



**Local Conference Call
Banco Pan (BPAN04)
Resultados do 2T23
3 de agosto de 2023**

Operador: Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência do Banco Pan para discussão dos resultados referentes **ao segundo trimestre de 2023**.

O áudio e os slides desta teleconferência estão sendo transmitidos simultaneamente pela Internet no site de RI da companhia: www.bancopan.com.br/ri e na plataforma de webcast. A apresentação também está disponível para download.

Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação e em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando *0.

Informamos que previsões acerca de eventos futuros estão sujeitas a riscos e incertezas que podem fazer com que tais expectativas não se concretizem ou sejam diferentes do esperado. Estas previsões emitem a opinião unicamente na data em que são feitas e a Companhia não se obriga a atualizá-las.

Estão presentes hoje conosco o **Carlos Eduardo Guimarães, Presidente do Banco Pan**, e o **Sr. Inácio Caminha, Head de Relação com Investidores e Captação**.

Gostaria agora de passar a palavra ao **Sr. Carlos Eduardo**, que dará início à apresentação.

Por favor, **Cadu**, pode prosseguir.

Carlos Eduardo Guimarães: Bom dia a todos, bem-vindos a mais uma apresentação de resultados do Banco Pan.

Vamos começar pelo slide 2. Nossa margem líquida de custo de crédito aumentou neste tri, explicada principalmente por uma menor provisão no cartão convencional e um aumento no *spread* de veículos. Alterações regulatórias causaram uma redução momentânea na originação do consignado e INSS, conseqüentemente, impactando na nossa carteira e o mix. Com a volta do LOAS, previsto para o final deste mês, retornaríamos nossa originação de consignado a patamares históricos.



Nossa inadimplência aumentou, explicada pelo crescimento da participação de veículos no mix da carteira e uma elevação da inadimplência de veículos, como já esperávamos. Permanecemos com uma estratégia conservadora na originação de crédito, muito focada em produtos colateralizados e com bom *spread*. Nossa carteira de cartão convencional caiu 13% neste trimestre. Tivemos avanços relevantes na completude e experiência do nosso aplicativo.

Passando agora para a página 3, fechamos o tri com 26 milhões de clientes, sendo que mais da metade possui exposição de crédito conosco. Nossa carteira fechou em 38.1 bi, com pequena redução explicada por uma menor originação do consignado. Entregamos um lucro estável mesmo em um cenário que continua desafiador.

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

Inácio Caminha: Bom, dando sequência aqui no slide 5, a gente tem a evolução da base de clientes, a gente tem um foco de crescer esse número, que alcançou 26 milhões de clientes, com bastante foco em engajamento e a gente vem seguindo num ritmo moderado propositalmente, muito por conta do cenário que a gente está vivendo.

No slide 6, a gente tem os nossos dados de engajamento. A gente vê aqui, olhando de forma geral, uma estabilidade muito por conta da postura conservadora que a gente vem adotando em cartões, mas se a gente perceber, por exemplo, ali em clientes com chaves Pix, a gente tem um avanço e a gente espera que isso continue muito por conta das melhorias de *features* que a gente tem lançado no nosso aplicativo. A gente lançou, nesse trimestre, a melhor experiência que tem de Pix no mercado – convido vocês a abrir uma conta e testar –, qualquer cliente pode simplesmente copiar uma mensagem de texto e aí a gente vai identificar sejam as informações de valor ou de chave automaticamente e o cliente só confirma para dar sequência na transação. Então, esse é um exemplo de como a gente vem trabalhando a experiência para tornar cada vez mais fluida dentro do nosso aplicativo e as nossas plataformas.

Falando de originação no slide 7, como o Cadu comentou, a gente teve um segundo tri bem impactado pela suspensão do LOAS. Na verdade, ela aconteceu ali no início de março, logo no final de março teve também aquela mexida no teto, de forma que, quando abriu o segundo tri, as condições estavam bem diferentes e a gente viu na prática o mercado inteiro recuando mais ou menos 30% no segundo trimestre em relação ao primeiro, e, naturalmente, como um *player* relevante de consignado, a gente também percebeu isso nos nossos números e a gente já vai ter a retomada



do LOAS no final do mês, como o Cadu comentou, e o nosso patamar de originação volta a crescer.

Nos outros produtos, a gente permaneceu estável, originando 1 bi por mês em veículos e mais ou menos ali 400 milhões em FGTS, o que totalizou 6,300 bi no trimestre. Essa originação menor, combinada com a nossa estratégia de cessão, fez a carteira recuar um pouco. A gente totalizou ali 38.1 bi também mudando o mix, então a gente vê aqui claramente que veículos subiu para 49% da carteira, o consignado FGTS caiu 10% no trimestre, cartões totalizou 2.7 bi, também recuando aí no trimestre e no ano, então mostrando bem como a gente está com uma postura conservadora.

E no slide 9, a gente dá sequência nisso, a gente seguiu ampliando levemente o percentual da carteira com o colateral, então alcançou 92% somando aí veículos e consignado FGTS, essa mudança de mix e comportamento de veículos naturalmente puxou o índice inadimplência (o *over 90*) para 8%, mas é interessante a gente notar que, quando a gente vê no gráfico de baixo, a margem líquida de PDD sem os efeitos de cessão de carteira, literalmente vendo o que é o *carry*, isso avançou ali para 9% e tem um outro fator que é super importante e característico da nossa operação, que é o percentual de carteira renegociada ele é super pequeno, a gente tem uma postura bem disciplinada com relação à cobrança, de forma que os números retratam aqui de fato o comportamento dos clientes.

Falando um pouco mais de clientes, no slide 10, a gente vê aqui 13,3 milhões de clientes com crédito, a gente sempre falou que crédito é a principal ferramenta de engajamento e monetização e a gente está crescendo essa base sem diluir o percentual, e a gente tem uma oferta bem completa dentro do nosso aplicativo e a ideia é trabalhar não só aplicativo, mas todos os canais que a gente tem para trazer esses clientes e engajá-los cada vez mais.

Falando um pouco das receitas de serviços, no slide 11, teve um leve recuo no trimestre, grande parte do impacto vindo ali na parte de *marketplace* bastante associado aos eventos de varejo que a gente viu no início do ano. Na parte de cartões, a gente também viu uma mudança pequena no mix, mostrando mais utilização do débito, que tem um *interchange* menor, inclusive por conta de um cartão de crédito mais restrito, mas isso também mostra mais transacionalidade como os clientes vêm utilizando a plataforma, e veículo, naturalmente, com uma originação forte, especialmente com motos ganhando mais espaço também, e em contrapartida trouxe uma elevação ali dentro dos Outros, totalizando 283 milhões no trimestre.

Cartões, aqui no slide 12, a gente segue com uma postura conservadora, então originamos ali 130.000 cartões no trimestre, o TPV ficou estável em 3,8, mas com

a mudança de mix que eu comentei, acabou recuando um pouco as receitas ali para 59 milhões no trimestre.

Em seguros, no slide 13, a gente também observa os efeitos de originação do mix de veículos, e aí aqui, apesar do Veículos ter ficado estável em 1 bi, a gente teve uma participação maior de motos, e como motos tem um tíquete menor do que leves, naturalmente os prêmios acabam recuando um pouco, mas a gente imagina uma evolução desse total para frente e a gente fechou o trimestre com 2,4 milhões de clientes com apólices vigentes.

Falando um pouco dos nossos *marketplaces* agora, a gente começa ali pelo slide 14 falando um pouco da Mosaico. A gente viu um leve recuo de GMV e também algumas mudanças na dinâmica de preços com os varejistas depois do evento ali de janeiro, totalizando 670 milhões de GMV e 7,1% de *take rate* com 49 milhões de receita.

Mas aqui, acho que é interessante perceber que o maior valor que a gente vê vindo da Mosaico é a captura de clientes, cliente com maior renda, e com isso a gente poder oferecer mais produtos do banco, principalmente crédito. Então, é um pilar super importante para gente engajar mais os clientes com uma experiência super bacana, a gente vai lançar no aplicativo a mesma experiência que a gente tem na Mosaico *standalone*, ela vai estar dentro do app do Pan e isso a gente acredita que vai ser um movimento importante para ter os clientes utilizando cada vez mais.

Falando um pouco da Mobiauto, no slide 15, a gente vem melhorando a experiência constantemente, tem uma evolução na penetração da indicação dos clientes ou quantos clientes passam pela Mobiauto e no final fazem o financiamento conosco. A gente tem utilizado também a Mobiauto de uma forma super interessante para diferenciar a gente no mercado por ter uma experiência melhor e mais completa no segmento de motos. Em geral, os *marketplaces* de veículos eles focam muito mais nos leves do que em motos e com isso a gente vem ganhando mais espaço, que de certa forma conversa também com o nosso *marketshare* de motos, que vem aumentando. A gente já passou de 32%, é uma operação com margens muito boas, a gente gosta bastante desse segmento, já opera há muitos anos e a gente vê, reflexo também disso, veículos anunciados aumentando, chegando aí a 270.000, e receitas da Mobiauto com quase 19 milhões no trimestre.

Aí falando um pouco dos destaques financeiros, a gente vai para o slide 17. A gente tem uma evolução mais longa da margem financeira, mas se a gente olha aí nos dados mais recentes do primeiro segundo tri, a gente vê uma queda margem como um todo líquido de custo de crédito e aqui o principal efeito é a cessão de carteira. A gente nesse trimestre vendeu carteiras com perfil diferentes e conseqüentemente agregaram um pouco menos de resultado do que costumavam, mas o interessante

é ver também na linha azul a melhora que a gente tem de carregamento efetivamente, ou seja, vindo ali de 8.7 para 9%, já mostrando um pouco da reprecificação que a gente vem fazendo em veículos.

No slide 18, novamente, margem financeira a gente vê essa redução para 16.7 na margem geral fruto desse perfil de carteira cedida, mas excluindo cessão, tem ali uma melhora de 10 bps. Quando a gente olha despesa de PDD líquida, teve uma retração no trimestre, e aqui a principal razão é que a gente, de fato, como a gente já vinha falando desde o início do ano, que esperavam uma melhora no comportamento de cartões, a gente vem observando isso mês após mês e, naturalmente, o segundo tri teve menos provisões do que o primeiro.

E falando um pouco de Outras Despesas, a gente, por conta da originação menor de consignado e também um crescimento um pouco menor da base de clientes, a gente teve menos despesas com originação, totalizaram 400 milhões dentro de 995 milhões no total de despesas. E aí a gente fechou o trimestre estável em 191 milhões de resultado, com 11,2% de ROE, ambos ajustando o efeito de ágio da Mosaico.

E aí, para terminar a apresentação, a gente tem o slide de capital. A gente segue com uma Basiléia forte, em níveis bem sustentáveis para a nossa estratégia de crescimento, que fechou em 15%, e a gente vê como um todo que a gente teve avanços bem importantes, seja na experiência do usuário e também para entregar uma plataforma cada vez mais completa de banking e consumo para os nossos clientes, e por isso a gente vem apostando na diversificação de produtos, seja de contas, seja de transacionalidade, com cada vez mais serviços customizados, sempre com o intuito de tornar a jornada cada vez mais fluida e inteligente.

Então, com isso, a gente encerra a apresentação e abre para as perguntas.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas para investidores e analistas. Caso deseje fazer alguma pergunta, por favor, digite *1. Se a sua pergunta for respondida, você pode sair da fila digitando *2.

Nossa primeira pergunta é de Gustavo Schroden, Bradesco BBI. Pode prosseguir, Gustavo.

Gustavo Schroden: Bom dia. Bom dia, pessoal. Obrigado pelo call e pela oportunidade. Eu vou fazer 2 perguntas, a primeira é relacionada ao crescimento da carteira de crédito. Acho que a gente viu uma queda sequencial, o crescimento anual também me parece um pouco mais baixo e a gente vê uma questão na carteira de consignado.

A gente entende as questões regulatórias ali em março, mas eu queria entender um pouco como é que está a dinâmica de comissão, se vocês acham que o fato de terem baixado as comissões para compensar o *cap* que foi que foi alterado no consignado do INSS tem tido algum efeito ou se tem alguma dinâmica competitiva um pouco diferente de antes.

Porque, de novo, a gente entende a questão regulatória em março, mas me parece... enfim, queria entender um pouco mais essa questão da queda do consignado.

E a outra questão é referente à cessão de carteira. O banco continua fazendo um nível de cessão elevado, principalmente se a gente comparar com o nível de originação de carteira, e nesse trimestre o resultado não foi tão bom. Queria entender aqui se os *spreads* nas seções recentemente não têm sido tão bons, se o banco vai continuar com essa estratégia de cessão de carteira, eu sei que o banco sempre faz, mas eu queria entender se vai continuar nesse nível de percentual versus a originação da carteira – para mim é uma cessão num nível elevado – e que, no final do dia, nesse trimestre acabou afetando a NIM se você olhar o consolidado.

Queria entender um pouco essas duas dinâmicas para a gente conseguir analisar melhor o banco. Obrigado.

Carlos Eduardo Guimarães: Beleza, obrigado. Bom dia, Gustavo. Obrigado aí pelas perguntas. Com relação à primeira pergunta, quando você vê o mercado de consignado como um todo – e aí eu não digo só aquilo que foi originado pelo correspondente bancário, mas também o não correspondente bancário, enfim, agências –, você vê que o mercado de consignado caiu no segundo tri, então não foi algo necessariamente relacionado a uma redução do teto e uma redução também consequentemente para a comissão que se paga para o correspondente bancário. O mercado como um todo caiu, e caiu bem.

Então, não é necessariamente... é um mercado competitivo, como sempre, vários *players* estão aqui há muitos anos, poucos novos *players* relevantes nesse mercado por enquanto, então foi mais uma questão do mercado como um todo afetado pelo teto e afetado também pelo LOAS, conforme a gente falou anteriormente, mas não necessariamente ligado só ao canal correspondente bancário. Caiu tudo e caiu de maneira relevante. Essa é a primeira pergunta.

A segunda pergunta, cessão de carteira, basicamente, a nossa rentabilidade nesse tri foi pior porque a gente cedeu uma carteira mais decorrida. Uma carteira mais decorrida, ela tem menor resultado. Então, isso que explica uma queda desse resultado de cessão. Obviamente, também é uma consequência de uma menor originação, e essa originação a gente acha que vai voltar por alguns motivos, então

o principal é que o LOAS volta agora em 25 de agosto, está tudo aprovado, então isso aí volta e é uma parcela importante aí da produção de consignado que a gente teve e o mercado teve no ano passado. Esse é o primeiro ponto. O segundo ponto, também o juro futuro ele tem caído, então ele tem ficado com um pouquinho mais de margem nesse produto de consignado, o que também beneficia a rentabilidade e o crescimento desse produto para frente.

Gustavo Schroden: Tá ótimo, Cadu. Se eu puder só fazer um *follow-up*. Na verdade, até me perdoe a ignorância, o que que seria essa carteira decorrida? E se puder explicar a dinâmica só para entender. De fato, eu não sei.

Carlos Eduardo Guimarães: Tá. A dinâmica é o seguinte, imagina que a gente ceda uma carteira 3 meses depois que ela foi originadora, tá certo? E aí, supondo que você tem um prazo de 84 meses, você tem 81 meses aí de juros a *acruar* obviamente botando provisões de comissão futura fazendo tudo direitinho. Quando você cede uma carteira não com 3 meses decorrido, com 12 meses decorrido, o seu resultado da cessão ele diminui basicamente porque você tem menos juro futuro em cima daquilo que você está cedendo.

Gustavo Schroden: Perfeito, super claro. Obrigado, pessoal.

Operadora: Nossa próxima pergunta, Pedro Leduc, Itaú BBA. Pode prosseguir, Pedro.

Pedro Leduc: Muito obrigado pela pergunta. Bom dia a todos. Elas são duas, mas bastante relacionadas no final tentando aí melhor estimar a trajetória do ROE daqui para frente.

E começando com o ritmo de originação, já foi mencionado aqui, mas queria entender também um pouquinho como o segundo tri se ele começou muito fraco e depois melhorou na medida que se acomodou ali às mudanças e esse 6.3 bi de originação total, que ainda foi bom, pode ter sido o *low* do ano? Ou seja, consignado, LOAS volta, veículo nesse ritmo também?

E aí a segunda parte já relacionada à rentabilidade das safras que você está originando agora, entendemos aí como está o estoque da carteira e, por um lado, eu imagino que o DI, o curva mais baixa, deve estar aumentando o *spread* da sua originação nova, isso pode te ajudar aí no carregamento e/ou na rentabilidade das cessões. Mas é um mercado muito competitivo, então eu queria entender um pouquinho a visão de vocês aqui se faz sentido primeiro pensar realmente no *low* do ano de originação e daqui para frente se está conseguindo absorver um *spread* melhor nessas novas safras ou está tendo já que repassar para baixo? Obrigado.

Carlos Eduardo Guimarães: Obrigado pelas perguntas aí, Leduc. A primeira, tá, a nossa originação em junho ela foi maior do que a originação em abril, principalmente de consignado, tá? Então, de fato, ela melhorou ao longo do trimestre e a partir de, principalmente, de setembro cheio por causa da volta do LOAS no finalzinho de agosto, 25 de agosto, a gente acha que, de fato, a originação vai aumentar aí ao longo do terceiro tri comparado com o segundo tri, e aí para o quarto tri ainda mais porque vai ter um trimestre cheio de LOAS. Então, essa é a nossa expectativa que a gente tem para agora.

Com relação à rentabilidade na originação, de fato, tem vários efeitos que afetam a originação, eu vou falar do consignado e do veículos também, tá? Consignado, a gente tem mais ou menos 30% da nossa originação do consignado que é B2C, então não depende de pagamento de comissão para o correspondente bancário e 70% ainda depende. Só no consignado, tá, que eu estou falando.

Então, quando o juro cai, o juro futuro cai para uma mesma comissão, você aumenta a rentabilidade. Obviamente, a gente está num ambiente competitivo e depende do que os concorrentes aí vão fazer. Mas eu acho que a rentabilidade, botando tudo na conta do consignado, ela tende a aumentar ligeiramente agora para o terceiro tri e para o quarto tri. Essa é a minha minha visão, obviamente, ponderando coisas positivas e negativas que têm dentro da rentabilidade.

O juro futuro cair melhora a rentabilidade. Um ambiente competitivo e um suposto aumento de comissão, piora a rentabilidade. Corta, corta, eu acho que a originação do consignado no terceiro tri vai ter uma rentabilidade melhor do que foi no segundo tri. Isso para o consignado.

Então, o FGTS, que a gente tem 65% B2C e 35% B2B era mais ou menos a mesma dinâmica. O *funding* melhorou, aí tem que ver a comissão e a competitividade principalmente no canal B2B. E em veículos, é um business com uma originação muito mais diversificada, a gente tem 15.000 lojistas de veículo, uma concentração muito baixa de originação em todos esses lojistas. Então aí você não tem teto, você basicamente, obviamente, tem competição também, mas você tem mais liberdade na precificação do produto e inclusive para você poder montar um amortecedor de inadimplência, que é isso que a gente vem fazendo ao longo do tempo. Uma taxa mais alta, obviamente, pode impactar, de certa maneira, um aumento de custo de crédito, porém, o que importa para a gente mais é o líquido, é a margem menos o custo de crédito, que é o que a gente vem gerenciando isso bem, mesmo em momentos de aumento de inadimplência, como o que a gente viveu no ano passado e que está vivendo agora.

Pedro Leduc: Muito obrigado.

Carlos Eduardo Guimarães: Beleza.

Operadora: Nossa próxima pergunta, Olavo Arthuzo, UBS. Pode prosseguir, Olavo.

Olavo Arthuzo: Bom dia, Cadu, Inácio e pessoal. Obrigado pelas perguntas. Eu tenho 2 aqui do meu lado. A primeira, eu queria entender um pouquinho mais sobre a qualidade da carteira do banco, que a gente vê nesse trimestre a inadimplência subindo bastante e alcançando os 8 pontos percentuais, mas eu queria mais saber sobre as safras mais jovens, do final do ano para cá, porque dado o prazo médio da carteira que vocês divulgam para auto e consignado, como que está evoluindo a safra que foi originada no fim do ano passado e começo deste ano?

E, assim, dada as cessões, dá para entender que essa pergunta não fica tão trivial, tá, mas vocês conseguiram compartilhar com a gente quanto mais ou menos está rodando a NPL 90 dessa carteira originada no fim do ano passado e no primeiro tri? Só para a gente ter uma noção melhor sobre o balanço do banco.

Carlos Eduardo Guimarães: Obrigado pela pergunta, Olavo. Com relação à qualidade da carteira, principalmente das safras mais jovens do final do ano passado para esse ano, a perda esperada dessa carteira – e aí perda eu não estou nem falando indicador de inadimplência, que aí já vou *linkar* com a sua segunda pergunta –, a perda esperada ela começou o ano mais ou menos *flat* do que tinha no ano passado, que era um patamar mais elevado só que a gente precifica isso, e agora nos últimos 2-3 meses a gente está vendo uma queda da perda esperada quando comparados ao final do ano passado e o primeiro tri.

Então, é uma perda, até o primeiro tri, uma perda parecida com o ano passado – perda, não é indicador de inadimplência –, e daí a partir de abril uma redução na perda.

Quando você pergunta de NPL das safras recentes, ele não é um indicador muito bom porque como está muito jovem, o indicador de inadimplência ele não quer dizer muita coisa, ele não é um bom indicador para a gente conversar. O que a gente olha muito aqui é a perda esperada que a gente tem para frente na precificação, e obviamente, quando a gente faz a perda na precificação, que a gente chama aqui de ex-anti, ao longo do tempo a gente vai vendo a perda ex-post se está aumentando ou diminuindo perto daquilo que a gente precificou na largada.

Então, safras, primeira pergunta, safras até março mais ou menos uma perda mais ou menos parecida com o que tínhamos no ano passado. Abril para frente, uma perda menor do que tínhamos no ano passado, até porque a gente deu mais uma apertadinha no crédito. E NPL-90 de safras recentes, da safra que a gente originou, sei lá, 2-3 meses atrás, o NPL-90 é zero. Então, assim, é muito jovem, você pergunta de safras muitos jovens para pegar o NPL-90.

Olavo Arthuzo: Tá ótimo. E, assim, acho que tudo isso que você comentou, até sobre essa melhora que está tendo, que vocês estão vendo na perda, pensando isso no câmbio, com a cobertura, então acho que faz sentido a gente pensar que o banco vai voltar a rodar um pouquinho mais alto com essa cobertura. Faria sentido?

Carlos Eduardo Guimarães: Um pouquinho mais alto em que sentido? Com a cobertura?

Olavo Arthuzo: Isso. O índice de cobertura ou *coverage* do banco, porque a gente vê que caiu nesse tri, então acho que faria sentido a gente pensar que isso deveria se recompor ao longo do segundo semestre. Faria sentido, Cadu?

Carlos Eduardo Guimarães: Sim, faz sentido total. Ao longo do segundo semestre, a gente acha que isso vai aumentar.

Olavo Arthuzo: Não, perfeito, perfeito. Se você permite agora uma segunda pergunta no segundo tema, eu queria mais entender sobre os investimentos, os gastos e os investimentos que o banco vem fazendo em relação ao foco no digital, que acho que, assim, dado o contexto que a gente vê hoje em geral no banco, na indústria bancária, que tem ajudado os cortes de custo, ajudado um pouco o incremento de ROE, eu queria só uma atualização de vocês sobre esse tema.

O que você poderia, na verdade, compartilhar com a gente sobre essa estratégia de gastos e investimentos do digital? E se você pudesse, Cadu, trazer uma noção de quanto hoje no plano está sendo previsto gasto para esse ano e aí comparar com o ano passado só para a gente entender aí se subiu, ficou *flat* ou está descendo. Não precisa passar muitos números, só para a gente ter uma noção da magnitude, já tá ótimo. Obrigado.

Olavo Arthuzo: Tá bom, ótima pergunta, Assim, de fato, conforme o Inácio falou aí ao longo da apresentação, a gente, no primeiro semestre, fez um bom *catch-up* em termos do nosso aplicativo quando comparado com o mercado. Então, hoje a gente está muito melhor do que estávamos há 6 meses atrás, e no segundo semestre a gente também vai dar uma boa evoluída.

Mas a mensagem é: para o ano que vem, a gente tem uma eficiência de curto bacana para fazer, não só referente aos investimentos realizados no banking, mas também eu acho que no banco como um todo. Então, tem um ganho de eficiência importante, principalmente no banking porque teve muito investimento e agora é muito mais um *run the bank* do que um *change the bank*. Então, tem uma economia importante aí de custo/investimento para a gente fazer a partir do ano que vem.

Esse segundo semestre a gente dá mais uma evoluída boa no *banking* e a partir do ano que vem a gente consegue otimizar essa linha de custo de maneira importante.

Olavo Arthuzo: Tá ótimo, obrigado, Cadu.

Operadora: Nossa próxima pergunta será de Jorge Cury, Morgan Stanley, será feita em inglês.

Jorge Cury: Olá, bom dia a todos e parabéns pelos números. Uma pergunta rápida sobre a taxa de imposto efetiva. Vocês têm alguma orientação para o resto deste ano e para o ano que vem? Porque houve uma mudança muito grande de 30 para menos de 20, e eu estava pensando em como seriam os próximos 18 meses. Obrigado.

Carlos Eduardo Guimarães: Oi, Jorge. Obrigado por sua pergunta. Nós esperamos que o nível da taxa seja mantido em torno de 20% a partir de agora. Portanto, essa é nossa melhor expectativa para o futuro.

Jorge Cury: Ótimo, muito obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta será de Pedro Leduc, Itaú BBA. Pode prosseguir.

Pedro Leduc: Obrigado pelo *follow-up*. Uma pergunta menos relacionada ao resultado em si, mas sobre este trecho aqui no *release* que fala de um reposicionamento, uma estratégia do One Bank. Se puder elaborar um pouquinho mais, Cadu, sobre isso, talvez segundo semestre, ano que vem, o que que está mirando no médio e longo prazo e se a gente tem que colocar alguma coisa de SG&A aqui a mais por enquanto. Obrigado.

Carlos Eduardo Guimarães: Tá, obrigado, Leduc. Assim, na verdade, o que que a gente tem construído aí ao longo dos últimos anos? São vários canais, vários produtos, diferentes empresas, no caso, Mosaico e Mobiauto. O que a gente precisa agora é integrar, integrar os diferentes canais, os diferentes produtos. Diversificação é uma palavra que a gente gosta muito, então foi isso que a gente montou. Então, daqui para frente, o que a gente busca é a integração disso.

Mas, assim, não vejo isso aí como um aumento de custo para frente do banco como um todo. Pelo contrário, eu acho que tem uma otimização bacana para a gente fazer aí a partir do ano que vem.

Então, obviamente a gente também quer ter uma maior otimização de custo, que a gente tem um caminho importante aqui para a gente fazer, então a gente está animado aí com o que tem para fazer de custo e de integração de canais, de produtos, de serviços, que, quando você compra partes, por exemplo, de empresas diferentes e tal, culturas diferentes, isso tem um tempo aí para a gente otimizar e gerenciar, e o que, no final das contas, a gente quer centralizar toda a experiência

com os nossos clientes em um aplicativo. Um aplicativo que não necessariamente tem que ter uma conta corrente. O financiamento de veículo, a gente vai ter um aplicativo para o cliente para o financiamento de veículo. Se ele quiser a conta, a gente adiciona. Se ele não quiser a conta, ele vai ter lá um aplicativo para o financiamento de veículos, porque a gente acha que o aplicativo é um importante meio para a gente se comunicar com o cliente, independente se é conta corrente, se é consignado, se é veículos.

Então, toda essa integração e obviamente também ter o banco um pouco mais com um “Q” de aspiracional, com diferencial, trazendo para o cliente economia de tempo ou vantagem financeira. É essa cabeça aí que a gente quer deixar mais claro e implementar daqui para frente. Então, o cliente tem que ver no banco uma vantagem de tempo ou uma vantagem financeira. E como que a gente vai fazer isso? Com todos os canais e serviços, canais, produtos e serviços que a gente vem construindo aí ao longo do tempo, sem isso impactar crescimento de custo. Pelo contrário, a gente acha que isso vai ter um ganho importante aí para o ano que vem.

Pedro Leduc: Excelente, obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta será via web, Ana Souza, Santander:

“Gostaria de entender um pouco mais sobre as perspectivas futuras para o Pan. Com a melhora do cenário macroeconômico, quais as expectativas para a rentabilidade em 2024?”

Carlos Eduardo Guimarães: Obrigado pela pergunta, Ana. Nós não damos *guidance* numérico para resultado e para o ano que vem, mas, assim, de fato, o cenário macroeconômico ele está melhorando, você vê uma inflação sob controle, uma queda de juros, não só os juros da Selic, mas o juro futuro. Isso tudo ajuda. Mas muitas vezes o endividamento das pessoas ele não vem na mesma velocidade que você tem desses indicadores macroeconômicos. Então, sem dúvida, eu acho que o ano que vem, em termos macroeconômicos, vai ser um ano melhor do que esse ano, acreditamos nisso, obviamente a velocidade da desalavancagem que a gente vê hoje nos clientes, nas pessoas do Brasil, ele pode ser um pouquinho mais lento, mas a gente vê uma melhora para o ano que vem, e a gente espera, sim, que para o ano que vem o banco tenha um resultado relevantemente maior do que vai ter para esse ano, principalmente por causa dessa questão macroeconômica e todo um histórico de crédito e de inadimplência que está sendo digerido ao longo dos últimos 2 anos.

Operadora: Obrigada. Nossa próxima pergunta, Gustavo Schrodin, Bradesco BBI. Pode prosseguir, Gustavo.

Gustavo Schroden: Oi, pessoal, obrigado pela oportunidade de novo. Na realidade, é um pouco na linha da anterior, mas eu já estava aqui. Era justamente isso, se a gente olhar, já faz aí, sei lá, talvez uns 8-9 trimestres que o banco, em termos de *bottom line*, fica aí nesses 190-195 milhões de lucro, assim, faz bastante tempo nesse patamar, uma rentabilidade aí 11-12%, alguma coisa assim. Então, a pergunta era mais nesse sentido mesmo, assim, o que que a gente pode... os juros começando a cair, enfim, dá para vislumbrar um nível de rentabilidade mais alto, e quando que daria?

Eu entendo que não tem *guidance*, mas a discussão era mais essa mesmo, quando que dá para a gente começar a pensar numa expansão de resultado e de ROE? Acho que o banco está digerindo aí uma carteira... eu confesso que eu fiquei um pouco surpreso ainda de ainda ver uma piora na inadimplência nesse trimestre, achei que já estava mais próximo do pico, mas era essa discussão que eu queria também, acho que já foi na pergunta anterior, mas se achar que tem alguma coisa para complementar, Cadu, eu agradeço.

Carlos Eduardo Guimarães: Eu acho que tem para complementar, sim. Então, o que que a gente espera para o ano que vem? Uma melhora de rentabilidade do banco basicamente vindo, eu diria, de 3 pilares: uma é redução de inadimplência, explicada por tudo isso que eu comentei anteriormente, com uma digestão de um momento macroeconômico mais difícil; dois, uma eficiência de custo que a gente ainda pretende implementar aí para o ano que vem; e, três, umas safras recentes originadas com uma melhor rentabilidade baseada na queda de juro e também numa perda esperada menor.

Então, esses são os 3 grandes pilares que a gente espera que impactem o nosso resultado para o ano que vem e, de fato, mude o patamar aí de resultado que a gente vem tendo aí nos últimos trimestres, muito explicado por uma situação mais complexa em termos macroeconômicos.

Gustavo Schroden: Perfeito. Obrigado, Cadu.

Operadora: Por gentileza, aguardem enquanto coletamos novas perguntas.

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

Carlos Eduardo Guimarães: Obrigado por mais uma participação aqui nos nossos resultados. Conforme comentado aí ao longo do bate-papo, a gente espera, sim, uma melhora para o ano que vem e a gente está trabalhando fortemente para isso, e aí vamos continuar conversando, não só aqui nessa no resultado, mas temos todo o interesse aí de aprofundar ainda mais os números que a gente mostrou aqui e a gente vai estar fazendo isso ao longo dos próximos dias e Inácio e Lacerda estarão



aqui disponíveis para esclarecer qualquer outra dúvida que vocês tenham a respeito dos números do banco.

Operadora: A teleconferência do Banco Pan está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenha um bom-dia.