

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS PSSA3



CARLOS
Corretor
Há 30 anos com a Porto

Videoconferência de Resultados

2T26





SUMÁRIO CONSOLIDADO 2T26 vs. 2T25

2T26

Receita Total Recorrente¹

R\$ 11 bi
(+11%)

Lucro Líquido Recorrente²

R\$ 889 mi
(+1,2%)

Lucro Líquido

R\$ 879 bi
(+0,2%)

ROAE Recorrente²

22%
(-2,3 p.p.)

ROAE

22%
(-2,5 p.p.)

Nº Clientes

18,9 mi
(+1,2 mi)

Nº Negócios

36,9 mi
(+5,9 mi)

NPS dos Corretores
Porto

86 pts

1S26

Receita Total Recorrente¹

R\$ 22 bi
(+10%)

Lucro Líquido Recorrente²

R\$ 1,8 bi
(+8%)

Lucro Líquido

R\$ 2 bi
(+18%)

ROAE Recorrente²

23%
(-0,7 p.p.)

ROAE

25%
(+1,3 p.p.)

(1) Excluindo os efeitos do novo modelo de diferimento de receitas e custos do Consórcio, agora por grupo e cota.

(2) Ajustado por: i) reversão de imposto diferido de R\$ 185 milhões oriundo da incorporação da ISAR no 1T26, e ii) pelo benefício caixa a partir do 4T25 decorrente de redução de IR pela amortização de ágio da CDF.



SUMÁRIO VERTICAIS 2T26 vs. 2T25

 Porto Seguro

33%

ROAE
(+2 p.p.)

+ 4,9%
Lucro Líquido

 Porto Saúde

+ 329 mil

Beneficiários Porto Saúde
(+153 mil no Seguro Saúde
e +176 mil no Odonto)

+ 36%
Lucro Líquido

 Porto Bank

-4 p.p.
Índice de Eficiência

-32%
Lucro Líquido

 Porto Serviço

25%

ROAE
(+4 p.p.)

+11%
Lucro Líquido

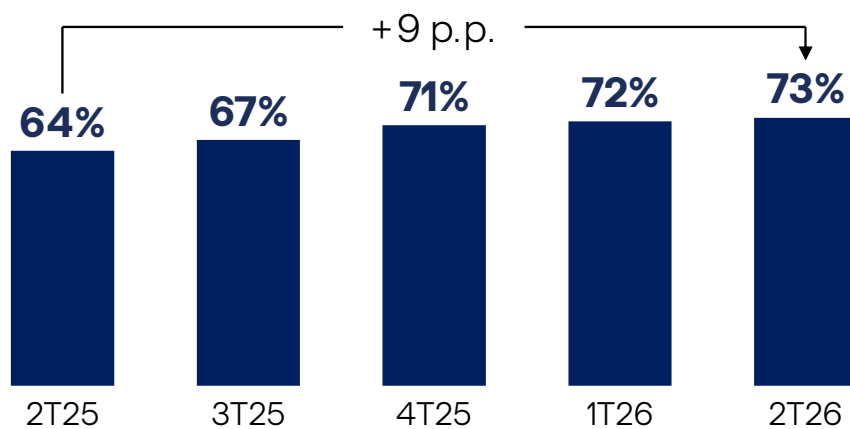


ATENDIMENTO DIGITAL

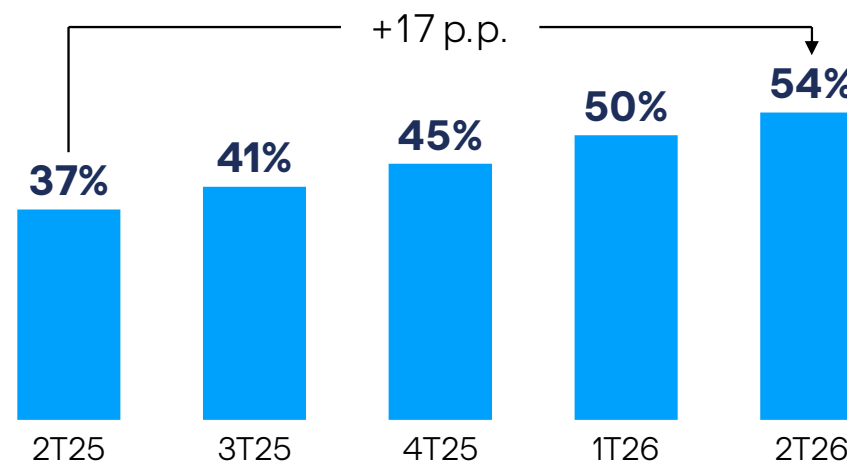
Evolução consistente nos canais para Clientes e Corretores

Evolução do Atendimento Digital (% do Total)

Participação no Atendimento Digital de Clientes



Participação no Atendimento Digital de Corretores

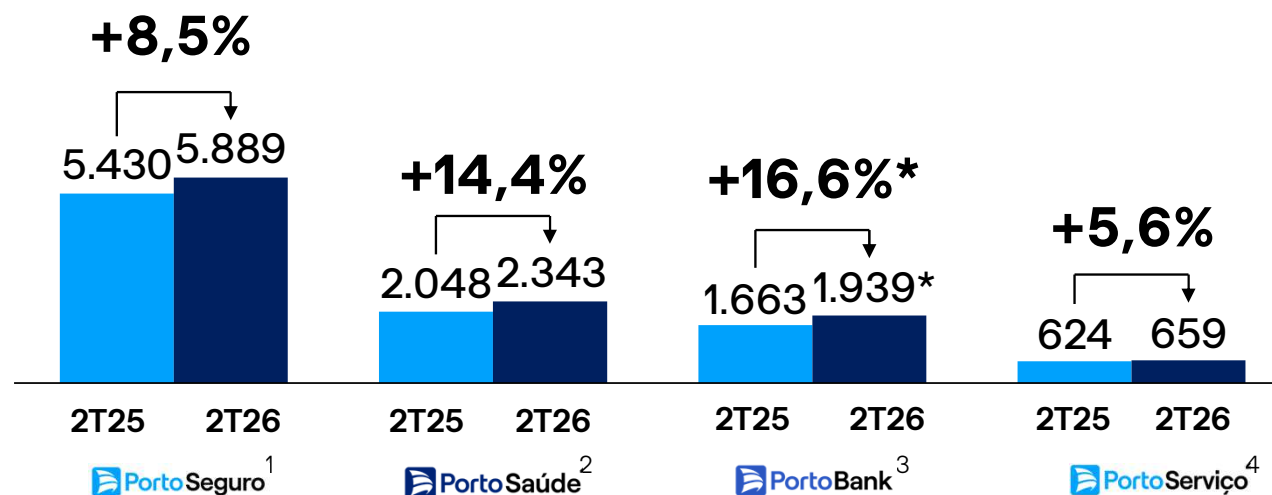




RECEITAS CRESCIMENTO DE DUPLO DÍGITO NA RECEITA TOTAL

Receita por Linha de Negócio (R\$ milhões)

+11%
Receita Total (YoY)*



*Excluindo os efeitos do aprimoramento no método de diferimento de receitas e custos do Consórcio através da implementação sistêmica do novo modelo de controle granular por grupo e cota.

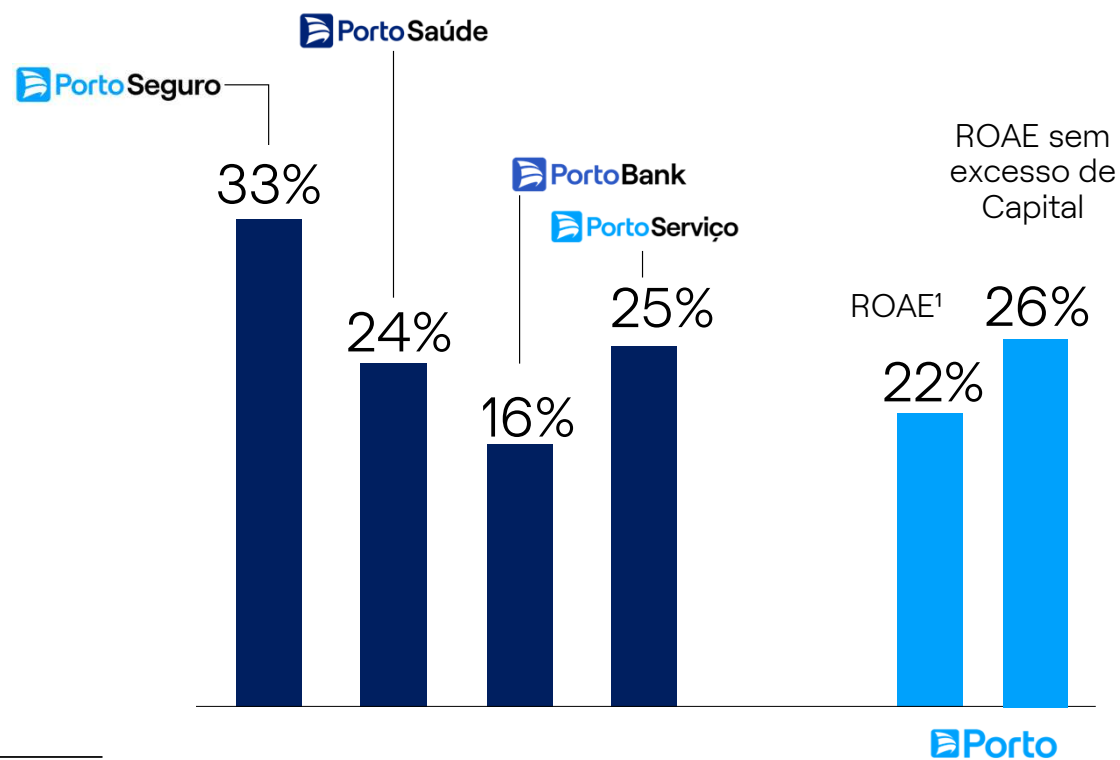
(1) Considera prêmios dos seguros de Auto, Patrimonial, Vida, Uruguai e outros negócios | (2) Composto por Seguro Saúde, Seguro Odontológico, Planos Administrados e Saúde Ocupacional | (3) Abrange os prêmios e receitas do Cartão de Crédito, Empréstimo, Financiamento, Riscos Financeiros, Previdência, Consórcio, Investimento e Capitalização | (4) A Vertical Porto Serviço é segmentada entre Parceria Porto Seguro, Parcerias Estratégicas e Produtos Digitais, ofertando principalmente serviços de assistência para residências, empresas e veículos.



RENTABILIDADE
ROAE¹ DE 22%

Distribuição do ROAE - 2T26

ROAE¹
de 22%

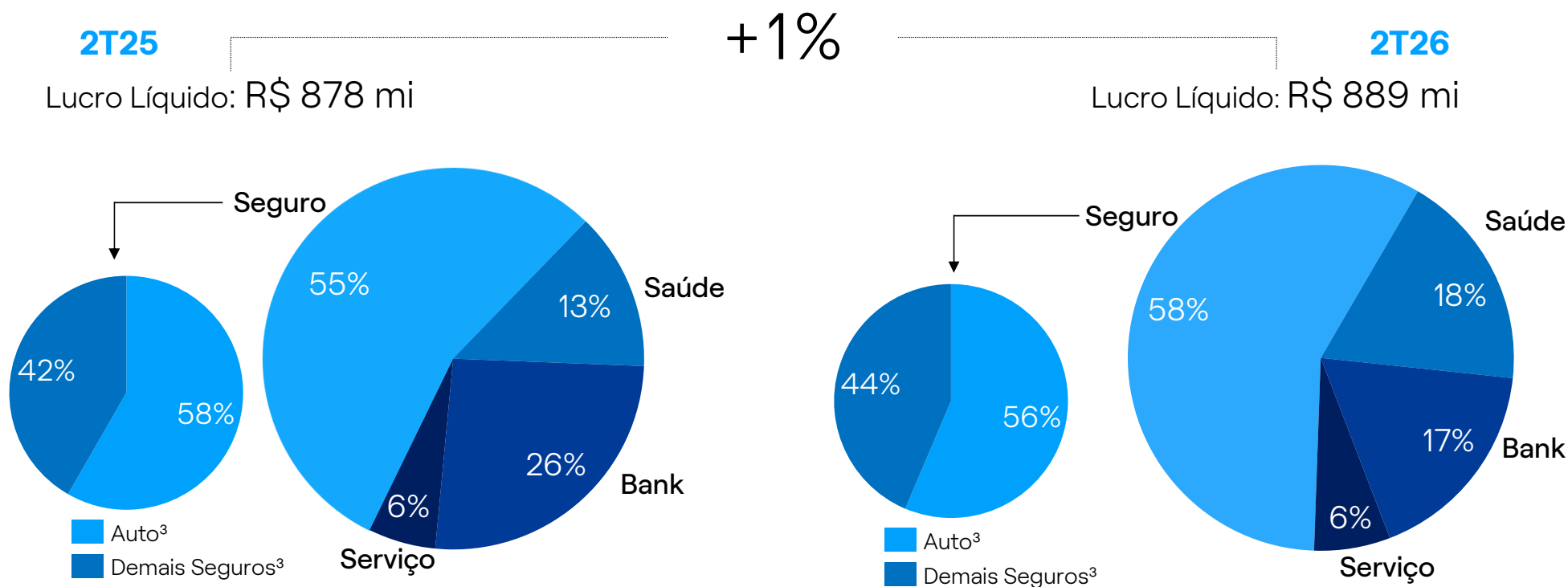


(1) O ROAE consolidado distingue-se da media das verticais principalmente pelo resultado da Controladora e Demais Negócios.



DIVERSIFICAÇÃO DOS RESULTADOS CRESCIMENTO CONSISTENTE E DIVERSIFICADO DOS RESULTADOS

Distribuição do Lucro Líquido Recorrente^{1,2}



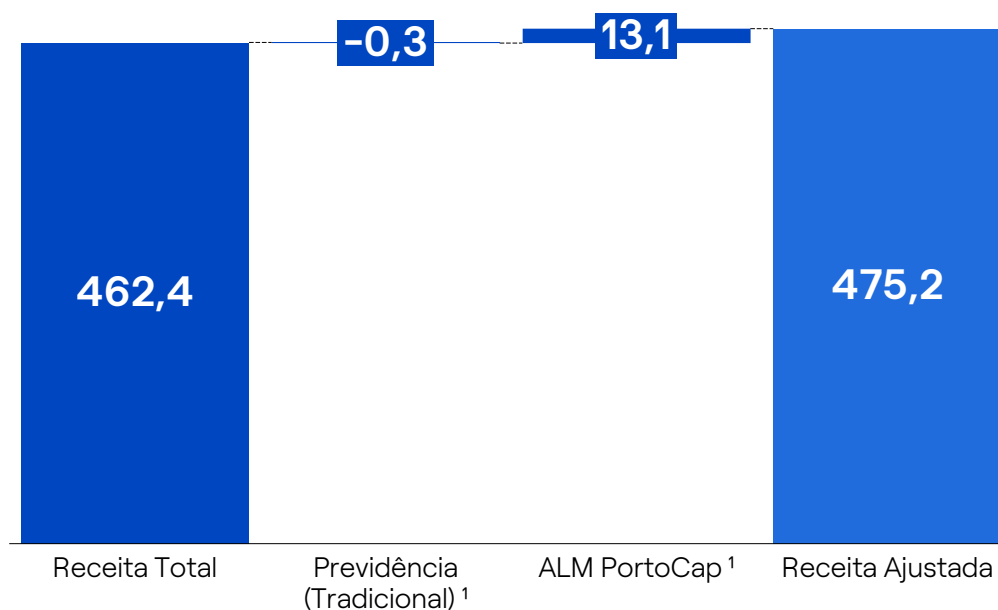
(1) A distribuição do lucro não leva em consideração o resultado da Controladora e demais negócios | (2) O resultado recorrente considera o benefício de R\$ 9,2 milhões trimestrais em caixa provenientes do resultado fiscal após amortização de ágio da CDF. | (3) Participação no Resultado de Subscrição da Vertical Seguro (prêmio ganho – sinistros – despesas de comercialização / prêmio ganho).



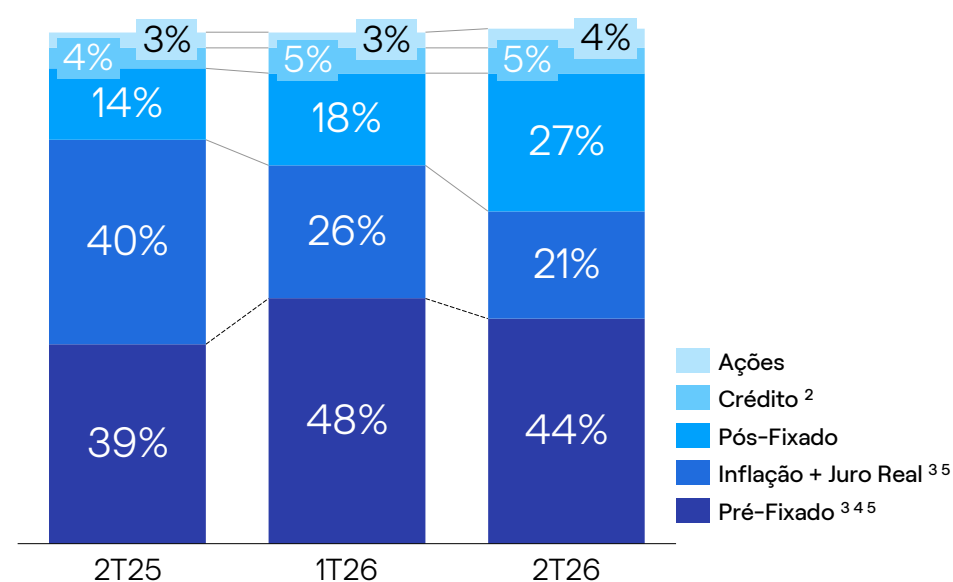
DESEMPENHO DAS APLICAÇÕES FINANCEIRAS

A Receita da carteira de aplicações financeiras (ex-previdência e ALM), geridas pela tesouraria, foi de R\$ 475,2 milhões no 2T26.

Composição da Carteira Nominal – 2T26 (R\$ mi)



Abertura da Carteira de Investimentos



- (1) Resultado gerado sobre recursos investidos pela Companhia para mitigar o descasamento entre ativos e passivos (ALM) das operações de Previdência Tradicional (produto cuja venda foi descontinuada), Operações de Crédito (Porto Bank) e Capitalização (PortoCap).
- (2) Alocação majoritariamente em pós-fixados.
- (3) Alocação majoritariamente marcada na curva.
- (4) A partir do 4T25, tivemos um incremento na duration dos títulos pré-fixados através de derivativos, apesar da redução da exposição em percentual do patrimônio.
- (5) Através da venda de DAPs, reduzimos a exposição em IPCAs para o ano de 2026.

Prêmios Trimestrais – Principais Produtos (R\$ milhões)

R\$ 5,9 bi

**Receita Porto Seguro¹
no 2T26 (+8,5% vs. 2T25)**

83 pts

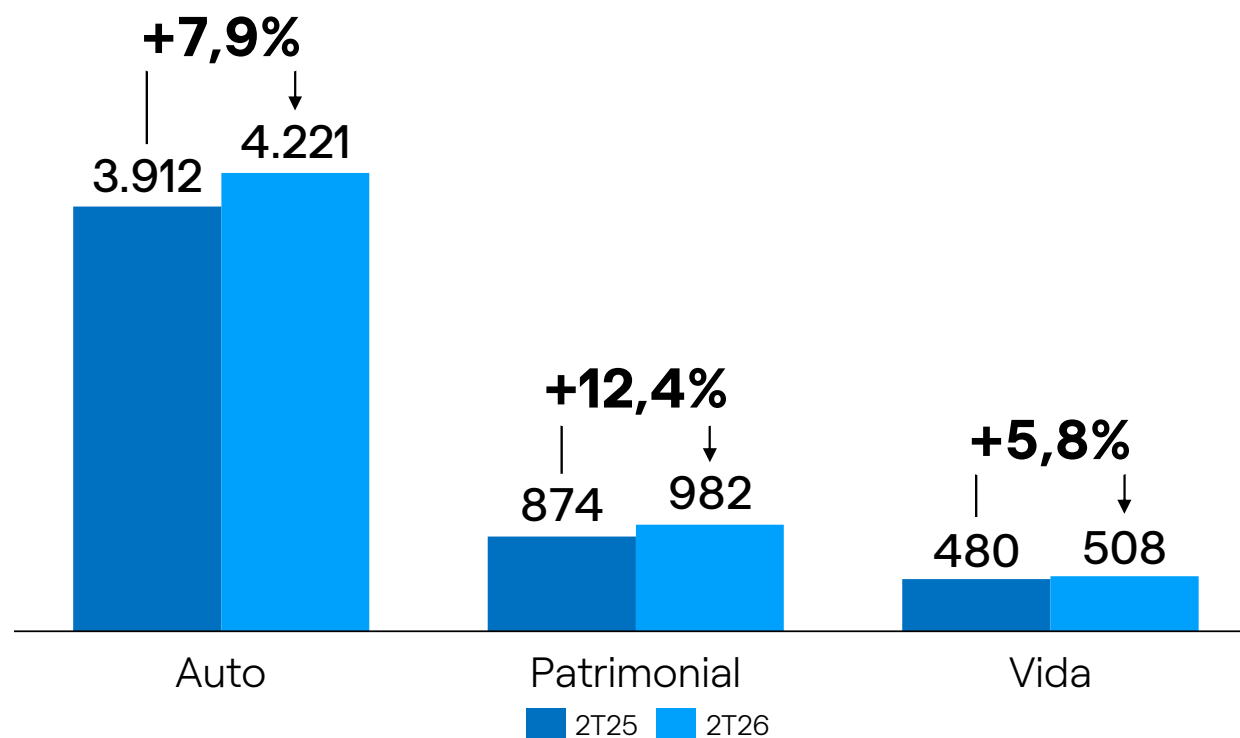
de NPS no
Porto Seguro
Auto no 2T26

82 pts

de NPS no
Azul Seguro
Auto no 2T26

81 pts

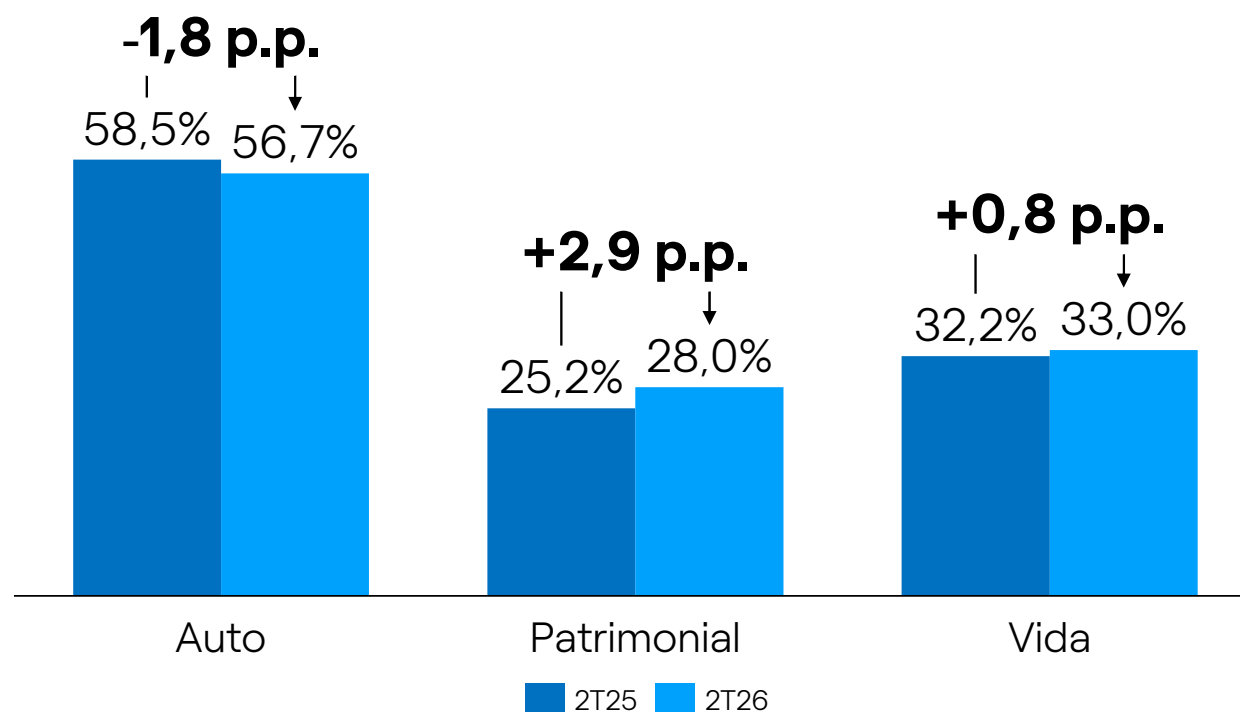
de NPS no
Porto Seguro
Residência no
2T26



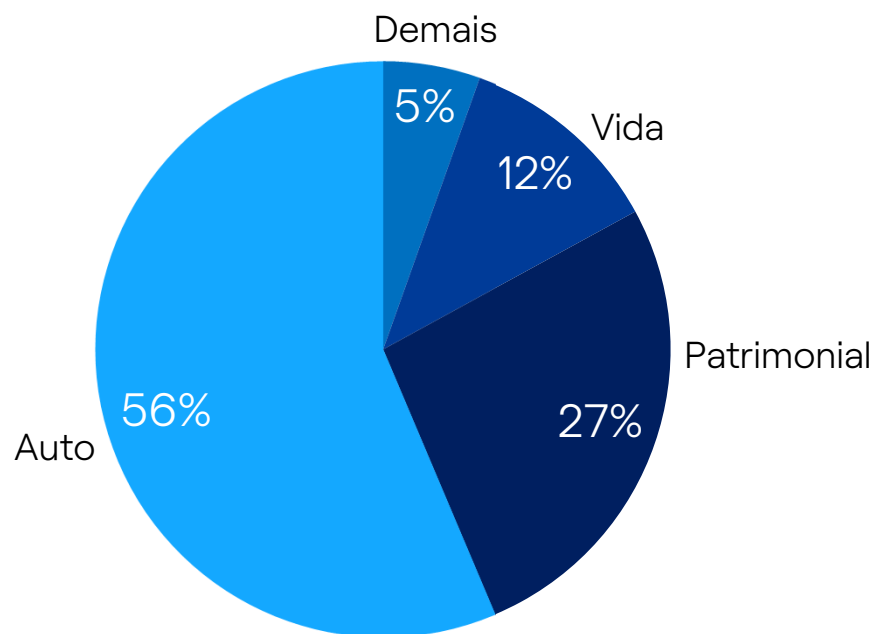
(1) Considera prêmios dos seguros de Auto, Patrimonial, Vida e Uruguai.

Sinistralidade Trimestral – Principais Produtos (%)

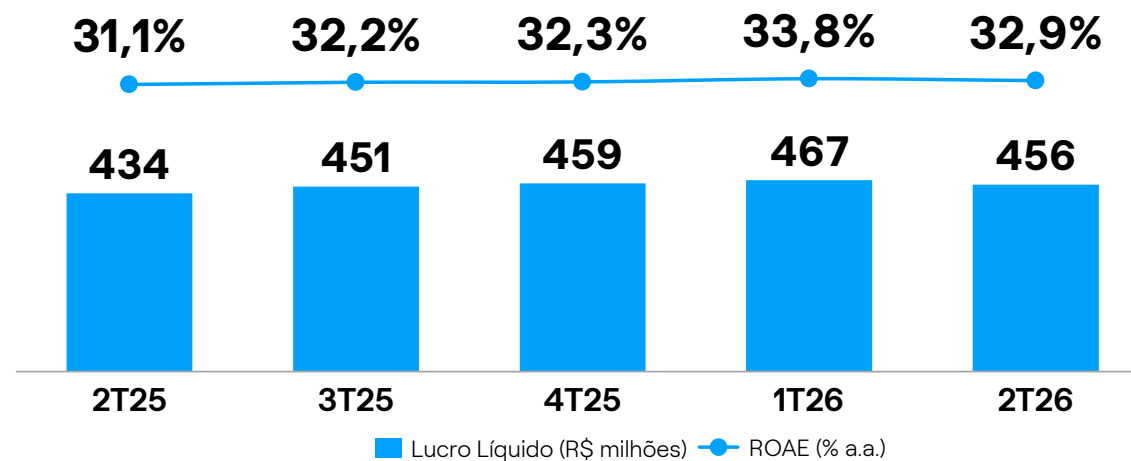
49,1%
Sinistralidade Porto
Seguro no 2T26
(-1,3 p.p. vs. 2T25)



Distribuição do Resultado de Subscrição (2T26) (%)¹



Resultado Líquido e Rentabilidade (R\$ mi)



Porto Seguro:

Lucro Líquido de **R\$ 455,8 mi** (+4,9% vs. 2T25) e ROAE de **32,9%** no 2T26 (+1,8 p.p. vs. 2T25).

(1) Resultado de Subscrição da Vertical Seguro = prêmio ganho – sinistros – despesas de comercialização / prêmio ganho

Beneficiários e Prêmios - Seguro Saúde

+153k

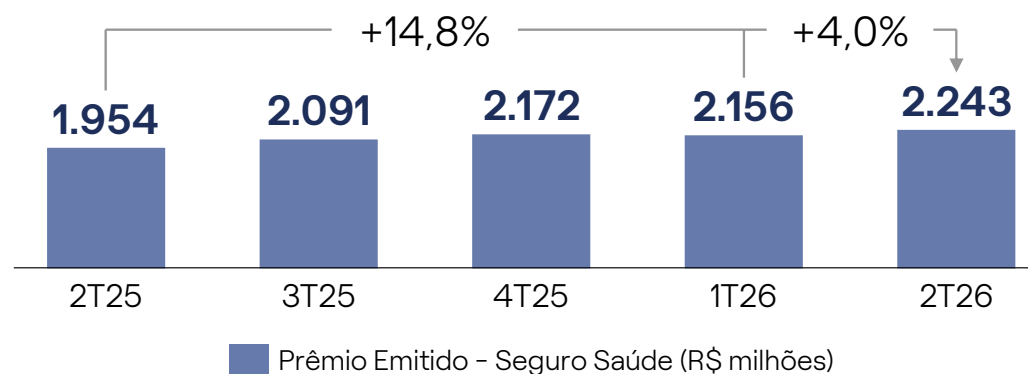
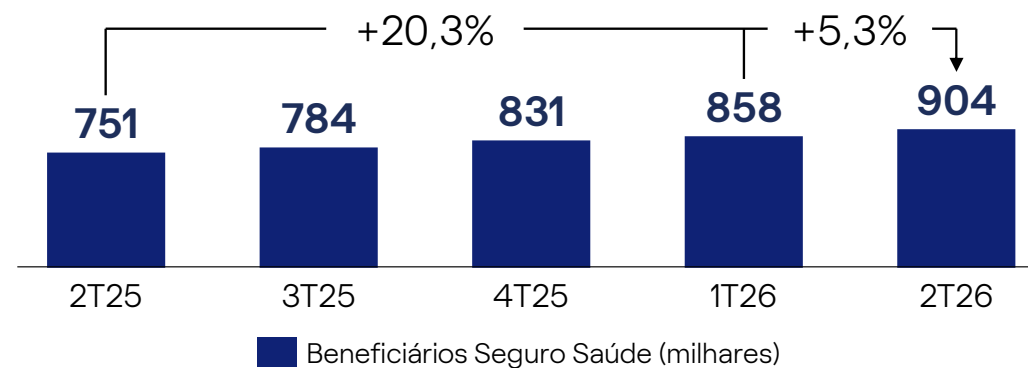
Vidas Seguradas no Saúde
(+20,3% vs. 2T25)

R\$ 2,3 bi

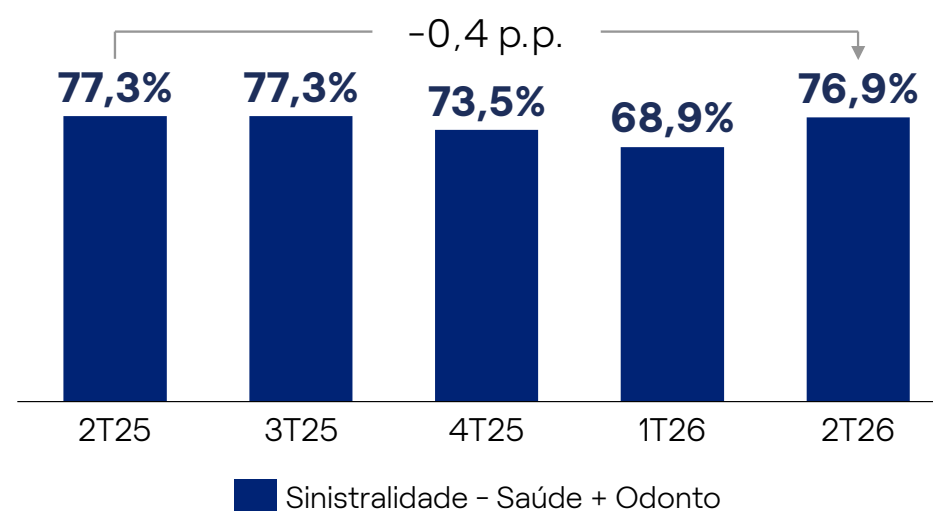
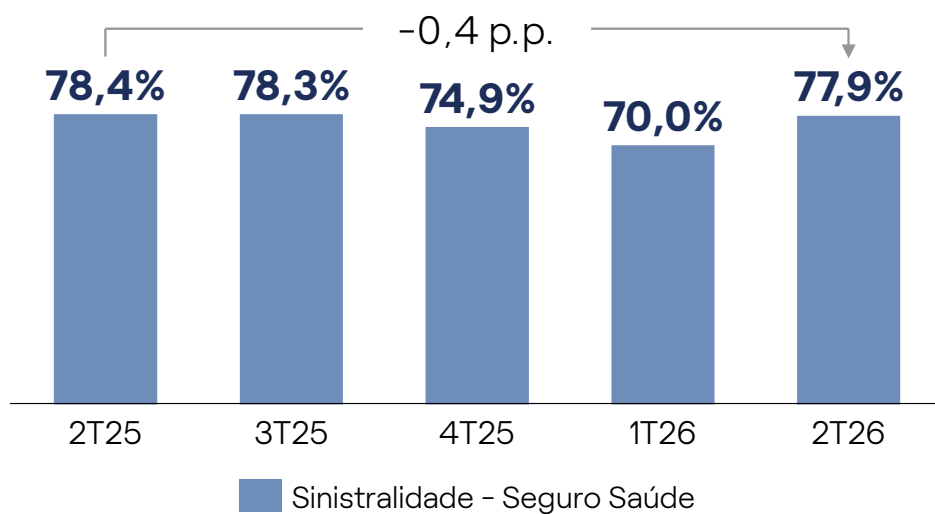
Total de Receitas da
Porto Saúde no 2T26
(+14,4% vs. 2T25)

R\$ 144 mi

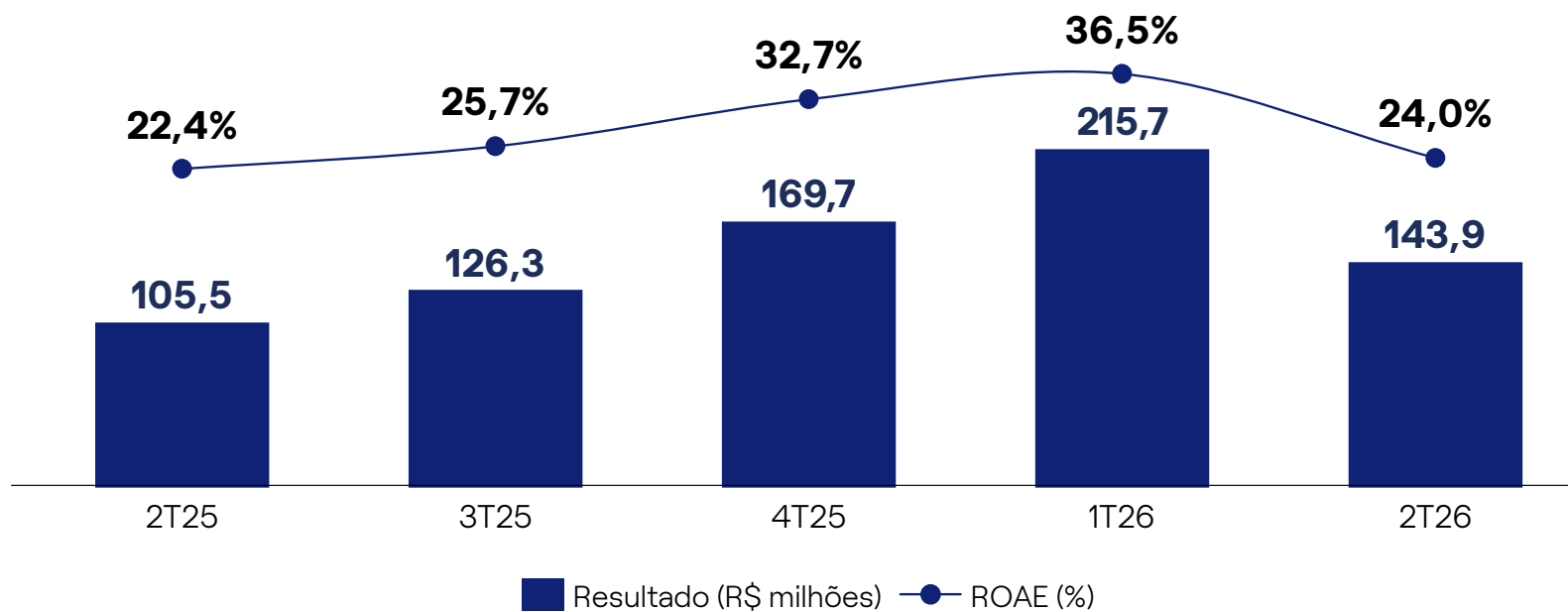
Lucro Líquido no 2T26
(+36,4% vs. 2T25)



Sinistralidade Seguro Saúde e Saúde + Odonto



Resultado e Rentabilidade

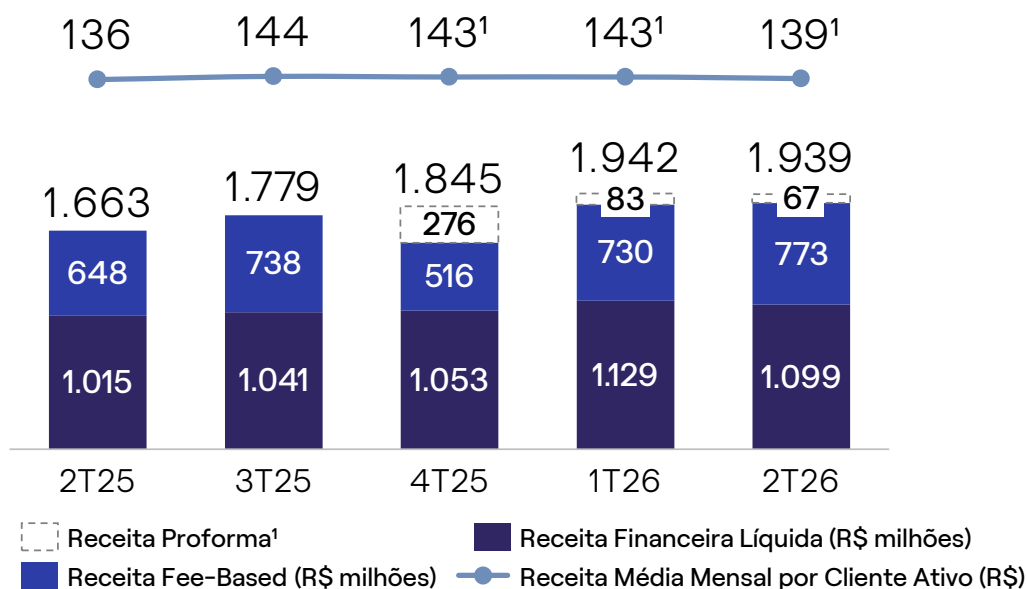


7,0 mi
Negócios
+33% vs. 2T25

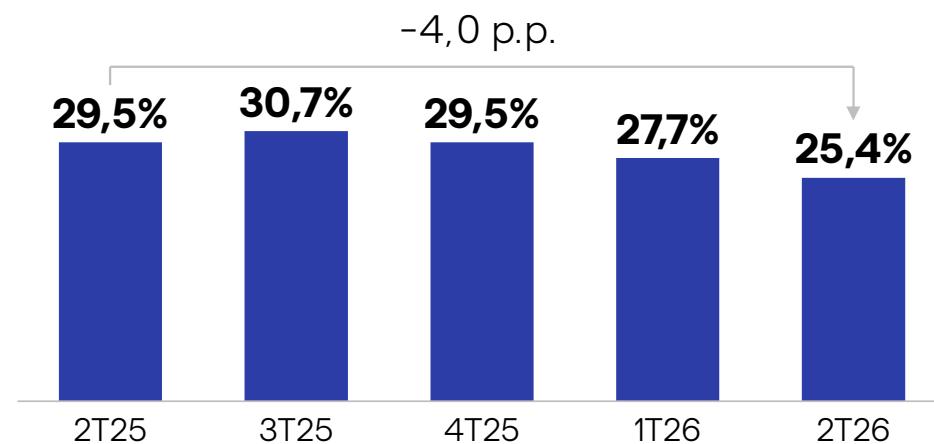
76 pts
de NPS no
Porto Bank no 2T26

25,4%
Índice de Eficiência
-4 p.p. vs. 2T25

Receita

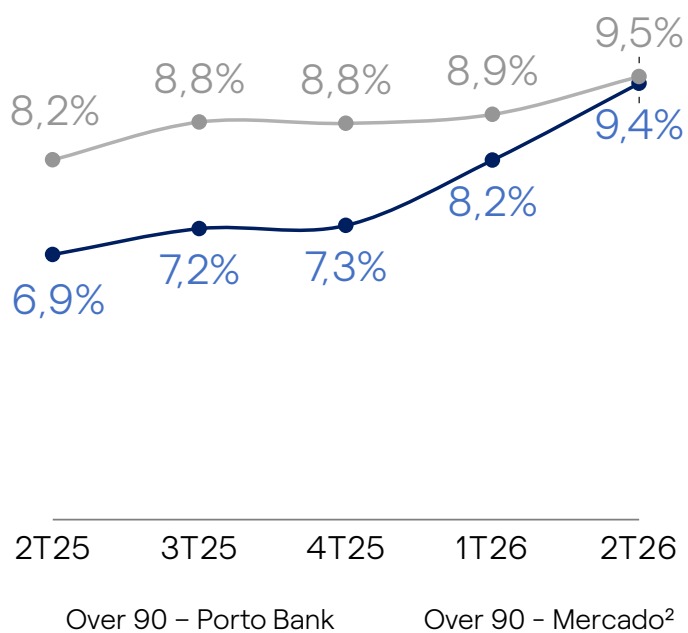


Índice de Eficiência²

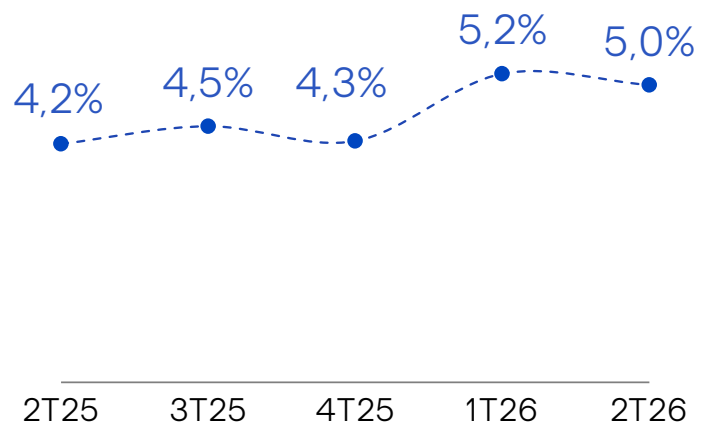


(1) Excluindo os efeitos do aprimoramento no método de diferimento de receitas e custos do Consórcio através da implementação sistêmica do novo modelo de controle granular por grupo e cota. (2) Metodologia de cálculo do Índice de Eficiência: (Despesas Operacionais e Administrativas) / (Receita líquida de tributos - Despesa de Comercialização - Rewards).

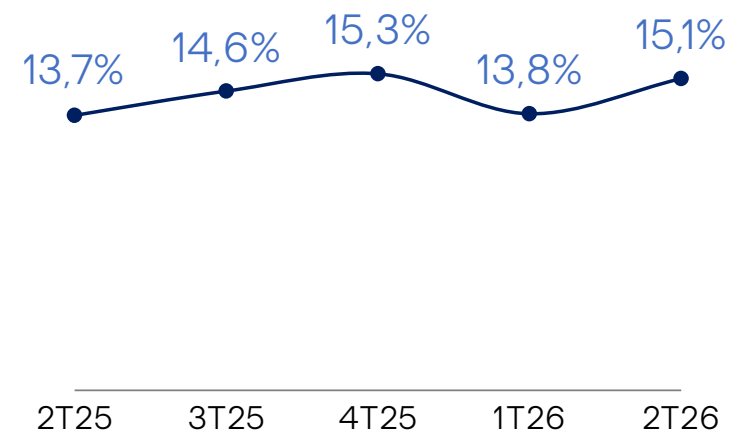
Atrasos Acima de 90 dias¹



Atrasos de 15 a 90 dias

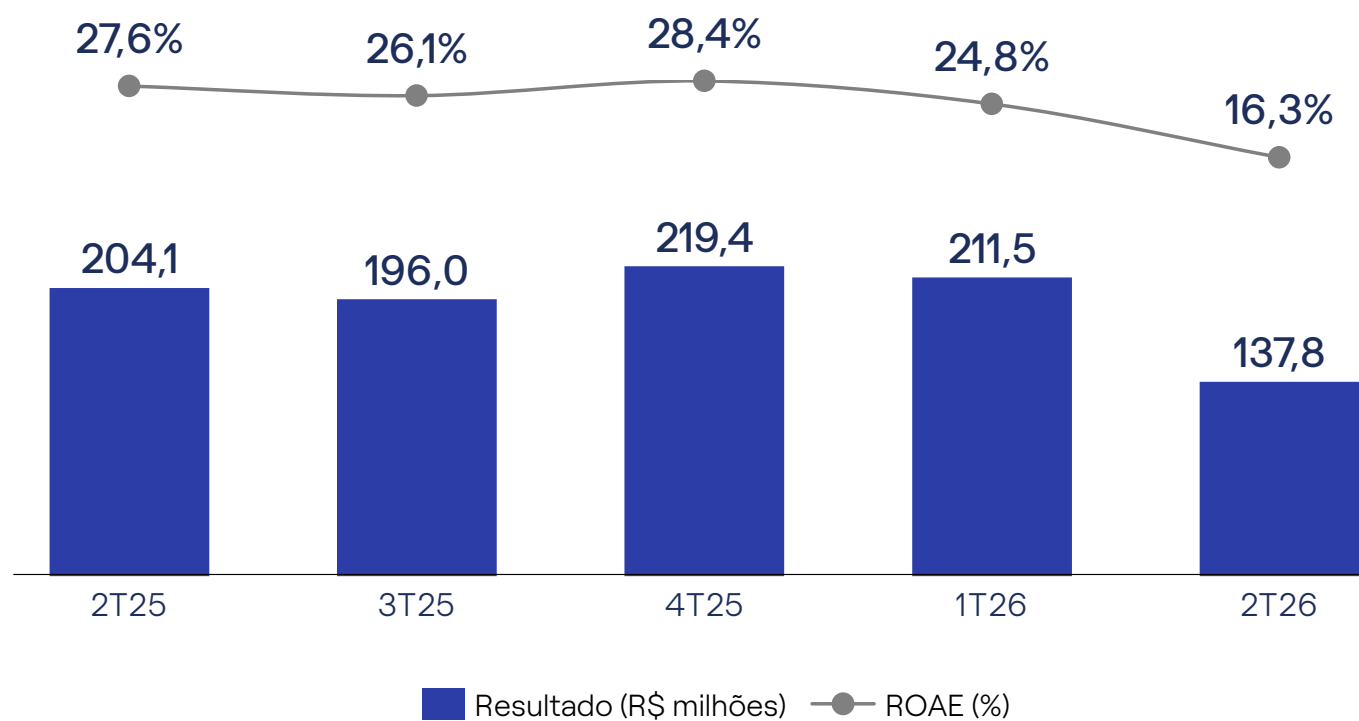


Estágio 3



(1) Atrasos até 360 dias | (2) Fonte: Bacen, com ponderação pela carteira comparável da Companhia

Resultado e ROAE



682k

Atendimentos para
automóveis

684k

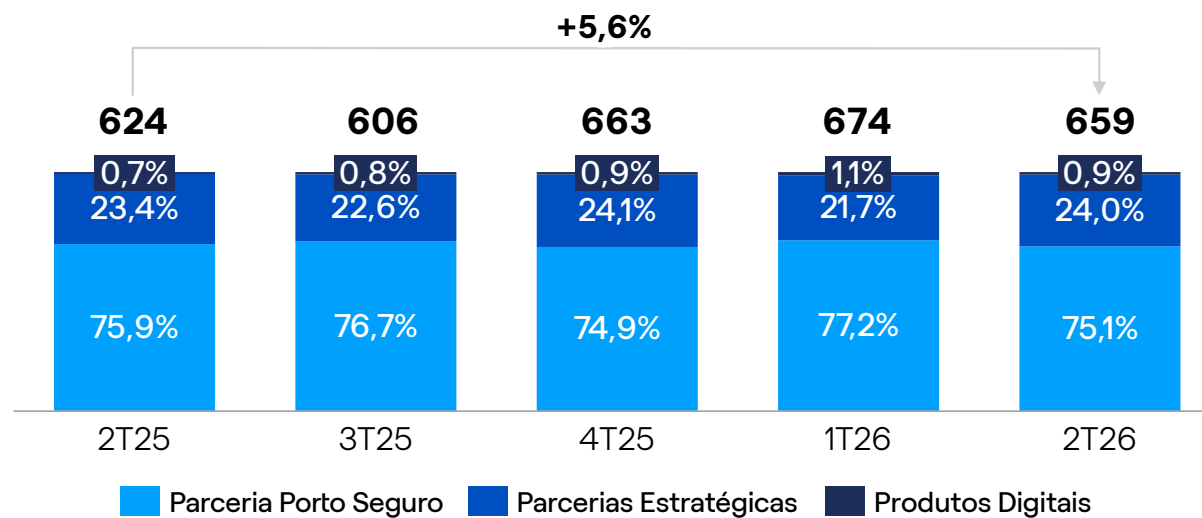
Atendimentos para
residência e empresa

80 pts

NPS na Porto Seguro no 2T26

+34,3% nas Receitas de Produtos Digitais no 2T26 vs. 2T25
+8,2% nas Receitas de Parcerias Estratégicas no 2T26 vs. 2T25

Receita Total (R\$ mi) e Distribuição da Receita (%)



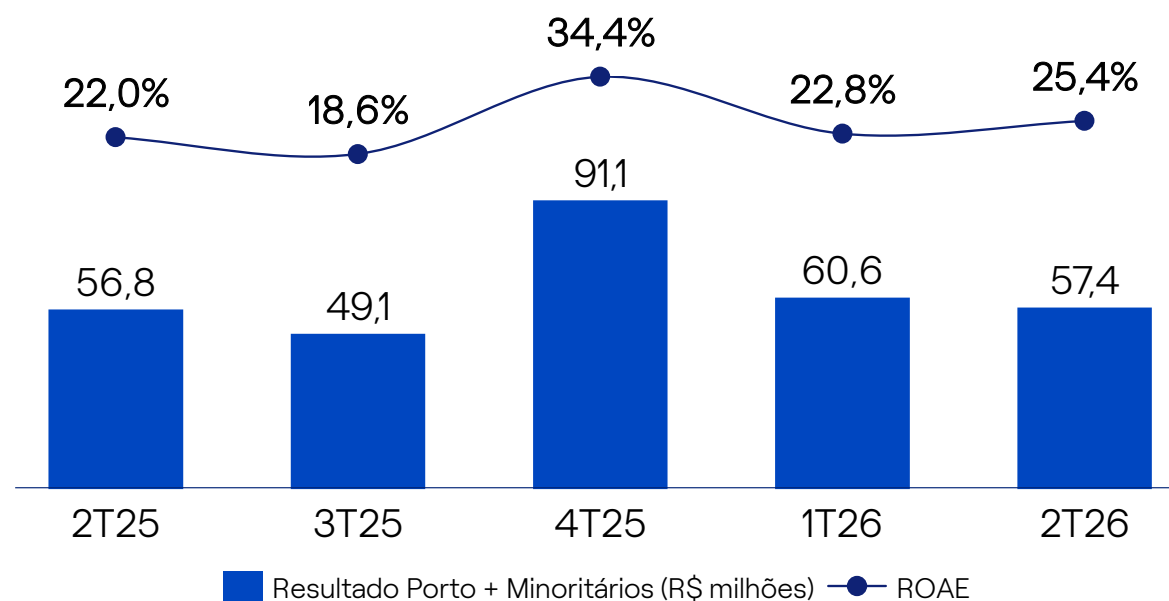
R\$ 95 mi

de EBITDA (-6,2% vs 2T25)
e 14% de Margem EBITDA
no 2T26 (-1,8 p.p. vs. 2T25)

R\$ 57 mi¹

de Resultado (+1,1% vs 2T25)
e 25,4% de ROAE no 2T26
(+4,0 p.p. vs. 2T25)

Resultado e Rentabilidade ⁽¹⁾



(1) Resultado e ROAE referentes à Porto + Acionistas Minoritários



PROJEÇÕES PARA O ANO DE 2026

Revisão – Projeções 2026

Porto Seguro

	Range	Revisão
Var. Prêmio Ganho Vertical (vs. 2025)	+3% a +7%	Mantido
Sinistralidade Vertical	50,5% a 54,5%	50% a 54%
Índice de G&A Vertical	10,0% a 10,6%	Mantido

PortoBank

	Range	Revisão
Receita Total Vertical ¹	7,5 a 7,9 bi	7,7 a 8,1 bi
Perdas de Crédito (R\$ bi)	-2,7 a -3,1	-3,1 a -3,5
Índice de Eficiência ²	27% a 31%	24% a 28%

Porto

	Range	Revisão
Resultado Financeiro (R\$ bi)	1,4 a 1,8	Mantido
Taxa efetiva ³	24% a 28%	23% a 27%

Porto Saúde

	Range	Revisão
Var. Prêmio Ganho Vertical (vs. 2025)	+14% a +22%	Mantido
Sinistralidade Vertical	72% a 77%	Mantido
Índice de G&A Vertical	4,7% a 5,7%	Mantido

Porto Serviço

	Range	Revisão
Receita Total Vertical (R\$ bi)	2,6 a 2,9	Mantido
Índice de G&A Vertical	9% a 10%	Mantido

(1) Receita Total Porto Bank: Receita impactada por aprimoramento no método de diferimento de receitas e custos do Consórcio e agora líquida de despesas com Rewards e bandeiras.

(2) Novo cálculo do Índice de Eficiência Porto Bank: (Despesas Operacionais e Administrativas líquidas de Rewards e bandeiras) / (Receita líquida de tributos, Rewards e bandeiras – Despesa de Comercialização). Despesas como Rewards e bandeiras deixam de integrar despesas operacionais e passam a ser redutoras de receita em 2026.

(3) Taxa Efetiva: Revisão da Taxa Efetiva decorrente da reversão de impostos diferidos sobre a mais-valia da aquisição de subsidiária após sua incorporação.

A Companhia esclarece que as projeções divulgadas refletem as expectativas da Administração com relação aos negócios da Companhia e não representa, portanto, promessa de desempenho ou resultado. A concretização dessas expectativas dependerá de diversos fatores, muitos deles externos à Companhia, podendo os resultados efetivos diferirem das projeções apresentadas. As projeções serão acompanhadas e revisadas pela Companhia, nos termos da regulação aplicável.



Q&A

2T26

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS
PSSA3



AVISO LEGAL

Eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Porto Seguro, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis.

Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar o desempenho futuro da Porto Seguro e podem conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

CONTATO

Alameda Barão de Piracicaba, 740 – 11º andar – São Paulo, SP
<https://ri.portoseguro.com.br>
gri@portoseguro.com.br



Earnings Presentation

2Q26





CONSOLIDATED SUMMARY

2Q26 vs. 2Q25

2Q26

Recurring Total Revenue¹

R\$ 11 B
(+11%)

Recurring Net Income²

R\$ 889 M
(+1.2%)

Net Income

R\$ 879 B
(+0.2%)

Recurring ROAE²

22%
(-2.3 p.p.)

ROAE

22%
(-2.5 p.p.)

No. of Clients

18.9M
(+1.2 M)

No. of Businesses

36.9 M
(+5.9 M)

Porto Brokers' NPS

86 pts

1S26

Recurring Total Revenue¹

R\$ 22 B
(+10%)

Recurring Net Income²

R\$ 1.8 B
(+8%)

Net Income

R\$ 2 B
(+18%)

Recurring ROAE²

23%
(-0.7 p.p.)

ROAE

25%
(+1.3 p.p.)

(1) Excluding the effects of the new revenue and cost deferral model for the Consortium, now applied by group and quota.

(2) Adjusted by: i) reversal of deferred tax of R\$ 185 million arising from the merger of ISAR in 1Q26, and ii) cash benefit from 4Q25 onwards resulting from income tax reduction due to amortization of goodwill of CDF.



VERTICALS SUMMARY 2Q26 vs. 2Q25

 Porto Seguro

33%

ROAE
(+2 p.p.)

+4.9%

Net Income

 Porto Saúde

+329k

Members - Porto Saúde
(+153k in Health Insurance
and +176k in Dental)

+36%

Net Income

 Porto Bank

-4 p.p.

Efficiency Ratio

-32%

Net Income

 Porto Serviço

25%

ROAE
(+4 p.p.)

+11%

Net Income

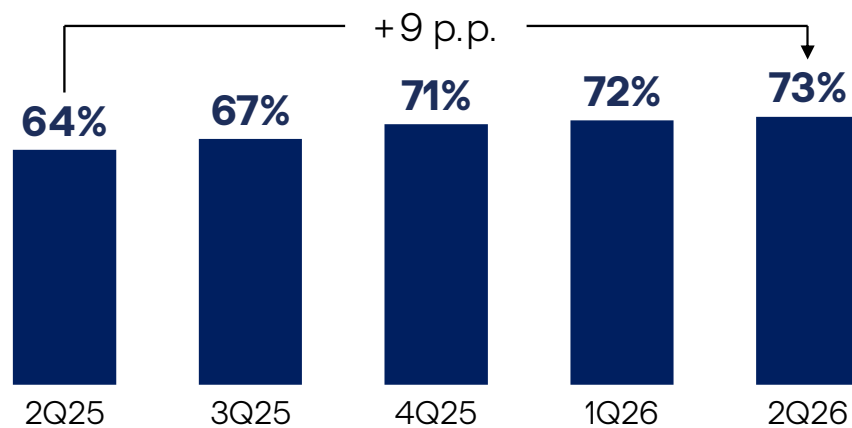


DIGITAL SERVICE

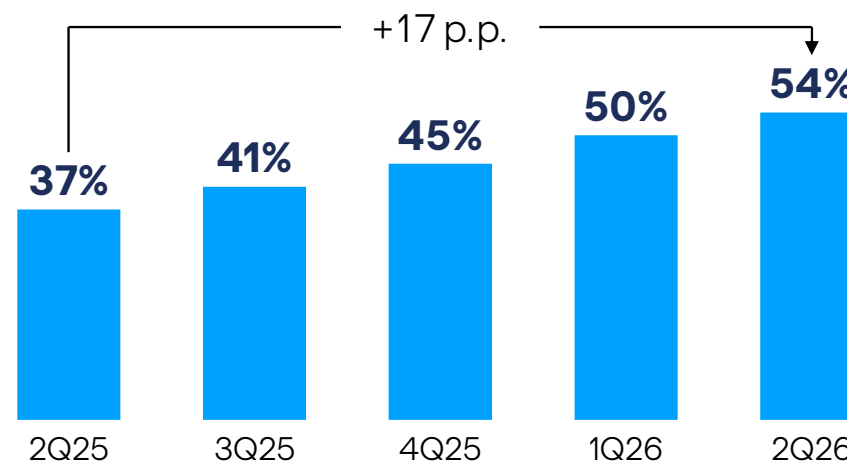
Consistent evolution in the channels for Clients and Brokers

Evolution of Digital Service (% of Total)

Share in the Digital Customer Service



Share in Digital Broker Service



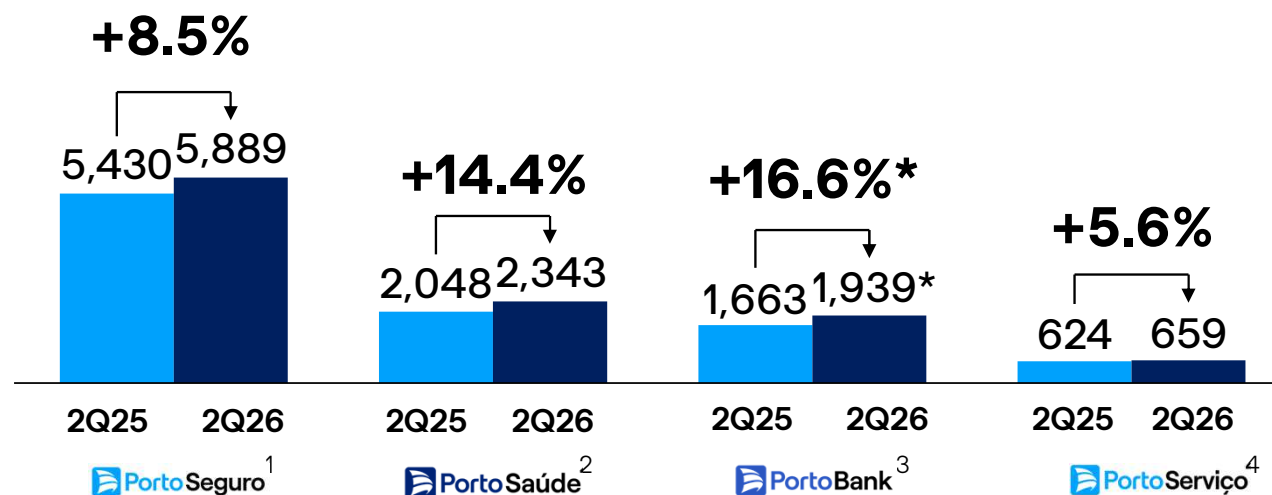


REVENUES

DOUBLE-DIGIT GROWTH IN TOTAL REVENUE

Revenue by Line of Business (R\$ million)

+11%
Total Revenue (YoY)*



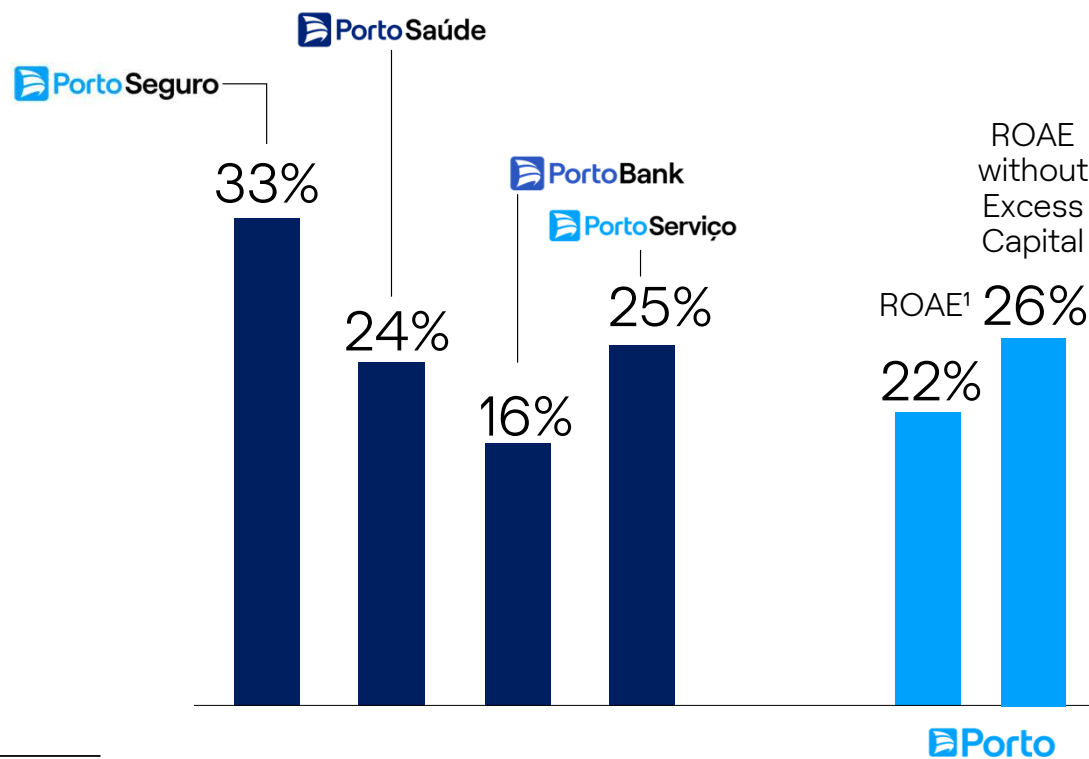
*Excluding the effects of the improvement in the Consortium's revenue and cost deferral method through the systemic implementation of the new granular control model by group and quota

(1) Includes premiums from Auto, P&C, Life, Uruguay and other businesses / (2) Consisting of Health Insurance, Dental Insurance, Managed Plans and Occupational Health / (3) Includes premiums and income from Credit Card, Loan, Financing, Financial Risks, Pension Plan, Consortium, Investment and Premium Bonds I (4) Porto Seguro Vertical is segmented between Porto Seguro Partnership, Strategic Partnerships and Digital Products, mainly offering assistance services for households, companies and vehicles.



ROAE Breakdown - 2Q26

ROAE¹
of 22%

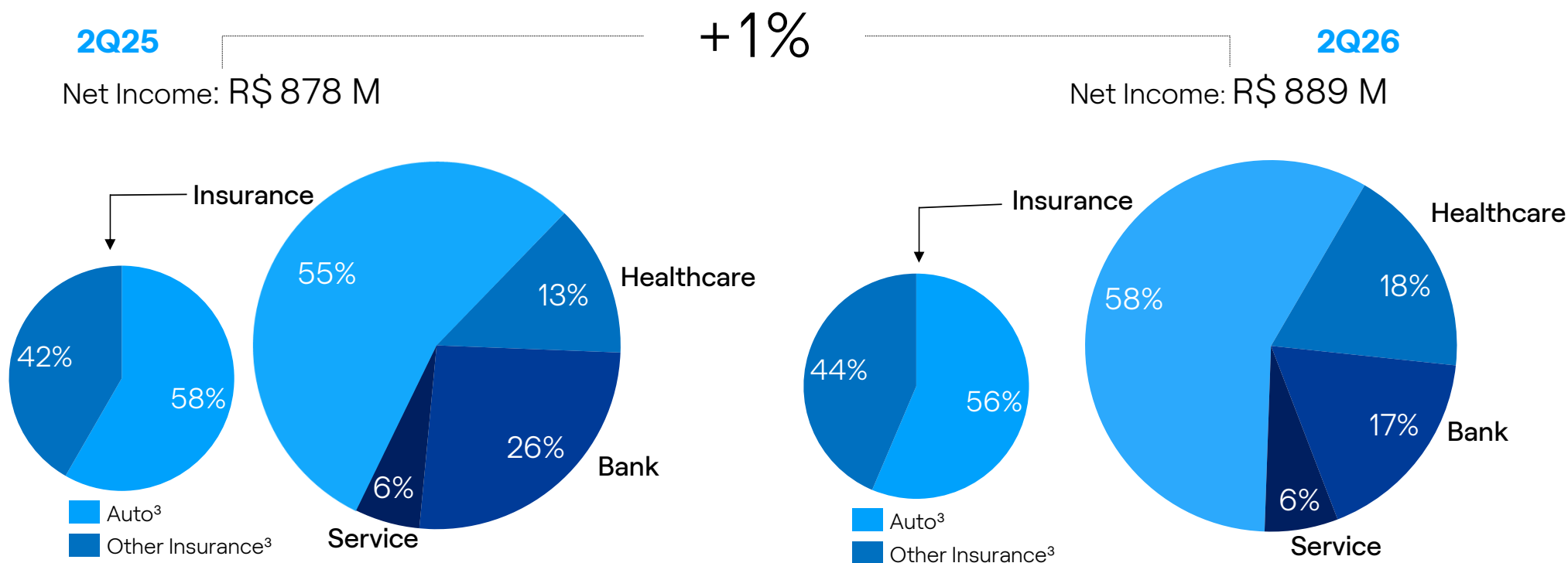


(1) The consolidated ROAE differs from the average of the verticals mainly due to the results of the Controlling Company and Other Businesses.



RESULTS DIVERSIFICATION CONSISTENT AND DIVERSIFIED GROWTH IN RESULTS

Net Income Breakdown ^{1,2}



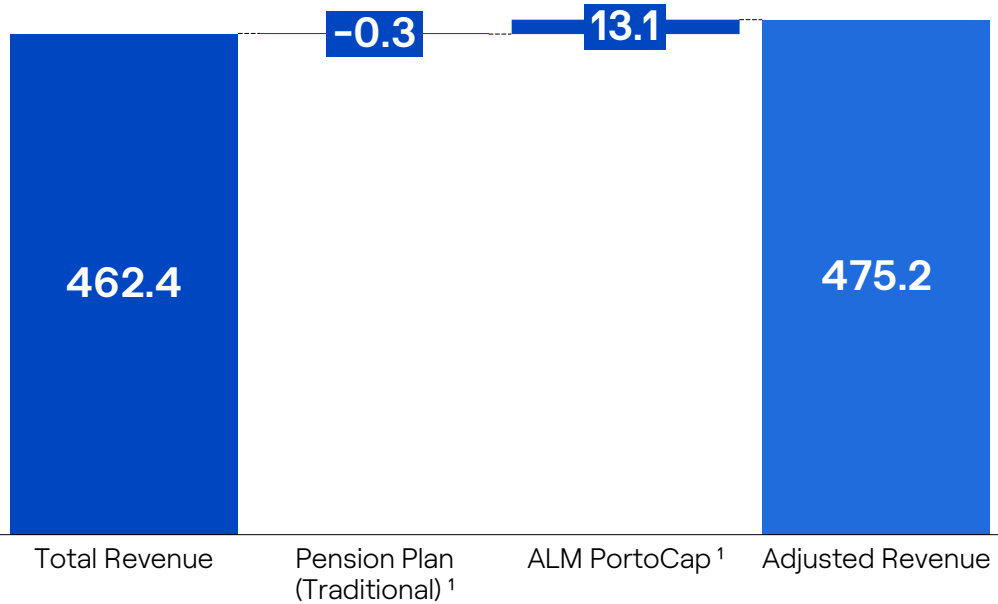
(1) The profit sharing does not consider the controlling Company and other businesses | (2) The recurring result considers the benefit of R\$ 9.2 million quarterly in cash resulting from the tax result after Amortization of CDF's goodwill. | (3) Participation in the Subscription Result of the Insurance Vertical (earned premium - claims - commission expenses / earned premium).



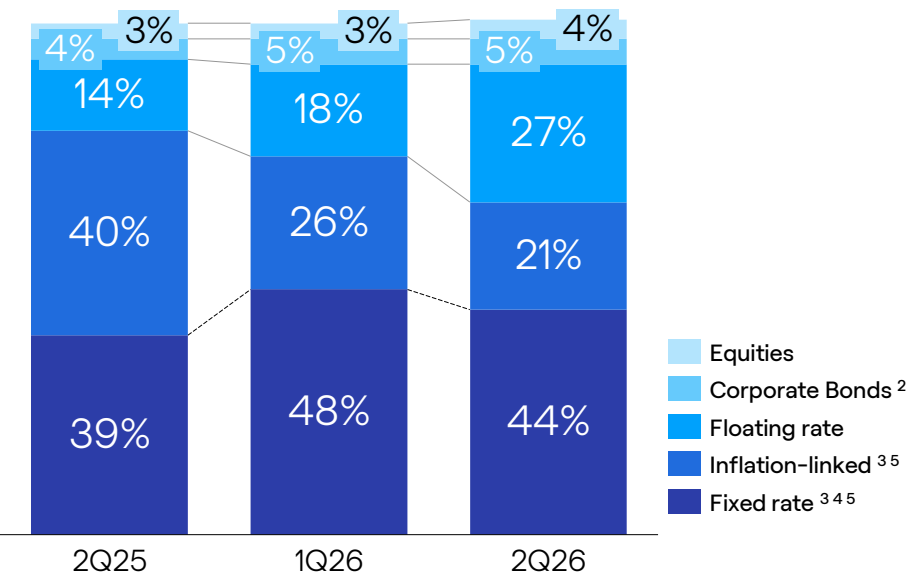
FINANCIAL INVESTMENT PERFORMANCE

Revenue from the financial investment portfolio (ex-pension plan and ALM), managed by the Treasury, was R\$ 475.2 million in 2Q26.

Breakdown of Nominal Portfolio – 2Q26 (R\$ M)



Breakdown of the Investment Portfolio



(1) Result generated on funds invested by the Company to mitigate the mismatch between assets and liabilities (ALM) of Traditional Pension operations (product whose sale was discontinued), Credit Operations (Porto Bank) and Premium Bonds (PortoCap).
(2) Allocation primarily in floating rates.
(3) Allocation mostly marked on the curve.
(4) As of 4Q25, we had an increase in the duration of fixed-rate securities through derivatives, despite the reduction in the percentage exposure of the equity.
(5) Through the sale of DAPs, we reduce exposure to IPCAs for the year 2026.

Quarterly Premiums – Main Products (R\$ million)

R\$ 5.9 B

Porto Seguro Revenue¹
in 2Q26 (+8.5% vs. 2Q25)

83 pts

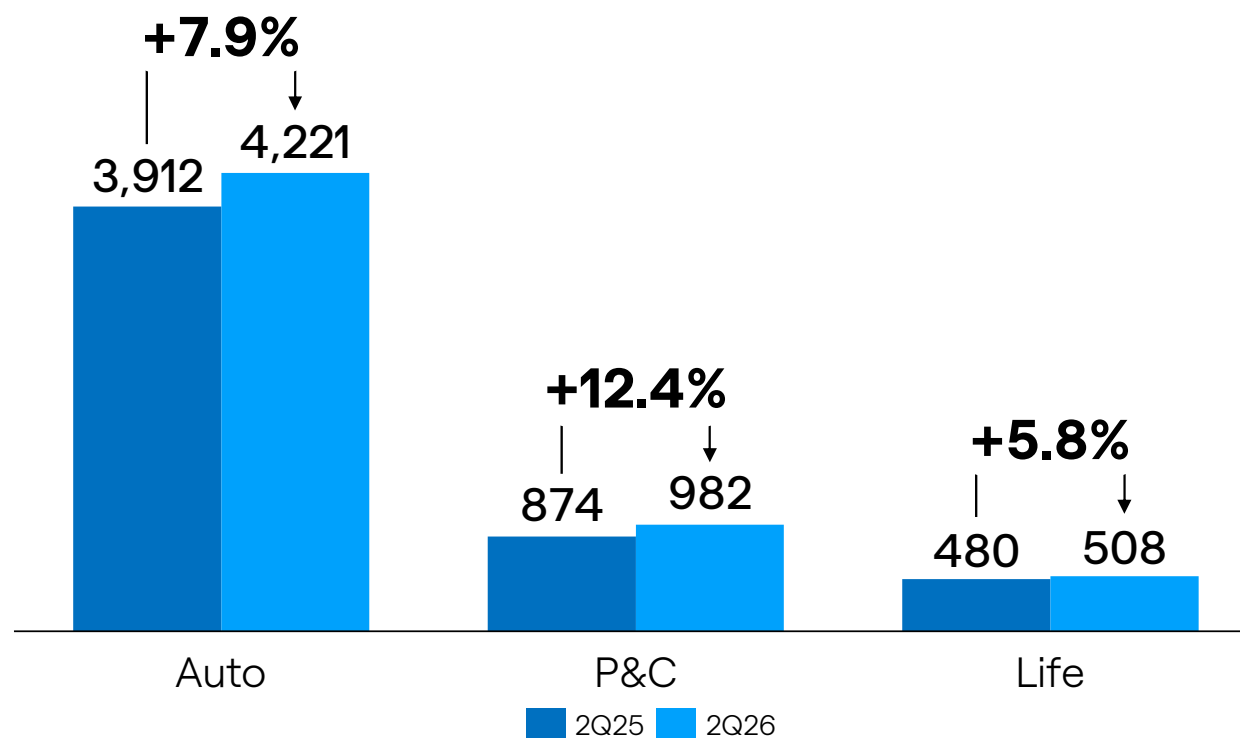
NPS of Porto
Seguro Auto
in 2Q26

82 pts

NPS of Azul
Seguros Auto
in 2Q26

81 pts

NPS of Porto
Seguro
Residência in
2Q26

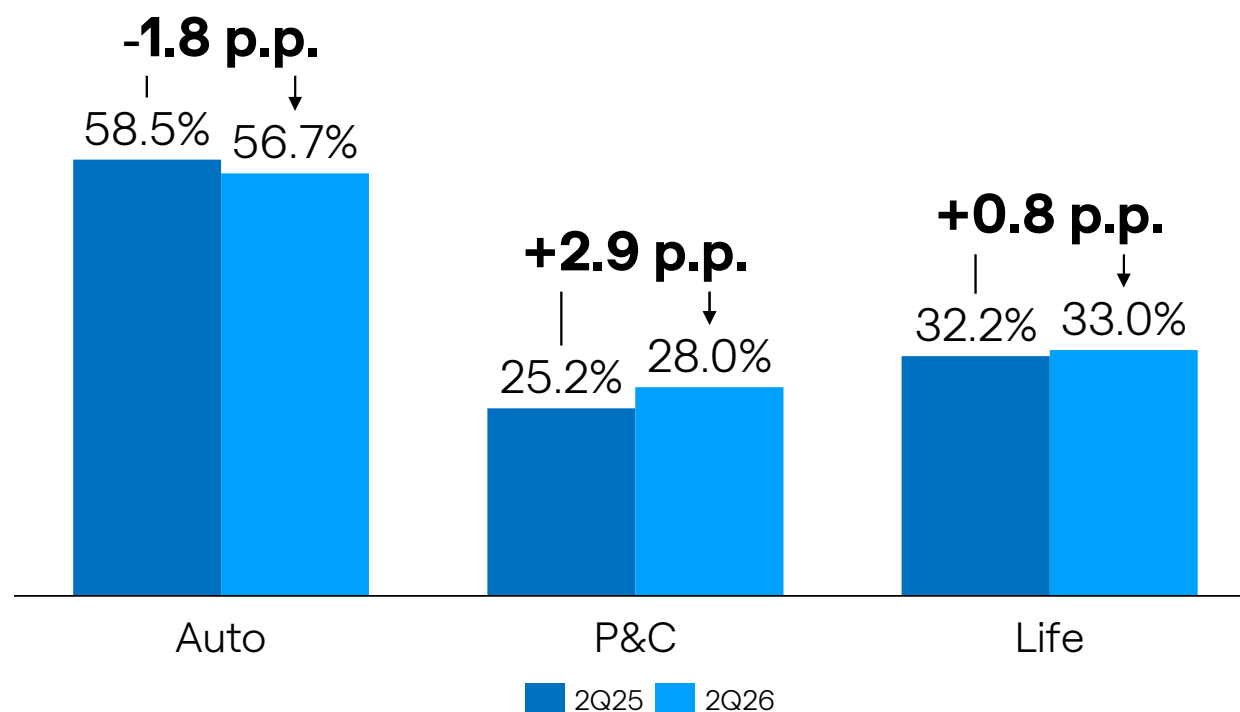


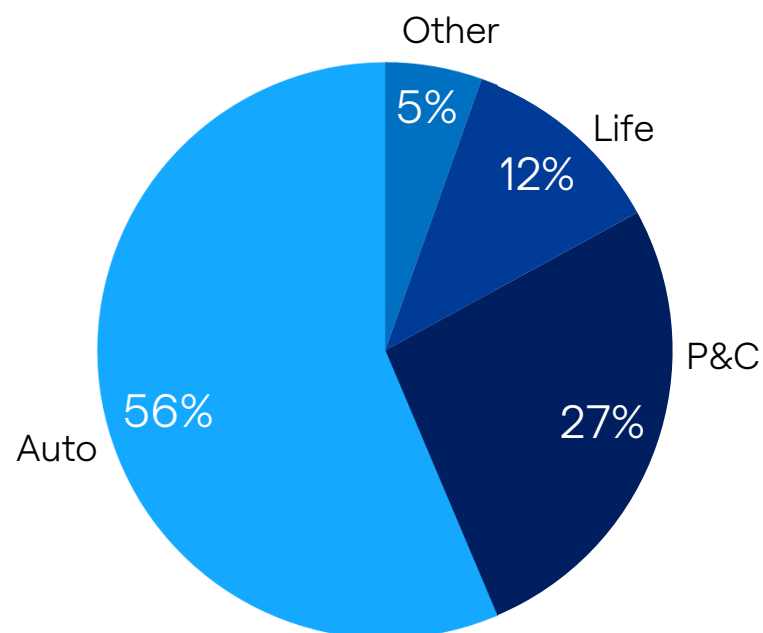
(1) Includes premiums from Auto, P&C, Life, and Uruguay.

Quarterly Loss Ratio – Main Products (%)

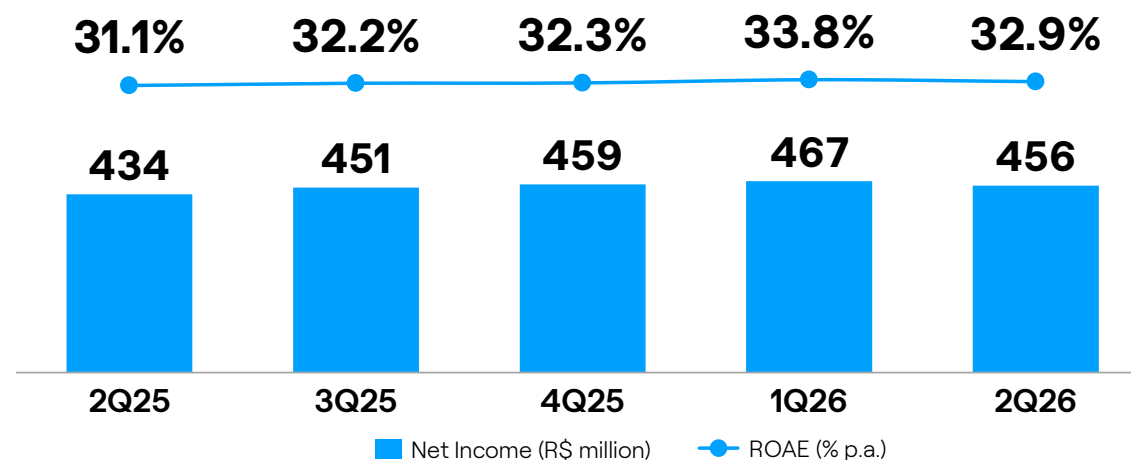
49.1%

Porto Seguro Loss
Ratio in 2Q26
(-1.3 p.p. vs. 2Q25)



Distribution of Subscription Result (2Q26) (%)¹

Net Income and Profitability (R\$ M)

**Porto Seguro:**

Net Income of **R\$ 455.8 M** (+4.9% vs. 2Q25) and ROAE of **32.9%** in 2Q26 (+1.8 p.p. vs. 1Q25).

(1) Insurance Vertical Subscription Result = earned premium – claims – commission / earned premium

+153k

Lives Insured in Health
(+20.3% vs. 2Q25)

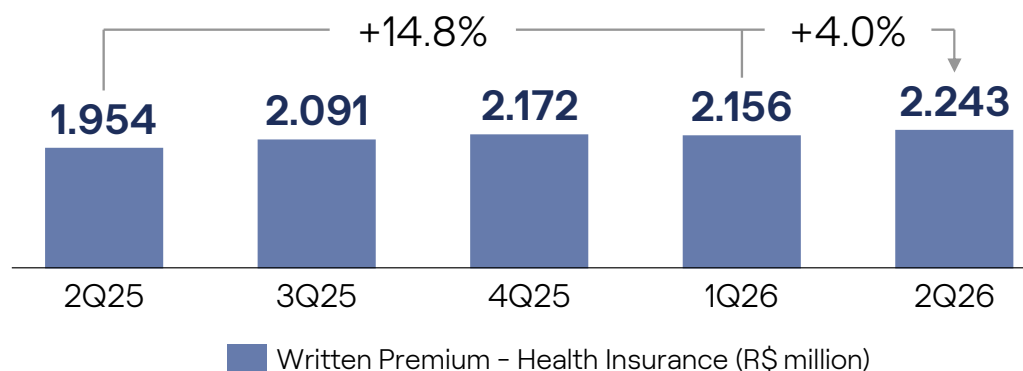
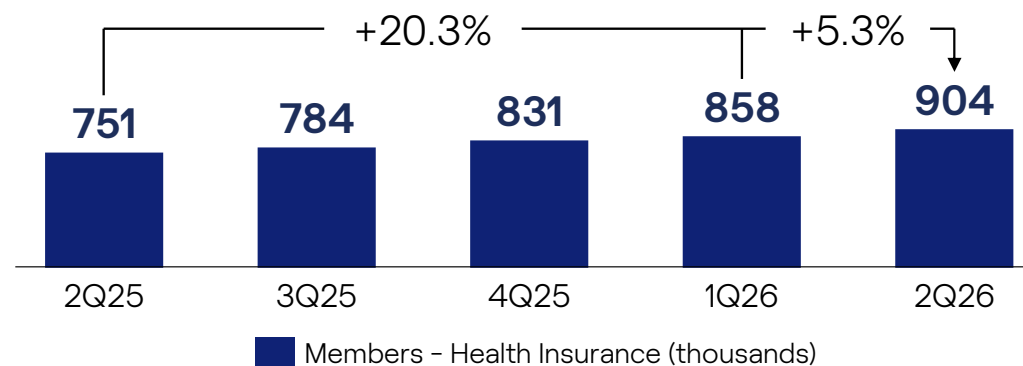
R\$ 2.3 B

Total Revenues of
Porto Saúde in 2Q26
(+14.4% vs. 2Q25)

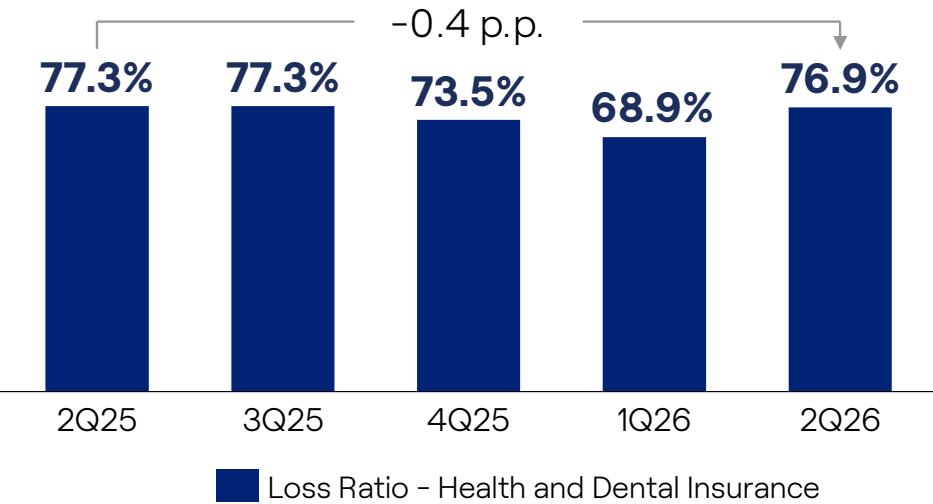
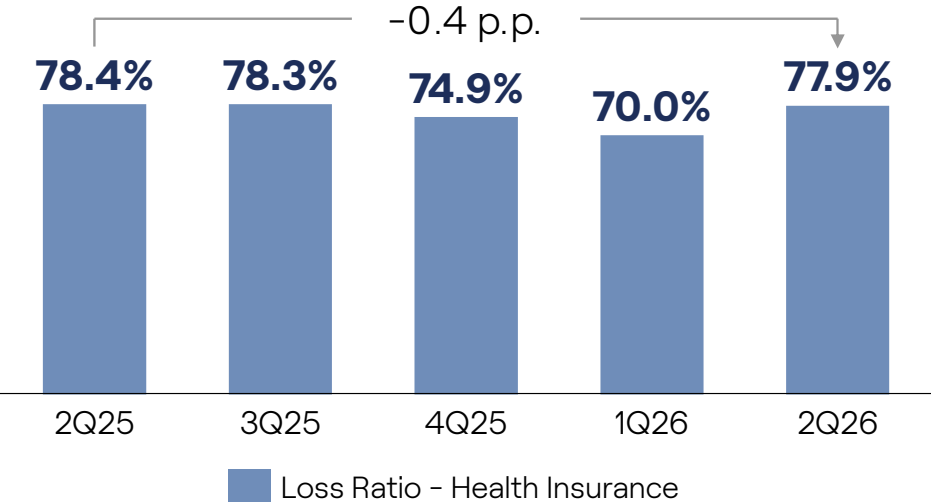
R\$ 144 M

Net Income in 2Q26
(+36.4% vs. 2Q25)

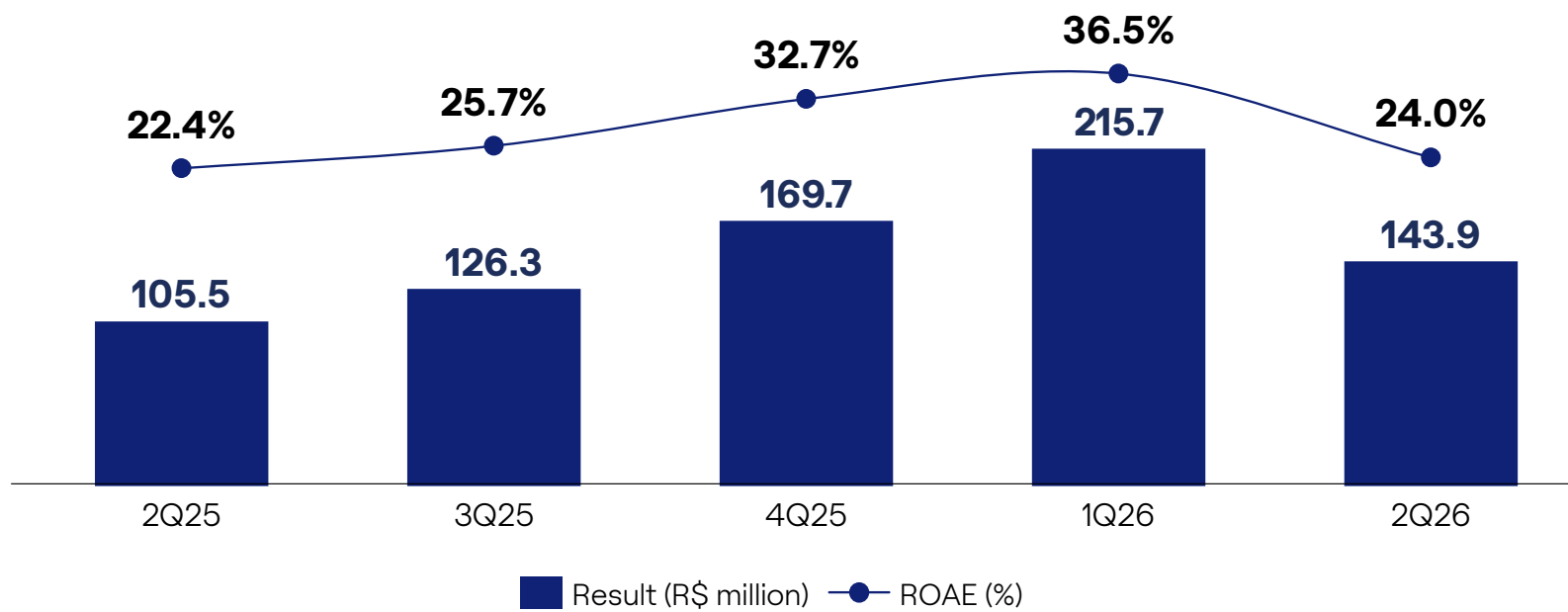
Members and Premiums - Health Insurance



Loss Ratio - Health Insurance and Health + Dental Insurance



Net income and Profitability

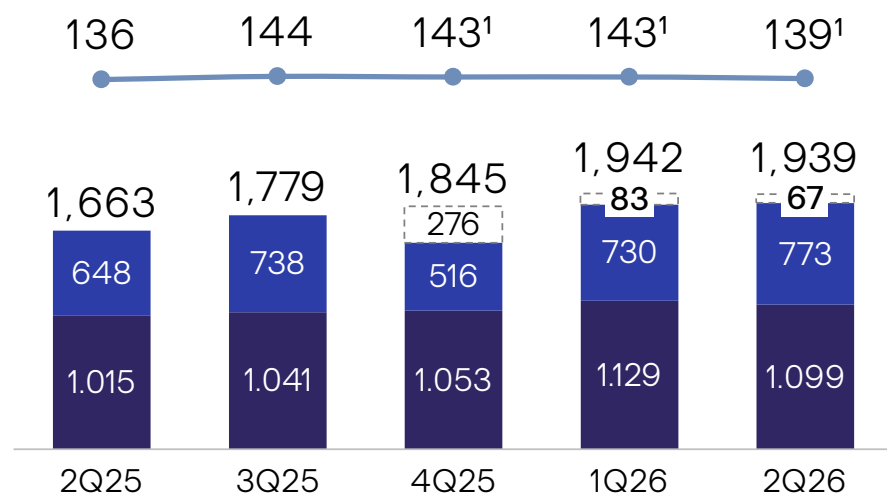


7.0 M
Businesses
+33% vs. 2Q25

76 pts
NPS of
Porto Bank in 2Q26

25.4%
Efficiency Ratio
-4 p.p. vs. 2Q25

Revenue



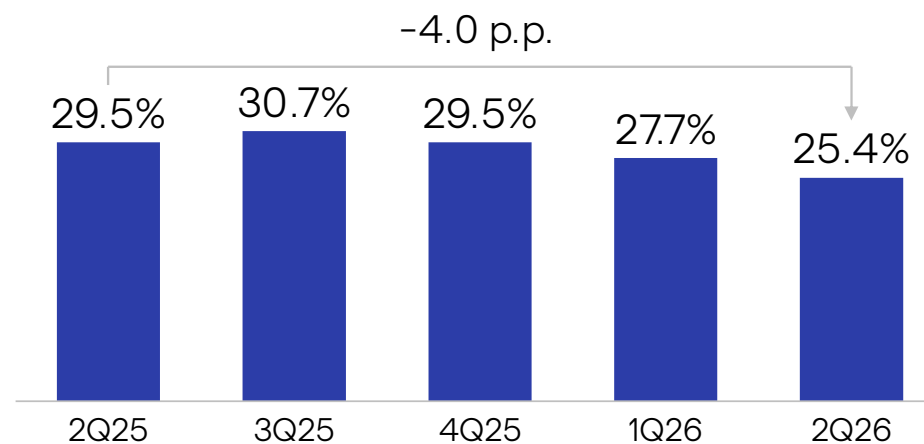
¹ Pro-forma revenue¹

 Fee-Based Revenue (R\$ million)

 Net Financial Revenue (R\$ million)

 Average Monthly Revenue per Active Customer (R\$)

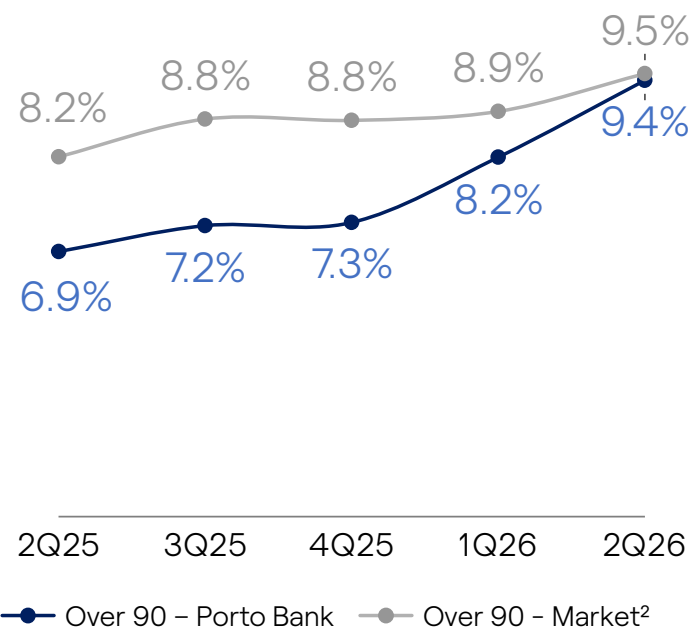
Efficiency Ratio²



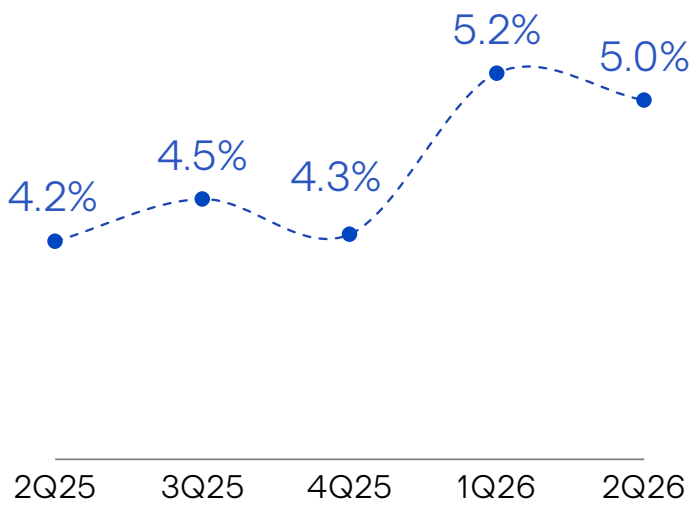
(1) Excluding the effects of the improvement in the Consortium's revenue and cost deferral method through the systemic implementation of the new granular control model by group and quota. (2) Methodology for calculating the Efficiency Ratio: (Operating and Administrative Expenses) / (Revenue net of taxes - Commission - Rewards).



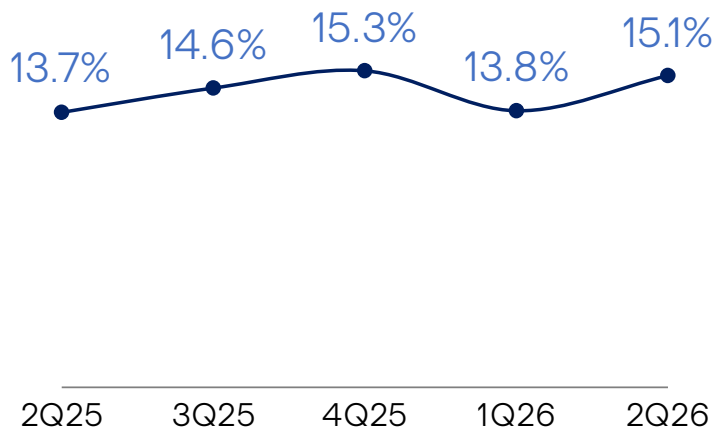
Over 90 Days¹



Over 15-90 Days

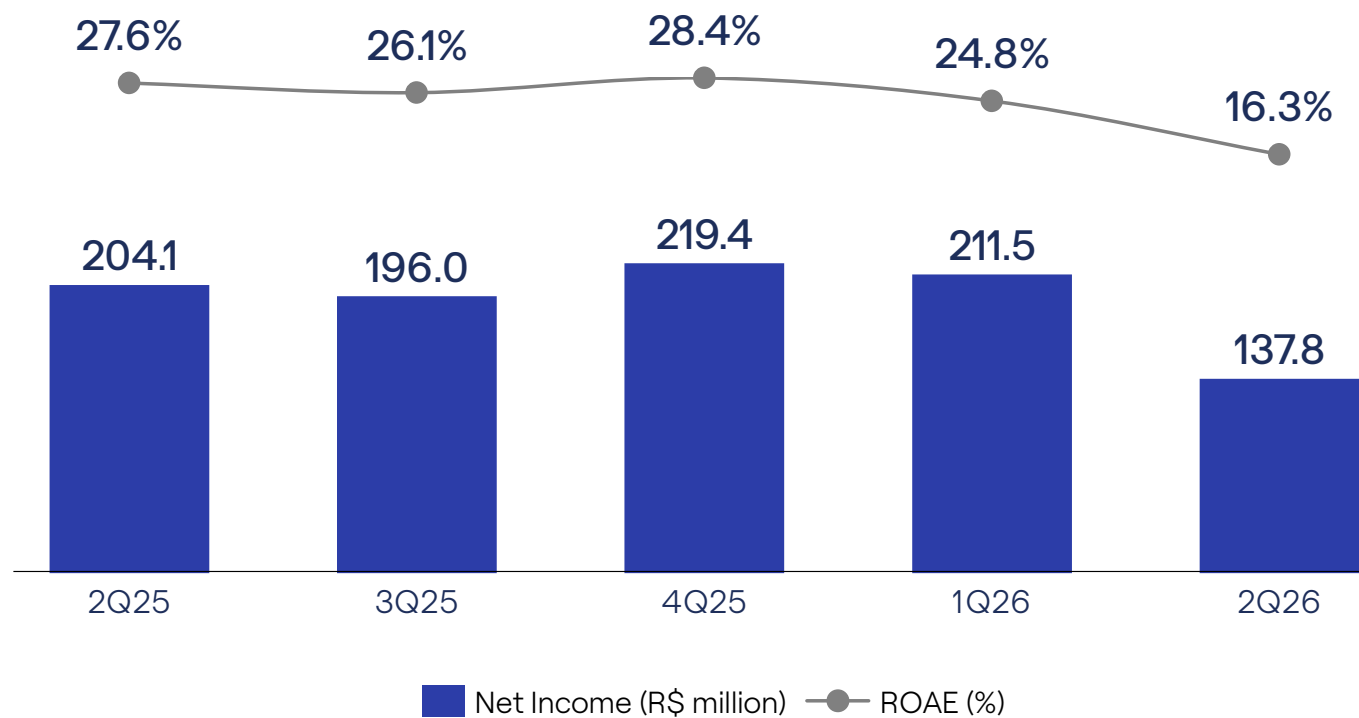


Stage 3



(1) Delays up to 360 days | (2) Source: Bacen, weighted by the company's comparable portfolio.

Income and ROAE



682k

Car Services

684k

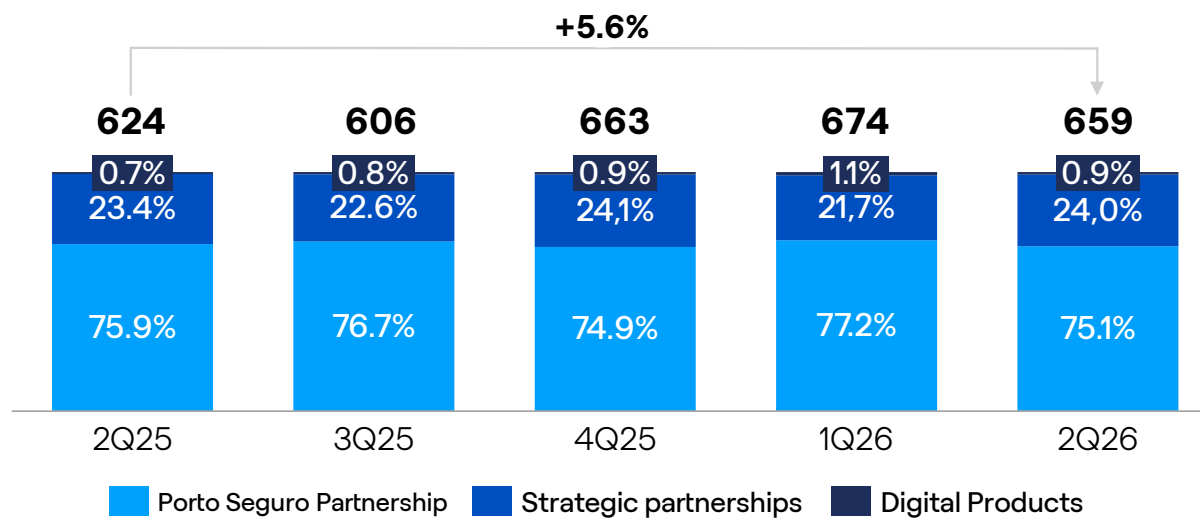
Services for
homes and businesses

80 pts

NPS at Porto Seguro in 2Q26

+34.3% in Digital Product Revenues in 2Q26 vs. 2Q25
+8.2% in Strategic Partnership Revenues in 2Q26 vs. 2Q25

Total Revenue (R\$ M) and Revenue Breakdown (%)



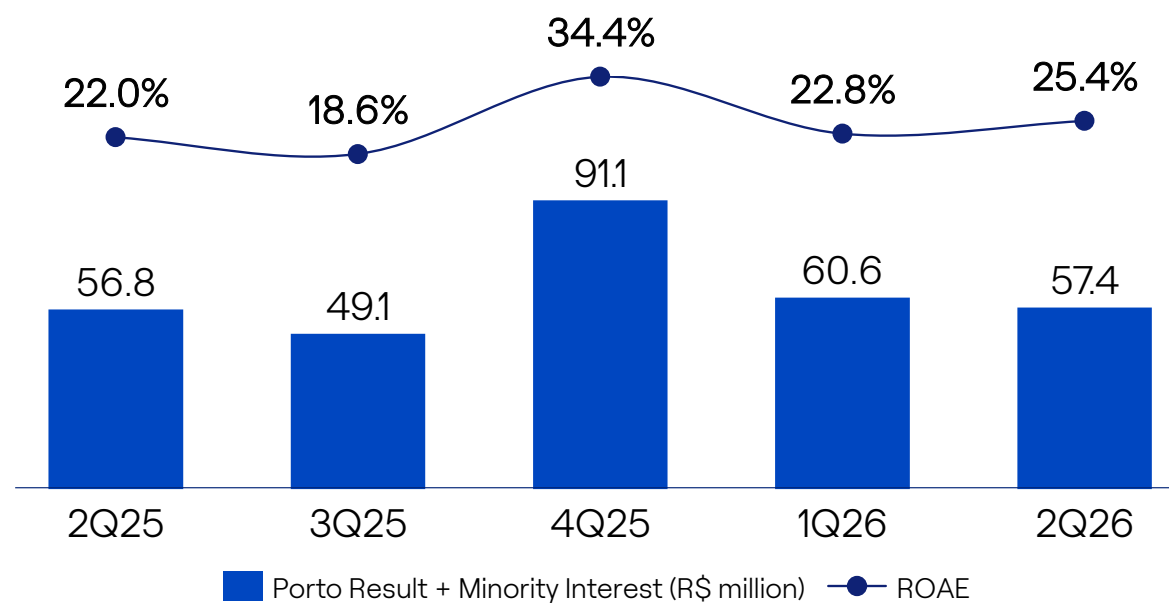
R\$ 95 M

in EBITDA (-6.2% vs 2Q25)
and 14% EBITDA Margin
in 2Q26 (-1.8 p.p. vs. 2Q25)

R\$ 57 M¹

in Net Income (+1.1% vs 2Q25)
and ROAE at 25.4% in the 2Q26
(+4.0 p.p. vs. 2Q25)

Net Income and Profitability¹



(1) Result and ROAE referring to Porto + Minority Shareholders



GUIDANCE FOR THE YEAR 2026

Review – Guidance 2026

	Range	Review
Vertical Earned Premium Change (vs. 2025)	+3% to +7%	Held
Vertical Loss Ratio	50.5% to 54.5%	50 to 54%
Vertical G&A Ratio	+10.0% to +10.6%	Held

	Range	Review
Total Vertical revenue (R\$ B) ¹	7.5 to 7.9	7,7 to 8,1
Credit Losses (R\$ B)	-2.7 to -3.1	-3,1 to -3,5
Efficiency Ratio ²	27% to 31%	24% to 28%

	Range	Review
Financial Result (R\$ B)	1.4 to 1.8	Held
Effective rate ³	24% to 28%	23% to 27%

	Range	Review
Vertical Earned Premium Change (vs. 2025)	+14% to +22%	Held
Vertical Loss Ratio	72% to 77%	Held
Vertical G&A Ratio	4.7% to 5.7%	Held

	Range	Review
Total Vertical Revenue (R\$ B)	2.6 to 2.9	Held
Vertical G&A Ratio	9% to 10%	Held

(1) Porto Bank Total Revenue: Revenue impacted by improvements in the deferral method of consortium revenues and costs and now net of expenses with Rewards and card brands.

(2) New calculation of Porto Bank Efficiency Ratio: (Operating and Administrative Expenses net of Rewards and brands) / (Net revenue net of taxes, Rewards and brands – Commission). Expenses such as Rewards and flags will no longer be part of operating expenses and will become revenue deductions in 2026.

(3) Effective Rate: Review of the Effective Rate resulting from the reversal of deferred taxes on the surplus from the acquisition of a subsidiary after its merger.

The Company clarifies that the projections disclosed reflect Management's expectations regarding the Company's business and therefore do not represent a promise of performance or result. The realization of these expectations will depend on several factors, many of them external to the Company, and actual results may differ from the projections presented. The projections will be monitored and reviewed by the Company, pursuant to the applicable regulations.



Q&A

2Q26

EARNINGS RELEASE
PSSA3



DISCLAIMER

Any statements that may be made during this conference call, regarding Porto Seguro's business prospects, projections and operational and financial goals, constitute beliefs and assumptions of the Company's management, as well as currently available information.

Forward-looking statements are not guarantees of performance. They involve risks, uncertainties and assumptions, as they refer to future events and, therefore, depend on circumstances that may or may not occur.

Investors should understand that general economic conditions, industry conditions and other operating factors may affect Porto Seguro's future performance and may lead to results that differ materially from those expressed in such forward-looking statements.

CONTACT

Alameda Barão de Piracicaba, 740 – 11º andar – São Paulo, SP
<https://ri.portoseguro.com.br>
gri@portoseguro.com.br