

Operador: Bom dia a todos. Sejam bem-vindos à teleconferência do **Banco Pan** para a discussão dos resultados referentes ao **3T25**.

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 informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de performance futura. Isso envolve riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem 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 senhor 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:

Bom dia a todos. Primeiramente, agradeço a presença de todos vocês na nossa teleconferência de resultados. Antes de iniciar meus comentários sobre o desempenho do

trimestre, gostaria de fazer um [03:42 - falha de áudio] sobre o fato relevante que divulgamos recentemente.

Fomos comunicados por nosso acionista controlador acerca da intenção de realizar uma incorporação de ações. Em relação esse tema, eu destaco que todas as análises necessárias para a operação estão em andamento, sob a condução de nossos Conselheiros independentes. Aguardamos a evolução do processo e, nesse momento, estamos limitados às informações já divulgadas por meio dos fatos relevantes. Reforço aqui que qualquer informação adicional, relevante, será prontamente comunicada ao mercado, em estrita observância à legislação vigente e às melhores práticas de governança e transparência.

Indo agora para os *highlights* do trimestre, eu gostaria de destacar alguns pontos importantes do nosso trimestre. Então, o primeiro é a ampliação na originação de créditos novos e dos novos produtos e segmentos, então nós crescemos muito no consignado privado, nós retomamos a liderança no segmento de motos, nós tivemos um forte crescimento também no segmento de veículos usados, nós estamos agora trabalhando para que nos próximos trimestres voltemos a ter a retomada no INSS, e como falamos nos trimestres anteriores, uma retomada gradual de *banking*, cartão de crédito e empréstimo pessoal, onde nós temos tido um pouco mais de cuidado dado o cenário macro aqui do nosso país.

Em relação à alavancagem operacional, então, novamente, nós rodamos o trimestre, como divulgado no trimestre anterior, sem inserção de carteira, como uma estratégia adotada pelo grupo e pelo Banco. Nós temos uma melhora nas despesas, então, além de aumentarmos a carteira, nós temos os nossos custos melhorando e as nossas despesas melhorando, com destaque para despesas de pessoal e despesas administrativas. Novamente, nós atingimos resultados interessantes com queda nesses indicadores.

Nas linhas de receita, receita de serviço crescente e margem também crescente. Na parte de inadimplência, o que eu gostaria de destacar, nós tivemos queda na inadimplência de leves e motos, em privado, nós estamos rodando com inadimplência bastante controlada e bastante abaixo de um dígito, e por óbvio, empréstimo pessoal e cartão com um pouco mais de cuidado, como eu falei no início, pelo cenário, então nós temos trabalhado com uma produção mais controlada e a inadimplência um pouco mais nervosa, digamos assim.

Em eficiência, nós vimos trabalhando muito forte na parte de originação do nosso canal B2C. Então, como destacado, nós temos usado uma série de modelos de IA e dados, então, fortemente intensivo nessa estratégia.

Na parte de autosserviço nós temos alcançado uma série de indicadores muito positivos, onde todo o nosso índice de resolutividade do cliente e a utilização de *bots*, para que nós possamos atender melhor os clientes.

E o último destaque muito importante, como nós vimos falando na parte de qualidade, de foco no nosso cliente, é importante destacar que pelo segundo trimestre consecutivo, no *ranking* Bacen o Banco vem alcançando reposições bastante importantes, então no



trimestre passado nós estávamos em sexto no *ranking* Bacen, agora estamos em nono, então isso demonstra o nosso compromisso com o nosso cliente.

No Reclame Aqui, que é um outro canal bastante importante, nós atingimos a nota de 8,1, então também crescimento em relação ao trimestre passado, novamente mostrando o nosso compromisso com os nossos clientes.

E, por óbvio, nós temos trabalhado, como já divulgado nos trimestres anteriores, no nosso novo *app*. Esse é um projeto de um pouco mais de longo prazo, que nós vamos ter mais novidade a partir do segundo semestre de 26 e 2027.

Então, acho que, de maneira geral, esses são os primeiros *taking points* que eu queria passar para vocês, e agora o Inácio vai seguir com a apresentação, para posteriormente recebermos as perguntas. Obrigado.

Inácio Caminha:

Maravilha. Seguindo aqui no slide 3, nós temos um detalhamento que nós começamos a mostrar no trimestre passado de como o resultado do Banco se manteve relativamente estável ali na casa de R\$ 200 milhões enquanto nós reduzíamos volumes de cessão de carteira, e nós pelo segundo trimestre não realizamos nenhuma cessão, então a carteira cresceu num ritmo mais forte alcançando R\$ 61,5 bilhões, o resultado também avançando, trazendo esses pontos todos de alavancagem operacional, e o ROE naturalmente também evoluindo para 12%.

No slide 4 nós temos grandes números. Nós já falamos de alguns deles, mas clientes fechamos com 32,5 milhões nesse trimestre. A carteira, esses R\$ 61,5 bilhões representam um crescimento de 6% no trimestre, que é bem importante. O lucro, um crescimento de 9% no trimestre indo para R\$ 209 milhões, e o ROE de 12,1% também avançando.

Sobre engajamento, no slide 6, nós ficamos relativamente estáveis neste trimestre. Clientes ativos totalizaram 59% da nossa base, com 2,3 produtos de *Cross-Sell Index*. Chaves Pix, 9,5 milhões, e volume transacionado, R\$ 32,3 bilhões no trimestre.

Sobre originação no slide 7, aqui nós vemos uma retomada, e muito puxada por Veículos, como o Calabro comentou, que nós tivemos uma originação recorde de R\$ 5,2 bi, e também o consignado privado, que é um produto novo, mas que nós começamos desde o seu início a trabalhar de maneira bem forte, e totalizou R\$ 1,8 bi neste 3T.

O consignado público/INSS ainda em volumes tímidos, porque nós tínhamos de histórico de originação desse produto, mas nós imaginamos que no futuro conseguimos voltar a escalar, e o FGTS e o EP Clean ficaram mais estáveis nesse 3T. Então, no total nós originamos R\$ 8,4 bi, R\$ 1 bi a mais do que no tri anterior.

A carteira de crédito, como eu comentei, os R\$ 61,5 bi tiveram esses crescimentos importantes de 6% no trimestre e 20% no ano. O Veículos segue como principal carteira com R\$ 36,5 bi, quase 60% do portfólio. O consignado público e FGTS reduziram na

margem por conta de originações menores, e o consignado privado começa a aparecer com crescimento mais relevante, totalizando R\$ 2,8 bilhões, uma carteira que nós também vemos como um futuro bastante promissor.

E aí na parte Clean, ainda volumes praticamente estáveis, na casa de 3,6 bi no total, e com crescimento mais suave, especialmente por conta de características de crédito e como que esses produtos se comportam em momentos mais difíceis.

Sobre inadimplência no slide 9, o mix de carteira continua mudando gradualmente, especialmente com a redução de consignados e FGTS, então isso vai agregando um pouco mais de risco na operação, mas nós também compensamos e equilibramos isso com mais *spreads*. Quando nós olhamos os indicadores de atraso, o 15 a 90 recuou de maneira importante, e Veículos tem uma contribuição importante aqui. Veículos também melhorou no Over 90, mas nós só não conseguimos perceber no movimento total de carteira, porque a carteira Clean tem se comportado de forma mais arisca e puxando um pouco esse indicador.

E aí, por essa razão, no slide 10 nós vemos que os volumes de novos cartões emitidos seguiram em patamares com uma oferta limitada de 144 mil novos cartões, e também TPV reduzindo marginalmente no trimestre para R\$ 3,6 bi com receita de R\$ 63 milhões.

Seguros, no slide 11, teve uma performance bem forte, e aí nós atribuímos não só a relação grande que tem com a originação de Veículos, mas também com o crescimento da originação do consignado privado, então nós conseguimos trabalhar diferentes tipos de apólices com os nossos clientes, totalizando R\$ 268 milhões em prêmios emitidos, com R\$ 124 milhões em receitas nesse trimestre.

Falando agora sobre destaques financeiros, no slide 13 nós observamos a nossa margem financeira, totalizou R\$ 2,6 bi praticamente no trimestre, 17% seja com ou sem cessão, dado que nós não fizemos cessão de carteira, nem cessão de carteira em dia e nem cessão de carteiras em atraso, com crescimento marginal de 16,8% para 17% no trimestre.

O custo de crédito apresentou 9% neste 3T e em patamar muito próximo do que foi o 1T25, que foi 8,8%, e no 2T teve esse vale porque nós realizamos cessão de carteiras em atraso, então isso beneficia tanto uma reversão de provisões na parte de custos de crédito, mas, por outro lado, penaliza a margem, aqueles 14,8% que nós vemos na margem financeira.

Se nós não tivéssemos feito cessões dessas carteiras no trimestre passado, o custo de crédito teria ficado praticamente *flat* nesses 8,8%, 9%, então mostrando bastante conforto na gestão de risco aqui do Banco. E aí, naturalmente, a margem líquida de custo de crédito fechou o trimestre nos mesmos patamares de 7,4%, R\$ 1,1 bi no trimestre.

No slide 14 nós temos mais linhas do nosso resultado. No lado de despesas nós percebemos a agenda de eficiência que nós continuamos fazendo. Do lado de despesas de pessoal, por exemplo, nós reduzimos de R\$ 213 milhões para R\$ 201 milhões nesse 3T. Despesas como um todo recuaram também de forma gradual, e despesas com



contingências também recuaram. No final nós temos esse trabalho em andamento que vai trazendo mais alavancagem para o Banco.

Com relação a serviços nós vemos um salto importante de patamar. Nós vínhamos mais ou menos em R\$ 420 milhões e fomos para R\$ 464 milhões nesse 3T, e o lucro líquido, compilando isso tudo, em R\$ 209 milhões com 12,1% de ROE.

E para encerrar essa primeira parte do nosso *call*, no último slide nós temos o nosso índice de Basileia Gerencial de 12,7%, com PL de R\$ 7,8 bilhões.

Então, com isso nós concluimos, e pode passar para as perguntas.

Sessão de Perguntas e Respostas

Brian Flores, Citi:

Olá, pessoal, bom dia. Obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. Eu só tenho uma.

Fica muito claro que vocês estão ampliando a originação, e estão de parabéns pela atração na iniciativa, mas também dá para ver que o custo de risco também cresce de maneira relevante, lógico e natural pelos segmentos que se estão operando. Mas aí eu queria entender só se a margem já ajustada pelo risco deveria ficar perto desse patamar daqui para a frente, se vocês acham que tem ainda espaço para melhorar, e se for o caso, explicar um pouquinho melhor talvez as alavancas dessa potencial melhora. Obrigado.

Inácio Caminha:

Oi, Brian, tudo bem? Obrigado pela pergunta.

Eu acho que nós vemos espaço, sim, para melhora. O próprio mix, como você falou, já vai mudando nesse sentido. Naturalmente, os produtos têm um pouco mais de pitada de risco, mas nós sempre buscamos compensar isso numa precificação com *spreads* em linha, para que nós tenhamos mais retorno tomando um pouco mais de risco.

E se você olhar num histórico um pouco mais longo, esse movimento já vem acontecendo de um tempo. Nós não esperamos nenhuma mudança abrupta de patamar, mas essa construção gradual e positiva nós entendemos que vai acontecer, e isso pensando em margem financeira, e quando vocês ajusta risco de crédito, naturalmente teve a mudança de 4966 que mudou o patamar de custo de crédito inicial, mais para a frente, quando você começa a entrar mais em regime e com mix de produtos mais ajustado pra ter um risco melhor e um retorno maior, nós entendemos que tem espaço sim para evoluir.

Brian Flores:



Tá perfeito, obrigado Inácio.

Operador:

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

André Luiz Calabro:

Novamente, eu acho que as principais mensagens que nós gostaríamos de passar assim como falamos nos trimestres passados, a nossa estratégia de crescimento está muito baseada na diversificação de originação dos nossos produtos com o retorno, com o risco controlado.

Então, como o Inácio falou, isso vai se materializando ao longo dos trimestres, nós estamos fazendo uma repaginada, digamos assim, dos produtos de crédito do Banco e nós já vemos um excelente crescimento em motos, em leves e no consignado privado, e agora nós estamos fazendo um trabalho para retomar o INSS e o público.

Na linha de eficiência, eu acho que nós também temos feito um trabalho bastante bom, reduzindo as despesas fixas do Banco e trabalhando muito para que nós sejamos mais eficientes nas despesas variáveis, nas despesas contra a receita. Então, esse é um trabalho diário, e nós vimos já angariando alguns resultados importantes, que isso no médio prazo e no longo prazo vão se materializar muito mais.

E por fim, acho que na agenda, ainda falando de eficiência, mas falando principalmente da excelência em relação aos nossos clientes, já podemos aqui divulgar para vocês alguns indicadores muito positivos, como o *ranking* Bacen, como o Reclame Aqui, que só reforçam o nosso compromisso em relação à prestação de serviço, o que nós queremos prestar para o nosso cliente, e nós acreditamos que isso vai trazer muito mais relacionamento, recorrência e, por óbvio, um custo de servir menor.

Então, a nossa estratégia está montada desde o início, desde o meu primeiro dia aqui, então nós vamos continuar firmes nessa estratégia, porque nós acreditamos que, de novo, trimestre a trimestre nós vamos conseguir uma série de ótimos resultados.

Então, novamente, eu gostaria de agradecer a todos, e encerramos aqui. Bom dia.

Operador:

A teleconferência do Banco Pan está encerrada. Agradecemos a participação de todos. Tenham um bom dia.