

A infraestrutura que transforma oferta de crédito em **distribuição ativa**

Tecnologia + operação + uma rede viva de especialistas para distribuir múltiplos produtos financeiros em escala.

A TESE

Ser dono do canal e, no futuro, do capital.

Como a Teddy transforma oferta de crédito em distribuição ativa

A Teddy é uma infraestrutura tecnológica e operacional que conecta quem oferece crédito a um canal especializado de distribuição, levando soluções financeiras a quem precisa do crédito.

Essa infraestrutura integra tecnologia, dados, atendimento e operação para habilitar, organizar e escalar uma rede de mais de 10 mil especialistas em crédito.



Uma plataforma testada e replicável, produto a produto

Cada nova vertical reaproveita a infraestrutura e adiciona escala, dados e capacidade de monetização.

2020

Fundação

Distribuição de crédito por ex-bancários e assessores.

2023

Consignado

A primeira vertical prova a distribuição B2B2C.

2025

Imobiliário + HE

O modelo é replicado em jornadas de maior ticket.

2026

Consórcio

A terceira vertical entra em tração.

TEDDY HOJE

10 mil+

especialistas B2B ativos por mês

30+

instituições financeiras conectadas

3,6 milhões

clientes cadastrados na base

1,1 milhão

clientes efetivamente atendidos

ORIGINAÇÃO · JAN-JUN

R\$ 8,12 bi

originação jan-jun/2025

R\$ 16,63 bi

originação jan-jun/2026

2,05x

crescimento 1S26 vs. 1S25 (+104,8%)

Uma infraestrutura comum para escalar produtos especializados

Cada produto mantém sua expertise comercial; tecnologia, dados, controles e operação permanecem compartilhados.

1 → 4

UMA INFRAESTRUTURA, QUATRO PRODUTOS

• PROVADO

Consignado

Jornada, parceiros, equipe e P&L próprios.

CASH ENGINE

• ESCALANDO

Imobiliário + HE

Jornada, parceiros, equipe e P&L próprios.

CUSTO MARGINAL

• EM TRAÇÃO

Consórcio

Jornada, parceiros, equipe e P&L próprios.

TRAÇÃO

• PORTFÓLIO

Veículos

Jornada, parceiros, equipe e P&L próprios.

CAPTURA DE VALOR

TODOS SOBRE A MESMA CAMADA

CAMADA COMUM TEDDY

Custo fixo diluído a cada nova vertical

Originação e onboarding

Entrada única de clientes

Integrações e esteira

30+ instituições conectadas

Compliance e controles

Regras e trilha de auditoria

Dados e motor de decisão

Histórico de jornadas

Atendimento e back-office

Suporte e pós-venda

Cada nova vertical amplia o canal sem exigir a reconstrução da infraestrutura.

Hoje monetizamos a distribuição. Amanhã ampliamos a captura de valor

A receita atual combina remuneração sobre produção e serviços; a tese futura adiciona canal e produto próprios.

HOJE

Comissão / take rate

Remuneração pela distribuição e conversão da operação.

≈ 1,4%

sobre volume elegível

HOJE

Infraestrutura + sistema

Fees por serviços, operação e capacidades tecnológicas.

≈ 0,5%

sobre volume elegível

FUTURO

Canal + produto próprio

Mais controle da jornada, do produto e da relação com o cliente.

Novas receitas

Economics definidos produto a produto.

Quatro produtos, um mesmo canal de distribuição

MÚLTIPLO E VARIAÇÃO VS. JAN-JUN/2025

1S26

PRODUTO	ORIGINAÇÃO	VOLUME GANHO	RECEITA BRUTA	LUCRO BRUTO	MARGEM BRUTA
Consignado 	R\$ 5,48 bi 1,28x ↑ +27,7%	R\$ 1,19 bi 1,73x ↑ +73,0%	R\$ 85,41 mi 2,30x ↑ +130,4%	R\$ 21,77 mi 1,92x ↑ +91,8%	25,5% ↓ -5,1 p.p.
Imobiliário 	R\$ 9,87 bi 3,70x ↑ +270,3%	R\$ 500,39 mi 3,48x ↑ +248,0%	R\$ 10,88 mi 4,65x ↑ +364,8%	R\$ 4,12 mi 6,42x ↑ +541,9%	37,8% ↑ +10,4 p.p.
Consórcio 	R\$ 641,97 mi 1,29x ↑ +29,4%	R\$ 190,99 mi 5,59x ↑ +458,5%	R\$ 9,74 mi 6,58x ↑ +558,3%	R\$ 1,53 mi 3,53x ↑ +253,5%	15,7% ↓ -13,6 p.p.
Veículos 	R\$ 647,14 mi 0,96x ↓ -3,9%	R\$ 17,38 mi 0,99x ↓ -1,5%	R\$ 609,79 mil 1,07x ↑ +6,6%	R\$ 306,16 mil 1,07x ↑ +6,6%	50,2% ↓ -0,0 p.p.
Consolidado 1S26	R\$ 16,63 bi 2,05x ↑ +104,8%	R\$ 1,90 bi 2,15x ↑ +114,9%	R\$ 106,65 mi 2,57x ↑ +157,3%	R\$ 27,73 mi 2,18x ↑ +118,1%	26,0% ↓ -4,7 p.p.

A produção mais que dobrou no 1S26 sobre o mesmo período de 2025

CONSOLIDADO 1S26

ORIGINAÇÃO

R\$ 16,63 bi

2,05x +104,8% vs. 1S25

GANHO

R\$ 1,90 bi

2,15x +114,9% vs. 1S25

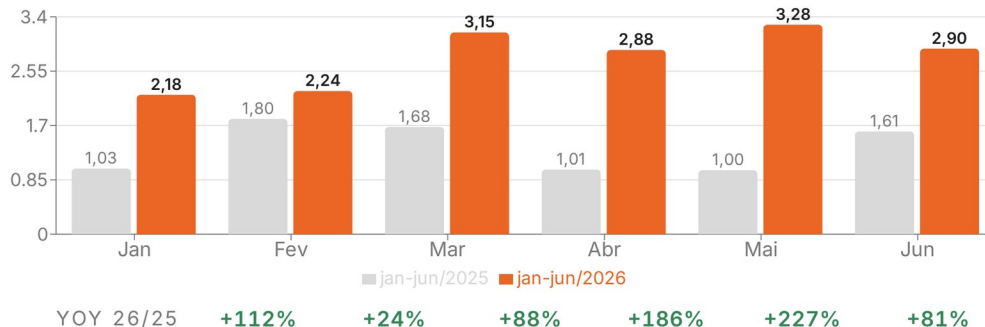
CONVERSÃO

11,4%

+0,5 p.p. vs. jan-jun/25

Originação mensal consolidada — jan a jun (R\$ bi)

Semestre 2,05x vs. 1S25



CONVERSÃO 1S26 POR PRODUTO (GANHO ÷ ORIGINAÇÃO)

Consignado

21,8%

+5,7 p.p. vs. 1S25

Imobiliário

5,1%

-0,3 p.p. vs. 1S25

Consórcio

29,8%

+22,9 p.p. vs. 1S25

Veículos

2,7%

+0,1 p.p. vs. 1S25

Consignado concentra o ganho do portfólio

Originação e ganho mensais | jan-jun/2026 vs. jan-jun/2025

ORIGINAÇÃO JAN-JUN/26

R\$ 5,48 bi

1,28x +27,7% vs. 1S25

GANHO JAN-JUN/26

R\$ 1,19 bi

1,73x +73,0% vs. 1S25

LUCRO BRUTO JAN-JUN/26

R\$ 21,77 mi

1,92x +91,8% vs. 1S25

Base madura de distribuição: cresce volume com o maior ganho absoluto entre os quatro produtos no 1S26.

Originação mensal — jan a jun (R\$ bi)

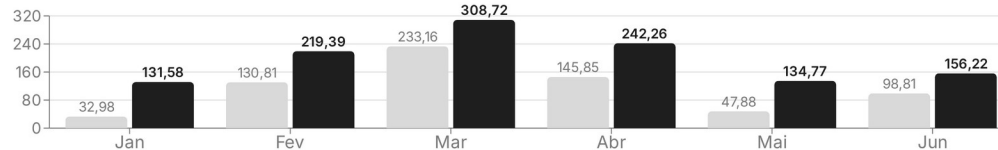
Semestre 1,28x vs. 1S25



YOY 26/25 +97% -29% +2% +113% +170% +7%

Ganho mensal — jan a jun (R\$ mi)

Semestre 1,73x vs. 1S25



YOY 26/25 +299% +68% +32% +66% +181% +58%

Imobiliário lidera a expansão de volume

Originação e ganho mensais | jan-jun/2026 vs. jan-jun/2025

ORIGINAÇÃO JAN-JUN/26

R\$ 9,87 bi

3,70x +270,3% vs. 1S25

GANHO JAN-JUN/26

R\$ 500,39 mi

3,48x +248,0% vs. 1S25

LUCRO BRUTO JAN-JUN/26

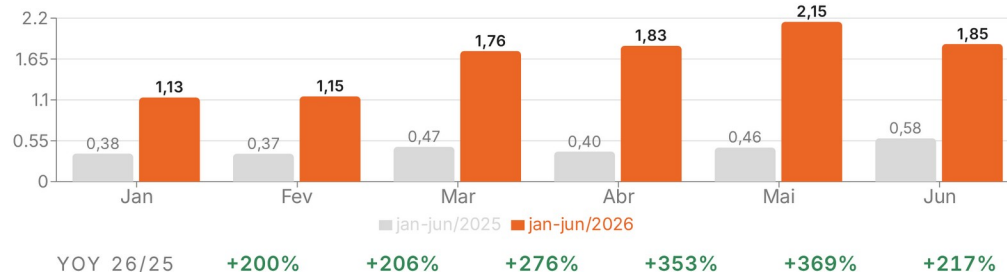
R\$ 4,12 mi

6,42x +541,9% vs. 1S25

A escala mais que triplicou no 1S26, com ganho crescendo em ritmo próximo ao da originação e conversão estável.

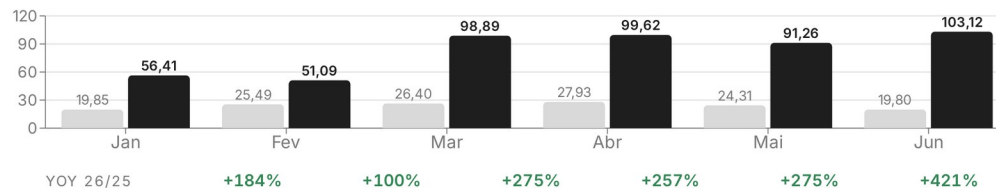
Originação mensal — jan a jun (R\$ bi)

Semestre 3,70x vs. 1S25



Ganho mensal — jan a jun (R\$ mi)

Semestre 3,48x vs. 1S25



Consórcio multiplica o ganho no 1S26

Originação e ganho mensais | jan-jun/2026 vs. jan-jun/2025

ORIGINAÇÃO JAN-JUN/26

R\$ 641,97 mi

1,29x +29,4% vs. 1S25

GANHO JAN-JUN/26

R\$ 190,99 mi

5,59x +458,5% vs. 1S25

LUCRO BRUTO JAN-JUN/26

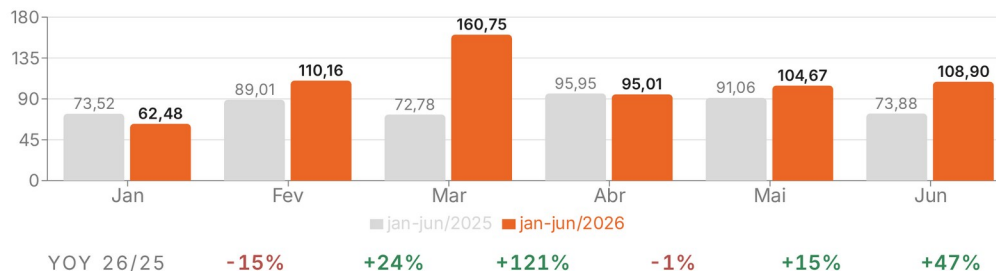
R\$ 1,53 mi

3,53x +253,5% vs. 1S25

Monetização acelera muito acima do volume: o ganho cresce em ritmo superior à originação no 1S26.

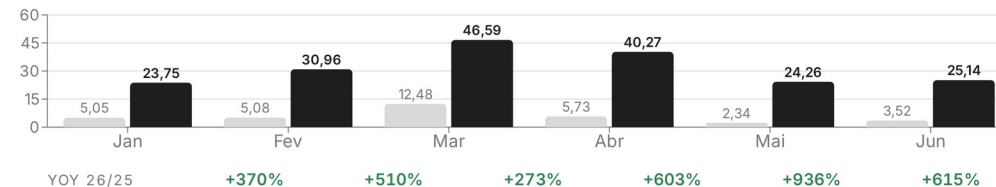
Originação mensal — jan a jun (R\$ mi)

Semestre 1,29x vs. 1S25



Ganho mensal — jan a jun (R\$ mi)

Semestre 5,59x vs. 1S25



Receita e lucro crescem em ritmo forte; a margem reflete o novo mix

RECEITA BRUTA 1S26

R\$ 106,65 mi

2,57x +157,3% vs. 1S25

LUCRO BRUTO 1S26

R\$ 27,73 mi

2,18x +118,1% vs. 1S25

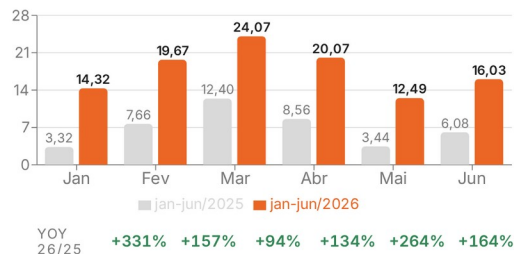
MARGEM BRUTA 1S26

26,0%

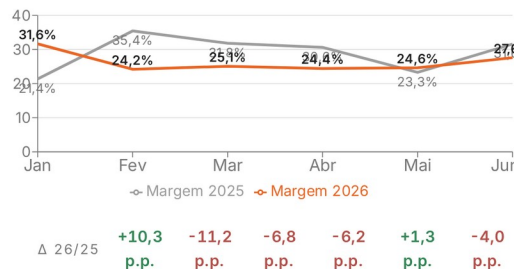
-4,7 p.p. vs. jan-jun/2025

Receita bruta mensal — jan a jun (R\$ mi)

2,57x



Margem bruta mensal — jan a jun (%)



Leitura do período

Receita 2,57x e lucro 2,18x no 1S26, contra originação 2,05x: monetizamos melhor cada real originado.

A margem varia -4,7 p.p. por efeito de mix: produtos de margem menor crescem mais rápido — não é queda de resultado. Margem por produto: slide de portfólio.

Autoridade para executar um modelo multivertical



CEO

Wagner Ferreira

Fundador da Teddy

20+ anos no mercado financeiro

Itaú · Santander · Daycoval

Estratégia e relações institucionais

CONSELHO CONSULTIVO

Felipe Hatab · Bernardo Carneiro · Marcos Affonseca

HUB CORPORATIVO · 139 PROFISSIONAIS



CFO

Luis Fernando Lima

Controladoria e Finanças

12 FTEs



CTO

Felipe Alves

Tecnologia e Produto

100 FTEs



CCO

Flávia Ferreira

Jurídico e Compliance

5 FTEs



CMO

Christian Caires

Marketing e Growth

18 FTEs



CHRO

Gabriele Gonçalves

Pessoas e Cultura

4 FTEs

UNIDADES DE NEGÓCIO · 220 PROFISSIONAIS NAS TRÊS VERTICAIS EM TRAÇÃO

IMOBILIÁRIO + HE



Henrique Motta

Diretor Comercial

68 FTEs

CONSIGNADO



Marccone Amorim

Diretor Executivo

130 FTEs

CONSÓRCIO



Erick Branco
Diretor Executivo

22 FTEs

A vantagem competitiva aparece no efeito econômico da rede

Os números de escala já foram apresentados; aqui mostramos por que eles tornam o modelo mais difícil de replicar.

01 Rede ativa

Densidade + recorrência

EFEITO mais oferta e menor CAC marginal

02 Multiproduto

Adoção entre verticais

EFEITO mais LTV por especialista

03 Instituições

Amplitude de oferta

EFEITO mais cobertura e conversão

04 Dados

Histórico de jornadas

EFEITO melhor decisão e priorização

A Teddy construiu o canal. Agora vai ampliar o valor que passa por ele.

PROVADO

Consignado e
escala operacional

ESCALANDO

Imobiliário e
monetização

DESTRAVANDO

Multiproduto e
novas verticais

VISÃO

Ser dona do canal
e do capital