

# Earnings Release

1T20

---



# Principais Destaques

## Carteira de Crédito

**R\$ 4,3 bilhões**

Crescimento de 25,2% em relação ao 1T19.

25%

## Originação valor principal

**R\$ 2,15 bilhões**

Aumento de 3x vezes em relação ao 1T19.

3x

## Originação (Canal Digital)

**R\$ 896,0 milhões**

Aumento de 18x em relação ao 1T19.

18x

## Canal Digital

O Canal Digital foi responsável por **52% da originação** total liberada em março de 2020.

52%

## Operações ativas

A carteira de crédito consignado atingiu mais de **1 milhão de operações ativas**, um aumento de **57%** em relação ao 1T19.

57%

## Novas operações

Foram realizadas mais de **129 mil novas operações** no 1T20, um aumento de **210,5%** em relação ao 1T19.

210%

## INSS

O INSS representou **83,5% do volume originado**, atingindo **54,3%** da carteira total.

54%



## Financeiro

### Lucro Líquido

**R\$ 16,9 milhões**

### Índice de Basileia

**21,2%**

### NIM

**12,2%**

## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O primeiro trimestre de 2020 confirma que nossa estratégia de crescimento acelerado através da transformação digital está no caminho certo, pois superamos a marca de R\$ 2,15 bilhões originados em um único trimestre considerando o valor principal (valor total dos contratos). Desse montante, R\$ 896,0 milhões foram originados através do canal digital, um aumento de 1.665% em relação ao mesmo período do ano passado, o que representa 41,7% da originação total. Este resultado é fruto da combinação de um banco tradicional com mais de 40 anos de história, sendo 25 anos de experiência no mercado de crédito consignado, aliada a agilidade e eficiência do modelo digital.

Com uma estratégia *omnichannel*, além do tradicional canal físico, nossa solução integralmente digital (*end-to-end*) para aposentados e pensionistas do INSS, garante nossa presença em todo o território brasileiro, com um processo simples e rápido (aproximadamente 4 minutos) para a concessão de crédito consignado, que historicamente se mostrou um processo longo, burocrático e trabalhoso para o cliente. Com isso, estamos preparados para capturar rapidamente todo o crescimento desse segmento de crédito à pessoa física que mais cresce no Brasil e já corresponde a um mercado de R\$ 398 bilhões, sendo que o INSS representa R\$ 144 bilhões desse montante, segundo informações de março de 2020 do Banco Central.

Ao longo de 2019, para ampliarmos nossa penetração e aumentar nosso *market share* nesse mercado já estabelecido, além de oferecer a possibilidade da contratação do crédito consignado e o refinanciamento através da solução digital, fortalecemos nossa estratégia de portabilidade de operações de crédito consignado, sendo o primeiro banco a oferecer esse processo de forma 100% digital. No 1T19, as operações de portabilidade foram responsáveis por R\$ 67,7 milhões da originação de crédito, considerando o valor principal, enquanto no 1T20 atingimos o volume de R\$ 443,3 milhões, um aumento de 555%. Importante destacar que esse crescimento acelerado, ao mesmo tempo que projeta a ampliação da receita futura, também traz consigo o aumento das despesas presentes inerentes a tarifas regulamentares do produto, que podemos citar a RCO ou taxa de Ressarcimento de Custo Operacional, que deve ser paga ao banco de origem no ato da portabilidade.

Importante salientar o crescimento substancial da nossa carteira de clientes na comparação anual, onde no 1T19 tínhamos aproximadamente 242 mil clientes na carteira e encerramos o 1T20 ultrapassando mais de 317 mil clientes, representando um aumento de 31%. Para atingirmos esse nível de crescimento, a utilização do marketing digital se torna algo estratégico para capturarmos um número cada vez maior de clientes. Por conta disso, estamos aumentando gradualmente os recursos direcionados a estratégia de marketing digital, através do qual conseguimos capturar aproximadamente 75 mil novos potenciais clientes por mês, que acessaram nossa solução durante esse trimestre. Um aumento de 40% em relação ao 4T19. Além disso, através da dinâmica de aperfeiçoamento da solução digital, também estamos aumentando nossa eficiência na integração dessas propostas. Vale ressaltar que o custo com marketing digital, ocorre de forma antecipada, sendo o principal motor para a captura de novos clientes, que através de um relacionamento direto e uma experiência positiva, tende a fidelizar melhor o cliente.

### IPO

Em 30 de janeiro de 2020 o Paraná Banco protocolou na CVM a intenção de efetuar abertura de capital (*IPO - Initial Public Offering*). Já no dia 19 de março de 2020 o Paraná Banco solicitou a CVM e B3 a interrupção da análise do pedido de registro da oferta pública de distribuição inicial de *units*, da conversão de categoria de registro para 'A', do pedido de listagem e admissão à negociação de *units* no Nível 2 de Governança Corporativa em razão das atuais condições de mercado resultantes da pandemia do COVID-19 (coronavírus).

## Ações realizadas pelo Paraná Banco para preservar a segurança e o bem-estar dos colaboradores e garantir a continuidade dos seus negócios em virtude da Pandemia do COVID-19 (coronavírus)

Acionamos o nosso plano de contingência assim que a Organização Mundial da Saúde declarou pandemia do COVID-19 (coronavírus) e em cerca de uma semana 100% de nossos colaboradores estavam trabalhando em regime de *home office*. Esse processo ocorreu de forma gradativa, pois priorizamos os grupos de risco e as áreas críticas.

Todas as ações implantadas foram baseadas nas orientações do Ministério da Saúde, onde destacamos:

- Manutenção de todos os colaboradores em regime de *home office*, inclusive as equipes das lojas físicas;
- Fornecimento de todos os equipamentos necessários, como desktops e monitores, de acordo com a necessidade de cada colaborador;
- Publicação de recomendações e orientações para o trabalho remoto;
- Atuação junto à liderança, com recomendações e orientações para a gestão à distância das equipes;
- Reforço das recomendações de segurança da informação;
- Adiantamento do pagamento da primeira parcela do 13º salário;
- Antecipação da campanha de vacinação contra a gripe;
- Manutenção de um canal de saúde com recomendações e orientações, e para acompanhar e direcionar casos suspeitos, etc.;
- Constante e transparente comunicação com os colaboradores, com a divulgação de status diários (inicialmente) e semanais;
- Acompanhamento da nova rotina de nossos colaboradores por meio de pesquisas (melhores formas de comunicação e *Great Place to Work – Home Office*);
- Reforço dos nossos canais digitais, para manter e melhorar o atendimento aos clientes;
- Realização de ações e campanhas diferenciadas para o momento;
- Transmissão de *lives* com nossos especialistas para clientes e colaboradores.

### Campanhas e Ações

**Aplicativo de Atendimento Psicológico (Gratuito):** contratamos serviço de atendimento psicológico, oferecido aos colaboradores por meio de aplicativo e consultas online. Os colaboradores podem realizar consultas semanais de 1 hora com profissionais especializados.

**Treinamento e Desenvolvimento Online:** nossos treinamentos e eventos de compartilhamento de conhecimento ganharam versões virtuais, transmitidas ao vivo e disponibilizadas para visualização posterior a qualquer momento. Nesse período já abordamos assuntos como análise de dados e comportamentos das equipes coesas em tempos de crise.

**#PBsDeHomeOffice:** como forma de manter a integração de todos, convidamos todos os colaboradores a compartilharem na rede social corporativa do Banco (Workplace) uma foto do seu “cantinho” de trabalho em casa, contando também como estava sendo sua experiência.

**#PBFestival:** realizamos o lançamento do “Guia de Cultura PB” de forma virtual. Reunimos praticamente todos os colaboradores numa grande arena virtual pelo Workplace para acompanharem ao vivo a apresentação do guia, feita pelo nosso CEO. Para comemorar esse lançamento tão importante, os colaboradores curtiram uma *live* exclusiva com uma banda e puderam aproveitar cupons de *delivery* para um jantar especial com suas famílias.

**Dia das Mães – Momento Conexão:** para comemorar o Dia das Mães à distância, convidamos todos os colaboradores a escolherem entre 3 temas (reconhecimento, desabafo, saudade) e publicarem fotos e textos no Workplace. Realizamos também um bate-papo especial e virtual, no qual convidamos 4 colaboradores para compartilhar suas experiências com maternidade e trocaram experiências com os demais colaboradores.

## PRINCIPAIS INDICADORES

Balço Patrimonial (R\$ milhões)	1T20	4T19	1T20 x 4T19	1T19	1T20 x 1T19
Ativos Totais	5.845,1	5.774,4	1,2%	5.631,5	3,8%
Carteira de Crédito	4.257,9	3.715,8	14,6%	3.400,1	25,2%
Provisão para Devedores Duvidosos (PDD)	117,8	132,4	(11,0%)	177,8	(33,7%)
Captação Total	4.164,3	4.155,6	0,2%	3.927,4	6,0%
Caixa	724,6	1.315,6	(44,9%)	1.720,6	(57,9%)
Patrimônio Líquido	1.206,4	1.221,8	(1,3%)	1.421,2	(15,1%)

Demonstração de Resultado (R\$ milhões)	1T20	4T19	1T20 x 4T19	1T19	1T20 x 1T19
Resultado da Intermediação Financeira (ex PDD)	152,6	153,8	(0,8%)	154,8	(1,4%)
Despesas de Pessoal	(16,3)	(18,0)	(9,3%)	(14,8)	10,3%
Despesas Administrativas	(81,3)	(67,6)	20,3%	(40,9)	98,7%
Lucro Líquido	16,9	57,5	(70,6%)	75,7	(77,7%)

Índices de desempenho (%)	1T20	4T19	1T20 x 4T19	1T19	1T20 x 1T19
ROAE	5,7	19,7	(14,0 p.p.)	23,4	(17,7 p.p.)
NIM	12,2	12,5	(0,3 p.p.)	12,9	(0,7 p.p.)
Índice de Basileia	21,2	20,6	0,6 p.p.	27,6	(6,3 p.p.)
Índice de Eficiência (ex PDD)	69,9	60,6	9,3 p.p.	40,6	29,3 p.p.

Qualidade da carteira (%)	1T20	4T19	1T20 x 4T19	1T19	1T20 x 1T19
PDD / Carteira de Crédito	2,8	3,6	(0,8 p.p.)	5,2	(2,4 p.p.)
NPL (vencidos > 60 dias/carteira de crédito)	2,2	2,3	(0,1 p.p.)	2,5	(0,3 p.p.)
Índice de Inadimplência (> 90 dias/carteira)	1,6	1,8	(0,2 p.p.)	1,8	(0,2 p.p.)
Índice de Inadimplência (> 180 dias/carteira)	0,9	1,0	(0,1 p.p.)	0,8	0,1 p.p.

## RATINGS

Critérios/Agências	S&P Global Ratings	FitchRatings	RISK BANK
Escola	Nacional Brasil Global	Nacional	Nacional
Tipo	Longo Prazo	Longo Prazo Curto Prazo	
Rating/Índice	brAA+ BB-	AA-(bra) FI+(bra)	10,63 Baixo Risco para Médio Prazo (até 3 anos)
Perspectiva	Estável	Negativa	
Data da atualização	Mai/2020	Abril/2020	Janeiro/2020

## 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.

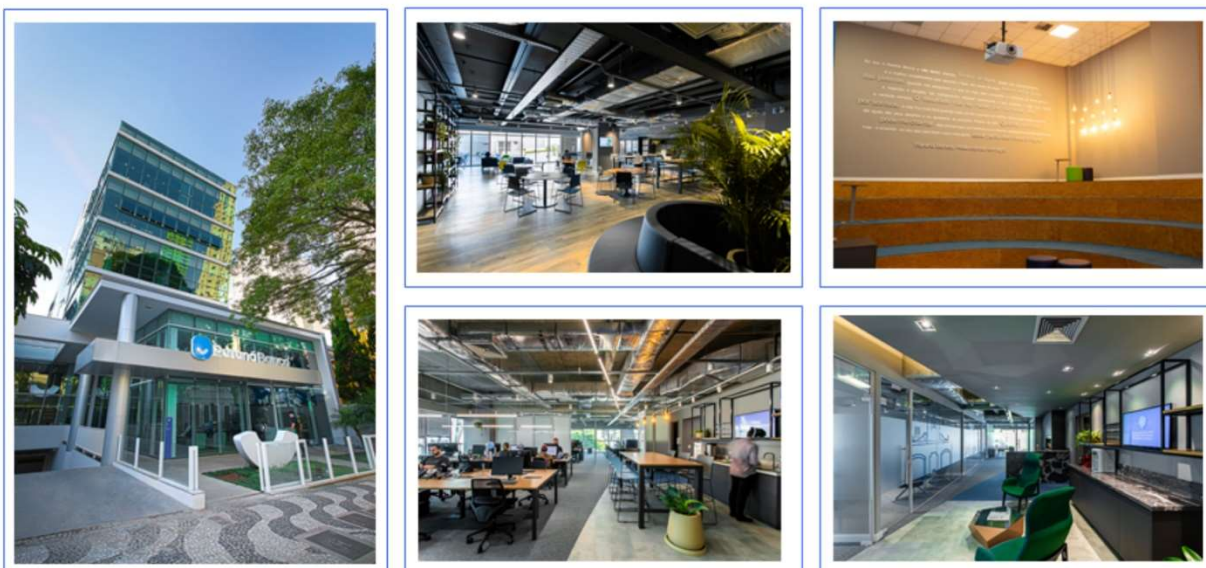
Colocar o cliente no centro das decisões, permitiu compreender os desafios do processo da concessão do crédito consignado. Com esse conhecimento, passamos a desenvolver soluções com o objetivo de melhorar a jornada do cliente, desde simulações até a formalização e liberação do crédito. Nesse contexto, 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, segura e 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*) formada por profissionais de tecnologia. Além desses times ágeis, criamos também Centros de Excelência (CoE) especializados nos diferentes temas estratégicos para o modelo digital, dentre os quais, experiência do cliente, *call center*, análise de negócio, *big data*, CRM, arquitetura, *cloud* e cultura ágil. Os CoE’s são formados por equipes institucionais 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.

O primeiro trimestre de 2020 também foi marcado pela mudança física de sede do Banco. Essa mudança simboliza a nossa transformação e a nossa cultura. Com um espaço criativo que convida à colaboração, ao compartilhamento e à inovação, onde todos se sentem acolhidos e estimulados a darem o seu melhor.



Ao longo desse processo, para nos tornar uma organização digital, nos capacitamos em 7 dimensões:

- **Cliente no centro da jornada:** colocar o 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 a experiência do cliente, aumentando, conseqüentemente, sua fidelização, e por consequência, a produção do Banco. Para tanto, fizemos uma estrutura alinhada ao foco no cliente. Criamos um CoE de Experiência do Cliente, responsável por entender, avaliar e desenhar as melhores jornadas, um CoE de CRM, responsável por estruturar toda a gestão de relacionamento e integramos na mesma estrutura a área de Serviço de Atendimento ao Consumidor (SAC). O resultado disso é percebido diretamente nas métricas de satisfação dos clientes, como um *Net Promoter Score (NPS)* considerando a avaliação do cliente em todas as jornadas de empréstimo consignado, desde a fase de *onboarding*, até o pós-vendas (SAC) com resultado de 74 (NPS) no 1T20, classificação de “Ótimo” no Reclame Aqui (8,1) e uma das mais altas notas no ranking de qualidade de ouvidorias do Banco Central, com uma nota de 4,92 em março de 2020.
- **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, foram criados os CoE's de *Big Data* e *Advanced Analytics*, formado exclusivamente por cientistas e engenheiros de dados, para a construção de modelos para otimização da precificação de pedidos de crédito consignado, análise comportamental para maximizar a retenção de clientes e rentabilização e monetização da base atual de clientes por meio do aumento da participação do Banco em sua margem consignável (*share of wallet*).
- **Marketing orientado a performance:** alinhado à cultura *Data Driven*, criamos uma forte e eficiente presença online, com conteúdo personalizado e direcionado 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, foi criado um *squad* de Marketing Digital, responsável pela gestão e otimização da performance das campanhas da solução digital de empréstimo consignado ampliando a nossa atuação e conversão de *leads* em negócios em todo território nacional.
- **Cultura e estrutura organizacional inovadora:** em 2019, o Paraná Banco foi reconhecido pela entidade internacional *Great Place to Work* como um excelente lugar para se trabalhar, este selo é fruto da evolução da nossa cultura, que valoriza o desenvolvimento dos colaboradores e proporciona um ambiente saudável, voltado à inovação, simplificado e com objetivos muito claros. Com o objetivo 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, o qual é focado na maximização de resultado para diferentes unidades ou tribos.
- **Tecnologia flexível e escalável:** investimos em soluções na *cloud* com fortalecimento da infraestrutura para promover maior estabilidade e a escalabilidade das aplicações que atendem todos os canais digitais. Esta ação possibilitou um ganho de escala de aproximadamente 30 vezes nos últimos 12 meses na nossa capacidade de realizar simulações digitais de contratação de operações de crédito. Algumas aplicações do legado já foram migradas para uma arquitetura nativamente aderente à *cloud*, estabelecendo um movimento contínuo de renovação tecnológica que sustentará o crescimento numa fase mais acelerada este ano. Para planejar e executar essas ações, foram criados CoE's de Arquitetura, *Cloud* e Automação. Novas soluções com maior robustez, como Sales Force e Pega System, foram contratadas para garantir uma operação em maior escala nas áreas de marketing digital e gerenciamento inteligente de processos.
- **Digitalização de operações fim a fim:** para o sucesso do canal digital, foi necessário redesenhar e digitalizar os processos de *backoffice* e áreas de suporte. Importante citar que a transformação digital também impactou positivamente os canais de distribuição físicos por meio de melhorias de processos de

suporte, trazendo redução de custos e proporcionando maior foco nas atividades de alto valor agregado, como originação e suporte aos clientes.

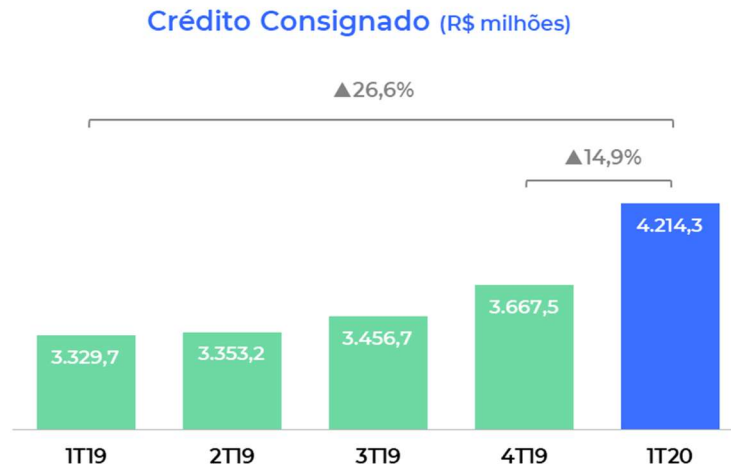
- **Novos níveis de proteção digital:** a privacidade de dados e a segurança da informação são pilares fundamentais do modelo de negócio. Desde 2019 temos investido em processos internos, contratação de pessoal, parceria de serviços e soluções para melhorar a proteção da privacidade de dados dos clientes e a segurança das informações. Implantamos soluções que automatizam a detecção de eventos de riscos à segurança da informação, com o mapeamento, mascaramento e a criptografia de dados sensíveis em todo seu ambiente.

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

## Crédito Consignado

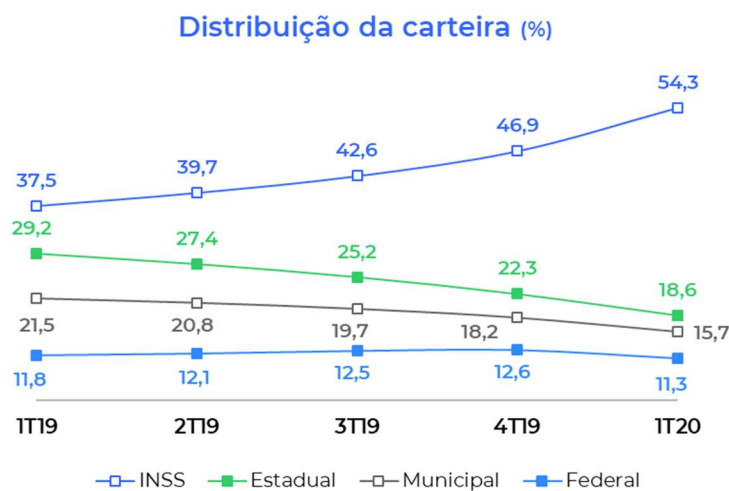
O Paraná Banco possui uma solução digital que permite a contratação de empréstimo consignado 100% online, tornando a operação mais eficiente e ágil aos nossos clientes usufruindo de uma melhor experiência.

O crédito consignado do Paraná Banco atingiu R\$ 4,2 bilhões de carteira nesse trimestre, apresentando um crescimento de 26,6% em relação ao mesmo período do ano passado e de 14,9% em relação ao período anterior.



Esse crescimento foi impulsionado pelo incremento de 16,8 pontos percentuais de participação do INSS na carteira total na comparação anual. Na comparação trimestral o incremento foi de 7,4 pontos percentuais. No 1T20, o INSS correspondeu a 54,3% da carteira de consignado total, seguido pelos convênios estaduais com 18,6% e dos municipais e federais com 15,7% e 11,3%, respectivamente.

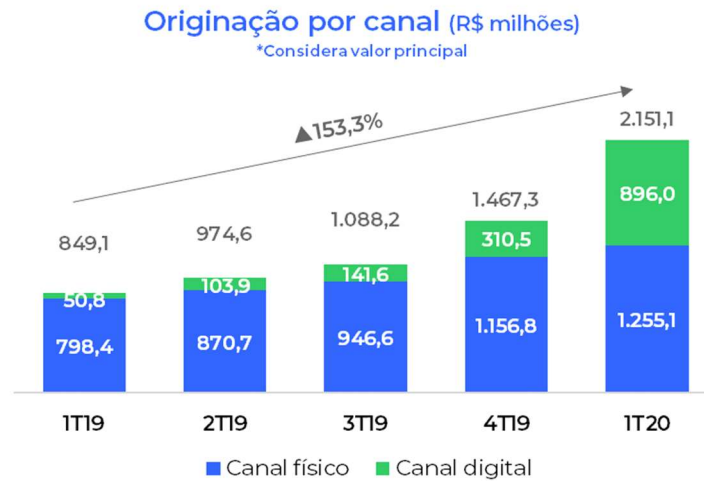
A carteira do INSS apresentou elevado crescimento no período analisado. Em termos de valores nominais, essa carteira cresceu 83,5% em relação ao 1T19 e 33,1% versus o 4T19. Esse resultado é reflexo da estratégia do Paraná Banco em focar os esforços da sua produção em contratos do INSS diminuindo, dessa forma, a produção nos demais convênios estaduais e municipais mais expostos a riscos fiscais, conforme podemos ver no gráfico abaixo.



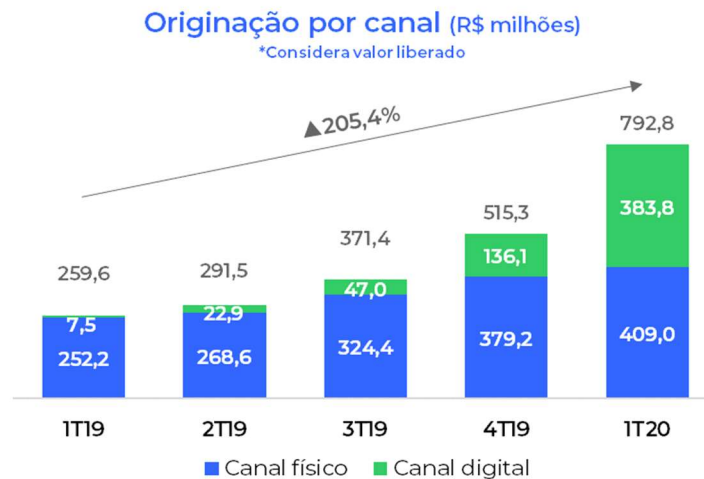
## Originação Total

A capacidade de originação do Paraná Banco vem crescendo de forma acelerada ao longo do ano de 2019 e 2020 em função do crescimento exponencial dos créditos originados pela nossa solução digital que permite a contratação da operação totalmente digital de ponta a ponta.

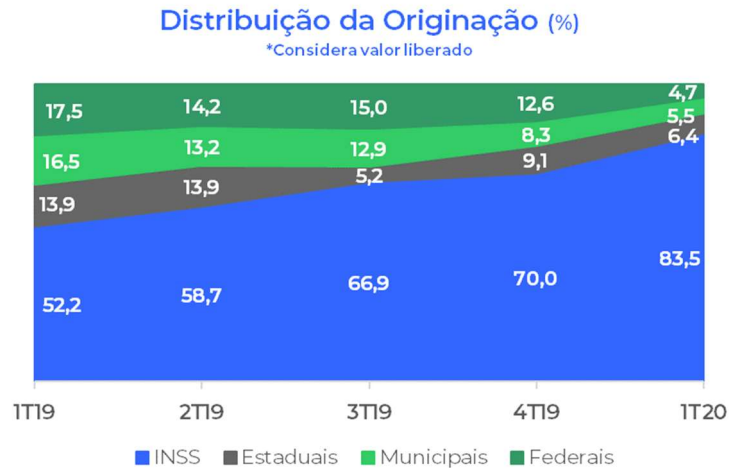
O Paraná Banco atingiu a maior originação trimestral da sua história com R\$ 2,15 bilhões em operações contratadas no 1T20, em termos de valor principal e aqui se incluem novas contratações e operações de refinanciamento de operações existentes. Um incremento de 153,3% em relação ao mesmo período do ano passado. No gráfico abaixo podemos verificar o incremento gradual da originação ao longo de 2019 e início de 2020.



Se considerarmos o valor (recursos) efetivamente liberado ao cliente, podemos ver no gráfico abaixo que a originação cresceu 205,4% na comparação anual e 53,9% na comparação trimestral e finalizou o período em R\$ 792,8 milhões. Aqui vale lembrar que nos *releases* anteriores, divulgávamos apenas informações referentes ao valor principal.

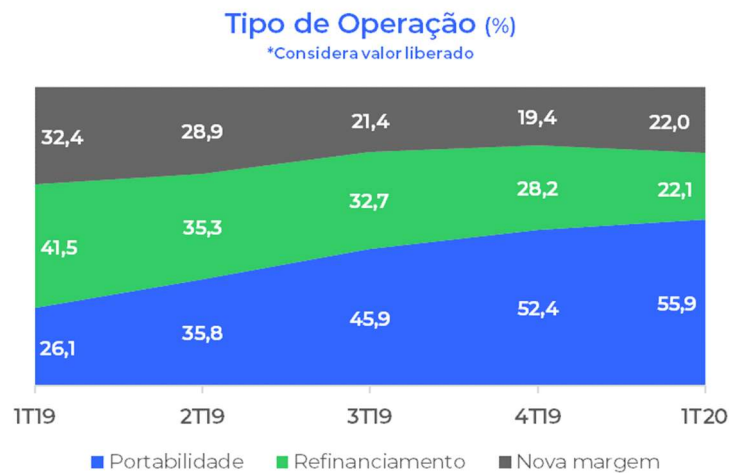


Nesse trimestre, a originação total o INSS representou 83,5%, enquanto os convênios estaduais corresponderam a 6,4%, os convênios municipais com 5,5% e por último, os convênios federais com 4,7%.



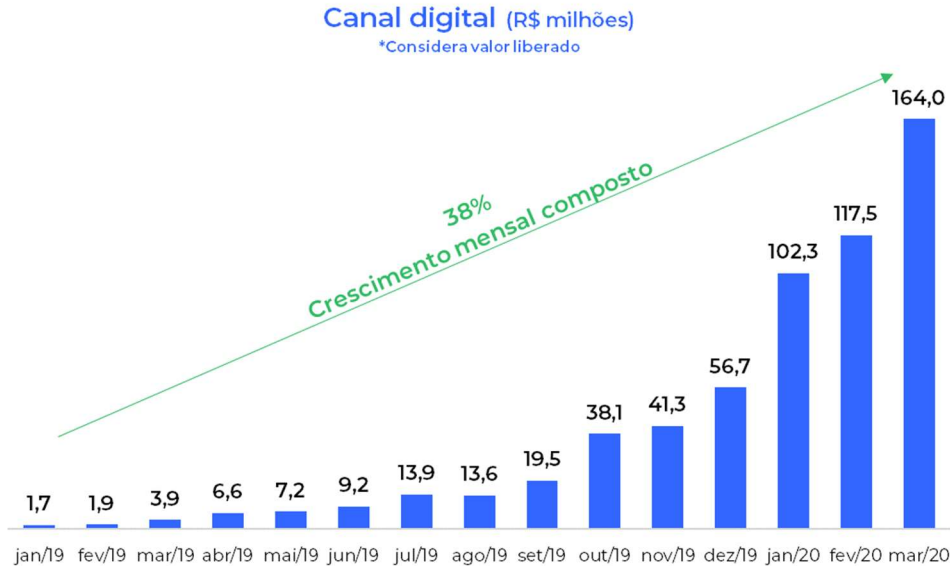
Devido a elevada aderência e aceitação de nossa solução por parte de nossos clientes, verificamos que a produção de contratos de consignado através de nossa solução digital para portabilidade vem aumentando expressivamente. Essa modalidade permite ao cliente escolher a melhor opção de taxas e prazos para seu empréstimo entre os bancos do mercado que ofertam crédito consignado. O Paraná Banco verificou que esse canal digital para portabilidade se tornou relevante no processo de ampliar o seu *market share* no mercado de crédito consignado no país.

No primeiro trimestre de 2020, as operações originadas via portabilidade representaram 55,9% do total, um valor 29,9 pontos percentuais e 3,6 pontos percentuais maior do que o apresentado no 1T19 e 4T19, respectivamente. Já as operações originadas via refinanciamento corresponderam a 22,1% do total, seguido pelas operações por nova margem com 22,0% do total.



## Originação Canal Digital

A originação digital do Paraná Banco atingiu R\$ 164,0 milhões no mês de março de 2020, apresentando uma taxa de crescimento mensal composta de 38%, analisando o período de janeiro de 2019 a março de 2020. Um crescimento acima da média do mercado brasileiro, conforme dados do Banco Central do Brasil, o crédito consignado para trabalhadores do setor público apresentou um crescimento mensal composto de 1,3% na mesma base de comparação.

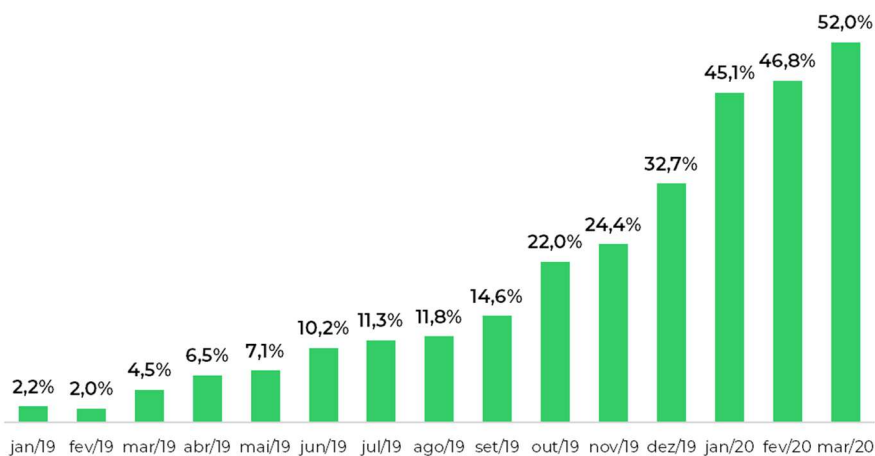


Em março de 2020, 58,1% do total de contratos originados no INSS foram realizados via solução digital do Paraná Banco. A solução digital é uma importante ferramenta a disposição de nossos clientes para proporcionar uma excelente experiência e tem crescido de forma exponencial ao longo dos últimos meses, sendo que apenas no primeiro trimestre de 2020, tivemos um incremento de mais de 34 mil novos clientes digitais das mais diversas regiões do país, que reforça o fato da solução digital romper as barreiras regionais nos permitindo atuar em todo o território nacional.

Com isso, a solução digital tem sido cada vez mais relevante na originação de novos créditos, como podemos ver no gráfico abaixo o incremento de 49,8 pontos percentuais na participação do canal digital sobre o total da originação em março de 2020. Em janeiro de 2019, o canal digital representou 2,2% da originação. Já no mês de março de 2020 essa participação passou para 52,0%.

## Participação do canal digital sobre o total originado

\*Considera valor liberado



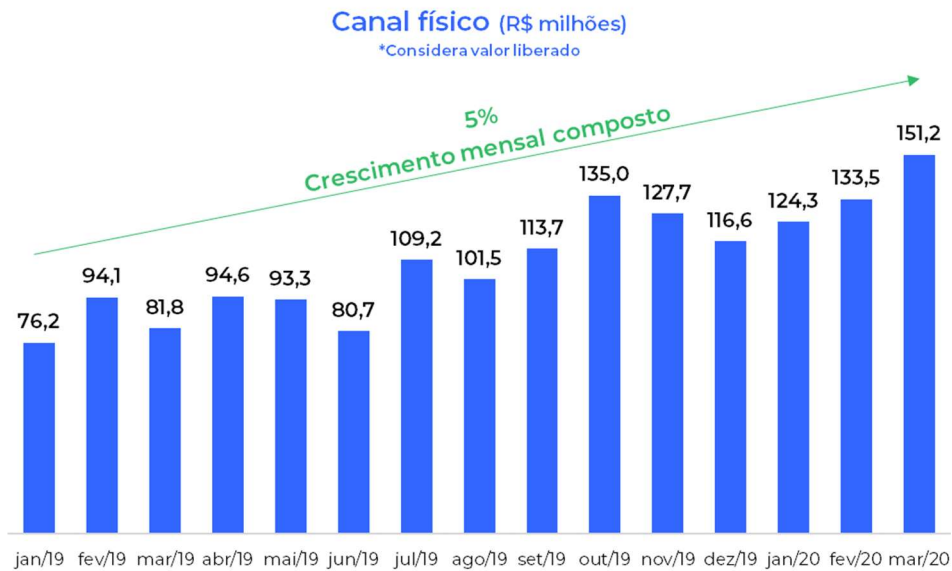
## Canal Digital



## Originação Canal Físico

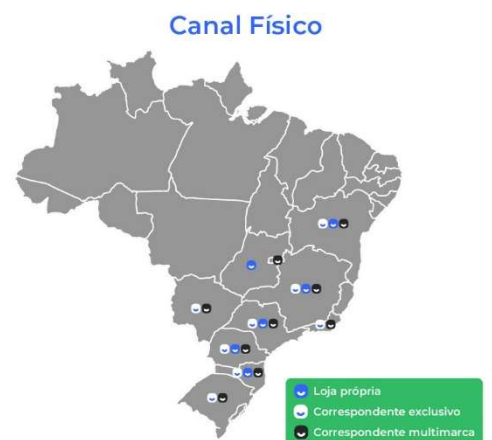
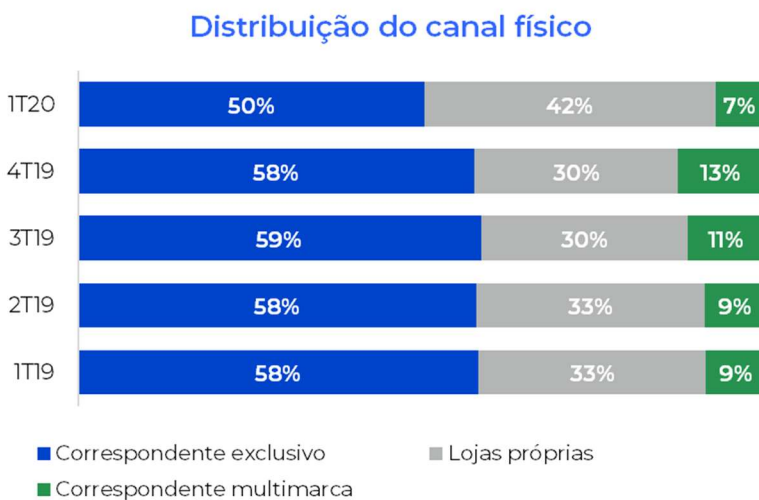
No primeiro trimestre de 2020, 52% da originação foi realizada via canal físico. Com a transformação digital os canais de distribuição físicos também foram impactados positivamente por meio de melhorias de processos e a disponibilização da solução digital através de tablets nas lojas próprias e correspondentes exclusivos. Em março de 2020, de todas as operações realizadas através desses canais, 53% foram digitalizadas, enquanto este percentual era de 27% em janeiro de 2020.

Essas mudanças fizeram que o resultado do canal físico também crescesse, originando R\$ 151,2 milhões em março de 2020, uma taxa de crescimento mensal composta de 5%, analisando o período de janeiro de 2019 a março de 2020.



Em março de 2020, a rede de distribuição do Paraná Banco estava composta por 36 lojas próprias, 199 correspondentes exclusivos e 77 correspondentes multimarcas.

Como podemos observar no gráfico abaixo, a participação dos canais multimarcas diminuiu 2 pontos percentuais em relação ao 1T19.



## Qualidade

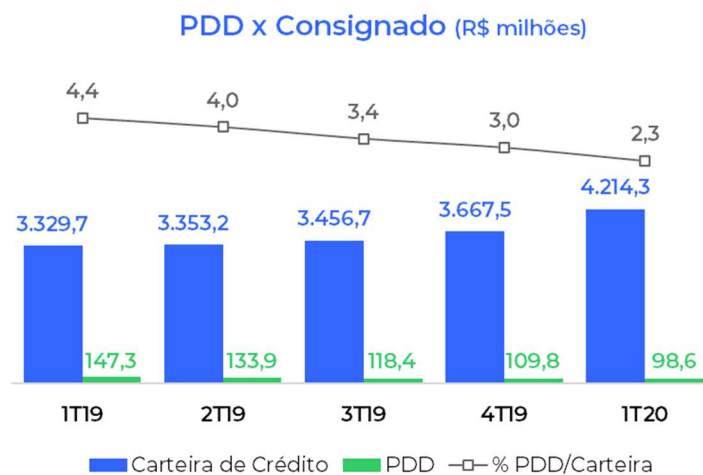
Os gráficos abaixo demonstram a boa qualidade da carteira de crédito consignado do Paraná Banco. No 1T20, a carteira classificada entre os níveis A e C, conforme Resolução Bacen 2.682, representou 96,9% e entre os níveis D e H foi de 3,1%.

Olhando para o critério dias vencidos, a carteira vencida acima de 60 dias diminuiu 0,2 ponto percentual em comparação com o 1T19 e 4T19 e encerrou o período em 1,8%. Já os créditos vencidos acima de 90 dias permaneceram estáveis em 1,4%.

Como base de comparação, o nível de inadimplência acima de 90 dias do SFN (Sistema Financeiro Nacional) do crédito consignado do setor público em março de 2020 foi de 1,9%, segundo dados do Bacen.



A provisão para devedores duvidosos atingiu R\$ 98,6 milhões nesse trimestre, um valor 33,1% menor comparado ao 1T19 e 10,1% menor *versus* o 4T19. O percentual da carteira provisionada no 1T20 ficou em 2,3%, menor valor entre os últimos períodos analisados.



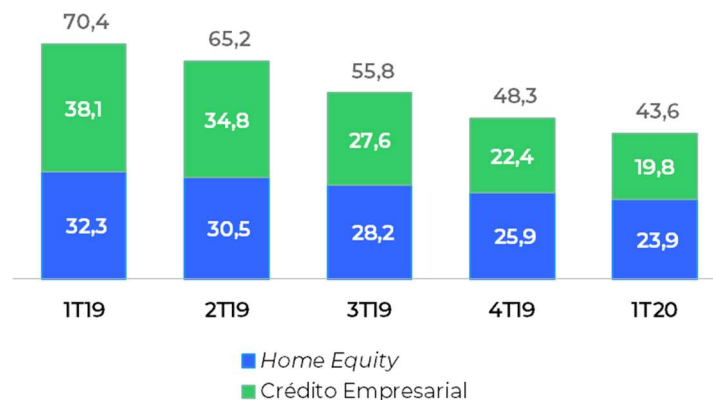
## Carteira de Crédito Total

A carteira de crédito do Paraná Banco atingiu R\$ 4,3 bilhões no primeiro trimestre de 2020, um aumento de 25,2% em relação ao mesmo período do ano passado e de 14,6% *versus* o período anterior. Destacamos o excelente crescimento da carteira de crédito consignado de 26,6% e 14,9% no mesmo período de comparação. Abordaremos mais detalhes na sequência desse *release*.

Carteira de Crédito (R\$ milhões)	1T20	4T19	1T20 x 4T19	1T19	1T20 x 1T19
<b>Carteira de Crédito</b>	<b>4.257,9</b>	<b>3.715,8</b>	<b>14,6%</b>	<b>3.400,1</b>	<b>25,2%</b>
Crédito Consignado	4.214,3	3.667,5	14,9%	3.329,7	26,6%
Crédito Empresarial	19,8	22,4	(11,6%)	38,1	(48,1%)
Home Equity	23,9	25,9	(7,8%)	32,3	(26,1%)

As carteiras em *run-off*, crédito empresarial e *home equity*, finalizam o período com saldo de R\$ 43,6 milhões, uma queda de 100,1% e 9,6% *versus* o 1T19 e 4T19, respectivamente.

Carteiras em *run-off* (R\$ milhões)

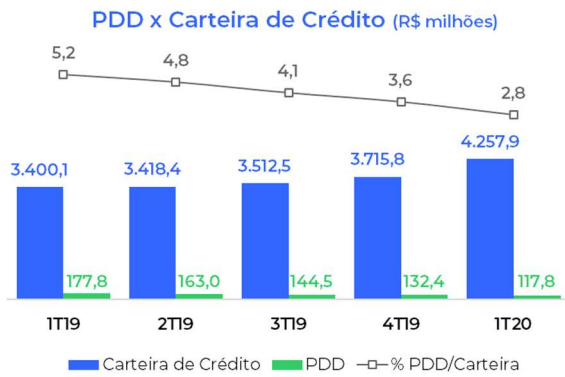


## Qualidade

A carteira de crédito do Paraná Banco possui uma excelente qualidade e níveis controlados. A provisão para devedores duvidosos encerrou o trimestre em R\$ 117,8 milhões, um valor 32,6% menor comparado ao 1T19 e 8,4% menor *versus* o 4T19. O percentual da carteira provisionada no 1T20 ficou em 2,8%, menor valor entre os últimos períodos analisados.

Vale ressaltar que mesmo no período da crise atual a carteira de crédito consignado para o setor público, apresenta resiliência quanto a perdas, que pode ser comprovada pelas crises anteriores, onde podemos considerá-la, como um dos portfólios que possuem características anticíclicas neste momento de crise.

Nesse trimestre, podemos ver que no 1T20 96,4% 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 3,6%. Demonstrando mais uma vez a boa qualidade da nossa carteira.



Outro ponto de destaque são os elevados níveis do índice de cobertura da carteira em todos os prazos, conforme tabela abaixo.

Qualidade	1T20	4T19	1T20 x 4T19	1T19	1T20 x 1T19
<b>Carteira vencida (R\$ milhões)</b>					
Acima de 60 dias	92,7	85,1	8,9%	86,3	7,4%
Acima de 90 dias	69,5	65,2	6,6%	60,8	0,1%
Acima de 180 dias	39,0	36,1	8,0%	28,1	38,7%
<b>Índices de Cobertura* (%)</b>					
Acima de 60 dias	127,2	155,6	(28,4 p.p.)	206,0	(78,8 p.p.)
Acima de 90 dias	169,5	203,0	(33,5 p.p.)	292,3	(122,8 p.p.)
Acima de 180 dias	302,4	367,1	(64,7 p.p.)	632,7	(330,4 p.p.)

\*PDD/Carteira vencida

## DESEMPENHO FINANCEIRO

### Rentabilidade

A expansão acelerada do coronavírus colocou milhares de pessoas em isolamento social ao redor do mundo, com medidas restritivas a mais de metade da população mundial. No Brasil, foi declarado estado de calamidade pública no dia 20 de março de 2020 e logo em seguida o governo federal divulgou um pacote com potencial para liberar até R\$ 1,2 trilhão de recursos na economia, tendo como objetivo facilitar a concessão de crédito no país. Diante desse contexto, o Paraná Banco se posiciona como uma excelente opção de crédito para o setor público, devido sua solução de crédito consignado 100% digital além de ser a linha de crédito pessoal mais barata quando comparado a outras linhas de crédito.

O crédito consignado proporciona um elevado grau de adimplência por possuir desconto direto na folha de pagamento de servidores, aposentados e pensionistas. Com mais de 65% da carteira de crédito oriunda de convênios federais, predominantemente INSS, o banco está menos exposto às questões fiscais de estados e municípios.

Assim, seguindo sua estratégia de crescimento exponencial que demanda investimentos em marketing digital, portabilidade, tecnologia e pessoal, o Banco encerrou o primeiro trimestre de 2020 com um lucro líquido de R\$ 16,9 milhões, uma redução de 77,7% em relação ao 1T19, sem considerar a participação em controladas, o lucro líquido foi de R\$ 28,4 milhões, uma redução de 54,0% no mesmo período de comparação. Importante reforçar que o principal motivo da queda expressiva no lucro líquido é o fato das despesas de originação serem contabilizadas integralmente no mês da produção, ao passo que as respectivas receitas, serão auferidas ao longo da duração das operações de crédito. Portanto, essa dinâmica onera o lucro presente na mesma proporção do crescimento da produção.

#### Lucro líquido e ROAE



(R\$ milhões)	1T19	2T19	3T19	4T19	1T20
<b>Lucro líquido</b>	<b>75,7</b>	<b>58,3</b>	<b>56,7</b>	<b>57,5</b>	<b>16,9</b>
Banco	61,7	51,6	46,7	42,8	28,4
Participação em controladas	14,1	6,7	9,9	14,7	(11,5)

O Grupo Junto Seguros, composto pela Junto Holding Brasil e suas subsidiárias, manteve praticamente estável o volume bruto de prêmios emitidos neste 1T20, que abordaremos adiante, porém, encerrou o primeiro trimestre de 2020 com prejuízo decorrente das oscilações de preços significativas em seus recursos investidos, observadas no mercado de ações no primeiro trimestre de 2020, impactado pela parcela alocada em renda variável do seu portfólio de investimentos.

Em relação ao ROAE, retorno sobre o patrimônio líquido médio, atingimos 5,7% no 1T20, uma redução de 14,0 pontos percentuais em relação ao 1T19.

## Resultado da Intermediação Financeira

As receitas de intermediação financeira atingiram R\$ 231,4 milhões no 1T20, uma ligeira queda de 0,9% em relação ao 4T19 e 0,4% em relação ao 1T19, reflexo das receitas das operações com títulos e valores mobiliários que diminuíram 28,2% e 13,7%, respectivamente no mesmo período de comparação. As despesas de intermediação financeira atingiram R\$ 85,1 milhões nesse trimestre, uma redução de 7,3% em relação ao 4T19 e um aumento de 9,2% em relação ao 1T19, variação explicada pela provisão para perdas com créditos.

Por fim, o resultado da intermediação financeira, ex PDD, foi de R\$ 152,6 milhões no 1T20, uma redução de 0,8% em relação ao 4T19 e 1,4% em relação ao 1T19.

## Margem Financeira Líquida – NIM

Resultado da Intermediação Financeira (R\$ milhões)	1T20	4T19	1T20 x 4T19	1T19	1T20 x 1T19
<b>Receitas da Intermediação Financeira</b>	<b>231,4</b>	<b>233,6</b>	<b>(0,9%)</b>	<b>232,4</b>	<b>(0,4%)</b>
Operações de Crédito	210,6	204,6	2,9%	208,3	1,1%
Resultados de Operações com TVM	20,8	29,0	(28,2%)	24,1	(13,7%)
<b>Despesas da Intermediação Financeira</b>	<b>(85,1)</b>	<b>(91,7)</b>	<b>(7,3%)</b>	<b>(77,9)</b>	<b>9,2%</b>
Operações de captação no mercado	(78,8)	(79,8)	(1,3%)	(77,9)	1,2%
Resultado com instrumentos financeiros derivativos	-	(0,01)	nd	0,2	nd
Provisão para perdas com créditos	(6,2)	(11,9)	(47,7%)	(0,2)	2868,1%
<b>Resultado da Intermediação Financeira</b>	<b>146,3</b>	<b>141,8</b>	<b>3,2%</b>	<b>154,5</b>	<b>(5,3%)</b>
<b>Resultado da Intermediação Financeira (ex PDD)</b>	<b>152,6</b>	<b>153,8</b>	<b>(0,8%)</b>	<b>154,8</b>	<b>(1,4%)</b>

A margem financeira líquida, NIM, foi de 12,2% no 1T20, uma ligeira redução de 0,7 ponto percentual em relação ao 1T19 e 0,3 ponto percentual em relação ao 4T19, reflexo do menor resultado da intermediação financeira que mencionamos anteriormente.

NIM (R\$ milhões)	1T20	4T19	1T20 x 4T19	1T19	1T20 x 1T19
<b>Margem financeira líquida antes da PDD</b>	<b>152,6</b>	<b>153,8</b>	<b>(0,8%)</b>	<b>154,8</b>	<b>(1,4%)</b>
<b>Ativos rentáveis médios</b>	<b>5.215,5</b>	<b>5.163,6</b>	<b>1,0%</b>	<b>5.030,3</b>	<b>3,7%</b>
Operações de crédito	3.987,6	3.614,2	10,3%	3.394,2	17,5%
Aplicações interfinanceiras	685,3	975,3	(29,7%)	1.399,1	(51,0%)
Títulos e valores mobiliários e derivativos	542,6	574,1	(5,5%)	237,0	129,0%
<b>NIM (%)</b>	<b>12,2</b>	<b>12,5</b>	<b>(0,3 p.p.)</b>	<b>12,9</b>	<b>(0,7 p.p.)</b>



## Despesas Operacionais

O índice de eficiência, ex PDD, do Paraná Banco atingiu 69,9% no primeiro trimestre de 2020.

As receitas operacionais apresentaram retração de 1,8% e 3,1% em comparação ao 4T19 e 1T19, respectivamente. O resultado da intermediação financeira atingiu R\$ 152,6 milhões nesse trimestre, estável em relação aos trimestres anteriores.

Já as despesas encerram o trimestre em R\$ 105,3 milhões, um aumento 13,3% em comparação ao 4T19 e 66,7% em relação ao 1T19. As despesas de pessoal atingiram R\$ 16,3 milhões nesse trimestre, um aumento 10,3% versus o 1T19 em função do aumento de 18% no quadro funcional do Banco. A contratação de novos colaboradores, principalmente de tecnologia, foi a base para o crescimento exponencial da carteira de crédito no período.

Índice de Eficiência (R\$ milhões)	1T20	4T19	1T20 x 4T19	1T19	1T20 x 1T19
<b>Total Despesas</b>	<b>(105,3)</b>	<b>(92,9)</b>	<b>13,3%</b>	<b>(63,1)</b>	<b>66,7%</b>
Despesas de pessoal	(16,3)	(18,0)	(9,3%)	(14,8)	10,3%
Despesas tributárias	(7,6)	(7,3)	4,7%	(7,4)	2,7%
Outras despesas administrativas	(81,3)	(67,6)	20,3%	(40,9)	98,7%
Serviços técnicos especializados	(20,1)	(13,4)	49,7%	(15,7)	27,8%
Despesas com portabilidade	(15,7)	(7,6)	107,1%	0,4	(3865,3%)
Despesa de comissão	(13,1)	(15,4)	(15,0%)	(11,2)	17,5%
Propaganda e publicidade	(9,3)	(8,0)	16,5%	(1,6)	474,9%
Processamento de dados	(7,8)	(6,7)	16,9%	(4,7)	65,9%
Outras despesas	(15,3)	(31,2)	(50,9%)	(14,5)	5,7%
<b>Total Receitas</b>	<b>150,5</b>	<b>153,3</b>	<b>(1,8%)</b>	<b>155,3</b>	<b>(3,1%)</b>
Resultado da Intermediação Financeira (ex PDD)	152,6	153,8	(0,8%)	154,8	(1,4%)
Outras receitas/despesas operacionais	(2,1)	(2,5)	(16,1%)	(1,8)	16,6%
Receita de prestação de serviços	0,1	2,1	(96,7%)	2,4	(97,1%)
<b>Índice de Eficiência (ex PDD) (%)</b>	<b>69,9</b>	<b>60,6</b>	<b>9,3 p.p.</b>	<b>40,6</b>	<b>29,3 p.p.</b>

A linha “outras despesas administrativas” atingiu R\$ 81,3 milhões no 1T20, um aumento de 20,3% em relação ao 4T19 e 98,7% em relação ao 1T19. Este aumento entre os períodos analisados é explicado abaixo:

- **Serviços técnicos especializados:** grande parte das despesas classificadas nessa linha correspondem a empresa de tecnologia – principal insumo da nossa transformação digital. Prestam serviços como: modernização de sistemas de *backoffice*, automação de processos internos, manutenção e desenvolvimento de soluções dentro da transformação digital, inovações para uma melhor experiência do usuário;
- **Despesas com portabilidade:** conforme mencionamos no início desse *release*, temos como estratégia alcançar um maior *market share* no mercado de crédito consignado e os contratos de portabilidade tem sido representativos na geração do crédito, sendo estes geradores da despesa referente a taxa de RCO, paga no presente, que será correspondida por uma receita futura mais elevada. O resultado dessa estratégia pode ser visto na originação do crédito consignado via portabilidade que correspondeu a 55,9% nesse trimestre, representando um aumento de 29,8 pontos percentuais e 3,6 pontos percentuais *versus* o 1T19 e 4T19, respectivamente;
- **Despesas de comissão:** correspondem as comissões pagas referentes a contratos originados via correspondentes exclusivos e multimarcas. A participação desses canais na originação total diminuiu 14 pontos

percentuais em relação ao 4T19, atingindo um total de 57% do canal físico no 1T20, o que impactou na menor despesa de comissão realizada no período;

- **Processamento de dados:** as despesas com software dessa linha são fundamentais para implementação de tecnologias que buscam melhorar a experiência do cliente.

## CAPITALIZAÇÃO

O Paraná Banco apresenta índices confortáveis de capital, conforme critérios exigidos pelo Bacen (Basileia III). No 1T20, o índice de Basileia foi de 21,2%, um incremento de 0,6 ponto percentual em relação ao período anterior. O capital de nível I representou 19,9% nesse trimestre e o de nível II 1,3%.

Lembramos que a partir desse trimestre o Paraná Banco foi autorizado pelo Banco Central a compor capital complementar referente as emissões de letras financeiras privadas subordinadas e perpétuas emitidas no 4T19.

Aqui destacamos como evento subsequente os dividendos distribuídos pelo Grupo Junto Seguros, no valor de R\$ 35 milhões em abril de 2020 e adicionais R\$ 202 milhões programados para maio de 2020, na forma de redução de capital, que ampliará consideravelmente o capital e conseqüentemente o índice de Basileia.



## GOVERNANÇA CORPORATIVA

Em Assembleia Geral Extraordinária foram aprovados desdobramentos de ações nos dias 30 de janeiro de 2020 e 20 de fevereiro de 2020 da totalidade das ações do Paraná Banco.

No primeiro o desdobramento foi na razão de 1 para 5 ações, resultando em um total de 407.220.475 ações, sendo 205.980.405 ações ordinárias e 201.240.070 ações preferenciais, todas nominativas, escriturais e sem valor nominal.

No segundo o desdobramento foi na razão de 1 para 8 ações, resultando em um total de 3.257.763.800 ações, sendo 1.647.843.240 ações ordinárias e 1.609.920.560 ações preferenciais, todas nominativas, escriturais e sem valor nominal.

Apresentamos na tabela abaixo os proventos distribuídos pelo Paraná Banco no primeiro trimestre de 2020.

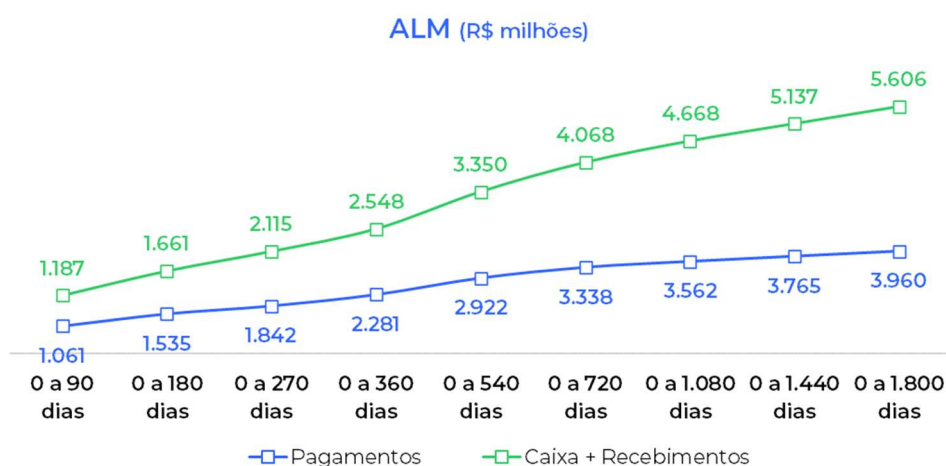


Proventos Distribuídos   1T20		
Data de Aprovação	Valor (R\$ milhões)	Tipo de provento
14/jan	11,4	Dividendos
07/fev	5,4	JCP
28/fev	5,0	JCP
30/mar	5,4	JCP
<b>Total</b>	<b>27,2</b>	

## GESTÃO DE ATIVOS E PASSIVOS

O Paraná Banco, com uma gestão de riscos proativa, mantém uma relação positiva entre passivos e ativos em todos os vértices, compreendidos os próximos 1.800 dias, evidenciando a forma conservadora e eficiente de gestão do ALM.

Vale destacar que para apuração do ALM 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.



## LIQUIDEZ

O Paraná Banco finalizou o primeiro trimestre de 2020 com saldo de ativos financeiros de R\$ 1,01 bilhão, um valor 42,9% e 30,1% menor em comparação ao 1T19 e 4T19, respectivamente. Importante mencionar que a diminuição dos ativos financeiros é explicada pelo aumento representativo da carteira de crédito e manutenção da carteira de captação.

Aqui lembramos os eventos subsequentes, sobre distribuição de dividendos do Grupo Junto Seguros ocorrida em abril de 2020 no valor de R\$ 35 milhões e adicionais R\$ 202 milhões previstos para maio de 2020, na forma de redução de capital, contribuindo para a liquidez do fluxo financeiro do Banco.

Ativos Financeiros (R\$ milhões)	1T20	4T19	1T20 x 4T19	1T19	1T20 x 1T19
<b>Operações compromissadas</b>	<b>470,0</b>	<b>900,1</b>	<b>(47,8%)</b>	<b>1.475,2</b>	<b>(68,1%)</b>
<b>Fundos de investimento</b>	<b>43,2</b>	<b>42,8</b>	<b>0,9%</b>	<b>41,1</b>	<b>5,1%</b>
<b>Títulos públicos federais pós-fixados</b>	<b>445,5</b>	<b>433,2</b>	<b>2,8%</b>	<b>113,0</b>	<b>294,4%</b>
LFT   Carteira própria	109,6	284,5	(61,5%)	1,3	8371,1%
NTN-B   Carteira própria	48,8	18,3	166,4%	50,8	(4,0%)
LFT   Compromisso de recompra	287,1	130,3	120,3%	60,9	371,8%
<b>Operações em garantia</b>	<b>28,5</b>	<b>37,7</b>	<b>(24,5%)</b>	<b>45,0</b>	<b>(36,7%)</b>
LFT	23,3	1,3	1755,9%	45,0	(48,2%)
NTN-B	5,2	36,5	(85,8%)	nd	nd
<b>Cotas subordinadas</b>	<b>24,5</b>	<b>32,2</b>	<b>(23,9%)</b>	<b>98,2</b>	<b>(75,1%)</b>
FIDC Paraná Banco III*	24,5	32,2	(23,9%)	98,2	(75,1%)
<b>Disponibilidades</b>	<b>0,1</b>	<b>0,7</b>	<b>(80,2%)</b>	<b>0,9</b>	<b>(83,7%)</b>
<b>Total</b>	<b>1.011,8</b>	<b>1.446,7</b>	<b>(30,1%)</b>	<b>1.773,4</b>	<b>(42,9%)</b>

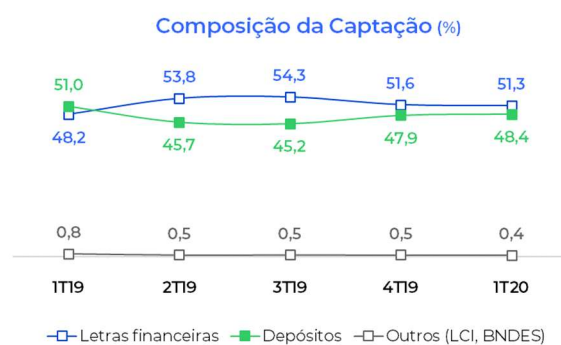
\*Refere-se a aplicações em cotas de fundo de direitos creditórios não exclusivos, que são valorizados pelo valor da cota informada pelo administrador do fundo em 31 de março de 2020.

## CAPTAÇÃO

O Paraná Banco atingiu R\$ 4,2 bilhões de carteira de *funding* no 1T20, um aumento de 6,2% em relação ao 1T19 e estável em relação ao período anterior. Destacamos o aumento de 12,7% no saldo das letras financeiras na comparação anual. Os depósitos permaneceram estáveis na comparação anual e trimestral.

As letras financeiras corresponderam a 51,3% do total do *funding* nesse trimestre, seguida pelos depósitos com 48,4% e dos demais produtos, LCI e BNDES, que somaram 0,4%, conforme podemos ver no gráfico abaixo.

Captação (R\$ milhões)	1T20	4T19	1T20 x 4T19	1T19	1T20 x 1T19
<b>Captação total</b>	4.164,3	4.155,4	0,2%	3.922,6	6,2%
Letras Financeiras	2.135,2	2.144,0	(0,4%)	1.894,2	12,7%
Depósitos	2.015,2	1.992,4	1,1%	2.003,4	0,6%
À prazo	1.523,7	1.543,0	(1,3%)	1.777,8	(14,3%)
Interfinanceiros	345,5	331,4	4,3%	112,6	206,9%
DPGE	137,9	112,0	23,1%	107,1	28,8%
À vista	8,1	6,0	36,2%	5,9	37,4%
LCI	13,9	19,0	(26,6%)	25,0	(44,2%)
Repasses do BNDES	0,0	0,2	nd	4,8	nd

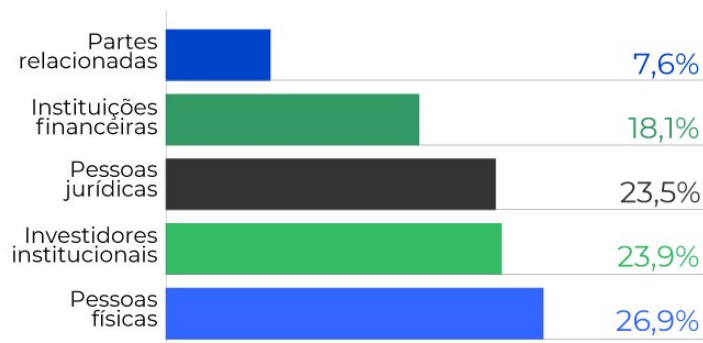


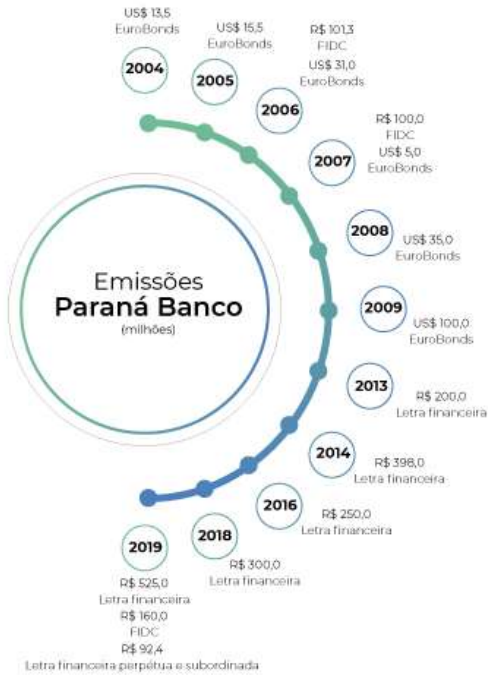
Diante do cenário atual, destacamos que o Paraná Banco tem seu compromisso em manter sua estrutura de captação adequada às necessidades de financiamento de sua carteira de crédito, onde neste momento de pandemia, com ações do Banco Central do Brasil deliberando medidas para a ampliação da liquidez do sistema financeiro com o objetivo de manter a atividade econômica minimamente ativa, regulamentou a possibilidade dos Bancos emitirem Letras Financeiras Garantidas, sendo que o Paraná Banco em abril de 2020, dentro do prazo regulamentar, encaminhou o pedido junto ao Banco Central do Brasil para emissão dessas letras, sendo estas emitidas no mês de maio de 2020, no valor de R\$ 303 milhões.

Vale comentar sobre a deliberação do FGC sobre a possibilidade de os Bancos emitirem o NDPGE (Novo Depósito a Prazo com Garantia Especial), no qual o Paraná Banco possui limite disponível de até R\$ 2 bilhões.

Abaixo, podemos ver a abertura do perfil dos investidores dos depósitos. No 1T20, as pessoas físicas corresponderam a 26,9% do total, seguido pelos investidores institucionais com 23,9%, pessoas jurídicas com 23,5% e das instituições financeiras e partes relacionadas com 18,1% e 7,6% de participação, respectivamente.

### Perfil do Investidor



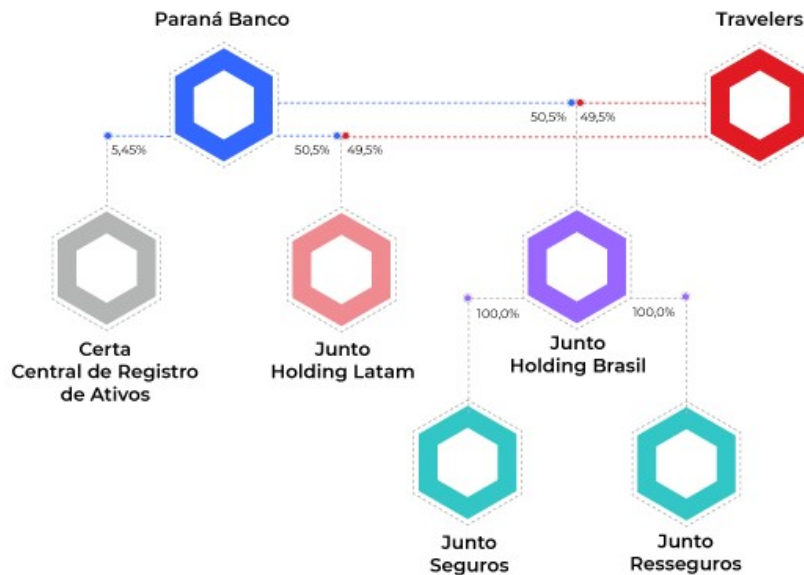


O Paraná Banco é um tradicional emissor no mercado de capitais. Ao longo de 2019 ocorreu a emissão do 3º FIDC Paraná Banco no valor de R\$ 160 milhões, com elevada demanda e nossa 5ª Emissão Pública de Letras Financeiras no montante de R\$ 525 milhões, com prazos de 2 a 5 anos. Essas operações reforçam a marca do Paraná Banco como frequente emissor no mercado de capitais. 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.

Ao lado podemos ver o histórico de emissões do Paraná Banco no mercado de capitais.

## CONTROLADAS

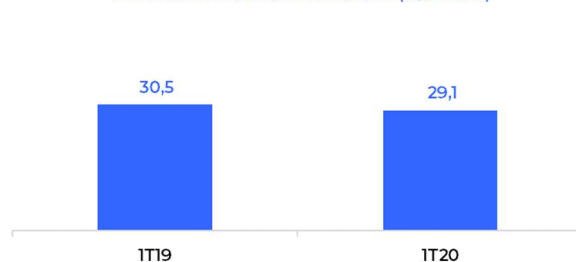
O Paraná Banco, por meio de suas controladas em conjunto com a Travelers, atua nos segmentos de seguro garantia e de resseguros através da Junto Seguros e Junto Resseguros.



## Grupo Junto Seguros

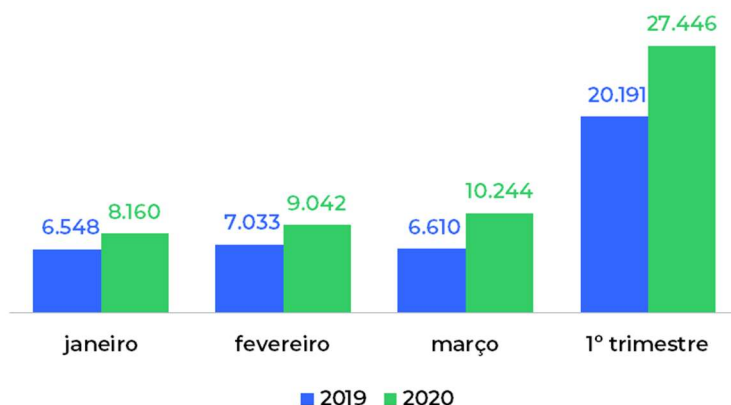
No primeiro trimestre de 2020, o volume bruto de prêmios do Grupo Junto Seguros, composto pela Junto Holding Brasil e suas subsidiárias, protagonistas no mercado de seguro garantia e resseguros, foi de R\$ 137,8 milhões. O volume de prêmios líquido de cancelamentos, por sua vez, foi de R\$ 110,7 milhões, enquanto o prêmio ganho retido atingiu R\$ 29,1 milhões, uma redução de 4,5% em relação ao primeiro trimestre de 2019.

Prêmios Ganhos Retidos (R\$ milhões)



As emissões de apólices no primeiro trimestre de 2020, realizadas substancialmente através da plataforma digital, apresentaram um aumento de 36% em relação ao primeiro trimestre de 2019.

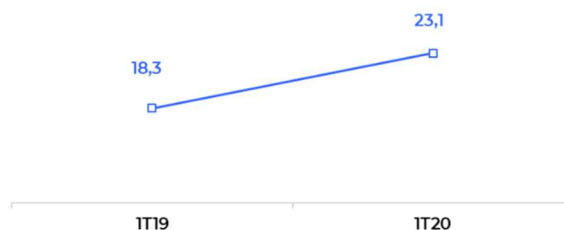
Quantidade de apólices emitidas



Segundo os dados da Susep de fevereiro/2020, a Junto Seguros ocupava a primeira posição de *market share* na produção de prêmios diretos, com 26,6% do mercado de seguro garantia. A Junto Resseguros, por sua vez, ocupava a primeira posição de *market share*, com 40,8% da produção de prêmios de resseguros, na categoria riscos financeiros.

No primeiro trimestre de 2020, o índice de sinistralidade acumulado em 12 meses, contemplando os sinistros avisados e a provisão para sinistros ocorridos mas não avisados, cuja metodologia foi atualizada no mês de janeiro, foi de 23,1%, aumentando em 4,8 pontos percentuais em relação ao mesmo período de 2019.

Índice de Sinistralidade (%)\*



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

O índice combinado do Grupo Junto Seguros, representado pelas despesas operacionais em relação aos prêmios ganhos, apresentou um crescimento de 12,2 pontos percentuais no comparativo de 12 meses, devido também à redução na linha de outras receitas e despesas operacionais.

Índice Combinado* (R\$ milhões)	1T20	1T19	1T20 x 1T19
Sinistro retido (a)	(26,7)	(22,0)	21,3%
Resultados de comissões (b)	29,2	30,9	(5,5%)
Despesas administrativas (c)	(105,3)	(107,0)	(1,5%)
Outras receitas e despesas operacionais (d)	17,5	24,3	(27,9%)
Prêmios ganhos retidos (e)	115,5	119,7	(3,5%)
<b>Índice Combinado (%) (a+b+c+d)/e</b>	<b>73,8</b>	<b>61,6</b>	<b>12,2 p.p.</b>

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

Como consequência das oscilações de preços significativas observadas no mercado de ações no primeiro trimestre de 2020, o resultado do portfólio de investimentos consolidado do Grupo Junto Seguros, que possui uma parcela de sua carteira alocada em renda variável por meio da Junto Holding Brasil, foi negativo no período, equivalente a R\$ (18,1) milhões.

Como consequência, o Grupo Junto Seguros apresentou um prejuízo de R\$ (15,2) milhões no primeiro trimestre de 2020, representando uma redução de 157,1% em relação ao lucro líquido apresentado no primeiro trimestre de 2019.

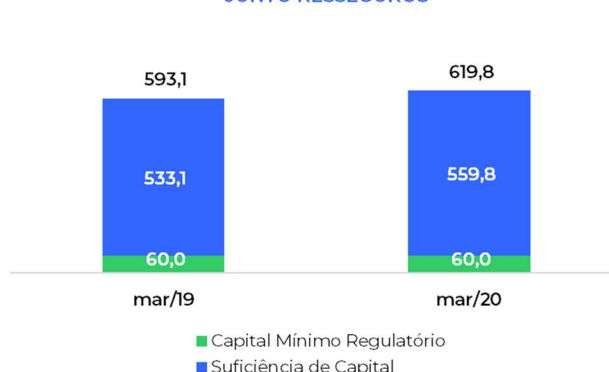
Grupo Junto Seguros (R\$ milhões)	1T20	1T19	1T20 x 1T19
Lucro líquido (prejuízo)	(15,2)	26,6	(157,1%)

Vale destacar, por fim, que os patrimônios líquidos ajustados da Junto Seguros e da Junto Resseguros em março de 2020 representaram, respectivamente, aproximadamente 6 e 10 vezes o capital mínimo requerido pela SUSEP para as respectivas operações.

Patrimônio Líquido Ajustado (R\$ milhões)  
JUNTO SEGUROS



Patrimônio Líquido Ajustado (R\$ milhões)  
JUNTO RESSEGUROS



## ANEXOS

Seguem demonstração de resultado e balanço patrimonial do Paraná Banco.

## Anexo I | Demonstração de Resultados

Demonstração de Resultado (R\$ milhares)	1T20	4T19	1T19
<b>Receitas da intermediação financeira</b>	<b>231.394</b>	<b>233.581</b>	<b>232.419</b>
Operações de crédito	210.584	204.608	208.305
Resultado de operações com títulos e valores mobiliários	20.810	28.973	24.114
<b>Despesas da intermediação financeira</b>	<b>(85.052)</b>	<b>(91.743)</b>	<b>(77.879)</b>
Operações de captação de mercado	(78.819)	(79.818)	(77.853)
Resultado com instrumentos financeiros derivativos	0	(11)	184
Provisões para perdas esperadas associadas ao risco de crédito	(6.233)	(11.914)	(210)
<b>Resultado bruto da intermediação financeira</b>	<b>146.342</b>	<b>141.838</b>	<b>154.540</b>
<b>Outras receitas (despesas) operacionais</b>	<b>(118.744)</b>	<b>(78.573)</b>	<b>(48.504)</b>
Receitas de prestação de serviços	72	2.104	2.404
Receitas de tarifas bancárias	52	52	0
Despesas de pessoal	(16.325)	(18.007)	(14.796)
Outras despesas administrativas	(81.312)	(67.611)	(40.914)
Despesas tributárias	(7.632)	(7.290)	(7.433)
Resultado de participação em controladas	(11.480)	14.704	14.052
Outras receitas operacionais	3.071	1.237	1.123
Outras despesas operacionais	(5.190)	(3.762)	(2.940)
<b>Resultado operacional</b>	<b>27.598</b>	<b>63.265</b>	<b>106.036</b>
<b>Imposto de renda e contribuição social</b>	<b>(10.691)</b>	<b>(1.730)</b>	<b>(30.290)</b>
Imposto de renda - corrente	(7.302)	(9.573)	(12.982)
Contribuição social - corrente	(6.027)	(6.304)	(8.069)
Imposto de renda e contribuição social diferidos	2.638	14.147	(9.239)
<b>Participações no lucro</b>	<b>0</b>	<b>(4.007)</b>	<b>0</b>
<b>Lucro líquido</b>	<b>16.907</b>	<b>57.528</b>	<b>75.746</b>

## Anexo II | Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial   Ativo (R\$ milhares)	1T20	4T19	1T19
<b>Circulante</b>	<b>2.335.401</b>	<b>2.664.144</b>	<b>2.871.279</b>
Caixa e equivalentes a caixa	470.343	901.087	1.476.426
Títulos e valores mobiliários e instrumentos financeiros derivativos	540.927	564.358	144.133
Operações de crédito	1.304.822	1.139.809	1.063.253
Operações de crédito	1.388.790	1.212.040	1.194.896
Provisões para perdas esperadas associadas ao risco de crédito	(83.968)	(93.586)	(131.643)
Outros créditos	19.310	58.890	187.467
<b>Realizável a Longo prazo</b>	<b>3.058.727</b>	<b>2.579.888</b>	<b>2.252.834</b>
Operações de crédito	2.836.720	2.443.574	2.159.128
Operações de crédito	2.870.595	2.482.419	2.205.239
Provisões para perdas esperadas associadas ao risco de crédito	(33.876)	(38.845)	(46.111)
Outros créditos	214.527	128.834	88.923
Outros valores e bens	7.480	7.480	4.783
<b>Permanente</b>	<b>520.588</b>	<b>530.369</b>	<b>507.339</b>
Investimentos	506.871	518.196	497.554
Imobilizado de uso	13.717	12.173	9.785
<b>Total</b>	<b>5.914.716</b>	<b>5.774.401</b>	<b>5.631.452</b>

Balanço Patrimonial   Passivo (R\$ milhares)	1T20	4T19	1T19
<b>Circulante</b>	<b>2.705.093</b>	<b>2.706.801</b>	<b>2.305.156</b>
Depósitos	1.759.686	1.803.271	1.326.015
Captações no mercado aberto	287.102	130.341	51.994
Recursos de aceites e emissão de títulos	592.427	647.101	800.895
Obrigações por repasses no país	0	167	4.846
Outras obrigações	65.878	125.921	121.407
<b>Exigível a Longo prazo</b>	<b>2.003.227</b>	<b>1.845.832</b>	<b>1.905.064</b>
Depósitos	255.480	189.122	676.896
Recursos de aceites e emissão de títulos	1.556.686	1.515.908	1.118.269
Outras obrigações	191.061	140.802	109.899
<b>Patrimônio líquido</b>	<b>1.206.396</b>	<b>1.221.768</b>	<b>1.421.232</b>
Capital social	768.359	768.359	768.359
Reserva de lucros	475.033	485.323	672.917
Outros resultados abrangentes	(36.996)	(31.914)	(20.044)
<b>Total</b>	<b>5.914.716</b>	<b>5.774.401</b>	<b>5.631.452</b>