



**Local Conference Call
Banco Pan (BPAN04)
Resultados do 4T24
7 de Fevereiro de 2025**

Operador: Boa tarde a todos. Sejam bem-vindos à teleconferência do Banco Pan para a discussão dos resultados referentes ao 4T24.

A teleconferência está sendo transmitida em português com tradução simultânea para inglês. Para escolher o idioma de sua preferência, clique na opção *Interpretation*, no menu do aplicativo. O áudio e os slides dessa teleconferência estão sendo transmitidos simultaneamente pela internet no site de RI da companhia www.bancopan.com.br/RI e na plataforma de webcast Zoom. A apresentação também estará disponível para download após seu término.

Gostaríamos de informar a todos que este evento está sendo gravado e todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação. Assim que a apresentação terminar, haverá uma sessão de perguntas e respostas, quando instruções adicionais serão fornecidas.

Antes de prosseguir, devemos informar que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência relativas às perspectivas futuras do Banco Pan, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de performance futura. Isto envolve riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, depende de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores e analistas devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro do banco e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Estão presentes hoje conosco o Sr. Carlos Eduardo Guimarães, Diretor-Presidente do Banco Pan, e o Sr. Inácio Caminha, Head de Relações com Investidores. Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Carlos Eduardo, que dará início à apresentação.

Por favor, Cadu, pode prosseguir.

Carlos Eduardo Guimarães: Bem-vindos a mais uma apresentação de resultados do Banco Pan.

Começando pelo slide dois, com os nossos destaques de 2024. Nossa carteira de crédito aumentou 26%. Basicamente, dois fatores explicam isso: Nossa originação foi maior 22% em 2024 quando comparadas a 2023; e a carteira cedida foi menor em 40% quando comparado a 2023.



Nossa inadimplência permaneceu no mesmo patamar, mesmo com uma participação um pouco maior da carteira de veículos dentro do mix do nosso portfólio. A margem líquida de custos de crédito continua melhorando, mantendo um patamar robusto.

Nosso aplicativo evoluiu de forma relevante ao longo do ano. Ressalto aqui três principais pontos: Na venda, todos os nossos produtos de crédito estão disponíveis para serem vendidos dentro do nosso aplicativo; na parte de pós-venda, mais serviços foram disponibilizados, reduzindo assim o nosso custo de servir; e, além disso, em ambas, na venda e pós-venda, tivemos uma melhoria significativa na experiência do nosso aplicativo.

Passando agora para a página três. Encerramos 2024 com 31,5 milhões de clientes, sendo que metade possuía exposição de crédito conosco. Q carteira de crédito fechou em 52,7 bi, mesmo com uma redução importante da originação de consignado INSS no 4T, pois paramos de originar no canal B2B dada a inviabilidade econômica oriunda do teto.

Atingimos R\$ 855 milhões de lucro líquido, com um ROE de 11,7%. Cabem aqui dois comentários adicionais: O primeiro é que nós esperamos para 2025 um retorno da rentabilidade do consignado INSS, conseqüentemente uma maior originação quando comparado ao que fizemos no 4T; e outro comentário importante é o consignado privado, a gente está bem animado com o potencial desse mercado. Obviamente ainda faltam algumas definições, esperamos que este produto seja lançado ainda no 1S e tenho certeza de que a gente vai conseguir capturar uma oportunidade aqui bem importante para os nossos clientes.

Passo agora a palavra para o Inácio, que dará mais detalhes sobre os nossos números.

Inácio Caminha: Boa, vamos lá. Dando sequência aqui no slide cinco, falando de engajamento, a gente tem a ativação dos nossos clientes em 61%, dos 31,5 milhões de clientes. A gente evoluiu de forma gradual ao longo do ano no engajamento como um todo e acho que o principal destaque vai para o volume transacionado, que cresceu 36% em 12 meses.

Acho que esse movimento demonstra como que a gente quer crescer no relacionamento e no engajamento com os clientes, ampliando transacionalidade, fortalecendo o banking pautado nessa experiência toda melhor para os clientes que o Cadu comentou sobre a nossa evolução de UX e completude do aplicativo. Então, o volume transacionado fechou em 35 bilhões praticamente nesse último trimestre.

Olhando originação especificamente, que é o nosso grande motor aqui no slide seis, claramente foi impactado pela parada no INSS que a gente fez ali em dezembro, mas os demais produtos eles seguiram fortes, principalmente veículos. A gente encerrou o ano com uma originação recorde nesse último trimestre em veículos, foram R\$ 5 bilhões originados, mantendo a liderança em motos, com 33%, e uma participação bem importante em leves, mais ali na casa de 9%. O consignado está nesse momento mais difícil por conta do teto atual e os juros de dois anos que a gente observou no 4T e, no iníciozinho de 25, janeiro, a gente continua mais ou menos na mesma dinâmica de postura. Para frente, no decorrer do ano, isso deve voltar, como o Cadu comentou.

A gente está originando em canais próprios e também buscando fazer outros convênios, e aí totalizou 2,2 bi nesse 4T, e 600 milhões de FGTS, com 300 milhões de empréstimo pessoal. E aqui, além do que a gente vê nesses 300 milhões de crédito pessoal, tem uma outra parte que a gente também vem ampliando e vem explorando mais, que é, por exemplo, o parcelado com juros, que acaba não entrando nesse indicador, mas a gente vai ver já nos números de carteira como que isso vem avançando do ponto de vista da perspectiva de expansão de crédito *clean*, um movimento bem comedido, mas que a gente acha importante, especialmente do ponto de vista de rentabilidade.

Então já falando um pouco de carteira no slide sete, a gente vê um crescimento importante de 26% no ano, e aí de novo, como o Cadu comentou, seja por conta de uma originação mais forte, seja também por um patamar de cessão menor comparado com 2023. Veículos encerrou com 30 bilhões, um crescimento de 36% no ano. Consignado mais FGTS em 19 bi, um crescimento menor de 11% em 12 meses. Mas aí quando a gente olha o cartão e crédito pessoal combinados, eles subiram aí, ficavam em 5%, já foram para 6% da carteira e crescendo mais forte no último trimestre, comparando todos os produtos, foram os que mais evoluíram. Claro que é uma base nominal pequena, mas a gente, aos poucos, vai dando mais espaço para esses tipos de produtos, e aí totalizam aqui os 52,7 bi que a gente tem no balanço.

No slide oito, fica mais perceptível nessa mudança sutil que começou a acontecer, seja em veículos, seja no crédito *clean*. Como reflexo disso, o 15 a 90 já subiu algo como 20 bps, e a gente viu o *over 90* recuando 10 bps. A gente está com apetite para seguir o originando o crédito, no final do ano a gente aumentou mais as margens, tem se falado bastante de um cenário em 25 um pouco mais desafiador, mas a gente aumentou as margens para fazer frente a um eventual aumento de inadimplência e a gente está confiante com essa continuidade da evolução do banco e dos resultados. Então, o *over 90* fechou ali em 7% e o 15 a 90 em 8,6%.

No slide nove, a gente fala bastante sobre crédito. A gente, de fato, vê o banco como uma plataforma bem completa de crédito para os nossos clientes. Isso é fundamental não só como ferramenta de engajamento, mas também de monetização. A gente tem metade dos nossos clientes com exposição. Nesse trimestre, especificamente, a gente, em trimestres anteriores, vinha observando um crescimento constante dessa quantidade de clientes com crédito, nesse tri a gente vê uma retração, mas é bem simples. Aqui o principal motivo é a amortização que a gente teve, o último pagamento do Auxílio Brasil, que foi um produto que a gente lançou no final de 22, com prazo de dois anos e aí venceu agora no final de 24.

Foi uma operação muito boa para os nossos clientes e também para o banco e a gente também viu uma contribuição um pouco menor dada a quantidade menor de novos consignados. Mas, olhando para frente, a gente espera uma retomada desse crescimento contínuo de clientes com crédito e não só a quantidade é importante, mas o *share of wallet* também, ou seja, o quanto de crédito a gente tem com os nossos clientes ganhando uma participação cada vez maior.

Falando um pouco de serviços, no slide dez, a gente teve um aumento bem importante no trimestre e no ano, naturalmente. A originação de veículos contribui bastante para isso. No

3T, a gente teve um reajuste do comissionamento de seguros e aí naturalmente esse impacto já bateu no 4T de forma cheia, e também, esperado, sempre tem um efeito sazonal aqui em Mosaico, na parte de marketplace. Então, a originação de veículos mais forte leva a um crescimento de serviços, essa parte do marketplace também tem uma sazonalidade e, para frente, a gente imagina uma continuidade de crescimento tirando esse efeito do sazonal.

Falando um pouco de cartões, no slide 11, a gente aumentou um pouco o volume de novos plásticos, chegando a 193.000. A gente quer continuar crescendo essa base de clientes, sempre com aquele *approach* de *build your credit*, então a gente começa com limites baixos, à medida que o cliente vai se comportando bem, a gente vai dando mais limites. E o principal é a gente trazer sempre uma combinação com o crédito *clean* e não ter apenas o cartão transacional, mas trazer esse complemento de receitas com juros nas suas diversas formas.

Então, o engajamento a gente também vê com o aumento de TPV já avançando de forma mais importante e acho que são frentes que a gente naturalmente deve ver uma evolução ao longo de 2025.

Seguros no slide 12, a gente alcançou 270 milhões em prêmios, 4,2 milhões de clientes com apólices vigentes, apólices ativas, e esse naturalmente é um produto super importante para *cross-sell* e que complementa a nossa grade de FIIs e também a gente quer continuar expandindo em 25.

Falando agora um pouco sobre os destaques financeiros, a margem (especificamente no slide 14), a gente seguiu com uma NIM bem forte, a NIM sem cessão, que é o que a gente mais gosta de ver mostrando como o banco está ganhando escala estruturalmente, ficou em 17,5% e essa NIM líquida de custo de crédito cresceu para 10,7%, um movimento consistente, uma evolução que a gente vem fazendo no banco ao longo dos trimestres.

E aí vendo um pouco do resultado do trimestre especificamente, no slide 15, a gente cedeu um volume menor de carteira em dia, que, combinada com o NPL, gerou um resultado próximo de zero, ou seja, o que a gente vê de crescimento nominal aqui e de avanço relativo também é a carteira que está crescendo com margem maiores.

Nesse trimestre, a gente também aderiu ao Programa de Litígio Zero, foi uma boa oportunidade econômica em que a gente mata uma potencial discussão tributária e com isso a gente também teve a oportunidade de ativar e utilizar já crédito tributário de prejuízo fiscal. Então, sem esse efeito, o LAIR do banco foi 340 milhões, evoluindo de forma importante comparado ao 3T, que tinha sido 267, e aí a gente fecha o resultado com 211 milhões.

Então, nesse combo, a gente vê margem crescendo de forma robusta, despesa de PDD líquida de recuperação ali estável, na casa de 5,1, despesas como um todo também bem controladas e esse resultado de R\$ 211 milhões com o ROE de 11,3. E aí vendo essas mesmas métricas no consolidado do ano, a NIM, excluindo cessão de resultados de cessão

de carteira, subiu 38%, mais do que a carteira, só que, naturalmente, quando a gente teve menos resultado de cessão, a NIM como um todo subiu 18%, de R\$ 7,7 para 9 bilhões.

A mudança de mix puxou um pouco o custo de crédito, mas a margem líquida melhorou também, como a gente viu no comentário mais cedo. Despesas como um todo, a gente vê, principalmente as despesas com originação, aí são relativas ao que a gente de fato vai originando, mas as outras despesas, administrativas e pessoal, subiram 2% no ano, menos do que a inflação, e a gente tem uma perspectiva até de contração para 2025 nessa linha, e aí a rentabilidade do ano como um todo, no final, o lucro líquido ajustado pelo ágio subiu 10%, de R\$ 777 milhões para R\$ 855 milhões com um ROE de 11,7.

Então, no geral, acho que foi um ano de resultado robusto, preparando o banco para um 2025 ainda mais forte.

E aí, para concluir, no slide 17, o nosso PL fechou em 8,4 bi, com 14,25% de Basileia gerencial. É importante, a gente sempre reforça, que essa é uma Basileia pro forma, para fins regulatórios o que vale é o capital do conglomerado, do nosso grupo, o grupo BTG Pactual. No último trimestre, quando a gente bateu um papo há três meses, a gente comentou sobre o impacto da 4966, que seria algo da ordem de 1 bi e, de fato, ficou próximo disso, em 980 milhões no nosso patrimônio. E a gente até traz uma simulação, considerando o *phase-in* dessa regra, que também foi permitido, o nosso capital gerencial mudaria muito pouco. Ou seja, a gente teria um patrimônio com os mesmos dados do final do ano, mas assumindo um dia para frente, o nosso patrimônio cairia para 7,4, 7,5 bi, mas o capital muda pouco, 10 bps de impacto com esse *phase-in*. E a gente está com total conforto e capacidade para continuar crescendo o nosso balanço e entregar um ano de 2025 bem robusto.

Então, com isso a gente conclui o *call* e abre espaço para as perguntas.

Sessão de Perguntas e Respostas

Pedro Leduc (via webcast): “A originação de consignado teve um *low* no 4T, agora que a curva melhorou e teto subiu, como estão vendo eventual retomada? Veículos foi muito saudável em 2024, como está o outlook para 2025?”

Carlos Eduardo Guimarães: Obrigado pelas perguntas, Leduc. Começando aqui pela originação do consignado, de fato, quando comparado a dezembro, o juro de dois anos, que é o juro que a gente precifica, ele teve uma queda importante e a gente já teve um movimento de aumento de teto do consignado, e o que a gente espera é que tenha pelo menos mais dois pela frente. E isso obviamente melhora a margem e melhora o potencial de a gente voltar a crescer nesse produto.

E aqui a gente tem essa definição bem clara aqui no banco que a gente vai originar: Um, aquilo que é bacana para os clientes e; dois, desde que seja rentável para o banco. Em dezembro, a gente teve um momento ali que não era um momento rentável, agora a rentabilidade continua baixa, mas o que a gente espera é que nos próximos 15 dias, 30



dias, a gente volte a originar em patamares razoavelmente maiores. Obviamente, isso depende aí do aumento do teto e do comportamento também do juro futuro de dois anos.

Com relação a veículos, 2024 foi um ano excelente, um ano de originação alta e com uma rentabilidade boa. Para 2025, a gente está mais atento ao cenário macro, mas ainda acreditamos que tem um espaço aí para continuar originando com uma rentabilidade muito boa.

Então, mais atentos, dado o cenário, não só no Brasil como no exterior também, mas um produto aqui que a gente tem bastante conhecimento, já vivemos diferentes momentos nos últimos anos, sabemos como pilotar esse produto mesmo em mares um pouquinho mais turbulentos, mas atentos com o cenário macro. Mas continuamos otimistas com o *business* de veículos para 2025.

Antonio Ruet: Bom dia, pessoal. Minha pergunta vai aqui no sentido de entender um pouco melhor as contingências cíveis. Esse é um assunto que vem aparecendo nos últimos dois trimestres, apareceu agora de novo. E a cabeça aqui é entender um pouco melhor, eu sei que vocês já explicaram, mas se vocês pudessem repassar esse tópico sobre o motivo de elas estarem mais elevadas agora e, junto disso, a perspectiva delas para os próximos trimestres, talvez até em 2026 como um todo.

O que acontece é que, da forma como a gente vê, elas acabam compensando partes da melhora operacional que vocês estão entregando, como a melhora da NIM de crédito de provisões sem cessões, aí a gente acaba vendo esse benefício em *bottom line* sendo parcialmente *offsetado* por isso.

Então, se vocês puderem dar um pouquinho mais de clareza seria ótimo. Muito obrigado.

Carlos Eduardo Guimarães: Muito obrigado pela pergunta, Antônio. Com relação às contingências, não só como no modelo de contingências, mas em todos os modelos nossos, a gente vai sempre atualizando com dados recentes para ver se é a melhor forma de a gente fazer as provisões. O fato é que, ao longo de 2024, a gente decidiu reforçar o nosso balanço com mais provisões cíveis, principalmente o *business* consignado, empréstimo consignado e cartão consignado, existe uma litigância predatória muito forte e ela veio aumentando ao longo de 2024.

Então, não só esse aumento de ações, como também o valor das ações, eles vieram aumentando ao longo dos últimos períodos e isso a gente espelhou no nosso balanço de 2024.

É parte do *business*, a gente precifica essas contingências, principalmente vindo do consignado na nossa originação. O que a gente espera para frente, para esse ano, é um número razoavelmente menor do que foi em 2024 e essa redução vindo paulatinamente ao longo dos próximos trimestres. É um negócio importante, grande, que estamos focados, e isso não acontece só com o Pan, todos os bancos no Brasil, bancos de varejo principalmente, sofrem com essa litigância predatória, mas principalmente nos consignados.

Então, foi maior em 24, a gente está sempre revisitando os modelos e otimizando, utilizando cada vez mais inteligência artificial para a gente poder prever e defender melhor cada uma dessas ações. O fato é que foi grande em 2024, dado isso que eu expliquei, e para 2025 a gente espera uma redução nessa linha, que é uma linha importante de custo aqui do banco.

Antonio Ruet: Tá certo. Agora para 2025, então, talvez faça sentido a gente assumir alguma coisa entre próximo a 1 bilhão que foi em 2024? Lá em 2023 tinha sido, se não me engano, 300 milhões. Faz sentido a gente assumir alguma coisa no meio do caminho para 2025?

Carlos Eduardo Guimarães: Eu diria que é mais próximo do patamar de 2024 do que era o de 2023. De fato, de lá para cá, a gente teve algumas mudanças aí não só de quantidade, mas também de preço, que nos levam a crer que é mais próximo ao de 2024 do que o de 2023. Mas menor. Esperamos que seja menor do que foi em 2024.

Antonio Ruet: Tá ótimo. Está superclaro. Obrigado.

Brian Flores: Olá pessoal, está me ouvindo aí?

Inácio Caminha: Estamos.

Brian Flores: Ah, perfeito! Obrigado Cadu, Inácio, time. É uma pergunta que tem a ver um pouco com os componentes da NIM. Então, primeiro em crescimento, eu sei que vocês vão crescer acima do mercado, mas parte dos bancos que já reportaram, eles estão começando a ficar talvez um pouco mais cautelosos com o tom em termos de crescimento. Então, vocês ainda vão continuar com o ritmo perto daquele 20% para 25? Só para ter uma ordem de grandeza aqui desse crescimento.

E também um *follow-up* aqui com consignado privado, porque, eu sei que também você já falou, Cadu, um pouquinho do consignado INSS, mas também acho que essa iniciativa de consignado privado, se você puder falar um pouquinho de como que vocês enxergam essa oportunidade, se ela vier, talvez do jeito, como você falou, com os *economics* mais suaves, se ela talvez mudaria o jogo e esse componente também de crescimento.

E aí o segundo componente também que eu queria bater um pouco é o *cost of funding*. Será que com esses cenários de juros indo para cima, a gente poderia pensar numa NIM um pouco mais apertada? Obrigado.

Carlos Eduardo Guimarães: Ótimo, muito obrigado pelas perguntas, Brian. Eu vou começar falando da nossa questão aqui, da nossa atenção ao cenário macro. Então, a gente espera para 2025 veículos ainda vindo numa rentabilidade importante, um crescimento menor do que foi do ano passado na carteira de veículos. Parte do aumento de resultado que a gente espera para o ano de 2025, ele vem mais de um empilhamento de safras recentes melhores, principalmente de veículos, quando comparados a dois ou três anos atrás, do que um crescimento expressivo dessa nossa carteira de veículos e/ou da carteira de crédito pessoal e cartão de crédito em 2025.

Por quê? Porque dado o cenário, o crescimento destas carteiras vai ser menor do que foi em 2024 e obviamente a gente vai acompanhando isso na medida que o tempo passe. Então, melhor resultado vindo mais de empilhamento de safras com rentabilidades maiores do que um crescimento expressivo na carteira de crédito, principalmente dos créditos com o risco de crédito, que, no nosso caso, é veículo, cartão e empréstimo pessoal, do que foi no ano passado.

Ponto dois, consignado privado. Hoje em dia é um mercado de aproximadamente 40 bi, acreditamos que esse mercado pode multiplicar por 3, multiplicar por 4, uma vez instalada esse marketplace de originação de consignado privado. A gente conhece muito bem os tubos e conexões desse tipo de produto. Por quê? Porque vão ser construídos em cima do Consignado INSS, FGTS e Auxílio Brasil. Três produtos que a gente sabe muito bem como esses produtos funcionam.

Então, a gente, no nosso orçamento, não tem nada pré-definido sobre esse produto, até porque ele ainda não foi lançado. Acreditamos que esse produto vai ser lançado e vai ser uma ótima oportunidade para a gente para poder oferecer para os nossos clientes.

Lembrando que os dois grandes produtos que foram lançados no mercado, recém-lançados no mercado, um foi o FGTS e o outro foi o consignado, o cartão, o benefício do consignado. E nesses dois exemplos, a gente se posicionou como protagonista no lançamento desses dois produtos. E é assim que a gente espera ser com o lançamento do consignado privado, sermos protagonistas nesse produto, que tem tudo a ver com o nosso cliente e esse produto ainda vai ter um “q” de risco de crédito, porque ele não é tão padronizado, ou melhor, ele não é nada padronizado quando comparado ao INSS, porque um funcionário que tem um ano de casa ou dez anos de casa, ou um funcionário que é empregado de uma empresa super grande, de uma empresa média, o risco de crédito, o limite, o preço, vão ser totalmente diferentes nesses dois exemplos. E a gente tem aqui conhecimento para poder ser assertivo nessa precificação.

Então, estamos bem animados com essa possibilidade, é uma possibilidade. A gente até achava que esse produto iria ser lançado em 2024 e não foi, mas para 2025 é uma oportunidade importante.

E o seu último ponto foi com relação ao custo de *funding*. Eu vou separar o custo de *funding* em dois capítulos: Um, como o custo de *funding* afeta o nosso balanço? Ele não afeta o nosso balanço porque nós trabalhamos 100% *hedgiados*. Então, em cima do balanço, o custo de *funding*, subida ou descida, não afeta o nosso resultado. O custo de *funding* pode afetar as nossas novas originações e principalmente naqueles produtos que têm um teto. E é isso que a gente está sofrendo um pouco, na originação do consignado INSS, dado que o juros futuro subiu e a gente tem um teto ali que ele está bem exprimido. Então, é dessa maneira que a gente vê.

E tem um terceiro ponto que é importante, que cada vez mais a gente está centralizando as nossas captações no BTG e pagando assim menos *spread* para o mercado. Então, a gente de *spread over* CDI, a gente está ficando cada vez mais competitivo, dado essa



centralização que a gente tem feito no BTG. Então, com isso aqui eu acho que eu enderecei as suas perguntas.

Brian Flores: Endereçou sim. Obrigado, Cadu.

Olavo, UBS BB: Cadu, Inácio, obrigado aí pelas perguntas. Eu tenho duas aqui e a primeira delas, Cadu, eu queria explorar esse evento aí do Programa Litígio, tá? Eu até tentei fazer umas continhas aqui, até para gente entender o nível de rentabilidade que o banco estaria rodando, dado que o acerto aí já foi feito e agora segue em *compliance* com o Fisco.

Então, se a gente ajustar o impacto líquido que o Programa Litígio gerou, que vocês mostraram na quebra e voltar também o DTA de 125 milhões que vocês destravaram, eu estou chegando aqui num lucro de 222 milhões, mas com uma alíquota mais normalizada e próximo dos 34%. Então, se a gente encaixar o benefício fiscal do JCP, eu estaria chegando num lucro líquido próximo de 250 milhões no tri.

Então, a minha primeira pergunta é essa, se faz sentido esse número aí, pensando numa suavização?

Carlos Eduardo Guimarães: O efeito do Litígio Zero – lembrando o que foi esse Litígio Zero, foi uma contingência tributária oriunda lá atrás de utilização ou não de despesa com correspondente bancário como base de cálculo para reduzir a base do PIS-COFINS, obviamente existia uma boa discussão jurídica lá atrás, que, ao longo do tempo, ela não estava indo para um bom caminho, então teve esse programa do governo e a gente decidiu aderir – e esse efeito entrou acima do LAIR, então ele afetou o LAIR.

Então, se a gente estivesse retirando esse efeito do Litígio Zero no 4T, o nosso LAIR teria sido aproximadamente R\$ 340 milhões, razoavelmente maior do que foi no 3T. Então, isso é o efeito acima do LAIR. Abaixo do LAIR, obviamente, esse programa ele também teve um efeito do LAIR, abaixo do LAIR, e também nós ativamos créditos tributários de prejuízo fiscal que não estavam no nosso balanço e que nós utilizamos para pagar uma boa parte desse litígio, o que é super interessante economicamente.

Então, de fato, a variação no lucro foi só de R\$ 10 milhões, mas a maneira mais fácil de analisar isso, na nossa opinião, seria volta esse efeito no LAIR e considera sobre o LAIR uma alíquota de imposto de renda, uma alíquota tributária próxima de 25-27%, que é algo que a gente acha e espera ter para o ano de 2025. Então, essa seria a maneira mais simples de explicar.

Olavo, UBS BB: Perfeito. E, Cadu, se você me permite só um *follow-up* nesse ponto aí antes de ir para a minha segunda pergunta, eu queria só entender então, dado tudo isso que você comentou e até o que vocês disponibilizaram no *release*, por que vocês não pensaram em jogar isso como um não recorrente e, claro, até fazer o *disclosure* ali dos ajustes? Enfim, mas por que que não vocês não pensaram em fazer dessa forma e a gente vê o lucro, pelo menos o reportado de vocês, sem esse efeito do litígio, dado que é *one-off*?

Carlos Eduardo Guimarães: É exatamente isso que a gente está tentando fazer agora, deixar claro esses movimentos. O movimento do litígio, qual foi o tamanho dele, a justificativa para ele, foi uma boa transação econômica para a gente e o objetivo aqui é deixar claro o tamanho que foi o *one-off* e, retirando isto, qual o patamar de resultado que a gente teve e está crescendo. Então, esse foi o objetivo aqui, é um dos objetivos do nosso *call*.

Talvez a gente pudesse no material ter deixado – né, Inácio? – talvez um pouco mais claro, mas, enfim, é isso que a gente está tentando falar aqui nesse momento.

Olavo, UBS BB: Perfeito, porque durante a manhã eu tive discussões aqui com os investidores, principalmente tentando entender esse ponto, mas acho que, depois do que você comentou agora, ficou bem claro, Cadu.

E se me permite a minha segunda pergunta, falar um pouco da precificação da cessão de crédito aqui. Deu para notar que o lucro que o banco acruou na cessão, ele caiu pela metade no trimestre, algo em torno dos 260 milhões que vocês mostraram. E mesmo se a gente somar o bônus de performance, caiu também. E, do outro lado, a venda de carteira caiu, mas numa proporção menor, foi dos 2.2 bi para 1.5 bi, e eu entendo que pode ter tido algum efeito do diferimento aqui para acruar.

Mas só para entender essa queda forte na receita de *fees* de cessão, Cadu, a minha primeira pergunta nesse tema é se vocês estão tirando algum *yield* menor das vendas de agora comparado às anteriores e, se sim, se esse for o caso, o que está levando a isso, Cadu? Porque eu entendo que o cenário do mercado de consignado está difícil, mas teria algo aqui que a gente não está vendo? E, se não for o caso, então mesmo com a venda de carteira em menor volume daqui para frente, talvez até próximo a esses 1.5 bi por tri, a gente então deveria ver esses *fees* de cessão mostrando uma melhora mais substancial?

Só para entender isso, a dinâmica de precificação da cessão. Obrigado mais uma vez, Cadu.

Carlos Eduardo Guimarães: Obrigado pelas perguntas, Olavo. Primeiro, eu dividiria a cessão em cessão de carteira em dia e cessão NPL, que isso varia e a proporção disso varia ao longo do tempo. No 4T, a gente cedeu menos carteira em dia, obviamente também como uma consequência de uma menor originação do consignado de INSS e também com uma menor margem, então a gente cedeu menos.

Olhando para frente, a gente espera, em 2025, continuar nesse movimento de queda substancial da quantidade de carteira cedida. Lembrando que a carteira veículos a gente não cede, a gente cedeu consignados, empréstimo e cartão e também FGTS. Consignado INSS, a margem muito apertada, então a gente não vai ter lastro para ceder, não vamos ceder, então a gente acha que 2025 vai ser um ano com outra redução muito importante na quantidade de carteira cedida e que, cada vez mais, e a gente está aumentando a nossa carteira retida, a gente vai utilizar menos a cessão como um mecanismo para a utilização de capital e *funding*, até porque hoje em dia, com o BTG, a gente está muito mais maduro nessa administração de capital e *funding* e com menos necessidade na cessão.

Então, quando você soma esses três efeitos que eu te falei: Um é atenção no mix, cedida em dia, cedida em atraso; dois, a gente está retendo mais carteira e temos mais capital e *funding* para a gente continuar endereçando o crescimento sem a necessidade de atingir novos bolsos que a gente não conseguia no *funding* e só conseguia na cessão de carteira. Então, somando tudo isso, a gente olha 2025 um ano de uma cessão muito menor e um crescimento de carteira também, mas um pouco menor em crescimento de carteira do que a gente teve em 2024, mas menos a ver com redução de rentabilidade da cessão da carteira em dia aqui, porque é o INSS, sim, porque a gente está originando uma rentabilidade menor.

Olavo, UBS BB: Tá ótimo, Cadu, muito obrigado.

Neha, HSBC: *Hi, thank you for taking my question. A quick one on asset quality. Could you give us some sense of how you're seeing the asset quality evolved in the key segments where you operate?*

I understand that at the end of last year, more as a cautionary behavior, you kind of increased prices for some of the products where you saw more risk. How is the process going and how has the quality evolved versus expectation?

And my second question is, we talked a lot about loan growth and across different segments. Could you give us some numbers what kind of loan growth we can expect for 2025, at least for some of the key segments? Thank you so much.

Carlos Eduardo Guimarães: *Ok, thank you, Neha, for your question. First of all, I would say that we've been flat in terms of delinquency rates when considering our different products. The mix of our portfolio has been changing, vehicle loans has been increasing, and payroll loans has been decreasing. But looking at each product, we've been almost flat in terms of delinquency rates.*

Talking about loan growth, we believe that we will grow our portfolio for 2025, but I'd say more than the market, but less than we grew in 2024.

Neha, HSBC: *Perfect. Thank you so much.*

Operador: Caso desejem fazer alguma pergunta, por favor, levante a mão na plataforma na plataforma Zoom clicando na opção *Raise Hand*.

Não havendo mais perguntas, eu gostaria de passar a palavra ao Sr. Carlos Eduardo para as considerações finais.

Carlos Eduardo Guimarães: Tem mais uma pergunta, Inácio?

Inácio Caminha: Temos. Temos do Eric, que acabou de entrar aqui.

Eric: Boa, obrigado pessoal, obrigado por ter o tempo de fazer uma última rápida. Obrigado Cadu e Inácio. Eu tenho duas aqui rapidinho. A primeira eu queria fazer um *follow-up*, principalmente na parte de *loan growth*, focado mais em veículos aqui.

Acho que tem uma preocupação de uma aceleração forte dessa carteira para 2025. Até já saíram dados de crescimento bem mais fraco de venda de veículos para esse ano. Então, eu queria realmente explorar um pouquinho mais, se puder dar um pouquinho mais de cor aqui, Cadu, quão confiante vocês estão em relação a essa expansão.

E, segundo, se eu puder comentar um pouquinho sobre o ROE de vocês. Se eu não me engano, tinha uma expectativa bem forte de melhora para esse ano e para 26. Acho que teve alguns efeitos do *funding* do mineiro que sai, ainda vai ter um pedaço que vai sair esse ano, mas já saiu uma grande parte, então entender um pouquinho, se puder passar um pouquinho de cor o que você está esperando de ROE para 25 e 26 aqui, *big numbers*. Obrigado.

Carlos Eduardo Guimarães: Obrigado pelas perguntas, Eric. Primeiro com relação ao mercado de veículos, eu dividiria o mercado de veículos em três grandes segmentos: Um, veículos leves novos, esse a gente não trabalha; veículos leves usados, a gente trabalha, janeiro, quando comparado a dezembro, esse mercado caiu 5%. Eu não sei, pode ser um efeito sazonal ou não, mas aqui nas nossas melhores previsões, nós não esperamos que esse mercado de financiamento de leves usados caia ao longo de 2025 quando comparado com 2024. A gente espera ali um crescimento de aproximadamente 10%; em motos, que a gente tem uma participação super relevante, motos novas, a gente tem mais de 30% de *market share* e motos usadas também mais de 30% de *market share*, em ambos os segmentos nós esperamos um crescimento acima de 10-15% para esse ano. Então esse mercado aqui também vai crescer.

Mas quando a gente compara a nossa produção, originação de veículos esperado em 2025 contra 2024, eu diria que a gente vai estar ali próximos (pelo menos é o que a gente espera nesse momento) ao que a gente originou em média no 2S24. Então, o 2S24 repetido para 2025. Obviamente, as condições melhorando ou piorando, a gente vai ajustando esse nosso, vamos chamar assim, orçamento inicial.

Quanto ao ROE, a gente não dá *guidance*. O que a gente espera é um crescimento importante no ROE de 2025 quando comparado a 2024. É óbvio que a mudança na contabilização de 2682 para 4966, ela tem algum impacto, impactos positivos, impactos negativos. O impacto em termos de resultado é levemente negativo em termos de provisão, em termos de patrimônio e, como o Inácio falou anteriormente, é aí que a gente abriu esses números, foi aproximadamente R\$ 1 bi agora para o início do ano, então é levemente negativo, mas mesmo considerando isso, a gente espera um crescimento importante de rentabilidade do banco ao longo de 2025, mesmo com esse cenário mais cauteloso.

A gente vai ter aqui ganhos, não só melhoras de rentabilidade vindo de taxas melhores e inadimplência sob controle, como também ganhos em custo. Como o Inácio também comentou anteriormente, a gente espera que, exceto custo de originação, a gente vai ter um custo menor em termos absolutos, menor do que foi ano passado e com uma carteira



maior. Mesma questão vale também para as despesas lá de contingência, como eu também falei.

Então, quando a gente soma esses diferentes aspectos, mesmo num cenário mais desafiador, a gente acha que pode ter um crescimento de rentabilidade bacana para 2025. É claro que estamos no início do ano, muita coisa ainda para acontecer, dedo no pulso com o que vem aqui, principalmente o que poderia afetar a capacidade de pagamento dos nossos clientes.

Eric: Beleza, super claro. Obrigado Cadu e Inácio.

Operador: Não havendo mais perguntas, eu gostaria de passar a palavra ao Sr. Carlos Eduardo para as considerações finais.

Carlos Eduardo Guimarães: Muito obrigado pela participação de todos. Espero revê-los aí no próximo trimestre e qualquer dúvida estamos à disposição para esclarecer. Muito obrigado!

Operador: A teleconferência do Banco Pan está encerrada. Agradecemos a participação de todos e desejamos um bom-dia e um excelente final de semana.