



Porto Day 2026



Domingos Falavina

Diretor de R.I. e M&A do Grupo Porto



Bruno Garfinkel

Presidente do Conselho de
Administração do Grupo Porto





Um legado de 80
anos pavimentando
o futuro



Paulo Kakinoff

CEO do Grupo Porto



Consolidado



Consenso de Lucro
Líquido 2026²

R\$ 3,6 a R\$ 3,7BI

Consenso de ROAE
2026²

23% a 23,5%

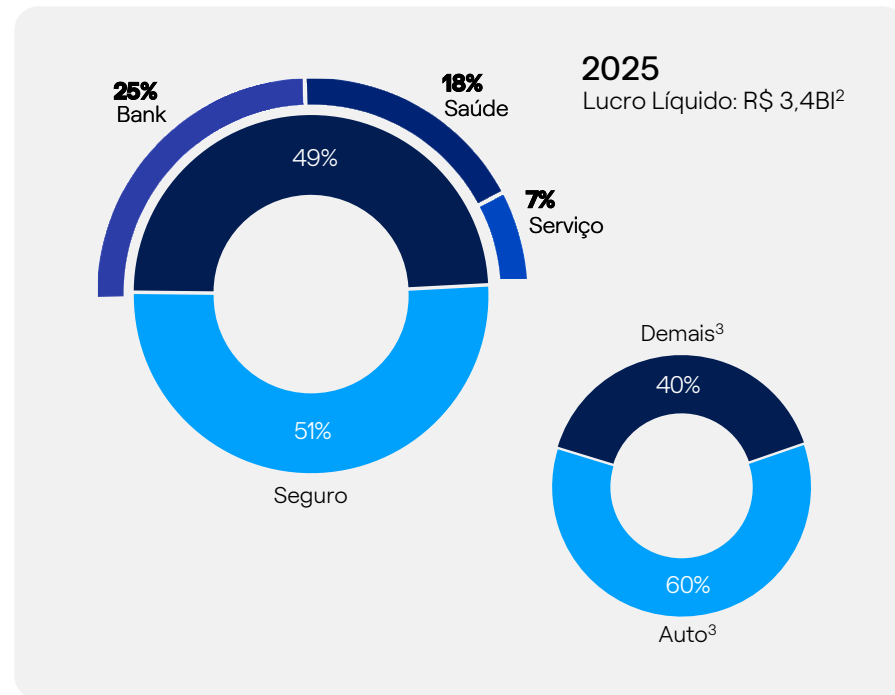
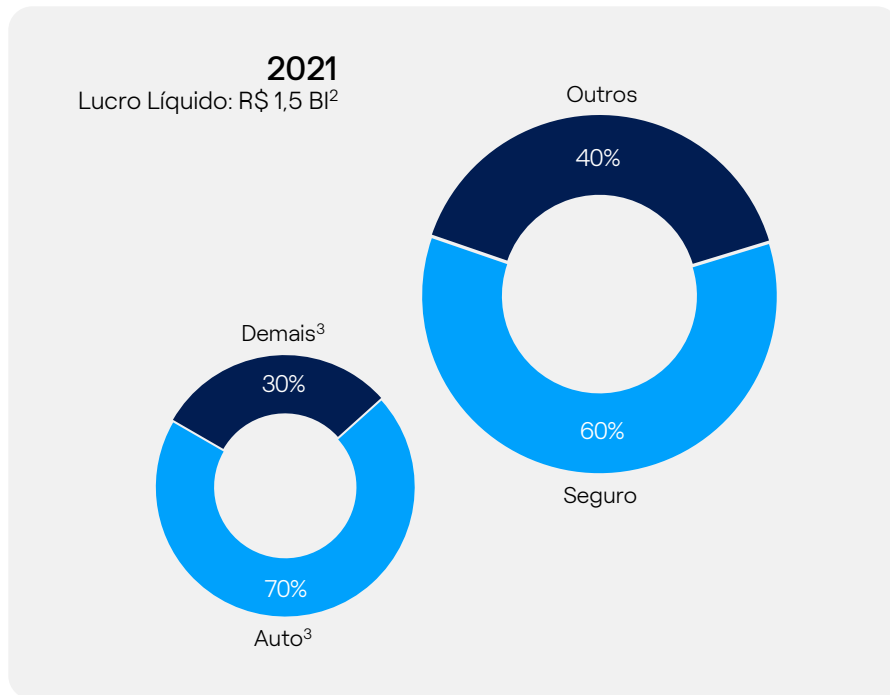
(1) Excluindo os efeitos do apropriação no método de diferimento de receitas e custo do Consórcio através da implementação sistêmica do novo modelo de controle granular por grupo e cota. (2) Média de lucro e ROAE projetado para o ano de 2026 de acordo com os Sell-Sides que cobrem a Porto.

Diversificação dos Resultados

Crescimento consciente e diversificado dos resultados¹

CAGR 21-25

+22%



(1) Não leva em consideração o resultado dos demais negócios | (2) Lucro Líquido Total | (3) Participação no Resultado de Subscrição (ex-previdência) da Vertical Seguro.

A Escala do Cuidado



434MM
de interações e
atendimentos digitais
em 2025

19MM

Número de
Clientes

77pts

NPS
Clientes

55%

de acionamentos de serviços para
casa e carro via App e WhatsApp

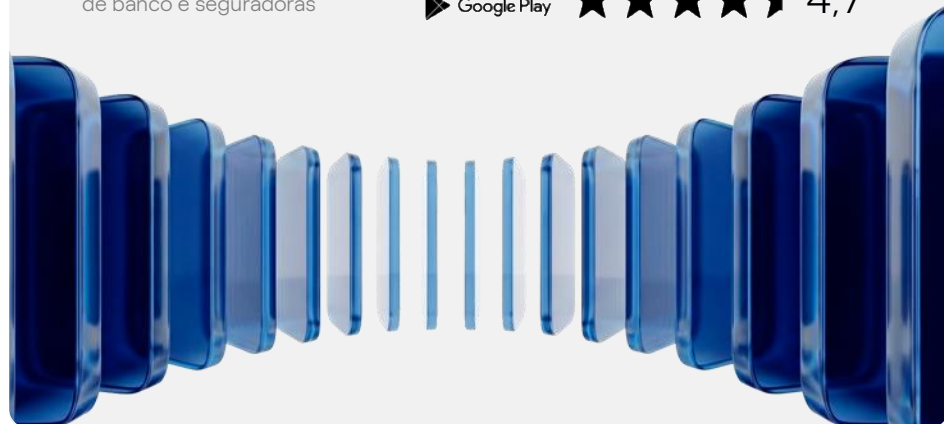
37MM

de atendimentos
humanos

App Porto: avaliação superior
a média dos principais apps
de banco e seguradoras

 App Store  4,8

 Google Play  4,7



Atingimento dos Compromissos ESG 2025

99%

Capital Humano

175%

Estratégia Climática

105%

Negócios Sustentáveis

286%

Cadeia de Valor

Pioneira no Cálculo das Emissões Seguradas no Brasil

Participação no COP 30

Fundo Pitangueira Porto Asset

Divulgação do Regenera – Estratégia de Sustentabilidade da Porto



Luiz Arruda

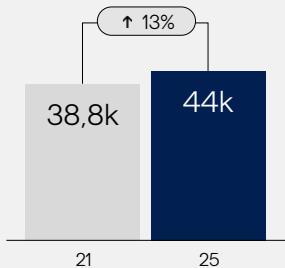
VP Comercial e Marketing
do Grupo Porto



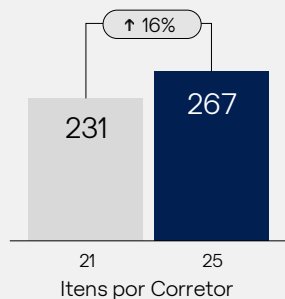


AMANDA
Corretora
Há 20 anos com a Porto

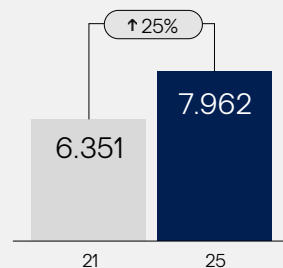
Corretores Vendendo (mil)



Produtividade Média por Corretor



Diversificação de Produtos



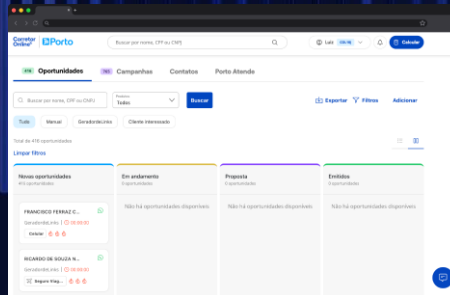
Qtd. Corretores que vendem 4 a 10 pacotes de produtos (média mensal)

→ Auto; RE PJ; RE PF; Vida; Saúde; Bank Cred; Bank Imob; Serviços.

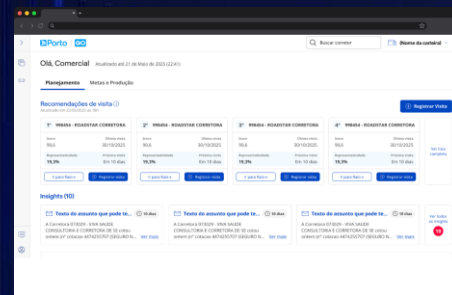
Modelo Comercial

Aceleração/Performance

GDO (Gestão de Oportunidades)



Porto Go



Corretores Vendendo

Visão geral

44k

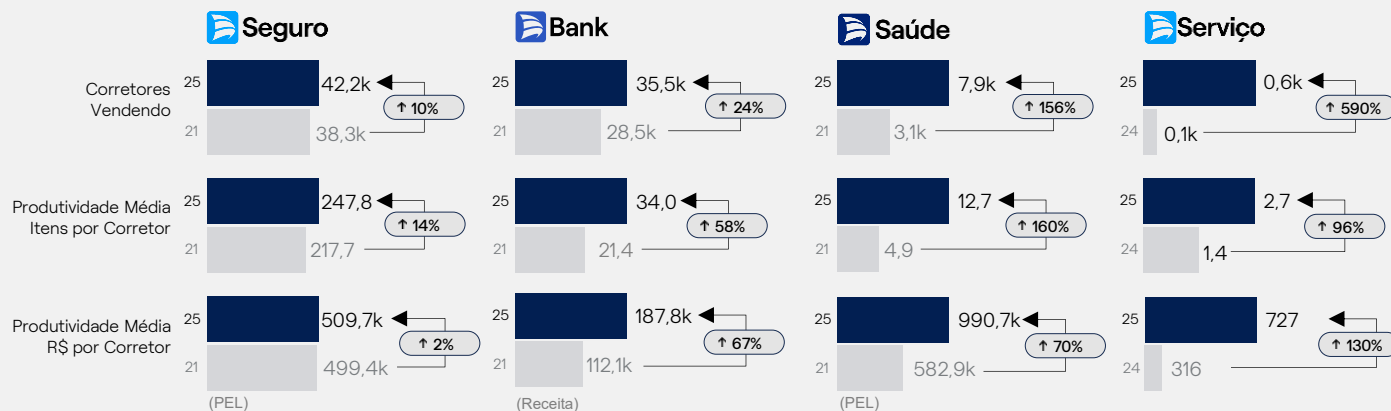
↑ 13% vs. 2021

Produtividade Média

Itens por Corretor

267

↑ 16% vs. 2021



Estratégia de Digitalização

71%

de interações totalmente digitais com Clientes (dez/25)
+8pp vs. jan/25

48%

de interações totalmente digitais com Corretores (dez/25)
+19pp vs. jan/25

700k

Interações pós-venda no site
+120% YoY

Portal do Cliente

4,6MM + 750k

Usuários*
+22% YoY / +26% YoY

App Porto + App Porto Saúde

3,3%

Share da receita
+1pp (47%) YoY

E-commerce

0,068

Contact rate**
-9% YoY

Telefone

75%

de resolução end to end
+2,3pp YoY

WhatsApp

3.7MM

de acessos mensais

Corretor Online

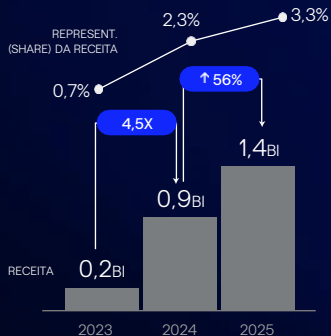
 Porto

Força de Marca

*Usuários únicos nos últimos 12 meses

**O indicador de CR considera contatos no Telefone, WhatsApp e Chat.

Vendas Digitais



Fortalecimento das vendas digitais em receita e representatividade na Porto

1. Considerando conta digital e tag.

Cross Sell

↑ (+1 p.p. YoY)
84%¹ das vendas digitais acontecem para clientes da base (Cross Sell)

↑ (+4 p.p. YoY)
36% dos clientes Porto hoje já são multiproduto

Desta maneira, reforçamos a estratégia de Cross Sell

Vendas Digitais Insurtechs



Fonte: SUSEP

Valor de Marca

R\$ 1.3B
 (16% YoY)

Fonte: Ranking Marcas Mais Valiosas – Interbrand 2025

Força de Marca

3^a Marca mais forte do país
 (↑ 2.8 p.p. YoY)

Fonte: Relatório Brand Finance Brazil 100 2025

Conhecimento de Marca

1^a Top of Mind em Seguros
 (11 anos consecutivos)

Fonte: Premiação Top of Mind - Folha de S. Paulo



Marcos Loução

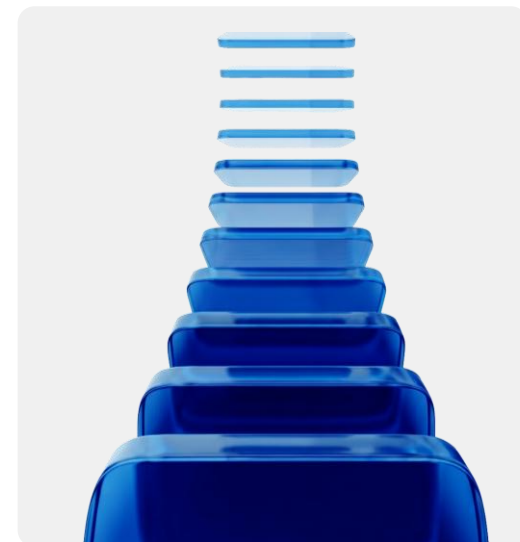
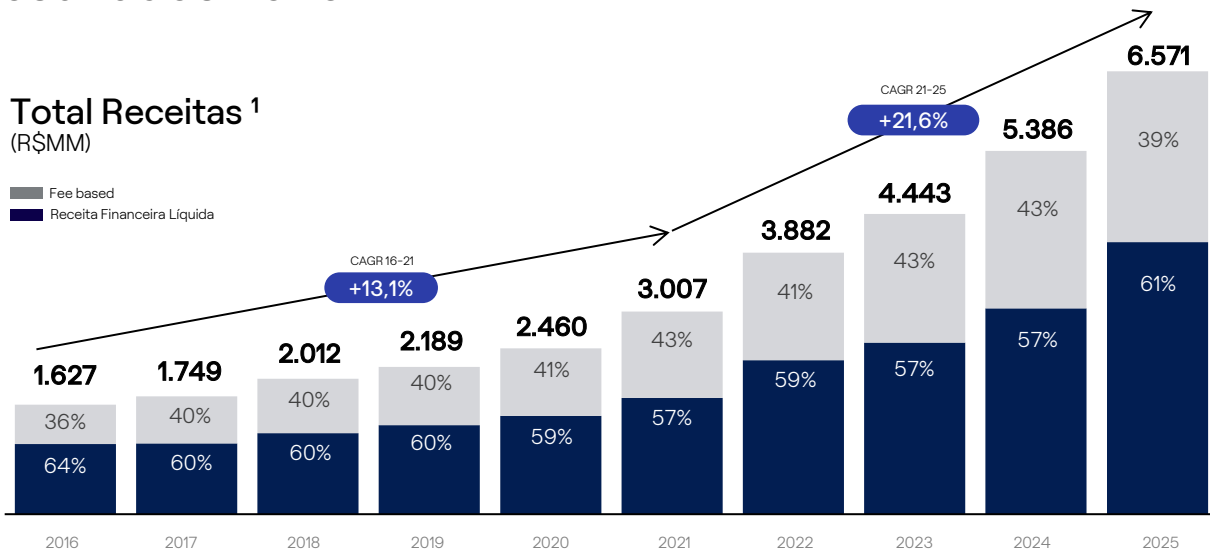
CEO Porto Bank



Resultados 2025

Total Receitas¹ (R\$MM)

■ Fee based
■ Receita Financeira Líquida



Consórcio

R\$MM



Líder em Imóvel²

Soluções para Alugar

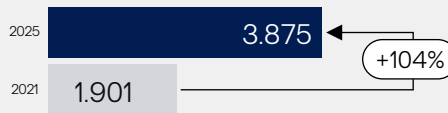
R\$MM



Líder em Fiança & Capitalização²

Soluções Financeiras para Crédito

R\$MM



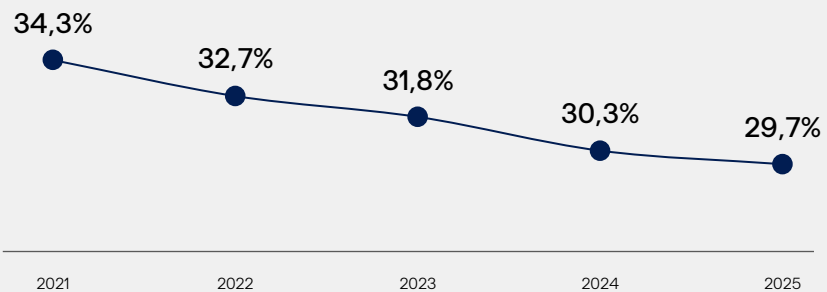
9º maior Cartão do Brasil²

¹ O histórico de receitas segue o critério adotado a partir de 2026, onde as despesas como Rewards e bandeiras deixam de integrar despesas operacionais e passam a ser redutoras de receita. *Receita Fee Based*: taxas administrativas, interchange, anuidade, massificados, cambial, entre outros | *Receita Financeira Líquida* de custo de captação: receitas de juros (cartão e E&F) e prêmio ganho (fiança e garantia)

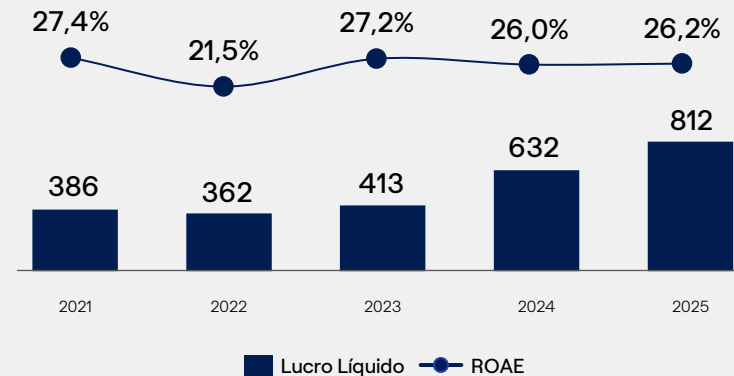
² Fontes: Susep (Fiança, Capitalização), Bacen IF Data (Cartão: Carteira de Crédito PF; Consórcio: Carteira Administrada)

Resultados 2025

Índice de Eficiência¹ (%)



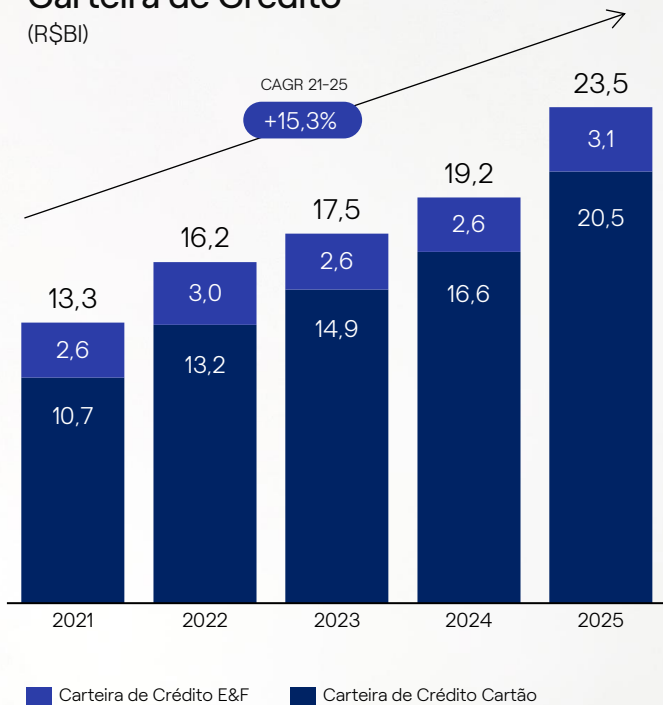
Lucro (R\$MM) & ROAE (%)



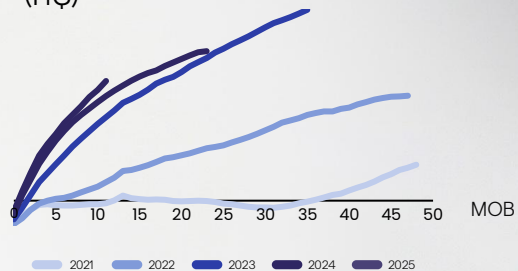
¹ Índice de Eficiência = Despesa/ Receita Líquida - Rewards - Despesa de Comercialização

Crédito

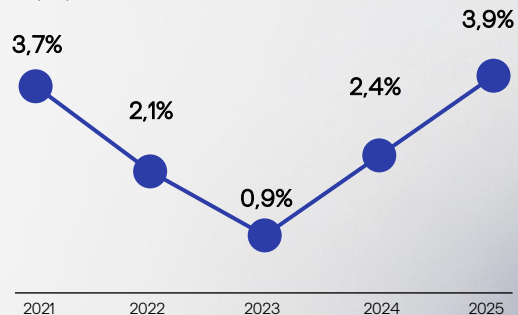
Carteira de Crédito¹ (R\$Bil)



Margem de Risco por safra² (R\$)



NIM Ajustado ao Risco³ (%)



¹ Cartão, Empréstimos e Financiamentos. | ² Receita financ. - Custo de captação - Perdas. | ³ Margem Financeira + Desp. Comercialização + Perdas de Crédito Anualizada / Carteira de Crédito Sensível a Spread Média

Cientes

Dez/2025

4,4MM

CPFs Ativos

↑ +44% vs. 21



Porto Seguro

25%

são clientes Bank

Porto Saúde

14%

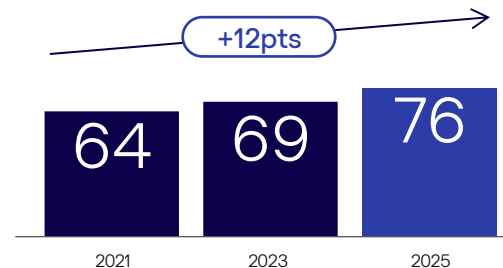
são clientes Bank

Porto Serviço

5%

são clientes Bank

NPS Porto Bank



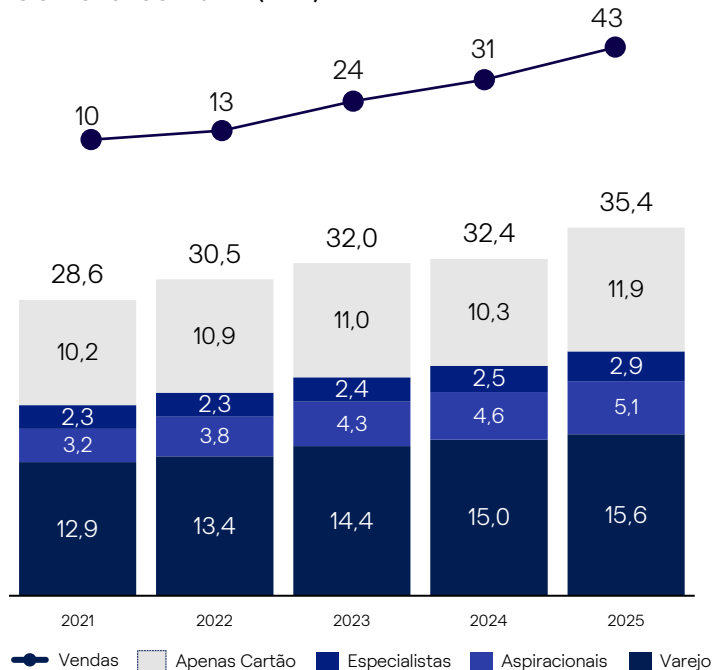
Receita Mensal Média

por Cliente Ativo (R\$)

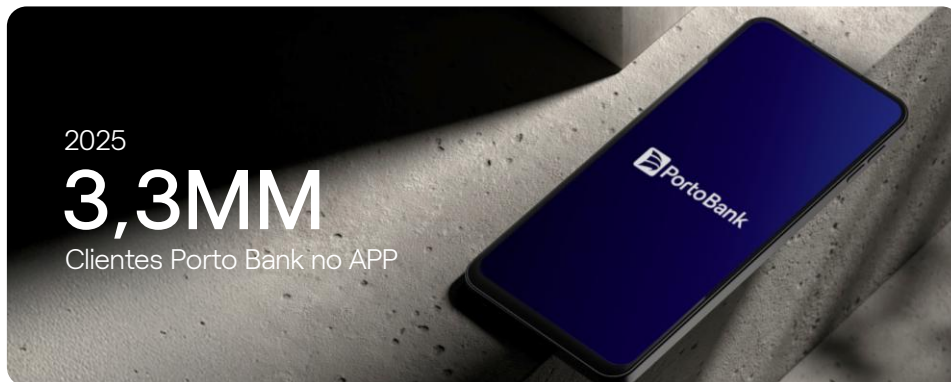
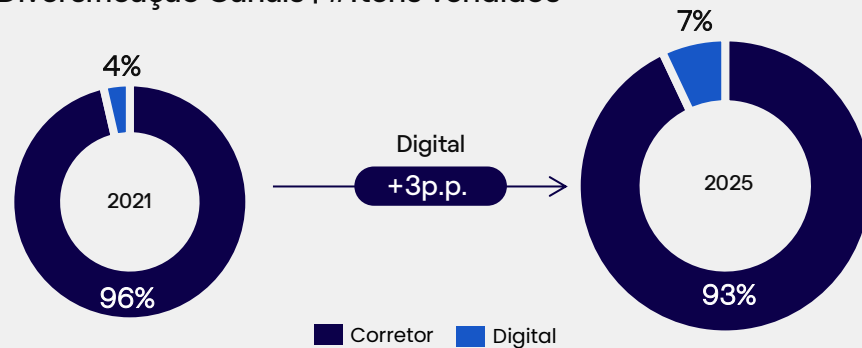


Canais Porto Bank

Evolução Vendas¹ (R\$BI) & Corretores Bank (#mil)



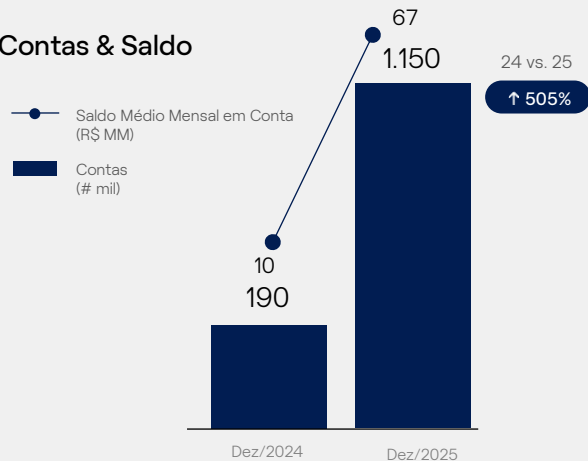
Diversificação Canais | #Itens vendidos



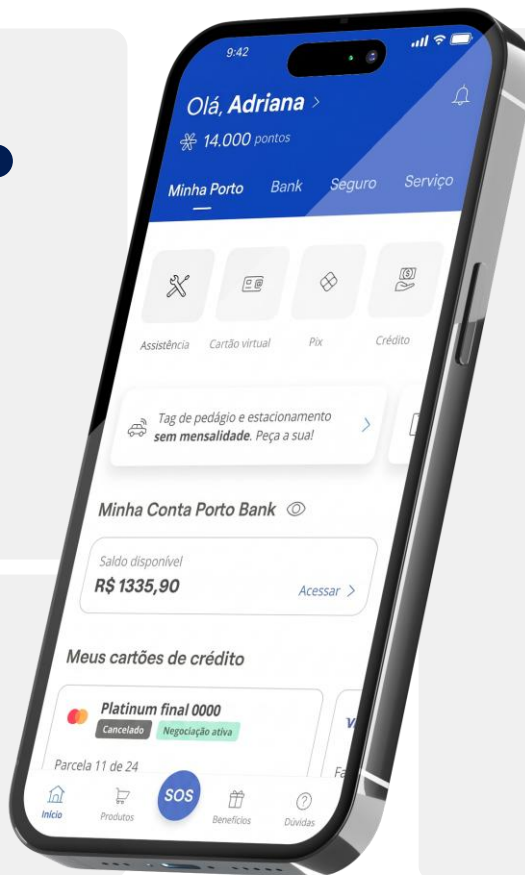
¹Crédito Consórcio e E&F, prêmio emitido Fiança e arrecadação Capitalização.

Jornada Digital

Contas & Saldo



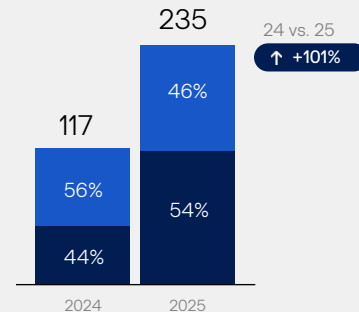
Acessos mensais médios por cliente no App



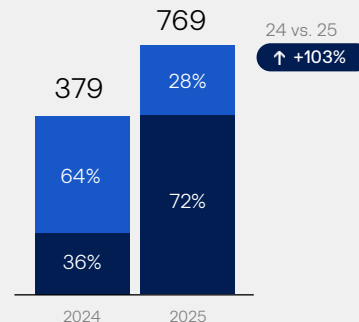
Vendas (R\$ MM)

Corretor
Digital

Home Equity



Car Equity



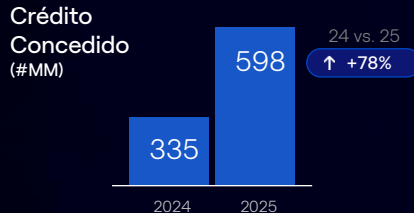
Ecossistema PJ



2025

Ampliação de portfólio de crédito

- Antecipação Cartão (Abr/25)
- Giro com Garantia de recebíveis Porto (Set/25)
- Risco sacado (Dez/25)



Conta PJ (Mai/25)

330 Contas abertas

Piloto

- 100% Centro Automotivo Porto Serviço
- Corretores
- Oficinas

2026

Segmentação PJ

Time dedicado: Especialização comercial e produto

Novo core bancário: Conta liquidante 468 - Porto Bank
Ganho de eficiência e escalabilidade

Novas features:

- Múltiplos Sócios
- Pagamento em lote
- Alçada de aprovação
- Cheque especial

Rollout Adquirência: 2º semestre

- Maquininha Porto Bank Foco Nicho Porto (ex: Oficinas e Médico)



Feito por quem protege você e seus bens há mais de 80 anos

Lançamento: 2º semestre 2026

Ativos Conservadores & Curadoria Porto

Foco em produtos para perfil/carteira conservadora dos clientes

Integração ao ecossistema Porto

Benefícios exclusivos Porto

Modelo de Precificação Transparente

Modelo híbrido fee-based ou rebate (customizável), com transparência para o cliente

Força Canal Corretor

Potencializando o negócio através dos +45k corretores



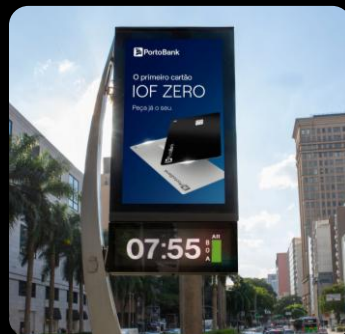


Crescimento da Marca*



Escala e eficiência com atendimento via IA ✨

- +200k** Interações em um único dia
- 100%** Leads atendidos por IA
- +10x** Aumento de capacidade para escalar



Sami Foguel

CEO Porto Saúde



Porto Day 2022 Resultados

1 Qualidade

Líder setorial em NPS

2 Corretores

+8.000 corretores vendendo Porto Saúde

3 Tecnologia

Hub de soluções no App da Porto Saúde

4 Verticalização Virtual

+50 parcerias com hospitais, clínicas e laboratórios

5 Resultados

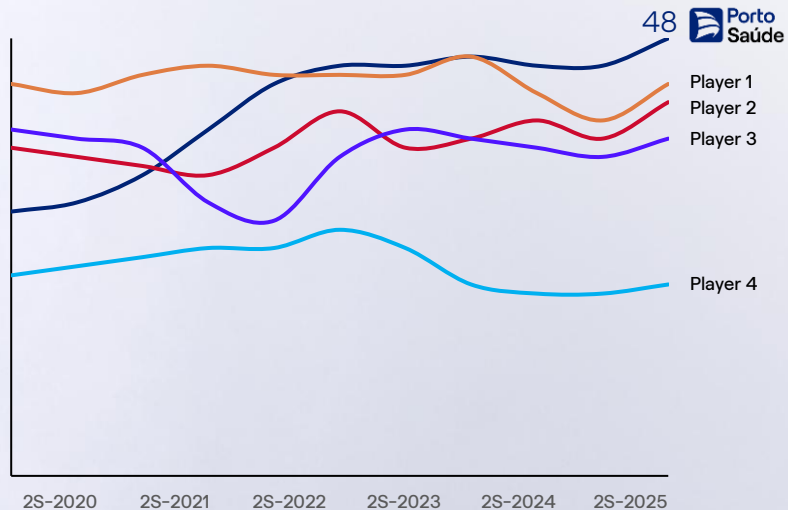
Lucro de R\$ 581 MM anuais e 2,2 MM de clientes



Qualidade | NPS Competitivo

Saúde

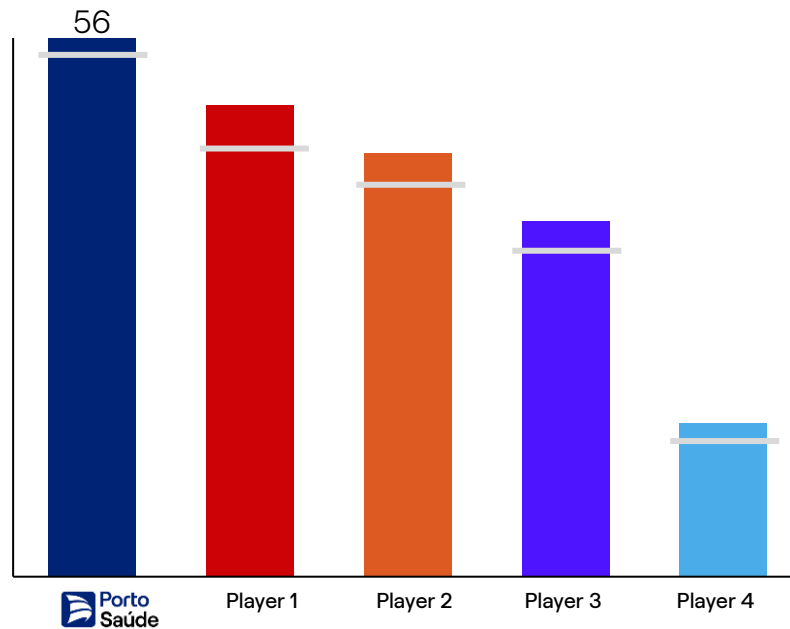
nota NPS



Apenas SP, RJ e DF

nota NPS

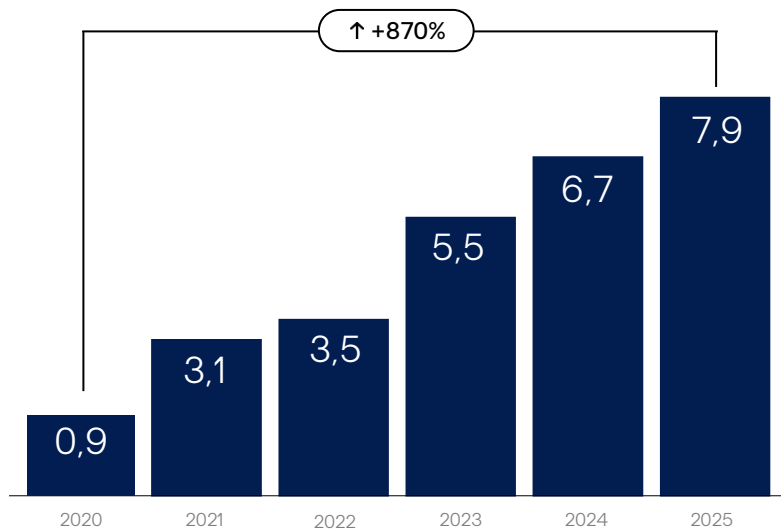
1S-2025 2S-2025



Força de Vendas

Corretores Únicos com Venda Saúde

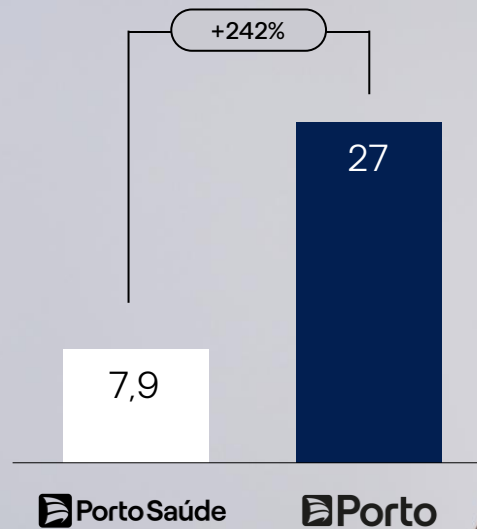
(# mil)



Corretores ativos nas praças de atuação do Saúde SP, RJ e DF.

Potencial de Ampliação de Corretores

Corretores Ativos Vertical vs. Porto Cia
2025 (# mil)



VANESSA
Corretora
Há 25 anos com a Porto



Tecnologia

100%

dos reembolsos
via APP

+47%

de clientes usam o app
por mês (acima de 18 anos)

+135k

agendamentos do
Time Médico Porto por mês

+30k

consultas via
Telemedicina por mês

+85k

consultas do
Time Médico Porto por mês

98%

Liberações
automáticas



Inteligência artificial e
**tecnologia
antifraude**

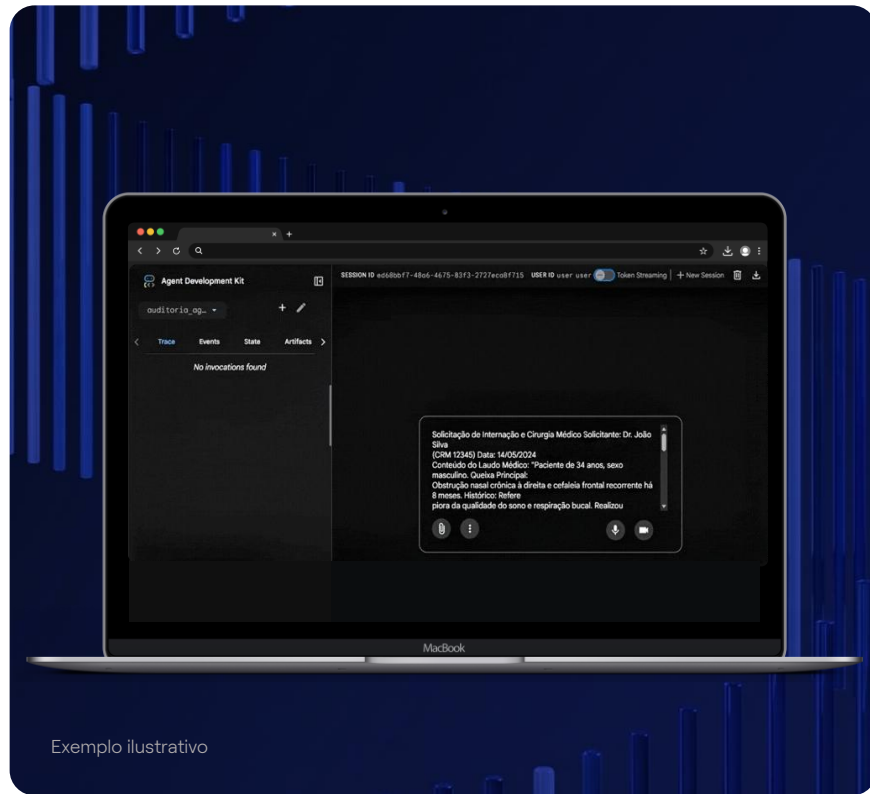
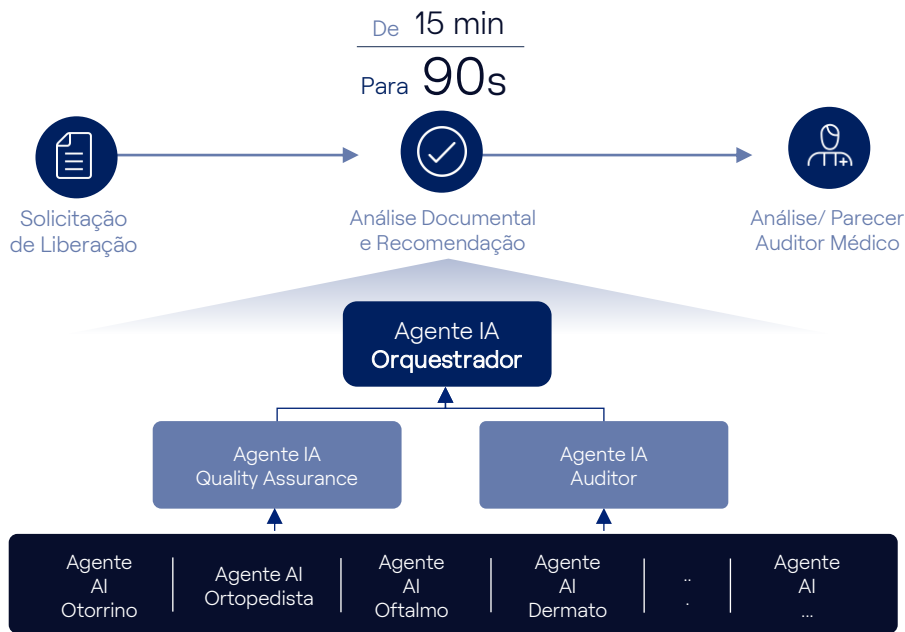
100%

desligamento do legado

Tecnologia | Uso de IA para otimização de decisão de autorização de cirurgias

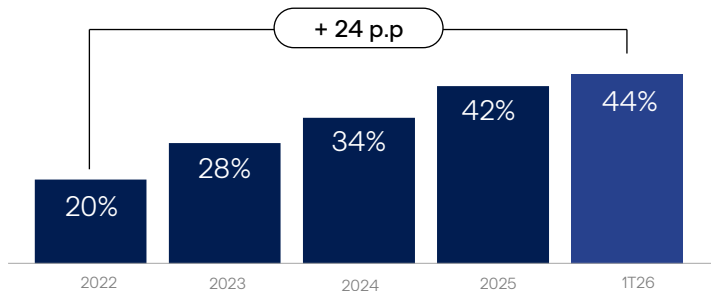
Contexto

- 98% de liberações automáticas
- 2% de liberações de alta complexidade, que necessita de análise médica (não depende de regras predefinidas)

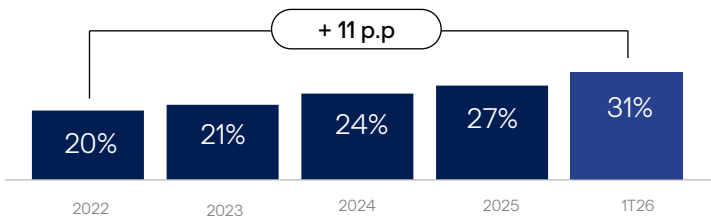


Verticalização Virtual

Evolução do share de **consultas** de Time médico Porto SP Capital



Evolução do share de **cirurgias** de Time médico Porto SP Capital



+85k

Consultas mensais

+2,7k

Profissionais

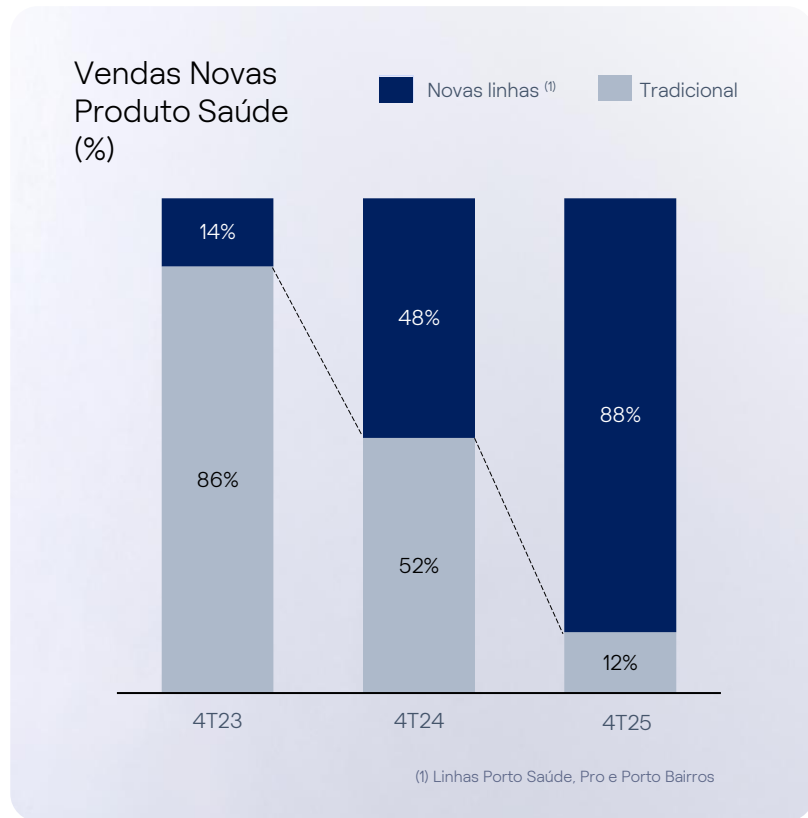
+66

Especialidades

Redes Parceiras



Verticalização Virtual

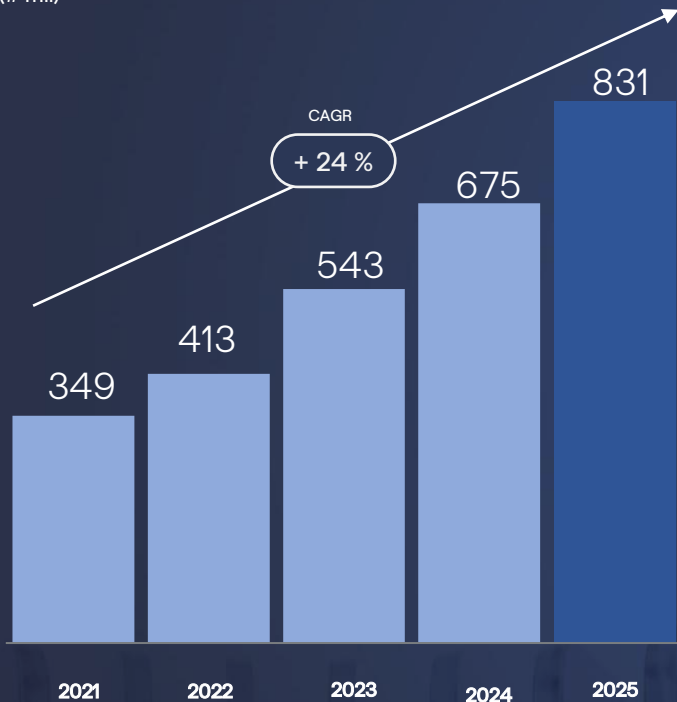




Resultados

Vidas Vigentes – Produto Saúde

(# mil)



Evolução de Market Share

| | Dez/2020 | Dez/2025 |
|--|----------|-------------|
| SP Capital | 3,7% | 8,2% |
| SP Interior | 1,2% | 2,9% |
| RJ Capital | 0,3% | 2,7% |
| RJ Interior | 0,2% | 2,7% |
| DF | 0,4% | 4,4% |
| Praças Foco (Col. Empresarial) | 1,6% | 4,2% |
| Brasil (Mercado Total) | 0,6% | 1,5% |

Resultados

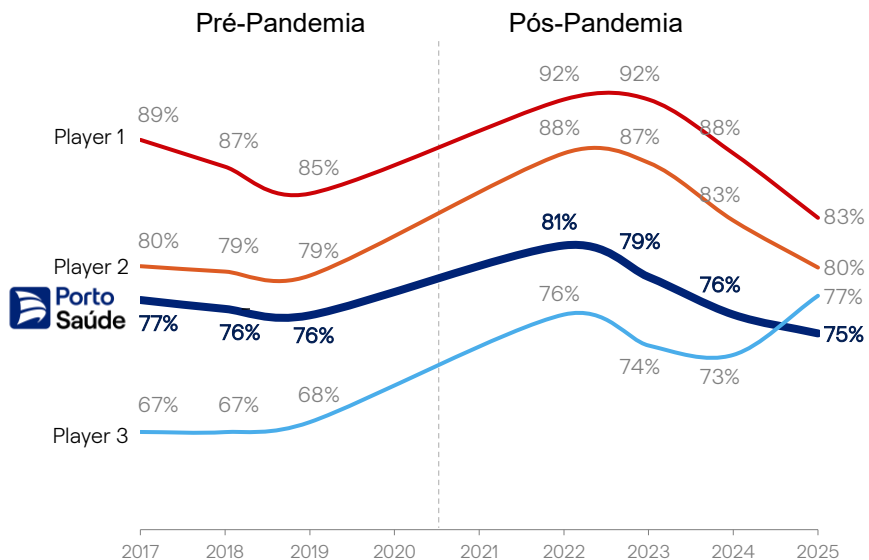
Crescimento da Marca

Awareness de marca estimulado
Porto Saúde | São Paulo e Rio de Janeiro



Resultados

Sinistralidade dos Principais Players Pré e Pós Pandemia



Índice Combinado e Sinistralidade Principais Players

| | 2022 | | 2023 | | 2024 | | 2025 | |
|--------------|--------------|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| | S/P (%) (2) | IC (%) (3) | S/P (%) (2) | IC (%) (3) | S/P (%) (2) | IC (%) (3) | S/P (%) (2) | IC (%) (3) |
| | 81,1% | 98,4% | 78,8% | 95,9% | 76,1% | 91,8% | 74,6% | 89,3% |
| | 92,0% | 102,3% | 92,0% | 102,1% | 88,4% | 99,0% | 83,2% | 94,5% |
| | 88,5% | 101,7% | 87,3% | 100,0% | 82,7% | 96,8% | 79,5% | 96,8% |
| | 76,0% | 105,4% | 74,2% | 98,1% | 73,0% | 95,1% | 77,4% | 96,5% |
| Média | 84,4% | 101,9% | 83,0% | 99,6% | 79,2% | 95,7% | 78,0% | 94,3% |

Nota geral: Dados divulgados nos RIs das companhias ou site do regulador, quando aplicável. Sinistralidade considera variação de PEONA. Provisão do SUS e outros itens não-caixa. Em caso de informações trimestrais não divulgadas no RI, valor considera os trimestres disponíveis. Em caso de consolidação de empresas, sinistralidade calculada de forma retroativa, usando composição de Saúde + Odontológico, quando divulgada de forma consolidada(1) Números Saúde e Odonto. Receitas Operacionais Totais. (2) Índice combinado calculado com base nos dados ANS com total de sinistro, despesas comerciais e despesas administrativas sobre os prêmios ganhos.



Resultados

R\$ **8,5 BI**

Receitas da Porto
Saúde em 2025

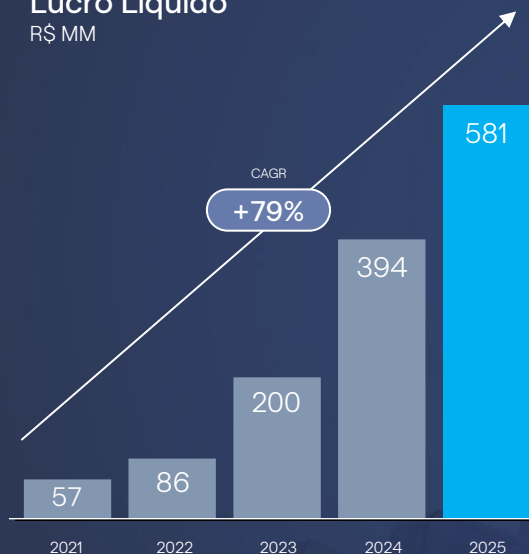
↑ (+28% vs. 2024)

R\$ **581 MM**

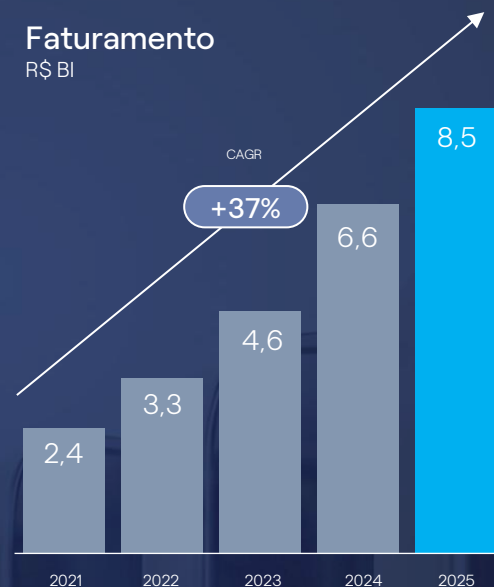
Lucro Líquido em 2025

↑ (+48% vs. 2024)

Lucro Líquido
R\$ MM



Faturamento
R\$ BI



Patricia Chacón

CEO Porto Seguro



Ser a seguradora mais presente na vida das pessoas,
entregando experiências fluidas e encantadoras,
liderando o setor de forma sustentável e gerando
valor duradouro para a sociedade.



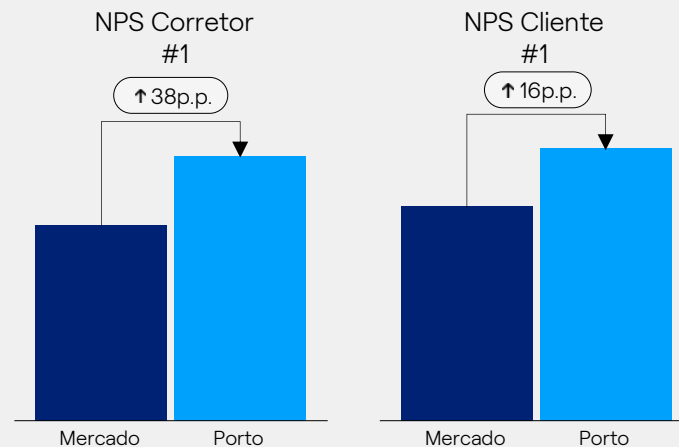
Encantamento

Rentabilidade

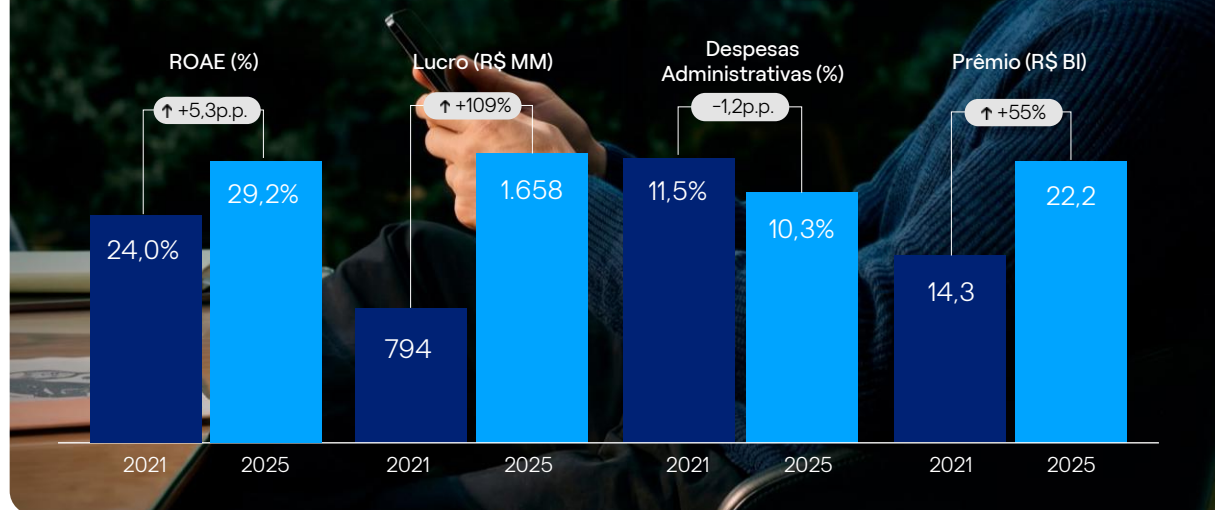
Crescimento

Evolução do NPS Cliente e Corretor

Cientes 12MM Negócios 17MM



Crescimento sustentável e liderança nos principais segmentos



Fonte Market Share: SUSEP

Posição e Market Share

Auto

26% #1

Residencial

21% #1

Empresarial

25% #1

Unimos nosso portfólio de produtos, o cuidado e a potência da inovação digital



Evolução digital Porto Seguro

Portfólio de Seguros

Evolução do nosso portfólio, de entrada ao premium, com ofertas digitais e combinadas

+18

Famílias de Produtos PF e PJ

Entrada

Azul Auto Compacto e Moto

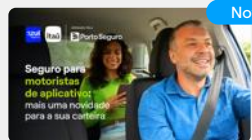


Novo

Residencial Essencial



Azul para Motoristas de App



Novo

Tradicional

RC-V Transportes



Novo

Coberturas Agronegócios



Cobertura Roda, Pneu e Suspensão



Carregador de Veículos Elétricos



Novo

Premium

Auto Premium e Private



Novo

Resid. Premium e Private



Novo

Ofertas Digitais

Celular



Viagem



Vida ON



Ofertas Combin.

Auto + Residência



Vida + Saúde



Novo

Seguros + Cartão



Novo

Produtos por cliente

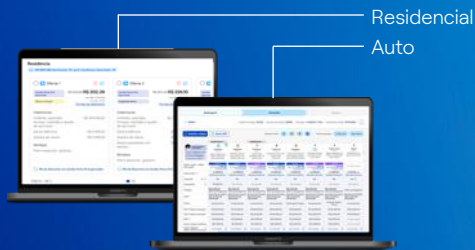
1,5 → 1,9

2021

2025

Jornada de compra fluida a Corretores e Parceiros

Corretores alavancaram mais vendas com as evoluções das plataformas e clientes ganharam facilidade



+23MM

Cotações em 2025
(Auto, RE e Vida)

+118

APIs de cotação e pós-venda para parceiros

Evolução jornada de aquisição no app

Vendas via App



Pós-Venda

Tecnologia como habilitador de experiências e eficiência

Inteligência Artificial gerando Impacto Real

✦ Vistoria Prévia

✦ Vistoria de Sinistro e Orçamento

✦ Aviso de Sinistro

70%

das vistorias prévias feitas por IA

4x

Mais rápido no tempo médio de pagamento RE no aviso via Whatsapp

100%

de rotas são otimizadas com IA

76%

dos sinistros Auto autorizados com apoio de IA





 **15 min**

Todo
cuidado
é Porto.

Cuidado e conexão humana para

ser cada vez mais um porto seguro

An aerial night photograph of a city, likely Rio de Janeiro, showing a complex highway interchange with multiple overpasses and ramps. The city skyline is visible in the background with numerous lit-up buildings. The Porto Seguro logo, consisting of a stylized white icon and the text "Porto Seguro", is overlaid in the center of the image.

 **Porto Seguro**

Lene Araujo

CEO Porto Serviço



Números de 2025



Resultados 2025

Lucro Líquido

R\$ 264MM

↑ 5% YoY

Receitas

R\$ 2,6BI

↑ 2% YoY

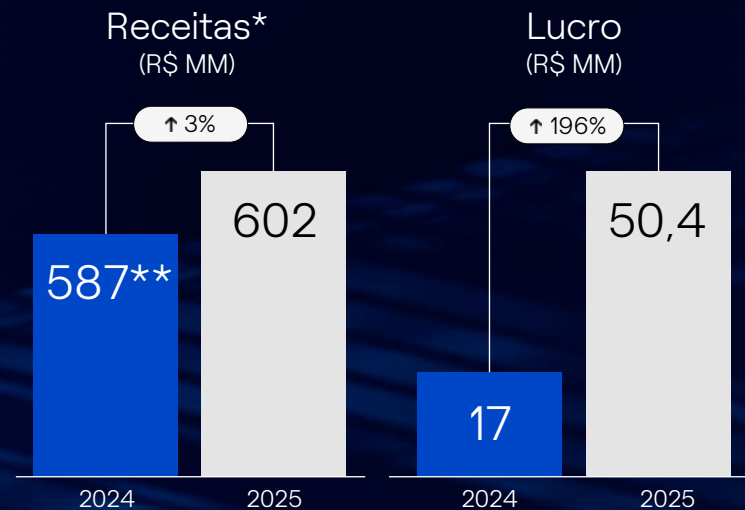
ROAE

23,8%

Mercado Endereçável

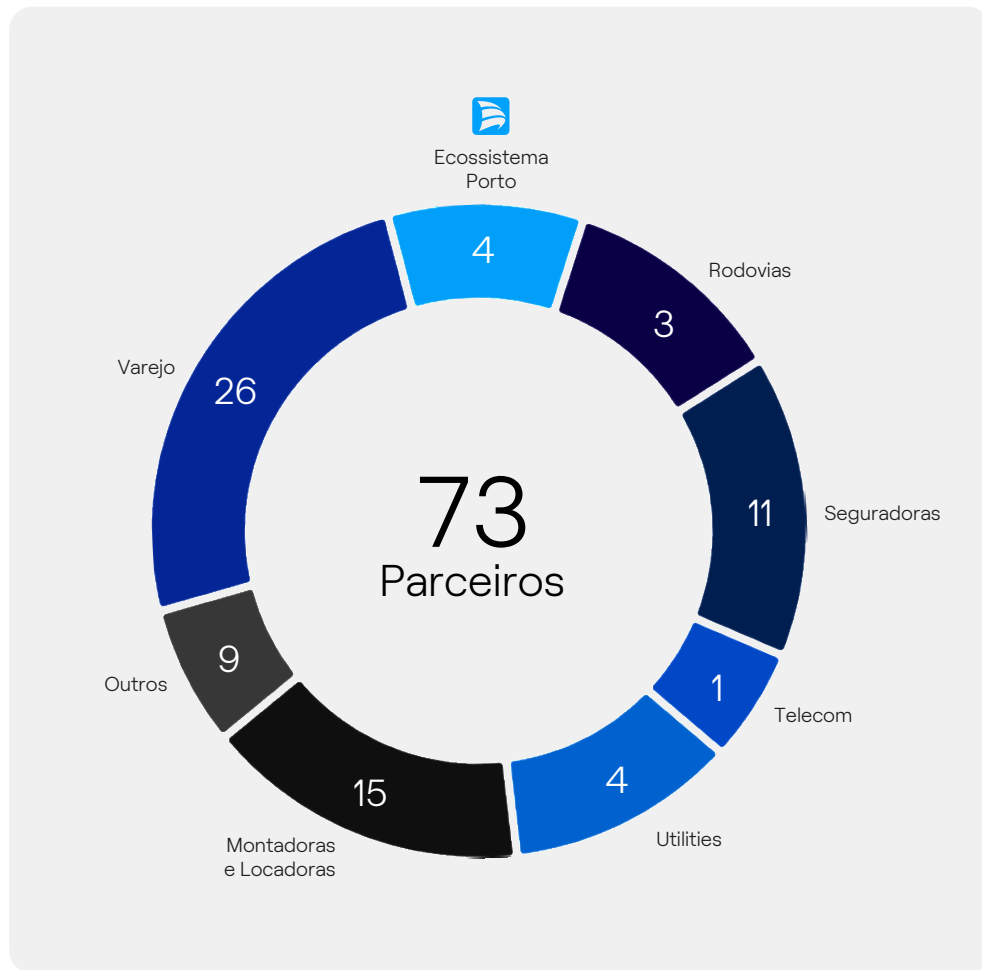
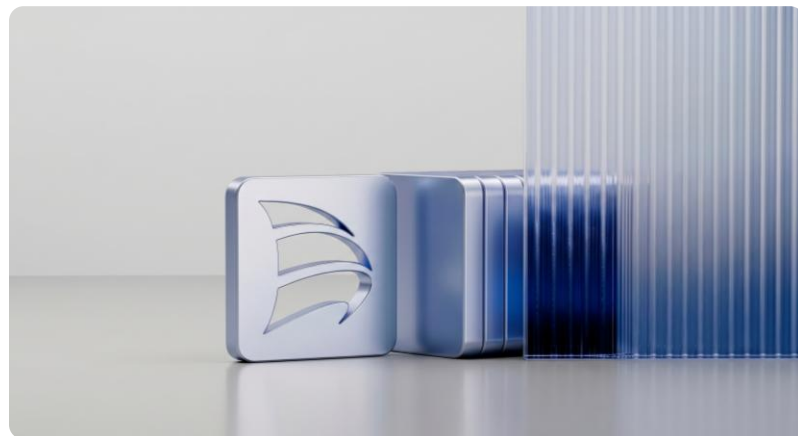
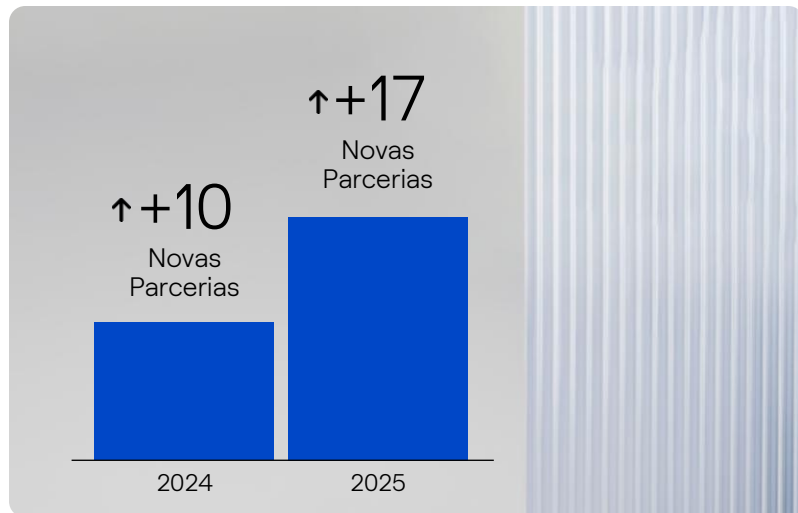
R\$40BI

Parcerias Estratégicas



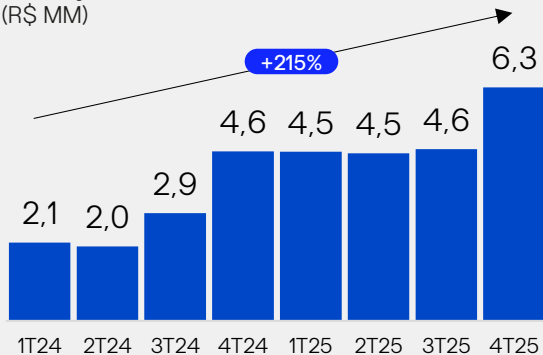
* Teria sido de 14% devido a sanitização da base.

** Com a aquisição da CDF

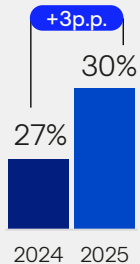


Produtos Digitais (B2C)

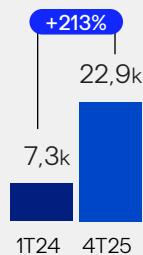
Evolução Receitas (R\$ MM)



Recorrência



Serviços (qtd)



Receitas 2025

R\$20MM

↑ +73%

vs. 2024

Canais Digitais (Serviços)

70k

↑ +50%

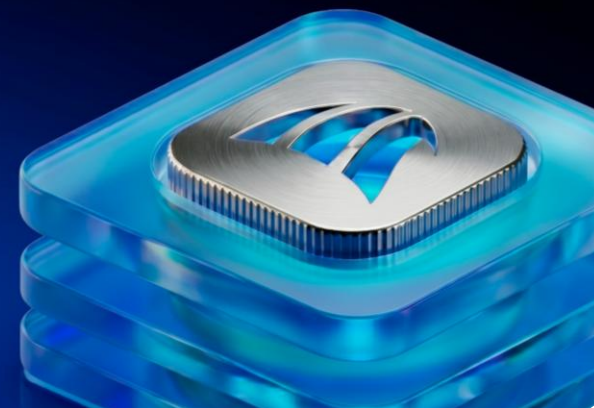
vs. 2024

Ticket Médio 2025

R\$286

↑ +15%

vs. 2024



Portfólio

Conserto

- Chuveiro
- Ar condicionado
- Eletrodomésticos
- Vaso sanitário
- Elétricos
- Hidráulicos
- Fogão

Desentupimento

- Desentupimento
- Calhas e condutores

Instalação

- Ar-condicionado
- Barra de apoio para banheiro
- Chuveiro ou ducha
- Coifa ou depurador
- Cortinas e persianas
- Ducha higiênica
- Espelhos
- Fechadura digital
- Fechadura em porta ou portão
- Filtro ou purificador de água
- Fogão, cooktop ou forno
- Geladeira, freezer ou frigobar
- Lava-louças
- Máquina de lavar ou secadora
- Suporte para tv
- Torneira simples
- Ventilador de teto
- Instalação ou substituição de dispositivos de iluminação
- Confeção de chave

Limpeza

- Almofadas decorativas
- Ar-condicionado
- Cadeiras estofadas
- Caixa d'água
- Colchão
- Placas fotovoltaicas
- Poltrona, chaise ou puff
- Sofá e estofados
- Dedetização
- Impermeabilização de estofados

Montagem

- Bicicleta
- Transporte de bicicleta
- Móveis

Mais de
70
Serviços

Fixação

- Acessórios para banheiro
- De até 3 itens: prateleiras, varais, quadros
- Utensílios de cozinha

Carro

- Guincho
- Instalação de carregador de carro elétrico

Manutenção

- Aquecedor gás
- Box de vidro
- Bicicleta
- Varandas e sacadas
- Fechadura simples ou tetra
- Troca de segredo de fechadura

Primeira empresa de Home Services a habilitar agendamento instantâneo via motor de busca do Google

Jornada de contratação otimizada com IA via Whatsapp

Aumento da audiência e-commerce +111% dez vs nov 25

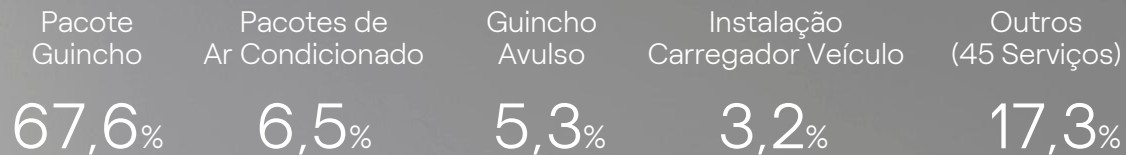
Aumento da conversão



Conversão App



Canal Corretor



B2B e B2B2C **94,5%**

B2C **5,5%**

Corretores propensos a vender

18k

JULIANA
Prestadora
Há 6 anos com a Porto





Centro Automotivo Porto Serviço



Principais indicadores
(fechamento 2025)

238

Unidades
(Qtd. - Brasil)

494k

Passagem de veículos
(58% segurados auto)

R\$482MM

Faturamento

77pts

NPS

Porto Serviço Resolve

Ampliação do piloto para “mar aberto” | Integração com as Verticais

Próximas etapas do produto:

3ª fase do piloto

Maio/26

Região Metropolitana de São Paulo, ABC e Litoral

4ª fase do piloto

Agosto/26

Estado de São Paulo

Lançamento do produto

Novembro/26

Brasil

+1500

Orçamentos
Solicitados

+100

Clientes
Atendidos

R\$ 2,5k

Ticket Médio



Renova Ecopeças

3,4k

Veículos reciclados
(+20% vs. 2024)

70k

Peças reinseridas no
mercado em 2025

+2,9k

Toneladas de
resíduos automotivos

1,1MM

Peças reinseridas em
13 anos de operação

Lucro Líquido **R\$ 8MM** (+24% VS. 2024)

Receita **R\$ 68,4MM** (+14% VS. 2024)



Expansão da Renova
concluída em 2026



Oportunidade:
Programa Mobilidade Verde
e Inovação (MOVER)



renova
ECOPEÇAS 

renova 
ECOPEÇAS

Referência
nacional em
desmontagem
veicular



“

A inteligência artificial pode escrever código e gerar imagens, mas ela não consegue consertar um vazamento ou trocar um quadro elétrico. O futuro da economia real reside na combinação de inteligência digital com a excelência operacional humana no mundo físico.

Lógica baseada nos discursos de Jensen Huang sobre 'Robótica e Digital Twins'

Atividades físicas realizadas em ambientes não previsíveis, como reparos residenciais, instalações técnicas e serviços de emergência, possuem um potencial de automação de apenas 9%.

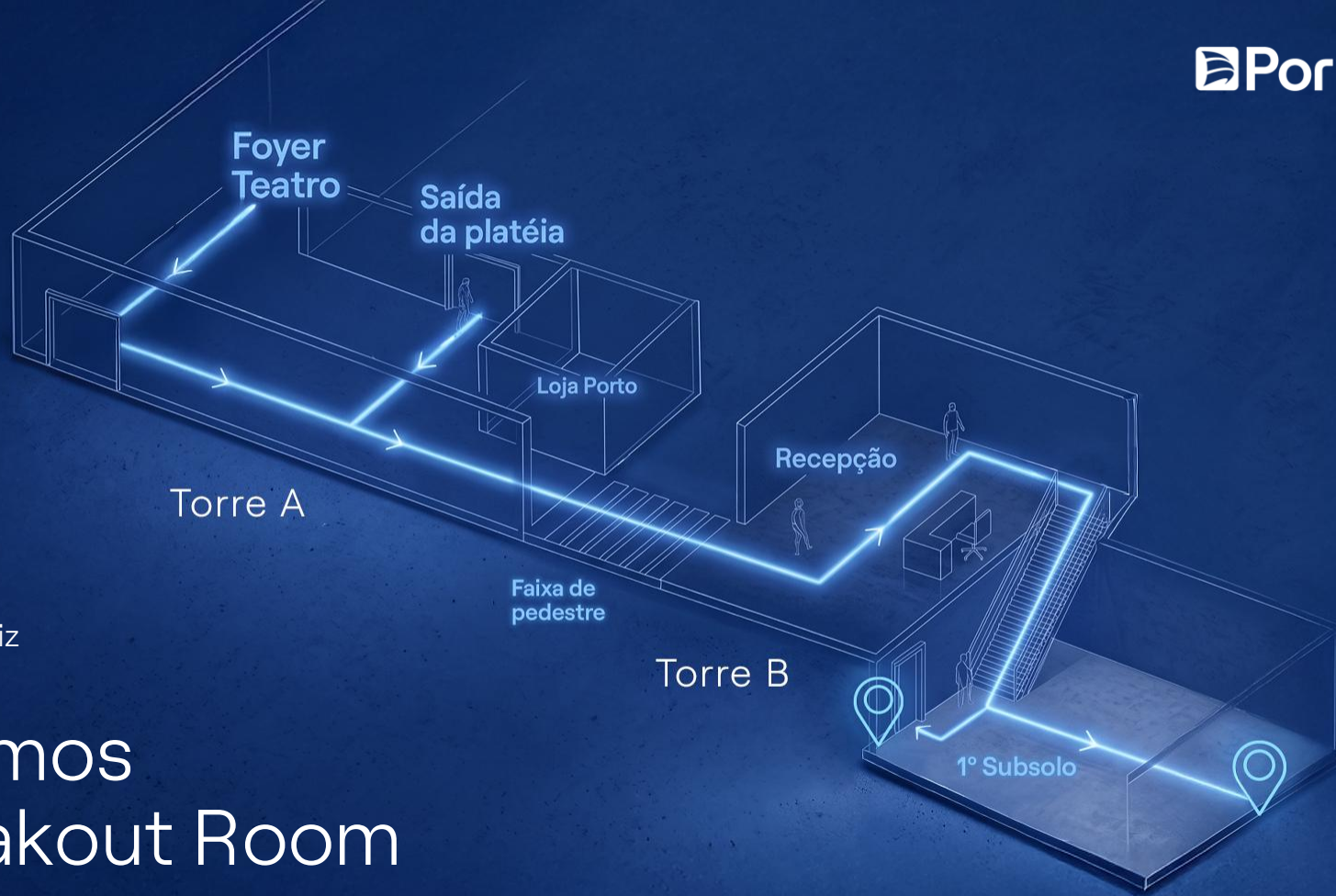
McKinsey Global Institute, "A Future That Works"




Domingos Falavina

Diretor de R.I. e M&A do Grupo Porto





 Torre B - Matriz
1º Subsolo

Nos vemos no Breakout Room



Porto Day 2026

