

**Transcrição da Teleconferência  
Banco PAN (BPAN4 BZ) – Resultados do 1T20  
07 de maio de 2020**

**Operadora:**

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência do Banco PAN para a discussão dos resultados referentes ao 1T20.

O áudio e os slides desta teleconferência estão sendo transmitidos simultaneamente pela Internet no site de RI da Companhia, [www.bancopan.com.br/ri](http://www.bancopan.com.br/ri), e na plataforma MZiQ. A apresentação também está disponível para download.

Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a conferência 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, queira, 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. Essas previsões emitem a opinião unicamente na data em que são feitas, e a Companhia não se obriga a atualizá-las.

Estão presentes hoje: o Sr. Carlos Eduardo Guimarães, Presidente do Banco PAN; o Sr. Mauro Dutra, CFO e IRO do Banco PAN; e o Sr. Inácio Caminha, Head de Relações com Investidores e Captação.

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Mauro Dutra, que dará início à apresentação. Por favor, Sr. Mauro, pode prosseguir.

**Mauro Dutra:**

Primeiramente, bom dia a todos. Muito obrigado pela presença, e sejam bem-vindos à divulgação do nosso resultado do 1T20.

Eu vou iniciar a apresentação pelo slide três, em que trouxemos ações que realizamos para o cenário atual. Obviamente, no 1T20, houve uma mudança grande no cenário macroeconômico em função da pandemia do COVID-19, e, com essa mudança, tomamos algumas ações, e vimos revisando essas ações diariamente.

As ações que tomamos são focadas em três pilares: o primeiro deles, os nosso colaboradores. Obviamente, desde o início, estivemos bem preocupados e focados no bem-estar dos nossos colaboradores e em oferecê-los as adequadas condições para conseguirem trabalhar e entregar nossos resultados. Nesse contexto, hoje, temos 97% dos colaboradores dos nossos escritórios em home office, com uma atuação bem próxima da liderança do Banco.

**Transcrição da Teleconferência  
Banco PAN (BPAN4 BZ) – Resultados do 1T20  
07 de maio de 2020**

Além disso, no mês de abril, antecipamos o salário, vales alimentação e refeição, e também a primeira parcela do 13º salário. Oferecemos aos nossos colaboradores atendimento médico 24h via telemedicina, e também um programa de apoio com orientação psicológica, jurídica e financeira.

Em relação aos nossos clientes, tentamos, nesse período, e seguimos até hoje dessa forma, nos manter próximos digitalmente, já que o isolamento social não nos permite estarmos próximos fisicamente, mas bem adequados ao nosso modelo de negócio.

Nesse contexto, hoje, temos disponibilidade de relacionamento 100% digital para os nossos clientes; temos ofertas customizadas, tanto de benefícios quanto de prorrogação, adequadas à necessidade de cada um dos clientes para suportá-los neste momento; reduzimos a taxa do cheque especial para 4% ao mês; e também, ampliamos o prazo de parcelamento do cartão em até 24x.

Sem deixar de lado nosso terceiro pilar, que é o nosso negócio, no qual temos adotado uma postura de bastante cautela e agilidade. O primeiro destaque que eu faria nesse sentido é o aumento da posição de liquidez que fizemos desde o início da crise; um maior conservadorismo na concessão de crédito; alteramos métricas de crédito em praticamente todos os nossos produtos, também adequadas ao momento que estamos enfrentando; uma preservação do elevado nível de capital, um tema que abordaremos mais à frente; e uma maior assertividade em custos.

São ações focadas em manter o Banco 100% em funcionamento e continuar conservador para um momento de incerteza como o que enfrentamos.

Passando para o slide quatro, eu iniciaria dizendo que essas ações que foram mencionadas são ações táticas, pois a nossa estratégia segue a mesma neste momento de crise.

Por que estou falando isso? Nós entendemos que o Banco está bem posicionado para o cenário atual em função de todo o processo de digitalização pelo qual passamos, e, nesse contexto, temos diferenciais importantes.

Na parte esquerda do slide, vocês conseguem visualizar métricas que utilizamos para mensurar a digitalização dos nossos *businesses* de consignado e veículo. No crédito consignado, no 1T20, atingimos 41% de formalização digital naquilo que produzimos, ultrapassando R\$3 bilhões originados desta forma desde abril de 2019. Em relação ao *business* de veículos, chegamos a 70% de formalização digital no trimestre, alcançando mais de R\$1,2 bilhão originados desta forma desde outubro de 2019.

**Transcrição da Teleconferência**  
**Banco PAN (BPAN4 BZ) – Resultados do 1T20**  
**07 de maio de 2020**

Indo para a parte direita do slide, trazemos aqui alguns highlights do nosso banco digital. Lançamos o app da conta digital no início de fevereiro; intensificamos o atendimento aos nossos clientes via WhastApp, também como uma adequação ao momento que tem sido enfrentado; emitimos 71% dos nossos cartões de crédito em plataformas digitais; e fechamos algumas parcerias importantes nesse período. Essas parcerias, na nossa visão, nos ajudarão não somente em canais de distribuição, mas também em uma maior oferta de produtos aos nossos clientes, e inovação, ou ideias para sempre fortalecer o nosso negócio.

No slide cinco, damos início aos destaques financeiros do período. Começarei pela nossa carteira de crédito, que atingiu, no fechamento do trimestre, R\$25 bilhões, um crescimento de 19% na nossa carteira *core* em 12 meses. A originação média mensal de varejo atingiu R\$1,8 bilhão, em linha com o último trimestre.

Chegamos, no 1T20, à marca de 5,3 milhões de clientes sob gestão, contra 4,4 milhões no 1T19. Nossa margem financeira líquida gerencial neste trimestre foi de 18,3% ao ano, um pouco abaixo do 4T19 em função e um menor volume de cessões, mas em níveis considerados bem robustos por nós aqui do Banco.

O nosso lucro líquido no período foi de R\$171 milhões, bem em linha com o último trimestre. O ROE contábil atingiu 13,7% ao ano, e o ROE ajustado, 23,5% ao ano, ambos também bastante em linha com o último trimestre.

O último highlight que eu faria é nossa capitalização. Nosso patrimônio líquido atingiu R\$5 bilhões, com índice de Basileia de 15,7%. Eu destacaria aqui que esse índice de Basileia é *full core* TIER 1, então é um índice de capital principal do Banco, o que, na nossa visão, é um índice bem adequado ao momento de incerteza e conservadorismo pelo qual estamos passando.

Eu vou agora passar a palavra para o Inácio, que discorrerá um pouco sobre os negócios e os números em mais detalhes.

**Inácio Caminha:**

Obrigado. Dando sequência, então, aos resultados, no slide seis, temos aqui os primeiros gráficos. Vendo, por exemplo, a margem financeira que o Dutra comentou, teve leve recuo, de R\$1,23 bilhão para R\$1,183 bilhão neste 1T, e isso muito associado ao volume de cessão de carteira, que foi menor; cedemos aproximadamente R\$1,7 bilhão no 4T, para R\$850 milhões neste 1T. Mas vemos, também, a sustentação dos bons níveis de spread das operações de crédito.

Quando olhamos as despesas com PDD, elas encerraram o trimestre em R\$322 milhões, e aí, quando olhamos a despesa de PDD líquida de recuperação com relação

Transcrição da Teleconferência  
Banco PAN (BPAN4 BZ) – Resultados do 1T20  
07 de maio de 2020

à carteira, atingimos 3,8%. Aqui, vale comentar que fizemos uma venda de carteira em prejuízo por R\$33 milhões neste trimestre, e elevamos o nível de recuperação, que totalizou R\$89 milhões neste trimestre.

As despesas com originação ficaram em R\$276 milhões, puxadas pelo *mix* da originação e volume, também, enquanto as despesas administrativas e de pessoal somaram R\$368 milhões no trimestre, recuando. Tivemos algumas despesas pontuais no 4T, por exemplo, associadas a marketing e despesas operacionais.

E aí, vendo o último gráfico, de LAIR, lucro líquido e ROE, fechamos com R\$210 milhões de LAIR, R\$171 milhões de lucro líquido, e ROE ajustado de 23,5%, mostrando que vimos trabalhando de forma assertiva na nossa estratégia.

No slide seguinte, trazemos aquela composição dos ajustes para chegar a esse ROE ajustado, partindo do resultado contábil. Na prática, fazemos a exclusão do excesso de despesa financeira daqueles CDBs pré-fixados emitidos entre 2005 e 2008, e, com isso, o resultado líquido seria R\$225 milhões, em vez dos R\$171 milhões.

E aí, do lado do *equity*, também excluimos o excesso do crédito tributário, de prejuízo fiscal advindo do legado, que não permite alavancar o balanço. Então, teríamos um PL médio de R\$3,8 bilhões, de forma que o ROE ajustado chega aos 23,5%, partindo de 13,7%, que é o contábil.

Esses são dois ajustes que vimos mostrando com recorrência. Eles são simples de entender e isolar, e transmitem melhor o retorno do Banco na margem.

Falando um pouco sobre originação de crédito, no slide oito, concedemos R\$1,8 bilhão de créditos por mês neste 1T, totalizando R\$5,4 bilhões em novos créditos de varejo. Isso teve um crescimento de 13% em 12 meses.

E quando olhamos a quebra dos produtos, no consignado, fechamos com R\$933 milhões por mês neste trimestre, crescendo marginalmente em relação aos dois trimestres, mas veremos um pouco mais à frente que existe uma concentração maior em INSS.

Em veículos, originamos uma média mensal de R\$483 milhões neste trimestre. Ficou 11% abaixo do que fizemos no trimestre passado, mas 17% acima do que fizemos no 1T19.

Essa redução recente que vemos está associada a um aumento de concorrência no início do trimestre, e também, depois, com os primeiros sinais do impacto do COVID, a partir da segunda quinzena de março.

**Transcrição da Teleconferência  
Banco PAN (BPAN4 BZ) – Resultados do 1T20  
07 de maio de 2020**

E as transações com cartões de crédito totalizaram, em média, R\$375 milhões por mês, uma redução de 5% contra o 4T19, por conta de sazonalidade, mas, quando olhamos a comparação anual, teve um aumento importante, de quase 50%.

Com relação aos clientes, recebemos aproximadamente 700.000 novas solicitações de crédito por mês, das quais convertemos 196.000, e, com isso, chegamos à marca de 5,3 milhões de clientes sob gestão, avançando bem em 12 meses.

No slide nove, falamos um pouco sobre a composição da carteira de crédito, que é bem importante, ainda mais neste momento. Vemos, por exemplo, que os créditos consignados seguem como a maior representatividade da carteira, tendo R\$13,3 bilhões de saldo, crescendo 6% no trimestre e 13% no ano.

A carteira de veículos encerrou o trimestre em R\$9,3 bilhões, também avançando em 5% no trimestre e 26% no ano. A carteira de cartões fechou o trimestre em R\$1,1 bilhão, muito parecida com o trimestre passado, crescendo 5% também, e com crescimento mais forte no ano, de 37%.

E aí, temos as duas carteiras, tanto empresas quanto imobiliário, que seguem trajetória de redução, e estão em *run-off*.

Quando olhamos a carteira como um todo, então, crescemos 5% no trimestre, 15% em 12 meses, totalizando R\$25 bilhões de saldo.

Um ponto que é muito importante destacar, especialmente neste momento, é a representatividade das carteiras de consignado, e também as carteiras com colateral, que somam 93% do portfólio. Oferecem uma condição bem diferente para enfrentarmos esse momento.

E, além de reter os créditos em carteira, também temos como estratégia ceder crédito sem coobrigação para terceiros. Como comentei, vendemos neste trimestre R\$850 milhões, contra, praticamente, R\$1,7 bilhão no 4T19. Dessa forma, a carteira de crédito originada, que inclui a carteira cedida para os controladores, encerrou o trimestre em R\$32,3 bilhões, praticamente de lado, mas aumentando a parcela de carteira retida no balanço.

No slide seguinte, trazemos os detalhes de concessão de crédito, que, no fundo, se refletem na qualidade da carteira. Como destaque, por exemplo, temos 88% da originação do crédito consignado focados em convênios federais, com uma *duration* de 35 meses e um ticket médio de R\$2.400. O ticket ficou menor neste 1T porque, com o reajuste de salário mínimo e benefícios, temos um volume maior de operações com um volume pequeno.

**Transcrição da Teleconferência  
Banco PAN (BPAN4 BZ) – Resultados do 1T20  
07 de maio de 2020**

Em veículos, temos como foco o financiamento de carros usados, basicamente entre quatro e oito anos de uso, e também de motos novas. E aí, tanto os percentuais de entrada quanto o ticket médio são bem condizentes com o perfil de risco em que atuamos e julgamos adequado.

Quando olhamos o *over 90*, vemos um recuo de 20 bps, caindo para 5,7% da carteira de varejo. E, aqui, conseguimos atribuir ao movimento, seja de crescimento da carteira, e também o volume de cessão menor no consignado, que acaba contribuindo para esse movimento. Seguimos com as operações como um todo com spreads bem robustos.

Falando, no slide 11, um pouco sobre consignado, seguimos com nossa estratégia de atuarmos como um *player* relevante, com foco em convênios federais. Neste trimestre, dos R\$933 milhões por mês, que totalizaram quase R\$3 bilhões no trimestre, 92% se referem a empréstimo e 8% em cartões.

E aí, como o Dutra comentou no início, vimos um avanço bem importante da plataforma digital. 41% desse volume foram feitos sem papel, à distância, conseguindo atuar de maneira bem eficiente, se mostrando um diferencial bem forte no mercado. Se olharmos somente março, por exemplo, isso foi 49%. Então, vimos em uma trajetória crescente.

No total, desde que essa plataforma foi lançada, em abril de 2019, superamos R\$3 bilhões de operações formalizadas dessa forma, trazendo bastante eficiência, mais segurança e redução de custo para esse tipo de operação.

Quando olhamos a concentração, mantivemos aquele patamar de quase 90%, 88%, mas vemos que o INSS aumentou de forma importante, passando a representar 75% do volume originado no trimestre.

A carteira avançou, pela produção e também pelo menor volume de cessão, totalizando aqueles R\$13,3 bilhões, e 53% da carteira do Banco.

No slide 12, temos um pouco de informação sobre financiamento de veículos. A queda na originação está associada ao que comentei, de um pouco mais de competição, e também um início dos sinais do COVID a partir da segunda quinzena de março.

Mas seguimos com um posicionamento bem forte, próximo dos parceiros, atuando tanto no segmento de carros usados quanto de motos novas. Nesse segmento de motos, por exemplo, somos líderes, excluindo banco de montadora, e temos uma atuação em todo o Brasil, com mais de 12.000 lojas e concessionárias originando créditos para nós. Isso traz uma pulverização grande para a operação.

A carteira seguiu crescimento, fechando em R\$9,3 bilhões, com nível bem adequado de *loan to value*, e também prazo das operações. E aqui, também, tivemos mais avanços

**Transcrição da Teleconferência  
Banco PAN (BPAN4 BZ) – Resultados do 1T20  
07 de maio de 2020**

da formalização digital. A plataforma foi lançada em outubro do ano passado e, nesses primeiros cinco meses, já tivemos mais de R\$1,2 bilhão através dessa estrutura.

No 1T, ela correspondeu a 70% do que fizemos, e em março, especificamente, foi 76% da produção, também mostrando um benefício bem legal, seja para os parceiros, seja para os clientes, sendo bem elogiada, especialmente nesse momento de quarentena.

Falando um pouco de meios de pagamento, de cartões, no slide 13, vale reforçar o que o Dutra comentou, na questão de aumento de parcerias, além do banco digital. Isso tudo tem contribuído para o avanço das emissões de cartão, mas sempre com um olhar bastante conservador, considerando este momento.

No trimestre, emitimos 258.000 novos cartões. As transações ficaram na casa de R\$1,1 bilhão no trimestre como um todo, encerrando o trimestre com uma carteira também no patamar de R\$1,1 bilhão.

No slide 14, temos a evolução dos prêmios de seguros. Tivemos uma média mensal de R\$30 milhões, relacionados em grande parte à originação de veículos com seguro prestamista.

No slide 15, temos a evolução do funding, que atingiu R\$24,8 bilhões ao final de março. Os depósitos a prazo seguem como maior parcela de captação, contribuindo para diversificação de nosso funding com o mercado, seja através de clientes diretos, e também de plataformas.

Vale comentar que, agora em abril, liquidamos o *bond* subordinado que tínhamos, no montante de US\$457 milhões. Ele estava totalmente 'hedgeado', e, após esse vencimento, seguimos com uma posição confortável de liquidez, operando de forma bem conservadora.

E no slide 16, para concluir, temos as informações de capital com um pouco mais de detalhes. Avançamos o *core capital* de 15,6% para 15,7%, e isso demonstra esse elevado nível de capital, especialmente considerando este momento, nos deixando de uma forma bem conservadora para atuar.

Com isso, concluímos a apresentação e abrimos espaço para as perguntas.

**Gabriel da Nóbrega, Citibank:**

Bom dia, e obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. Queria fazer uma pergunta com relação à provisão do Banco. Eu sei que vocês não fazem provisão adicional, vocês

**Transcrição da Teleconferência  
Banco PAN (BPAN4 BZ) – Resultados do 1T20  
07 de maio de 2020**

só fazem o que é regulamentado pela 2684, mas nesse cenário agora, de provável deterioração e aumento de inadimplência ao longo dos próximos trimestres, vocês não estão considerando, talvez, já aumentar, de maneira mais conservadora, sua provisão? Depois eu faço a segunda pergunta. Obrigado.

**Carlos Eduardo Guimarães:**

Bom dia, Gabriel. Obrigado pela pergunta. No final do ano passado, fizemos uma provisão relevante, acima de R\$300 milhões, referente à nossa carteira de crédito corporativo, que, hoje, está 100% provisionada.

É claro que, quando olhamos para frente, existe um momento de muita incerteza, mas estamos muito robustos no Banco. Temos um nível de capital bem elevado, tudo *core*, 15,7%, com muita incerteza para frente. E quanto também olhamos para trás, na crise de 2015, 2016, o crescimento do *over 90* na carteira de veículos foi de, aproximadamente, 20%.

E lembrando, como o Dutra e o Inácio bem falaram durante a apresentação, nossa carteira, 54% era uma carteira de consignado, com concentração enorme em órgão federal. Essa carteira, nós entendemos que está um pouco blindada com relação às discussões de risco de crédito e aumento de inadimplência que temos no momento.

Nossa segunda maior carteira é de veículos, 37%. Se olhamos para trás, houve um aumento de 20%. Acreditamos, sim, que haverá um aumento ao longo deste ano na inadimplência; não necessariamente da perda, mas na inadimplência. Até porque, com relação à perda, temos garantia de veículos com 35% de entrada, e podemos recuperar uma parte dessa inadimplência mais para frente.

Então, entendemos que temos um balanço bem robusto, com nível de Basileia bem confortável, até para esta crise; um balanço bem provisionado, com uma carteira bastante colateralizada.

É por isso que decidimos, neste 1T, não fazer nenhuma provisão adicional. O que não significa que, com o decorrer do tempo, não possamos repensar esta medida. Mas o principal aqui é que temos um balanço robusto. Sabemos que a crise é importante, não necessariamente igual às crises anteriores. Entendemos que será uma crise mais aguda, com uma duração um pouco menor.

Nossa carteira é colateralizada, então achamos que temos um nível de provisão bem adequado, mesmo para este momento atual.

**Gabriel da Nóbrega:**

**Transcrição da Teleconferência  
Banco PAN (BPAN4 BZ) – Resultados do 1T20  
07 de maio de 2020**

Está ótimo. Muito claro. Minha outra dúvida, não sei se vocês estão compartilhando como tem sido a originação e algumas outras métricas em abril. Porque começamos o *lockdown* nas duas últimas semanas de março, mas ele afetou muito mais abril. Eu gostaria de saber no resultado do trimestre, mas não sei se estão dividindo isso com o mercado. Obrigado.

**Carlos Eduardo Guimarães:**

Eu lhe darei apenas números macro. A produção de consignado foi bem relevante em abril. Houve mudança de regra de consignado no 1T, o teto da taxa caiu e o prazo aumentou, o que significa que aumenta a demanda pelo produto.

Então, em abril, tivemos uma produção importante de consignado. Em veículos, a produção caiu, referente ao 1T, basicamente porque o *lockdown* está afetando a demanda por financiamento de veículos e por compra de novos veículos. Muita demanda de cartão, então está praticamente bem parecido com o nível que tínhamos no 1T.

Mas, como o Dutra bem ressaltou no início da apresentação, estamos mais conservadores. Entendemos que é um momento diferente. É um momento de ter mais cuidado na concessão de crédito, e não só na concessão, como também na cobrança.

Então, caixa, concessão e cobrança, estamos bem atentos nisso, com o momento diferente que estamos vivendo. Continuamos produzindo, queremos atender nossos clientes, mas com uma preocupação muito grande com a sustentabilidade do Banco.

**Gabriel da Nóbrega:**

Está ótimo, Cadu. Muito obrigado.

**Operadora:**

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

**Inácio Caminha:**

Mais uma vez, obrigado a todos. Obrigado pelas perguntas. Tenham um ótimo dia, e que possamos ter um trimestre passando por esse momento.

**Transcrição da Teleconferência  
Banco PAN (BPAN4 BZ) – Resultados do 1T20  
07 de maio de 2020**

Até mais.

**Operadora:**

A teleconferência do Banco PAN está encerrada. Agradecemos a participação de todos, e tenham um bom dia.

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição”