

Resultados

2T26

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

PORTO SEGURO S.A.

UM ECOSSISTEMA FUNDADO NO CUIDADO

Quando ampliamos e diversificamos a nossa atuação, criamos novas frentes para cuidar do que realmente importa. É a busca constante por entender as reais necessidades das pessoas que move a nossa capacidade de inovar. Os resultados que compartilhamos a seguir refletem essa dedicação contínua.

Porto

Índice







Mensagem da Administração 03
Análise Gerencial e Resultado do Período 06

Vertical Porto Seguro 07
- Auto 09
- Patrimonial 10
- Vida 11
- Sumário Financeiro e DRE Gerencial - Seguro 12

Vertical Porto Saúde 13
- Sumário Financeiro e DRE Gerencial – Saúde 16

Vertical Porto Bank 17
- Soluções Financeiras para Crédito 19
- Consórcio 22
- Soluções Financeiras para Locações e Garantia e Previdência 22
- Sumário Financeiro e DRE Gerencial - Bank 24

Vertical Porto Serviço 25
- Sumário Financeiro e DRE Gerencial - Serviço 27

Resultado Financeiro 29
Investimento, Capital Regulatório e Projeções 31
Indicadores de Mercado 32
Destaques Operacionais 33
Demonstrações Financeiras 34
ESG – Fatores Ambientais, Sociais e de Governança 41
Fortalecimento do Grupo Porto 42
Apêndice 43


Paulo Kakinoff
CEO do Grupo Porto

Nossa Mensagem

Lucro Líquido Recorrente[1] de R$ 889 milhões e ROAE de 22%

O segundo trimestre de 2026 reafirmou a solidez e a capacidade de entrega do Grupo Porto. As receitas totais[2] atingiram R$ 11 bilhões, um incremento de 11% frente ao mesmo período do ano anterior. O lucro foi de R$ 889 milhões (+1% vs. 2T25) e o ROAE permaneceu acima de 20% pelo oitavo trimestre consecutivo. Essa consistência evidencia a robustez do nosso modelo de negócios diversificado, que nos permite navegar por diferentes ciclos de mercado mantendo a rentabilidade, ao mesmo tempo em que seguimos firmes na trajetória de fortalecimento de cada uma das nossas verticais.

Desempenho das Verticais, comparadas ao 2T25:

Porto Bank: a receita[2] avançou 17%, atingindo R$ 1,9 bilhão, impulsionada pelo crescimento em Consórcio[2] (+29%); Cartão, Financiamento e Empréstimos (+16%); Capitalização (+16%) e; Riscos Financeiros (+14%). As perdas de crédito foram de R$ 868 milhões (+67%), decorrente de um ciclo de crédito mais adverso do mercado e de uma postura mais conservadora na gestão de risco, resultando em maiores provisões. O **índice de eficiência melhorou 4,0 p.p., atingindo 25,4%,** resultado alinhado com nossos objetivos de melhora de eficiência balanceados com os investimentos necessários para sustentar a expansão do ecossistema digital. O lucro líquido foi de R$ 138 milhões (-32%).

Porto Saúde: a receita cresceu 14%, alcançando R$ 2,3 bilhões. A expansão foi impulsionada por um aumento de 20% em beneficiários de seguro Saúde, atingindo 904 mil vidas, e de 16% de vidas no Odonto, alcançando 1,3 milhão. **A sinistralidade foi de 76,9%, uma melhora de 0,4 p.p., patamar que reflete a nossa estratégia de verticalização virtual, com Time Médico Porto, Parcerias Estratégicas, novos produtos e ações de combate a fraudes.** O lucro no período foi de R$ 144 milhões (+36%).

Porto Seguro: as receitas e prêmios aceleraram, totalizando R$ 5,9 bilhões (+8%), alavancados pelo crescimento em duplo dígito no segmentos Patrimonial (+12%) e de 8% no segmento Auto. No segmento de Vida o aumento nos prêmios foi de 6%. O índice combinado ampliado atingiu 85% — uma melhora de 0,4 p.p. — explicado pela **queda de 1,4 p.p. na sinistralidade (49%).** Como resultado, o lucro líquido do período alcançou R$ 456 milhões (+5%). O ROAE permaneceu acima do patamar de 30% pelo quinto trimestre consecutivo, atingindo 33% no 2T26.

[1]Ajustado pelo beneficio caixa de redução de IR pela amortização de ágio da CDF no valor de R$ 9,2 milhões.
[2]Excluindo os efeitos do novo modelo de diferimento de receitas e custos do Consórcio, agora por grupo e cota.

Nossa Mensagem

Porto Serviço: a Porto Serviço registrou R$ 659 milhões em receita (+6%), **impulsionada pelo segmento de Parcerias Estratégicas, que obteve um crescimento de 8,2%** (vs. 2T25). O resultado trimestral foi de R$ 50 milhões (+11%). Mantivemos o foco em estruturação e ampliação das parcerias estratégicas, ultrapassando 70 parceiros no total, reforçando o nosso objetivo de promover mais diversificação nos ramos de atuação.

O resultado financeiro foi de R$ 387 milhões no trimestre (+3%). A receita da carteira de aplicações financeiras (ex-previdência e ALM), geridas pela tesouraria, foi de R$ 475 milhões, o que representa 90% do CDI. Os resultados do 2T26 foram impactados majoritariamente pela alocação em renda variável, apesar da melhor performance quando comparado ao IBOV.

O índice de eficiência operacional[1], que considera a soma das Despesas Administrativas em relação à Receita Total foi de 10,6%, uma melhora de 0,5 p.p. no trimestre, em linha com nossos esforços para ganhos de eficiência.

O trimestre também nos trouxe a relevante conquista do posto de marca mais forte do Brasil e da América Latina, de acordo com o ranking da consultoria britânica Brand Finance.

Os nossos apps atingiram a marca de 5,6 milhões de usuários. O processo de digitalização é um movimento estratégico que alinha a essência de Cuidado da Porto à criação de jornadas cada vez mais amigáveis, fluidas e adequadas à realidade contemporânea. Entre os nossos 19 milhões de clientes, tivemos 180 milhões de interações e atendimentos digitais no 2T26, com resolução *end to end* de mais de 73% dos acionamentos via WhatsApp. O atendimento digital contribui para que nossos níveis de NPS sigam em níveis de excelência.

O fechamento do 2T26 reflete a maneira como a nossa estratégia de diversificação, baseada nas necessidades reais de cuidado das pessoas, é capaz de nos fazer crescer consistentemente, inovar e absorver as mudanças de cenário.

Nosso agradecimento mais sincero a todos que constroem essa jornada conosco.

Paulo Kakinoff

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

Destaques
2T26

19 MI
Clientes (Jun/26)
7% YoY

R$ 11 BI
Em receita total[1] (2T26)
+ 11% YoY

R$ 889 MI
Resultado Recorrente[2] (2T26)
+ 1% YoY

22,3%
ROAE Recorrente[2] (2T26)
-2,3 p.p. YoY

[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, e ii) + R$ 9,2 milhões de benefício caixa de redução de IR pela amortização de ágio da CDF.

Análise Gerencial e Resultado do Período - 2T26

DRE Porto Seguro S.A.	2T26	2T25	Δ% / p.p.	1T26	Δ% / p.p.	1S26	1S25	Δ% / p.p.
Receita Total (Prêmio Retido + Receitas Demais) (a)	**10.903,2**	**9.879,7**	**10,4**	**10.583,9**	**3,0**	**21.487,1**	**19.608,8**	**9,6**
Prêmio Retido	8.179,6	7.428,1	10,1	7.917,9	3,3	16.097,5	14.760,1	9,1
Prêmio Ganho (vertical seguros e saúde)	7.929,6	7.417,8	6,9	7.743,7	2,4	15.673,3	14.568,6	7,6
Receitas Não Seguros (a)	2.723,6	2.451,5	11,1	2.666,0	2,2	5.389,6	4.848,6	11,2
Sinistros Líquidos Retidos	(4.523,8)	(4.278,0)	5,7	(4.347,5)	4,1	(8.871,3)	(8.424,3)	5,3
Perdas de Crédito (b)	(867,2)	(520,2)	66,7	(725,8)	19,5	(1.593,0)	(1.023,3)	55,7
Despesa de Comercialização	(1.980,5)	(1.788,2)	10,8	(1.854,1)	6,8	(3.834,6)	(3.499,9)	9,6
Despesas com Tributos	(333,4)	(344,9)	(3,3)	(319,4)	4,4	(652,8)	(673,3)	(3,1)
Despesas Operacionais	(687,0)	(684,3)	0,4	(707,7)	(2,9)	(1.394,7)	(1.357,4)	2,7
Despesas Administrativas	(1.165,7)	(1.096,6)	6,3	(1.176,2)	(0,9)	(2.341,9)	(2.172,8)	7,8
Lucro Operacional	**1.095,5**	**1.157,3**	**(5,3)**	**1.279,1**	**(14,3)**	**2.374,6**	**2.266,3**	**4,8**
Resultado Financeiro e Patrimonial	387,1	376,0	3,0	306,9	26,2	694,0	758,6	(8,5)
Amortização do Intangível	(10,8)	(10,8)	0,1	(10,8)	(0,0)	(21,7)	(22,1)	(1,7)
LAIR	**1.471,8**	**1.522,5**	**(3,3)**	**1.575,1**	**(6,6)**	**3.046,9**	**3.002,9**	**1,5**
Imposto de Renda e Contribuição Social	(340,5)	(349,7)	(2,6)	(180,3)	88,9	(520,8)	(738,5)	(29,5)
Participação nos Resultados	(283,8)	(292,1)	(2,84)	(264,3)	7,4	(548,1)	(550,3)	(0,41)
Acionistas não controladores em controladas	(7,2)	(11,7)	(38,2)	(7,6)	(5,3)	(14,8)	(24,8)	(40,3)
Resultado Investidas e Controladas	0,3	0,0	-	14,3	(97,8)	14,6	(0,1)	-
Lucro Líquido (Ex-adoção do IFRS 17)	**840,6**	**869,1**	**(3,3)**	**1.137,2**	**(26,1)**	**1.977,9**	**1.689,1**	**17,1**
Ajuste IFRS17 (c)	38,8	9,0	333,0	(3,2)	-	35,6	21,2	67,7
Lucro Líquido	**879,4**	**878,1**	**0,2**	**1.134,0**	**(22,5)**	**2.013,4**	**1.710,3**	**17,7**
Taxa Efetiva de IR sobre o Resultado (antes dos Impostos) e após PLR	28,7%	28,4%	0,2	13,8%	14,9	20,8%	30,1%	-9,3
Patrimônio Líquido Médio	15.933,8	14.266,5	11,7	15.638,5	1,9	15.933,8	14.266,5	11,7
ROAE	**22,1%**	**24,6%**	**-2,5**	**29,0%**	**-6,9**	**25,3%**	**24,0%**	**1,3**

Eventos Extraordinários	2T26	2T25	Δ% / p.p.	1T26	Δ% / p.p.	1S26	1S25	Δ% / p.p.
Lucro Líquido do Período	**879,4**	**878,1**	**0,2**	**1.134,0**	**(22,5)**	**2.013,4**	**1.710,3**	**17,7**
Incorporação e Amortização de Intangíveis (d)	9,2	-	-	(175,8)	(105,2)	(166,7)	-	-
Lucro Líquido Recorrente	**888,6**	**878,1**	**1,2**	**958,2**	**(7,3)**	**1.846,7**	**1.710,3**	**8,0**

Eficiência Operacional	2T26	2T25	Δ% / p.p.	1T26	Δ% / p.p.	1S26	1S25	Δ% / p.p.
Despesas Administrativas	(1.165,7)	(1.096,6)	6,3	(1.176,2)	-0,9	(2.341,9)	(2.172,8)	7,8
Receita Total (Prêmio Retido + Receitas Demais) (a)	10.903,2	9.879,7	10,4	10.583,9	3,0	21.487,1	19.608,8	9,6
Índice de Eficiência Operacional (e)	**10,7%**	**11,1%**	**-0,4**	**11,1%**	**-0,4**	**10,9%**	**11,1%**	**-0,2**

(a) Excluindo os efeitos do aprimoramento no método de diferimento de receitas e custos do Consórcio, a Receita Total seria de R$ 11,0 bilhões no 2T26 (+11% vs. 2T25) e de R$ 21,6 bilhões no 1S26 (+10% VS. 1S25).

(b) Perdas de Crédito das operações de Cartão de Crédito, Empréstimos e Financiamentos e Riscos Financeiros.

(c) O resultado societário é impactado pela adoção da norma IFRS 17/CPC 50, trazendo mudanças em suas práticas contábeis, afetando os resultados de seguros. Para fins de resultado gerencial, os resultados de seguros permanecem contabilizados pelo padrão contábil IFRS 4/CPC 11, em conformidade com as normas da SUSEP.

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

(e) Sem ajuste, incluindo os efeitos do aprimoramento no método de diferimento de receitas e custos do Consórcio, o índice de Eficiência Operacional foi de 10,6% no 2T26 (-0,5 P.P. vs. 2T25) e de 10,8% no 1S26 (-0,3 P.P. vs. 1S25).

Resultado e ROAE Vertical Seguro	2T26	2T25	Δ% / p.p.	1T26	Δ% / p.p.	1S26	1S25	Δ% / p.p.
Lucro Líquido (R$ milhões) Seguros	455,8	434,4	4,9	467,1	(2,4)	922,9	747,8	23,4
ROAE % Seguros	32,9%	31,1%	1,8	33,8%	-0,9	33,3%	26,8%	6,5

Resultado e ROAE Vertical Saúde	2T26	2T25	Δ% / p.p.	1T26	Δ% / p.p.	1S26	1S25	Δ% / p.p.
Lucro Líquido (R$ milhões) Saúde	143,9	105,5	36,4	215,7	(33,3)	359,6	285,1	26,1
ROAE % Saúde	24,0%	22,4%	1,6	36,5%	-12,4	30,0%	30,2%	-0,2

Resultado e ROAE Vertical Bank	2T26	2T25	Δ% / p.p.	1T26	Δ% / p.p.	1S26	1S25	Δ% / p.p.
Lucro Líquido (R$ milhões) Bank	137,8	204,1	(32,5)	211,5	(34,8)	349,3	396,2	(11,8)
ROAE % Bank	16,3%	27,6%	-11,2	24,8%	-8,4	20,7%	26,8%	-6,0

Resultado e ROAE Vertical Serviço	2T26	2T25	Δ% / p.p.	1T26	Δ% / p.p.	1S26	1S25	Δ% / p.p.
Lucro Líquido (R$ milhões) Serviço	50,2	45,1	11,2	53,0	(5,3)	103,2	98,7	4,5
ROAE % Serviços	25,4%	21,5%	4,0	22,8%	2,6	26,1%	23,5%	2,7

Resultado Controladora e Demais	2T26	2T25	Δ% / p.p.	1T26	Δ% / p.p.	1S26	1S25	Δ% / p.p.
Lucro Líquido (R$ milhões) Controladora e Demais	91,8	89,0	3,2	186,8	(50,9)	278,5	182,5	52,6

Resultado e ROAE Consolidado	2T26	2T25	Δ% / p.p.	1T26	Δ% / p.p.	1S26	1S25	Δ% / p.p.
Lucro Líquido (R$ milhões) Porto Seguro S.A.	879,4	878,1	0,2	1.134,0	(22,5)	2.013,4	1.710,3	17,7
ROAE % Porto Seguro S.A.	22,1%	24,6%	-2,5	29,0%	-6,9	25,3%	24,0%	1,3



2T26

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

PORTO SEGURO S.A.

Principais destaques

17,8 mi
de itens/vidas
(+7,7% e +1,3 mi YoY)

R$ 5,9 bi
em receita total[1]
(2T26) +8,5% YoY

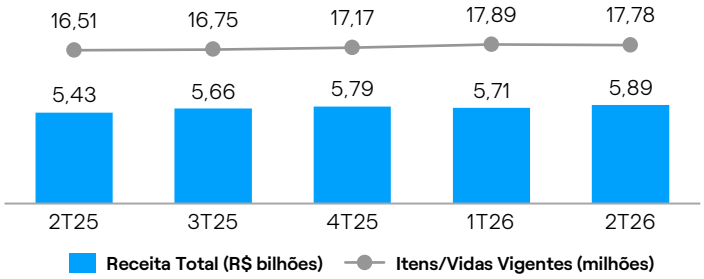
Resultado de
R$ 455,8 mi
(2T26) +4,9% YoY

ROAE de
32,9%
(2T26) +1,8 p.p. YoY

A Porto Seguro seguiu expandindo sua atuação por meio de ofertas mais segmentadas, entregando elevados índices de rentabilidade e satisfação aos clientes.

Ao longo do último ano, expandimos o portfólio, desde os produtos de entrada até as linhas mais premium. Além do lançamento de produtos de automóvel e moto na Azul, marca de entrada da companhia, a Porto reforçou sua atuação nos segmentos Premium e Private, com a oferta de novas coberturas para este segmento. Avançamos na frente de cross-selling, com a oferta de seguros de automóvel, residência e celular em ofertas combinadas. Em adição à evolução para clientes PF, a companhia avançou em sua atuação no segmento PJ, com ofertas adequadas às necessidades dos clientes, evoluindo, assim, em vendas e participação de mercado no segmento empresarial.

A companhia continua inovando, com a expansão do "15 Minutos", programa que garante a chegada em até 15 minutos da assistência de automóvel entre 22h e 05h para os clientes Porto. Lançado no final de 2025 na Região Metropolitana de São Paulo, o programa foi expandido para seis novas localidades este ano.

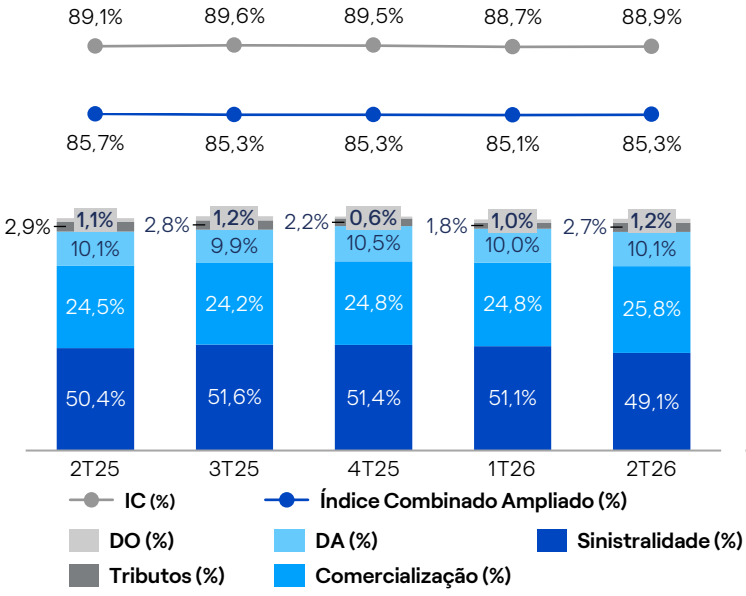


Além disso, tivemos importantes avanços no digital, através de jornadas de compra mais fluidas, que aumentam tanto a satisfação dos clientes quanto a eficiência operacional.

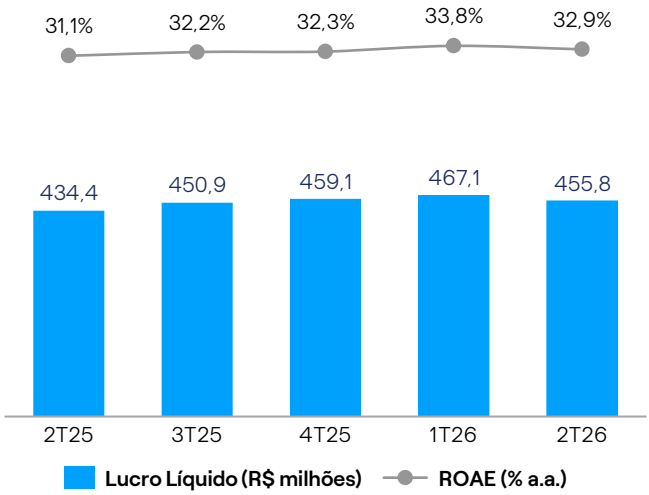
O NPS ficou acima de 80 pontos nos seguros de Auto das marcas Porto e Azul e no seguro Residencial da marca Porto, ao mesmo tempo em que mantivemos o índice de Despesas Administrativas (D.A.) estável (vs. 2T25) em 10,1% no 2T26.

No trimestre, adicionamos 1,3 milhão de itens/vidas na Vertical Porto Seguro, alcançando 17,8milhões (+7,7% vs. 2T25), com destaque para o incremento de 935 mil pessoas no Vida (+17,0% vs. 2T25), 230 mil itens no Patrimonial (+5,2% vs. 2T25) e 93 mil veículos no Auto (+1,5% vs. 2T25).

Índice Combinado



Resultados e Rentabilidade



O resultado da Vertical Porto Seguro no segundo trimestre de 2026 foi de R$ 455,8 milhões (+4,9% vs. 2T25), enquanto o ROAE permaneceu acima de 30% pelo quinto trimestre consecutivo, atingindo 32,9% no período (+1,8 p.p. vs. 2T25). O Índice Combinado atingiu 88,9% no trimestre (-0,2 p.p. vs. 2T25), com destaque para a melhora de 1,4 p.p. na sinistralidade, parcialmente compensado pelo aumento de 1,3 p.p. no índice de comercialização.

(1) Receita total é composta por prêmio retido + receitas.

Auto

6,3 mi
de veículos
(Jun/26) +1,5 YoY

R$ 4,2 bi
em prêmios emitidos
(2T26) +7,9% YoY

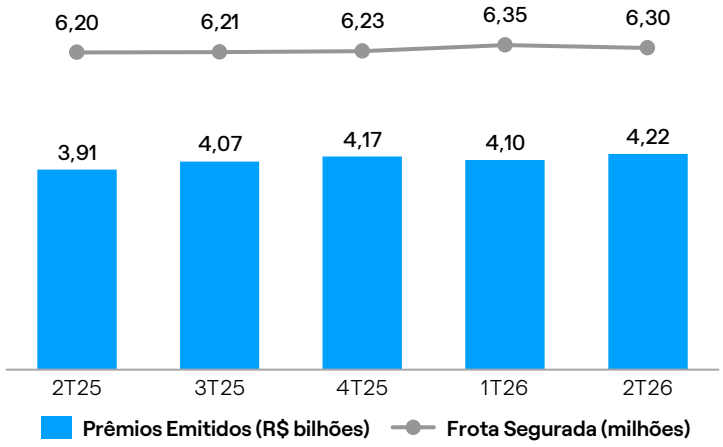
- Crescimento de 7,9% nos prêmios (vs. 2T25)
- Participação de Mercado de 27,1% no 5M26[1]
- 6,3 milhões de veículos na frota do 2T26 (+93 mil vs. 2T25)
- Sinistralidade de 56,7% no 2T26; melhora de 1,8 p.p. (vs. 2T25)

Prêmio Emitido e Frota Segurada

No 2T26, os prêmios emitidos do Auto atingiram R$ 4,2 bilhões, um aumento de 7,9%(vs. 2T25), enquanto a frota segurada alcançou 6,3 milhões de veículos, crescimento de 93 mil itens (+1,5% vs. 2T25).

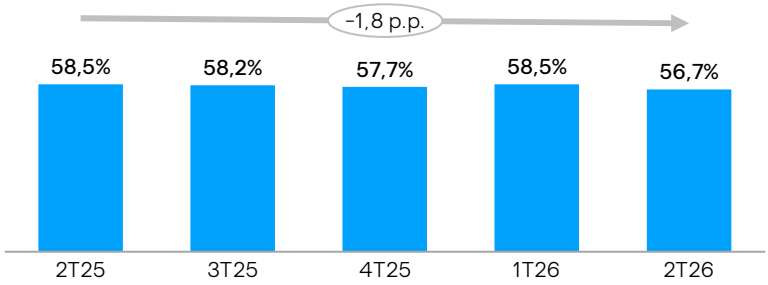
Além das evoluções no portfólio de produtos, mantivemos o foco na evolução tecnológica do automóvel, com melhoria contínua dos nossos sistemas para o cliente e corretor. A plataforma única permite mais praticidade para o corretor na oferta do portfólio de auto aos diversos segmentos de clientes, além de contribuir na captura de eficiências operacionais a partir da integração das nossas marcas.

Nas frentes analíticas, continuamos alavancando a escala da companhia para evoluir nas disciplinas de precificação, subscrição e sinistros. Além de constantemente aprimorarmos os modelos, mantemos disciplina na precificação para preservar nossas margens. No setor de sinistros, o uso avançado de dados e tecnologia tem sido fundamental para trazer cada vez mais fluidez à jornada dos clientes e corretores.



Sinistralidade

A sinistralidade do Auto atingiu 56,7% no trimestre, melhora de 1,8 p.p. em relação ao segundo trimestre de 2025, decorrente da nossa disciplina de precificação e aceitação e da redução das frequências de sinistros.



Visão de Mercado (5M26[1])

Empresa	Prêmio (R$ bi)	Δ YoY %	% Mercado	Δ YoY p.p.	% Sinistralidade	Δ YoY p.p.
Grupo Porto Seguro	6,89	+3,4%	27,1%	-0,6 p.p.	58,2%	-1,5 p.p.
2° Maior	4,36	+2,8%	17,2%	-0,5 p.p.	60,0%	-0,7 p.p.
3° Maior	3,66	+11,0%	14,4%	+0,7 p.p.	61,1%	+3,1 p.p.
4° Maior	3,45	+10,1%	13,6%	+0,5 p.p.	66,2%	+2,0 p.p.
5° Maior	2,80	+1,6%	11,0%	-0,5 p.p.	59,4%	+0,7 p.p.
Total Mercado (ex - Porto)	**18,51**	**+6,8%**	-	-	**61,8%**	**+1,7 p.p.**

(1) Dados de mercado do acumulado de janeiro a maio de 2026. Fonte: SUSEP/Porto Seguro.

Patrimonial

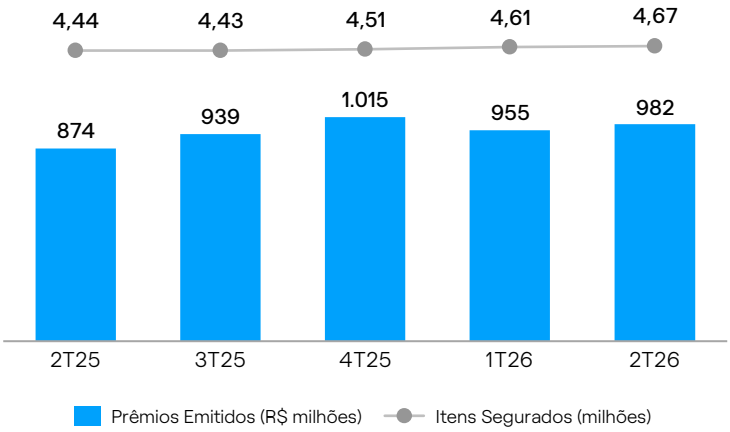
R$ 982 mi
em prêmios emitidos
(2T26) +12,4 YoY

4,7 bi
de itens
(Jun/26) +5,2% YoY

- Prêmio Emitido de R$ 982 mi em prêmios no trimestre (+12,4% vs. 2T25)
- 26,2% de Participação de Mercado no Empresarial (+1,3 p.p.)
- 22,1% de Participação de Mercado no Residencial (+0,8 p.p.)
- 4,7 milhões de itens (+5,2% vs. 2T25)

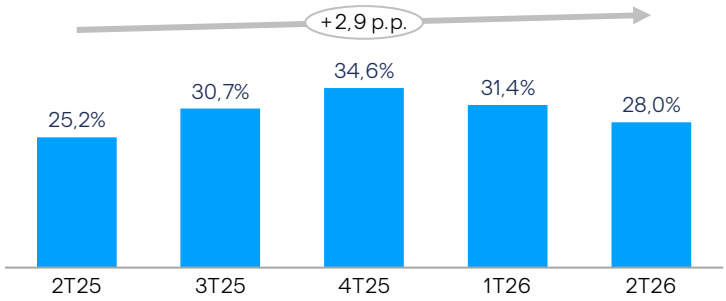
Prêmios Emitidos e Itens Segurados

Os Seguros Patrimoniais cresceram 12,4% vs. 2T25, com destaque para a expansão de 11,8% no Residencial e 8,7% no Empresarial. No Residencial e Empresarial, mantivemos a liderança consolidada com ganhos de 0,8 p.p. e 1,3 p.p. em market share, respectivamente. Esse avanço é potencializado por novas iniciativas no Residencial, como a Proteção Combinada na Azul e o reforço nos segmentos Premium e Private, garantindo abrangência em diferentes perfis de clientes.



Sinistralidade

A sinistralidade total dos produtos Patrimoniais foi de 28,0%, no 2T26 (+2,9 p.p. vs. 2T25), permanecendo em patamares considerados saudáveis pela Companhia.



Visão de Mercado (5M26[1])

Residencial

Empresa	Prêmio (R$ mi)	Δ YoY %	% Mercado	Δ YoY p.p.	% Sinistralidade	Δ YoY p.p.
Grupo Porto Seguro	623,4	+12,7%	22,1%	+0,8 p.p.	33,5%	-1,8 p.p.
2º Maior	458,5	+3,2%	16,2%	-0,8 p.p.	14,7%	-1,6 p.p.
3º Maior	420,7	-0,3%	14,9%	-1,3 p.p.	14,2%	-5,4 p.p.
4º Maior	255,4	+13,8%	9,0%	+0,4p.p.	21,0%	-1,8 p.p.
5º Maior	233,5	+19,5%	8,3%	+0,8 p.p.	41,1%	-5,5 p.p.
Total Mercado (ex - Porto)	**2.198,9**	**+7,3%**	**-**	**-**	**24,7%**	**-1,1 p.p.**

Empresarial

Empresa	Prêmio (R$ mi)	Δ YoY %	% Mercado	Δ YoY p.p.	% Sinistralidade	Δ YoY p.p.
Grupo Porto Seguro	507,8	+7,6%	26,2%	+1,3 p.p.	25,4%	-8,2 p.p.
2º Maior	195,9	+29,7%	10,1%	+2,1 p.p.	45,2%	+0,7 p.p.
3º Maior	177,7	+14,4%	9,2%	+1,0 p.p.	66,6%	+27,9 p.p.
4º Maior	141,5	-1,1%	7,3%	-0,2 p.p.	25,9%	-13,5 p.p.
5º Maior	139,8	-1,1%	7,2%	-0,2 p.p.	36,4%	-16,5 p.p.
Total Mercado (ex - Porto)	**1.427,4**	**+0,5%**	**-**	**-**	**40,7%**	**-0,4 p.p.**

(1) Dados de mercado do acumulado de janeiro a maio de 2026. Fonte: SUSEP/Porto Seguro.

Vida

6,4 mi
Vidas
(Jun/26) +17,0% YoY

R$ 508 mi
em prêmios no Vida
(2T26) +5,8% YoY

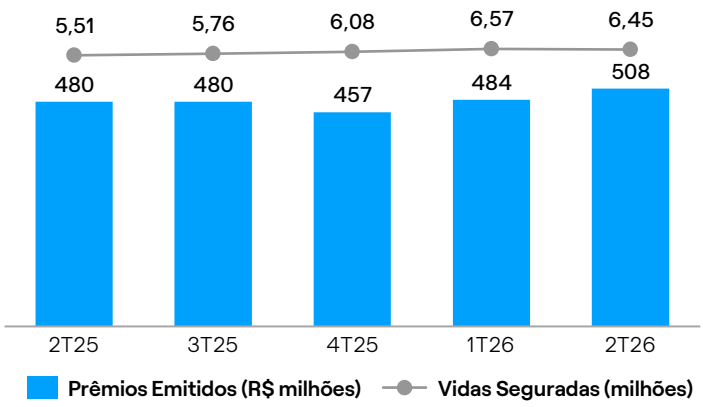
- Aumento de 934,8 mil vidas (vs. 2T25)
- Crescimento de 5,8% nos prêmios do Vida (vs. 2T25)
- Sinistralidade do Vida de 33,0% (+0,8 p.p. vs. 2T25)

Prêmios Emitidos e Vidas Seguradas

O segmento de Vida obteve uma expansão de 935 mil pessoas (+17,0% vs. 2T25), alcançando 6,4 milhões de vidas seguradas.

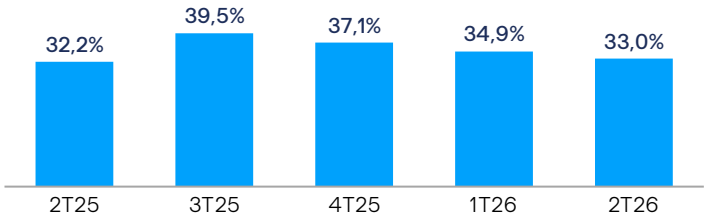
Em relação aos prêmios do Vida, houve uma elevação de 5,8%, impulsionados principalmente pelo desempenho do Vida Prestamista e Vida Coletivo. No Vida Prestamista, os prêmios trimestrais cresceram acima do mercado[1] (+18,4% vs. 2T25), impulsionados por ações comerciais que expandiram a base de parceiros e ampliaram o avanço em vendas cruzadas, através dos produtos de Consórcio e de Crédito do Grupo Porto.

Já no Vida Coletivo, a expansão foi de +10,7% (vs. 2T25), ratificando a estratégia de crescimento no segmento de Pequenas e Médias Empresas, com destaque para o aumento do cross sell com as Verticais.



Sinistralidade - Vida

A sinistralidade do segundo trimestre do Vida alcançou 33,0% no 2T26, aumento de 0,8 p.p. vs. 2T25, permanecendo dentro de patamares considerados saudáveis pela Companhia.



Visão Mercado (5M26[2])

Empresa	Prêmio (R$ bi)	Δ YoY %	% Mercado	Δ YoY p.p.	% Sinistralidade	Δ YoY p.p.
1º Maior	5,55	+5,9%	16,3%	-0,7 p.p.	36,7%	+3,4 p.p.
2º Maior	3,39	+15,2%	9,9%	+0,4 p.p.	51,8%	+2,7 p.p.
3º Maior	3,15	+25,0%	9,3%	+1,1 p.p.	18,2%	-1,7 p.p.
4º Maior	3,02	+20,5%	8,9%	+0,7 p.p.	19,8%	-0,3 p.p.
5º Maior	2,42	+12,5%	7,1%	+0,1 p.p.	32,0%	-1,4 p.p.
Grupo Porto Seguro (11º maior)	0,83	+9,4%	2,4%	0,0 p.p.	36,2%	-0,8 p.p.
Total Mercado	**34,0**	**+10,8%**	-	-	**27,7%**	**-1,1 p.p.**

(1) Dados do Vida Prestamista de abril a maio com base na SUSEP, ramos 977 e 1377.
(2) Dados de mercado de Vida Coletivo, Individual, Prestamista e Viagem do acumulado de janeiro a maio de 2026. Fonte: SUSEP/Porto Seguro.

Sumário Financeiro e Operacional e DRE

Auto Consolidado	2T26	2T25	Δ% / p.p.	1T26	Δ% / p.p.	1S26	1S25	Δ% / p.p.
Prêmios Emitidos (R$ milhões)	4.220,9	3.911,7	7,9%	4.100,6	2,9%	8.321,6	7.896,9	5,4%
Prêmio Ganho (R$ milhões)	4.041,7	3.973,6	1,7%	3.971,2	1,8%	8.012,9	7.856,5	2,0%
Sinistralidade (%) - Var (p.p.)	56,7%	58,5%	-1,8	58,5%	-1,8	57,6%	59,3%	-1,7
Veículos Segurados - Frota (mil)	6.296,3	6.203,0	1,5%	6.348,9	-0,8%	6.296,3	6.203,0	1,5%
Patrimoniais	**2T26**	**2T25**	**Δ% / p.p.**	**1T26**	**Δ% / p.p.**	**1S26**	**1S25**	**Δ% / p.p.**
Prêmios Emitidos (R$ milhões)	982,4	873,6	12,4%	955,0	2,9%	1.937,4	1.715,4	12,9%
Prêmios Ganhos (R$ milhões)	931,8	827,3	12,6%	890,3	4,7%	1.822,1	1.614,9	12,8%
Sinistralidade (%) - Var (p.p.)	28,0%	25,2%	2,9	31,4%	-3,3	29,7%	30,2%	-0,5
Negócios (mil)	4.669,9	4.439,6	5,2%	4.613,5	1,2%	4.669,9	4.439,6	5,2%
Vida	**2T26**	**2T25**	**Δ% / p.p.**	**1T26**	**Δ% / p.p.**	**1S26**	**1S25**	**Δ% / p.p.**
Prêmios Emitidos (R$ milhões)	507,9	480,0	5,8%	484,0	4,9%	992,0	911,2	8,9%
Prêmios Ganhos (R$ milhões)	477,4	427,9	11,6%	466,8	2,3%	944,1	850,3	11,0%
Sinistralidade (%) - Var (p.p.)	33,0%	32,2%	0,8	34,9%	-1,8	33,9%	35,6%	-1,7
Negócios (mil)	6.446,6	5.511,8	17,0%	6.568,7	-1,9%	6.446,6	5.511,8	17,0%
Uruguay Seguros	**2T26**	**2T25**	**Δ% / p.p.**	**1T26**	**Δ% / p.p.**	**1S26**	**1S25**	**Δ% / p.p.**
Prêmios Emitidos (R$ milhões)	188,4	185,1	1,8%	216,5	-13,0%	404,9	376,4	7,6%
Prêmio Ganho (R$ milhões)	192,6	184,3	4,5%	196,3	-1,9%	388,9	358,5	8,5%
Sinistralidade (%) - Var (p.p.)	30,1%	32,7%	-2,6	28,7%	1,4	29,4%	31,4%	-2,0
Receita de Serviços (R$ milhões)	12,0	10,2	17,5%	11,1	8,2%	23,1	20,7	11,5%
Negócios (mil)	360,0	350,1	2,8%	350,3	2,8%	360,0	350,1	2,8%
Demais Seguros	**2T26**	**2T25**	**Δ% / p.p.**	**1T26**	**Δ% / p.p.**	**1S26**	**1S25**	**Δ% / p.p.**
Receitas/Prêmios (R$ milhões)	2,1	2,9	-27,4%	2,1	-1,3%	4,2	5,9	-29,9%
Cosseguro, Rastreadores e Run Off (RCO e Demais Azul)								
Resseguro	**2T26**	**2T25**	**Δ% / p.p.**	**1T26**	**Δ% / p.p.**	**1S26**	**1S25**	**Δ% / p.p.**
Resseguro (R$ milhões)	-24,8	-33,5	-25,9%	-61,7	-59,8%	-86,5	-88,5	-2,2%
Total Porto Seguro	**2T26**	**2T25**	**Δ% / p.p.**	**1T26**	**Δ% / p.p.**	**1S26**	**1S25**	**Δ% / p.p.**
Receita Total (Prêmio Retido + Receitas)	5.888,9	5.430,0	8,5%	5.707,7	3,2%	11.596,5	10.838,2	7,0%
Lucro Líquido (R$ milhões)	455,8	434,4	4,9%	467,1	-2,4%	922,9	747,8	23,4%
ROAE (%) - Var (p.p.)	32,9%	31,1%	1,8	33,8%	-0,9	33,3%	26,8%	6,5

DRE Gerencial

DRE Porto Seguro	2T26	2T25	Δ%	1T26	Δ%	1S26	1S25	Δ%
Receita Total (Prêmio Retido + Receitas)	**5.888,9**	**5.430,0**	**8,5**	**5.707,7**	**3,2**	**11.596,54**	**10.838,2**	**7,0**
Prêmio Retido	5.874,8	5.416,9	8,5	5.694,5	3,2	11.569,3	10.811,5	7,0
Prêmio Ganho	5.643,5	5.413,1	4,3	5.524,6	2,2	11.168,1	10.680,2	4,6
Receitas	14,1	13,1	7,7	13,2	6,7	27,3	26,6	2,3
Sinistros Líquidos Retidos	(2.768,7)	(2.729,6)	1,4	(2.821,2)	(1,9)	(5.589,9)	(5.553,5)	0,7
Despesa Comercialização	(1.456,2)	(1.316,2)	10,6	(1.372,6)	6,1	(2.828,8)	(2.600,5)	8,8
Despesas Operacionais	(78,2)	(68,3)	14,6	(62,9)	24,4	(141,1)	(156,3)	(9,7)
Despesas com Tributos	(150,7)	(155,5)	(3,1)	(97,3)	54,9	(248,0)	(293,8)	(15,6)
Despesas Administrativas	(575,0)	(553,3)	3,9	(559,0)	2,9	(1.134,0)	(1.113,5)	1,8
Resultado Operacional	**628,9**	**603,3**	**4,2**	**624,8**	**0,7**	**1.253,7**	**989,3**	**26,7**
Resultado Financeiro	236,3	217,1	8,8	234,9	0,6	471,2	411,1	14,6
Amortização Intangível	(3,2)	(3,2)	-	(3,2)	-	(6,3)	(6,3)	-
Resultado antes dos Impostos	**862,0**	**817,3**	**5,5**	**856,5**	**0,6**	**1.718,5**	**1.394,1**	**23,3**
Imposto de Renda e Contribuição Social	(274,0)	(253,6)	8,1	(254,3)	7,7	(528,3)	(423,6)	24,7
Lucro Líquido antes das Participações	**587,9**	**563,7**	**4,3**	**602,2**	**(2,4)**	**1.190,2**	**970,5**	**22,6**
Participações	(132,2)	(129,9)	1,8	(135,6)	(2,5)	(267,8)	(222,9)	20,1
Resultado Investidas	0,0	0,5	(98,4)	0,5	(98,3)	0,5	0,1	326,2
Lucro Líquido	**455,8**	**434,4**	**4,9**	**467,1**	**(2,4)**	**922,9**	**747,8**	**23,4**
R.O.A.E. (%) - Var (p.p.)	**32,9%**	**31,1%**	**1,8**	**33,8%**	**-0,9**	**33,3%**	**26,8%**	**6,5**
Índice Combinado (%) - Var (p.p.)	**88,9%**	**89,1%**	**-0,2**	**88,7%**	**0,2**	**88,8%**	**90,8%**	**-2,0**
Índice Combinado Ampliado (%) - Var (p.p.)	**85,3%**	**85,7%**	**-0,4**	**85,1%**	**0,2**	**85,2%**	**87,5%**	**-2,2**
Base Aplicações Financeiras	**6.385,2**	**5.967,7**	**7,0**	**6.162,7**	**3,6**	**6.385,2**	**5.967,7**	**7,0**



2T26

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

PORTO SEGURO S.A.

Porto Saúde

Beneficiários e Receitas

R$ 2,3 bi
em receitas no 2T26
(+14,4% vs. 2T25)

904 mil Vidas
+153 mil vidas no Seguro Saúde

R$ 143,9 mi
de lucro líquido no 2T26
(+36,4% vs. 2T25)

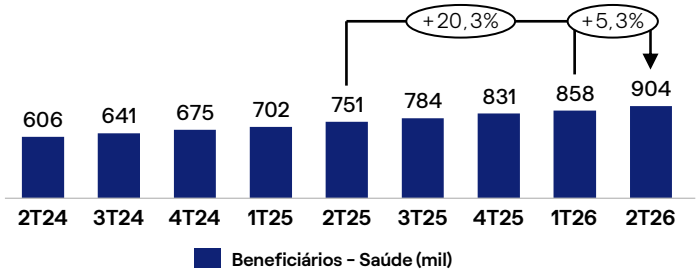
24,0%
ROAE
(+1,6 p.p. vs. 2T25)

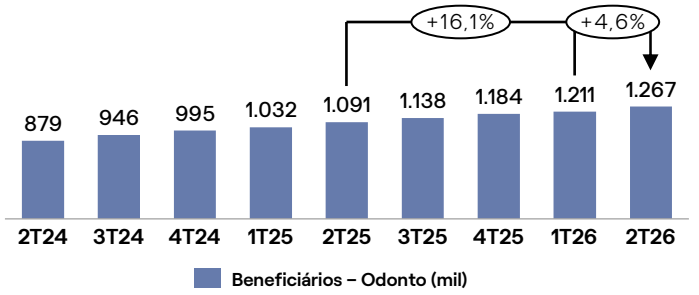
- Atingimento de 904 mil de vidas no seguro saúde
- Receitas e Prêmios aumentaram R$ 295,6MM, +14,4% (vs. 2T25)
- Sinistralidade saúde + odonto no 2T25 foi melhor em 0,4 p.p. (vs. 2T25)
- Lucro líquido de R$ 143,9mi (+36,4% vs. 2T25) e R$ 359,6 mi no 1S26
- ROAE de 24,0% no 2T26 (+1,6 p.p. vs. 2T25)

Beneficiários

O Seguro Saúde atingiu 904 mil vidas, mantendo uma série de 23 trimestres consecutivos de crescimento. Aumentamos 153 mil vidas em relação ao 2T25 e 46 mil em comparação ao trimestre anterior.

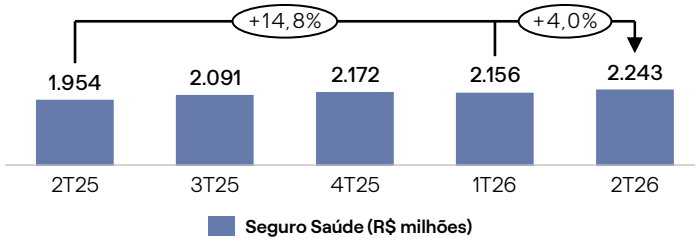
O Seguro Odonto atingiu 1.267 mil vidas, aumentando 176 mil vidas em relação ao 2T25 e 56 mil em comparação ao trimestre anterior.

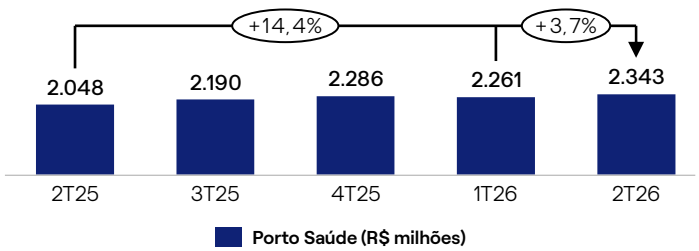




Receitas

As receitas da Porto Saúde cresceram R$ 295,6 milhões (+14,4% vs. 2T25), atingindo R$ 2,3 bilhões no trimestre.



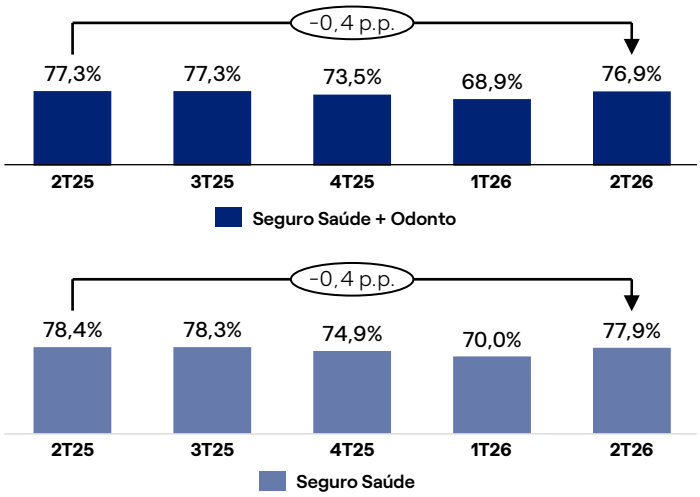


Sinistralidade e Resultado

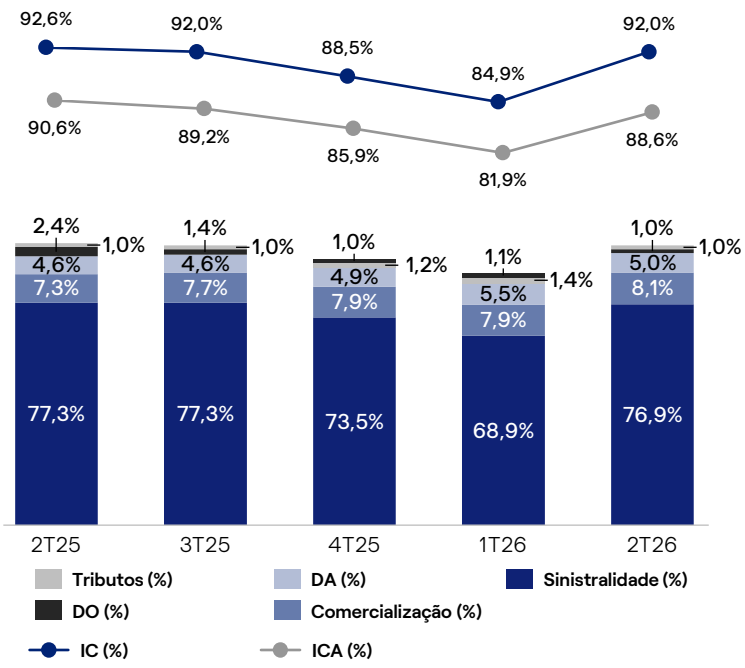
Sinistralidade

A sinistralidade do Seguro Saúde + Odonto fechou em 76,9%, (-0,4 p.p. vs 2T25).

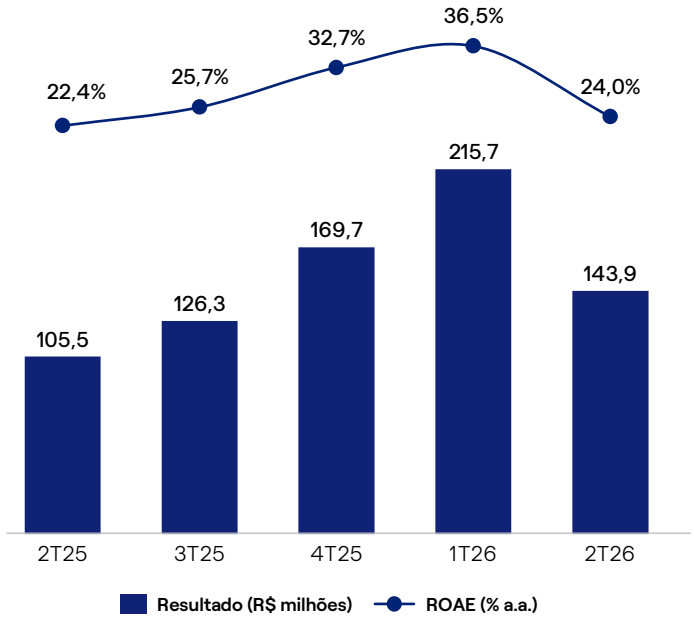
A sinistralidade do Seguro Saúde fechou em 77,9%, (-0,4 p.p. vs 2T25), reforçando mais uma vez os reflexos da nossa estratégia de verticalização virtual, com Time Médico Porto, Parcerias Estratégicas, novos produtos e ações de combate a fraudes.



Índice Combinado



Resultado e Rentabilidade



Reforçamos a eficiência operacional observada no índice de sinistralidade -0,4 p.p (vs. 2T25), refletindo a saúde da nossa carteira. O lucro líquido alcançou R$ 143,9 milhões no 2T26 (+36,4% vs. 2T25). A lucratividade positiva resultou em um ROAE de 24,0% no trimestre (+1,6 p.p. vs. 2T25) e na melhora do Índice Combinado da Porto Saúde de 0,6 p.p. (vs. 2T25).

Sumário Financeiro e Operacional e DRE

Sumário Financeiro e Operacional

Seguro Saúde	2T26	2T25	Δ% / p.p.	1T26	Δ% / p.p.	1S26	1S25	Δ% / p.p.
Prêmios Emitidos (R$ milhões)	2.242,9	1.953,6	14,8%	2.155,9	4,0%	4.398,8	3.825,7	15,0%
Beneficiários - (mil)	904	751	20,3%	858	5,3%	904	751	20,3%

Seguro Odontológico	2T26	2T25	Δ% / p.p.	1T26	Δ% / p.p.	1S26	1S25	Δ% / p.p.
Prêmios Emitidos (R$ milhões)	60,2	56,4	6,9%	66,2	-9,1%	126,5	111,3	13,6%
Beneficiários - (mil)	1.267	1.091	16,1%	1.211	4,6%	1.267	1.091	16,1%

Outros	2T26	2T25	Δ% / p.p.	1T26	Δ% / p.p.	1S26	1S25	Δ% / p.p.
Receitas (R$ milhões)	40,2	37,7	6,5%	38,6	4,0%	78,8	75,3	4,8%
Clientes - (mil)	139	145	-3,9%	140	-0,9%	139	145	-3,9%

Total Porto Saúde	2T26	2T25	Δ% / p.p.	1T26	Δ% / p.p.	1S26	1S25	Δ% / p.p.
Receitas (R$ milhões)	2.343,3	2.047,8	14,4%	2.260,8	3,7%	4.604,1	4.012,3	14,7%
Lucro Líquido (R$ milhões)	143,9	105,5	36,4%	215,7	-33,3%	359,6	285,1	26,1%
ROAE (%) - Var (p.p.)	24,0%	22,4%	1,6	36,5%	-12,4	30,0%	30,2%	-0,2
Índice Combinado (%) - Var (p.p.)	92,0%	92,6%	-0,6	84,9%	7,1	88,5%	88,2%	0,2

DRE Gerencial

DRE Porto Saúde	2T26	2T25	Δ% / p.p.	1T26	Δ% / p.p.	1S26	1S25	Δ% / p.p.
Receita Total (Prêmio Retido + Receitas)	**2.343,3**	**2.047,8**	**14,4**	**2.260,8**	**3,7**	**4.604,1**	**4.012,3**	**14,7**
Prêmio Retido	2.303,1	2.010,0	14,6	2.222,1	3,6	4.525,3	3.937,1	14,9
Prêmio Ganho	2.281,2	1.999,3	14,1	2.215,2	3,0	4.496,4	3.871,8	16,1
Receitas	40,2	37,7	6,5	38,6	4,0	78,8	75,3	4,8
Sinistros Líquidos Retidos	(1.753,5)	(1.545,3)	13,5	(1.527,1)	14,8	(3.280,5)	(2.852,1)	15,0
Despesa Comercialização	(185,4)	(145,6)	27,3	(175,3)	5,7	(360,7)	(271,8)	32,7
Despesas Operacionais	(44,9)	(70,7)	(36,5)	(46,5)	(3,5)	(91,4)	(108,9)	(16,1)
Despesas com Tributos	(25,6)	(22,4)	13,9	(34,5)	(25,9)	(60,1)	(51,1)	17,5
Despesas Administrativas	(122,6)	(99,8)	22,8	(130,6)	(6,1)	(253,1)	(197,1)	28,4
Resultado Operacional	**189,5**	**153,1**	**23,8**	**339,9**	**(44,2)**	**529,4**	**465,9**	**13,6**
Resultado Financeiro e Patrimonial[1]	88,3	45,3	94,9	81,3	8,7	169,6	79,5	113,3
Resultado antes dos Impostos	**277,9**	**198,4**	**40,0**	**421,1**	**(34,0)**	**699,0**	**545,4**	**28,2**
Imposto de Renda e Contribuição Social	(91,0)	(60,5)	50,5	(141,0)	(35,5)	(232,0)	(172,7)	34,4
Lucro Líquido antes das Participações	**186,9**	**137,9**	**35,5**	**280,1**	**(33,3)**	**467,0**	**372,7**	**25,3**
Participações	(43,0)	(32,4)	32,6	(64,4)	(33,3)	(107,4)	(87,6)	22,6
Lucro Líquido	**143,9**	**105,5**	**36,4**	**215,7**	**(33,3)**	**359,6**	**285,1**	**26,1**
R.O.A.E. (%) - Var (p.p.)	**24,0%**	**22,4%**	**1,6**	**36,5%**	**-12,4**	**30,0%**	**30,2%**	**-0,2**
Índice Combinado (%) - Var (p.p.)	**92,0%**	**92,6%**	**-0,6**	**84,9%**	**7,1**	**88,5%**	**88,2%**	**0,2**
Índice Combinado Ampliado (%) - Var (p.p.)	**88,6%**	**90,6%**	**-2,0**	**81,9%**	**6,6**	**85,3%**	**86,5%**	**-1,2**
Base Aplicações Financeiras	**2.343,4**	**1.207,4**	**94,1**	**2.291,4**	**2,3**	**2.343,4**	**1.207,4**	**94,1**

(1) Em 2026, os resultados financeiros da Porto Saúde passam a ter a remuneração com base na posição de ativos de aplicações financeiras.



2T26

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

PORTO SEGURO S.A.

PortoBank

Principais destaques

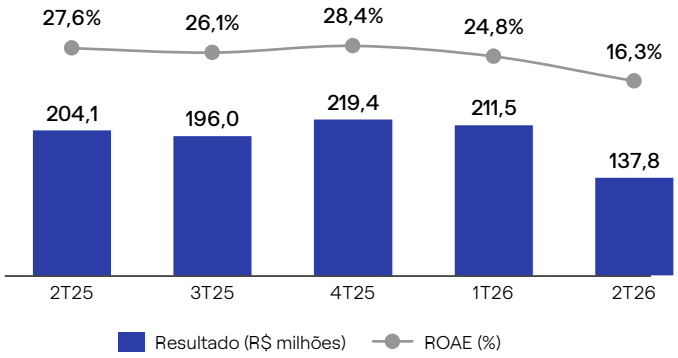
7,0 mi
de negócios
(Jun/26) +32,8% YoY

R$ 1,9 bi
em receitas
(2T26) +16,6% YoY[1]

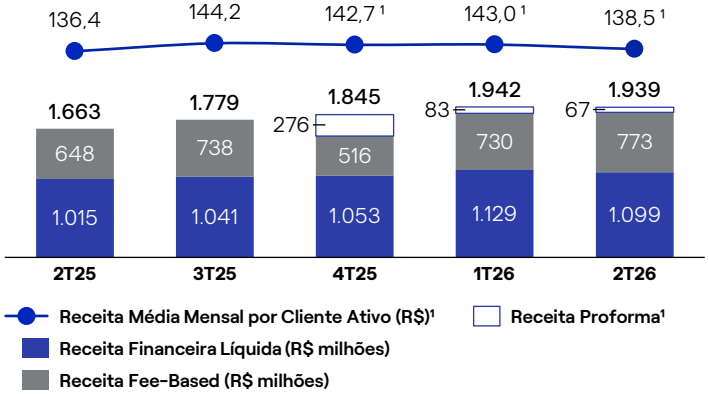
- Lucro líquido de 137,8 milhões (-32,5% YoY), com ROAE de 16,3%
- Índice de eficiência 25,4% (-4,0 p.p. YoY)[2]
- Mix de Receita
- Reforço das estratégias de cobrança e recuperação

O Porto Bank encerrou o 2T26 com crescimento de receita superior à expansão de despesas, melhora contínua do índice de eficiência e disciplina na concessão de crédito. O Lucro Líquido de R$ 137,8 milhões recua 32,5% em relação ao 2T25, com ROAE de 16,3%.

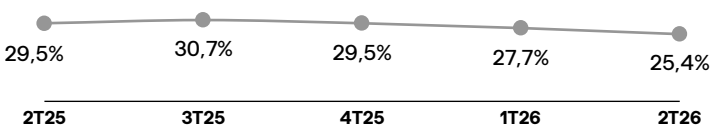
Resultado e Rentabilidade



Receitas



Índice de Eficiência[2]



O ambiente macroeconômico mais desafiador e a deterioração da qualidade do crédito refletiu diretamente nos indicadores do cartão de crédito. O Porto Bank reforçou a estratégia de crescimento seletivo e de alocação de capital, direcionando a expansão para produtos com melhor relação risco-retorno, maior previsibilidade de perdas e garantias reais.

A instituição manteve forte crescimento dos negócios, atingindo a marca histórica de 7,0 milhões de negócios (+32,8% YoY), impulsionados pela aceleração das frentes digitais e pela captura de sinergias no ecossistema Porto.

A receita[1] avançou 16,6% comparada ao ano anterior com Fee-Based crescendo 29,5% e Margem Financeira 8,4%. O índice de eficiência de 25,4% no 2T26 é pilar central da estratégia de redução estrutural do custo de servir. Essa redução foi ancorada em: 1) foco em renegociação de contratos, 2) ampliação do autosserviço no atendimento, 3) cobrança digital; 4) internalização de serviços de tecnologia; e; 5) a migração do modelo de conta digital via BaaS para o desenvolvimento interno de um core bancário.

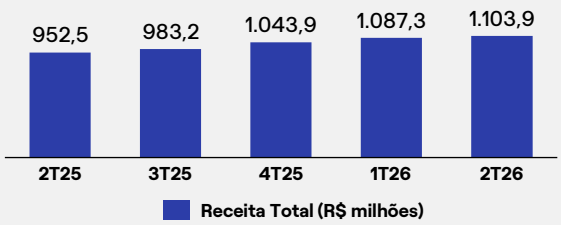
A carteira de crédito alcançou R$ 23,5 bilhões, crescimento de 12,1% frente ao 2T25. Já a carteira administrada de Consórcio cresceu 41,1% na comparação anual, alcançando R$ 116 bilhões.

Embora a deterioração do crédito tenha reduzido a rentabilidade no trimestre, os fundamentos operacionais permaneceram sólidos, destacados pelo crescimento da receita, a expansão dos negócios e a contínua evolução da eficiência operacional. O Porto Bank segue investindo nas capacidades estruturantes e promoveu mudanças necessárias na gestão de risco.

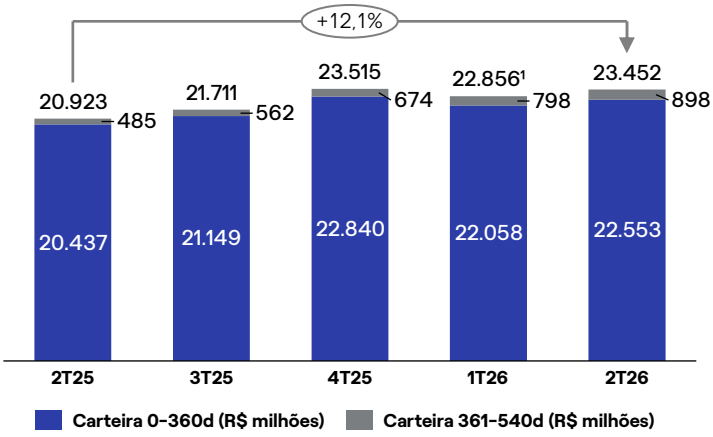
(1) Excluindo os efeitos do novo modelo de diferimento de receitas e custos do Consórcio, agora por grupo e cota.
(2) Metodologia de cálculo: (Despesas Operacionais e Administrativas) / (Receita líquida de tributos – Despesa de Comercialização)

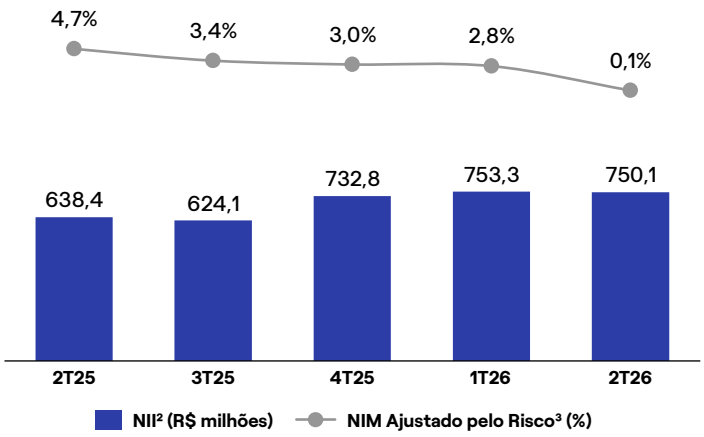
Soluções Financeiras para Crédito

Receita	Cartões	Empréstimos e Financiamentos
R$ 1,1 bi	R$ 938,0 mi	R$ 165,9 mi
+15,9% YoY	+17,1% YoY	+9,5% YoY



Carteira de Crédito





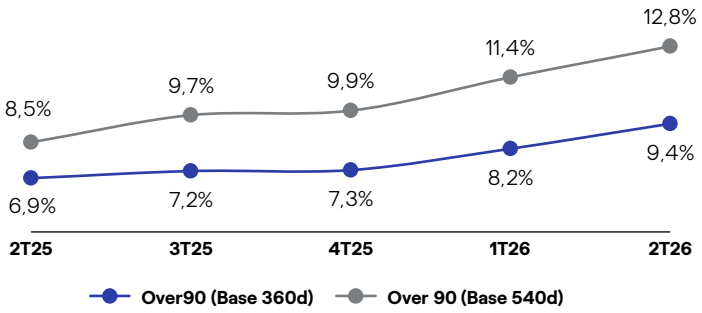
Durante o trimestre ampliou as ações de cobrança, revisou políticas de concessão e de gestão da carteira. O foco passa a ser de ainda mais integração considerando a exposição consolidada do cliente e a gestão ativa do portfólio, preservando qualidade dos ativos e sustentabilidade da rentabilidade.

O NII consolidado atingiu R$ 750,1 milhões no 2T26 (+17,5% YoY), com NIM de 15,1% - margem bruta estável. O NIM Ajustado pelo Risco encerrou em 0,1%, com a compressão concentrada no cartão de crédito. A recomposição do indicador acompanha a normalização do custo de crédito do cartão, cujo indicador antecedente - o over 15-90 - já recuou no trimestre.

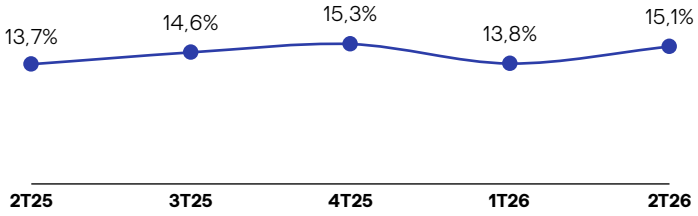
(1) Contempla baixa realizada no 1T26 de R$ 953 milhões na carteira, já provisionada.
(2) NII = Receita Financeira - Despesas Financeira - Comissão de Operações de Crédito.
(3) NIM Ajustado pelo Risco = (NII – Perda x 4) / Carteira Média Sensível a Spread.

Qualidade de Crédito e Custo de Crédito

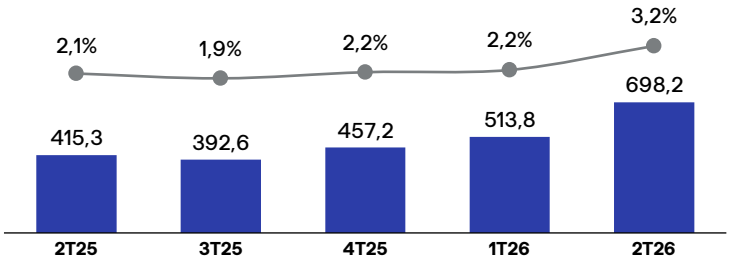
Índice de Inadimplência (%)
(atrasos acima de 90 dias)



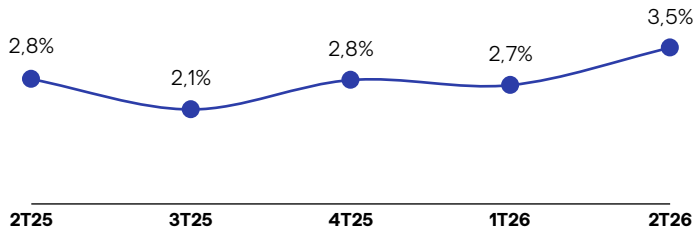
Representatividade Carteira Estágio 3 (%)



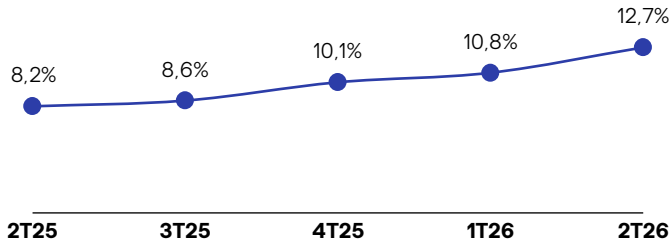
NPL Formation[1] (%) – 360 dias



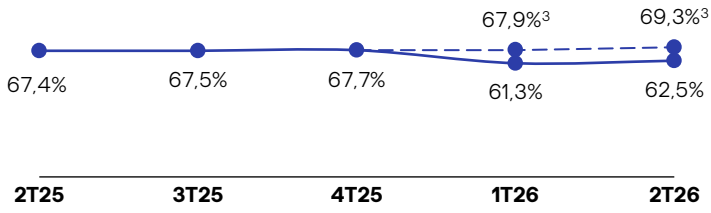
Formação de Estágio 3 (%)



Custo de Crédito[2] (%)



Cobertura de Estágio 3 (%)



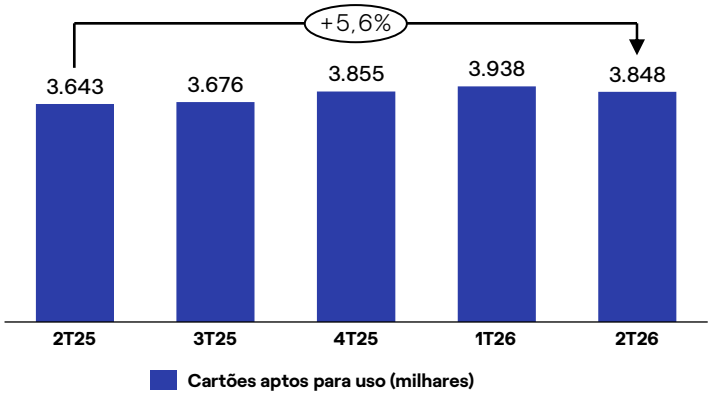
O índice over-90 (base 360 dias) atingiu 9,4% no 2T26, enquanto o custo de crédito avançou para 12,7%, acompanhando a maior formação de NPL. A cobertura do Estágio 3 ficou em 62,5%.

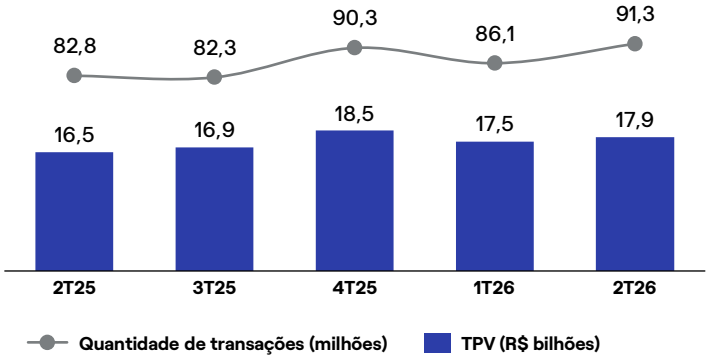
Os indicadores de qualidade da carteira refletiram a maturação das safras e a dinâmica do ciclo de crédito. O Porto Bank buscou evoluir a gestão predominantemente de produto para um modelo de gestão integrada de cliente e portfólio, acreditando que essa mudança aumentará a resiliência das carteiras para os próximos ciclos de crescimento.

(1) NPL Formation = (Var. NPL + Baixas para prejuízo líquidas de recuperação) / Carteira
(2) Custo de Crédito = Perdas de Crédito / Carteira de Crédito Média
(3) Contempla baixa realizada no 1T26 de R$ 953 milhões na carteira, já provisionada.

Soluções Financeiras para Crédito

Cartão de Crédito

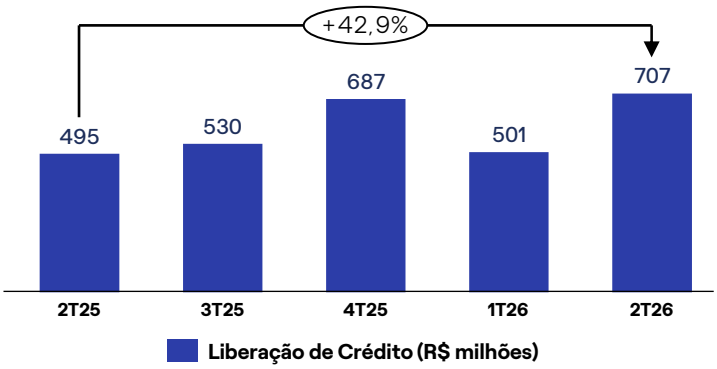




O desempenho do segmento de Cartão de Crédito encerrou o 2T26 com 3,85 milhões de cartões de crédito aptos para uso, alta de 5,6% sobre o 2T25, e recuo de 2,3% QoQ, devido às adequações das políticas de concessão e manutenção de crédito.

O Volume Total Transacionado (TPV) cresceu 8,9% YoY, atingindo R$ 17,9 bilhões, com 91,3 milhões de transações (+10,4% YoY).

Empréstimo e Financiamento (E&F)



No 2T26, a carteira de Empréstimos e Financiamentos concedeu R$ 707 milhões em crédito (+42,9% YoY), com receita total de R$ 165,9 milhões (+9,5% YoY) e foco nos produto com garantia de automóvel e capital de giro com retenção de recebíveis. Destaque para o início das operações no produto de crédito consignado privado. Para todos os produtos, a política de concessão segue a estratégia de maior seletividade focada no ecossistema Porto.

Consórcio

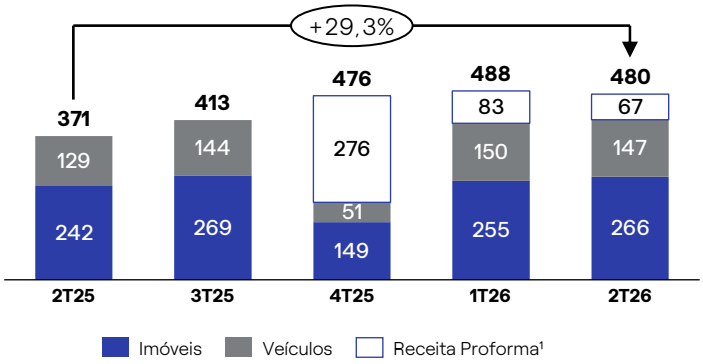
Receita Ajustada
R$ 480,2 mi
+29,3% YoY[1]

Carteira Administrada
R$ 116,0 bi
+41,1% YoY

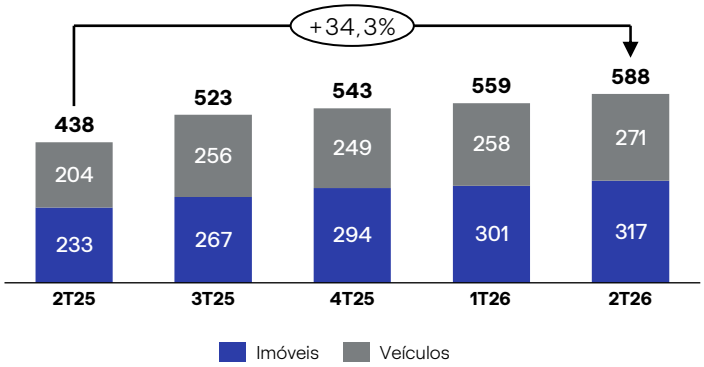
O Consórcio é um pilar de receita previsível, baixa volatilidade e capital regulatório eficiente, que fortalece a tese de banco com receita diversificada e resiliente a ciclos. O Porto Bank tem vantagem competitiva estrutural, dada a marca, capilaridade de distribuição e potencial de expansão na base Porto.

A Receita de Consórcio foi de R$ 413,2 milhões no 2T26 (+11,3% YoY). No critério antigo e em bases comparáveis[1], a receita seria de R$ 480,2 milhões no 2T26 crescendo +29,3% YoY.

Receita
(R$ milhões)



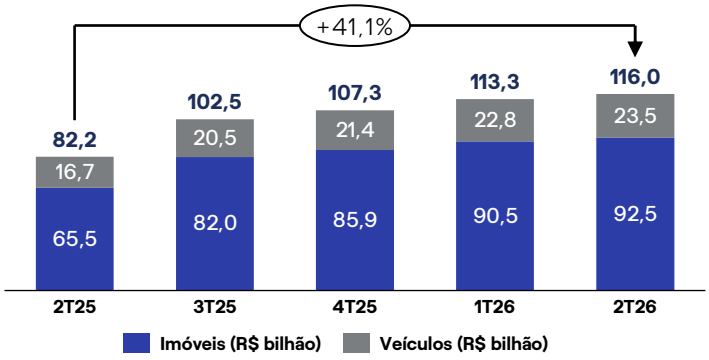
Negócios Ativos
(milhares)



A base de Negócios Ativos chegou a 588 mil cotas (+34,3% YoY) distribuídas em 317 mil em Imóveis e 271 mil em Veículos. No 2T26, tivemos mais de 8,4 mil cotas contempladas (R$ 1,5 bilhão de concessões em cartas de crédito), sendo uma das administradoras com melhor índice de contemplação do mercado.

Carteira Administrada

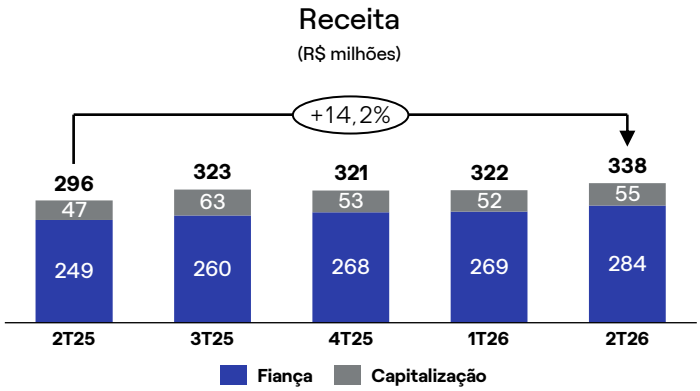
A Carteira de Crédito Administrada pelo Consórcio do Porto Bank atingiu R$ 116,0 bilhões no 2T26, expansão de 41,1% YoY, refletindo a expansão consistente da base de negócios e o desempenho equilibrado dos segmentos de Imóveis (+41,3%) e Veículos (+40,3%).

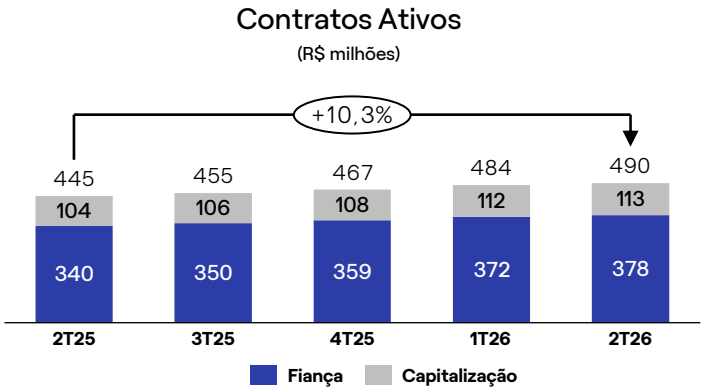


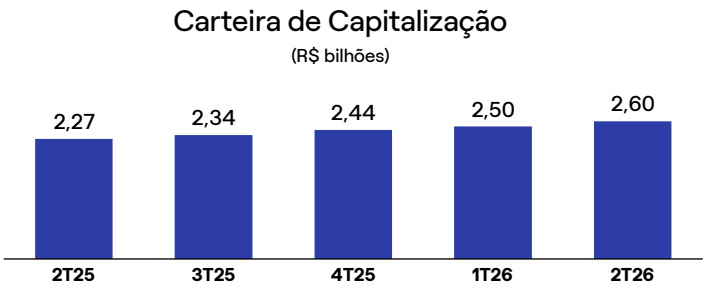
(1) Excluindo os efeitos do novo modelo de diferimento de receitas e custos do Consórcio, agora por grupo e cota.

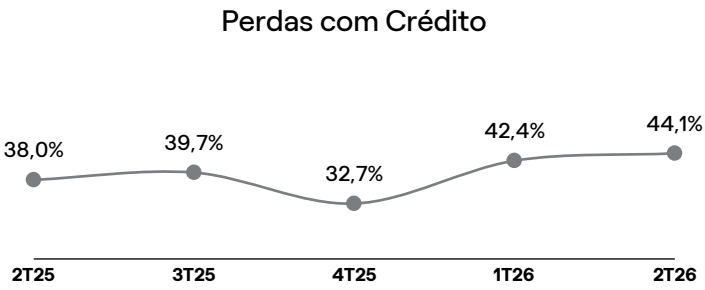
Soluções Financeiras para Locação e Garantia

Receita	Contratos de Garantia Locatícia	Carteira de Capitalização
R$ 338,5	490,4 mil	R$ 2,6 bi
+14,2% YoY	+10,3 YoY	+14,7% YoY









A receita do Fiança Locatícia totalizou R$ 283,7 milhões no 2T26, com crescimento de 13,8% na comparação anual. O produto segue consolidado na liderança do mercado de locações, com 52,7% de participação[1], reforçando sua relevância e competitividade.

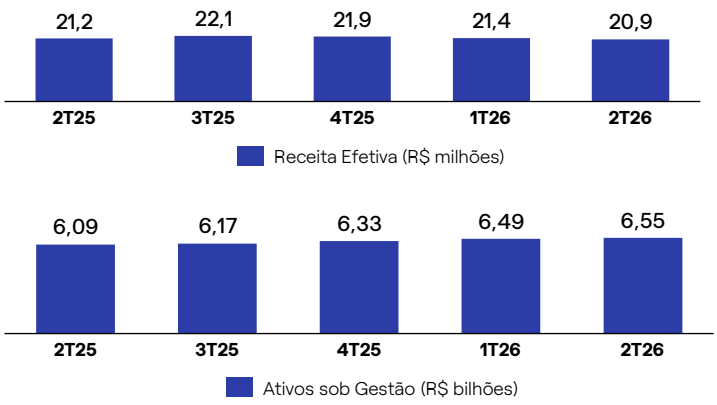
O aumento da perda de crédito do produto (de 38,0% no 2T25 para 44,1% no 2T26) refletiu maior severidade de sinistros. Essa dinâmica está dentro da margem técnica esperada e não muda a visão do Porto Bank sobre a rentabilidade estrutural do produto.

A arrecadação com títulos de Capitalização atingiu R$ 478,7 milhões, avanço de 16,4% em relação ao 2T25, refletindo o fortalecimento contínuo da solução no portfólio integrado da companhia.

O desempenho dos dois produtos evidencia a eficácia da estratégia de investimento em parcerias com imobiliárias e reforçam a importância de uma gestão responsável e regulada deste modelo de negócio.

Previdência

Os Ativos sob Gestão (AUM) de Previdência Privada encerraram o 2T26 em R$ 6,55 bilhões, com Receita Efetiva de R$ 20,9 milhões. Além das sessões com gestores e das carteiras personalizadas, destaca-se o avanço na frente de distribuição a disponibilização da Previdência no App Porto durante o 1T26. O canal visa potencializar a captação e estreitar o relacionamento com os clientes, aproveitando a oferta consolidada do Porto Bank.



(1) Dados de mercado de abril a maio de 2026. Fonte: SUSEP/Porto Seguro.

Sumário Financeiro e Operacional e DRE

Sumário Financeiro e Operacional

Cartão de Crédito e Financiamento	2T26	2T25	Δ% / p.p.	1T26	Δ% / p.p.	1S26	1S25	Δ% / p.p.
Receitas Financeiras Líquida	784,7	689,4	13,8%	788,0	-0,4%	1.572,7	1.340,5	17,3%
Receita Financeira Bruta	902,2	785,1	14,9%	899,2	0,3%	1.801,4	1.520,1	18,5%
Despesa Financeira	-117,5	-95,6	22,8%	-111,2	5,6%	-228,7	-179,6	27,4%
Receita Fee-Based (1)	319,2	263,1	21,3%	299,3	6,6%	618,5	506,9	22,0%
Total de Receitas (R$ milhões)	1.103,9	952,5	15,9%	1.087,3	1,5%	2.191,1	1.847,4	18,6%
PCLD - var p.p. (2)	7,3%	8,9%	-1,6	6,8%	0,5	7,3%	8,9%	-1,6
Contratos de Empréstimos e Financiamentos (milhares de unidades)	108,0	121,7	-11,3%	109,4	-1,2%	108,0	121,7	-11,3%
Cartão de Crédito (milhares de unidades)	3.847,8	3.643,4	5,6%	3.937,8	-2,3%	3.847,8	3.643,4	5,6%
Despesas de Comercialização	42,1	51,0	-17,5%	38,2	10,1%	80,3	99,2	-19,1%
Perdas de Crédito	747,0	429,0	74,1%	615,7	21,3%	1.362,7	835,9	63,0%
Carteira de Crédito Média Sensível a Spread	19.858,9	17.915,5	10,8%	19.788,4	0,4%	19.858,9	17.915,5	10,8%
Baixa Para Prejuízo Líquida de Recuperações	404,9	189,0	114,3%	361,3	12,1%	404,9	189,0	114,3%
Riscos Financeiros	**2T26**	**2T25**	**Δ% / p.p.**	**1T26**	**Δ% / p.p.**	**1S26**	**1S25**	**Δ% / p.p.**
Receitas Financeiras Líquida (R$ milhões)	283,7	249,2	13,8%	269,3	5,34%	552,9	486,7	13,6%
Prêmios Ganhos (R$ milhões)	273,2	238,7	14,4%	258,0	5,89%	531,1	466,5	13,8%
Resultado Financeiro (R$ milhões)	10,5	10,5	-0,4%	11,3	-7,16%	21,8	20,2	8,3%
Perda de Crédito (%) - Var (p.p.)	44,1%	38,0%	6,0	42,4%	1,7	43,2%	39,5%	3,8
Contratos de Riscos Financeiros (mil)	377,6	340,3	10,9%	372,1	1,5%	377,6	340,3	10,9%
Capitalização	**2T26**	**2T25**	**Δ% / p.p.**	**1T26**	**Δ% / p.p.**	**1S26**	**1S25**	**Δ% / p.p.**
Total de Receitas (R$ milhões)	54,8	47,2	16,2%	52,2	4,9%	107,0	94,0	13,9%
Receita Fee-Based (R$ milhões)	34,0	28,0	21,7%	30,4	11,8%	64,4	53,9	19,5%
Receita Financeira Líquida (R$ milhões)	20,8	19,2	8,2%	21,8	-4,7%	42,6	40,0	6,4%
Títulos Vigentes de Capitalização (mil)	112,8	104,2	8,2%	111,6	1,1%	112,8	104,2	8,2%
Consórcio	**2T26**	**2T25**	**Δ% / p.p.**	**1T26**	**Δ% / p.p.**	**1S26**	**1S25**	**Δ% / p.p.**
Total de Receitas ajustadas (R$ milhões) (3)	480,2	371,4	29,3%	488,0	-1,6%	968,2	741,1	30,6%
Total de Receitas (R$ milhões)	413,2	371,4	11,3%	404,9	2,1%	818,1	741,1	10,4%
Receita Fee-Based (R$ milhões)	407,9	343,3	18,8%	388,9	4,9%	796,9	692,8	15,0%
Receita Financeira Líquida (R$ milhões)	5,3	28,0	-81,0%	15,9	-66,7%	21,3	48,4	-56,1%
Negócios Ativos (mil)	588,0	437,7	34,3%	559,5	5,1%	588,0	437,7	34,3%
Demais Produtos	**2T26**	**2T25**	**Δ% / p.p.**	**1T26**	**Δ% / p.p.**	**1S26**	**1S25**	**Δ% / p.p.**
Receita Demais Produtos (R$ milhões)	16,4	42,4	-61,2%	45,8	-64,1%	62,2	54,4	14,4%
Total Porto Bank	**2T26**	**2T25**	**Δ% / p.p.**	**1T26**	**Δ% / p.p.**	**1S26**	**1S25**	**Δ% / p.p.**
Total de Receitas (R$ milhões)	1.872,0	1.662,7	12,6%	1.859,4	0,7%	3.731,4	3.223,5	15,8%
Lucro Líquido (R$ milhões)	137,8	204,1	-32,5%	211,5	-34,8%	349,3	396,2	-11,8%
ROAE (%) - Var (p.p.)	16,3%	27,6%	-11,2	24,8%	-8,4	20,7%	26,8%	-6,0
Índice de Eficiência (%) - Var (p.p.)	25,4%	29,5%	-4,0	27,7%	-2,3	26,6%	29,3%	-2,7

DRE Gerencial

Total Porto Bank	2T26	2T25	Δ% / p.p.	1T26	Δ% / p.p.	1S26	1S25	Δ% / p.p.
Fee-Based (4)	772,6	648,2	19,2	730,3	5,8	1.502,9	1.282,7	17,2
Receitas Financeiras Líquida (i)	1.099,4	1.014,5	8,4	1.129,1	(2,6)	2.228,5	1.940,8	14,8
Total Receitas	1.872,0	1.662,7	12,6	1.859,4	0,7	3.731,4	3.223,5	15,8
Despesas com Tributos	(97,7)	(107,9)	(9,5)	(113,3)	(13,7)	(211,0)	(212,8)	(0,9)
Receita Líquida	1.774,3	1.554,7	14,1	1.746,1	1,6	3.520,5	3.010,7	16,9
Perdas de Crédito (ii)	(868,4)	(519,2)	67,3	(727,9)	19,3	(1.596,3)	(1.022,7)	56,1
Total Despesas	(657,3)	(645,0)	1,9	(648,2)	1,4	(1.305,5)	(1.239,4)	5,3
Despesas de Comercialização	(276,1)	(264,8)	4,3	(227,4)	21,4	(503,5)	(505,9)	(0,5)
Despesas Operacionais	(147,5)	(148,7)	(0,8)	(167,4)	(11,9)	(314,9)	(284,3)	10,8
Despesas Administrativas	(233,7)	(231,5)	0,9	(253,3)	(7,8)	(487,0)	(449,1)	8,4
Resultado antes dos Impostos	248,6	390,5	(36,3)	370,1	(32,8)	618,7	748,6	(17,4)
Imposto de Renda e Contribuição Social	(69,7)	(124,1)	(43,8)	(113,6)	(38,6)	(183,3)	(235,0)	(22,0)
Participação nos Resultados	(40,9)	(62,7)	(34,7)	(57,7)	(29,2)	(98,6)	(120,5)	(18,2)
Resultado Investidas	(0,2)	0,3	(164,3)	12,7	(101,7)	12,5	3,2	297,3
Lucro Líquido (R$ milhões)	137,8	204,1	(32,5)	211,5	(34,8)	349,3	396,2	(11,8)
ROAE (%) - Var (p.p.)	16,3%	27,6%	-11,2	24,8%	-8,4	20,7%	26,8%	-6,0

Enquadramento do Segmento de Riscos Financeiros - DRE da Vertical Bank	2T26	2T25	Δ%	1T26	Δ%	1S26	1S25	Δ% / p.p.
(i) Prêmio Ganho embutido em Receitas Financeiras	273,2	238,7	14,4	258,0	5,9	531,1	466,5	13,8
(ii) Sinistros Retidos embutidos em Perda de Crédito	(120,4)	(90,8)	32,6	(109,3)	10,2	(229,6)	(184,1)	24,8
(i) Resultado Financeiro embutido em Receitas Financeiras	10,5	10,5	(0,4)	11,3	(7,2)	21,8	20,2	8,3

(1) A composição do Fee-Based é dada por: receitas de serviços/outras, receitas com prestação de serviços consórcio, receitas com títulos de capitalização e receita de demais serviços;
(2) Para o cálculo deste indicador, consideramos somente a PCLD e carteira até 360 dias de atraso, para manter a comparabilidade com o histórico;
(3) Receita ajustada excluindo os efeitos do aprimoramento no método de diferimento de receitas e custos do Consórcio.
(4) Excluindo os efeitos do aprimoramento no método de diferimento de receitas e custos do Consórcio, a Receita Fee-Based do Porto Bank seria de R$ 839,6 milhões no 2T26 (+29,5% YoY) e R$ 1,7 bilhão no semestre (+28,9% YoY).



2T26

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

PORTO SEGURO S.A.

PortoServiço

Principais destaques

682 mil
Atendimentos para automóvel no 2T26

684 mil
Atendimentos para residência e empresa no 2T26

80 pts
NPS na Parceria Porto Seguro

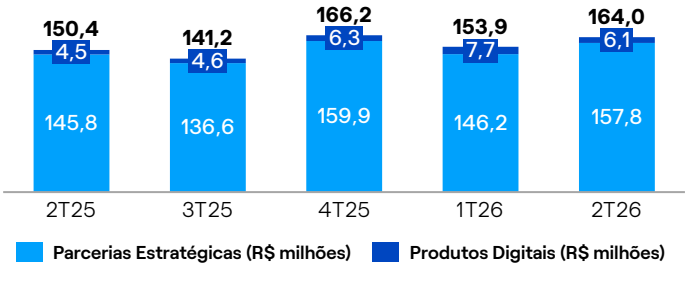
A Porto Serviço encerrou o 2T26 com uma receita de R$ 659,0 milhões (+5,6% vs. 2T25), com destaque para o segmento de Parcerias Estratégicas, que obteve um crescimento de 8,2% e de 20,4% se desconsiderados os contratos não renovados por decisão da Companhia (vs. 2T25). Encerramos o período com mais de 10 montadoras clientes, ultrapassando 70 parceiros no total, que já representam um quarto do faturamento da vertical, reforçando o nosso objetivo de promover mais diversificação nos ramos de atuação. A vertical segue pavimentando os caminhos da parceria com os corretores, que têm utilizado a oferta de serviços para estreitar o relacionamento com seus clientes, sejam eles pessoas físicas ou jurídicas.

Nos Produtos Digitais, expandimos o faturamento em 34,3% no 2T26, impulsionado por ações no segmento com o lançamento de novos produtos, como o Casa em Dia, solução que permite resolver múltiplas manutenções residenciais em uma única visita, criado para simplificar a forma como as pessoas cuidam da manutenção residencial.

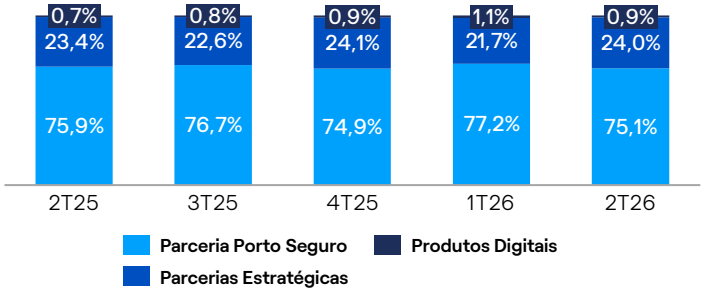
Na Parceria Porto, que obteve um crescimento de 4,5% na receita (vs. 2T25), houve uma redução no volume de atendimentos, reflexo de uma menor severidade e de mudanças no mix da operação de Seguro.

Por fim, no período, a Porto Serviço anunciou seu primeiro patrocínio proprietário: à CASACOR SP 2026, maior mostra de arquitetura e design das américas. Com o patrocínio, a Porto Serviço busca reforçar seu posicionamento como autoridade em cuidado e manutenção do lar.

Receita Parcerias Estratégicas e Produtos Digitais



Distribuição da Receita



EBITDA e Margem EBITDA

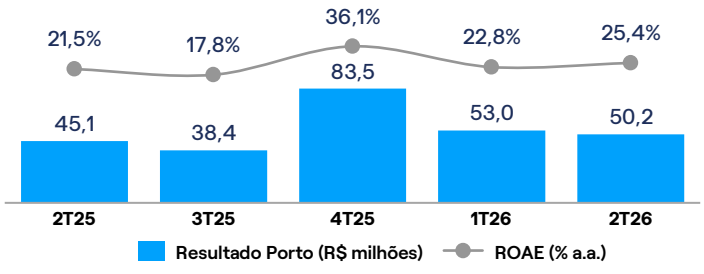
R$ 95,2 mi
de EBITDA no 2T26

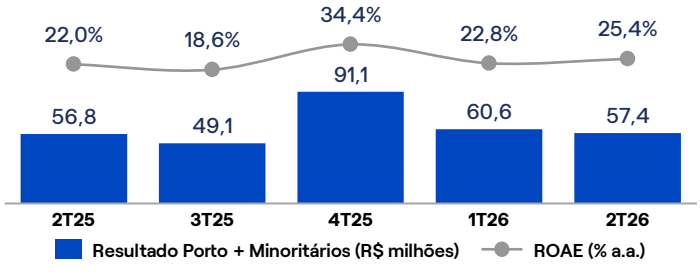
14,4% Margem EBITDA no 2T26

No segundo trimestre de 2026, atingimos lucro líquido de R$ 50,2 milhões (+11,2% vs. 2T25), EBITDA de R$ 95,2 milhões (-6,2% vs. 2T25), margem EBITDA de 14,4% (-1,8 p.p.) e o ROAE de 25,4% (+4,0 p.p.).

Mantemos o foco em estruturação e ampliação das parcerias e vendas de produtos digitais, buscando estender a prestação de serviços de reconhecida qualidade também a usuários que não somente os segurados da Companhia.

Resultado e Rentabilidade





Sumário Financeiro e Operacional e DRE

Sumário Financeiro e Operacional

Parceria Porto Seguro	2T26	2T25	Δ% / p.p.	1T26	Δ% / p.p.	1S26	1S25	Δ% / p.p.
Receita com Prestação de Serviços (R$ milhões)	495,1	474,0	4,5%	520,0	-4,8%	1.015,1	979,1	3,7%
Negócios (mil)	1.101,0	1.110,8	-0,9%	1.089,7	1,0%	2.190,7	2.244,6	-2,4%
Parcerias Estratégicas	**2T26**	**2T25**	**Δ% / p.p.**	**1T26**	**Δ% / p.p.**	**1S26**	**1S25**	**Δ% / p.p.**
Receita com Prestação de Serviços (R$ milhões)	157,8	145,8	8,2%	146,2	8,0%	304,0	305,9	-0,6%
Negócios (mil)	5.213,5	5.079,5	2,6%	5.419,5	-3,8%	5.213,5	5.079,5	2,6%
Produtos Digitais	**2T26**	**2T25**	**Δ% / p.p.**	**1T26**	**Δ% / p.p.**	**1S26**	**1S25**	**Δ% / p.p.**
Receita com Prestação de Serviços (R$ milhões)	6,1	4,5	34,3%	7,7	-20,6%	13,8	9,1	51,9%
Negócios (mil)	7,5	4,8	58,2%	8,4	-10,0%	7,5	4,8	58,2%
Total Serviço	**2T26**	**2T25**	**Δ% / p.p.**	**1T26**	**Δ% / p.p.**	**1S26**	**1S25**	**Δ% / p.p.**
Total de Receitas (R$ milhões)	659,0	624,4	5,6%	673,9	-2,2%	1.332,9	1.294,1	3,0%
Lucro Líquido antes de Minoritários (R$ milhões)	57,4	56,8	1,1%	60,6	-5,3%	118,0	123,5	-4,5%
Minoritários (R$ milhões)	-7,2	-11,7	-38,2%	-7,6	-5,3%	-14,8	-24,8	-40,3%
Lucro Líquido (R$ milhões)	50,2	45,1	11,2%	53,0	-5,3%	103,2	98,7	4,5%
EBITDA (R$ milhões)	95,2	101,4	-6,2%	101,3	-6,0%	196,4	215,1	-8,7%
Margem EBITDA (%) - Var (p.p.)	14,4%	16,2%	-1,8	15,0%	-0,6	14,7%	16,6%	-1,9
ROAE (%) - Var (p.p.)	25,4%	21,5%	4,0	22,8%	2,6	26,1%	23,5%	2,7

DRE Gerencial

Porto Serviço	2T26	2T25	Δ% / p.p.	1T26	Δ% / p.p.	1S26	1S25	Δ% / p.p.
Receitas com Serviços	**659,0**	**624,4**	**5,6**	**673,9**	**(2,2)**	**1.332,9**	**1.294,1**	**3,0**
Custo dos Serviços Prestados	(394,6)	(373,3)	5,7	(418,0)	(5,6)	(812,5)	(772,1)	5,2
Despesas com Tributos	(33,1)	(29,1)	13,7	(31,6)	4,9	(64,8)	(59,1)	9,6
Despesas de Comercialização	(40,4)	(44,7)	(9,6)	(37,3)	8,2	(77,8)	(98,5)	(21,1)
Despesas Operacionais	(9,2)	(11,3)	(18,1)	(4,2)	117,0	(13,5)	(17,1)	(21,4)
Resultado antes das Despesas Administrativas	**181,7**	**165,9**	**9,5**	**182,7**	**(0,5)**	**364,4**	**347,3**	**4,9**
Despesas Administrativas	(70,7)	(50,0)	41,5	(64,7)	9,3	(135,4)	(96,5)	40,3
Resultado Operacional	**111,0**	**116,0**	**(4,3)**	**118,0**	**(5,9)**	**229,0**	**250,7**	**(8,7)**
Resultado Financeiro	2,2	0,4	-	2,9	(23,9)	5,1	8,1	(37,1)
Amortização do Intangível	(7,7)	(7,7)	0,1	(7,7)	0,0	(15,4)	(15,7)	(2,4)
Resultado antes dos Impostos	**105,5**	**108,6**	**(2,9)**	**113,2**	**(6,8)**	**218,8**	**243,1**	**(10,0)**
Imposto de Renda e Contribuição Social	(31,0)	(36,4)	(14,8)	(34,6)	(10,3)	(65,6)	(81,6)	(19,7)
Lucro antes das Participações	**74,5**	**72,3**	**3,1**	**78,7**	**(5,3)**	**153,2**	**161,5**	**(5,1)**
Participação nos Resultados	(17,1)	(15,5)	10,7	(18,1)	(5,3)	(35,2)	(38,0)	(7,2)
Lucro antes de Minoritários	**57,4**	**56,8**	**1,1**	**60,6**	**(5,3)**	**118,0**	**123,5**	**(4,5)**
Minoritários	(7,2)	(11,7)	(38,2)	(7,6)	(5,3)	(14,8)	(24,8)	(40,3)
Lucro Líquido	**50,2**	**45,1**	**11,2**	**53,0**	**(5,3)**	**103,2**	**98,7**	**4,5**
EBITDA (R$ milhões)	**95,2**	**101,4**	**(6,2)**	**101,3**	**(6,0)**	**196,4**	**215,1**	**(8,7)**
Margem EBITDA (%) - Var (p.p.)	**14,4%**	**16,2%**	**-1,8**	**15,0%**	**-0,6**	**14,7%**	**16,6%**	**-1,9**
ROAE (%) - Var (p.p.)	**25,4%**	**21,5%**	**4,0**	**22,8%**	**2,6**	**26,1%**	**23,5%**	**2,7**



2T26

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

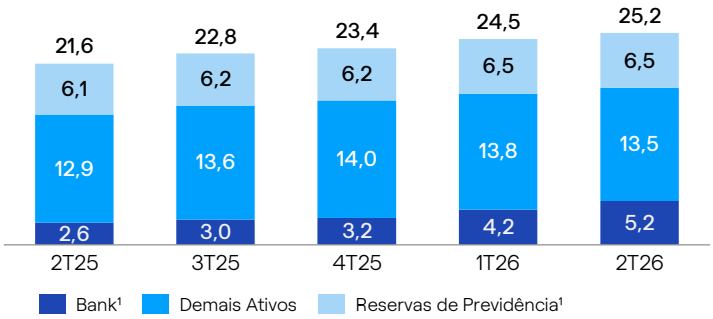
PORTO SEGURO S.A.

Resultado Financeiro | 2T26

R$ 25,2 bi

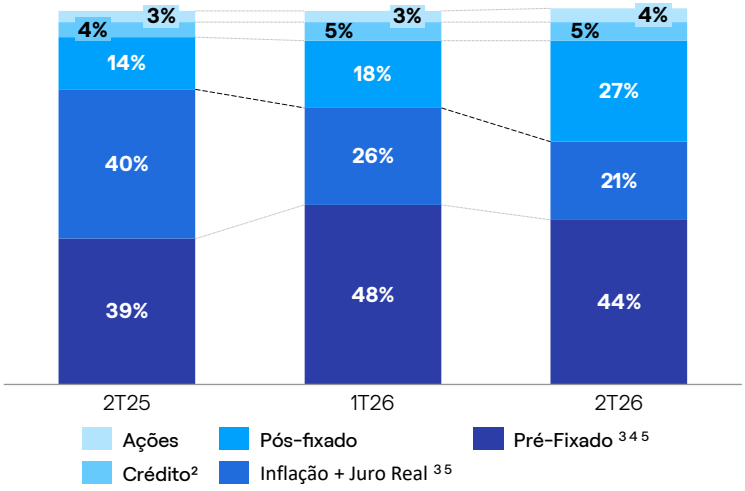
Carteira de Investimento
(Jun/26)

Carteiras de Investimentos (R$ bi)



(1) Retorno das aplicações alocadas na Vertical Porto Bank

Abertura e Rentabilidade da Carteira de Investimentos



2) Alocação majoritariamente em pós-fixados.
3) Alocação majoritariamente marcada na curva.
4) A partir do 1T26, 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.

Benchmark Retorno por classe de ativo

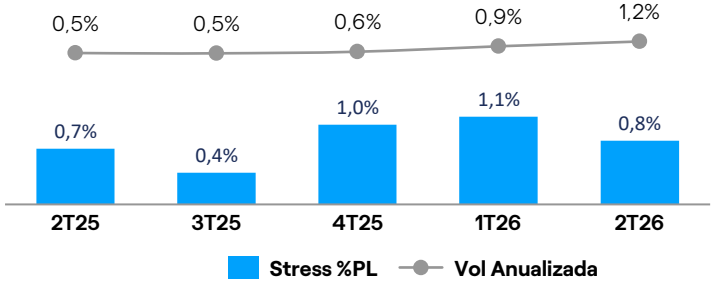
Benchmark	2T26	1T26	2T25
Ibovespa	-8,2%	16,3%	8,3%
JGP Idex-CDI	5,2%	1,8%	4,6%
IPCA Acum.	1,4%	1,9%	2,0%

Rentabilidade das Aplicações Financeiras vs. CDI

	Ex-previdência	% do CDI	Ex-previdência, rolagens e ALM	% do CDI
Últimos 3 m	2,9%	87,5%	3,0%	89,9%
Últimos 12 m	10,1%	68,4%	11,6%	78,4%
Últimos 60 m	57,5%	74,4%	59,8%	77,3%

Posição em: 30/06/2026

Indicadores de Risco da Carteira de Investimentos



Resultado Financeiro | 2T26

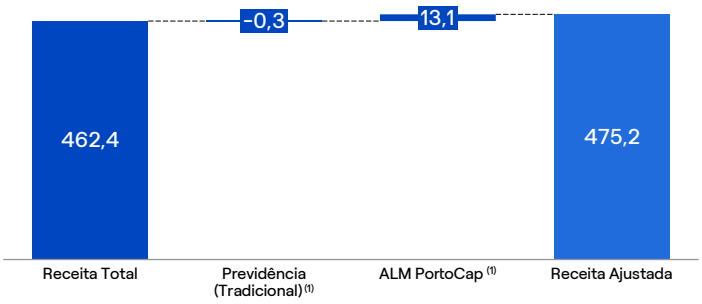
O Resultado Financeiro foi de R$ 387,1 milhões no 2T26 (+3,0% vs. 2T25).

A Receita da carteira de aplicações financeiras (ex-previdência e ALM Porto Cap), geridas pela tesouraria, foi de R$ 475,2 milhões no 2T26, o que representa 89,9% do CDI. Os resultados do 2T26 foram impactados majoritariamente pela alocação em renda variável, apesar da melhor performance quando comparado ao IBOV.

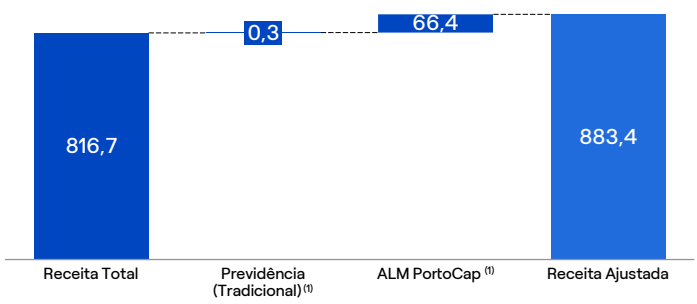
A carteira total de aplicações financeiras, que inclui recursos dos participantes de previdência atingiu R$ 25,2 bilhões. Excluindo os recursos de reservas técnicas previdenciárias, a carteira total de aplicações financeiras totalizou R$ 18,7 bilhões e obteve um rendimento de 2,9% no trimestre (87,5% do CDI).

A Companhia considera a busca pela preservação do capital um objetivo relevante dentro da estratégia de alocação da carteira de aplicações financeiras em razão, por exemplo, da necessidade de proteção das operações diante de componentes inflacionários (ex: inflação de peças, que gera impacto sobre o custo das indenizações do seguro Auto, dissídio, dentre outros). E para isso, incorpora outras classes de ativos em sua alocação de portfolio, podendo resultar em um descolamento em relação ao CDI.

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



Composição da Carteira Nominal – 1S26 (R$ mi)



Receitas e Rentabilidade (ex. Previdência)

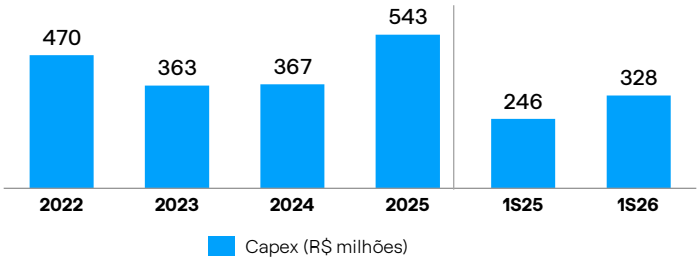
Resultado de Aplicações Financeiras	2T26	2T25	Δ %	1T26*	Δ %	1S26	1S25	Δ %
Receita Recursos Geridos pela Tesouraria	**475,2**	**431,2**	**10,2**	**408,0**	**16,5**	**883,4**	**863,9**	**22,6**
Impacto ALM, Previdência e Rolagem (vs. CDI)	(12,8)	(22,0)	(41,8)	(53,8)	(76,2)	(66,7)	(34,9)	91,1
Receita Total de Aplicações Financeiras	**462,4**	**409,2**	**13,0**	**354,2**	**30,5**	**816,7**	**829,0**	**(14,8)**
Resultado de Alocações de negócios no Porto Bank e recursos não geridos pela Tesouraria	(77,1)	(63,1)	22,2	(49,1)	57,0	(126,3)	(123,1)	2,6
Resultado de Aplicações Financeiras [2]	**385,3**	**346,1**	**11,3**	**305,1**	**26,3**	**690,4**	**705,9**	**(2,2)**
Adicional de Fracionamento[3]	40,5	38,2	6,1	41,2	(1,7)	81,8	76,1	7,5
Juros sobre Empréstimos	(13,3)	(12,1)	10,5	(13,1)	2,1	(26,4)	(20,1)	31,2
Outros Resultados Financeiros	(25,3)	3,9	-	(26,5)	(4,4)	(51,8)	(3,2)	-
Resultado Financeiro Total	**387,1**	**376,0**	**3,0**	**306,8**	**26,2**	**694,0**	**758,6**	**(8,5)**

* No 1T26,a carteira de ALM Porto Cap foi impactada em R$ 33,9 milhões devido à rolagens de títulos que serão recuperados ao longo do ano devido às novas taxas contratadas.

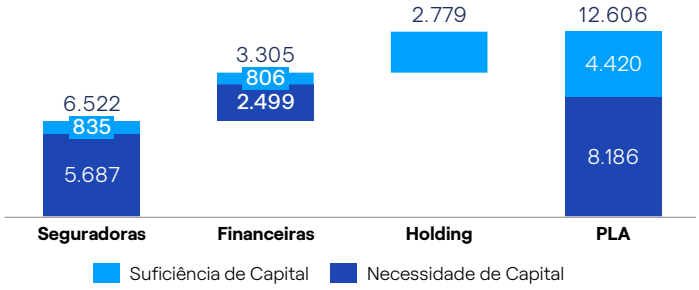
(1) Resultado gerado sobre recursos investidos pela Companhia para mitigar o descasamento entre ativos e passivos (ALM) das operações de Previdência Tradicional (produto cuja venda foi descontinuada), Operações de Crédito (Porto Bank) e Capitalização (PortoCap). (2) A diferença entre a receita total da tesouraria (R$ 475,2 mi no 2T26) e o resultado das aplicações financeiras (R$ 385,3 mi no 2T26) é explicado por adequações de alocações entre linhas de resultado provenientes de serviços financeiros que passaram a ser realocados principalmente no Porto Bank e por recursos não geridos pela tesouraria. (3) Resultado referente ao pagamento parcelado das apólices da vertical de Seguros.

Investimento, Capital e Projeções 2T26

Investimentos (CAPEX) - (R$ milhões)



Capital Regulatório* - (R$ milhões)



Temos realizado investimentos (CAPEX) relevantes em projetos de inovação e transformação digital, tais como nosso **Hub de Vendas**, que permite numa única Plataforma digital a compra de produtos Porto; o **Projeto R3**, com a finalidade de incorporação da Azul, com diversos benefícios esperados de sinergia e desligamento de sistemas; o **Projeto de conta PJ do Porto Bank**, que viabiliza o atendimento à diversos stakeholders dentro e fora do ecossistema Porto; o Projeto Orquestrador, que centraliza toda a tecnologia e política de meio de pagamento; o **Projeto de adequação à Reforma Tributária**; além dos investimentos recorrentes em segurança da informação, desenvolvimento de sistemas, aquisição de licenças de software e infraestrutura de hardware, como servidores e notebooks, destinados ao aprimoramento e controle de processos de renovação tecnológica da Companhia.

Patrimônio Líquido Ajustado (PLA): Patrimônio Líquido ajustado por adições e exclusões, conforme regulamentação da SUSEP, BACEN, ANS e Banco Central do Uruguai;

Necessidade de capital: capital mínimo requerido de acordo com os modelos regulatórios da SUSEP, BACEN, ANS e Banco Central do Uruguai;

Suficiência de Capital: diferença entre o PLA e a necessidade de capital.

(*) O capital regulatório requerido não reflete, necessariamente, o capital regulatório das verticais e sim o contábil.

Projeções 2026[1]

Projeções para o ano de 2026 sobre a evolução de indicadores considerados relevantes pela companhia:

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

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

Porto Serviço	*Range*	*Revisão*
Receita Total Vertical (R$ bi)	2,6 a 2,9	mantido
Índice de G&A Vertical	9% a 10%	mantido

Porto	*Range*	*Revisão*
Resultado Financeiro (R$ bi)	1,4 a 1,8	mantido
Taxa efetiva[4]	24% a 28%	23% a 27%

[1]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.

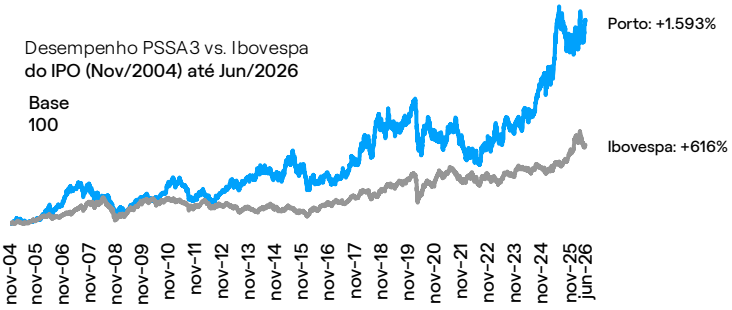
[2]Receita Total Porto Bank: Receita impactada por aprimoramento no método de diferimento de receitas e custos do Consórcio e agora líquida de despesas com Rewards e bandeiras.

[3]Novo Índice de Eficiência Porto Bank: Novo cálculo do Indice 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.

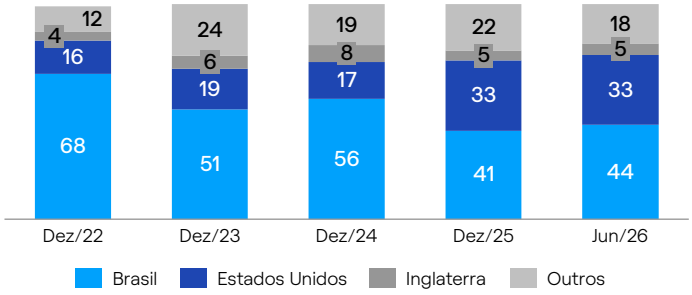
[4]Taxa Efetiva: Revisão da Taxa Efetiva decorrente da reversão de impostos diferidos sobre a mais-valia da aquisição de subsidiária após sua incorporação.

Indicadores de Mercado | 2T26

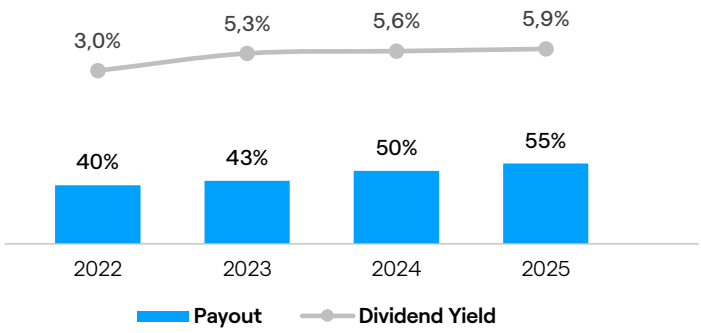
Indicadores de Mercado



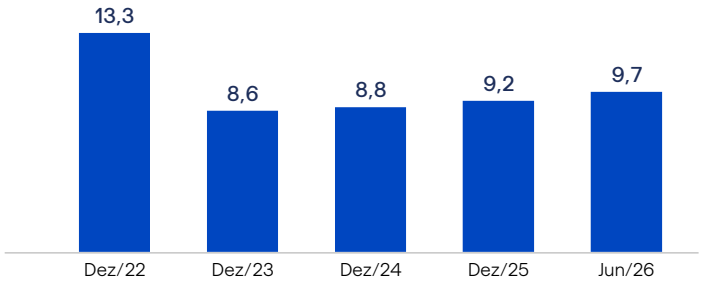
Abertura Geográfica das Ações em Circulação (%)



Payout & Dividend Yield



Preço/Lucro



Fonte: Economatica e Porto Seguro

Porto Seguro S.A. - B3: PSSA3

Indicadores de Mercado: Cotação da Ação: R$ 52,92 (Jun/26) | Variação (últimos 12 meses): -4,1% | Ações em Circulação: 183.108.545 | Valor de Mercado: R$ 34,2 bi

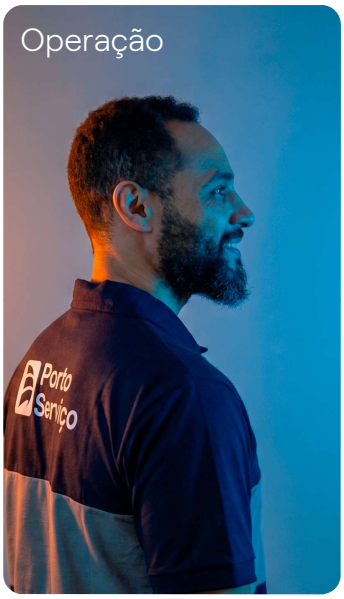
Divulgação de Resultados do 2T26: 07/08/2026 (antes da abertura do mercado)

Teleconferência: 07/08/2026 – 09h (BRT) / 08h (US EDT) - Em Português e Inglês (com tradução simultânea)

Link para webcast: https://mzgroup.zoom.us/webinar/register/WN_6otMCCyxSa69rwDLqC9VJg#/registration

Destaques Operacionais
2T26









19,0 MI
Clientes

13,7 k
Funcionários

44,6 k
Corretores Independentes[1]

13,6 k
Prestadores de Serviços

5,6 MI
Usuários nos Apps[2]

1,6 MI
Seguidores no LinkedIn[3]

180 MI
Interações e atendimentos digitais

682 k
Atendimentos para automóvel

684 k
Atendimentos de serviços residenciais e empresariais

73%
de interações totalmente digitais com Clientes

8,5 MI
Atendimentos humanos

4,8
Rating do App Porto na Apple Store e 4,6 na Google Play[3]

83 pts
NPS no Porto Seguro Auto

82 pts
NPS no Azul Seguro Auto

81 pts
NPS Porto Seguro Residencial

72 pts
NPS e 50% dos clientes de Cartão resgataram pontos em produtos Porto

Marca Mais Forte - Brand Finance
1º marca mais forte do país

ESG - Brand Finance
Única empresa no top 3 nos três pilares ESG

Top of Mind
1º lugar na categoria Seguros (Brasil)

Interbrand
Top 15 marcas mais valiosas do país

GPTW
Top 7 melhores empresas para se trabalhar

Notas: (1) A quantidade de corretores considera todos os corretores que tiveram pelo menos uma venda nos últimos 12 meses. A partir do 2T26, tal quantidade de abrange corretores distintos, desconsiderando vendas de produtos massificados e considerando na Porto Serviço apenas vendas através de link enviado pelo corretor (2) Considera os aplicativos Porto e Porto Saúde. A partir do 3T23 passamos a adotar o conceito de utilização do app nos últimos 12 meses / (3) Posição de 23 de julho de 2026



2T26

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

PORTO SEGURO S.A.

DRE Gerencial – Composição 2T26 e 2T25

2T26

(valores expressos em milhões de reais)

DRE Porto Seguro S.A.	Seguro	Saúde	Bank	Serviço	Controladora e Demais	2T26
Receita Total (Prêmio Retido + Receitas Demais) (a)	**5.888,9**	**2.343,3**	**1.872,0**	**659,0**	**139,9**	**10.903,2**
Prêmio Retido	5.874,8	2.303,1	-	-	1,7	8.179,6
Prêmio Ganho (vertical seguros e saúde)	5.643,5	2.281,2	-	-	4,9	7.929,6
Receitas Não Seguros (a)	14,1	40,2	1.872,0	659,0	138,2	2.723,6
Sinistros Líquidos Retidos	(2.768,7)	(1.753,5)	-	-	(1,7)	(4.523,8)
Perdas de Crédito (b)	-	-	(868,4)	-	1,2	(867,2)
Despesa de Comercialização	(1.456,2)	(185,4)	(276,1)	(40,4)	(22,4)	(1.980,5)
Despesas com Tributos	(150,7)	(25,6)	(97,7)	(33,1)	(26,3)	(333,4)
Despesas Operacionais	(78,2)	(44,9)	(147,5)	(403,8)	(12,7)	(687,0)
Despesas Administrativas	(575,0)	(122,6)	(233,7)	(70,7)	(163,8)	(1.165,7)
Lucro Operacional	**628,9**	**189,5**	**248,6**	**111,0**	**(82,5)**	**1.095,5**
Resultado Financeiro e Patrimonial	236,3	88,3	-	2,2	60,3	387,1
Amortização do Intangível	(3,2)	-	-	(7,7)	0,0	(10,8)
LAIR	**862,0**	**277,9**	**248,6**	**105,5**	**(22,1)**	**1.471,8**
Imposto de Renda e Contribuição Social	(274,0)	(91,0)	(69,7)	(31,0)	125,2	(340,5)
Participação nos Resultados	(132,2)	(43,0)	(40,9)	(17,1)	(50,6)	(283,8)
Acionistas não controladores em controladas	-	-	-	(7,2)	-	(7,2)
Resultado Investidas e Controladas	0,0	-	(0,2)	-	0,5	0,3
Lucro Líquido (Ex-adoção do IFRS 17)	**455,8**	**143,9**	**137,8**	**50,2**	**53,0**	**840,6**
Ajuste IFRS17 (c)	-	-	-	-	38,8	38,8
Lucro Líquido	**455,8**	**143,9**	**137,8**	**50,2**	**91,8**	**879,4**
Taxa Efetiva de IR sobre o Resultado (antes dos Impostos) e após PLR (c)	37,5%	38,7%	33,6%	35,1%	-	28,7%
Patrimônio Líquido Médio	5.541,1	2.395,8	3.373,4	790,2	-	15.933,8
ROAE	**32,9%**	**24,0%**	**16,3%**	**25,4%**	**-**	**22,1%**

2T25

(valores expressos em milhões de reais)

DRE Porto Seguro S.A.	Seguro	Saúde	Bank	Serviço	Controladora e Demais	2T25
Receita Total (Prêmio Retido + Receitas Demais) (a)	**5.430,0**	**2.047,8**	**1.662,7**	**624,4**	**114,9**	**9.879,7**
Prêmio Retido	5.416,9	2.010,0	-	-	1,2	7.428,1
Prêmio Ganho (vertical seguros e saúde)	5.413,1	1.999,3	-	-	5,5	7.417,8
Receitas Não Seguros (a)	13,1	37,7	1.662,7	624,4	113,7	2.451,5
Sinistros Líquidos Retidos	(2.729,6)	(1.545,3)	-	-	(3,1)	(4.278,0)
Perdas de Crédito (b)	-	-	(519,2)	-	(1,0)	(520,2)
Despesa de Comercialização	(1.316,2)	(145,6)	(264,8)	(44,7)	(16,9)	(1.788,2)
Despesas com Tributos	(155,5)	(22,4)	(107,9)	(29,1)	(29,9)	(344,9)
Despesas Operacionais	(68,3)	(70,7)	(148,7)	(384,6)	(12,0)	(684,3)
Despesas Administrativas	(553,3)	(99,8)	(231,5)	(50,0)	(161,9)	(1.096,6)
Lucro Operacional	**603,3**	**153,1**	**390,5**	**116,0**	**(105,6)**	**1.157,3**
Resultado Financeiro e Patrimonial	217,1	45,3	-	0,4	113,2	376,0
Amortização do Intangível	(3,2)	-	-	(7,7)	0,0	(10,8)
LAIR	**817,3**	**198,4**	**390,5**	**108,6**	**7,6**	**1.522,5**
Imposto de Renda e Contribuição Social	(253,6)	(60,5)	(124,1)	(36,4)	124,9	(349,7)
Participação nos Resultados	(129,9)	(32,4)	(62,7)	(15,5)	(51,7)	(292,1)
Acionistas não controladores em controladas	-	-	-	(11,7)	-	(11,7)
Resultado Investidas e Controladas	0,5	-	0,3	-	(0,8)	0,0
Lucro Líquido (Ex-adoção do IFRS 17)	**434,4**	**105,5**	**204,1**	**45,1**	**80,0**	**869,1**
Ajuste IFRS17 (c)		-	-	-	9,0	9,0
Lucro Líquido	**434,4**	**105,5**	**204,1**	**45,1**	**89,0**	**878,1**
Taxa Efetiva de IR sobre o Resultado (antes dos Impostos) e após PLR (c)	36,9%	36,4%	37,8%	39,1%	-	28,4%
Patrimônio Líquido Médio	5.579,1	1.886,3	2.961,9	841,4	-	14.266,5
ROAE	**31,1%**	**22,4%**	**27,6%**	**21,5%**	**-**	**24,6%**

(a) Excluindo os efeitos do aprimoramento no método de diferimento de receitas e custos do Consórcio, a Receita Total seria de R$ 11,0 bilhões no 2T26 (+11% vs. 2T25) e de R$ 21,6 bilhões no 1S26 (+10% VS. 1S25).
(b) Perdas de Crédito das operações de Cartão de Crédito, Empréstimos e Financiamentos e Riscos Financeiros.
(c) O resultado societário é impactado pela adoção da norma IFRS 17/CPC 50, trazendo mudanças em suas práticas contábeis, afetando os resultados de seguros. Para fins de resultado gerencial, os resultados de seguros permanecem contabilizados pelo padrão contábil IFRS 4/CPC 11, em conformidade com as normas da SUSEP.

DRE Gerencial – Composição 1S26 e 1S25

1S26

(valores expressos em milhões de reais)

DRE Porto Seguro S.A.	Seguro	Saúde	Bank	Serviço	Controladora e Demais	1S26
Receita Total (Prêmio Retido + Receitas Demais) (a)	**11.596,5**	**4.604,1**	**3.731,4**	**1.332,9**	**222,1**	**21.487,1**
Prêmio Retido	11.569,3	4.525,3	-	-	2,9	16.097,5
Prêmio Ganho (vertical seguros e saúde)	11.168,1	4.496,4	-	-	8,8	15.673,3
Receitas Não Seguros (a)	27,3	78,8	3.731,4	1.332,9	219,1	5.389,6
Sinistros Líquidos Retidos	(5.589,9)	(3.280,5)	-	-	(0,9)	(8.871,3)
Perdas de Crédito (b)	-	-	(1.596,3)	-	3,3	(1.593,0)
Despesa de Comercialização	(2.828,8)	(360,7)	(503,5)	(77,8)	(63,9)	(3.834,6)
Despesas com Tributos	(248,0)	(60,1)	(211,0)	(64,8)	(69,0)	(652,8)
Despesas Operacionais	(141,1)	(91,4)	(314,9)	(826,0)	(21,2)	(1.394,7)
Despesas Administrativas	(1.134,0)	(253,1)	(487,0)	(135,4)	(332,4)	(2.341,9)
Lucro Operacional	**1.253,7**	**529,4**	**618,7**	**229,0**	**(256,2)**	**2.374,6**
Resultado Financeiro e Patrimonial	471,2	169,6	-	5,1	48,1	694,0
Amortização do Intangível	(6,3)	-	-	(15,4)	0,0	(21,7)
LAIR	**1.718,5**	**699,0**	**618,7**	**218,8**	**(208,0)**	**3.046,9**
Imposto de Renda e Contribuição Social	(528,3)	(232,0)	(183,3)	(65,6)	488,4	(520,8)
Participação nos Resultados	(267,8)	(107,4)	(98,6)	(35,2)	(39,0)	(548,1)
Acionistas não controladores em controladas	-	-	-	(14,8)	-	(14,8)
Resultado Investidas e Controladas	0,5	-	12,5	-	1,6	14,6
Lucro Líquido (Ex-adoção do IFRS 17)	**922,9**	**359,6**	**349,3**	**103,2**	**243,0**	**1.977,9**
Ajuste IFRS17 (c)	-	-	-	-	35,6	35,6
Lucro Líquido	**922,9**	**359,6**	**349,3**	**103,2**	**278,5**	**2.013,4**
Taxa Efetiva de IR sobre o Resultado (antes dos Impostos) e após PLR (c)	36,4%	39,2%	35,2%	35,7%	-	20,8%
Patrimônio Líquido Médio	5.541,1	2.395,8	3.373,4	790,2	-	15.933,8
ROAE	**33,3%**	**30,0%**	**20,7%**	**26,1%**	**-**	**25,3%**

1S25

(valores expressos em milhões de reais)

DRE Porto Seguro S.A.	Seguro	Saúde	Bank	Serviço	Controladora e Demais	1S25
Receita Total (Prêmio Retido + Receitas Demais) (a)	**10.838,2**	**4.012,3**	**3.223,5**	**1.294,1**	**240,6**	**19.608,8**
Prêmio Retido	10.811,5	3.937,1	-	-	11,5	14.760,1
Prêmio Ganho (vertical seguros e saúde)	10.680,2	3.871,8	-	-	16,6	14.568,6
Receitas Não Seguros (a)	26,6	75,3	3.223,5	1.294,1	229,1	4.848,6
Sinistros Líquidos Retidos	(5.553,5)	(2.852,1)	-	-	(18,7)	(8.424,3)
Perdas de Crédito (b)	-	-	(1.022,7)	-	(0,6)	(1.023,3)
Despesa de Comercialização	(2.600,5)	(271,8)	(505,9)	(98,5)	(23,1)	(3.499,9)
Despesas com Tributos	(293,8)	(51,1)	(212,8)	(59,1)	(56,5)	(673,3)
Despesas Operacionais	(156,3)	(108,9)	(284,3)	(789,2)	(18,7)	(1.357,4)
Despesas Administrativas	(1.113,5)	(197,1)	(449,1)	(96,5)	(316,4)	(2.172,8)
Lucro Operacional	**989,3**	**465,9**	**748,6**	**250,7**	**(188,3)**	**2.266,3**
Resultado Financeiro e Patrimonial	411,1	79,5	-	8,1	259,9	758,6
Amortização do Intangível	(6,3)	-	-	(15,7)	0,0	(22,1)
LAIR	**1.394,1**	**545,4**	**748,6**	**243,1**	**71,6**	**3.002,9**
Imposto de Renda e Contribuição Social	(423,6)	(172,7)	(235,0)	(81,6)	174,4	(738,5)
Participação nos Resultados	(222,9)	(87,6)	(120,5)	(38,0)	(81,4)	(550,3)
Acionistas não controladores em controladas	-	-	-	(24,8)	-	(24,8)
Resultado Investidas e Controladas	0,1	-	3,2	-	(3,4)	(0,1)
Lucro Líquido (Ex-adoção do IFRS 17)	**747,8**	**285,1**	**396,2**	**98,7**	**161,3**	**1.689,1**
Ajuste IFRS17 (c)		-	-	-	21,2	21,2
Lucro Líquido	**747,8**	**285,1**	**396,2**	**98,7**	**182,5**	**1.710,3**
Taxa Efetiva de IR sobre o Resultado (antes dos Impostos) e após PLR (c)	36,2%	37,7%	37,4%	39,8%	-	30,1%
Patrimônio Líquido Médio	5.579,1	1.886,3	2.961,9	841,4	-	14.266,5
ROAE	**26,8%**	**30,2%**	**26,8%**	**23,5%**	**-**	**24,0%**

(a) Excluindo os efeitos do aprimoramento no método de diferimento de receitas e custos do Consórcio, a Receita Total seria de R$ 11,0 bilhões no 2T26 (+11% vs. 2T25) e de R$ 21,6 bilhões no 1S26 (+10% VS. 1S25).
(b) Perdas de Crédito das operações de Cartão de Crédito, Empréstimos e Financiamentos e Riscos Financeiros.
(c) O resultado societário é impactado pela adoção da norma IFRS 17/CPC 50, trazendo mudanças em suas práticas contábeis, afetando os resultados de seguros. Para fins de resultado gerencial, os resultados de seguros permanecem contabilizados pelo padrão contábil IFRS 4/CPC 11, em conformidade com as normas da SUSEP.

Balanço Patrimonial – IFRS17

Porto Seguro SA e controladas
Balanços patrimoniais em 30 de junho de 2026 e 2025

(valores expressos em milhões de reais)

	30/06/2026	30/06/2025
Ativo		
Circulante	**36.148,9**	**33.320,3**
Caixa e equivalentes de caixa	1.821,8	1.897,9
Instrumentos financeiros		
Mensurados ao valor justo por meio do resultado	9.217,1	8.783,7
Mensurados ao custo amortizado	3.447,5	1.753,1
Empréstimos e recebíveis (ao custo amortizado)	17.070,1	16.654,6
Ativos do contrato de resseguro	108,6	82,1
Recebíveis de prestação de serviços	722,6	718,3
Ativos fiscais a recuperar	1.090,2	959,3
Bens à venda	187,4	140,3
Custos de aquisição diferidos	916,1	931,1
Instrumentos financeiros derivativos	96,9	104,1
Outros ativos	1.470,6	1.295,8
Não circulante	**22.772,0**	**22.544,7**
Realizavel a longo prazo		
Instrumentos financeiros		
Mensurados ao valor justo por meio do resultado	3,1	2,9
Mensurados ao valor justo por meio de outros resultados abrangentes	1.981,4	1.966,7
Mensurados ao custo amortizado	8.776,4	9.198,0
Empréstimos e recebíveis (ao custo amortizado)	1.039,0	1.052,1
Ativos do contrato de resseguro	13,0	17,3
Ativos fiscais diferidos	1.670,9	1.378,3
Ativos fiscais a recuperar		
Custos de aquisição diferidos	2.074,3	1.875,9
Depósitos judiciais	1.523,2	1.511,3
Outros ativos	104,3	79,6
Investimentos		
Participações em coligadas e entidades controladas em conjunto	289,8	251,1
Outros investimentos	43,0	40,5
Propriedades para investimentos	207,0	242,0
Imobilizado	916,4	936,3
Intangível	4.044,2	3.911,8
Ativo de direito de uso	86,0	80,9
Total do Ativo	**58.920,9**	**55.865,0**
Passivo e Patrimônio líquido		
Circulante	**28.116,1**	**26.585,5**
Passivos do contrato de seguro	6.396,3	6.112,5
Passivos financeiros	17.196,5	15.630,7
Passivos fiscais a recolher	596,4	654,4
Dividendos e JCP a pagar	1.073,1	731,3
Instrumentos financeiros derivativos	0,1	–
Passivo de arrendamento	30,1	20,1
Outros passivos	2.823,5	3.436,5
Não circulante	**14.581,4**	**13.408,3**
Passivos do contrato de seguro	5.053,9	4.894,6
Passivos financeiros	6.533,0	5.600,5
Passivos fiscais diferidos	806,1	692,3
Passivo de arrendamento	107,9	110,5
Provisões judiciais	1.456,5	1.420,8
Outros passivos	624,0	689,5
Patrimônio líquido	**16.223,4**	**15.871,2**
Capital social	8.500,0	8.500,0
Reservas de lucros:	5.752,3	5.777,8
(-) Ações em tesouraria	(173,2)	(198,0)
Reservas de lucros - demais	5.925,5	5.975,8
Reservas de capital	639,3	639,3
Dividendos adicionais propostos	–	885,8
Outros resultados abrangentes	(102,7)	(61,7)
Lucros acumulados	1.337,5	–
Participação dos acionistas não controladores	97,0	130,0
Total do Passivo e Patrimônio líquido	**58.920,9**	**55.865,0**

DRE Societária IFRS17 e DRE Gerencial de Demais Negócios

DRE Societária IFRS17

(valores expressos em milhões de reais)

	2T26	2T25	Δ% / p.p.	1T26	Δ % / p.p.	1S26	1S25	Δ % / p.p.
Receitas								
Receita de contrato de seguro	8.468,0	7.989,0	6,0	8.325,6	1,7	16.793,7	15.697,5	7,0
Receita de operações de crédito	1.320,1	1.156,3	14,2	1.320,2	(0,0)	2.640,5	2.254,4	17,1
Receita de prestação de serviços	1.045,2	874,7	19,5	957,8	9,1	2.003,1	1.747,5	14,6
Receita com títulos de capitalização	33,9	27,9	21,6	30,9	9,9	64,8	54,3	19,4
Outras receitas operacionais	131,0	72,0	81,8	109,7	19,4	240,7	141,1	70,5
Equivalência patrimonial	11,4	14,7	(22,2)	27,3	(58,0)	38,7	32,4	19,3
	11.009,7	**10.134,6**	**8,6**	**10.771,5**	**2,2**	**21.781,3**	**19.927,3**	**9,3**
Despesas								
Despesa de contrato de seguro	(6.525,2)	(6.194,6)	5,3	(6.341,5)	2,9	(12.866,7)	(12.189,1)	5,6
Despesa líquida com contratos de resseguros/retrocessões	(5,7)	(30,6)	(81,3)	(13,5)	(57,7)	(19,2)	(37,1)	(48,3)
Custos de aquisição – outros	(124,6)	(208,1)	(40,1)	(141,5)	(12,0)	(264,9)	(420,3)	(37,0)
Despesa administrativa	(1.552,7)	(1.498,4)	3,6	(1.526,6)	1,7	(3.079,3)	(2.926,5)	5,2
Despesa com tributos	(289,9)	(293,0)	(1,1)	(280,9)	3,2	(570,8)	(570,6)	0,0
Custo dos serviços prestados	(127,4)	(88,1)	44,6	(70,5)	80,7	(197,9)	(167,4)	18,2
Outras despesas operacionais	(1.601,3)	(1.001,4)	59,9	(1.441,5)	11,1	(3.044,1)	(1.958,9)	55,4
	(10.226,7)	**(9.314,2)**	**9,8**	**(9.816,1)**	**4,2**	**(20.043,0)**	**(18.269,9)**	**9,7**
Lucro operacional antes do resultado financeiro	**783,0**	**820,4**	**(4,6)**	**955,4**	**(18,0)**	**1.738,4**	**1.657,4**	**4,9**
Receita financeira	658,2	506,5	29,9	540,7	21,7	1.198,9	1.024,9	17,0
Despesa financeira	(213,2)	(94,1)	126,6	(171,8)	24,1	(385,0)	(200,4)	92,1
	445,0	**412,5**	**7,9**	**368,9**	**20,7**	**813,9**	**824,5**	**(1,3)**
Lucro operacional	**1.228,0**	**1.232,9**	**(0,4)**	**1.324,3**	**(7,3)**	**2.552,3**	**2.481,8**	**2,8**
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	**1.228,0**	**1.232,9**	**(0,4)**	**1.324,3**	**(7,3)**	**2.552,3**	**2.481,8**	**2,8**
Imposto de renda e contribuição social	**(341,4)**	**(343,2)**	**(0,5)**	**(182,7)**	**86,9**	**(524,0)**	**(746,7)**	**(29,8)**
Corrente	(270,0)	(604,4)	(55,3)	(428,9)	(37,0)	(699,0)	(901,0)	(22,4)
Diferido	(71,3)	261,3	(127,3)	246,3	(129,0)	175,0	154,4	13,3
Lucro líquido do período	**886,6**	**889,7**	**(0,3)**	**1.141,6**	**(22,3)**	**2.028,3**	**1.735,2**	**16,9**
Atribuível a:								
- Acionistas da Companhia	879,4	878,1	0,2	1.134,0	(22,5)	2.013,4	1.710,3	17,7
- Acionistas não controladores em controladas	7,2	11,7	(38,2)	7,6	(5,2)	14,8	24,8	(40,3)
Taxa efetiva IR e CS sobre o resultado antes dos Impostos	**27,8%**	**27,8%**	**(0,0)**	**13,8%**	**101,5**	**20,5%**	**30,1%**	**(9,6)**

DRE – Controladora e Demais

(valores expressos em milhões de reais)

DRE Controladora e Demais	2T26	2T25	Δ % / p.p.	1T26	Δ % / p.p.	1S26	1S25	Δ % / p.p.
Prêmio Retido	1,7	1,2	38,7	1,3	32,1	2,9	11,5	(74,7)
Prêmio Ganho	4,9	5,5	(11,7)	3,9	23,4	8,8	16,6	(46,8)
Receitas Não Seguros	138,2	113,7	21,6	80,9	70,8	219,1	229,1	(4,3)
Sinistros Líquidos Retidos	(1,7)	(3,1)	(46,4)	0,8	(319,6)	(0,9)	(18,7)	(95,2)
Perdas de Crédito	1,2	(1,0)	(225,6)	2,1	(42,7)	3,3	(0,6)	-
Despesa de Comercialização	(22,4)	(16,9)	32,9	(41,5)	(45,9)	(63,9)	(23,1)	177,1
Despesas com Tributos	(26,3)	(29,9)	(12,1)	(42,8)	(38,6)	(69,0)	(56,5)	22,2
Despesas Operacionais	(12,7)	(12,0)	5,1	(8,6)	47,3	(21,2)	(18,7)	13,6
Despesas Administrativas	(163,8)	(161,9)	1,1	(168,6)	(2,8)	(332,4)	(316,4)	5,0
Resultado Operacional	**(82,5)**	**(105,6)**	**(21,9)**	**(173,7)**	**(52,5)**	**(256,2)**	**(188,3)**	**36,1**
Resultado Financeiro e Patrimonial	60,3	113,2	(46,7)	(12,2)	-	48,1	259,9	(81,5)
LAIR	**(22,1)**	**7,6**	**(390,3)**	**(185,9)**	**(88,1)**	**(208,0)**	**71,6**	**(390,4)**
Imposto de Renda e Contribuição Social	125,2	124,9	0,3	363,2	(65,5)	488,4	174,4	180,1
Participação nos Resultados	(50,6)	(51,7)	(2,0)	11,6	-	(39,0)	(81,4)	(52,1)
Resultado Investidas e Controladas	0,5	(0,8)	(162,6)	1,0	(49,0)	1,6	(3,4)	(146,1)
Resultado (Ex-adoção do IFRS 17)	**53,0**	**80,0**	**(33,8)**	**190,0**	**(72,1)**	**243,0**	**161,3**	**50,7**
Ajuste IFRS17	38,8	9,0	333,0	(3,2)	-	35,6	21,2	67,7
Resultado	**91,8**	**89,0**	**3,2**	**186,8**	**(50,9)**	**278,5**	**182,5**	**52,6**

Demonstrações do Fluxo de Caixa – IFRS17

Demonstrações dos fluxos de caixa para os períodos findos em 30 de junho de 2026 e 2025

(valores expressos em milhões de reais)

	30/06/2026	30/06/2025
Caixa líquido gerado / consumido atividades operacionais	**1.232,4**	**609,2**
Caixa gerado nas operações	**1.951,7**	**2.379,2**
Resultado líquido do período	2.028,3	1.735,2
Depreciações	52,1	49,8
Amortizações	165,1	164,9
Equivalência patrimonial	(38,7)	(32,4)
Perda por redução ao valor recuperável dos ativos	(262,3)	567,6
Provisões judiciais	72,7	174,5
Resultado na venda de imobilizado	0,6	(28,3)
Ativos / passivos fiscais diferidos	66,1	252,1
Variações nos ativos e passivos	**53,6**	**(999,4)**
Instrumentos financeiros mensurados ao valor justo por meio do resultado	(433,6)	(219,6)
Instrumentos financeiros - demais categorias	406,9	(1.139,8)
Ativos de contratos de seguros e resseguros	(22,2)	11,3
Empréstimos e recebíveis	(1.711,8)	(1.611,1)
Ativos fiscais a recuperar	(423,5)	(60,7)
Bens à venda	(38,2)	(33,9)
Custos de aquisição diferidos	(183,4)	(180,1)
Depósitos judiciais	(11,9)	(34,3)
Outros ativos	(123,0)	(173,5)
Operações de arrendamentos	2,2	2,4
Passivo de contratos de seguros e resseguros	443,1	688,4
Passivos financeiros	2.271,8	1.474,2
Instrumentos financeiros derivativos	7,3	60,3
Passivos fiscais a recolher	517,6	702,6
Pagamento de provisões judiciais	(36,9)	(31,5)
Outros passivos	(610,8)	(454,2)
Outros	**(772,9)**	**(770,6)**
Outros resultados abrangentes	(41,0)	(9,9)
Participação dos acionistas não controladores	(47,8)	(64,9)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(575,6)	(627,8)
Juros sobre captação de recursos pagos	(108,6)	(67,9)
	-	-
Caixa líquido atividades de investimento	**(330,4)**	**(196,5)**
Alienação de imobilizado e intangível	(2,5)	49,2
Aquisição de imobilizado	(39,3)	(78,2)
Aquisição de intangível	(288,6)	(167,5)
Caixa líquido atividades de financiamento	**(978,2)**	**(540,9)**
Recompras - ações em tesouraria	(217,9)	(89,7)
Captação de recursos	1.492,0	1.154,5
Pagamento de empréstimos e arrendamentos (exceto juros)	(1.157,0)	(955,3)
Dividendos e juros sobre capital próprio pagos	(1.095,3)	(650,4)
Aumento/(redução) de caixa e equivalentes de caixa	**(76,2)**	**(128,2)**
Saldo inicial de caixa e equivalentes de caixa	1.897,9	2.191,5
Saldo final de caixa e equivalentes de caixa	1.821,8	2.063,3



GABRIEL BORTOLETO

ESG e Fortalecimento de Ecossistema

2T26

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

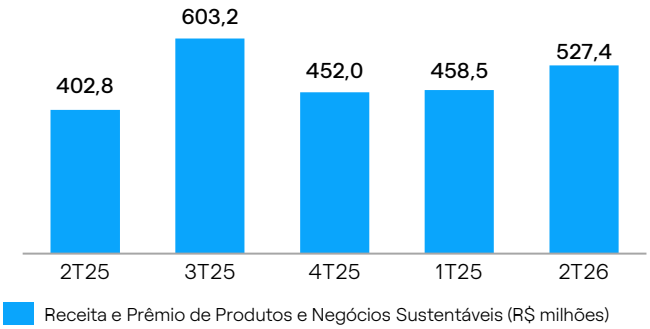
PORTO SEGURO S.A.

Principais indicadores socioambientais

R$ 985 Mi
Receita e prêmios de Negócios Sustentáveis[1]
(1S26)

523 K
Volume de Produtos e Negócios Sustentáveis Vendidos[1]
(1S26)

Evolução de Receita e Prêmios de Produtos e Negócios Sustentáveis[1]



Estratégia Climática e Circularidade

No pilar de Estratégia Climática e Circularidade do Regenera (Estratégia de Sustentabilidade da Porto), tivemos a **expansão da Renova Ecopeças**, pioneira na reciclagem automotiva.

A recicladora, que em 2025 já atingiu o recorde de 3,4 mil veículos desmontados e 70 mil itens reaproveitados, inaugurou uma nova estrutura operacional de 9,5 mil m² e dobrou a capacidade de seu estoque para armazenar mais de 40 mil peças, além de possibilitar desmontar mais de 10 mil veículos por ano.

A iniciativa dá sequência ao amadurecimento do modelo de negócio. Conheça mais sobre o momento da Renova, assim como seus resultados e meta no Relatório e Caderno de Sustentabilidade 2025.

Produtos e Soluções Sustentáveis

Paralelamente, os reflexos de fenômenos como o El Niño e o aumento de eventos extremos evidenciam a necessidade de focar no pilar de Produtos e Soluções Sustentáveis. Diante de um cenário nacional em que cerca de 91% dos R$ 184 bilhões em prejuízos por desastres climáticos recentes ficaram sem seguro, a Porto assumiu um papel ativo na mitigação dessas vulnerabilidades.

A companhia vem adaptando e ampliando seu portfólio de produtos para cobrir cada vez mais riscos climáticos e assegurar maior proteção patrimonial e capacidade de recuperação para clientes e empresas. Essa frente de atuação contribui diretamente para a meta do Regenera de **comercializar R$ 13 bilhões em produtos de impacto socioambiental positivo até 2030.**

No final de abril, divulgamos nosso **Relatório de Sustentabilidade**, com os principais avanços da agenda em 2025. Para acessá-lo, visite o site: https://ri.portoseguro.com.br/governanca-corporativa/sustentabilidade/

Instituto Porto e Iniciativas

52,1 mil
Itens doados ao Instituto e distribuídos às instituições parceiras
(1S26)

636
Voluntários em 60 ações diferentes
(1S26)



Iniciativas de Inclusão Produtiva (1S26)[2]:

Instituto Porto

- Iniciaram: 416 pessoas
- Formados: 339 pessoas
- Empregados: 131 pessoas

Associação Crescer Sempre[3]

- Iniciados: 144
- Formados: 144

Iniciativas de Educação (1S26):

Instituto Porto

- Atendimentos psicológicos e pedagógicos: 578
- Educandos ativos: 180 pessoas

Associação Crescer Sempre[4]

- Alunos ativos: 690
- Atendimento em psicoterapia: 81 pessoas

Inclusão Produtiva | Instituto Porto

Em parceria estratégica entre a Porto (área de sinistro), Sindirepa MG, Senai MG, Akzo Nobel e ASSPROM, o **Instituto Porto** iniciou o curso de Montador Automotivo em Belo Horizonte.

Com carga horária total de 188 horas, o projeto gratuito e com recursos de alimentação e transporte aos alunos, une formação técnica de excelência do Senai e o acompanhamento comportamental fundamentado na Cultura Porto. Visando a inclusão produtiva de pessoas em vulnerabilidade social, o projeto propõe formar 20 pessoas e incluí-las no mercado automotivo do ecossistema Porto.

(1) Considera os produtos e serviços Seguro Auto por Assinatura, Seguro Auto para Carros Elétricos e Híbridos, Seguro Auto Compacto, Seguro Auto Leve, Seguro Auto Roubo, Seguro Essencial e Empréstimo e Financiamento para empresa com CNAES de impacto socioambiental positivo desde início de 2025 que é quando iniciou-se o Regenera. / (2) Compilam as iniciativas de Cursos Profissionalizantes, Aprendiz e Pré-Formação do Instituto Porto. / (3) Compilam dados dos cursos profissionalizantes da Crescer Sempre (cursos de assistência, marketing , estética e beleza, elétrica e hidráulica e inglês. / (4) Considerando os alunos ativos da educação infantil, ensino fundamental e ensino médio.

Fortalecimento do Grupo Porto

Plataforma de Ativação

No segundo trimestre de 2026, reforçamos a estratégia de relacionamento e proximidade com clientes e corretores, expandindo a força de marca do nosso ecossistema de produtos e serviços nos territórios de atuação:

Cultura do Automóvel



Com o início da temporada 2026 da Fórmula 1, reforçamos a nossa presença no principal palco do automobilismo mundial. Celebramos a continuidade do nosso patrocínio ao GP São Paulo, apoiado por nós desde 2022, e a parceria desde 2024 com o piloto Gabriel Bortoleto. Tivemos o orgulho de ser a única marca brasileira a apoiá-lo, em um movimento que consolidou a nossa estratégia de valorização da cultura do automóvel.

Para seguir reforçando este pilar, lançamos uma **campanha** protagonizada por **Gabriel Bortoleto** e seu irmão, Enzo. O filme, que estreou em TV aberta, destacou como o cuidado, nosso principal pilar, esteve presente em cada etapa da trajetória do piloto e de sua família.

Também ampliamos o nível de cuidado com os nossos clientes. Em mais um passo da nossa estratégia de expansão, aprimoramos o serviço de assistência já oferecido na madrugada e levamos a garantia de atendimento em até 15 minutos para São Caetano do Sul. Com isso, nossos clientes do Seguro Auto passaram a contar com a chegada do prestador em até 15 minutos, entre 22h e 5h, garantindo mais segurança e agilidade diante de imprevistos nas ruas.

Entretenimento



Em maio e junho, o Porto Bank marcou presença como patrocinador master do **Taste São Paulo**, um dos maiores festivais gastronômicos do mundo. Mais de 80 mil pessoas passaram pelo espaço da Porto durante os 10 dias de evento e os clientes contaram com uma série de vantagens, como 25% de desconto na compra de ingressos, entrada exclusiva com fast pass, brindes exclusivos, ativações em restaurantes e espaços reservados em aulas e experiências de conteúdo.

A vertical ainda promoveu uma aula especial com **Do Pão ao Caviar no Fire Pit by Gastronomia Porto Bank** e um pocket show da atriz Mel Lisboa, protagonista do espetáculo **Rita Lee, uma autobiografia musical**, que segue em cartaz no Teatro Porto.

O Porto Bank segue com o patrocínio ao **Blue Note**, reforçando sua presença em importantes polos culturais como São Paulo e Rio de Janeiro e o compromisso em oferecer experiências diferenciadas e exclusivas aos clientes.

Institucional



Com muito orgulho, anunciamos que fomos eleitos **a marca mais forte do Brasil e da América Latina** pelo ranking da Brand Finance. Também subimos posições entre as mais valiosas, conquistando o 29° lugar. Além disso, a Porto também foi a única empresa a figurar entre as primeiras posições dos três pilares ESG avaliados pela Brand Finance, reforçando sua atuação consistente em temas relacionados à sustentabilidade e governança corporativa. Esses reconhecimentos, vindo de um dos levantamentos mais conceituados do mercado, refletem o quanto o nosso posicionamento é percebido na prática por clientes, corretores, colaboradores, parceiros, prestadores e acionistas.

A Porto também realizou a segunda edição do **Porto Day** no Teatro Porto, evento voltado a acionistas, investidores e analistas do mercado financeiro. Durante a agenda, Bruno Garfinkel, presidente do Conselho de Administração, Paulo Kakinoff, CEO do grupo Porto e executivos da companhia apresentaram os principais indicadores, as projeções e os planos da companhia para o público presente.

Na frente de relacionamento, realizamos a cerimônia de premiação da campanha **Fecha com a Porto**, reunindo mais de 90 corretores de todo o Brasil em uma celebração única no Rio de Janeiro. Ainda com foco em nossa força de vendas, promovemos mais uma etapa **da Fecha Regional** para reconhecer os corretores com os melhores desempenhos. Proporcionamos a eles uma experiência VIP **na Festa do Peão de Americana**, um dos principais eventos do calendário sertanejo do país, e também marcamos presença no **maior São João do Mundo**, em Campina Grande, transformando o nosso cuidado em experiências inesquecíveis para os nossos parceiros.

Bem-estar e Saúde



Como parte das nossas iniciativas de saúde e bem-estar, demos a largada na **temporada 2026 da Blue Run** em Brasília, levando o circuito posteriormente para São Paulo e Piracicaba. Estas corridas materializaram nossa estratégia de saúde preventiva, conectando a marca ao público por meio do incentivo ao bem-estar.

Apêndice

- Vertical Porto Seguro (pág. 7)**: composto por Auto, Patrimonial, Vida e Uruguai**
- Patrimonial (pág. 10): **composto principalmente por Empresarial, Residencial, Imobiliária, Condomínio, Transportes, Rural, Responsabilidades, Eventos, Máquinas e Equipamentos, Celular e Bike**
- Porto Saúde (pág. 13): **composto por Saúde Empresarial, Seguro Odontológico, Portomed, Planos Administrados e Saúde Ocupacional**
- Porto Bank (pág. 17)**:**
    - **Composto por Cartão de Crédito e Financiamento, Riscos Financeiros, Consórcio, Gestão de Ativos, Capitalização e Previdência**
    - Índice de Eficiência: **(Despesas Operacionais e Administrativas - Rewards) / (Receita líquida de tributos – Despesa de Comercialização – Rewards)**
    - Receita Financeira (Margem Financeira): **Receitas principalmente de juros de parcelamento da fatura e rotativo do cartão e receitas de juros de financiamentos e empréstimos (E&F), descontando despesas financeira (custo de captação)**
    - Outras Receitas (Fee-Based)**: Receitas principalmente de interchange, anuidade do cartão, taxas e tarifas do consórcio**
- Carteira do Crédito (pág. 19 a 21):
    - NII: **Receita Financeira - Despesas Financeira - Comissão de Operações de Crédito**
    - NIM: **(NII x 4) / Carteira Média Sensível a Spread**
    - NIM Ajustado pelo Risco: **(NII – Perda x 4) / Carteira Média Sensível a Spread**
    - Índice de Inadimplência (Over 90): **Razão entre o saldo da carteira em atraso acima de 90 dias e o saldo total da carteira (limitada a atrasos de até 360 ou 540 dias)**
    - Estágio 3: **Aplicável aos ativos com problemas de recuperação de crédito, evidenciados pelo atraso superior a 90 dias no pagamento de principal ou de encargos ou pelo indicativo de que a respectiva obrigação não será integralmente honrada.**
    - NPL Formation: **(Perdas esperadas + Baixas para prejuízo líquidas de recuperação) / Saldo total da carteira**
    - Custo de Crédito: **Perdas de crédito / Carteira de crédito média**
    - Índice de Cobertura: **PCLD / Saldo da carteira em atraso**
    - Perda de Crédito sobre Receita Líquida: **Despesa com Perdas de Crédito (IFRS) / Resultado de Intermediação Financeira**
    - PCLD - Perdas/Provisões para Créditos de Liquidação Duvidosa (até 360 dias de atraso): **R$ 1.647 milhões no 2T26 e R$ 1.813 milhões no 2T25**
- Sumários Financeiro e Operacional – Porto Bank (pág. 24):
    - Efeito da Resolução 4.966: **Diante da nova resolução, houve o ajuste no modelo da metodologia do stop accrual de 60 para 90 dias**
    - Efeito IFRS9: **Em agosto/23, foram implementados novos modelos de provisionamento IFRS9 para os produtos de crédito, considerando prazo de write-off de 540 dias (os modelos anteriores consideravam prazos de write-off de 1.890 dias para Cartão de Crédito e 1.620 dias para Empréstimos e Financiamentos)**
- Previdência (pág. 23):
    - Receita Efetiva**: rendas de contribuições de previdência (acumulação + risco) + prêmios de VGBL**
    - Ativos sob Gestão**: considera somente recursos dos participantes**
- Porto Serviço (pág. 25): **segmentada entre Parceria Porto Seguro, Parcerias Estratégicas e Produtos Digitais, ofertando principalmente serviços de assistência para residências, empresas e veículos**
- Resultado Financeiro (pág. 29 e 30):
    - Resultado Financeiro de Operações de Previdência: **Resultado principalmente da atualização monetária dos passivos de previdência**
- Investimentos/Capex (pág. 31): " **Desenvolvimento de Sistemas e Outros Intangíveis", "Hardware e Sofware", "Móveis, Equipamentos e Veículos" e "Imóveis"**
- Proventos (pág. 32):
    - Payout: **Total de proventos distribuídos (dividendos e juros sobre o capital próprio) / Lucro Líquido**
    - Dividend Yield**: Total de proventos distribuídos no período (por ação) / Preço da ação no último dia do período**

Contato

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



EARNINGS

2Q26

EARNINGS RELEASE

PORTO SEGURO S.A.

AN ECOSYSTEM BASED ON CARE

When we expand and diversify our activities, we create new avenues to take care of what truly matters. The constant pursuit of understanding people's real needs is what drives our ability to innovate. The results we share below reflect this ongoing dedication.

Porto

Contents







Message from CEO 03
Management Analysis and Result for the Period 06

Porto Seguro Vertical 07
- Auto 09
- P&C 10
- Life 11
- Summary and Income Statement – Insurance 12

Porto Saúde Vertical 13
- Summary and Income Statement – Healthcare 16

Porto Bank Vertical 17
- Financial Solutions for Credit 19
- Consortium 22
- Financial Solutions for Rentals, Guarantee, and Pension Plan 22
- Summary and Income Statement – Bank 24

Porto Serviço Vertical 25
- Summary and Income Statement – Services 27

Financial result 29
Investment, Capital Adequacy and Projections 31
Market Indicators 32
Operating Highlights 33
Financial Statements 34
ESG – Environmental, Social and Governance Factors 41
Porto Group Strengthening 42
Appendix 43


Paulo Kakinoff
Porto Group's CEO

Our Message

Recurring Net Income[1] of R$ 889 million and ROAE of 22%

The second quarter of 2026 reaffirmed the solidity and delivery capacity of Porto Group. Total revenues[2] reached R$ 11 billion, accounting for an increase of 11% compared to the same period of the previous year. Income totaled R$ 889 million (+1% vs. 2Q25), while ROAE remained above 20% for the eighth consecutive quarter. This consistency highlights the robustness of our diversified business model, which allows us to navigate through different market cycles while maintaining profitability, at the same time as we remain steadfast in the path of strengthening each of our verticals.

Performance of Vertical, compared to 2Q25:

Porto Bank: revenue[2] grew 17%, reaching R$ 1.9 billion, driven by growth in Consortium[2] (+29%); Card, Loans and Financing (+16%); Premium Bonds (+16%) and; Financial Risks (+14%). Credit losses totaled R$ 868 million (+67%), due to a more adverse credit cycle in the market and a more conservative risk management approach, resulting in higher provision. The **efficiency ratio improved 4.0 p.p., reaching 25.4%,** a result aligned with our efficiency improvement goals and balanced with the necessary investments to sustain the expansion of the digital ecosystem. Net income reached R$ 138 million (-32%).

Porto Saúde: revenue grew 14%, reaching R$ 2.3 billion. The growth was driven by a 20% increase in health insurance members, reaching 904 thousand, and a 16% in dental lives, reaching 1.3 million. **The loss ratio was 76.9%, representing an improvement of 0.4 p.p., a level that reflects our virtual verticalization strategy, with the Porto Medical Team, Strategic Partnerships, new products, and actions to combat fraud.** Income in the period was R$ 144 million (+36%).

Porto Seguro: revenues and premiums accelerated, totaling R$ 5.9 billion (+8%), driven by double-digit growth in the P&C segment (+12%) and 8% in the Auto segment. In the Life segment, the increase in premiums was 6%. The amplified combined ratio reached 85%—an improvement of 0.4 p.p.—explained by **a 1.4 p.p. decrease in the loss ratio (49%).** As a result, net income for the period reached R$ 456 million (+5%). ROAE remained above the 30% level for the fifth consecutive quarter, reaching 33% in 2Q26.

[1]Adjusted by the cash benefit of income tax reduction from the amortization of goodwill of CDF in the amount of R$ 9.2 million.
[2]Excluding the effects of the new revenue and cost deferral model for the Consortium, now applied by group and quota.

Our Message

Porto Serviço: Porto Serviço recorded R$ 659 million in revenue (+6%), **driven by the Strategic Partnerships segment, which grew 8.2%** (vs. 2Q25). The quarterly result was R$ 50 million (11%). We maintained our focus on structuring and expanding strategic partnerships, surpassing 70 partners in total, reinforcing our goal of promoting greater diversification in the areas of operation.

The financial result was R$ 387 million in the quarter (3%). Revenue from the financial investment portfolio (ex-pension plan and ALM), managed by the Treasury, was R$ 475 million, which accounts for 90% of CDI. The 2Q26 results were mostly impacted by the allocation in equities, despite the better performance compared to IBOV.

The operating efficiency ratio[1], which considers the sum of Administrative Expenses in relation to Total Revenue, reached 10.6%, accounting for an improvement of 0.5 p.p. in the quarter, aligned with our efforts to generate efficiency gains.

The quarter also brought us the significant achievement of being the strongest brand in Brazil and Latin America, according to the ranking of the British consulting firm Brand Finance.

Our apps have reached the milestone of 5.6 million users. The digitization process is a strategic movement that aligns Porto's Care essence with the creation of increasingly friendly, fluid, and suitable journeys for contemporary reality. Among our 19 million customers, we had over 180 million digital interactions and services in 2Q26, with end to end resolution of over 73% of requests via WhatsApp. Digital service contributes to keeping our NPS levels at excellence.

The closing of 2Q26 reflects how our diversification strategy, based on the real care needs of people, is able to make us grow consistently, innovate, and absorb scenario changes.

Our sincerest thanks to all who build this journey with us.

Paulo Kakinoff

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

Highlights
2Q26

19 M
Customers (Jun/26)
7% YoY

R$ 11 B
In total revenue[1] (2Q26)
+ 11% YoY

R$ 889 M
Recurring Result[2] (2Q26)
+ 1% YoY

22.3%
Recurring ROAE[2] (2Q26)
-2.3 p.p. YoY

[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, and ii) + R$ 9.2 million cash benefit from income tax reduction due to the amortization of goodwill of CDF.

Management Analysis and Result for the Period - 2Q26

Porto Seguro S.A.'s Income Statement	2Q26	2Q25	Δ% / p.p.	1Q26	Δ% / p.p.	1S26	1S25	Δ% / p.p.
Total Revenue (Retained Premium + Other Revenues) (a)	**10,903.2**	**9,879.7**	**10.4**	**10,583.9**	**3.0**	**21,487.1**	**19,608.8**	**9.6**
Retained Premium	8,179.6	7,428.1	10.1	7,917.9	3.3	16,097.5	14,760.1	9.1
Earned Premium (insurance and healthcare vertical)	7,929.6	7,417.8	6.9	7,743.7	2.4	15,673.3	14,568.6	7.6
Non-insurance revenues (a)	2,723.6	2,451.5	11.1	2,666.0	2.2	5,389.6	4,848.6	11.2
Retained Net Claims	(4,523.8)	(4,278.0)	5.7	(4,347.5)	4.1	(8,871.3)	(8,424.3)	5.3
Credit losses (b)	(867.2)	(520.2)	66.7	(725.8)	19.5	(1,593.0)	(1,023.3)	55.7
Commission	(1,980.5)	(1,788.2)	10.8	(1,854.1)	6.8	(3,834.6)	(3,499.9)	9.6
Tax Expenses	(333.4)	(344.9)	(3.3)	(319.4)	4.4	(652.8)	(673.3)	(3.1)
Operating Expenses	(687.0)	(684.3)	0.4	(707.7)	(2.9)	(1,394.7)	(1,357.4)	2.7
Administrative Expenses	(1,165.7)	(1,096.6)	6.3	(1,176.2)	(0.9)	(2,341.9)	(2,172.8)	7.8
Operating Income	**1,095.5**	**1,157.3**	**(5.3)**	**1,279.1**	**(14.3)**	**2,374.6**	**2,266.3**	**4.8**
Financial Results	387.1	376.0	3.0	306.9	26.2	694.0	758.6	(8.5)
Amortization of Intangible Assets	(10.8)	(10.8)	0.1	(10.8)	(0.0)	(21.7)	(22.1)	(1.7)
EBIT	**1,471.8**	**1,522.5**	**(3.3)**	**1,575.1**	**(6.6)**	**3,046.9**	**3,002.9**	**1.5**
Income Tax and Social Contribution	(340.5)	(349.7)	(2.6)	(180.3)	88.9	(520.8)	(738.5)	(29.5)
Profit Sharing	(283.8)	(292.1)	(2.84)	(264.3)	7.4	(548.1)	(550.3)	(0.41)
Non-controlling shareholders in subsidiaries	(7.2)	(11.7)	(38.2)	(7.6)	(5.3)	(14.8)	(24.8)	(40.3)
Result from investee companies and subsidiaries	0.3	0.0	-	14.3	(97.8)	14.6	(0.1)	-
Net Income (Ex-adoption of IFRS 17)	**840.6**	**869.1**	**(3.3)**	**1,137.2**	**(26.1)**	**1,977.9**	**1,689.1**	**17.1**
IFRS17 adjustment (c)	38.8	9.0	333.0	(3.2)	-	35.6	21.2	67.7
Net Income	**879.4**	**878.1**	**0.2**	**1,134.0**	**(22.5)**	**2,013.4**	**1,710.3**	**17.7**
Effective Income Tax over Net Income (before tax) and after Profit Sharing	28.7%	28.4%	0.2	13.8%	14.9	20.8%	30.1%	-9.3
Average Shareholders' Equity	15,933.8	14,266.5	11.7	15,638.5	1.9	15,933.8	14,266.5	11.7
ROAE	**22.1%**	**24.6%**	**-2.5**	**29.0%**	**-6.9**	**25.3%**	**24.0%**	**1.3**

Extraordinary Events	2Q26	2Q25	Δ% / p.p.	1Q26	Δ% / p.p.	1S26	1S25	Δ% / p.p.
Net Income for the Period	**879.4**	**878.1**	**0.2**	**1,134.0**	**(22.5)**	**2,013.4**	**1,710.3**	**17.7**
Incorporation and Amortization of Intangible Assets (d)	9.2	-	-	(175.8)	(105.2)	(166.7)	-	-
Recurring Net Income	**888.6**	**878.1**	**1.2**	**958.2**	**(7.3)**	**1,846.7**	**1,710.3**	**8.0**

Operating Efficiency	2Q26	2Q25	Δ% / p.p.	1Q26	Δ% / p.p.	1S26	1S25	Δ% / p.p.
Administrative Expenses	(1,165.7)	(1,096.6)	6.3	(1,176.2)	-0.9	(2,341.9)	(2,172.8)	7.8
Total Revenue (Retained Premium + Other Revenues) (a)	10,903.2	9,879.7	10.4	10,583.9	3.0	21,487.1	19,608.8	9.6
Operating Efficiency Ratio (e)	**10.7%**	**11.1%**	**-0.4**	**11.1%**	**-0.4**	**10.9%**	**11.1%**	**-0.2**

(a) Excluding the effects of the improvement in the Consortium's revenue and cost deferral method, Total Revenue would be R$ 11.0 billion in 2Q26 (+11% vs. 2Q25) and R$ 21.6 billion in 1S26 (+10% VS. 1S25).

(b) Credit Losses from Credit Card, Loans and Financing and Financial Risks' operations.

(c) Accounting results are impacted by the adoption of the IFRS 17/CPC 50 standard, bringing changes to accounting practices, affecting insurance results. For management results purposes, insurance results remain accounted for according to the IFRS 4/CPC 11 accounting standard, in accordance with SUSEP standards.

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

(e) Without adjustment, including the effects of the improvement in the Consortium's revenue and cost deferral method, the operational Efficiency ratio was 10.6% in 2Q26 (-0.5 p.p. vs. 2Q25) and 10.8% in 1S26 (-0.3 p.p. vs. 1S25).

Insurance Vertical Result and ROAE	2Q26	2Q25	Δ% / p.p.	1Q26	Δ% / p.p.	1S26	1S25	Δ% / p.p.
Net Income (R$ million) Insurance	455.8	434.4	4.9	467.1	(2.4)	922.9	747.8	23.4
ROAE % Insurance	32.9%	31.1%	1.8	33.8%	-0.9	33.3%	26.8%	6.5

Healthcare Vertical Result and ROAE	2Q26	2Q25	Δ% / p.p.	1Q26	Δ% / p.p.	1S26	1S25	Δ% / p.p.
Net Income (R$ million) Health care	143.9	105.5	36.4	215.7	(33.3)	359.6	285.1	26.1
ROAE % Healthcare	24.0%	22.4%	1.6	36.5%	-12.4	30.0%	30.2%	-0.2

Bank Vertical Result and ROAE	2Q26	2Q25	Δ% / p.p.	1Q26	Δ% / p.p.	1S26	1S25	Δ% / p.p.
Net Income (R$ million) Bank	137.8	204.1	(32.5)	211.5	(34.8)	349.3	396.2	(11.8)
ROAE % Bank	16.3%	27.6%	-11.2	24.8%	-8.4	20.7%	26.8%	-6.0

Service Vertical Result and ROAE	2Q26	2Q25	Δ% / p.p.	1Q26	Δ% / p.p.	1S26	1S25	Δ% / p.p.
Net Income (R$ million) Services	50.2	45.1	11.2	53.0	(5.3)	103.2	98.7	4.5
ROAE % Services	25.4%	21.5%	4.0	22.8%	2.6	26.1%	23.5%	2.7

Income - Parent Company and Others	2Q26	2Q25	Δ% / p.p.	1Q26	Δ% / p.p.	1S26	1S25	Δ% / p.p.
Net Income (R$ million) - Parent Company and Others	91.8	89.0	3.2	186.8	(50.9)	278.5	182.5	52.6

Result and Consolidated ROAE	2Q26	2Q25	Δ% / p.p.	1Q26	Δ% / p.p.	1S26	1S25	Δ% / p.p.
Net Income (R$ million) Porto Seguro S.A.	879.4	878.1	0.2	1,134.0	(22.5)	2,013.4	1,710.3	17.7
ROAE % Porto Seguro S.A.	22.1%	24.6%	-2.5	29.0%	-6.9	25.3%	24.0%	1.3



2Q26

EARNINGS RELEASE

PORTO SEGURO S.A.

Porto Seguro

Main Highlights

17.8 M
items/lives
(+7.7% and +1.3 M YoY)

R$ 5.9 B
in total revenue[1]
(2Q26) +8.5% YoY

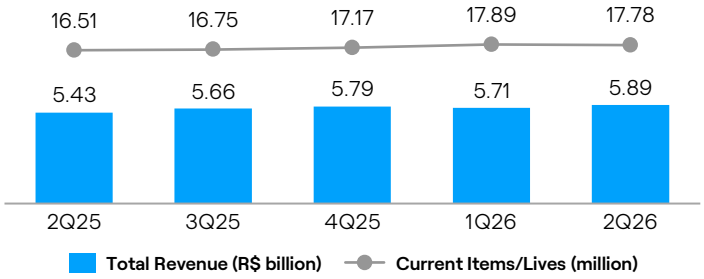
Result of
R$ 455.8 M
(2Q26) +4.9% YoY

ROAE of
32.9%
(2Q26) +1.8 p.p. YoY

Porto Seguro continued expanding its operations through more segmented offerings, delivering high ratios of profitability and customer satisfaction.

Over the past year, we have expanded the portfolio, from entry-level products to the most premium lines. In addition to the launch of automobile and motorcycle products at Azul, the company's entry-level brand, Porto has strengthened its presence in the Premium and Private segments, offering new coverage options for this segment. We have made progress in the cross-selling front, offering car, home, and cell phone insurance in bundled deals. In addition to the growth with individual customers, the company advanced its operations in the corporate segment, with offerings tailored to the clients' needs, thus progressing in sales and market share in the segment.

The company continues to innovate with the expansion of "15 Minutes," a program that guarantees the arrival of automobile assistance within 15 minutes between 10:00 p.m. and 5:00 a.m. for Porto customers. Launched at the end of 2025 in the São Paulo Metropolitan Region, the program was expanded to six new locations this year.

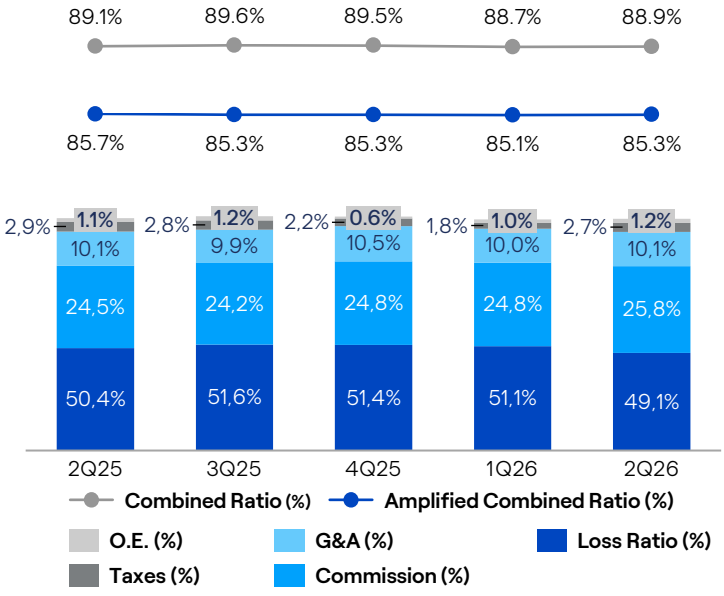


Furthermore, we made significant advances in digital through smoother shopping journeys, which increase both client satisfaction and operational efficiency.

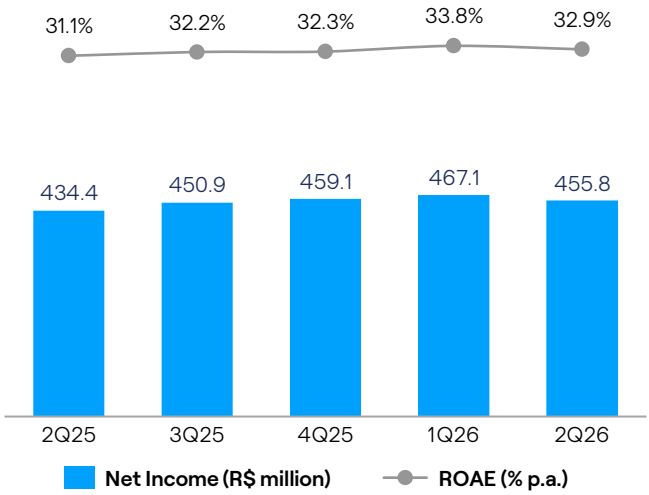
The NPS was above 80 points in the Auto insurance of the Porto and Azul brands and in the Homeowner insurance of the Porto brand, during which we maintained the Administrative Expenses (D.A.) ratio stable (vs. 2Q25) at 10.1% in 2Q26.

In the quarter, we added 1.3 million items/lives at Porto Seguro Vertical, reaching 17.8 million (+7.7% vs. 2Q25), with emphasis on the increase of 935 thousand people in Life Insurance (+17.0% vs. 2Q25), 230 thousand items in P&C Insurance (+5.2% vs. 2Q25), and 93 thousand vehicles in Auto Insurance (+1.5% vs. 2Q25).

Combined Ratio



Net Income and Profitability



The result of Porto Seguro Vertical in the second quarter of 2026 was R$ 455.8 million (+4.9% vs. 2Q25), while the ROAE remained above 30% for the fifth consecutive quarter, reaching 32.9% in the period (+1.8 p.p. vs. 2Q25). The combined ratio reached 88.9% in the quarter (-0.2 p.p. vs. 2Q25), highlighting a 1.4 p.p. improvement in the loss ratio, partially offset by a 1.3 p.p. increase in commission.

(1) Total revenue comprises retained premiums + revenues.

Auto

6.3M
vehicles
(Jun/26) +1.5 YoY

R$ 4.2 B
in written premium
(2Q26) +7.9% YoY

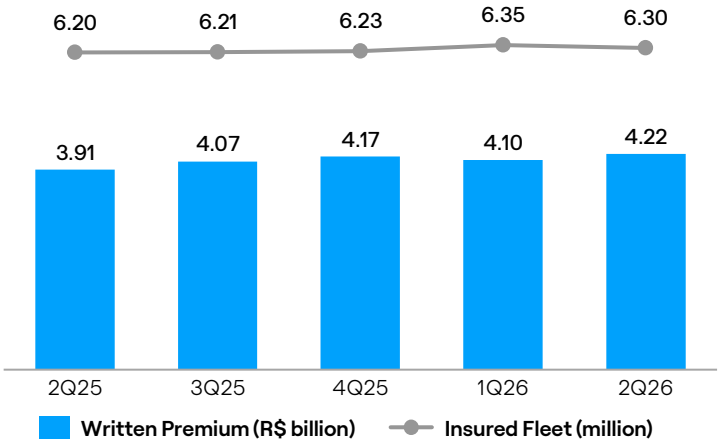
- 7.9% growth in premiums (vs. 2Q25)
- Market Share of 27.1% in 5M26[1]
- 6.3 million vehicles in the fleet in 2Q26 (+93 thousand vs. 2Q25)
- Loss ratio 56.7% in 2Q26; improvement of 1.8 p.p. (vs. 2Q25)

Written Premium and Insured Fleet

In 2Q26, written premiums for Auto Insurance reached R$ 4.2 billion, an increase of 7.9% (vs. 2Q25), while the insured fleet reached 6.3 million vehicles, an increase of 93 thousand items (+1.5% vs. 2Q25).

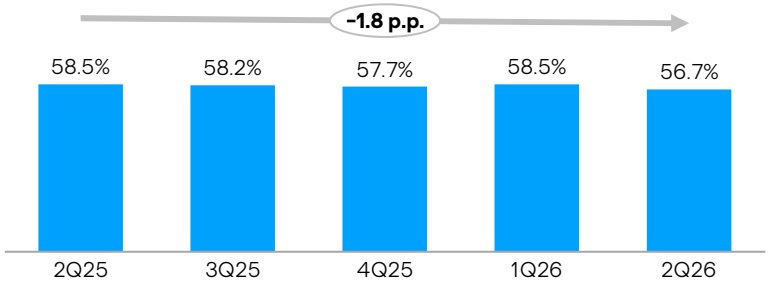
In addition to the developments in the product portfolio, we maintained our focus on the technological evolution of the automobile, with continuous improvement of our systems for the client and broker. The single platform allows more convenience for the broker in offering the auto portfolio to several client segments, as well as contributing to the capture of operational efficiencies through the integration of our brands.

On the analytical fronts, we continue leveraging the company's scale to advance in the disciplines of pricing, subscription, and claims. In addition to constantly improving the models, we maintain discipline in pricing to preserve our margins. In the claims sector, the advanced use of data and technology has been essential to bring increasing fluidity to the journey of clients and brokers.



Loss Ratio

The Auto loss ratio reached 56.7% in the quarter, an improvement of 1.8 p.p. compared to the second quarter of 2025, resulting from our discipline in pricing and the reduction in claim frequencies.



Market View (5M26[1])

Company	Premium (R$ B)	Δ YoY %	% Market	Δ YoY p.p.	% Loss Ratio	Δ YoY p.p.
Porto Seguro Group	6.89	+3.4%	27.1%	-0.6 p.p.	58.2%	-1.5 p.p.
2nd Largest	4.36	+2.8%	17.2%	-0.5 p.p.	60.0%	-0.7 p.p.
3rd Largest	3.66	+11.0%	14.4%	+0.7 p.p.	61.1%	+3.1 p.p.
4th Largest	3.45	+10.1%	13.6%	+0.5 p.p.	66.2%	+2.0 p.p.
5th Largest	2.80	+1.6%	11.0%	-0.5 p.p.	59.4%	+0.7 p.p.
Total Market (ex - Porto)	**18.51**	**+6.8%**	-	-	**61.8%**	**+1.7 p.p.**

(1) Market data for the accumulated period from January to May 2026. Source: SUSEP/Porto Seguro.

P&C

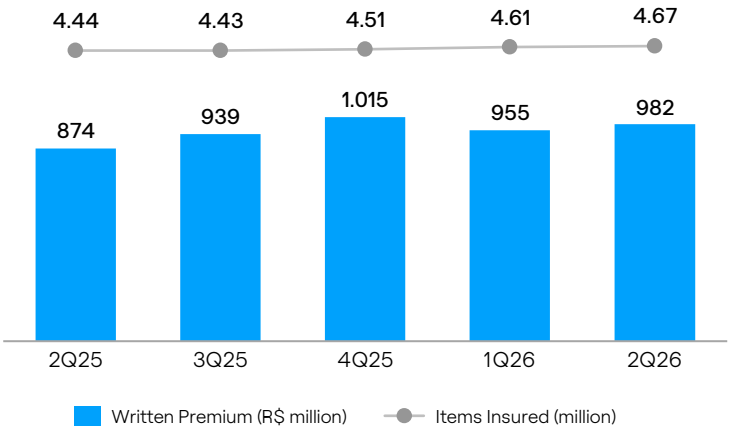
R$ 982 M
in written premium
(2Q26) +12.4 YoY

4.7 B
of items
(Jun/26) +5.2% YoY

- Written Premium of R$ 982 million in premiums in the quarter (+12.4% vs. 2Q25)
- 26.2% Market Share in Commercial (+1.3 p.p.)
- 22.1% Market Share in Homeowner (+0.8 p.p.)
- 4.7 million items (+5.2% vs. 2Q25)

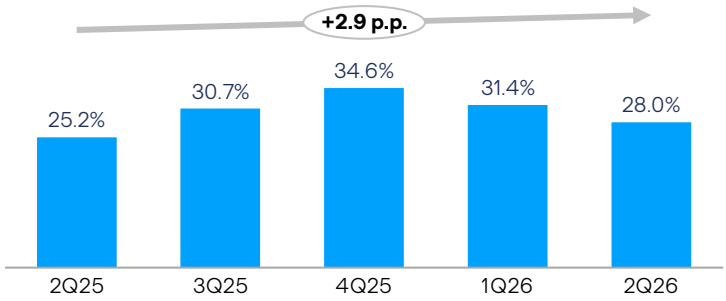
Written Premium and Items Insured

Property Insurance grew 12.4% compared to 2Q25, with highlights including an 11.8% expansion in Homeowner and 8.7% in Commercial segments. In Homeowner and Commercial segments, we maintained consolidated leadership with gains of 0.8 p.p. and 1.3 p.p. in market share, respectively. This progress is enhanced by new initiatives in the Homeowner sector, such as Combined Protection at Azul and the strengthening of the Premium and Private segments, ensuring coverage across different client profiles.



Loss Ratio

The total loss ratio of P&C products was 28.0% in 2Q26 (+2.9 p.p. vs. 2Q25), remaining at levels considered healthy by the Company.



Market View (5M26[1])

Homeowner

Company	Premium (R$ M)	Δ YoY %	% Market	Δ YoY p.p.	% Loss Ratio	Δ YoY p.p.
Porto Seguro Group	623.4	+12.7%	22.1%	+0.8 p.p.	33.5%	-1.8 p.p.
2nd Largest	458.5	+3.2%	16.2%	-0.8 p.p.	14.7%	-1.6 p.p.
3rd Largest	420.7	-0.3%	14.9%	-1.3 p.p.	14.2%	-5.4 p.p.
4th Largest	255.4	+13.8%	9.0%	+0.4p.p.	21.0%	-1.8 p.p.
5th Largest	233.5	+19.5%	8.3%	+0.8 p.p.	41.1%	-5.5 p.p.
Total Market (ex - Porto)	**2,198.9**	**+7.3%**	**-**	**-**	**24.7%**	**-1.1 p.p.**

Commercial

Company	Premium (R$ M)	Δ YoY %	% Market	Δ YoY p.p.	% Loss Ratio	Δ YoY p.p.
Porto Seguro Group	507.8	+7.6%	26.2%	+1.3 p.p.	25.4%	-8.2 p.p.
2nd Largest	195.9	+29.7%	10.1%	+2.1 p.p.	45.2%	+0.7 p.p.
3rd Largest	177.7	+14.4%	9.2%	+1.0 p.p.	66.6%	+27.9 p.p.
4th Largest	141.5	-1.1%	7.3%	-0.2 p.p.	25.9%	-13.5 p.p.
5th Largest	139.8	-1.1%	7.2%	-0.2 p.p.	36.4%	-16.5 p.p.
Total Market (ex - Porto)	**1,427.4**	**+0.5%**	**-**	**-**	**40.7%**	**-0.4 p.p.**

(1) Market data for the accumulated period from January to May 2026. Source: SUSEP/Porto Seguro.

Life

6.4 M
Lives
(Jun/26) +17.0% YoY

R$ 508 M
in Life Premiums
(2Q26) +5.8% YoY

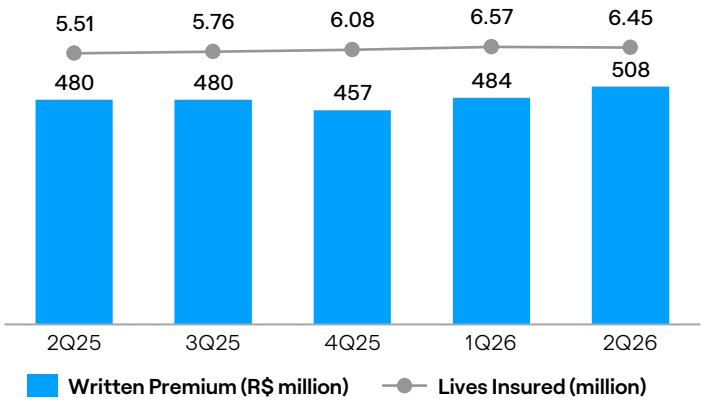
- Increase of 934.8K lives (vs. 2Q25)
- 5.8% growth in Life premiums (vs. 2Q25)
- Life loss ratio of 33.0% (+0.8 p.p. vs. 2Q25)

Written Premium and Insured Lives

The Life segment recorded an increase of 935 thousand people (+17.0% vs. 2Q25), reaching 6.4 million insured lives.

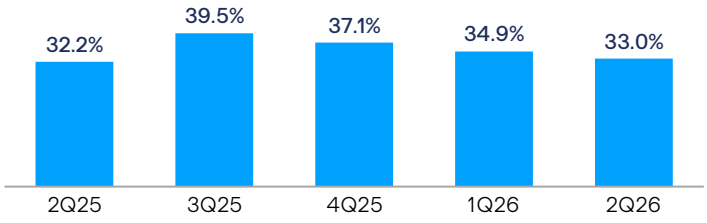
Regarding Life premiums, there was an increase of 5.8%, mainly driven by the performance of Credit Life and Group Life. In Credit Life, quarterly premiums grew above the market[1] (+18.4% vs. 2Q25), driven by commercial actions that expanded the base of partners and enhanced the advancement in cross-selling through the Consortium and Credit products of the Porto Ecosystem.

In Group Life, the expansion was +10.7% (vs. 2Q25), ratifying the growth strategy in the Small and Medium Enterprises segment, with emphasis on the increase in cross-selling with the Verticals.



Loss Ratio - Life

The loss ratio for Life insurance reached 33.0% in 2Q26, an increase of 0.8 p.p. (vs. 2Q25), remaining within levels considered healthy by the Company.



Market View (5M26[2])

Company	Premium (R$ B)	Δ YoY %	% Market	Δ YoY p.p.	% Loss Ratio	Δ YoY p.p.
1st Largest	5.55	+5.9%	16.3%	-0.7 p.p.	36.7%	+3.4 p.p.
2nd Largest	3.39	+15.2%	9.9%	+0.4 p.p.	51.8%	+2.7 p.p.
3rd Largest	3.15	+25.0%	9.3%	+1.1 p.p.	18.2%	-1.7 p.p.
4th Largest	3.02	+20.5%	8.9%	+0.7 p.p.	19.8%	-0.3 p.p.
5th Largest	2.42	+12.5%	7.1%	+0.1 p.p.	32.0%	-1.4 p.p.
Porto Seguro Group (11th largest)	0.83	+9.4%	2.4%	0.0 p.p.	36.2%	-0.8 p.p.
Total Market	**34.0**	**+10.8%**	-	-	**27.7%**	**-1.1 p.p.**

(1) Data from Credit Life segment accrued from April to May based on SUSEP, lines 977 and 1377.
(2) Market data for Group Life, Individual, Credit Life, and Travel for the accumulated period from January to May 2026. Source: SUSEP/Porto Seguro.

Financial and Operational Summary and I/S

Auto - Consolidated	2Q26	2Q25	Δ%/p.p.	1Q26	Δ%/p.p.	1S26	1S25	Δ% / p.p.
Written Premium (R$ million)	4,220.9	3,911.7	7.9%	4,100.6	2.9%	8,321.6	7,896.9	5.4%
Earned Premium (R$ million)	4,041.7	3,973.6	1.7%	3,971.2	1.8%	8,012.9	7,856.5	2.0%
Loss Ratio (%) - Chg. (p.p.)	56.7%	58.5%	-1.8	58.5%	-1.8	57.6%	59.3%	-1.7
Insured Fleet (thousand)	6,296.3	6,203.0	1.5%	6,348.9	-0.8%	6,296.3	6,203.0	1.5%
P&C	**2Q26**	**2Q25**	**Δ%/p.p.**	**1Q26**	**Δ%/p.p.**	**1S26**	**1S25**	**Δ% / p.p.**
Written Premium (R$ million)	982.4	873.6	12.4%	955.0	2.9%	1,937.4	1,715.4	12.9%
Earned Premiums (R$ million)	931.8	827.3	12.6%	890.3	4.7%	1,822.1	1,614.9	12.8%
Loss Ratio (%) - Chg. (p.p.)	28.0%	25.2%	2.9	31.4%	-3.3	29.7%	30.2%	-0.5
Business (thousand)	4,669.9	4,439.6	5.2%	4,613.5	1.2%	4,669.9	4,439.6	5.2%
Life	**2Q26**	**2Q25**	**Δ%/p.p.**	**1Q26**	**Δ%/p.p.**	**1S26**	**1S25**	**Δ% / p.p.**
Written Premium (R$ million)	507.9	480.0	5.8%	484.0	4.9%	992.0	911.2	8.9%
Earned Premiums (R$ million)	477.4	427.9	11.6%	466.8	2.3%	944.1	850.3	11.0%
Loss Ratio (%) - Chg. (p.p.)	33.0%	32.2%	0.8	34.9%	-1.8	33.9%	35.6%	-1.7
Business (thousand)	6,446.6	5,511.8	17.0%	6,568.7	-1.9%	6,446.6	5,511.8	17.0%
Uruguay Seguros	**2Q26**	**2Q25**	**Δ%/p.p.**	**1Q26**	**Δ%/p.p.**	**1S26**	**1S25**	**Δ% / p.p.**
Written Premium (R$ million)	188.4	185.1	1.8%	216.5	-13.0%	404.9	376.4	7.6%
Earned Premium (R$ million)	192.6	184.3	4.5%	196.3	-1.9%	388.9	358.5	8.5%
Loss Ratio (%) - Chg. (p.p.)	30.1%	32.7%	-2.6	28.7%	1.4	29.4%	31.4%	-2.0
Service Revenue (R$ million)	12.0	10.2	17.5%	11.1	8.2%	23.1	20.7	11.5%
Business (thousand)	360.0	350.1	2.8%	350.3	2.8%	360.0	350.1	2.8%
Other Insurance	**2Q26**	**2Q25**	**Δ%/p.p.**	**1Q26**	**Δ%/p.p.**	**1S26**	**1S25**	**Δ% / p.p.**
Revenues/Premiums (R$ million)	2.1	2.9	-27.4%	2.1	-1.3%	4.2	5.9	-29.9%
Coinsurance, Trackers and Run Off (RCO and Others - Azul)								
Reinsurance	**2Q26**	**2Q25**	**Δ%/p.p.**	**1Q26**	**Δ%/p.p.**	**1S26**	**1S25**	**Δ% / p.p.**
Reinsurance (R$ million)	-24.8	-33.5	-25.9%	-61.7	-59.8%	-86.5	-88.5	-2.2%
Total Porto Seguro	**2Q26**	**2Q25**	**Δ%/p.p.**	**1Q26**	**Δ%/p.p.**	**1S26**	**1S25**	**Δ% / p.p.**
Total Revenue (Retained Premium + Revenues)	5,888.9	5,430.0	8.5%	5,707.7	3.2%	11,596.5	10,838.2	7.0%
Net Income (R$ million)	455.8	434.4	4.9%	467.1	-2.4%	922.9	747.8	23.4%
ROAE (%) - Chg. (p.p.)	32.9%	31.1%	1.8	33.8%	-0.9	33.3%	26.8%	6.5

Managerial Income Statement

Porto Seguro Income Statement	2Q26	2Q25	Δ%	1Q26	Δ%	1S26	1S25	Δ%
Total Revenue (Retained Premiums + Revenues)	**5,888.9**	**5,430.0**	**8.5**	**5,707.7**	**3.2**	**11,596.54**	**10,838.2**	**7.0**
Retained Premium	5,874.8	5,416.9	8.5	5,694.5	3.2	11,569.3	10,811.5	7.0
Earned Premium	5,643.5	5,413.1	4.3	5,524.6	2.2	11,168.1	10,680.2	4.6
Revenues	14.1	13.1	7.7	13.2	6.7	27.3	26.6	2.3
Retained Net Claims	(2,768.7)	(2,729.6)	1.4	(2,821.2)	(1.9)	(5,589.9)	(5,553.5)	0.7
Commission	(1,456.2)	(1,316.2)	10.6	(1,372.6)	6.1	(2,828.8)	(2,600.5)	8.8
Operating Expenses	(78.2)	(68.3)	14.6	(62.9)	24.4	(141.1)	(156.3)	(9.7)
Tax Expenses	(150.7)	(155.5)	(3.1)	(97.3)	54.9	(248.0)	(293.8)	(15.6)
Administrative Expenses	(575.0)	(553.3)	3.9	(559.0)	2.9	(1,134.0)	(1,113.5)	1.8
Operating Result	**628.9**	**603.3**	**4.2**	**624.8**	**0.7**	**1,253.7**	**989.3**	**26.7**
Financial result	236.3	217.1	8.8	234.9	0.6	471.2	411.1	14.6
Amortization of Intangible Assets	(3.2)	(3.2)	-	(3.2)	-	(6.3)	(6.3)	-
Results before Tax	**862.0**	**817.3**	**5.5**	**856.5**	**0.6**	**1,718.5**	**1,394.1**	**23.3**
Income Tax and Social Contribution	(274.0)	(253.6)	8.1	(254.3)	7.7	(528.3)	(423.6)	24.7
Net Income before Participation	**587.9**	**563.7**	**4.3**	**602.2**	**(2.4)**	**1,190.2**	**970.5**	**22.6**
Shareholding	(132.2)	(129.9)	1.8	(135.6)	(2.5)	(267.8)	(222.9)	20.1
Result from Investee Companies	0.0	0.5	(98.4)	0.5	(98.3)	0.5	0.1	326.2
Net Income	**455.8**	**434.4**	**4.9**	**467.1**	**(2.4)**	**922.9**	**747.8**	**23.4**
ROAE (%) - Chg. (p.p.)	**32.9%**	**31.1%**	**1.8**	**33.8%**	**-0.9**	**33.3%**	**26.8%**	**6.5**
Combined Ratio (%) - Chg. (p.p.)	**88.9%**	**89.1%**	**-0.2**	**88.7%**	**0.2**	**88.8%**	**90.8%**	**-2.0**
Amplified Combined Ratio (%) - Chg. (p.p.)	**85.3%**	**85.7%**	**-0.4**	**85.1%**	**0.2**	**85.2%**	**87.5%**	**-2.2**
Basis - Financial investments	**6,385.2**	**5,967.7**	**7.0**	**6,162.7**	**3.6**	**6,385.2**	**5,967.7**	**7.0**



2Q26

EARNINGS RELEASE

PORTO SEGURO S.A.

Porto Saúde

Members and Revenues

R$ 2.3 B
in revenues in 2Q26
(+14.4% vs. 2Q25)

904k Lives
+153k lives in Health Insurance

R$ 143.9 M
net income in 2Q26
(+36.4% vs. 2Q25)

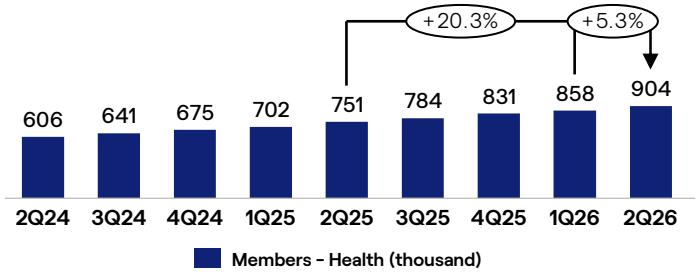
24.0%
ROAE
(+1.6 p.p. vs. 2Q25)

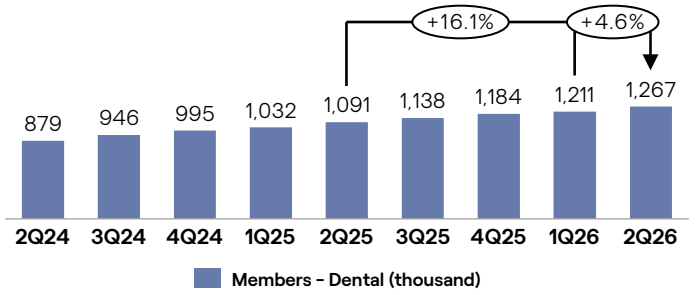
- Reaching 904k lives in health insurance
- Revenues and Premiums increased R$ 295.6 M, +14.4% (vs. 2Q25)
- The loss ratio for health + dental in 2Q25 improved by 0.4 p.p. (vs. 2Q25)
- Net income of R$ 143.9 million (+36.4% vs. 2Q25) and R$ 359.6 million in 1H26
- ROAE of 24.0% in 2Q26 (+1.6 p.p. vs. 2Q25)

Members

Health Insurance reached 904 thousand members, maintaining a series of 23 consecutive quarters of growth. We increased 153K lives compared to 2Q25 and + 46K lives compared to the previous quarter.

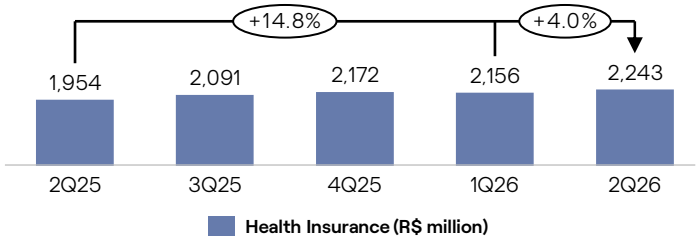
The Dental Insurance reached 1,267K lives, increasing by 176K lives compared to 2Q25 and 56 K compared to the immediately previous quarter.

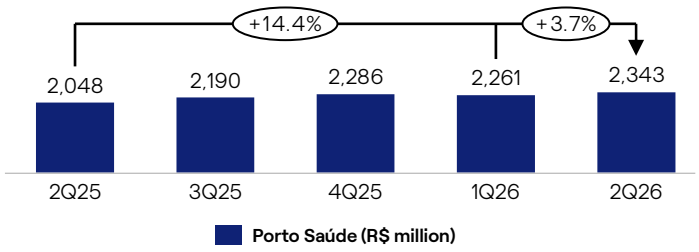




Revenues

Porto Saúde's revenues grew R$ 295.6 million (+14.4% vs. 2Q25), reaching R$ 2.3 billion in the quarter.



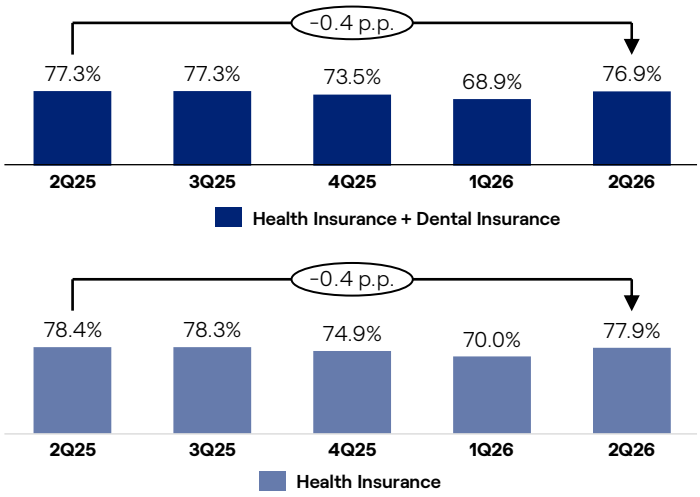


Loss ratio and Results

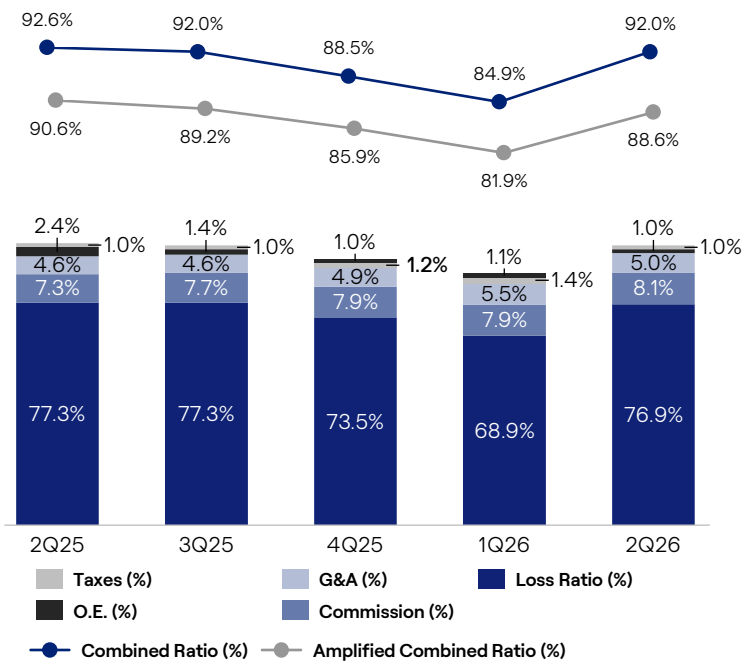
Loss Ratio

The loss ratio of Health Insurance + Dental Insurance was at 76.9% (-0.4 p.p. vs 2Q25).

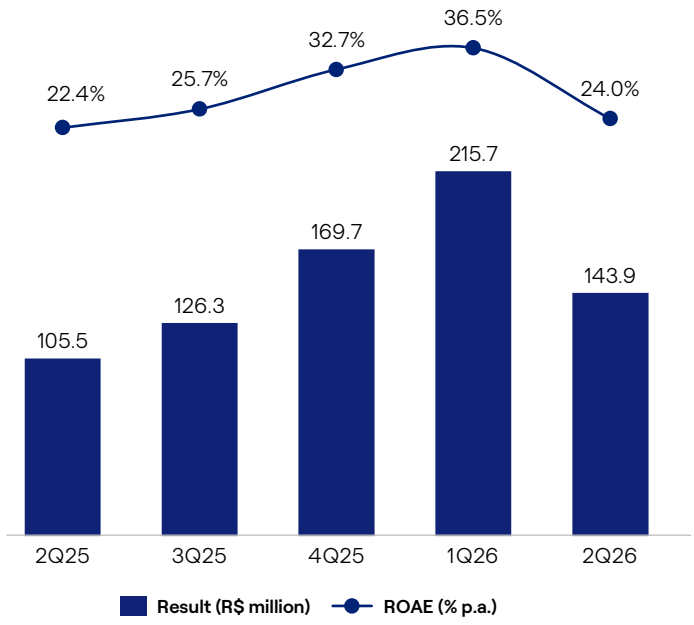
The Health Insurance loss ratio was at 77.9% (-0.4 p.p. compared to 2Q25), once again reinforcing the effects of our virtual verticalization strategy, with the Porto Medical Team, Partnerships, new products and actions to combat fraud.



Combined ratio



Net income and Profitability



We reinforce the operational efficiency observed in the loss ratio -0.4 p.p (vs. 2Q25), reflecting the health of our portfolio. Net income reached R$ 143.9 million in 2Q26 (+36.4% vs. 2Q25). The positive profitability resulted in a ROAE of 24.0% for the quarter (+1.6 p.p. vs. 2Q25) and in the improvement of Porto Saúde's combined ratio by 0.6 p.p. (vs. 2Q25).

Financial and Operational Summary and I/S

Financial and Operational Summary

Health Insurance	2Q26	2Q25	Δ%/p.p.	1Q26	Δ%/p.p.	1S26	1S25	Δ% / p.p.
Written Premium (R$ million)	2,242.9	1,953.6	14.8%	2,155.9	4.0%	4,398.8	3,825.7	15.0%
Members - (thousand)	904	751	20.3%	858	5.3%	904	751	20.3%

Dental	2Q26	2Q25	Δ%/p.p.	1Q26	Δ%/p.p.	1S26	1S25	Δ% / p.p.
Written Premium (R$ million)	60.2	56.4	6.9%	66.2	-9.1%	126.5	111.3	13.6%
Members - (thousand)	1,267	1,091	16.1%	1,211	4.6%	1,267	1,091	16.1%

Other	2Q26	2Q25	Δ%/p.p.	1Q26	Δ%/p.p.	1S26	1S25	Δ% / p.p.
Revenues (R$ million)	40.2	37.7	6.5%	38.6	4.0%	78.8	75.3	4.8%
Clients - (thousand)	139	145	-3.9%	140	-0.9%	139	145	-3.9%

Total Porto Saúde	2Q26	2Q25	Δ%/p.p.	1Q26	Δ%/p.p.	1S26	1S25	Δ% / p.p.
Revenues (R$ million)	2,343.3	2,047.8	14.4%	2,260.8	3.7%	4,604.1	4,012.3	14.7%
Net Income (R$ million)	143.9	105.5	36.4%	215.7	-33.3%	359.6	285.1	26.1%
ROAE (%) - Chg. (p.p.)	24.0%	22.4%	1.6	36.5%	-12.4	30.0%	30.2%	-0.2
Combined Ratio (%) - Chg. (p.p.)	92.0%	92.6%	-0.6	84.9%	7.1	88.5%	88.2%	0.2

Managerial Income Statement

Porto Saúde Income Statement	2Q26	2Q25	Δ%/p.p.	1Q26	Δ%/p.p.	1S26	1S25	Δ% / p.p.
Total Revenue (Retained Premium + Revenues)	**2,343.3**	**2,047.8**	**14.4**	**2,260.8**	**3.7**	**4,604.1**	**4,012.3**	**14.7**
Retained Premium	2,303.1	2,010.0	14.6	2,222.1	3.6	4,525.3	3,937.1	14.9
Earned Premium	2,281.2	1,999.3	14.1	2,215.2	3.0	4,496.4	3,871.8	16.1
Revenues	40.2	37.7	6.5	38.6	4.0	78.8	75.3	4.8
Retained Net Claims	(1,753.5)	(1,545.3)	13.5	(1,527.1)	14.8	(3,280.5)	(2,852.1)	15.0
Commission	(185.4)	(145.6)	27.3	(175.3)	5.7	(360.7)	(271.8)	32.7
Operating Expenses	(44.9)	(70.7)	(36.5)	(46.5)	(3.5)	(91.4)	(108.9)	(16.1)
Tax Expenses	(25.6)	(22.4)	13.9	(34.5)	(25.9)	(60.1)	(51.1)	17.5
Administrative Expenses	(122.6)	(99.8)	22.8	(130.6)	(6.1)	(253.1)	(197.1)	28.4
Operating Profit	**189.5**	**153.1**	**23.8**	**339.9**	**(44.2)**	**529.4**	**465.9**	**13.6**
Financial Results[1]	88.3	45.3	94.9	81.3	8.7	169.6	79.5	113.3
Earnings before Taxes	277.9	198.4	40.0	421.1	(34.0)	699.0	545.4	28.2
Income Tax and Social Contribution	(91.0)	(60.5)	50.5	(141.0)	(35.5)	(232.0)	(172.7)	34.4
Net Income before Participation	**186.9**	**137.9**	**35.5**	**280.1**	**(33.3)**	**467.0**	**372.7**	**25.3**
Shareholding	(43.0)	(32.4)	32.6	(64.4)	(33.3)	(107.4)	(87.6)	22.6
Net Income	**143.9**	**105.5**	**36.4**	**215.7**	**(33.3)**	**359.6**	**285.1**	**26.1**
ROAE (%) - Chg. (p.p.)	**24.0%**	**22.4%**	**1.6**	**36.5%**	**-12.4**	**30.0%**	**30.2%**	**-0.2**
Combined Ratio (%) - Chg. (p.p.)	**92.0%**	**92.6%**	**-0.6**	**84.9%**	**7.1**	**88.5%**	**88.2%**	**0.2**
Amplified Combined Ratio (%) - Chg. (p.p.)	**88.6%**	**90.6%**	**-2.0**	**81.9%**	**6.6**	**85.3%**	**86.5%**	**-1.2**
Basis - Financial investments	**2,343.4**	**1,207.4**	**94.1**	**2,291.4**	**2.3**	**2,343.4**	**1,207.4**	**94.1**

(1) In 2026, Porto Saúde's financial results will have remuneration based on the position of financial investment assets.



2Q26

EARNINGS RELEASE

PORTO SEGURO S.A.

PortoBank

Main Highlights

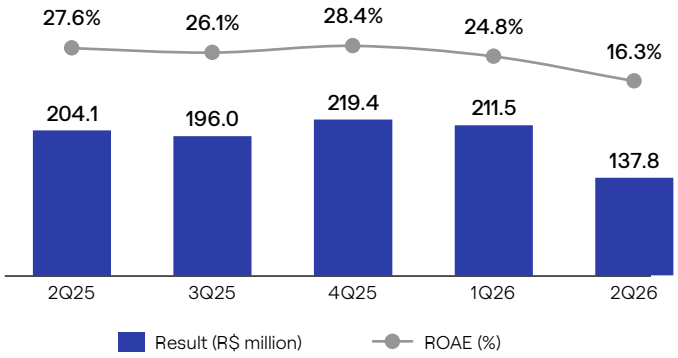
7.0 M
businesses
(Jun/26) +32.8% YoY

R$ 1.9 B
in revenues
(2Q26) +16.6% YoY[1]

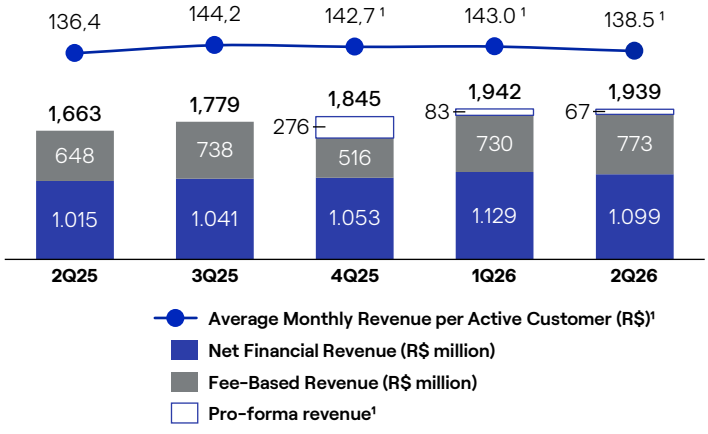
- Net income of 137.8 million (-32.5% YoY), with ROAE of 16.3%
- Efficiency ratio 25.4% (-4.0 p.p. YoY)[2]
- Revenue Mix
- Strengthening of collection and recovery strategies

Porto Bank closed 2Q26 with revenue growth exceeding expense expansion, continuous improvement in the Efficiency ratio, and discipline in credit granting. Net income of R$ 137.8 million, accounting for a decrease of 32.5% compared to 2Q25, with a ROAE of 16.3%.

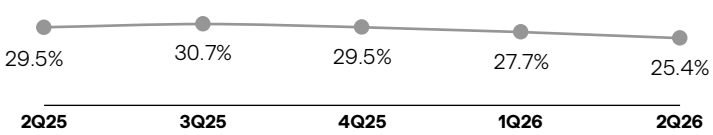
Net Income and Profitability



Revenues



Efficiency Ratio[2]



The more challenging macroeconomic environment and the deterioration of credit quality directly impacted the credit card indicators. Porto Bank reinforced the selective growth strategy and capital allocation, directing expansion towards products with a better risk-return ratio, greater predictability of loss, and real collateral.

The Institution maintained a strong business growth by reaching a historic milestone of 7.0 million businesses (+32.8% YoY), driven by the acceleration of digital fronts and the capture of synergies in the Porto ecosystem.

The revenue[1] increased by 16.6% compared to the previous year with Fee-Based growing 29.5% and Financial Margin 8.4%. The efficiency ratio of 25.4% in 2Q26 is a key pillar of the structural cost-to-serve reduction strategy. This reduction was based on: 1) focus on contract renegotiation, 2) expansion of self-service in customer support, 3) digital billing; 4) internalization of technology services; and; 5) the migration from the digital account model via BaaS to the internal development of a banking core.

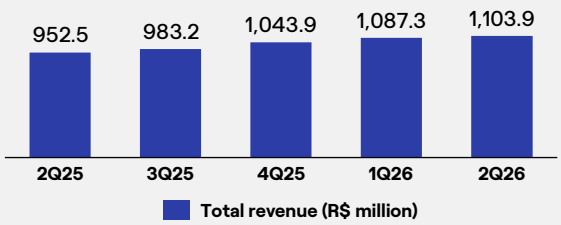
The loan portfolio reached R$ 23.5 billion, an increase of 12.1% compared to 2Q25. The managed portfolio of the Consortium grew 41.1% compared to the previous year, reaching R$ 116 billion.

Although credit deterioration reduced profitability in the quarter, the operational fundamentals remained solid, highlighted by revenue growth, business expansion, and the continued evolution of operational efficiency. Porto Bank continues investing in structural capabilities and has made necessary changes in risk management.

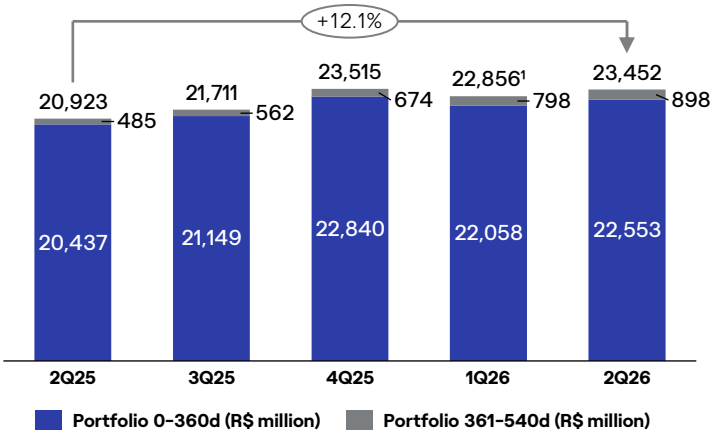
(1) Excluding the effects of the new revenue and cost deferral model for the Consortium, now applied by group and quota.
(2) Calculation methodology: (Operating and Administrative Expenses) / (Revenue net of taxes – Commission).

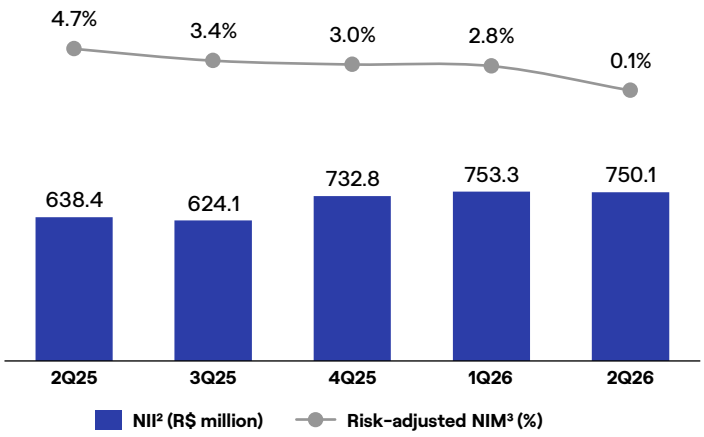
Financial Solutions for Credit

Revenue	Credit Cards	Loans and financing
R$ 1.1 B	R$ 938.0 M	R$ 165.9 M
+15.9% YoY	+17.1% YoY	+9.5% YoY



Credit Portfolio





During the quarter, it expanded collection actions, reviewed granting policies, and portfolio management. The focus shifts toward even greater integration, taking into account the customer's consolidated exposure and active portfolio management, with an emphasis on collateralized products, preserving asset quality and sustainable profitability.

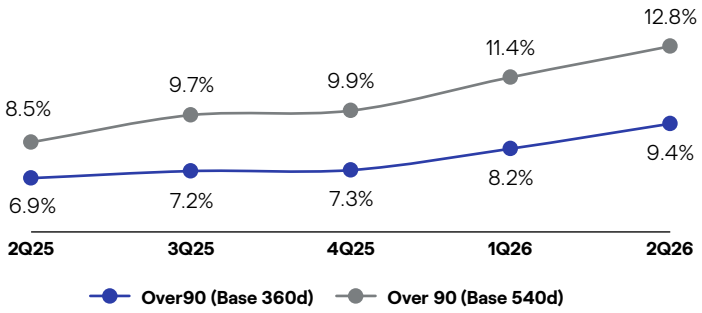
Consolidated NII reached R$ 750.1 million in 2Q26 (+17.5% YoY), with a NIM of 15.1% — stable gross margin. The Risk-Adjusted NIM closed at 0.1%, with compression concentrated in credit cards. The recovery of the indicator accompanies the normalization of credit card cost of risk, whose leading indicator — 15-90 NPL — has already declined in the quarter.

(1) Includes a write-off of R$ 953 million in the portfolio in 1Q26, already provisioned.
(2) NII = Financial revenue - Financial expenses - Loan Operation Commission.
(3) Adjusted NIM for Risk = (NII – Loss x 4) / Average Spread Sensitive Portfolio..

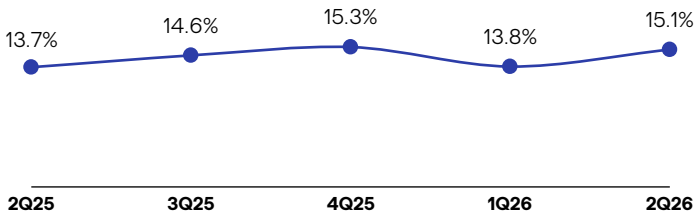
Credit Quality and Cost of Credit

NPL ratio (%)

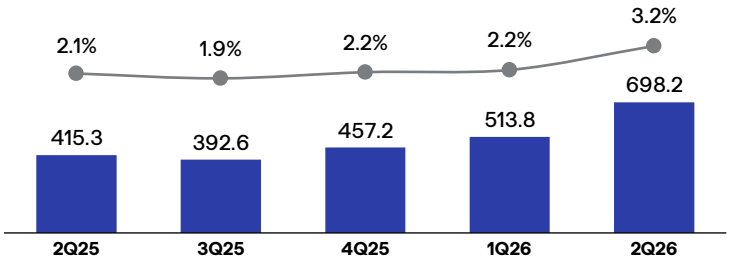
(Overdue >90 days)



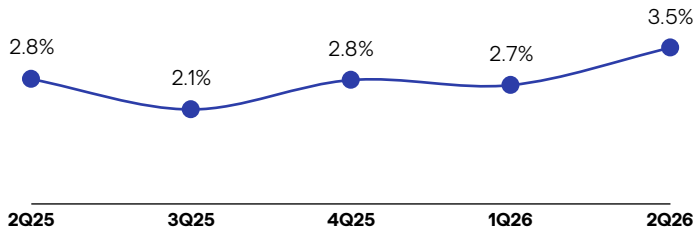
Representation of Stage 3 Portfolio (%)



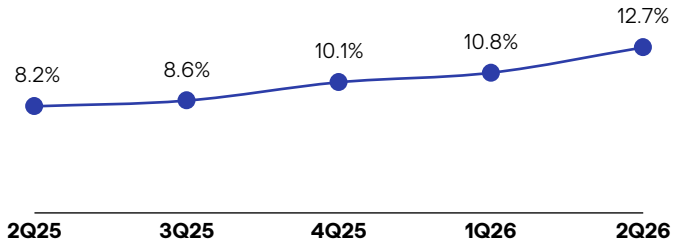
NPL Formation[1] (%) – 360 days



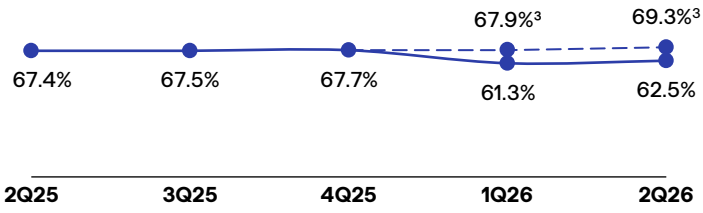
Stage 3 Formation (%)



Credit Cost[2] (%)



Stage 3 Coverage (%)



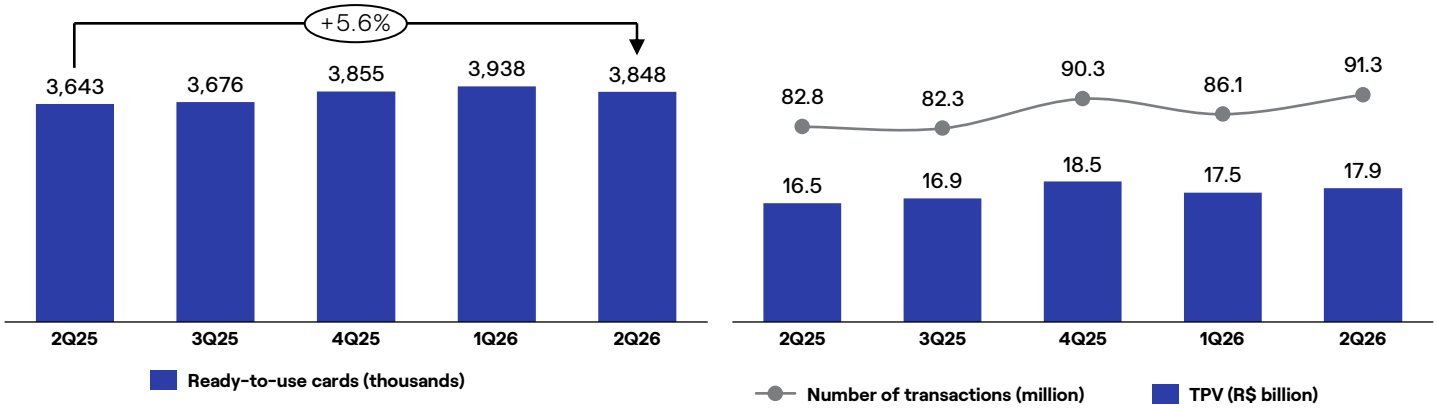
The over-90 ratio (on 360 days basis) reached 9.4% in 2Q26, while the credit cost reached 12.7%, following the higher formation of NPL. The Coverage of Stage 3 was 62.5%,.

Portfolio quality indicators reflected the maturation of vintages and credit cycle dynamics. Porto Bank sought to evolve management predominantly from product-based to an integrated client and portfolio management model, believing that this change will increase the resilience of portfolios for the upcoming growth cycles.

(1) NPL Formation = (NPL Chg + Write-Off to Loss Net of Recoveries) / Portfolio
(2) Cost of Credit = Credit Losses / Average Loan Portfolio
(3) Includes a write-off of R$ 953 million in the portfolio in 1Q26, already provisioned.

Financial Solutions for Credit

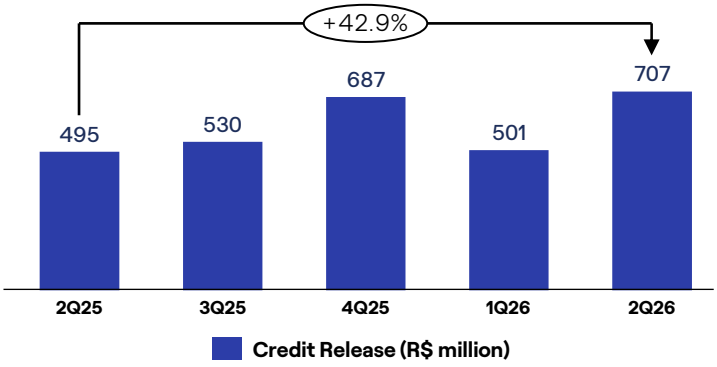
Credit Card



Credit Card segment performance ended 2Q26 with 3.85 million credit cards available for use, an increase of 5.6% over 2Q25 and a 2.3% QoQ decline, due to adjustments in credit underwriting and maintenance policies.

Total payment volume (TPV) grew 8.9% YoY, reaching R$ 17.9 billion, with 91.3 million transactions (+10.4% YoY).

Loans and financing



In 2Q26, the Loans and Financing portfolio originated R$ 707 million in credit (+42.9% YoY), generating total revenue of R$ 165.9 million (+9.5% YoY), with a focus on auto-secured products and working capital with receivables retention. Highlights include the launch of private payroll-deductible loans. Across all products, the underwriting policy continues to emphasize greater selectivity within the Porto ecosystem.

Consortium

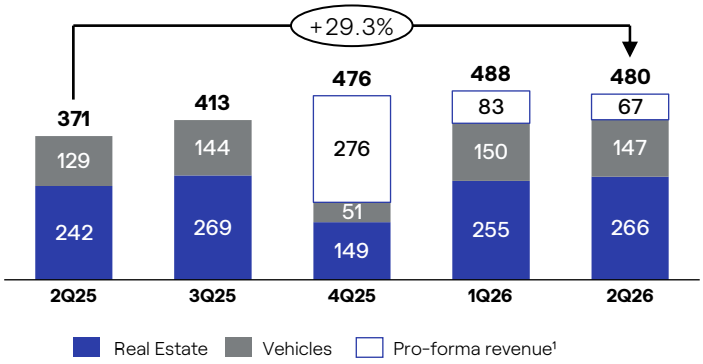
Adjusted Revenue
R$ 480.2 M
+29.3% YoY[1]

Managed Portfolio
R$ 116.0 B
+41.1% YoY

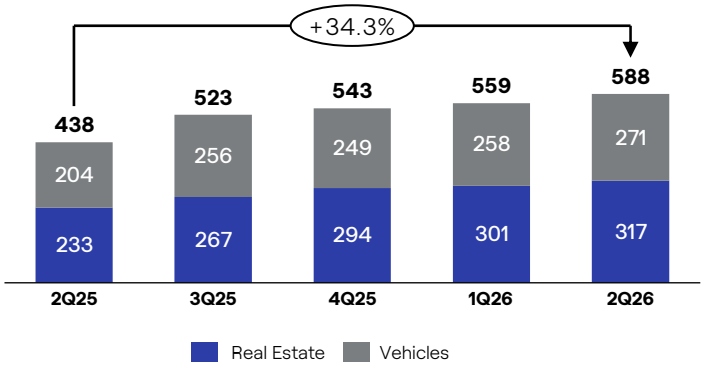
The Consortium is a pillar of predictable revenue, low volatility, and efficient Capital Adequacy, which strengthens the thesis of a bank with diversified and cycle-resilient revenue. Porto Bank has a structural competitive advantage, given the brand, distribution reach, and potential for expansion in the Porto base.

Consortium Revenue totaled R$ 413.2 million in 2Q26 (+11.3% YoY). Under the old criteria and on a comparable basis[1], the revenue would be R$ 480.2 million in 2Q26, growing +29.3% YoY.

Revenue
(R$ million)



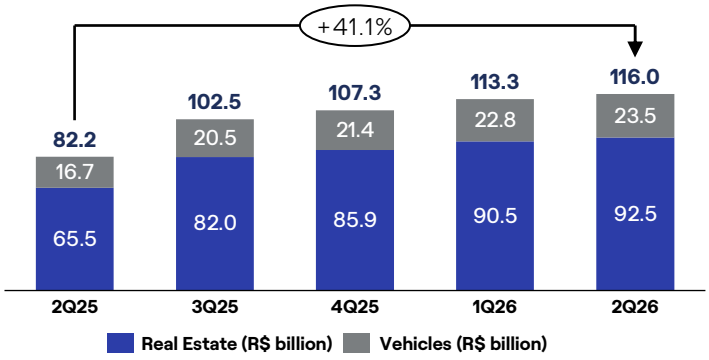
Active Businesses
(thousands)



The Active Business base reached 588 thousand quotas (+34.3% YoY), split into 317 thousand in Real Estate and 271 thousand in Vehicles. In 2Q26, over 8.4 thousand quotas were awarded (representing R$ 1.5 billion in credit letters granted), making it one of the consortium administrators with the highest award rates in the market.

Managed Portfolio

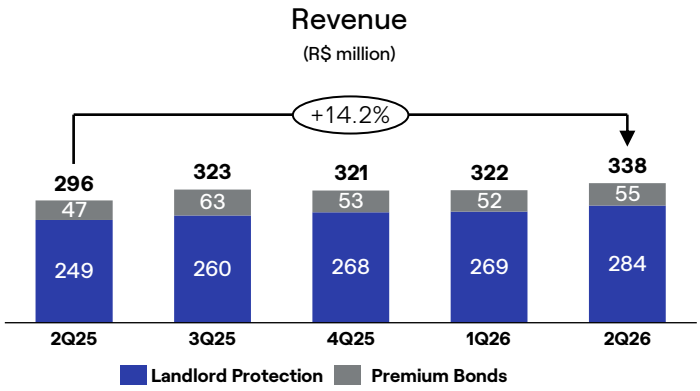
The Consortium Credit Portfolio of Porto Bank reached R$ 116.0 billion in 2Q26, up 41.1% YoY, reflecting the consistent expansion of the business base and the balanced performance of the Real Estate (+41.3%) and Vehicles (+40.3%) segments.

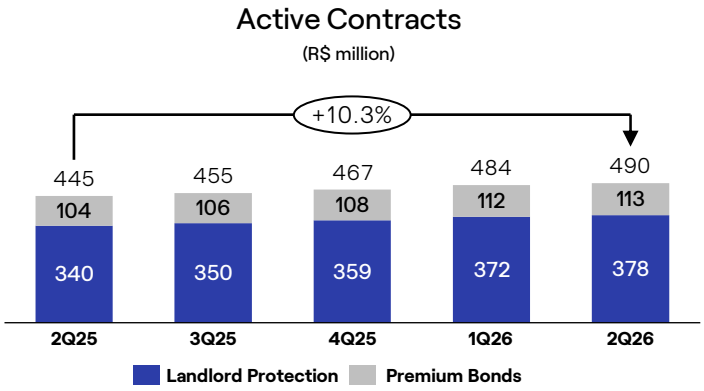


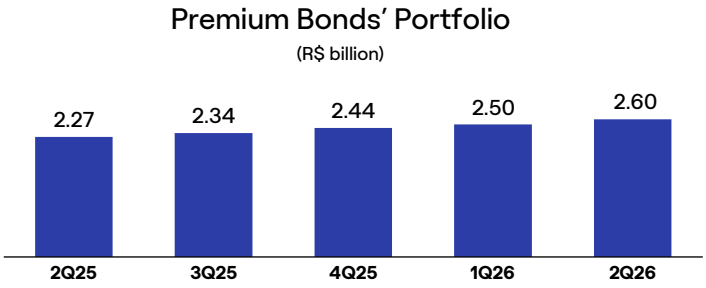
(1) Excluding the effects of the new revenue and cost deferral model for the Consortium, now applied by group and quota.

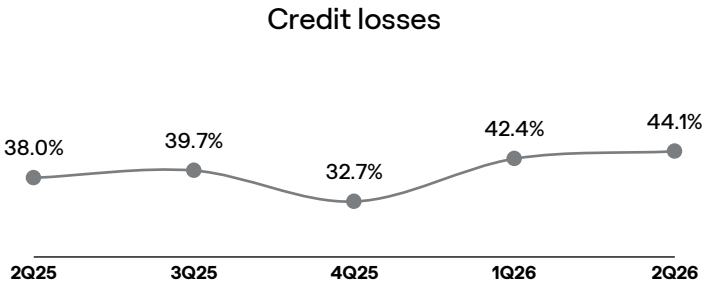
Financial Solutions for Rent and Guarantee

Revenue	Rental Guarantee Contracts	Premium Bonds' Portfolio
R$ 338.5	490.4 K	R$ 2.6 B
+14.2% YoY	+10.3 YoY	+14.7% YoY









Revenue from Landlord Protection totaled R$ 283.7 million in 2Q26, with a growth of 13.8% compared to the previous year. The product remains consolidated in the leadership of the rental market, with a 52.7% share[1], reinforcing its relevance and competitiveness.

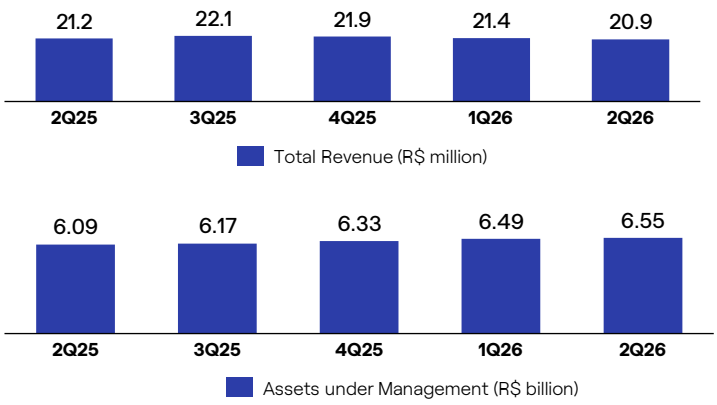
The increase in the product's credit loss (from 38.0% in 2Q25 to 44.1% in 2Q26) reflected a higher severity of claims. This dynamic is within the expected technical margin of Porto Bank and does not change our view on the product's structural profitability.

Revenue from premium bonds reached R$ 478.7 million, accounting for an increase of 16.4% compared to 2Q25, reflecting the continuous strengthening of the solution in the company's portfolio.

The performance of the two products highlights the effectiveness of the investment strategy in partnerships with real estate agencies, and reinforces the importance of responsible and regulated management of this business model.

Pension Plan

Private Pension's Assets Under Management (AUM) closed 2Q26 at R$ 6.55 billion, with Effective Revenue of R$ 20.9 million. In addition to the sessions with managers and personalized portfolios, we highlight as progress on the distribution front the availability of the Pension Plan on the Porto App during 1Q26. The channel aims to enhance customer acquisition and strengthen the relationship with clients, leveraging Porto Bank's consolidated offering.



(1) Market data from April to May 2026. Source: SUSEP/Porto Seguro.

Financial and Operational Summary and I/S

Financial and Operational Summary

Credit Card and Financing	2Q26	2Q25	Δ%/p.p.	1Q26	Δ%/p.p.	1S26	1S25	Δ% / p.p.
Net financial revenues	784.7	689.4	13.8%	788.0	-0.4%	1,572.7	1,340.5	17.3%
Gross financial revenue	902.2	785.1	14.9%	899.2	0.3%	1,801.4	1,520.1	18.5%
Financial expense	-117.5	-95.6	22.8%	-111.2	5.6%	-228.7	-179.6	27.4%
Fee-Based Revenue (1)	319.2	263.1	21.3%	299.3	6.6%	618.5	506.9	22.0%
Total Net Revenue (R$ million)	1,103.9	952.5	15.9%	1,087.3	1.5%	2,191.1	1,847.4	18.6%
Provision for Loan Losses - Chg. p.p. (2)	7.3%	8.9%	-1.6	6.8%	0.5	7.3%	8.9%	-1.6
Loan and financing contracts (thousand units)	108.0	121.7	-11.3%	109.4	-1.2%	108.0	121.7	-11.3%
Credit Card (thousand units)	3,847.8	3,643.4	5.6%	3,937.8	-2.3%	3,847.8	3,643.4	5.6%
Commission	42.1	51.0	-17.5%	38.2	10.1%	80.3	99.2	-19.1%
Credit losses	747.0	429.0	74.1%	615.7	21.3%	1,362.7	835.9	63.0%
Average Credit Portfolio Sensitive to Spread	19,858.9	17,915.5	10.8%	19,788.4	0.4%	19,858.9	17,915.5	10.8%
Write-Off to Loss Net of Recoveries	404.9	189.0	114.3%	361.3	12.1%	404.9	189.0	114.3%
Financial Risks	**2Q26**	**2Q25**	**Δ%/p.p.**	**1Q26**	**Δ%/p.p.**	**1S26**	**1S25**	**Δ% / p.p.**
Net Financial Revenue (R$ million)	283.7	249.2	13.8%	269.3	5.34%	552.9	486.7	13.6%
Earned Premiums (R$ million)	273.2	238.7	14.4%	258.0	5.89%	531.1	466.5	13.8%
Financial result (R$ million)	10.5	10.5	-0.4%	11.3	-7.16%	21.8	20.2	8.3%
Credit Loss (%) - Chg. (p.p.)	44.1%	38.0%	6.0	42.4%	1.7	43.2%	39.5%	3.8
Financial Risk Contracts (thousand)	377.6	340.3	10.9%	372.1	1.5%	377.6	340.3	10.9%
Premium Bonds	**2Q26**	**2Q25**	**Δ%/p.p.**	**1Q26**	**Δ%/p.p.**	**1S26**	**1S25**	**Δ% / p.p.**
Total Revenues (R$ million)	54.8	47.2	16.2%	52.2	4.9%	107.0	94.0	13.9%
Fee-Based Revenue (R$ million)	34.0	28.0	21.7%	30.4	11.8%	64.4	53.9	19.5%
Net Financial Revenue (R$ million)	20.8	19.2	8.2%	21.8	-4.7%	42.6	40.0	6.4%
Current Premium Bonds' (thousand)	112.8	104.2	8.2%	111.6	1.1%	112.8	104.2	8.2%
Consortium	**2Q26**	**2Q25**	**Δ%/p.p.**	**1Q26**	**Δ%/p.p.**	**1S26**	**1S25**	**Δ% / p.p.**
Adjusted Total Revenues (R$ million) (3)	480.2	371.4	29.3%	488.0	-1.6%	968.2	741.1	30.6%
Total Revenues (R$ million)	413.2	371.4	11.3%	404.9	2.1%	818.1	741.1	10.4%
Fee-Based Revenue (R$ million)	407.9	343.3	18.8%	388.9	4.9%	796.9	692.8	15.0%
Net Financial Revenue (R$ million)	5.3	28.0	-81.0%	15.9	-66.7%	21.3	48.4	-56.1%
Active Business (thousand)	588.0	437.7	34.3%	559.5	5.1%	588.0	437.7	34.3%
Other Products	**2Q26**	**2Q25**	**Δ%/p.p.**	**1Q26**	**Δ%/p.p.**	**1S26**	**1S25**	**Δ% / p.p.**
Revenue with Other Products (R$ million)	16.4	42.4	-61.2%	45.8	-64.1%	62.2	54.4	14.4%
Total Porto Bank	**2Q26**	**2Q25**	**Δ%/p.p.**	**1Q26**	**Δ%/p.p.**	**1S26**	**1S25**	**Δ% / p.p.**
Total Revenues (R$ million)	1,872.0	1,662.7	12.6%	1,859.4	0.7%	3,731.4	3,223.5	15.8%
Net Income (R$ million)	137.8	204.1	-32.5%	211.5	-34.8%	349.3	396.2	-11.8%
ROAE (%) - Chg. (p.p.)	16.3%	27.6%	-11.2	24.8%	-8.4	20.7%	26.8%	-6.0
Efficiency Ratio (%) - Var (p.p.)	25.4%	29.5%	-4.0	27.7%	-2.3	26.6%	29.3%	-2.7

Managerial Income Statement

Total Porto Bank	2Q26	2Q25	Δ%/p.p.	1Q26	Δ%/p.p.	1S26	1S25	Δ% / p.p.
Fee-Based (4)	772.6	648.2	19.2	730.3	5.8	1,502.9	1,282.7	17.2
Net financial revenues (i)	1,099.4	1,014.5	8.4	1,129.1	(2.6)	2,228.5	1,940.8	14.8
Total Revenues	1,872.0	1,662.7	12.6	1,859.4	0.7	3,731.4	3,223.5	15.8
Tax Expenses	(97.7)	(107.9)	(9.5)	(113.3)	(13.7)	(211.0)	(212.8)	(0.9)
Net Revenue	1,774.3	1,554.7	14.1	1,746.1	1.6	3,520.5	3,010.7	16.9
Credit Losses (ii)	(868.4)	(519.2)	67.3	(727.9)	19.3	(1,596.3)	(1,022.7)	56.1
Total Expenses	(657.3)	(645.0)	1.9	(648.2)	1.4	(1,305.5)	(1,239.4)	5.3
Commission	(276.1)	(264.8)	4.3	(227.4)	21.4	(503.5)	(505.9)	(0.5)
Operating Expenses	(147.5)	(148.7)	(0.8)	(167.4)	(11.9)	(314.9)	(284.3)	10.8
Administrative Expenses	(233.7)	(231.5)	0.9	(253.3)	(7.8)	(487.0)	(449.1)	8.4
Results before Tax	248.6	390.5	(36.3)	370.1	(32.8)	618.7	748.6	(17.4)
Income Tax and Social Contribution	(69.7)	(124.1)	(43.8)	(113.6)	(38.6)	(183.3)	(235.0)	(22.0)
Profit Sharing	(40.9)	(62.7)	(34.7)	(57.7)	(29.2)	(98.6)	(120.5)	(18.2)
Result from Investee Companies	(0.2)	0.3	(164.3)	12.7	(101.7)	12.5	3.2	297.3
Net Income (R$ million)	137.8	204.1	(32.5)	211.5	(34.8)	349.3	396.2	(11.8)
ROAE (%) - Chg. (p.p.)	16.3%	27.6%	-11.2	24.8%	-8.4	20.7%	26.8%	-6.0

Financial Risk Monitoring Framework - Bank Vertical Income Statement	2Q26	2Q25	Δ%	1Q26	Δ%	1S26	1S25	Δ% / p.p.
(i) Earned Premium embedded in Financial Revenues	273.2	238.7	14.4	258.0	5.9	531.1	466.5	13.8
(ii) Retained Claims embedded in Credit Loss	(120.4)	(90.8)	32.6	(109.3)	10.2	(229.6)	(184.1)	24.8
(i) Financial Result embedded in Financial Revenues	10.5	10.5	(0.4)	11.3	(7.2)	21.8	20.2	8.3

(1) The fee-based breakdown is as follows: revenue from services/other, revenue from the provision of consortium services, revenue from premium bonds and revenue from other services;
(2) For the calculation of this indicator, we consider only the Prevision for Loan Losses and portfolio up to 360 days in arrears, to maintain comparability with the history;
(3) Adjusted revenue excluding the effects of the improvement in the Consortium's revenue and cost deferral method.
(4) Excluding the effects of the improvement in the Consortium's revenue and cost deferral method, Porto Bank's Fee Revenue-Based would be R$ 839.6 million in 2Q26 (+29.5% YoY) and R$ 1.7 billion in the semester (+28.9% YoY).



2Q26

EARNINGS RELEASE

PORTO SEGURO S.A.

PortoServiço

Main Highlights

682K
Car services in 2Q26

684K
Services for homes and businesses in 2Q26

80 pts
NPS in Porto Seguro Partnership

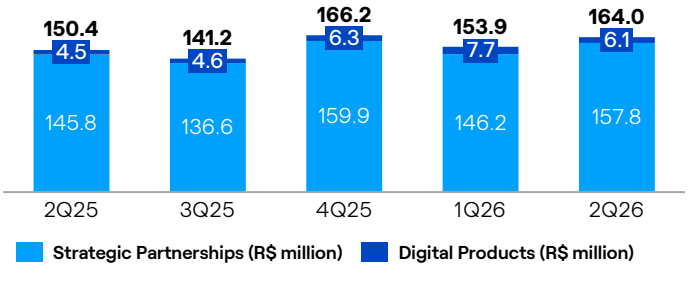
Porto Serviço closed 2Q26 with revenue of R$ 659.0 million (+5.6% vs. 2Q25), with a highlight on the Strategic Partnerships segment, which achieved growth of 8.2% and 20.4% excluding contracts not renewed by the Company's decision (vs. 2Q25). We ended the period with more than 10 client automakers, surpassing 70 partners in total, who already represent a quarter of the vertical's revenue, reinforcing our goal of promoting more diversification in the areas of operation. The vertical continues paving the way for partnership with brokers, who have been using the service offering to strengthen the customer relationship, whether they are individuals or legal entities.

In Digital Products, we expanded revenue by 34.3% in 2Q26, driven by actions in the segment with the launch of new products, such as Casa em Dia, a solution that allows multiple homeowner maintenance tasks to be resolved in a single visit, created to simplify the way people take care of home maintenance.

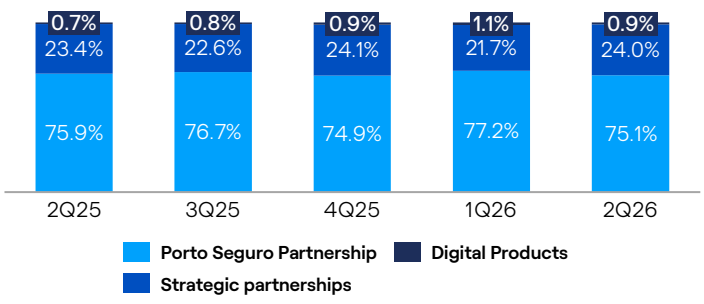
In the Porto Partnership, which achieved a 4.5% growth in revenue (vs. 2Q25), there was a reduction in the volume of services, reflecting lower severity and changes in the mix of the Insurance operation.

Finally, during the period, Porto Serviço announced its first proprietary sponsorship: to CASACOR SP 2026, the largest architecture and design exhibition in the Americas. With the sponsorship, Porto Serviço aims to strengthen its position as an authority in home care and maintenance.

Revenue from Strategic Partnerships and Digital Products



Income distribution



EBITDA and EBITDA Margin

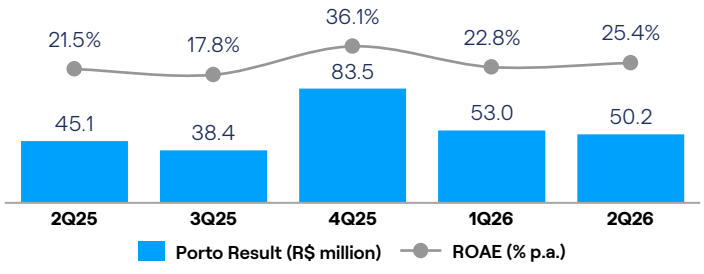
R$ 95.2M
of EBITDA in 2Q26

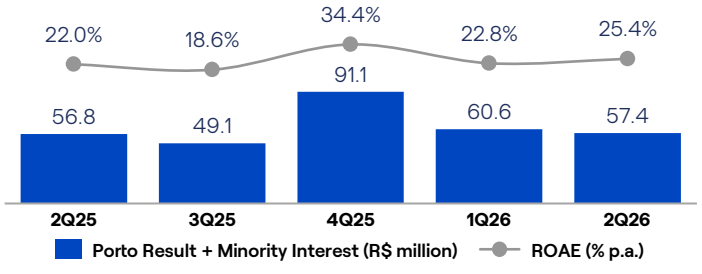
14.4% EBITDA Margin in 2Q26

In the second quarter of 2026, we achieved net income of R$ 50.2 million (+11.2% vs. 2Q25), EBITDA of R$ 95.2 million (-6.2% vs. 2Q25), EBITDA margin of 14.4% (-1.8 p.p.) and ROAE of 25.4% (+4.0 p.p.).

We maintained the focus on structuring, expansion of partnerships and sales of digital products, seeking to extend the provision of recognized quality services to users other than just the Company's insured parties.

Net income and Profitability





Financial and Operational Summary and I/S

Financial and Operational Summary

Porto Seguro Partnership	2Q26	2Q25	Δ%/p.p.	1Q26	Δ%/p.p.	1S26	1S25	Δ% / p.p.
Revenues from Services (R$ million)	495.1	474.0	4.5%	520.0	-4.8%	1,015.1	979.1	3.7%
Business (thousand)	1,101.0	1,110.8	-0.9%	1,089.7	1.0%	2,190.7	2,244.6	-2.4%
Strategic Partnerships	**2Q26**	**2Q25**	**Δ%/p.p.**	**1Q26**	**Δ%/p.p.**	**1S26**	**1S25**	**Δ% / p.p.**
Revenues from Services (R$ million)	157.8	145.8	8.2%	146.2	8.0%	304.0	305.9	-0.6%
Business (thousand)	5,213.5	5,079.5	2.6%	5,419.5	-3.8%	5,213.5	5,079.5	2.6%
Digital Products	**2Q26**	**2Q25**	**Δ%/p.p.**	**1Q26**	**Δ%/p.p.**	**1S26**	**1S25**	**Δ% / p.p.**
Revenues from Services (R$ million)	6.1	4.5	34.3%	7.7	-20.6%	13.8	9.1	51.9%
Business (thousand)	7.5	4.8	58.2%	8.4	-10.0%	7.5	4.8	58.2%
Total Service	**2Q26**	**2Q25**	**Δ%/p.p.**	**1Q26**	**Δ%/p.p.**	**1S26**	**1S25**	**Δ% / p.p.**
Total Revenues (R$ million)	659.0	624.4	5.6%	673.9	-2.2%	1,332.9	1,294.1	3.0%
Net Income before Minority Interest (R$ million)	57.4	56.8	1.1%	60.6	-5.3%	118.0	123.5	-4.5%
Minority Interest (R$ million)	-7.2	-11.7	-38.2%	-7.6	-5.3%	-14.8	-24.8	-40.3%
Net Income (R$ million)	50.2	45.1	11.2%	53.0	-5.3%	103.2	98.7	4.5%
EBITDA (R$ million)	95.2	101.4	-6.2%	101.3	-6.0%	196.4	215.1	-8.7%
EBITDA Margin (%) - Chg. (p.p.)	14.4%	16.2%	-1.8	15.0%	-0.6	14.7%	16.6%	-1.9
ROAE (%) - Chg. (p.p.)	25.4%	21.5%	4.0	22.8%	2.6	26.1%	23.5%	2.7

Managerial Income Statement

Porto Serviço Income Statement	2Q26	2Q25	Δ%/p.p.	1Q26	Δ%/p.p.	1S26	1S25	Δ% / p.p.
Service Revenue	**659.0**	**624.4**	**5.6**	**673.9**	**(2.2)**	**1,332.9**	**1,294.1**	**3.0**
Cost of services rendered	(394.6)	(373.3)	5.7	(418.0)	(5.6)	(812.5)	(772.1)	5.2
Tax Expenses	(33.1)	(29.1)	13.7	(31.6)	4.9	(64.8)	(59.1)	9.6
Commission	(40.4)	(44.7)	(9.6)	(37.3)	8.2	(77.8)	(98.5)	(21.1)
Operating Expenses	(9.2)	(11.3)	(18.1)	(4.2)	117.0	(13.5)	(17.1)	(21.4)
Income before Administrative Expenses	**181.7**	**165.9**	**9.5**	**182.7**	**(0.5)**	**364.4**	**347.3**	**4.9**
Administrative Expenses	(70.7)	(50.0)	41.5	(64.7)	9.3	(135.4)	(96.5)	40.3
Operating Result	**111.0**	**116.0**	**(4.3)**	**118.0**	**(5.9)**	**229.0**	**250.7**	**(8.7)**
Financial result	2.2	0.4	-	2.9	(23.9)	5.1	8.1	(37.1)
Amortization of Intangible Assets	(7.7)	(7.7)	0.1	(7.7)	0.0	(15.4)	(15.7)	(2.4)
Results before Tax	**105.5**	**108.6**	**(2.9)**	**113.2**	**(6.8)**	**218.8**	**243.1**	**(10.0)**
Income Tax and Social Contribution	(31.0)	(36.4)	(14.8)	(34.6)	(10.3)	(65.6)	(81.6)	(19.7)
Income before interests	**74.5**	**72.3**	**3.1**	**78.7**	**(5.3)**	**153.2**	**161.5**	**(5.1)**
Profit Sharing	(17.1)	(15.5)	10.7	(18.1)	(5.3)	(35.2)	(38.0)	(7.2)
Income before Minority Interest	**57.4**	**56.8**	**1.1**	**60.6**	**(5.3)**	**118.0**	**123.5**	**(4.5)**
Minority Interest	(7.2)	(11.7)	(38.2)	(7.6)	(5.3)	(14.8)	(24.8)	(40.3)
Net Income	**50.2**	**45.1**	**11.2**	**53.0**	**(5.3)**	**103.2**	**98.7**	**4.5**
EBITDA (R$ million)	**95.2**	**101.4**	**(6.2)**	**101.3**	**(6.0)**	**196.4**	**215.1**	**(8.7)**
EBITDA Margin (%) - Chg. (p.p.)	**14.4%**	**16.2%**	**-1.8**	**15.0%**	**-0.6**	**14.7%**	**16.6%**	**-1.9**
ROAE (%) - Chg. (p.p.)	**25.4%**	**21.5%**	**4.0**	**22.8%**	**2.6**	**26.1%**	**23.5%**	**2.7**



2Q26

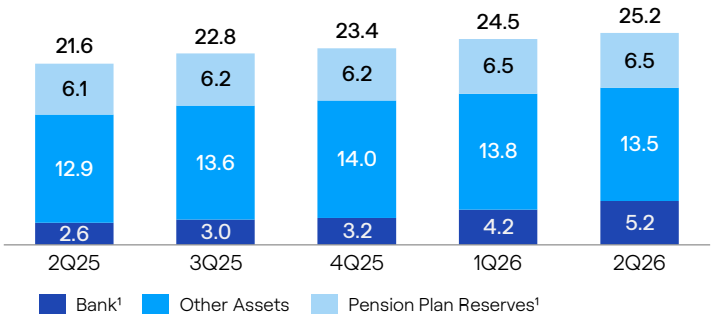
EARNINGS RELEASE

PORTO SEGURO S.A.

Financial Result | 2Q26

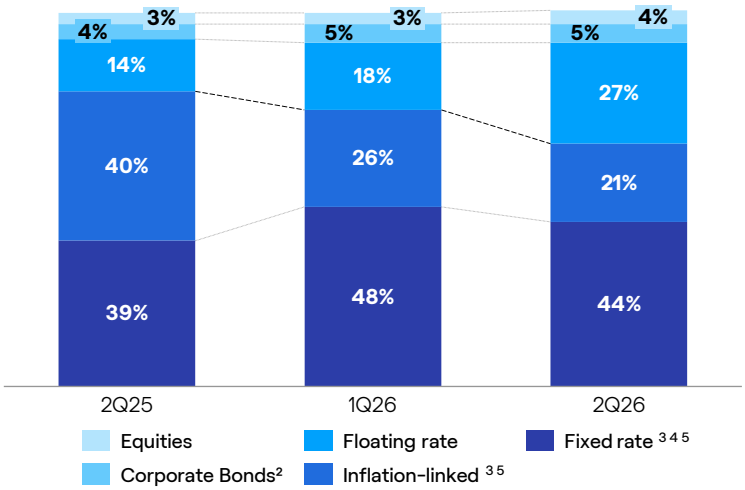
R$ 25.2 B
Investment Portfolio
(Jun/26)

Investment Portfolio (R$ B)



(1) Return on investments allocated in the Porto Bank Vertical

Breakdown and Profitability of Investment Portfolio



2) Allocation primarily in floating rates.
3) Allocation mostly marked on the curve.
4) As of 1Q26, 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.

Benchmark Return by asset class

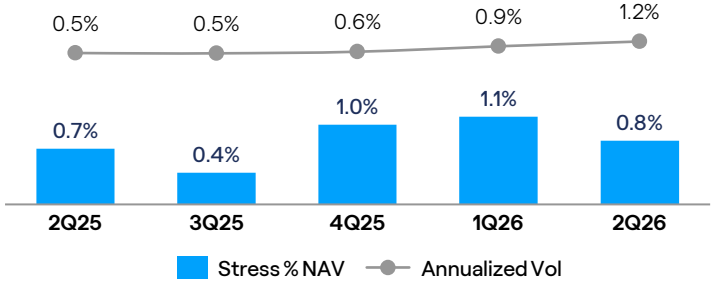
Benchmark	2Q26	1Q26	2Q25
Ibovespa	-8.2%	16.3%	8.3%
JGP Index-CDI	5.2%	1.8%	4.6%
Accumulated IPCA	1.4%	1.9%	2.0%

Profitability of Financial Investments vs. CDI

	Ex-pension plan	% CDI	Ex-pension plan, rollovers and ALM	% CDI
Last 3 months	2.9%	87.5%	3.0%	89.9%
Last 12 months	10.1%	68.4%	11.6%	78.4%
Last 60 months	57.5%	74.4%	59.8%	77.3%

Position as of: 06/30/2026

Risk Indicators of Investment Portfolio



Financial Result | 2Q26

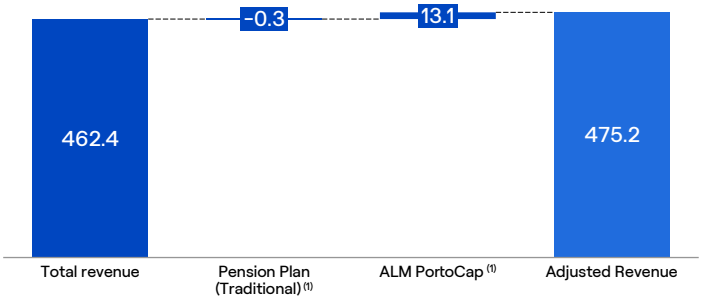
The financial result was R$ 387.1 million in 2Q26 (+3.0% vs. 2Q25).

Revenue from the financial investment portfolio (ex-pension plan and ALM Porto Cap), managed by the Treasury, was R$ 475.2 million in 2Q26, which accounts for 89.9% of CDI. The 2Q26 results were mostly impacted by the allocation in variable income, despite the better performance compared to the IBOV.

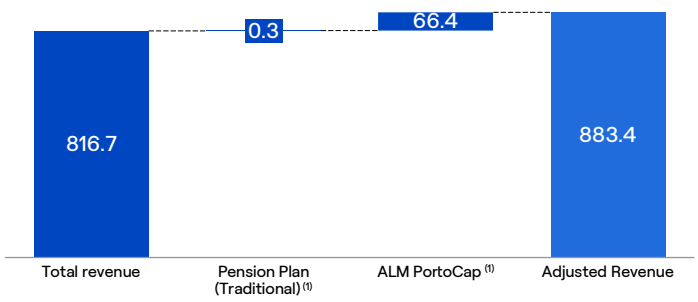
The total portfolio of financial investments, which includes resources from pension plan participants, reached R$ 25.2 billion. Excluding resources from social security technical reserves, the total portfolio of financial investments totaled R$ 18.7 billion and reached a return of 2.9% in the quarter (87.5% of CDI).

The Company considers the pursuit of capital preservation to be a relevant objective within the strategy for allocating the financial investment portfolio due, for example, to the need to protect operations against inflationary components (e.g.: parts inflation, which has an impact on the cost of motor vehicle insurance indemnities, collective bargaining, among others). And for that, it incorporates other asset classes in its portfolio allocation, which may result in a detachment in relation to the CDI.

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



Breakdown of Nominal Portfolio – 1S26 (R$ M)



Revenues and Profitability (ex. Pension Plan)

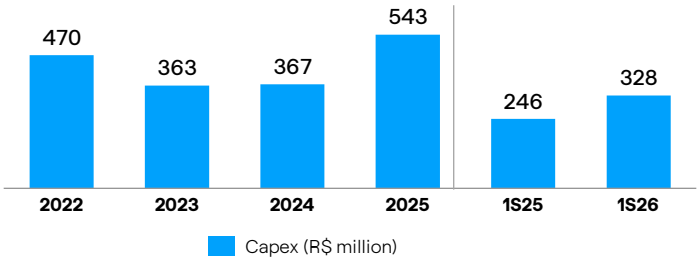
Result from financial investments	2Q26	2Q25	Δ %	1Q26*	Δ %	1S26	1S25	Δ %
Revenue Managed by the Treasury	**475.2**	**431.2**	**10.2**	**408.0**	**16.5**	**883.4**	**863.9**	**22.6**
Impact of ALM, Pension Plan and Rollout (vs. CDI)	(12.8)	(22.0)	(41.8)	(53.8)	(76.2)	(66.7)	(34.9)	91.1
Total revenue from financial investments	**462.4**	**409.2**	**13.0**	**354.2**	**30.5**	**816.7**	**829.0**	**(14.8)**
Result of Business Allocations at Porto Bank and Resources not Managed by the Treasury	(77.1)	(63.1)	22.2	(49.1)	57.0	(126.3)	(123.1)	2.6
Result from financial investments[2]	**385.3**	**346.1**	**11.3**	**305.1**	**26.3**	**690.4**	**705.9**	**(2.2)**
Additional fractionation[3]	40.5	38.2	6.1	41.2	(1.7)	81.8	76.1	7.5
Interest on Loans	(13.3)	(12.1)	10.5	(13.1)	2.1	(26.4)	(20.1)	31.2
Other financial results	(25.3)	3.9	-	(26.5)	(4.4)	(51.8)	(3.2)	-
Total financial result	**387.1**	**376.0**	**3.0**	**306.8**	**26.2**	**694.0**	**758.6**	**(8.5)**

* In 1Q26, the ALM Porto Cap portfolio was impacted by R$ 33.9 million due to the rollovers of securities that will be reclaimed throughout the year due to the new contracted rates.

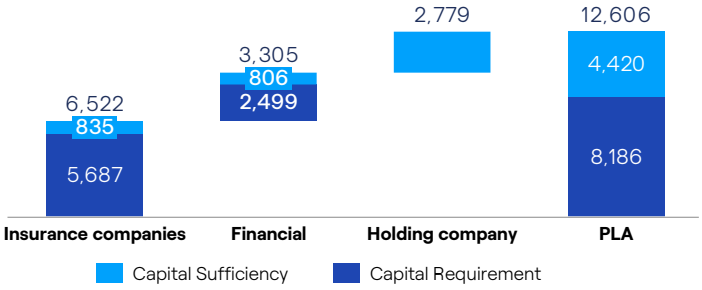
(1) Result generated on funds invested by the Company to mitigate the mismatch between assets and liabilities (ALM) of Traditional Pension Plan operations (product whose sale was discontinued), Loan Operations (Porto Bank) and Capitalization (PortoCap). (2) The difference between total treasury income (R$ 475.2 M in 2Q26) and the result from financial investments (R$ 385.3 M in 2Q26) is explained by adjustments to allocations between lines of income from financial services which are currently reallocated mainly to Porto Bank and to funds not managed by the treasury area. (3) Result related to the installment payment of policies in the Insurance vertical.

Investment, Capital and Projections 2Q26

Investments (CAPEX) - (R$ million)



Capital Adequacy* - (R$ million)



We have made significant investments (CAPEX) in innovation and digital transformation projects, such as our **Sales Hub**, which allows the purchase of Porto products on a single digital platform; the **R3 project**, with the purpose of incorporating Azul, with several expected synergy and systems shutdown benefits; the **Corporate account project of Porto Bank**, which will enable service to several stakeholders inside and outside the Porto ecosystem; the Orquestrador Project, which centralizes all technology and payment policy; the **Project to adapt to the Tax Reform**; in addition to recurring investments in information security, systems development, acquisition of software licenses and hardware infrastructure, such as servers and notebooks, aimed at improving and controlling processes of technological renewal of the Company.

Adjusted shareholders' equity (PLA): Shareholders' Equity adjusted by additions and deletions, in accordance with SUSEP, BACEN, ANS and Central Bank of Uruguay regulations;

Capital requirement: minimum capital required in accordance with the regulatory models of SUSEP, BACEN, ANS and the Central Bank of Uruguay;

Capital Sufficiency: difference between the adjusted net worth and the capital requirement.

(*) The capital adequacy required does not necessarily reflect the capital adequacy of the verticals, but the accounting capital.

2026 Projections[1]

Projections for the year 2026 on the evolution of indicators considered relevant by the Company:

Porto Seguro

	Range	*Review*
Vertical Earned Premium Chg (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

Porto Saúde

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

Porto Bank

	Range	*Review*
Total Vertical revenue[2]	7.5 to 7.9 B	7.7 to 8.1
Credit Losses (R$ B)	-2.7 to -3.1 B	-3.1 to -3.5
Efficiency Ratio[3]	+27% to +31%	24% to 28%

Porto Serviço

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

Porto

	Range	*Review*
Financial Result (R$ B)	1.4 to 1.8	held
Effective Rate[4]	24% to 28%	23% to 27%

[1]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.

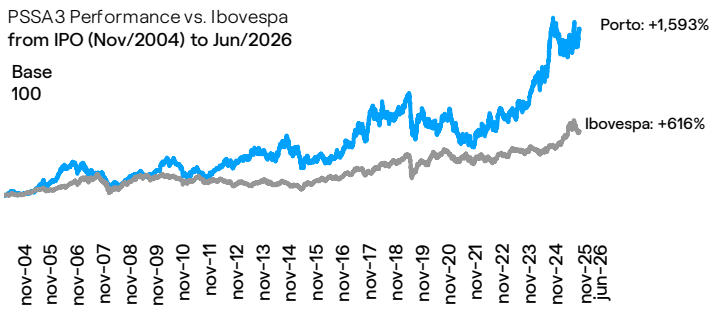
[2]Porto Bank Total Revenue: Revenue impacted by improvements in the deferral method of consortium revenues and costs and now net of expenses with Rewards and card brands.

[3]New Porto Bank Efficiency Ratio: 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.

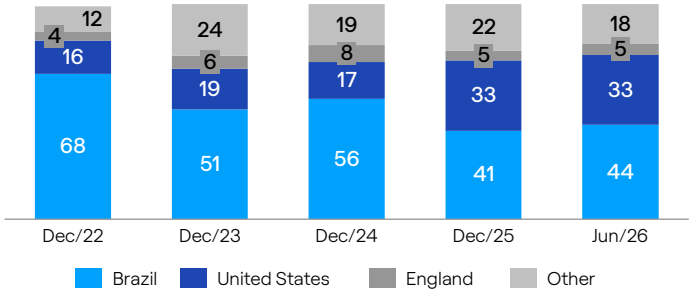
[4]Effective Rate: Revision of the Effective Rate resulting from the reversal of deferred taxes on the surplus from the acquisition of a subsidiary after its merger.

Market Indicators | 2Q26

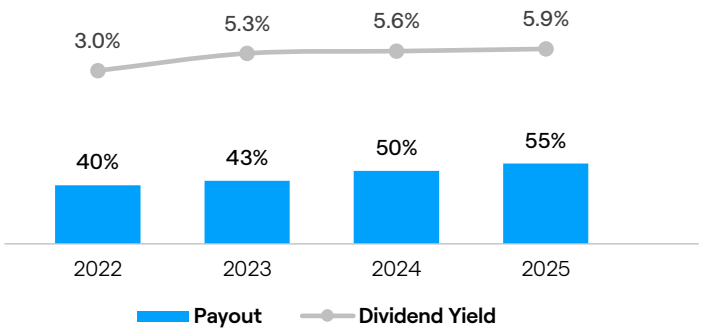
Market Indicators



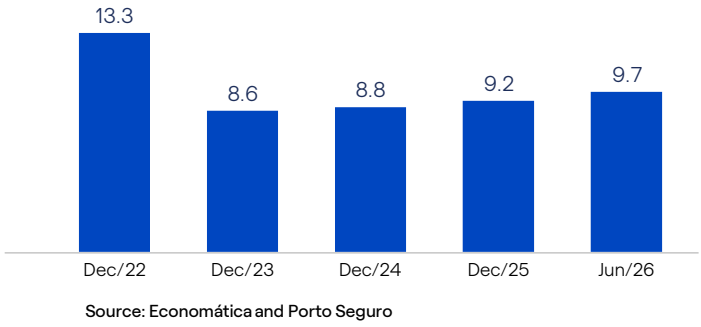
Geographic breakdown of Free Float Shares (%)



Payout & Dividend Yield



Price/Earnings



Source: Economática and Porto Seguro

Porto Seguro S.A. - B3: PSSA3

Market Indicators: Share Price: R$ 52.92 (Jun/25) | Change (last 12 months): -4.1% | Free Float: 183,108,545 | Market Value: R$ 34.2 B

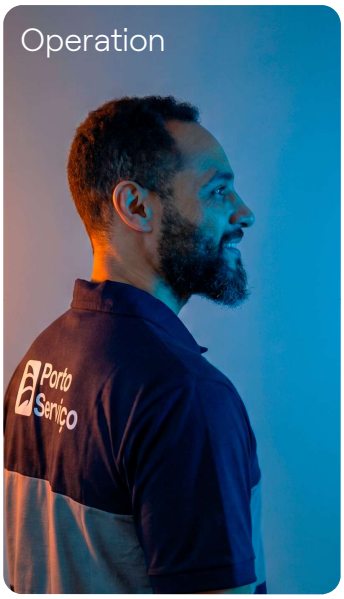
2Q26 Earnings Release: 07/08/2026 (before market opening)

Conference Call: 08/07/2026 – 9:00 am (BRT) / 8:00 am (US EDT) - In Portuguese and English (with simultaneous translation)

Link to webcast: https://mzgroup.zoom.us/webinar/register/WN_6otMCCyxSa69rwDLqC9VJg#/registration

Operating Highlights
2Q26









19.0 M
Clients

13.7 K
Employees

44.6 k
Independent brokers[1]

13.6 k
Service providers

5.6 M
Users in the Apps[2]

1.6 M
LinkedIn Followers[3]

180 M
Digital interactions and services

682 k
Auto services

684 k
Homeowner and Commercial service support

73%
of fully digital interactions with Customers

8.5 M
Human services

4.8
Porto App rating on Apple Store and 4.6 on Google Play[3]

83 pts
NPS of Porto Seguro Auto

82 pts
NPS of Azul Seguros Auto

81 pts
Porto Seguro Homeowner NPS

72 pts
NPS and 50% of Card clients redeemed points on Porto products

Strongest brand - Brand Finance
1st strongest brand in the country

ESG - Brand Finance
Only company in the top 3 in the three ESG pillars

Top of Mind
1st place in the Insurance category (Brazil)

Interbrand
Top 15 most valuable brands in the country

GPTW
Top 7 companies to work for

Notes: (1) The number of brokers considers all brokers who had at least one sale in the last 12 months. As of 2Q26, this amount covers distinct brokers, excluding sales of mass-market products and considering in Porto Serviço only sales through links sent by the broker (2) Considers the Porto and Porto Saúde apps. As of 3Q23 we started to adopt the concept of using the app in the last 12 months / (3) Position as of July 23, 2026 / (3) Position as of July 23, 2026



2Q26

EARNINGS RELEASE

PORTO SEGURO S.A.

Management Income Statement – Breakdown 2Q26 and 2Q25

2Q26

(amounts expressed in millions of reais)

Porto Seguro S.A.'S Income Statement	Insurance	Healthcare	Bank	Service	Parent Company and Others	2Q26
Total Revenue (Retained Premium + Other Revenues) (a)	**5,888.9**	**2,343.3**	**1,872.0**	**659.0**	**139.9**	**10,903.2**
Retained Premium	5,874.8	2,303.1	-	-	1.7	8,179.6
Earned Premium (insurance and healthcare vertical)	5,643.5	2,281.2	-	-	4.9	7,929.6
Non-insurance revenues (a)	14.1	40.2	1,872.0	659.0	138.2	2,723.6
Retained Net Claims	(2,768.7)	(1,753.5)	-	-	(1.7)	(4,523.8)
Credit losses (b)	-	-	(868.4)	-	1.2	(867.2)
Commission	(1,456.2)	(185.4)	(276.1)	(40.4)	(22.4)	(1,980.5)
Tax Expenses	(150.7)	(25.6)	(97.7)	(33.1)	(26.3)	(333.4)
Operating Expenses	(78.2)	(44.9)	(147.5)	(403.8)	(12.7)	(687.0)
Administrative Expenses	(575.0)	(122.6)	(233.7)	(70.7)	(163.8)	(1,165.7)
Operating Income	**628.9**	**189.5**	**248.6**	**111.0**	**(82.5)**	**1,095.5**
Financial Results	236.3	88.3	-	2.2	60.3	387.1
Amortization of Intangible Assets	(3.2)	-	-	(7.7)	0.0	(10.8)
EBIT	**862.0**	**277.9**	**248.6**	**105.5**	**(22.1)**	**1,471.8**
Income Tax and Social Contribution	(274.0)	(91.0)	(69.7)	(31.0)	125.2	(340.5)
Profit Sharing	(132.2)	(43.0)	(40.9)	(17.1)	(50.6)	(283.8)
Non-controlling shareholders in subsidiaries	-	-	-	(7.2)	-	(7.2)
Result from investee companies and subsidiaries	0.0	-	(0.2)	-	0.5	0.3
Net Income (Ex-adoption of IFRS 17)	**455.8**	**143.9**	**137.8**	**50.2**	**53.0**	**840.6**
IFRS17 adjustment (c)	-	-	-	-	38.8	38.8
Net Income	**455.8**	**143.9**	**137.8**	**50.2**	**91.8**	**879.4**
Effective Income Tax over Net Income (before tax) and after Profit Sharing (c)	37.5%	38.7%	33.6%	35.1%	-	28.7%
Average Shareholders' Equity	5,541.1	2,395.8	3,373.4	790.2	-	15,933.8
ROAE	**32.9%**	**24.0%**	**16.3%**	**25.4%**	**-**	**22.1%**

2Q25

(amounts expressed in millions of reais)

Porto Seguro S.A.'S Income Statement	Insurance	Healthcare	Bank	Service	Parent Company and Others	2Q25
Total Revenue (Retained Premium + Other Revenues) (a)	**5,430.0**	**2,047.8**	**1,662.7**	**624.4**	**114.9**	**9,879.7**
Retained Premium	5,416.9	2,010.0	-	-	1.2	7,428.1
Earned Premium (insurance and healthcare vertical)	5,413.1	1,999.3	-	-	5.5	7,417.8
Non-insurance revenues (a)	13.1	37.7	1,662.7	624.4	113.7	2,451.5
Retained Net Claims	(2,729.6)	(1,545.3)	-	-	(3.1)	(4,278.0)
Credit losses (b)	-	-	(519.2)	-	(1.0)	(520.2)
Commission	(1,316.2)	(145.6)	(264.8)	(44.7)	(16.9)	(1,788.2)
Tax Expenses	(155.5)	(22.4)	(107.9)	(29.1)	(29.9)	(344.9)
Operating Expenses	(68.3)	(70.7)	(148.7)	(384.6)	(12.0)	(684.3)
Administrative Expenses	(553.3)	(99.8)	(231.5)	(50.0)	(161.9)	(1,096.6)
Operating Income	**603.3**	**153.1**	**390.5**	**116.0**	**(105.6)**	**1,157.3**
Financial Results	217.1	45.3	-	0.4	113.2	376.0
Amortization of Intangible Assets	(3.2)	-	-	(7.7)	0.0	(10.8)
EBIT	**817.3**	**198.4**	**390.5**	**108.6**	**7.6**	**1,522.5**
Income Tax and Social Contribution	(253.6)	(60.5)	(124.1)	(36.4)	124.9	(349.7)
Profit Sharing	(129.9)	(32.4)	(62.7)	(15.5)	(51.7)	(292.1)
Non-controlling shareholders in subsidiaries	-	-	-	(11.7)	-	(11.7)
Result from investee companies and subsidiaries	0.5	-	0.3	-	(0.8)	0.0
Net Income (Ex-adoption of IFRS 17)	**434.4**	**105.5**	**204.1**	**45.1**	**80.0**	**869.1**
IFRS17 adjustment (c)		-	-	-	9.0	9.0
Net Income	**434.4**	**105.5**	**204.1**	**45.1**	**89.0**	**878.1**
Effective Income Tax over Net Income (before tax) and after Profit Sharing (c)	36.9%	36.4%	37.8%	39.1%	-	28.4%
Average Shareholders' Equity	5,579.1	1,886.3	2,961.9	841.4	-	14,266.5
ROAE	**31.1%**	**22.4%**	**27.6%**	**21.5%**	**-**	**24.6%**

(a) Excluding the effects of the improvement in the Consortium's revenue and cost deferral method, Total Revenue would be R$ 11.0 billion in 2Q26 (+11% vs. 2Q25) and R$ 21.6 billion in 1S26 (+10% VS. 1S25).
(b) Credit Losses from Credit Card, Loans and Financing and Financial Risks' operations.
(c) Corporate results are impacted by the adoption of the IFRS 17/CPC 50 standard, bringing changes to accounting practices, affecting insurance results. For management results purposes, insurance results remain accounted for according to the IFRS 4/CPC 11 accounting standard, in accordance with SUSEP standards.

Management Income Statement – Breakdown
1S26 and 1S25

1S26

(amounts expressed in millions of reais)

Porto Seguro S.A.'S Income Statement	Insurance	Healthcare	Bank	Service	Parent Company and Others	1S26
Total Revenue (Retained Premium + Other Revenues) (a)	**11,596.5**	**4,604.1**	**3,731.4**	**1,332.9**	**222.1**	**21,487.1**
Retained Premium	11,569.3	4,525.3	-	-	2.9	16,097.5
Earned Premium (insurance and healthcare vertical)	11,168.1	4,496.4	-	-	8.8	15,673.3
Non-insurance revenues (a)	27.3	78.8	3,731.4	1,332.9	219.1	5,389.6
Retained Net Claims	(5,589.9)	(3,280.5)	-	-	(0.9)	(8,871.3)
Credit losses (b)	-	-	(1,596.3)	-	3.3	(1,593.0)
Commission	(2,828.8)	(360.7)	(503.5)	(77.8)	(63.9)	(3,834.6)
Tax Expenses	(248.0)	(60.1)	(211.0)	(64.8)	(69.0)	(652.8)
Operating Expenses	(141.1)	(91.4)	(314.9)	(826.0)	(21.2)	(1,394.7)
Administrative Expenses	(1,134.0)	(253.1)	(487.0)	(135.4)	(332.4)	(2,341.9)
Operating Income	**1,253.7**	**529.4**	**618.7**	**229.0**	**(256.2)**	**2,374.6**
Financial Results	471.2	169.6	-	5.1	48.1	694.0
Amortization of Intangible Assets	(6.3)	-	-	(15.4)	0.0	(21.7)
EBIT	**1,718.5**	**699.0**	**618.7**	**218.8**	**(208.0)**	**3,046.9**
Income Tax and Social Contribution	(528.3)	(232.0)	(183.3)	(65.6)	488.4	(520.8)
Profit Sharing	(267.8)	(107.4)	(98.6)	(35.2)	(39.0)	(548.1)
Non-controlling shareholders in subsidiaries	-	-	-	(14.8)	-	(14.8)
Result from investee companies and subsidiaries	0.5	-	12.5	-	1.6	14.6
Net Income (Ex-adoption of IFRS 17)	**922.9**	**359.6**	**349.3**	**103.2**	**243.0**	**1,977.9**
IFRS17 adjustment (c)	-	-	-	-	35.6	35.6
Net Income	**922.9**	**359.6**	**349.3**	**103.2**	**278.5**	**2,013.4**
Effective Income Tax over Net Income (before tax) and after Profit Sharing (c)	36.4%	39.2%	35.2%	35.7%	-	20.8%
Average Shareholders' Equity	5,541.1	2,395.8	3,373.4	790.2	-	15,933.8
ROAE	**33.3%**	**30.0%**	**20.7%**	**26.1%**	**-**	**25.3%**

1S25

(amounts expressed in millions of reais)

Porto Seguro S.A.'S Income Statement	Insurance	Healthcare	Bank	Service	Parent Company and Others	1S25
Total Revenue (Retained Premium + Other Revenues) (a)	**10,838.2**	**4,012.3**	**3,223.5**	**1,294.1**	**240.6**	**19,608.8**
Retained Premium	10,811.5	3,937.1	-	-	11.5	14,760.1
Earned Premium (insurance and healthcare vertical)	10,680.2	3,871.8	-	-	16.6	14,568.6
Non-insurance revenues (a)	26.6	75.3	3,223.5	1,294.1	229.1	4,848.6
Retained Net Claims	(5,553.5)	(2,852.1)	-	-	(18.7)	(8,424.3)
Credit losses (b)	-	-	(1,022.7)	-	(0.6)	(1,023.3)
Commission	(2,600.5)	(271.8)	(505.9)	(98.5)	(23.1)	(3,499.9)
Tax Expenses	(293.8)	(51.1)	(212.8)	(59.1)	(56.5)	(673.3)
Operating Expenses	(156.3)	(108.9)	(284.3)	(789.2)	(18.7)	(1,357.4)
Administrative Expenses	(1,113.5)	(197.1)	(449.1)	(96.5)	(316.4)	(2,172.8)
Operating Income	**989.3**	**465.9**	**748.6**	**250.7**	**(188.3)**	**2,266.3**
Financial Results	411.1	79.5	-	8.1	259.9	758.6
Amortization of Intangible Assets	(6.3)	-	-	(15.7)	0.0	(22.1)
EBIT	**1,394.1**	**545.4**	**748.6**	**243.1**	**71.6**	**3,002.9**
Income Tax and Social Contribution	(423.6)	(172.7)	(235.0)	(81.6)	174.4	(738.5)
Profit Sharing	(222.9)	(87.6)	(120.5)	(38.0)	(81.4)	(550.3)
Non-controlling shareholders in subsidiaries	-	-	-	(24.8)	-	(24.8)
Result from investee companies and subsidiaries	0.1	-	3.2	-	(3.4)	(0.1)
Net Income (Ex-adoption of IFRS 17)	**747.8**	**285.1**	**396.2**	**98.7**	**161.3**	**1,689.1**
IFRS17 adjustment (c)		-	-	-	21.2	21.2
Net Income	**747.8**	**285.1**	**396.2**	**98.7**	**182.5**	**1,710.3**
Effective Income Tax over Net Income (before tax) and after Profit Sharing (c)	36.2%	37.7%	37.4%	39.8%	-	30.1%
Average Shareholders' Equity	5,579.1	1,886.3	2,961.9	841.4	-	14,266.5
ROAE	**26.8%**	**30.2%**	**26.8%**	**23.5%**	**-**	**24.0%**

(a) Excluding the effects of the improvement in the Consortium's revenue and cost deferral method, Total Revenue would be R$ 11.0 billion in 2Q26 (+11% vs. 2Q25) and R$ 21.6 billion in 1S26 (+10% VS. 1S25).
(b) Credit Losses from Credit Card, Loans and Financing and Financial Risks' operations.
(c) Corporate results are impacted by the adoption of the IFRS 17/CPC 50 standard, bringing changes to accounting practices, affecting insurance results. For management results purposes, insurance results remain accounted for according to the IFRS 4/CPC 11 accounting standard, in accordance with SUSEP standards.

Balance Sheet – IFRS 17

Porto Seguro S.A. and subsidiaries
Balance sheets at June 30, 2026 and 2025

(amounts expressed in millions of reais)

	06/30/2026	06/30/2025
Assets		
Current assets	**36,148.9**	**33,320.3**
Cash and cash equivalents	1,821.8	1,897.9
Financial instruments		
Stated at fair value through profit or loss	9,217.1	8,783.7
Measured at amortized cost	3,447.5	1,753.1
Loans and receivables (at amortized cost)	17,070.1	16,654.6
Reinsurance contract assets	108.6	82.1
Accounts receivable from provision of services	722.6	718.3
Tax assets recoverable	1,090.2	959.3
Goods for sale	187.4	140.3
Deferred acquisition costs	916.1	931.1
Derivative financial instruments	96.9	104.1
Other assets	1,470.6	1,295.8
Non-current assets	**22,772.0**	**22,544.7**
Noncurrent assets		
Financial instruments		
Stated at fair value through profit or loss	3.1	2.9
Measured at fair value through other comprehensive income	1,981.4	1,966.7
Measured at amortized cost	8,776.4	9,198.0
Loans and receivables (at amortized cost)	1,039.0	1,052.1
Reinsurance contract assets	13.0	17.3
Deferred tax assets	1,670.9	1,378.3
Tax assets recoverable		
Deferred acquisition costs	2,074.3	1,875.9
Judicial deposits	1,523.2	1,511.3
Other assets	104.3	79.6
Investments		
Interest in associated companies and jointly-controlled entities	289.8	251.1
Other investments	43.0	40.5
Real estate for investments	207.0	242.0
Fixed assets	916.4	936.3
Intangible assets	4,044.2	3,911.8
Right-of-use asset	86.0	80.9
Total assets	**58,920.9**	**55,865.0**
Liabilities and shareholders' equity		
Current liabilities	**28,116.1**	**26,585.5**
Insurance contract liabilities	6,396.3	6,112.5
Financial liabilities	17,196.5	15,630.7
Tax liabilities payable	596.4	654.4
Dividends and interest on capital payable	1,073.1	731.3
Derivative financial instruments	0.1	–
Lease liabilities	30.1	20.1
Other liabilities	2,823.5	3,436.5
Non-current liabilities	**14,581.4**	**13,408.3**
Insurance contract liabilities	5,053.9	4,894.6
Financial liabilities	6,533.0	5,600.5
Deferred tax liabilities	806.1	692.3
Lease liabilities	107.9	110.5
Judicial provision	1,456.5	1,420.8
Other liabilities	624.0	689.5
Shareholders' equity	**16,223.4**	**15,871.2**
Capital	8,500.0	8,500.0
Revenue reserves:	5,752.3	5,777.8
(-) Treasury shares	(173.2)	(198.0)
Revenue reserves – other	5,925.5	5,975.8
Capital reserves	639.3	639.3
Additional proposed dividends	–	885.8
Other comprehensive income	(102.7)	(61.7)
Accumulated income	1,337.5	–
Non-controlling interest	97.0	130.0
Total liabilities and shareholders' equity	**58,920.9**	**55,865.0**

Income Statement IFRS 17 and Income Statement for Other Businesses

Income Statement IFRS 17

(amounts expressed in millions of reais)

	2Q26	2Q25	Δ%/p.p.	1Q26	Δ % / p.p.	1S26	1S25	Δ % / p.p.
Revenues								
Revenue from insurance contract	8,468.0	7,989.0	6.0	8,325.6	1.7	16,793.7	15,697.5	7.0
Revenue from loans	1,320.1	1,156.3	14.2	1,320.2	(0.0)	2,640.5	2,254.4	17.1
Revenue from services rendered	1,045.2	874.7	19.5	957.8	9.1	2,003.1	1,747.5	14.6
Revenue from premium bonds	33.9	27.9	21.6	30.9	9.9	64.8	54.3	19.4
Other operating revenues	131.0	72.0	81.8	109.7	19.4	240.7	141.1	70.5
Equity in net income of subsidiaries	11.4	14.7	(22.2)	27.3	(58.0)	38.7	32.4	19.3
	11,009.7	**10,134.6**	**8.6**	**10,771.5**	**2.2**	**21,781.3**	**19,927.3**	**9.3**
Expenses								
Insurance contract expense	(6,525.2)	(6,194.6)	5.3	(6,341.5)	2.9	(12,866.7)	(12,189.1)	5.6
Net expense with reinsurance/retrocession contracts	(5.7)	(30.6)	(81.3)	(13.5)	(57.7)	(19.2)	(37.1)	(48.3)
Acquisition costs - other	(124.6)	(208.1)	(40.1)	(141.5)	(12.0)	(264.9)	(420.3)	(37.0)
Administrative expense	(1,552.7)	(1,498.4)	3.6	(1,526.6)	1.7	(3,079.3)	(2,926.5)	5.2
Tax expense	(289.9)	(293.0)	(1.1)	(280.9)	3.2	(570.8)	(570.6)	0.0
Cost of services rendered	(127.4)	(88.1)	44.6	(70.5)	80.7	(197.9)	(167.4)	18.2
Other Operating Expenses	(1,601.3)	(1,001.4)	59.9	(1,441.5)	11.1	(3,044.1)	(1,958.9)	55.4
	(10,226.7)	**(9,314.2)**	**9.8**	**(9,816.1)**	**4.2**	**(20,043.0)**	**(18,269.9)**	**9.7**
Operating income before financial result	**783.0**	**820.4**	**(4.6)**	**955.4**	**(18.0)**	**1,738.4**	**1,657.4**	**4.9**
Financial revenue	658.2	506.5	29.9	540.7	21.7	1,198.9	1,024.9	17.0
Financial expense	(213.2)	(94.1)	126.6	(171.8)	24.1	(385.0)	(200.4)	92.1
	445.0	**412.5**	**7.9**	**368.9**	**20.7**	**813.9**	**824.5**	**(1.3)**
Operating income	**1,228.0**	**1,232.9**	**(0.4)**	**1,324.3**	**(7.3)**	**2,552.3**	**2,481.8**	**2.8**
Income before income tax and social contribution	**1,228.0**	**1,232.9**	**(0.4)**	**1,324.3**	**(7.3)**	**2,552.3**	**2,481.8**	**2.8**
Income tax and social contribution	**(341.4)**	**(343.2)**	**(0.5)**	**(182.7)**	**86.9**	**(524.0)**	**(746.7)**	**(29.8)**
Current	(270.0)	(604.4)	(55.3)	(428.9)	(37.0)	(699.0)	(901.0)	(22.4)
Deferred	(71.3)	261.3	(127.3)	246.3	(129.0)	175.0	154.4	13.3
Net income for the period	**886.6**	**889.7**	**(0.3)**	**1,141.6**	**(22.3)**	**2,028.3**	**1,735.2**	**16.9**
Attributable to:								
- Company's shareholders	879.4	878.1	0.2	1,134.0	(22.5)	2,013.4	1,710.3	17.7
- Effect of non-controlling shareholders in subsidiaries	7.2	11.7	(38.2)	7.6	(5.2)	14.8	24.8	(40.3)
Effective IR and CS rate on income (loss) before taxes	**27.8%**	**27.8%**	**(0.0)**	**13.8%**	**101.5**	**20.5%**	**30.1%**	**(9.6)**

Income Statement – Parent Company and Others

(amounts expressed in millions of reais)

Income Statement– Parent Company and Others	2Q26	2Q25	Δ % / p.p.	1Q26	Δ % / p.p.	1S26	1S25	Δ % / p.p.
Retained Premium	1.7	1.2	38.7	1.3	32.1	2.9	11.5	(74.7)
Earned Premium	4.9	5.5	(11.7)	3.9	23.4	8.8	16.6	(46.8)
Non-Insurance Revenues	138.2	113.7	21.6	80.9	70.8	219.1	229.1	(4.3)
Retained Net Claims	(1.7)	(3.1)	(46.4)	0.8	(319.6)	(0.9)	(18.7)	(95.2)
Credit losses	1.2	(1.0)	(225.6)	2.1	(42.7)	3.3	(0.6)	-
Commission	(22.4)	(16.9)	32.9	(41.5)	(45.9)	(63.9)	(23.1)	177.1
Tax Expenses	(26.3)	(29.9)	(12.1)	(42.8)	(38.6)	(69.0)	(56.5)	22.2
Operating Expenses	(12.7)	(12.0)	5.1	(8.6)	47.3	(21.2)	(18.7)	13.6
Administrative Expenses	(163.8)	(161.9)	1.1	(168.6)	(2.8)	(332.4)	(316.4)	5.0
Operating Result	**(82.5)**	**(105.6)**	**(21.9)**	**(173.7)**	**(52.5)**	**(256.2)**	**(188.3)**	**36.1**
Financial Results	60.3	113.2	(46.7)	(12.2)	-	48.1	259.9	(81.5)
EBIT	**(22.1)**	**7.6**	**(390.3)**	**(185.9)**	**(88.1)**	**(208.0)**	**71.6**	**(390.4)**
Income Tax and Social Contribution	125.2	124.9	0.3	363.2	(65.5)	488.4	174.4	180.1
Profit Sharing	(50.6)	(51.7)	(2.0)	11.6	-	(39.0)	(81.4)	(52.1)
Result from investee companies and subsidiaries	0.5	(0.8)	(162.6)	1.0	(49.0)	1.6	(3.4)	(146.1)
Result (Ex-adoption of IFRS 17)	**53.0**	**80.0**	**(33.8)**	**190.0**	**(72.1)**	**243.0**	**161.3**	**50.7**
IFRS 17 adjustment	38.8	9.0	333.0	(3.2)	-	35.6	21.2	67.7
Result	**91.8**	**89.0**	**3.2**	**186.8**	**(50.9)**	**278.5**	**182.5**	**52.6**

Cash Flow Statements – IFRS17

Cash flow statements for the periods ended June 30, 2026 and 2025

(amounts expressed in millions of reais)

	06/30/2026	06/30/2025
Net cash generated/consumed in operating activities	**1,232.4**	**609.2**
Cash generated in operations	**1,951.7**	**2,379.2**
Net income for the period	2,028.3	1,735.2
Depreciation	52.1	49.8
Amortization	165.1	164.9
Equity in net income of subsidiaries	(38.7)	(32.4)
Asset impairment loss	(262.3)	567.6
Judicial provision	72.7	174.5
Proceeds from sale of fixed assets	0.6	(28.3)
Deferred tax assets / liabilities	66.1	252.1
Changes in assets and liabilities	**53.6**	**(999.4)**
Financial instruments stated at fair value through profit or loss	(433.6)	(219.6)
Financial instruments – other categories	406.9	(1,139.8)
Insurance and reinsurance contract assets	(22.2)	11.3
Loans and receivables	(1,711.8)	(1,611.1)
Tax assets recoverable	(423.5)	(60.7)
Goods for sale	(38.2)	(33.9)
Deferred acquisition costs	(183.4)	(180.1)
Judicial deposits	(11.9)	(34.3)
Other assets	(123.0)	(173.5)
Lease operations	2.2	2.4
Insurance and reinsurance contract liabilities	443.1	688.4
Financial liabilities	2,271.8	1,474.2
Derivative financial instruments	7.3	60.3
Tax liabilities payable	517.6	702.6
Payment of legal provisions	(36.9)	(31.5)
Other liabilities	(610.8)	(454.2)
Other	**(772.9)**	**(770.6)**
Other comprehensive income	(41.0)	(9.9)
Non-controlling interest	(47.8)	(64.9)
Income Tax and Social Contribution paid	(575.6)	(627.8)
Funding interest paid	(108.6)	(67.9)
	-	-
Net cash from investment activities	**(330.4)**	**(196.5)**
Sale of fixed and intangible assets	(2.5)	49.2
Acquisition of fixed assets	(39.3)	(78.2)
Acquisition of intangible assets	(288.6)	(167.5)
Net cash from financing activities	**(978.2)**	**(540.9)**
Repurchase - treasury shares	(217.9)	(89.7)
Fundraising	1,492.0	1,154.5
Payment of loans and leases (except interest)	(1,157.0)	(955.3)
Dividends and interest on capital paid	(1,095.3)	(650.4)
Increase/(decrease) in cash and cash equivalents	**(76.2)**	**(128.2)**
Opening balance of cash and cash equivalents	1,897.9	2,191.5
Closing balance of cash and cash equivalents	1,821.8	2,063.3



GABRIEL BORTOLETO

ESG and Strengthening Ecosystem

2Q26

EARNINGS RELEASE

PORTO SEGURO S.A.

Porto

Main social and environmental indicators

R$ 985 M

Revenue and Premiums from Sustainable Businesses[1]

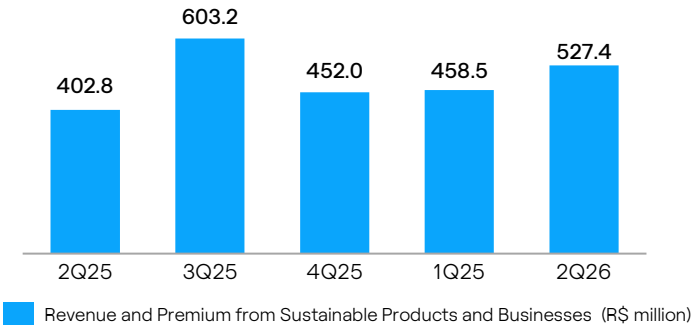
(1S26)

523 K

Volume of Sustainable Products and Businesses Sold[1]

(1S26)

Evolution of Revenue and Premiums from Sustainable Products and Businesses[1]



Climate and Circularity Strategy

In the Climate and Circularity Strategy pillar of Regenera (Porto's Sustainability Strategy), we had the **expansion of Renova Ecopeças**, a pioneer in automotive recycling.

The recycler, which in 2025 already reached the record of dismantling 3,400 vehicles and reusing 70,000 items, inaugurated a new operational structure of 9,500 m² and doubled the capacity of its inventory to store more than 40,000 parts, in addition to enabling the dismantling of more than 10,000 vehicles per year.

The initiative continues the maturation of the business model. Learn more about Renova's current situation, as well as its results and target in the 2025 Sustainability Report and Notebook.

Sustainable products and solutions

At the same time, the effects of phenomena such as El Niño and the increase in extreme events highlight the need to focus on the pillar of Sustainable Products and Solutions. In a domestic scenario where about 91% of the R$ 184 billion in losses from recent climate disasters were uninsured, Porto took an active role in the mitigation of these vulnerabilities.

The company has been adapting and expanding its product portfolio to cover more and more climate risks and ensure greater asset protection and recovery capacity for customers and Companies. This line of work directly contributes to Regenera's target of **selling R$ 13 billion in products with positive social and environmental impact by 2030.**

At the end of April, we released our **Sustainability Report**, with the main progress of the 2025 agenda. To access it, please visit the website: https://ri.portoseguro.com.br/governanca-corporativa/sustentabilidade/

Porto Institute and Initiatives

52.1K

Items donated to the Institute and distributed to partner institutions

(1S26)

636

Volunteers in 60 different activities

(1S26)



Productive Inclusion Initiatives (1S26)[2]:

Porto Institute

- Started: 416 people
- Graduates: 339 people
- Employees: 131 people

Associação Crescer Sempre[3]

- Started: 144
- Graduates: 144

Education Initiatives (1S26):

Porto Institute

- Psychological and pedagogical care: 578
- Active students: 180 people

Associação Crescer Sempre[4]

- Active students: 690
- Psychotherapy Care: 81 people

Productive Inclusion | Instituto Porto

In a strategic partnership between Porto (claims area), Sindirepa MG, Senai MG, Akzo Nobel, and ASSPROM, the **Instituto Porto** has started the Automotive Assembler course in Belo Horizonte.

With a total workload of 188 hours, the free project, which provides food and transportation resources to the students, combines Senai's excellent technical training with behavioral support based on Porto Culture. Aiming at the productive inclusion of people in social vulnerability, the project proposes to train 20 people and include them in the automotive market of the Porto ecosystem.

(1) Considers the products and services Auto Insurance by Subscription, Auto Insurance for Electric and Hybrid Cars, Compact Auto Insurance, Light Auto Insurance, Theft Auto Insurance, Essential Insurance, and Loans and Financing for companies with CNAEs of positive social and environmental impact since the beginning of 2025, at the time that Regenera started./ (2) Compile the initiatives of: Professional Qualification Courses + Apprentice + Pre-Training of Porto Institute. / (3) Compiles data from Crescer Sempre's professional qualification courses (assistance, marketing, beauty and aesthetics, electrical and plumbing and English courses / (4) Considering the active students in early childhood education, elementary school and high school.

Strengthening Porto Group

Activation platform

In the second quarter of 2026, we reinforced our relationship and proximity strategy with clients and brokers, expanding the brand strength of our ecosystem of products and services in activation territories:

Car Culture



With the start of the 2026 Formula 1 season, we are strengthening our presence on the main stage of world motorsport. We celebrate the continuation of our sponsorship of the São Paulo GP, supported by us since 2022, and the partnership since 2024 with driver Gabriel Bortoleto. We were proud to be the only Brazilian brand to support it, in a movement that consolidated our strategy of valuing car culture.

To further strengthen this pillar, we launched a **campaign** starring **Gabriel Bortoleto** and his brother, Enzo. The film, which premiered on broadcast TV, highlighted how care, our main pillar, was present at every stage of the pilot and his family's journey.

We also expanded the level of care for our customers. In another step of our expansion strategy, we have improved the assistance service already offered during the early morning hours and brought the guarantee of service within 15 minutes to São Caetano do Sul. With this, our Auto Insurance clients now have the service provider arriving within 15 minutes, between 10 p.m. and 5 a.m., ensuring more safety and agility in the face of unforeseen events on the streets.

Entertainment



In May and June, Porto Bank was present as the master sponsor of **Taste São Paulo**, one of the largest gastronomic festivals in the world. Over 80,000 people visited Porto's space during the 10 days of the event, and clients enjoyed a series of benefits, such as a 25% discount on ticket purchases, exclusive fast pass entry, exclusive gifts, activations in restaurants, and reserved spaces in classes and content experiences.

The vertical also hosted a special class with **Do Pão ao Caviar at Fire Pit by Gastronomia Porto Bank** and a pocket show by actress Mel Lisboa, the star of the play **Rita Lee, a musical autobiography**, which is still showing at Teatro Porto.

Porto Bank continues its sponsorship of **Blue Note**, reinforcing its presence in important cultural hubs such as São Paulo and Rio de Janeiro and its commitment to offering differentiated and exclusive experiences to customers.

Institutional



With great pride, we announce that we have been named **the strongest brand in Brazil and Latin America** by the Brand Finance ranking. We also climbed positions among the most valuable, reaching 29th place. Furthermore, Porto was also the only company to rank among the top positions in all three ESG pillars evaluated by Brand Finance, reinforcing its consistent performance in topics related to sustainability and corporate governance. These recognitions, coming from one of the most respected surveys in the market, reflect how much our positioning is perceived in practice by customers, brokers, employees, partners, service providers, and Shareholders.

Porto also held the second edition of **Porto Day** at Teatro Porto, an event aimed at shareholders, investors, and financial market analysts. During the agenda, Bruno Garfinkel, Chairman of the Board of Directors, Paulo Kakinoff, CEO of the Porto Group, and company executives presented the main indicators, projections, and plans of the company to the audience present.

In the relationship department, we held the awards ceremony for the **Fecha com a Porto** campaign, bringing together more than 90 brokers from all over Brazil in a unique celebration in Rio de Janeiro. Still focusing on our sales force, we promoted another stage of **Fecha Regional** to recognize the brokers with the best performances. We provided them with a VIP experience at the **Americana Cowboy Festival**, one of the main events on the country music calendar in the country, and we also made an appearance at the **World's Largest São João Festival** in Campina Grande, turning our care into unforgettable experiences for our partners.

Welfare and Health



As part of our health and wellness initiatives, we kicked off the **2026 Blue Run season** in Brasília, later bringing the circuit to São Paulo and Piracicaba. These races materialized our preventive health strategy, connecting the brand to the public through the incentive to well-being.

Appendix

- Porto Seguro Vertical (page 7)**: composed of Auto, P&C, Life and Uruguay**
- P&C (page 10): **composed mainly by Commercial, Homeowner, Real Estate, Condominium, Transport, Rural, Liabilities, Events, Machinery and Equipment, Cell Phone and Bike**
- Porto Saúde (page. 13): **composed of Commercial Health, Dental Insurance, Portomed, Administrative Services and Occupational Health**
- Porto Bank (page. 17)**:**
    - **Composed of Credit Card and Financing, Financial Risks, Consortium, Asset Management, Capitalization and Pension Plan**
    - Efficiency Ratio: **(Operating and Administrative Expenses - Rewards) / (Revenue net of taxes – Commission – Rewards)**
    - Financial Revenue (Financial Margin): **Income mainly from interest on invoice installments and revolving card and income from interest on financing and loans (E&F), discounting financial expenses (funding cost).**
    - Other Revenues (Fee-Based)**: Revenues mainly from interchange, card annual fees, consortium fees and charges**
- Loan Portfolio (pages 19 to 21):
    - NII: **Financial Revenue - Financial Expenses - Loan Operation Fee**
    - NIM: **(NII x 4) / Average Spread Sensitive Portfolio**
    - Risk-adjusted NIM: **(NII – Loss x 4) / Average Spread Sensitive Portfolio**
    - NPL Ratio (Over 90): **Ratio between the balance of the portfolio overdue by more than 90 days and the total portfolio balance (limited to delays of up to 360 or 540 days)**
    - Stage 3: **Applicable to assets with credit recovery issues, evidenced by a delay of more than 90 days in the payment of principal or charges or by the indication that the respective obligation will not be fully honored.**
    - NPL Formation: **(Expected losses + Write-Off to Loss Net of Recoveries) / Total Balance of Portfolio**
    - Credit cost: **Credit Losses / Average Loan Portfolio**
    - Coverage Ratio: **ADA / Overdue portfolio balance**
    - Credit Loss on Net Revenue: **Credit Loss Expense (IFRS) / Income from Financial Intermediation**
    - Allowance for Doubtful Debts - Losses/Provisions for Loan Losses (up to 360 days overdue): **R$ 1.647 million in 2Q26 e R$ 1.813 million in 2Q25**
- Financial and operational summary – Porto Bank (Page 24):
    - Effect of Resolution 4966: **In light of the new resolution, there was an adjustment in the stop accrual methodology model from 60 to 90 days.**
    - IFRS9 effect: **In August 2023, new IFRS 9 provisioning models were implemented for credit products, considering a write-off period of 540 days (previous models considered write-off periods of 1,890 days for Credit Cards and 1,620 days for Loans and financing).**
- Pension plan (page 23):
    - Effective Revenue**: pension plan contribution income (accumulation + risk) + VGBL premiums**
    - Assets under Management**: considers only participant resources**
- Porto Serviço (page 25): **segmented between Porto Seguro Partnership, Strategic Partnerships, and Digital Products, mainly offering assistance services for Households, Companies, and Vehicles.**
- Financial Result (page 29 and 30):
    - Financial Result of Pension Plan Operations: **Result mainly from the monetary restatement of pension plan liabilities**
- Investments/Capex (page 31): " **System Development and Other Intangibles", "Hardware and Software", "Furniture, Equipment and Vehicles" and "Real Estate".**
- Earnings (page 32):
    - Payout: **Total proceeds distributed (dividends and interest on capital) / Net Income**
    - Dividend Yield**: Total earnings distributed in the period (per share) / Share price on the last day of the period**

Contact

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