

PORTO SEGURO

Apresentação Corporativa 2020



PORTO
SEGURO



Agenda

1 - Quem Somos

2 - Diferenciais

3 - Resultados Recentes

4 - Desafios e Oportunidades



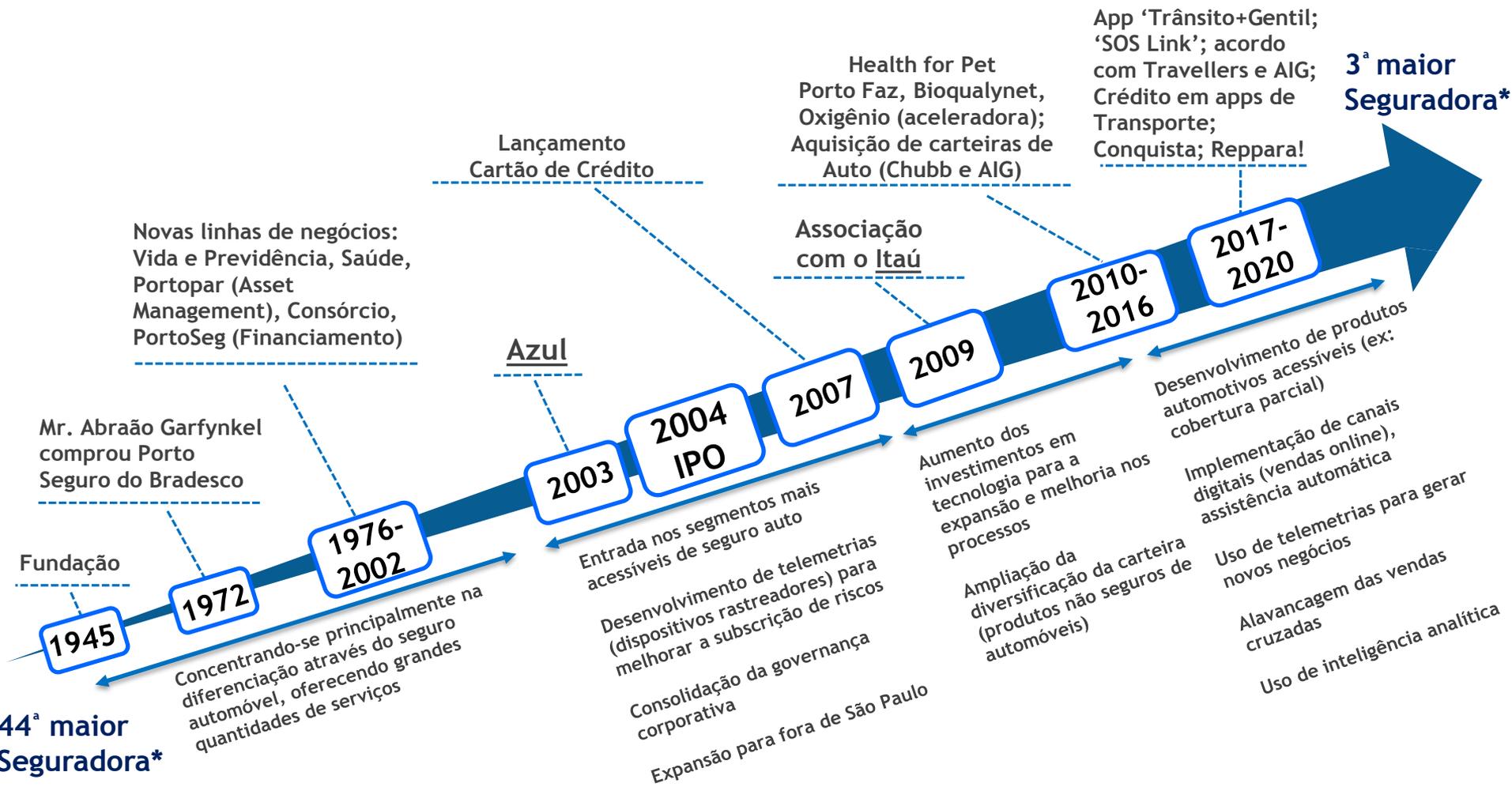
**PORTO
SEGURO**





1. Quem somos

Nos últimos 70 anos, a Porto Seguro foi reconhecida pelo empreendedorismo e serviços de alta qualidade, atendendo rapidamente às mudanças do mercado, saindo da posição 44^º de seguradora do Brasil, para a 3^º maior do País...



* Ranking de acordo com o volume de prêmios emitido

... resultando no maior grupo de seguros não vida no Brasil, que sustentado por uma estrutura operacional robusta, atende a cerca de 9 milhões de clientes e mais de 18 milhões de itens cobertos

Estrutura e Serviços



13K funcionários



36K corretores independentes



13K prestadores de serviços exclusivos



43 Milhões de atendimentos / ano



1,5 Milhão de serviços a residência / ano



2,8 Milhões de socorros atendidos por Guinchos / ano



3,6 mil agências bancárias do Itaú

Negócios e Posição no Mercado



1ª Seguradora Não-Vida e 3ª maior seguradora do Brasil



Líder de mercado em seguros de Auto, Residência e Fiança Locatícia



R\$ 18 Bilhões em Receitas Totais

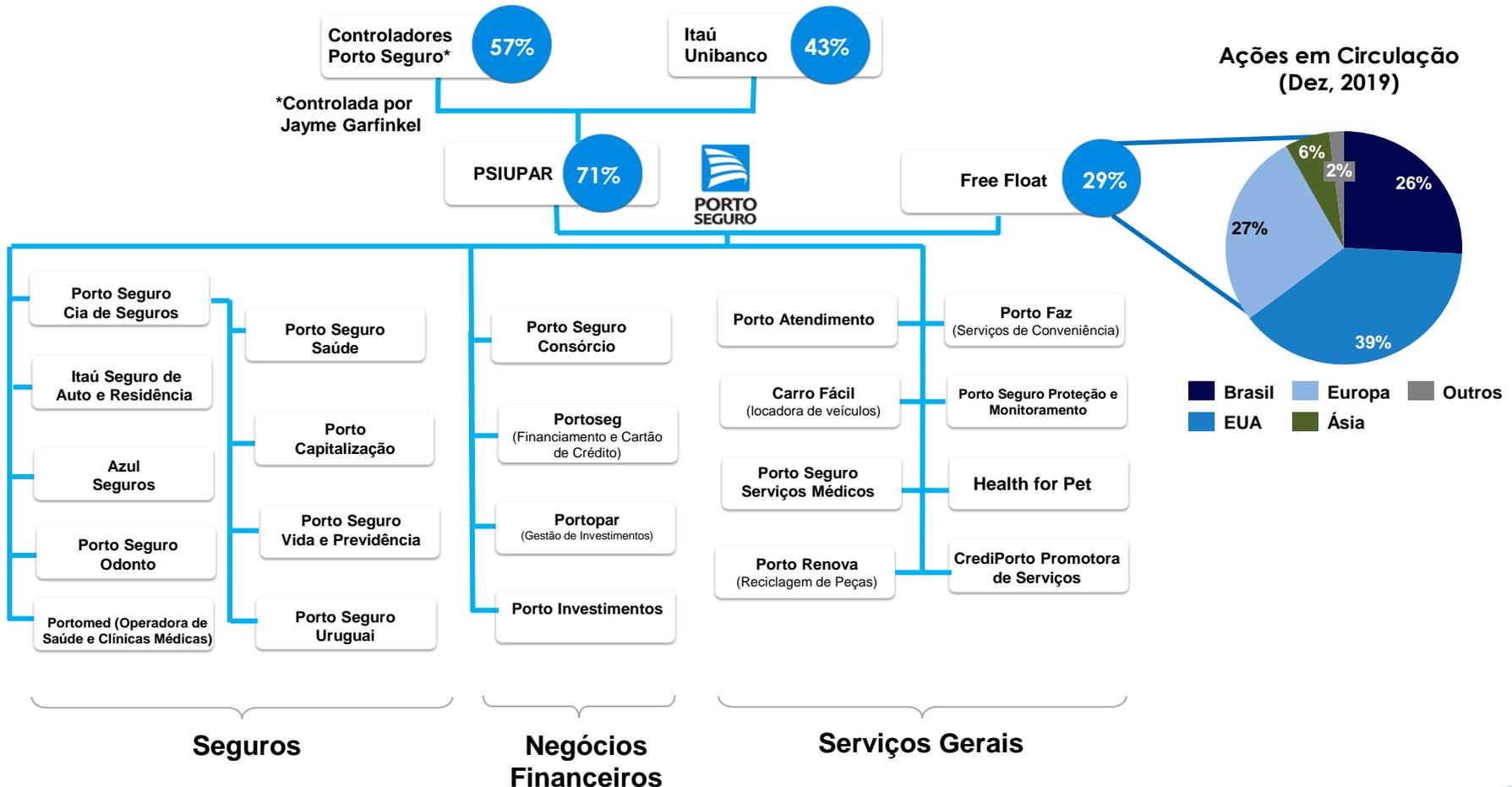


R\$ 20 Bilhões em Valor de mercado



9 milhões de clientes e 18 milhões de itens cobertos

A Empresa é composta por empresas de seguros, negócios financeiros e serviços gerais – o controle permanece com a família Garfinkel, com participação relevante do Itaú Unibanco



A Porto Seguro tem um portfólio diversificado com produtos top-of-mind - é líder nos segmentos de seguro auto, residência e fiança locatícia

Seguros

Negócios Financeiros



Auto

27,3%
Market Share

R\$ 9,8 bilhões
Prêmios Auferidos

54%
das Receitas Totais

5,4 milhões
Veículos



Saúde + Odonto

3,5%
Market Share

R\$ 1,7 bilhão
Prêmios Auferidos

9%
das Receitas Totais

862 mil
Vidas Seguradas



Patrimonial

9,5%
Market Share

R\$ 1,6 bilhão
Prêmios Auferidos

9%
das Receitas Totais

2,5 milhões
Itens Segurados



Vida

2,5%
Market Share

R\$ 904 milhões
Prêmios Auferidos

5%
das Receitas Totais

6,0 milhões
Vidas Seguradas



Cartão de Crédito

2,2%
Market Share

R\$ 1,5 bilhão
Receitas

8%
das Receitas Totais

2,6 milhões
Unidades

3°
Maior Gasto Médio do Brasil



Consórcio

8,9% | **1,7%**
veículos | imóveis
Market Share

R\$ 324 milhões
Receitas

2%
das Receitas Totais

153 mil
Clientes

(Dez/2019)

Nossa estratégia é baseada em um forte relacionamento humano, assumindo riscos e prestando serviços por meio de um atendimento familiar que supere expectativas, com foco nas necessidades mais amplas dos nossos clientes

Estratégia e Posicionamento



- Foco no varejo (PF e PME's) e riscos pulverizados
- Visão detalhista, entendendo as particularidades de cada negócio



- Oferta de soluções com alto valor agregado
- Segmentação p/ melhor atender as necessidades e preferências



- Atendimento com empatia e “toque humano”, mesmo em um ambiente digital



- Produtos que possam ser comercializados pelo canal corretor



- Precificação e seleção de riscos diferenciada
- Busca por crescimento que possa produzir rentabilidade sustentável



- Estratégias bem-sucedidas são comprovadas no longo prazo
- Inovação e empreendedorismo como componente relevante para o crescimento



2. Diferenciais

Acreditamos que a combinação de empreendedorismo com sensibilidade humana traz resultados superiores no longo prazo

Missão

“Nossa missão é assumir riscos e prestar serviços, por meio de um atendimento familiar que supere expectativas, garantindo agilidade a custos competitivos com responsabilidade social e ambiental”

- **Propósito de natureza altruísta: devemos fazer o bem a todos a nossa volta**
- **Relacionamentos são os nossos maiores ativos**
- **Foco nos clientes é vital. Sempre.**
- **Um bom atendimento faz a diferença**
- **Bons serviços evitam comoditização**
- **Corretores são fundamentais para desenvolver o mercado e essenciais para o nosso sucesso**
- **Estratégias acertadas se provam no longo prazo**

Principais Elementos

Única seguradora brasileira com diferentes propostas de valor, oferecidas através de 3 marcas com produtos específicos para cada necessidade do cliente ...

Produtos Tradicionais



Seguro Auto Tradicional

Além de seguro, oferece diversos serviços para o Carro, Casa e Pessoas



Auto Premium

Produto voltado para carros de luxo com atendimento exclusivo e benefícios especiais



Auto Mulher

Benefícios e vantagens para a mulher



Auto Jovem

Seguro com serviços e benefícios exclusivos para jovens (entre 18 e 24 anos)



Auto Sênior

Vantagens para clientes com mais de 60 anos



Auto Essencial

Seguro com serviços essenciais que atendem as principais necessidades dos clientes

..além disso, nos permite aumentar a penetração no segmento – os produtos acessíveis representam atualmente 10% da nossa frota seguradas

Seguros Acessíveis

Azul Leve



Azul Master



Azul Auto Roubo



Porto Seguro Moto



- ✓ 600k veículos segurados (+6% vs. 2018)
- ✓ Sinistralidade abaixo de 50%
- ✓ Flexibilidade de Coberturas (Roubo, Colisão, Terceiros)
- ✓ Flexibilidade no Pagamento (80% dos clientes Azul Leve pagam em 10x)
- ✓ Produtos com valores mais acessíveis
- ✓ Mercado pouco penetrado e com pouca canibalização

Excelência nos atendimentos aos clientes, superando expectativas

Prêmios Recebidos em 2019

- ✓ **Melhor Companhia no setor Financeiro** (Infomoney)
- ✓ **Melhores Serviços no Brasil – Seguros Gerais, Seguro de Automóvel e Seguro de Residência** (O Estado de São Paulo)
- ✓ **Melhor Companhia de Seguros** (O Estado de São Paulo – Os Melhores do Jornal do Carro)
- ✓ **16ª Marca mais valiosa no Brasil** (Ranking Interbrand)



Histórias

- ✓ **333 Porto** – Cliente lembra da Porto Seguro em uma situação de emergência
- ✓ **Enchente no Anhangabaú** – Prestador de Serviços da Porto Seguro ajuda pessoas e carros sem seguros na enchente
- ✓ **Bebê no Carro** – Nossa Operadora no Call Center sugere que o cliente quebre a janela do carro para salvar um bebê
- ✓ **Ligar para o Chefe** – Operadora do Call Center liga para o chefe do cliente e explica que ele não conseguirá trabalhar devido a um acidente de carro



A Porto Seguro é reconhecida pelo bom relacionamento com os corretores – os independentes dominam os segmentos de Auto, Patrimonial e Saúde no Brasil, enquanto a Internet ainda possui uma participação pequena

Participação do Corretor na Brasil



Auto
80%



Patrimonial
75%



Saúde
93%

Corretores na Porto Seguro

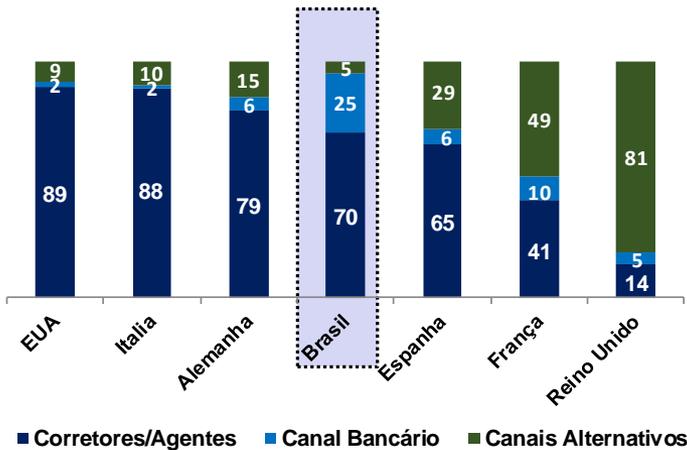


Representam mais de 90% da nossa força de vendas



Índices elevados de satisfação- nas pesquisas com Corretores

Canal de Distribuição por País (todos os segmentos, em % prêmios – 2015)



Principais Benefícios para os Corretores da Porto

- Política de portas abertas
- Reunião mensal com líderes da Porto (encontro com corretores de todo Brasil)
- Suporte a operação (celular, desenvolvimento do site e propaganda)
- Espaços de Negócios e Salas de Corretores (30% dos Corretores utilizam)
- Portal do Corretor (COL- Corretor ONLINE) que integra informação, vendas e autosserviço
- PortoServ (terceirização da renovação e venda de produtos)

Soluções inovadoras têm gerado vantagens competitivas sustentáveis e um maior índice de retenção de clientes

Linha do Tempo – Soluções Inovadoras

- **1982:** Dispositivo Antifurto (DAF)
- **1984** Vacina Antirrobo
- **1985:** Início da Central 24horas
- **1987:** Brake Light



O QUE ERA BOM, FICOU AINDA MELHOR.

PORTO SEGURO

- **2001:** Auto Jovem
- **2003:** Centro Automotivo 24 horas
- **2004:** Porto Palm (Vistoria Prévia); Campanha 333-Porto
- **2007:** Cartão Porto Seguro (programa de fidelidade)
- **2008:** Bike Socorro



1981-----1990

1991-----2000

2001-----2010

2011-----2019

- **1994:** Kit lanche para os segurados
- **1997:** Porto Seguro Serviços à residência



Trânsito + gentil



Um trânsito melhor começa com você.



- **2016:** Produtos Acessíveis (seguro Auto); Criação da incubadora Oxigênio
- **2017:** Link SOS
- **2018:** Aplicativo 'Trânsito + Gentil'
- **2019:** Créditos em App's de transporte em caso de sinistro / Conquista / Reppara!



Uma das sinistralidades mais baixas do mercado, impulsionada por uma sofisticada disciplina na seleção de riscos – esforços contínuos para implementar soluções pioneiras, por exemplo, sistema de Break Light e vacina antifurto

	Auto	Patrimonial	Saúde*
Sinistralidade Porto vs. Mercado (2019)	Porto Seguro: 56,1% Mercado (ex Porto): 62,3%	Porto Seguro: 31,8% Mercado (ex Porto): 39,0%	Porto Seguro: 78,9% Mercado: 83,4%
	▼ (-6,2 p.p.)	▼ (-8,2 p.p.)	▼ (-4,5 p.p.)

Assunto	Ferramenta	Características	Auto	Outros
Sofisticada Precificação e Seleção de Riscos	Grande banco de dados	Mais de 5 milhões de veículos segurados (mais que o dobro da quantia do segundo <i>player</i>), mais de 2 milhões de residências seguradas, aproximadamente 6 milhões de vidas seguradas e etc.	✓	✓
	Perfil do motorista	Questionário preciso de análise de risco - pioneiro no Brasil no uso de modelos multivariáveis, com mais de 20 anos de experiência	✓	✓
Monitoramento	Rastreador	Taxa de recuperação mais alta de carros roubados (mais de 200 mil veículos rastreados)	✓	
	Telemetria	Análise do comportamento do cliente - mais de 1,5 milhão de aplicativos "Transito Mais Gentil" baixados	✓	
Inspeção de sinistros	Prestadores de Serviços Exclusivos	Serviço e assistência de primeira qualidade na inspeção de sinistros	✓	✓
	Inteligência Artificial	Utilização de ferramentas para reduzir fraudes	✓	✓
Compra de peças	Peças Automotivas	Maior comprador de peças automotivas do Brasil – R\$ 1 bilhão por ano	✓	

A Porto Seguro busca diversificação sinérgica em seus negócios, de modo a melhorar a retenção dos clientes/corretores, alavancar o cross-selling e aumentar a rentabilidade da Empresa

Relações entre os Produtos	
Vendas Cruzadas	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Expansão das vendas com produtos que se complementam: Auto + Cartão de Crédito ; Carro + Casa ▶ Aproveitamento do poder da marca para lançar produtos inovadores e acessar novos nichos de mercado: Health for Pet, Carro Fácil, Porto Faz,
Rentabilidade	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Redução do risco dos negócios: know-how da base de segurados reduz riscos financeiros (Cartão de Crédito, Financiamento, Fiança Locatícia); melhora da subscrição de riscos através da instalação de rastreadores ▶ Ganhos de escala através da sinergia entre produtos: redução nos custos de monitoramento da frota segurada; economia de custos de aquisição de peças através da Empresa Renova
Retenção de Clientes e Corretores	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Foco no relacionamento de longo prazo: atendimento diferenciado e programas de fidelidade diferenciados, que oferecem descontos no preço do seguro (Cartão de Crédito Porto Seguro) ▶ Soluções segmentadas (serviços, preços e grupos específicos) - Auto Jovem, Auto Mulher, Itaú Roubo, Azul Leve e etc. ▶ Ampliação do portfólio do corretor: atuação consultiva, novas oportunidades de vendas, diversificação das fontes de ganho

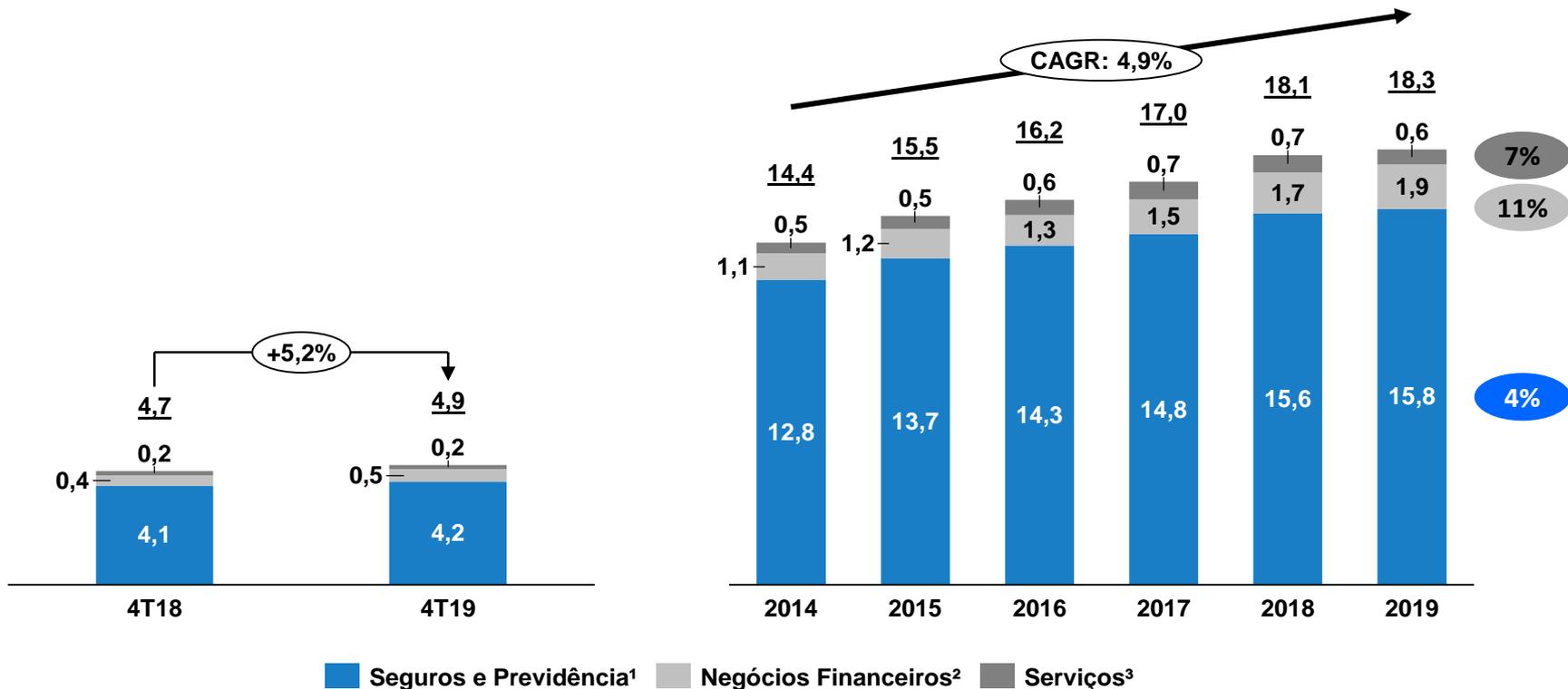


3.Resultados Recientes

-  Em 2019, a Porto Seguro atingiu o maior lucro líquido recorrente de sua história, decorrente de um resultado operacional sólido e do aumento dos ganhos com as aplicações financeiras
-  A aceleração dos prêmios no 4T19 (+5% vs. 4T18) permitiu encerrar 2019 com um crescimento anual de 1% (vs. 2018) - se desconsiderarmos o Auto, os prêmios cresceram 9% no trimestre e 6% no ano
-  O seguro Auto retomou o crescimento no 4T19 (+2% vs. 4T18), incrementando 63 mil veículos em 3 meses – destaque para a Azul, que superou 2 milhões de veículos segurados
-  O seguro Saúde cresceu em duplo dígito no ano (+13% vs. 2018) e alcançou o menor Índice Combinado dos últimos 5 anos, melhorando significativamente a rentabilidade do produto
-  O índice de despesas (D.A. + D.O.) recuou 0,5 p.p. em 2019 (vs. 2018), acumulando uma melhora de 3,6 p.p. nos últimos 4 anos, refletindo o aprofundamento dos esforços para aumentar a eficiência operacional e alavancar o crescimento dos negócios
-  O Índice Combinado de 2019 ficou 2,1 p.p. abaixo da média dos últimos dez anos
-  O resultado dos Negócios Financeiros e Serviços expandiu substancialmente, em razão do crescimento do Cartão de Crédito e CDC e da redução do prejuízo de outros negócios (especialmente a Conecta)
-  O retorno sobre as Aplicações Financeiras atingiu 2,4% (191% do CDI) no 4T19 e 10,2% (171% do CDI) em 2019
-  Dentre as premiações recebidas, a Porto Seguro foi eleita em 2019 a melhor empresa do setor financeiro (Infomoney) e a 16ª marca mais valiosa do País (Ranking Interbrand)

No 4T19, a Porto Seguro acelerou a expansão das receitas (+5% vs. 4T18) – a aceleração do crescimento é um dos principais objetivos estratégicos da Empresa

Receitas por Linha de Negócio (R\$ bilhões)



¹ Considera prêmios auferidos de seguros e contribuições de previdência

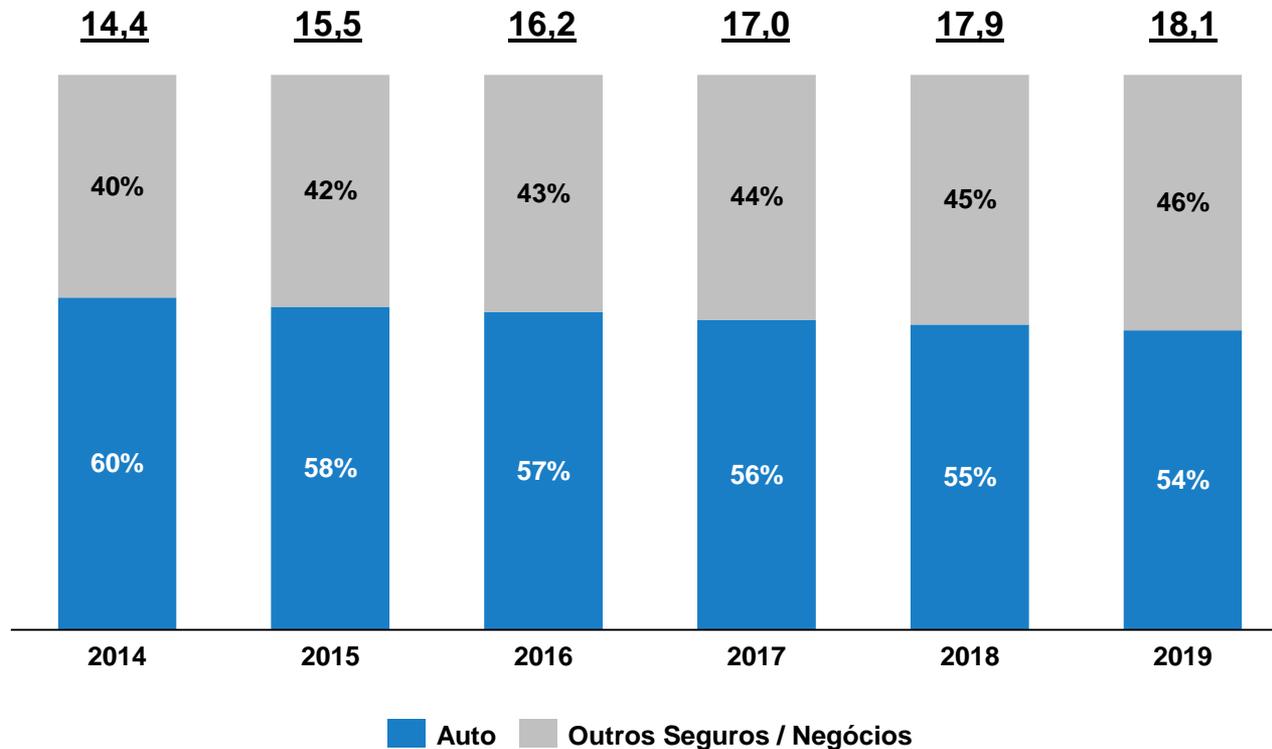
² Receita dos produtos financeiros: Consórcio, Cartão de Crédito, Financiamento e Gestão de Ativos

³ Receita dos produtos de serviços: Alarmes Monitorados, Serviços Médicos, H4Pet, Porto Carro Fácil, etc

A Porto Seguro vem aumentando sua diversificação de negócios ao longo do tempo, reduzindo a sua dependência do Seguro Auto através do crescimento da participação em outros seguros / negócios

Evolução da Distribuição das Receitas - Auto vs. Outros Negócios

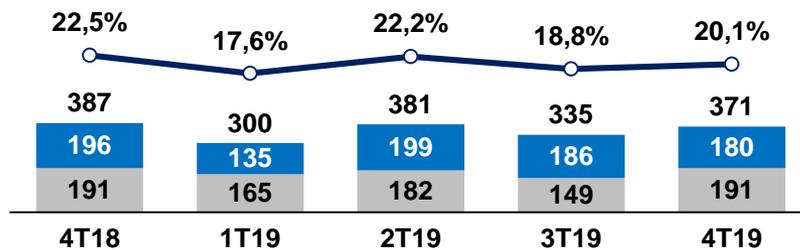
(Receita Total em R\$ bilhões; % na Receita Total)



Resultados Consolidados Lucro e ROAE do 4T19 e 2019

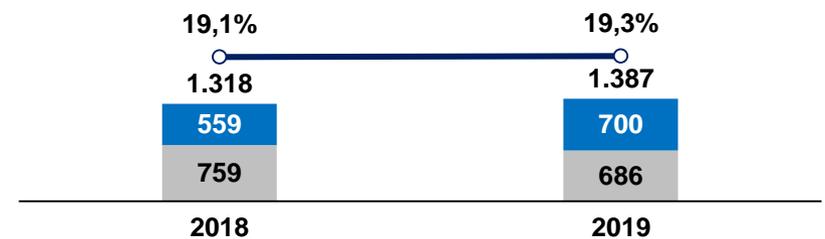
O lucro líquido anual recorrente atingiu o maior nível histórico e a rentabilidade manteve-se num patamar elevado, em razão de um resultado operacional sólido e do aumento do resultado das aplicações financeiras

Rentabilidade Trimestral*

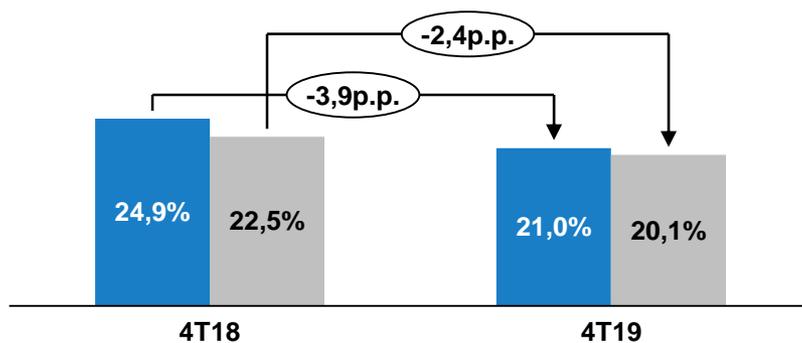


■ Resultado Financeiro (R\$ MM) ■ Resultado Operacional (R\$ MM) —○— ROAE (% a.a.)

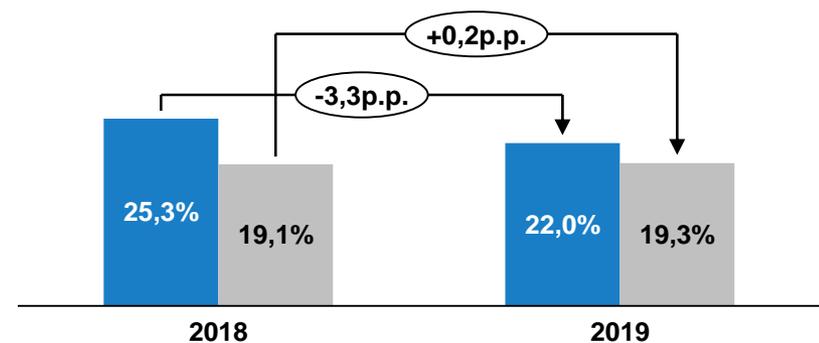
Rentabilidade Anual*



ROAE Trimestral



ROAE Anual



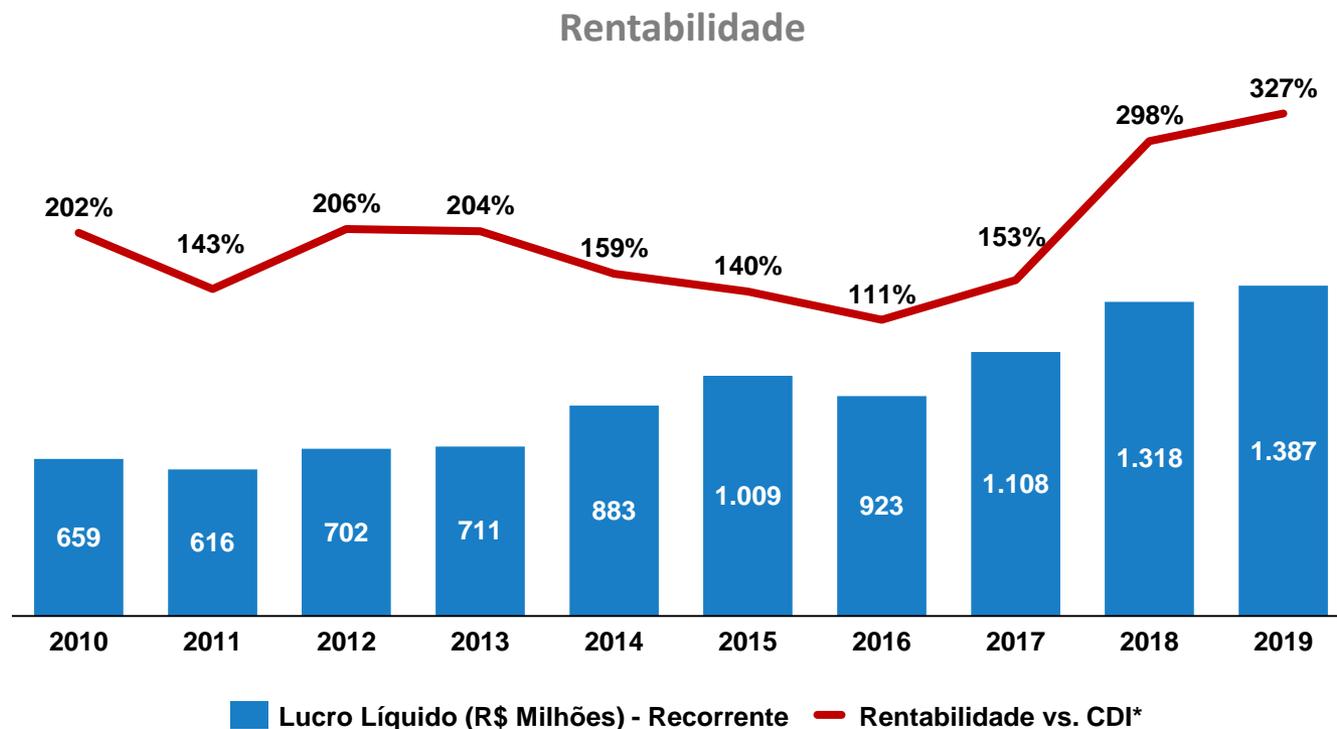
■ ROAE Ajustado (%)** ■ ROAE (%)

* Para o cálculo do resultado financeiro foi aplicada a taxa efetiva de impostos, enquanto para o cálculo do resultado operacional, foi considerado a diferença entre o lucro líquido sem Business Combination e o resultado financeiro líquido da taxa efetiva de impostos

** Rentabilidade dos negócios da Empresa com capital ajustado (sem excesso) e considerando uma rentabilidade de investimentos de 100% do CDI

Rentabilidade e Desempenho Operacional Histórico

A Porto Seguro tem alcançado resultados operacionais consistentes e ampliado a lucratividade, a despeito das oscilações nas taxas de juros – a rentabilidade (ROAE) de 2019 em relação ao CDI foi a maior dos últimos 10 anos



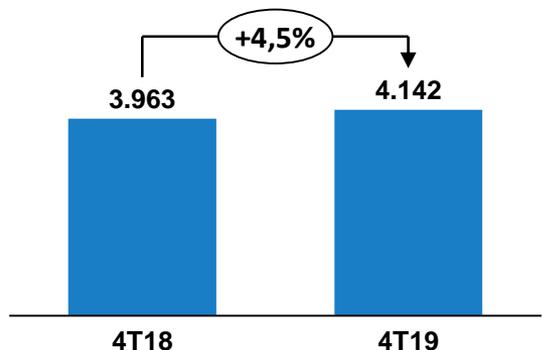
*Resultado da divisão do ROAE pelo CDI
 Fonte: CETIP e Porto Seguro

Resultados de Seguros

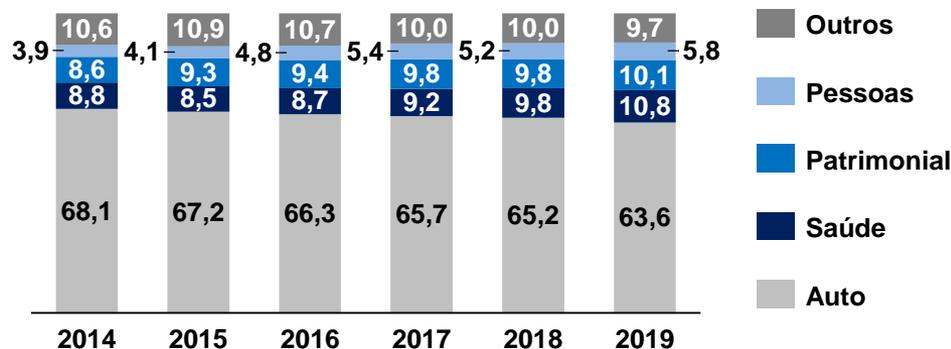
Evolução dos Prêmios do 4T19 e 2019

No 4T19 a Porto Seguro cresceu em todos os principais produtos de seguros – a expansão em ritmo mais acelerado dos seguros de Saúde, Patrimonial e Vida tem tornado a carteira mais diversificada

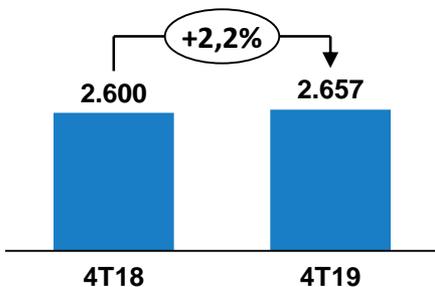
Total
Prêmios (R\$ milhões)



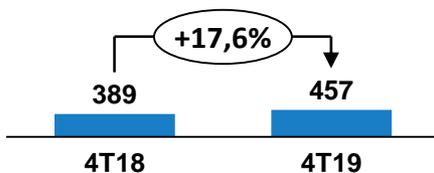
Distribuição dos Prêmios de Seguros (%)



Auto
Prêmios (R\$ milhões)



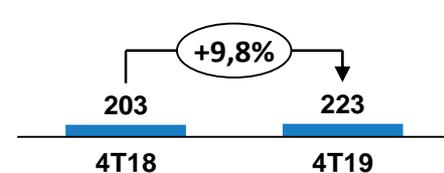
Saúde
Prêmios (R\$ milhões)



P&C
Prêmios (R\$ milhões)

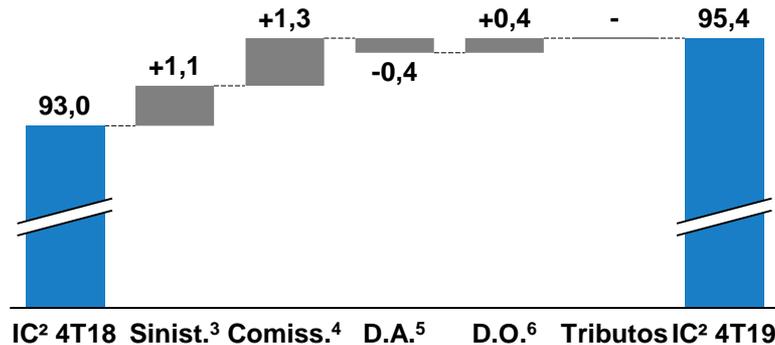


Vida
Prêmios (R\$ milhões)

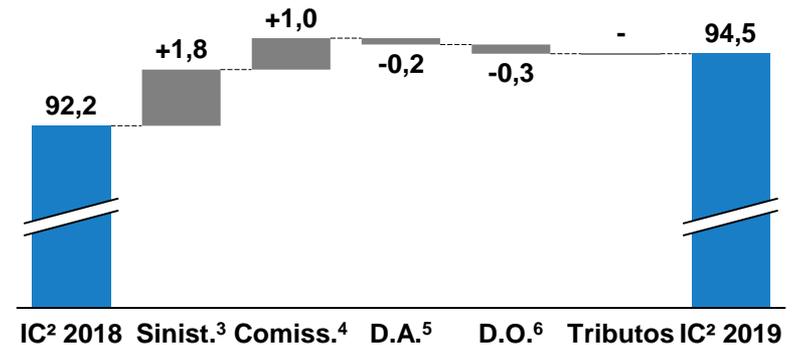


Apesar da redução do resultado, consequência do aumento da sinistralidade e do comissionamento, a rentabilidade da operação de seguros segue em patamares elevados – ROAE de 17,7% em 2019

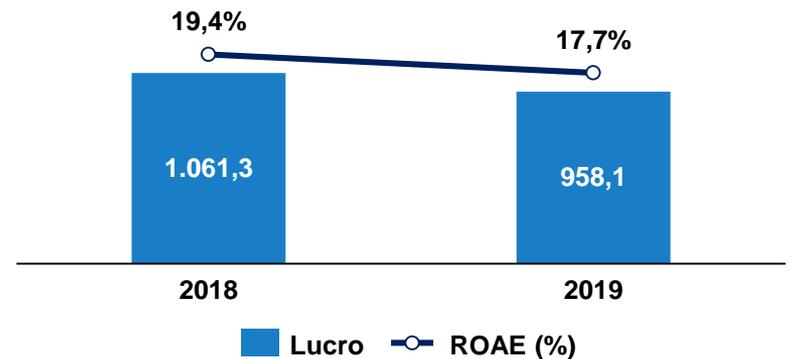
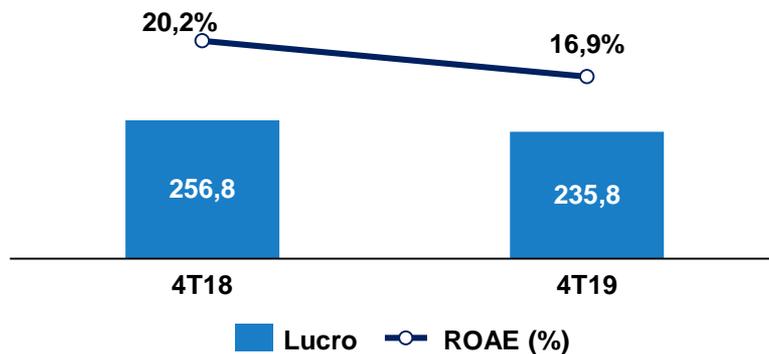
Índice Combinado 4T19¹ (%)



Índice Combinado 2019¹ (%)



Resultado de Seguros⁷ (%)

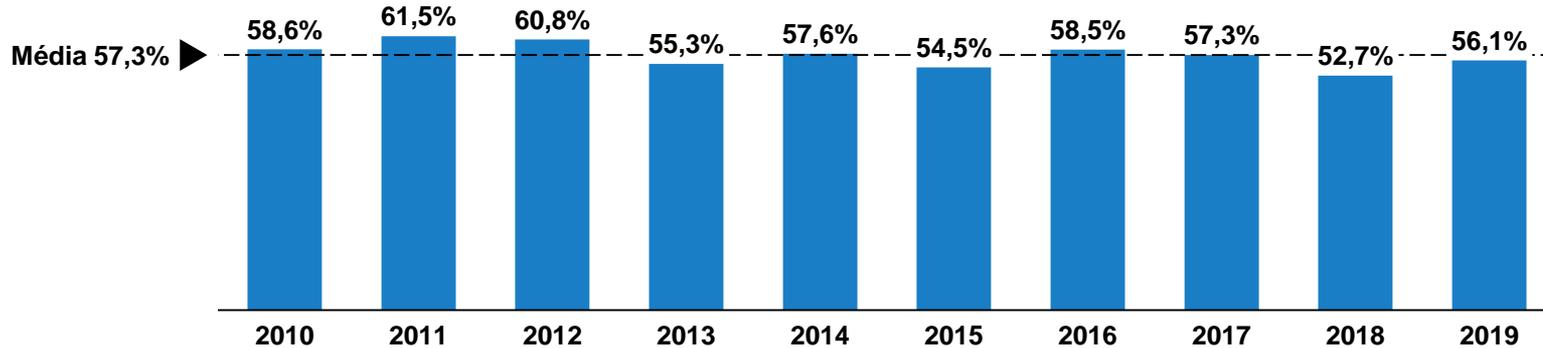


1 A partir de 2018, foram realizadas alterações em nossas demonstrações financeiras em decorrência dos Custos Iniciais de Contratação, que passam a serem registrados como Custos de Aquisição Diferidos (CAD), seguindo a mesma sistemática de apropriação ao resultado, conforme a vigência e risco. Assim, adequamos os números de 2018 em diante no Press Release de Resultados (pro forma) para manter a mesma base de comparação histórica / 2 Índice Combinado de Seguros / 3 Sinistralidade / 4 Comissionamento / 5 Índice de Despesas Administrativas/ 6 Índice de Receitas e Despesas Operacionais / 7 Inclui o resultado das operações de Seguros, Previdência e Capitalização

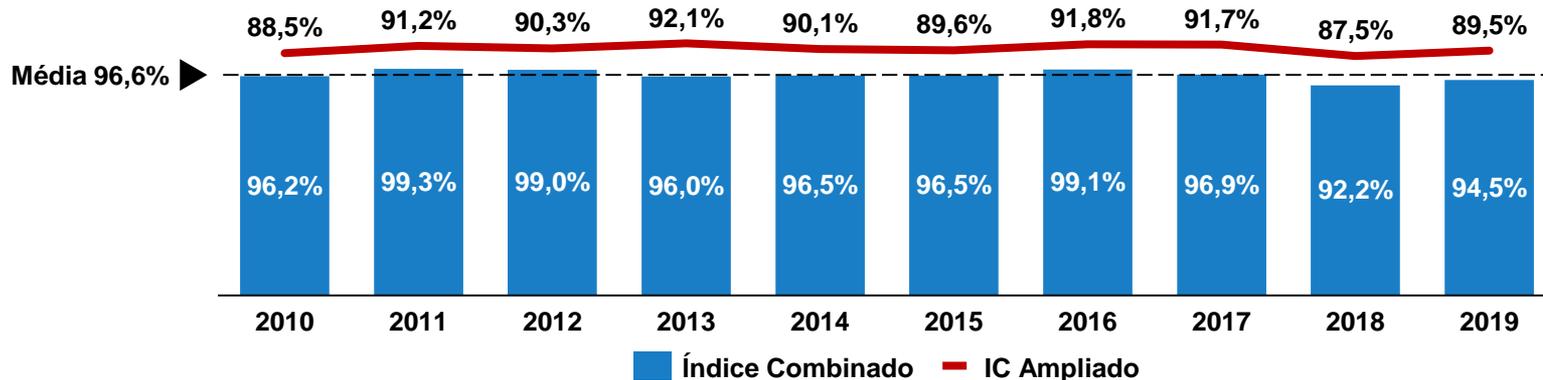
Resultados de Seguros Sinistralidade Histórica - Auto

Apesar do aumento em 2019, a sinistralidade (56,1%; +1,8 p.p. vs 2018) e o índice combinado (94,5%; +2,3 p.p. vs 2018) ficaram, respectivamente, 1,2 p.p. e 2,1 p.p. melhor do que a média dos últimos 10 anos

Sinistralidade Histórica - Auto



Índice Combinado Histórico¹ (%)



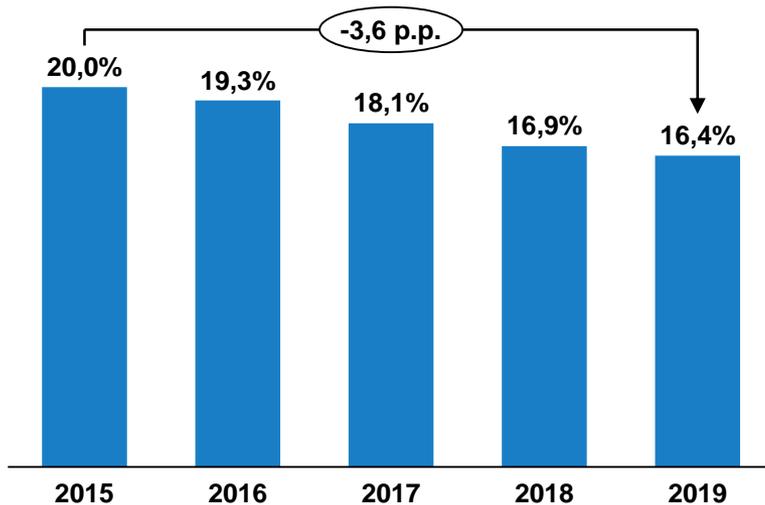
¹ A partir de 2018, foram realizadas alterações em nossas demonstrações financeiras em decorrência dos Custos Iniciais de Contratação, que passam a serem registrados como Custos de Aquisição Diferidos (CAD), seguindo a mesma sistemática de apropriação ao resultado, conforme a vigência e risco. Assim, adequamos os números de 2018 em diante no Press Release de Resultados (pro forma) para manter a mesma base de comparação histórica

Resultados de Seguros

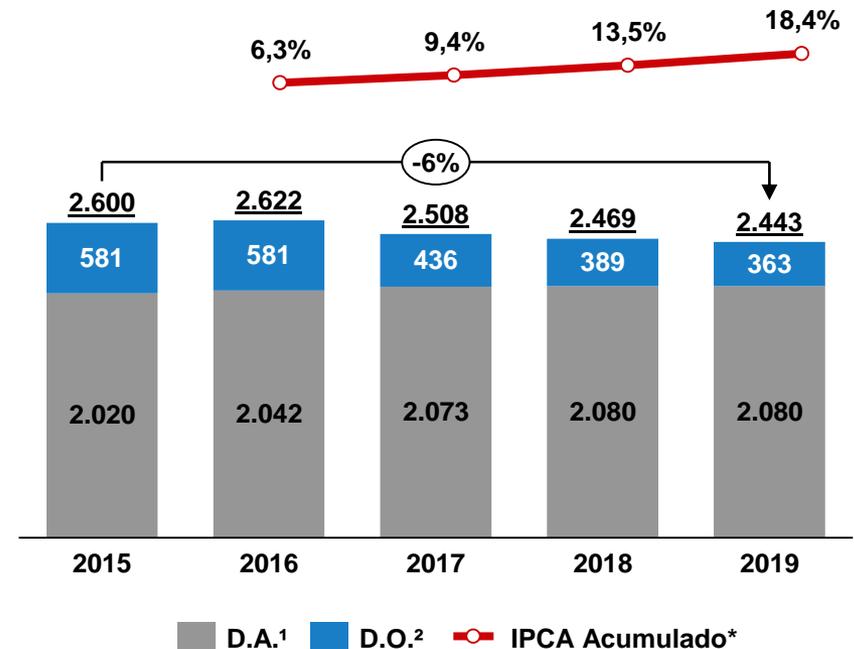
Despesas Administrativas e Operacionais

Os índices de D.A. + D.O. recuaram 3,6 p.p. nos últimos anos, graças aos ganhos de eficiência operacional – entre 2015 e 2019, a soma das despesas administrativas e operacionais recuaram 6%, contra uma inflação acumulada de 18% no período

Índice de D.A.¹ + D.O.²
Porto Seguro



Despesas Administrativas (D.A.)¹
e Operacionais (D.O.)² de Seguros – (R\$ milhões)



¹ Despesas Administrativas de Seguros (ex participações nos lucros)

² Outras Receitas e Despesas Operacionais de Seguros

Obs. A partir de 2018, foram realizadas alterações em nossas demonstrações financeiras em decorrência dos Custos Iniciais de Contratação, que passam a serem registrados como Custos de Aquisição Diferidos (CAD), seguindo a mesma sistemática de apropriação ao resultado, conforme a vigência e risco. Assim, adequamos os números de 2018 em diante no Press Release de Resultados (pro forma) para manter a mesma base de comparação histórica

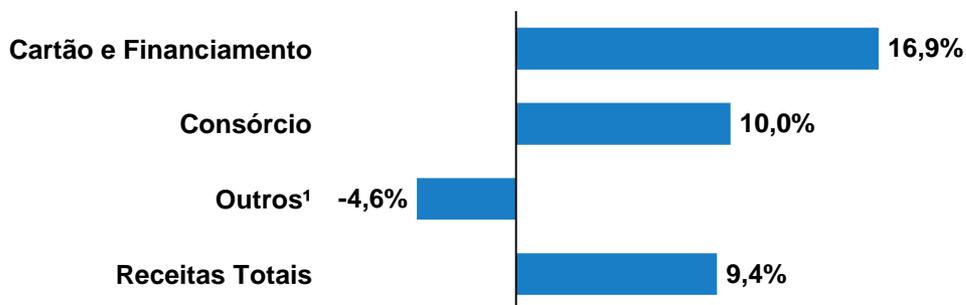
*Fonte: IBGE

Resultados de Negócios Financeiros e Serviços

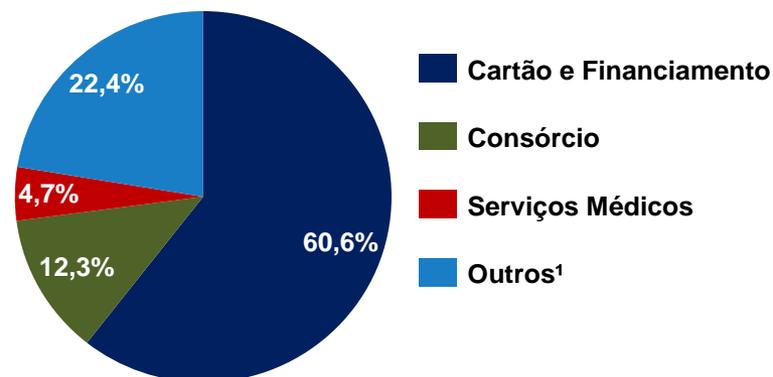
Principais resultados do 4T19 e 2019

O resultado dos Negócios Financeiros e Serviços cresceu substancialmente no trimestre e no ano, alavancado pelo desempenho das Operações de Crédito e pela redução das despesas dos demais negócios, especialmente a Conecta

Evolução das Receitas – 4T19 vs. 4T18

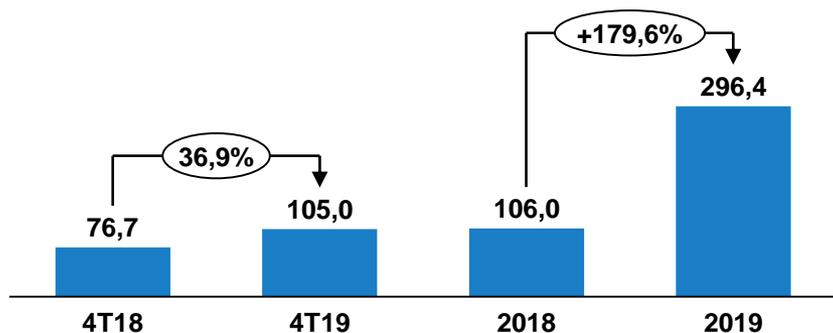


Distribuição de Receitas – 4T19

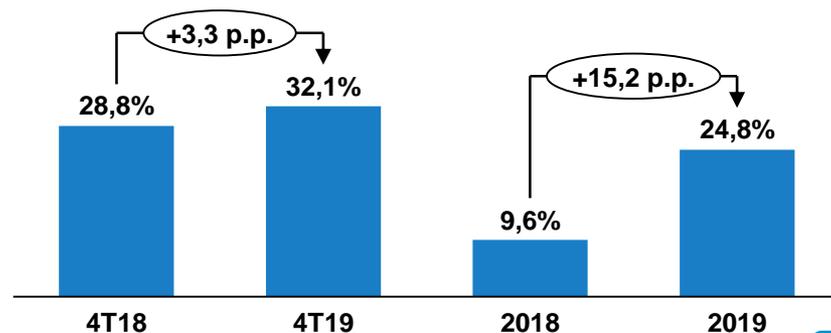


Lucro Líquido

(R\$ milhões)



ROAE (%)



¹ Representa em maior parte as receitas das operações de Atendimento, Conecta, Monitoramento, Gestão de Ativos, dentre outros negócios

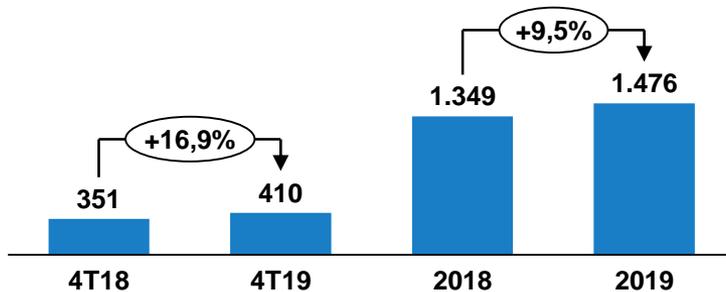
Resultados de Negócios Financeiros e Serviços

Operações de Crédito 4T19 e 2019

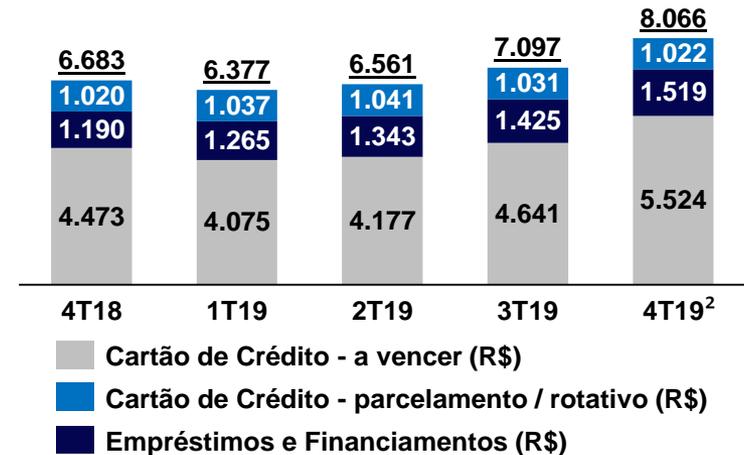
As receitas de Operações de Crédito aceleraram o crescimento, impulsionadas pelas campanhas comerciais – o Cartão de Crédito superou 1 milhão de clientes ativos (total de 2,6 milhões), enquanto a carteira do CDC ultrapassou R\$ 1,5 bilhão (+28% vs. 2018)

Receitas de Crédito e Financiamento

(R\$ milhões)

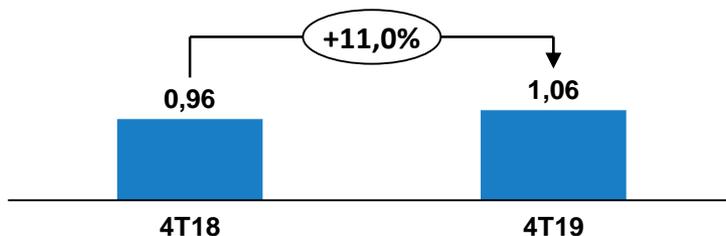


Carteira de Operações de Crédito¹ (R\$ milhões)



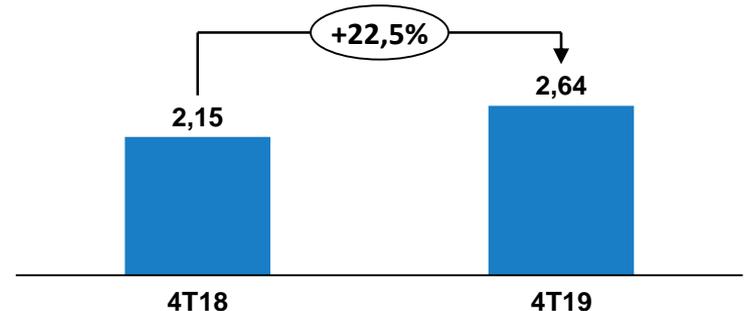
Cartões de Crédito Ativos³

(milhões de unidades)



Total Cartões de Crédito⁴

(milhões de unidades)

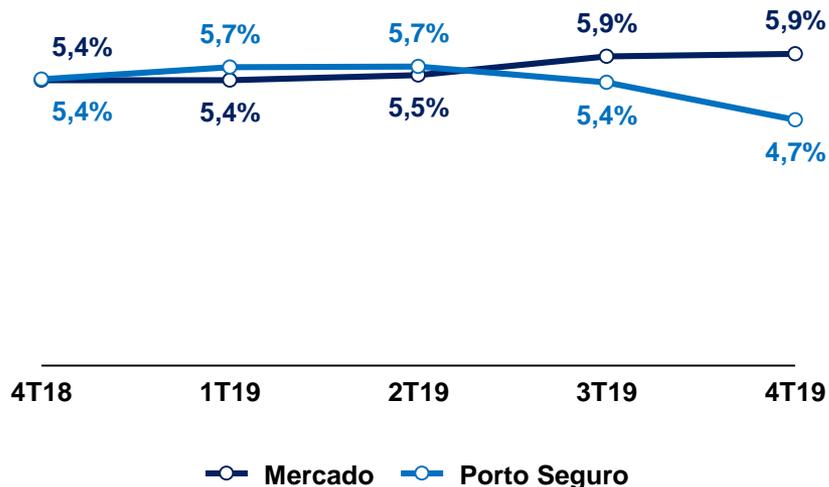


1 O saldo da carteira de operações de crédito, sem considerar as operações de *private label* é de R\$ 7.084 MM (R\$ 5.272 MM no 4T18) / 2 O saldo da carteira de operações de crédito, sem considerar a apuração de Accrual, segundo o IFRS9, é de R\$ 8.030 MM (R\$ 6.657 em 2018) / 3 Cartões que transacionaram nos últimos 30 dias / 4 Cartões aptos para uso (inclui titulares e adicionais em atividade)

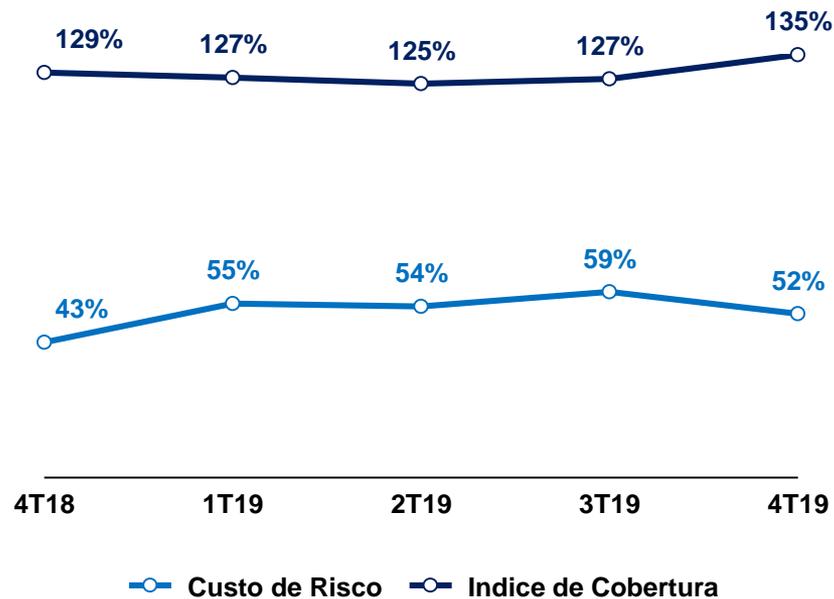
Resultados de Negócios Financeiros e Serviços Operações de Crédito 4T19 e 2019

A carteira de crédito cresceu com preservação da qualidade do risco, permitindo uma redução no índice de inadimplência

Índice de Inadimplência¹
(atrasos acima de 90 dias)



Índice de Cobertura² e Custo do Risco³



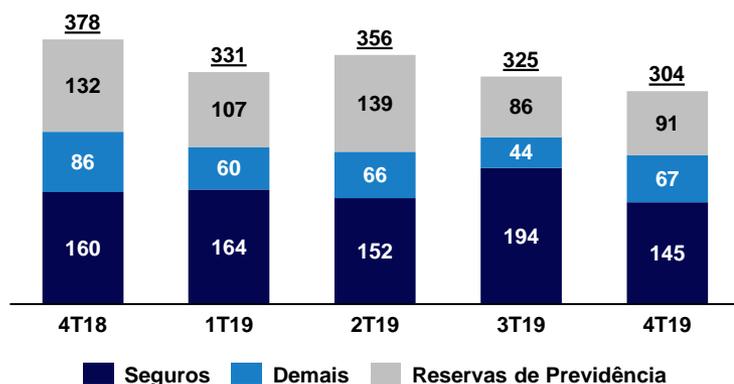
1 Os índices estão em consonância com a metodologia do Banco Central, que estabelece que os saldos das operações em acordo referentes a pagamentos em atraso não são considerados como inadimplentes/ 2 Saldo de provisões dividido pelo saldo de inadimplência considerando os atrasos acima de 90 dias, dentro da carteira ativa, excetuando os acordos ativos e em dia (critério utilizado pelo Banco Central) / 3 (Custo de Provisões + Perda de Crédito) / Resultado de Intermediação Financeira

Desempenho das Aplicações Financeiras

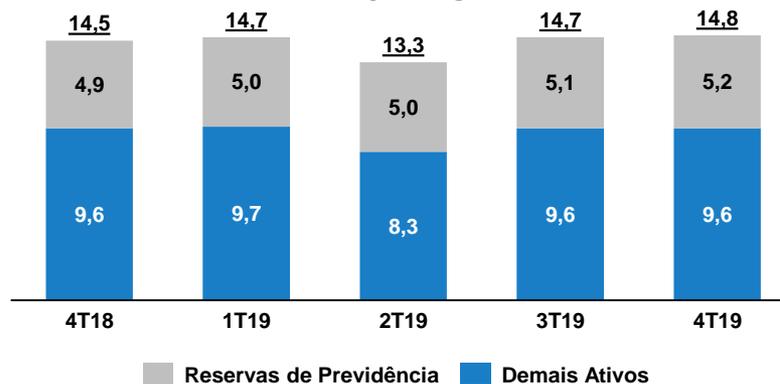
Aplicações e Alocação do 4T19 e 2019

O resultado das aplicações financeiras foi impulsionado principalmente pelo desempenho das alocações em títulos com juros indexados à inflação e renda variável – a rentabilidade (ex-Previdência) foi de 2,4% (191% do CDI) no trimestre e de 10,2% (171% do CDI) no ano

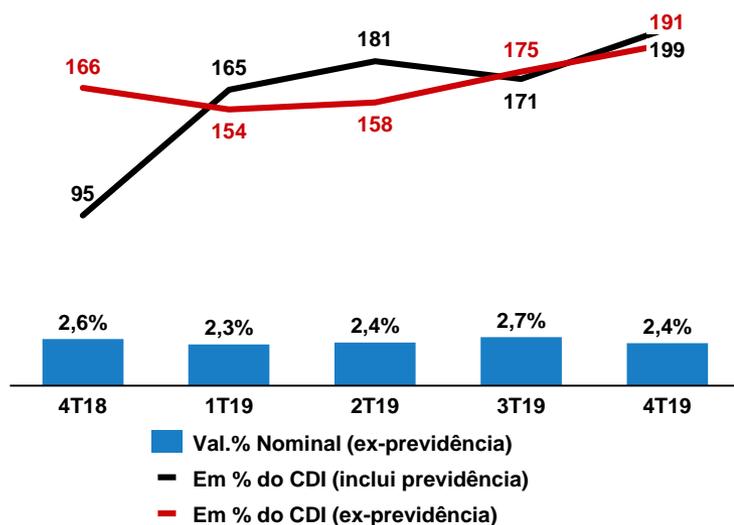
Receitas Financeiras (R\$ milhões)



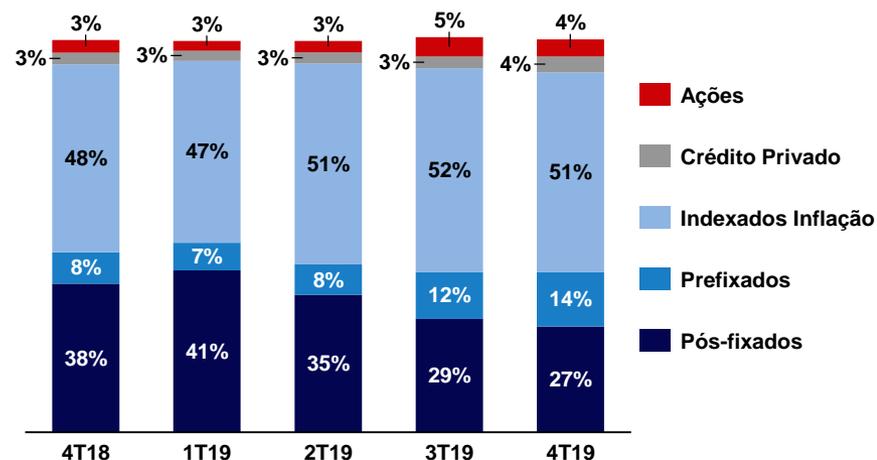
Carteira de Aplicações (R\$ bilhões)



Evolução da Rentabilidade Trimestral



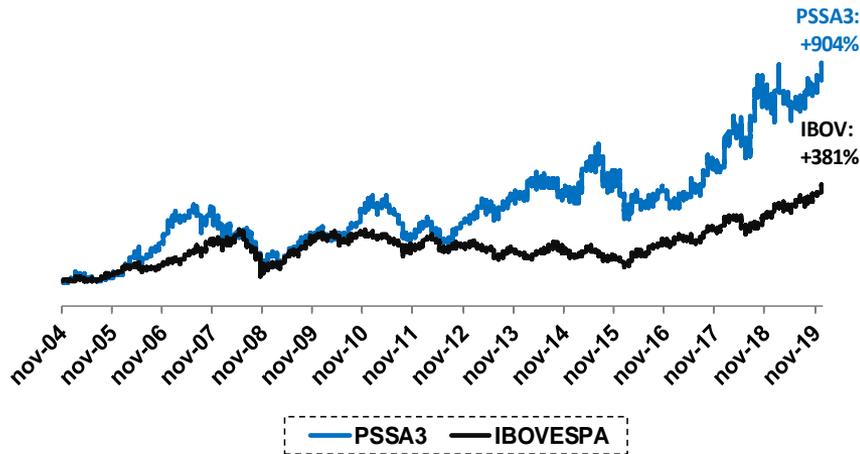
Alocação¹ (ex-Previdência)



¹ Inclui exposição em operações no mercado futuro

Desde o IPO, nossa ação mais do que dobrou em relação ao Ibovespa – Além disso, o número de acionistas apresentou forte crescimento, bem como o nosso ranking de negociabilidade

Performance PSSA3 vs. IBOVESPA
Desde IPO (Novembro 2004) até Dezembro 2019



Múltiplos (30/12/2019)

Valor da Ação

R\$ 62,74

Price Earnings

15,0 x

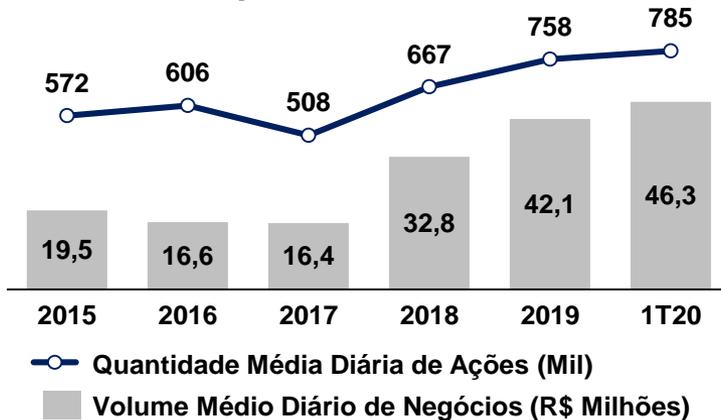
Price Book

2,5 x

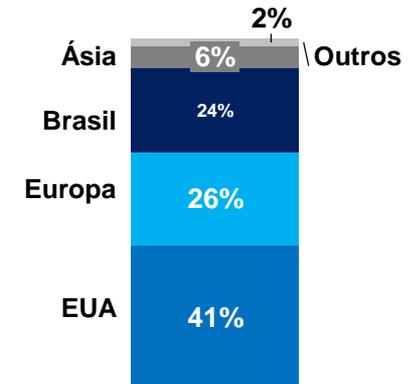
Valor de Mercado

R\$ 20,3 Bilhões

Liquidez¹ no mercado



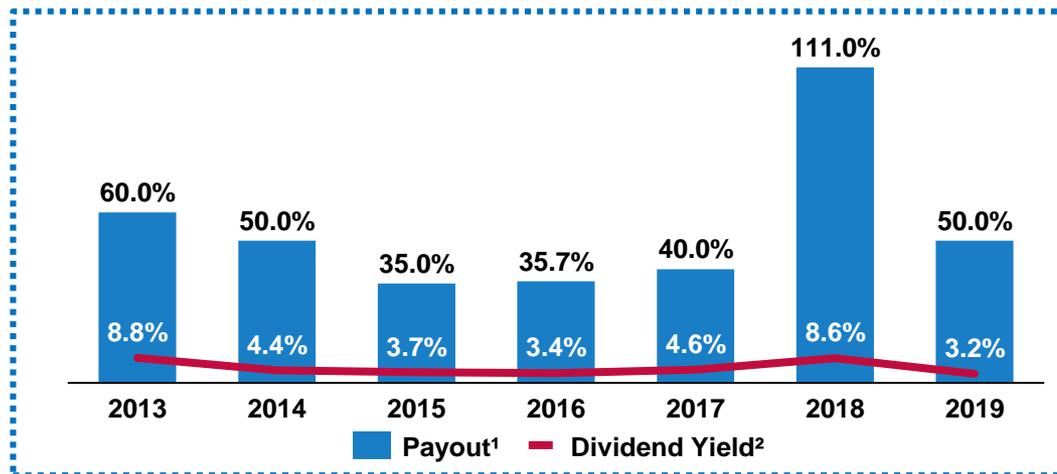
Distribuição do Free Float
(Dez/19)



¹Fonte: B3 e Bloomberg

O aumento de dividendos pagos e a racionalização no uso dos imóveis, entre outras iniciativas, contribuíram para aumentar a eficiência no uso do capital

% Distribuição de Dividendos (Payout)



¹ Total de Dividendos pagos (Dividendos + Juros sobre o Capital Próprio Líquido de Impostos) dividido pelo Lucro Líquido Ajustado

² Rentabilidade dos Dividendos em relação ao Preço da Ação (Total Dividendos pagos dividido pelo Preço da Ação no último dia do exercício)

Iniciativas em 2019



- Redução do Capex ao longo dos anos: R\$ 414 MM em 2017, R\$ 264 MM em 2018 e R\$ 214 MM em 2019



- Diminuição o excesso de capital de 47% p/ 40% em 2018 e 37% em 2019 em relação ao PL ajustado



- Dividendos extraordinários de aproximadamente R\$ 1,5 BI em 2018 e Payout de 50% em 2019



- Otimização do uso dos imóveis (ex. home office, call center e ~R\$ 100 MM em imóveis colocados a venda



4.Desafios e Oportunidades

Ainda há oportunidades a serem exploradas relacionadas ao potencial do mercado, a melhora da operação, a expansão geográfica, a diversificação de negócios e aos acessos a novos canais de vendas

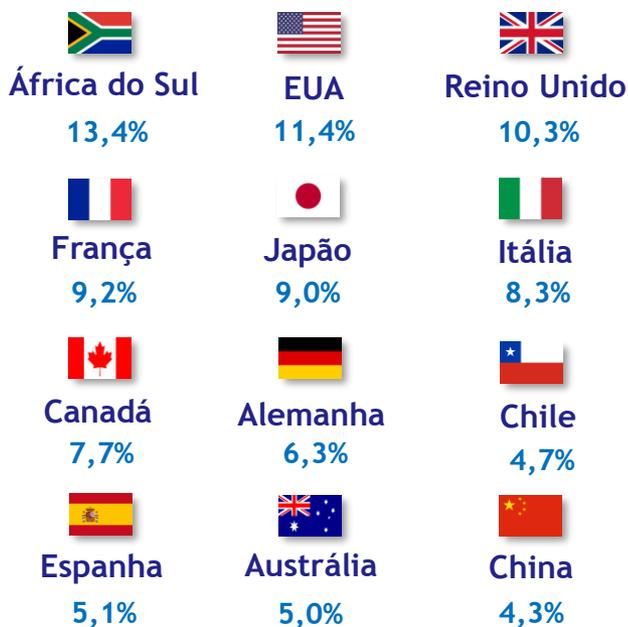


A penetração dos seguros tem aumentado no Brasil, mas ainda permanece relativamente baixa quando comparada a países mais desenvolvidos e a algumas economias emergentes

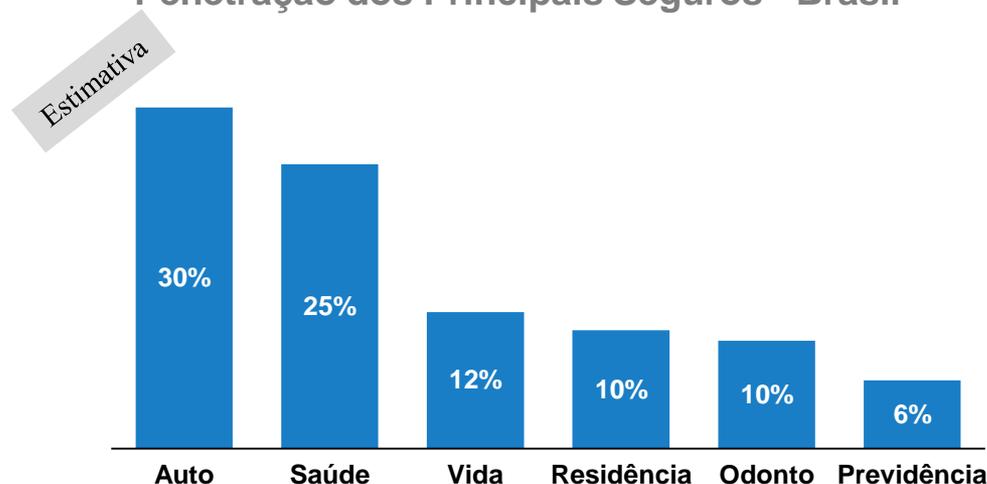
Penetração de Seguros no Brasil *



Penetração de Seguros – Países Seleccionados (2019)



Penetração dos Principais Seguros - Brasil



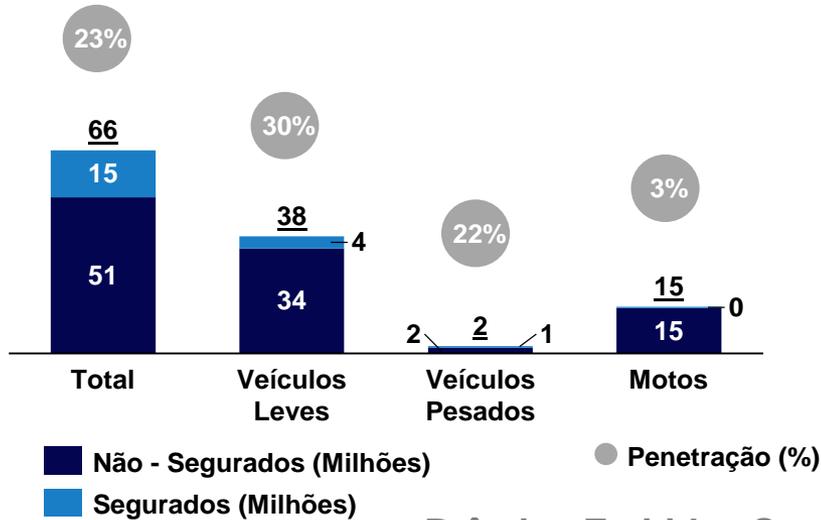
Evolução do Mercado de Seguros

Principais Segmentos	CAGR (2008 - 2019)
Odonto	15,6%
Previdência	13,3%
Residência	13,2%
Vida	12,0%
Saúde	12,0%
Auto	9,3%
Mercado	11,6%

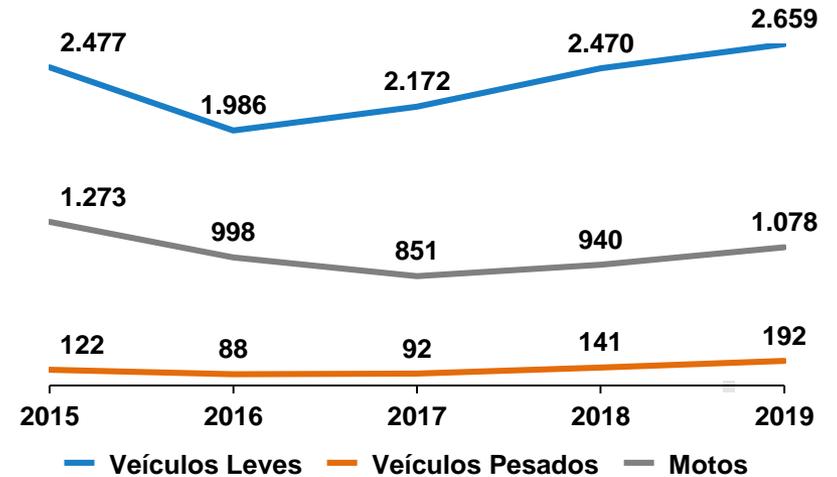
*Prêmios em relação ao PIB (%) - 2019, excluindo Capitalização e Saúde – Fonte : Swiss RE

O mercado de seguros de automóveis permaneceu resiliente durante a crise - a recuperação atual das vendas de veículos novos associada à baixa penetração oferece boas oportunidades para o setor

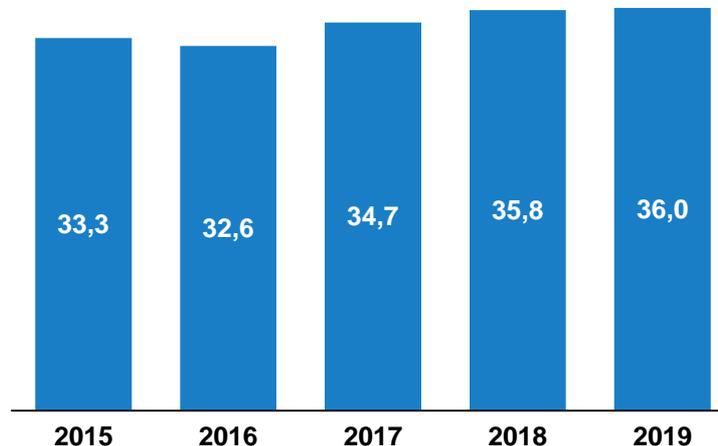
Penetração Seguro de Auto (# veículos)



Vendas de Veículos Novos (# veículos; milhares)

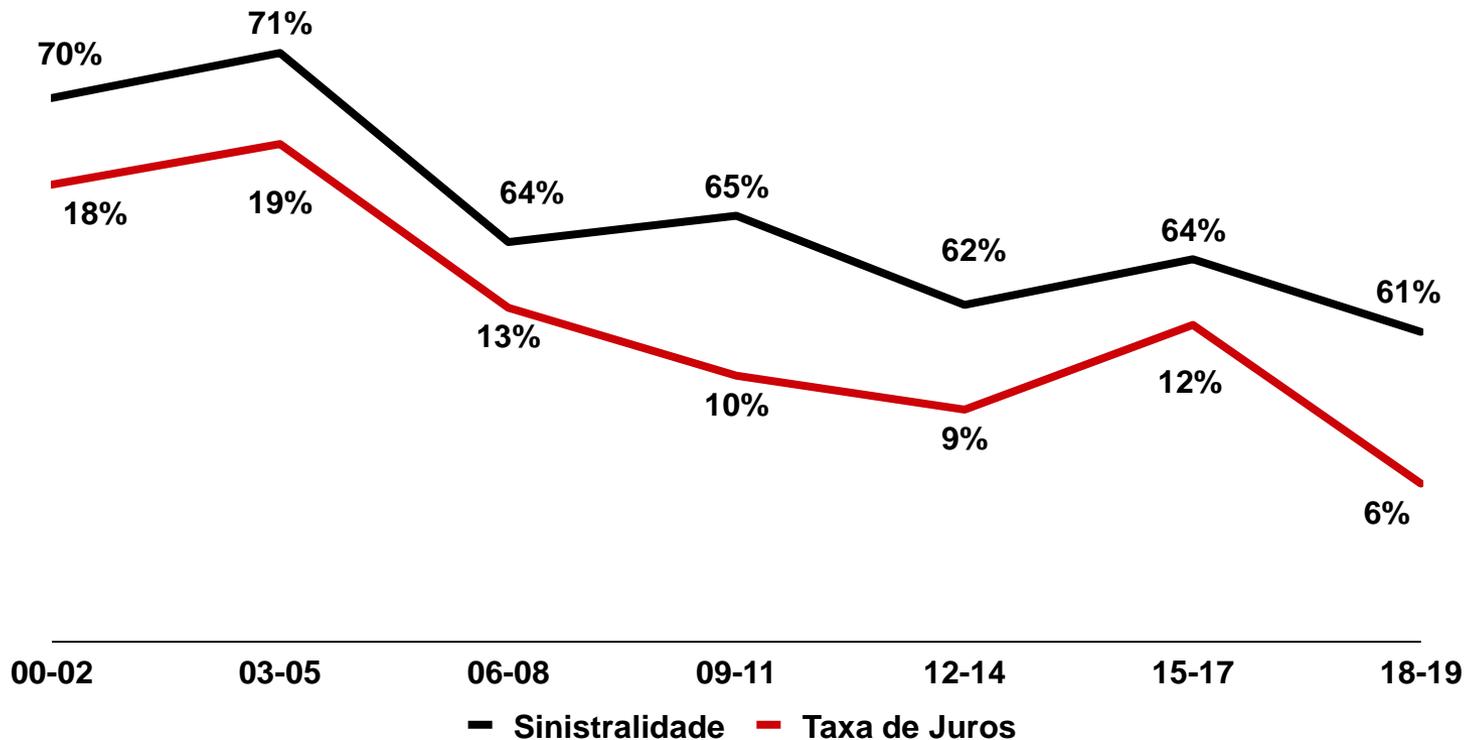


Prêmios Emitidos Seguro de Automóvel (R\$ Bilhões)



Ao longo dos anos, as flutuações nas taxas de juros têm sido relevantes para os ajustes na precificação, levando uma forte correlação com a sinistralidade

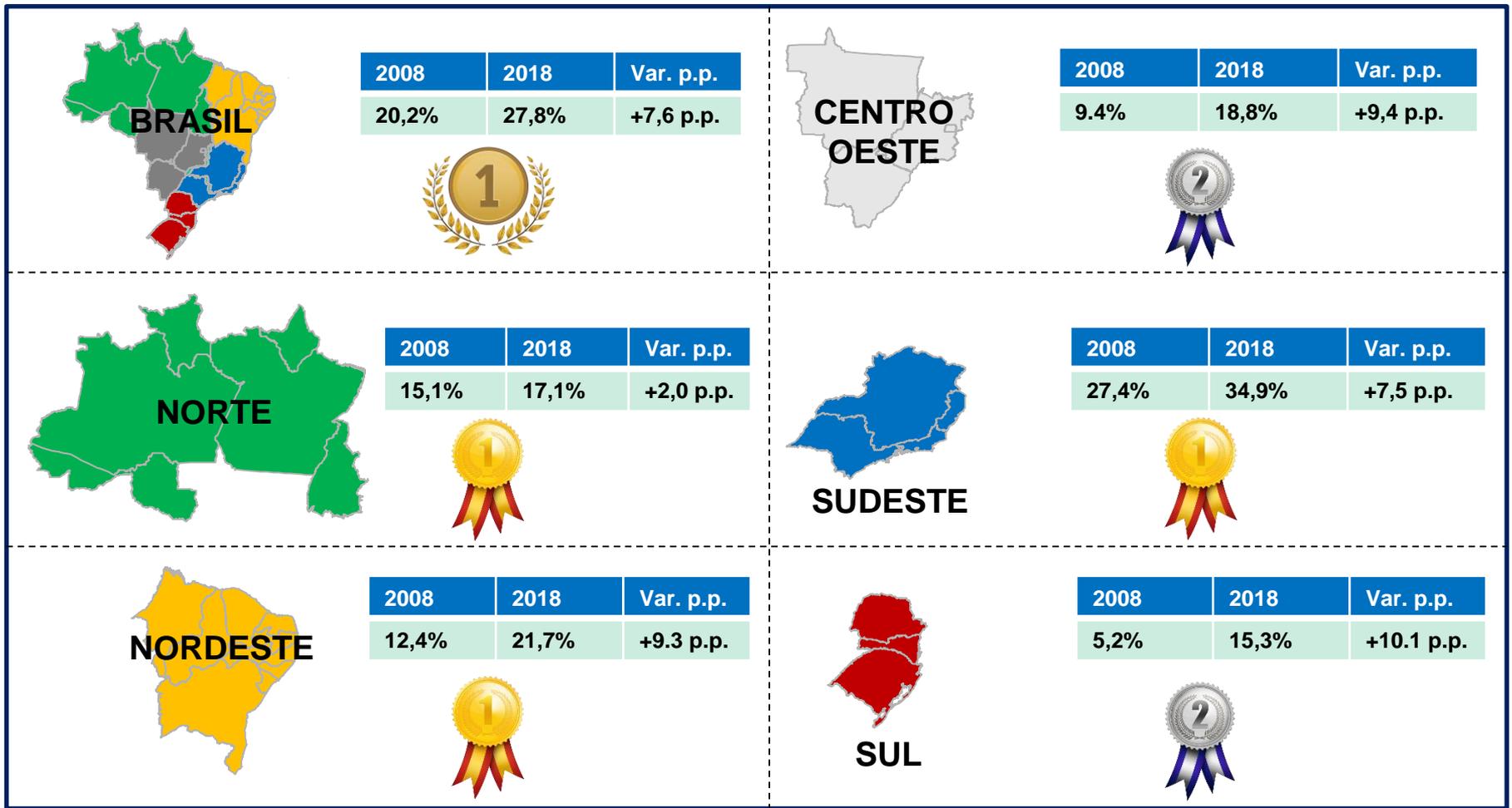
Sinistralidade Auto (Média do Mercado) vs. Taxa de Juros¹



Expansão Geográfica – Porto Seguro Auto

A Porto Seguro está entre as maiores seguradoras nos seguros de Auto em todas as regiões do país, porém, ainda há espaço para expansão, especialmente fora de São Paulo

Participação Regional de Mercado – Porto Seguro (Consolidado)



Porto Seguro está desenvolvendo iniciativas digitais para melhorar a experiência do cliente, criar um apoio valioso para os corretores e aumentar eficiência

- ✓ **Experiência do cliente:** foco na entrega da melhor experiência para os clientes através de um melhor interface e serviços automatizados – as vezes, o digital pode ser a melhor opção, porém caso o cliente deseje falar com atendente, estaremos prontos para oferecer um atendimento de excelência
- ✓ **Melhores ferramentas para os Corretores:** para simplificar e reforçar a oferta do corretor através de plataformas mais fáceis e eficientes, novos produtos, treinamentos digitais e apoio – os corretores são essenciais para a estratégia nos canais de distribuição da Companhia
- ✓ **Ofertas através da internet em cooperação com os corretores:** utilização da internet para incentivar vendas e ampliar diversificação
- ✓ **Digitalização de Back-Office:** investimento em tecnologias e melhorias de processos tem gerado ganhos de eficiência e uma operação em escala mais robusta
- ✓ **Subscrição:** redução na complexidade das cotações (melhoria na experiência de clientes e corretores) e intensificação na avaliação do comportamento dos clientes (por exemplo; “Trânsito+Gentil”)

A Porto Seguro tem intensificado vendas em linha com as necessidades e preferências dos clientes e novas tendências de consumo – expansão no portfólio de produtos e serviços

Principais produtos e serviços lançados em 2019

- ✓ **Seguro de Auto + Cartão de Crédito:** desconto no seguro e parcelamentos em até 10 vezes sem juros no Cartão de Crédito da Porto Seguro
- ✓ **Porto Seguro Auto Essencial:** produto com serviços essenciais que vai de encontro as principais demandas de cada cliente
- ✓ **Conquista:** plataforma de vendas e relacionamentos baseada nas demandas e objetivos do cliente, que alavanca a performance de corretores e agentes autônomos de investimento
- ✓ **Carro Reserva ou crédito nos aplicativos de transporte:** em caso de imprevistos (sinistros), o cliente pode escolher uma das opções
- ✓ **Seguro de D&O e Responsabilidade Civil Profissional:** seguro completo e personalizado para a preservação de capital dos executivos e profissionais
- ✓ **Reppara!:** serviço por assinatura para sua residência
- ✓ **Seguro de Bike:** solução que oferece proteção completa para todos os tipos de bicicletas

As oportunidades de mercado inexploradas estão alinhadas com as iniciativas para melhorar os produtos de seguros, expandir a diversificação e a eficiência operacional - essas transformações podem levar a uma melhor rentabilidade nos próximos anos

- ✓ **O mercado de seguros ainda é subpenetrado – oportunidade de crescimento relevante e de longo prazo**
- ✓ **Muitas linhas de negócios nos permitem inovar, nos diferenciar e superar expectativas (ex. Serviços Financeiros , Auto, etc..)**
- ✓ **Ainda há espaço para melhorar a eficiência operacional - as melhorias contínuas de processo e nossa capacidade instalada podem levar a margens mais altas e ampliar a competitividade**
- ✓ **Flutuações macro econômicas, como taxa de juros, podem ser compensadas por aprimoramentos na performance operacional – tendência se verifica no longo prazo**
- ✓ **Marca forte, relacionamentos sólidos e atendimento / serviços diferenciados permitem maior captura de valor**
- ✓ **A digitalização pode fornecer experiências únicas aos clientes no futuro**
- ✓ **A melhoria da oferta, com novas ferramentas, treinamentos intensificados para corretores e vendas feitas por especialistas (por exemplo, seguro de vida e previdência), está abrindo caminho para alavancar as vendas**



**PORTO
SEGURO**

Relações com Investidores

**Alameda Barão de Piracicaba, 618
11º Andar
Campos Elíseos
01216-010
São Paulo, SP, Brasil**



Índice
Brasil 100

IBRX 100

Índice
BM&FBovespa
MidLarge Cap

MLCX

Índice de
Ações com Tag Along
Diferenciado

ITAG

Índice do
BM&FBovespa
Financeiro

IFNC

