



**Apresentação
Institucional
2T20**

LEGAL

Esta apresentação pode incluir declarações que representem expectativas sobre eventos ou resultados futuros do Banco PAN. Essas declarações estão baseadas em projeções e análises que refletem as visões atuais e/ou expectativas da administração do Banco com respeito à sua performance e ao futuro dos seus negócios. ■ ■

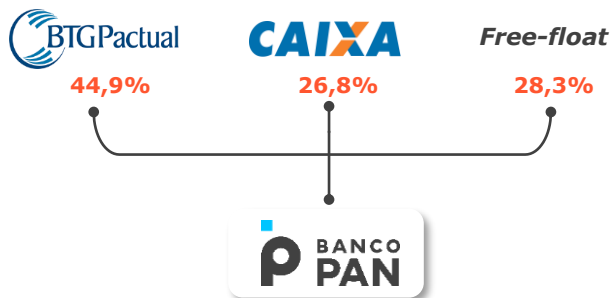
Riscos e incertezas relacionados aos negócios do banco, ao ambiente concorrencial e mercadológico, às condições macroeconômicas e outros fatores descritos em "Fatores de Risco" no Formulário de Referência, arquivado na Comissão de Valores Mobiliários, podem fazer com que os resultados efetivos diferenciem-se de modo relevante de tais planos, objetivos, expectativas, projeções e intenções.



01. Visão Corporativa

Suporte dos Acionistas

Estrutura Societária



Conselho da Administração



Pedro Guimarães
(Vice-Presidente)

Eduardo Dacache

Marcelo Sampaio



Amos Genish
(Presidente)

Sérgio Cutolo

Alexandre Camara

Roberto Sallouti

Membros Independentes

Fábio Carvalho

Fábio Pinheiro

Marcelo Torresi

DIRETORIA & RATINGS

DIRETORIA EXECUTIVA

Executivos com ampla experiência no mercado

CARLOS EDUARDO GUIMARÃES – CEO

ALEX SANDER GONÇALVES

Diretor Comercial e Produtos

DIOGO CIUFFO

Diretor do Banco Digital e Meios de Pagamento

MAURO DUTRA

CFO & DRI

ROBERTA GEYER*

Diretora de Crédito e Cobrança

DERMEVAL BICALHO CARVALHO

Diretor de Risco, Controladoria, Compliance,

Segurança Corporativa e Ouvidoria

RATINGS

(longo prazo)

FitchRatings

A (br) | B+
Perspectiva Estável

STANDARD & POOR'S

brAA - | B+
Perspectiva Estável

Outras áreas:

Informações Estratégicas
Jurídico
Operações e TI
Marketing, Pessoas e CRM

O que torna o PAN único

1

Vasta experiência em crédito para as classes C, D e E, com forte presença nos mercados que atua

2

5,7 milhões de clientes sob gestão e fluxo orgânico de novos clientes

3

Carteira de Crédito de R\$ 24,7 Bi e ROE Ajustado (não auditado) de 19,9% a.a. no 2T20

4

Constante investimento na digitalização de processos e posicionamento consolidado em mercados em expansão

5

Banco Digital completo com potencial de crescimento, baixo risco de execução e alta capacidade de monetização

6

Capital e Funding disponíveis



Gestão de carteira com 5,7 milhões de clientes

~179 mil novos clientes por mês

Visão
Corporativa

PÚBLICO
ALVO

Classes C, D e E



Consignado

Empréstimos e Cartões:

- Servidores Públicos,
- Aposentados e Pensionistas do INSS



Veículos (leves e motos)

Financiamento de:

- Veículos: majoritariamente entre 4 a 8 anos de uso
- Motos: Novas



+700
parceiros



60 postos de atendimento



+12 mil
lojas multimarcas
e concessionárias



Cartão de Crédito

Estratégia focada em parcerias *co-branded*, canais digitais e *cross sell* via CRM

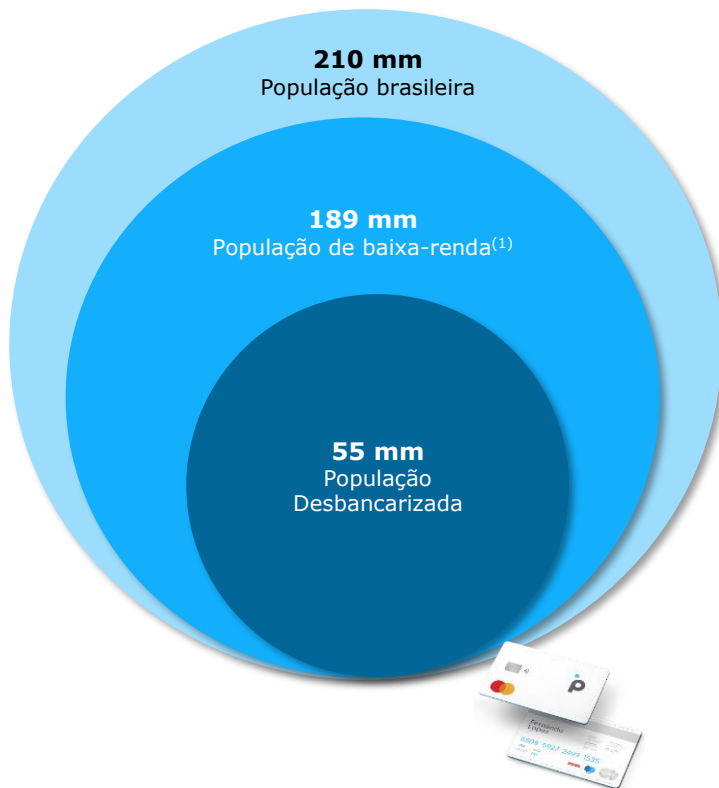
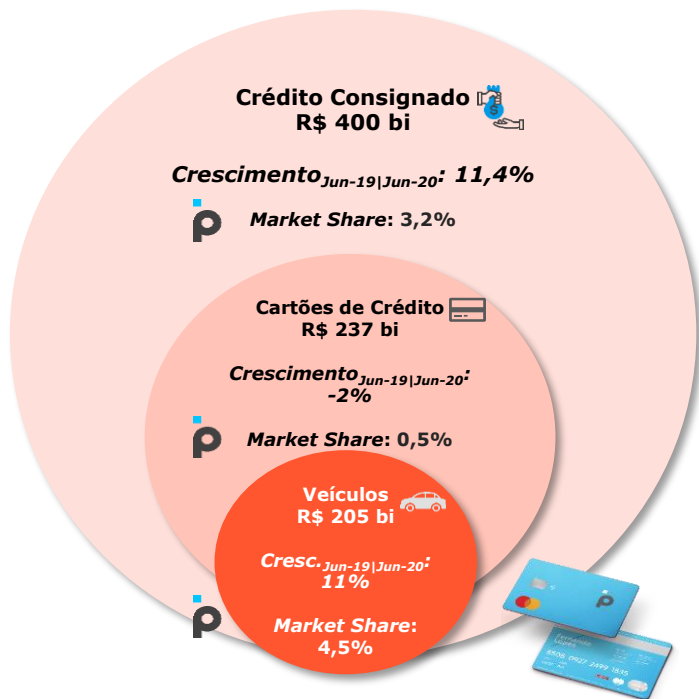


Seguros

Distribuição de seguros para cartões de crédito, financiamento de veículos e crédito consignado

Histórico de R\$ 174 bilhões em créditos concedidos desde 2011

Brasil: Grande Mercado Potencial



Fonte: IBGE e Banco Central do Brasil

Notas: (1) Considera a população brasileira com renda familiar mensal abaixo de R\$5 mil ou 5 salários mínimos (R\$ 5,214 por mês)

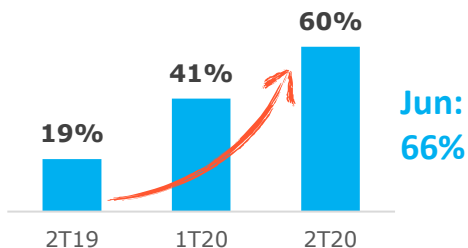


02. Full Digital Bank

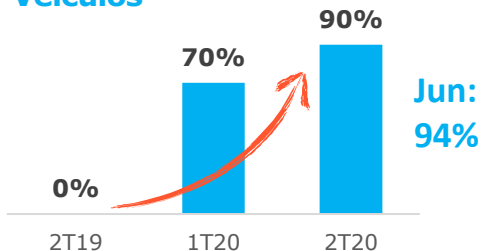
A Estratégia Digital avançou de forma relevante com a intensificação da formalização digital, a entrega de novos produtos e serviços no Banco Digital e a ampliação de parcerias

Formalização Digital

Consignado



Veículos



Banco Digital



Features atuais

- Conta Corrente completa
- Cartões de Crédito e Débito
- Limite Emergencial
- Empréstimo Pessoal
- Portabilidade de Salário
- Atendimento via Chat no App



Próximas Features

- Autocontratação do Consignado
- Investimentos Renda Fixa
- Educação Financeira

Novas Parcerias

Claro

celcoin

Mobills

- Novos canais de distribuição
- Maior assertividade no crédito
- Credit-as-a-service
- Novos negócios e tecnologias
- Incentivo a inovação

+ Engajamento de Clientes e Parceiros





03.

Highlights
Operacionais
e Financeiros



DESTAQUES 2T 2020

- **Carteira de Crédito** de **R\$ 24,7 bi** (-1% 1T20 | +10% 2T19);
- **Originação Média Mensal de Varejo** de **R\$ 2,0 bi** (+11% 1T20 | +23% 2T19);
- **5,7 MM** de clientes sob gestão (+8% 1T20 | +24% 2T19);
- **LAIR** de **R\$ 207 MM** (-1% 1T20 | +26% 2T19) e **R\$ 417MM** no 1S20 (+43% 1S19);
- **Lucro Líquido** de **R\$ 144 MM** (-16% 1T20 | +22% 2T19) e **R\$ 314 MM** no 1S20 (+47% 1S19);
- **ROE Contábil** de **11,4%** (13,7% 1T20 | 11,2% 2T19) e **12,5%** no 1S20 (10,3% 1S19) ;
- **ROE Ajustado** (não auditado) **de 19,9%** (23,5% 1T20 | 23,9% 2T19) e **de 21,5%** no 1S20 (22,4% 1S19);
- **Patrimônio Líquido** de **R\$ 5,1 bi** e **Índice de Basileia** de **15,9%**.



Postura **conservadora** na prorrogação de contratos



Apenas **2 parcelas** de 11 mil clientes foram prorrogadas
(87% das 5 mil parcelas vencidas em junho foram pagas)



Totalizando **Menos de 1%** da carteira, **100% com garantia**

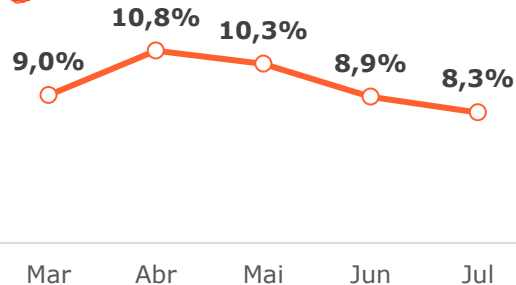
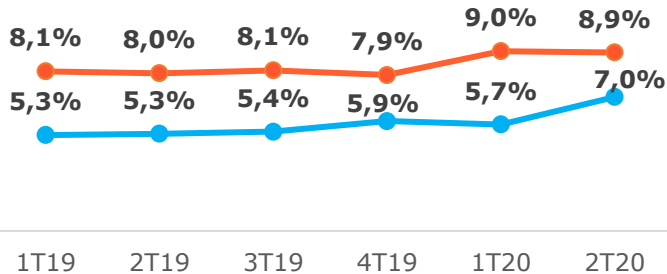


Índices de inadimplência **controlados**, refletindo estratégia adotada

Impactos da Crise Empréstimos Prorrogados

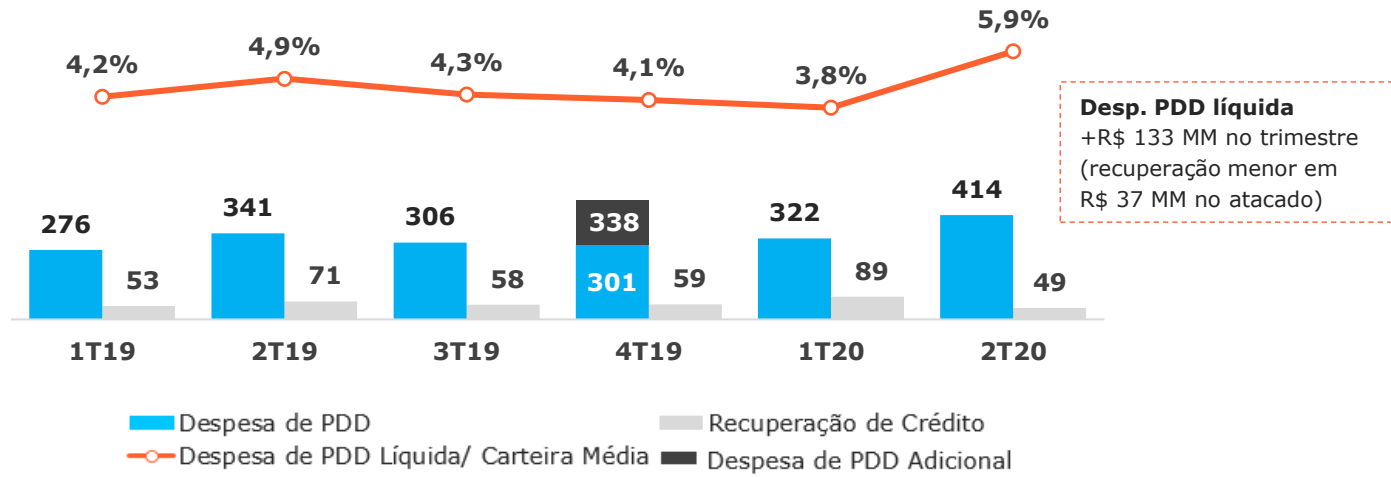
Índices de Inadimplência

Detalhamento Over 15 até 90



● % Over 90 ● % Over 15 até 90

Despesa de PDD e Recuperação



- **Portfólio resiliente:** consignado + carteira com colateral representam **95%**.
- **Despesa de PDD de veículos:** no mês de junho já retomou ao patamar do 1T20, evidenciando melhora importante no recebimento.

Originação

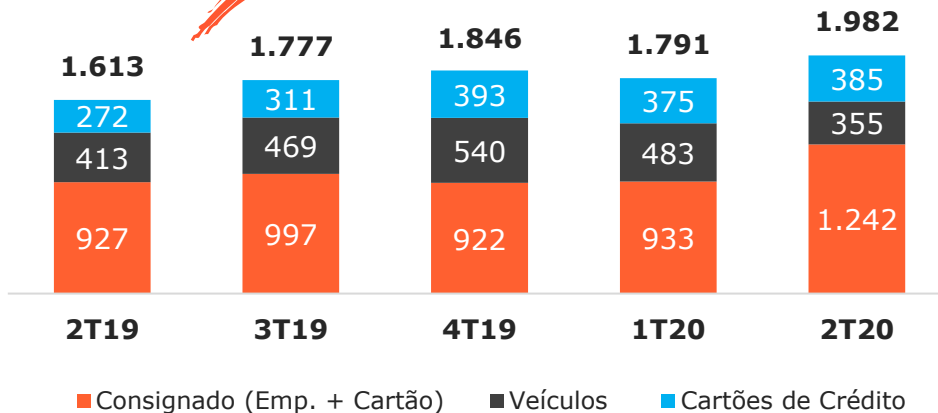
VAREJO



Média Mensal

R\$ MM

+23%



179 mil novos clientes¹ por mês no 2T20

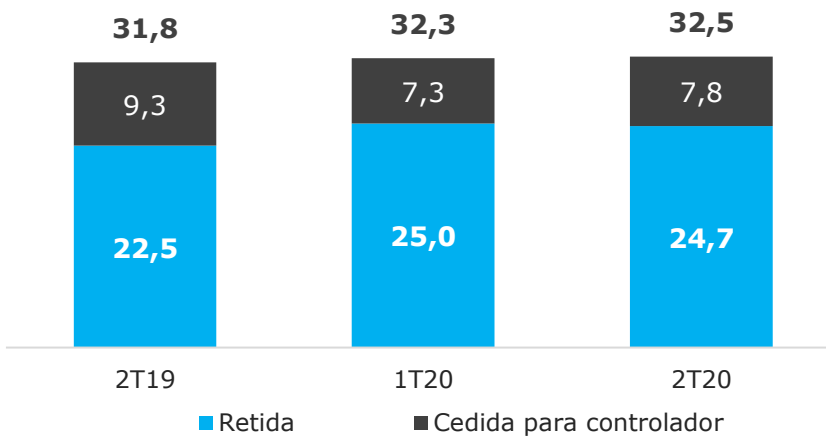
5,7 milhões de clientes sob gestão

(1) Novos clientes sem relacionamento prévio nos últimos 12 meses

Carteira Retida

R\$ MM	2T20	Part. %	Δ 2T20/ 1T20	Δ 2T20/ 2T19
Consignado (Emp. + Cartão)	12.927	52%	-3%	5%
Veículos	9.314	38%	0%	20%
Cartões de Crédito	1.214	5%	7%	40%
Empresas e Fiança	677	3%	-3%	-21%
Imobiliário	451	2%	-6%	-30%
Outros	147	1%	18%	62%
TOTAL	24.730	100%	-1%	10%

Carteira Originada - R\$ Bi

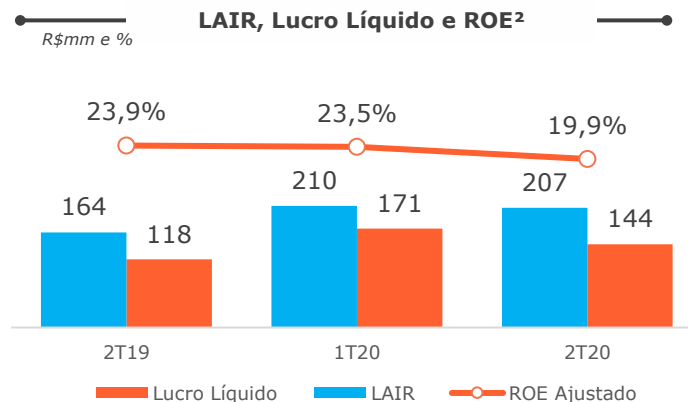
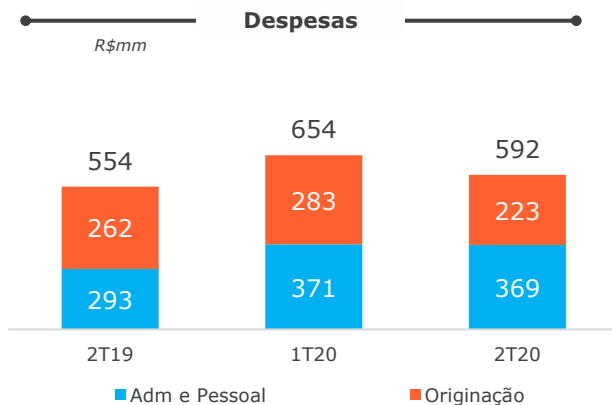
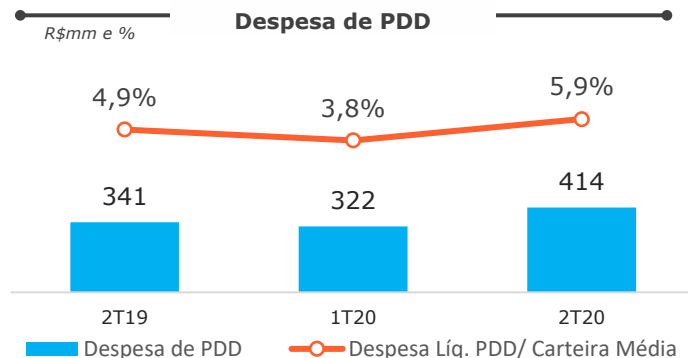
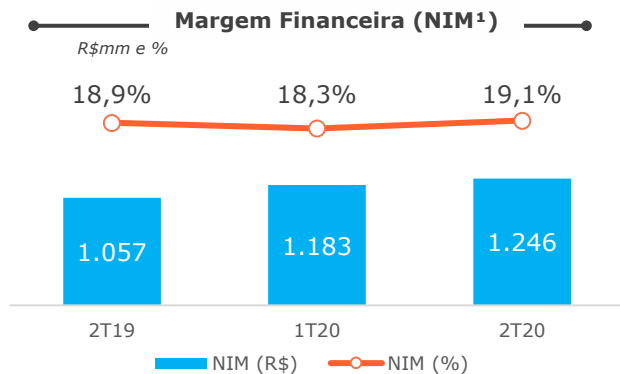


% da Carteira Retida:

Consignado + Colateral = 95%

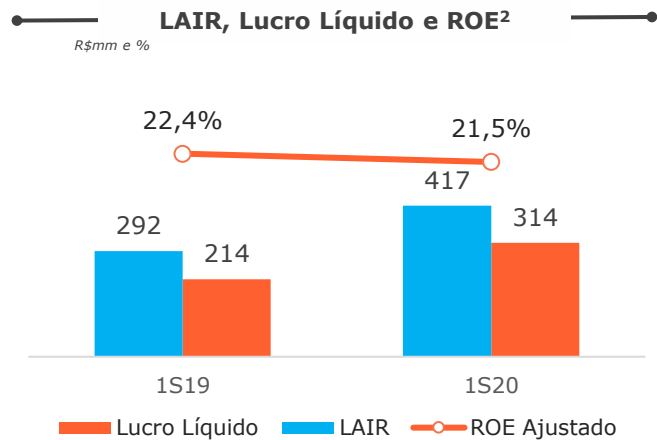
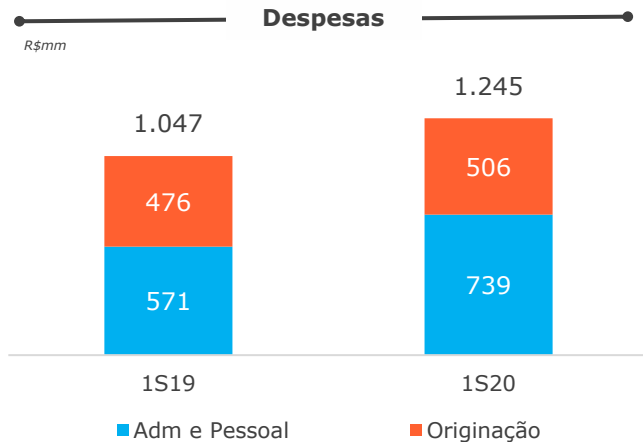
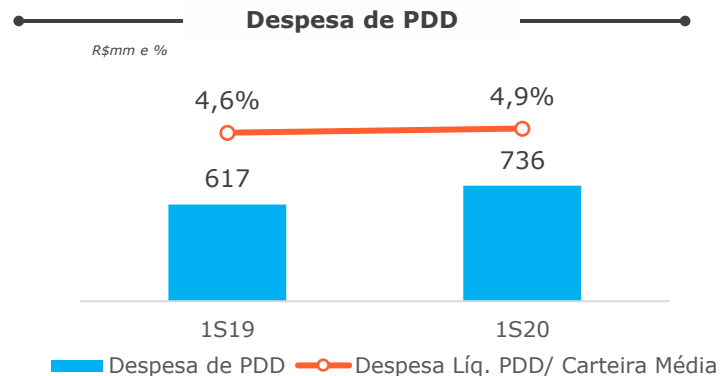
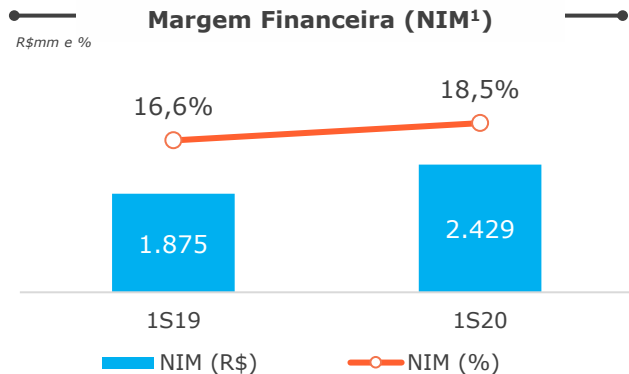
Renegociada = 0,6%

Resultados Trimestrais



Nota: (1) NIM = Margem Financeira Líquida (2) O ROE Ajustado (não auditado) consiste na exclusão: (i) do excesso de despesa financeira de CDB pré-fixados emitidos entre 2005 e 2008, como ajuste no Lucro Líquido, e (ii) do crédito tributário de prejuízo fiscal advindo das inconsistências contábeis encontradas em 2010 como ajuste ao Patrimônio Líquido.

Resultados Semestrais



Nota: (1) NIM = Margem Financeira Líquida (2) O ROE Ajustado (não auditado) consiste na exclusão: (i) do excesso de despesa financeira de CDB pré-fixados emitidos entre 2005 e 2008, como ajuste no Lucro Líquido, e (ii) do crédito tributário de prejuízo fiscal advindo das inconsistências contábeis encontradas em 2010 como ajuste ao Patrimônio Líquido.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS



R\$ MM	2T20	6M20	Δ2T20/ 1T20	Δ2T20/ 2T19	Δ6M20/ 6M19
Margem Financeira Líq. Gerencial	1.246	2.428	5%	18%	30%
Margem Financeira (%)	19,1%	18,5%	0,8 p.p.	0,2 p.p.	1,6 p.p.
Provisões de Crédito	(414)	(736)	29%	21%	19%
Res. Bruto de Interm. Fin.	832	1.692	-3%	16%	35%
Receita de Prestação de Serviços	89	198	-18%	-10%	0%
Despesas Adm. e de Pessoal	-369	-762	4%	21%	26%
Despesas com Comissões	-178	-384	-17%	-11%	10%
Outras despesas com originação	-45	-99	-17%	-10%	4%
Despesas Tributárias	-72	-126	35%	68%	42%
Outras Receitas e Despesas	-50	-102	-5%	-4%	271%
Resultado Antes dos Impostos	207	417	-2%	25%	43%
Provisão para IR e CSLL	(63)	(103)	59%	35%	32%
Lucro Líquido	144	314	-16%	22%	47%

ROAE

ROAE Contábil e ROAE Ajustado (não auditado)



R\$ MM	2T20	1T20	2T19	1S20	1S19
Lucro Líquido (A)	144	171	118	314	214
Excesso de Desp. Fin. (Líqu. Impostos)	55	55	54	111	105
Lucro Líquido Ajustado (B)	199	225	172	424	319
Patrimônio Líquido Médio (C)	5.066	4.974	4.190	5.019	4.161
Excesso de Créd. Trib. Prej. Fiscal	1.069	1.136	1.311	1.080	1.315
Patrimônio Líquido Médio Ajustado (D)	3.997	3.838	2.879	3.939	2.847
ROAE Contábil (a.a.) A/C	11,4%	13,7%	11,2%	12,5%	10,3%
ROAE Ajustado (a.a.) B/D	19,9%	23,5%	23,9%	21,5%	22,4%

Ajustes de legados no ROAE contábil:

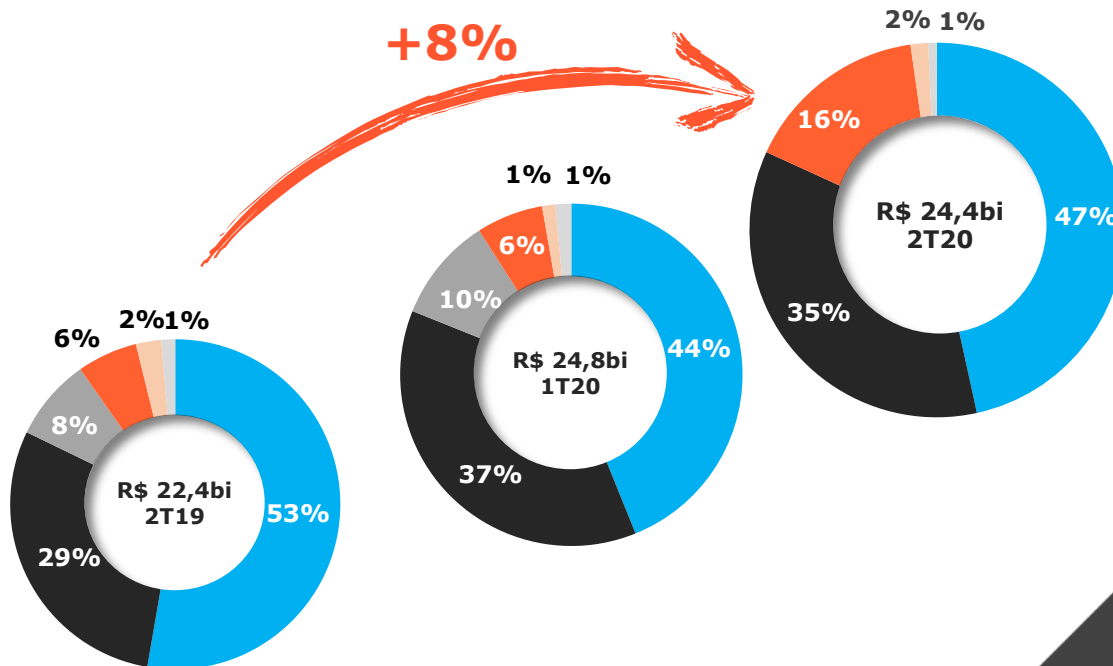
(i) retirar o excesso de despesa financeira de CDB pré-fixados emitidos entre 2005 e 2008 (com vencimento médio em 2023), comparada ao que o PAN paga atualmente para o mesmo prazo no mercado;

(ii) excluir do patrimônio líquido médio o excesso de crédito tributário de prejuízo fiscal advindo das inconsistências contábeis encontradas em 2010

Captação de RECURSOS



- Manutenção de elevado nível de liquidez
- Foco na maior diversificação do funding



■ CDB

■ Depósitos Interbancários

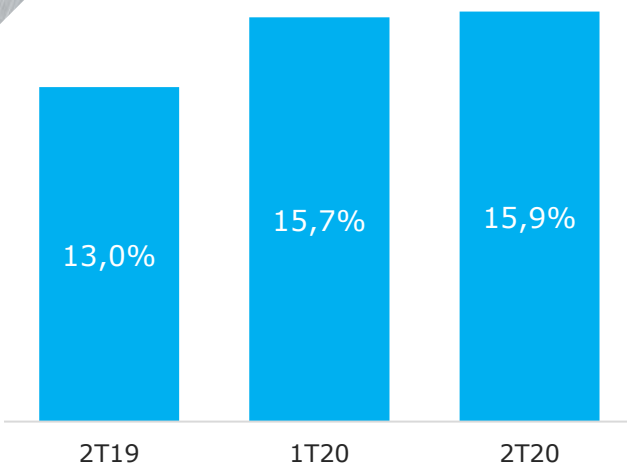
■ Bonds

■ Letras Financeiras

■ LCI e LCA

■ Outros

ÍNDICE DE BASILEIA



■ Capital Principal

	R\$ MM	2T20	1T20	2T19
Patrimônio de Referência		3.266	3.212	2.417
Nível I		3.257	3.204	2.417
Nível II		9	8	0
Patrimônio de Referência Exigido		1.902	2.154	1.958
RWA		20.566	20.518	18.648



04. Linha de Negócios

CONSIGNADO

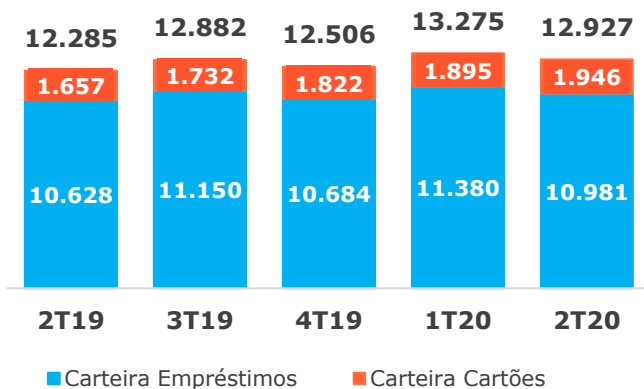
EMPRÉSTIMOS E CARTÃO DE CRÉDITO

Descrição

- Operações com servidores públicos, aposentados e pensionistas do INSS
- Ticket médio de **R\$5,4 mil**
- Duration de **37 meses**

Evolução de Carteira

R\$ MM



Breakdown da Originação

	2T20	1T20	2T19
Federal	95%	88%	89%
INSS	89%	75%	65%
SIAPE	5%	9%	14%
Forças Armadas	1%	4%	10%
Estadual	4%	11%	10%
Prefeituras	1%	1%	1%
Média Mensal Total R\$ MM	1.242	933	927
Média Mensal Empréstimos	1.167	859	851
Média Mensal Cartões	74	74	76

Financiamento de VEÍCULOS

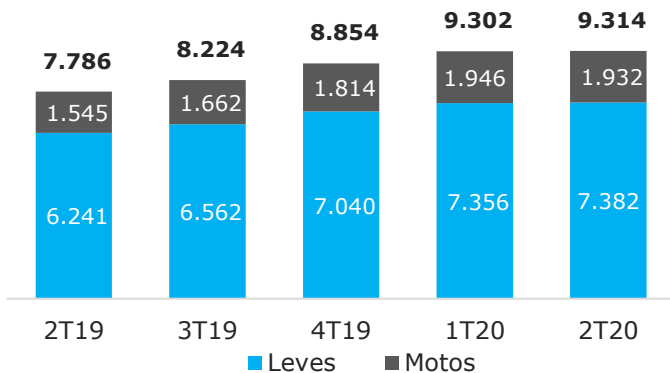


Descrição

- Ativamente presente em **+de 12,4 mil** lojas multimarcas e concessionárias
- Ticket* médio: Leves: **R\$25mil** / Motos: **R\$13mil**
- Duration*: Leves: **18 meses** / Motos: **16 meses**
- Entrada (%): Leves: **36%** / Motos: **22%**

Evolução de Carteira de Crédito

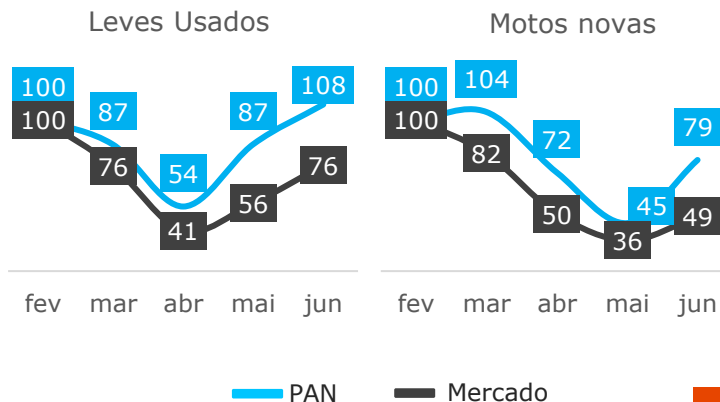
R\$ MM



Originação Média Mensal

R\$ MM	2T20	1T20	2T19
Leves	284	370	314
Motos	71	113	99
Total	355	483	413

Evolução da Originação (Fev = 100)



CARTÕES DE CRÉDITO

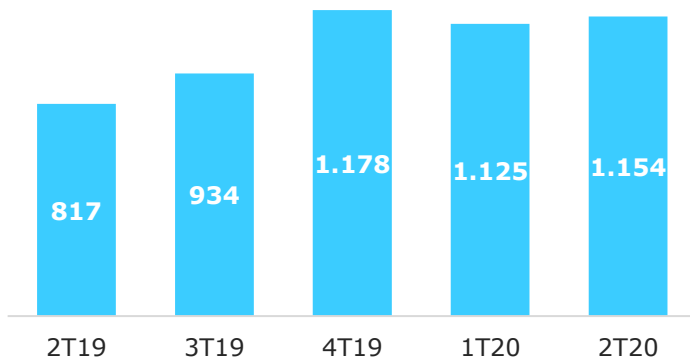
Destaques

- **Faturamento estável** e redução de emissões em função do maior conservadorismo
- Contínua **ampliação dos canais** de origemção
- Clientes cada vez mais **digitais**
 - Cartões novos: 69% autocontratado em canais digitais
 - Atendimento: 39% realizado por chat e WhatsApp
 - Fatura Digital: 80% da base é emitida de forma digital



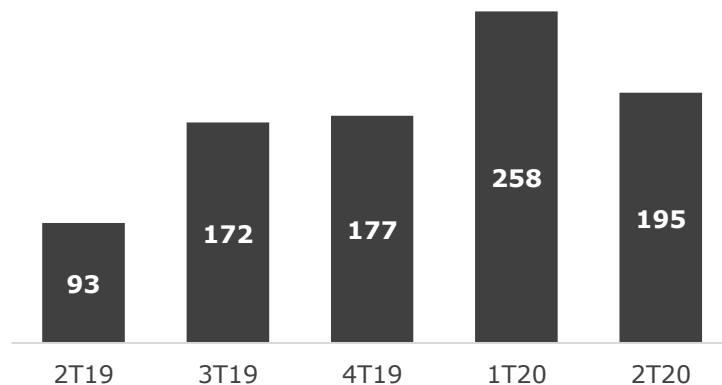
Volume de Transações

R\$ MM



Número de cartões emitidos

Mil



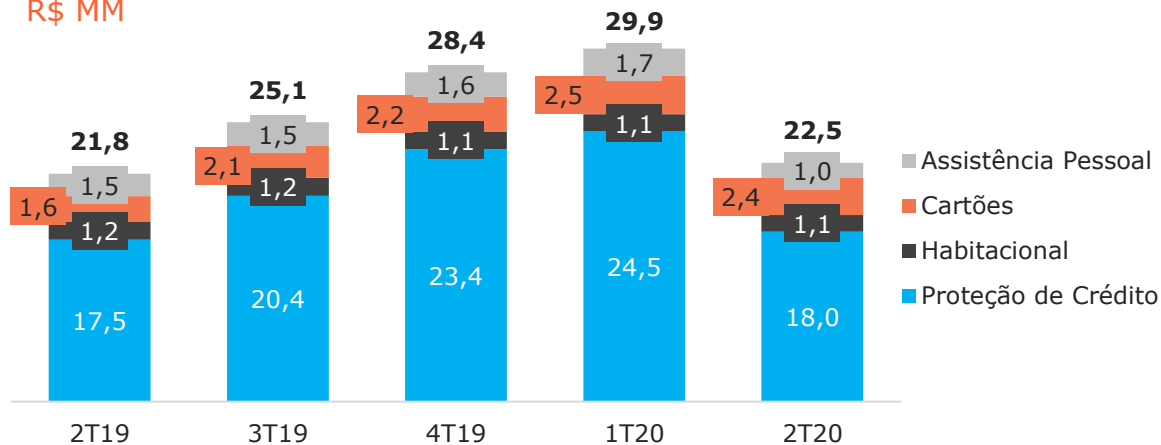
Prêmios de SEGUROS

Destaques

- Queda no trimestre acompanhando a menor originação em veículos
- Banco Digital como futura alavanca de crescimento

Média Mensal

R\$ MM



The image features a composite background. On the left, a large blue triangle points towards the center. The rest of the background is a grayscale photograph of a city street at night, showing tall buildings, trees, and light trails from traffic. The word "ANEXOS" is overlaid in the center. The letters "A", "N", "E", and "S" are white and set against the blue triangle. The letter "X" is white and set against a red square. The letters "O" and "S" are white and set against the grayscale city background.

ANEXOS

HISTÓRICO



Início das operações com cartões de crédito, financiamento de veículos, seguros e empréstimo consignado

1994 – 1999

Novo Conselho de Adm. e Diretoria nomeados pela Caixa e FGC e novo "balanço de abertura" publicado em 30 de Novembro

2010

Aumento de Capital de R\$1,8 bi

2012

Aumento de Capital de R\$1,3 bi e venda da Pan Seguros S.A. por R\$580 mm

2014

Lançamento do projeto digital e aumento de capital de R\$ 400 mm

2018

Follow-on: Aumento de Capital e Oferta Secundária de ações no valor total de R\$ 1,04 bi

2019

1ª Emissão de Letra Financeira Pública e lançamento do rebranding da marca



De 2011 a 2017 o PAN passou por processo de reestruturação...

1991

Início das operações comerciais



2009

Assinatura do acordo de acionistas e entrada da Caixa no grupo de controle, através da CAIXAPAR



2011

BTG Pactual e Caixa assumem o controle do PAN, e assinam Acordo de Acionistas. Renovação de toda equipe de gestão



2013

Lançamento da nova marca corporativa



2017

Venda da Stone Pagamentos S.A. por R\$ 229 mm

Aproximadamente 90% de nossos funcionários foram contratados após jan. 2011

Treinamento e qualificação da nova equipe

Revisão de todo processo de concessão de crédito

Implementação de novos controles, plataformas de origemação e sistemas

Criação de novos comitês e políticas para fortalecer a governança corporativa



Contato RI:

(55 11) 3264-5343

ri@grupopan.com

www.bancopan.com.br/ri