

Operador:

Bom dia a todos. Sejam bem-vindos à teleconferência de resultados do 4T24 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.

Após o encerramento da apresentação, daremos início à sessão de perguntas e respostas. Orientamos que envie seu nome e empresa através do ícone de Q&A, no canto inferior de sua tela. Por padrão da dinâmica, seus nomes serão anunciados para que façam sua pergunta ao vivo. Neste momento, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela. Caso não queira abrir seu microfone, 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 são relativas às perspectivas de negócio da Porto, projeções e metas operacionais e financeiras, que 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, bom dia. Eu sou o Paulo Kakinoff e é um prazer fazer parte da apresentação dos resultados do 4T e do ano de 2024 da Porto aqui com vocês. Estão também aqui conosco o Celso Damadi, nosso CFO, o Domingos Falavina, Diretor de RI, além dos CEOs das Verticais e o Head da Porto Asset.

A nossa estratégia de diversificação, através do fortalecimento das quatro unidades de negócios do ecossistema Porto e a nossa busca pelo aperfeiçoamento do cuidado com as pessoas, são os pilares fundamentais para os resultados que apresentaremos a seguir. Dessa forma, gostaria de destacar a vocês.

No 4T24, a Porto alcançou uma receita total de R\$10 bilhões, um crescimento de 14% em relação ao mesmo período do ano anterior. Todos os números aqui apresentados entre parênteses, representam a variação do mesmo período em relação a 2023.

No total, em 2024, o Grupo Porto alcançou R\$37 bilhões de receita, um crescimento de 13%. O lucro líquido totalizou R\$710 milhões e o lucro líquido recorrente do ano todo, R\$2,7 bilhões, um crescimento de 18%, que nos traz um ROAE de 21,5% no trimestre e 20,3% no acumulado do ano, um crescimento de 0,6p.p. em relação a 2023.

Dois números de grande satisfação para o Grupo, nesse momento, é o nosso recorde histórico alcançado no 4T desse ano, 18 milhões de clientes e 30 milhões de negócios no ecossistema Porto, o que nos traz um potencial ainda maior do que o previamente

apresentado, para o crescimento das nossas unidades de negócios, através da venda cruzada nessa base de clientes, nesse ecossistema.

Nós gostamos, aqui na Porto, de acreditar que temos uma tecnologia proprietária de gestão, tanto do risco quanto da precificação, justamente através da combinação da busca por excelência nessas duas dimensões, que nós acreditamos que temos alcançado o crescimento em todas as verticais de negócios, com alguns números que merecem destaque especial, antes de nos aprofundarmos nos detalhes.

O primeiro deles é o atingimento de 16,6 milhões de itens, ou vidas, na vertical Porto Seguro, um crescimento de 10% em relação ao ano anterior, e a sinistralidade mantida em patamares muito saudáveis de 56,5%.

No Auto, um crescimento de 0,6 p.p. em relação ao ano passado, fruto dessa disciplina de precificação e execução, e também de um ambiente competitivo bastante saudável, onde nós não estamos vendo nenhum tipo de movimento disruptivo, inconsistente ou inconsequente, por parte de nenhum *player* desse setor.

Na Porto Saúde, 132 mil vidas foram adicionadas ao nosso grupo de segurados, também com um índice de sinistralidade bastante adequado para esse segmento, e com uma queda significativa de 0,7 p.p..

No Banco, crescimento de receita de 21%, enquanto a inadimplência em queda de 1,4 p.p., complementada pelo resultado da Porto Serviço, uma vertical com um alto ritmo de crescimento, atingindo já R\$103 milhões de EBITDA, uma margem de 16,1%.

Para detalhar para vocês um pouco mais como esses números foram alcançados, e também ter um pouco mais de riqueza em relação ao nosso resultado, eu queria convidar agora o Celso Damadi. Por favor, Celso.

Celso Damadi:

Obrigado, Kaki. Bom dia a todos, é um prazer estar aqui com vocês. Eu vou detalhar um pouco mais o que o Kaki comentou sobre os nossos resultados de 2024. As nossas receitas totais crescem 14%, em Seguros cresce 4%, atingindo 5,6 bilhões.

Lembrando, como o Kaki comentou, que a sinistralidade muito bem comportada, o nosso resultado, o nosso ROAE de Seguros, principalmente no Automóvel, acima de 25%. O que acontece nesse ano é que o número de itens em Automóveis ficou estável, um pouco acima até do ano passado, cresceu, mas o nosso prêmio de risco, o nosso custo está muito bem comportado.

Lembrando que nós sempre fazemos safras desse tipo de produto, olhando para os próximos 24 meses, 18 meses. Então, nós viemos precificando, a nossa disciplina de precificação vem buscando essa rentabilidade e que nós estamos conseguindo nesses últimos anos nas carteiras acima de 25% em Seguros.

O Automóvel cresce um pouco menos em 2024, mas nós temos carteiras, como o Empresarial e o Vida, crescendo acima de dois dígitos. Então, Seguros também tem um crescimento muito importante para nós esse ano.

A Porto Saúde, nós alcançamos quase 1,9 bilhão de receita no 4T, com um crescimento de 37% em iguais períodos. E o Banco, também com um crescimento de 21% no ano. Então, nós vemos a Porto Saúde e o Banco com aceleração muito grande e a diversificação que nós viemos mostrando nos últimos trimestres. E a Porto Serviço, quase 650 milhões de receita no 4T.

O nosso ROAE de 20%, que nós estamos demonstrando, têm alguns componentes, como, por exemplo, nós tivemos um aumento da nossa margem de solvência de um ano para o outro. Então, quando nós desconsideramos, por exemplo, o nosso excesso de capital, o nosso ROAE chega perto de 30%.

E nós mostramos a Porto Saúde com ROAE de 38%, o Banco com ROAE de 26%, 27%, e quando nós tiramos o excesso de capital, 30%. Lembrando que esse resultado é fruto também de um ganho de produtividade que nós estamos trazendo desde 2020. Se nós olharmos de 2020 a 2024, nós tínhamos uma redução de DA de 3,4%, equivalente a R\$1,3 bilhões por ano de economia.

E no ano de 2024 não foi diferente, nós tivemos um ganho de produtividade em DA de 0,3%, que representa uma redução de custo vertical na ordem de R\$115 milhões por ano. Isso foi fruto também de vários projetos que nós viemos fazendo esses anos todos. Investimos mais ou menos R\$400 milhões por ano, de 2020 a 2024, e estamos entregando alguns projetos relevantes e estruturais que nós fizemos.

Lembrando a vocês que nós tínhamos três fábricas do Automóvel, por exemplo, Itaú, Azul e Porto. Esse ano nós unificamos todas as fábricas, terminamos esse projeto. A fábrica também do Residência, que era também feito na fábrica Itaú, hoje está tudo feito na Porto Seguro.

Então esses projetos estruturantes trazem uma melhor experiência, uma melhor DA, e também traz uma elasticidade para crescimento no futuro, onde nós podemos crescer sem aumentar nossas despesas administrativas na mesma proporção em várias áreas de negócio.

Aqui eu apresento o crescimento, como nós percebemos no Saúde e no Banco, nós temos um crescimento mais exponencial em relação ao lucro dessas duas carteiras. Então aqui nós também mostramos essa diversidade de lucratividade que nós estamos tendo nas outras verticais de negócio.

Lembrando sempre que Seguros também, com ROAE acima de 28%. Então, nós mantemos o ROAE, mas aumentamos a nossa diversidade e dá mais resiliência para os nossos resultados.

No ano, a mesma coisa, nós percebemos o Saúde com 8% e 16% em 2023, para um lucro de 2,7 bilhões, onde a representatividade do Saúde passa para 14%, o Banco para 22%. Então aqui nós mostramos a diversidade acontecendo no trimestre e no ano, isso nos torna um pouco mais resilientes em relação aos resultados.

E por fim, a nossa rentabilidade sobre o CDI foi de 90% e nós tivemos, nesse 4T, uma rolagem de ativos, de pré-fixado de mais ou menos 800 milhões. Nós aumentamos um pouco o *duration* dessas aplicações e também aproveitamos uma abertura de taxa que nós tivemos no final do ano, saiu de uma taxa média de 12% para 16% com um *duration* um pouco maior.

Isso gerou um prejuízo, uma realização de despesa de 30 milhões, que em 2025, depois o Dom vai comentar com vocês um pouco sobre o nosso *guidance*, um aumento de receita financeira previsto para 2025, bastante significativa também.

Agora eu queria passar para o Dom para ele falar dos resultados detalhados. Obrigado a todos.

Domingos Falavina:

Obrigado, Damadi. Bom dia a todos, obrigado pela atenção, pela participação hoje. Nós vamos passar agora rapidamente pelas verticais com alguns destaques, começando pela nossa maior vertical, a Porto Seguro.

Nós fechamos o trimestre com R\$5,6 bilhões, e no ano com 21 bilhões. Nós viemos enfatizando no ano passado a nossa priorização por margens melhores de subscrição. Ainda com essa disciplina de precificação, a carteira de Automóvel conseguiu crescer 1,5% e o Patrimonial e o Vida, crescendo acima de 10% em dois dígitos.

Aqui vale destacar também que esse crescimento acaba sendo benéfico para a ROAE, dado que a sinistralidade e o retorno sobre o Patrimonial desses setores tendem a ser maiores do que do Automóvel.

Olhando para a sinistralidade, fechamos o 4T com 51%, na parte inferior, inclusive, do *guidance*. O ano, como um todo, em 51,4%, o trimestre em 51%.

Quando nós olhamos os setores, o Automóvel ficou com 56,5%, no Patrimonial, em torno de 38%, com uma melhora, e estável no segmento de Vida. Esses níveis de sinistralidade são o que consideramos muito saudáveis e são o que geram esses retornos do patrimônio que o Damadi comentou.

Quando nós olhamos um pouco para a distribuição da margem de subscrição, o Automóvel contribuiu com 65%, o Patrimonial com 20% e Vida e demais negócios com 15%. E o retorno, conforme também o Damadi comentou, nesse trimestre foi, na operação de Seguros, de quase 30%.

Quando nós vamos para a operação de Saúde, nós crescemos 130 mil vidas. Aqui vale destacar que nos últimos três anos a Companhia vem conseguindo manter esse crescimento em torno de 100 a 120 mil vidas, na média, no período. Então não é um resultado único de 2024, é um trabalho de construção.

Os prêmios ficaram em R\$6,6 bilhões e o lucro para o ano foi de R\$394 milhões. Quando nós olhamos na composição do crescimento, nós notamos um crescimento de aproximadamente 24% de beneficiários apenas no negócio de Saúde e um crescimento de prêmios da ordem de quase 40%.

Aqui nós fizemos uma quebra para mostrar o lucro incluindo os efeitos positivos não recorrentes que nós ajustamos. No trimestre, tivemos um resultado de R\$139 milhões fazendo 38% de ROAE. Se nós ajustássemos os R\$15,6 milhões, oriundos na nossa parceria com a Oncoclínicas, o ROAE ainda assim seria acima de 33% no trimestre.

Quando nós olhamos o ano como um todo, notamos uma tendência de melhora de retorno sobre o patrimônio líquido da operação, bastante alavancado por ganhos de escala, diluição geral administrativa, melhor precificação e o ROAE chegando a 27%.

Ainda na operação de Porto Saúde, a sinistralidade, rapidamente, vem com uma tendência de melhora, tanto apenas no beneficiário como também somando a operação de Odonto.

Indo para a vertical do Banco, eu acho que um dos grandes destaques nossos é o crescimento contínuo com diversificação de receita. Fizemos R\$1,6 bilhões em receita esse trimestre, quase 6 bilhões no ano e com lucro de R\$632 milhões com crescimento de mais de 50%. Aqui teve alguns efeitos não recorrentes que eu vou dar um pouco mais de *disclosure* nos próximos slides.

Nosso custo de crédito, que é a despesa de provisão, teve um aumento de 8,3% para 9,1% por uma decisão nossa, da Empresa, de vender carteiras que não eram tão mais focos, que foram originadas em uma época em que nós estávamos dando mais prioridade para fora do ecossistema Porto.

Isso teve um impacto em provisão, de aproximadamente R\$60 milhões e a venda da carteira foi na ordem de R\$370 milhões. Se nós ajustássemos por esses efeitos, nosso custo de provisão, na verdade, cairia para 7,7%. Isso impacta também o índice de inadimplência, que nós vamos mostrar em um outro slide.

Em termos de eficiência, continuamos com uma eficiência *pari passu* aos bancos digitais, o que de fato nós consideramos, pelo fato de não termos agências. Do lado da inadimplência, os mesmos efeitos que eu comentei no slide anterior são válidos aqui também. Nós tivemos uma melhora de inadimplência de índice acima de 90 dias, de 6,4% para 5,2%, bastante motivado pela venda da carteira.

Ainda que nós ajustássemos, contudo, nós teríamos uma melhora e continuaríamos mantendo um índice, em termos absolutos, melhor do que a média do mercado. Em termos de crescimento de carteira, tivemos 9,8% com a venda da carteira. Aqui, se não tivéssemos a venda da carteira, o crescimento seria da ordem de 12%.

Passando para Porto Serviço, aqui nós não temos base de comparação ainda, ano contra ano, dado que, societariamente, a Empresa é mais recente. Mas o que nós sempre gostamos de destacar é a quantidade de serviços mantendo um índice de qualidade muito alto. Então, nesse trimestre, executamos quase 1,4 milhão de serviços com um NPS de 81 pontos.

Um outro esforço, e a razão da criação da Porto Serviço, era uma diversificação de receita. Essa receita, que não tem como fonte pagadora o ecossistema Porto, já chega a 26% nesse trimestre e crescendo 25% ano contra ano. Esse é bastante o foco na nossa operação e uma das razões importantes da criação da vertical.

Em termos de margem e lucratividade, tivemos R\$103 milhões de EBITDA, uma margem de 16%, que nós consideramos muito saudável no trimestre. E uma margem muito similar para o ano como um todo, de 16,4 e 411 milhões de EBITDA, com um lucro de R\$251 milhões. O trimestre com 71.

O retorno sobre o patrimônio líquido, na verdade, essa é uma operação até com uma baixa necessidade de ativos fixos.

A decisão da Empresa de M&As, fusões e aquisições passadas, faz com que o patrimônio líquido nessa operação, ou seja, maior, mas ainda assim nós mostramos que os efeitos contábeis da amortização dessas aquisições passadas, assim como ganhos de escala de eficiência, estão fazendo com que o retorno sobre o patrimônio líquido continue com uma tendência consistente de alta, atingindo 26% no trimestre.

Passando para o *guidance*, eu acho que a mensagem geral do *guidance*, eu não vou linha a linha, mas é que nós continuamos vislumbrando um crescimento, similar ao *guidance* do ano passado, muito robusto para a maioria, senão quase todas as linhas de negócio. Os pontos médios do *guidance*, quando o mercado calcular, vão indicar esses níveis de crescimento.

Os destaques aqui são para a receita do Porto Bank, da ordem de 20%. No segmento de Saúde, de 25% a 40%. E, no resultado financeiro, até como efeito da Selic maior, de ajustes de carteira, conforme o Damadi comentou, nós estamos esperando uma receita financeira líquida entre R\$1,2 e R\$1,4 bilhões. Esse número compara com os, aproximadamente, 920, 930, que nós reportamos em 2024.

Nós mantivemos o slide que compara um pouco os *market shares* nossos em segmentos que nós já entendemos ter uma maturidade maior, versus os que nós viemos dando foco. Então, no Automóvel com 27%, Residencial com 20%, o Propriedade Empresarial aqui, com em torno de 25%, Consórcio 13%, e Fiança Locatícia 56%.

E no próximo slide, nós estamos mostrando um pouco do crescimento e como temos participações de mercado ainda incipientes, se nós pudermos dizer. De 2,8%, por exemplo, no cartão de crédito, crescendo em torno de 12%, contra o mercado crescendo aproximadamente 10%. No Consórcio, ainda temos apenas 2,6% de mercado, apesar de um crescimento de 40% versus um crescimento de 6,2%, no Consórcio de veículos.

Saúde e Odonto, ainda apenas 2% de *market share*, crescemos em torno de 50% com o mercado crescendo 12%. E no Vida, crescemos, esse aqui abaixo do mercado, com 9% de crescimento versus um mercado crescendo 13%, mas ainda com uma participação bem pequena.

Com isso, eu queria encerrar a nossa apresentação e partir para a sessão de perguntas e respostas. Obrigado por todos.

Daniel Vaz, Safra:

Bom dia. Bom dia, Kaki. Bom dia, Dom. Bom dia a todos. Eu queria focar na vertical de Saúde. Vocês anunciaram recentemente que estavam buscando uma venda minoritária para um parceiro. Eu queria até entender se é um parceiro estratégico, o que vocês estão vislumbrando com essa venda de um *stake* minoritário para um parceiro.

E entender qual seria o *procedure*, o *use of proceeds* dessa venda. Entender se é um foco no investimento na própria vertical de Saúde ou se vocês têm algum outro direcionamento ali, eu queria entender. Então, justamente esse ponto. Obrigado.

Paulo Kakinoff:

Oi Vaz. Bom dia. Obrigado pela pergunta e pelos comentários. Eu vou partir de uma contextualização mais ampla.

Quando nós olhamos o nosso planejamento de longo prazo, e que contempla as suas respectivas curvas de crescimento para cada uma das verticais, felizmente, mesmo fazendo um cálculo, sensibilizando nos cenários mais otimistas, nós temos recursos próprios dentro do Grupo para promover esse crescimento sem a necessidade de acessar o mercado ou fonte de capital externo. Isso vale para o Grupo como um todo e, evidentemente, para as quatro verticais.

Isso posto, nós não temos nenhum tipo de abordagem proativa, não temos já há algum tempo, seguramente ao longo de todo o ano passado, para qualquer movimento relacionado à atração de investidores. Isso está acontecendo de uma maneira reativa. Felizmente, os nossos negócios, especialmente as verticais Banco e Saúde, nós temos encontrado uma procura, uma demanda que nos chega através dos bancos, com abordagens interessadas em investir nesse negócio, o que nos parece bem natural.

De nossa parte, nós nos mostramos dispostos a nos engajar em conversas com eventuais parceiros que possam, de verdade, agregar valor estratégico para nós. O comunicado que nós fizemos na semana retrasada, mais especificamente sobre Saúde, confirma que nós temos sido abordados por fundos, iniciamos conversas não exclusivas e não vinculantes, com alguns deles.

E, especificamente, o que nos dá um entusiasmo nessas conversas é que, em pelo menos dois desses fundos, nós enxergamos que poderia haver uma adição de competências estratégicas para nós na vertical Saúde.

Nós temos, no mundo todo, diversas práticas interessantes acontecendo, o uso intensivo de novas tecnologias e, se nós vislumbrarmos que um movimento como esse pudesse acelerar o nosso processo, já em curso de aprimoramento da performance dessa vertical pela adoção, por exemplo, de tecnologias mais avançadas, isso seria uma das duas condições necessárias para que nós realmente convertamos isso em um investimento.

A segunda, obviamente, seria uma precificação desse ativo em patamares que fizessem muito sentido para nós. Óbvio que nós temos uma forma de avaliar esse ativo, que sugere ter um valor muito maior do que o implícito no Grupo como um todo, à medida que nós vamos destacando isso e tendo movimentos de *valuation* que fiquem mais claros, justamente através de um aporte de capital feito por um investidor estratégico que corrobore com essa precificação, isso para nós também seria interessante.

Então, seriam movimentos oportunistas, não necessários, mas que podem gerar, podem destravar muito valor para nós.

Gustavo Schroden, Citi:

Bom dia, turma. Obrigado pelo *call* e parabéns pelo ano, excelentes resultados. Eu queria discutir um pouco o *guidance* do negócio de *banking*.

Vocês mostraram um crescimento de receita, mas eu queria, se vocês pudessem dividir conosco o que está implícito de crescimento de carteira e alguma coisa também relacionada a NIM ou *spread*.

Eu estou perguntando isso porque a receita está crescendo, se eu não estiver enganado, entre 14 e algo acima de 20, isso dá um ponto médio próximo de 20%, me parece um crescimento alto comparado com o que o sistema está indicando, principalmente no negócio

de cartão de crédito. Eu queria entender o que tem de carteira de crédito e se existe um otimismo um pouco maior do que o sistema em relação ao negócio de cartão de crédito. Obrigado.

Domingos Falavina:

Bom dia, Schroden. Obrigado pela pergunta. Se nós formos olhar o nosso resultado da operação de Banco, nós não temos só uma operação de crédito, nós temos uma operação de geradores de tarifas, fiança locatícia, consórcio, que são muito relevantes para nós. E essas, como você sabe, até pelos dados do Banco Central e os nossos reportados, elas seguem crescendo muito.

Nós não damos *guidance* de carteira, infelizmente, mas eu acho que, tentando justificar a sua pergunta, nós vemos um crescimento, se você comparar o nosso *guidance* de 2024 com 2025, as ordens de crescimento são bem similares. Nós não vemos um motivo para uma mudança de dinâmica tão grande ou tão radical entre os componentes desse crescimento.

No que tange a perda de crédito, eu acho que hoje o mercado bancário como um todo está um pouco mais precavido, um pouco mais, não quero usar a palavra preocupado, mas, enfim, com relação à inadimplência. Então, eu acho que hoje o nosso *guidance* de provisão contempla um cenário de volatilidade de incerteza maior. É isso que está por trás um pouco do nosso *guidance* de Banco.

Gustavo Schroden:

Está ótimo, perfeito. Se eu puder só fazer um *follow-up* rápido aqui, na questão de alocação de capital, que vem em linha da pergunta anterior até, vocês colocaram um excesso de capital, vocês destacaram o excesso de capital que a Companhia tem.

Eu queria entender, esse excesso de capital é uma questão regulatória ou, enfim, conservadorismo da Companhia? Porque dava para ter uma alavancagem relativamente alta em termos de ROE, dado esse excesso de capital. Você pega cada unidade de negócio com ROE de 25 a 30, e a Companhia reporta um consolidado de 20, 21, e aí entra até na questão de *use of proceeds* em uma eventual venda de algum *stake* de uma unidade de negócio, no caso aqui o Saúde, que já foi discutido.

A ideia é entender um pouco a alocação de capital, não existe espaço para uma aceleração de distribuição de dividendos ou um retorno para o acionista via distribuição de capital e, na minha leitura aqui, uma possível melhora nessa alocação de capital, se é que eu posso colocar assim.

Celso Damadi:

Gustavo, obrigado pela pergunta. É o Celso. Os nossos negócios, como o Kaki mencionou agora do Saúde, por exemplo, nós demonstramos e temos um resultado, um retorno acima de 25% em praticamente todas as verticais de negócio, inclusive Serviços que no 4T já aponta para um ROE acima de 25%. Então, o nosso capital da Holding serve para nós suportarmos todos os crescimentos dessas verticais, que a Companhia está ficando grande e nós temos esse capital para nós suportarmos todo esse crescimento.

Agora, diante da sua pergunta, faz todo sentido, e no ano passado nós distribuímos 38% de dividendos aproximadamente, esse ano nós deliberamos já em Conselho, uma distribuição de 45% de dividendos.

Então, a tendência é que esse percentual cresça um pouco, talvez em 2025 nós consigamos distribuir já os 50% de dividendos, porque nós realmente estamos chegando em um valor de excesso que não é regulatório, mas é uma política que nós temos de apetite a risco e de cálculos que nós fazemos internamente, e que nós estamos, realmente, chegando em um nível satisfatório que vai propiciar distribuirmos um pouco mais de dividendos.

Já esse ano vamos distribuir 45%, e a partir do ano que vem, se tudo correr como nós estamos colocando aqui no *guidance*, provavelmente nós voltamos a distribuir 50% de dividendos.

Então, eu acho que é uma política interna, mas que nós entendemos sadia, mas que mantém o ROE, no consolidado, por volta de 20 e alguma coisa por cento, que nós vamos manter essa lucratividade. Então, é assim que nós enxergamos a nossa política de capital.

Domingos Falavina:

Quando o Damadi comenta, é o jeito que nós olhamos interno, eu entendo que talvez possa diferir de alguns outros *players* de mercado, quando nós olhamos o nosso *payout*, que o Damadi comentou, de 45%, nós estamos fazendo a conta do JCP líquido do IR retido.

Se nós formos, na verdade, ver o pagamento bruto, o quanto que sai mesmo do patrimônio e do lucro, nós já estamos muito próximo de 50% nesse ano, já na última assembleia. E o segundo ponto é, obviamente, que o custo de capital tem o custo de Selic, o custo base embutido. Mas o nosso excesso de capital, pelo menos contabilmente falando, com a Selic maior, deve ser menos dilutivo.

Se você imaginar que você está com excesso de capital a 8% de retorno e a média está 20%, as operacionais têm que estar em 25%, 27%. Como esse excesso de capital, com a Selic maior, deve continuar crescendo, nós passamos aqui um *guidance* de retorno financeiro, o custo de carregamento desse capital, não que nós pretendamos crescê-lo desproporcionalmente, mas o custo de carregamento desse capital vem reduzindo com a Selic maior. Então, isso joga menos contra.

Paulo Kakinoff:

Acho que vale complementar, Gustavo. Nós procuramos ter a maior previsibilidade possível para o mercado, em relação aos nossos movimentos que podem afetar a atratividade do papel, evidentemente que dividendo é um dos principais. Portanto, nós procuramos tomar os passos de decisão, relacionados ao aumento, eventualmente, de *payout*, olhando para um horizonte muito maior do que o próximo ano.

Em outras palavras, nós não gostaríamos de ter grandes variações no percentual de *payout* que teremos daqui para a frente. Então, de um lado, você tem uma pressão positiva para o aumento desse *payout*, que o Celso acabou de falar agora. Do outro, nós também fazemos uma sensibilização, que pode ser treinada ou exercitada por vocês também, simulando, por exemplo, a curva mais elevada do nosso *guidance*, as faixas mais elevadas do nosso *guidance*.

Se nós simularmos isso, as faixas mais elevadas de crescimento e replicar isso nos próximos dois ou três anos, nós vemos que esse excesso de capital poderá ter uma excelente aplicação dentro do próprio Grupo nesse período, nesse horizonte de tempo que nós estamos falando.

Então, eu acho que é uma procura de um equilíbrio, não nos vemos com a necessidade de qualquer tipo de aporte externo de capital para viabilizar o ritmo de crescimento que a Companhia já vem entregando, que é um ritmo de crescimento bastante alto, algumas verticais acima de 20% consistentemente, e ao mesmo tempo, um patamar de *payout* que seja elevado e relativamente estável, sem grandes variações de um ano contra outro.

É o que nós procuramos levar em consideração, esses dois parâmetros principais, para que nós façamos a gestão mais efetiva do nosso capital, do capital alocado aqui na Empresa.

Eduardo Nishio, Genial Investimentos:

Bom dia, bom dia a todos. Bom dia, Kaki, Celso, Dom. Eu tenho duas perguntas. A primeira é em relação aos demais negócios, vocês tiveram um prejuízo um pouco maior esse trimestre. Queria que vocês pudessem compartilhar conosco o que aconteceu e se o balanço já está 100% limpo das unidades que estão sendo descontinuadas, o Carro Fácil e o Fone Fácil. E como nós podemos olhar essa linha daqui para frente, 2025 principalmente.

A minha outra pergunta é em relação ao *guidance* de Seguros. Nós vemos um aumento, até alto, para a sinistralidade da vertical de Seguros, comparado com o ano de 2024. Se pudessem comentar como vocês estão vendo o cenário e porque vocês estão olhando para uma piora de sinistralidade. Obrigado.

Celso Damadi:

Nishio, obrigado pela pergunta. Eu vou responder a primeira pergunta, que é sobre os outros negócios. Nós soltamos o balanço e, principalmente no 4T, nós tivemos realmente ajustes não recorrentes, principalmente no negócio de aluguel de carro, na Mobitech, que nós temos todas as provisões que nós tínhamos que fazer para o encerramento da operação. Então, realmente nós encerramos essa operação.

Também fizemos, durante 2024, o encerramento da operação da Tech Fácil, que era uma operação que nós tínhamos de aluguel de celular. Essas duas operações em conjunto, líquido de impostos, trouxe um prejuízo, em 2024, de R\$100 milhões. Isso significa que em 2025 nós não teremos mais essa linha com prejuízo.

Então a linha de outros negócios para 2025 provavelmente virá credora, virá com lucro, porque nós temos outros negócios como o Renova, como outros negócios nessa linha, que já são operações lucrativas. Então essa é uma boa notícia para 2025, que nós temos um prejuízo não recorrente em 2024, de R\$100 milhões, que não se repetirá em 2025.

Paulo Kakinoff:

Só complementar, antes de você falar sobre sinistralidade, Celso. Uma informação que eu acredito ser importante e útil para as modelagens, que vocês eventualmente farão, é que com o encerramento das operações da Carro Fácil, a Porto também encerra um ciclo de desinvestimentos nos últimos anos.

Então, esses efeitos que o Celso acabou de mencionar agora, basicamente ficam estanques até o ano de 2024. A partir de agora, nós temos todos os negócios ativos sem qualquer perspectiva de desinvestimento, ao contrário.

Celso Damadi:

Exatamente, inclusive, complementando da Mobitech, nós pagamos o último passivo que nós tínhamos, nós estávamos com caixa já para fazer isso e nós antecipamos a dívida da Mobitech agora em fevereiro, pagamos R\$255 milhões. Encerramos completamente a operação, e também, o endividamento está zerado da Mobitech. Então não vai gerar despesa financeira, não vai gerar resultado financeiro negativo também.

Quanto à sinistralidade, Nishio, nós preparamos um orçamento, como o Dom colocou no *guidance*, para nós trazermos um equilíbrio entre rentabilidade e crescimento. Então nós esperamos crescer nas operações de Seguros, Automóvel, Empresarial, Vida e Residência, em patamares também, nós fazemos o *guidance* de prêmio ganho, mas o nosso prêmio retido, nós pretendemos crescer muito mais do que o *guidance* de prêmio ganho, porque ele vai afetar o prêmio ganho de 2026.

Então, nós fazemos um equilíbrio entre rentabilidade e crescimento, e 2024 foi um ano com uma sinistralidade muito baixa também, principalmente no Empresarial, na área de Seguros. Nós colocamos uma sinistralidade alvo, para nós também termos uma competitividade para podermos crescer mais, e o prêmio ganho em 2025 e 2026, vir também em patamares maiores do que nós temos hoje.

Paulo Kakinoff:

É importante destacar que nesse ano de 2024 ainda temos o advento, falando da Porto Seguro, vertical como um todo, das enchentes no Rio Grande do Sul. Se não fosse esse evento, teríamos uma sinistralidade ainda em um patamar mais baixo.

Caio Prato, UBS:

Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. Eu tenho uma do meu lado, na verdade são duas, em relação ao Porto Bank também, por favor.

Na apresentação vocês comentaram um pouco dos motivos do aumento desse provisionamento no trimestre. Queria saber se vocês podiam dar um pouco mais de detalhes sobre essa carteira que foi vendida, nesse trimestre. E fazendo um link para o *guidance*, queria entender se vocês esperam mais dessas vendas ao longo de 2025, se isso está incluído no *guidance*.

E além do macro que o Dom comentou, se vocês também contemplam algum nível de expansão mais forte em cartão de crédito, de repente, para um cliente um pouco mais arriscado ao longo de 2025.

E a minha segunda é, no outro ponto do *guidance*, vocês comentam sobre eficiência, o dado de 2025 no MID do *guidance*, indica uma piora de eficiência no Banco. Só queria entender quais são os *drivers* disso também. Por favor. Obrigado.

Marcos Loução:

Oi Caio, obrigado pela pergunta. Na verdade, quando nós observamos, falando especificamente dessa carteira que foi seu primeiro ponto, nós tínhamos uma carteira, ainda dentro do Porto Bank, que não é mais uma carteira foco nossa, que eram operações que foram comercializadas para clientes fora do ecossistema, que nós chamamos de ecossistema endereçável.

Então o que nós fizemos? Nós antecipamos isso a perdas e vendemos essa carteira, simplesmente para aumentar o foco nos produtos que nós temos, manter as nossas estratégias de manutenção de portfólios e também de cobrança mais adequada ao público que nós viemos originando nos últimos dois anos, que é um cliente mais dentro do nosso aquário.

Vendas de carteira, no modo geral, o mercado usa em uma situação ou outra, quando se vê necessária. No nosso caso aqui foi muito pontual, e se eventualmente tiver alguma venda de carteira, será pontual ao longo do ano, mas não com essa estratégia de adequação a um portfólio ou a realidade daquilo que nós estamos comercializando agora.

Sobre o índice de eficiência, o que nós vemos? Nós temos um crescimento de receita no *guidance* por volta de 18%. Nós absorvemos também uma operação aqui de previdência e nós continuamos investindo em negócios que é onde nós estamos desenvolvendo os nossos processos e as nossas tecnologias, e a receita vem um pouco a mais.

Mas se você observar, mesmo no ponto médio, em comparar como nós terminamos o ano, você vai perceber também que não é um aumento significativo. Nós ficamos mais ou menos no mesmo *range*.

E sobre o macro, que eu acho que você comentou também, o que nós imaginamos? Até fazendo essa adequação de venda de carteira, que nós fizemos agora, nós temos um portfólio que nós acreditamos ser bastante resiliente para passar eventuais crises que possam vir agora, e estamos preparados também com as nossas estratégias de cobrança.

O que nos dá, sim, dentro da mesma estratégia de clientes do que nós chamamos do ecossistema Porto, nos dá segurança para nós continuarmos crescendo a comercialização do cartão, a exemplo do que nós fizemos em 2024, dentro da nossa política de crédito, que é foco aqui nos clientes do ecossistema da Porto.

Caio Prato:

Só para confirmar, Loução, então, em relação a 2025, eu não tenho uma expectativa de grande mudança no seu perfil de cliente do cartão de crédito, a tendência é manter no aquário e a expansão maior deveria vir desse tipo de cliente mesmo. É isso?

Marcos Loução:

Com certeza. É exatamente isso.

Paulo Kakinoff:

Agora, eu acho que a ambiência, a circunstância, seria, talvez, o momento menos interessante para nós pensarmos em mudar a nossa política de crédito e muito menos para fora do aquário. Aliás, quando você olha as oportunidades que estão no nosso ecossistema,

essa decisão é *no-brainer*. Tem muito mais valor a ser criado explorando a nossa base de clientes.

Celso Damadi:

Caio, só complementar um pouco a pergunta que você fez. Em relação a venda de carteira, nós já fizemos outras vendas de carteira também durante o ano, isso é uma coisa que nós fazemos normalmente. Só que normalmente a venda de carteira não traz um impacto no resultado como trouxe essa, porque essa, como o Loução explicou, como ela deteriorou mais rápido o crédito, e por isso que nós fizemos a venda, o modelo que nós tínhamos de provisão não capturou 100% dessa perda.

Normalmente, quando nós fazemos uma venda de carteira e o crédito é muito atrasado e os modelos já estão mais recorrentes, são clientes que nós conhecemos, essas provisões e essas vendas tem uma provisão de quase 100%, ou até mais que 100% da carteira, e quando vende a carteira tem até um efeito credor. Nesse caso, como era uma carteira diferente e o atraso foi mais rápido do que o modelo capturou, nós já capturamos a perda em 2024.

Então, se nós fizemos venda de carteira em 2025, muito dificilmente teria um impacto negativo no resultado, como nós tivemos desta carteira específica que nós fizemos no 4T.

Paulo Kakinoff:

E Caio, complementando também sobre o tema índice de eficiência, que é um dos nossos principais indicadores, levado, tratado, eu diria, de uma forma apaixonada pelo Loução e pelo grupo de diretores do Banco, nós sempre devemos destacar, por isso que eu agradeço a pergunta, os movimentos como os de 2025, onde nós estamos estruturando as plataformas que vão justamente patrocinar a continuidade do atual ritmo de expansão do Banco.

Isso, obviamente, afeta momentaneamente e de maneira marginal, o nosso índice de eficiência, é o que basicamente você está detectando nessa variação.

Domingos Falavina:

Eu vou complementar só porque eu já estive aí do seu lado, você fala: já fazem habitualmente, e você não tem a capacidade de ver os números, e nós começamos a criar alguns cenários.

Vou dar uma ordem de grandeza, quando nós puxamos esse histórico no Banco, nós estamos falando coisas assim, 3 milhões para um lado positivo, 3 milhões para um lado negativo, esse trimestre nós tivemos uma decisão mais estruturante, o impacto foi 60, conforme eu comentei.

Só para te dar uma ordem de grandeza, é médio dígito baixo, às vezes positivo, às vezes negativo. Então, quando nós falamos que nós fazemos outros casos, é irrelevante para efeitos de resultado.

Tiago Binsfeld, Goldman Sachs:

Oi, pessoal, bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. Eu queria voltar no *guidance* da Seguradora, prêmios ganhos. Se vocês pudessem dar um pouco mais de detalhe da quebra de expectativas para Auto, P&C, Vida, enfim, quais os segmentos que vocês estão mais cautelosos, ou construtivos também, para 2025? Obrigado.

Domingos Falavina:

Nós, de novo, não damos *guidance* por linha de negócio. O que eu consigo te dizer, Tiago, para tentar ajudar um pouco, é o seguinte: nós não vemos muita mudança de dinâmica estruturante dentro da operação do Seguros. Então, se você olhar o histórico de Vida, de Propriedade Residencial, o P&C, você notará que ele cresce mais que Auto, na casa de dois dígitos.

O que está embutido, que é um pouco da sua pergunta, dentro do nosso *guidance* de prêmio ganho, são crescimentos similares em termos de distribuição de dinâmica. Então, P&C com crescimento maior, assim como Vida, e o crescimento de Auto um pouco menor. Direcionalmente é isso.

Paulo Kakinoff:

Riva, gostaria de comentar como está sendo a dinâmica dos ramos, de uma forma geral, como está o mercado, qual que você vê tendência de crescimento mais acelerado, os outros que estão mais estáveis, para ajudar na recepção?

Rivaldo Leite:

Tiago, bom dia, Rivaldo Leite. Realmente, o Automóvel é sempre aquela concorrência muito forte, nós temos conseguido sobreviver e sobreviver muito bem, com rentabilidade muito boa.

Nós estamos enxergando um mercado mais calmo nos últimos 3 meses, o ano já começa bem também, e cresceram muito bem nos outros segmentos. O Residencial vem com crescimento forte, o Empresarial, o Vida também, e todas essas carteiras com resultado muito bom e com retornos expressivos.

Então, nós enxergamos um momento sempre com cautela, mas um momento bom, de um ano, e que a Seguradora também está muito estruturada. Nós fizemos uma grande reestruturação em várias áreas, então nós entendemos que ela está muito bem posicionada dentro desse *guidance* que nós apresentamos.

Paulo Kakinoff:

Quando nós falamos de Porto e da Porto Seguro, ainda que o Automóvel esteja reduzindo na sua importância, relevância percentual, do resultado total da vertical, isso se deve muito mais pelo crescimento mais acelerado dos demais ramos do que por uma desaceleração do Auto.

De fato, agora, falando do principal indutor para o maior volume de prêmios no Seguro Auto, que é a atividade da indústria automobilística e da sua rede de concessionárias, nós estamos vendo que tanto a venda do automóvel zero-quilômetro, mas especialmente a do semi-novo, também demonstra um início de ano com bastante densidade, o que obviamente se reflete no nosso volume de produção.

Então, o que nós temos como mensagem sumarizada sobre essa expectativa, é que, a exemplo do que acontece na comparação da vertical Porto Seguro com as demais verticais, o crescimento muito acelerado das demais verticais é o que faz com que nós tenhamos essa ilusão de ótica de que o mercado de seguros está estável.

De uma forma geral, ele está crescendo de uma maneira significativa, sendo que, nessa comparação eterna, os demais ramos crescem a uma velocidade superior ao do Automóvel, que é um mercado realmente, como o Rivaldo bem colocou, com um nível de concorrência mais acirrado.

Jitendra Singh, HSBC:

Hi, thank you for taking my question. Just wanted to double check on Porto Bank, particularly on Resolution 4966, which impacts banks.

I know Porto already reports under IFRS, but I just wanted to double check if it impacts Porto Bank's operation in terms of provisions or securities portfolio. And if yes, could you just quantify the impact?

And second, I just wanted to quickly check on your effective tax rate, which was slightly higher in the 4Q. What are the expectations for the effective tax rate for this year? Thank you.

Domingos Falavina:

On the first one, 4966 Resolution of the Central Bank, we are going to have the actual impact in the 1Q25. Our initial analysis of it is that we should not have an impact, a material impact in the income statement. We will have a slightly higher capital allocated, so we should see a little bit of a Basel requirement, but it should be, our initial analysis should be below 5% of impact, probably way below 5%.

So, at this point, what our analysis indicates is nothing material as far as impacts or profitability.

On the second one, we provided our guidance for effective tax rate, Jitendra, so you can reference that, but I want to explain just a little bit of the tax dynamics in Brazil. What happens is that we had slightly higher ROEs in the 4Q, and especially in certain units, and because of interest on capital tax deductibility, the higher the ROE, the lower is your tax shield on a proportional basis.

So, the positive of the higher tax bracket, of the higher ROE, ended up driving a slight negative of higher tax bracket, but it is a good problem to have, I would say.

Guilherme Grespan, JP Morgan:

Oi pessoal. Bom dia. Obrigado pela apresentação. Duas perguntas do meu lado. A primeira é mais um *follow up* da questão da carteira vendida. Queria só checar o quanto delas que vocês têm de cabeça, estava renegociada.

Eu fiz uma conta rápida aqui, em NPL parece que era 47% da carteira, um número grande, mas nós acompanhamos também a base do Bacen de carteira renegociada, rodava um pouco alto nos últimos anos para vocês. Queria entender se tem uma quantidade significativa renegociada nessa venda.

E a minha segunda pergunta é com relação à vertical de Serviços. Olhando a história da Porto, tem sido muito dinâmica nos últimos três anos, eu acho que teve uma evolução muito grande em Saúde, eu acho que já saiu um pouco do plano das ideias de planejamento estratégico e já foi para execução.

O Banco me parece ter uma história muito legal por trás da plataforma do Itaú, em oferecer um *full ecosystem*, mas eu ainda não consigo entender, eu não tenho uma visibilidade muito certa do que é o *game plan* aqui para frente na vertical de Saúde.

Eu tenho um pouco de dificuldade, teve algumas iniciativas bacanas no passado, mas que não deram certo, por exemplo o Carro Fácil. Mas eu queria só ouvir um pouco de vocês, como que nós devemos pensar essa vertical de Serviços, porque eu ainda tenho dificuldade de ver os produtos e como esse ecossistema de Serviços vai se desenvolver. Obrigado.

Marcos Loução:

Grespan, obrigado pela pergunta. A nossa carteira de renegociação, em geral, nos últimos dois anos ela vem crescendo porque nós adequamos as nossas políticas de cobrança para que nós façamos uma cobrança onde nós adequemos cada negociação ao perfil do cliente. Então é um pouco da história do quanto cabe no bolso para o cliente pagar, então é por isso que você vê uma carteira de renegociação crescendo.

Sobre a carteira em si que nós vendemos, boa parte dela estava sem acordo ativo, era uma carteira que já não fazia, na verdade, nós antecipamos, inclusive, o lançamento, a perda dela, mas ela é uma carteira que estava com um comportamento similar.

O que tinha de diferente dessa carteira? Ela era de um público de mar aberto e originado na internet, que está totalmente fora da nossa estratégia de atuação agora. Então nós antecipamos o *write-off* dela e vendemos a carteira em seguida, Grespan.

Lene Araujo:

Oi Guilherme, bom dia, obrigado pela pergunta, acho que dá uma boa oportunidade para nós explicarmos o que é a Porto Serviço. O que nós vemos? Nós fizemos um trabalho muito forte no ano passado de integração das operações, então como o Dom já comentou, nós adquirimos algumas empresas, o que ampliou nosso portfólio. E esse ano nós conseguimos uma clareza muito boa aqui de quais são os direitos de vencer que nós temos nos segmentos.

O que nos faz confiar? Os equipamentos que nós temos, as estruturas que nós temos, para viabilizar, talvez aqui, dois ou três pontos que eu vou comentar contigo. Acho que o primeiro ponto são as parcerias estratégicas.

O que nós percebemos? As parcerias de modo geral, que é o B2B2C, nós atendemos clientes de outros segmentos, nós já conseguimos trabalhar dentro do ecossistema com montadoras, supermercados, de modo geral quase todo o varejo, uma série de outros segmentos que nos possibilitam oferecer serviços adicionais.

Só para ter uma ideia, nós já rodamos aqui com 56 parcerias, que dá um volume aqui, quando nós olhamos em 24, de quase 600 milhões de receita. No ano passado, nós começamos a fazer um teste ativando a marca Porto Serviço em alguns desses parceiros, especificamente um parceiro, nós percebemos um crescimento de quase 100% nas receitas, quando nós colocamos a marca Porto Serviço.

A exemplo, eu vou dar um exemplo bem prático da nossa rotina diária, quando você vai comprar uma televisão no mercado, no varejo, quando você vai comprar uma máquina de lavar, precisa ali, necessariamente, de uma jornada *end-to-end*, de fazer a instalação do serviço. Então, isso é um momento muito oportuno em que nós podemos estar com o varejo.

Nós estamos ativando também, já temos autorização de alguns varejos, para colocar a marca, inclusive no site, naquela jornada final. Então, esse é o varejo que nós vemos, um mercado endereçado bastante expressivo e que traz receitas importantes. Acho que esse é um segmento que nós podemos colocar.

O B2C, de modo geral, nós estamos finalizando agora a subida de quase todos os serviços para o nosso Hub de vendas, que é um sistema com uma capacidade de processamento que vai nos viabilizar e nos habilitar a ter um crescimento cada vez mais exponencial. Só a título de exemplo, no ano passado, nós começamos em janeiro, a vender em torno de 2 mil serviços por mês, e nós terminamos dezembro com quase 7,500 serviços por mês, o que mostra que tem um apetite de aquisição desse serviço.

E quais são esses serviços, quando nós falamos do B2C? O cliente Porto já tem o serviço de elétrica, hidráulica, e nós temos um portfólio adicional que dá uma boa rentabilidade, como instalação de ar-condicionado, manutenção de aquecedor a gás. Nós temos outros serviços adicionais, por exemplo, como limpeza de estofado. Estamos trabalhando aqui para, logo logo, nós trabalharmos com uma ideia de treinar a rede para montagem de móveis.

Então, nós percebemos que tem um mercado endereçado bastante interessante no B2C, e com a oportunidade, que nós sempre temos falado aqui, a exemplo do Bank, de trabalhar no ecossistema Porto. Nós temos muitos clientes aqui que ainda nós podemos fazer essa oferta, e é um custo de aquisição de cliente mais baixo.

E com uma jornada bem digital, bem simples. Até antes de começar aqui eu recebi um WhatsApp de um cliente satisfeito com a possibilidade dele adquirir o produto, o serviço, fazendo a jornada *end-to-end* no WhatsApp, já fazendo o agendamento.

Então, essa facilidade de você ter o cotidiano, para nós cuidarmos da jornada da casa, do carro e do cotidiano das pessoas, é o que nos faz ficar muito confiantes das estruturas que nós estamos crescendo. Sem contar o CAPs também, que é uma rede que nós temos mais de 300 unidades, que também nos facilita a oferecer serviços adicionais para os clientes.

E aqui eu vou pedir para o Dom, para o Kaki, se ele quiser me complementar, porque como nós estamos muito empolgados, a tendência é falar bastante da Porto Serviço.

Paulo Kakinoff:

Obrigado, Lene. É natural que, nesse caso, a resposta seja mais longa, porque o portfólio de serviços está sendo ampliado de uma maneira muito significativa.

Mas, Grespan, no contraste entre o exemplo que você citou e o que o Lene descreveu, eu acho que você tem o núcleo mais importante de justificativa estratégica para a expansão da Porto Serviço.

Enquanto o Carro Fácil, Mobitech, estavam bem distantes, eu diria assim, de serem considerados um negócio adjacente ao nosso, eram configurações praticamente novas. Explorar um segmento onde nós teríamos, tivemos, a necessidade de fazer um investimento de CAPEX muito alto, praticamente todos os exemplos que o Lene trouxe, eles se aproveitam do CAPEX já realizado pela Companhia.

Nós temos a maior estrutura de Serviço no Brasil, para falar especificamente de um segmento, do *Roadside Assistance*, é interessante para praticamente todas as montadoras que estão aqui presentes, ter uma estrutura com esse nível de cobertura e de qualidade que a Porto já tem instalado.

O mesmo se aplica para boa parte dos serviços que estão embedados nas nossas apólices. Poder oferecer isso, esse mesmo serviço, através de parcerias estratégicas com os grandes varejistas, ou ainda em uma compra avulsa para o cliente, até mesmo no nosso ecossistema. 18 milhões de clientes com quem nós nos relacionamos e todos os dias tem a sua demanda para reparo de ar-condicionado, limpeza de estofado, a instalação do sistema de gás, ou ainda um reparo elétrico.

Nós estamos entusiasmados com o crescimento que já está acontecendo na vertical de Serviço, porque ele demanda um CAPEX muito baixo, uma vez que ele já foi feito, mas tem uma demanda latente bem alta. O nosso desafio é como continuar fazendo esse ritmo de expansão sem aumentar o CAC, sem aumentar o custo de aquisição dos clientes, e ele é naturalmente baixo, justamente porque nós temos um universo de clientes no nosso ecossistema Porto, que é muito grande.

E, por fim, um destaque para a agenda do Automóvel, através do CAPEX, que também já é uma estrutura instalada, e que nós acreditamos poder ampliar esse serviço de forma mais intensa para os clientes que precisam de algum reparo que está abaixo da franquia. Nós devemos ter novidades também ainda esse ano nesse segmento.

Guilherme Grespan:

Perfeito, está super claro, pessoal. Se me permite só uma última pergunta bem rápida, essa é, na verdade, contábil. Eu estava olhando aqui o resultado financeiro da vertical de Seguros e teve uma queda expressiva de quase 30 milhões trimestre a trimestre.

Eu entendia que a alocação gerencial das verticais era 100% do CDI, e a reserva técnica ficou *flat* e o CDI subiu no trimestre. Só queria entender o que explica também a queda de resultado financeiro na vertical.

Domingos Falavina:

O que tem aí também, Grespan, podemos mergulhar depois para te passar, a não ser que o pessoal lembre de cabeça, mas lembra que tem adicional de fracionamento, tem questão de parcelado no cartão. Então, alguma eventual mudança nesse mix ou de propósito de pagamento, impactaria ali também.

Celso Damadi:

Grespan, é isso mesmo, você está certo. Nosso modelo remunera 100% do CDI e tem outros componentes, como o Dom falou, que é basicamente o adicional de fracionamento. Nós ampliamos nosso prazo de pagamento para 10 vezes, inclusive, sem juros no cartão de outros adquirentes.

Nós fazíamos 10 vezes sem juros no cartão Porto, passamos também a fazer 10 vezes sem juros em outros cartões de crédito, isso levou mais pessoas a comprar sem juros, e aí o nosso juros de adicional cai um pouco.

Antonio Ruetter, Bank of America:

Bom dia, pessoal, muito obrigado aqui pelo tempo e, de novo, muito obrigado pelo *guidance* e até pelo novo *disclosure* desse ano, nos ajuda bastante na modelagem e na visão da Companhia, nessa nova visão de vocês.

Eu queria continuar aqui na vertical de Serviços. Eu entendo que aquela grande parte do CAPEX já foi feita e que agora a diversificação de receitas para a vertical, deve vir de novas parcerias estratégicas feitas ao longo dos próximos trimestres.

Eu só queria entender um pouco mais a parte de M&A aqui também, se vocês até veem como uma oportunidade para o excesso de capital que tem na Companhia, alguma aquisição maior, como foi a aquisição de gás há algum tempo atrás, alguma coisa desse gênero, se vocês vislumbram também.

E também um *follow-up* na pergunta do Vaz ainda, sobre o movimento societário no Saúde. Vocês comentaram que seria mais interessante se algum potencial comprador trouxesse alguma vantagem estratégica.

Então, é claro, sem citar nomes nesse ponto, mas se vocês pudessem dar alguma cor de quais seriam os *upsides*, quais vantagens estratégicas um potencial parceiro poderia trazer, seria ótimo. Muito obrigado.

Domingos Falavina:

Obrigado, Antonio, pelo elogio ao *release*, primeiro de tudo, pela participação aqui no *call*. Indo para a sua pergunta, o que nós temos notado aqui um pouco? Nós seguimos olhando. Nós temos uma disciplina de capital aqui na Porto, notoriamente nós negociamos a múltiplos que vocês calculam melhor que nós, mas, enfim, dependendo das estimativas, é entre 8 e 10 vezes o lucro.

Então, nós precisamos ter uma disciplina de capital que seja consistente com essa avaliação que nós temos. Então, nós temos um custo de capital que o mercado nos atribui, nós temos um custo de capital interno que nós mesmos levamos em consideração. Então, nós precisamos olhar ativos que, uma vez trazidos para dentro do ecossistema Porto, que gerem um alfa, por assim se dizer, um delta de ganho muito relevante.

O que nós temos notado é que muitas vezes, quando você analisa uma carteira, como a Porto tem, praticamente, não quero usar uma necessidade, mas um orgulho de ter uma qualidade do serviço que hoje nós entregamos. Esse NPS de 81 pontos, vem com uma precificação que nós não estamos dispostos a cobrar muito pouco para prestar um serviço de qualidade inferior.

Então, muitas vezes, o que nós estamos notando é que nós temos recebido, até chamadas, nós mesmos, a própria operação do Lene na Serviços, de clientes que, porventura, estão usando um outro prestador que eu posso estar olhando aqui como uma compra de carteira, um M&A da operação, mas que o cliente, muitas vezes, está disposto a sair e, muitas vezes, há um preço melhor para ter o serviço Porto.

Então, um dilema que nós já tivemos mais de uma vez aqui é no que tange isso. Nós estamos recebendo, o crescimento aqui na operação não Porto foi de 25%, ano contra ano. Então, será que vale a pena trazer um M&A? Será que esse cliente, essa empresa que nós podemos

estar prestando um serviço, não está disposta a vir para o ecossistema Porto, para uma qualidade melhor, até, muitas vezes, pagando mais.

Então, essa é uma dificuldade, é um dilema. Nós queremos ter um NPS muito alto, nós queremos nos diferenciar em qualidade, nós temos muito esse foco no DNA da Porto.

Eu acho que, respondendo, nós continuamos a procura, continuamos analisando inúmeras coisas. Se for a preços de avaliação bons, que tenham complementaridade com o nosso negócio e que tenham uma qualidade de serviço, pelo menos similar à da Porto, nós seguimos olhando. Por enquanto, obviamente, não achamos nada em estágio de notificação.

Paulo Kakinoff:

Na dimensão de Serviço, Antonio, esse é um trabalho realmente muito volumoso de análise de M&A, porque, lembra que os nossos *drivers* para essa vertical de crescimento inorgânico, eles objetivavam ampliar o portfólio de Serviço, ou seja, trazer para o nosso repertório serviços que nós ainda não oferecemos ao cliente e que possa ser materialmente relevante no resultado, ou ainda ampliar a cobertura geográfica.

Ocorre que são setores muito fragmentados no Brasil, o que faz com que nós tenhamos um volume enorme, imenso, de análises nesses movimentos de M&A, e ainda que nós estejamos olhando, literalmente, dezenas de negócios, para atender o requisito principal, que o Dom muito bem trouxe, só faria sentido uma expansão inorgânica se fosse adicionar em patamares superiores de retorno sobre o capital que nós já temos hoje.

Então, o filtro acaba sendo bem rigoroso, de forma que a nossa expectativa são de poucos movimentos a serem efetivados, mas provavelmente em um ritmo similar ao que nós viemos fazendo nos últimos anos. Lembrando que nós temos a aquisição da Unigás, a aquisição da própria CDF, não dá para cravar quantas serão por ano, mas nós analisamos muito para trazer relativamente pouco, especialmente quando nós fazemos aquela comparação entre adquirir ou desenvolver internamente.

Em muitos casos, basta ver a velocidade de crescimento da vertical, nós temos conseguido uma ampliação também na geografia, mais acelerada do que se fosse feito uma aquisição e a custos mais baixos, porque nós já temos boa parte do CAPEX instalado. Então, para Serviços, o crivo deve continuar sendo esse, e o ritmo também. Muitas análises, mas trazendo uma ou duas para dentro, que realmente mexam o ponteiro de forma significativa.

Já na Saúde, dando um exemplo bem específico de coisas que nós olhamos com atenção, já está ficando quase um clichê especular sobre impactos que inteligência artificial terão nos diversos negócios. Mas nós vemos que existem algumas iniciativas de fundos onde as investidas estão avançadas nessa agenda de inteligência artificial no setor de saúde. Esse é um dos exemplos que nos interessaria bastante se nós pudéssemos, de alguma forma, ter um acesso estruturado a essa tecnologia.

Esse é um dos exemplos de parceria que nos faria firmar ou viabilizar um investimento na Porto Saúde, que trouxesse também uma aceleração nessa dimensão.

Thiago Paura, BTG:

Oi, pessoal. Bom dia. Obrigado pela oportunidade aqui. Eu tenho duas do meu lado, se eu puder.

A primeira é com relação ao *guidance* do resultado financeiro. Se você assume o meio do *range* divulgado e compara com o resultado de 2024, tem um crescimento expressivo ali. Óbvio que está embutido aumento de prêmio, está embutido Selic mais alta, está embutido perfilamento de dívida, está embutido alongamento na rolagem que vocês fizeram dos títulos, enfim.

Então eu acho que é normal entender essa melhora, essa magnitude, mas só para *double check* aqui, se tem alguma mudança também na estratégia mesmo de investimento, com tesouraria, com relação à preservação de capital, de ser um pouco mais, entre aspas, agressivo nessa frente. Só para pegar a cabeça de vocês aqui se tem alguma coisa que eu estou perdendo e depois eu posso fazer a segunda.

Celso Damadi:

Thiago, obrigado pela pergunta. Bom, então você capturou bem, porque realmente não tem nenhuma mudança estrutural de estratégia de investimento. Nós fizemos algumas alocações em pré-fixado, como eu comentei no começo, essa rolagem para pré, em uma taxa bastante atrativa que nós conseguimos fazer. Nós temos ainda, na nossa carteira, algumas Bs, até porque nós temos um passivo atrelado à inflação, e nós temos também uma parcela significativa em CDI.

Este conjunto de coisas, de alocação que nós temos, mais o aumento de ativos que nós temos, mais o aumento de ativo livre que nós comentamos aqui do excesso de capital, este conjunto de coisas, menos o endividamento menor que nós temos, porque nós pagamos todas as dívidas da Mobitech, que está lá dentro, então nós liquidamos todos esses passivos.

Então nós temos um conjunto aqui de redução de passivo e aumento de ativo com aumento da taxa média de juros. Então esse conjunto de coisas, realmente, traz esse aumento substancial que você está colocando, mantendo o nosso ritmo de conservadorismo, o nosso ritmo de ALM com nossos passivos, que nós sempre buscamos.

Então não tem nada agressivo nesse resultado financeiro, mas tem, sim, esse conjunto de coisas que eu comentei agora.

Thiago Paura:

Está ótimo, obrigado. Se eu puder fazer a segunda para a Saúde, por favor. Um resultado incrível da vertical ao longo de todos os trimestres, e aqui são duas em uma, na verdade. É só para relembrar o impacto de Oncoclínicas, qual que é a tempestividade mesmo? Nós tivemos no 2T e teve agora no último trimestre também, só para saber se ano que vem tem isso de novo, e a magnitude mais ou menos.

E a outra é com relação ao crescimento de Vidas, de fato, que você vê o ritmo de crescimento de Vida, ao longo de 2024, muito forte, ao longo de 2025, de acordo com o *guidance*, deve ser outro ano muito bom. Está em linha com o que o Sami já tinha compartilhado com nós também nos últimos encontros.

Aqui é só para entender se tem mais um rouba monte, tem mais um beneficiário vindo que era um cara que não estava no sistema, só para entender, mais ou menos, como é a dinâmica que vocês veem. Óbvio que tem dispersão geográfica, enfim, tem uma série de particularidades.

Celso Damadi:

Eu vou passar para o Sami responder, só vou comentar uma coisa. No nosso *guidance* não tem nenhum efeito não recorrente para o Saúde, de Oncoclínicas.

Thiago Paura:

Está bom. Obrigado.

Sami Foguel:

Oi Thiago, tudo bem? Oncoclínicas tem sido uma parceria muito boa para nós. De fato, são diversos efeitos embutidos aqui no resultado. Obviamente nós temos uma linha de integração do nosso time médico da Porto com o time médico da Porto da Oncoclínica, que traz um cuidado importante a custo-eficiente, vamos dizer, é o melhor tratamento possível dentro de um custo acordado. Isso é mais transparente para vocês, mais difícil de quantificar, mas eu diria que é bastante relevante no nosso resultado.

Nós temos, recorrentemente, dividendos da JV, então, a JV que nós temos 40% e eles têm 60%, onde nós participamos da margem incremental que nossos segurados, beneficiários deixam no sistema da Oncoclínicas, isso também tem sua relevância aqui contra sinistro.

E tinham essas, vamos dizer, luvas por atingimento de volumes, que não está dentro das previsões nenhum atingimento adicional no ano corrente aqui, e dificilmente vamos ter adicional mesmo em 26.

Mas de forma geral, vale a pergunta para dar essa amplitude aqui e nos dar uma solidez de continuar crescendo, tratando bem, de forma custo-eficiente, nossos pacientes oncológicos.

Do ponto de vista de crescimento, o crescimento tem sido, como o Dom salientou no início, bastante consistente, uma média de 120 mil vidas por ano, esse ano um pouco mais. Já tivemos, como talvez você lembre, trimestres de crescimento de mil, dois mil, três mil vidas, muito ligadas a não renovações de grandes apólices, onde nós não tínhamos apetite de renovar dado o sinistro. Outros trimestres de 30, 40 mil vidas, enfim.

O que nós buscamos, a nossa cabeça, é um crescimento técnico e saudável que crie uma empresa muito robusta e saudável para o longo prazo. Então essa cabeça de crescimento sempre vai ser um crescimento técnico e vem amparada com três novas linhas de produtos, que é a linha Porto Saúde, a linha Pró e a linha Porto Bairros.

E você está correto ao perguntar aqui, nós vemos que, versus as nossas linhas tradicionais, principalmente no Porto Bairro e no Pró, uma inclusão societária aqui. Então parte de nossas vidas, ainda pequena, mas parte de nossas vidas vem de empresas que não tinham anteriormente planos de saúde.

Então isso nos enche de orgulho também, e obviamente, nós temos toda a cautela do ponto de vista de precificação para essas vidas. Eu diria que precificação é algo que nós estamos bastante sofisticados, cada vez mais, e tem sido aqui algo que nos ajuda a diferenciar os resultados que você mencionou.

Daniel Vaz, Safra:

Fala, pessoal. Desculpa alongar o *call*, mas acho que é importante nós tocarmos nesse assunto. Vocês anunciaram um *buyback* de quase 10% do *free float*, eu vi aqui na CVM. Eu não sei se muita gente comentou ou escreveu. Acho que é um *buyback* relevante, é um extra 3% de *yield*, quando nós comparamos com o número de ações totais.

Quando nós falamos dos 45%, 50% de *payout* líquido que vocês fizeram em 24 e pretendem em 25, esse número de *buyback* está incluso ou não? Imagino que não, mas só para deixar isso bem claro.

Celso Damadi:

Daniel, obrigado pela pergunta. Esse *payout* que nós estamos falando não está embutido nesse valor. Esse valor nós temos recompra de ações também para executivos, que nós fazemos remuneração em ações. Não só executivos, mas nós também temos um programa chamado Porto em Ação na Porto que nós pagamos 100% dos funcionários também, parte de remuneração variável. Dependendo dos atingimentos que nós temos de metas aqui, nós também estamos fazendo um pagamento em ações.

Então o programa tem esse grande objetivo, não que nós não façamos alguma recompra adicional a esse programa que nós achamos necessário, que nós entendamos que a ação está com preço atrativo para nós fazermos. São coisas independentes, você tem razão. O *payout* é uma coisa e esse programa tem um outro objetivo.

Daniel Vaz:

Está claro, só que às vezes algumas empresas colocam isso no número total. Obrigado.

Operador:

Não havendo mais perguntas, gostaria de devolver a palavra ao time de executivos da Porto para as considerações finais. Podem prosseguir.

Paulo Kakinoff:

Pessoal, em nome de todo o nosso time aqui, de toda a Porto, gostaria novamente de agradecer a atenção de vocês, em especial pelo *call* de hoje, um pouco mais longo, o que nos deixa sempre muito felizes.

Nós montamos essa estrutura justamente esperando receber a maior quantidade possível de perguntas e sugestões, porque isso é uma indicação de um nível crescente de engajamento de todos vocês com a nossa tese aqui.

Muito obrigado a todos, tenham uma ótima tarde e que seja um excelente ano para todos nós.

Operador:

A conferência de resultados do 4T24 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”