

Release de Resultados



Principais Destaques

Carteira de Crédito

R\$ 4,8 bilhões

Crescimento de 43,3% em relação ao 2T19.



Originação valor liberado

R\$ 884,8 milhões

Aumento de 203% em relação ao 2T19.



Originação (Canal Digital)

valor liberado

R\$ 468,8 milhões

Aumento de 20x em relação ao 2T19.



Canal Digital

O Canal Digital foi responsável por 53,2% da originação total liberada no 2T20.



Índice de Basileia

Encerramos o 2T20 com um índice de 23,7%, um incremento de 2,5% em relação ao trimestre anterior.



NIM

A NIM encerrou o 2T20 em 11,7%, um aumento de 0,4% em relação ao 2T19.



Operações ativas

A carteira de crédito consignado atingiu mais de 1 milhão de operações ativas, um aumento de 61% em relação ao 2T19.



Novas operações

Foram realizadas mais de 173 mil novas operações no 2T20, um aumento de 380% em relação ao 2T19.



INSS

O INSS representou 87,1% do volume originado, atingindo 60,8% da carteira total.





MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O segundo trimestre de 2020 trouxe desafios sem precedentes para a sociedade. O avanço da pandemia do novo coronavírus (COVID-19) colocou em isolamento social mais da metade da população brasileira e impactou diversos setores da economia. No entanto, o Governo Federal tem atuado firmemente para reduzir o impacto econômico da pandemia, com os bancos exercendo um papel relevante nesse processo, mantendo o funcionamento pleno do sistema de pagamentos e, principalmente, fornecendo crédito para as empresas e famílias.

O Paraná Banco iniciou o segundo trimestre com três prioridades: (i) manter o crescimento acelerado da carteira de crédito consignado, mesmo perante um cenário desafiador; (ii) garantir a solidez da nossa posição financeira, que sustenta com qualidade o crescimento da carteira de crédito; e (iii) preservar a saúde de nossos colaboradores e clientes. Tivemos êxito em todas as três.

(i) Podemos afirmar que todo o trabalho realizado na transformação digital, que também reflete no Canal Físico, nos permitiu atravessar esse momento atípico e apresentar um crescimento de 43,3% na carteira de crédito consignado, que atingiu R\$ 4,8 bilhões em junho de 2020. Isto considerando que obtivemos uma originação líquida, que considera o valor liberado, de R\$ 884,8 milhões apenas no 2T20, um aumento de 203,5% em relação ao 2T19. Vale destacar que R\$ 468,8 milhões foram originados através do Canal Digital, um aumento de mais de 20x em relação ao 2T19 e elevando sua participação na originação total para 53,2%.

(ii) Para reforçar nossa posição financeira, adotamos medidas preventivas para aumentar a nossa carteira de captação, que encerrou o 2T20 em R\$ 5,2 bilhões, um aumento de 24,1% em relação ao 1T20. Tais medidas incluem, mas não se limitam à, a adoção da Linha Temporária Especial de Liquidez (LTEL – LFG), que autoriza o Banco Central a adquirir, no mercado primário, letras financeiras emitidas por determinadas instituições financeiras a uma taxa de Selic + 0,6% ao ano e prazo de vencimento máximo de 359 dias. Neste âmbito, o Paraná Banco realizou uma captação de R\$ 515,7 milhões.

(iii) Em março de 2020, acionamos o nosso plano de contingência e colocamos 100% dos colaboradores em regime de *home office*, fornecendo todo o apoio e ferramentas adequadas para garantir a produtividade e a segurança de todos. Além disso, vale reforçar a importância da nossa solução digital neste momento, que permite que nossos clientes contratem seu empréstimo consignado de forma totalmente *online*, sem precisar sair de casa. Na página seguinte iremos abordar todas as ações em maiores detalhes.

Importante explicar que este crescimento acelerado da carteira de crédito, ao mesmo tempo que projeta a ampliação da receita futura, também traz consigo o aumento de algumas despesas presentes, como a RCO (taxa de Ressarcimento de Custo Operacional), que deve ser paga ao banco de origem no ato da portabilidade, os gastos com marketing digital, que também ocorrem de forma antecipada, mas são o principal motor para a captura de novos clientes, bem como os investimentos em pessoal e tecnologia para desenvolver e sustentar nossa solução digital.

Nesse contexto, encerramos o semestre com um lucro líquido de R\$ 32,8 milhões e um ROAE de 5,6%, números pressionados principalmente pelo aumento das despesas citadas acima, ao passo que as receitas dessas operações serão auferidas ao longo dos próximos trimestres. Importante também destacar o índice de Basileia do Paraná Banco, que finalizou o período em 23,7%, um aumento de 2,5 pontos percentuais em relação ao período anterior, devido, principalmente, ao montante de R\$ 202 milhões recebidos no mês de maio referente à redução de capital do Grupo Junto Seguros.



RESPOSTA AO COVID-19

Para continuar a preservar a saúde mental, física e emocional dos colaboradores, assim como a qualidade dos serviços oferecidos, o Paraná Banco apostou na continuidade e entrega de ações especiais durante a pandemia do COVID-19.

Seguindo as orientações da Organização Mundial da Saúde, o Paraná Banco manteve 100% dos seus colaboradores trabalhando de forma remota no segundo trimestre, contribuindo para o distanciamento social, assim como a segurança de todos os colaboradores. Destacamos algumas ações durante este período:

- Manutenção da equipe em regime de *home office*, inclusive para os times que atuam diretamente com o público;
- Disponibilização de auxílio para serviço de *internet* para colaboradores da linha de frente para as equipes comerciais durante todo o período de *home office*;
- Doação de cadeiras para os colaboradores que demonstraram interesse;
- Envio de boletim semanal repassando os números do COVID-19 para os colaboradores, assim como o reforço das orientações de procedimentos para aqueles que apresentem sintomas;
- Manutenção do canal de saúde exclusivo para orientações aos colaboradores que apresentaram sintomas ou tiveram contato com pessoas infectadas pelo COVID-19. O acompanhamento incluiu orientações para contato com o Ministério da Saúde, acompanhamento da evolução dos sintomas, encaminhamento e marcação de teleconsultas. Até o mês de junho foram realizados 68 acompanhamentos e 14 teleconsultas;
- Realização da Pesquisa GPTW *Home Office* e Pesquisa de Saúde Organizacional para entender a realidade e satisfação dos colaboradores;
- Contínuo reforço dos canais digitais para manter e melhorar o atendimento aos clientes; e
- Criação de pilares de assuntos específicos para serem trabalhados durante a pandemia: Bem-Estar, COVID-19, *Home Office*, Liderança e Conexão.

CAMPANHAS E AÇÕES

Plataforma Keiken – Atendimento psicológico gratuito para colaboradores: Continuamos a oferecer o serviço de atendimento psicológico por meio de aplicativo e consultas *online*. Cada colaborador tem direito a uma hora de consulta semanal com profissionais especializados. No segundo trimestre foram realizadas 156 consultas.

Treinamentos e Desenvolvimento online: A exemplo do trimestre anterior, os treinamentos *online* continuam acontecendo periodicamente. Os treinamentos são gravados e disponibilizados na plataforma *Workplace* para que os colaboradores possam ter acesso ao conteúdo quando quiserem, inclusive aqueles que não conseguiram participar da transmissão ao vivo.

Onboarding de novos colaboradores: O processo de contratação, assim como o *onboarding* de novos colaboradores de todas as áreas, passou a ser 100% *online* durante o período de pandemia.

Lançamento Guia de Sobrevivência – Novos PB's: Criação de um guia para novos colaboradores. Esse guia vai ao encontro das necessidades daqueles que já entraram em período de *home office* e traz explicações sobre cultura, rotinas diárias e um *check-list* de acompanhamento para os primeiros meses.

Qulture Rocks – Ferramenta de acompanhamento de desempenho: Contratamos os serviços da Qulture Rocks, ferramenta de gestão de *performance* voltada para o desenvolvimento dos colaboradores. A ferramenta facilita o acompanhamento do desempenho e módulos para realização de 1:1, *Feedbacks*, Elogios, Plano de desenvolvimento individual e avaliações.



Desafio – Receitas de Festa Junina: Desafio para que os colaboradores compartilhassem suas receitas favoritas para matar as saudades do período junino. A ação foi compartilhada por *e-mail* e *Workplace*.

Criação de Guia para gravação de vídeo: Para facilitar e fomentar a gravação de vídeos entre os colaboradores, foi criado um guia em formato de vídeo com dicas e orientações. O objetivo é manter os colaboradores próximos – ainda que distantes fisicamente – e facilitar a entrega de conteúdos entre as equipes.

GPTW Mulher | Melhores empresas para a mulher trabalhar: O Paraná Banco foi eleito como uma das 70 melhores empresas (ranking nacional) e 25 melhores (ranking Paraná) para mulheres trabalharem pelo GPTW. A premiação leva em conta ações e práticas de RH voltadas para a promoção da equidade de gênero.

LEI GERAL DE PROTEÇÃO DE DADOS

A LGPD – Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (Lei nº 13.709/2018) é a legislação brasileira que regula as atividades de tratamento de dados pessoais. A Lei, publicada em 2018, entra em vigor em agosto de 2020. Desde sua publicação, o Paraná Banco estruturou um projeto interno com o objetivo de adequar seus processos e procedimentos. Dentre as principais ações, destacamos:

- Contratação de consultoria especializada para realização do mapeamento das áreas e identificação dos processos que envolvem atividades de tratamento de dados;
- Elaboração de políticas e normas internas e externas de privacidade de dados;
- Instituição de um Comitê de privacidade;
- Nomeação do DPO – *Data Protection Officer*, profissional responsável por intermediar a comunicação entre a empresa, os titulares dos dados e a ANPD – Autoridade Nacional de Proteção de Dados;
- Elaboração de treinamentos de colaboradores e correspondentes bancários (Segurança e Privacidade);
- Elaboração de *Home Page* dedicada à privacidade;
- Implantação do sistema de gestão de demandas de privacidade, voltado ao cliente; e
- Implantação de sistema de gestão personalizada de *cookies* e consentimentos, voltado ao cliente.



PRINCIPAIS INDICADORES

Balço Patrimonial p(R\$ milhões)	2T20	1T20	2T20 x 1T20	2T19	2T20 x 2T19	1S20	1S19	1S20 x 1S19
Ativos Totais	6.802,9	5.845,1	16,4%	6.148,1	10,7%	6.802,9	6.148,1	10,7%
Carteira de Crédito	4.841,4	4.257,9	13,7%	3.418,4	41,6%	4.841,4	3.418,4	41,6%
Provisão para Devedores Duvidosos (PDD)	121,7	117,8	3,3%	163,0	(25,3%)	121,7	163,0	(25,3%)
Captação Total	5.166,3	4.164,3	24,1%	4.436,4	16,5%	5.166,3	4.436,4	16,5%
Caixa	1.652,5	1.011,7	63,3%	2.309,4	(28,4%)	1.652,5	2.309,4	(28,4%)
Patrimônio Líquido	1.165,8	1.206,4	(3,4%)	1.448,0	(19,5%)	1.165,8	1.448,0	(19,5%)

Demonstração de Resultado (R\$ milhões)	2T20	1T20	2T20 x 1T20	2T19	2T20 x 2T19	1S20	1S19	1S20 x 1S19
Resultado da Intermediação Financeira (ex PDD)	161,3	152,6	5,7%	147,5	9,3%	313,9	302,3	3,8%
Despesas de Pessoal	(17,7)	(16,3)	8,3%	(14,1)	25,3%	(34,0)	(28,9)	17,7%
Despesas Administrativas	(97,7)	(81,3)	20,1%	(40,1)	143,8%	(179,0)	(81,0)	121,0%
Lucro Líquido	15,9	16,9	(6,0%)	58,3	(72,7%)	32,8	134,1	(75,5%)

Índices de desempenho (%)	2T20	1T20	2T20 x 1T20	2T19	2T20 x 2T19	1S20	1S19	1S20 x 1S19
ROAE	5,5	5,7	(0,2 p.p.)	17,3	(11,8 p.p.)	5,6	20,3	(14,7 p.p.)
NIM	11,7	12,2	(0,5 p.p.)	11,3	0,4 p.p.	11,9	12,1	(0,2 p.p.)
Índice de Basileia	23,7	21,2	2,5 p.p.	29,3	(5,6 p.p.)	23,7	29,3	(5,6 p.p.)
Índice de Eficiência (ex PDD)	75,2	69,9	5,3 p.p.	42,4	32,8 p.p.	72,7	41,5	31,2 p.p.

Qualidade da carteira (%)	2T20	1T20	2T20 x 1T20	2T19	2T20 x 2T19	1S20	1S19	1S20 x 1S19
PDD / Carteira de Crédito	2,5	2,8	(0,3 p.p.)	4,8	(2,3 p.p.)	2,5	4,8	(2,3 p.p.)
NPL (vencidos > 60 dias/carteira de crédito)	2,3	2,2	0,1 p.p.	2,4	(0,1 p.p.)	2,3	2,4	(0,1 p.p.)
Índice de Inadimplência (> 90 dias/carteira)	1,6	1,6	0,0 p.p.	1,7	(0,1 p.p.)	1,6	1,7	(0,1 p.p.)
Índice de Inadimplência (> 180 dias/carteira)	0,7	0,9	(0,2 p.p.)	0,9	(0,2 p.p.)	0,7	0,9	(0,2 p.p.)

RATINGS

Critérios / Agências	S&P Global Ratings	Fitch Ratings	RISK BANK Sistema de Classificação de Risco Bancário
Nacional	brAA+	AA- / F1+	10,63 (Baixo Risco)
Tipo	Longo Prazo	Longo Prazo / Curto Prazo	Médio Prazo (até 3 anos)
Perspectiva	Estável	Negativa	
Global	BB-		
Tipo	Longo Prazo		
Data da Atualização	Maio/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.

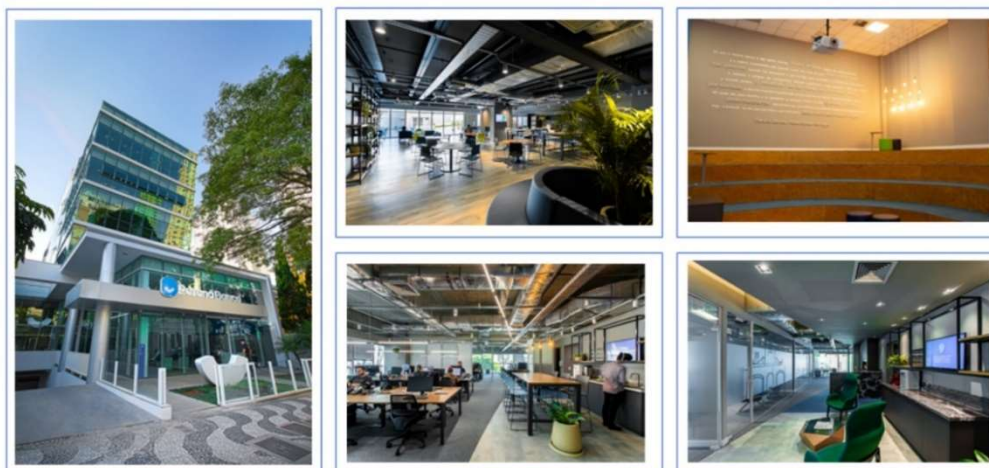
Colocar o cliente no centro das decisões permitiu compreender os desafios do processo de concessão do crédito consignado. Com esse conhecimento, passamos a desenvolver soluções com o objetivo de melhorar a jornada do cliente, desde simulações até a formalização e liberação do crédito. Nesse contexto, 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*) formados por profissionais de negócio e de tecnologia. Além desses times ágeis, criamos também 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 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 semestre de 2020 também foi marcado pela mudança física de sede do Banco. Essa mudança simboliza a nossa transformação e a nossa cultura, propiciando um espaço criativo que convida à colaboração, ao compartilhamento e à inovação, onde todos se sentem acolhidos e estimulados a dar o seu melhor.



Ao longo desse processo, para nos tornarmos 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 a produção do Banco. Para tanto, fizemos uma estrutura alinhada ao foco no cliente. Criamos um CoE de Experiência do Usuário, responsável por entender, avaliar e desenhar as melhores jornadas, e um CoE de CRM, responsável por estruturar toda a gestão de relacionamento, bem como 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 72 no 2T20, além da classificação “Ótimo” no Reclame Aqui (8,1) e uma nota de 4,33 no ranking de qualidade de ouvidorias do Banco Central, em junho 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:** alinhados 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:** 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. Estes 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 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, que contam com a devida autonomia e *accountability*.

- 🕒 **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. Esta 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. 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 um *refresh* tecnológico contínuo e uma operação aderente ao tratamento de maiores volumes em temas como 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 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 à segurança da informação, realizam o mapeamento de dados sob nossa custódia e mascaram e criptografam dados sensíveis no ambiente de processamento de dados e informações.
- 🕒 **Governança de TI:** Iniciamos recentemente o desenvolvimento de um plano diretor para a área de tecnologia, abrangendo temas relevantes para sustentação efetiva da operação e suporte ao negócio nos próximos anos. O plano nos permitirá uma visão estruturada de investimento de médio e longo prazo aliada às expectativas de negócio, conciliando estratégias de crescimento com adesão a novas tecnologias e garantia de manutenção e melhorias nas práticas de governança corporativas.

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

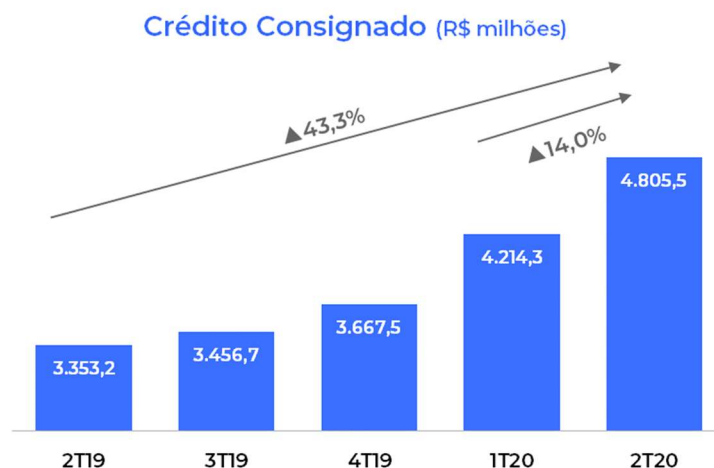


Crédito Consignado

O crédito consignado do Paraná Banco atingiu R\$ 4,8 bilhões de carteira no segundo trimestre de 2020, apresentando um crescimento de 43,3% em relação ao mesmo período do ano passado e de 14,0% em relação ao trimestre anterior.

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, que historicamente se mostrou um processo longo, burocrático e trabalhoso para o cliente. Com isso, estamos preparados para capturar rapidamente todo o crescimento desse que é o segmento de crédito à pessoa física que mais cresce no Brasil e já corresponde a um mercado de R\$ 400 bilhões, montante do qual o INSS representa R\$ 144 bilhões segundo informações de junho de 2020 do Banco Central.

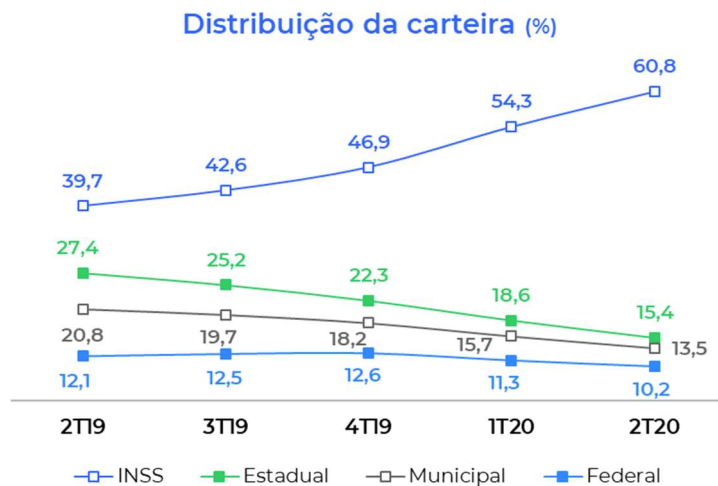
Além de atender os Aposentados e Pensionistas do INSS, ampliamos a oferta digital aos Servidores Federais (SIAPE) e Servidores Estaduais do Estado do Paraná, e estamos desenvolvendo a solução para os Servidores do Estado de São Paulo. Ao contar com uma solução mais eficiente e ágil, nossos clientes usufruem de uma experiência completa.



Este crescimento foi impulsionado pelo incremento de 21,1 pontos percentuais de participação do INSS na carteira total na comparação anual. Na comparação trimestral o incremento foi de 6,5 pontos percentuais. No 2T20, o INSS correspondeu a 60,8% da carteira de consignado total, seguido pelos convênios estaduais com 15,4% e dos municipais e federais com 13,5% e 10,2%, respectivamente.



A carteira do INSS apresentou elevado crescimento no período analisado. Em termos de valores nominais, essa carteira cresceu 119,4% em relação ao 2T19 e 27,7% *versus* o 1T20. 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.

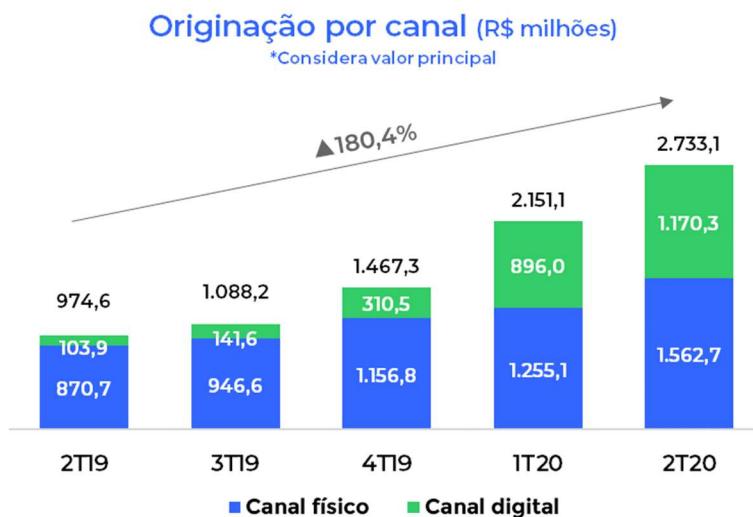


Originação Total

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

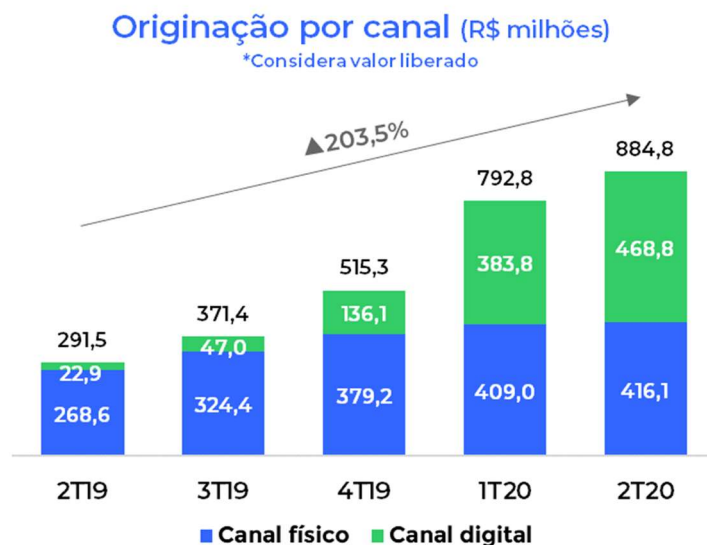
O Paraná Banco atingiu a maior originação trimestral da sua história com R\$ 2,7 bilhões em operações contratadas no 2T20, em termos de valor principal. Aqui se incluem novas contratações e operações de refinanciamento de operações existentes, um incremento de 180,4% em relação ao mesmo período do ano passado. No gráfico abaixo, podemos verificar o incremento gradual da originação ao longo dos últimos trimestres.

Para alcançar este recorde, registramos 173 mil novas operações apenas no segundo trimestre de 2020, um aumento de 380% em relação ao mesmo período de 2019.

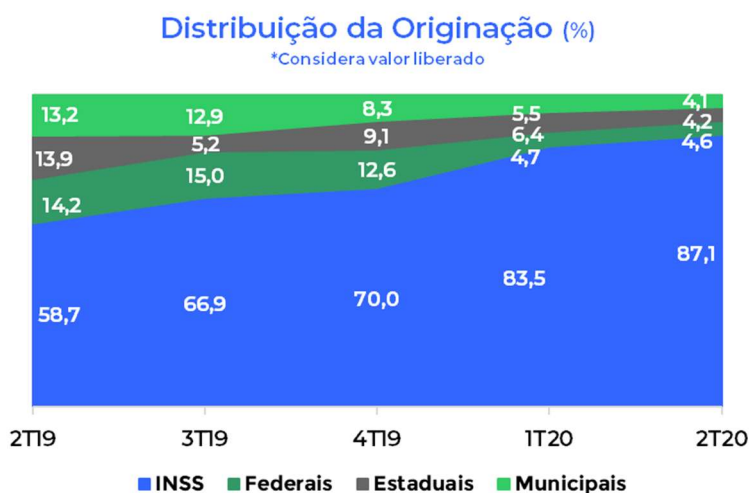




Se considerarmos o valor (recursos) efetivamente liberado ao cliente, podemos ver no gráfico abaixo que a originação cresceu 203,5% na comparação anual, 11,6% na comparação trimestral e finalizou o período em R\$ 884,8 milhões.



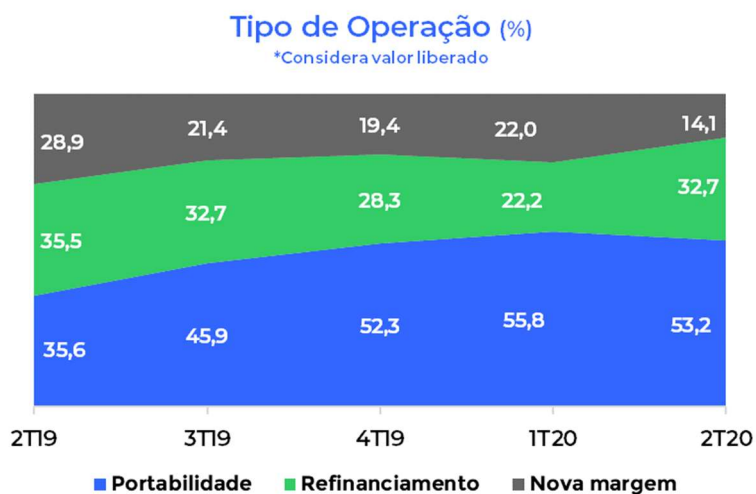
Neste trimestre, o INSS representou 87,1% da originação total, enquanto os convênios Federais corresponderam a 4,6%, os convênios Estaduais a 4,2% e, por último, os convênios Municipais a 4,1%.



A elevada aderência e aceitação de nossa solução por parte de nossos clientes possibilitou a produção de contratos de consignado através de nossa solução digital para portabilidade – e isto vem aumentando expressivamente. Essa modalidade permite ao cliente escolher as melhores opções 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. Este crescimento, entretanto, acarreta naturalmente no aumento de despesas com portabilidade, que ocorrem quando clientes escolhem trazer seus empréstimos para o Paraná Banco.



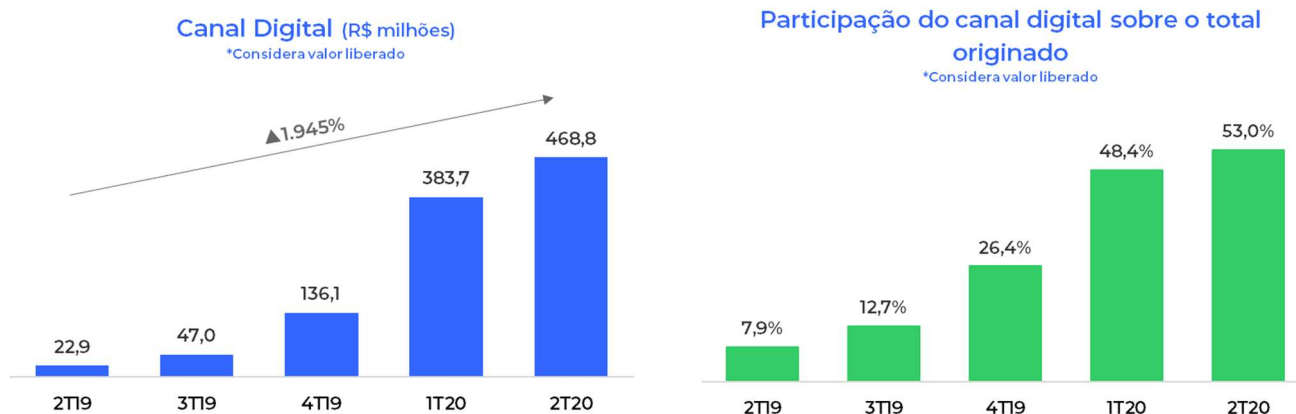
No segundo trimestre de 2020, as operações originadas via portabilidade representaram 53,2% do total, um valor 17,6 pontos percentuais maior do que o apresentado no 2T19 e 2,6 pontos percentuais menor que no 1T20. Já as operações originadas via refinanciamento corresponderam a 32,7% do total, seguidas pelas operações por nova margem com 14,1% do total.





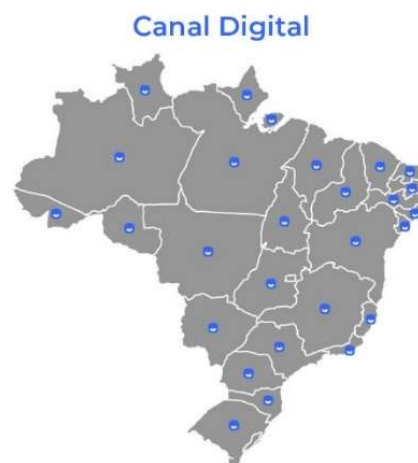
Originação Canal Digital

A originação digital do Paraná Banco atingiu R\$ 468,8 milhões no 2T20, um crescimento de 1.945% em relação aos R\$ 22,9 milhões originados no 2T19. Um crescimento, além disso, bastante acima da média do mercado brasileiro - conforme dados do Banco Central do Brasil, o crédito consignado para trabalhadores do setor público apresentou um crescimento de aproximadamente 14,1% no mesmo período de comparação.



Em junho de 2020, 60,2% do total de contratos originados no INSS foram realizados via solução digital do Paraná Banco. A solução digital é uma importante ferramenta à disposição de nossos clientes para proporcionar uma excelente experiência e tem crescido de forma exponencial ao longo dos últimos meses, sendo que apenas no segundo trimestre de 2020 tivemos um incremento de mais de 30 mil novos clientes digitais das mais diversas regiões do país, o que reforça o fato de a 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 acima, no 2T20 a sua participação foi de 53%, um incremento de 45,1 pontos percentuais em relação aos 7,9% apresentados no 2T19.

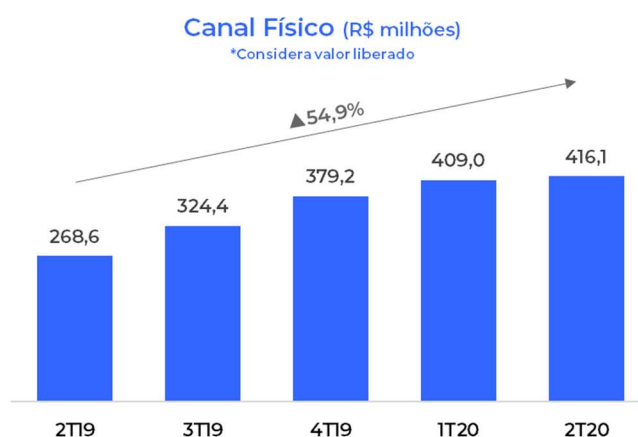




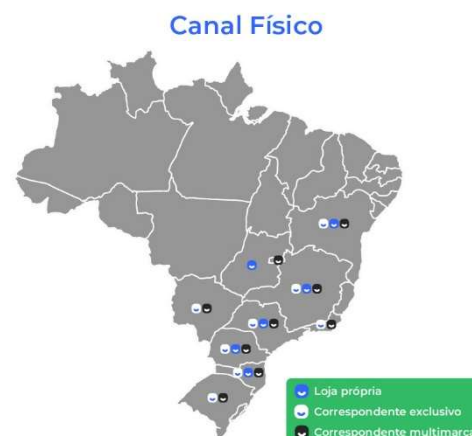
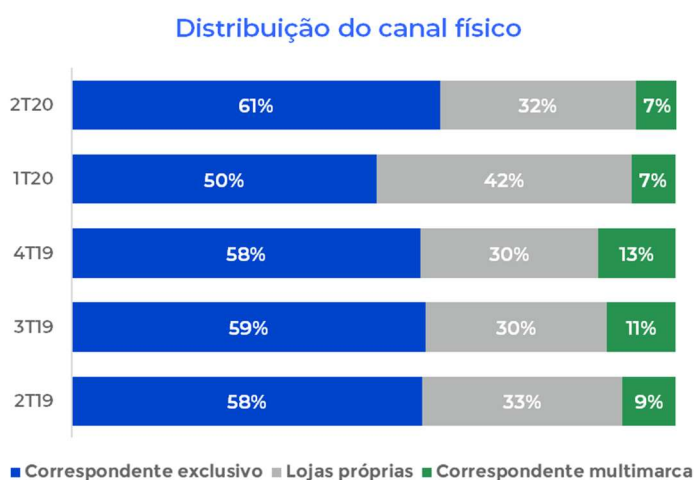
Originação Canal Físico

O Canal Físico, representado pelas lojas próprias, correspondentes exclusivos e correspondentes multimarcas, foi ainda mais desafiado nesse período, visto que tivemos restrição à circulação e isolamento social em algumas regiões de atuação. Para contornar essa situação, o time comercial nesses locais foi posto em regime de *home office* e, aliado à solução digital, continuou gerando novos negócios para o Banco.

Com a perfeita execução de toda a estratégia comercial, o Canal Físico foi responsável por 47% de toda a originação do Banco neste trimestre, originando R\$ 416,1 milhões, um crescimento de 54,9% em relação aos R\$ 268,6 milhões originados no 2T19.



Em junho de 2020, a rede de distribuição do Paraná Banco estava composta por 35 lojas próprias, 169 correspondentes exclusivos e 97 correspondentes multimarcas. Podemos observar no gráfico abaixo a participação dos canais multimarcas, que se manteve estável em relação ao 1T20.

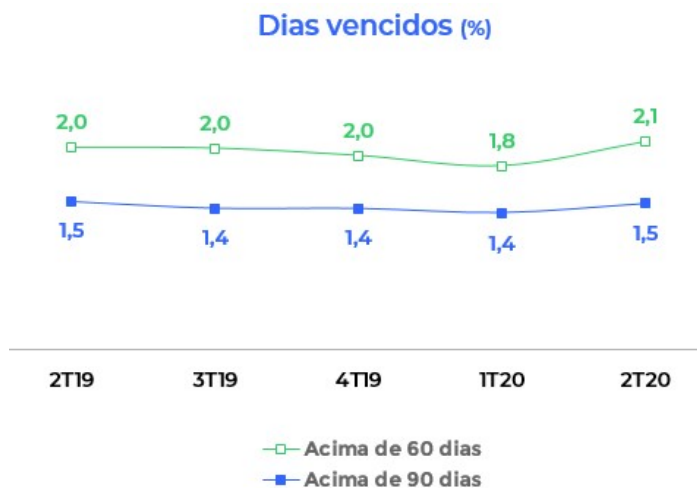




Qualidade

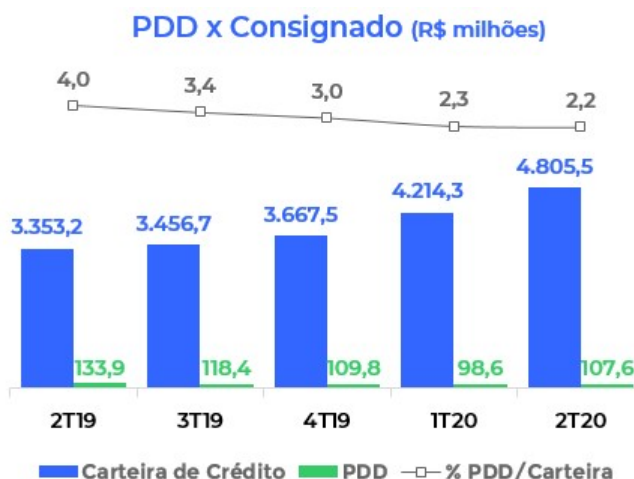
O gráfico ao lado demonstra a boa qualidade da carteira de crédito consignado do Paraná Banco. No 2T20, a carteira classificada entre os níveis A e C, conforme Resolução Bacen 2.682, representou 96,9% e entre os níveis D e H foi de 3,1%.

Olhando para o critério dias vencidos, a carteira vencida acima de 60 dias aumentou 0,1 ponto percentual em comparação com o 2T19 e 0,3 ponto percentual *versus* o 1T20, encerrando o período em 2,1%. Já os créditos vencidos acima de 90 dias permaneceram estáveis em 1,5%.



Como base de comparação, o nível de inadimplência acima de 90 dias do SFN (Sistema Financeiro Nacional) do crédito consignado do setor público em junho de 2020 foi de 2,0%, segundo dados do Bacen.

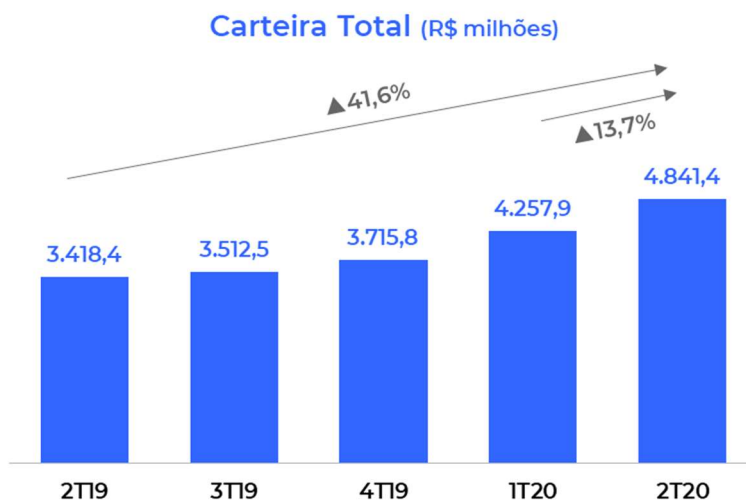
A provisão para devedores duvidosos atingiu R\$ 107,6 milhões neste trimestre, um valor 19,6% menor comparado ao 2T19 e 9,1% maior *versus* o 1T20. O percentual da carteira provisionada no 2T20 ficou em 2,2%.



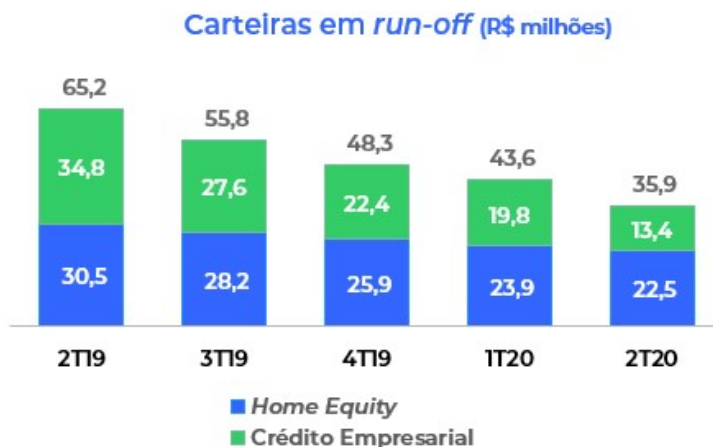


Carteira de Crédito Total

A carteira de crédito do Paraná Banco atingiu R\$ 4,8 bilhões no segundo trimestre de 2020, um aumento de 41,6% em relação ao mesmo período do ano passado e de 13,7% comparado ao trimestre anterior. Destacamos que todo esse crescimento foi impulsionado pelo crescimento da carteira de crédito consignado de 43,3% e 14,0% no mesmo período de comparação.



As carteiras em *run-off*, crédito empresarial e *home equity*, finalizaram o período com saldo de R\$ 35,9 milhões, uma queda de 44,9% e 17,6% *versus* o 2T19 e 1T20, respectivamente.



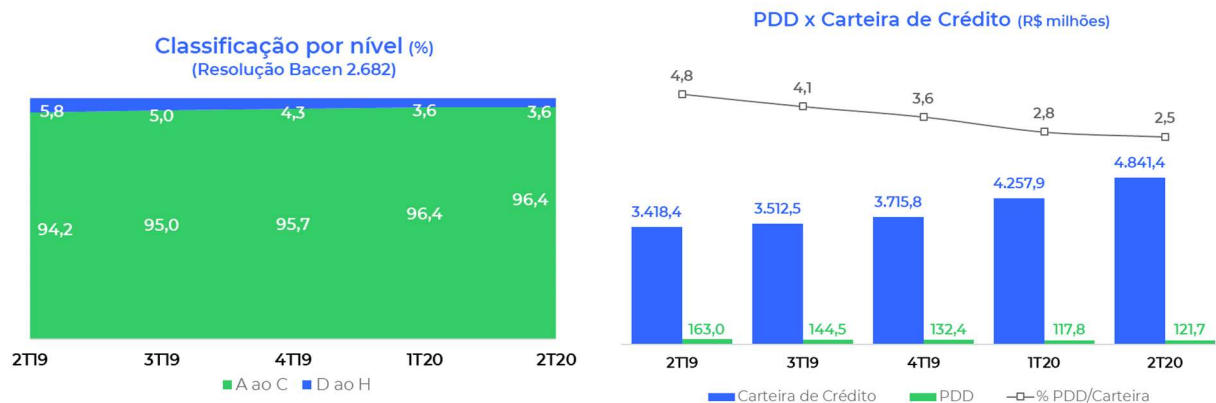


Qualidade

A carteira de crédito do Paraná Banco possui uma excelente qualidade e níveis controlados. A provisão para devedores duvidosos encerrou o trimestre em R\$ 121,7 milhões, um valor 25,3% menor comparado ao 2T19 e 3,3% maior comparado ao 1T20. O percentual da carteira provisionada no 2T20 ficou em 2,5%.

Vale ressaltar que, mesmo no período da crise atual, a carteira de crédito consignado para o setor público apresenta resiliência quanto a perdas, conforme também observado em crises anteriores. De modo geral, podemos considerá-la como um dos portfólios que possuem características anticíclicas neste momento de crise.

Nesse trimestre, podemos ver que 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	2T20	1T20	2T20 x 1T20	2T19	2T20 x 2T19
Carteira vencida (R\$ milhões)					
Acima de 60 dias	112,8	92,7	21,7%	82,0	37,6%
Acima de 90 dias	78,7	69,5	13,2%	57,3	0,1%
Acima de 180 dias	0,0	39,0	(100,0%)	31,6	(100,0%)
Índices de Cobertura* (%)					
Acima de 60 dias	108,0	127,2	(19,2 p.p.)	198,9	(90,9 p.p.)
Acima de 90 dias	154,7	169,5	(14,8 p.p.)	284,2	(129,5 p.p.)
Acima de 180 dias	0,0	302,4	(302,4 p.p.)	516,1	(516,1 p.p.)

*PDD/Carteira Vencida



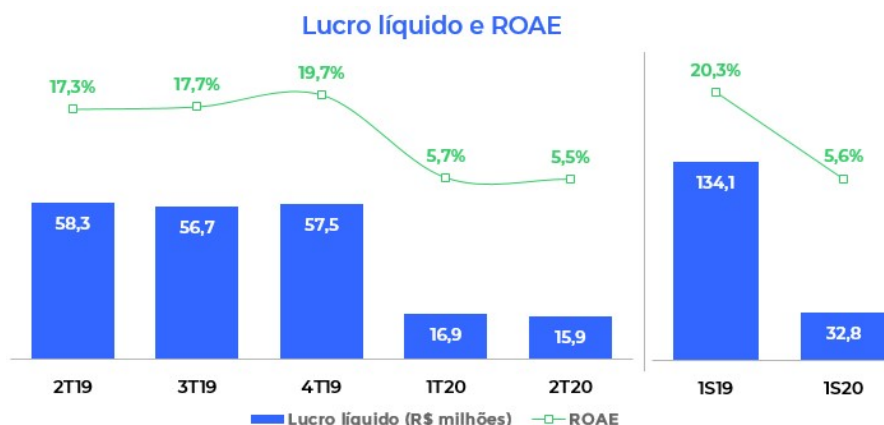
DESEMPENHO FINANCEIRO

Rentabilidade

A transformação digital que colocou o Paraná Banco como protagonista no mercado de crédito consignado digital alterou temporariamente a dinâmica dos resultados que estávamos acostumados a apresentar nos últimos anos. Até então, tínhamos uma linearidade no crescimento da carteira de crédito, a qual se refletia em uma rentabilidade estável ao longo dos períodos reportados.

Para destravar o crescimento da carteira de crédito que apresentamos na seção anterior, que foi impulsionado pelo aumento de 20 vezes na originação através do Canal Digital nos últimos 12 meses, foram necessários investimentos em tecnologia e pessoal. Além disso, aumentaram-se as despesas associadas ao crescimento da carteira, as quais são contabilizadas integralmente no mês da produção, como as despesas relacionadas ao processo de portabilidade e marketing digital, ao passo que as receitas serão auferidas ao longo da vida dessas operações de crédito.

Nesse contexto, encerramos o trimestre com um lucro líquido de R\$ 15,9 milhões, uma redução de 72,7% em relação ao 2T19. No acumulado do semestre, atingimos um lucro líquido de R\$ 32,8 milhões, uma redução de 75,5% em relação ao mesmo período do ano passado. Em relação ao ROAE, retorno sobre o patrimônio líquido médio, atingimos 5,5% no 2T20, uma redução de 11,8 pontos percentuais em relação ao 2T19.



(R\$ milhões)	2T19	3T19	4T19	1T20	2T20	1S19	1S20
Lucro líquido	58,3	56,7	57,5	16,9	15,9	134,1	32,8
Banco	51,6	46,7	42,8	28,4	3,6	113,3	32,0
Participação em controladas	6,7	9,9	14,7	(11,5)	12,3	20,8	0,8

O grupo Junto Seguros, composto pela Junto Holding Brasil e suas subsidiárias, além da Junto Holding Latam, protagonistas no mercado de seguro garantia e resseguros, contribuiu positivamente com R\$ 12,3 milhões nesse trimestre por equivalência patrimonial. Abordaremos seu resultado na sequência desse *release*.



Resultado da Intermediação Financeira

As receitas de intermediação financeira atingiram R\$ 238,6 milhões no 2T20, um aumento de 3,1% em relação ao 1T20 e redução de 0,9% em relação ao 2T19, reflexo das receitas das operações com títulos e valores mobiliários que diminuíram 68,4% e 85,7%, respectivamente, impactadas negativamente pela redução da taxa Selic. As despesas de intermediação financeira atingiram R\$ 112,0 milhões neste trimestre, um aumento de 31,7% em relação ao 1T20 e de 11,8% em relação ao 2T19, variação explicada pela provisão para perdas com créditos.

Por fim, o resultado da intermediação financeira, ex PDD, foi de R\$ 161,3 milhões no 2T20, um aumento de 5,7% em relação ao 1T20 e 9,3% em relação ao 2T19.

Resultado da Intermediação Financeira (R\$ milhões)	2T20	1T20	2T20 x 1T20	2T19	2T20 x 2T19	1S20	1S19	1S20 x 1S19
Receitas da Intermediação Financeira	238,6	231,4	3,1%	240,7	(0,9%)	470,0	473,1	(0,7%)
Operações de Crédito	232,0	210,6	10,2%	194,5	19,3%	442,6	402,8	9,9%
Resultados de Operações com TVM	6,6	20,8	(68,4%)	46,2	(85,7%)	27,4	70,3	(61,0%)
Despesas da Intermediação Financeira	(112,0)	(85,1)	31,7%	(100,2)	11,8%	(197,1)	(178,1)	10,7%
Operações de captação no mercado	(77,3)	(78,8)	(1,9%)	(93,1)	(17,0%)	(156,1)	(171,0)	(8,7%)
Provisão para perdas com créditos	(34,7)	(6,2)	457,2%	(7,1)	390,5%	(41,0)	(7,3)	461,9%
Resultado da Intermediação Financeira	126,6	146,3	(13,5%)	140,5	(9,9%)	272,9	295,0	(7,5%)
Resultado da Intermediação Financeira (ex PDD)	161,3	152,6	5,7%	147,5	9,3%	313,9	302,3	3,8%



Margem Financeira Líquida – NIM

A margem financeira líquida antes da PDD, NIM, foi de R\$ 161,3 milhões, um aumento de 5,7% em relação ao 1T20 e 9,3% em relação ao 2T19. No acumulado do semestre, foi de R\$ 313,9 milhões, aumento de 3,8% em relação ao mesmo período do ano passado.

Nesta linha, a NIM encerrou o 2T20 em 11,7%, uma ligeira redução de 0,5 ponto percentual em relação ao 1T20 e aumento de 0,4 ponto percentual em relação ao 2T19. No acumulado do semestre, atingiu 11,7%, uma redução de 0,2 ponto percentual.

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, onde a diminuição do lucro líquido é reflexo, principalmente, do descasamento de tempo entre as despesas direcionadas ao crescimento da carteira, reconhecidas no presente, e a receita de juros sobre a carteira originada, apropriada ao longo do tempo.

NIM (R\$ milhões)	2T20	1T20	2T20 x 1T20	2T19	2T20 x 2T19	1S20	1S19	1S20 x 1S19
Margem financeira líquida antes da PDD	161,3	152,6	5,7%	147,5	9,3%	313,9	302,3	3,8%
Ativos rentáveis médios	5.774,8	5.215,5	10,7%	5.420,8	6,5%	5.495,1	5.225,5	5,2%
Operações de crédito	4.550,4	3.987,6	14,1%	3.409,3	33,5%	4.269,0	3.401,7	25,5%
Aplicações interfinanceiras	469,6	685,3	(31,5%)	1.588,1	(70,4%)	577,4	1.493,6	(61,3%)
Títulos e valores mobiliários e derivativos	754,8	542,6	39,1%	423,4	78,3%	648,7	330,2	96,5%
NIM (%)	11,7	12,2	(0,5 p.p.)	11,3	0,4 p.p.	11,9	12,1	(0,2 p.p.)





Despesas Operacionais

No 2T20, as despesas operacionais apresentaram um aumento de 16,8% em relação ao 1T20 e 99,0% em relação ao 2T19. No saldo acumulado do semestre, aumentaram 82,7% em relação ao mesmo período do ano passado.

Como dito anteriormente, este aumento nas despesas é justificado pelo investimento no quadro funcional e investimentos em tecnologia para desenvolver e sustentar a solução digital que impulsionou o crescimento da carteira no período. Além disso, podemos destacar os gastos de portabilidade, marketing e comissões, que estão associados ao crescimento da carteira.

O total de receitas no período foi de R\$ 163,5 milhões, um crescimento de 8,6% em relação ao 1T20 e 12,2% em relação ao 2T19. No acumulado do semestre, atingiu R\$ 314,1 milhões, um aumento de 4,3% em comparação ao mesmo período do ano passado. Deste modo, o índice de eficiência, ex PDD, do Paraná Banco atingiu 75,2% no segundo trimestre de 2020.

Índice de Eficiência (R\$ milhões)	2T20	1T20	2T20 x 1T20	2T19	2T20 x 2T19	1S20	1S19	1S20 x 1S19
Total Despesas	(123,0)	(105,3)	16,8%	(61,8)	99,0%	(228,2)	(124,9)	82,7%
Despesas de pessoal	(17,7)	(16,3)	8,3%	(14,1)	25,3%	(34,0)	(28,9)	17,7%
Despesas tributárias	(7,6)	(7,6)	(0,1%)	(7,6)	(0,0%)	(15,3)	(15,1)	1,3%
Outras despesas administrativas	(97,7)	(81,3)	20,1%	(40,1)	143,8%	(179,0)	(81,0)	121,0%
Despesas com portabilidade	(20,3)	(15,7)	29,4%	0,1	(39887,4%)	(36,1)	0,5	(7794,6%)
Serviços técnicos especializados	(18,4)	(20,1)	(8,1%)	(10,4)	76,5%	(38,5)	(26,1)	47,3%
Despesa de comissão	(17,9)	(13,1)	36,2%	(11,2)	58,8%	(31,0)	(22,4)	38,2%
Propaganda e publicidade	(11,2)	(9,3)	20,2%	(4,5)	149,7%	(20,5)	(6,1)	236,0%
Processamento de dados	(10,5)	(7,8)	34,4%	(6,5)	60,1%	(18,3)	(11,2)	62,6%
Outras despesas	(19,4)	(15,3)	26,5%	(7,4)	161,7%	(34,7)	(15,6)	122,8%
Total Receitas	163,5	150,5	8,6%	145,8	12,2%	314,1	301,1	4,3%
Resultado da Intermediação Financeira (ex PDD)	161,3	152,6	5,7%	147,5	9,3%	313,9	302,3	3,8%
Outras receitas/despesas operacionais	2,2	(2,1)	(202,6%)	(5,0)	(143,8%)	0,1	(6,8)	(100,8%)
Receita de prestação de serviços	0,1	0,1	(28,6%)	3,2	(98,4%)	0,1	5,6	(97,8%)
Índice de Eficiência (ex PDD) (%)	75,2	69,9	5,3 p.p.	42,4	32,8 p.p.	72,7	41,5	31,2 p.p.

A linha “outras despesas administrativas” atingiu R\$ 97,7 milhões no 2T20, um aumento de 20,1% em relação ao 1T20 e 143,8% em relação ao 2T19. No acumulado do semestre, estas despesas equivaleram a R\$ 179,0 milhões, um aumento de 121,0% em relação ao primeiro semestre de 2019. Este aumento entre os períodos analisados é explicado abaixo:

- **Despesas com portabilidade:** conforme mencionamos no início desse *release*, a principal consequência de nossa estratégia digital vem sendo o crescimento de nosso *market share* no mercado de crédito consignado. Os contratos de portabilidade têm sido representativos na geração do crédito, sendo estes geradores de despesas pagas no presente e receitas apropriadas ao longo do tempo. O resultado dessa estratégia pode ser visto na originação do crédito consignado via portabilidade, que correspondeu a 53,2% do total nesse trimestre, representando um aumento de 17,6 pontos percentuais *versus* o 2T19;



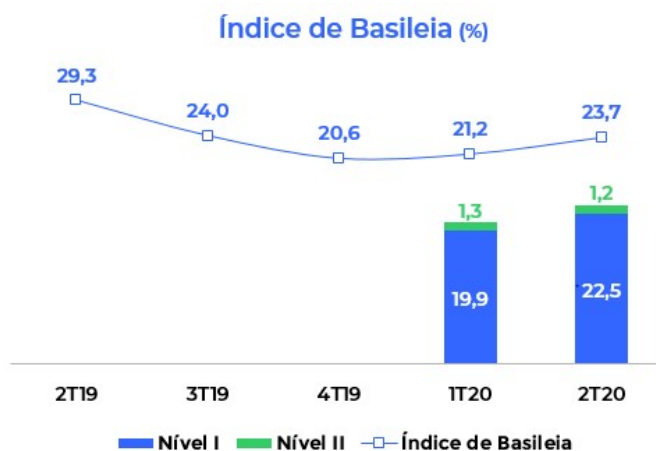
- **Serviços técnicos especializados:** grande parte das despesas classificadas nessa linha correspondem a empresa de tecnologia, principal insumo da nossa transformação digital, que compreende serviços como modernização de sistemas de *backoffice*, automação de processos internos, manutenção e desenvolvimento de soluções dentro da transformação digital e inovações para uma melhor experiência do usuário;
- **Despesas de comissão:** correspondem às comissões pagas referentes a contratos originados via correspondentes exclusivos e multimarcas. A participação desses canais na originação total aumentou 10 pontos percentuais em relação ao 1T20, atingindo um total de 67% do canal físico no trimestre, o que impactou na maior despesa de comissão realizada no período;
- **Propaganda e publicidade:** a despesa mais representativa deste grupo é a de marketing digital, uma despesa paga de forma antecipada, mas que é estratégica e primordial para a captura de um número cada vez maior de clientes.
- **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). Encerramos o 2T20 com um índice de Basileia de 23,7%, um incremento de 2,5 pontos percentuais em relação ao 1T20. Este aumento é reflexo do recebimento de R\$ 237 milhões do Grupo Junto Seguros, sendo R\$ 35 milhões via distribuição de dividendos e R\$ 202 milhões em virtude de uma redução de capital.

Lembramos que a partir do 1T20 o Paraná Banco foi autorizado pelo Banco Central a compor capital complementar referente às emissões de letras financeiras privadas subordinadas e perpétuas emitidas no 4T19. Nesse trimestre, o capital de nível I representou 23,8% e o de nível II 1,2%.



GOVERNANÇA CORPORATIVA

No início do ano, nos dias 30 de janeiro e 20 de fevereiro, foram aprovados em Assembleia Geral Extraordinária dois desdobramentos de ações. Desde então, não ocorreram alterações posteriores, sendo o capital composto por um total de 3.257.763.800 ações, divididas entre 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 semestre de 2020.



Proventos Distribuídos | 2T20

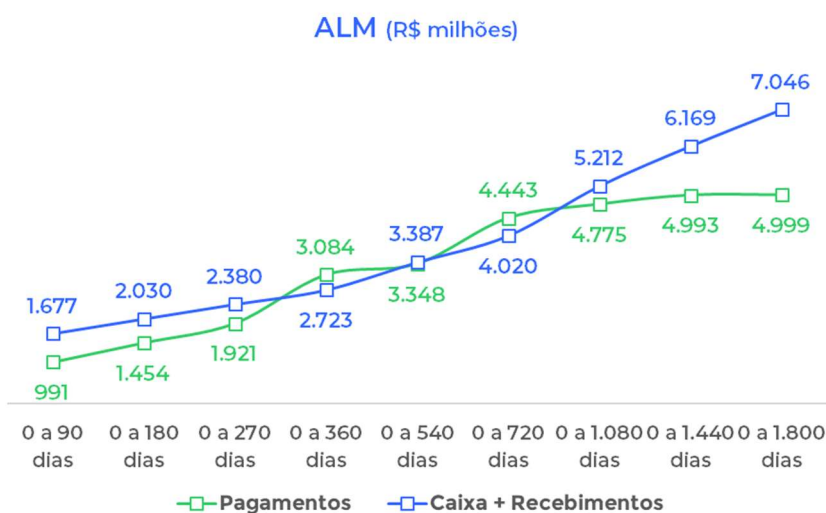
Data de Aprovação	Valor (R\$ milhões)	Tipo de provento
14/jan	11,4	Dividendos
07/fev	5,4	JCP
28/fev	5,0	JCP
30/mar	5,4	JCP
18/mai	45,0	Dividendos
Total	72,2	



GESTÃO DE ATIVOS E PASSIVOS

Com a escalada da pandemia do novo Coronavírus (COVID-19) no 2T20, os mercados financeiros se deterioraram e os investidores adotaram um tom de cautela, optando por uma preservação de liquidez e aplicações de curto prazo. Para garantir que as instituições financeiras continuassem atendendo as demandas do mercado nesse período de crise, o Banco Central atuou rapidamente através de um conjunto de medidas para aumentar a liquidez do Sistema Financeira Nacional.

Uma dessas medidas foi a criação da Linha Temporária Especial de Liquidez para emissão de Letra Financeira Garantida (LTEL – LFG), que autoriza o Banco Central a adquirir, no mercado primário, letras financeiras emitidas por determinadas instituições financeiras, a uma taxa de Selic + 0,6% ao ano e prazo de vencimento máximo de 359 dias. Neste âmbito, o Paraná Banco realizou uma captação de R\$ 515,7 milhões em duas emissões distintas, a primeira em 13 de maio de 2020 no montante de R\$ 303,7 milhões e a segunda em 5 de junho de 2020 no montante de R\$ 212,0 milhões, pressionando o vértice de 360 dias do ALM abaixo.



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 segundo trimestre de 2020 com saldo de ativos financeiros de R\$ 1,65 bilhão, um valor 28,5% menor e 63,3% maior em comparação ao 2T19 e 1T20, respectivamente. Este aumento é reflexo das captações realizadas ao longo do trimestre para reforçar a nossa posição financeira.

Ativos Financeiros (R\$ milhões)	2T20	1T20	2T20 x 1T20	2T19	2T20 x 2T19
Operações compromissadas	586,0	470,0	24,7%	1.700,3	(65,5%)
Fundos de investimento	43,5	43,2	0,7%	41,7	4,2%
Títulos públicos federais pós-fixados	987,7	445,5	121,7%	411,2	140,2%
LFT Carteira própria	619,1	109,6	464,8%	341,0	81,5%
NTN-B Carteira própria	288,7	48,8	491,8%	52,0	455,1%
LFT Compromisso de recompra	80,0	287,1	(72,1%)	18,2	339,6%
Operações em garantia	5,1	28,5	(82,2%)	45,7	(88,9%)
LFT	5,1	23,3	(78,3%)	45,7	(88,9%)
NTN-B	0,0	5,2	(100,0%)	nd	nd
Cotas subordinadas	28,9	24,5	18,0%	110,4	(73,8%)
FIDC Paraná Banco III*	28,9	24,5	18,0%	110,4	(73,8%)
Disponibilidades	1,3	0,1	839,2%	0,3	344,7%
Total	1.652,5	1.011,8	63,3%	2.309,7	(28,5%)

*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 30 de junho de 2020.



CAPTAÇÃO

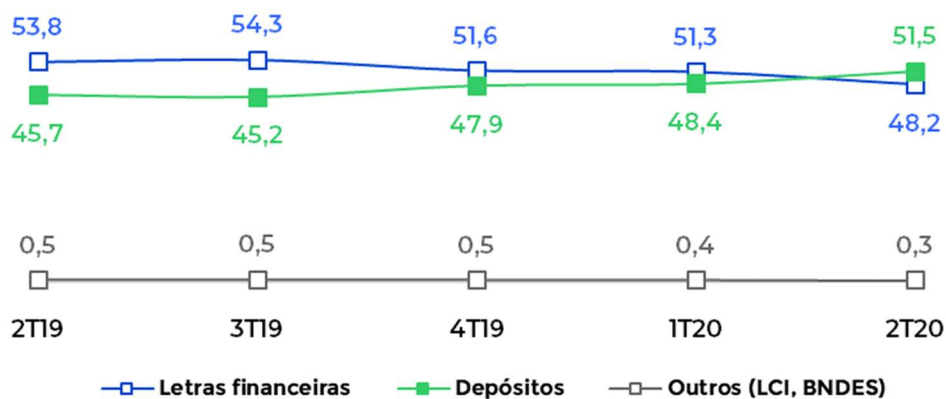
O Paraná Banco encerrou o segundo trimestre com uma carteira de captação de R\$ 5,2 bilhões, um crescimento de 24,1% e 16,5% em relação ao 1T20 e 2T19, respectivamente. Destacamos o compromisso do Paraná Banco em manter sua estrutura de captação adequada às necessidades de financiamento de sua carteira de crédito, que apresentou um crescimento de 41,6% nos últimos 12 meses.

O aumento no saldo de captação no trimestre deu-se principalmente pela rolagem dos depósitos interfinanceiros com o mercado em linhas de curto prazo e pela adoção de algumas das medidas deliberadas pelo Banco Central para a ampliação da liquidez do sistema financeiro, como a emissão de Letra Financeira Garantida, mencionada anteriormente, e a emissão de NDPGE (Novo Depósito a Prazo com Garantia Especial).

Captação (R\$ milhões)	2T20	1T20	2T20 x 1T20	2T19	2T20 x 2T19
Captação total	5.166,3	4.164,3	24,1%	4.433,2	16,5%
Depósitos	2.660,7	2.015,2	32,0%	2.025,8	31,3%
<i>À prazo</i>	1.657,1	1.523,7	8,8%	1.799,0	(7,9%)
<i>DPGE</i>	631,5	137,9	358,1%	108,8	480,4%
<i>Interfinanceiros</i>	363,0	345,5	5,1%	113,0	221,4%
<i>À vista</i>	9,1	8,1	12,2%	5,0	82,6%
Letras Financeiras	2.488,3	2.135,2	16,5%	2.385,1	4,3%
LCI	17,2	13,9	23,5%	22,3	(22,9%)
Repasses do BNDES	0,0	0,0	nd	3,1	nd

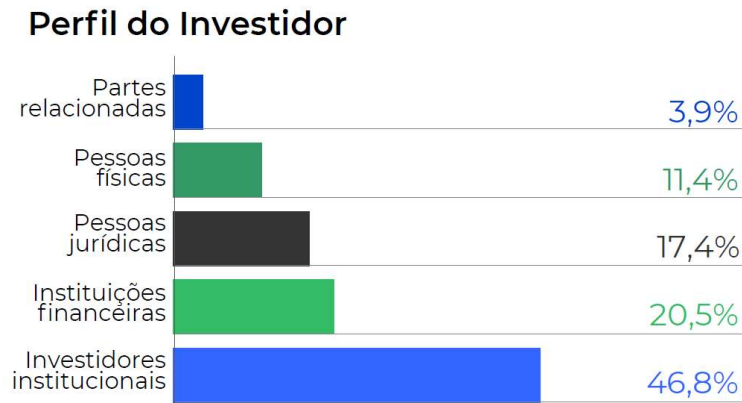
As letras financeiras corresponderam a 51,5% do total do *funding* nesse trimestre, seguida pelos depósitos com 48,2% e dos demais produtos, LCI e BNDES, que somaram 0,3%, conforme podemos ver no gráfico abaixo.

Composição da Captação (%)





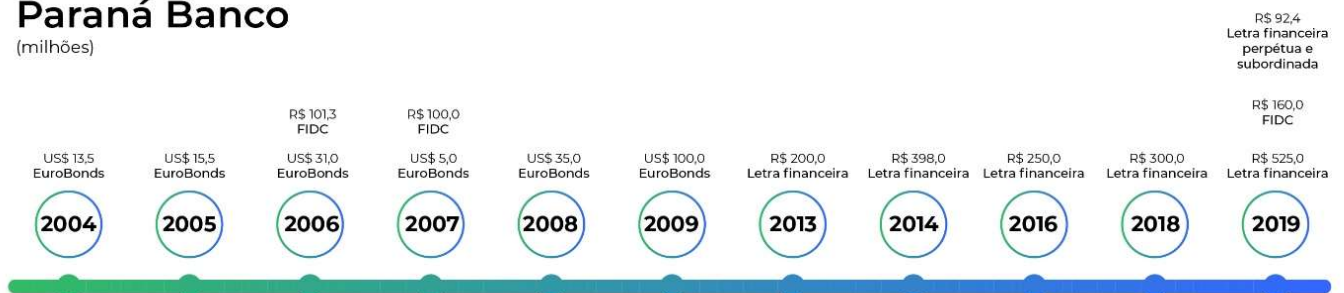
Abaixo, podemos ver a abertura do perfil dos investidores da carteira de captação no 2T20. Os investidores institucionais corresponderam a 46,8% do total, seguido pelas instituições financeiras com 20,5%, pessoas jurídicas com 17,4%, pessoas físicas com 11,4% e partes relacionadas com 3,9%.



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

Emissões Paraná Banco

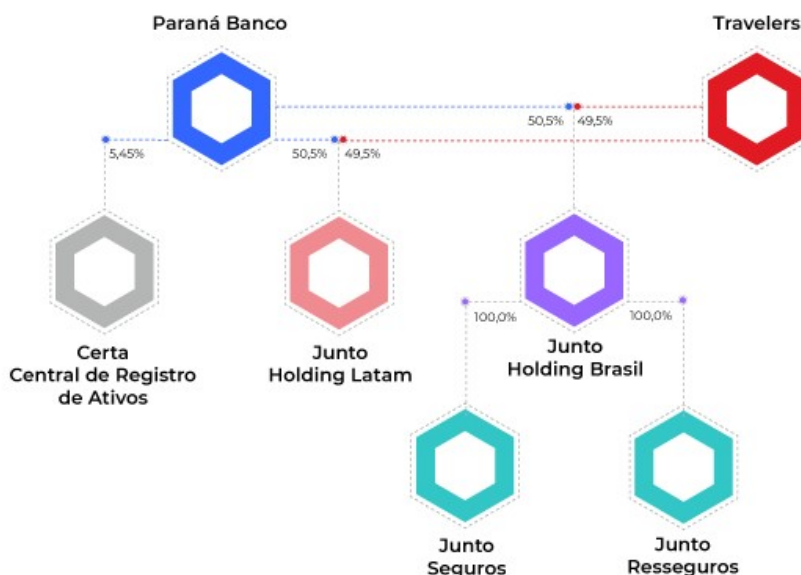
(milhões)





CONTROLADAS

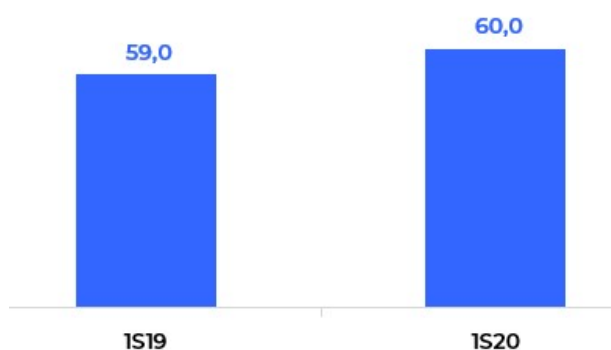
O Paraná Banco, por meio de suas controladas em conjunto com a Travelers, atua nos segmentos de seguro garantia e de resseguros no Brasil através da Junto Seguros e da Junto Resseguros.



Grupo Junto Seguros

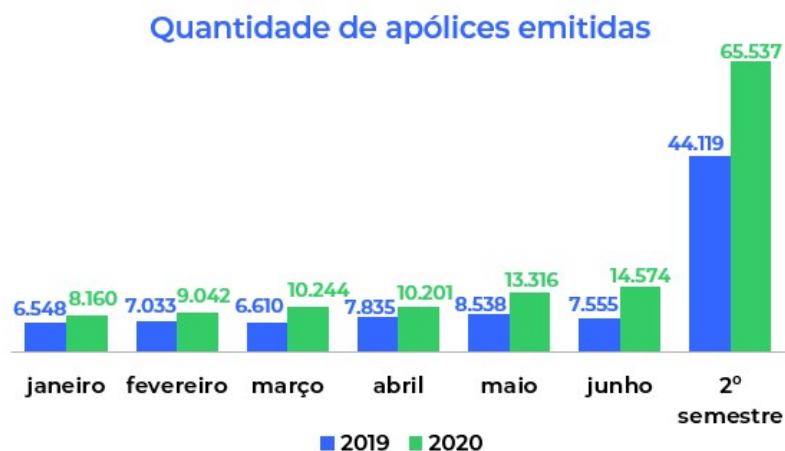
No primeiro semestre de 2020, o volume de prêmios emitidos brutos pelo Grupo Junto Seguros, composto pela Junto Holding Brasil e suas subsidiárias, protagonistas no mercado de seguro garantia e resseguros, foi de R\$ 267,3 milhões. O volume de prêmios emitidos líquidos de cancelamentos, por sua vez, foi de R\$ 140 milhões, enquanto o volume de prêmios ganhos retidos atingiu R\$ 60 milhões, um aumento de 1,7% em relação ao primeiro semestre de 2019.

Prêmios Ganhos Retidos (R\$ milhões)



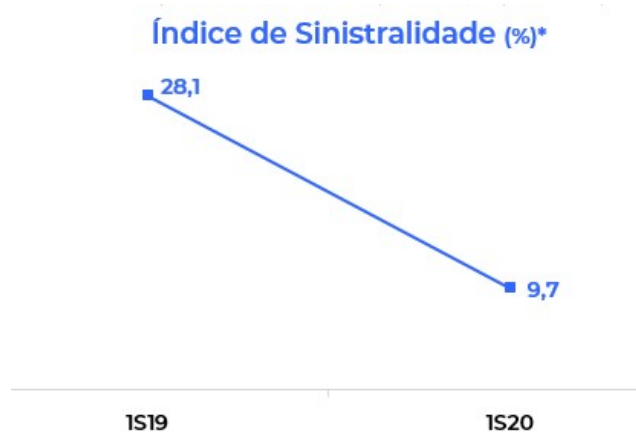


As emissões de apólices no primeiro semestre de 2020, realizadas substancialmente através da plataforma digital, apresentaram um aumento de 48,5% em relação ao primeiro semestre de 2019.



Segundo os dados da Susep de maio/2020, a Junto Seguros ocupava a segunda posição de *market share* na produção de prêmios diretos, com 12,4% do mercado de seguro garantia. A Junto Resseguros, por sua vez, ocupava a primeira posição de *market share*, com 27,0% da produção de prêmios de resseguros na categoria riscos financeiros.

No primeiro semestre de 2020, o índice de sinistralidade acumulado em 12 meses, contemplando os sinistros avisados e a provisão para sinistros ocorridos mas não avisados, atingiu 9,7%, uma redução de 18,4 pontos percentuais em relação ao mesmo período de 2019.



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



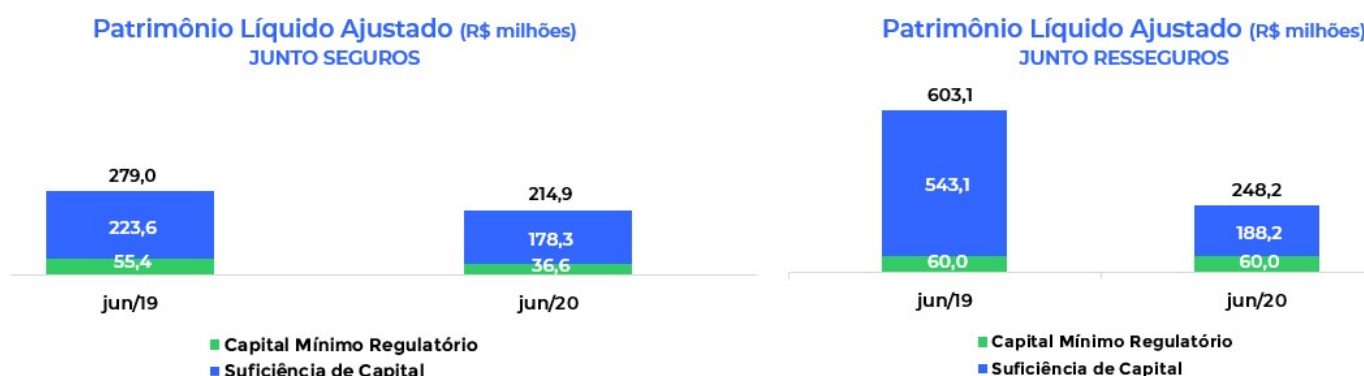
O índice combinado do Grupo Junto Seguros, representado pelas despesas operacionais em relação aos prêmios ganhos, apresentou uma redução de 18,0 pontos percentuais no comparativo de 12 meses, devido principalmente à redução na linha de sinistros retidos.

Índice Combinado* (R\$ milhões)	1S20	1S19	1S20 x 1S19
Sinistro retido (a)	(11,5)	(33,4)	(65,5%)
Resultados de comissões (b)	25,4	32,0	(20,6%)
Despesas administrativas (c)	(105,3)	(112,5)	(6,4%)
Outras receitas e despesas operacionais (d)	19,3	19,1	1,0%
Prêmios ganhos retidos (e)	117,7	119,6	(1,5%)
Índice Combinado (%) (a+b+c+d)/e	61,2	79,2	18,0 p.p.

O Grupo Junto Seguros apresentou um lucro de R\$ 4,6 milhões no primeiro semestre de 2020, uma redução de 89,1% em relação ao lucro líquido apresentado no mesmo período do ano anterior, devido basicamente ao impacto dos investimentos em renda variável, alocados exclusivamente na Junto Holding Brasil, cujo resultado no primeiro semestre de 2020 foi de R\$ (15,7) milhões, em comparação a R\$ 12,6 milhões no primeiro semestre de 2019.

Grupo Junto Seguros (R\$ milhões)	1S20	1S19	1S20 x 1S19
Lucro líquido	4,6	42,4	(89,1%)

Em maio de 2020, foi concluída a redução de capital da Junto Seguros e da Junto Resseguros, nos valores de R\$ 50 milhões e R\$ 350 milhões, respectivamente, com o objetivo de reduzir o excesso de capital das duas companhias, não necessário para suas operações. Em junho de 2020, após as reduções, os patrimônios líquidos ajustados da Junto Seguros e da Junto Resseguros representaram, respectivamente, aproximadamente 6 e 4 vezes o capital mínimo requerido pela SUSEP para as respectivas operações. Em 3 de agosto de 2020, a S&P reafirmou o rating brAAA da Junto Seguros e da Junto Resseguros.





ANEXOS

Seguem demonstração de resultado e balanço patrimonial do Paraná Banco.

Anexo I | Demonstração de Resultados

Demonstração de Resultado (R\$ milhares)	2T20	1T20	2T19
Receitas da intermediação financeira	238.616	231.394	240.675
Operações de crédito	232.031	210.584	194.478
Resultado de operações com títulos e valores mobiliários	6.585	20.810	46.197
Despesas da intermediação financeira	(112.026)	(85.052)	(100.216)
Operações de captação de mercado	(77.296)	(78.819)	(93.136)
Provisões para perdas esperadas associadas ao risco de crédito	(34.730)	(6.233)	(7.080)
Resultado bruto da intermediação financeira	126.590	146.342	140.459
Outras receitas (despesas) operacionais	(108.394)	(118.744)	(56.864)
Receitas de prestação de serviços	52	72	3.179
Receitas de tarifas bancárias	44	52	0
Despesas de pessoal	(17.682)	(16.325)	(14.108)
Outras despesas administrativas	(97.672)	(81.312)	(40.068)
Despesas tributárias	(7.626)	(7.632)	(7.627)
Resultado de participação em controladas	12.316	(11.480)	6.722
Outras receitas operacionais	1.768	3.071	2.050
Outras despesas operacionais	406	(5.190)	(7.012)
Resultado operacional	18.196	27.598	83.595
Imposto de renda e contribuição social	(2.302)	(10.691)	(25.272)
Imposto de renda - corrente	(10.141)	(7.302)	(11.083)
Contribuição social - corrente	(8.369)	(6.027)	(6.814)
Imposto de renda e contribuição social diferidos	16.208	2.638	(7.375)
Lucro líquido	15.894	16.907	58.323



Anexo II | Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial Ativo (R\$ milhares)	2T20	1T20	2T19
Circulante	3.018.887	2.339.205	3.351.095
Caixa e equivalentes a caixa	587.544	470.343	1.700.882
Títulos e valores mobiliários e instrumentos financeiros derivativos	973.455	544.730	530.373
Operações de crédito	1.412.783	1.304.822	1.066.012
Operações de crédito	1.500.157	1.366.996	1.150.653
Provisões para perdas esperadas associadas ao risco de crédito	(87.374)	(83.968)	(121.713)
Outros créditos	45.105	19.310	53.731
Realizável a Longo prazo	3.784.049	3.505.888	2.797.002
Operações de crédito	3.306.831	2.836.720	2.189.450
Operações de crédito	3.341.199	2.870.595	2.230.700
Provisões para perdas esperadas associadas ao risco de crédito	(34.368)	(33.876)	(41.250)
Créditos tributários	156.434	134.857	81.579
Outros créditos	6.252	6.243	7.009
Outros valores e bens	7.480	7.480	5.106
Permanente	307.052	520.588	513.858
Investimentos	292.843	506.871	504.389
Imobilizado de uso	14.209	13.717	9.469
Total	6.802.936	5.845.093	6.148.097

Balanço Patrimonial Passivo (R\$ milhares)	2T20	1T20	2T19
Circulante	3.646.916	2.705.159	2.410.547
Depósitos	1.868.963	1.759.686	1.366.383
Captações no mercado aberto	229.998	287.102	19.970
Recursos de aceites e emissão de títulos	1.379.175	592.427	874.357
Negociação e intermediação de valores	1.334	3.481	1.696
Outras obrigações	168.780	62.463	144.991
Exigível a Longo prazo	1.990.207	1.933.538	2.289.529
Depósitos	791.784	255.480	658.915
Recursos de aceites e emissão de títulos	1.126.345	1.556.686	1.533.077
Outras obrigações	72.078	121.372	97.537
Patrimônio líquido	1.165.813	1.206.396	1.448.021
Capital social	768.359	768.359	768.359
Reserva de lucros	445.927	458.126	710.034
Outros resultados abrangentes	(48.473)	(36.996)	(30.372)
Lucros/Prejuízos Acumulados	0	16.907	0
Total	6.802.936	5.845.093	6.148.097