



**Local Conference Call  
Banco Pan (BPAN04)  
Resultados do 1T25  
9 de maio de 2025**

**Operador:** Boa tarde a todos. Sejam bem-vindos à teleconferência do Banco Pan para a discussão dos resultados referentes ao 1T25.

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 dessa 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 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:**

Bom dia a todos é um prazer participar do primeiro *call* de resultados aqui do Banco Pan.

Como todos sabem, estou aqui há 70 dias, já tenho uma certa história no grupo, seja no Banco Pan, seja no BTG Pactual. Bastante animado com as perspectivas do banco, com



os desafios, e trabalhando bastante para que a gente possa melhorar ainda mais os resultados.

Iniciando os destaques do 1T25, eu gostaria de destacar, como está no nosso material, no material divulgado, na carteira de crédito, um crescimento de 4%, mesmo com uma certa redução nas originações, principalmente em veículos, assim como aconteceu no mercado, dada a sazonalidade. Por outro lado, a gente vem conseguindo cumprir a nossa meta de redução de cessão de carteira *performing*.

Em relação à inadimplência, nós tivemos um leve aumento do indicador, muito impactado pela alteração de mix de produtos e também pelo impacto da 4966 e uma estratégia de não cessão de carteiras NPL.

Nossas margens continuam bastante robustas, principalmente com precificação assertiva por produto e resultado econômico bastante relevante. E na agenda de eficiência, nós já iniciamos um processo de redução, principalmente das despesas administrativas e operacionais, muito em linha com a integração de algumas plataformas e áreas de controle em sinergia com o nosso controlador.

Passo a palavra aqui para o Inácio para os próximos comentários.

#### **Inácio Caminha:**

Seguindo para o slide três da apresentação, a gente termina o trimestre com 32,1 milhões de clientes, um crescimento de 11% no ano. Nossa carteira de crédito fechou em R\$ 55 bilhões, e aí um crescimento de 19 no ano e 4% no trimestre. O lucro líquido de R\$ 230 milhões, avançando em relação ao trimestre anterior e também ao que a gente apresentou no 1T do ano passado e um ROE evoluindo para 13,8%.

Quando a gente olha os dados de engajamento no slide cinco, a gente observa os 32,1 milhões de clientes, a gente segue evoluindo de forma gradual, sempre dando preferência para trazer clientes com maior propensão a engajamento, e aí isso tudo sendo obtido através de bastante *analytics* na hora de fazer marketing e buscar novos clientes.

No destaque desses indicadores a gente vê o volume transacionado. Olhando o ano, ele subiu 14%, naturalmente, no trimestre, o 4T é sempre mais forte, então sazonalmente a gente já esperava uma redução para o 1T. E acho que a gente tem uma agenda importante para crescer relacionamento e engajamento com os clientes, e isso vai ficar mais visível no desdobrar de 2025 e também em 2026, bastante conectado também com essa agenda de integração e eficiência que o Calabro comentou, principalmente melhorando ainda mais a experiência dos nossos clientes dentro do aplicativo, por exemplo.

Falando um pouco de originação de crédito, no slide seis, ela continua sendo impactada pelo INSS e agora ela pegou o trimestre como um todo. No 4T a gente tinha já sentido uma redução importante na originação apenas em dezembro, ao passo que nesse 1T os três meses rodaram em patamares menores. A gente está trabalhando para expandir

mais em canais próprios e outros convênios. A precificação desse produto está num momento mais apertado, naturalmente, é o que justifica esse tipo de movimento.

A gente entrou de forma relevante no consignado privado. Hoje mesmo saiu uma matéria comentando sobre tamanhos de carteira e mostra a gente já com algo próximo a 750 milhões, e isso com certeza vai ajudar no volume de originação de créditos consignados como um todo. É um produto que a gente está bastante animado e que com certeza vai agregar uma rentabilidade importante.

Veículos também têm um movimento natural que a gente não havia observado no 1T24, mas, em geral, todos os primeiros trimestres acabam tendo uma certa redução. A gente não atua nos mercados de novos, mas quando a gente observa os mercados de atuação de carros usados e motos novas e usadas, a gente viu uma redução mais ou menos de 11% nos gravames, então isso é muito próximo do que a gente teve de movimentos na nossa originação e para o 2T a gente já espera retomar patamares superiores.

A gente continua com *market share* relevante, seja em carros, seja em motos, e também com taxas naturalmente maiores do que outros *players*, principalmente por uma estratégia de preço e rentabilidade. Os outros produtos seguiram praticamente estáveis, com o crescimento gradual da carteira aqui que a gente vê na sequência. Então, o total de originação foi 6,5 bilhões, sendo 4.3 de veículos e 1.4 dos produtos consignados, que são os dois maiores grupos.

Falando um pouco da carteira no slide sete, a gente manteve um crescimento importante, 19% no ano, como já tinha comentado, 4% no trimestre e aí guiados por uma cessão bem menor, a cessão esse trimestre foi um terço do que a gente tinha feito no 4T. Ao longo do ano, pode ter uma flutuação desses volumes de cessão de carteira *performing*, mas com certeza o que a gente imagina é algo de maneira relevante menor do que a gente vendeu em 2024.

Então dos 55 bilhões, 32 bilhões são de veículos, que cresceu 7% no trimestre. A carteira de consignado mais FGTS ficou de lado ali, em 19 bilhões, e a carteira de crédito *clean* apresentou crescimentos percentuais maiores, mas nominalmente ainda pouco, somando 6% da carteira total.

No slide oito, a gente tem os dados de inadimplência. A gente observa que ao longo do tempo o mix de produtos, tanto *clean* quanto veículos, vem subindo. Isso naturalmente vai elevando aos poucos os patamares de inadimplência do banco como um todo. O 15-90, como a gente já imaginava pela sazonalidade que sempre impacta bastante o nosso negócio, subiu no fechamento de março. Em abril, a gente já tem o mês fechado e isso voltou bastante. Então, não tem nenhum tipo de preocupação. E a 4966 trouxe bastante mudança na contabilização dos ativos, e aí, para manter uma comparabilidade com a série histórica do *over 90*, a gente passou a fazer um indicador considerando um *write-off* gerencial de créditos acima de 360 dias. E aí, dessa forma, o indicador foi para 8.1 e essa alta está bastante ligada a uma mudança pontual na estratégia de venda de carteiras NPL, que a gente vinha fazendo há alguns trimestres e a gente pode voltar a fazer isso.

Mas acho que o mais importante aqui é que a gente está bastante confortável com a precificação das safras, que já vêm há praticamente dois anos nesse ritmo, e considerando taxas ativas, custos de *funding*, perda esperada e a gente continua com bastante apetite para originar e consequentemente ir crescendo carteira.

No slide nove, a gente mostra os nossos clientes com crédito, e a gente fala bastante de engajamento e crédito com certeza é uma ferramenta muito importante para isso. A gente tem metade dos nossos clientes com crédito ativo e, além da quantidade, desses 15,5 milhões de clientes que a gente tem com exposição a crédito, a gente também vem avançando o *share of wallet* nesses clientes.

Então, além de a gente conseguir crescer na base de clientes e consequentemente a quantidade de clientes com crédito, o quanto esses clientes tomam também vem avançando no tempo.

Falando um pouco de cartões no slide 10, a gente avançou no número de novos plásticos e também em TPV considerando o 1T24 contra o 1T25. Naturalmente tem uma sazonalidade do 4T para o 1T em termos de TPV, mas a gente continua crescendo a carteira de crédito *clean* sem necessariamente continuar crescendo o número de novos plásticos para frente. O que a gente imagina é cada vez mais ir trabalhando clientes, principalmente dentro de casa, e é uma linha que contribui naquela estratégia que a gente já vem falando um tempo de ampliação de crédito *clean*, tanto o cartão quanto o crédito pessoal combinados são produtos que vão ganhando mais relevância dentro do nosso balanço.

Olhando aqui seguros, naturalmente a gente sempre comenta que tem uma relação muito grande entre originação de veículos e vendas de seguros. Nesse 1T, a gente fechou com 220 milhões em prêmios, representando 99 milhões em *fees*, e temos um estoque de 4,1 milhões de clientes com um apólices ativas.

Indo para os destaques mais financeiros, no slide 13, a gente seguiu crescendo a nossa margem em função do crescimento da carteira, então 2.4 bilhões, mesmo com uma cessão menor de créditos em dia. O custo de crédito, como já era esperado e a gente já vinha comentando também ao longo desse trimestre que passou, foi impactado principalmente pela 4966 e também teve efeitos dessa não venda de crédito NPL. Naturalmente, a gente vê a margem lá de 17,7, com o custo de crédito subindo para 8,9, a margem líquida de custo de crédito vai para um patamar de 8% (7,9), o que está bastante em linha com o nosso orçamento, a gente já previa isso, e continuamos prevendo uma melhora de resultado ao longo do ano.

Melhora essa, que também vem, continuando no slide 14, de mais eficiência e não só controle de custos, mas de uma gestão mais eficiente, inclusive com essa integração. E a gente continua também aderente com o que a gente imaginava em termos de orçamento, não apenas redução de despesas relacionadas à originação. Naturalmente se reduz, você vai ter menos gastos, e além do que a 4966 também passou a diferir esse tipo de despesas.

Mas despesas com provisões, que foi um tema mais forte no ano passado, já começou a mostrar uma redução e despesas também de administrativo e pessoal reduziram. Então, dos 300 milhões que a gente teve de redução, 100 milhões são efeitos excluindo despesas com originação, que a gente imagina que voltem a crescer seguindo a originação do banco.

Receitas de serviço caíram, também naturalmente bastante acompanhando o movimento de veículos, sejam com tarifas relacionadas a crédito e também com os seguros, que a gente viu há pouco, e naturalmente tem uma sazonalidade também de Black Friday, que gera menos receitas com *marketplace*, totalizando 414 milhões nesse trimestre. E compondo todos esses dados que a gente viu aqui, a gente tem a rentabilidade do banco avançando para 230 milhões de lucro líquido e com ROE de 13,8%.

E para concluir, a gente tem os dados de capital em patamares bem confortáveis para a gente continuar crescendo o nosso balanço com 13,6% de capital de Basileia gerencial, com 7,5 bilhões de patrimônio líquido pós-ajustes da 4966.

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

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

**Olavo Arthuzo, UBS:** Alô, bom dia, Calabro, bom dia, Inácio. Obrigado aí pelas perguntas. Eu tenho duas, e a primeira delas acho que, trazendo até o tema do consignado privado ou consignado trabalhador, eu queria só entender, até porque o Inácio comentou no início da apresentação que atingiu um portfólio próximo de 750 milhões, o que isso sugere um *market share* de 7% com o que a gente está vendo no que está rodando hoje em dia.

Então, só para a gente tentar aqui entender o potencial que esse produto tem no P&L do banco, vocês conseguem dar alguma indicação de que ROA que vocês estão rodando no produto?

E a minha segunda pergunta é relacionada ao segmento de auto, que, como vocês mostraram, a originação caiu 14% no trimestre e foi praticamente em linha com o que o sistema também caiu no trimestre. Então, eu queria mais saber, se puder até dar um pouquinho mais de detalhe do que foi comentado, mas saber o que vocês estão enxergando essa originação em abril e até agora começo de maio, se teve alguma retomada.

E se você puder também nesse ponto inserir nesse contexto o que tem sido veiculado na imprensa relacionado ao governo querer lançar uma linha de crédito para entregadores comprarem ou trocarem suas motos, que eu enxergo isso como positivo, mas se vocês também puderem compartilhar se chegaram a fazer algumas simulações sobre impacto, isso aí ajuda a dar uma direcionada nas nossas contas aqui. Obrigado, pessoal.

**Inácio Caminha:** Olavo, dê uma cortada para a gente aqui no finalzinho da segunda pergunta, se você puder repetir, por favor.



**Olavo Arthuzo:** Claro, claro, Inácio. A segunda pergunta, eu queria só entender um pouco mais um detalhe a originação de auto, porque, como eu comentei, caiu aí 14% no tri a tri, isso foi bem em linha com o que o sistema também mostrou. E aí, nesse contexto, eu perguntei se vocês puderem inserir o que tem sido veiculado na imprensa em relação à intenção do governo de lançar uma linha de crédito para entregadores comprarem ou trocarem suas motos.

E, como eu até comentei, eu enxergo isso como positivo, mas se vocês puderem trazer para a gente algumas simulações que vocês já tenham feito sobre o impacto de uma possível linha de crédito nesse segmento, ajuda a gente aqui a fazer umas continhas.

**André Luiz Calabro:** Oi, Olavo. É o Calabro. Obrigado pela tua pergunta. Bom, em relação ao consignado do trabalhador, como você mencionou, nós estamos bastante animados, é um produto que, primeiro, tem bastante apelo e muita demanda. Como foi veiculado hoje, a nossa carteira já atingiu 750 milhões. E, antes disso, dizer que nós estamos bastante alinhados com todas as determinações que vêm sendo publicadas pelos órgãos reguladores e todas as novas modalidades ou melhorias das modalidades, nós estamos já praticando, como por exemplo, ofertar o produto nos canais próprios, daí a pouca fazer a parte de portabilidade e REFIN também das operações.

Em relação ao ROA, a gente não vai abrir o ROA, infelizmente, mas eu posso dizer para você que é um ROA bastante alto, bastante bom. E, além disso, a gente já vem acompanhando alguns indicadores relacionados, por exemplo, a uma potencial inadimplência e comparando isso com as políticas e nossos modelos de crédito e a gente está bastante tranquilo e feliz com os resultados que a gente vem acompanhando nesses primeiros 40, 50 dias.

Em relação a motos, como você sabe, nós somos líderes do mercado, temos uma participação bastante relevante. A gente acha que essa iniciativa ainda é muito incipiente, então fica difícil a gente poder fazer algum tipo de prognóstico. O que acontece, de fato, é que dentro da nossa carteira a gente já tem públicos relacionados a essa iniciativa que você comentou. Então, nós já estamos acostumados a trabalhar com esse público, mas, infelizmente, sobre prognóstico, eu acho que ainda é muito cedo para a gente falar alguma coisa. Tá bom? Obrigado pela sua pergunta mais uma vez.

**Olavo Arthuzo:** Maravilha obrigado.

**Antônio Ruelle, Bank of America:** Bom dia pessoal. Muito obrigado pelo espaço para fazer perguntas. Eu tenho duas aqui do meu lado. A primeira, sobre inadimplência, se vocês puderem dar um pouco mais de detalhe nessa evolução no tri a tri seria bom.

E uma segunda aqui mais em estratégia, vocês mencionam ali nos *opening remarks* que uma parte importante para captura de resultado seria a integração para melhorar a experiência dos clientes. E quando a gente olha para OPEX, de fato, a gente vê uma queda relevante tri a tri, ano a ano. Então, a minha segunda pergunta vai nesse sentido: Que sinergias vocês ainda podem capturar com o Banco controlador aqui? Existe mais

um trabalho a ser feito? E de modo mais direto, que áreas, assim, que ainda existe alguma oportunidade para ser capturada?

**André Luiz Calabro:** Oi Antônio, obrigado pela tua pergunta, vou começar pela segunda e depois eu volto à parte da inadimplência. Bom, Em relação à estratégia de integração, o que nós temos trabalhado, de fato, é trabalhar muito forte em eficiência, então, trabalhando na integração de algumas plataformas, por exemplo, o app que nós disponibilizamos para os nossos clientes, a gente está trabalhando para ter um app único, obviamente com marcas diferentes e posicionamentos diferentes, mas isso a gente acredita que vai gerar para nós uma boa redução de custos.

Além disso, em linha com a estratégia, nós também temos trabalhado para que as áreas de controle trabalhem em sinergia, então que isso também possa impactar nas linhas de despesas administrativa e pessoal. Então, um pouco da nossa estratégia de eficiência está muito conectado a trabalhar em conjunto, em sinergia, com as áreas que são correlatas – eu vou chamar aqui áreas de controle – com o BTG Pactual e, obviamente, como eu falei, algumas integrações de plataformas de tecnologia, onde a gente possa ter um ganho significativo de redução de custo, fazendo com que o Banco Pan seja mais ágil, e obviamente isso vai impactar nas linhas de despesa.

Com relação à inadimplência, como o Inácio comentou, falando especificamente do *over 90*, tem aqui primeiro uma alteração, digamos assim, de estratégia nesse trimestre onde a gente não fez as cessões de carteira em NPL. Muito disso, também para entender os impactos da 4966, então, para o futuro, a gente pretende retornar com a estratégia, sim, se ela for necessária e se a gente entender que tem um bom ganho econômico nessa modalidade e, além disso, obviamente tem um pouco do impacto da 4966, que é uma nova regulação e que a gente também se adequou e por isso também que o custo de crédito tem um crescimento.

Então, independente disso, o que a gente tem e por que a gente está tranquilo em relação à inadimplência? Porque nós acompanhamos safra a safra de todos os nossos produtos e nós temos acompanhado todas as safras indicadores de carteira com bastante estabilidade. Não posso esquecer também de dizer que um pouco do aumento tem a ver com o mix de carteira. Então, como a gente reduziu a originação em consignado e a carteira de veículos ganha uma proporção em relação à carteira, isso também faz com que o indicador se mova um pouco.

Mas de novo, reforçando, em relação aos indicadores de inadimplência, principalmente das safras originadas e aqui o acompanhamento das carteiras, a gente está bastante tranquilo olhando obviamente para o cenário macro, não só agora, mas para frente, mas a gente acredita que as coisas vão correr bastante bem.

**Antônio Ruelle:** Muito obrigado aí pela resposta bem detalhada. Se eu puder um *follow-up* só na minha primeira pergunta. Você mencionou um aplicativo único. Não sei se vocês já podem dar um pouco mais de detalhe para a gente como é que funcionaria isso. É um aplicativo, duas marcas, a gente sabe que as propostas de valor dos públicos são



bastante diferentes. Então, como é que funcionaria isso e se tem algum *timing*? Muito obrigado.

**André Luiz Calabro:** Vamos lá. A gente está trabalhando no conceito de *white label*. Então, como eu comentei e você também comentou, existem produtos ou posicionamentos que são bastante específicos entre as marcas, então isso a gente ao longo do tempo vai manter, mas o conceito de *white label* é um conceito onde em uma plataforma só a gente consegue disponibilizar os serviços e produtos adequados aos perfis que nós atuamos e que o BTG atua. Então, esse é o objetivo, esse é o foco que a gente tem trabalhado.

Em relação a prazo, a gente não está determinando a mercado o prazo, mas a gente tem trabalhado fortemente para o mais rápido possível poder chegar nesse objetivo. E principalmente porque, além da questão de eficiência, tem uma outra questão também que é a gente trabalhar muito no aumento ou na melhoria da experiência dos nossos clientes. Então, a gente acredita que esse é um tema que vai trazer muito o aumento de recorrência, o aumento de engajamento, e também a gente tem uma possibilidade de reforço da marca do Banco Pan.

Então, esses são os objetivos principais quando a gente fala das integrações de algumas plataformas de tecnologia que eu mencionei o app.

**Antônio Ruelle:** Tá claro, muito obrigado.

**Mateus Rafaelli, Itaú:** Bom dia, André, Inácio. Obrigado pela pergunta. Primeiro, boa sorte aí no cargo, André. Eu queria explorar aqui o tema da cessão de crédito, que veio em níveis um pouco menores do que o usual. Claro, nesse ambiente de *cap* do INSS, naturalmente fica mais difícil para o *business*, mas seria legal entender o que vocês esperam de volume de cessão para o restante do ano assumindo que o *cap* atual permaneça e entender melhor também como é que ficou o reconhecimento de receita da cessão com a 4966. Obrigado.

**André Luiz Calabro:** Oi, Mateus. Obrigado pela tua pergunta. Bom, em relação à cessão, as cessões de carteira *performing*, já no nosso orçamento para 2025, a gente considerou uma redução relevante em relação às cessões porque, ao longo do tempo, o banco vem ganhando uma estabilidade considerável em termos de resultado, das receitas, enfim, então a gente já se colocou no desafio de reduzir consideravelmente os volumes de receita e é isso que nós temos feito.

**Inácio Caminha:** Reduzir cessão...

**André Luiz Calabro:** Ah, não falei isso? Me perdoe, redução das cessões, me perdoe! Acho que eu falei outra coisa aqui. No 1T, a gente já conseguiu alcançar esse objetivo, então as cessões realizadas foram bastante abaixo daquilo que a gente tinha previsto. E a gente espera continuar assim ao longo de 2025 para cumprir os nossos objetivos orçamentários.



A segunda parte, se você puder repetir, por favor.

**Mateus Rafaelli:** Como é que ficou o reconhecimento de receita da cessão com a 4966? A gente entende que algumas despesas foram diferidas, mudanças do *stop accrual*, mas teve alguma mudança relevante na forma como vocês reconhecem o ganho com a cessão?

**André Luiz Calabro:** Oi Mateus, em relação à cessão de carteira, nada muda em relação à 4966. Talvez o teu comentário seja do diferimento das comissões, mais aí das produções de novos créditos. Então, a 4966 faz de fato uma alteração em relação ao diferimento de comissão para novas produções, mas em relação à cessão de carteira, nada muda.

**Mateus Rafaelli** Tá claro, obrigado.

**Brian Flores, Citi:** Olá André, e boa sorte também aí para o novo desafio. Inácio, obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. Duas do meu lado. A primeira, eu queria perguntar um pouco sobre o comentário que vocês fizeram com respeito à precificação, vocês falaram que estão confortáveis com a precificação e confortáveis com expectativas na margem. Só que, assim, quando a gente olha, por exemplo, a NIM, mesmo seja com cessão, seja sem cessão, ela parece estar um pouco mais instável, não parece estar melhorando.

Então, eu só queria entender quais alavancas deixam vocês confortáveis? E a gente deveria pensar que tem uma melhora daqui para frente, ou é mais um tema de estabilização?

E a segunda, um comentário, a gente está com muito *call* nesses dias, mas um dos maiores bancos aqui no Brasil falou que eles estão monitorando bem perto o risco de subordinação no consignado privado. Eu só queria também pegar aí um pouco da opinião de vocês de como vocês estão monitorando esse risco e se tiverem algum outro comentário sobre consignado privado, seria ótimo. Muito obrigado.

**Inácio Caminha:** Tudo bem, Brian? Sobre o seu ponto de margem, como que a gente avalia aqui, ou como que a gente concilia o que bate no contábil com a visão econômica, que é por onde a gente se baliza para fazer o *pricing* das operações? De fato, quando a gente olha os efeitos que estão batendo no contábil para essas novas originações, a gente já teve o ajuste no patrimônio na virada do ano para as safras que já estavam no nosso balanço e a partir da originação de primeiro, enfim, dia 2 de janeiro, isso passa a transitar pelo resultado.

Mas o que a gente se refere ao econômico é que as taxas que a gente tem praticado ativas versus cujos de *funding* e principalmente a perda que a gente coloca esperada versus o que a gente vem acompanhando como perdas realizadas, isso está muito aderente. Então, na prática, se isso tudo está aderente, o que a gente tem é uma expectativa de que as ROAs das nossas carteiras, com o tempo, vão se transformando em ROAs melhores ou mais próximas do que a gente via na margem.

E até algo que a gente já fala há um tempo, safras de veículos, por exemplo, que têm prazos de mais ou menos quatro anos de duração, quando a gente vê safras mais antigas de 2021, 2022 tiveram rentabilidades menores do que a gente imaginava e, desde então, a gente vem substituindo por safras com uma rentabilidade maior, e sempre olhando não só a margem financeira, mas a margem depois de custo de crédito, que é de fato o que importa para o banco.

Então, é nessa perspectiva que a gente vê uma evolução do indicador e não necessariamente de como a gente está olhando de um trimestre para o outro, mas esses movimentos de substituição de safras são mais lentos ao longo do tempo. E quando você olha isso num horizonte mais longo, você consegue perceber. Então, se a gente volta no ano e observa como era a margem antes, ela já saiu ali de um patamar de 15 para 17,5 excluindo cessão.

Então, esse é o tipo de movimento que a gente se refere, e isso que dá tranquilidade para a gente olhar o orçamento não só desse ano, mas o que a gente imagina para frente.

**André Luiz Calabro:** Brian, em relação ao consignado privado, tua segunda pergunta, eu vou fazer a referência à nossa carteira de EP *clean*, então, como divulgado, nós temos uma carteira de aproximadamente R\$ 800 milhões e o trabalho que a gente iniciou é exatamente fazer a substituição, digamos assim, do possível, obviamente, dessa carteira de EP *clean* pela carteira do EP consignado privado.

Ou seja, então, é trazer um colateral, digamos assim, uma garantia para essa carteira, então a gente tem trabalhado tanto na segmentação da carteira do EP *clean*, que nós iremos fazer a oferta do produto do consignado privado, isso através das nossas plataformas. A gente tem aproximadamente quase 60% da nossa carteira de EP *clean* são de funcionários CLT, então nos próximos dias a gente – e no próximo tri, obviamente – vai trazer um pouco mais de cor sobre essa modalidade, que acaba de ser disponibilizada, no dia 6/5 que houve a possibilidade de portabilidade e REFIN para a carteira própria. Então, isso é super recente e a gente está *on time* aí na estratégia.

**Brian Flores:** Super claro, obrigado pessoal.

**Neha Agarwala, HSBC:** *Hi, apologies, but I would like to ask my question in English, if that's okay. My question is on the Resolution 4966. So could you clarify, please, if you've changed your write-off policy for any part of the loan book, and if that's going to have any impact on the NPL ratio in the coming quarters and write-off?*

*And my second question is on the private payroll again. I think you mentioned that the portability was started earlier this week, right? And I think you also gave the size of the private payroll loan portfolio. Was it 730 million that you mentioned? How do you see yourself competing in that market? What is the advantage of Pan versus the other players, if you think there is one?*

*Also, if you can talk a bit more about the pricing that you're offering for the private payroll segment, roughly on average, how are you pricing these loans and what is the tenure of*



*these loans? And do you see risk of cannibalization of personal loans, given that you're now offering private payroll loans to some of your customers? Thank you so much.*

**Inácio Caminha:** *Hi Neha, thank you for the questions. Regarding the first one over the 4966, what we have changed about write-off terms, indeed, we had to adequate the terms that we used to do and the ones that we are currently doing. Indeed, we started to write off credits longer than we used to. This is why we started reporting the managerial for 90 days past due loans in that slide of delinquency indicators.*

*And as for the private payroll, indeed...yes?*

**Neha Agarwala:** *So if I could just clarify, so your write-off is now, say, 540 days for the entire book versus 360 previously?*

**Inácio Caminha:** *Yes, actually, previously you had the ability, considering the 2682, some products you would write off in 360 days and some in 540 considering the remaining term of the loan. If they had more than 36 months, you could take longer to write off, thus getting to 540 days. Currently, we have some products at 540 and some at 720.*

**Neha Agarwala:** *Very clear. Thank you.*

**Inácio Caminha:** *And as for the private payroll, indeed, we have been pricing the loans with an expected very strong profitability. This is related naturally of the uncertainties of the new product. So the average term that we are doing is roughly about one year.*

*And in terms of rates, we are not opening or disclosing the rates that we are doing, but naturally they are above what we see in the previous existing private payroll, but naturally lower than what we do in the unsecured loans.*

*And as for the competitive advantages, what we believe is key to us is our agility and the way that we can address new markets, just like we did in the FGTS loans, where we launched very quickly in the beginning. The same that we did with Auxilio Brasil, the same with the new credit card payroll loan.*

*So the idea of having agile structure to develop and to deploy new products is what places us or rank us well in these new opportunities. And then let's see how the market unfolds, how competition comes, but we are always trying to be faster and take these opportunities.*

**Neha Agarwala:** *Do you see this product cannibalizing personal loans for any of your customers?*

**Inácio Caminha:** *Well, I would say that, connected to Brian's question about the concern of bigger banks with potential subordination in existing unsecured loans portfolio, naturally this should be a natural replacement for these products. So we expect it to happen, in our*



case, as Calabro mentioned, we have a very small unsecured portfolio, and we are more on the opportunity side than in the concern side of this new product.

**Neha Agarwala:** *Okay, so you could cannibalize some of the other banks, you could potentially reach out to the other bank's personal loan customers and offer them a private payroll.*

**Inácio Caminha:** *That's the idea, naturally taking the opportunities in the market.*

**Neha Agarwala:** *And what did you mention about portability?*

**Inácio Caminha:** *This, so far, wasn't available in this product, but it started... just like you have portability in the public payroll loan, you also have now in the private payroll.*

**Neha Agarwala:** *Okay, but this is a very small market right now, right? I mean, we just started to do private payrolls in an accelerated way after the change in the regulation in April.*

**Inácio Caminha:** *Yes, before that, not only us, but a lot of the players that are currently operating this product weren't operating in the previous model.*

**Neha Agarwala:** *Do you disclose the size of this private payroll portfolio that you have?*

**Inácio Caminha:** *So far, 750 million.*

**Neha Agarwala:** *Okay, and this is including the older originations under the previous rules, as well as what you have originated in the last two months?*

**Inácio Caminha:** *No, we didn't have anything of the previous model. So everything that we have in this new structure.*

**Neha Agarwala:** *Ok. And in terms of going after the collateral, how secure do you think this is? Do you think that the system is robust enough for you to go after the collateral in case something goes wrong? And do you have enough connectivity for the employers to ensure that the installment is deducted before the payroll is disbursed? How do you find the current system or any deficiencies that you see which need to be addressed?*

**Inácio Caminha:** *The regulation already states how this should work. Operationally speaking, it hasn't been deployed yet. The expectation of the market is that the government will put it in place by July, but we believe that it should work as described in the resolutions. So, naturally, there is going to be risk. This product has more risk than the public or the INSS, for instance, but it's much better than the unsecured loans.*

*So it's a good opportunity to step in.*



**Neha Agarwala:** *That's why you're pricing it a bit lower than the personal but higher than typical payroll loans?*

**Inácio Caminha:** *Exactly.*

**Neha Agarwala:** *Perfect. And I believe you're being very aggressive with this product, right? It makes sense to capture the market early on before all the other banks go out with this particular product. So I believe you'd be aggressive, given that you already have the capabilities, it would be an interesting product for you to kind of leverage on and gain more customers.*

**Inácio Caminha:** *I wouldn't say aggressiveness, I would say that we are faster, and we can be among the existing leaders.*

**Neha Agarwala:** *Great, thank you so much for taking my questions, very helpful.*

**Inácio Caminha:** *Sure, thank you.*

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

**André Luiz Calabro:** Novamente, agradecemos a presença de todos vocês, tanto pelas perguntas quanto pelo interesse nos resultados do banco. Ficamos à disposição para quaisquer outras dúvidas ao longo do dia e dos demais dias.

Como eu falei no início, nós estamos bastante animados em relação não só ao novo produto do empréstimo consignado privado, mas também aos produtos que nós já operamos, operar com bastante resiliência, com crescimento e, obviamente, com as inadimplências controladas para que a gente possa trazer ainda mais rentabilidade para o banco.

Então, é isso, nos encontramos nos próximos trimestres. Muito obrigado a todos e bom dia.

**Operador:** A teleconferência do Banco Pan está encerrada. Agradecemos a participação de todos, tenham um bom-dia.