



**Local Conference Call
Banco Pan (BPAN04)
Resultados do 1T25
11 de agosto de 2025**

Operador: Bom dia a todos. Sejam bem-vindos à teleconferência do Banco Pan para a discussão dos resultados referentes ao 2T25.

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 desta 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. André Luiz Calabro, Diretor Presidente do Banco Pan, e o Sr. Inácio Caminha, Head de Relações com Investidores.

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. André Luiz Calabro, que dará início à apresentação. Por favor, Calabro, pode prosseguir.

André Luiz Calabro:

Olá, bom dia a todos. Obrigado por comparecer mais uma vez aqui no *call* de resultados do Banco Pan.

Eu já vou iniciar com os primeiros destaques, na primeira página. Então, nós trouxemos quatro principais destaques, que vão nortear o nosso *call* ao longo desse dia. Então:

(1) item um, Carteira de Crédito. Então, recuperação da originação e retenção integral de carteira em dia. Acho que o principal destaque que vai nortear o nosso *call* é a decisão pela opção de não ceder carteira em dia, que nós fizemos nesse trimestre, com o objetivo de, óbvio que ao longo do tempo essa carteira não cedida vai nos propiciar um *accrual* maior das receitas relacionadas à carteira.

Uma outra coisa é que, ao longo do tempo, o Banco vai ficando cada vez mais simples, de fato, com o *core* alinhado e, principalmente, essa decisão está pautada no resultado operacional robusto que o Banco tem. Então, é importante que a cessão de crédito, apesar de ser uma ferramenta de gestão, ela passa a ser uma opcionalidade do Banco Pan;

(2) Em relação à Inadimplência, a estabilidade nas carteiras colateralizadas e leve aumento em carteiras *clean*, então mais à frente nós vamos dar um pouco mais de detalhes sobre esse item;

(3) Margens: manutenção em níveis robustos em relação à carteira do balanço;

(4) E na parte de Eficiência, nós tivemos redução em despesas administrativas e operacionais, como nós já havíamos destacado no *call* do 1T, onde, no geral, nós reduzimos mais de 20% as despesas, e se olharmos a parte de despesas administrativas e pessoal, a redução também foi considerável, na casa de 7%.

Próximo slide. Aqui, alguns indicadores que nós trazemos sobre o Banco. Então, número de Clientes, nós tivemos 32 milhões de clientes, fechamos o 2T com 32 milhões de clientes; Carteira de Crédito, atingimos R\$ 57,8 bilhões, um crescimento de 18% em relação ao 2T24 e 5% em relação ao 1T25. O Lucro Líquido, atingimos R\$ 191 milhões, aqui tem uma redução em relação ao 2T e também ao 1T, mas, basicamente, pelo efeito da não cessão de crédito – que explicaremos no próximo slide –; e o ROE ajustado, em 11,3%.

Aqui, basicamente, nós fizemos um exercício trazendo exatamente um histórico de resultados desde 2021. Então, para demonstrar alguns indicadores, primeiro que o lucro líquido está bem alinhado em relação aos anos anteriores, porém, a boa notícia é que no 2T, mesmo alinhado, o lucro líquido aqui não tem o efeito da cessão, então esse é um indicador importante. Nossa carteira de crédito vem crescendo consideravelmente, então atingimos, como eu falei no slide anterior, 57,8%. E o ROE de 11,3% é um ROE, de certa maneira, não comparável aos ROEs anteriores, justamente pelo efeito de cessão. Mas é importante também salientar que se nós tivéssemos feito a cessão, o ROE seria superior aos 13,8 do 1T25.

E, por fim, nós quisemos dar uma pequena pincelada na nossa estratégia de eficiência e também de inteligência artificial trazendo aqui alguns indicadores, ou algumas frentes, que nós temos investido, que nos leva às melhorias de eficiência do Banco, reduções de custos, mas também a agilidade e ganho de performance:

Então, Originações em B2C: nós tivemos 32% de aumento nos últimos 12 meses com uso intensivo de dados e inteligência artificial, na geração de *leads* e melhoria de conversão; na Recuperação de Crédito, nós também utilizamos inteligência artificial nos nossos modelos

para determinar influência comportamental, avaliação de garantias, e isso nos trouxe já um benefício de redução de perdas na casa de 20%; todo o nosso processo de Atendimento e Interação com os nossos clientes, nós já chegamos em 75% de autosserviço, aqui muito focado em redução do custo de servir, então é também um indicador bastante importante através do uso de inteligência artificial, de *bots*, para que o nosso índice de solução aos atendimentos dos clientes seja bastante alto; e em todos os Processos Operacionais, nós temos já mais de 130 processos de forma autônoma, o que gera excelência operacional, alavancagem e redução das despesas e dos custos.

Pode seguir. Agora o Inácio vai passar um pouco dos indicadores detalhados do nosso *business* e após nós abrimos para as perguntas.

Inácio Caminha:

Boa, vamos lá. Dando sequência no slide 7, falando um pouco sobre engajamento. O nosso número total de clientes reduziu marginalmente, e aqui tem uma revisão na quantidade de cartões de alguns clientes e alguns *clusters* específicos, que a gente optou por encerrar o relacionamento e isso é do dia a dia, é super vivo, ainda mais nesse momento que a gente começa a ver o macro, de certa forma, deteriorando, essas são as primeiras carteiras que sentem e a gente vai ajustando o nosso apetite e velocidade de crescimento também.

O *Cross-Sell Index* ficou em 2,3 produtos por cliente ativo. Clientes com Chaves Pix, evoluiu marginalmente, e o Volume Transacionado R\$ 32 bilhões, ainda assim aumentou, mesmo com essa redução de alguns clientes e mesmo limites de clientes que permanecem conosco.

Falando sobre Originação, no slide 8, a gente totalizou R\$ 7,4 bilhões no trimestre. Veículos recuperou, vindo de 4,3 para 4,8, e com uma rentabilidade bem boa. O Consignado Privado, a gente nesse tri viu já o primeiro volume mais relevante de originação, totalizando 1.1 bilhões, e esse número também a gente espera mais forte para o 3T em diante porque a gente ainda estava naquela fase inicial do produto, que tinha aquela regulamentação dos 120 dias. Desde o final de julho, o volume de originação aumentou e a gente fechou julho já, por exemplo, com uma carteira de R\$ 1,5 bilhões.

Então, a gente está com boas perspectivas para esse produto, especialmente substituindo o foco, nesse curto prazo pelo menos, no consignado público e do INSS, que vêm com uma rentabilidade bem mais apertada, margens pouco atraentes.

E no INSS, especificamente, vai ter entrada do Marketplace agora no final de agosto, que pode ser uma forma de a gente buscar expandir alguma coisa no B2C, mas certamente não vai voltar a ter os patamares que a gente já observou no passado para esse produto. O ambiente está bem diferente do que costumava ser. O FGTS relativamente de lado e o Crédito Pessoal ali também de lado, com R\$ 300 milhões.

A carteira de Crédito, no slide 9, totalizou então os R\$ 57,8 bilhões, um crescimento de 5% no trimestre e 18% no ano. Veículos, naturalmente, a maior carteira, com 59% do todo. Consignado, incluindo público, privado, cartão, empréstimo e também FGTS, totalizando

34,2%, também crescendo especialmente por conta do da originação do privado, e aí o movimento que a gente já tocou aqui de uma ligeira redução das carteiras *clean*, seja de cartão, seja de empréstimo pessoal, ambas recuando aí 3% no trimestre.

De toda forma, a gente avalia como um crescimento importante, especialmente dado o efeito que a gente tem visto de retração, de originação no consignado público e INSS.

Falando de Inadimplência no slide 10, o mix de carteira está muito parecido com o anterior e uma ligeira redução do consignado como um todo, com veículos aumentando 1 p.p. e o *clean* recuando, de certa forma aqui, 0,5 p.p.. A inadimplência, o 15 a 90, como a gente já esperava, ele recuou de forma importante, especialmente em veículos, e no Over 90 essa alta de 8.1 para 8.3 foi puxada pelas carteiras *clean*.

Veículos, que é a maior carteira, está estável, e a gente está confortável com a dinâmica que os produtos têm apresentado, são carteiras vivas e que a gente vai se adaptando à medida que as safras vão avançando e os trimestres vão avançando.

No slide 11, a gente tem as informações de cartões, e aí, novamente, a redução de emissões conversa bastante com isso que a gente tem falado aqui. A gente também revisou alguns limites de clientes, o que naturalmente impacta o TPV desse trimestre já, e isso são ajustes que a gente vai fazendo pontuais, sem nenhuma mudança estrutural no que a gente imagina de um crescimento de carteiras *clean*, que são importantes para engajamento, mas a gente vai gerindo isso ao longo do tempo.

Seguros, no slide 12, a gente voltou a crescer em emissões de prêmios e, naturalmente, receita, acompanhando a volta de veículos. E também a gente traz uma informação nova aqui, que é uma quebra por tipos de prêmio. Então, a gente consegue perceber, por exemplo, que seguros de vida e de auto cresceram de um ano para cá, representam um pouco mais do que a gente origina como seguros e vai mostrando diversificação e novas frentes de geração de receitas com esse produto.

Indo para os destaques financeiros aqui no slide 14, a nossa Margem Financeira total caiu se a gente olhar nominalmente, de 2,4 para 2,1 bilhões, e isso tem a ver com dois efeitos basicamente; primeiro é o fato de a gente não ter vendido carteira em dia, isso deixa de ter uma contribuição positiva aqui; e, de mesma forma, o fato de a gente ter feito novamente uma venda de carteira NPL, que a gente não havia feito no 1T – lembra que a gente comentou? A gente estava entendendo os efeitos da 4966 e optamos por não vender carteira no tri passado –, nesse trimestre a gente voltou a fazer a cessão desses ativos, e sempre que tem venda de carteira NPL *on balance*, naturalmente, você tem um efeito de reconhecer um prejuízo na venda no grupo de margem financeira, em contrapartida, você tem a reversão da provisão sobre essa carteira, que cria um benefício no grupo de custo de crédito.

Então, já olhando os dois gráficos em paralelo, a queda de um está muito associada com a melhora do custo de crédito de 8.8 para 6.8. Se a gente não tivesse feito essa venda de carteira NPL *on balance*, esse custo de crédito estaria praticamente estável e que, no final do dia, a gente sempre prefere olhar a NIM líquida de custo de crédito, que foi de 8 para

7.4 seja por efeitos de não ter cessão, mas também com alguma redução da NIM, excluindo cessões, por uma velocidade um pouco menor na carteira *clean*.

E aí falando um pouco de despesas, no slide seguinte, a gente, como o Calabro comentou, tem feito um esforço importante aqui nessa agenda de eficiência, então nesse gráfico aqui, até quebrando um pouco o padrão que a gente sempre mostra, a gente colocou os três em sequência, o 4T, 1T e o 2T, para mostrar como essas linhas têm se apresentado, então, vindo ali de R\$ 680 milhões de despesas administrativas e pessoal, R\$ 640 no 1T e R\$ 632 aqui no 2T. Então, esse é um movimento que a gente vem fazendo de forma bastante positiva.

Do lado de Contingências, um leve aumento, isso muito a ver com um aumento no número de entradas de processos, possivelmente relacionado com mais mídias sobre o assunto que aconteceu nesse último trimestre. E do lado de Despesas com Originação, ali relativamente estáveis. A volta do Veículos não onera tanto, e a gente acaba também tendo o benefício da redução que a gente viu ainda mais no consignado.

As Receitas de Serviços continuaram evoluindo, então ali para R\$ 426 milhões no trimestre, e olhando a última linha, o resultado de R\$ 191 milhões com ROE de 11,3. Novamente, como o Calabro comentou, de certa forma, numa nova forma de composição, diferente dos três anteriores, e a gente está confortável com essa dinâmica.

E, para concluir, a gente tem as informações sobre Patrimônio e Basileia, Basileia também Gerencial, porque o que vale é do conglomerado BTG, mas Basileia super confortável ali em 13.3, Patrimônio Líquido crescendo e a gente com bastante conforto para seguir a nossa estratégia de crescimento de ativos e rentabilização cada vez maior do nosso balanço.

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

Sessão de Perguntas e Respostas

Operador: Obrigado. 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, Itaú: Olá, bom dia a todos. Obrigado pelo *call* e tomar a nossa pergunta. Primeiro, parabéns pelo início no consignado privado, um montante já relevante, acima de 1 bilhão, citaram 1,5 bilhões já quase no *call*, né?

Queria entender um pouquinho de vocês como vocês acreditam que estão ganhando tração aqui: é mais no portal, é mais na originação própria, algum outro canal que está ajudando vocês a originar? O que está lhes dando uma vantagem ou apetite maior do que a gente está vendo até em outros bancos mais tradicionais aqui?

E também se puder dividir um pouquinho conosco o que é o PDD sobre carteira que você está trabalhando aqui nessa originação, já agradecemos. Obrigado.

André Luiz Calabro: Oi Pedro, bom dia, obrigado pela pergunta. Eu vou me estender um pouquinho mais na sua resposta, porque eu acho que vale a pena. Em termos de porque a gente tem ganhado tração na carteira do consignado privado, desde o início, na concepção do produto, nós aqui estudamos bastante nosso posicionamento tanto em modelagem de crédito quanto em política, no qual a gente não somente olha o risco cliente, mas também, na nossa modelagem e nas nossas políticas, nós também avaliamos o risco da empresa, ou seja, o risco PJ. Com isso, a gente tem uma modelagem bastante mais robusta e, dessa forma, a gente tem mais segurança em escalar esse produto.

O segundo ponto que eu queria destacar, quando você fala de originação, hoje 50% das originações já são em canais próprios, então desde o mês de maio, mais ou menos, a gente foi escalando e isso é uma grata surpresa estar alinhado à nossa estratégia, porque hoje o cliente não só origina na CTPS, mas metade da originação está nos nossos canais, nos nossos aplicativos.

E o terceiro, o que eu posso te falar em relação à provisão ou perda é que, quando nós olhamos os indicadores de escrituração e de repasse, que inclusive foi divulgado no mercado um indicador um pouco abaixo, digamos, na casa de 84, 86, eu não me recordo agora de cabeça, eu posso garantir para você que os nossos indicadores são bem acima desses 84 ou 86 que eu me referi, justamente porque na concessão de crédito a gente tem um processo bastante mais ajustado em relação aos novos créditos.

E também a gente teve duas boas surpresas, que foi o bom índice de reemprego, então aqueles clientes que, por algum motivo, não tiveram o seu repasse realizado, a gente está conseguindo fazer um processo bem ajustado de reemprego, então quando o cliente troca de emprego a gente está conseguindo, de forma bastante ágil, capturar esse valor emprestado, e, obviamente, no processo de recuperação daqueles clientes que, porventura, perderam o seu emprego, a gente já tem um processo ativo não só de avisá-lo, porque a gente sabe que, por algum período, pode ser algum equívoco operacional entre a empresa que não fez o repasse, mas a gente já começa, de forma ativa, fazer o lembrete e depois a recuperação de crédito, e a gente tem se portado bem em relação ao produto.

Por isso, a gente comentou no nosso *release*, nós já atingimos 1,5 bilhões e a expectativa é continuar crescendo tanto por esta dinâmica, que eu comentei, quanto pelas novas funcionalidades do produto, que estão para começar, relacionadas à portabilidade e o REFIN das operações. Obrigado novamente.

Pedro Leduc: Obrigado a vocês, sucesso!

Olavo Arthuzo, UBS: Bom dia, André. Bom dia, Inácio. Muito obrigado pelas perguntas. Eu tenho duas. A primeira delas é sobre a cessão de crédito. A gente viu que nesse trimestre ela foi para zero praticamente, isso, no estrutural, melhora a qualidade do resultado, mas, em contrapartida, pressiona o lucro no curto prazo.

O que eu fico pensando aqui? Só para a gente entender a construção do *earnings* ao longo desse 2S, dá para a gente pensar que o Banco vai encerrar as cessões nos próximos trimestres e a gente vê uma foto muito parecida com esse 2T? Ou a gente deveria trabalhar



com algo próximo de zero, que a gente viu no 1T? Só para a gente entender um pouco aqui o que a gente pode esperar nessa segunda etapa do ano para entender o lucro para 2025.

E a minha segunda pergunta, mais ligada à qualidade da carteira, é que a gente viu que o estágio 3 cresceu, ele se expandiu tri a tri de forma relevante e a gente até que esperava uma deterioração dessa carteira, mas ela veio bem acima do que a gente estava projetando. Então, se você puder só elaborar um pouco de onde veio essa deterioração.

Eu até entendo, André, que no início, nos seus primeiros *remarks*, você comentou que as carteiras *clean* foram responsáveis por esse efeito, mas eu só queria entender um pouco sobre a carteira de auto nesse quesito, em específico. Se teve alguma contribuição para esse aumento no estágio 3 ou se foi somente devido à carteira *clean*.

E se você puder falar um pouco, aproveitar sobre a carteira auto, trazer um pouco para a gente como que está evoluindo as safras, tanto de veículos leves como de moto, só para a gente também entender o que esperar para esse cenário macro um pouco mais desafiador no 2S. Muito obrigado.

André Luiz Calabro: Valeu, Olavo, obrigado pela tua pergunta. Vamos lá, então, a primeira parte, das cessões de crédito, como eu falei no início – e aí aproveitando, digamos, a troca de gestão e a minha chegada –, nós fizemos uma boa avaliação, obviamente, sobre o resultado operacional do Banco. Então, nós temos conforto, tivemos conforto em não fazer cessão de crédito. A cessão de crédito, como eu falei, é uma opcionalidade, então ela passa a ser uma opcionalidade, e ela é uma ferramenta de gestão por óbvio.

A tendência é que nós não façamos mais cessão, mas, de novo, como eu mencionei, é uma opcionalidade. E por quê? Porque a gente está olhando, primeiro, o Banco e os resultados no médio e longo prazo, então a gente está olhando o Banco com uma visão de longo prazo. Como eu comentei no início, em termos de carteira, a gente vai ter um benefício de acruar receitas dessas carteiras que não são cedidas. Esse é o primeiro ponto.

O segundo ponto, ao longo do tempo, o Banco vai ficando cada vez mais simples, e quando eu digo mais simples, ele vai estar cada vez mais focado no nosso *core*, porque hoje, querendo ou não, nós temos sistemas, processos e pessoas, por óbvio, focados na gestão das carteiras que são cedidas.

O terceiro ponto, que eu acho que é importante de mencionar, é que, em linha também com a nossa estratégia de já e também de longo prazo, é que a gente possa ter cada vez mais um relacionamento mais estreito, digamos assim, com os nossos clientes. Então, por esses três ou quatro itens que eu comentei com você foi a decisão, a gente está bem seguro em relação à decisão, a gente acredita que isso vai ser melhor para o Banco.

Mas de novo, para que não tenha nenhum *misunderstanding* aqui, a cessão de carteira é uma opcionalidade, é uma ferramenta de gestão, e que nós tivemos este tri a opção de não fazer e que a tendência é que a gente não faça nos próximos.

Com relação à tua segunda pergunta, que foi do estágio 3, então vamos lá. O estágio 3, de fato, é impactado pelas carteiras *clean*. Então, se vocês olharem, de novo, olhando para a nossa estratégia, a gente trabalhou e tem feito as carteiras, até na composição, serem carteiras mais de garantias do que sem garantia. E por que a gente reduziu a originação das carteiras *clean*? Porque a gente tem observado, por óbvio, o que tem acontecido no cenário, a gente tem observado a inadimplência no mercado e para que a gente não tenha um processo, digamos, de pior ao longo do tempo, nós decidimos por reduzir a originação de carteira *clean* e revisão de limites para que a gente tenha uma estabilidade nessa carteira.

Por outro lado, quando a gente fala das carteiras em garantia – e aí eu vou citar a carteira de autos que você mencionou –, a gente teve já bons indicadores em 15 a 90, então, tanto por estratégias de recuperação quanto por estratégias na concessão de crédito, e acima de 90 dias de estabilidade, e a gente acredita que para frente a tendência é positiva.

E aí quando eu falo no 15 a 90, eu já vou emendar na tua pergunta de safras. As nossas últimas safras, posso falar de três ou quatro safras, têm vindo com qualidades bastante melhores do que o que a gente fazia até então. De novo, por um mix de melhorias ou revisão no nosso posicionamento – aí eu estou falando de política –, um bom trabalho e novas melhorias nas nossas modelagens de crédito e, por óbvio, também um pouco de posicionamento que a gente vem estudando e vem refazendo ao longo do tempo.

Então, de maneira geral, acho que eu completei aqui os seus três pontos. Caso tenha mais algum ponto, por favor, fique à vontade e obrigado novamente.

Olavo Arthuzo: Muito obrigado. Super claro, André. Mas só me permite um *follow-up* nesse último ponto, até para a gente entender a evolução do marco das garantias – eu até esperava talvez você mencionar ou não –, mas daria para a gente pensar que o marco das garantias, talvez hoje, olhando a figura de 2024 e para cá, ele não teve talvez tanto efeito assim. Estaria correto assumir isso? Só para entender se teve algum efeito ou não e até para a gente entender se isso realmente pode vir a impactar cada vez mais a qualidade dessa carteira de auto.

André Luiz Calabro: Boa. Por estratégia, as nossas carteiras de auto têm um índice bastante baixo, digamos assim, de ajuizamento e retomada. A gente trabalha mais no conceito e na estratégia de entrega amigável para esses clientes. De qualquer forma, a gente já iniciou os trabalhos em relação ao novo marco das garantias, mas eu posso te garantir que o impacto é quase zero, tanto porque, como você mesmo mencionou, digamos que o processo ainda não está 100% ajustado – digo, no mercado, não aqui dentro de casa – no mercado, e, por outro lado, como eu mencionei, o impacto em relação à nossa gestão de recuperação na parte judicial é bem reduzida.

Mas, mesmo assim, por óbvio, a gente já implementou, está estudando para ver se tem algum benefício em escalar essa ferramenta, digamos assim, essa ferramenta de gestão ao longo do tempo, está bom?

Olavo Arthuzo: Maravilha, muito obrigado André.

Brian Flores, Citi: Olá pessoal, bom dia, muito obrigado aí pela oportunidade de fazer perguntas. Eu tenho uma sobre as dinâmicas de margem e crescimento. Acho que, André, você acabou de falar, você está um pouquinho com mais cautela, mais cuidado na parte de crédito *clean*, que acho que é razoável dadas as condições do ambiente macro, mas, assim, também a gente deveria pensar então numa margem um pouquinho menor conforme vocês estão avançando no consignado privado e focando talvez em outros produtos?

Então, talvez a minha pergunta seja só se a tendência e/ou a direção dessa margem que a gente está vendo aí deveria continuar talvez um pouco sob pressão? Acho que isso ajuda muito a gente aqui. Obrigado.

André Luiz Calabro: Oi, Brian. Obrigado pela tua pergunta. Eu vou iniciar e o Inácio vai trazer um pouco mais de detalhe. Por óbvio, a gente está com um pouco mais de cautela nas carteiras *clean*, acho que isso é bom, é prudente neste momento. Por óbvio que elas nos ajudam com receitas ou margens bastante mais robustas, mas a gente preferiu fazer esse realinhamento de estratégia porque, de novo, como eu tenho mencionado em quase todas as minhas respostas, a gente está olhando para o Banco não só hoje, mas para que tenha resultado constante no médio e longo prazo.

Quando você se refere às margens, eu acho que, excluindo as cessões, a gente vai continuar no mesmo patamar, não tem uma queda, que eu acho que é a sua questão. Por óbvio, a gente também está fazendo um aumento nas carteiras mais resilientes, digamos assim, nas carteiras de leves, motos, consignado privado e o FGTS, e tentando retornar no consignado público e INSS, que a gente acredita que a partir do final desse mês, com a entrada do Marketplace, possa ter uma surpresa.

A gente ainda não sabe muito bem o que vai acontecer, porque é tudo muito novo, mas a gente está atento e nós vamos entrar no Marketplace no dia do lançamento, digamos assim.

Então, objetivamente, acho que a gente não tem pressão em relação às margens, mesmo com a redução de carteira *clean*. Mas aí o Inácio, não sei se quer complementar, fica à vontade.

Inácio Caminha: Acho que é exatamente por aí, porque, de um lado, você tira um pouco de força das carteiras *clean*, mas veículos a gente vem originando com uma rentabilidade boa há muitos trimestres já e, naturalmente, você vai renovando as safras, a própria chegada do privado com uma rentabilidade também muito boa, ajuda isso, e a própria redução do consignado público e INSS, que estavam com uma rentabilidade menor, também de certa forma ajuda a média, e esse retorno do INSS seria buscando rentabilidades maiores do que a gente vinha fazendo.

Então, acho que não deveria ter nenhum movimento para baixo da margem excluindo venda de carteira, não.

Brian Flores: Perfeito, super claro. E só um *follow-up*, acho que o ritmo de crescimento da carteira ano contra ano caiu um pouquinho. Acho que começaram o 1T perto mais de 20,

aqui agora acho que foi 18. Só para entender, a gente deveria pensar que a carteira, no ano comum todo, acaba entre uma faixa de 15 a 20, mais na faixa do 15 ou mais na faixa de 20? Só para entender como que estão pensando em termos de apetite geral da carteira. Obrigado.

André Luiz Calabro: Brian, ano contra ano, a carteira cresce 18%, mas se a gente olhar os tris anteriores, a única diferença está no consignado público e INSS, que, de fato, a originação era bastante mais robusta e a gente reduziu bastante no 4T e no 1T também, e no 2T, se não tivesse acontecido os bloqueios – acho que todos sabem os bloqueios que aconteceram nos benefícios dos aposentados no mês de maio, e depois do mês de maio ainda não retomou ao mesmo patamar que se tinha antes de maio –, a gente acredita que a gente ia ficar com a originação nos mesmos patamares ou um pouquinho maior do que o 1T.

Então, respondendo à tua pergunta, se nós olharmos aqui, a grande diferença é a originação do consignado público e INSS e que a gente, ao longo do tempo, vem recompondo, digamos assim, com a carteira do consignado privado, que não só tem margens mais robustas e tem tido um desempenho, apesar de poucos meses, bastante em linha com a nossa expectativa.

Brian Flores: Perfeito. Mas só deixando bem claro, então o ritmo deveria ficar, pelo que entendo, mais na parte alta desse *range*, de 20%?

André Luiz Calabro: Sim, sim. A gente imagina um crescimento dessa ordem.

Brian Flores: Perfeito, obrigado.

Antonio Ruelle, Bank of America: Bom dia, pessoal, muito obrigado pelo tempo de vocês. Duas perguntas aqui do meu lado. A primeira vai na venda do portfólio que vocês tiveram no tri, não do portfólio ativo, mas do inadimplente. Se vocês pudessem dar um pouquinho mais de detalhes. Só confirmando aqui, o *cost of risk*, então, ele teria ficado estável em 8.8, é isso, tri a tri? E em NII? Se vocês puderem compartilhar o impacto, seria ótimo, e qual que é o tamanho também dessa carteira?

E a minha segunda pergunta vai se vocês têm algum número aqui para compartilhar com a gente sobre o OPEX em termos de *target*, em termos de quanta sinergia você pode capturar com o banco controlador ainda ou então algum *target efficiency*. Muito obrigado.

Inácio Caminha: Oi, Antonio, tudo bem? Vamos lá, sobre esse impacto do NPL, lembra que a gente tem venda *on* e *off balance*, então é algo como R\$ 300 milhões que a gente reconheceu de prejuízo dentro do grupo de margem e, da mesma forma, algo como R\$ 300 milhões de benefício ao reverter provisão, e aí isso está no grupo de crédito.

Se você volta esses R\$ 300 milhões incluindo crescimento de carteira também e tudo mais, o 8.8 ficaria praticamente estável ali, o 8.8 do 1T ficaria muito em linha com o que seria o número deste 2T. Então, isso é o efeito que a gente tem das vendas *on balance*. E de venda naturalmente também *off balance*, teve um pouco mais, mas contribui bem pouco para o



resultado. A gente teve uma receita de recuperação de WO de R\$ 92 milhões no trimestre. Naturalmente, grande parte disso é um processo *ongoing* em que a gente faz internamente de recuperação das carteiras e uma pequena parte, algo como menos de R\$ 10 milhões, veio dessa transação específica de venda de carteira *off balance*.

Então, não sei se responde um pouco da composição, como foram os números nesse trimestre nas diferentes linhas.

Antonio Ruelle: Responde sim, está ótimo.

André Luiz Calabro: Só retornando, Antonio, a gente não respondeu à segunda parte da tua pergunta. Então, a gente tem feito um esforço bastante grande em relação às eficiências do Banco, então a gente já começa a demonstrar bons indicadores nas despesas administrativas e pessoal. Lógico que isso vai acontecer no tri a tri e ainda não estamos sendo impactados positivamente pela parte de tecnologia e processos operacionais, digamos assim, em sinergia com o Banco, com o BTG, porque, por óbvio, são projetos estruturais que demoram bastante mais.

Então, esses benefícios a gente acredita que vai capturar no longo prazo, lá para 2027. Mas, independentemente disso, o trabalho que a gente tem feito em relação à eficiência tem sido bastante bom, a gente já vê uma redução de mais ou menos R\$ 50 milhões nesse 1S e a gente acredita que até o final do ano a gente ainda vai ter algumas boas notícias.

Mas, de novo, o grande valor a ser capturado está no longo prazo, nos projetos estruturantes de tecnologia, tá bom?

Antonio Ruelle: Tá claro, está claro. Agora está ótimo, muito obrigado pela resposta.

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

André Luiz Calabro: Bom pessoal, novamente agradecer pelas perguntas, pela participação no *call*.

Nós nos colocamos à disposição para, pós *call*, se vocês tiverem algum tipo de dúvida, para que a gente possa sanar essas dúvidas. E espero que a gente possa ter compartilhado com vocês não só os resultados do tri, mas basicamente as estratégias que a gente tem adotado para o longo prazo, de agora para o longo prazo.

A gente está bastante confiante que está no caminho correto e que tri a tri a gente vai colher bons resultados e os benefícios dessa estratégia. Então, novamente, obrigado a todos, bom dia e ficamos à disposição.

Operador: A teleconferência do Banco Pan está encerrada. Agradecemos a participação de todos. Tenham um ótimo dia!

