



Assembleia Geral de Acionistas
2026

Antonio Huertas

Presidente da Mapfre



Assembleia Geral de Acionistas 2026

Senhoras e senhores acionistas, gostaria de iniciar minha intervenção agradecendo a presença de vocês nesta Assembleia Geral de Acionistas da Mapfre S.A. na qual apresentamos as contas da Sociedade relativas a 2025, entre outras questões, e pela confiança renovada, com o voto amplamente majoritário em favor de todas as propostas que o Conselho de Administração apresentou a esta Assembleia. Estendo este agradecimento àqueles que estão participando de forma remota.

Gostaria de salientar e agradecer especialmente pela elevada participação dos acionistas da Mapfre nesta Assembleia Geral, e o igualmente elevadíssimo apoio a todas as propostas do Conselho de Administração.

O ano de 2025 foi novamente um exercício magnífico e histórico para a Mapfre. Superamos, mais uma vez e com folga, nossos melhores números em volume de negócio e resultados. Estas conquistas não são fruto da inércia, mas o resultado direto e inquestionável da robustez de nosso modelo de negócio, da estrita e rigorosa disciplina técnica que implementamos em todos os mercados e da enorme solidez que nossa diversificação geográfica e de produtos nos proporciona.

Alcançamos estes patamares navegando, mais uma vez, em um cenário global que não esteve isento de complexidade. O exercício de 2025 transcorreu em um contexto econômico de crescimento global moderado e muito influenciado por uma volatilidade e incerteza geopolítica persistentes. Vimos o comércio internacional impactado por tensões crescentes, medidas protecionistas e políticas tarifárias que desaceleraram as cadeias de suprimentos mundiais, gerando cautela nos mercados de capitais.

Do ponto de vista macroeconômico, a inflação, que tanto prejudicou as margens do setor em exercícios anteriores, seguiu uma trajetória descendente de estabilização. No entanto, ainda persiste certa pressão em muitas economias que sofreram uma desvalorização muito acentuada em suas moedas, tanto na Ibero-América quanto com o dólar americano e a lira turca, entre outras. Como vocês sabem, tudo isto mudou a partir do dia 28 de fevereiro. Agora, novamente estamos em um período de máxima incerteza tanto em relação ao alcance do conflito no Oriente Próximo quanto às consequências econômicas e sociais. Para tranquilidade dos senhores, nossa exposição direta na área é mínima. Mantemos apenas alguns compromissos de resseguro, uma questão natural para uma resseguradora que se encontra entre as quinze maiores do mundo. Desde o primeiro instante, acionamos todos os mecanismos de proteção do negócio previstos para gerir este tipo de situações e limitamos ou eliminamos coberturas, conforme previsto nos contratos, para o caso de conflitos militares. Além disso, como já mencionamos, nosso modelo de negócio sólido e diversificado é a melhor garantia para lidar com cenários adversos. Estaremos atentos aos impactos econômicos indiretos, especialmente aos incrementos inflacionários derivados, para implementar rapidamente as decisões técnicas correspondentes para a proteção do negócio. Como sempre na Mapfre, nosso foco principal está nas pessoas, em todas aquelas que estão imersas e sofrem os conflitos iniciados nos diferentes pontos do planeta.

Assim, expressamos hoje nossa mensagem solidária e fazemos um apelo para uma rápida resolução de todos eles.

Sobre o exercício 2025, também é justo reconhecer que estamos atravessando um momento favorável para o mundo dos seguros. Nosso negócio foi beneficiado no ano passado com condições financeiras mundiais mais positivas. A estabilização das taxas de juros em níveis altos em certas regiões impulsionou as receitas financeiras, beneficiando diretamente tanto nosso negócio de Vida Economia quanto as carteiras de investimento. Além disso, 2025 foi mais benigno para a indústria seguradora no que tange à sinistralidade catastrófica e aos eventos da natureza. Contudo, continuamos observando com cautela a maior frequência de eventos de intensidade média, os denominados secondary perils, diante dos quais nossa sofisticação na assinatura e modelagem de riscos nos ajuda a mantê-los sob controle.

Em 2025, alcançamos receitas recordes de mais de trinta e quatro mil e quinhentos milhões de euros, com um crescimento sólido de 4%, com prêmios também superando 29 mil milhões e um crescimento de 3,6%.

Pela primeira vez na história da Mapfre, ultrapassamos a barreira dos mil milhões de euros em lucro líquido e o lucro bruto, antes de impostos e sócios externos, ficou acima de dois mil e quatrocentos milhões de euros, sendo também o valor mais alto registrado por nosso Grupo ao longo de seus quase 100 anos de história.

Senhoras e senhores, na Mapfre enxergamos a empresa como um ecossistema de valor compartilhado, e esse valor somente faz sentido se o sucesso alcança aqueles que depositaram sua confiança em nós. Esta extraordinária evolução da rentabilidade e a capacidade de geração de caixa de nossas operações nos oferece a margem necessária para elevar, pela quinta vez consecutiva nos últimos três anos, a retribuição ao acionista. No ano que marca o melhor resultado de nossa história, nossos acionistas também receberão o dividendo mais alto. Esta Assembleia Geral de Acionistas acaba de aprovar um dividendo complementar referente ao exercício de 2025 de 11 centavos de euro brutos por ação. Desta forma, o dividendo total relativo aos resultados deste exercício recorde registrará 18 centavos de euro por título.

Isto representa que destinaremos 554 milhões de euros, totalmente em dinheiro, para remunerar nossos acionistas com base nos resultados de 2025. Este número representa um rigoroso cumprimento de nossa política de pay-out, superando cinquenta e um por cento de nossos lucros. Para ilustrar o esforço de retribuição desta corporação, nos últimos cinco exercícios, a Mapfre pagou quase dois mil trezentos milhões de euros em dividendos, reforçando o patrimônio e a renda das famílias e dos investidores que nos apoiam.

Antes de mencionar a análise técnica das áreas de negócio, é fundamental refletir sobre um marco transcendente vivenciado no início do ano e que marcará nosso futuro comercial e de imagem: o lançamento de nossa renovada marca global. Esta nova identidade visual não é apenas um simples redesenho estético; ela materializa a enorme transformação silenciosa que a empresa experimentou ao longo da última década. Ela projeta para o mercado o que somos atualmente: uma empresa global, ágil, tecnologicamente muito avançada, mas, acima de tudo, uma empresa essencialmente humana. Nossa nova marca representa nossa forma de

ser e de fazer. Somos honestos, claros e transparentes, e construímos uma empresa sólida, focada no cliente e sempre ao lado da sociedade. A acolhida por parte de todos nossos grupos de interesse tem sido muito positiva, ajudando-nos ainda mais a nos conectar de maneira mais emocional com nossos públicos. Esta renovação não é apenas de imagem, mas se tornará essencialmente uma alavanca direta de crescimento comercial, atração de talento e diferenciação competitiva.

Analisemos agora como a estratégia se traduziu em realidades tangíveis ao longo do planeta.

Na IBÉRIA, a implementação comercial e técnica foi excelente. Pela primeira vez na história de nosso Grupo, o mercado ibérico ultrapassou a histórica barreira de dez mil milhões de euros em prémios, com um crescimento vigoroso de dois dígitos. Esta conquista significa ter antecipado um ano inteiro a ambição de volume que havíamos estabelecido para o final do ciclo estratégico em 2026. E não foi apenas um ano de volume, mas também obtivemos um benefício muito relevante que consolida a IBÉRIA como o baluarte da estabilidade do Grupo.

O marco de gestão mais destacável foi cumprir nossa promessa de retornar o ramo de Automóveis à rentabilidade técnica. Através de uma assinatura estrita, do uso da análise avançada para a adequação de tarifas e de uma melhoria da eficiência no controle de sinistros, conseguimos sanear a carteira mantendo a excelência no serviço. Neste mesmo segmento, nossa filial digital Verti experimentou o melhor exercício desde sua fundação, há quinze anos, registrando recordes tanto em volume de prémios quanto em lucro líquido.

E o dinamismo não para aí. No negócio de Empresas, consolidamos nossa liderança como a grande seguradora do setor produtivo, crescendo vigorosamente. Mas o verdadeiro salto ocorreu no negócio de Vida, com crescimentos excepcionais que possibilitaram superar a barreira de três mil milhões de euros, impulsionados por soluções de economia e planejamento patrimonial que nossas renovadas redes especializadas implementaram com grande sucesso entre nossos clientes.

Além disso, nossas duas alianças bancárias, com o Banco Santander, em Automóveis e PMEs, e com Bankinter, em Vida e Pensões, continuaram sua evolução com bom ritmo de crescimento e resultados.

Portugal também apresentou crescimento e rentabilidade ótimos, consolidando-se como a entidade com maior evolução de seu mercado local pelo terceiro ano consecutivo.

Na Espanha, a Mapfre é sinônimo de capilaridade e proximidade. Enquanto a atividade financeira e seguradora geral tende à despersonalização e ao recuo físico, nós nadamos contra a corrente porque acreditamos na assessoria pessoal. Por isso, continuamos com nosso ambicioso plano de abrir mais escritórios, com a inauguração de cento e trinta e oito ao longo de 2025. Atualmente, contamos com mais de 3.200 escritórios na península ibérica que nos permitem estar muito perto de todos os nossos clientes. Ao mesmo tempo, apostamos em grandes parcerias estratégicas para diversificar nossa distribuição, com destaque para o acordo exclusivo com Carrefour, que colocará nossa oferta seguradora à disposição dos

mais de dez milhões de sócios de seu clube de fidelização. Além disso, continua o desenvolvimento do ambicioso plano de sistemas, criando as bases do que se tornará uma profunda renovação tecnológica na Espanha para os próximos anos. Também continuamos com um amplo plano de digitalização e, como prova do sucesso, está o elevado índice de autogestão por parte do cliente, que já é superior a 76%.

Na Espanha, pensando em 2026, estabelecemos o objetivo de aproveitar essas capacidades e crescer acima do mercado. Para isso, implementaremos três grandes mudanças em nosso dia a dia: uma organização mais voltada para o cliente em objetivos e processos, uma nova estrutura de rede territorial mais ágil e próxima, que otimiza a tomada de decisões, e uma profunda transformação em todas as áreas para reforçar nossa liderança. No negócio de Vida, desejamos nos consolidar como uma referência em planejamento financeiro. Para isto, continuaremos ampliando nossa oferta com produtos de economia e risco diferenciais, e lançaremos um plano conjunto com nosso parceiro Abante, líder em assessoria patrimonial, que nos permita fornecer um serviço integral aos nossos clientes na gestão de suas economias e investimentos.

Em Automóveis, uma vez alcançada a rentabilidade, promoveremos um ecossistema de mobilidade para integrar serviços de financiamento, proteção e gestão e, paralelamente, desenvolveremos serviços semelhantes para Lar e Saúde, adaptados às necessidades de cada segmento e fortemente apoiados em nossas capacidades digitais.

Antes de me referir a outras regiões, também devo mencionar o notável impulso comercial que esperamos de nossos patrocínios esportivos. Como sabem, já estamos acompanhando as duas competições mais populares da América Latina e da Espanha: a Conmebol Libertadores e a Copa del Rey Mapfre na Espanha. Ampliamos esta colaboração também com o patrocínio da Seleção Espanhola de Futebol, o que aumentará nossa visibilidade e fortalecerá nossa marca, tanto para a próxima Copa do Mundo de 2026, que ocorrerá nos Estados Unidos, México e Canadá, quanto em todas as demais competições internacionais onde a Espanha participar, incluindo também a Copa do Mundo de 2030.

A Ibero-América continua demonstrando que é uma região vibrante e estrategicamente vital para o Grupo. Embora persista o desafio que representa a volatilidade cambial das moedas, o desempenho técnico e a gestão local foram excelentes, mantendo a região como o segundo contribuidor mundial para o lucro do Grupo na atividade seguradora.

O desempenho do Brasil merece a nota máxima. Operando em um contexto macroeconômico desafiador, com taxas de juros muito elevadas que sufocam a concessão de crédito e desaceleram ramos vinculados como os de Vida Risco e Seguro Agrário, nossa filial deu uma lição de resiliência e precisão técnica. Como fruto disso, o Brasil também reportou o maior lucro de sua história. Este recorde se fundamenta em um magnífico controle técnico, alcançando um índice combinado extraordinário que coloca a operação como uma referência global, apoiada também por elevadas receitas financeiras. A sociedade BrasilSeg, operada com nosso parceiro estratégico Banco do Brasil, continua demonstrando que é uma das alianças de bancasseguros mais bem-sucedidas e rentáveis do continente.

Para 2026, as expectativas macroeconômicas para o Brasil são mais favoráveis, com previsão de redução paulatina das taxas de juros e uma recuperação do crédito. Por isso, a estratégia da Mapfre no país terá como foco prioritário a conservação da liderança no mercado, assegurando sempre o rigor técnico e a rentabilidade. Continuaremos consolidando uma estratégia multicanal transparente, ampliando a base de corretores e impulsionando os mecanismos de distribuição do banco, aprimorando em todo momento a experiência do cliente apoiada nas novas tecnologias.

No restante da região, o rigor da assinatura nos permitiu absorver impactos externos extraordinários. No México, a dinâmica comercial tem sido avassaladora, crescendo de maneira sólida acima do mercado, apoiados em nossa ampla rede de agentes e no desenvolvimento operacional. No entanto, o resultado contábil do exercício foi diretamente reduzido por uma modificação não prevista no marco fiscal, que eliminou a dedutibilidade do IVA nas prestações. Este impacto, caso não tivesse ocorrido, teria revelado resultados operacionais fortalecidos.

De maneira semelhante, na Colômbia, a transformação do modelo operacional e a qualidade da emissão geraram excelentes margens técnicas. Contudo, fomos obrigados a provisionar contabilmente o impacto de um aumento extraordinário de quase vinte e quatro por cento no salário-mínimo decretado pelo governo, o que teve impacto direto nas reservas matemáticas das carteiras de rendas vitalícias, que já estão em run-off há vários anos. Deixando de lado este impacto sistêmico, a operação colombiana subjacente é muito rentável.

Onde também reescrevemos a história foi no Peru, uma operação caracterizada pela excelência contínua. Em 2025, não apenas manteve índices combinados admiráveis, como também superou seu recorde de prêmios e registrou o lucro líquido mais alto desde o início de nossa presença no país andino. As operações na América Central, República Dominicana, Chile e Uruguai também apresentaram melhorias consistentes de eficiência e qualidade de serviço, com bons resultados que contribuíram muito positivamente para o balanço regional.

Enfrentamos este ano de 2026 na América Latina com bases muito sólidas e indicadores técnicos em níveis ótimos. Continuaremos consolidando as iniciativas de nosso plano estratégico, homogeneizando nossos processos e sistemas visando reforçar nossas plataformas multipaíses. Isso nos permitirá gerar melhorias consistentes em eficiência, qualidade de serviço e sofisticação técnica, essenciais para continuar crescendo em um cenário competitivo. Para isso, contamos com o valioso apoio de parceiros estratégicos na região, como o Grupo Financeiro BHD na República Dominicana ou, recentemente, o Banco Internacional do Chile ou Mibanco no Peru, alianças que permitem nos fortalecer mutuamente e o desenvolvimento de projetos a longo prazo. Cabe destacar também a execução em vários países latino-americanos de um Plano de Empresas, cujo propósito é ganhar mais mercado nos segmentos das pequenas e médias empresas e que está experimentando grande sucesso graças à nossa presença geográfica, canais de distribuição e nossa capacidade de resseguro.

A América do Norte novamente fechou um excelente exercício. Após um biênio caracterizado por pressões inflacionistas nos custos de reparação e de componentes, a execução firme de nosso plano estratégico, focado

inequivocamente na assinatura qualificada, na reestruturação operacional e no ajuste de tarifas, transformou radicalmente a demonstração de resultados. Como resultado desta disciplina severa, a região alcançou o maior lucro da última década.

Nos Estados Unidos, a prioridade não foi o crescimento apenas pelo crescimento, mas a reconstrução da margem. Para isso, ampliamos a utilização de ferramentas de análise avançada para uma tarifação muito mais precisa e continuamos com um projeto agressivo de eficiência estrutural, procurando a automatização de processos repetitivos. Ainda, começaremos este ano com o desenvolvimento dos seguros gerais para empresas.

Porto Rico, por sua vez, continuou demonstrando sua grande força, mantendo uma excelente contribuição de valor por meio de uma melhor diversificação para linhas não catastróficas.

A abordagem de ambos os mercados para 2026 estará orientada a reforçar o crescimento, tentando manter os níveis de rentabilidade já alcançados.

Por sua vez, a região EMEA consolida uma clara melhoria técnica, retornando à trajetória da rentabilidade após o ciclo negativo no seguro de automóveis. A Alemanha e a Itália implementaram rigorosos planos de controle técnico e reduções estruturais de custos, que já ajudam a diminuir seus índices combinados. No caso da Itália, também abrimos novas fontes de produção que ajudam a diversificar seus negócios. Na Turquia, nosso amplo conhecimento para gerenciar ambientes de altíssima volatilidade e hiperinflação possibilitou, com a combinação de rigor técnico e retornos financeiros, manter uma operação rentável. Malta, como de costume, apresentou resultados formidáveis, graças à liderança compartilhada com nosso parceiro, o Banco de Valletta.

O músculo internacional de nossas unidades globais demonstrou ser um diferencial. A Mapfre Re, que estrutura toda nossa capacidade de proteção, assinou um ano brilhante. Apoiada por um contexto de mercado que exigia solvência e capacidade, e por uma ausência de eventos catastróficos de grande intensidade, a unidade também apresentou um recorde histórico de lucros. Este resultado é fruto de uma prudência extrema, da qualidade do capital e de uma política de reservas impecável. A liderança mundial da Mapfre Re é reconhecida globalmente, escalando posições até ingressar, pela primeira vez, no 'Top 10' global de marcas de resseguro da NMG, um ranking que é construído com a avaliação de seus clientes, e consolidando-se como a décima-segunda resseguradora mundial de acordo com a Mapfre Economics. E a expansão não para, tendo anunciado recentemente a abertura de uma nova filial no dinâmico mercado da Índia, que se soma às que já operam na região asiática da China, Filipinas, Japão, Singapura e Malásia.

Toda esta evolução nos permite enfrentar 2026 na Mapfre Re com a ambição de manter um crescimento contínuo em prêmios e resultados em um cenário de resseguro muito competitivo em que os preços tendem a cair. Para isso, a disciplina técnica será vital em um ciclo de mercado mais exigente e se tornará o fator-chave para sustentar os altos níveis de rentabilidade. A tudo isso

adicionaremos nossas múltiplas iniciativas de eficiência, transformação e inovação, que nos permitirão ser mais ágeis e fortalecer nossa clara diferenciação no mercado.

A Unidade de Global Risks, escudo de proteção das grandes corporações multinacionais, novamente demonstrou uma solvência técnica impecável em um mercado altamente competitivo, registrando mais uma vez excelentes resultados e com um ótimo índice combinado. Em 2026, voltará a reforçar suas alavancas de crescimento baseadas no desenvolvimento do negócio na Ibero-América, por meio do escritório de Bogotá, na captação de multinacionais não clientes da Mapfre na região e na realização de programas de proteção cibernética, benefícios para funcionários e seguros paramétricos.

A MAWDY, nossa reformulada unidade de assistência e serviços, fortalece sua recuperação estrutural e melhora de maneira sólida suas margens técnicas. Sua proposta de valor avança imparável graças a modelos de integração aberta e acordos B2B, sendo o mais destacado a execução da parceria estratégica assinada na Itália com a Vittoria Assicurazioni, que oferece perspectivas de crescimento muito promissoras, além de uma oferta mais digital e renovada nos serviços de assistência na América Latina.

Por fim, a Solunion, nossa joint venture especializada em seguros de crédito e garantia, também encerra um exercício brilhante com um excelente crescimento e ótimos resultados. A empresa está presente em dezesseis países do mundo e sua estratégia está voltada a fortalecer suas posições de liderança, aumentar sua oferta e consolidar sua presença no mercado, dando também um forte impulso ao seguro de caução.

No negócio de Vida, as conquistas deste exercício foram superlativas. Implementamos com sucesso nosso Plano Impulso de Vida na América Latina, que abrange Brasil, Colômbia, México, Peru, Uruguai e Panamá, e que incorporou mais recentemente a República Dominicana e o Chile. Tudo isto esteve sustentado pelo fortalecimento de nossas redes de intermediários especializados. Prova disso é o sucesso de nosso Clube Milla, que finalizará com mais de 9.000 agentes inscritos e que atua como um elemento diferencial para reter o melhor talento comercial.

Além disso, aplicamos um rigoroso controle técnico que nos permite melhorar a rentabilidade do índice combinado de Vida Risco e iniciamos um projeto muito inovador: a análise do grupo de aproximadamente quatro milhões de residentes ibero-americanos na Espanha para elaborar uma proposta de valor transnacional diferenciadora que adicionaremos à capacidade de serviços que podemos prestar com nossa unidade MAWDY.

Em nosso empenho para diversificar e acompanhar nossos clientes em todas as etapas de sua vida, a estratégia de nosso negócio de Vida e a Gestão de Ativos e Patrimônios está ganhando um protagonismo cada vez mais transcendente no crescimento do Grupo. Em 2025, demos passos importantes nesse sentido.

Gostaria de mencionar a estratégia que o Grupo está implementando para se tornar uma referência em planejamento financeiro. Dispomos de uma proposta imbatível com os três “P” para qualquer tipo de cliente: Proteção - Previsão - Patrimônio. Complementamos nosso posicionamento habitual como seguradora

com as melhores soluções financeiras, isto é, também com produtos de economia, investimento ou soluções para a aposentadoria.

E esta estratégia já está dando resultados. O volume de ativos gerenciados pelo Grupo superou quarenta e oito mil milhões de euros, com um aumento robusto de 6%.

A Mapfre Gestión Patrimonial foi um alicerce para este sucesso, elevando seu valor de negócio em mais de vinte e oito por cento e operando através de treze escritórios especializados.

Senhoras e senhores acionistas, os extraordinários resultados financeiros que acabo de mencionar não seriam sustentáveis no tempo sem a intensa transformação estrutural que ocorre nas entranhas operacionais de nossa organização.

Pelo lado da Tecnologia, o avanço de nossa plataforma global REEF é imparável. Desenhada para unificar e escalar nossas capacidades core, a REEF está sendo implementada com magnífica agilidade em diferentes países da América Latina e em áreas estratégicas da Espanha, como Vida e Saúde, lançando as bases para uma gestão moderna e multipaís do portfólio.

A inteligência artificial, como vocês puderam observar, há muito tempo que não é uma novidade na Mapfre. Mas nossa visão humanista desta tecnologia nos permitiu expressar publicamente nosso compromisso formal de apoiar todos os nossos funcionários nesta transição tecnológica, para que todos possam ter oportunidades neste mundo em que a inteligência natural humana e a artificial conviverão, de forma que os processos de reciclagem profissional e suporte para desempenhar novas atividades se tornem realidade para todos, porque acreditamos que a melhor IA é a que multiplica o valor das pessoas, ao mesmo tempo que torna a empresa mais produtiva, eficiente e próxima.

Além disso, como puderam observar, efetuamos um importante processo de revisão e atualização do sistema de governança corporativa da Mapfre, alinhado estritamente aos objetivos definidos pelo Conselho de Administração e ratificados por esta Assembleia Geral. Como bem sabem, um dos eixos fundamentais deste processo foi o incentivo ativo à participação de nossos acionistas. Para alcançar este propósito, nesta oportunidade realizamos um esforço adicional verdadeiramente representativo na elaboração de toda a documentação disponibilizada por ocasião desta Assembleia, com o fim de alcançar a máxima clareza e transparência nas explicações fornecidas aos acionistas sobre os aspectos-chave tanto de nossas regras de governança quanto dos aspectos de retribuição do Conselho de Administração. Neste sentido, cabe destacar como fato relevante que, pela primeira vez, elaboramos em formato livre tanto o Relatório anual de governança corporativa quanto o Relatório anual sobre remunerações dos conselheiros. Com esta iniciativa, damos um passo à frente em nossa comunicação, em linha com as melhores práticas nesta área, apresentando nossas informações de uma forma que incrementa significativamente sua clareza e acessibilidade.

Senhoras e senhores acionistas, estamos no ano de finalização de nosso atual Plano Estratégico 2024-2026. Este plano foi elaborado para ganhar flexibilidade, obter eficiência e, principalmente, recuperar de maneira disciplinada e sustentável

uma adequada rentabilidade. Após revisar exaustivamente os indicadores financeiros e de conformidade, o veredicto é indiscutível: o grau de execução e sucesso deste plano é excelente. Com taxas de câmbio constantes, também estaríamos cumprindo o crescimento e, como podem ver, superamos a faixa alvo do ROE e comprimimos o índice combinado muito além do prometido em nossos compromissos.

Já sabem que cumprimos também os compromissos públicos em termos de sustentabilidade, como comentou nosso vice-presidente.

Quero aproveitar esta Assembleia Geral, como é habitual, para fazer uma atualização dos compromissos públicos do nosso Plano Estratégico para este último exercício de vigência.

Como indiquei no início desta intervenção, as convulsões que os mercados e o preço do petróleo estão sofrendo nos últimos dias tornam muito difícil antecipar o que vai acontecer nos próximos meses. Estamos muito convencidos da nossa capacidade de resiliência face a tensões extremas, mas o comportamento da inflação, das taxas de juro e da disponibilidade suficiente de oferta de energia e matérias-primas marcarão o ritmo económico do ano, e isso dependerá da duração da guerra. Por isso, assumimos os compromissos que passo a detalhar, mas com todas as cautelas que acabo de indicar.

Decidimos manter nossa meta de crescimento em torno de 6%. No entanto, dada a persistente volatilidade cambial, que está sendo significativamente impactada pela geopolítica atual, precisamos esclarecer que mediremos o crescimento a taxas de câmbio constantes. Isso nos permitirá refletir com precisão a verdadeira força comercial e o desenvolvimento subjacente de nossos negócios, isolando os efeitos externos das flutuações cambiais.

Em segundo lugar, no que diz respeito à nossa rentabilidade, consideramos que nossa meta de ROE poderá ficar acima de 13% durante o ano.

Da mesma forma, ajustamos e melhoramos nossa meta para o Índice Combinado, para que fique entre 93% e 94%, consolidando estruturalmente a excelente eficiência operacional e técnica do último ano. Tanto o ROE quanto o Índice Combinado serão fortemente influenciados pela evolução da inflação, que, se aumentar substancialmente, nos obrigaria a moderar nossas previsões.

Gostaria de sublinhar com firmeza que mantemos plenamente em vigor os restantes objetivos financeiros, estratégicos e de transformação, e que também melhoramos a ambição dos nossos compromissos de sustentabilidade. A solidez do nosso roteiro original continua a guiar os nossos passos com o mesmo rigor.

Os resultados que apresentamos hoje nos colocam em uma posição institucional e financeira inigualável para enfrentar o ano de 2026. Embora não ignoremos a persistência de um contexto macroeconômico volátil, os fundamentos da Mapfre estão hoje mais sólidos do que nunca.

Com base na rentabilidade técnica, o crescimento rentável será a prioridade absoluta que guiará nossas decisões neste novo exercício. Impulsionaremos agressivamente a participação de mercado nos ramos em que nossas margens

técnicas são ótimas e nossos modelos de eficiência operacional já operam com desempenho máximo. Continuaremos a alavancar a profunda transformação cultural em curso, apoiada pela unificação dos espaços de trabalho e nosso novo ambiente digital, e pelo grande impulso comercial que nos proporciona nossa imagem de marca global renovada e moderna.

Estamos plenamente confiantes de que, apesar das incertezas geopolíticas que nos rodeiam, o terceiro ano seguirá o caminho traçado pelos dois primeiros do Plano. A Mapfre é um motor imparável de progresso econômico e proteção social. Os números relativos a prêmios, receitas e lucros que apresentamos são a linguagem numérica de milhões de promessas cumpridas, de famílias protegidas após um sinistro, de empresas salvas da falência e de sonhos assegurados em todo o mundo.

Quando lançamos este Plano, em 1º de janeiro de 2024, mencionamos que era para nos adaptar melhor ao ambiente. Na época, a capitalização da bolsa era de aproximadamente 6.000 milhões e, no final do segundo ano do Plano, havia se multiplicado por mais de dois.

É evidente que tudo isto mudou e que as avaliações foram reduzidas para as empresas desde o início do conflito no Oriente Médio. Mas nossa resiliência e nossa capacidade de crescimento rentável em cenários complexos, como vimos, permanecem. Desde o início, estamos acompanhando a evolução dos diferentes cenários e tomando decisões técnicas para proteger ainda mais nossas capacidades diante destas situações externas de caráter global que estão acontecendo.

Mas antes de finalizar, quero dedicar umas palavras com especial carinho a quem foi conselheira independente nos últimos doze anos, segunda vice-presidente durante nove e de nossa comissão delegada, presidente da comissão de nomeações e retribuições e vogal de outras comissões e órgãos do grupo. Refiro-me, naturalmente, a Catalina Miñarro, que deixou este Conselho no mês de outubro do ano passado quando cumpriu o mandato estabelecido em nossos Estatutos Sociais, de acordo com as recomendações em matéria de boa governança corporativa. Catalina nos acompanhou em uma longa fase que teve momentos muito complexos, com resultados muito pressionados por circunstâncias externas muito exigentes, mas também esteve sempre ao lado da equipe executiva fornecendo toda sua experiência e maturidade profissional ao serviço do grupo, sendo uma das pessoas chave para podermos chegar até aqui, este momento em que estamos desfrutando dos importantes sucessos da Mapfre. Muito obrigado, Catalina, por todo seu apoio, sua confiança e sua amizade.

Como já sabem, Ana Isabel Fernández foi designada por este conselho segunda vice-presidente e presidente da comissão de nomeações e retribuições, tendo sido ela membro deste conselho durante os últimos oito anos. A Sra. Fernández será outro pilar importantíssimo para consolidar nossos sucessos empresariais. Além disso, gostaria de agradecer a ratificação da nomeação de Ángeles Santamaría como membro deste Conselho de Administração, pois sua experiência profissional será muito valiosa para a adequada evolução estratégica de nosso Grupo.

Não quero finalizar esta intervenção sem antes expressar meu mais profundo, sincero e institucional agradecimento. Obrigado a todos os nossos profissionais,

diretores, funcionários e equipes técnicas espalhados em todo o planeta: seu talento, adaptabilidade e esforço são a verdadeira vantagem competitiva da Mapfre. Graças à nossa vital rede de intermediários, delegados, corretores e parceiros estratégicos, que são o pulso humano desta empresa nas ruas.

E, muito especialmente, obrigado a todos vocês, senhoras e senhores acionistas. Sua lealdade, sua permanência no capital, seu escrutínio construtivo e sua inabalável confiança são o verdadeiro alicerce de nosso sucesso.

Continuaremos enfrentando o futuro com a audácia dos líderes e a responsabilidade ética que orienta nosso propósito. Somos uma empresa global, mas com coração local. Vendemos seguros e prestamos serviços, mas o que realmente fazemos é cuidar das pessoas, acompanhando-as onde quer que vão, tentando ser seu melhor aliado.

Muito obrigado por sua atenção, muito obrigado pelo apoio contínuo e uma boa tarde.



Assembleia Geral de Acionistas
2026