

REGULAMENTO DA CAMPANHA INTERNA DE INCENTIVO A CORRETORES

“ELITE VIDA: Semestre 2 - 2025”

1. O que é a campanha Elite Vida?

Trata-se de uma campanha de incentivo (fomento à produção) de iniciativa da Porto Seguro Companhia de Seguros Gerais S.A., inscrita no CNPJ/ME sob n. 61.198.164/0001-60, com sede nesta Capital, Al. Barão de Piracicaba, nº 618 - Torre B - 6º Andar - Campos Elíseos - São Paulo.

- 1.1.** A campanha visa fomentar a produção de negócios, mediante incentivo aos corretores elegíveis, nos termos deste Regulamento. Apenas corretores são contemplados pela campanha de incentivo objeto deste Regulamento.

2. Período de Duração da Campanha

- 2.1.** A campanha tem início em 01/07/2025 e término em 31/12/2025.

3. Abrangência

- 3.1.** A campanha tem abrangência nacional.

4. Produto(s) Participante(s) da Campanha

- 4.1.** Seguros de Vida Individuais (Vida do Seu Jeito, Vida Individual, Vida ON, Vida Mais Simples, Vida Mais Mulher, Vida Presente e Acidentes Pessoais¹) e Seguros de Vida Empresariais (Capital Global, AP Coletivo², Vida Coletivo, PME, PME+, Convenções Coletivas de Trabalho).

¹O Produto Acidentes Pessoais participa da campanha na construção da segmentação e produção, mas não compõe o pagamento de comissão extra.

²O Produto AP e AP Prazo Curto (subproduto do AP Coletivo) participa da campanha na construção da segmentação e produção, mas não compõe o pagamento de comissão extra.

- 4.2.** Produtos e serviços não discriminados expressamente neste Regulamento não participam desta Campanha.

5. Corretores participantes da Campanha e critérios de elegibilidade

- 5.1.** Respeitada a abrangência e os produtos participantes acima estipulados, a Campanha é direcionada exclusivamente a corretores de seguros que possuam cadastro ativo perante a(s) Patrocinadora(s) e que atendam às disposições do presente Regulamento e aos demais critérios de elegibilidade abaixo.

- 5.1.1.** Para os fins do presente Regulamento, as expressões corretor, corretor de seguros, corretores ou corretores de seguros querem designar indistintamente corretores e corretoras, pessoas físicas ou jurídicas. Corretores caracterizados enquanto operações de telemarketing, assessorias, plataformas, cooperativas e operações especiais não participam deste programa. Corretores que passem a fazer parte de outros programas de desenvolvimento da Porto Seguro Vida, os quais possuam acordos exclusivos de comissionamento, não terão sobreposição de benefícios. A decisão e escolha de participação em programas adicionais são de responsabilidade do corretor.

- 5.1.2.** Para participarem da Campanha e manterem-se qualificados às premiações, os corretores de seguros deverão possuir e manter habilitação ativa para o exercício da corretagem de seguros tanto antes quanto durante a duração da Campanha.

- 5.1.3.** Para participar da Campanha não é necessária a realização de cadastro adicional ou específico. Bastará o cumprimento dos requisitos de participação e dos critérios de elegibilidade previstos neste Regulamento.
- 5.2.** Para participar da Campanha e concorrer à premiação, o corretor de seguros participante deverá cumprir observar os critérios abaixo:

5.2.1 Construção da Segmentação de Corretores

A construção da segmentação dos corretores será baseada nos critérios de frequência de vendas e crescimento em PEL, conforme abaixo:

Frequência de vendas: Será realizada uma análise com visão semestral, considerando o número de meses com vendas dos últimos 6 meses anteriores ao início da etapa atual.

Exemplo: Para a turma de Julho a Dezembro de 2025, será avaliada a frequência de Janeiro a Junho de 2025.

Crescimento (PEL): Será realizada uma análise com visão semestral, baseada no PEL dos últimos 6 meses anteriores ao início da etapa atual.

Exemplo: Para a turma de Julho a Dezembro de 2025, será avaliada o crescimento e atingimento de PEL Janeiro a Junho de 2025.

5.3 Os corretores serão avaliados com base nos códigos das HOLDINGS existente no momento da segmentação. Caso novas HOLDINGS sejam criadas após a segmentação, serão consideradas apenas no semestre seguinte (quando novas segmentações serão estabelecidas).

5.3.1 Para corretores que possuam mais de uma HOLDING, cada uma será categorizada de forma independente. A produção não será somada para fins de premiação.

5.3.2 Uma vez categorizados, os corretores permanecerão na segmentação por pelo menos 6 meses, sem quaisquer possibilidades de avançar ou retroceder de categoria (seja para uma categoria maior ou menor).

5.4 Segmentações

5.4.1 Os corretores serão divididos em 4 segmentações: Pré-Elite, Prata, Ouro e Diamante.

Critério de Frequência de vendas: Número de meses em que houve produção, considerando os produtos participantes.

Critério de PEL (Prêmio Emitido Líquido): Carteira, somada às novas vendas e subtraindo os cancelamentos de prêmio e endosso por restituição.

Categoria	PEL	Frequência de vendas
Diamante	R\$ 300k	5 meses
Ouro	R\$ 100k	4 meses
Prata	R\$ 25k	3 meses
Pré- Elite	A partir de 0	1 mês

Para integrar uma das categorias de segmentação, os Corretores devem, obrigatoriamente, cumprir ambos requisitos: Frequência de vendas e Prêmio Emitido Líquido.

Em situações em que o atendimento a esses critérios ocorre em níveis distintos, os Corretores serão segmentados conforme cumprimento simultâneo das regras.

Bonificação:

Participantes da campanha Elite Vida ganharão as bonificações abaixo informadas, a depender da forma como foram categorizados.

Bonificações financeiras: engloba comissionamentos extras, campanhas sazonais, premiações exclusivas por categoria, e condições especiais para a comercialização.

Bonificações educacionais: treinamentos, encontros com profissionais de destaque no mercado e trilhas de conhecimento e materiais de apoio comercial.

Incentivos financeiros por categoria

Agenciamento Extra: Vendas + Cancelamento

Corretores que alcançarem uma taxa de cancelamento médio da carteira de 4% para o Vida Empresarial e 18% para o Vida Individual, e um aumento médio das novas vendas de 1% ou mais no semestre vigente da campanha, poderão receber até 150% de comissionamento extra, conforme sua categoria.

Comissão Extra de Propostas do Vida Individual:

Categoria	Cancelamento menor ou igual a 18% (Vida Individual) + Aumento de vendas novas igual ou superior a 1%
Diamante	150% de agenciamento extra
Ouro	80% de agenciamento extra

Comissão Extra de Propostas do Vida Empresarial:

Categoria	Cancelamento menor ou igual a 4% (Vida Empresarial) + Aumento de vendas novas igual ou superior a 1%
Diamante	150% de agenciamento extra
Ouro	80% de agenciamento extra

Limite máximo total de comissionamento por categoria no item “Agenciamento Extra: Vendas + Cancelamento”:

- **Diamante:** R\$ 80.000,00
- **Ouro:** R\$ 30.000,00

O limite será contabilizado com a soma dos comissionamentos recebidos para as vendas dos produtos de Vida Individual e Vida Empresarial.

Para alcançar o valor de comissão nas propostas de Vida Individual, é necessário que estas sejam comercializadas com as opções de pagamento disponibilizadas pela Patrocinadora, sejam elas: cartão Porto Bank, cartão de crédito (das bandeiras aceitas), ADC ou boleto bancário. No caso do Vida Empresarial, essa regra adicional não se aplica.

Para ser elegível ao comissionamento extra, o Corretor deverá atingir as metas estipuladas para cancelamento e aumento de novas vendas até o final do semestre.

Categoria Prata

Os 3 corretores com maior prêmio de novos negócios (emitidos e pago) de VI + VG (somados) por diretoria.

**Respeitando os critérios de cancelamento de 18% e crescimento superior 1% ganham por classificação de lugar:*

- **1º lugar: R\$ 3.000,00**
- **2º lugar: R\$ 2.000,00**
- **3º lugar: R\$1.000,00**

Regras para pagamento da comissão extra:

Para ser elegível ao agenciamento extra o Corretor precisará atingir simultaneamente os critérios de Cancelamento e Crescimento em vendas, conforme descritivo abaixo:

"Cancelamento menor ou igual a 18% no Vida Individual ou 4% no Vida Empresarial, **além** do "Aumento das vendas novas igual ou superior a 1%" no Vida Empresarial ou Vida Individual respectivamente.

Exemplo: Para um Corretor que comercializar um produto de Vida Empresarial, o cálculo do comissionamento extra considerará apenas o índice de cancelamento da carteira de Vida Empresarial. Da mesma forma, para produtos de Vida Individual, o cálculo da comissão extra levará em conta apenas o índice de cancelamento da carteira de Vida Individual.

A avaliação da média de cancelamentos na carteira e do índice de aumento de novas vendas será avaliada com base nos meses do semestre atual da campanha, e serão consideradas apenas propostas emitidas dentro da vigência do semestre da campanha.

O limite de agenciamento extra por propostas dos produtos individuais é de R\$1.000 e para os produtos empresariais é de R\$3.000.

O Produto AP Prazo Curto (Vida Empresarial) e Acidentes Pessoais (Vida Individual), fazem parte da campanha para construção da segmentação e produção, mas não é válido para recebimento de comissionamento extra.

O comissionamento extra será efetuado por meio de comissões até 45 dias após o término do semestre da campanha.

Agenciamento: Para cálculo de bonificação, considera-se o valor da 1ª parcela (1/12).

Não há necessidade de escolha de malha de comissionamento exclusivo para esta campanha.

O pagamento do comissionamento total será realizado de uma única vez, englobando todas as propostas emitidas durante o período da campanha, que estiverem vigentes, com no mínimo a primeira parcela paga no momento da apuração no final do semestre da campanha.

Propostas reemitidas para a contratação de novos seguros ou endossos, seja no CPF ou CNPJ de uma mesma titularidade, serão automaticamente excluídas da meta estabelecida na campanha, assim como do pagamento de comissionamento extra, conforme disposto neste regulamento.

Corretores que, durante a vigência da campanha, apresentarem novos bloqueios ou pendências com a Porto terão suas comissões retidas até a regularização institucional.

Definição do critério de cancelamento Vida Individual: Cancelamento e restituições, versus seguros emitidos positivos (renovação e vendas novas).

Definição do critério de cancelamento Vida Empresarial: Cancelamento e restituições, versus seguros emitidos positivos (renovação, vendas novas e faturamento).

O incremento no capital segurado em propostas ativas não é contabilizado como vendas novas.

Comissão de Renovação - Diamante

Corretores na categoria Diamante têm acesso a um modelo exclusivo de comissionamento. Se o índice de cancelamento da carteira do corretor for de **14% ou menos** para produtos individuais e **4% ou menos** para produtos empresariais, considerar a partir de **5% de crescimento** de PEL sob a carteira para atingir os **10% de comissão extra**.

Essa comissão adicional será calculada com base no total de comissões recebidas pelas apólices renovadas durante o período apurado, separado por ramo de produto: Individual ou Empresarial.

Comissão de Renovação - Diamante: VIDA INDIVIDUAL

Categoria	Cancelamento menor ou igual a 18% e aumento de 5% de crescimento de PEL
Diamante	Comissão extra de 10% com base no valor total da comissão recebida <u>por renovação do Produto Vida Individual</u> no semestre do programa

Comissão de Renovação – Diamante: VIDA EMPRESARIAL

Categoria	Cancelamento menor ou igual a 4% e aumento de 5% de crescimento de PEL
Diamante	Comissão extra de 10% com base no valor total da comissão recebida <u>por renovação do Produto Vida Empresarial</u> no semestre do programa

Limite máximo total de comissionamento por categoria no item “Comissão de Renovação - Diamante”: **R\$20.000,00**

O limite será contabilizado com a soma dos comissionamentos recebidos para as vendas dos produtos de Vida Individual e Vida Empresarial.

Exemplo 1 – Vida Individual: Um corretor obteve um índice de cancelamento na carteira de Vida Individual de 7% e aumentou as vendas em 12%, e recebeu no semestre do programa um total de R\$20.000 em comissões por renovações do produto Vida Individual. Nessa situação, o corretor será beneficiado com uma comissão extra de 10%, resultando em um montante adicional de R\$2.000.

Exemplo 2 – Vida Empresarial: Um corretor obteve um índice de cancelamento na carteira de Vida Empresarial de 2% e aumentou as vendas em 11%, e recebeu no semestre do programa um total de

R\$10.000 em comissões por renovações do produto Vida Empresarial. Nessa situação, o corretor será beneficiado com uma comissão extra de 10%, resultando em um montante adicional de R\$1.000.

Regras para pagamento da comissão extra:

A "comissão de renovação" é o valor de comissão pago exclusivamente durante a renovação do seguro, aplicável apenas à parcela inicial, e se refere às propostas que são renovadas dentro do semestre do programa, considerando aquelas cuja vigência da renovação se inicia nesse mesmo período.

O comissionamento extra será efetuado por meio de comissões até 45 dias após o término do semestre da campanha.

A avaliação da média de cancelamentos na carteira será avaliada com base nos meses do semestre atual da campanha.

O cálculo do comissionamento será realizado com base nos valores das comissões pagas pelas renovações das apólices, de 01/07/2025 a 31/12/2025, e que permanecem vigentes até o momento da apuração do semestre vigente.

Incentivos de Desenvolvimento por categoria

Todos os corretores participantes da campanha receberão convites para participar de iniciativas de capacitação e desenvolvimento, com o objetivo de contribuir para o crescimento da corretora em áreas como marketing, vendas, e desenvolvimento pessoal e profissional.

Incentivos Sazonais não previstos em regulamento

A Porto Seguro reserva-se o direito de introduzir novos incentivos para a campanha e categorias específicas, os quais não estejam previstos neste regulamento. No entanto, tais incentivos seguirão regras próprias e serão respaldados por documentos legais que autorizem a sua disponibilização.

Utilização dos incentivos da campanha Elite Vida:

A premiação da campanha é de caráter individual e intransferível, devendo ser obrigatoriamente utilizada nos itens oferecidos. Os itens ou prêmios não podem ser substituídos por outros tipos de incentivos, mesmo que estes tenham valor igual ou inferior.

5.3. O Corretor que preencher as condições de elegibilidade e que, ao final da campanha, conforme apuração a ser feita pela(s) Patrocinadora(s), observar os critérios apontados estará qualificado para receber a premiação.

5.4. A premiação relativa a esta Campanha é destinada exclusivamente para o corretor. Funcionários de corretores não estão aptos à premiação por meio desta Campanha.

5.5. A apuração dos resultados compete exclusivamente à(s) Patrocinadora(s).

5.6. Em caso de empate, o desempate será feito mediante seguinte critério Prêmio Emitido Líquido ou Índice de Cancelamento.

8. Comissão adicional de corretagem

8.1. Além da possibilidade de premiação nos termos descritos neste Regulamento, os corretores poderão receber pagamento de comissão de corretagem adicional, desde que cumpram as seguintes exigências/condições:

8.2. É exclusivamente de cada corretor o dever de cumprimento das obrigações tributárias que lhe sejam exigíveis, eximindo a(s) Patrocinadora(s) de qualquer obrigação ou responsabilidade.

9. Desclassificação

9.1. Os corretores participantes que descumprirem ou infringirem qualquer cláusula deste Regulamento ou que perderem ou deixarem de atender quaisquer das suas condições serão desclassificados e não farão jus a qualquer premiação e/ou qualquer outra retribuição prevista neste Regulamento.

9.2. Procedimentos antiéticos, fraudes ou tentativas de fraude desclassificarão o participante.

9.3. Casos atípicos serão tratados por um conselho interno composto pela Gerência Comercial de Vida e comunicada aos participantes elegíveis.

10. Divulgação do Resultado da Apuração da Campanha

10.1. A divulgação do resultado final da apuração da Campanha ocorrerá em 45 dias após o fim do semestre contados da data de término da Campanha, no(s) seguinte(s) canal(is) de comunicação: Via Consultor Comercial e Sucursal de atendimento do Corretor.

11. Comunicação

11.1. A(s) Patrocinadoras poderão veicular informações da Campanha no(s) seguinte(s) canal(is) de comunicação: Corretor Online.

11.2. Para o esclarecimento de eventuais dúvidas, os corretores participantes deverão contatar o seguinte canal de comunicação: a sucursal ou o consultor comercial de vida da sua região.

12. Autorização do uso de imagem

12.1. Os corretores participantes desta campanha autorizam o uso do seu nome, imagem e som de voz pela patrocinadora, consentindo com a realização de quaisquer imagens, fotografias e gravações que tenham por objetivo a divulgação do resultado e o reforço da respectiva mídia publicitária desta campanha promocional, de forma integralmente gratuita, pelo prazo de 05 (cinco) anos, contados do término da campanha.

13. Disposições Gerais

13.1. A participação na presente Campanha implica em aceitação de todas as regras e condições estabelecidas no presente regulamento, para todos os fins e efeitos de direito.

13.2. Os dados pessoais e de performance dos participantes são confidenciais e serão utilizados apenas para os fins desta Campanha.

13.3. Os prêmios são intransferíveis. Não é permitida a oferta ou alternativa de substituição dos prêmios oferecidos.

13.4. É de responsabilidade do premiado o fornecimento de todos os seus dados cadastrais (tais como: nome, RG, CPF, endereço completo, e-mail e telefones de contato) para emissão dos prêmios.

13.5. Considerando que se trata de CAMPANHA DE INCENTIVO INTERNA, fica vedada qualquer divulgação ou acesso ao público em geral dos termos desta CAMPANHA ou de seu Regulamento, em qualquer meio, quer em mídia impressa ou eletrônica, abrangendo tal vedação inclusive a divulgação em redes sociais, comunicadores instantâneos, a estes não se limitando, sob pena de perda do direito de receber a premiação e/ou qualquer outra retribuição prevista no Regulamento.

13.6. Fica eleito o Foro da Comarca de São Paulo/SP, para a solução de quaisquer litígios decorrentes da presente campanha, com renúncia a qualquer outro, por mais benéfico que seja, ou venha a ser.