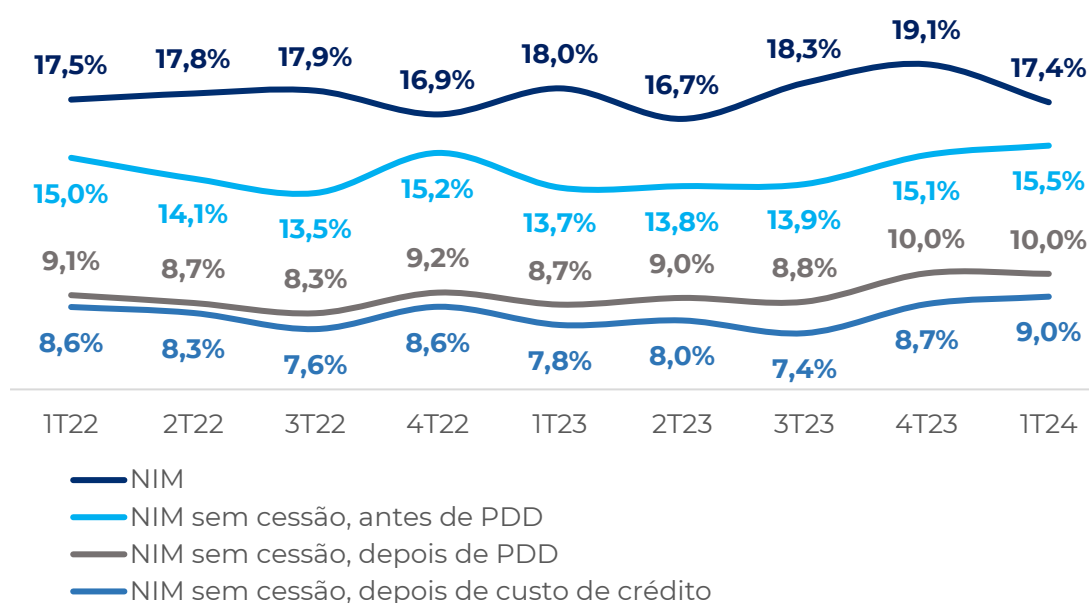
RESULTADOS

Margem Financeira Líquida Gerencial – NIM

No 1T24, mantivemos entregas consistentes, refletindo em uma margem financeira de R\$ 2.046 milhões, em linha com os R\$ 2.068 milhões no 4T23 mesmo com menor volume de cessão de crédito. Em relação aos ativos rentáveis médios, a NIM neste trimestre foi de 17,4% versus 19,1% no 4T23 e 18,0% no 1T23, enquanto a NIM sem cessão foi 15,5% neste período versus 15,1% no 4T23 e 13,7% no 1T23. A NIM ex-cessão após PDD foi 10,0% no 1T24, mesmo percentual do 4T23, versus 8,7% no 1T23.

A manutenção destes indicadores em níveis robustos é consequência da nossa forte originação, alinhada ao do aprimoramento de nossos modelos de crédito, com uma precificação mais assertiva.

Margem Financeira (%)

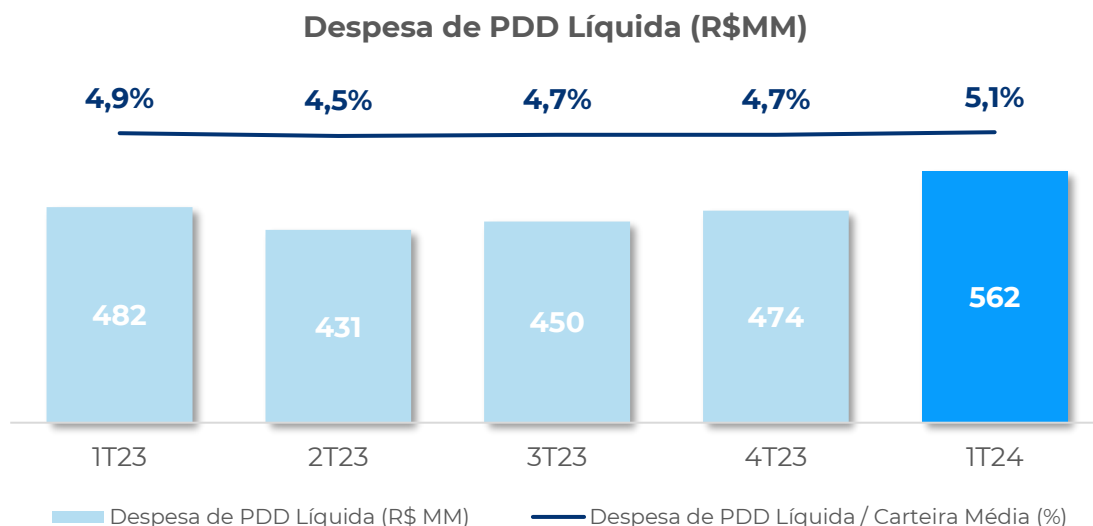


R\$ MM	1T24	4T23	1T23	Δ 1T24/ 4T23	Δ1T24/ 1T23
1. Margem Fin. Líquida Gerencial	2.046	2.068	1.947	-1%	5%
2. Ativos Rentáveis Médios	49.951	46.378	46.033	8%	9%
- Operações de Crédito	43.862	40.446	39.173	8%	12%
- TVM e Aplicações Interfinanceiras	6.089	5.932	6.860	3%	-11%
Margem Fin. Líq. - NIM (%)	17,4%	19,1%	18,0%	-1,7 p.p.	-0,6 p.p.

Custo de Crédito, Despesas com Provisões e Recuperação de Créditos

A despesa líquida de provisão de créditos totalizou R\$ 562 milhões, frente aos R\$ 474 milhões do 4T23 e aos R\$ 482 milhões do 1T23, em linha com as expectativas da administração. Em relação a carteira, a despesa líquida anualizada foi de 5,1% no 1T24.

Já o custo de crédito no período foi de 6,2%, em linha com os 6,1% no trimestre anterior, com a estratégia econômica de redução nos níveis de desconto concedido



Custos e Despesas

As despesas administrativas e de pessoal totalizaram R\$ 610 milhões no 1T24, frente aos R\$ 661 milhões no trimestre anterior e R\$ 597 milhões no 1T23.

As despesas com originação somaram R\$ 529 milhões ao final do trimestre frente aos R\$ 587 milhões do 4T23 e R\$ 553 milhões no 1T23.

Despesas (R\$ MM)	1T24	4T23	1T23	Δ 1T24/ 4T23	Δ 1T24/ 1T23
Despesas de Pessoal	202	228	194	-11%	4%
Despesas Administrativas	408	433	402	-6%	1%
Despesas Administrativas e Pessoal	610	661	597	-8%	2%
Despesas com Comissões	347	347	328	-0,1%	6%
Outras Despesas com Originação	182	239	225	-24%	-19%
Despesas de Originação	529	587	553	-10%	-4%
Total	1.138	1.247	1.149	-9%	-1%

Demonstração de Resultados

No 1T24, registramos LAIR ajustado de R\$ 267 milhões, comparado com R\$ 258 milhões do 4T23 e R\$ 233 milhões do 1T23.

O lucro líquido ajustado no trimestre foi de R\$ 217 milhões, 11% acima dos R\$ 195 milhões do 4T23 e 12% superior aos R\$ 193 milhões do 1T23. O ROE ajustado anualizado do período foi de 12,2%, versus 11,1% no 4T23 e 11,6% no 1T23.

Demonstrações do Resultado (R\$ MM)	1T24	4T23	1T23	Δ 1T24/4T23	Δ 1T24/1T23
Margem Financeira Líquida Contábil	2.031	2.059	1.934	-1%	5%
Provisões de Crédito	-633	-543	-538	17%	18%
Resultado Bruto de Interm. Financeira	1.398	1.516	1.396	-8%	0,2%
Receitas de prestações de serviços	393	375	295	5%	33%
Despesas Administrativas e de Pessoal	-610	-661	-597	-8%	2%
Despesas com Comissões	-347	-347	-328	-0,1%	6%
Outras despesas com originação	-182	-239	-225	-24%	-19%
Despesas Tributárias	-235	-147	-126	60%	87%
Outras receitas e despesas	-150	-239	-182	-37%	-18%
Resultado antes dos impostos	267	258	233	4%	14%
Imposto de Renda e Contribuição Social	-50	-62	-40	-20%	23%
Resultado Líquido (ex-ágio)	217	195	193	11%	12%

Bridge: Resultado Gerencial x Contábil

Conciliação DRE Gerencial (R\$ MM)	1T24		
	Gerencial	Ajustes	Contábil
Margem Financeira Líquida Contábil	2.031		2.031
Provisões de Crédito	-633		-633
Resultado Bruto da Intermediação Financeira	1.398		1.398
Receitas de Prestação de Serviços	393		393
Despesas Administrativas e de Pessoal	-610		-610
Despesas com Originação	-529		-529
Despesas Tributárias	-235		-235
Outras Receitas/(Despesas) Operacionais	-150		-150
Amortização de Ágio	-	30	-30
Resultado antes dos impostos	267	30	237
Imposto de Renda e Contribuição Social	-50	-10	-40
Lucro Líquido	217	20	197
ROE (% a.a.)	12,2%		9,7%

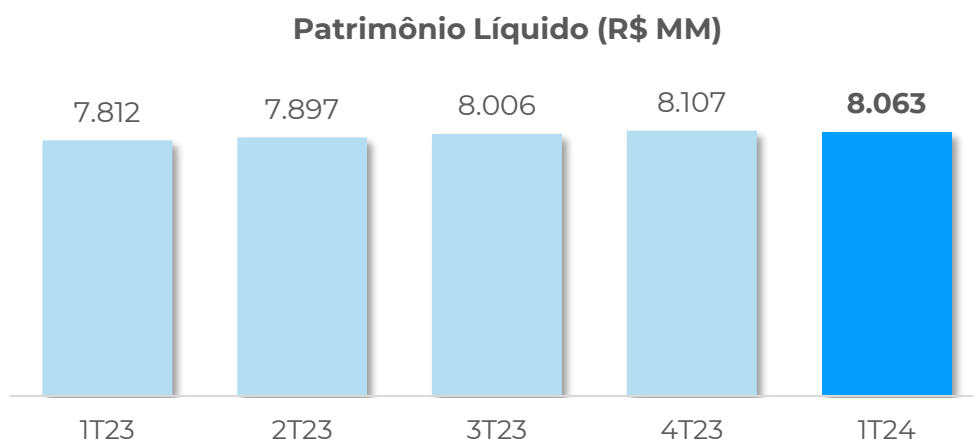
Bridge: ROE Ajustado pelo CDB legado e pelo crédito tributário

R\$ MM	1Q24	4T23	3T23	2T23	1T23
Lucro Líquido Contábil	197	175	178	170	172
PL Contábil Médio	8.085	8.056	7.951	7.854	7.759
ROE Contábil (% a.a.)	9,7%	8,7%	8,9%	8,7%	8,9%
PL Contábil Médio (ex-ágio)	7.115	7.056	6.921	6.793	6.668
Lucro Líquido (ex-ágio)	217	195	198	191	193
ROE Ex-Ágio (% a.a.)	12,2%	11,1%	11,5%	11,2%	11,6%
Excesso de Desp. Fin. (Líq. Impostos)	22	26	25	28	27
Lucro Líquido Ex-Ágio Ajustado	238	222	223	219	220
ROE Ex-Ágio e Ex- CDB legado (% a.a.)	13,4%	12,6%	12,9%	12,9%	13,2%
Excesso de Créd. Trib. Prej. Fiscal	636	715	728	760	809
PL Médio Ajustado	6.478	6.341	6.192	6.033	5.859
ROE Ex-Ágio; Ex- CDB Legado & Ex-Excesso de Créd. Trib. Prej. Fiscal (% a.a.)	14,7%	14,0%	14,4%	14,5%	15,0%

CAPITAL, RATINGS & MERCADO

Patrimônio Líquido

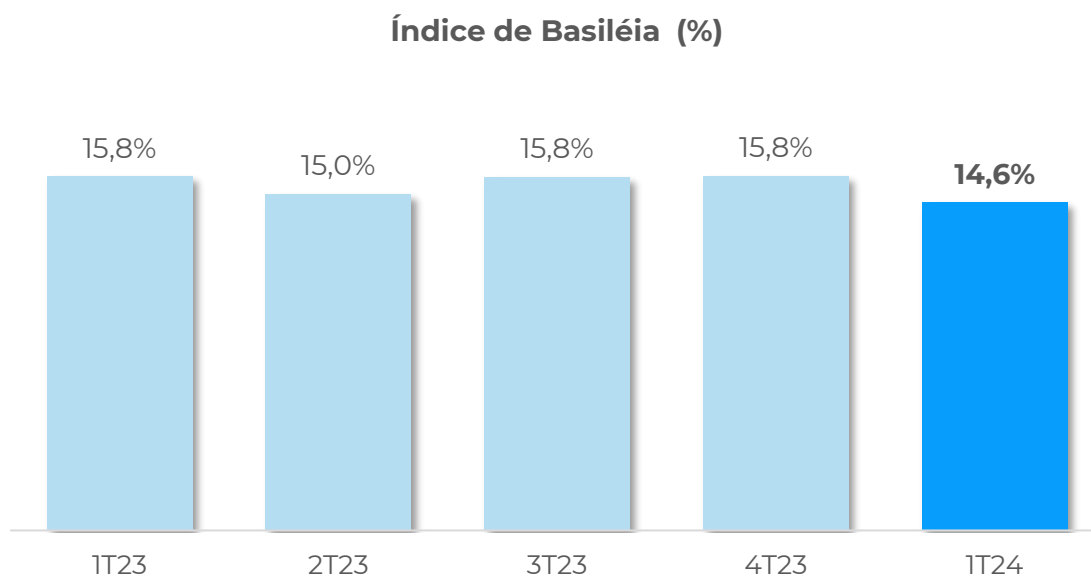
O Patrimônio Líquido Consolidado do PAN totalizou R\$ 8.063 milhões no 1T24, frente aos R\$ 8.107 milhões no 4T23.



Índice de Basileia – Gerencial

Em função da consolidação do Banco PAN no consolidado prudencial do BTG Pactual, o índice de Basileia individual deixou de ser formalmente divulgado. Entretanto, seguimos divulgando um índice gerencial para acompanhamento da capitalização do Banco PAN.

O Índice de Basileia gerencial (proforma) encerrou o 1T24 em 14,6% versus 15,8% do trimestre anterior, todos compostos integralmente por Capital Principal. Essa redução trimestral reflete o aumento relevante da nossa carteira, mas ainda representa um sólido capital.



R\$ MM	1T24	4T23	1T23
Patrimônio de Referência	5.792	5.755	5.349
Patrimônio de Referência Exigido	4.160	3.823	3.559
RWA	39.621	36.412	33.898

Ratings

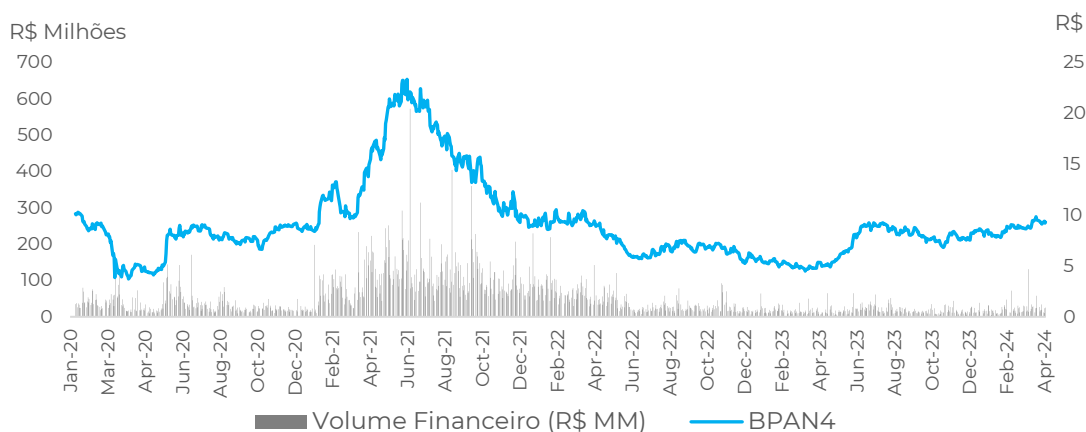
Nossos ratings nas principais agências estão apresentados abaixo:

Agência de Rating	Escala Global	Escala Local	Perspectiva
Standard & Poor's	BB	AAA	Estável
Moody's	Ba2	AAA	Positiva
Fitch Ratings	BB	AAA	Estável
Riskbank	Baixo Risco para Longo Prazo 3 9.24		

Desempenho no Mercado Acionário

As ações do PAN (BPAN4) encerraram o 1T24 cotadas a R\$ 9,52 e apresentaram média diária de negociação de R\$ 22,1 milhões no trimestre, comparado aos R\$ 16,2 milhões negociados por dia no 4T23 e aos R\$ 17,9 milhões do 1T23, uma alta de 36% e 23%, respectivamente.

No dia 31 de março de 2023, o valor de mercado do PAN era de R\$ 12,1 bilhões.



BALANÇO E DRE

BALANÇOS PATRIMONIAIS			
(R\$ MM)			
Ativo	1T24	4T23	1T23
Caixa e equivalentes de caixa	79	266	476
Títulos e valores mobiliários e instrumentos financeiros derivativos	8.161	7.305	9.984
Relações interfinanceiras	3.225	3.281	2.655
Operações de crédito	43.623	39.757	36.893
Operações de crédito	44.618	40.614	37.304
Títulos e créditos a receber	1.614	1.609	1.981
(Provisão para créditos de liquidação duvidosa)	-2.609	-2.465	-2.393
Outros ativos financeiros	554	620	658
Impostos	3.764	3.815	3,751
Outros ativos	1.035	937	800
Outros valores e bens	437	432	444
Permanente	1.351	1.390	1.417
Total do Ativo	62.229	57.803	57.078
Passivo	1T24	4T23	1Q23
Depósitos	28.436	26.550	26.656
Depósitos à Vista	73	76	387
Depósitos Interfinanceiros	7.691	5.517	8,255
Depósitos a Prazo	20.671	20.956	18.014
Captações no mercado aberto	5.044	4.704	5.753
Recursos de aceites e emissão de títulos	15.713	13.039	10.789
Relações Interfinanceiras	1.727	1.692	2.019
Obrigações por Empréstimos	382	364	772
Instrumentos Financeiros Derivativos	65	70	129
Outros passivos financeiros	80	106	276
Provisões	310	321	338
Obrigações fiscais	318	391	221
Outros passivos	2.088	2.455	2.312
Total do Patrimônio líquido	8.063	8.107	7.812
Participação de acionistas não controladores	4,0	3,5	2,2
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	62.229	57.803	57.078

DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO CONSOLIDADO			
(Em milhões de reais)	1T24	4T23	1T23
RECEITAS DE INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA	3.433	3.340	3.449
Rendas de operações de crédito	2.935	3.443	3.209
Resultado de operações com títulos e valores mobiliários	216	151	329
Resultado com instrumentos financeiros derivativos	204	-344	-175
Resultado de operação de câmbio	0,2	0,6	0,4
Resultado de aplicações compulsórias	79	90	86
DESPEAS DA INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA	-2.035	-1.824	-2.054
Operações de captação no mercado	-1.384	-1.289	-1.524
Provisões para perdas esperadas associadas ao risco de crédito	-633	-543	-538
Operações de empréstimos e repasses	-18	7,3	8
RESULTADO BRUTO DA INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA	1.398	1.516	1.396
OUTRAS RECEITAS (DESPEAS) OPERACIONAIS	-1.160	-1.292	-1.194
Receitas de Prestação de Serviços	393	375	295
Despesas de pessoal	-219	-246	-213
Outras despesas administrativas	-919	-1.002	-937
Despesas tributárias	-235	-147	-126
Despesas de provisões	-43	-92	-59
Outras receitas e despesas	-135	-180	-155
RESULTADO OPERACIONAL	238	224	202
OUTRAS RECEITAS E DESPEAS NÃO OPERACIONAIS	-1,6	3,6	0,9
RESULTADO ANTES DOS TRIBUTOS	237	228	203
TRIBUTOS SOBRE O LUCRO	-40	-52	-30
Provisão para imposto de renda	-78	-7	-20
Provisão para contribuição social	-64	-15	-14
Ativo fiscal diferido	103	-30	4
Participações de não controladores	-0,5	-0,5	-0,3
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO	197	175	172