



**Local Conference Call  
Banco Pan (BPAN04)  
Resultados do 2T24  
8 de agosto de 2024**

**Operador:** Boa tarde, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência do Banco PAN para a discussão dos resultados referentes ao 2T24.

A teleconferência está sendo transmitida em português, com tradução simultânea para o inglês. Para escolher o idioma de sua preferência, clique na opção *Interpretation*, no menu do aplicativo. Os áudios e slides dessa teleconferência estão sendo transmitidos pela internet, através do Zoom, que pode ser acessado pelo site de RI da Companhia, [www.bancopan.com.br/ri](http://www.bancopan.com.br/ri). A apresentação também estará disponível para *download* após o seu término.

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.

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 Relações 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 no slide dois. Tivemos uma forte originação de crédito neste trimestre. Seguimos com uma estratégia de risco conservadora, muito focada em produtos colateralizados e com bons prédios. Indicadores de inadimplência tiveram uma leve melhora, fruto principalmente de melhores safras recentes de originação.

Cabe ressaltar que o número de novos cartões de crédito emitidos caiu em relação ao trimestre anterior, mas a carteira cresceu 7%. Esperamos um importante crescimento neste produto e no crédito pessoal a partir de setembro, reforçando assim o engajamento com os nossos clientes.

Indo para a página três. Fechamos o trimestre com 30,1 milhões de clientes, sendo que mais da metade possui exposição de crédito conosco. Nossa carteira fechou em 49,2 bi, 29% maior que a do 2T23 e 7% maior que a do trimestre anterior. Atingimos 211 milhões de lucro líquido com um ROE de 11,7% ao ano.

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

**Inácio Caminha:** Vamos lá, dando sequência no slide cinco, a gente vê novamente esses 30,1 milhões de clientes, mantendo um percentual de ativação e *cross-sell*, 64% de ativação e 2,2 produtos por cliente ativo, e a gente vê aqui uma contínua evolução nas chaves PIX e com mais força ainda no volume transacionado, que totalizou 30 bi, crescendo 37% em 12 meses, e esse movimento ele demonstra bem como a gente quer crescer, seja no relacionamento ou engajamento com os clientes, ganhando mais primariedade e naturalmente crescendo o banco com rentabilidade.

Falando um pouco da originação, no slide seis, a gente vê números fortes nos diversos produtos, 9,7 bi no total nesse trimestre, em veículos a gente fez 4,6 bi, seguimos na liderança do mercado de motos com aproximadamente 32% de *market share*. Em leves a gente está com 9%. No consignado a gente conseguiu manter um ritmo bom, especialmente porque no 1T sempre tem uma sazonalidade mais forte, e a gente vem conseguindo também diversificar com mais convênios públicos e isso tira um pouco do peso do INSS, e a gente também, de uma forma geral, vem conseguindo expandir bastante no B2C.

A aquisição de carteira segue como uma estratégia nossa aqui no banco. Foi um pouco menor nesse trimestre em função da dinâmica de juros no mercado, e o crédito pessoal a gente fez ali 300 milhões, mas, novamente, a gente espera uma evolução disso para frente.

Falando da carteira, a composição, aqui no slide sete, a gente teve um crescimento bem importante, 7% no trimestre e 29% no ano, e isso a gente atribui não só à originação, que vem vindo bastante forte, mas também a uma cessão de carteira que vem sendo reduzida trimestre após trimestre. Nesse tri foram 2,1 bi, mas quando a gente compara, e quando a gente compara com o que a gente tinha feito no 2T23, foi um volume 40% menor.

Então, de fato, tem uma tendência importante de redução. Dos 49,200 bi, veículos representa 26,5 bi, e isso cresce, é um crescimento de 40% no ano. O consignado com praticamente 20 bi. Quando soma o FGTS, também é um crescimento de 25% em 12 meses, e aí a gente tem os produtos *clean*, que estão com uma evolução mais forte no trimestre e a gente também espera, como o Cadu comentou, uma evolução aqui para trazer mais margem, mais rentabilidade ainda para o banco.

Falando das características, de inadimplência na carteira, composição e índices de *over*, a gente vê que o mix da carteira ficou estável de um trimestre para o outro, e o *over*, a gente vê que o mix da carteira ficou estável de um trimestre para o outro, e o *over 90* também ficou estável ali, em 6,9%. O 15 a 90, como já esperado, teve um recuo importante. O 1T também sempre tem uma sazonalidade pior. E quando a gente olha os produtos individualmente, eles estão se comportando bem, o que ajuda também na construção do nosso balanço e na evolução do resultado que a gente vem apresentando no banco.

Falando de crédito, clientes com crédito, no slide nove. Esse é um tema superimportante e ele fala diretamente com o engajamento. O crédito com certeza é uma ferramenta super relevante para isso. São 15,4 milhões de clientes com exposição. A gente vem conseguindo manter esse percentual à medida que a gente cresce. E, além de ampliar a quantidade de



clientes com crédito, a gente também vem conseguindo trabalhar a questão do *share of wallet*, ficando mais relevante nos clientes que a gente já possui relacionamento.

Então, essa é uma outra medida que a gente acompanha aqui no banco, que vai demonstrando também como a gente tem ganhado mais proximidade com os clientes.

Falando das receitas de serviços, no slide dez, seguiram praticamente estáveis, totalizando quase 400 milhões neste trimestre.

Um foco em cartões no slide 11. A gente vê a emissão ligeiramente menor aqui nesse trimestre, mas com bastante apetite e expectativa de crescimento para ampliar essa base e muito conectado na estratégia de *build your credit*, que a gente começa com limites menores e vai trabalhando com os clientes à medida que eles desempenham bem nos pagamentos, e a gente já começa a ver uma evolução nas receitas de forma geral, então seja com mais *interchange*, seja também com anuidade, que a gente vem trabalhando com alguns clientes oferecendo mais benefícios nestes cartões.

Em seguros, no slide 12, os prêmios totalizaram 254 milhões, 3,8 milhões de clientes com apólices contratadas, e esse é um produto que tem um crescimento natural e tem bastante importância também para a gente estabelecer *cross-sell*, principalmente com o produto veículos, mas a gente também vem expandindo para cartão e outros tipos de seguros, seguros com PIX. Então, isso com certeza vai complementando aqui as nossas fontes de receitas.

Falando aqui dos nossos resultados de fato, mais financeiros, a gente tem no slide 14 a evolução da margem financeira, uma NIM bem forte, totalizando 18,4%. A NIM, se a gente exclui os resultados com cessão, também evoluindo para 16,4%. E, mais uma subtração aqui, se a gente embute o custo de crédito, a gente também vê um crescimento para 9,6%, muito consistente com a evolução que a gente vem vendo no banco e evoluções importantes aqui ao longo do tempo, que vão construindo uma carteira com cada vez mais rentabilidade.

E aí dando destaques para algumas composições do nosso resultado, no slide 15, novamente, a gente vê a margem financeira, que totalizou 2,1 bi neste trimestre, apenas com o resultado do que é, excluindo o resultado de cessão, ela alcançou 2,1 bi, também um crescimento importante e um crescimento mais acelerado do que a própria carteira de crédito.

Quando a gente vê as despesas com PDD líquida, ficaram marginalmente maiores, praticamente estáveis no trimestre, e se a gente considera a visão de custo de crédito, aí sim a gente ficou *flat* de um tri para o outro. Naturalmente o crescimento nominal acompanha o crescimento de carteira.

Despesas como um todo, bem controladas, totalizando 1,100 bi nesse trimestre. E quando a gente olha a rentabilidade, a gente totalizou aqui com um resultado de 211 milhões de lucro líquido. A gente teve um LAIR melhor nesse tri, mas com uma alíquota efetiva um pouco pior, de forma que o resultado líquido caiu um pouco no trimestre, mas ainda com o ROE ajustado de 11,7%.

E em linha também com a nossa governança de atualização periódica dos nossos modelos e aprimoramento de processos, nesse trimestre a gente refinou o nosso modelo de provisões para ações cíveis e trabalhistas e isso resultou em uma despesa adicional de aproximadamente 210 milhões, se a gente já considera ela líquida de *chargeback*.

Daqui para frente a gente espera ter despesas recorrentes com provisões cíveis e trabalhistas maiores do que em trimestres anteriores que a gente já observou, mas com certeza bem menores do que nesse 2T24.

Por último, aqui a gente tem no slide 16 a nossa referência de capital, um capital *proforma*, considerando que a gente faz parte do conglomerado BTG. O nosso capital *proforma* individual fechou em 14,4%, 8,2 bi de patrimônio líquido e num patamar superconfortável para a gente dar sequência à nossa estratégia de crescimento, que é bem relevante.

E com isso a gente encerra a apresentação e abre aqui a linha para as perguntas e respostas.

### **Sessão de Perguntas e Respostas**

**Operador:** Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas para investidores e analistas. Caso deseje fazer alguma pergunta, por favor, levante a mão na plataforma Zoom clicando na opção *Raise Hand*.

**Pedro Leduc:** Obrigado Cadu, obrigado Inácio, espero que me escutem agora. Primeiro, um pouquinho mais de *color* sobre o que levou a esse aumento dessa provisão para o processo cível no tri e que ideia de magnitude a gente pode ter para os próximos *vis-à-vis* ao histórico, se há algum entendimento novo, se teve a ver com algum produto originado. Qualquer *color* seria bem-vindo.

A segunda pergunta, na parte de PDD. Mesmo que teve um avanço, não está muito no (17:05 – falha no áudio), mas como vocês estão imaginando ela evoluindo aí nos próximos trimestres? Como vocês estão vendo a qualidade de crédito, principalmente em veículos, que é o que está mais crescendo? Obrigado.

**Carlos Eduardo Guimarães:** Obrigado pela pergunta, Leduc. Com relação à provisão e à magnitude, nós, de tempos em tempos, atualizamos os nossos modelos aqui do banco, incluindo o modelo de contingência.

Então, neste trimestre, foram basicamente três grandes pontos: primeiro que a gente divide aqui as ações em ação estratégica e ação massificada. Nas ações estratégicas, que são aquelas com maior ticket médio, a gente atualizou a análise jurídica sobre elas e a gente deu uma reforçada nessa provisão das ações estratégicas. Então, esse foi o primeiro ponto. O segundo ponto, a quantidade de ação cível que a gente recebe por mês – e aí eu estou falando agora do massificado – ela tem aumentado e também o percentual de êxito tem reduzido um pouco.



Então, adicionando esses dois movimentos ao movimento de uma atualização nas ações estratégicas, nós remarcamos a nossa provisão do balanço neste trimestre em R\$ 210 milhões líquido de *chargeback*.

O que a gente espera para frente? Como o Inácio já comentou anteriormente, é que a gente tenha um nível bem menor do que é nesse trimestre, mas um pouco maior do que era nos trimestres anteriores.

E outro ponto também importante para ressaltar é que mais ou menos 80% das ações cíveis vêm do consignado, do empréstimo e do cartão consignado. A gente considera isso na nossa precificação, considera isso no nosso *business*, é um produto ainda que tem uma margem interessante, muito menos do que foi no passado, mas ainda menor do que o *business* de veículo, por exemplo, mas ainda interessante para a gente poder continuar trabalhando.

Então, nossa visão de negócio, de apetite de crescimento e expectativa de resultado não só o produto consignado, como também para o banco como um todo, ela não se altera. Então, foi um movimento mais de *one-off*, onde remarcamos e atualizamos a nossa modelagem e essa análise das ações estratégicas e, olhando para frente, a gente vai ter um número muito menor do que foi neste trimestre.

Com relação à sua pergunta 2, PDD e olhando um pouco para frente, nós acreditamos que vai ter ainda uma ligeira redução, olhando para frente, uma ligeira redução de indicadores de inadimplência e de despesa de PDD para frente. Obviamente, a gente tem que ponderar também uma divisão por uma carteira maior, então a gente tem que relativizar essa despesa de PDD pelo tamanho da carteira. Mas a nossa visão, olhando para frente, é que isso aí vá reduzir.

Só tem um parênteses, cartão e empréstimo pessoal, a gente tem uma carteira muito pequena aqui no banco. A gente acha que está longe do ponto ótimo, seja para rentabilidade ou seja também para engajamento. Então, para frente, nos *business* maiores, a gente vê um cenário de manutenção e redução. Mas a gente quer aumentar de maneira substancial a nossa carteira de cartão e de empréstimo pessoal e que têm indicadores de inadimplência e uma PDD maior, mas vai ter também uma margem maior.

Então, essa é a nossa visão para frente. E lembrando que o cartão é uma importantíssima fonte de engajamento para os nossos clientes e o crédito pessoal também, e agora a gente está, depois de longos estudos, bem confortável para poder acelerar, principalmente com os nossos modelos de crédito e com o nosso modelo de monetização desses dois produtos.

**Pedro Leduc:** Superclaro e detalhado, Cadu, como sempre. Parabéns pelo operacional e até o próximo.

**Carlos Eduardo Guimarães:** Obrigado, Leduc.

**Gustavo Schroden:** Bom dia, pessoal. Vocês me ouvem?

**Carlos Eduardo Guimarães:** Ouvimos, sim.

**Gustavo Schroden:** Opa, bom dia. Bom dia, Cadu, Inácio. Obrigado pelo *call*. Eu vou fazer duas perguntas. A primeira, eu queria fazer um *follow-up* nessas despesas, essas provisões cíveis que vocês colocaram. O Cadu comentou que tem uma grande parte disso que está no consignado e, eu não sei se eu entendi bem, você disse que isso está precificado, né? Só para entender, mas quando está precificado, eu imagino que não teria... porque se a gente não tivesse tido talvez esse aumento substancial nessas provisões, a gente teria aí, dado que o NII veio muito bem, PDD controlada, *fee income* sob controle e OPEX também, esse lucro era para ter crescido se a gente tivesse essas provisões aí num nível mais normalizado com o histórico.

Eu queria entender, quando você fala que está precificado, principalmente nas operações de consignado, não deveria *offsetar* ou pelo menos mitigar um pouco esse aumento? Eu queria entender um pouco melhor aí essa relação aí de que está precificado, que você comentou, e por que essa precificação colocada no consignado não teve um efeito nesse trimestre?

A minha segunda pergunta é sobre o mix. Você comentou, a gente viu os números, parece uma reaceleração aí em cartão de crédito. Se pudesse comentar um pouco o racional. O banco vinha com um *speech* aí recente de ter uma carteira um pouco mais conservadora e agora já vem com uma outra aceleração em cartão de crédito. Então, se pudesse explicar a estratégia e se tem alguma intenção aí também, se já está colocando um PIX Finance, *Buy Now, Pay Later* aí dentro desse cartão de crédito. Obrigado.

**Carlos Eduardo Guimarães:** Obrigado pelas perguntas, Gustavo. Primeiro, com relação à provisão, quando eu falo que está precificado, é aquilo que a gente está fazendo hoje, aquilo que a gente está originando hoje. Então, a gente considera um nível lá dentro da nossa rentabilidade esperada, a gente considera um nível de entrada, daquela safra que a gente está produzindo hoje, um nível de entrada e de ações e de êxito também de ações cíveis.

O fato é que, dada essa maior quantidade de entrada e essa menor quantidade de êxito, a gente já reprecificou isso dentro do nosso *business* de consignado. De novo, esse é um *business* muito intensivo no consignado e no cartão consignado e mesmo com essa reprecificação daquilo que a gente está produzindo hoje, a gente ainda tem um produto rentável, menos do que no passado, mas ainda tem um produto rentável.

Com relação a mix, a gente tem aproximadamente 5% em cartão de crédito e EP, e a gente acha que o ponto ideal é acima disso, é algo entre 10%, 15% no futuro, mais para frente, e é para isso que a gente vai estar trabalhando.

Quando eu falo que a gente quer crescer em cartão mais EP, tem um mix de rentabilidade aqui dentro, onde a carteira com juros é muito importante. Então, a gente vai crescer essas duas carteiras de uma maneira conjunta, onde a gente vai ver sempre a quantidade de juros que a gente vai ter dentro desse *pool* aqui, dentro desses dois produtos. Então, é com base nisso que a gente tem conforto, além do desenvolvimento de novos modelos de crédito, para que a gente possa voltar a crescer esse nosso produto *clean*.



Mesmo com esse crescimento, a gente ainda vai ter 90% do nosso portfólio colateralizado, vindo, principalmente, de veículos, que a gente está super animado para continuar crescendo, muito mais do que a gente tem hoje, e tem espaço, é um produto bacana, rentável, a gente é bem assertivo nesse produto, trabalhamos há muitos anos, já vivemos diversos ciclos, então a gente quer continuar crescendo. O consignado, de fato, está com uma margem mais apertada, e tem essa alavanca de crescimento aqui do cartão mais EP que a gente vai implementar a partir de setembro.

E, sim, quando eu falo cartão mais EP, é EP e seus derivativos, porque o PIX crédito, o boleto pago através do cartão, o parcelamento do cartão, o crédito pessoal, tudo isso faz parte da família crédito pessoal, e esta família, juntamente com o cartão transacional, é que a gente vai crescer a partir de setembro.

**Gustavo Schroden:** Perfeito, super claro, Cadu. Um *follow-up* na questão de crédito. A cessão vinha diminuindo, principalmente o resultado da cessão, nesse trimestre teve um aumento no resultado da cessão. Alguma coisa que você pode comentar aqui também?

**Carlos Eduardo Guimarães:** Não, nada diferente. Conforme a gente vem falando há algum tempo, a gente espera para esse ano uma redução importante da cessão quando comparada ao ano passado, e é assim que a gente continua nossa visão atual. Mas nada importante a comentar com relação à quantidade de cessão no 2T.

**Gustavo Schroden:** Perfeito, obrigado.

**Olavo Arthuzo:** Bom dia, Cadu. Bom dia, Inácio. Obrigado pelas perguntas. Eu queria abordar o tema aqui de OPEX, e a gente notou que nesse tri teve um crescimento, até um forte crescimento na comparação anual, na despesa de pessoal do banco, e também vocês apresentaram o incremento no *headcount* até que um pouco significativo no trimestre. Então, eu queria entender dois pontos daqui, que o primeiro é se o *driver* desse aumento de *headcount* foi basicamente para reforçar a área de vendas ou se foi para a área de TI e afins.

E o meu segundo ponto é que no *conference call* do tri passado, Cadu, se eu não me engano acho que você comentou sobre uma expectativa de OPEX *flat* para esse ano, e aí eu só queria que confirmar se você reitera essa expectativa e, se sim, a gente devia ver uma redução na linha de pessoal ou os esforços aí mais concentrados nas demais despesas? Obrigado.

**Carlos Eduardo Guimarães:** Obrigado pela pergunta, Olavo. Primeiro, com relação ao *headcount*, quando a gente compara com relação ao 1T, houve uma subida de 50 *headcounts*, então um crescimento bem pequeno, vindo de 2.600 aproximadamente, e tem um decréscimo quando comparado ao 2T do ano passado.

Então, em termos de marco, ele continua o mesmo. A gente vai ficar mais ou menos *flat* em termos de despesas de pessoal quando comparado ao ano passado e não temos grandes despesas e investimentos para fazer nesse ano.

Obviamente, oportunidades podem aparecer, mas a nossa melhor visão nesse momento é de uma despesa sob controle e o banco ganhando eficiência, principalmente porque o tamanho da nossa carteira está aumentando bastante, como o Inácio falou, 30% comparado a um ano atrás e 7% em um trimestre. E a gente acha que vamos continuar crescendo a passos largos a carteira de crédito e com a despesa aproximadamente *flat*.

**Olavo Arthuzo:** Boa. Cadu, se me permite agora fazer uma segunda pergunta, na página 14 do seu *release*, quando a gente fala de originação de crédito, a gente viu no trimestre uma contração em veículos e uma manutenção ainda, uma expansão em motos, né? E aí eu queria só entender se isso tende, se essa dinâmica é uma normalização em veículos que já vinha bem robusto no 1T.

Então, seria mais uma normalização ou vocês estão vendo algum *player* aumentando a competição no mercado e isso resbalando nesse decréscimo aí na sua originação nesse 2T em comparação ao tri passado? Obrigado.

**Carlos Eduardo Guimarães:** Olha, com relação ao mercado de veículos, é um mercado competitivo há muito tempo, então obviamente temos ciclos de crédito e semiciclos dentro dos diferentes participantes. Uma hora acelera mais, acelera menos. Mas a gente está muito bem-posicionado nesse segmento. Em moto usada, a gente tem mais do que 30% do *market share*, somos os maiores, bem distantes do segundo colocado, trabalhamos nisso – pelo menos eu estou no banco desde 2011 e a gente sabe trabalhar muito bem com motos e pretendemos continuar crescendo –, mas, obviamente, a partir de 30% de *market share* fica mais difícil o crescimento.

Com relação a leves, a gente tem aproximadamente 8-9% de *market share* e a gente acha que dá para aumentar isso bastante nos próximos meses, seja através de uma contratação de uma pequena parte comercial, como também do desenvolvimento de novos modelos que a gente tem feito aqui no banco. Então, ao olhar para frente, a gente acha que tem potencial de crescimento em leve, e em moto é manter nesse patamar e crescer um pouquinho.

E com relação a concorrentes, ninguém muito diferente nesse segmento aqui, são os mesmos de sempre com os seus movimentos internos de aceleração e desaceleração que acontecem ao longo do tempo. Mas a gente está bem animado com esse negócio.

**Olavo Arthuzo:** Perfeito, obrigado.

**Brian Flores:** Olá pessoal, estão me ouvindo aí?

**Carlos Eduardo Guimarães:** Estamos ouvindo, Brian, pode falar.

**Brian Flores:** Perfeito. Obrigado, Inácio e Cadu, pela oportunidade. Eu queria fazer uma pergunta, talvez um *follow-up*, sobre o crescimento, se eu puder. A gente está vendo um crescimento bem bom, como vocês falaram. Agora, o Basileia está já em 14, está caindo um pouco, que acho que é normal, vocês estão consumindo capital para crescer. Então, onde vocês enxergam esse equilíbrio entre capital e crescimento?



E, Cadu, não sei, se você tiver algum *update* sobre tamanho da carteira que você esteja enxergando de forma ótima para esse ano e talvez 25, seria super bom. E aí depois eu faço uma segunda pergunta. Obrigado.

**Carlos Eduardo Guimarães:** Obrigado pela pergunta, Brian. O que a gente mostrou de Basileia na apresentação do Inácio é uma Basileia *proforma*. Então, a Basileia regulatória é a Basileia do BTG, que no trimestre anterior estava em torno de 16,5. Então, o grupo – o PAN faz parte do Grupo BTG – está com bastante capital para poder continuar crescendo, e cada vez mais o PAN está integrado ao BTG, então essa Basileia *proforma* de 14,5% não nos preocupa, o que vale mais é a Basileia do grupo, e a gente pretende continuar entregando um crescimento importante para os próximos tris e capital não é restrição neste sentido.

**Brian Flores:** Perfeito. E sobre o tamanho da carteira, Cadu, acho que a gente tinha talvez 55 bi para esse ano. Você acha que está por aí ou acha que é um pouquinho para cima?

**Carlos Eduardo Guimarães:** Como somos um banco aberto e não damos *guidance*, eu te diria que a gente vai continuar crescendo, mas prefiro não estimar números aqui, senão nossa advogada aqui puxa minha orelha.

**Brian Flores:** Tá perfeito, Cadu. E, assim, último *follow-up*, sobre o cartão de crédito. Vocês têm ou abrem o dado de quanto dessa carteira de cartão gera juros para vocês?

**Carlos Eduardo Guimarães:** Sim, atualmente, aproximadamente 15%. Só que a gente tem algumas estratégias para poder aumentar essa carteira com juros dentro do cartão. Então, parte da nossa estratégia de crescimento de cartão e EP é poder ter uma maior penetração de juros dentro deste combo, onde ambos são produtos importantes para aumentar o engajamento com os nossos clientes.

**Brian Flores:** Tá perfeito, pessoal. Obrigado.

**Antônio Ruelle:** Bom dia, pessoal. Parabéns pelos resultados. São duas perguntas aqui do meu lado. A primeira, vocês já exploraram a competição no alto, agora se vocês pudessem explorar um pouquinho de competição no consignado seria ótimo.

A segunda pergunta é um ponto interessante que veio aí na pergunta sobre capital, que é a questão da proximidade e sinergia com o BTG. Se vocês pudessem explorar o que vocês veem de oportunidade aqui em termos de custo, seja regulatório, seja operacional, quando vocês olham da sua relação com o BTG, seria ótimo. Muito obrigado.

**Carlos Eduardo Guimarães:** Joia. Primeiro, com relação à competição do consignado, assim como a do veículo, ela é uma competição ferrenha, a gente conhece esse produto há muito tempo e a gente consegue performar bem mesmo dentro deste ambiente competitivo.

Recentemente, eu acho que esse mercado aí – e a gente tem conversado bastante entre os bancos, inclusive com o Banco Central – tem algumas práticas não ideais sendo feitas por algumas instituições, principalmente novas, e que a gente está tentando combater.



Então, é um produto competitivo, importante para a gente, e que a gente tem, pontualmente, algumas práticas fora do regulatório que a gente está tentando combater.

Com relação às oportunidades com o BTG, tem várias oportunidades. Tem a oportunidade de integração de time, tem oportunidade de – e integração, que eu digo, é mais troca de ideia, conhecimento de ambas as partes, isso tem sido feito bastante – captação, onde o BTG tem provido uma quantidade cada vez maior de *funding* para o PAN a custos mais baixos do que o PAN tomaria por si só no mercado, oportunidade de utilização de capital do grupo. Como eu falei no 1T, 16,5% de capital, esse capital pode ser utilizado aqui pelo PAN, então o BTG nos dá força para poder continuar crescendo em termos de *funding*, crescendo com o capital e também com o conhecimento para a gente poder ser cada vez melhor.

**Antônio Ruelle:** Super claro. Só um *follow-up* aqui, se me permite. Na parte de OPEX também, eu entendi a parte de *funding*, capital, ideias, mas quando vocês olham para custo operacional mesmo, tem alguma coisa ou você imaginaria que o grosso já foi explorado? Obrigado.

**Carlos Eduardo Guimarães:** Já exploramos várias questões, mas ainda achamos que tem algo a explorar. Então, isso aqui é um debate quase que semanal junto com o BTG para poder capturar as oportunidades de sinergia. Sinergia de custo, sinergia de qualidade, e a gente tem discutido bastante sobre isso.

Então, uma parte já foi, mas achamos que ainda tem algo a capturar para frente.

**Antônio Ruelle:** Ótimo, muito obrigado.

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

**Pedro Leduc:** Obrigado pelo *follow-up*. Ele é mais sobre uma discussão que está ocorrendo com o produto do tema do consignado privado, vamos dizer assim, com o lastro em FGTS. A gente sabe que o PAN opera muito bem nesse mundo e se puder dividir um pouco, Cadu, dar uma palhinha aqui para a gente, ver como o PAN está se preparando, como vocês veem esse potencial, o *timing*, seria ótimo. Obrigado.

**Carlos Eduardo Guimarães:** Beleza, obrigado, Leduc. Eu acho que o *timing* obviamente a gente não consegue controlar, mas achamos que, diria, para o 4T, início do 4T, é algo que pode acontecer.

Achamos o potencial enorme, então, de fato, é algo que pode crescer bastante esse mercado aí do consignado privado, que até hoje foi muito mais um produto *tailor-made*, é um a um, um sistema para um sistema muito menos escalável do que pode ser quando você padroniza os sistemas, assim como aconteceu com o consignado público lá atrás.

Então, acho que é um produto bom para todo mundo, é bom principalmente para o cliente, é bom para a economia, que vai tracionar ainda mais o crédito a preços mais competitivos do que muitos outros produtos que o cliente toma, então estamos animados, conhecemos



bastante sobre os sistemas que vão ser utilizados neste produto, que é uma combinação daquilo que é utilizado no INSS, no FGTS e que foi usado no Auxílio Brasil. Produtos esses que a gente conhece bastante.

Então, a gente brinca aqui no banco que esses canos aí a gente conhece bem como funcionam e estamos ajudando a desenvolver esse produto, que é um produto que a gente tem bastante expectativa.

**Pedro Leduc:** Obrigado.

**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 em mais um resultado do PAN. Espero ver vocês aí no próximo trimestre. Boa tarde.

**Operador:** A teleconferência do Banco PAN está encerrada. Agradecemos a participação de todos e desejamos um excelente dia.