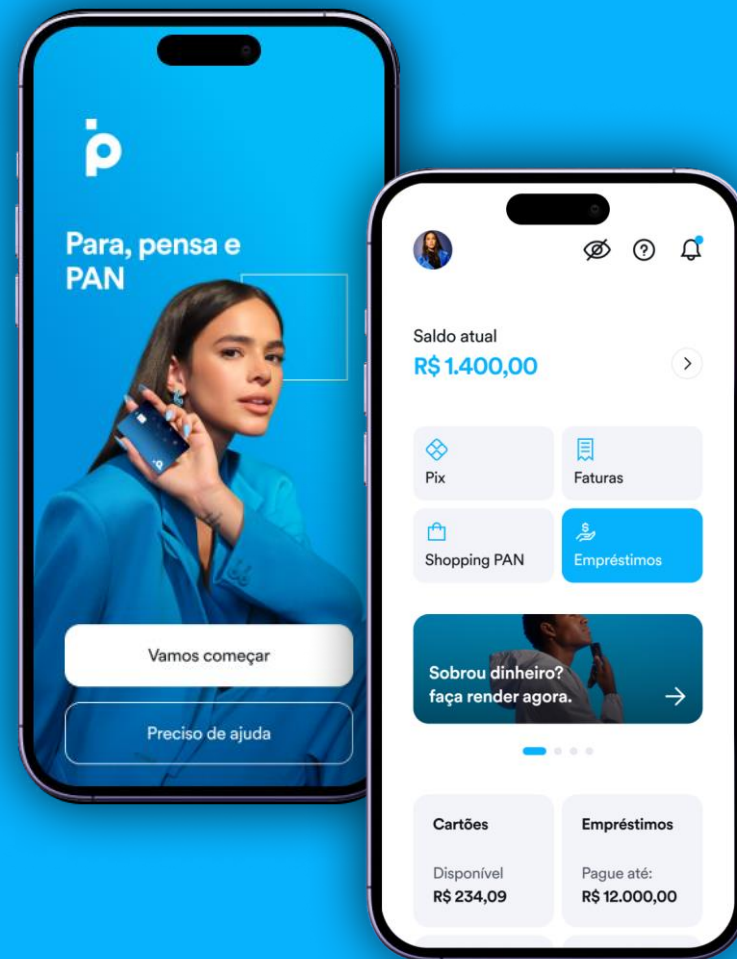




# Apresentação Institucional 4T23



# Plataforma Completa e Inteligente de Crédito e Serviços Financeiros



**28,0 MM**

Clientes

**R\$ 41,8 Bi**

Portfólio de Crédito

**R\$ 195 MM**

Lucro Líquido ex-ágio 4T23

**11,1% a.a.**

ROE ex-ágio

# Gestão experiente aliada a altos padrões de governança



74%<sup>1</sup>

26%



**Free-float &  
Tesouraria**

## Conselho de Administração

Roberto Sallouti Chairman	Sérgio Cutolo
André Esteves	Maira Habimorad <sup>2</sup>
André Fernandes	Fábio Pinheiro <sup>2</sup>
Alexandre Camara	Marcelo Torresi <sup>2</sup>

## Diretoria

Cadu Guimarães CEO	Diogo Ciuffo Marketing & CRM Officer
Leonardo Scutti CFO	Caio Cassano Crédito
Alex Sander Gonçalves CCO	Camila Corá CLO & CHR
Leandro Marçal CTO & COO	Marco Chain Digital Officer

<sup>1</sup> Participação direta e indireta através do Banco Sistema S.A. subsidiária do Banco BTG Pactual S.A

<sup>2</sup> Membros Independentes

# Engajamento de clientes através de um portfólio completo de produtos em múltiplos canais e 100% in-App



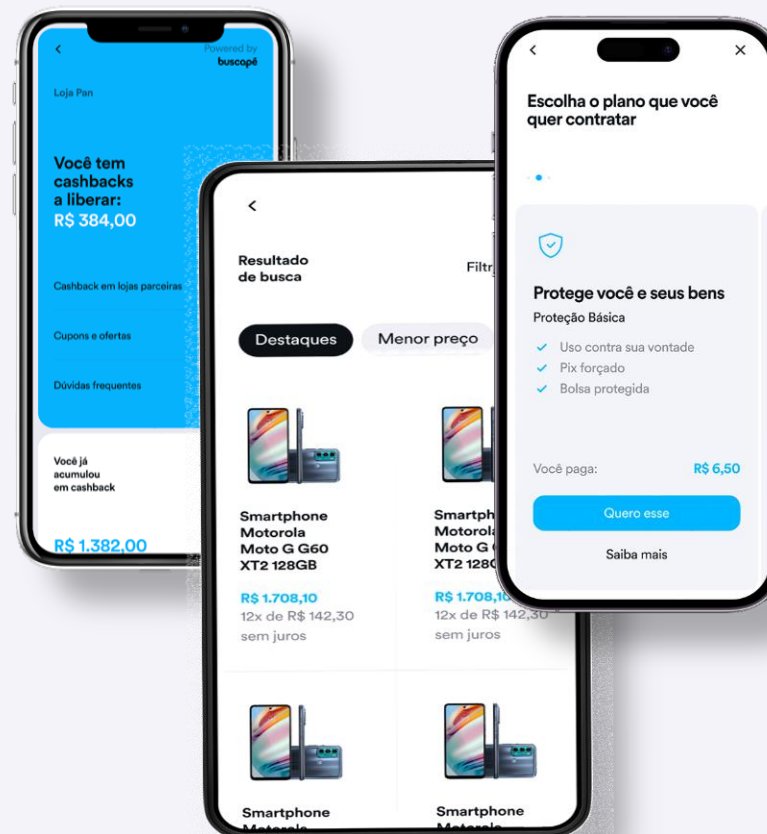
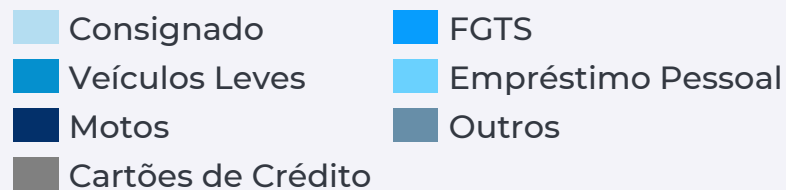
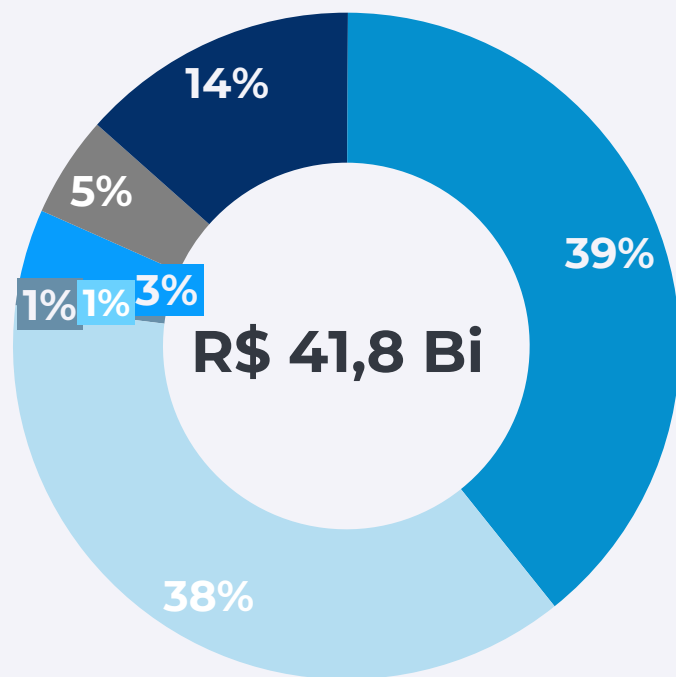
# Clientes

# MM

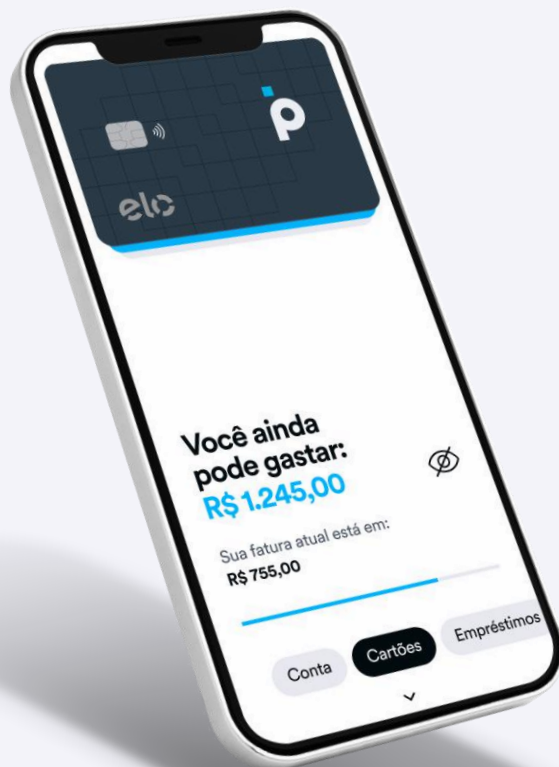
Foco em engajamento,  
transacionalidade, recorrência  
e recomendação



# Portfólio Diversificado e Colateralizado



# Presença em todas as regiões do Brasil



## Distribuição Nacional

(Estoque PAN | Base IBGE)

**Norte**

**8%**

11,1% de Penetração

**Nordeste**

**27%**

11,8% de Penetração

**Centro-Oeste**

**8%**

11,7% de Penetração

**Sudeste**

**44%**

12,4% de Penetração

**Sul**

**13%**

10,3% de Penetração

·  
p

# Business Update



# Destques

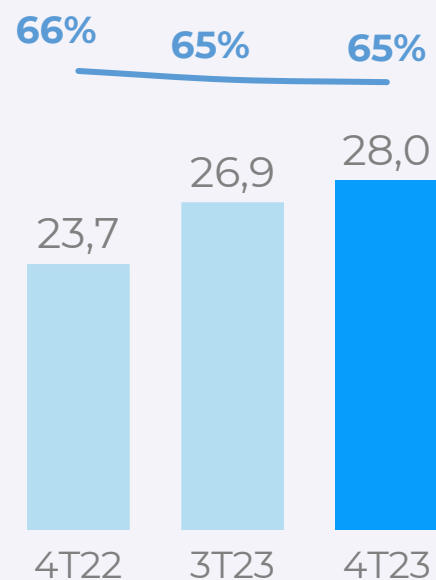
## 4T23

- 1** Forte **originação**, principalmente no segmento de veículos
- 2** **Redução da inadimplência**, mantendo postura conservadora
- 3** **Margens robustas** com maior rentabilidade em veículos e precificação assertiva
- 4** **Avanços importantes na experiência do usuário**, com melhora relevante no app

# Engajamento

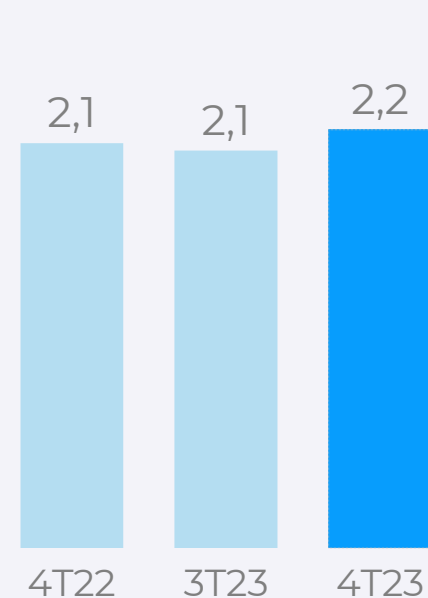
## Clientes Totais e Ativos<sup>1</sup>

# MM & %



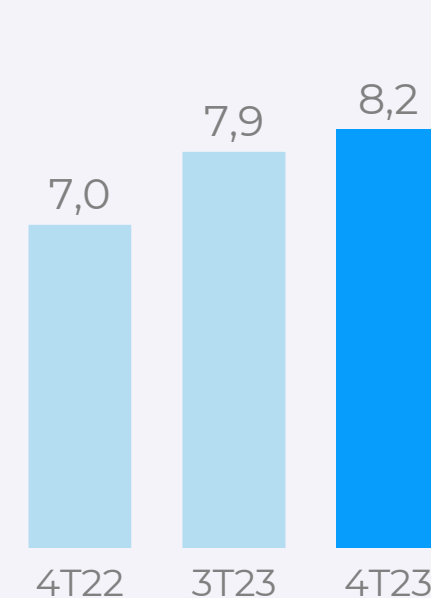
## Cross-Sell Index<sup>2</sup>

Produtos / Cliente Ativo



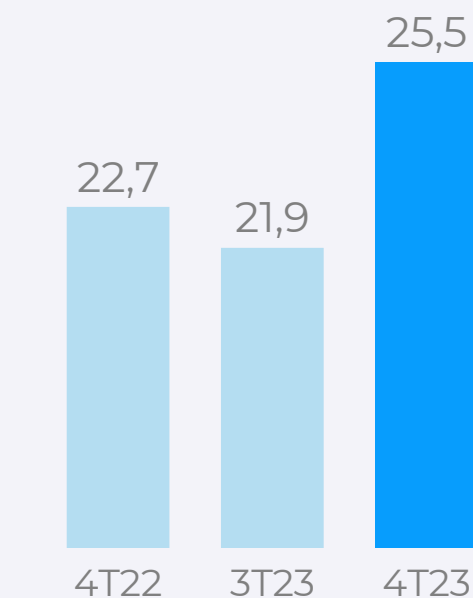
## Clientes com chave PIX

# MM



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

R\$ Bi



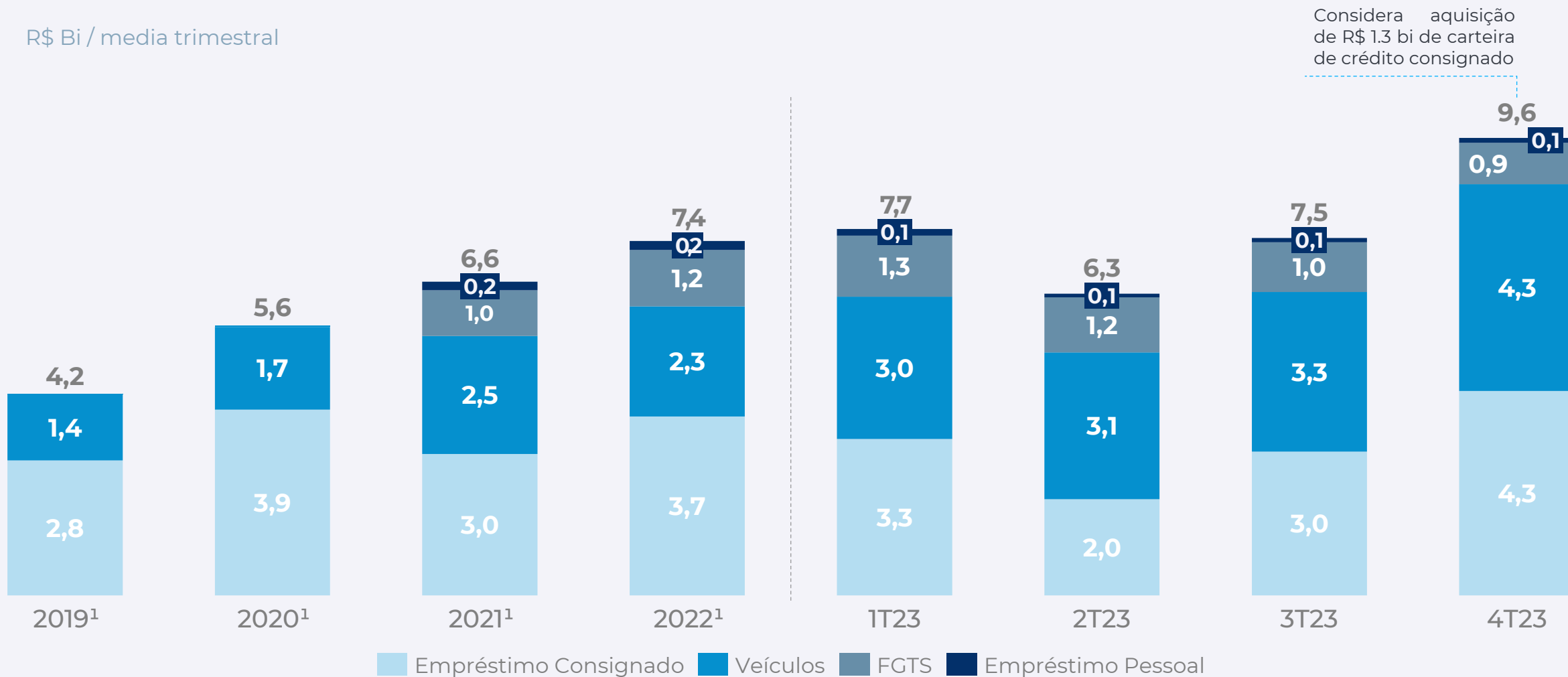
<sup>1</sup> Clientes que possuam crédito, depósito em conta corrente, ou que realizaram qualquer transação nos últimos 90 dias anteriores ao fechamento do trimestre

<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

# Originação Varejo

R\$ Bi / media trimestral

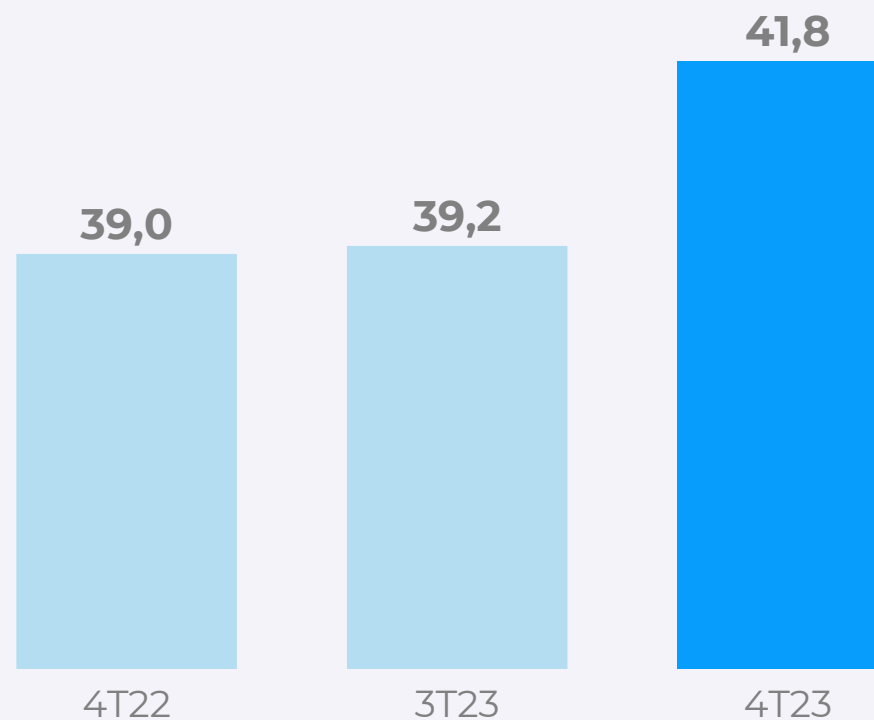


<sup>1</sup> Originação média por trimestre

# Carteira de Crédito

R\$ MM	4T23	Part. %	$\Delta$ 4T23/ 3T23	$\Delta$ 4T23/ 4T22
Veículos	22.044	53%	10%	32%
Consignado + FGTS	17.214	41%	6%	-4%
Cartões de Crédito	2.055	5%	-8%	-43%
Empréstimo Pessoal	218	1%	-28%	-49%
Run Off	301	1%	-3%	-9%
<b>Total</b>	<b>41.831</b>	<b>100%</b>	<b>7%</b>	<b>7%</b>

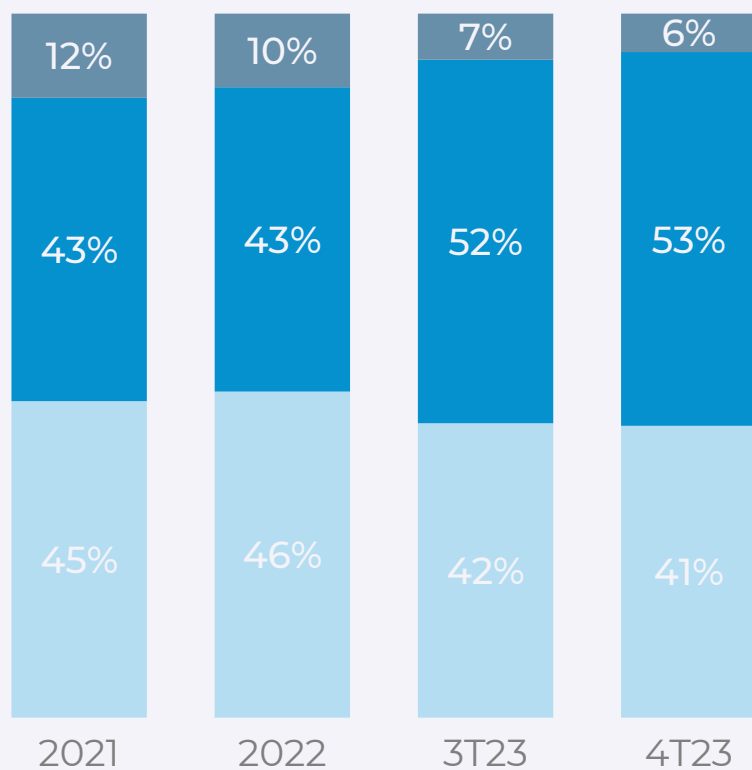
R\$ Bi



# Inadimplência da Carteira Varejo e NIM

## Composição da Carteira

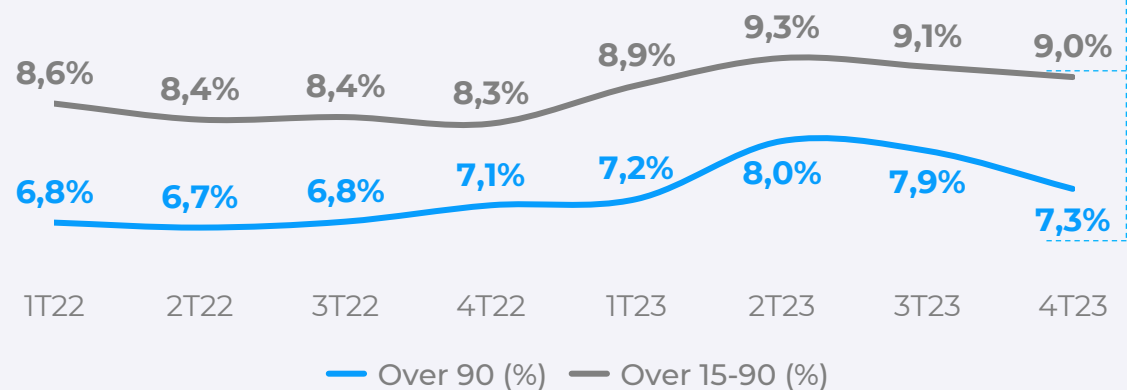
%



Consignado + FGTS    Veículos    Cartão de Crédito + EP Clean

## Índice de Inadimplência

%



Melhora nos indicadores, com manutenção da postura conservadora

## NIM sem cessão, depois de PDD

%

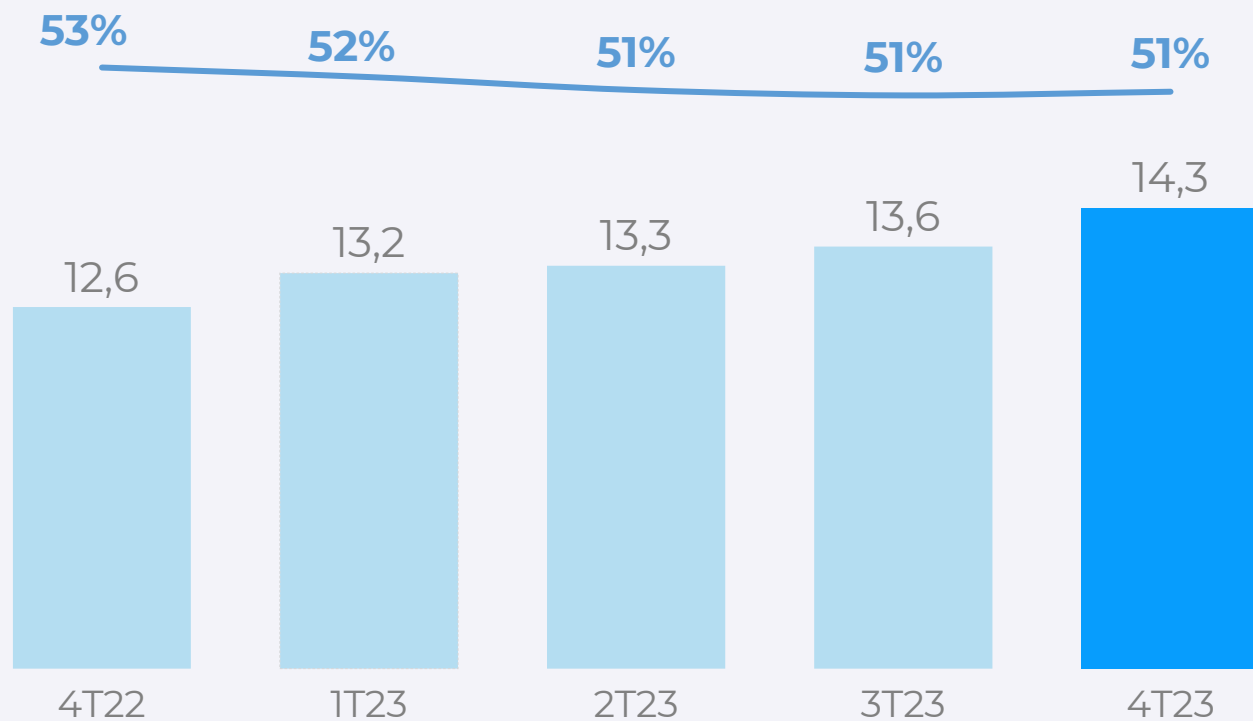


Evolução da margem em função de precificação assertiva

# Cientes com Crédito

## Cientes com Crédito

#MM e % do Total

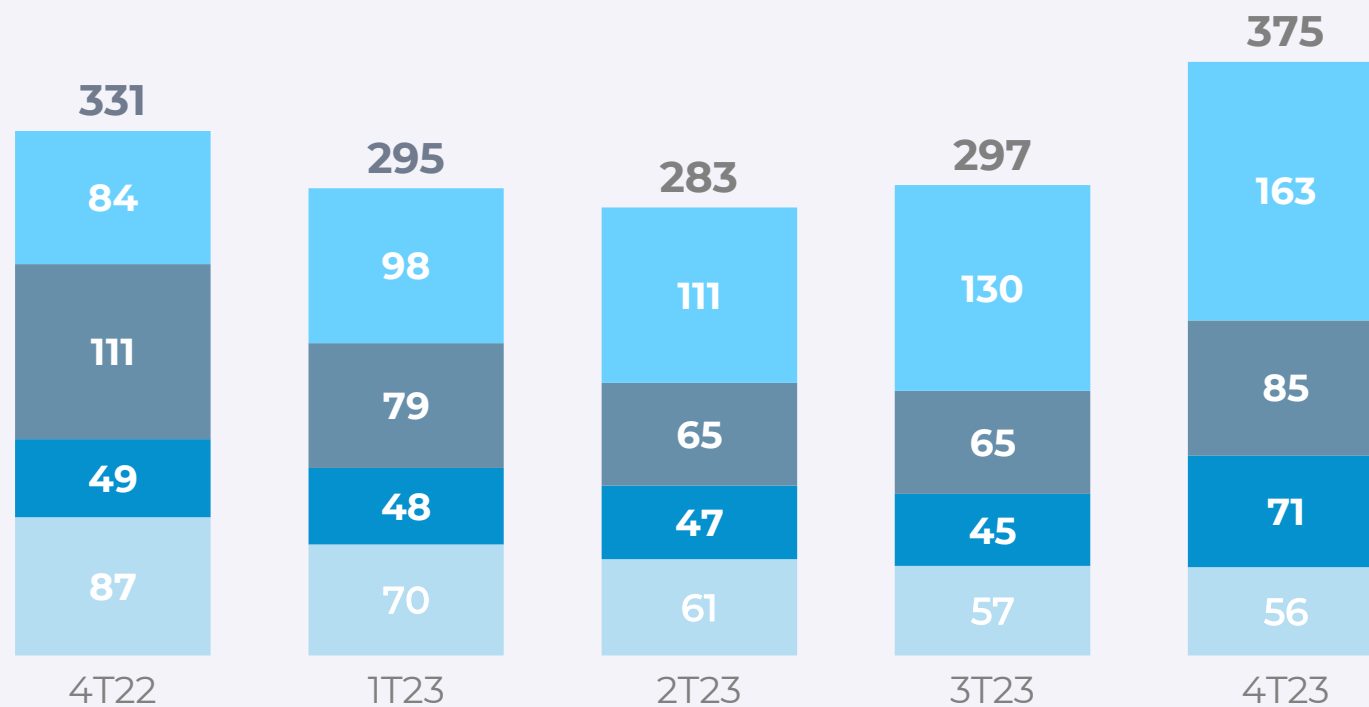


 Produtos Colateralizados



# Receita de Serviços

R\$ MM



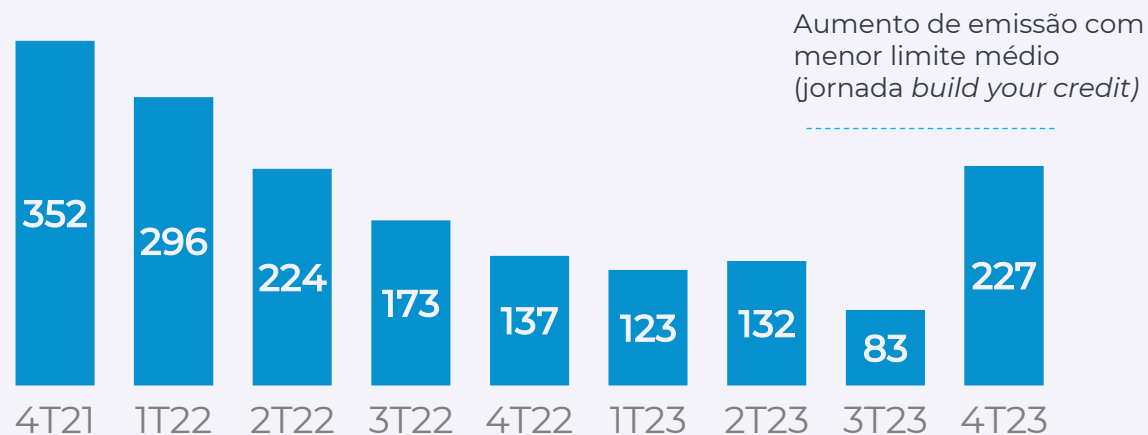
■ Crédito 
 ■ Marketplace 
 ■ Seguros 
 ■ Cartão



# Cartões

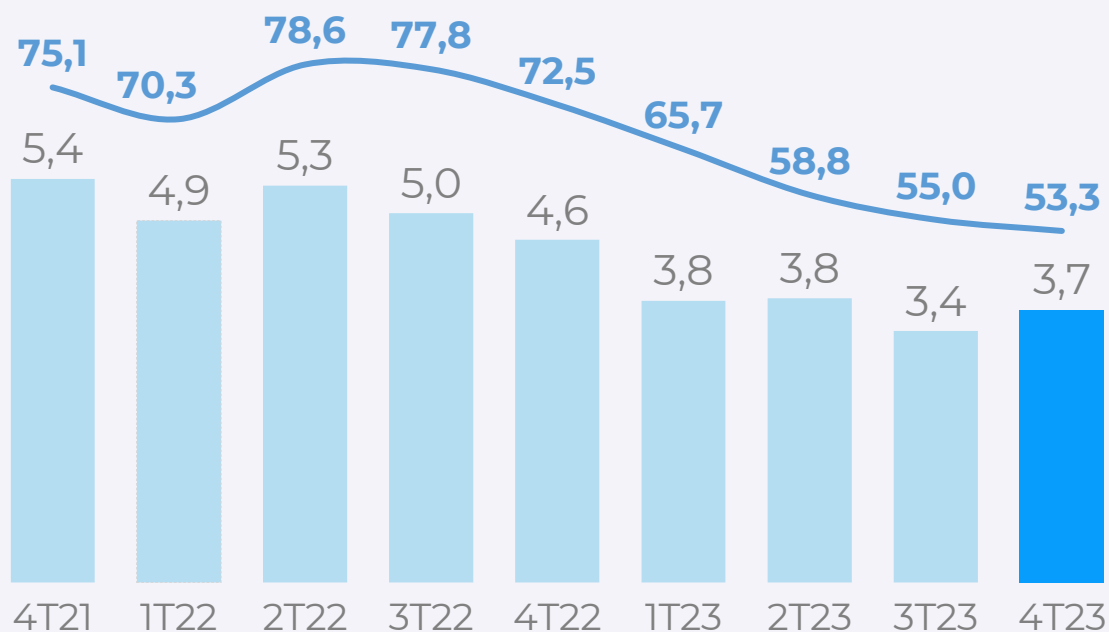
## Cartões de Crédito Emitidos

# Milhares



## TPV e Receita de Cartões (Crédito e Débito)

R\$ Bi & R\$ MM



— Rendas de Cartão (ex-consig) ■ TPV Cartões (R\$ Bi)



# Seguros

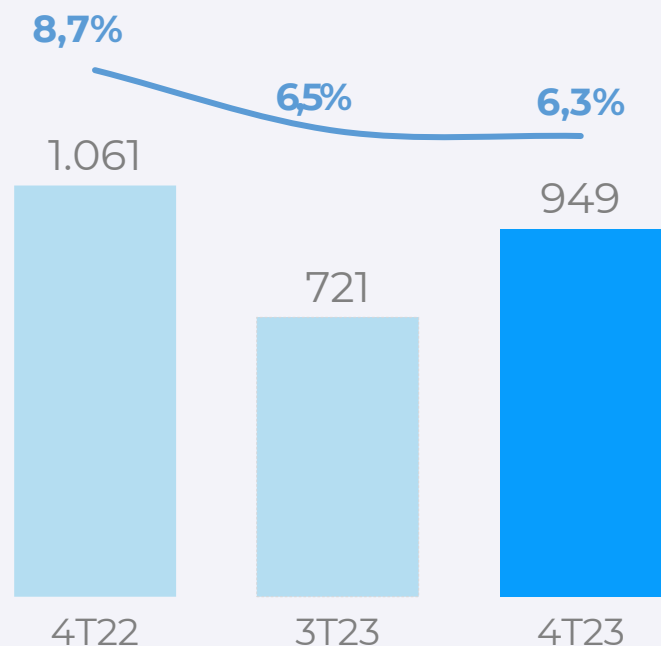
## Clientes e Prêmio

#MM & R\$ MM

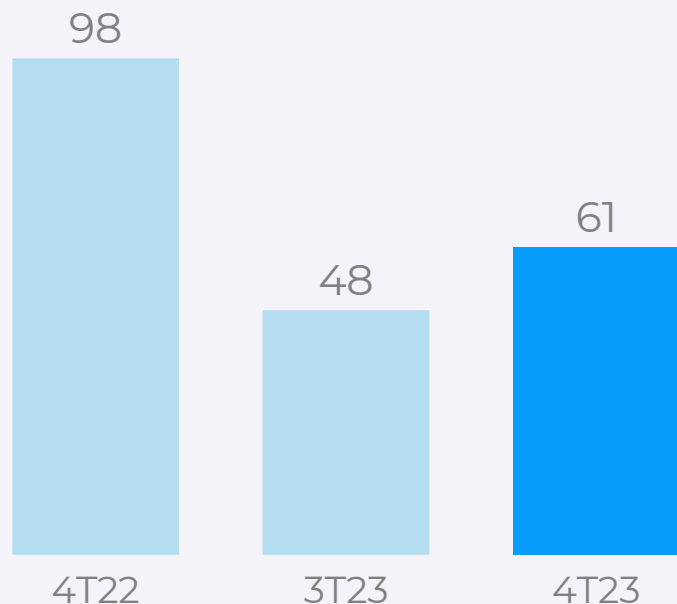


# Marketplace: E-commerce

Take Rate / GMV  
% & R\$ MM



Receitas  
R\$ MM

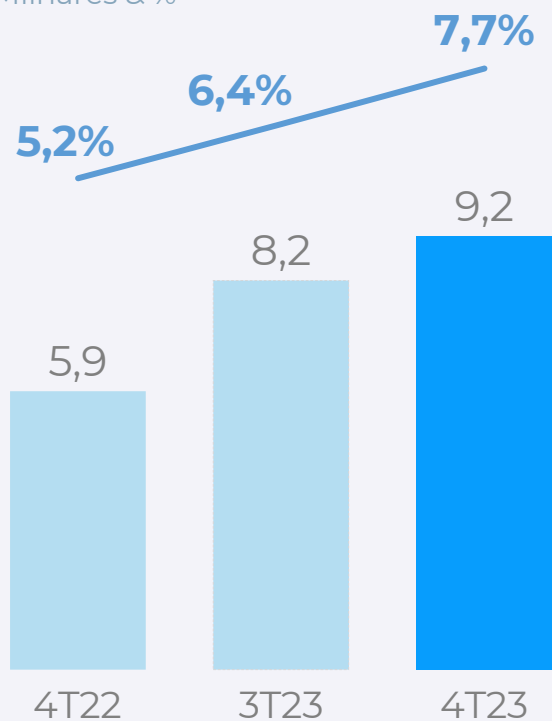


— Take Rate ■ GMV

# Marketplace: mobiauto

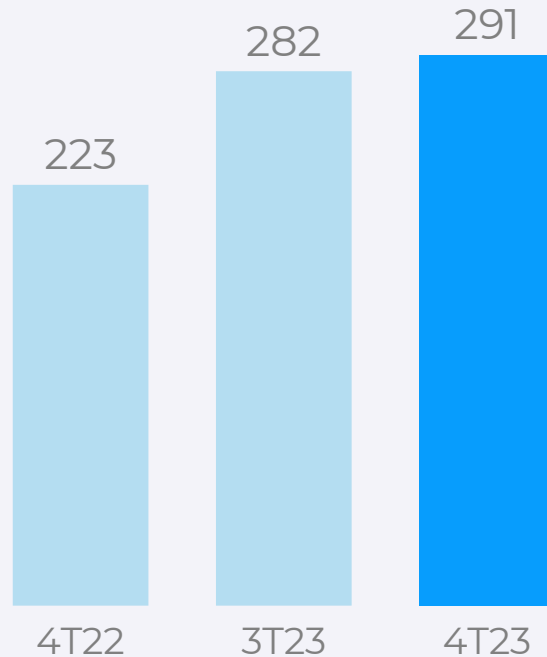
## Lojistas e Participação na Originação

# Milhares & %



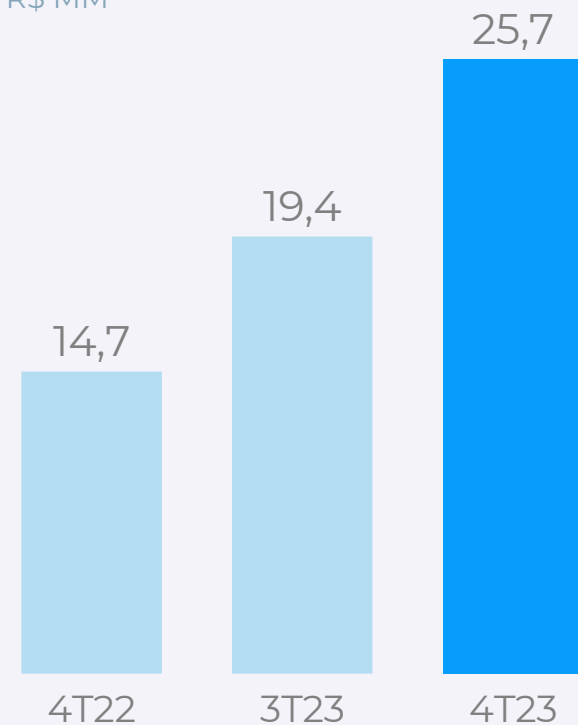
## Veículos Anunciados

# Milhares



## Receitas

R\$ MM



— Originação Mobiauto x PAN (Leves e Motos)

■ Lojistas Ativos

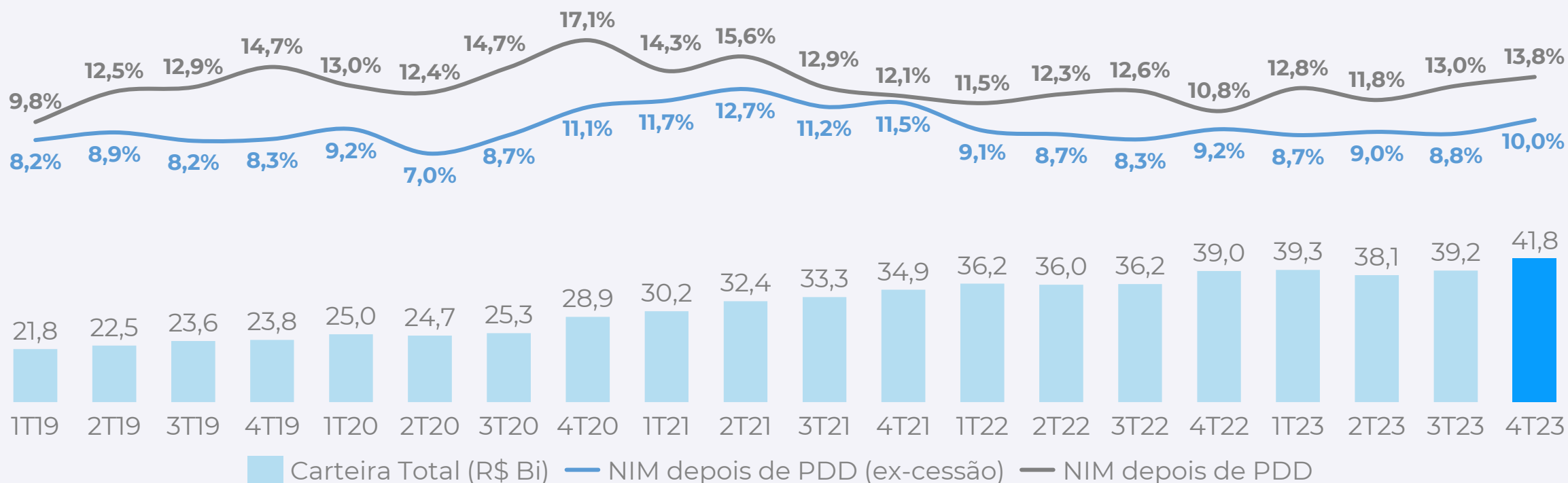
·  
p

# Destques Financeiros

# Margem Financeira

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

% a.a.

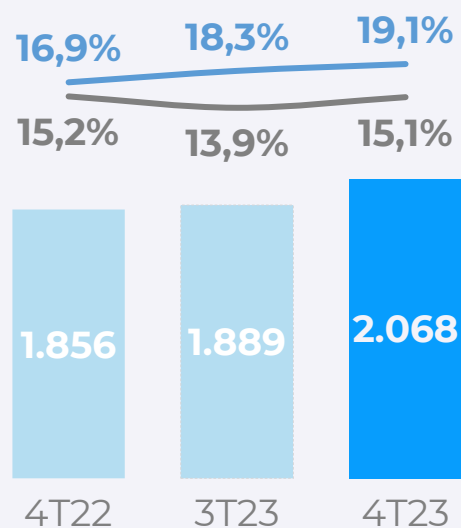


<sup>1</sup> Ativos rentáveis médios desconsideram excesso de caixa

# Resultado Trimestral

## Margem Financeira<sup>1</sup>

R\$ MM & % a.a.



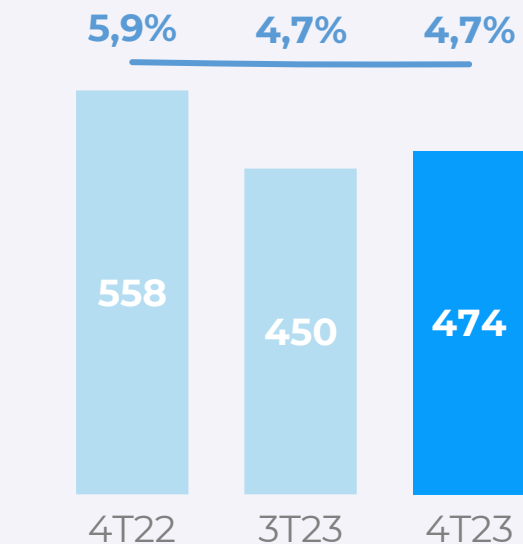
— NIM<sup>2</sup> ex-Cessão  
— NIM<sup>2</sup>  
■ NIM<sup>2</sup> (R\$ MM)

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

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

## Despesa de PDD Líquida

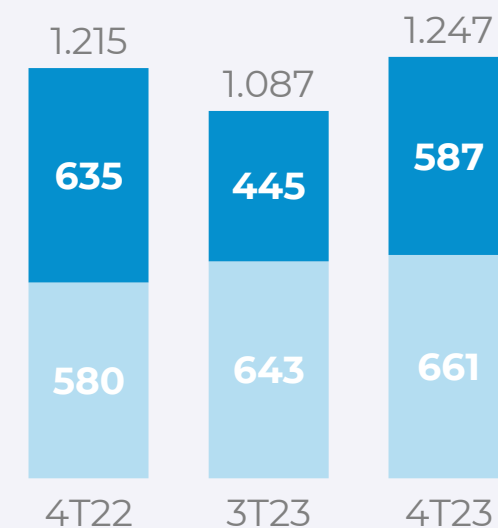
R\$ MM & % a.a.



■ Despesa de PDD Líquida  
— PDD Líquida/Carteira

## Despesas

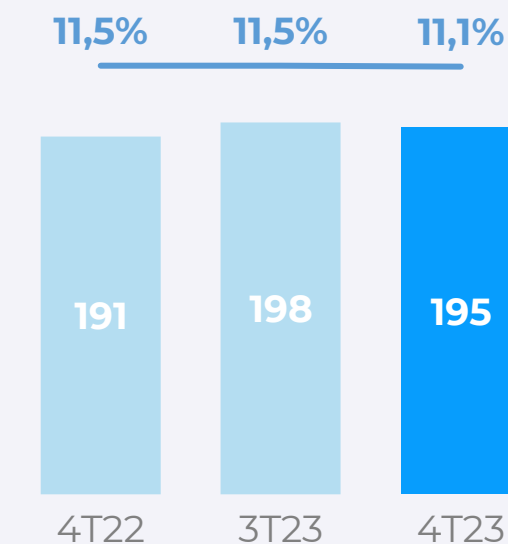
R\$ MM



■ Despesas de Originação  
■ Despesas Adm e Pessoal

## Rentabilidade

R\$ MM & % a.a.

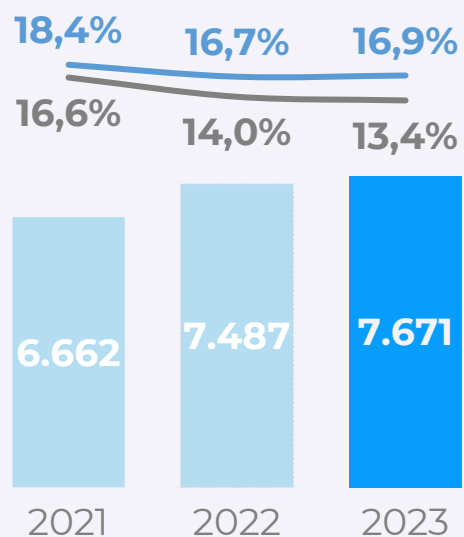


— ROE Ex-Ágio  
■ Lucro Líquido Ex-Ágio

# Resultado Anual

## Margem Financeira<sup>1</sup>

R\$ MM & % a.a.



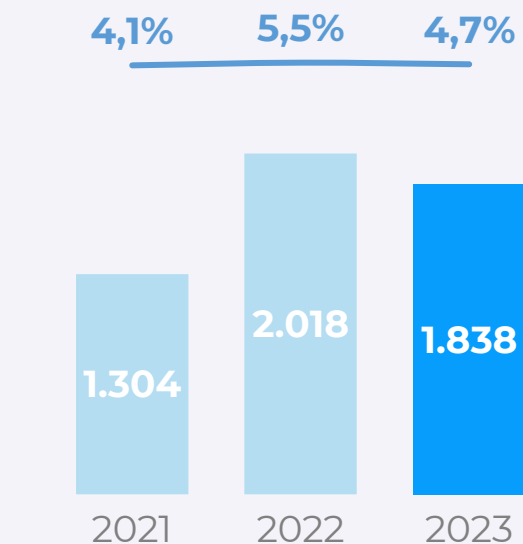
— NIM<sup>2</sup> ex-Cessão  
 — NIM<sup>2</sup>  
 ■ NIM<sup>2</sup> (R\$ MM)

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

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

## Despesa de PDD Líquida

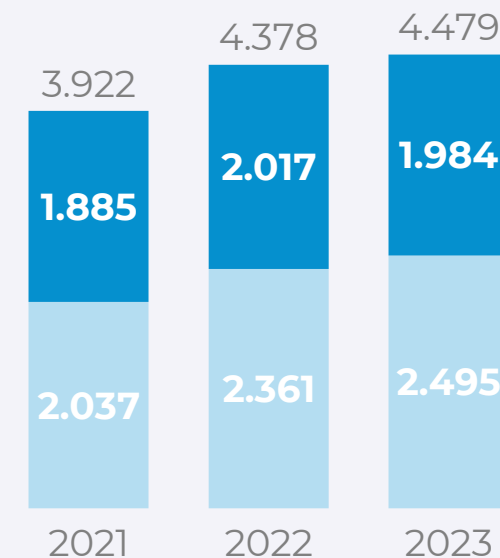
R\$ MM & % a.a.



■ Despesa de PDD Líquida  
 — PDD Líquida/Carteira

## Despesas

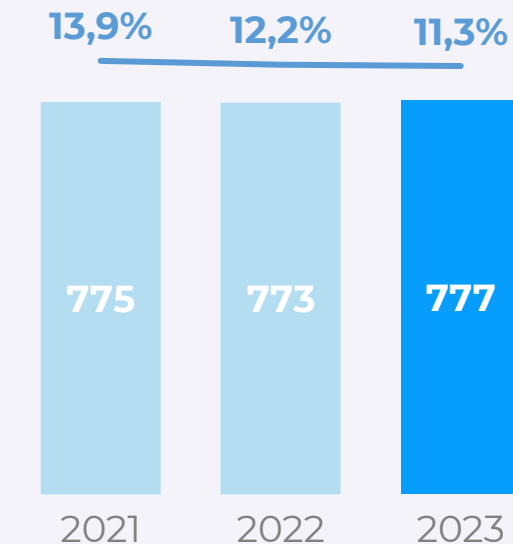
R\$ MM



■ Despesas de Originação  
 ■ Despesas Adm e Pessoal

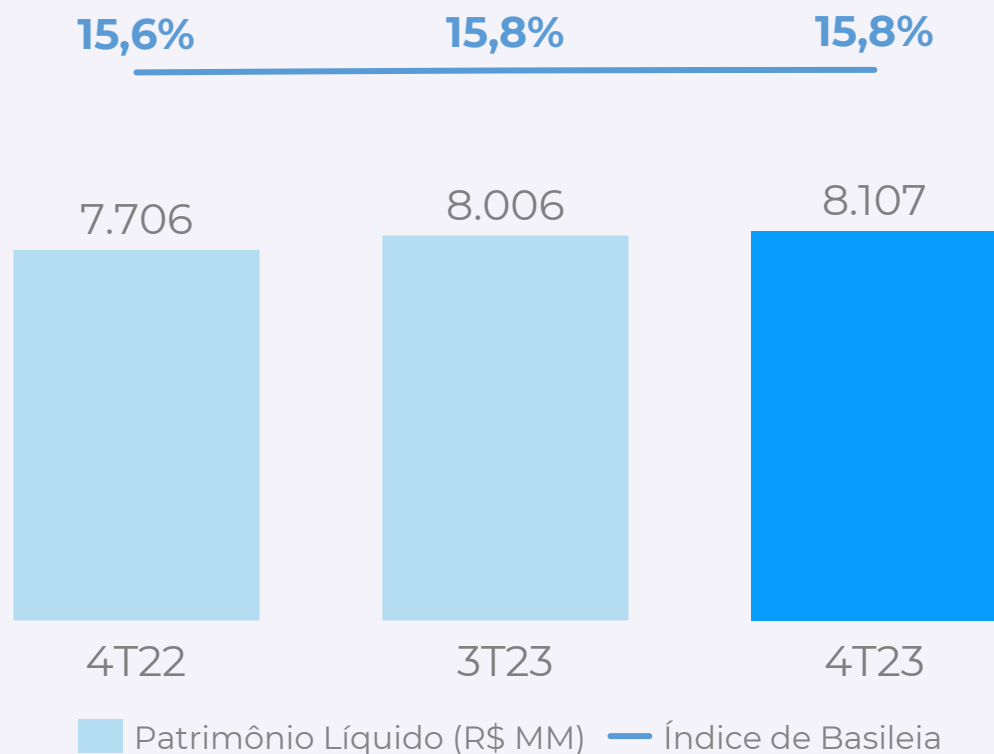
## Rentabilidade

R\$ MM & % a.a.



— ROE Ex-Ágio  
 ■ Lucro Líquido Ex-Ágio

# Capital e Basileia<sup>1</sup>



R\$ MM	4T23	3T23	4T22
<b>PR</b>	<b>5.755</b>	<b>5.544</b>	<b>5.180</b>
<b>PR Exigido</b>	<b>3.823</b>	<b>3.694</b>	<b>3.489</b>
<b>RWA</b>	<b>36.412</b>	<b>35.184</b>	<b>33.226</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



# Perspectivas 2024

1

**Carteira de crédito:** avanço significativo, com foco nos canais B2C

2

**Margem líquida de custo de crédito:** crescimento, com ampliação do mix de safras mais rentáveis

3

**Engajamento e Transacionalidade:** forte evolução à medida em que avançamos na integração dos nossos canais, produtos e serviços



# CONTATOS RI

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

---