

APIMEC

PORTO SEGURO – 4T18



PORTO
SEGURO



Agenda

1 - Quem Somos

2 - Diferenciais

3 - Evolução dos Negócios

4 - Resultados Recentes

5 - Desafios e Oportunidades



**PORTO
SEGURO**



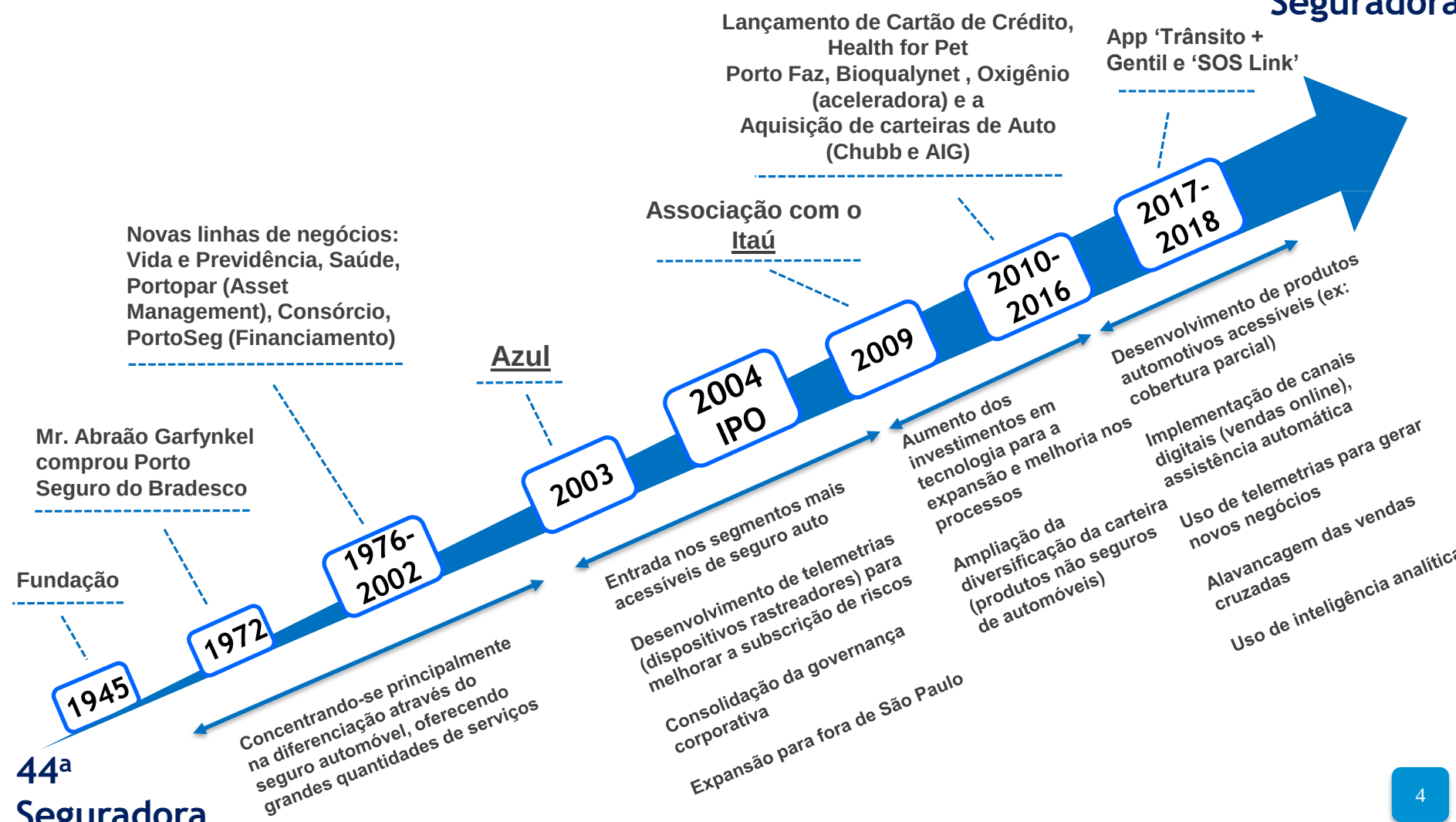


1. Quem somos

Nos últimos 70 anos, a Porto Seguro foi reconhecida pelo empreendedorismo e serviços de alta qualidade, atendendo rapidamente às mudanças do mercado...

História e as companhias da Porto Seguro

4ª Seguradora



44ª Seguradora

... resultando no maior grupo de seguros não vida no Brasil, que sustentado por uma estrutura operacional robusta, atende a cerca de 10 milhões de clientes e mais de 20 milhões de itens cobertos

Estrutura e Serviços



14K funcionários



34K corretores independentes



13K prestadores de serviços exclusivos



43 Milhões de atendimentos / ano



1,3 Milhão de serviços a residência / ano



2 Milhões de socorros atendidos por Guinchos / ano



3,6 mil agências bancárias do Itaú

Negócios e Posição no Mercado



1ª Seguradora Não-Vida e 4ª maior seguradora do Brasil



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



R\$ 18 Bilhões em Receitas Totais

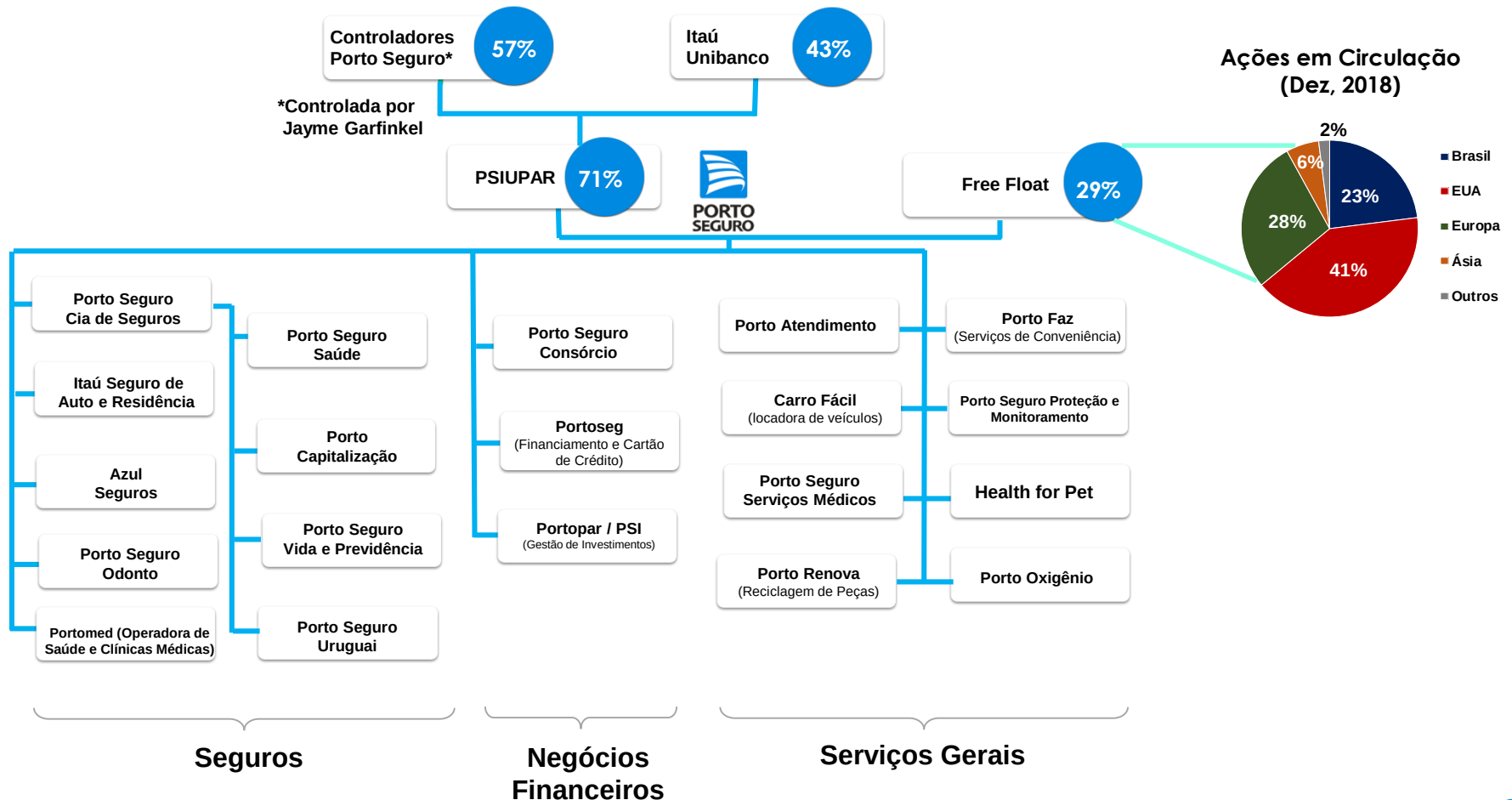


R\$ 17 Bilhões em Valor de mercado



10 milhões de clientes e 20 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

Principais Produtos (2018)

Seguros



Auto

27,8%

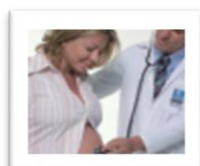
Market Share



Patrimonial

10,1%

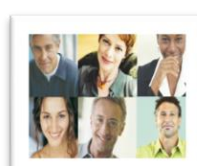
Market Share



Saúde + Odonto

3,1%

Market Share*



Vida

2,5%

Market Share



Cartão de Crédito

2,4%

Market Share*

3º
Maior Gasto
Médio do
Brasil



Consorcio

1,7%

Market Share

2º
Em
Consórcios
Residenciais

R\$ 10 bilhões

Prêmios Auferidos

55%

das Totais Receitas

5,5 milhões

Veículos

R\$ 1,5 bilhão

Prêmios Auferidos

8%

das Totais Receitas

2,6 milhões

Itens Segurados

R\$ 1,5 bilhão

Prêmios Auferidos

8%

das Totais Receitas

791 mil

Vidas Seguradas

R\$ 798 milhões

Prêmios Auferidos

4%

das Totais Receitas

8,0 milhões

Vidas Seguradas

R\$ 1,3 bilhão

Receitas

7%

das Totais Receitas

2,2 milhões

Unidades

R\$ 297 milhões

Receitas

2%

das Totais Receitas

143 mil

Clientes

Em síntese, a estratégia da Porto Seguro está centrada no atendimento e relacionamento com clientes e corretores, através da oferta de produtos diferenciados, com serviços abrangentes e de qualidade

Estratégia e Posicionamento



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



- Nível de serviço elevado, considerando as expectativas de cada marca/serviço
- Segmentação p/ melhor atender as necessidades e preferências



- Atendimento com empatia e “toque humano”, mesmo em um ambiente digital
- Entrega de soluções que tenham um significado genuíno para os clientes



- Estratégias bem-sucedidas são comprovadas ao longo prazo
- Inovação e empreendedorismo como componente relevante para o crescimento



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



- Produtos que possam ser comercializados pelo canal corretor



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”

Principais Elementos

- **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**

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

Produtos Tradicionais



Porto Seguro



Seguro Auto

*Além do seguro oferece
vários 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 os jovens (entre
18 e 24 anos)*



Auto Senior

*Vantagens para
clientes com mais de
60 anos*



Azul Seguros



Seguro Auto

*O seguro de automóvel
com a melhor relação
custo-benefício*



Itaú Seguros

seguro **auto** e
residência



Seguro Auto

*Produto direcionado
principalmente para
correntista do banco Itaú*

... Permitindo ampliar a penetração do seguro – os produtos acessíveis já representam 10% da frota segurada da Empresa

Produtos Acessíveis

Azul Leve



Azul Master



Porto Seguro Moto



Itaú Auto Roubo



- ✓ 560k veículos segurados (+13% vs. 2018)
- ✓ Sinistralidade abaixo de 50%
- ✓ Flexibilidade de cobertura (roubo, colisão, terceiros)
- ✓ Flexibilidade de pagamento (80% dos clientes da Azul Leve pagam em 10 parcelas)
- ✓ Produtos de baixo custo
- ✓ Mercado inexplorado e canibalização de baixo produto

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

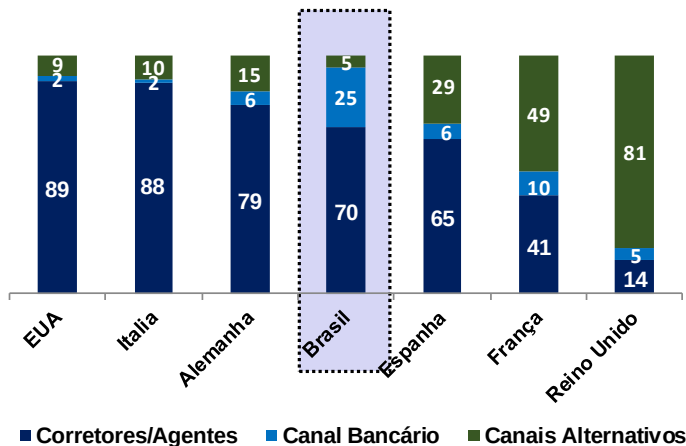


Representam
mais de 90% da
nossa força de
vendas



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 Antirroubo
- **1985:** Início da Central 24horas
- **1987:** Brake Light



- **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-----2018

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



- **2016:** Produtos Acessíveis (seguro Auto); Criação da incubadora Oxigênio
- **2017:** Link SOS
- **2018:** Aplicativo 'Trânsito + Gentil



oxigênio
aceleradora

Sofisticada Precificação e Seleção de Riscos

A sinistralidade da Empresa tem sido uma das mais baixas do mercado, resultado principalmente da sofisticação no modelo de subscrição de riscos e da disciplina de preços

Sinistralidade

Porto vs. Mercado (2018)

Auto

Porto Seguro: 52,7%

Mercado (ex Porto): 64,2%

▼ (-11,5 p.p.)

Patrimonial

Porto Seguro: 28,7%

Mercado (ex Porto): 37,4%

▼ (-8,7 p.p.)

Saúde

Porto Seguro: 78,9%

Mercado : 83,4%

▼ (-4.5 p.p.)

Modelo Integrado - Auto



Perfil do Condutor

*Questionário preciso
de análise de riscos*



Telemetria

*Análise do comportamento
do cliente*



Prestadores Exclusivos

*Qualidade no atendimento e
auxílio na inspeção dos sinistros*



Rastreador

*Maior recuperação de veículos roubados
(500 mil veículos rastreados)*



Regulação de Sinistros

*Sistema de orçamento e
análise de riscos próprios*



Compra de Peças

*Somos o maior comprador de
peças do Brasil*

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 portfolio do corretor: atuação consultiva, novas oportunidades de vendas, diversificação das fontes de ganho



3. Evolução dos Negócios

Crescimento e Diversificação dos Negócios

Nos últimos anos, a Empresa tem buscado um crescimento mais vigoroso em outros seguros e negócios, mas preservando sua posição competitiva no seguro Auto – linhas de seguros Patrimoniais e Vida, além de Negócios Financeiros / Serviços crescem em duplo dígito

Exemplos de Produtos Mais Maduros

Vida



*CAGR 5 anos de 12% a.a.
e baixa penetração*

Patrimonial



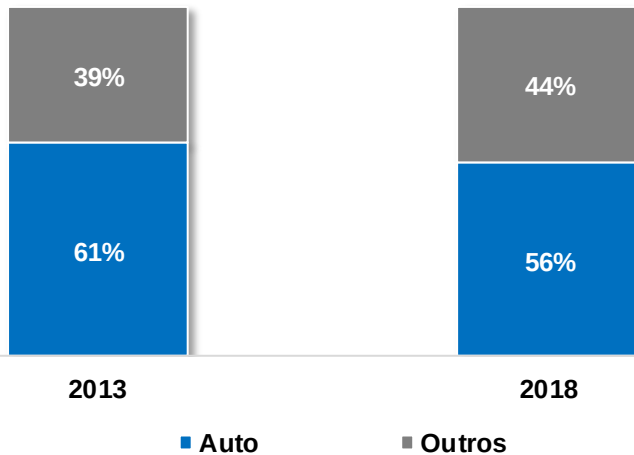
*CAGR 5 anos de 10% a.a.
e baixa penetração*

Crédito e Financiamento



*CAGR 5 anos de 16% a.a.
e aumento da fidelização
de clientes*

% Participação na Receita¹



Exemplos de Produtos em Desenvolvimento

Carro Fácil



*Serviço de Carro
por Assinatura*

Health for Pet



*Plano de Saúde para
Cães e Gatos*

Porto Faz

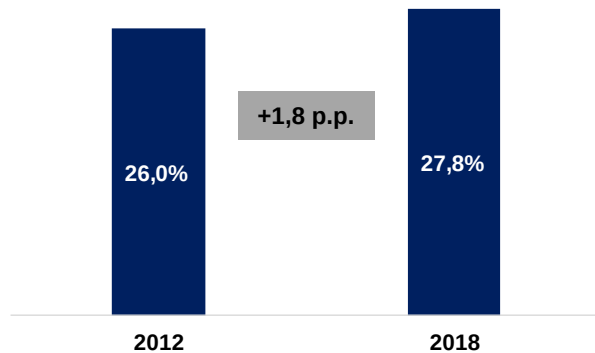


*Serviços de
Conveniência e de
Emergência*

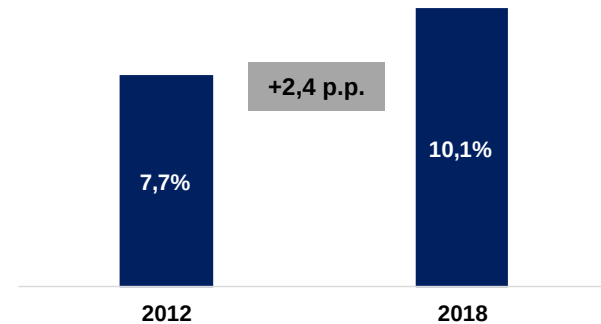
¹Prêmios Auferidos e Receitas de Negócios Financeiros e Serviços

A Empresa tem ampliado sua participação de mercado nas principais linhas de negócio, especialmente nos produtos de melhor margem e com maior potencial

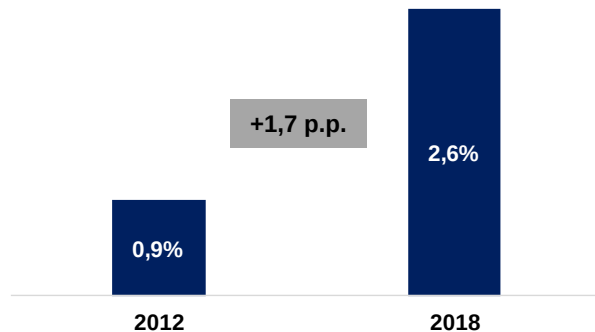
Automóvel



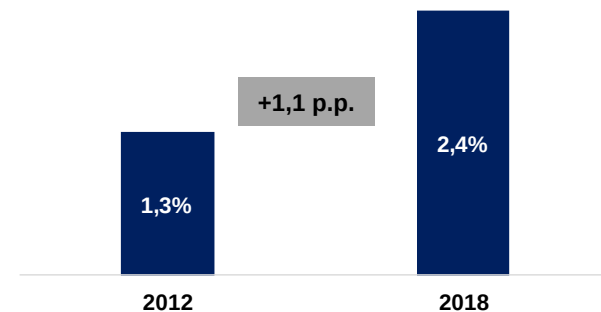
Patrimonial



Vida



Cartão de Crédito¹

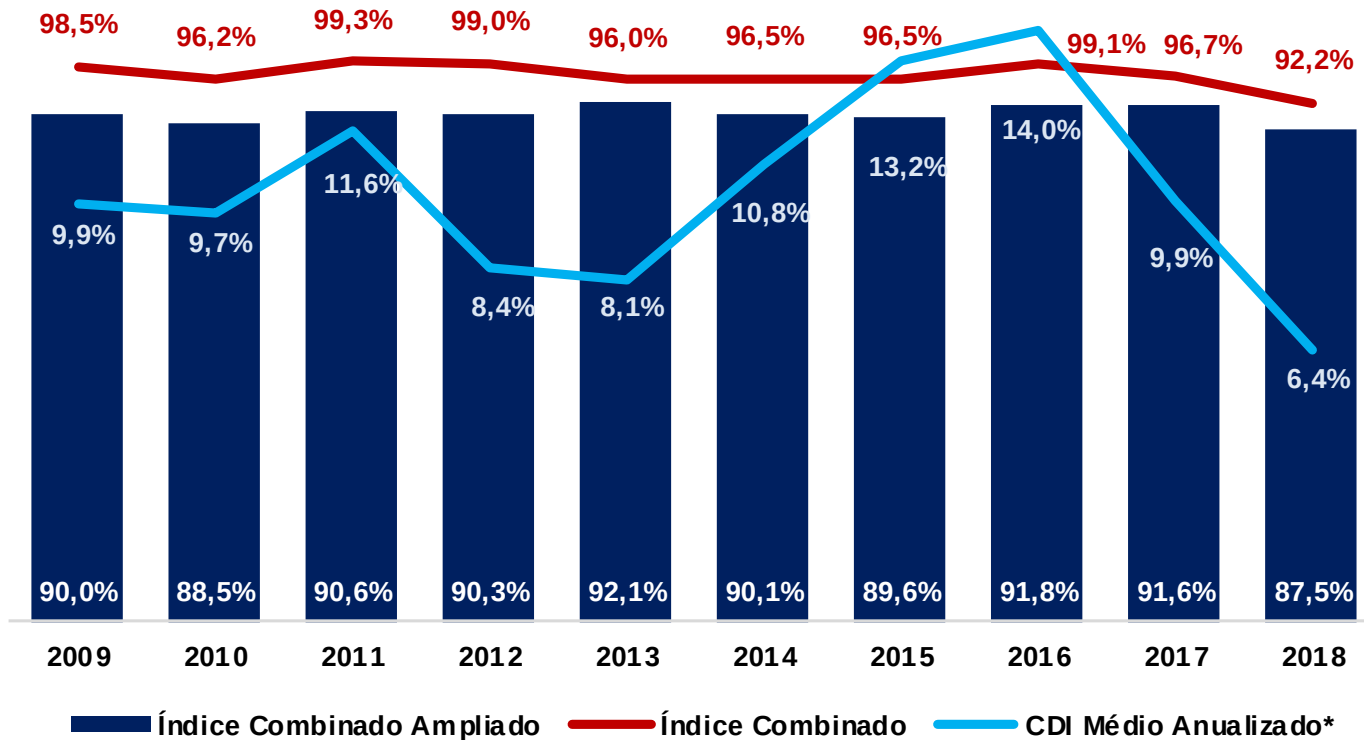


Resultados de Seguros

Desempenho operacional histórico

Em 2018, a Porto Seguro obteve o melhor resultado operacional dos últimos 10 anos, ao mesmo tempo em que foi registrada a menor taxa de juros desse período – historicamente, o índice combinado ampliado apresenta estabilidade

Desempenho Operacional Porto Seguro vs. Taxa de Juros

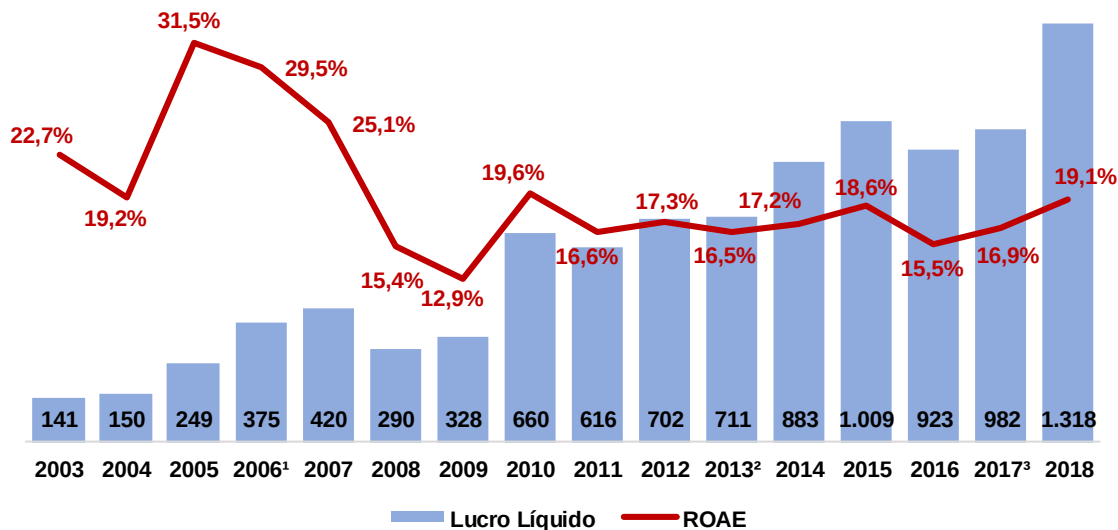


Resultados Consolidados

Lucro e ROAE históricos

Historicamente, a Porto Seguro apresentou resultados sólidos mesmo em períodos econômicos adversos – o ROAE médio entre 2003 e 2018 foi de 19,6%

Resultado (R\$ Milhões) e ROAE Histórico (%) – Recorrente



- Taxa do Crescimento do Lucro de 16% a.a.
- Aumento do lucro em 12 dos 15 anos de capital aberto
- ROAE na casa dos 2 dígitos em todos os anos
- Média do ROAE de quase 20%

¹ Excluídos resultados não recorrentes da reversão da provisão de COFINS e da venda da carteira remanescente de Saúde Individual

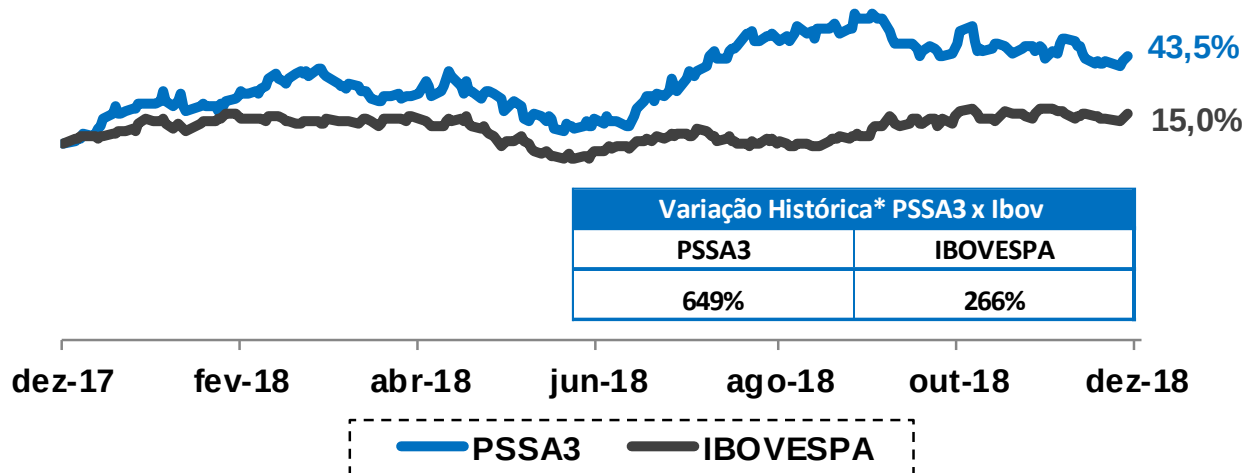
² Excluídos os resultados não recorrentes referentes ao ganho da causa tributária Cofins das empresas Porto Cia e Porto Vida Previdência no valor de R\$ 702 milhões, líquidos de impostos, participação nos resultados e honorários de advogados. Esse valor vinha sendo provisionado pela Companhia desde 1999 e foi revertido no 4T13

³ Excluídos os resultados não recorrentes da venda da participação do IRB (Brasil Resseguros S.A) no valor líquido de R\$ 126 milhões

A valorização da PSSA desde o IPO é 2,4 x maior do que o Ibovespa – além disso o interesse pelo papel tem crescido, com aumento no número de acionistas e melhora no ranking de negociabilidade...

Performance PSSA3 vs. IBOVESPA

(Últimos 12 Meses)



Múltiplos
(28/12/2018)

Price Earnings

12,8 x

Price Book

2,2 x

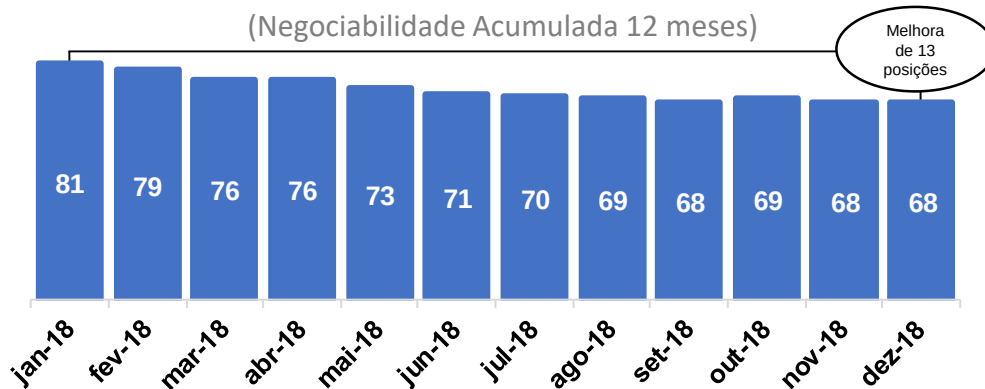
Market Cap

R\$ 17 Bilhões

*De Novembro de 2004 (IPO) até Dezembro/2018

Ranking de Negociabilidade¹ da PSSA3 na Bolsa

(Negociabilidade Acumulada 12 meses)



Evolução do Número de Acionistas da

PSSA3 (Desde o IPO)

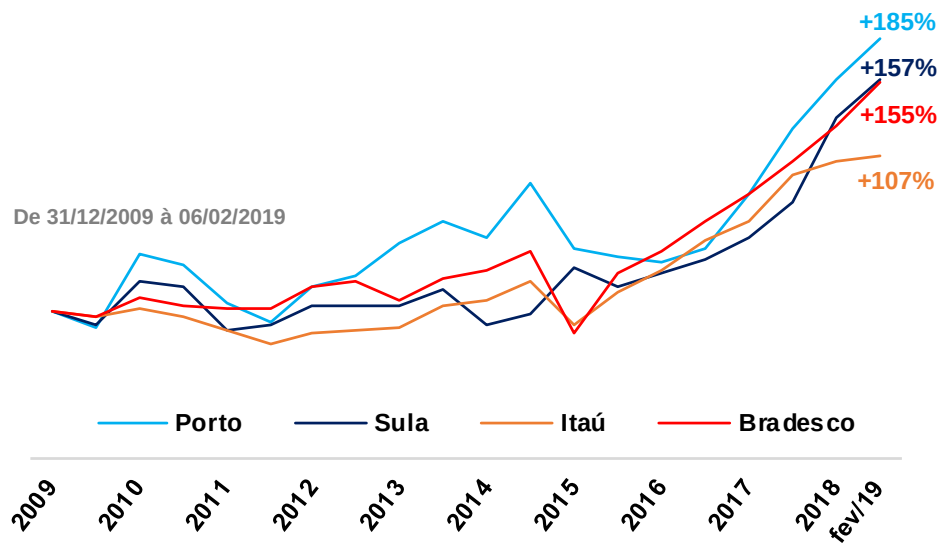
Número de Acionistas		
Tipo de Investidores	nov/04	dez/18
PF/PJ	2.243	7.399
Investidores Intitucionais	70	886
Total	2.313	8.285

¹Ranking com base no Índice de Negociabilidade que leva em consideração o número de negócios e o volume financeiro negociado na B3

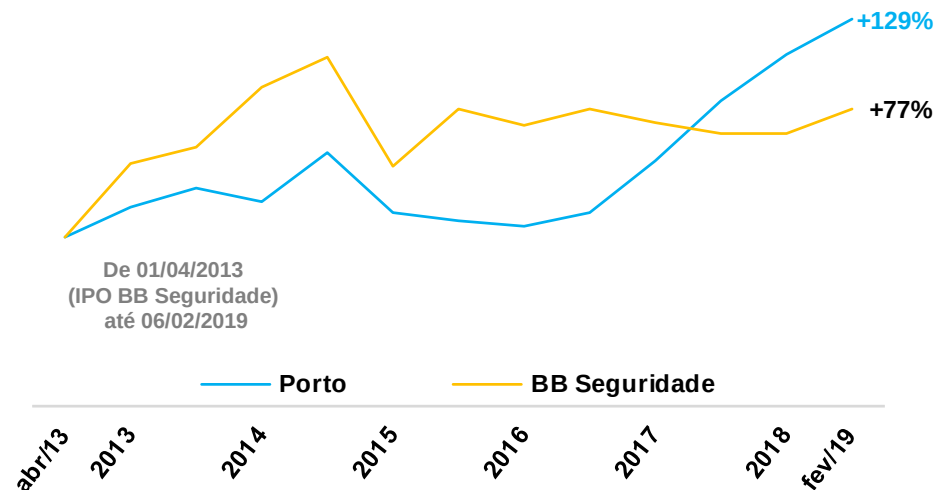
Fonte: B3, Bloomberg

... sendo que na década atual, a PSSA superou o desempenho das ações das principais seguradoras e bancos brasileiros

Porto Seguro vs. Players Seleccionados



Porto Seguro vs. BB Seguridade





4.Resultados Recientes

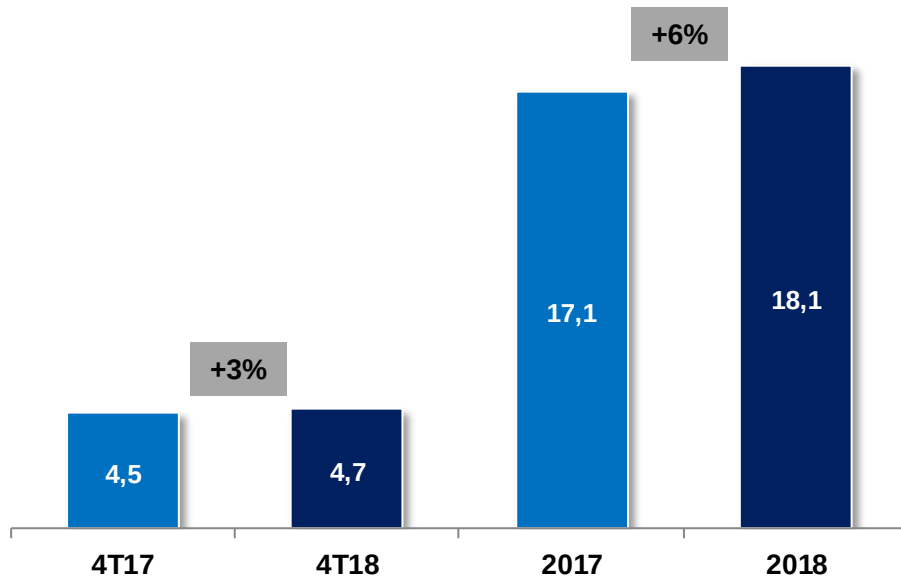
- Em 2018, a rentabilidade foi favorecida por um resultado operacional significativamente maior (146% vs. 2017), ao mesmo tempo que o retorno das aplicações financeiras superou o benchmark (CDI), mitigando os efeitos da redução da taxa de juros
- Na operação de Seguros, o índice combinado anual atingiu o melhor resultado histórico (92,2%), decorrente de uma redução expressiva na sinistralidade e do aumento de eficiência operacional
- A frota segurada voltou a crescer, com incremento de aproximadamente 180 mil itens em relação a 2017
- O resultado dos Negócios Financeiros e Serviços melhorou consideravelmente no trimestre, impulsionado pelo melhor desempenho das Operações de Crédito e pela redução dos custos associados a Conecta
- O total de dividendos pagos em 2018 totalizará aproximadamente R\$ 1,5 bilhão, o maior valor histórico, contribuindo para o aumento da eficiência no uso do capital
- A interação/atendimento aos clientes foi intensificada através de meios digitais, com expansão do uso de ferramentas como o aplicativo “Trânsito mais Gentil”, solicitação de serviços através do “Link SOS”, bot’s de atendimento e aumento do auto serviço
- Dentre as premiações recebidas, a Porto Seguro foi eleita em 2018 como a seguradora mais lembrada e a mais amada pelos clientes (Folha de S. Paulo e O Estado de S. Paulo), a seguradora mais confiável (Revista Seleções) e a 17ª marca mais valiosa do País (Ranking Interbrand)

Sumário Executivo

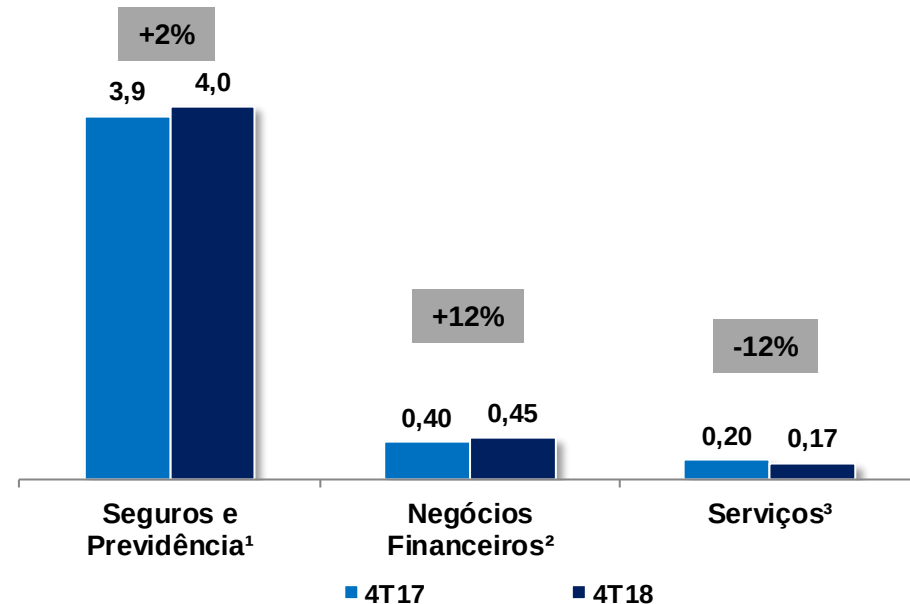
Receitas Operacionais 4T18 e 2018

A receita total cresceu 3% no trimestre (vs. 4T17), impulsionada pela expansão em duplo dígito do Saúde e das Operações de Crédito – por outro lado, os prêmios do Auto desaceleraram, decorrente de adequações nos preços em razão da queda nas frequências de sinistros ao longo do ano

Receitas Totais (R\$ Bilhões)



Receita 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: Telefonia Móvel, Alarmes Monitorados, Serviços Médicos, H4Pet, Porto Carro Fácil, etc.

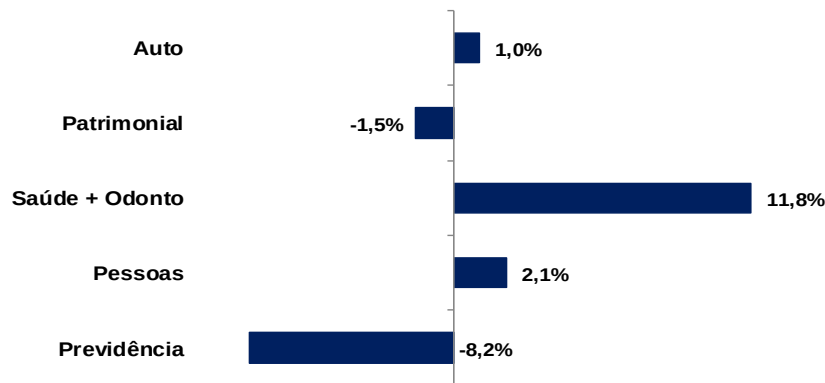
Resultados de Seguros

Principais resultados 4T18 e 2018

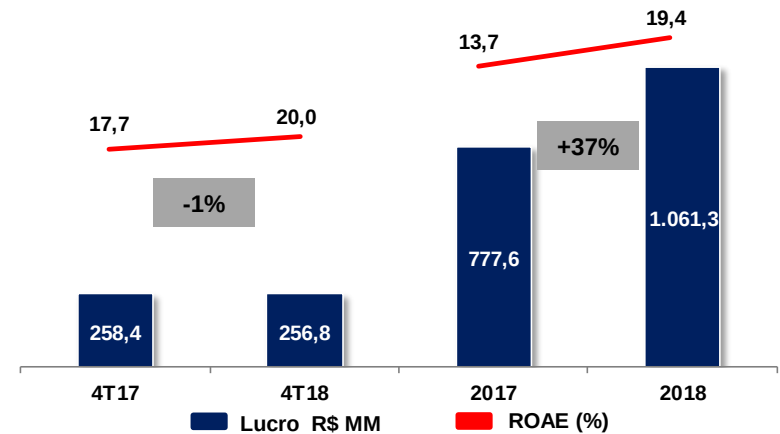
A significativa redução da sinistralidade e os ganhos de eficiência alavancaram a rentabilidade da operação de Seguros em 2018 - o índice combinado trimestral decresceu 1,4 p.p. (vs. 4T17), explicado pela redução de 2,2 p.p. na soma dos índices de despesas administrativas e operacionais

Evolução dos Produtos¹ (%)

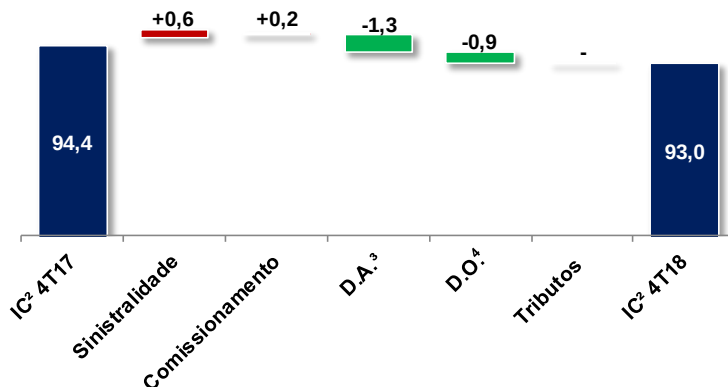
4T18 X 4T17



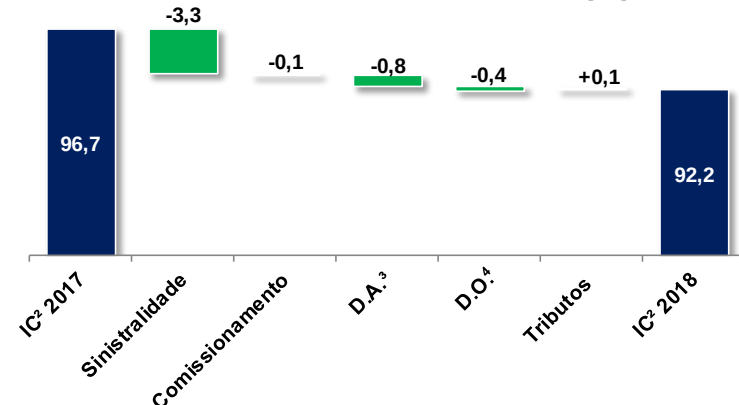
Rentabilidade



Índice Combinado 4T18* (%)



Índice Combinado 2018 (%)



¹ Prêmios de Seguros Auferidos e Captação Bruta de Previdência/ ²Índice Combinado de Seguros/ ³Índice de Despesas Administrativas/ ⁴Índice de Receitas e Despesas Operacionais

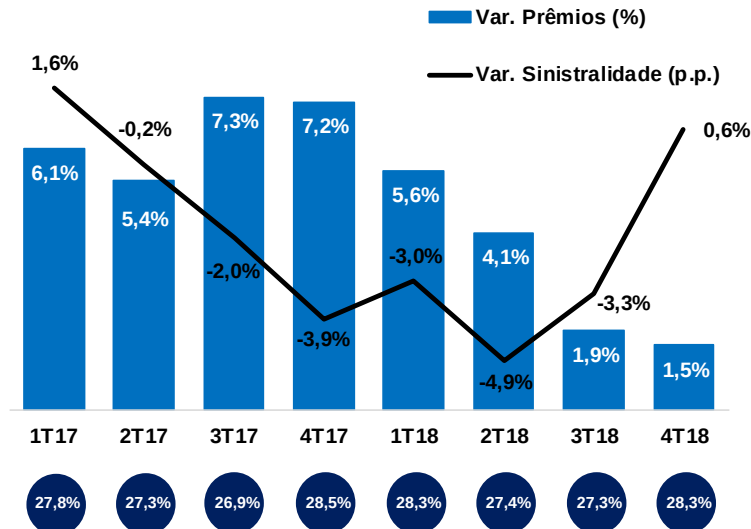
*A partir de 2018, foram realizadas alterações em nossas demonstrações financeiras em decorrência dos Custos Iniciais de Contratação, que passam a serem registrados como Custos de Aquisição Diferidos (CAD), seguindo a mesma sistemática de apropriação ao resultado, conforme a vigência e risco. Assim,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

Resultados de Seguros

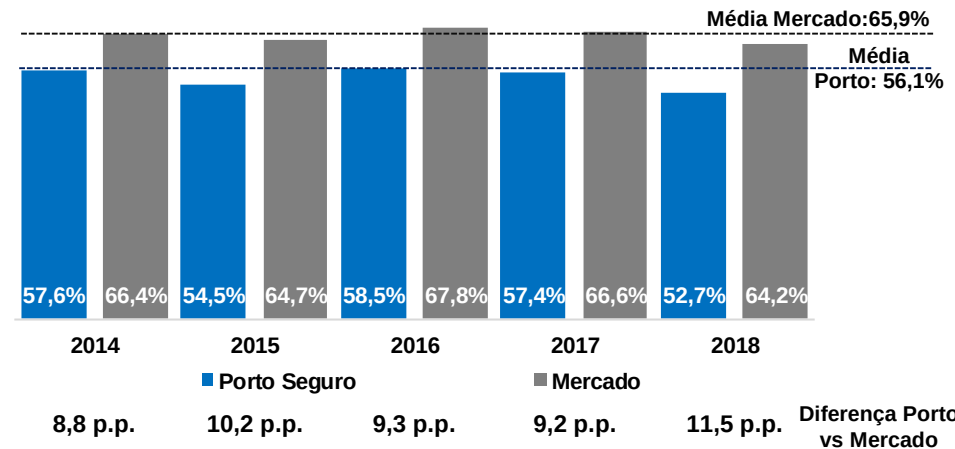
Seguro Auto – Porto x Mercado

Apesar do leve aumento da sinistralidade do mercado no 4T18, a Porto Seguro ampliou a diferença em relação aos concorrentes de 9 p.p. para 12 p.p. e está 3,4 p.p. abaixo da média histórica recente

Variação Prêmios e Sinistralidade do Mercado (vs. mesmo trimestre do ano anterior)

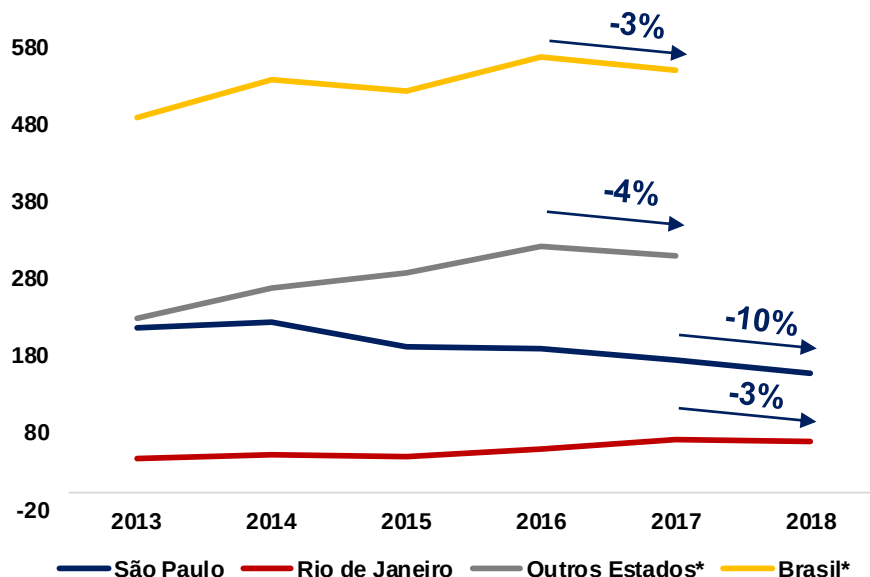


Sinistralidade Porto vs. Mercado¹

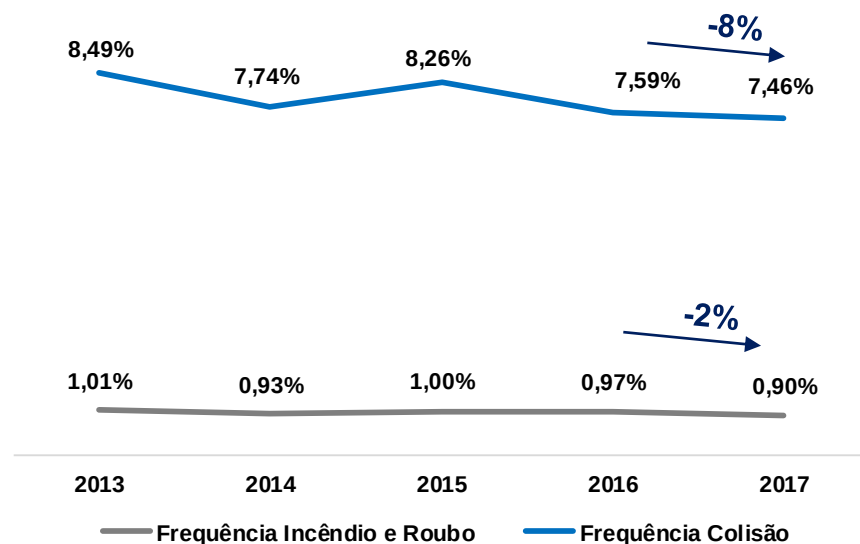


As frequências de sinistros da Porto Seguro apresentaram redução em 2018 – dados públicos mais recentes confirmam essa tendência

Número de Veículos Roubados + Furtados no Brasil (milhares)



Frequências de Sinistros (Auto) no Brasil*

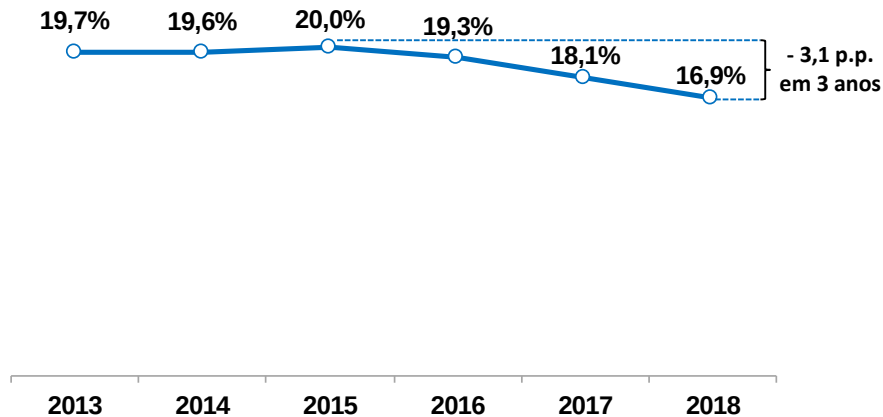


Resultados de Seguros

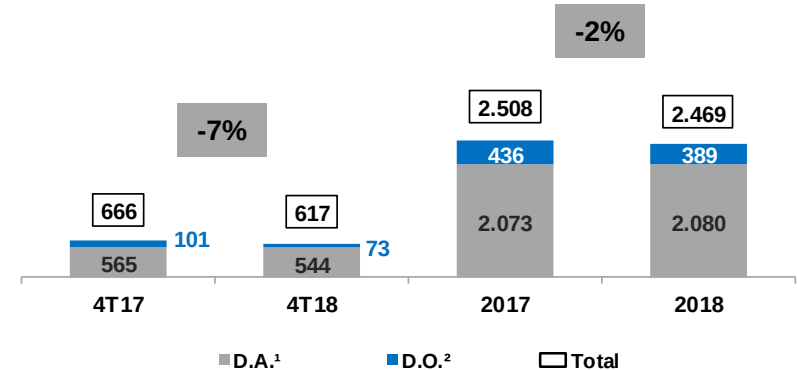
Despesas Administrativas e Operacionais

Esforços para aumentar a eficiência permitiram uma redução nominal de despesas (D.A. + D.O.) em 2018 – nos últimos 3 anos, a intensificação no uso de tecnologia e os ajustes de processos resultaram numa melhora de 3 p.p. na consolidação dos índices de despesas administrativas e operacionais

Índice de D.A.¹ + D.O.²
Porto Seguro



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



¹Despesas Administrativas de Seguros (ex participações nos lucros)

² Outras Receitas e Despesas Operacionais de Seguros

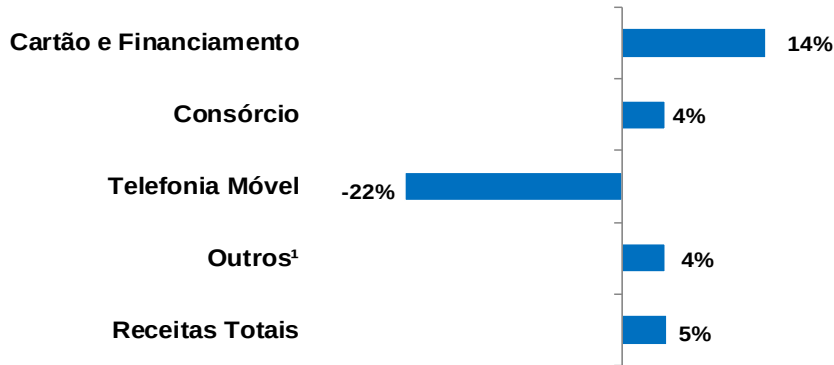
Obs. A partir de 2018, foram realizadas alterações em nossas demonstrações financeiras em decorrência dos Custos Iniciais de Contratação, que passam a serem registrados como Custos de Aquisição Diferidos (CAD), seguindo a mesma sistemática de apropriação ao resultado, conforme a vigência e risco. Assim,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

Resultados de Negócios Financeiros e Serviços

Principais resultados 4T18 e 2018

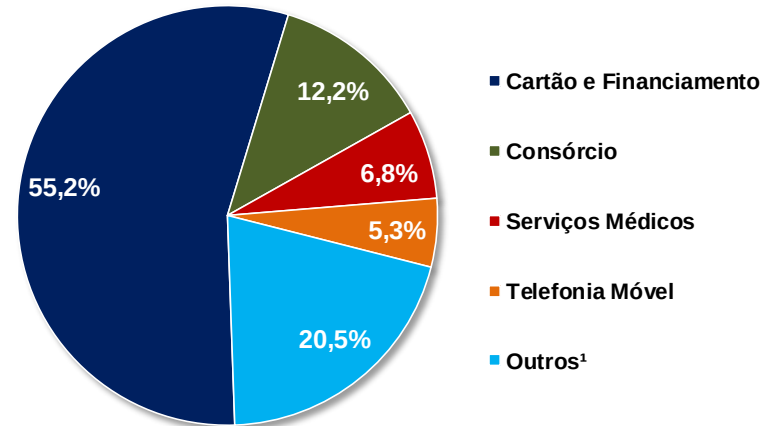
O lucro do 4T18 foi favorecido pelo desempenho das Operações de Crédito, que cresceram em duplo dígito e pela redução das despesas associadas a Conecta

Evolução das Receitas – 4T18 vs. 4T17

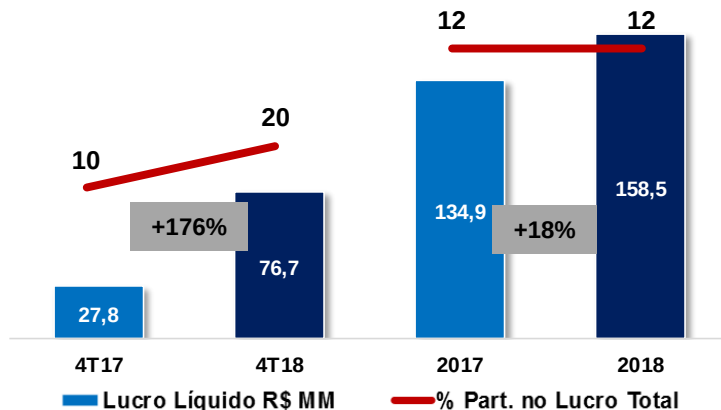


¹ Representa em maior parte as receitas das operações de Atendimento, Monitoramento, Gestão de Ativos, dentre outros negócios

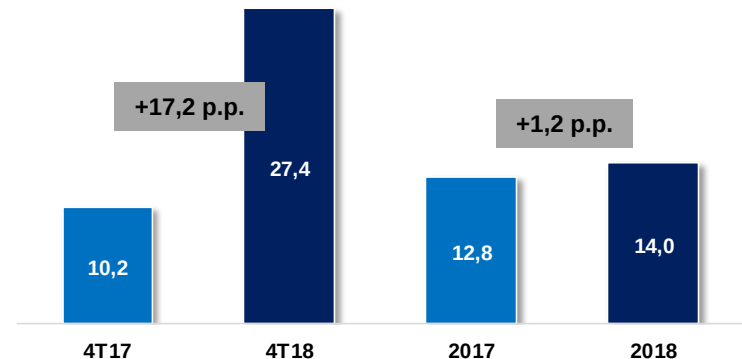
Distribuição de Receitas – 2018



Lucro Líquido Recorrente*
(sem business combination - R\$ milhões)



ROAE Recorrente*
(sem business combination - %)



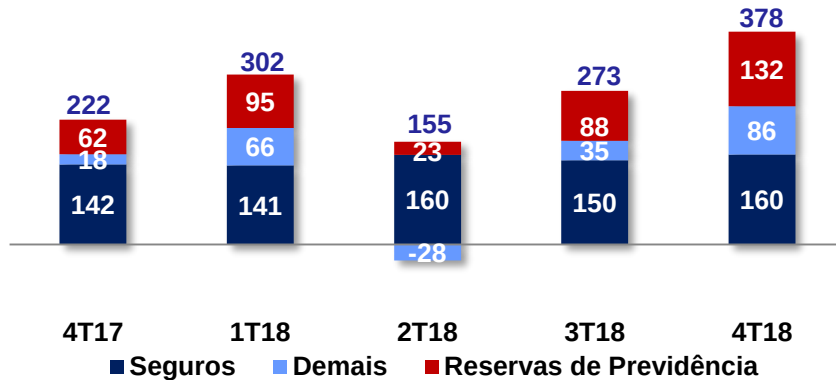
* Excluindo o provisionamento no imobilizado e intangível da Conecta pelo seu valor realizável (R\$ -85,6 milhões no lucro líquido anual) e a redução de ativos em razão da transferência da carteira de clientes, com efeito sobre o Patrimônio Líquido

Desempenho das Aplicações Financeiras

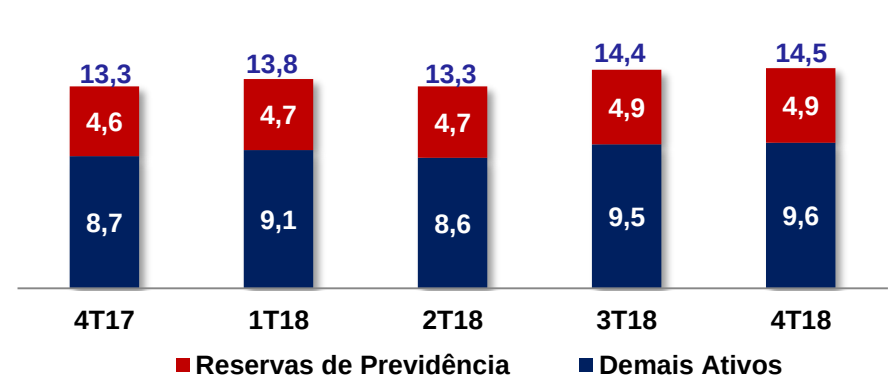
Aplicações e Alocação - 4T18 e 2018

O resultado das aplicações financeiras foi favorecido pelo desempenho das alocações em renda variável e dos títulos com juros indexados a inflação – a rentabilidade no trimestre alcançou 2,6% (166% do CDI – ex-Previdência)

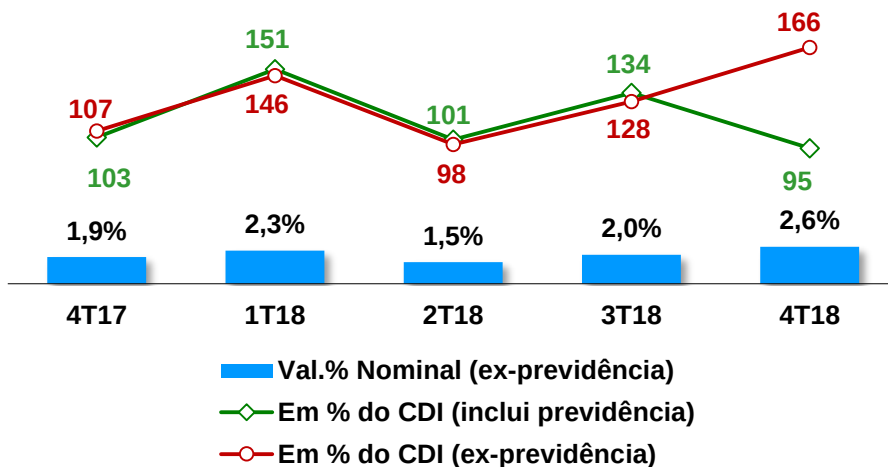
Receitas Financeiras (R\$ milhões)



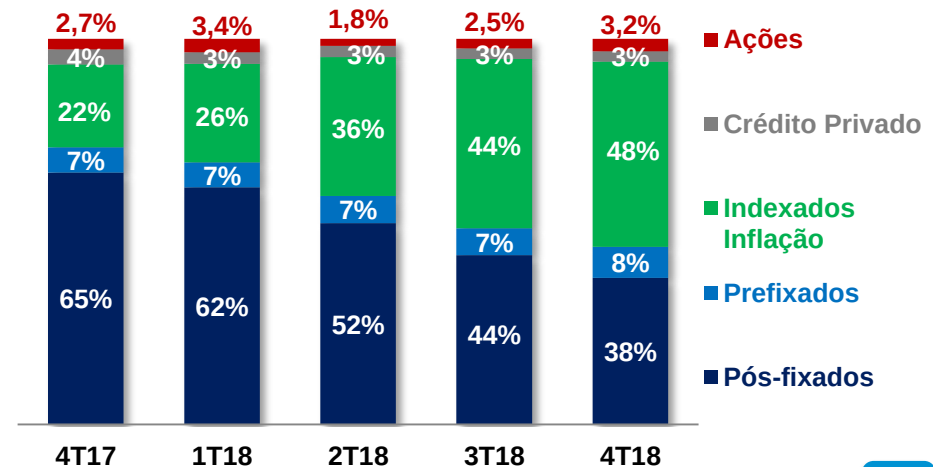
Carteira de Aplicações (R\$ bilhões)



Evolução da Rentabilidade - Trimestral



Alocação¹ (ex-Previdência)

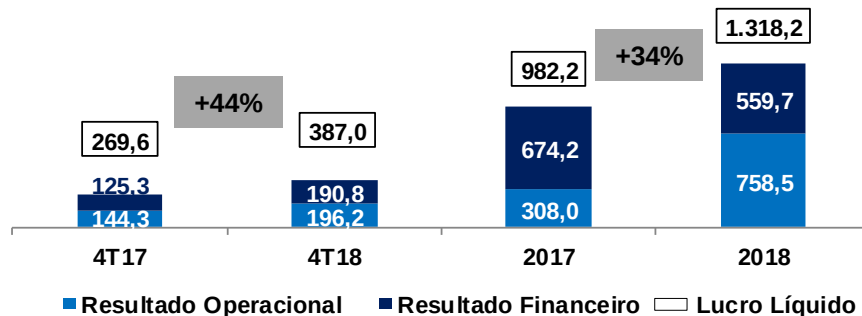


¹ Inclui exposição em operações no mercado futuro

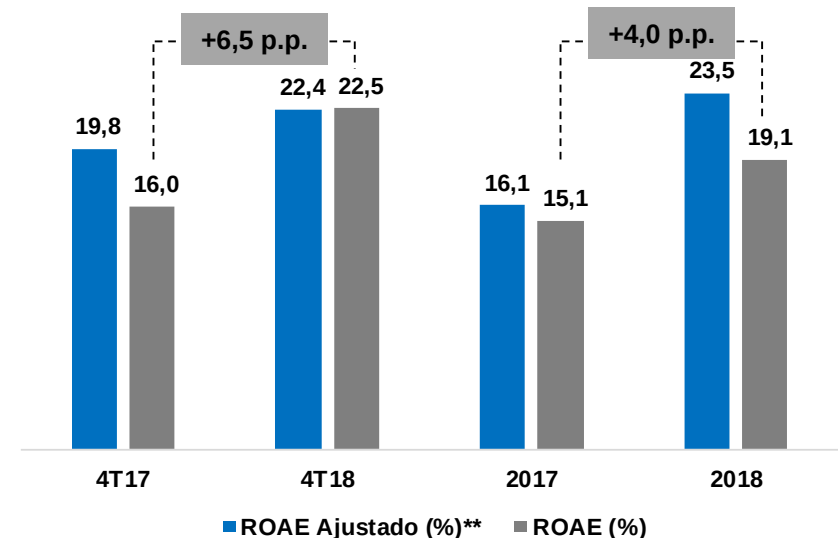
Resultados Consolidados Lucro e ROAE – 4T18 e 2018

O lucro líquido recorrente aumentou 44% no 4T18 e 34% em 2018 e o ROAE alcançou 22,5% no trimestre e 19,1% no ano – o aumento do resultado em 2018 é decorrente principalmente da redução da sinistralidade no seguro Auto e dos ganhos de eficiência operacional

Resultado Recorrente* (R\$ Milhões)



ROAE Recorrente* (%)

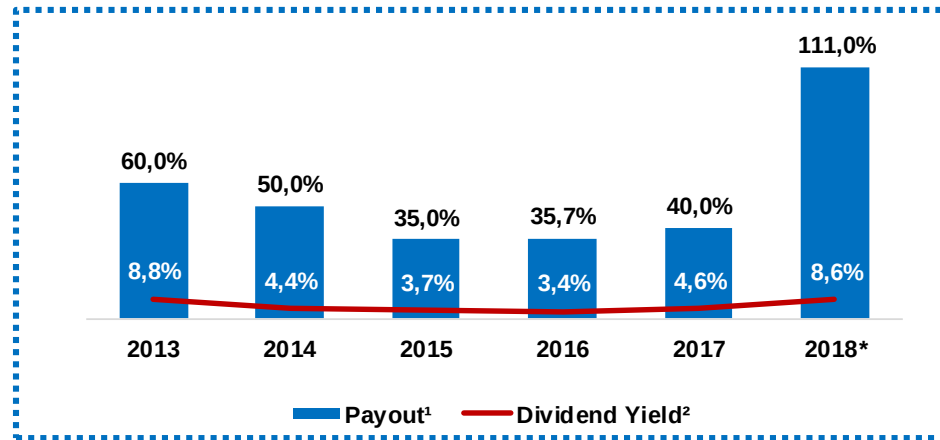


*Excluindo-se os efeitos não recorrentes da venda da participação do IRB (Brasil Resseguros S.A. em 2017).

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

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)

* Dividendos propostos determinados pela Administração, sujeito à aprovação da Assembleia Geral a ser realizada em 29/03/2019

Iniciativas em 2018



- Redução do Capex em 36% ou 151 R\$ MM (vs. 2017)



- Diminuição o excesso de capital de 47% para 40% do PL ajustado (vs. 2017)



- Pagamento de dividendos extraordinários de aproximadamente R\$ 1,5 BI em 2018



- Racionalização da utilização dos imóveis, ex. *home office*, concentração *call center* e ~100 milhões em imóveis colocados a venda (R\$ 23 MM vendidos no 4T18)



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 de Seguros no Brasil está crescendo, porém permanece menor do que vários outros países

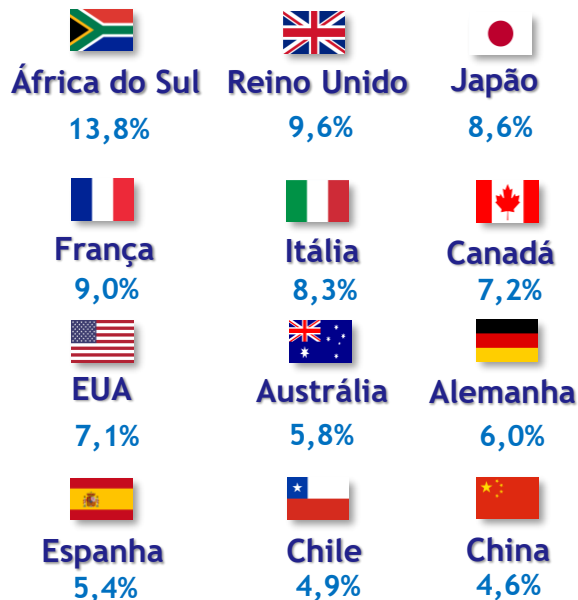
Penetração de Seguros no Brasil *

2006
2,8%

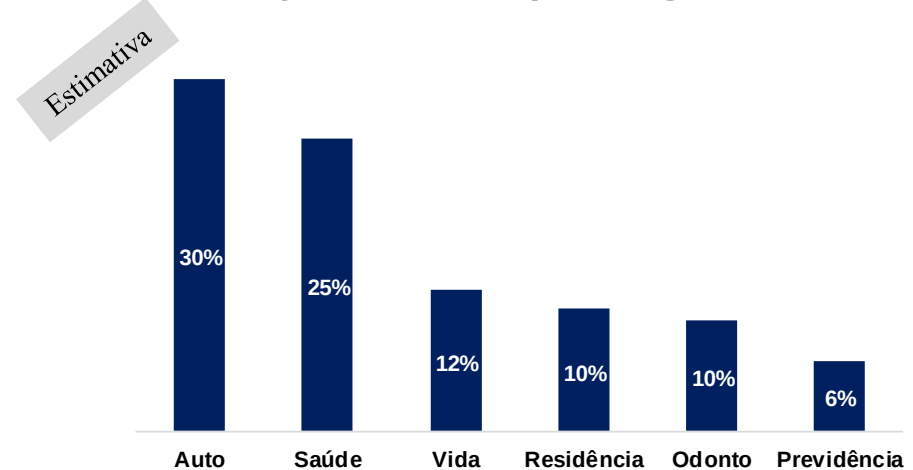


2017
4,0%

Penetração de Seguros – Países Seleccionados (2017)



Penetração dos Principais Seguros - Brasil



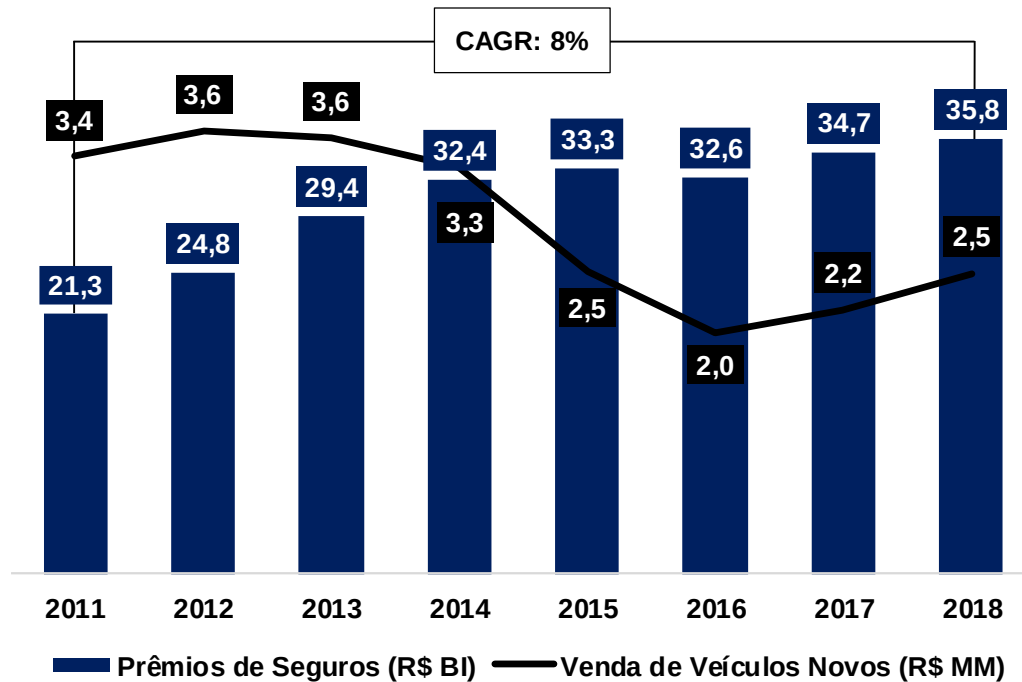
Evolução do Mercado de Seguros

Mercado Segurador	CAGR (2007 - 2018)
Previdência	13,0%
Odonto	11,6%
Residência	12,6%
Vida	10,9%
Saúde	9,7%
Auto	9,2%
Mercado	10,7%

Fatores Chave de Crescimento - Mercado Auto

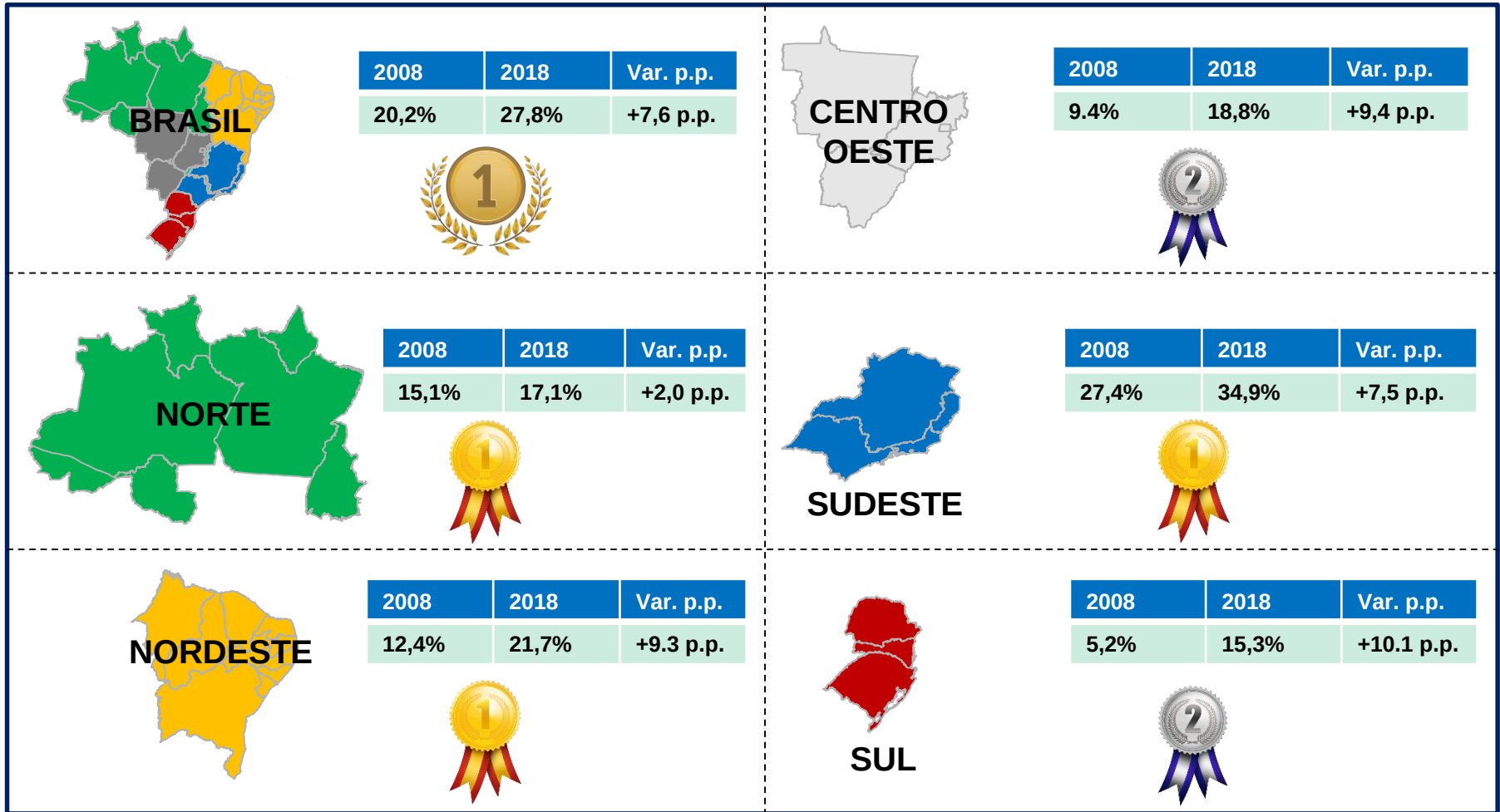
O segmento auto manteve-se resiliente, apesar da crise econômica – a retomada nas vendas de veículos novos deve contribuir para a expansão e o rejuvenescimento da frota circulante, beneficiando o setor, mas também é necessário ampliar o acesso a novos consumidores

Prêmios Seguro Auto e Venda de Veículos Novos (Mercado)



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)



O investimento na tecnologia digital melhorará a experiência do cliente, apoiará o corretor e aperfeiçoará processos

Melhoria de Processos



Auto Serviço

+ 1 milhão de usuários baixaram os APPs (Auto, Saúde, Cartão de Crédito e Consórcio)
+
'Sos Link' para contatar em caso de uma emergência

Programa
Multicanal

Multicanal

Programa de corretores que trabalham vendas originadas pela internet, com foco na aquisição de novos clientes



Bots de Atendimento

Otimização dos serviços de clientes (ex. pesquisa da rede credenciada no plano de saúde, posicionamento de sinistros e acompanhamento de pagamentos)



OnCorretor

Programa de inclusão digital do Corretor para profissionalizar a atuação em vendas pela internet

Vendas On-line



Auto



Residência



Moto



Rastreador + Seguro



Viagem



Health for Pet

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..)
- ☐ 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
- ☐ O posicionamento de novos negócios ainda está sendo otimizado e consolidado – inovação traz desafios
- ☐ Desenvolvimento Digital é crítico para manter a diferenciação de atendimento e permitir experiências de venda superiores em uma nova realidade – prioridade da alta gestão

PORTO SEGURO S.A.



Relações com Investidores

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

