Teleconferência Mobitech

JV entre Cosan e Porto Seguro

09 de novembro 2021



Disclaimer

Eventuais estimativas e declarações que possam ser feitas durante esta apresentação sobre operações futuras a respeito de nossa estratégia e oportunidades de crescimento futuro se baseiam, principalmente, em nossas atuais expectativas e estimativas ou projeções de eventos futuros e tendências, que afetam ou podem afetar nossos negócios e resultados operacionais. Apesar de acreditarmos que essas estimativas e declarações sobre operações futuras se baseiam em suposições razoáveis, elas estão sujeitas a diversos riscos e incertezas e são feitas considerando as informações atualmente disponíveis para nós. Nossas estimativas e declarações sobre operações futuras podem ser influenciadas pelos seguintes fatores, entre outras: (1) condições econômicas gerais, políticas, demográficas e comerciais no Brasil e especificamente nos mercados geográficos que servimos; (2) inflação, depreciação e desvalorização do real; (3) nossa habilidade de implementar nosso plano de investimento de capital, incluindo nossa habilidade de obter financiamento quando necessário e em termos razoáveis; (4) nossa habilidade de concorrer e conduzir nossos negócios no futuro; (5) alterações na demanda dos consumidores; (6) alterações em nossos negócios; (7) intervenções do governo resultantes em alterações na economia, impostos, taxas ou ambiente regulamentar; e (8) outros fatores que vierem a afetar nossa situação financeira, liquidez e resultados operacionais.

As palavras “acreditar”, “poder”, “dever”, “estimar”, “continuar”, “prever”, “pretender”, “esperar” e palavras similares se destinam a identificar estimativas e declarações de operações futuras. As estimativas e declarações sobre operações futuras se referem apenas à data na qual elas foram feitas e não assumimos nenhuma obrigação de atualizar ou revisar qualquer estimativa e/ou declaração sobre operações futuras em virtude de novas informações, eventos futuros ou outros fatores. As estimativas e declarações sobre operações futuras envolvem riscos e incertezas e não são garantias de desempenho futuro. Nossos resultados futuros podem ser substancialmente diferentes daqueles expressos nessas estimativas e declarações sobre operações futuras. Considerando os riscos e incertezas descritos acima, as estimativas e declarações sobre operações futuras discutidas nesta apresentação podem não ocorrer e nossos resultados futuros e nosso desempenho podem ser diferentes substancialmente daqueles expressos nessas declarações sobre operações futuras em virtude, inclusive, entre outros, dos fatores mencionados acima. Em virtude dessas incertezas, o investidor não deve tomar nenhuma decisão de investimento com base nessas estimativas e declarações sobre operações futuras.

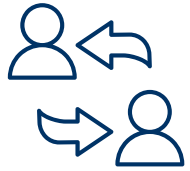
Agenda



Racional Estratégico JV



Modelo de Negócios Mobitech



Q&A

Racional Estratégico da JV

União de dois dos maiores grupos empresariais do Brasil, com excelente *track record* na relação com seus clientes, veículos e parceiros comerciais, negócios complementares e DNA vencedor

cosan

Comprometida com o desenvolvimento sustentável do Brasil, a Companhia investe em negócios dedicados à logística integrada e à diversificação da matriz energética brasileira

+

PORTO SEGURO

Com um amplo portfólio de soluções nos segmentos de seguros, saúde, financeiro e serviços, cuida e protege a vida e o patrimônio de seus clientes e oferece facilidades para que eles possam viver de forma plena, tranquila e segura

Ambição comum de transformar a relação das pessoas e das empresas com seus veículos e ser protagonista em Mobilidade

Racional Estratégico da JV

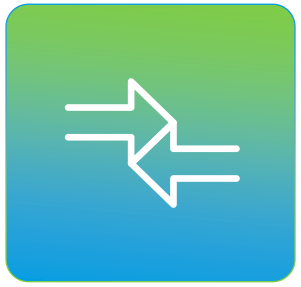
Cosan e Porto Seguro se unem para reinventar a relação das pessoas e das empresas com veículos e transformar a experiência da **jornada de mobilidade dos clientes**



- Comportamento do consumidor em plena transformação
  - Mercado que cresce de forma acelerada
  - Segmento com alto potencial de inovação e disrupção
  - Novas tendências de mercado em veículos leves e pesados



- Modelo de negócios que nasce, cresce e pensa de forma digital, simples, inovadora e sustentável
  - Soluções que tragam facilidade e segurança para encantar e fidelizar o cliente
  - Eficiência na operação como alavanca de rentabilidade
  - Oferta diferenciada sustentando vantagens competitivas

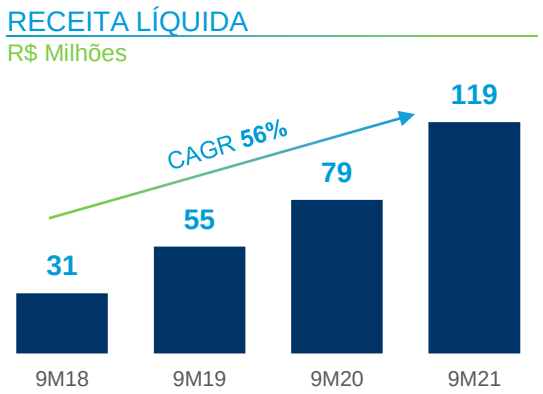


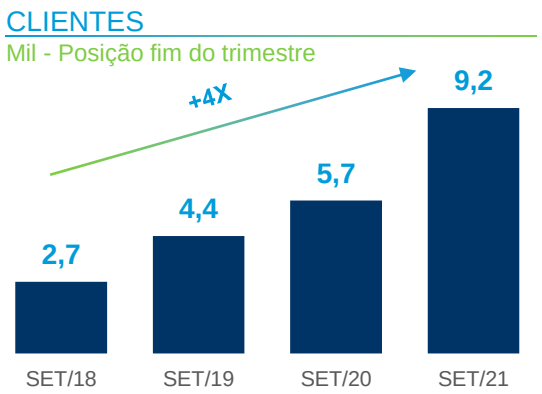
- Combinação dos DNAs dos sócios
  - Ecossistemas complementares com alta capilaridade de canais, forças de vendas, recorrência de compras (B2B e B2C)
  - Valores alinhados: *“cuidamos de gente, da jornada dos clientes e dos veículos”*

Modelo de Negócios Mobitech

Início da operação a partir do serviço de assinatura de veículos Carro Fácil

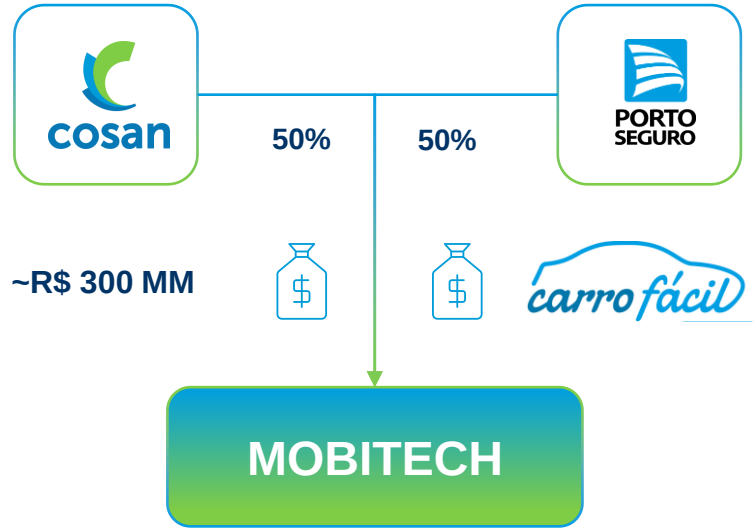
- **Carro Fácil vem crescendo mais de 50% ao ano**, indicando oportunidade de expansão do modelo de assinatura para atender à demanda crescente dos clientes





carro fácil
Serviço de Assinaturas

- **Estrutura da Transação**
  JV Controle Compartilhado



Gestão Independente

Governança Própria

Modelo de Negócios Mobitech

Expansão da oferta de serviços para atuar de forma integrada em quatro verticais:
assinatura, gestão de frotas leves e pesadas, entre outras modalidades de locação de veículos



Modelo de Negócios Mobitech

Integração com os Ecossistemas dos acionistas permitirá acelerar escalabilidade e criar um modelo de operação eficiente e irreplicável

Soluções Financeiras

Manutenção & Assistência

Tecnologia

Canais de Venda

Relação com Montadoras



- R$ 130 bi receita anual sob gestão
- 45 mil funcionários
- 7,3 mil postos
- 2 mil municípios
- 14 mil km trilhos
- 1,3 mil lojas
- Comgás virtual
- 150 mil Caminhoneiros
- Oferta Renováveis
- 20 mil Km redes distribuição
- Moove @ 10 países
- 80 mil pontos de venda lubes
- 13k Veículos
- R$ 6 bi transações Shell BOX
- 800 mil ha Terras

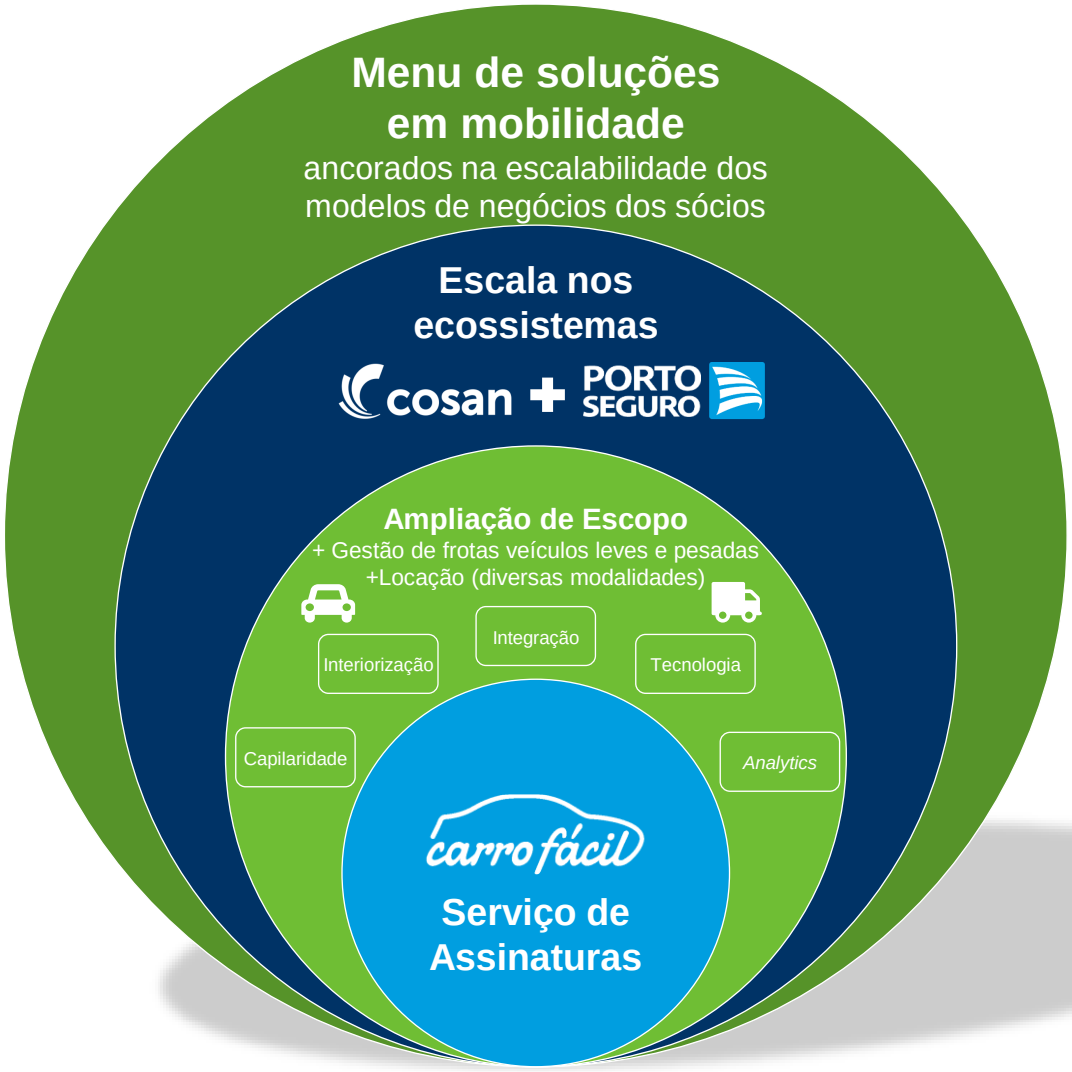
- 5,8 milhões de veículos segurados
- 78 milhões de atendimentos digitais & 43 milhões de atendimentos humanos por ano
- R$ 36 bi de volume transacionado por ano
- +300 Centros Automotivos
- 11 milhões de clientes e 17 milhões de itens cobertos
- R$ 20 bilhões receita total anual
- 13,5 mil funcionários
- 35 mil corretores independentes
- 12 mil prestadores de serviço
- 1,2 milhão atendimentos serviços residenciais por ano
- 2,1 milhões de atendimentos socorro por guicho por ano
- 40% dos acionamentos de serviços por WhatsApp

Parcerias estratégicas | **Foco no cliente** | **Capilaridade** | **Base de clientes e fornecedores**

Times de alta performance | **Volume de transações financeiras** | **Baixa intensidade de carbono** | **Alta recorrência de compras**

Modelo de Negócios Mobitech

Oferta diferenciada de soluções inovadoras em Mobilidade, focadas na experiência do cliente



Drivers Estratégicos

Experiência Digital e Disruptiva
Nasce, cresce, e pensa de forma digital

Encantamento do Cliente
Prover soluções para endereçar as dores dos clientes

Eficiência e Simplicidade
Excelência na Operação e Facilidade para o Cliente

Capilaridade e Interiorização
Maximização das plataformas de canais dos sócios

Integração dos Ecossistemas
Combinação dos DNAs Cosan e Porto Seguro



Luis Henrique Guimarães
CEO

Roberto Santos
CEO

Q&A

Obrigado.