



**Local Conference Call
Banco Pan (BPAN04)
Resultados do 3T24
7 de novembro de 2024**

Operador: Bom dia a todos. Sejam bem-vindos à teleconferência do Banco Pan para a discussão dos resultados referentes ao 3T24.

A teleconferência está sendo transmitida em português, com tradução simultânea para o inglês. Para escolher o idioma de sua preferência, clique na opção *Interpretation*, no menu do aplicativo. Os áudios e slides dessa teleconferência estão sendo transmitidos 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 o 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 essa 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 refere 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 em conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Estão presentes hoje conosco o Sr. Carlos Eduardo Guimarães, Diretor-Presidente do Banco Pan, e o Sr. Inácio Caminha, Head de Relações com Investidores.

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Carlos Eduardo, que dará início à apresentação. Por favor, Cadu, pode prosseguir.

Carlos Eduardo Guimarães: Bom dia a todos. Bem-vindos a mais uma apresentação de resultados do Banco Pan.

Vamos começar no slide dois. Mantivemos uma forte originação de crédito neste trimestre, muito focada em produtos colateralizados e com bom *spread* no geral, exceto no empréstimo consignado e INSS, onde as margens estão muito apertadas. Esperamos para o 4T uma redução da oferta de empréstimo consignado, dado estas margens mais baixas, e um importante crescimento no cartão convencional e no crédito pessoal e seus derivados.



Este combo traz boas margens e engajamento. E os indicadores de inadimplência ficaram estáveis.

Passando agora para a página três. Fechamos o trimestre com 30,9 milhões de clientes, sendo que mais da metade possui exposição de crédito conosco. Nossa carteira fechou em 51,1 bi, 30% maior que a do 3T23, e atingimos 216 milhões de núcleo líquido com um ROE de 11,8% ao ano.

Passo agora a palavra para o Inácio para maiores detalhes sobre os nossos números.

Inácio Caminha: Boa, vamos lá. Seguindo para o slide cinco, a gente tem informações aqui sobre engajamento, a gente vê os nossos 31 milhões de clientes evoluindo de forma gradual no *cross-sale index* e na chave PIX, e a gente vê uma mudança importante de volume transacionado indo para um outro patamar, um crescimento de 45% em 12 meses, e isso demonstra como a gente quer crescer, seja no relacionamento ou engajamento com os clientes, ganhando mais primariedade, que conversa com o ponto de a gente avançar, seja em cartões, seja em crédito pessoal.

No slide seis, a gente tem os detalhes da nossa Originação, que seguiu forte, 9,5 bilhões no total deste trimestre. A gente observa que veículos foi o principal, com 4,5 bi. A gente segue na liderança no mercado de motos, tanto novas quanto usadas, aproximadamente 34% nos dois mercados. Em leves, a gente está aproximadamente com 8,5-9%, e também temos perspectivas de crescimento disso ao longo do ano que vem.

E no consignado a gente conseguiu manter um bom ritmo, e aí aqui, por conta dessa pauta toda de INSS que a gente tem visto, a gente tem focado em outros convênios públicos, de forma que esse aumento vem muito daí e também de evolução do nosso canal B2C, que está cada dia mais forte.

A aquisição de carteira foi um pouco menor pela dinâmica de juros que a gente tem visto no mercado, preços um pouco mais apertados, e o crédito pessoal ainda pequeno, mas a gente vai ter uma trajetória de crescimento mais para frente.

Falando da carteira, no slide sete, a gente teve um crescimento importante, 30% no ano em função, seja na nossa originação que vem acontecendo de forma mais forte, seja também de um patamar menor de cessão de carteira em relação ao ano passado. Dos 51 bi, a gente tem 28 em veículos, crescendo 40% no ano, consignado na casa de 20 bi, consignado mais FGTS 20 bi, crescendo 23% no ano. Então, esses dois produtos de fato vem puxando o crescimento da carteira nesse período observado.

Falando de inadimplência, no slide oito, nosso mix ficou praticamente estável, o indicador curto ele continuou melhorando 53 bps nesse trimestre e o *over 90* aumentou 13 bps. A gente está bem confortável com o comportamento dos produtos e também na evolução de resultado do Banco.

Comentando sobre clientes, no slide nove, a gente fala muito sobre engajamento e crédito, é uma ferramenta super importante, a gente tem 15,7 milhões de clientes com exposição

aos nossos produtos de crédito e a gente tem conseguido crescer a base de clientes mantendo esse percentual de clientes com crédito, e a gente também, além de crescer a quantidade de clientes com crédito, a gente também tem uma ambição de continuar evoluindo no *share of wallet* dos nossos clientes, ou seja, ampliando a exposição de crédito que a gente já tem com os clientes existentes, sem necessariamente precisar de novos clientes.

Então, essa é uma agenda que já vem evoluindo ao longo do ano e ano que vem (o 4T e o ano que vem) também a gente deve continuar observando esse mesmo ritmo de crescimento no engajamento.

Falando um pouco de receitas de serviços, no slide dez, elas aumentaram. A gente basicamente observa um aumento aqui na parte de seguros, a gente teve um reajuste de comissionamento que a gente recebe, os demais componentes ficaram praticamente estáveis e serviços, sem dúvida, compõem um crescimento dos nossos resultados.

A gente tem visto um crescimento importante, que totalizaram 423 milhões no trimestre, com um avanço bem relevante, 40% quando a gente compara com o ano passado.

Cartões, no slide 11, a gente continuou originando um volume maior do que a gente observava no passado de novos plásticos. A ideia é seguir ampliando a nossa base de clientes e começando com volumes menores, com *tickets* menores na estratégia de *build the credits* dos nossos clientes, e a gente entende que essa combinação, seja do cartão com EP, ela é muito importante para engajamento, a gente fez nesse trimestre 136 mil novos cartões, em termos de TPV foi 3.700 bi com 69 milhões de receitas advindas aqui do produto.

Seguros, no slide 12, a gente totalizou 245 milhões em prêmios, com 4,1 milhões de clientes com apólices vigentes, e esse é um produto super importante para a *cross-sell*, presente nos nossos produtos de crédito e também em alguns serviços e também é uma frente para a gente seguir crescendo.

Falando dos nossos destaques financeiros, no slide 14 a gente tem a evolução da nossa margem. A gente seguiu com uma NIM forte, a NIM sem cessão de crédito ficou em 16,3% e NIM líquida de custo de crédito cresceu para 9,8%, um movimento consistente com a evolução que a gente vem observando no Banco em termos dos nossos produtos e apetite de risco.

No slide 15, a gente tem os principais componentes do nosso resultado. Falando da margem financeira especificamente, a gente vê uma evolução importante no resultado de carregamento crescendo mais do que a gente observa no crescimento da carteira. A contribuição da seção de carteira nesse trimestre foi menor do que a gente viu no trimestre anterior, mesmo com volumes parecidos, aqui muito em função de mix dos produtos cedidos.

Com relação à despesa de P&D, a gente viu uma melhora, seja na despesa de P&D como também combinando descontos concedidos, vendo a visão de custo de crédito, e despesas como um todo do Banco bem controladas, ali na casa de 1,1 bi por trimestre. Dessa forma,



o LAIR seguiu evoluindo e a gente fechou o nosso trimestre com 216 milhões de lucro líquido, um ROE de 11,8%.

E, para finalizar, nosso slide de capital, a gente segue num patamar bem confortável de 13,7%, um PL de 8.300 bi, bem suficiente para suportar a nossa estratégia de crescimento relevante que a gente já vem apresentando esse ano e mais o que a gente espera para frente.

Então, com isso a gente encerra a apresentação e abre para perguntas e respostas.

Sessão de Perguntas e Respostas

Pedro Leduc: Bom dia a todos, obrigado pelo *call*, pela pergunta. Duas rápidas. Primeiro, a linha de “outras despesas operacionais”, receitas e despesas foi novamente bastante alta, uns 400 milhões. No último tri, lembro que a gente citou aqui que subiu por provisões cíveis, que teve lá um entendimento, fizeram um *catch-up*. Neste tri, se eu não me engano, teve mais 300 milhões dessa linha de constituição líquida de reversão para provisões cíveis.

Queria escutar um pouquinho de vocês, se foram novos casos, novos entendimentos, se no 2T não tinha sido o suficiente. Como a gente deve olhá-la para frente? Essa é a primeira pergunta.

E a segunda, mais técnica, quando olho o capital, mesmo que não tão relevante dado o seu grupo prudencial, o RWA subiu quase 10% do tri a tri, que foi bem acima do que cresceu carteira. Só para pegar com vocês aqui se teve alguma coisa atípica, alguma coisa assim no meio para a gente entender esse movimento de RWA. Obrigado.

Carlos Eduardo Guimarães: Bom dia, Leduc, obrigado pelas perguntas. Com relação a essa linha de provisão, no trimestre passado, se eu não me engano, foi próximo de 400 milhões e esse trimestre está próximo de 312 milhões. Neste trimestre, especificamente, a gente divide aqui no Banco em basicamente três pilares aqui as contingências: ações cívicas massificadas; trabalhistas; e ações estratégicas, que são aquelas de maior valor.

E a gente está sempre atualizando os nossos modelos e as nossas consultas aos nossos advogados externos, principalmente aqui no caso das ações estratégicas. A gente fez uma rodada com os escritórios e a gente achou prudente, de acordo com as opiniões dos escritórios, dar um reforço de provisão aqui nas ações estratégicas neste trimestre.

E o que a gente espera para frente? A gente espera para frente algo menor aí no 4T, menor do que esse valor aqui, e para o ano que vem, a gente voltar para algo menor ainda do que desse 3T e do 4T e um pouco maior do que era historicamente. Essa é a nossa melhor visão dessa questão de ações de contingência aqui no Banco.

Lembrando que o produto consignado, empréstimo e cartão consignado são os grandes agressores das ações civis massificadas aqui no Banco. Nas ações estratégicas, aí já é algo mais abrangente, não necessariamente concentrado nesse produto consignado.



Então, diminuiu com relação ao trimestre passado, esperamos uma redução marginal para o 4T e o ano que vem algo mais importante, mais acima do que foi lá em 2023.

Com relação à segunda pergunta, desse capital gerencial que a gente tem aqui. Como você bem levantou, o nosso capital regulatório é através do BTG, que tem bastante folga de Basileia aí nos últimos períodos. Essa questão aqui do RWA, eu não tenho ela de bate-pronto para te responder. A gente, até o final desse bate-papo aqui, a gente vai ver e levantar para tentar te explicar.

Pedro Leduc: Excelente, Cadu. Obrigado. Eu volto na fila aqui para fazer uma pergunta depois também.

Antônio Ruelle: Pessoal, conseguem me ouvir?

Carlos Eduardo Guimarães: Estamos ouvindo.

Antônio Ruelle: Opa, legal! Pessoal, se vocês puderem explorar um pouquinho aqui a parte de oportunidades com o controlador BTG em termos de sinergia, especialmente aqui em custos e em *funding*, seria ótimo. Muito obrigado.

Carlos Eduardo Guimarães: A gente já tem feito essa integração aqui em diversas áreas com o BTG, isso já está acontecendo. Por exemplo, grande parte do nosso *funding* hoje ele é centralizado no BTG. Então, o BTG que provê para o PAN o *funding* que o PAN precisa para operar. Então, a sinergia de *funding*, ela é, eu te diria, total. A gente só tem uma captação própria aqui quando vem da nossa plataforma de varejo, do nosso aplicativo. O resto está centralizado no BTG.

E com relação a outros tipos de sinergia, principalmente nas áreas de suporte, a gente já tem aqui várias pessoas do BTG no nosso dia a dia para que a gente possa não só otimizar custos, como também melhorar as práticas com uma troca de informação entre o PAN e o BTG e o BTG e o PAN.

Então, essa integração já está acontecendo, já tem gerado frutos aqui para a gente não só de custo, como melhor eficiência em termos de qualidade. E a gente ainda acha que tem mais coisa para fazer para frente.

Estamos animados, os resultados já começaram a aparecer e vão aparecer mais para frente, não só em custo, como também em eficiência. E o *funding* está totalmente, ou quase totalmente, exceto no aplicativo, centralizado no BTG.

Antônio Ruelle: Mas você diria que a grande maioria do trabalho, especialmente aqui em OPEX, já foi feito ou tem alguma coisa para capturar aqui em termos de eficiência?

Carlos Eduardo Guimarães: Tem. Tem coisa para capturar em termos de eficiência, sim. Essa integração ela começou, mas a eficiência em termos de custo e de melhor produto, ela ainda tem espaço para frente.

Antônio Ruelle: Tá legal, obrigado.

Brian Flores: Opa pessoal, obrigado pela oportunidade. São duas perguntas também rápidas. A primeira é, olhando aqui as medidas de *early delinquency*, o *NPL ratio* parece que está melhorando, como vocês colocaram. Só entender um pouquinho como a gente reconcilia isso com apetite de risco, porque vocês tinham falado talvez de uma retomada de risco na parte de crédito pessoal de cartão, mas em termos de originação, parece que marginalmente tri a tri a gente não viu uma aceleração tão relevante. Então, só entender como vocês estão enxergando essas condições nesses segmentos e como está o apetite lá. Só confirmando isso.

Segunda pergunta, em depósitos, Cadu, você acabou de colocar sobre o *funding* próprio que vem de varejo, aí a gente vê realmente uma desaceleração no crescimento dos depósitos tri a tri, bem marcado. Então, só entender como que estão as dinâmicas lá, seria ótimo. Muito obrigado.

Carlos Eduardo Guimarães: Muito obrigado pelas perguntas, Brian. Primeiro, com relação ao apetite a risco, como o Inácio passou aqui na nossa foto de balanço, a gente tem 55% da nossa carteira é veículos, veículos a gente já tem uma experiência bastante vasta desse produto, não só em moto como carro usado, já passamos por vários ciclos econômicos e a gente tem bastante conforto com esse mix que a gente tem na nossa carteira atual e a gente espera também para frente outro crescimento importante na carteira de veículos.

Consignado é um produto de baixa perda, de baixo risco de crédito, risco de crédito tradicional, mas é um produto que está com a margem bem apertada. Então, se a gente reduzir esse produto para frente, a gente espera, se as condições de teto continuarem assim, a gente vai reduzir, isso pode afetar esse nosso indicador de inadimplência, porém, o que a gente sempre se preocupa aqui no Banco é o que tem do ROA final.

Então, uma eventual redução do consignado, empréstimo consignado INSS, poderia afetar a linha de inadimplência, porém, a rentabilidade iria aumentar porque esse produto está com a margem muito apertada. E para frente, a nossa expectativa agora para o 4T é um aumento importante na originação de cartão e de crédito pessoal. Produtos vendidos de uma forma conjunta, são produtos que trazem uma boa margem, mas como são produtos *clean*, eles têm uma inadimplência maior do que o portfólio que a gente tem até hoje.

O que a gente sempre se preocupa é com a diversificação desses nossos tipos de risco, não totalmente correlacionados entre eles, e assim a gente vai otimizando a nossa rentabilidade, o capital e o *funding*. Esse é o primeiro ponto.

O segundo ponto, os depósitos. Depósito, vou chamar aqui depósito de varejo. Depósito de varejo, a gente está aqui através do nosso *banking* tentando aumentar essa base de *funding* vinda do varejo, onde achamos que o cartão de crédito e o crédito pessoal, que a gente vai acelerar no 4T, vai trazer não só mais receita, como também são produtos que trazem engajamento, engajamento principalmente na forma de depósito. E é isso que a gente está preparado para escalar agora no 4T e espero já aparecer algum número aí na próxima divulgação de resultado.

Brian Flores: Super claro, Cadu. Se eu puder fazer só um *follow-up*. Vocês já têm uma estimativa do impacto das mudanças regulatórias sobre o patrimônio líquido para 2025?

Carlos Eduardo Guimarães: Uma estimativa finalizada, ainda não. Estamos aqui estudando bastante, porque a gente já faz a divulgação atualmente em IFRS, mas existe algumas diferenças entre o IFRS e a 4966, a gente ainda está digerindo essas diferenças, então eu prefiro não colocar um número, mas não deve ser tão diferente, a princípio, daquilo que a gente tem publicado no IFRS. Mas esse número, essa análise, ela não está finalizada ainda.

Brian Flores: Perfeito, obrigado, Cadu.

Eric Ito: Bom dia, Cadu, Inácio, obrigado pela oportunidade de fazer pergunta. Eu tenho duas aqui do meu lado também. A primeira é um *follow-up* na pergunta do Brian e entender um pouquinho sobre esse mix um pouco mais arriscado no 4T com mais cartão e crédito pessoal. Queria entender um pouquinho o que vocês podem compartilhar, o que a gente pode esperar aqui de expansão de NIM ex-cessão para o 4T. E também você comentou, Cadu, que a inadimplência poderia ser um pouco maior por conta de talvez reduzir um pouco o consignado, que está com a margem mais desafiadora. Então, um pouco grandes números aqui, o que a gente pode esperar de NIM ex-cessão e *cost of risk* para o 4T e dinâmica para 25?

E a minha segunda pergunta em relação a OPEX, acho que esse trimestre a gente viu um benefício maior de despesa de comissão um pouco mais baixa. Acho que aqui bem em linha com o cenário mais desafiador para crescimento em consignado pela margem mais apertada, como você comentou.

Então, um pouco aqui de *guidelines*, o que a gente pode esperar de crescimento para o OPEX e acho que o que a gente pode esperar para o 25 e se esse comissionamento mais baixo deve continuar ajudando aqui? Obrigado.

Carlos Eduardo Guimarães: Beleza. Primeiro, para o 4T, esse nosso aumento de EP e de cartão ainda vai ser um aumento tímido, lembrando que a gente tem 5-6% da carteira desses produtos *clean* e o resto é produto colateralizado.

Então, por mais que a gente vá crescer (e vamos crescer) no 4T, no cartão e no EP, ele não vai ser um crescimento substancial para que possa afetar de forma relevante não só os nossos indicadores, como também o nosso custo de crédito. Isso aqui vai vir de maneira mais paulatina ao longo dos próximos trimestres.

Mas, como vocês sabem, cartão e EP tem uma inadimplência maior, mas esse combo também tem uma rentabilidade esperada maior do que uma rentabilidade esperada, por exemplo, do empréstimo consignado, que está super baixo.

O que acontece na dinâmica do empréstimo consignado? Na nossa originação do empréstimo consignado, aproximadamente 65% a 70% é no canal B2B e a diferença é no canal B2C. E quando o teto comprime e o juro futuro aumenta, ou seja, que a margem

aperta bem, a gente tem que dar aqui os nossos pulos para tentar otimizar os custos e os custos esses, como provém do B2B, a gente reduz a comissão do correspondente bancário, e internamente a gente otimiza a estrutura e também investe menos em marketing digital.

Então, essa é a forma que a gente está tentando sobreviver, dado a redução importante do teto do consignado e, em paralelo a isso, a subida do juro futuro de dois anos, que é onde a gente precifica os nossos produtos. Então, houve uma redução de comissão e vai continuar havendo uma redução de comissão, dado às margens comprimidas do empréstimo consignado. E o custo de crédito, ele ao longo do tempo, ele pode aumentar, porque a gente está, neste momento, achando que vai substituir um pouco o *business* consignado dentro do nosso balanço contra o EP e o crédito pessoal. E se você olhar só a linha de custo de crédito, o custo de crédito esperado do consignado é menor do que a EP e do cartão, mas a rentabilidade, dado que está muito baixa no consignado, esse movimento a gente espera que aumente a rentabilidade do Banco.

Em termos de custo geral, não pretendemos crescer esse custo aí para frente. Estamos aí, eu diria, preparados para ganhar a alavancagem operacional e continuar crescendo sem que aumente os custos na mesma proporção.

Eric Ito: Perfeito, super claro. Se eu pudesse só um *follow-up* rápido aqui na margem, acho que nesse ano aqui, no 4T, acho que ainda tem uma parcela de pagamento do CDB do mineiro. O que a gente pode pensar de NIM incremental só desse pagamento aqui do 4T para 2025?

Carlos Eduardo Guimarães: De fato, depois do 4T, acho que ainda tem uma perninha pequena para 2025, mas muito menor do que foi ao longo dos últimos anos. Esse movimento foi um movimento decrescente, esse ano já teve menos questão do mineiro do que os anos anteriores, mas para o ano que vem vai ser um negócio irrisório.

A gente tem isso aberto dentro das nossas demonstrações lá e acho que dá para fazer a conta. Não tenho de cabeça isso aqui agora, mas eu acho que dá para uma conta bem simples de você fazer e quantificar.

Eric Ito: Perfeito, obrigado, Cadu.

Inácio Caminha: Tem 300 milhões que a gente amortiza agora em dezembro e aí depois mais 300 em junho do ano que vem e mais 300 em dezembro do ano que vem, e aí encerra o estoque desse passivo.

Carlos Eduardo Guimarães: Sempre parece pouco, 300 e tal, mas o custo ele é bem elevado. Mas eu acho que dá para fazer a conta com bastante tranquilidade para ver o efeito do nosso balanço e comparar com períodos anteriores, então é só tranquilo de fazer.

Olavo Arthuzo: Bom dia, Cadu. Bom dia, Inácio. Obrigado aí pelas perguntas. Eu tenho duas, e o primeiro tema é mais um *follow-up* na pergunta do Brian em relação à 4966. Eu vou tentar só fazer de uma outra forma porque, olhando os *financials* do Banco, a gente vê que o *gap* nas reservas de provisão ele aumentou dos 2 bilhões no tri passado para 2.1

bilhão, e como a gente sabe que o impacto de acordo com a resolução ele é *after tax*, a gente talvez estaria falando de uma diferença um pouco acima de 1 bilhão.

Então eu queria só ouvir de vocês se faz sentido a gente trabalhar com algo próximo desse número, próximo de 1 bi, como impacto para essa mudança quando a gente vê a implementação da 4966.

E a minha segunda pergunta é em relação ao fim do FGTS e à mudança para o novo consignado privado, que, na prática, eu queria mais ouvir de você, Cadu, em termos de narrativa sobre esse novo produto, consignado privado, o que vocês estão achando, se vai compensar? Porque eu acho que talvez vá ter um faseamento para o fim da antecipação do FGTS, como todo mundo tem comentado. Mas eu queria mais ouvir de você, Cadu, se o produto do novo consignado, que imagino que ainda está nas fases finais de como vai ser o modelo, mas se para vocês ele vai compensar ou até mais que compensar esse fim da antecipação do FGTS.

Essas são as minhas duas perguntas, obrigado pessoal.

Carlos Eduardo Guimarães: Obrigado, Olavo, pelas perguntas. Primeiro com relação à 4966 e IFRS. Como eu falei anteriormente, tem algumas diferenças entre esses dois modelos, a gente está acabando de digerir estas diferenças, mas neste momento, ainda sujeito a reavaliações, eu não acho que vai ter o número que você falou aí, 1 bi, 1 bi e alguma coisa. Pode ser um número razoável para este momento que a gente está agora, mas ainda digerindo. Então, entre 1 bi e 1 bi e pouquinho é algo que a gente tem de melhor expectativa por agora, mas ainda sujeito a análises. Esse é o primeiro ponto.

O segundo ponto é FGTS/consignado privado. O FGTS, nos últimos dois anos, tem vários comentários vindo do governo de que vai acabar o produto, não vai acabar, então isso já foi, já voltou mais cinco vezes. Na semana passada, teve um comentário do governo que, nesse momento, o término do FGTS e também do saque-aniversário tinha ficado mais *on-hold*, então essa discussão não estava quente.

A minha opinião particular sobre isso é: o FGTS não vai acabar, que vamos ter algumas mudanças da regra do saque-aniversário, por exemplo, como diminuição do prazo total, vão ter alguns ajustes pequenos nas regras do saque-aniversário e que vão impactar muito pouco o empréstimo FGTS que a gente trabalha aqui. Essa é minha melhor visão agora.

E mesmo se ocorresse alteração, que eu acho que não vai acontecer, opinião particular, isso teria um período de um ou dois anos para acontecer. Isso o FGTS.

Já no consignado privado, como vocês devem estar acompanhando, é um produto super bacana, eu acho que vai escalar de maneira relevante esse consignado privado, que hoje em dia é muito restrito a empresas enormes e poucos a bancos, então vai ter uma democratização da oferta do consignado privado e, conseqüentemente, um acesso e uma queda de taxa, que eu acho que tem tudo para acontecer, e a gente está se preparando aqui para o 1T do ano que vem estar com esse produto pronto e começar a produzir.

Temos uma vantagem aqui que a gente considera porque esse produto ele vai ser construído como uma fundação de uma combinação de três produtos que a gente operou e conhece bem os caminhos operacionais: que é o consignado; que é o FGTS; e o Auxílio Brasil. A gente trabalhou esses três produtos e o que está se discutindo é uma combinação desses três produtos, que vai ser a plataforma de oferta do Consignado Privado.

Então a gente está animado com esse produto, acha que vai sair, não temos o controle sobre quando vai sair, mas a gente sente uma simpatia por todas as partes do mercado de que esse produto é um produto bacana, que vai ser muito bom para os clientes, reduzindo o *spread* e aumentando a oferta de crédito para pessoas que hoje em dia não têm ou tomam muito caro.

Então a gente aqui do Banco está animado com o consignado privado e não achamos que o FGTS vai deixar de existir. Atualmente, de novo, essa questão é uma questão móvel ao longo do tempo. Nesta semana, eu te diria que o término do FGTS está fora de contexto, e o consignado privado acelerando as discussões para poder implementar o mais rápido possível.

Olavo Arthuzo: Está perfeito, Cadu. E só se me permite rapidinho um *follow-up* no primeiro ponto da 4966, qualquer tipo de impacto, e até esse que você confirmou, ou ser desse valor de 1 bi, a gente estaria falando, por ser gerencial a estrutura e o *release* que vocês mostram para a gente em termos de capital, você pode confirmar para a gente se a gente estaria falando de um impacto relativo no caso do seu controlador? Que eu acho que absorveria.

Enfim, só se você puder trazer para a gente um pouco esse detalhe interno, que vocês têm um pouco mais essa visibilidade, de como que seria isso em relação a essa relação com o controlador. Obrigado.

Carlos Eduardo Guimarães: Beleza. Conforme eu comentei anteriormente, a Basileia regulatória que a gente trabalha aqui é do BTG e não a do PAN, e o BTG está com um excesso de capital e obviamente a gente tem discutido internamente junto com o BTG esses impactos aqui da 4966/IFRS e, sob qualquer hipótese, isso é um número muito pequeno dentro do capital do BTG. Então, não é algo que o grupo essa eventual variação do PL desse número aproximado que eu falei, ainda sujeito à finalização das análises ou um número um pouco maior, é algo que não preocupa o grupo dada a quantidade de capital e folga de Basileia que o BTG tem atualmente.

Olavo Arthuzo: Não, está perfeito, Cadu, muito obrigado.

Pedro Leduc: Obrigado pelo *follow-up*. Na questão de rentabilidade na cessão, quando eu vejo aqui o volume cedido, consignado permaneceu nos seus 2 bi, gradualmente caindo, mas parecido com os últimos trimestres. Quando eu tento fazer a continha da rentabilidade nisso, caiu quase pela metade tri a tri. Queria escutar um pouquinho de vocês o que se deu aqui, se já são carteiras que vocês estão cedendo que já foi originada com um novo teto, mais apertada, ou o comprador está num outro tipo de negociação?



Enfim, só para entender, porque foi um movimento meio brusco e manteve-se o mesmo volume da cessão apesar dessa rentabilidade mais baixa. Obrigado.

Carlos Eduardo Guimarães: O principal motivo disso, Leduc, foi de fato as margens mais apertadas do consignado. Então, a gente tem discutido bastante aqui a viabilidade desse produto. Quando eu falo viabilidade, é deixar de oferecer para todo o público, porque diferentemente de um *business* de veículo, por exemplo, no *business* de veículo você tem uma taxa diferente para diferentes tipos de risco. No consignado, é mais difícil de você operacionalizar isso.

Então, a primeira reflexão quando vem esse aperto de margem, que é a redução do teto, e lembrando que esse teto é reduzido independentemente da idade, por exemplo, do beneficiário. Então, quando vem um teto único para diferentes idades, o que a gente precisa aqui é otimizar e verificar quais os *clusters* ainda vão continuar rentáveis e quais os *clusters* não vão ficar rentáveis.

Então, a gente tem feito bastante esse trabalho aqui, as margens estão super apertadas e um pouco dessas margens super apertadas, ela bate também na cessão, ela tem consequência na rentabilidade da cessão. Então, aconteceu isso e que, para frente, a gente está cada vez mais refletindo sobre esse futuro do consignado e sobre o futuro da cessão de consignado. Enfim, a gente tem muita discussão interna sobre isso.

Pedro Leduc: Está super claro. Obrigado pela honestidade.

Inácio Caminha: E aí, Leduc, aproveitando e voltando no ponto do RWA, que você tinha perguntado, basicamente a gente tinha alguns ativos financeiros em empresas não financeiras que ficam abaixo do PAN, e a gente só colocou isso no Banco diretamente, não nestas empresas e é por isso que essas empresas elas originalmente não fazem parte do prudencial do PAN do ponto de vista de capital, mas quando você realocou isso para dentro do PAN, isso naturalmente chamou capital, mas esse movimento foi feito e não tem outros ativos desta natureza.

Pedro Leduc: Já fiz o *follow-up*. Agradeço ao Inácio e o Cadu pelas respostas, não estava mais na fila aqui não, perdão.

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

Carlos Eduardo Guimarães: Muito obrigado pela participação de todos. Espero revê-los aí na nossa próxima apresentação de resultado.

Operador: A teleconferência do Banco Pan está encerrada. Agradecemos a participação de todos e desejamos um excelente dia.

