



**Release de
Resultados**

2T21





Principais Destques 1S21

Lucro Líquido

R\$ **94,7** milhões

Crescimento de 188,8%
em relação ao 1S20.

ROAE

15,7%

Aumento de 10,1 p.p.
em relação ao 1S20.

Índice de Basileia

27,9%

Acréscimo de 4,2 p.p.
em relação ao 1S20.

Índice de Eficiência (ex PDD)

44,1%

Melhora de 28,6 p.p.
em relação ao 1S20.

Patrimônio líquido

R\$ **1,3** bilhão

Aumento de 13,7%
em relação ao 1S20.

Caixa

R\$ **2,5** bilhões

Aumento de 90,6%
em relação ao 1S20.

Carteira de Crédito

R\$ **5,8** bilhões

Crescimento de 19,7%
em relação ao 1S20.

Captação

R\$ **7,2** bilhões

Aumento de 40,1%
em relação ao 1S20.

Mensagem da Administração



Detentor de uma tradição de mais de 25 anos na concessão de crédito consignado a aposentados e pensionistas do INSS, servidores públicos e militares, o Paraná Banco foi pioneiro neste tipo de operação no Brasil. Ao longo deste período, construímos uma história pautada na transparência, ética, responsabilidade e, sobretudo, no compromisso com os clientes.

No ano de 2017, movidos pelo desejo de transformar o mercado de crédito consignado, e em consonância com as necessidades demonstradas por nossos clientes, iniciamos um profundo processo de transformação digital, que resultou na criação de uma solução integralmente digital e na modernização do nosso tradicional Canal Físico. Como resultado desse processo, apresentamos um acelerado crescimento em nossa carteira de crédito consignado, que neste trimestre atingiu patamar recorde de R\$ 5,8 bilhões, aumento de 19,7% em relação ao 2T20.

Encerramos o segundo trimestre de 2021 com uma originação de R\$ 2,4 bilhões, aumento de 159,0% em relação ao 1T21. Esse crescimento está associado, entre outras coisas, à promulgação da Lei nº 14.131/21, que ampliou novamente a margem consignável de 30% para 35% até 31 de dezembro de 2021, contemplando aposentados e pensionistas do INSS e, de forma inédita, servidores públicos ativos e inativos e os militares.

Nesse trimestre, mantendo o propósito em oferecer a melhor experiência ao cliente aliado a nossa forte capacidade de execução, fomos o primeiro banco a utilizar o PIX para o pagamento do consignado em mais de 30 diferentes convênios. Em breve, teremos 100% dos convênios, incluindo o INSS, com as adaptações necessárias para o pagamento via PIX.

Em relação ao convênio do INSS, no último trimestre, em um processo liderado pela Dataprev (administradora desse convênio), tivemos a implantação da averbação online. Agora, o processo de averbação se torna mais rápido e seguro, funcionando todos os dias entre 6h e 22h e praticamente eliminando os riscos de não averbação que por vezes acontecia. Vale destacar que

a combinação do PIX e a averbação online, permite que o pagamento ao cliente possa ser efetuado em poucas horas, inclusive aos finais de semana, dentro do horário estipulado pelo convênio.

Levando em conta que nossa carteira de clientes tem crescido significativamente nos últimos trimestres, a despeito das dificuldades conjunturais, já atingimos aproximadamente 400 mil clientes ativos. Nossa estratégia para o futuro também passa pela ampliação na exploração de produtos complementares, atentando para as oportunidades que envolvem *cross selling* e *upselling*. Os novos dados trazidos pelo Open Banking poderão contribuir para agilizar a oferta de produtos financeiros já consumidos pelos clientes em outros bancos, incentivando a migração para nossa instituição.

Em 2021, já começamos a colher os frutos dos esforços direcionados a construção da carteira de consignado, pois com a manutenção da carteira de crédito em patamar elevado associada a um melhor índice de eficiência, apresentamos um lucro líquido de R\$ 94,7 milhões no acumulado do semestre, aumento de 188,7% em relação aos R\$ 32,8 milhões registrados no primeiro semestre de 2020. Em relação ao *Return on Average Equity* (ROAE), retorno sobre o patrimônio líquido médio, atingimos 15,7% no semestre, incremento de 10,1 pontos percentuais em relação ao 1S20.

Em um cenário que viu crescer a importância da LGPD, Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais, nos orgulhamos em destacar a transparência do Paraná Banco na originação de empréstimos por meio de nossos canais de distribuição, reafirmando nossos valores e princípios que ajudaram a construir e consolidar nossa imagem e lugar no mercado.

Seguimos trabalhando com ética, simplicidade e transparência no propósito de melhorar a experiência do cliente na tomada de empréstimos consignados, sempre o colocando no centro das decisões para revolucionar e tornar o Paraná Banco o melhor banco de consignado do Brasil.

Iniciativas ESG

(Ambiental, Responsabilidade Social e Governança)



No segundo trimestre de 2021, reafirmamos nosso compromisso com a segurança, saúde e ações que impactam positivamente a vida dos nossos colaboradores (“PBs”).

Conheça os nossos destaques:

CUIDADOS COM OS PBS

- **PB Saúde:** dando continuidade as ações de saúde integral, neste segundo trimestre tivemos eventos mensais sobre o tema, chamados de PB Saúde. A realização é online e acontece sempre próximo ao fim do expediente com uma hora de duração. Todos os PBs podem participar e, a cada mês um especialista é convidado para abordar temas relacionados a prática de esportes, alimentação saudável, saúde mental e física. Neste período, foram realizadas 3 edições da ação.
- **Saúde Psicológica:** o atendimento psicológico online continua sendo ofertado gratuitamente aos colaboradores. No primeiro trimestre foram realizadas 514 consultas.
- **Saúde Física:** Neste período, também realizamos a primeira edição do Movimenta PB, ação desenhada para incentivar as atividades físicas entre os colaboradores. Além do incentivo à prática esportiva, a cada 10 horas de atividades físicas e de bem-estar realizadas, 1 cobertor era doado. O desafio contou com a participação de 211 colaboradores, que juntos somaram 6.696 horas de atividades físicas, resultando em 670 cobertores doados. Com o apoio e complemento do CEO, Cristiano Malucelli, atingimos a meta de 1.000 cobertores doados. As instituições beneficiadas foram Instituto Semeando a Paz, Ação Social São Francisco, Centro de Ação Social São Francisco de Assis – CASSFA e Asilo São Vicente de Paula. A segunda edição do Movimenta PB já começou e a meta é doar até dezembro, 1.000 cestas básicas.
- **Outras ações:** Durante as licenças maternidade e paternidade, fazemos o contato com o(a) colaborador(a) para acompanhar a gestação, informando sobre as orientações da licença. Após o nascimento do bebê, enviamos um kit com alguns mimos para o(a) filho(a) do(a) colaborador(a). Em casos de luto, quando há o falecimento de familiar ou pessoas próximas ao colaborador(a), fazemos o contato para orientar sobre o atendimento psicológico gratuito disponibilizado no aplicativo Keiken. Também enviamos

uma coroa de flores como forma de homenagear o ente querido do(a) colaborador(a).

CAPACITAÇÃO E DESENVOLVIMENTO

- **Treinamentos:** no segundo trimestre realizamos edições muito importantes dos eventos internos com foco em capacitação e desenvolvimento. Foram cinco edições do PB Talk, duas edições da Jornada PB e seis turmas de *onboarding* institucional. Também realizamos o primeiro módulo do Lidera, nosso programa de liderança, ações de *team building* com o time executivo e iniciamos a Avaliação de Desempenho referente ao primeiro semestre do ano.

DIVERSIDADE E INCLUSÃO

- A representatividade e a inclusão são pontos cruciais para as nossas ações internas. Em 2021, nossas iniciativas estão ligadas, principalmente, a equidade de gênero. Continuamos como signatários WEPs (*Women's Empowerment Principles*), da ONU Mulheres e, atualmente, 51,7% do total de nossos colaboradores são mulheres. E, em nossa liderança, elas representam 51,6%.



Iniciativas ESG

(Ambiental, Responsabilidade Social e Governança)



- Neste trimestre, também recebemos o reconhecimento, pelo segundo ano seguido, como uma das 70 melhores empresas do Brasil para as mulheres trabalharem. A consultoria *Great Place to Work* (GPTW) certificou o PB com o selo GPTW Mulher 2021, no segmento de Serviços Financeiros e Seguros/ Serviços Bancários e de Crédito, pelo conjunto de ações realizadas em busca da diversidade e da equidade de gênero.

- Durante o segundo trimestre, promovemos conversas com os colaboradores sobre a igualdade de gênero no ambiente de trabalho, aprofundamos as reflexões sobre os paradigmas

e representações da maternidade no Dia das Mães e celebramos a importância da pluralidade e das diferenças no mês do Orgulho LGBTQIA+.

REPROGRAMA - PROGRAMA DE ESTÁGIO EXCLUSIVO PARA MULHERES

O programa de estágio em tecnologia deste ano foi criado pensando na inclusão de mulheres na área. Puderam participar da seleção estudantes do ensino superior e técnico que se identificam como mulheres. Inicialmente, seriam 11 vagas em diversas áreas como Big Data, Back End, Front End, QA, DevOps. A ação deu tão certo que entre as quase 300 candidatas, o PB contratou 23 mulheres para as áreas tech da instituição, sendo 22 estagiárias e uma em vaga júnior. Com o programa, houve um aumento de 9,1% de mulheres em tecnologia aqui no PB, totalizando 26,7%. A ação também trouxe visibilidade para o Paraná Banco e PB Tech enquanto marcas empregadoras.

PB SOCIAL

- As Leis de Incentivo surgiram como oportunidade para investirmos em projetos sociais de diversas áreas, fazendo com que a nossa sociedade evolua mais a cada dia. É uma prática muito importante e sem fins lucrativos que agrega valor a todos os envolvidos.



O Paraná Banco utiliza os benefícios das leis de incentivo fiscal com responsabilidade e transparência. Todas as empresas brasileiras deveriam reconhecer a importância delas e saber que a sua correta aplicação, só traz ganhos para nossa sociedade

**Cristiano Malucelli,
CEO do Paraná Banco**



O objetivo é aproveitar os benefícios que as Leis de Incentivo Fiscal podem proporcionar, tanto para sociedade como para posicionamento da marca de seus produtos e serviços. Atualmente, trabalhamos com seis leis de incentivo fiscal, são elas:

- Lei de Incentivo à Cultura.
- Lei Federal de Incentivo ao Esporte.
- Fundo da Infância e Adolescência (FIA).
- Fundo do Idoso.
- Programa Nacional de Apoio a Atenção Oncológica (PRONON).
- Programa Nacional de Apoio à Atenção da Saúde da Pessoa com Deficiência (Pronas).

Iniciativas ESG

(Ambiental, Responsabilidade Social e Governança)



Confira mais alguns projetos que o Paraná Banco está apoiando:

- **Renovação Predial da Estrutura do Hospital Pequeno Príncipe:** O projeto contribui para ampliação e melhoria da estrutura física, apresenta grande relevância para a continuidade dos atendimentos na instituição, com excelência técnico-científica e humanização, em prol da causa da saúde infanto juvenil. Serão feitas melhorias na acessibilidade, mobilidade e circulação no Hospital, instalação de novo sistema de incêndio e novas portas de acesso a leitos e substituição da cobertura do prédio do Hospital de Crianças César Pernetta. Projeto apoiado através do Fundo Municipal dos Direitos da Criança e do Adolescente - FIA.
- **Uso de Células-Tronco Mesenquimais para Tratamento da Doença do Exerto Contra Hospedeiro Refratária:** A doença do enxerto contra o hospedeiro (DECH) é a maior causa de morbidade e mortalidade que afeta pacientes após o transplante homogêneo de células-tronco hematopoiéticas. A DECH está associada, além da mortalidade significativa, às terapias de imunossupressão prolongadas com o aumento do risco de complicações de doenças infecciosas, a disfunção de órgãos e a piora na qualidade de vida. O principal objetivo do projeto é avaliar a segurança e eficácia do uso de células-tronco mesenquimais obtidas de doadores aparentados ou não aparentados

HLA compatíveis ou haploidênticos, para tratamento de doença do enxerto contra hospedeiro aguda grave e crônica moderada ou grave refratárias a corticoide e inibidor de calcineurina. Projeto apoiado através do Programa Nacional de apoio a atenção oncológica – PRONON.

- **Projeto de infraestrutura Realizado pelo Asilo Recanto do Tarumã:** O projeto visa o investimento em reparos na infraestrutura da instituição com o objetivo de melhorar a qualidade de vida dos idosos acolhidos pela instituição. Serão feitos reparos no telhado, na rede lógica e telefônica e novo projeto elétrico. Serão atendidos 93 idosos, com idade acima de 60 anos, do gênero masculino com alto grau de dependência. Projeto apoiado pelo Fundo do Idoso.
- **Reforma do Asilo São Vicente de Paulo:** Apoiamos o projeto Reformar para Acolher o qual será realizado no Asilo São Vicente de Paulo localizado em Curitiba. O projeto prevê troca de portas, janelas, adequações no estacionamento, entrada de energia e alta tensão e demolições de construções irregulares. Devido a pandemia, este projeto não foi executado em 2020, mas como os idosos que residem no asilo já foram vacinados, este ano o projeto vai sair do papel! A previsão é que as obras iniciem em abril e sejam finalizadas até setembro. Projeto apoiado pelo Paraná Banco através do Fundo do Idoso.

Principais Indicadores

Balço Patrimonial (R\$ milhões)	2T21	1T21	▲	2T20	▲	1S21	1S20	▲
Ativos Totais	8.865,9	9.044,3	(2,0%)	6.802,9	30,3%	8.865,9	6.802,9	30,3%
Carteira de Crédito	5.793,7	5.638,0	2,8%	4.841,4	19,7%	5.793,7	4.841,4	19,7%
Provisão para Devedores Duvidosos (PDD)	142,6	150,7	(5,4%)	121,7	17,2%	142,6	121,7	17,2%
Captação Total	7.236,1	7.494,4	(3,4%)	5.166,3	40,1%	7.236,1	5.166,3	40,1%
Caixa Total	2.526,2	2.946,9	(14,3%)	1.325,6	90,6%	2.526,2	1.325,6	90,6%
Patrimônio Líquido	1.325,1	1.290,8	2,7%	1.165,8	13,7%	1.325,1	1.165,8	13,7%

Demonstração de Resultado (R\$ milhões)	2T21	1T21	▲	2T20	▲	1S21	1S20	▲
Resultado da Intermediação Financeira (ex PDD)	143,6	169,0	(15,1%)	126,6	13,4%	312,6	272,9	14,5%
Despesas de Pessoal	(22,7)	(20,2)	12,7%	(17,7)	28,5%	(42,9)	(34,0)	26,1%
Despesas Administrativas	(68,8)	(62,1)	10,8%	(97,7)	(29,6%)	(130,8)	(179,0)	(26,9%)
Lucro Líquido	43,5	51,2	(14,9%)	15,9	173,9%	94,7	32,8	188,8%

Índices de desempenho (%)	2T21	1T21	▲	2T20	▲	1S21	1S20	▲
ROAE	14,0	17,4	(3,4 p.p.)	5,5	8,5 p.p.	15,7	5,6	10,1 p.p.
ROAA (Ativos totais)	2,0	2,3	(0,3 p.p.)	1,0	1,0 p.p.	2,1	1,1	1,0 p.p.
NIM	10,0	10,7	(0,7 p.p.)	11,7	(1,7 p.p.)	10,4	11,9	(1,5 p.p.)
Índice de Basileia	27,9	28,6	(0,6 p.p.)	23,7	4,2 p.p.	27,9	23,7	4,2 p.p.
Índice de Eficiência (ex PDD)	47,5	40,9	6,6 p.p.	75,2	(27,7 p.p.)	44,1	72,7	(28,6 p.p.)

Qualidade da carteira (%)	2T21	1T21	▲	2T20	▲	1S21	1S20	▲
PDD / Carteira de Crédito	2,5	2,7	(0,2 p.p.)	2,5	0,0 p.p.	2,5	2,5	0,0 p.p.
Índice de Inadimplência (> 60 dias/carteira)	2,6	2,7	(0,1 p.p.)	2,3	0,3 p.p.	2,6	2,3	0,3 p.p.
Índice de Inadimplência (> 90 dias/carteira)	2,1	2,2	(0,1 p.p.)	1,6	0,5 p.p.	2,1	1,6	0,5 p.p.
Índice de Inadimplência (> 180 dias/carteira)	1,1	1,3	(0,2 p.p.)	0,7	0,4 p.p.	1,1	0,7	0,4 p.p.

Estrutura	2T21	1T21	▲	2T20	▲	1S21	1S20	▲
Clientes consignado (em milhares, com operações ativas)	375,5	378,4	(0,8%)	345,7	8,6%	375,5	317,4	18,3%
Operações ativas consignado (em milhares)	1.331,1	1.240,5	7,3%	1.083,4	22,9%	1.331,1	971,7	37,0%
Colaboradores	511	500	2,2%	520	(1,7%)	511	495	3,2%
Lojas Próprias	23	25	(8,0%)	35	(34,3%)	23	36	(36,1%)
Correspondentes Exclusivos	136	137	(0,7%)	169	(19,5%)	136	199	(31,7%)
Correspondentes Multimarcas	101	87	16,1%	97	4,1%	101	77	31,2%

Desempenho Operacional

Transformação Digital

Ao longo das últimas décadas, o Paraná Banco criou um sólido negócio de crédito consignado para o setor público pautado em um modelo de distribuição diferenciado, forte relacionamento com os principais convênios e extrema eficiência operacional. Tudo isso contribuiu para o crescimento sustentável de uma carteira de crédito com qualidade e regularidade dos resultados financeiros.

Em 2017, iniciamos uma jornada de transformação digital, que nos colocou como protagonistas no desenvolvimento disruptivo do mercado de crédito consignado, resultado da criação de uma estrutura tecnológica proprietária focada em desenvolver a melhor experiência digital ao cliente, combinada à eficiência dos processos internos, garantindo rápida escalabilidade.

Colocar o cliente no centro das decisões permitiu compreender os desafios do processo de concessão do crédito consignado. Com esse conhecimento, passamos a desenvolver soluções com o objetivo de melhorar sua jornada, desde simulações até a formalização e liberação do crédito. Nesse contexto, acreditamos ter sido a primeira instituição financeira de médio porte no Brasil a criar uma plataforma *end-to-end* digital para que nossos clientes pudessem desfrutar de uma experiência mais amigável na obtenção de crédito consignado.

Para o desenvolvimento dessa plataforma *end-to-end* digital, o Banco investiu intensamente no desenvolvimento de soluções digitais próprias e inovadoras, respeitando o arcabouço regulatório necessário, sempre com o objetivo de oferecer uma contratação de crédito consignado online, rápida e segura que proporcione uma experiência positiva para nossos clientes.

Após construirmos uma presença física consolidada nas regiões sul e sudeste do Brasil, nossa plataforma digital rompeu barreiras regionais, possibilitando um alcance muito mais amplo, criando condições para

originarmos crédito consignado para aposentados e pensionistas do INSS de forma abrangente em todo o território brasileiro.

Para propiciar toda essa transformação, realizamos uma reestruturação organizacional com base na divisão pela cadeia de valor e estruturamos times “ágeis” (metodologia *Agile*) formados por profissionais de negócio e tecnologia. Além desses times ágeis, criamos Centros de Excelência (CoE) especializados nos diferentes temas estratégicos para o modelo digital, como experiência do cliente, *call center*, análise de negócio, *big data*, CRM, arquitetura, *cloud* e cultura ágil. Os CoEs são formados por equipes que visam garantir a qualidade de entregas em todas as unidades de negócio, disseminação de conhecimento e cultura organizacional, formação de profissionais qualificados e soluções para suplementar demandas internas.

No ano de 2020 realizamos a mudança física da sede do Banco. Essa mudança simboliza a nossa transformação e nossa cultura, propiciando um espaço criativo que convida à colaboração, ao compartilhamento e à inovação, onde todos se sentem acolhidos e estimulados a dar seu melhor.



Desempenho Operacional



AO LONGO DESSE PROCESSO, PARA NOS TORNARMOS UMA ORGANIZAÇÃO DIGITAL, NOS CAPACITAMOS EM 8 DIMENSÕES:

1) CLIENTE NO CENTRO DA JORNADA:

Colocar nosso cliente no centro do modelo de negócio nos possibilita compreender melhor as barreiras e desafios da jornada, proporcionar soluções inovadoras e um ótimo atendimento para melhorar sua experiência, aumentando, conseqüentemente, sua fidelização e a produção do Banco. Para tanto, desenvolvemos uma estrutura alinhada com foco no cliente. Temos um time de especialistas em Experiência do Usuário, responsável por entender, testar, pesquisar e desenhar as melhores jornadas, e reforçamos a estrutura de CRM, para garantir a gestão de relacionamento e campanhas a fim de melhorar o relacionamento a abordar os clientes de acordo com as necessidades deles. O resultado disso é um trabalho constante em melhorias na experiência do cliente, para prestarmos o melhor serviço desde a fase de prospecção até a manutenção e fidelização da nossa carteira.

2) DECISÕES ORIENTADAS A DADOS

Com a intenção de entender melhor o comportamento dos nossos clientes e oferecer uma melhor experiência, adotamos uma cultura *Data Driven*, fomentando a análise e tomadas de decisões baseadas em dados por todos os colaboradores do Banco. Para ajudar nesse processo, foi criado o CoE de *Big Data* e *Advanced Analytics*, formado exclusivamente por profissionais altamente especializados para a construção de modelos e otimização da precificação de pedidos de crédito consignado, análise comportamental para maximizar a retenção, rentabilização e monetização da base atual de clientes por meio do aumento da participação do Banco em sua margem consignável (*share of wallet*).

3) MARKETING ORIENTADO A PERFORMANCE

Alinhados à cultura *Data Driven*, criamos uma forte e eficiente presença online, com conteúdos personalizados e direcionados ao nosso público-alvo. Cientes de que o marketing digital é um dos principais motores para o crescimento da carteira do Canal Digital, além da nossa estrutura de marketing institucional, temos um time dedicado de marketing digital

responsável pela gestão e otimização da performance das campanhas da solução digital de empréstimo consignado, ampliando nossa presença de marca, abordagens e conversão de *leads* em negócios em todo o território nacional.

4) CULTURA E ESTRUTURA ORGANIZACIONAL INOVADORA

O Paraná Banco foi reconhecido pela entidade internacional *Great Place to Work* como um excelente lugar para se trabalhar e uma das 70 melhores empresas para as mulheres trabalharem no Brasil. Esses reconhecimentos são frutos da evolução da nossa cultura, que valoriza o desenvolvimento de todos os colaboradores e proporciona um ambiente saudável, voltado à inovação, simplificado e com objetivos muito claros. Com o propósito de se adequar à nova fase fundamentada pela transformação digital, realizamos uma reestruturação organizacional, saindo do modelo tradicional verticalizado e hierárquico para um modelo horizontal de cadeia de valor, focado na maximização de resultados para diferentes unidades ou tribos, que contam com a devida autonomia e *accountability*.

5) TECNOLOGIA FLEXÍVEL E ESCALÁVEL

Investimos em soluções de processamento em nuvem com fortalecimento da infraestrutura para promover maior estabilidade e a escalabilidade das aplicações que atendem nossos canais digitais. Essa ação possibilitou um ganho de escala e capacidade de realizar simulações digitais de contratação de operações de crédito. Algumas aplicações do legado já foram migradas para uma arquitetura nativamente aderente ao ambiente em nuvem, estabelecendo um movimento contínuo de renovação tecnológica que sustentará o crescimento numa fase mais acelerada a partir deste ano.



Desempenho Operacional

Para planejar e executar essas ações, utilizamos os centros de excelência abrangendo temas como Arquitetura e *Cloud*. Novas soluções com maior robustez, como *Salesforce* e *Pega System*, foram contratadas para garantir uma atualização tecnológica contínua e uma operação aderente ao tratamento de maiores volumes em temas como marketing digital e gerenciamento inteligente de processos.

6) AUTOMAÇÃO DE PROCESSOS

Continuamos dedicando bastante energia para eliminar intervenções manuais em processos das áreas meio, através da automação de rotinas operacionais e, mais recentemente, com a implementação de inúmeras melhorias para atender áreas de backoffice da operação do crédito consignado, contabilidade, tesouraria e pagamentos, de modo que um grande volume de horas de trabalho de colaboradores, empregadas na manutenção da rotina diária, será eliminado.

7) NOVOS NÍVEIS DE PROTEÇÃO DIGITAL

Aliados à Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) que entrou em vigor em 2020, a privacidade de dados e a segurança da informação são pilares fundamentais do modelo de negócio. Desde 2019, temos investido em

revisar processos internos, montar times exclusivos ao tema de Proteção de Dados e parcerias para prestação de serviços especializados a partir do monitoramento da nossa marca em várias camadas da internet, além da contratação de soluções que permitam, continuamente, melhorar o controle e proteção da privacidade de dados dos clientes e a segurança das informações. Implantamos soluções que automatizam a detecção de eventos de riscos para a segurança da informação, realizamos o mapeamento de dados sob nossa custódia e mascaram e criptografam dados sensíveis no ambiente de processamento de dados e informações.

8) GOVERNANÇA DE TI

Criamos uma área com foco na governança e aperfeiçoamento dos processos ligados à Tecnologia da Informação (TI), que tem por finalidade organizar e consolidar temas, como gestão orçamentária, indicadores de desempenho, acompanhamento do portfólio de projetos, custos, continuidade do negócio, entre outros. Essa mudança desonerou as demais estruturas de TI para dar mais foco aos seus principais objetivos e proporcionar maior valor ao negócio.

Tudo isso impulsionou nossos resultados que serão apresentados na sequência desse *release*.

Desempenho Operacional

Carteira de Crédito Total

A carteira de crédito do Paraná Banco encerrou o mês de junho de 2021 em R\$ 5,8 bilhões, um expressivo crescimento de 19,7% em comparação com o mesmo período do ano passado e um incremento de 2,8% em relação ao período anterior. Essa carteira é formada pelo crédito consignado que representa 99,6% do total e uma carteira residual em *run-off*, crédito empresarial e *home equity*, que somou R\$ 23,7 milhões em junho de 2021. A carteira de crédito consignado do Paraná Banco apresentou um crescimento de 20,1% na comparação anual e de 2,9% na comparação trimestral.

Carteira de Crédito (R\$ milhões)	2T21	1T21	▲	2T20	▲
Carteira de Crédito	5.793,7	5.638,0	2,8%	4.841,4	19,7%
Crédito Consignado	5.769,9	5.608,2	2,9%	4.805,5	20,1%
Carteiras em <i>run-off</i>	23,7	29,8	(20,4%)	35,9	(33,8%)
Crédito Empresarial	10,8	11,4	(5,1%)	13,4	(18,9%)
Home Equity	12,9	18,4	(29,9%)	22,5	(42,7%)

Carteira Total

(R\$ milhões)



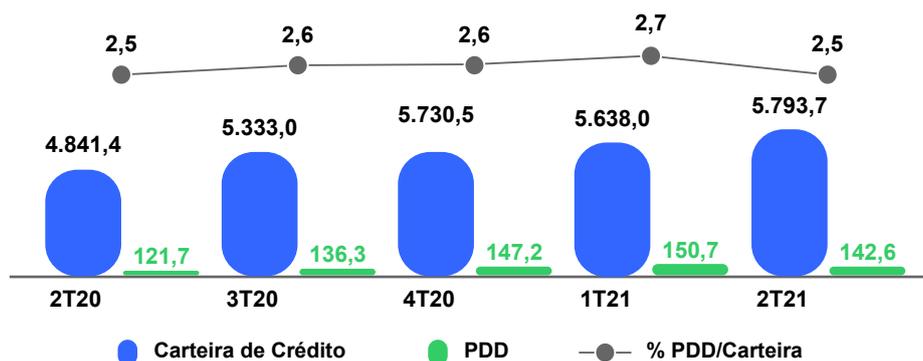
Qualidade da Carteira Total

A carteira de crédito total do Paraná Banco segue com uma excelente qualidade e níveis controlados. Encerramos o segundo trimestre com R\$ 142,6 milhões provisionados, redução de 5,4% em relação ao 1T21 e aumento de 17,6% em relação ao 2T20. Em junho de 2021, o percentual da carteira provisionada foi de 2,5%.

Vale ressaltar que a carteira de crédito consignado para o setor público apresenta resiliência quanto a perdas, conforme também visto em crises anteriores. De modo geral, podemos considerá-la como um dos portfólios que possuem características anticíclicas em momentos de crise, como observado durante a pandemia do novo coronavírus (COVID-19).

PDD x Carteira de Crédito

(R\$ milhões)



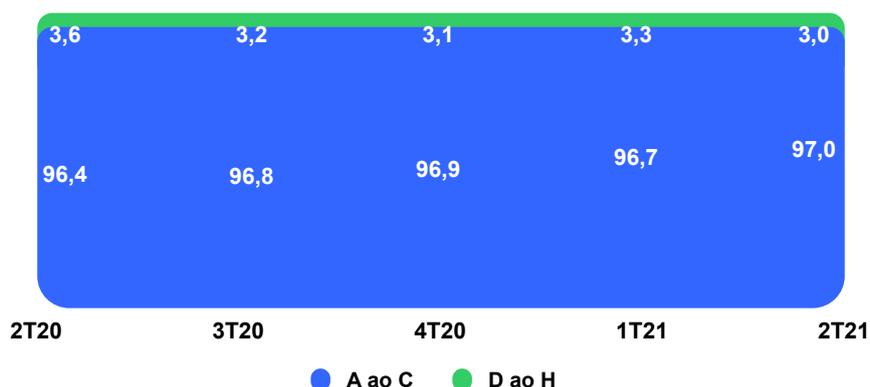
Desempenho Operacional



Neste trimestre, podemos observar que 97,0% da carteira de crédito do Paraná Banco estava classificada entre os níveis A e C, conforme Resolução Bacen 2.682. Já a classificação entre os níveis D e H ficou em 3,0%, demonstrando mais uma vez a boa qualidade da nossa carteira.

Classificação por nível

(%) (Resolução Bacen 2.682)



Abaixo apresentamos a carteira vencida por faixa de atraso e seus respectivos índices de cobertura da carteira.

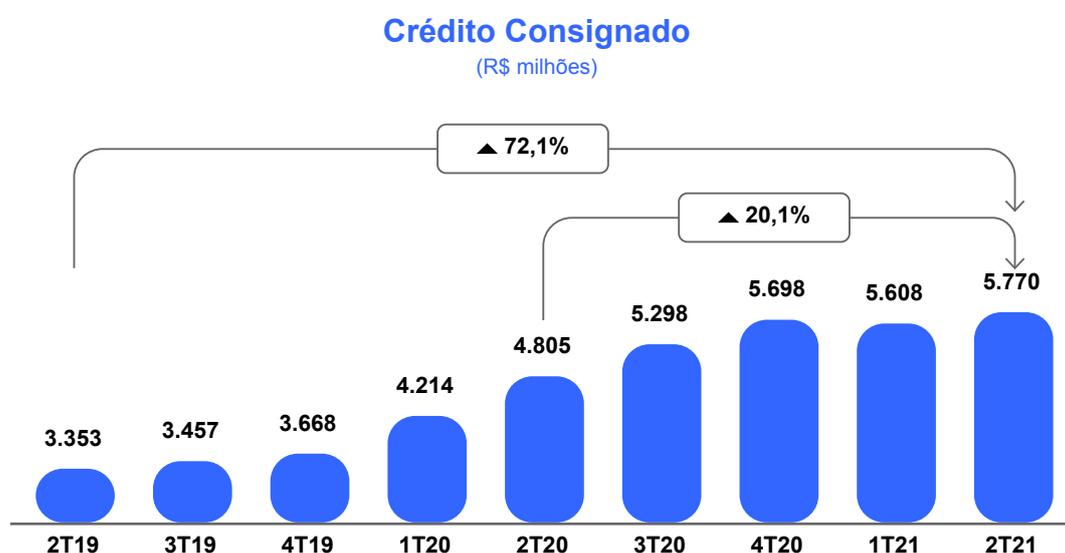
Qualidade	2T21	1T21	▲	2T20	▲
Carteira vencida (R\$ milhões)					
Acima de 60 dias	148,7	154,4	(3,7%)	112,8	31,9%
Acima de 90 dias	120,9	125,8	(3,9%)	78,7	0,1%
Acima de 180 dias	65,7	73,6	(10,8%)	32,7	100,6%
Índices de cobertura* (%)					
Acima de 60 dias	95,9	97,6	(1,7 p.p.)	108,0	(12,1 p.p.)
Acima de 90 dias	117,9	119,8	(1,8 p.p.)	154,7	(36,7 p.p.)
Acima de 180 dias	217,1	204,7	12,4 p.p.	371,8	(154,7 p.p.)

Desempenho Operacional

Crédito Consignado

Encerramos o trimestre com uma carteira de crédito consignado de R\$ 5,8 bilhões, um aumento de 20,1% em relação ao 2T20 e 2,9% em relação ao trimestre anterior. Após a leve redução apresentada no trimestre anterior, que foi causada pela menor originação devido ao retorno da margem consignável para 30%, a carteira de crédito consignado volta a rota de crescimento nesse trimestre, que, entre outros fatores, foi marcado pelo novo aumento da margem consignável de 30% para 35%.

No gráfico abaixo, fica claro o impacto positivo da transformação digital no crescimento da nossa carteira de crédito consignado, que acumula uma alta de 72,1% desde o 2T19.



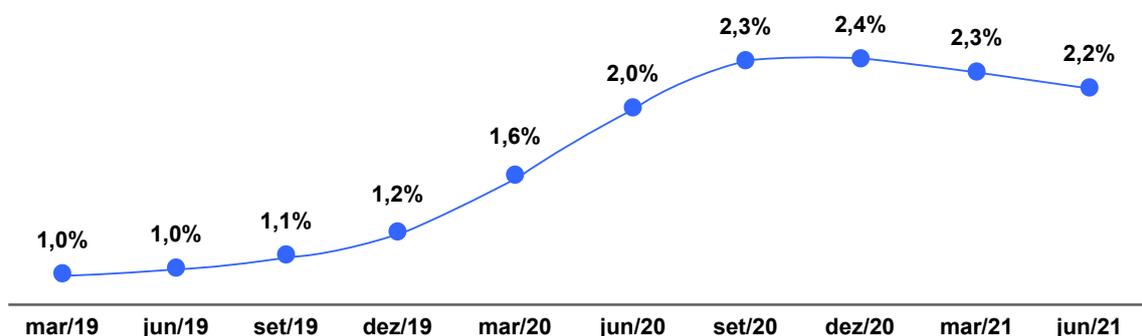
O crédito consignado do Paraná Banco é voltado a aposentados e pensionistas do INSS alcançados através da nossa estratégia *omnichannel*. Além do tradicional Canal Físico, nossa solução digital garante nossa presença em todo o país e oferece um processo simples e rápido para a concessão de crédito e opção de portabilidade, o que historicamente se mostrava um processo longo, burocrático e trabalhoso para o cliente. Com isso, estamos preparados para capturar rapidamente todo o crescimento deste que é o segmento de crédito para pessoa física que mais cresce no Brasil e já corresponde a um mercado de R\$ 477,0 bilhões. O INSS representa R\$ 184,1 bilhões desse montante, segundo informações de junho de 2021 do Banco Central do Brasil, representando um aumento de 28,1% comparando com o mesmo período do ano passado.

Desempenho Operacional

Crédito Consignado

Com base nessas informações, atingimos um *market share* nesse mercado de 2,2% em junho de 2021 devido à originação expressiva em INSS ao longo dos últimos períodos, considerando o valor principal dos contratos. No gráfico abaixo, podemos ver a evolução do nosso *market share* do INSS.

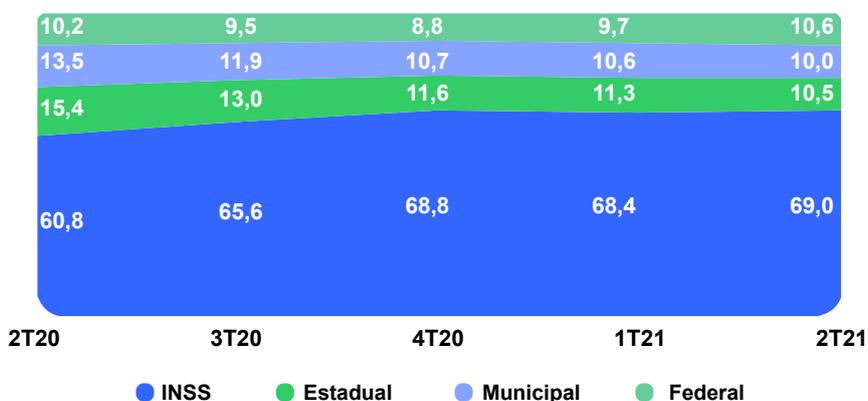
Market share | INSS



Importante destacar que 80,5% da carteira de crédito consignado do Paraná Banco está relacionada ao governo federal, sendo 69,0% do INSS e 10,6% de convênios federais, para complementar, os convênios estaduais e municipais representaram 10,5% e 10,0%, respectivamente.

A carteira do INSS apresentou um elevado crescimento ao longo dos últimos 12 meses, em termos de valores nominais, essa carteira cresceu 36,2% em relação ao 2T20, resultando em um incremento de 8,2 pontos percentuais na participação na carteira total. Esse resultado é reflexo da estratégia do Paraná Banco em focar os esforços da sua produção em contratos do INSS, diminuindo, dessa forma, a produção nos demais convênios estaduais e municipais mais expostos a riscos fiscais, conforme podemos ver no gráfico abaixo.

Distribuição da carteira (%)



Desempenho Operacional



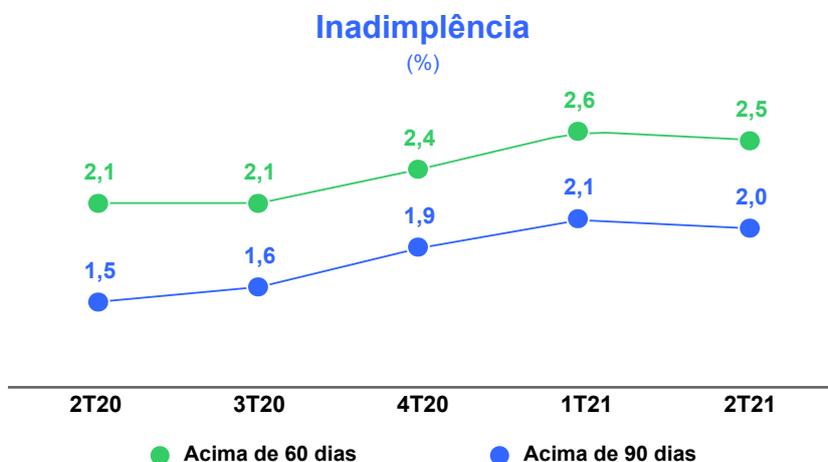
Qualidade do Crédito Consignado

O gráfico abaixo demonstra a boa qualidade da carteira de crédito consignado do Paraná Banco. Em junho de 2021, a carteira classificada entre os níveis A e C, conforme Resolução Bacen 2.682, correspondeu a 97,1% e entre os níveis D e H foi de 2,9%.



Olhando para o critério inadimplência, a carteira vencida acima de 60 dias reduziu 0,1 ponto percentual em comparação com o 1T21 e incremento de 0,4 ponto percentual em relação ao 2T20. Já os créditos vencidos acima de 90 dias apresentaram um decréscimo de 0,1 ponto percentual em relação ao 1T21 e acréscimo de 0,5 ponto percentual em relação ao 2T20.

Como base de comparação, o nível de inadimplência acima de 90 dias do Sistema Financeiro Nacional (SFN) do crédito consignado do setor público em junho de 2021 foi de 2,6%, segundo dados do Banco Central do Brasil.



Desempenho Operacional

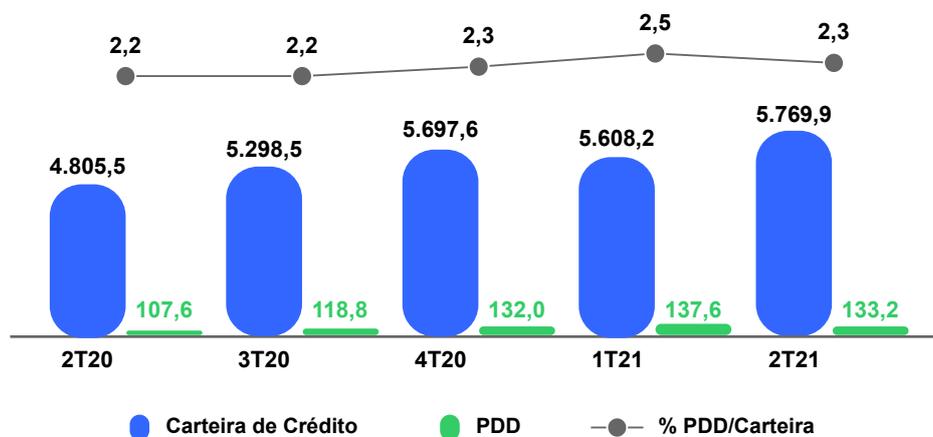


Qualidade do Crédito Consignado

A provisão do crédito consignado atingiu R\$ 133,2 milhões neste trimestre, um valor 3,2% menor comparado ao 1T21 e 23,6% maior *versus* o 2T20. O percentual da carteira provisionada no 2T21 ficou em 2,3%.

PDD x Consignado

(R\$ milhões)



Desempenho Operacional

Originação Total

A transformação digital alterou significativamente a capacidade de originação do Paraná Banco, que foi impulsionada pela criação da solução digital, que permite a contratação da operação totalmente *online* de ponta a ponta, e da modernização e digitalização do Canal Físico. A originação classificada como Canal Digital é composta por clientes que iniciaram a operação em nossa solução digital e concluíram neste mesmo canal, sem saírem de suas casas. No geral, este canal possui alta escalabilidade, pois não há necessidade de nenhuma intervenção física por parte dos clientes. A originação classificada como Canal Físico, por sua vez, está composta de clientes que optaram por contratar o crédito presencialmente através de um dos pontos físicos ou negociar com ajuda de um dos nossos consultores utilizando a ferramenta digital. Maior parte dessas formalizações já são realizadas digitalmente.

No final de 2020, em consequência do aumento da margem consignável do convênio INSS (aposentados e pensionistas) de 30% para 35%, permitido pela Medida Provisória nº 1.006, intensificamos a oferta de empréstimos novos para aproveitar este aumento temporário da margem, ao mesmo tempo em que reduzimos estrategicamente nossas operações de portabilidade.

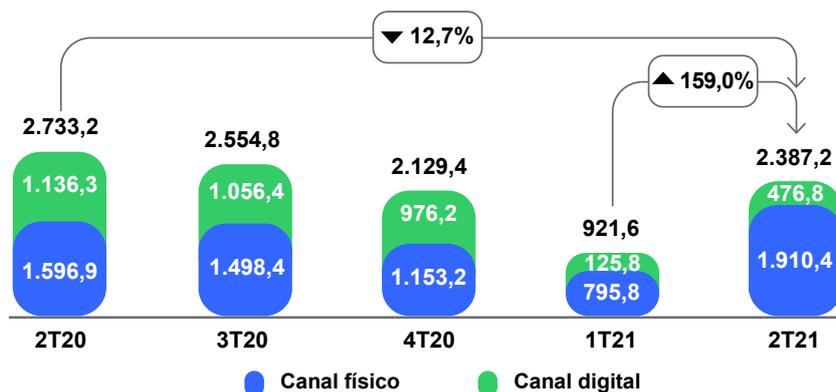
As novas operações de concessão de crédito a aposentados e pensionistas do INSS responderam por 84,9% da originação entre outubro e dezembro de 2020. Entretanto, com o fim da vigência da MP nº 1.006, tivemos uma desaceleração na originação de créditos no primeiro trimestre de 2021, dado o comprometimento da margem consignável dos potenciais clientes e o consequente represamento de demanda, fator que levou à redução de nossa carteira.

A originação no 2T21, foi de R\$ 2,4 bilhões, em termos de valor principal, representando um aumento de 159,0% em relação ao 1T21. Neste número, estão consideradas as novas contratações e o valor total das operações de refinanciamento, inclusive o principal da operação original.

Este aumento expressivo em relação ao trimestre anterior é explicado, entre outras coisas, pelo novo aumento da margem consignável de 30% para 35% para aposentados e pensionistas do INSS, e agora contemplando também os servidores públicos ativos e inativos e os militares. Nesse sentido, além de atender os aposentados e pensionistas do INSS, fortalecemos a oferta aos servidores federais (SIAPE), servidores estaduais do Estado do Paraná e servidores do Estado de São Paulo para explorar este aumento de margem.

Originação por Canal

(R\$ milhões) * Considera valor principal



Market share | INSS

Originação Total (acumulado 12 meses)



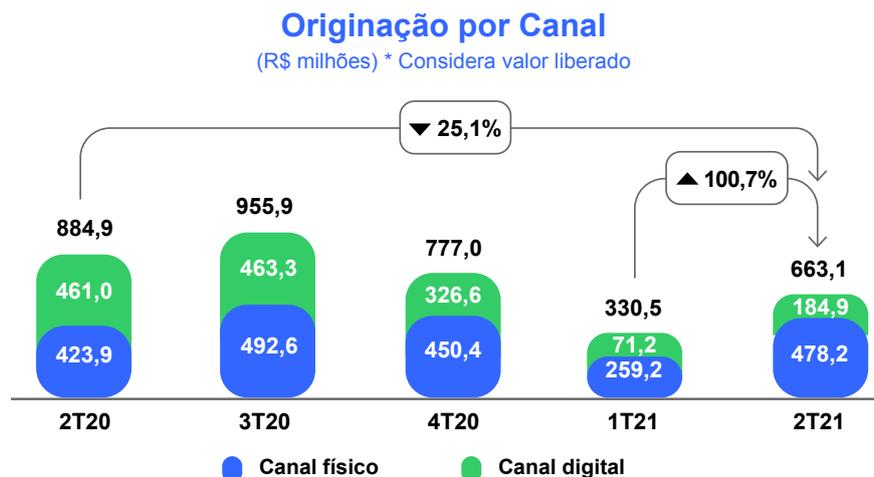
Enxergamos aqui um grande potencial de crescimento, visto que considerando o valor principal dos contratos, acumulado pelos últimos 12 meses, representamos 6,2% de toda a originação do convênio, percentual acima do nosso *market share* atual.

Desempenho Operacional

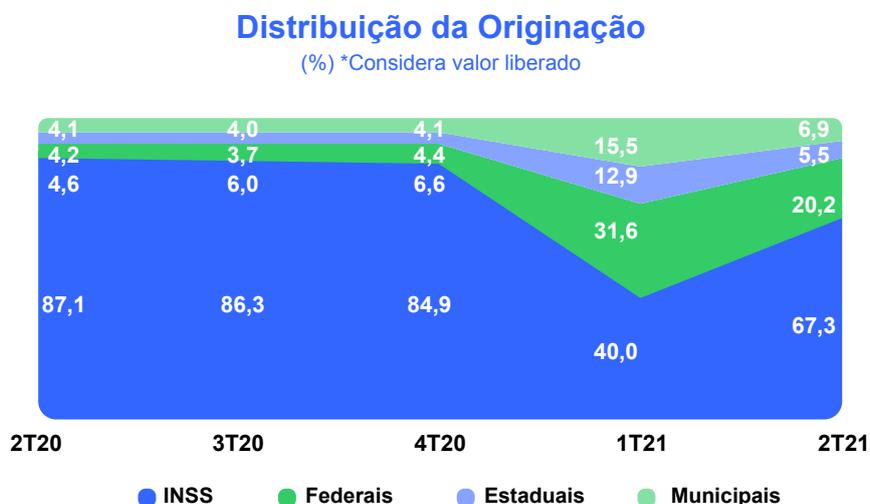


Originação Total

Se considerarmos o valor efetivamente liberado ao cliente, temos o mesmo cenário positivo, como podemos ver no gráfico abaixo, em que a originação do Paraná Banco atingiu R\$ 663,1 milhões no 2T21, aumento de 100,6% em relação ao 1T21.



Após um primeiro trimestre atípico, impactado pela redução da margem consignável no INSS, a distribuição da originação volta a normalidade nesse trimestre, com o INSS representando 67,3% do total. Destacamos também o aumento da participação relativa dos convênios federais no total da originação, que representaram 20,2% do total, reflexo da estratégia do Paraná Banco em iniciar a diversificação da base de convênios.



Desempenho Operacional

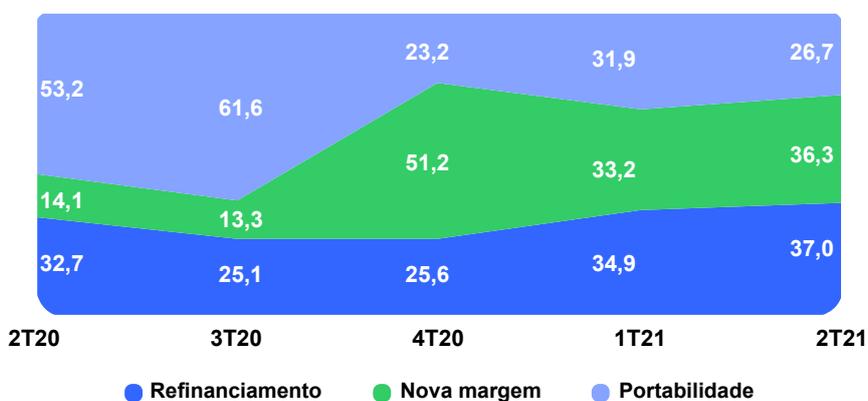


Originação Total

No gráfico abaixo se encontra a distribuição por tipo de operação. Conforme destacamos anteriormente, as três mudanças ocorridas na margem consignável ao longo dos últimos 3 trimestres, mudaram a dinâmica da distribuição das operações. No cenário de aumento de margem, ocorrido no 4T20 e 2T21, priorizamos as operações novas para aproveitar a margem adicional. Nesse mesmo período, atuamos nas operações de portabilidade de forma controlada devido o foco nas operações novas e por estar aguardando a conclusão da implantação da averbação online no convênio do INSS, que trouxe mudanças operacionais significativas. Em junho, com a implantação concluída, voltamos a acelerar as operações de portabilidade no convênio do INSS.

Tipo de Operação

(%) *Considera valor liberado



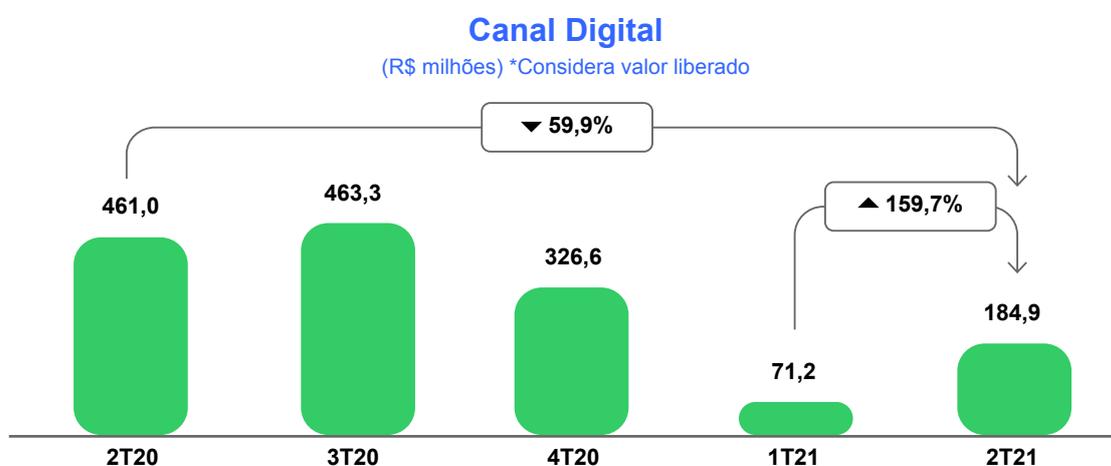
Desempenho Operacional

Originação Canal Digital

O Paraná Banco está na vanguarda da inovação do consignado digital. Para atender as demandas e carências do setor, desenvolveu uma solução integralmente digital, que além de proporcionar uma excelente experiência na jornada de contratação, rompe as barreiras regionais e permite com que clientes de todo o território brasileiro possam acessar a solução.

A originação neste canal, possibilita a combinação do aumento de escala de originação com a redução dos custos de aquisição de novos clientes, além de manter a rentabilidade e as margens em níveis atrativos.

Após um primeiro trimestre bastante impactado pela redução da margem consignável no INSS, principal convênio atendido pela solução digital, a originação digital atingiu R\$ 184,9 milhões no 2T21, um incremento de 159,7% em relação aos R\$ 71,2 milhões originados no 1T21.



No segundo trimestre de 2021, 31,7% do total de contratos originados no INSS foram realizados via solução digital do Paraná Banco. Além disso, o Canal Digital também escalou na originação de contratos para clientes do SIAPE, já sendo responsável por 16,6% de toda a originação do Banco neste convênio.

Nesse trimestre, tivemos a implementação da averbação online, processo liderado pela Dataprev, administradora do convênio do INSS. A averbação online tem como objetivo simplificar e encurtar o processo da averbação, que tradicionalmente era feito por upload de arquivo e levava alguns dias úteis até a conclusão do processo. O Paraná Banco foi um dos primeiros bancos homologados pelo INSS para utilizar a averbação online nos contratos de refinanciamento, tornando possível o pagamento ao cliente em poucas horas, diferente dos vários dias como era anteriormente.

A averbação online também contemplou os contratos novos e de portabilidade. Importante destacar que esse novo operacional traz muito mais controle no momento da averbação das operações de portabilidade, praticamente eliminando o risco de não averbação que por vezes acontecia. Nesse novo cenário, o Paraná Banco voltou a acelerar a oferta de portabilidade no Canal Digital a partir do mês de junho, que foi um dos importantes drivers de crescimento desse canal em 2020.

Canal Digital



Os últimos trimestres ajudaram a fortalecer a estratégia e a visão do Canal Digital, que nesse período de mudanças regulatórias e operacionais realizou menores investimentos em marketing digital, para retomar com intensidade agora, com o cenário normalizado, a oferta por meio da solução digital.

Desempenho Operacional

Originação Canal Físico

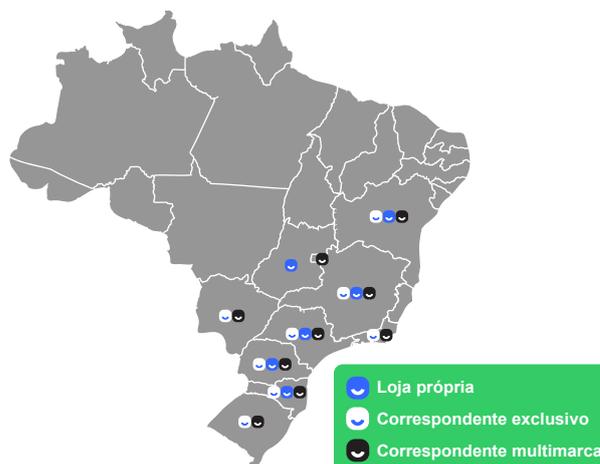
O Canal Físico possui uma presença consolidada há mais de duas décadas nas regiões sul e sudeste do Brasil por meio de lojas próprias, correspondentes exclusivos e correspondentes multimarcas. A transformação digital impactou positivamente esses canais de distribuição físicos por meio de melhorias de processos operacionais, que melhoraram a experiência do cliente na jornada de contratação do consignado, além de trazer redução de custos e economizar tempo para que o canal possa se dedicar as atividades de maior valor agregado, como prospecção e relacionamento com os clientes ativos.

Mais de 70% dos contratos firmados por intermédio do Canal Físico já são formalizados digitalmente, isso permite com que os clientes possam concluir suas operações sem saírem de suas casas. Estas originações, ainda que realizadas e concluídas digitalmente, permanecem, neste momento, classificadas como parte do Canal Físico.

Outro avanço importante que tivemos nesse trimestre, foi o aumento da sinergia entre os canais físico e digital, possibilitando ao cliente transitar entre os canais conforme desejar. Conjuntamente, para otimizar o investimento já realizado em marketing digital para a aquisição de novos clientes, estamos disponibilizando para os canais físicos, que possuem grande capacidade de negociação, aqueles clientes que não foram convertidos pela solução digital.

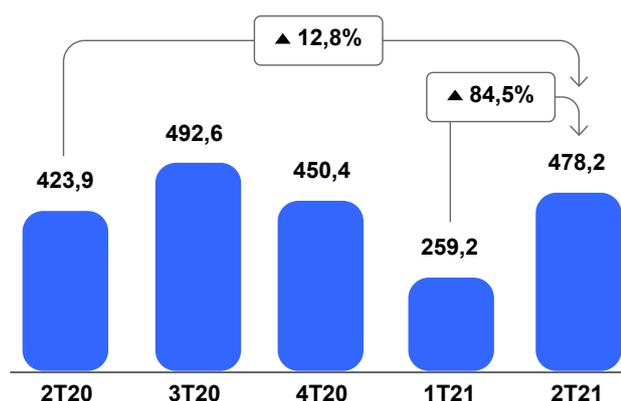
Por fim, impulsionado pelo aumento da margem consignável citado anteriormente, encerramos o segundo trimestre de 2021 com uma originação líquida de R\$ 478,2 milhões, um aumento de 84,5% em relação ao 1T21.

Canal Físico



Canal Físico

(R\$ milhões) *Considera valor liberado



Distribuição do Canal Físico



Em junho de 2021, a rede de distribuição do Paraná Banco estava composta de 23 lojas próprias, 136 correspondentes exclusivos e 101 correspondentes multimarcas. Podemos destacar no gráfico abaixo a participação do canal correspondentes exclusivos, que se manteve responsável por 56% da produção do Canal Físico.

Desempenho Financeiro

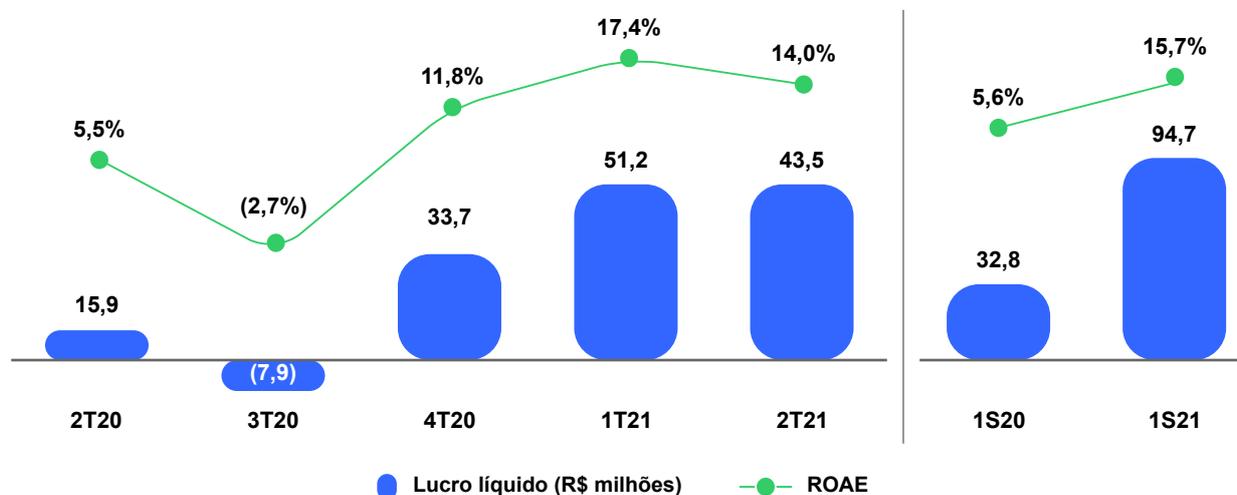
Rentabilidade

Nos últimos releases explicamos como o aumento da originação, em virtude da transformação digital, alterou a dinâmica dos resultados apresentados em 2020. Até então, tínhamos uma linearidade no crescimento da carteira de crédito, a qual se refletia em uma rentabilidade estável ao longo dos períodos reportados. No entanto, para viabilizar o crescimento de 55,4% na carteira de crédito ocorrido em 2020, foram necessários investimentos em tecnologia e pessoal, além do aumento de despesas associadas a originação, como as despesas relacionadas ao processo de portabilidade e marketing digital, as quais são contabilizadas integralmente no mês da produção, ao passo que as receitas serão auferidas ao longo da vida dessas operações de crédito.

Em 2021, já começamos a colher os frutos de todo o esforço do ano anterior direcionado a construção da carteira de consignado, pois com a manutenção da carteira de crédito em patamar elevado aliada a menor originação do período, apresentamos um lucro líquido de R\$ 94,7 milhões no acumulado do semestre, aumento de 188,7% em relação aos R\$ 32,8 milhões registrados no primeiro semestre de 2020.

No trimestre, encerramos com um lucro líquido de R\$ 43,5 milhões, redução de 15% em relação ao 1T21 e aumento de 173,6% em relação ao 2T20. Em relação ao *Return on Average Equity* (ROAE), retorno sobre o patrimônio líquido médio, atingimos 14,0% no trimestre, redução de 3,4 e incremento de 8,5 pontos percentuais em relação ao 1T21 e 2T20, respectivamente.

Lucro líquido e ROAE



(R\$ milhões)	2T20	3T20	4T20	1T21	2T21	1S20	1S21
Lucro líquido	15,9	(7,9)	33,7	51,2	43,5	32,8	94,7
Banco	3,6	(11,7)	23,4	47,0	36,6	32,0	83,6
Participação em controladas	12,3	3,8	10,3	4,2	7,0	0,8	11,1

O grupo Junto Seguros, composto da Junto Holding Brasil e suas subsidiárias, além da Junto Holding Latam, protagonistas no mercado de seguro garantia e resseguros, contribuiu positivamente com R\$ 7,0 milhões neste trimestre por equivalência patrimonial. Abordaremos seu resultado na sequência deste *release*.

Desempenho Financeiro



Resultado da Intermediação Financeira

Neste trimestre, acompanhando o crescimento da carteira de consignado, as receitas advindas das operações de crédito atingiram R\$ 272,5 milhões, um aumento de 17,4% em relação ao 2T20. As receitas das operações com TVM, impulsionadas pelo caixa superior, aumento de juros e gestão ativa da tesouraria, atingiram R\$ 40,2 milhões, um aumento de 510,1% em comparação ao 2T20. No total, as receitas de intermediação financeira foram de R\$ 312,7 milhões, aumento de 31,0% em relação ao 2T20.

As despesas financeiras atingiram R\$ 107,1 milhões, um aumento de 38,5% em relação ao mesmo período do ano anterior, em virtude da maior carteira de captação e do aumento de juros ocorrido no período. Desse modo, a margem financeira bruta foi de R\$ 205,6 milhões, um aumento de 27,4% em relação ao 2T20.

Por fim, adicionando a PDD, o resultado da intermediação financeira do 2T21 foi de R\$ 143,6 milhões, aumento de 13,4% em relação ao 2T20.

Este aumento na PDD é em decorrência dos problemas operacionais de averbação dos contratos de portabilidade e de um certo aumento de óbitos em virtude da pandemia da Covid-19. Para os óbitos, acreditamos que tenderão a voltar a patamares históricos e controlados com o avanço da cobertura vacinal no país. Importante ressaltar que os principais riscos de nossa carteira de consignado são operacionais e os óbitos, visto que a nossa carteira possui uma alta qualidade, pois é formada por 69,9% de contratos com o INSS e 10,6% de convênios federais, que são assegurados pelo Governo Federal.

Resultado da Intermediação Financeira (R\$ milhões)	2T21	1T21	▲	2T20	▲	1S21	1S20	▲
Receitas da Intermediação Financeira	312,7	324,5	(3,7%)	238,6	31,0%	637,2	470,0	35,6%
Operações de Crédito	272,5	271,7	0,3%	232,0	17,4%	544,2	442,6	23,0%
Resultado com instrumentos financeiros derivativos	(0,02)	22,1	(100,1%)	0,0	nd	22,0	0,0	nd
Resultados de Operações com TVM	40,2	30,7	30,7%	6,6	510,1%	70,9	27,4	158,8%
Despesas da Intermediação Financeira	(107,1)	(100,0)	7,1%	(77,3)	38,5%	(207,0)	(156,1)	32,6%
Operações de captação no mercado	(107,1)	(100,0)	7,1%	(77,3)	38,5%	(207,0)	(156,1)	32,6%
Margem Financeira Bruta	205,6	224,6	(8,4%)	161,3	27,4%	430,2	313,9	37,0%
Provisão para perdas esperadas associadas ao risco de crédito	(62,0)	(55,6)	11,7%	(34,7)	78,6%	(117,6)	(41,0)	187,1%
Resultado da Intermediação Financeira	143,6	169,0	(15,1%)	126,6	13,4%	312,6	272,9	14,5%

Desempenho Financeiro



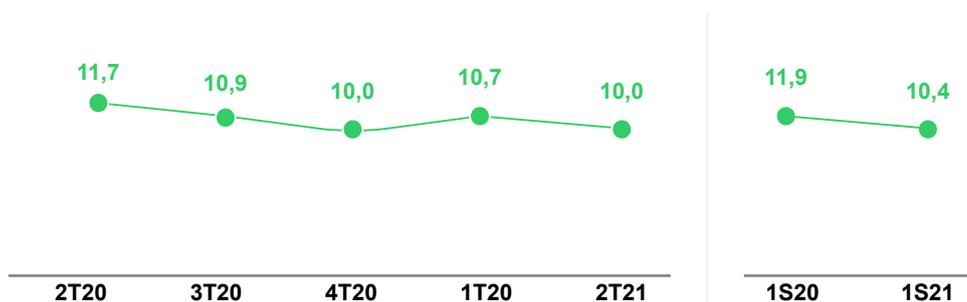
Margem Financeira Líquida - NIM

Considerando o resultado da margem financeira bruta de R\$ 205,6 milhões, encerramos o trimestre com uma NIM de 10,0%, uma redução de 1,7 ponto percentual em relação ao mesmo período do ano passado.

A estabilidade da NIM em relação aos períodos anteriores reforça o foco do Banco no crescimento da carteira de crédito e na manutenção da rentabilidade de sua operação.

NIM (R\$ milhões)	2T21	1T21	▲	2T20	▲	1S21	1S20	▲
Margem Financeira Bruta	205,6	224,6	(8,4%)	161,3	27,4%	430,2	313,9	37,0%
Ativos rentáveis médios	8.567,6	8.685,2	(1,4%)	5.774,8	48,4%	8.626,4	5.495,1	57,0%
Operações de crédito	5.715,9	5.684,3	0,6%	4.550,4	25,6%	5.700,1	4.269,0	33,5%
Aplicações interfinanceiras	1.059,2	1.657,4	(36,1%)	469,6	126,8%	1.358,3	577,4	135,2%
Títulos e valores mobiliários e derivativos	1.792,5	1.343,5	33,4%	754,8	136,7%	1.568,0	648,7	141,7%
NIM (%)	10,0	10,7	(0,7 p.p.)	11,7	(1,7 p.p.)	10,4	11,9	(1,5 p.p.)

NIM (%)



Desempenho Financeiro



Despesas Operacionais

No 2T21, as despesas operacionais foram de R\$ 101,0 milhões, redução de 17,9% e aumento de 8,7% em relação ao 2T20 e 1T21, respectivamente. A queda nas despesas é explicada pela menor originação do período. O total de receitas no período foi de R\$ 212,7 milhões, um crescimento de 30,1% e redução de 6,5% em relação ao 2T20 e 1T21, respectivamente. Nesse contexto, o índice de eficiência (ex PDD) do Paraná Banco foi de 47,5% neste trimestre, uma melhora de 27,7 pontos percentuais em relação ao 2T20 e aumento de 6,6 pontos percentuais em relação ao 1T21.

Índice de Eficiência (R\$ milhões)	2T21	1T21	▲	2T20	▲	1S21	1S20	▲
Total Despesas	(101,0)	(93,0)	8,7%	(123,0)	(17,9%)	(194,0)	(228,2)	(15,0%)
Despesas de pessoal	(22,7)	(20,2)	12,7%	(17,7)	28,5%	(42,9)	(34,0)	26,1%
Despesas tributárias	(9,5)	(10,7)	(11,4%)	(7,6)	24,7%	(20,2)	(15,3)	32,6%
Outras despesas administrativas	(68,8)	(62,1)	10,8%	(97,7)	(29,6%)	(130,8)	(179,0)	(26,9%)
Despesa de comissão	(19,9)	(14,2)	40,0%	(17,9)	11,6%	(34,2)	(31,0)	10,3%
Serviços técnicos especializados	(19,8)	(20,5)	(3,2%)	(18,4)	7,5%	(40,3)	(38,5)	4,7%
Processamento de dados	(8,1)	(10,1)	(20,3%)	(10,5)	(22,9%)	(18,2)	(18,3)	(0,3%)
Propaganda e publicidade	(3,9)	(8,2)	(52,8%)	(11,2)	(65,4%)	(12,1)	(20,5)	(41,0%)
Despesas com portabilidade	-	4,0	nd	(20,3)	nd	4,0	(36,1)	(111,1%)
Outras despesas	(17,1)	(13,0)	31,4%	(19,4)	(11,9%)	(30,0)	(34,7)	(13,4%)
Total Receitas	212,7	227,4	(6,5%)	163,5	30,1%	440,2	314,1	40,1%
Resultado da Intermediação Financeira (ex PDD)	205,6	224,6	(8,4%)	161,3	27,4%	430,2	313,9	37,0%
Outras receitas/despesas operacionais	7,1	2,8	151,2%	2,2	224,4%	9,9	0,1	17.829,7%
Resultado com portabilidade	7,4	-	nd	-	nd	7,4	-	nd
Outras receitas/despesas operacionais	(0,4)	2,8	(113,6%)	2,2	(117,6%)	2,4	0,1	4311,3%
Receita de prestação de serviços	0,1	0,1	0,0%	0,1	53,8%	0,2	0,1	25,8%
Índice de Eficiência (ex PDD) (%)	47,5	40,9	6,6 p.p.	75,2	(27,7 p.p.)	44,1	72,7	(28,6 p.p.)

A linha “outras despesas administrativas” atingiu R\$ 68,8 milhões no 2T21, uma redução de 29,6% em relação ao 2T20 e aumento de 10,8% em relação ao 1T21. As principais despesas dessa linha são:

SERVIÇOS TÉCNICOS ESPECIALIZADOS

- Parte do total deste grupo de despesas corresponde à empresa de tecnologia, relevante em nossa transformação digital. Tais despesas compreendem serviços como modernização de sistemas de *backoffice*, automação de processos internos, manutenção e desenvolvimento de soluções dentro da transformação digital e inovações para uma melhor experiência do usuário;

DESPESAS COM PORTABILIDADE

- O lançamento do valor líquido das receitas e despesas incorridas nas operações de portabilidade, seja ele positivo ou negativo, passou a ser feito na conta “outras receitas/despesas operacionais”. Lembrando que a principal despesa do processo de portabilidade é o RCO (ressarcimento de custos operacionais), onde o

banco que está recebendo a operação deve efetuar o ressarcimento aos bancos que perderam as operações.

DESPESAS DE COMISSÃO

- Aos correspondentes exclusivos e multimarcas, destina-se o pagamento de comissões para contratos originados através destes canais, os quais foram responsáveis por 63% da originação total do Canal Físico no 2T21;

PROPAGANDA E PUBLICIDADE

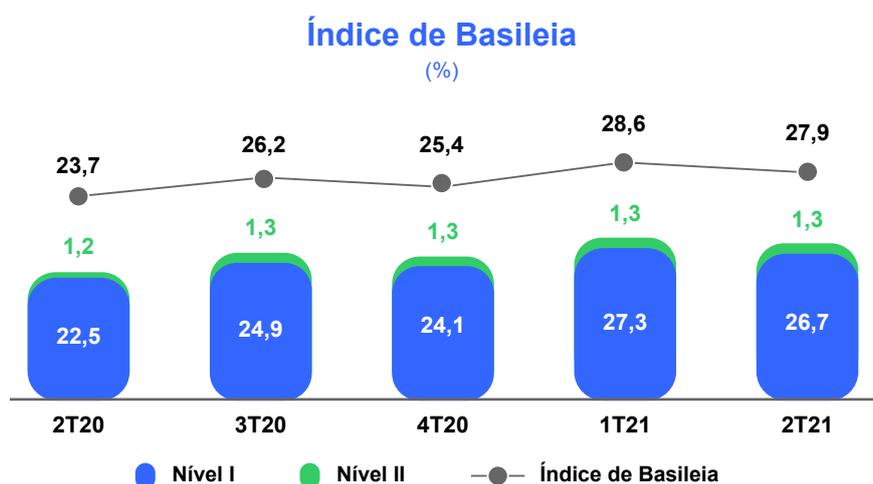
- A despesa mais representativa deste grupo é a de marketing digital, uma despesa paga de forma antecipada, mas estratégica e fundamental para a captura de um número cada vez maior de clientes.

PROCESSAMENTO DE DADOS

- As despesas com *software* e desenvolvimento de sistemas são fundamentais para a implementação de tecnologias que buscam melhorar a experiência do cliente e escalar nossa operação.

Capital

Finalizamos o 2T21 com índices de capital confortáveis, conforme critérios exigidos pelo Bacen (Basileia III). O índice de Basileia finalizou o ano em 27,9%, um incremento de 4,2 pontos percentuais comparado ao 2T20 e um decréscimo de 0,6 ponto percentual comparado ao trimestre anterior.



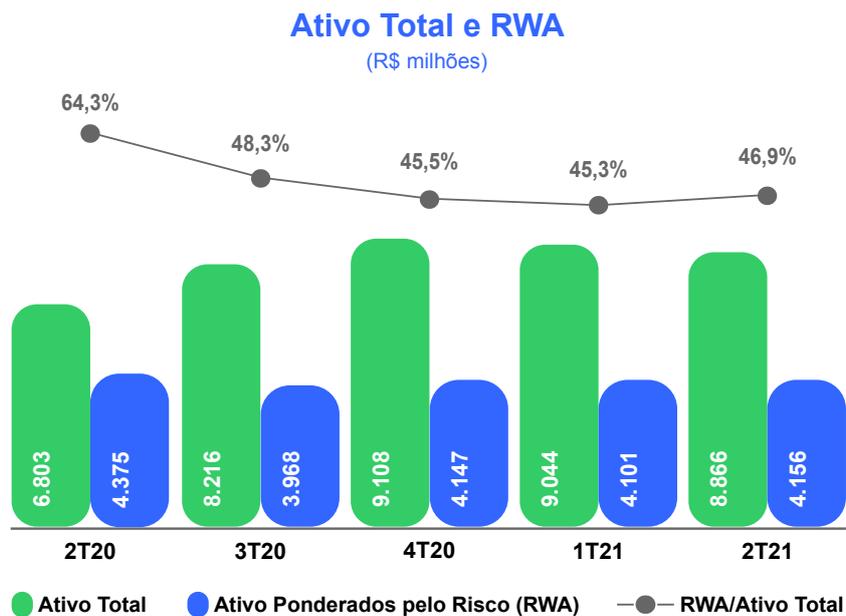
Ao analisarmos o capital, nota-se uma composição concentrada de capital principal. Isso também demonstra que o aumento do patrimônio de referência ao longo dos últimos 12 meses foi feito primordialmente pelo capital de Nível 1.

Adequação do Capital (R\$ milhões)	2T21	1T21	▲	2T20	▲
Patrimônio Líquido (PL)	1.325	1.291	2,7%	1.166	13,7%
Patrimônio de Referência (PR)	1.161	1.171	(0,9%)	1.037	11,9%
Nível I	1.108	1.118	(0,9%)	984	12,6%
Capital Principal (CP)	1.068	1.078	(1,0%)	944	13,1%
Capital Complementar (CC)	40	40	(0,6%)	40	0,1%
Nível II	53	53	(0,5%)	53	0,1%
Índices de Capital (Capital/RWA)					
Nível I	26,7	27,3	(0,6 p.p.)	22,5	4,2 p.p.
Nível II	1,3	1,3	(0,0 p.p.)	1,2	0,1 p.p.
Índice de Basileia (PR/RWA)	27,9	28,6	(0,6 p.p.)	23,7	4,2 p.p.

Capital



Comparando os ativos totais pelos ativos ponderados pelo risco (RWA), fica claro que, mesmo com um aumento significativo nos ativos do banco, causado principalmente pelo aumento da carteira e incorporação de caixa, a relação entre ativos totais e RWA reduziu historicamente, e se mantém em patamares de 47%. Isso se explica devido ao aumento da liquidez e na concentração de crédito nos convênios federais, que apresentam menores fatores de ponderação de risco e, conseqüentemente, baixos riscos de crédito.



Liquidez

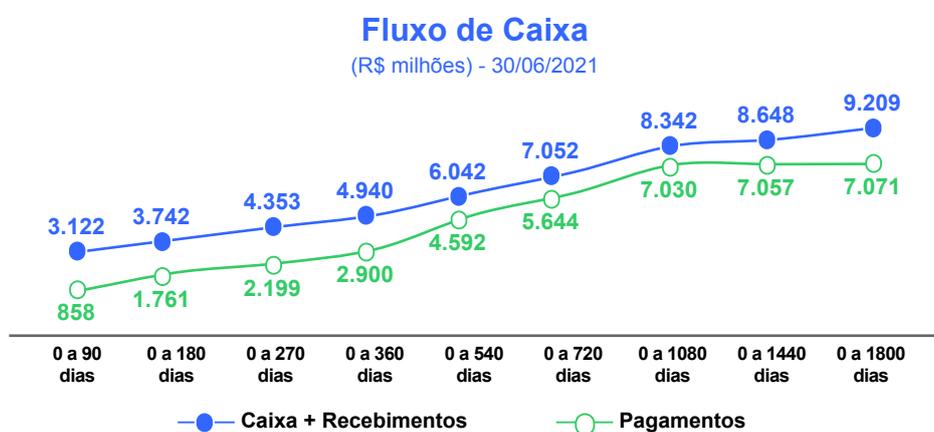
Finalizamos o trimestre com um caixa total de R\$ 2,5 bilhões, um aumento de 90,6% em relação ao 2T20 e uma redução de 14,3% em relação ao 1T21. A redução no caixa foi importante para atingirmos níveis adequados de liquidez, sendo causada pelo menor esforço de captação e pelo pagamento antecipado de um dos vencimentos da Letra Financeira Garantida (LFG) junto ao Banco Central do Brasil.

Caixa Total (R\$ milhões)	2T21	1T21	▲	2T20	▲
Operações compromissadas	818,0	1.300,0	(37,1%)	586,0	39,6%
Cotas de fundos de investimento	0,0	0,0	nd	43,5	(100,0%)
Títulos públicos federais pós-fixados	1.610,7	1.564,9	2,9%	665,6	142,0%
NTN-B Carteira própria	958,5	710,3	34,9%	130,2	636,0%
LFT Carteira própria	650,9	854,3	(23,8%)	539,2	20,7%
NTN-B Compromisso de recompra	1,0	0,0	nd	(3,9)	(126,3%)
DIM	0,2	0,2	0,1%	0,2	(0,3%)
LFT Compromisso de recompra	0,03	0,1	(80,5%)	(0,1)	(122,8%)
Operações em garantia	72,0	61,9	16,3%	5,1	1324,8%
LFT	72,0	61,9	16,3%	5,1	1324,8%
Cotas subordinadas	24,5	19,7	24,3%	24,1	1,5%
FIDC Paraná Banco III*	24,5	19,7	24,3%	24,1	1,5%
Disponibilidades	1,0	0,3	223,6%	1,3	(23,6%)
Total	2.526,2	2.946,9	(14,3%)	1.325,6	90,6%

*Refere-se a aplicações em cotas de fundo de direitos creditórios não exclusivos, que são valorizadas pelo valor da cota informada pelo administrador do fundo em 30 de junho de 2021.

Neste cenário, com uma gestão de riscos proativa, o Paraná Banco mantém uma relação positiva entre ativos e passivos em todos os vértices, compreendidos os próximos 1.800 dias, evidenciando a forma conservadora e eficiente de gestão do fluxo de caixa. A exemplo, podemos observar o afrouxamento da curva de pagamentos no curto prazo, gerado por captações recentes com vencimento de longo prazo.

Vale destacar que, para apuração do fluxo de caixa, as operações de captação com condição de liquidez são consideradas com vencimento em um dia (D+1) e são alocadas no primeiro vértice do passivo (0 a 90 dias), reforçando nossa prudência e conservadorismo.



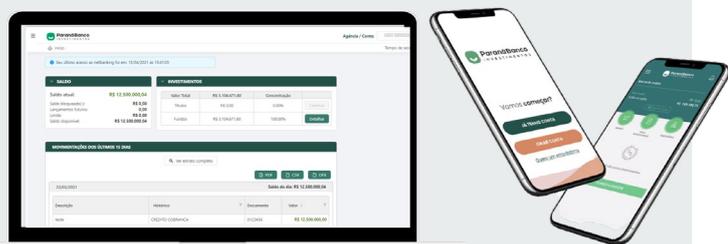
Captação

O Paraná Banco atingiu uma carteira de captação de R\$ 7,2 bilhões em junho de 2021, um aumento de 40,1% em relação ao mesmo período do ano anterior e decréscimo de 3,4% comparado ao 1T21. Destacamos o compromisso do Paraná Banco em manter sua estrutura de captação adequada às necessidades de financiamento de sua carteira de crédito, que apresentou um crescimento de 20,1% nos últimos 12 meses, sempre buscando eficiência no custo e o melhor casamento entre ativos e passivos.

Comparado ao trimestre anterior, a pequena redução na captação total de 3,4%, é explicado principalmente pela menor originação no crédito consignado ao longo do trimestre e a necessidade de ajuste nos níveis de liquidez, como comentado previamente neste *release*.

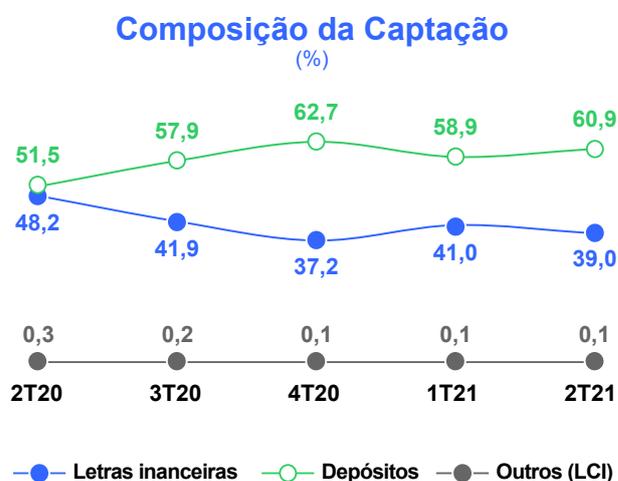
Captação (R\$ milhões)	2T21	1T21	▲	2T20	▲
Captação total	7.236,1	7.494,4	(3,4%)	5.166,3	40,1%
Depósitos	4.408,1	4.414,6	(0,1%)	2.660,7	65,7%
A prazo	2.775,6	2.770,5	0,2%	1.657,1	67,5%
DPGE	1.571,5	1.552,2	1,2%	631,5	148,8%
Interfinanceiros	55,2	87,7	(37,0%)	363,0	(84,8%)
À vista	5,8	4,2	36,5%	9,1	(36,9%)
Letras Financeiras	2.818,7	3.071,7	(8,2%)	2.488,3	13,3%
LCI	9,2	8,1	13,3%	17,2	(46,3%)

No segundo trimestre, tivemos avanços importantes na plataforma aberta de investimentos do Paraná Banco, sendo o lançamento do novo *internet banking* e da modernização do aplicativo de investimentos. Isso reforça nosso compromisso com os clientes investidores pessoas físicas e pessoas jurídicas.



O Paraná Banco Investimentos, caminhando para o conceito de plataforma aberta de investimentos, possui um portfólio completo, com produtos de renda fixa, renda variável e multimercados próprios e de terceiros. Além de possuir um time de especialistas para o atendimento aos clientes, também contamos com carteiras recomendadas, que oferecem combinações de ativos de acordo os objetivos e perfil do investidor.

Beneficiados pela captação de pessoas físicas e jurídicas, aliada a uma volta do fluxo positivo dos investidores institucionais, a captação à depósitos respondeu a 60,9% do total do funding no trimestre. Além disso, a captação é composta pelas letras financeiras, com 39,0% e dos demais produtos, como LCI, que somaram 0,1%, conforme podemos ver no gráfico abaixo.

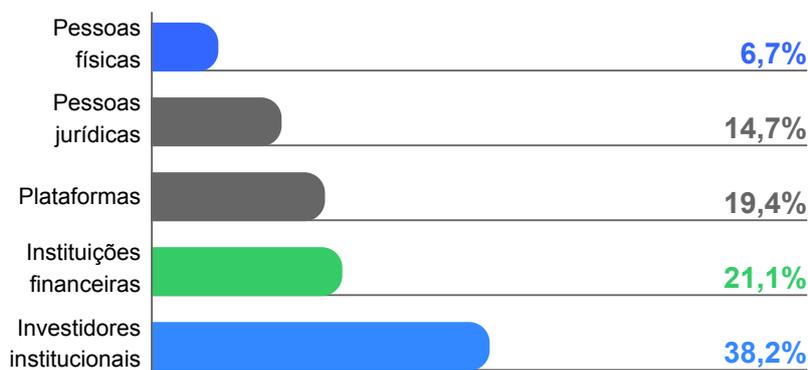


Captação



A seguir, podemos ver a abertura do perfil dos investidores, da carteira de captação, no 2T21.

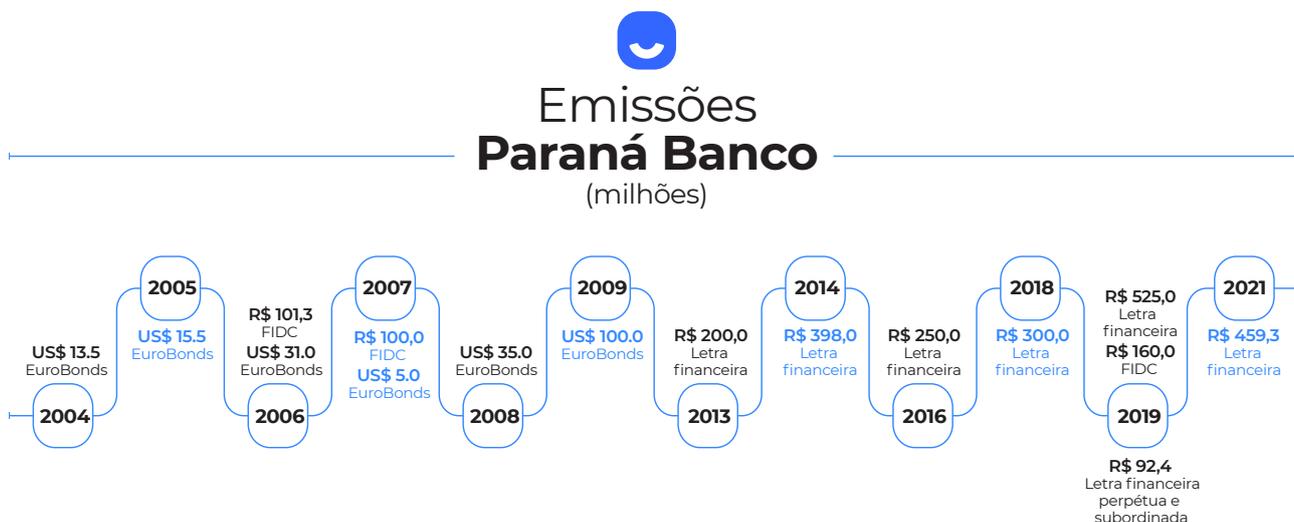
Perfil do Investidor



O Paraná Banco é um tradicional emissor no mercado de capitais. Nossas últimas emissões ocorreram ao longo de 2019, sendo a emissão do 3º FIDC Paraná Banco no valor de R\$ 160 milhões, com elevada demanda, e nossa 5ª Emissão Pública de Letras Financeiras no montante de R\$ 525 milhões, com prazos de 2 a 5 anos. Houve também a emissão privada de letras financeiras perpétuas e subordinadas, no montante de R\$ 92,4 milhões, as quais foram integralmente adquiridas pelos acionistas.

Importante mencionar aqui, como evento subsequente, que o Paraná Banco concluiu, no dia 10 de Agosto, a sua 7ª Emissão de Letras Financeiras no valor de R\$ 459,3 milhões, com prazo de 2 anos. Apesar da volatilidade recente nos mercados, a instituição teve mais de R\$ 1 bilhão em demanda de mais de 20 investidores institucionais. A emissão foi precificada a CDI+1,45% a.a., abaixo da taxa teto de CDI+1,60% a.a., reforçando a qualidade de crédito do Banco. Os recursos líquidos obtidos pela companhia serão integralmente utilizados para financiamento e sustentação do crescimento das carteiras de crédito.

Abaixo, podemos ver o histórico de emissões do Paraná Banco no mercado de capitais.



Governança Corporativa



O capital social do Paraná Banco é composto de 3.254.992.851 ações, divididas entre 1.646.441.694 ações ordinárias e 1.608.551.157 ações preferenciais, todas nominativas, escriturais e sem valor nominal.

Composição acionária | Junho 2021

Composição acionária	ON	% ON	PN	% PN	Total	% Total
Grupo de Controle	1.165.927.895	70,82%	0	0,00%	1.165.927.895	35,82%
Pessoas vinculadas	462.509.885	28,09%	1.608.551.157	100,00%	2.071.061.042	63,63%
Diretoria	18.003.914	1,09%	0	0,00%	18.003.914	0,55%
Total	1.646.441.694	100,00%	1.608.551.157	100,00%	3.254.992.851	100,00%

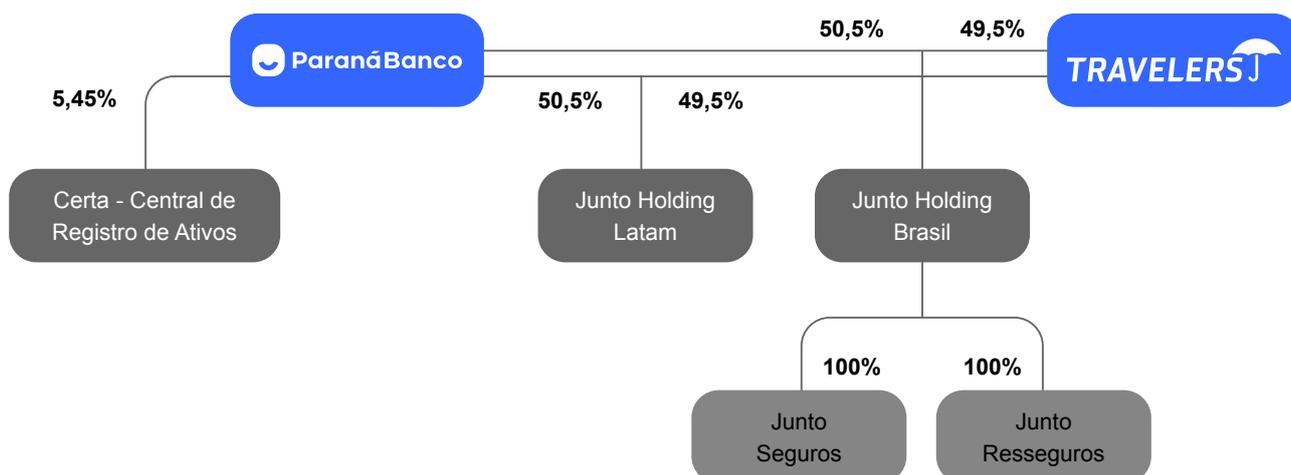
Apresentamos na tabela a seguir os proventos distribuídos pelo Paraná Banco no ano de 2021.

Proventos Distribuídos | 2021

Data de Aprovação	Valor (R\$ milhões)	Tipo de Provento
12/02/2021	4,6	JCP
12/03/2021	4,3	JCP
14/04/2021	4,5	JCP
12/05/2021	4,7	JCP
11/06/2021	4,8	JCP
Total	22,9	

Controladas

O Paraná Banco, por meio de suas controladas em conjunto com a Travelers, atua nos segmentos de seguro garantia e de resseguros no Brasil através da Junto Seguros e da Junto Resseguros.



Ratings Paraná Banco

S&P Global Ratings	brAA+ Longo Prazo Perspectiva Estável	Global: BB- Longo Prazo	Junho 2021
FitchRatings	AA-(bra) Longo Prazo Perspectiva Negativa	F1+(bra) Curto Prazo	Abril 2020
RISK BANK	10,63 (Baixo Risco) Médio Prazo (até 3 anos)		Junho 2021

Ratings Junto Seguros

S&P Global Ratings	brAAA baixo risco de crédito Perspectiva: estável	Agosto 2020
A_M BEST	A- (Excelente) Força Financeira Perspectiva estável a - Crédito de emissor de Longo Prazo Perspectiva estável	Agosto 2020

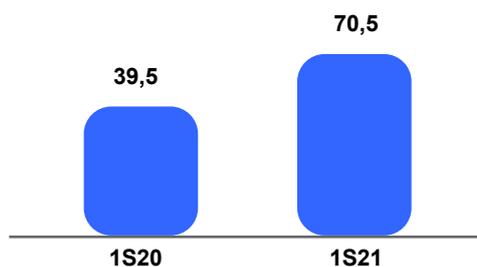
Grupo Junto Seguros



No primeiro semestre de 2021, o volume de prêmios emitidos líquidos de cancelamentos pelo Grupo Junto Seguros, composto pela Junto Holding Brasil e suas subsidiárias, protagonistas no mercado de seguro garantia e resseguros, foi de R\$ 247,8 milhões, enquanto que o seu volume de prêmios retidos foi de R\$ 70,5 milhões, representando um aumento de 78,5% frente ao mesmo período de 2020.

Prêmios Retidos

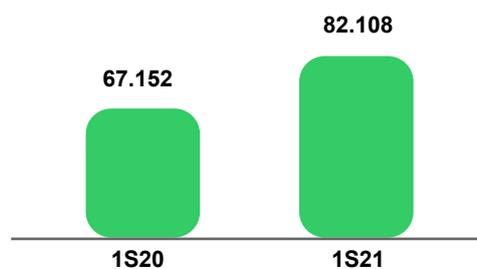
(R\$ milhões)



As emissões de apólices no primeiro semestre de 2021 por meio da plataforma digital representaram 92% das emissões totais da Companhia (83% em 2020). No total de apólices emitidas, apresentaram um aumento de 22% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Segundo os dados da Susep de maio de 2021, a Junto Seguros ocupava a segunda posição de *market share* na produção de prêmios diretos, com 16% do mercado de seguro garantia. A Junto Resseguros, por sua vez, ocupava a primeira posição de *market share*, com 29% da produção de prêmios de resseguros na categoria riscos financeiros.

Quantidade de Apólices Emitidas



Em junho de 2021, o índice de sinistralidade, contemplando os sinistros avisados e a provisão para sinistros ocorridos mas não avisados, foi de 10,2%, um aumento de 0,1 ponto percentual em relação ao mesmo período de 2020.

Índice de Sinistralidade

(%)*



*Utilizamos nesse cálculo o valor acumulado dos últimos 12 meses.

Grupo Junto Seguros



O índice combinado do Grupo Junto Seguros, representado pelas despesas operacionais em relação aos prêmios ganhos, ficou 20,3 pontos percentuais melhor que o ano anterior, principalmente devido ao resultado de comissões e pelo resultado de outras receitas pela maior quantidade de emissões e consequentemente maior cessão em resseguros, gerando assim uma maior receita de comissão, além do resultado positivo na linha de outras receitas e despesas operacionais, que pela maior cessão em resseguro, resultou em uma provisão de participação nos lucros nos contratos de resseguro melhor que o mesmo período do ano anterior.

Índice Combinado* (R\$ milhões)	jun/21	jun/20	▲
Sinistro retido (a)	(10,7)	(11,5)	(7,0%)
Resultados de comissões (b)	38,4	24,8	54,6%
Despesas administrativas (c)	(104,7)	(105,3)	(0,5%)
Outras receitas e despesas operacionais (d)	36,4	24,3	49,6%
Prêmios ganhos retidos (e)	103,0	113,2	(9,0%)
Índice Combinado (%) (a+b+c+d)/e	39,4	59,7	20,3 p.p

* Utilizamos nesse cálculo o valor acumulado dos últimos 12 meses.

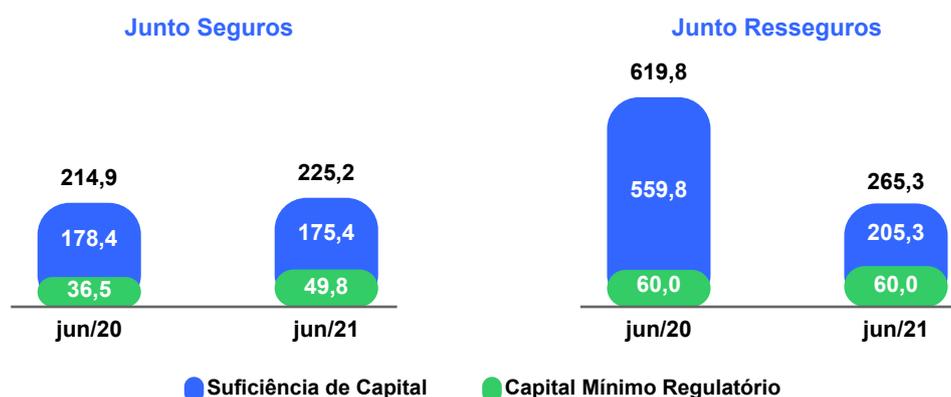
O Grupo Junto Seguros apresentou um lucro de R\$ 22,6 milhões no primeiro semestre de 2021, um aumento de R\$ 18,0 milhões, frente ao lucro apresentado no mesmo período do ano anterior. O resultado foi impulsionado pela excelente performance na emissão de prêmios e pela performance do fundo de investimento em ações no primeiro semestre de 2021.

Grupo Junto Seguros (R\$ milhões)	1S21	1S20	▲
Lucro líquido	22,6	4,6	396,0%

No primeiro semestre de 2021, os patrimônios líquidos ajustados da Junto Seguros e da Junto Resseguros representaram, respectivamente, aproximadamente 5 e 4 vezes o capital mínimo requerido pela SUSEP para as respectivas operações.

Patrimônio Líquido Ajustado

(R\$ milhões)



Anexos



Seguem demonstração de resultados e balanço patrimonial do Paraná Banco.

ANEXO I | DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

Demonstração de Resultado (R\$ milhares)	2T21	1T21	2T20
Receitas da intermediação financeira	312.657	324.513	238.616
Operações de crédito	272.506	271.725	232.031
Resultado com instrumentos financeiros derivativos	(24)	22.060	0
Resultado de operações com títulos e valores mobiliários	40.174	30.727	6.585
Despesas da intermediação financeira	(169.099)	(155.520)	(112.026)
Operações de captação de mercado	(107.056)	(99.958)	(77.296)
Provisões para perdas esperadas associadas ao risco de crédito	(62.043)	(55.562)	(34.730)
Resultado bruto da intermediação financeira	143.558	168.993	126.590
Outras receitas (despesas) operacionais	(86.751)	(85.851)	(108.394)
Receitas de prestação de serviços	81	75	52
Receitas de tarifas bancárias	134	60	44
Despesas de pessoal	(22.728)	(20.168)	(17.682)
Outras despesas administrativas	(68.772)	(62.056)	(97.672)
Despesas tributárias	(9.507)	(10.728)	(7.626)
Resultado de participação em controladas	6.989	4.158	12.316
Outras receitas operacionais	10.529	4.089	1.768
Outras despesas operacionais	(3.476)	(1.281)	406
Resultado operacional	56.806	83.142	18.196
Imposto de renda e contribuição social	(13.266)	(31.955)	(2.302)
Lucro líquido	43.540	51.186	15.894



ANEXO II | BALANÇO PATRIMONIAL

Balanço Patrimonial Ativo (R\$ milhares)	2T21	1T21	2T20
Circulante	2.888.279	4.696.643	3.018.888
Disponibilidades	14	12	1.343
Instrumentos Financeiros	2.846.569	4.673.415	2.972.440
Títulos e valores mobiliários e instrumentos financeiros derivativos	1.256.374	3.076.382	1.559.657
Relações Interfinanceiras	1.039	305	0
Operações de crédito	1.589.156	1.596.728	1.412.783
Operações de crédito	1.702.436	1.717.068	1.500.157
Provisões para perdas esperadas associadas ao risco de crédito	(113.280)	(120.340)	(87.374)
Outros créditos	41.696	23.216	45.105
Não Circulante	5.977.613	4.347.646	3.784.049
Realizável a Longo prazo	5.652.630	4.029.863	3.476.997
Instrumentos Financeiros	5.496.699	3.890.618	3.306.831
Títulos e valores mobiliários e instrumentos financeiros derivativos	1.434.788	0	0
Operações de crédito	4.061.911	3.890.618	3.306.831
Operações de crédito	4.091.265	3.921.009	3.341.199
Provisões para perdas esperadas associadas ao risco de crédito	(29.354)	(30.391)	(34.368)
Outros créditos	147.317	131.821	162.686
Outros valores e bens	8.614	7.424	7.480
Investimentos	311.756	305.223	292.843
Imobilizado de uso	13.227	12.560	14.209
Total	8.865.892	9.044.289	6.802.936

Balanço Patrimonial Passivo (R\$ milhares)	2T21	1T21	2T20
Circulante	3.382.772	3.118.195	3.646.916
Depósitos e demais instrumentos financeiros	3.266.854	3.052.699	3.478.136
Depósitos	1.773.937	1.103.707	1.868.963
Captações no mercado aberto	124.046	106.374	229.998
Recursos de aceites e emissão de títulos	1.368.821	1.842.618	1.379.175
Relações interfinanceiras	50	0	0
Outras obrigações	115.918	65.496	168.780
Não Circulante	4.158.001	4.635.247	1.990.207
Depósitos e demais instrumentos financeiros	4.093.294	4.548.097	1.918.129
Depósitos	2.634.145	3.310.882	791.784
Recursos de aceites e emissão de títulos	1.459.149	1.237.215	1.126.345
Outras obrigações	64.707	87.150	72.078
Patrimônio líquido	1.325.119	1.290.847	1.165.813
Capital social	768.359	768.359	768.359
Reserva de lucros	541.755	512.279	445.927
Outros resultados abrangentes	15.005	10.209	(48.473)
Total	8.865.892	9.044.289	6.802.936



Contatos

 (41) 3351-9468

ri@paranabanco.com.br

ri.paranabanco.com.br