

**Operador:**

Bom dia a todos. Sejam bem-vindos à teleconferência de resultados do 2T25 da Porto.

Informamos que a apresentação está sendo gravada e traduzida simultaneamente para o inglês. Os slides apresentados estão disponíveis para *download* no nosso site de RI.

*For English, please press the Interpretation button located on the bottom right-side of your Zoom application, and then choose Audio in English. For those listening to the conference call in English, there is an option to mute the original audio in Portuguese by clicking on Mute Original Audio.*

Após o encerramento da apresentação, daremos início à sessão de perguntas e respostas. Orientamos que envie o seu nome e empresa via ícone de Q&A no botão inferior de sua tela. Por padrão da dinâmica, seus nomes serão anunciados para que façam sua pergunta ao vivo. Nesse momento, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela. Caso não queira abrir seu microfone ao vivo, favor escrever “sem microfone” ao final da pergunta, para que possamos lê-la em voz alta.

Eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Porto, projeções e metas operacionais e financeiras constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da Porto e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora gostaria de convidar os executivos da Porto para iniciar a apresentação.

**Paulo Kakinoff:**

Olá, muito bom dia a todos. Meu nome é Paulo Kakinoff e é uma satisfação estar com vocês nesta manhã para apresentar os resultados do 2T25 da Porto.

Estão também conosco o Celso Damadi, nosso CFO, o Domingos Falavina, Diretor de Relações com Investidores, além dos CEOs das nossas verticais de negócio, e o Head da Porto Asset.

Acreditamos que a cultura de busca permanente pela melhor experiência no atendimento aos nossos clientes é o que nos trouxe até aqui nesses 80 anos de história da Porto, e o que nos levará adiante. É muito gratificante ter um universo de 18 milhões de pessoas que confiam no nosso cuidado com o bem-estar, a saúde e o patrimônio delas e de suas famílias. Alinhados a essa visão, apresentamos resultados que refletem a nossa estratégia de diversificação e de fortalecimento das quatro verticais de negócios do ecossistema Porto.

Assim, gostaria de destacar o resultado do 2T25, que começa com uma receita de R\$10 bilhões, crescimento de 12% em relação ao mesmo período do ano passado e a maior receita da nossa série histórica até aqui.

Um lucro líquido de R\$878 milhões, 50% de crescimento em relação ao 2T24, performando um ROAE de 24,6%, um crescimento de 6,2 p.p.

Quando nós olhamos o resultado agrupado do semestre, temos um crescimento em relação à primeira metade do ano passado de 13% na receita, totalizando R\$20 bilhões, o lucro líquido de R\$1,7 bi, crescimento de 38%, e o ROAE de 24%, também um crescimento de 4,5 p.p. Os principais *drivers* indutores desses resultados nos trazem um nível de entusiasmo especial com o futuro, que é o tamanho do nosso ecossistema de clientes, são 18 milhões de clientes ativos em nossa base, aqui tendo como métrica transações vigentes no último mês, totalizando R\$31 milhões em negócios.

Olhando as verticais individualmente, nós temos como principais destaques um crescimento de 8% na quantidade de itens/negócios da seguradora, totalizando 16,5 milhões e uma queda de 2,1 p.p. na sinistralidade, atingindo um patamar muito saudável de 50,4%.

Na Porto Saúde adicionamos 357 mil beneficiários ao nosso sistema, sendo 145 mil no Seguro Saúde e 212 mil no Odonto. A sinistralidade também traz uma redução expressiva de 2,1 p.p., totalizando 77,3%.

No Porto Bank, crescimento da receita e do lucro líquido na casa de 30%, mais um trimestre de conquistas importantes com expansão em praticamente todas as nossas carteiras e também da rentabilidade, e na Porto Serviço, uma redução de EBITDA diretamente influenciada, o que é um aspecto positivo pela redução na sinistralidade, e o que acaba gerando menor demanda na relação com a seguradora por serviço prestados pela Porto Serviço. E uma margem EBITDA de 16,2%, uma redução de 0,7 p.p. em relação ao ano passado.

Para detalhar um pouco mais os resultados do 2T, queria convidar o Celso Damadi para assumir a apresentação. Celso, por favor. Obrigado.

#### **Celso Damadi:**

Obrigado, Kaki. Bom dia a todos. Agora vou passar alguns detalhes desse nosso resultado do 2T, como o Kaki mencionou.

Nossas receitas crescem 12% no trimestre, então nós vimos muito impulsionados pela carteira do Seguro Saúde, o Banco, a própria vertical de seguros crescendo bastante também no Vida, Empresarial, e o Automóvel com crescimento de 3% em itens e crescimento de 3% em prêmio.

O Automóvel cresce um pouco menos porque o prêmio de risco do automóvel também tem ficado muito estável, então o prêmio médio do Automóvel tem ficado estável. Então, o ROAE do automóvel eu vou detalhar daqui a pouquinho também, o ROAE é muito saudável para esse trimestre e para esse semestre, na volta de 22%. Então, por isso que a seguradora cresce um pouco menos aqui, 4,7%, alcançando R\$5,4 bilhões.

A Porto Saúde cresce 27%, com um crescimento interessante de vidas que o Kaki colocou aqui atrás, e um prêmio médio crescendo também. E a Porto Bank crescendo 29%, quase 30% no trimestre. A Porto Serviço reduz 1,8% porque, como a Kaki mencionou, ela presta serviço para Porto, se a frequência tem caído, tem ajudado na sinistralidade do Automóvel, então no consolidado dessa queda de receita para nós é muito bem-vinda nesse sentido. As outras operações fora o Grupo Porto crescem 12% no semestre as outras operações de receita.

Aqui, falando um pouco de retorno, tivemos um retorno de 21% em todas as unidades de negócio nesse trimestre, e quando nós olhamos o semestre, acima de 23%. Destacando a Porto Seguro com um crescimento de ROAE também, 31% de ROAE, 22% no Saúde, lembrando que aqui tem uma sazonalidade do trimestre, mas mesmo com essa sazonalidade, 22% de ROAE, muito estável. Porto Bank com 28% e a Porto Serviço com 21%, o ROAE de 25% no consolidado.

Aqui vale destacar que nós tivemos um crescimento na margem operacional no trimestre de 25%, uma margem operacional no semestre de 13%. Este crescimento de margem operacional é oriundo de redução de sinistralidade em Seguros, em Saúde, redução de despesa administrativa também em todas as verticais de negócio. Então, nós temos uma manutenção de índices de comissão, de despesas operacionais e uma redução de sinistro e DA. Este lucro também é oriundo de outras operações com prejuízos no trimestre passado e no semestre passado com o Mobitech e Tech Fácil, que esse ano nós trabalhamos com zero de prejuízo, então tem aqui um ganho operacional.

Resultado financeiro crescendo também. Nossa base de aplicação financeira cresce, o CDI médio cresce, então a nossa rentabilidade financeira tanto das operações ligadas à reserva como nossos ativos livres também sobem, então isso ajuda o nosso resultado de forma significativa, e também tivemos uma redução da taxa efetiva de imposto de renda. Esta redução de taxa efetiva é oriunda de um maior lucro na Holding, onde nós temos uma questão tributária praticamente zero dessa rentabilidade e desse lucro da Holding, e nós temos também um aumento da taxa de longo prazo, a TJLP, contribuindo também para a taxa efetiva, e as operações não lucrativas do ano passado, que nós fizemos provisão para essa operação, para esse prejuízo. Então, esses componentes levaram também a esse ROAE de 25%, um dos maiores ROAEs para esse período, para esse trimestre.

Aqui eu demonstro um pouco a participação de Seguros no nosso portfólio, aqui nós vimos falando de diversificação nos últimos trimestres, nos últimos anos, e isso continua acontecendo. Nós temos em Seguros - carteiras o Dom vai detalhar - crescendo, como o Vida, crescendo 16%, ramos Empresariais crescendo bem também, e o Automóvel, como mencionei aqui crescendo 3% mas com retorno muito bom.

E aqui nós vemos no 2T a participação de outros negócios como Saúde e Bank crescendo, Seguros diminuindo, mas a participação de outros negócios dentro de Seguro também tendo uma relevância maior, e o Automóvel representando 32% do nosso lucro neste 2T, saindo de 36% do ano passado. Então, nós vemos uma melhor diversificação também do nosso resultado ao longo desses últimos tempos.

Então, aqui eu mostro um pouquinho da nossa composição da carteira. A nossa rentabilidade ficou em 86% do CDI, lembrando que nós temos uma alocação muito estável, então nós não mudamos a nossa alocação. Nós diminuimos um pouco a questão do crédito privado, aumentamos um pouquinho o prefixado. E juro real nós

diminuímos um pouquinho também, lembrando que o ano passado nós fizemos uma rolagem também de juro real, elevando um pouco a nossa taxa média para os próximos anos.

Então, a rentabilidade financeira cresce porque o CDI médio cresce. O nosso vol está muito comportado, está até menor do que o período passado, então nós vemos aqui um desempenho muito bom e um crescimento da nossa base.

Agora eu queria chamar o Dom para passar aqui os resultados das verticais.

### **Domingos Falavina:**

Obrigado, Damadi. Bom dia a todos. Começando aqui um pouco pela vertical Porto Seguro, nós tivemos um crescimento, conforme o Damadi comentou, de em torno de 3% no automóvel. Aqui vale a pena dizer que foi um crescimento de em torno de 3% tanto em itens quanto em prêmios. Aqui como consequência bastante do nosso trabalho de inclusão securitária, ou seja, produtos de seguro que têm prêmios menores e coberturas às vezes um pouco mais limitadas, e também expansão em outros segmentos, como por exemplo de Motocicletas. Tivemos um crescimento no Patrimonial de 6,5% e no Vida de 16%. No Vida vale destacar o Vida individual e o Prestamista. No Prestamista nós crescemos mais de 30% ano contra ano nesse trimestre.

Olhando para a sinistralidade, nós tivemos uma melhora de sinistralidade ano contra ano, ficando neste trimestre no Automóvel em 58,5%. Aqui vale lembrar que no ano passado nós tivemos um evento de chuvas fortes no Rio Grande do Sul, que impactou bastante a sinistralidade no ano. Também foi um trimestre de pouquíssimos eventos de relevância material, tanto no Patrimonial como no Vida, principalmente no Patrimonial, então nossa sinistralidade foi muito saudável também nesse trimestre.

Olhando para a rentabilidade, nós fechamos na operação de seguro com ROAE de 31,1%, um ROAE que consideramos também muito forte, R\$434 milhões de lucro, com uma composição cada vez mais diversificada de resultado, conforme o Damadi já também expôs.

Quando nós mudamos para a Porto Saúde, talvez a vertical que vem com alguns marcos aqui, como por exemplo, R\$2 bilhões de receita, para nós um marco no trimestre, crescimento de Vida de R\$145 mil e um lucro acima de R\$100 milhões para esse trimestre, que sazonalmente costuma ser um trimestre mais difícil do que o 1T. O que puxou esse resultado? Um crescimento muito forte, não só de quantidade de vidas seguradas, como também de prêmio, ao redor de quase 30%.

Quando nós olhamos a sinistralidade, vale a pena comentar que, historicamente, se nós pegarmos o pré-pandemia de 2015 a 2019, a média de aumento de sinistralidade entre o 1T e 2T é em torno de 9%. Nesse trimestre a sazonalidade foi muito similar ao que nós consideramos normal, historicamente falando, mas uma sinistralidade acima de tudo, muito positiva quando comparada ano contra ano, caindo 230 bps, pontos base, para 78,4. Isso obviamente aconteceu com ambos, tanto o Seguro de Saúde como o Saúde com o Odonto.

O que isso gerou no resultado foi R\$105 milhões de lucro para a operação no trimestre, um ROAE de 22,4, que é melhor em relação ao ROAE de 22,2, mesmo sem a

contribuição relevante de parcerias estratégicas como a Oncoclínicas que nós tivemos no 2T24. Então, resultado, sob certo aspecto, menos dependente de efeitos não recorrentes, e com ROAE ainda assim crescente.

Olhando para o Porto Bank, mais de 5 milhões de negócios, o nosso foco pelo NPS, a qualidade do produto segue como das métricas principais aqui para nós, 76 pontos de NPS e um lucro líquido crescendo mais de 30% ano contra ano. O lucro líquido no trimestre foi de R\$204 milhões.

Nós também vimos dando destaque para o nosso índice de eficiência, computado com as despesas divididas pela receita. Esse trimestre tivemos 33,2%, uma leve melhora em relação ao 2T24, e vale lembrar que esse tipo de índice de 33% é comparável aos melhores, aos *benchmarks* entre os bancos digitais. Então, também é um índice que nós temos orgulho de conseguir entregar ao redor de 30%.

Por fim, na parte de receita, nós temos uma composição de receita bem diversificada entre tarifas e receitas de juros, que nós também consideramos muito saudável, até pelo fato das receitas de tarifa, via de regra, terem menos exposição à inadimplência do que as receitas de juros.

Olhando para a inadimplência, aqui nós adicionamos, excepcionalmente neste trimestre, a inadimplência de curto prazo. Por quê? Quando nós olhamos a nossa inadimplência 90 dias mais, ela teve um aumento de 90 bps, e se nós compararmos com a média do sistema financeiro também é verdade, houve um aumento para nós, nós estimamos também para o sistema, bastante como consequência do reconhecimento dos juros, ou *accrual*, de 60 para 90 dias. Então, nós decidimos abrir neste trimestre o 15 a 90 para mostrar que não notamos, pelo menos até o momento, uma piora ou nenhum tipo de desvio de comportamento relevante dentro das nossas safras.

Por fim, o crescimento de carteira foi de 18%, acelerando versus o trimestre passado, com contribuições bem importantes do empréstimo aqui até *car equity* e do cartão de crédito também crescendo bastante ano contra ano.

Passando pela Porto Serviço, aqui já foi bastante explorado pelo Kaki e pelo Damadi, mas a sinistralidade menor numa seguradora acaba gerando uma receita menor para a Serviço, mas acho que talvez o mais importante seja que tanto a parceria estratégica quanto o B2C, os canais digitais, vem crescendo muito. Um 12%, os canais digitais mais de 100%, apesar de uma base pequena. O nosso intuito desde o começo, que era a diversificação maior e a dependência menor da Porto Seguradora como cliente, ela segue sendo verdade, 76,5% com a Seguradora caindo para 75,9%. Olhando o ROAE, também temos uma melhora de ROAE de 21,9% para 22%, com resultado líquido de aproximadamente R\$57 milhões.

Falando do *guidance* aqui, acho que talvez uma temática importante, dentro da operação de Seguros, nós estamos bem aderentes ao centro do *guidance*, não vislumbramos nenhuma necessidade de mudança. Onde nós revisamos o *guidance* foram no Banco um crescimento muito forte no 1S, tanto operacional, crescimento de carteira conforme nós expusemos, vindo muito saudável, crescimento no consórcio vindo também forte, como o *accrual* de 60 para 90 dias nos motivou a aumentar o intervalo de crescimento para 20 a 28%.

Estimamos que o crescimento maior de receita no 1S vem por um efeito de modelagem e por um efeito de carregamento, trazendo também uma perda de crédito maior que vai ser capturada também no 2S. Então, mexemos no intervalo de 1,9 para 2, mas mantivemos o intervalo na parte de cima de R\$2,3 bilhões. Por fim, índice de eficiência, 32 a 34% também revisado.

Na Porto Saúde, o crescimento de prêmio super aderente ao centro, porém a sinistralidade vem se provando melhor do que o que nós antecipávamos no começo do ano, ou melhor dizendo, até ao redor do primeiro trimestre. Então, nós revisamos para 73% a 78%, Porto Serviço mantivemos os intervalos todos constantes, e aqui gostaria até de gastar um pouquinho mais de tempo, a nossa receita financeira acumulada já no 1S está em torno de R\$750 milhões. Tem dois itens aqui que nos fazem crer que o intervalo oferecido no começo ainda se mantém como a melhor estimativa nossa. São eles, nós tivemos um IPCA de aproximadamente quase 2% no 1T. Quando nós comparamos semestre a semestre, a nossa expectativa hoje é de um IPCA talvez abaixo de 0,5% no 3T ou no 1T do 2S25. Como nós temos uma carteira de aproximadamente R\$5 bilhões de ativos, essa diferença de IPCA já jogaria a conta, tudo mais constante, em R\$50 até R\$80 bilhões em receita financeira.

Além disso, nós estamos olhando muitas oportunidades de investimento para garantir ou para travar uma receita financeira, um *yield* melhor para 2026, e se nós continuarmos vendo essas oportunidades, talvez nós tomemos a decisão de fazer um giro como nós já fizemos, que também está embutido dentro do nosso *guidance*, ou seja, uma rodada de carteira de ativos para travar um *yield* que nos interesse no 2S.

Então, estamos mantendo aqui essa receita financeira entre 1,2% e 1,4% e, por fim, a Selic mais alta culminou numa TJLP mais alta, que está nos viabilizando pagar um juros sobre capital próprio também mais alto, o que deve trazer a taxa efetiva de imposto para baixo entre 28% e 32%, versus 30% a 34% anteriormente estimado.

É isso, gostaria de abrir para perguntas e respostas.

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

**Arnon Shirazi, Citi:**

Bom dia, pessoal. Parabéns pelo resultado, muito forte, acho que a revisão do *guidance* deste ano mostra isso bem. E quando nós olhamos, seguindo o *guidance* de vocês, tem um crescimento muito expressivo do lucro deste ano comparado a 2024. Agora minha pergunta fica para 2026, o que nós podemos esperar de 2026? Acha que é possível sustentar um crescimento do lucro contínuo, acham que pode ser acima de *double digits*?

Sei que vocês vão colocar o *guidance* para o 4T do ano que vem, mas tentar explorar um pouquinho mais de onde deve vir esse possível crescimento, se você acha que deve ser da parte de Saúde, ou a combinação de um todo, ou se tem alguma parte que deve vir mais rápido. Obrigado.

**Paulo Kakinoff:**

Arnon, bom dia. Obrigado pela pergunta. Eu vou procurar responder até onde é possível, do ponto de vista da observância regulatória.

Nós temos visto que o crescimento da Porto está se sustentando fundamentalmente em duas dimensões, super generalizando. Quando nós olhamos os produtos mais maduros, mais tradicionais, de alta penetração já da marca no mercado, há uma disciplina de precificação combinada a muita tecnologia, que realmente tem extraído patamares históricos de ROAE. Isso é o que nós devemos continuar perseguindo, sem abrir mão de um crescimento que será muito provavelmente na casa de um dígito. Isso é o que nós temos falado, reiterado às vezes aqui, e é o que os resultados vêm comprovando.

A Companhia tem na sua base principal ativos, a força da marca, a força do corretor, a base de clientes, e em especial a qualidade de atendimento, a sua principal fortaleza. Preservar isso num patamar muito saudável de resultado, eu acredito que é a missão número um da organização e que nós, felizmente, vimos conseguindo entregar.

A outra dimensão são os segmentos onde ainda nós temos uma participação de mercado muito aquém do que acreditamos ser o nosso *fair share*. E essa não é uma aspiração etérea, ela está fundamentada nesses mesmos ativos que eu mencionei dos negócios maduros. A força do nosso canal de distribuição, os corretores, eu não conheço nada remotamente parecido com uma estrutura, com essa capilaridade presente em cada bairro, em cada vilarejo do Brasil, falando o dialeto local, conhecendo a cultura, conhecendo o cliente, já na sua segunda ou terceira geração, gozando de um nível de credibilidade extremamente elevado como o de um consultor de família, e que tem um relacionamento com a Porto que remonta a 80 anos. Um relacionamento de credibilidade, confiança, e felizmente para todos nós, de um alto nível de satisfação do cliente comum, nosso cliente comum, que é justamente o segurado, o cliente final.

Esse mesmo canal tem tracionado os novos produtos e serviços, por novos eu digo os que têm sido o foco maior de atuação da Companhia nos últimos cinco anos, numa velocidade e num nível de qualidade que impulsionam muito esse resultado que nós estamos vendo. E esses segmentos ainda têm uma participação relativamente tímida da Porto. Estou falando de serviços financeiros ou produtos como o *Care Equity*, *Home Equity*, falando do nosso plano de saúde, área de serviços.

Para você ter uma ideia, nesse trimestre nós completamos o treinamento e a qualificação para que nós pudéssemos oferecer, pela primeira vez, em todo o território nacional, o mesmo conjunto de serviços que nós temos nas grandes capitais. Isso traz um potencial de crescimento na venda para além da parceria com a Porto, tanto nos parceiros do B2B, redes varejistas, que *embedam* os serviços nos seus produtos, quanto para o cliente final na B2C, numa dimensão que nós ainda não experimentamos.

Então, existem muitos indicadores, muitos motivos, mesmo nos segmentos tradicionais. Tem ramos do seguro onde nós ainda temos uma participação menor em termos relativos a Saúde ou a Patrimonial. E o bom momento, finalmente, de outras linhas, como Consórcio, Fiança Locatícia, que conjuntamente têm composto o resultado que a empresa está entregando.

De uma forma sintética, nós ainda vemos que os fundamentos para preservar o crescimento, tanto da receita quanto do resultado estão presentes e ficarão por bons períodos. Acho que o horizonte de 26 está contemplado nessa análise.

**Arnon Shirazi, Citi:**

Entendido. Mais uma vez, parabéns pelo resultado. Obrigado..

**Tiago Binsfeld, Goldman Sachs:**

Oi, bom dia, Kaki, todo o time, parabéns pelos resultados.

Eu queria fazer duas perguntas no Bank, acho que o Domingos comentou sobre o aumento do NPL, só se vocês pudessem quantificar quanto que foi o efeito do *stop accrual* afetando o indicador, confirmar se tem algum efeito de mudança de regra de *write-off* também afetando esse número.

E uma segunda pergunta sobre Previdência, só para entender se o tema do IOF foi relevante para vocês ou se acaba sendo pouco relevante considerando o perfil de captações de vocês. Obrigado.

**Marcos Roberto Loução:**

Tiago, obrigado pela pergunta. Quando nós observamos toda a nossa dinâmica de provisionamentos e também do nosso sistema todo aqui de receitas, dando um determinado valor ao *stop accrual*, que foi a grande mudança que nós fizemos no 1T seguido inclusive por alguns outros *players*, nós observamos por exemplo que o nosso over 90 ficaria na casa de 6, 6.3, então desconsiderando o efeito *accrual*. E o NIM, que talvez seja a melhor medida para nós observarmos que dentro do Porto Bank antes nós já rodávamos – antes, que eu digo aqui, é nos períodos antes da pandemia e depois ali nós também tivemos uma ida ao mar aberto com o produto de cartão de crédito, nós passamos aqui 2022 e 2023 ajustando isso - nós rodávamos num NIM por volta de 4 p.p. ajustado a risco. Neste trimestre, se nós fôssemos fazer a mesma medida desconsiderando o *stop accrual*, nós estaríamos por volta desses mesmos 4%.

Nos últimos trimestres, nós viemos numa recuperação importante do NIM. Então, se eu desconsiderar o *stop accrual*, do 4T para o 1T nós teríamos crescido 0,5 no NIM, e mesmo do segundo, do 1T para o 2T nós continuaríamos crescendo 0,2. Então, nós entendemos que esse foi o impacto. Não tivemos nenhum tipo de alteração na política de *write-off*.

Com relação à segunda pergunta sobre o impacto que nós tivemos do IOF na Previdência, não tivemos impactos significativos, ajustamos nossos processos aqui, e sem nenhum tipo de impacto aqui para o Porto Bank.

**Tiago Binsfeld:**

Ótimo, obrigado.

**Guilherme Grespan, JP Morgan:**

Bom dia, Kakinoff, Celso, Dom. Obrigado pela apresentação e parabéns pelos resultados.

Minha pergunta, na verdade, é um *follow-up* agora na pergunta do Binsfeld, só que eu queria focar em NIM. O Loução já falou um pouco, mas está me chamando muita atenção a força do NII do Banco, no 1T teve um salto que eu achei que uma boa parte do salto poderia ser relacionado às mudanças regulatórias, mas nesse tri vocês adicionaram quase 100 milhões de NII de novo, sequencialmente. A NIM, como vocês têm falado, subiu 50 bps no 1T e 20 bps nesse tri ajustado ao risco e ajustado ao *write-off*.

Então, minha pergunta é só se vocês puderem dar um pouco mais de detalhe dentro da NIM, se aqui está sendo feito algum esforço de reprecificação, se é uma questão de mix de produto, e, se for mix de produto, se puderam dar um pouco mais de detalhe, quais produtos estão levando essa rentabilidade para cima. Obrigado.

**Marcos Roberto Loução:**

Obrigado Grespan. Nós vemos um trabalho de mix de produtos e até de construção de produtos focado em rentabilidade nos últimos dois anos. Então, o primeiro trabalho foi a determinação que o nosso foco de produtos de crédito seria para os clientes conhecidos, dentro do que nós chamamos de nosso ecossistema. E assim nós temos feito, 95% do que nós concedemos hoje é dentro do ecossistema.

Além disso, nós identificamos também uma oportunidade importante do crescimento de liberação de negócios de empréstimos para clientes que têm o carro, que é o *car equity* que nós temos feito. Só para você ter uma ideia, nos últimos meses nós tivemos a inversão do que nós liberávamos de financiamento, e hoje nós liberamos no *car equity*, cerca de 70 milhões por mês. Então, essa a mudança de mix na parte de financiamento, onde nós reduzimos, onde nós não temos ali uma concorrência tão boa no balcão do financiamento, e alteramos a estratégia para produtos com maior rentabilidade, é natural que faça com que a nossa margem cresça e assim foi feito.

No cartão de crédito também nós tivemos um ajuste principalmente no nosso bloco de parcelamentos de faturas onde nós ajustamos precificação também. Então, basicamente, um mix dos produtos de empréstimos e financiamentos associado à mudança no cartão fizeram com que nós, desde lá do 1T23, nós venhamos crescendo trimestre a trimestre o nosso NIM. Então, foi essa a grande justificativa dessa recorrência de crescimento no NIM.

**Guilherme Grespan:**

E olhando para a frente, só um *follow-up* rápido, Loução, nós deveríamos esperar a expansão de NIM no 2S também? Ou já está no patamar, como você falou, próximo do histórico e deveria ter uma estabilização?

**Marcos Roberto Loução:**

Nós não damos *guidance* aqui tão específico assim. Nós acreditamos que os patamares que nós já tivemos no passado são patamares que nós vamos perseguir aqui, e nós estamos chegando num patamar bastante saudável e rentável da carteira.

**Guilherme Grespan:** Está claro, obrigado.

**Henrique Navarro, Santander:**

Bom dia a todos e parabéns pelo resultado. Nós temos visto uma desaceleração no crédito para Veículo por parte dos bancos, e a mensagem dos bancos é que isso deve entrar nessa desaceleração um pouco mais forte para o 2S. Financiamento de veículo é importante para vocês, você acaba deixando a frota mais jovem, uma frota mais jovem acaba tendo mais seguro, mais penetração.

Como é que vocês estão vendo isso impactando os prêmios de seguro? Seguro veicular é algo como metade dos prêmios da Porto. Como é que nós devemos ver essa dinâmica para 2026? É um crescimento de prêmio de seguro veicular que deve ficar próximo de *flat*? O que vocês podem comentar sobre isso? Obrigado, pessoal.

**Rivaldo Leite:**

Bom dia. No histórico nosso, esse impacto é bem pequeno. Nunca, até em momentos de maiores dificuldades em relação à frota, você não tem um impacto relevante. Então, eu acredito que essa sequência permaneça, ou seja, não vejo que tenha algum impacto relevante nisso.

**Henrique Navarro:**

Ok, obrigado. Se puderem dar uma luz de crescimento de carteira, de prêmios de veículo para 2026?

**Domingos Falavina:**

Nós estamos sem *guidance* aqui, mas eu vou tentar te ajudar um pouquinho na pergunta anterior. E como a Porto tem várias áreas de negócio, agora a resposta ficou um pouco mais multifacetada.

Do total nosso de carros assegurados, menos de 10% tem um ano. Faz tempo que eu não olho os dados, mas eu estimo que algo entre 60% a 70% sejam financiados. Então, se o volume de origem dos bancos, por hipótese, cair 5%, 10%, você estaria pegando menos, seria 6%, 60% e de 10%, seria coisa de bps., 30, 40 bps, talvez. A nossa frota é muito dispersa há vários anos, então nós não vemos isso tanto.

E o outro lado é o seguinte, nós até colocamos na apresentação o nosso crescimento de consórcio de automóvel. Uma restrição ao crédito para financiamento, na verdade, está ajudando no consórcio automóvel. Acho que o Loução deve saber esse número até melhor que eu. Eu acredito que nós devemos estar crescendo em torno de 30%, 40%, talvez até mais no consórcio Automóvel. Então, o impacto é multifacetado.

Para 2026, nós ainda não temos *guidance*, infelizmente.

**Paulo Kakinoff:**

Henrique, o principal indicador para nós do quanto a dinâmica do setor automotivo é indutora de geração de prêmio, é realmente o volume absoluto de vendas da indústria. A derivada dessa que poderia afetar é a mudança de mix, mais venda para o segmento de locadoras que é um segmento já bastante significativo do total, em detrimento da

venda no chamado varejo. Isso não está acontecendo, nós temos um nível de estabilidade e a indústria está mostrando uma boa dinâmica, assim como as opções de alguma forma de financiamento para aquisição também funcionam como uma espécie de vasos comunicantes, o Dom muito bem citou uma eventual substituição do financiamento direto por outros instrumentos, como é o exemplo do consórcio.

Então, não há nenhuma indicação também para nós, num horizonte visível, de uma mudança significativa nessa dinâmica. Eventualmente até um nível de competição e de oferta no mercado brasileiro de automóveis, resultante de toda essa discussão tarifária no mundo, pode ter uma compressão deflacionária de preços de automóveis justamente pela oferta. Acho que esse é o maior risco, maior preocupação da indústria como um todo, mas acabaria favorecendo o nosso setor à medida em que teríamos um volume de vendas maior de automóveis. Essa é uma hipótese, uma possibilidade no curto prazo.

**Henrique Navarro:**

Muito claro, obrigado.

**Antonio Ruetter, Bank of America:**

Bom dia, pessoal. Muito obrigado pelo tempo de vocês.

Duas perguntas aqui do meu lado, se eu puder, uma em Auto, explorar um pouquinho aqui o tema de competição, porque nós vimos aqui por dois tris seguidos os prêmios, os *written premiums* de alto estáveis ou em relativa a queda, tri a tri, enquanto isso nós continuamos vendo um pequeno aumento de frota, pelo menos. Então, se puder discutir o que que isso acaba refletindo na competição, seria ótimo.

E uma segunda, aqui em Saúde. Olhando também, se puder, pela questão do *ticket*, nós vemos que continua entregando um bom crescimento de prêmios, em linha com o *guidance*, só que nós acabamos vendo cada vez menos um aumento de *ticket* aqui, e aí eu entendo que isso reflete o mix de produtos, o foco nos produtos de menor *ticket*. Aí, se puderem explorar um pouquinho esse tema no sentido daqui pra frente. Então, nós já atingimos em termos de mix dentro da carteira um nível mais próximo ao que vocês esperavam? Os produtos de menor *ticket* devem continuar crescendo acima dos outros? Isso aí seria ótimo. Muito obrigado, pessoal.

**Celso Damadi:**

Olá, Antonio, bom dia.

Ultimamente, o nosso risco vem estável e o nosso prêmio médio também. Isso é um pouco de consequência, como o Dom citou, nós vimos numa pegada de inclusão securitária muito forte. Então, nós vimos selecionando alguns riscos com um prêmio médio menor, mas com uma rentabilidade muito boa. Então, essa conjuntura traz essa dinâmica de continuar muito forte com a pegada em resultado, e se mantendo o prêmio de risco e o prêmio médio estável.

É essa combinação que nos leva a esse crescimento de 3%.

**Rivaldo Leite:**

Antonio, obrigado pela pergunta.

Acho que sua observação está perfeita. Acho que a moderação do crescimento de *ticket* vem de fato por um mix de produtos. Acho que vale a pena lembrar que há cerca de dois anos nós começamos a lançar novas linhas, e hoje nós temos quatro linhas na prateleira em São Paulo e três no resto do Brasil. Nós temos a nossa linha tradicional, que continua vendendo. Nós temos a linha Porto Saúde, que é uma linha muito parecida com a linha tradicional, uma linha de abrangência Brasil, mas com uma rede otimizada, enfim, com a série de otimizações, time médio da Porto mais intenso dentro.

Nós temos a linha Pro, que é um produto regional, sem reembolso, com uma rede bem pequena, fechada, e um ecossistema bastante controlado, vamos dizer, de navegação dentro do time médico e dos hospitais parceiros. E nós temos a linha Porto Bairros, que é uma linha nova, lançada há cerca de um ano aqui e que vem *rampando* aqui de uma forma bastante positiva.

Se você pensar em termos de preço, se a linha tradicional for uma base 100, eu vou falar aproximadamente, porque depende do produto, depende de uma série de fatores, mas aproximadamente, se a linha tradicional é uma base 100, a linha Porto Saúde seria 80, o Pro 70 e o Bairro 55. Então, só para botar uma dimensão aqui de preço. Do ponto de vista de sinistro alvo, são todas idênticas. Então, não existe uma precificação dado o prêmio de risco esperado, diferente apesar dos preços diferentes. Existe uma capacidade de fazer inclusão securitária, uma capacidade de atender nossos clientes de uma forma mais ampla, lembrando que essas linhas, inclusive, podem se misturar em sua grande maioria dentro de uma mesma apólice.

Nós vimos vendo que as linhas novas têm, de fato, performado melhor do que o esperado do ponto de vista de sinistralidade, o que se mostra aqui nos nossos números, inclusive revisão de *guidance*, muito levado à crescente participação dessas linhas novas, junto com o time médico da Porto, junto com as parcerias dos hospitais preferenciais, enfim. Então, isso vem performando melhor do que o esperado em termos de última linha, e como esperado também uma diminuição de *ticket* médio que é, na verdade, muito saudável aqui.

**Antonio Ruelle:** Tá ótimo. Obrigado Sami, obrigado Rivaldo.

**Rivaldo Leite:**

A questão do Automóvel, o Automóvel é um produto mais complexo um pouco do que nós imaginamos, porque o aumento do *ticket* médio, dependendo do mix, essa manutenção do *ticket* médio dependendo do mix, é muito saudável. Nós estamos em uma indústria onde o roubo e furto, por exemplo, nós estamos na nossa mínima histórica de frequência de roubo e furto, e a tabela Fipe com uma pequena desvalorização num período, e agora começa a estabilizar.

Isso quer dizer que o prêmio de risco do produto fica estável, um pouco diferente do que nós vemos no Saúde, que tem um VCMH, uma inflação médica que joga o prêmio médio pra cima, de forma natural. No Automóvel, o que nós estamos fazendo aqui é mantendo essa rentabilidade mesmo com esse mix que nós estamos falando que é um pouco o

*ticket* médio mais baixo, mas uma rentabilidade de 24%, 22% de ROAE com uma redução, mesmo o prêmio crescendo 3% nós temos uma redução de DA nominal no Automóvel, isso nós geramos um ganho de produtividade na carteira, que também gera uma competitividade maior no futuro para nós ficarmos mais competitivos, principalmente em categorias de menor valor. Então, nós ficamos competitivos para continuar crescendo frota como nós estamos crescendo.

Então, a manutenção do *ticket* médio per si não é um problema, porque o prêmio de risco também se mantém ou até cai em alguns casos, e a nossa rentabilidade com o ganho de despesa da iniciativa, a nossa rentabilidade sobe. Então, o nosso maior desafio no Automóvel é criar produtos para nós termos essa inclusão securitária, que é o que nós estamos fazendo, e lançando novos produtos para nós capturarmos clientes com um *ticket* médio até menor, mas com uma rentabilidade também satisfatória. Então, acho que essa é a dinâmica um pouco do Automóvel. Lembrando que ele representa hoje 32% do nosso resultado e nós temos foco em crescer e queremos continuar crescendo no Automóvel. Mas o mercado e o prêmio de risco realmente tem ficado bastante estável nesses últimos dois anos.

**Antonio Ruetter:**

Está super claro. Muito obrigado pela explicação.

**Eduardo Nishio, Genial Investimentos:**

Olá, bom dia a todos, obrigado pela oportunidade e parabéns pelos resultados.

Eu tenho duas perguntas. A primeira é em relação à migração completa da Azul Seguros, unificação dos sistemas e CNPJ único. Se vocês estão esperando uma melhora de eficiência já, se vocês têm como compartilhar as metas de melhoria de eficiência, enfim, melhoras de UX, se pudessem compartilhar conosco o que vocês esperam em termos de agilidade também. Acho que é interessante para o 2S desse ano, dado que vocês vão fazer a unificação ou estão terminando agora em agosto.

E aí a minha segunda pergunta é em relação ao *guidance*, meio que um *follow-up* das perguntas anteriores. Fazendo uma simulação aqui rápida, nós chegamos a um crescimento interessante em relação ao *guidance* passado, de algo em torno de dois dígitos, estamos aqui chegando a R\$3,5 bilhões de lucro no *midpoint*, o que representa um crescimento de lucro de 31% ano a ano e um ROAE de quase 24%.

E aí a minha pergunta é, dado o andar, enfim, você tem aí sistemas novos, você tem rotação de papéis para um cenário financeiro melhor em 2026, se dá para expandir esse ROAE nos próximos trimestres e talvez mais no longo prazo, dado que vocês estão caminhando para um crescimento nas unidades que têm um ROAE maior, Interessante, até o mix ajudou bastante esse tri, o Bancos, o Bank e Seguros até surpreenderam bastante ali em termos de rentabilidade. Bancos é o mais estável entre eles, mas enfim, o mix tem ajudado vocês nessa jornada de crescimento? Se pudesse falar um pouquinho mais do ROAE sustentável que vocês vislumbram, eu agradeço, obrigado.

**Celso Damadi:**

Nishio, bom dia.

Quanto à integração dos sistemas, como você citou mesmo agora em agosto termina, nós avaliamos aqui como uma implantação muito boa, está sendo um sucesso, com ganho em sistemas, ganhos em DAs, mas tudo isso eu acho que vem um pouco mais e vai ficar um pouco mais claro a partir dos próximos anos. Se você observar, nossa DA já tem uma pequena redução neste ano, a tendência é nós continuarmos melhorando um pouco e muito em cima dessa sinergia criada com uma plataforma única, com o sistema único e também melhorando bastante os nossos números de NPS.

#### **Domingos Falavina:**

Comentando aqui um pouco, Nishio, do ROAE, nós não tem *guidance*, infelizmente, de ROAE de longo prazo, mas o jeito que nós pensamos aqui um pouco, acho que é o mesmo jeito que todas as financeiras pensam, é o prêmio de risco em relação à taxa básica de juros.

Então, nós vimos comentando que nós trabalhamos para tentar ter um ROAE acima de 20%, hoje nós estamos com uma Selic de 15, então os ROAEs, o custo de capital nosso e médio da indústria, ele acaba sendo mais alto, você coloca um prêmio de risco em cima dele, e aí nós acabamos atingindo esses ROAEs.

O mix, você tem razão total, nós vimos crescendo operações com ROAE não só interverticais como você comentou, mas intraverticais também. Quando nós olhamos, por exemplo, dentro da operação de seguro, este trimestre o que mais cresceu 16% foi Vida, seguido por P&C, por Propriedade. Esse tem ROAEs na média, historicamente falando, maiores que o Automóvel, eles vêm crescendo mais. Então, existe uma questão de mix que joga a favor, e o seu ponto está certíssimo, em interoperações e intraoperações também. Mas é muito difícil nós cravarmos porque vai depender do cenário competitivo, do cenário econômico, por aí em diante.

Com relação ao resultado que você chega, depois nós podemos bater linha a linha, mas talvez algumas coisas você esteja usando um pouco mais para cima do meio do *range* do *guidance*, e aí talvez você esteja chegando num lucro até um pouco acima. Mas nós depois compilamos o que os analistas todos chegarem em *sell side* e nós dividimos com vocês se interessar para haver um balizamento dessa expectativa.

#### **Marcos Roberto Loução:**

Nishio, eventualmente uma contribuição para o trabalho que vocês fazem de reconhecidamente alto valor contributivo para o mercado, de procurar projetar em mais longo prazo. Eu acho que uma olhada mais aprofundada na nova dinâmica de sazonalidade do grupo, que tem uma diversificação e um peso mais equilibrado entre os negócios, pode ser interessante.

De um lado, o que nós temos visto é que, felizmente, essas variações de sazonalidade entre as quatro verticais acabam de alguma forma se completando. Você deve ter observado isso nos últimos trimestres, tem uma variação importante, significativa, mas elas não estão casadas. Esse descasamento é o que acaba trazendo uma certa linearidade no nosso crescimento do resultado tri contra tri. Nós vimos, tanto em receita quanto em lucro, mantendo uma linha de crescimento que, olhado à distância, é quase linear, mas ela tem variações importantes dentro das verticais de negócio.

Então, acho que uma aprofundada nisso pode ser interessante, especialmente porque com o menor peso relativo do Auto, você tem uma prevalência menor da sazonalidade típica do Automóvel - por exemplo, o 2S do Automóvel normalmente é significativamente maior do que o primeiro - em comparação com as outras sazonalidades típicas das demais verticais de negócio. Então, é uma sugestão para você e para todos, talvez, procurar olhar a série histórica mais recente, entendendo essas sazonalidades, porque fica mais fácil, eu acho, para atribuir pesos adequados às modelagens que vocês estão fazendo.

E um outro ponto, evidente, que nós trabalhamos aqui para maximizar o *spread* entre a Selic e o que é o nosso retorno sobre o capital empregado, e isso se dá por precificação, como nós falamos, mas tem um outro efeito indutor importante, que é o ganho de escala que nós estamos tendo. Essa diversificação de negócios se vale de um conjunto de serviços corporativos que evidentemente cresce numa velocidade muito inferior ao que é a expansão da receita e da lucratividade. Essas áreas compartilham muitos serviços que são providos pela *Holding* e isso traz, dentre outros efeitos, uma tendência importante de redução da DA, como nós estamos vendo e acreditamos existir um espaço também material para novas reduções à medida que nós vamos ganhando escala e eficiência nesses serviços que eu diria compartilhados entre as verticais.

Acho que são dois pontos a serem observados que podem ajudar nas modelagens futuras.

**Eduardo Nishio:**

Perfeito, muito obrigado.

**Caio Prado, UBS:**

Bom dia, Kaki, Celso, Dom. Tudo bem? Obrigado pela oportunidade.

Acho que a maioria das perguntas foram feitas. Se eu puder fazer duas, um pouquinho mais no detalhe aqui, por gentileza. A primeira em relação a Saúde, que a dinâmica foi muito boa novamente, inclusive vocês ajustaram o *guidance* de sinistralidade, mas eu notei também um pequeno aumento no custo de aquisição, foi um pouco acima do que nós vínhamos vendo depois que vocês alteraram aquela política de deferimento, algo em torno de 60 bps neste trimestre agora. Então, eu só queria entender se teve algum efeito diferente nesse trimestre especificamente, ou se esse seria o novo patamar aqui que nós podemos usar como ponto base daqui pra frente. Essa é a primeira.

E a segunda, no segmento de Seguros, a linha de P&C também chama atenção à sinistralidade. Acho que ela apresentou uma boa melhora no trimestre, nós tivemos os eventos do ano passado, mas eu queria entender se esse patamar aqui em torno dos 26% mais ou menos que vocês reportaram, também pode ser um pouco mais recorrente daqui para frente. Seriam essas duas. Obrigado.

**Sami Foguel:**

Boa tarde, tudo bem, Caio? Do ponto de vista do índice de comercialização, nós temos uma flutuação aqui dentro de uma margem esperada. Se nós olharmos trimestre a trimestre, houve uma queda importante, tanto pela questão do deferimento quanto com

ganho de escala isso vai amortizando. No longo/longuíssimo prazo, à medida que você tem uma base mais estável e a aquisição passa a ser algo menos relevante sobre a manutenção, isso naturalmente com ganho de escala, isso vai aos poucos se diluindo.

No trimestre a trimestre nós podemos ter pequenas flutuações, muito baseado no mix, alguma aquisição, mas basicamente nossas políticas comerciais ou de diferimento não tiveram mutação aqui nos últimos dois trimestres.

**Marcos Roberto Loução:**

Olá, Caio. Se nós pegarmos o histórico, realmente já vem de resultados bons há um bom tempo. Esse trimestre realmente surpreendeu, não dá para afirmar que isso tem uma sequência. Por quê? Porque dois, três casos de valores muito altos afetam esse resultado. Muito embora a maioria tenha a cobertura do resseguro, mas não dá para garantir que no futuro nós consigamos esse patamar de 26% não.

**Caio Prado:**

Tá legal, obrigado.

**Marcelo Mizrahi, Bradesco BBI:**

Oi, pessoal, tudo bem? Realmente, a mesma pergunta que o Caio fez, só de um outro jeito.

A sinistralidade, tanto do Vida quanto do Property, veio mais baixa. Se nós olharmos um pouco a composição da base de produtos, dá a impressão que reduziu-se o número de itens também do Properties. Mas perguntar se teve alguma mudança de *business* do Properties, de repente de ir para ativos maiores, com *tickets* maiores, e que por isso também puxou essa sinistralidade a um número mais baixo. Já ouvi a resposta do Rivaldo de que não é para usar esse nível de sinistralidade para frente, mas realmente chama a atenção.

E aí um outro ponto é no Vida, que também veio com uma sinistralidade bem mais baixa do que o histórico, então também perguntar aqui se tem algum ajuste de produto que justifique uma sinistralidade mais baixa para frente, se nós deveríamos trabalhar com uma sinistralidade mais perto do que foi nesse trimestre.

E só para terminar do meu lado aqui, além dessas perguntas, na questão da eficiência chama realmente a atenção se nós olharmos as despesas administrativas da vertical Porto administrativas, mais as outras despesas, nós já vemos um ganho de eficiência relevante no trimestre. Queria pensar assim, se a expectativa é que nós continuemos vendo ao longo dos próximos trimestres esse ganho dessa eficiência, no sentido de que a integração acabou agora, então dá a impressão que ainda tem muita coisa para ter de ganho daqui para frente.

Então, se nós olharmos, por exemplo, esse ano, o nível aqui dessa despesa, ela está em 11,5% dos prêmios ganhos. No ano passado estava mais perto de 12, 12,5%, então tem até um ponto aqui de ganho de eficiência disso. Se nós pensarmos se para frente faz sentido ter pelo menos um ponto por ano de ganho de eficiência ou ainda não dá para passar essa visão. Obrigado.

**Marcos Roberto Loução:**

Marcelo, novamente nós esbarramos na impossibilidade de ser preciso em *guidance*, mas uma parte desse ganho vem do que eu falei anteriormente, o efeito de ganho de escala, a outra é realmente de racionalização do que nós chamamos de nossas fábricas, aqui internamente.

E uma boa parte já foi capturada, não a totalidade, porque à medida que nós unificamos as fábricas, nós passamos a emitir uma apólice unificada, por assim dizer, independentemente das marcas. Só que eu ainda tenho apólices vigentes que foram emitidas em períodos anteriores, nós temos aproximadamente mais 10 meses até que toda a base de apólices vigente já tenha sido emitida pela mesma fábrica. Isso traz simplificações importantes, inclusive no *back office*. Nós não temos mais segmentações de times, nós temos exatamente as mesmíssimas condições, processos de atendimento. Repare que nós temos ganho de eficiência na seguradora, também na redução de um indicador muito, literalmente falando, muito caro para nós, que é o do chamado *contact rate*, a quantidade de clientes que entram em contato conosco em relação à quantidade total de clientes da nossa base para qualquer coisa que não seja adquirir produtos. Todos os demais contatos que são necessários podem ser para esclarecer uma dúvida, para fazer uma solicitação de algo que ele não conseguiu através de meios digitais.

Nós temos trabalhado bastante para baixar esse percentual na organização inteira, é inclusive um dos itens da remuneração variável para os próximos períodos de toda a organização está nesse indicador, combinado com a preservação do NPS no patamar de excelência que a Porto tradicionalmente opera.

Então, essa busca por eficiência, se valendo de tecnologia, especialmente das mais recentes, tem sido um foco importante aqui da organização e que reflete nesses ganhos.

Acho que Celso e Rivaldo querem complementar.

**Celso Damadi:**

Eu quero complementar em relação às questões do Empresarial e do Vida.

No Vida nós tivemos algumas integrações de sistema, aliás, a área como um todo, nós temos alguns projetos bem bacanas de reestruturação de todo o sistema, isso tem tido ganhos operacionais em várias linhas, por isso explica um pouco da sinistralidade, mas tem um ponto muito importante também, que o Prestamista vem crescendo bastante, e a carteira de Prestamista é um resultado muito bom.

Quanto ao quanto ao Empresarial, Marcelo, não teve mudança nenhuma de sistemas, de produtos, eu acho que nós tivemos um trimestre muito bom também porque não foi muito chuvoso, não teve grandes incêndios, e o demais é como eu falei na resposta anterior.

**Rivaldo Leite:**

Marcelo, o *guidance* de Seguros, o Dom comentou ali que nós estamos mantendo, então essa sazonalidade que nós temos hoje, essa diversificação de produtos pode acontecer em um trimestre e não acontecer no outro, nós entendemos que a manutenção do *guidance* é importante para seguros.

Como o Kaki comentou, no ganho de produtividade em Seguros, nós estamos falando muito de despesa administrativa e nós juntamos no passado e também estamos acabando de migrar a fábrica da Itaú também, então não é só Azul, nós estamos com duas migrações sendo feitas. E como o Nishio perguntou do UX, a experiência do corretor conosco tem melhorado muito porque ele trabalhava com três sistemas e agora está trabalhando com um sistema só, tanto de pré-venda quanto de pós-venda. Isso traz realmente um ganho de experiência melhor para o corretor e para o cliente, mas também uma redução e ganho de escala de despesa administrativa. E também tem um ganho marginal que nós não comentamos, mas se vocês olharem no *release* está lá também, que é uma redução de patrimônio de necessidade de CMR também na seguradora, porque quando eu junto isso tudo num CNPJ eu tenho uma diversificação maior, e por exigência de capital eu tenho uma exigência de capital um pouco menor porque eu tenho um portfólio mais diversificado num CNPJ só. Isso ajuda também no ROAE, isso nos ajuda a poder alocar mais recursos na *Holding*.

Na *Holding* eu tenho uma questão tributária de isenção de imposto que eu tenho uma TJLP bastante relevante lá, tenho prejuízo fiscal lá 100% provisionado, então nós vamos usando isso vai dando impacto econômico e financeiro, então eu acho que é um conjunto de coisas também que traz de benefício essa junção das três marcas Itaú, Azul dentro da Porto Seguro. Isso nós estamos colhendo os frutos agora, devemos continuar com esse ganho de despesa administrativa, como o Kaki comentou em 2025. Em 2026 ainda estamos fazendo orçamento, mas nós não damos *guidance*, mas a tendência é que essa diversificação e esse crescimento nas outras verticais também tem uma diluição de custo fixo, vem acontecendo, nós mostramos esses resultados desde 2020 isso vem acontecendo, uma redução de despesa administrativa.

**Marcelo Mizrahi:**

Obrigado, pessoal. Parabéns pelos resultados.

**Daniel Vaz, Safra:**

Olá, pessoal, bom dia. Parabéns pelos resultados. Excelente que vão provando toda essa execução do projeto que vocês colocaram há uns anos atrás das verticais. Eu queria duas do meu lado também.

A primeira, resultado financeiro. Você manteve o *guidance* de 1,2 a 1,4 bi, acho que você pega o 1S e está um pouquinho acima de 750 milhões. Ou seja, se nós anualizarmos isso, fica até acima da sua conta alta, e fazendo uma conta bem simples aqui com esse saldo de 13 bilhões que você tem CDI médio de 14, quase 14,5% por ano, teria que ser alguma coisa até abaixo de 80% de CDI para você se manter na *range*. Então, acho que tentar entender um pouco desse, o que parece ser um conservadorismo, nesse resultado financeiro do *guidance*.

E depois se vocês puderem comentar no Bank, dessas oportunidades que nós já ouvimos em algumas horas vocês falando sobre o canal das autorizadas, e vocês

conseguirem fazer essa parte de gestão de recebíveis, e o quanto que nós podemos esperar um *timing* razoável para nós podermos começar a capturar um pouco dessas oportunidades e transformar em resultado? Obrigado.

**Celso Damadi:**

Olá, Daniel, obrigado pela pergunta.

Com relação ao nosso resultado financeiro, conforme o Dom já trouxe na parte anterior, nós temos uma carteira importante de juros real marcada na curva, onde o indexador IPCA é muito relevante. E você teve precisamente no 1T deste ano um número bastante alto, quer dizer, nós hoje estimamos o IPCA terminando o ano por volta de 5%, sendo que mais 60% desse número já foi feito nesse 1T. Então, naturalmente, essa alocação já carrega para o 2S uma redução de receita nessa linha, como nós mostramos, estou falando de 40% da nossa carteira. Então, isso compensa boa parte do nosso CDI mais alto nesse 2S que você também trouxe no seu ponto de vista.

Então, além disso, nós temos eventuais marcações que nós possamos vir a fazer com relação à nossa alocação. Então, isso nós fizemos ao longo do ano passado, então essa nossa opção está sempre à mesa. Mas, de um modo geral, é isso. Acho que o peso maior dessa nossa porção, nossa carteira, tem um índice mais fraco para esse 2S.

Então, as compensações deveriam vir de outras alocações, principalmente em Bolsa, mas que nós entendemos que o *guidance*, principalmente considerando essa possibilidade de alguma rolagem, nós continuamos com ele mantido.

**Marcos Roberto Loução:**

Todo o ecossistema, que nós temos falado bastante do ecossistema envolvendo PJ aqui dentro da Companhia, nós temos trabalhado em especial nos projetos de tecnologia, bem como em testes de produtos e aceitação das diversas cadeias. Falando um pouco talvez da cadeia de corretores de seguros, hoje nós já temos implantado isso e nós temos liberado por volta de R\$20 milhões, por exemplo, de capital de giro para corretores, e estamos desenvolvendo outros produtos.

Na questão de desenvolvimentos para oficinas especificamente, tanto o nosso centro automotivo quanto para as oficinas de reparo, o que nós temos feito? Enquanto nós aguardamos a conclusão da parte de tecnologia, nós temos feito teste de aderência com cada um dos perfis, e os testes têm demonstrado um potencial bastante interessante. Temos hoje 14 oficinas já fazendo a antecipação de suas maquininhas dentro do Porto Bank, isso é importante nós falamos que quando nós falamos de maquininhas é um fluxo externo ao fluxo próprio gerado da Companhia dentro dessas oficinas.

Nesse movimento também nós temos apresentado obviamente o capital de giro. Nas maquininhas só de antecipação de maio para cá que nós começamos a testar de maneira bastante manual, já foram mais de 1 milhão de antecipação que nós fizemos. Dentro de capital de giro também nós produzimos quase 3 milhões dentro desse ecossistema de teste, e nós temos então uma perspectiva de conclusão dos principais habilitadores de expansão disso agora no 2S. É fundamental que nós tenhamos a conta PJ como o Bank como base para essas transacionalidades de produtos de crédito, nós temos trabalhado nisso, bem como também na reformulação do nosso cartão PJ para

sustentar toda a parte de dia a dia das pequenas e médias empresas. Então, como nós já havíamos falado, talvez nos primeiros trimestres deste ano, este ano de 2025 é um ano onde nós preparamos toda a infraestrutura e testes de colocação desses produtos para o mercado de maneira escalável.

**Daniel Vaz:**

Ótimo, obrigado pessoal, parabéns de novo pelo resultado.

**Marcelo Mizrahy, Bradesco BBI:**

Oi, pessoal, obrigado por dar mais uma oportunidade de fazer perguntas.

Não ficou claro para mim a explicação sobre a provisão e sobre a inadimplência. Na verdade, nós vimos uma inadimplência mais alta no trimestre, o 15-90 mais curto, mais longo maior, e nós vimos uma provisão um pouco maior. Entender um pouco o que vocês estão vendo de qualidade de carteira, eu entendo que o 15-90 está melhor, mas qual é a lógica do 90 dias estar piorando? É alguma mudança que veio? É o *write-off* mais alongado por causa da 4966? Ou então o que nós estamos vendo de portfólio que está deteriorando? Haja visto até que se nós pensarmos que o perfil da carteira de estar indo para um perfil menos arriscado, um perfil mais defensivo.

Então, eu queria entender um pouco aqui a lógica e até pensar para frente. Eu vi que o *guidance* não teve nenhuma alteração, no sentido provisão, mas só entender um pouco o que vocês estão vendo de *asset quality*. Obrigado.

**Domingos Falavina:**

Boa, Mizra. Vou tentar explicar de uma maneira super simplificada aqui, depois nós podemos fazer um *deep dive offline* também.

Mas vamos por hipótese aqui dizer que nós temos... Por hipótese, não, nós temos uma carteira de cartão de crédito que é super relevante, mais de 15 bi. Nós acruávamos juros, vamos usar por hipótese uma média de taxa do Banco Central entre 10% e 15% ao mês, nós acruávamos juros até o dia 60, o segundo mês. Nós passamos a acruar até 90 dias. Nem 100% desse cartão, como você conhece super bem no mercado, vai ser de fato capturado e não vai se tornar inadimplência. Nós temos uma política pública de quando o mercado olha a inad em 90 dias, você está olhando a inad entrar em 90 dias e ela sair. Nós "*write-offamos*" com 540 dias público.

Então, se você for pensar conforme essa cartela vai acruando, você vai tendo no 1T um mês a mais de juros e isso vai arrastando, certo? Esse um mês a mais de juros vai se tornar uma inadimplência de 90 dias provavelmente no final do 2T, e aí você vai arrastando isso mensalmente. Ele só vai sair da inad em 90 dias, tudo mais, eu não estou falando de provisão, pensando só no balanço, ele vai sair no 540, no quingentésimo quadragésimo primeiro dia. Ele vai ficar lá até 540 dias. Então, essa inad de 90 dias sobe. Por isso que nós abrimos de 15 a 90 dias, que ele não é impactado por essa diferença de *accrual*, e ela mostra, na verdade, até uma melhora de 20 bps.

Então, economicamente falando, direcionalmente falando, nós não estamos vendo uma piora de safra. Pelo contrário, as safras novas, desde um ano e meio atrás, dois anos

atrás, quando o Loução fez com que o mar aberto se representasse de 20% e 20 e poucos por cento, para 5% apenas na nossa originação, as safras vêm melhorando. O *lifetime value* delas, o *payback* e a inadimplência, basicamente todas as métricas.

Essa questão da inad de 90 dias é de fato poluída por uma questão de *accrual* que ela, e não é só um trimestre, porque ela entra no 90 dias de novo, ela vai ficar até o 540, então nós vamos ter esse efeito meio que distorcido da receita da inad subindo, mas para o ano como um todo, o *guidance* que nós colocamos segue válido. Nós temos o efeito inicial de receita, inad e as PDDs vêm na sequência conforme ela vai percorrendo a nossa grade de provisão, que o nosso modelo matemático e de crédito, basicamente fazendo *backtest*, se prova correto. É assim que funciona, não sei se fez muito sentido.

**Celso Damadi:**

Só lembrando, Marcelo, que nós revisamos o *guidance* da banda mais baixa de perda de 1,9 para 2. É claro que a banda mais alta nós não mudamos, porque nós esperávamos um comportamento muito parecido com o que nós olhamos lá atrás quando nós fizemos o *guidance*, mas a banda menor de 1,9 nós aumentamos para 2. Então, tem aí esse comportamento que o Dom falou que pode ser que afete um pouquinho, mas eu acho que não de forma material essa perda que nós estamos considerando o *guidance* inicial, nós só aumentamos um pouquinho a banda mais baixa da perda.

**Marcelo Mizrahy:**

Tá legal. Obrigado. Nós falamos depois pra entender mais no detalhe. Obrigado.

**Paulo Kakinoff:**

Esse “tá legal” não foi muito empolgado, acho que nós vamos precisar de mais uma. Marcelo, nós fazemos um detalhamento, um aprofundamento, sem dúvida nenhuma. É muito importante que se tenha uma plena compreensão deste item. Obrigado.

Pessoal, eu entendo que nós não temos mais perguntas, certo? Tem mais alguma?

Não tendo, eu queria agradecer a todos, especialmente pelos muitos comentários gentis de todos vocês em relação aos resultados. Obrigado mesmo, em nome do Dom, do Celso, de todo o time da Porto, os CEOs que estão aqui, agradeço pelo interesse e pelo tempo de todos vocês.

Por favor, não deixem de endereçar as sugestões, as críticas e especialmente as dúvidas que merecem um nível de aprofundamento maior. O nosso time de Relação com os Investidores está totalmente à disposição para plena compreensão de todos os dados que nós temos publicado, tá bom? Muito obrigado a todos novamente e tenham um ótimo dia.

**Operador:**

A videoconferência da Porto está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um excelente dia.

“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”