

**Transcrição da Teleconferência
Banco PAN (BPAN4 BZ) – Resultados do 3T19
05 de novembro de 2019**

Operadora:

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência do Banco PAN para a discussão dos resultados referentes ao 3T19.

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 MZiQ. A apresentação também está disponível para download.

Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação, e, em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. 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.

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Inácio Caminha, Superintendente de Relações com Investidores, que dará início à apresentação. Por favor, Sr. Inácio, pode prosseguir.

Inácio Caminha:

Obrigado. Bom dia a todos. É um prazer estar aqui com vocês. Vamos começar nossa divulgação de resultados do 3T19 do Banco PAN.

Tivemos um bom trimestre, com uma evolução importante dos resultados. Vamos ver os destaques no slide três. Concluímos em setembro nosso *follow on* totalizando R\$1,04 bilhão, dos quais R\$522 milhões foram aumento de capital no PAN, oferta primária, e R\$522 milhões da oferta secundária da CaixaPar. E os recursos que captamos na primária irão fortalecer nossa estrutura de capital para crescermos nossa carteira de crédito.

Falando sobre os resultados, encerramos o 3T19 com lucro líquido de R\$134,6 milhões, um crescimento de 14% em relação ao trimestre passado e 174% em 12 meses. Isso gerou um ROE contábil de 11,9% neste trimestre e um ROE ajustado de 23,7%. Essa é a maneira mais justa de avaliar a performance do Banco.

**Transcrição da Teleconferência
Banco PAN (BPAN4 BZ) – Resultados do 3T19
05 de novembro de 2019**

Quando acumulamos os 9M, chegamos a R\$348 milhões de lucro líquido, apresentando um crescimento de 136% frente aos R\$148 milhões do mesmo período de 2018.

No que diz respeito à produção, originamos uma média de R\$1,8 bilhão em novos créditos por mês nesse trimestre, crescendo 10% em relação ao trimestre passado e 24% maior do que fizemos no 3T18.

A carteira de crédito encerrou o trimestre em R\$23,6 bilhões, crescimento de 20% em 12 meses. E se olharmos a carteira *core*, que considera consignado, veículos e cartões, ela cresceu mais, 25% em 12 meses.

A margem financeira encerrou o trimestre em 18,5%, mantendo o patamar e crescendo quase 3 p.p. em 12 meses.

Do lado do funding, fechamos o trimestre com R\$23,3 bilhões, com destaque para o crescimento de saldo de CDBs emitidos no mercado, que atingiu R\$12 bilhões, crescendo de 44% em 12 meses.

Encerramos o trimestre, então, com patrimônio líquido de R\$4,8 bilhões e Índice de Basileia de 15,7%, já considerando os recursos captados na oferta primária, que estão pendentes apenas de homologação pelo Banco Central.

Falando um pouco mais sobre os resultados, no slide quatro, temos os principais números. No gráfico superior esquerdo vemos a evolução da margem financeira líquida, que encerrou o trimestre em 18,5%, sustentada pelo bom nível de spread das operações de crédito e também pelas cessões de carteira.

Nossas despesas com provisões ficaram estáveis na carteira de varejo e recuaram na carteira em *run-off*. A despesa líquida de recuperação em relação à carteira ficou em 4,3%, recuando em relação ao trimestre anterior.

Nas despesas como um todo, tivemos um recuo nas despesas com originação, que totalizaram R\$233 milhões, dado que tivemos uma antecipação no trimestre anterior, e tivemos um aumento nas despesas administrativas e de pessoal, que somaram R\$365 milhões no 3T19. Isso ocorreu por algumas despesas pontuais, por exemplo, relacionadas ao *follow on* – só do *follow on* foram R\$17 milhões –, e também outras despesas com processamento de dados. Além disso, tivemos também o número de colaboradores aumentando, reajustes e diferimento de despesas relacionadas à transformação digital do Banco.

**Transcrição da Teleconferência
Banco PAN (BPAN4 BZ) – Resultados do 3T19
05 de novembro de 2019**

Ainda assim, o LAIR avançou para R\$188 milhões no trimestre, levando aquele lucro líquido de R\$135 milhões, enfatizando a recorrência de resultados e mostrando que o Banco segue de forma assertiva em sua estratégia.

No slide cinco, temos essas mesmas informações consolidando os 9M. Temos lá a margem financeira que totalizou quase R\$3 bilhões, um avanço importante frente os 9M18.

As despesas com provisões líquidas de recuperação reduziram em relação à carteira. Do lado da despesas como um todo, tivemos um aumento pelas questões pontuais que comentei deste trimestre, mas também por um aumento de origemação e número de funcionários. Mesmo assim, observamos um avanço importante do LAIR, chegando a R\$480 milhões, e um lucro líquido de R\$348 milhões.

Falando sobre ROE, no slide seis, temos a visão contábil e a visão ajustada não auditada, ambas anualizadas. O ROE contábil do trimestre ficou em 11,9%, superando os dois trimestres comparáveis.

Na métrica ajustada, lembrando que excluimos o excesso de despesa financeira dos CDB emitidos entre 2005 e 2008, mostramos o que seria o resultado líquido no trimestre, totalizando R\$193 milhões. E do lado do equity, também fazemos o ajuste, excluindo o excesso de crédito tributário de prejuízo fiscal do legado, que não permite alavancar o balanço, e que ficaria, então, em R\$3,3 bilhões. Desta forma, temos o ROE ajustado de 23,7% no trimestre, e para os 9M, 21,4%, dois retornos bastante significativos. Isso é uma forma simples de entender e fácil de isolar, e transmite melhor o retorno do Banco na margem.

Na página seguinte, temos a evolução da origemação. Concedemos R\$1,8 bilhão em novos créditos por mês neste 3T, totalizando R\$5,4 bilhões em novos créditos para o varejo. Este volume foi 10% maior do que fizemos no trimestre anterior e 24% maior do que fizemos no 3T18.

Se olharmos para o consignado especificamente, originamos uma média de quase R\$1 bilhão por mês no trimestre, crescendo 7% em relação ao 2T e 25% em 12 meses.

Em veículos, também seguimos essa tendência de alta, originamos de R\$470 milhões por mês neste, 14% maior do que fizemos no trimestre passado, e 30% maior do que fizemos no 3T18.

As transações com cartões de crédito também avançaram, totalizaram R\$311 milhões por mês, crescendo 14% em relação ao trimestre anterior e 17% em relação ao 3T18.

Transcrição da Teleconferência
Banco PAN (BPAN4 BZ) – Resultados do 3T19
05 de novembro de 2019

Tivemos, neste trimestre, em média, 550.000 solicitações de crédito por mês de diferentes indivíduos, e convertemos 123.000 novos clientes por mês, originando e concedendo crédito neste trimestre.

Outro número importante é a base de clientes que temos sob gestão, totalizando 4,7 milhões de clientes, e isso enfatiza o grande potencial do Banco para conseguir avançar no número de contas digitais em um curto intervalo de tempo.

Na slide oito, temos a composição da carteira de crédito. Na tabela, vemos que o crédito consignado segue como a maior carteira, com quase R\$13 bilhões, crescendo 25% em 12 meses. Na sequência, vem a carteira de veículos, com R\$8,2 bilhões, avançando 26% em 12 meses. E aí temos a carteira de empresas, que segue em trajetória de redução, que fechou o trimestre em R\$800 milhões, junto com o imobiliário, que somou R\$579 milhões. Então, as duas recuando, tanto em 12 meses quando em relação ao trimestre anterior.

A carteira de cartões fechou o trimestre com saldo de R\$950 milhões, crescendo 15% em 12 meses. E, no total, chegamos aos R\$23,6 bilhões de carteira retida no nosso balanço, que cresceu 5% no trimestre e 20% no ano. A carteira de crédito originada, que inclui a carteira cedida para os controladores, fechou o trimestre em R\$32,2 bilhões.

No slide nove, mostramos um pouco da estratégia do banco em relação à análise e concessão de crédito. Desde 2017, vimos utilizando modelos de *machine learning* nesse processo de decisão de crédito. Os modelos utilizam mais de 1.000 variáveis entre dados estruturados e não estruturados, e isso tudo traz tanto mais agilidade, quanto mais eficiência na concessão do crédito.

Basicamente, a utilização desses modelos consiste em melhorar a qualidade da carteira de crédito do Banco, além de beneficiar, também, os clientes, com uma proposta de crédito mais assertiva, de acordo com o seu perfil e necessidade.

Além disso, também utilizamos ferramentas de *analytics* para melhorar não só a parte de concessão de crédito, mas de relacionamento com cliente, inclusive na cobrança. E isso tem apresentado ótimos resultados.

Se olharmos a recuperação via plataformas digitais, ela totalizou R\$161 milhões neste 3T, respondendo por mais de 25% recuperação total do período. Isso tudo traz bastante dinamismo, uma personalização nas negociações, e também redução de custo.

O nível de atraso acima de 90 está sob controle, e o *driver* principal que sempre vemos é a rentabilidade forte que capturamos nas operações.

**Transcrição da Teleconferência
Banco PAN (BPAN4 BZ) – Resultados do 3T19
05 de novembro de 2019**

Em consignado, no slide dez, permanecemos com a estratégia de sermos um *player* relevante com foco em convênios federais, figurando entre os maiores originadores do mercado de beneficiários e pensionistas do INSS.

No trimestre, como comentei, originamos R\$997 milhões por mês em média, totalizando R\$3 bilhões em novos créditos, dos quais 93% se referem a empréstimo e 7% a cartão de crédito consignado.

Se olharmos a quebra dessa originação por convênio, reforçamos aquele ponto do foco nos federais, que totalizaram 91% neste 3T, sendo que 62% são especificamente de INSS.

O saldo da carteira fechou nos R\$13 bilhões, representando 55% do total, trazendo bastante qualidade para a carteira do Banco.

Continuamos avançando no processo de implementação da plataforma de contratação digital. Neste trimestre, já superamos a marca de R\$1,2 bilhão em operações formalizadas digitalmente. Esse processo, com assinatura via biometria facial, torna a operação mais escalável, eficiente, segura e rentável, e já está sendo realizado em mais de 26% das operações.

No slide seguinte, temos as informações sobre o financiamento de veículos. Aqui, o foco da operação é o financiamento de carros usados, principalmente entre quatro e oito anos de uso, além do financiamento de motos novas. Com esse *mix*, capturamos bem os benefícios, tanto de nossa expertise em crédito e cobrança para otimizar a relação risco x retorno, além de nos beneficiarmos do ótimo relacionamento que temos com nossos parceiros comerciais.

Originamos os créditos através de parceiros, lojas multimarcas, e também no mercado de concessionárias, focados nos carros usados. E na linha de transformação digital, temos um aplicativo que permite a simulação de financiamento e pré análise de crédito com poucas informações, que também permite o acompanhamento das propostas, a emissão do laudo do veículo, o que traz bastante agilidade ao processo e uma melhor experiência, tanto para nosso parceiro comercial, quanto para o cliente final.

Esses e outros investimentos em tecnologia têm permitido um aumento significativo na produtividade da área comercial, que está 42% maior do que era em setembro de 2018.

Em outubro, finalizamos a primeira operação originada digitalmente. Assim como já fazemos para o consignado, também lançamos isso para o financiamento de veículos,

Transcrição da Teleconferência
Banco PAN (BPAN4 BZ) – Resultados do 3T19
05 de novembro de 2019

o que trará bastantes ganhos para a operação, formalizando as operações com biometria facial.

Em motos, somos o líder no segmento, excluindo bancos de montadoras, e nossa expertise resulta em uma excelente performance na concessão desses financiamentos, especialmente para jovens de baixa renda.

Como comentei anteriormente, com relação à originação, originamos R\$470 milhões. A carteira segue crescendo, está em R\$8,2 bilhões, com nível adequado de *loan to value* e prazo das operações.

Indo para o slide seguinte, 12, temos os dados de meios de pagamentos, especificamente de cartões de crédito. Vimos incrementando a originação de cartões por meio de oferta cartões sem anuidade. Neste trimestre, foram 172.000 novos cartões, crescendo 210% em relação ao mesmo período do ano anterior, e este movimento está bastante alavancado, seja pelo aumento das ações de venda, alinhadas a melhorias no *cross-sell*, com mais eficiência em *analytics* e CRM; também associadas a melhorias relevantes na jornada de contratação do produto diretamente pelo site do PAN.

Além dessas frentes todas, também buscamos parcerias. Isso tem sido uma frente importante na estratégia de expansão, e já vemos um avanço com duas parceiras, tanto o Méliuz quanto o Mooba, que são referência no mercado de *cashback*. A parceria com o Méliuz começou no início do ano, temos mais ou menos 7 milhões de clientes, e com o Mooba começamos mais recentemente e temos mais de 2 milhões de clientes. Com isso, conseguimos atacar bem os nossos potenciais clientes.

Além disso, vimos investindo na contínua evolução do app, que tem nota 4,8, por exemplo, na loja da Apple. Vimos ampliando os serviços de autoatendimento, de controle financeiro, acompanhamento de gastos, enfim, criando toda uma estrutura interessante para o cliente se organizar financeiramente.

Desde o lançamento no 3T18, já tivemos mais de 1 milhão de *downloads*, e superamos a marca de 2,3 milhões de acessos mensais em setembro.

A carteira de crédito encerrou o trimestre com saldo de R\$950 milhões e um volume de transações de R\$930 milhões, crescendo de forma importante, tanto em relação ao trimestre anterior quanto em 12 meses.

Na página 13, temos os dados de seguros. Originamos uma média mensal de R\$25 milhões em prêmios no trimestre, acompanhando o volume de financiamento de veículos

**Transcrição da Teleconferência
Banco PAN (BPAN4 BZ) – Resultados do 3T19
05 de novembro de 2019**

No slide 14, temos a evolução do funding, que atingiu R\$23,3 bilhões ao final de setembro. Aqui destacamos a captação via depósitos a prazo, que atingiu R\$12 bilhões, crescendo 44% em 12 meses, e contribuindo para a pulverização do nosso funding com o mercado, seja através de clientes diretos ou plataformas de distribuição. E as captações com acionista representam apenas 29% do funding do Banco em setembro.

No slide 15, temos as informações sobre capital. Como comentei no início, fechamos o trimestre com 15,7% de capital principal, considerando os efeitos da capitalização de R\$522 milhões, que ainda está em processo de homologação. Essa estrutura nos dá um conforto para seguir com o crescimento dos nossos ativos.

Para concluir, no slide 16, reforçamos o lançamento da conta digital, que já está disponível para os colaboradores e para alguns clientes, e em breve será aberta ao público em geral.

O banco digital representa um passo importante na consolidação de nossa estratégia de atuação, que já está bem estabelecida no B2B e ganha uma nova frente no B2C. Com isso, colocamos o PAN em outro patamar de relacionamento B2C, que hoje acontece, basicamente, na operação de cartão de crédito, e também em uma parcela das operações de consignado.

Com isso, o cliente terá uma plataforma completa e integrada de produtos e serviços bancários. Além disso, também estamos construindo um ecossistema de parcerias para oferecer serviços não bancários, com o objetivo de fidelizar ainda mais os nossos clientes, aumentar o *cross-sell* e *lifetime value*, tudo isso sendo feito com baixo custo de aquisição e baixo custo de *servicing*.

Já comentei sobre o fluxo de 550.000 CPFs por mês que vemos chegando ao Banco, pedindo crédito. Temos quase 15 milhões de clientes, entre clientes ativos e clientes que já passaram pelo Banco, pagando essas operações; e, mais que isso, temos uma expertise de crédito comprovada através de concessão de mais de R\$158 bilhões em operações crédito desde 2011.

Com isso, acreditamos que o crédito é a melhor ferramenta de atração e engajamento do nosso público alvo, e temos bastante a oferecer.

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

Tatiana Brandt, Eleven Financial:

**Transcrição da Teleconferência
Banco PAN (BPAN4 BZ) – Resultados do 3T19
05 de novembro de 2019**

Bom dia. Eu tenho uma pergunta sobre meios de pagamento. Vimos um aumento muito forte do número de cartões emitidos neste trimestre. Eu gostaria de saber quanto disso vem do digital, ou se é mais resultado da isenção da anuidade.

E a segunda pergunta, ainda nesse tema, como fica o nível de atrasos olhando para frente com esse crescimento forte de cartões? Obrigada.

Inácio Caminha:

Obrigado pela pergunta, Tatiana. Vamos começar pela questão dos volumes emitidos de cartões. Temos visto, realmente, esse volume crescente. Vamos só resgatar um pouco de como é feita essa origem.

Temos hoje uma forma ativa de prospectar clientes, fazendo *cross-sell* com clientes que já são clientes do Banco, mas o aumento que temos visto é, basicamente, através de canais digitais, seja, por exemplo, de parcerias, em que estabelecemos tudo interligado com *open APIs* para fazer essa contratação de maneira digital, além, também, do nosso próprio site. O grande crescimento que vemos nos volumes de novos cartões emitidos vem, de fato, desse canal digital.

Com relação ao *over*, esse é um produto que, de fato, tem índices um pouco acima dos outros produtos, em consignados e veículos. Mas quando olhamos o tamanho do Banco, são R\$23 bilhões de carteira, e temos pouco menos de R\$1 bilhão de cartão de crédito. Então, não vamos um movimento forte, ou mesmo de aumento de inadimplência em função disso.

Olhando o Banco para frente, teremos uma tendência a termos carteira de consignado e veículos de maneira mais relevante.

E, mais que a questão do nível de atraso, é muito uma questão de precificação. Entendemos bem dos produtos, sabemos precificar, mensurar o risco de cada um e, com isso, conseguimos colocar esses produtos na rua, com uma rentabilidade muito atraente, que é sempre o principal *driver* que temos.

Tatiana Brandt:

Está ótimo. Obrigada.

Aguinaldo Moreira, Valedi:

Bom dia. O presidente anunciou que em setembro seria anunciada a conta digital para o grande público. Isso não ocorreu no dia 30 de setembro e frustrou muito os investidores e o mercado. Sabemos que a plataforma já está com os funcionários, já

**Transcrição da Teleconferência
Banco PAN (BPAN4 BZ) – Resultados do 3T19
05 de novembro de 2019**

está, em tese, em desenvolvimento, mas qual é a data e a previsão que o Banco tem agora para nós, investidores? Obrigado.

Inácio Caminha:

Estamos com o desenvolvimento interno andando em um ritmo muito bom. Uma coisa importante de colocar é que lançaremos para o mercado um produto que não é um MVP, como muitas vezes vemos em outros casos. Então, preferimos fazer esse lançamento até o final do ano, mas lançar um produto que já esteja muito completo e atenda bem às necessidades do nosso público.

Por exemplo, uma grande vantagem que teremos é ter o crédito já no final do *onboarding*, com limite já aprovado, avaliando as características de crédito desse cliente. Com isso, entregamos já um produto bastante robusto, do qual tenho certeza que o mercado gostará. Os clientes serão surpreendidos, tanto pela facilidade quanto pelas características, pelos serviços que traremos nessa primeira versão, que, obviamente, tem desenvolvimentos e desdobramentos mais para frente. Mas ele já nasce como uma plataforma bem completa, e não apenas um MVP.

Então, respondendo sua pergunta, até o final do ano teremos isso aberto para o público, e estamos fazendo esse processo de já abrir para clientes, de forma que tenhamos esse fluxo bem organizado e lançado com bastante tranquilidade.

Aguinaldo Moreira:

Obrigado.

Operadora:

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

Inácio Caminha:

Mais uma vez, obrigado pela presença de todos. Obrigado pelas perguntas.

Tenham um bom dia, e até o próximo trimestre.

Operadora:

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

**Transcrição da Teleconferência
Banco PAN (BPAN4 BZ) – Resultados do 3T19
05 de novembro de 2019**

“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”