



2T24

Divulgação de Resultados

Porto Seguro S.A.



Índice

Mensagem da Administração	03
Análise Gerencial e Resultado do Exercício	05
Vertical Porto Seguro	06
Auto	08
Patrimonial	09
Vida e Previdência	10
Sumário Financeiro e DRE Gerencial – Seguro	11
Vertical Porto Saúde	12
Sumário Financeiro e DRE Gerencial – Saúde	15
Vertical Porto Bank	16
Soluções Financeiras para Crédito	18
Consórcio	20
Soluções Financeiras para Locação e Garantia	21
Sumário Financeiro e DRE Gerencial – Bank	22
Vertical Porto Serviço	23
Sumário Financeiro e DRE Gerencial – Porto Serviço	25
Resultado Financeiro	27
Investimentos, Capital Regulatório, Projeções e Indicadores de Mercado	29
Destaques Operacionais	30
Demonstrações Financeiras	31
ESG – Fatores Ambientais, Sociais e de Governança	36
Fortalecimento do Ecossistema	38
Apêndice	39



Mensagem da Administração

2T24

No segundo trimestre de 2024, a receita total cresceu 13,6% (vs. 2T23), atingindo R\$ 9,0 bilhões, enquanto a receita acumulada do primeiro semestre alcançou 17,6 bilhões, um aumento de 13,9% em relação ao mesmo período do ano anterior. A expansão de receitas tem sido impulsionada pela ampliação do nosso número de Clientes, que totalizou 17,7 milhões ao final do período.

O lucro líquido do trimestre foi de R\$ 584,0 milhões (-13,6% vs. 2T23), com impacto de R\$ 87,2 milhões relacionados às enchentes no Rio Grande do Sul e de 19,4 milhões referentes ao efeito da rolagem de títulos de renda fixa. Excluindo estes efeitos, o lucro líquido do período teria sido de R\$ 690,6 milhões (+2,1% vs. 2T23). No primeiro semestre, o lucro líquido superou R\$ 1,2 bilhão, um aumento de 21,3% em comparação ao 1S23, mesmo considerando os impactos das enchentes no período. Estes resultados levaram a um ROAE de 18,5% no 2T24 e de 19,5% 1S24.

Na Vertical Seguro, as receitas trimestrais expandiram 3,6% (vs. 2T23), alavancadas principalmente pelo aumento de 12,6% nos prêmios dos seguros Patrimoniais e de 5,9% nos prêmios do Vida. No Auto, os prêmios cresceram 0,7%, enquanto os itens emitidos mantiveram trajetória de crescimento através do aumento 1,9% (vs. 2T23). Esta evolução permitiu a manutenção de um resultado equilibrado, dado que a tabela FIPE, um dos principais componentes de custo para os sinistros, decresceu 4,9% nos últimos 12 meses, levando em consideração a cesta ponderada de veículos segurados da Porto.

O Índice Combinado da Vertical Seguro foi de 90,5% (+3,5 p.p. vs. 2T23¹), explicado principalmente pelos efeitos das enchentes no Rio Grande do Sul, resultando numa sinistralidade de 52,5% no 2T24 (+3,2 p.p. vs. 2T23¹). Excluindo os impactos das enchentes, o Índice Combinado trimestral seria de 87,0%, estável em comparação ao 2T23¹ e a sinistralidade seria de 48,8% (-0,5 p.p. vs. 2T23¹). No Auto, a sinistralidade foi de 59,0% (+4,7 p.p. vs. 2T23) e teria sido de 54,6% (+0,3 p.p. vs. 2T23) se excluídos os efeitos climáticos no sul do país.

Na Porto Saúde, as receitas expandiram 50,2% (2T24 vs. 2T23) atingindo R\$ 1,6 bilhão no trimestre, alavancadas pela continuidade de um crescimento significativo nos prêmios do Seguro Saúde (+53,8% vs. 2T23), com incremento de 144 mil vidas (+31,3% vs. 2T23), alcançando 606 mil beneficiários no período.

O Índice Combinado da Porto Saúde melhorou 3,5 p.p. (vs. 2T23), atingindo 96,2% no trimestre, decorrente principalmente da redução da sinistralidade em 3,2 p.p. em comparação ao 2T23, atingindo 79,4% no período, o que contribuiu para o aumento de 169,9% no resultado recorrente trimestral da Vertical (vs. 2T23). Os resultados dos novos produtos, avanço na verticalização virtual, adequações tarifárias e ações para redução de fraudes, contribuíram para a melhora da sinistralidade, mesmo diante do aumento nos sinistros relacionados com doenças respiratórias e dengue.

No Porto Bank, as receitas totais cresceram 23,5% (vs. 2T23) superando R\$ 1,4 bilhão, impulsionadas principalmente pela elevação de 39,3% nas receitas do Consórcio, em linha com nossa estratégia de diversificação de receitas. No Cartão de Crédito, o volume total transacionado cresceu 14,5%, atingindo R\$ 14,1 bilhões.

A inadimplência das Operações de Crédito acima de 90 dias encerrou o trimestre em 6,4%, uma redução de 1,1 p.p. v.s. 2T23 e permanecendo 1,0 p.p. abaixo da média de mercado², reflexo da efetividade das políticas atuais e foco para produtos de crédito em clientes com relacionamento.

Nota (1) Para fins de comparação, a sinistralidade e Índice Combinado de 2T23 considera o markup de Assistência, que passou a ser considerado a partir do 1T24.

Nota (2) Fonte: Bacen, com ponderação pela carteira comparável da Companhia.



A Porto Serviço alcançou uma receita de R\$ 635,9 milhões e realizou 1,3 milhão de serviços no trimestre. As receitas obtidas além do ecossistema Porto representaram 23,5% do faturamento do trimestre, decorrente do foco na ampliação de vendas nos segmentos B2C e B2B2C. Seguimos intensificando as parcerias estratégicas, exemplificadas pelo fechamento de dois novos acordos, totalizando cinco montadoras de automóveis cujos clientes já são atendidos pela Porto Serviço. Além disso, ativamos a marca Porto Serviço em lojas de grande rede varejista. O lucro trimestral da vertical foi de R\$ 48,3 milhões, resultando numa margem EBITDA de 19,7% e num ROAE de 22,0% no período.

O retorno sobre as aplicações financeiras (excluindo previdência e rolagem de títulos) geridas pela nossa tesouraria foi de R\$ 224,7 milhões no 2T24, o que representa uma rentabilidade equivalente a 69,3% do CDI, impactada pelo desempenho em renda fixa indexados à inflação e pré-fixados (MTM), renda variável e multimercados. Em relação ao mesmo período do ano passado, o resultado financeiro foi 48,3% menor, atingindo R\$ 167,0 milhões.

Nosso índice de eficiência operacional, que leva em consideração a soma das Despesas Administrativas em relação a Receita Total, alcançou 11,7% no 2T24, registrando um aumento de 0,3 p.p. (vs. 2T23). No acumulado do primeiro semestre o índice de eficiência foi de 11,6%, apresentando uma melhora de 0,5 p.p. (vs. 1S23), decorrente dos ganhos de produtividade observados no período.

Seguimos avançando em iniciativas como a revisão do Portfolio de seguros Auto para aprimorar a personalização das ofertas; o lançamento do Porto Bairro, que oferece seguro Saúde para 10 bairros da cidade de São Paulo, através de planos microrregionais, hospitais e laboratórios de referência com custo acessível e atendimento de qualidade; a isenção de IOF para compras internacionais no Cartão de Crédito, como oportunidade de buscar maior relevância no volume transacionado e na principalidade nos clientes de média e alta renda; e distribuição da nova interface do App Porto com o objetivo de fortalecer a interação do cliente com todo o ecossistema da Porto, incentivando o autosserviço, cross-sell e up-sell.

Por fim, gostaríamos de agradecer a todos os Colaboradores, Corretores, Fornecedores, Clientes e em especial aos nossos Prestadores de Serviço pelos esforços realizados no Rio Grande do Sul no apoio à população em um de seus momentos mais desafiadores. Deste modo, seguimos firmes no propósito de ser cada vez mais um Porto Seguro para as pessoas e seus sonhos.

Porto Seguro S.A. - B3: PSSA3

Indicadores de Mercado: Cotação da Ação: R\$ 30,95 (jun/24) | Variação (últimos 12 meses): +10,1% | Ações em Circulação: 183.073.981

Valor de Mercado: R\$ 20,0 bi

Divulgação de Resultados do 2T24: 13/ago/2024 (antes da abertura do mercado)

Teleconferência: 13/ago/2024 – 09h30 (BRT) / 8h30 (US EDT) - Em Português e Inglês (com tradução simultânea)

Link para webcast: https://mzgroup.zoom.us/webinar/register/WN_59ddI3HZQCmkTgZdHWGnLg#/registration



DRE Porto Seguro S.A.	2T24	2T23	Δ %	1T24	Δ %	1S24	1S23	Δ %
Receita Total (Prêmio Retido + Receitas Demais)	8.971,5	7.897,2	13,6	8.636,1	3,9	17.607,6	15.456,2	13,9
Prêmio Retido	6.735,0	6.009,5	12,1	6.491,7	3,7	13.226,7	11.702,7	13,0
Prêmio Ganho (vertical seguros e saúde)	6.779,0	5.833,4	16,2	6.549,2	3,5	13.328,1	11.410,1	16,8
Receitas Não Seguros	2.236,5	1.887,7	18,5	2.144,4	4,3	4.380,9	3.753,4	16,7
Sinistros Líquidos Retidos	(3.964,8)	(3.107,6)	27,6	(3.625,3)	9,4	(7.590,0)	(6.316,9)	20,2
Perdas de Crédito (a)	(434,5)	(422,3)	2,9	(445,6)	(2,5)	(880,1)	(885,1)	(0,6)
Despesa de Comercialização	(1.591,9)	(1.330,2)	19,7	(1.529,7)	4,1	(3.121,6)	(2.636,6)	18,4
Despesas com Tributos	(301,6)	(303,6)	(0,7)	(301,9)	(0,1)	(603,5)	(541,9)	11,4
Despesas Operacionais	(755,7)	(754,3)	0,2	(741,1)	2,0	(1.496,8)	(1.459,0)	2,6
Despesas Administrativas	(1.049,8)	(903,6)	16,2	(991,7)	5,9	(2.041,5)	(1.868,4)	9,3
Lucro Operacional	917,2	899,5	2,0	1.058,3	(13,3)	1.975,5	1.455,7	35,7
Resultado Financeiro e Patrimonial	167,0	322,8	(48,3)	234,1	(28,6)	401,1	461,8	(13,1)
LAIR	1.084,2	1.222,3	(11,3)	1.292,4	(16,1)	2.376,7	1.917,4	23,9
Imposto de Renda e Contribuição Social	(295,4)	(243,8)	21,1	(378,0)	(21,9)	(673,4)	(483,6)	39,3
Participação nos Resultados	(192,0)	(247,4)	(22,4)	(244,2)	(21,4)	(436,2)	(353,8)	23,3
Acionistas não controladores em controladas	(10,8)	(17,2)	(36,8)	(10,6)	2,1	(21,5)	(30,4)	(29,5)
Resultado Investidas e Controladas	(1,7)	(8,4)	(79,7)	(1,6)	6,5	(3,3)	(11,3)	(70,9)
Lucro Líquido (Ex-adoção do IFRS 17)	584,3	705,6	(17,2)	658,0	(11,2)	1.242,4	1.038,4	19,6
Ajuste IFRS17 (b)	(0,3)	(29,4)	(98,9)	(7,0)	(95,3)	(7,4)	(19,9)	(63,1)
Lucro Líquido	584,0	676,2	(13,6)	651,0	(10,3)	1.235,0	1.018,4	21,3
Taxa Efetiva de IR sobre o Resultado (antes dos Impostos) e após PLR	33,1%	25,0%	8,1	36,1%	-3,0	34,7%	30,9%	3,8
Patrimônio Líquido Médio	12.656,4	11.016,2	14,9	12.460,2	1,6	12.656,4	11.016,2	14,9
ROAE	18,5%	24,6%	-6,1	20,9%	-2,4	19,5%	18,5%	1,0

Eventos Extraordinários	2T24	2T23	Δ %	1T24	Δ %	1S24	1S23	Δ %
Lucro Líquido do Período	584,0	676,2	(13,6)	651,0	(10,3)	1.235,0	1.018,4	21,3
Onco Clínicas (c)	(23,4)	(35,6)	(34,3)	-	-	(23,4)	(35,6)	(34,3)
Lucro Líquido Recorrente	560,6	640,6	(12,5)	651,0	(13,9)	1.211,6	982,8	23,3

Eficiência Operacional	2T24	2T23	Δ %	1T24	Δ %	1S24	1S23	Δ %
Despesas Administrativas	(1.049,8)	(903,6)	16,2	(991,7)	5,9	(2.041,5)	(1.868,4)	9,3
Receita Total	8.971,5	7.897,2	13,6	8.636,1	3,9	17.607,6	15.456,2	13,9
Índice de Eficiência Operacional	11,7%	11,4%	0,3	11,5%	0,2	11,6%	12,1%	-0,5

- (a) Perdas de Crédito das operações de Cartão de Crédito, Empréstimos e Financiamentos e Riscos Financeiros.
 (b) O resultado societário é impactado pela adoção da norma IFRS 17/CPC 50, trazendo mudanças em suas práticas contábeis, afetando os resultados de seguro. Para fins de resultado gerencial, os resultados de seguro permanecem contabilizados pelo padrão contábil IFRS 4/CPC 11, em conformidade com as normas da SUSEP.
 (c) Joint venture de serviços médicos oncológicos.

Resultado e ROAE Vertical Seguros	2T24	2T23	Δ %	1T24	Δ %	1S24	1S23	Δ %
Lucro Líquido (R\$ milhões) Seguros	373,3	510,8	(26,9)	398,8	(6,4)	772,1	854,7	(9,7)
ROAE % Seguros	24,9%	36,8%	(11,9)	26,9%	(2,0)	25,7%	30,8%	(5,1)

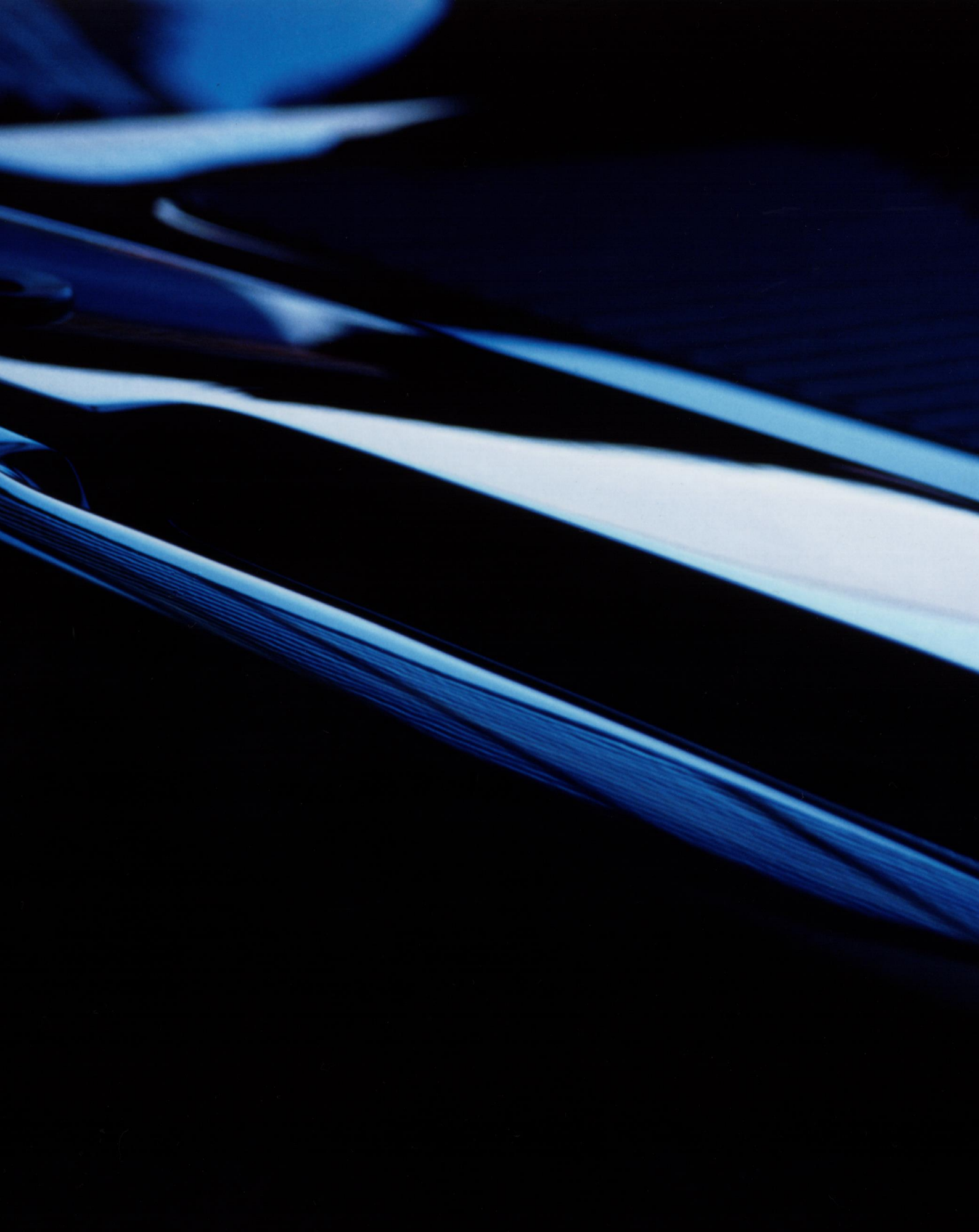
Resultado e ROAE Vertical Saúde	2T24	2T23	Δ %	1T24	Δ %	1S24	1S23	Δ %
Lucro Líquido (R\$ milhões) Saúde	72,7	53,9	35,0	105,3	(30,9)	178,0	96,4	84,7
ROAE % Saúde	22,2%	19,7%	2,5	33,2%	(11,0)	27,2%	17,6%	9,6

Resultado e ROAE Vertical Bank	2T24	2T23	Δ %	1T24	Δ %	1S24	1S23	Δ %
Lucro Líquido (R\$ milhões) Bank	155,6	98,2	58,5	148,8	4,6	304,4	149,4	103,8
ROAE % Bank	28,3%	26,7%	1,6	26,7%	1,6	27,7%	20,3%	7,4

Resultado e ROAE Vertical Serviços	2T24	2T23	Δ %	1T24	Δ %	1S24	1S23	Δ %
Lucro Líquido (R\$ milhões) Serviços	48,3	-	-	45,0	7,4	93,2	-	-
ROAE % Serviços	22,0%	-	-	21,0%	1,0	21,2%	-	-

Resultado Demais Negócios e Outros	2T24	2T23	Δ %	1T24	Δ %	1S24	1S23	Δ %
Lucro Líquido (R\$ milhões) Demais Negócios e Outros	(66,0)	13,3	-	(46,8)	41,0	(112,8)	(82,0)	37,4

Resultado Consolidado	2T24	2T23	Δ %	1T24	Δ %	1S24	1S23	Δ %
Lucro Líquido (R\$ milhões) Porto Seguro S.A.	584,0	676,2	(13,6)	651,0	(10,3)	1.235,0	1.018,4	21,3
ROAE % Porto Seguro S.A.	18,5%	24,6%	(6,1)	20,9%	(2,4)	19,5%	18,5%	1,0



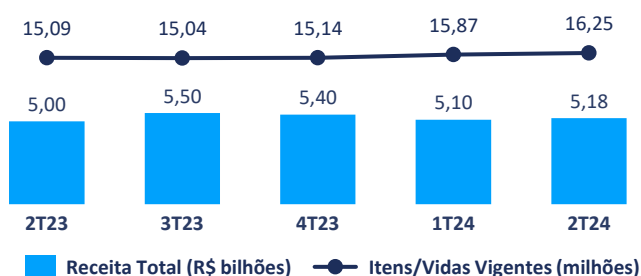
Principais Destaques

16,3 mi
de itens/vidas vigentes
(Jun/24) +7,7% YoY

R\$ 5,2 bi
em receita total¹
(2T24) +3,6% YoY

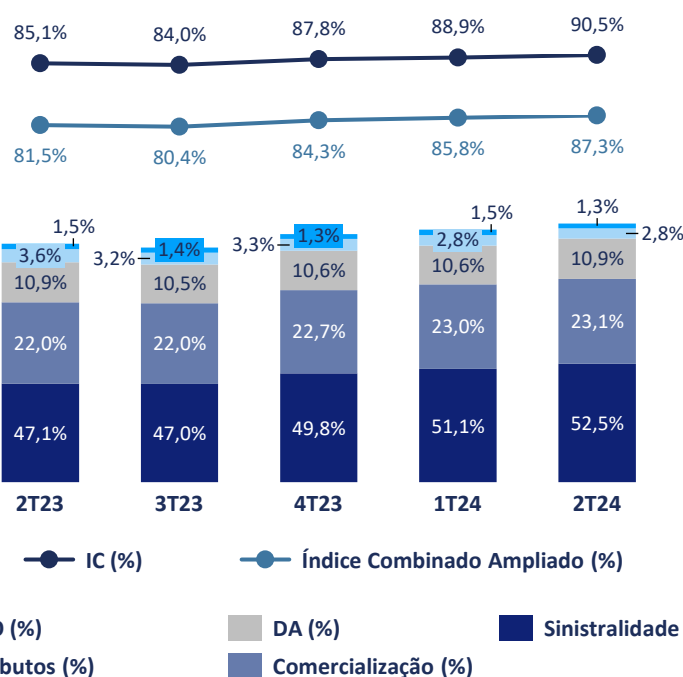
Resultado de
R\$ 373,3 mi
(2T24) -19,3% YoY²

As receitas da Vertical Porto Seguro cresceram 3,6% no trimestre (vs. 2T23), justificadas, principalmente, pelo crescimento da base de clientes. Encerramos o trimestre com 16,3 milhões de itens/vidas vigentes na Vertical Porto Seguro (+7,7% vs. 2T23), com destaque para o incremento de 868 mil clientes no seguro de vida (+16,1% vs. 2T23) e de 248 mil na frota segurada (+4,3% vs. 2T23).

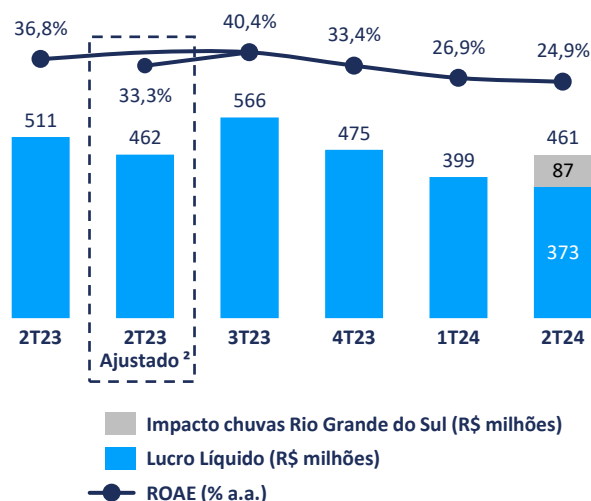


- Adição de 868 mil clientes no seguro de vida e de 248 mil veículos segurados vs. 2T23
- Crescimento em Prêmios: +3,6% vs. 2T23
- Sinistralidade de 52,5% na Vertical; +3,2 p.p. vs. 2T23²
- Índice Combinado de 90,5%; +3,5 p.p. vs. 2T23²
- Resultado da Vertical de R\$ 373,3 milhões no 2T24
- ROAE de 24,9%, -8,4 p.p. vs. 2T23³

Índice Combinado (IC)



Resultado e Rentabilidade³



O resultado da Vertical Porto Seguro no segundo trimestre de 2024 foi de R\$ 373 milhões (-19,3% vs. 2T23)², enquanto o ROAE alcançou 24,9% no período (-8,4 p.p. vs. 2T23)². O Índice Combinado atingiu 90,5% no período (+3,5 p.p. vs. 2T23)³.

O impacto dos efeitos das fortes chuvas no Rio Grande do Sul sobre o lucro líquido da Vertical Porto Seguro foi de R\$ 87,2 milhões. Desconsiderando esse impacto, o resultado seria de R\$ 460,5 milhões (-0,4% vs. 2T23).

A busca contínua pela diminuição da sinistralidade através do aperfeiçoamento nos modelos de subscrição; aprimoramento no controle de sinistros; e ajustes realizados nas tarifas tem contribuído para a manutenção de uma rentabilidade consistente.

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

(2) Ajuste do 2T23 para permitir a comparabilidade com o 2T24, dado que a partir do primeiro trimestre de 2024, principalmente, a sinistralidade, o IC, ICA, o lucro e o ROAE passaram a ser impactados pelo markup da operação de Assistência. Ao ajustar o 2T23 para permitir a comparabilidade com o 2T24, a sinistralidade do 2T23 seria de 49,3%, o Índice Combinado seria de 87,0% e o Índice Combinado Ampliado seria de 83,3%.

(3) Para o cálculo do ROAE da Vertical, o Patrimônio Líquido passou a incluir os valores correspondentes a combinação de negócios com o Itaú ("Business Combination"), adicionando o ágio e outros intangíveis relacionados ao acordo.

Auto

6,0 mi
de veículos
(Jun/24)
+4,3% YoY

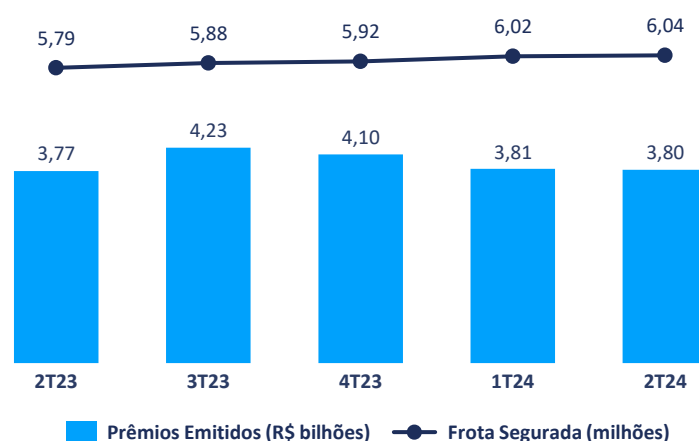
R\$ 3,8 bi
em prêmios emitidos
(2T24)
+0,7% YoY

- R\$ 3,8 bilhões em prêmios (+0,7% vs. 2T23)
- Participação de Mercado de 28,0% no 5M24¹
- 6 milhões de veículos na frota (+248 mil vs. 2T23)
- Sinistralidade de 59,0% em 2T24; aumento de 4,7 p.p. (vs. 2T23)²

Prêmio Emitido e Frota Segurada

Os prêmios emitidos totais do Auto cresceram 0,7%, sendo +3,1% na Azul e -0,3% na marca Porto, com aumento de 1,9% nos itens emitidos trimestrais (vs. 2T23). Esta evolução permitiu a manutenção de um resultado equilibrado, dado que a tabela FIPE, um dos principais componentes de custo para os sinistros, decresceu 4,9% nos últimos 12 meses, levando em consideração a cesta ponderada de veículos segurados da Porto.

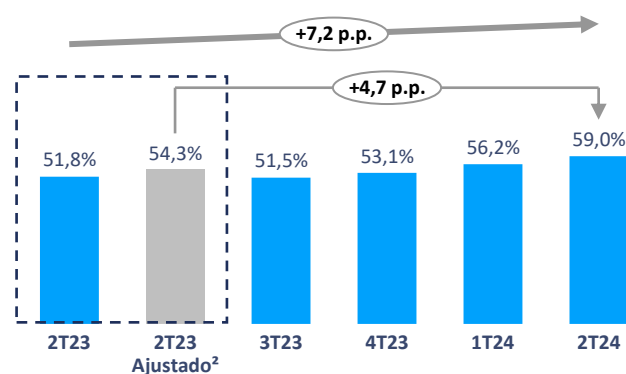
Concluímos a integração dos sistemas para cotação das marcas (Porto Seguro, Azul, Itaú e Mitsui Sumitomo) e realizamos uma revisão no portfólio de produtos, avançando em ofertas com coberturas mais segmentadas, com potencial de contribuir para inclusão securitária e ao mesmo tempo aprimorar a experiência do cliente através dos benefícios oferecidos e do uso de tecnologia nas interações com a Porto.



Sinistralidade

No 2T24, a sinistralidade do Auto atingiu 59,0% (+4,7 p.p. vs. 2T23)², aumento decorrente principalmente dos efeitos das enchentes no Rio Grande do Sul, que afetaram 3,8 mil veículos da nossa frota segurada com impacto nos sinistros brutos (antes da recuperação de salvados) de R\$ 255,7 milhões. Desconsiderando este efeito, a sinistralidade teria sido de 54,6% (+0,3 p.p. vs. 2T23)².

No acumulado do primeiro semestre, mesmo com os impactos das chuvas no Rio Grande do Sul, a sinistralidade do Auto foi de 57,6%, o que representa uma melhora de 0,2 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior².



Visão de Mercado (5M24)

No 5M24, a sinistralidade de mercado aumentou 0,3 p.p. (vs. 5M23), impactada pelos efeitos das fortes chuvas no Rio Grande do Sul.

Na Porto, temos mantido uma liderança consolidada e resultados com fundamentos sólidos, que permanecem preservados estruturalmente.

Empresa ¹	% Mercado ¹	Prêmio (R\$ bi) ¹	% Sinistralidade ¹
Grupo Porto Seguro	28,0%	6,40	61,4%
2º Maior	18,0%	4,10	64,1%
3º Maior	13,4%	3,06	58,5%
4º Maior	11,6%	2,64	57,8%
5º Maior	11,5%	2,62	65,8%
Total Mercado (ex - Porto)			61,4%

Fonte: Susep, dados disponíveis até maio/2024

Para fins de comparação entre o 2T23 e o 2T24, a Sinistralidade ajustada do 2T23 considera o markup de Assistência, que passou a ser considerado a partir do 1T24. Dados de mercado do acumulado de janeiro a maio de 2024. Fonte: Susep/Porto Seguro

Patrimonial

R\$ 820,7 mi
em prêmios emitidos
(2T24)
+12,6% YoY

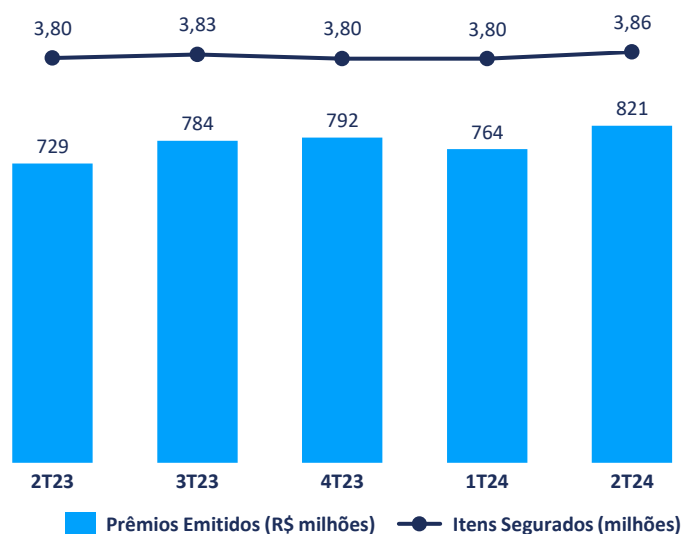
3,9 mi
de itens
(Jun/24)
+1,5% YoY

- Crescimento de 12,6% nos prêmios no 2T24 (vs. 2T23)
- Aumento de 57 mil itens (vs. 2T23)
- Sinistralidade do Patrimonial melhorou 3,9 p.p. (vs. 2T23)¹, alcançando 29,6% no trimestre.

Prêmios Emitidos e Itens Segurados

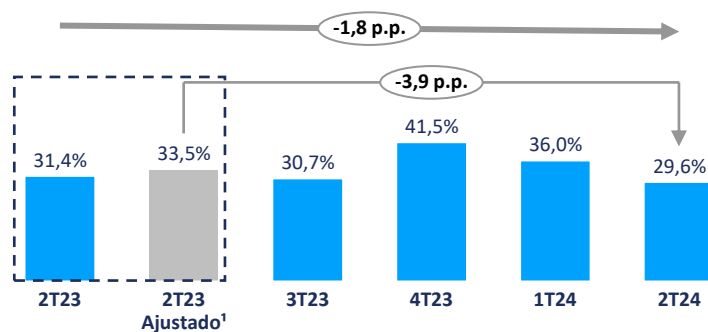
Nossos prêmios de seguros Patrimoniais, cresceram 12,6% em comparação ao 2T23. O Seguro Empresarial seguiu contribuindo de modo significativo para o crescimento, através de um aumento de 16,7% nos prêmios emitidos (vs. 2T23), beneficiado pelo aumento da atividade econômica, desempenho de vendas e pelas adequações na precificação. Nos Seguros Residenciais, os prêmios cresceram 8,8% (vs. 2T23), favorecidos principalmente pelo desempenho de vendas no canal bancário.

Em relação aos demais produtos Patrimoniais, destaque para o ramo de Imobiliárias, que atingiu R\$ 58 milhões em prêmios no 2T24, um aumento de 23,3% em comparação a 2T23 e para o ramo de Celular, que cresceu 18,0% (vs. 2T23), atraindo novos clientes para a Companhia.



Sinistralidade

A sinistralidade total dos produtos Patrimoniais apresentou uma queda de 3,9 p.p. em relação ao segundo trimestre de 2023¹, decorrente do aprimoramento na subscrição de riscos.



Visão de Mercado (5M24)

Residencial

Empresa	% Mercado	Prêmio (R\$ milhões)	% Sinistralidade
Grupo Porto Seguro	20,3%	496,3	41,4%
2º Maior	15,9%	388,9	54,3%
3º Maior	15,3%	375,0	28,5%
4º Maior	14,0%	341,9	16,5%
5º Maior	7,2%	176,6	60,0%
Total Mercado (ex - Porto)			37,2%

Empresarial²

Empresa	% Mercado	Prêmio (R\$ milhões)	% Sinistralidade ³
Grupo Porto Seguro	25,3%	410,4	32,3%
2º Maior	10,6%	171,3	36,7%
3º Maior	8,7%	140,3	60,0%
4º Maior	7,8%	126,7	64,4%
5º Maior	7,4%	119,5	69,8%
Total Mercado (ex - Porto)			54,4%

(1) Para fins de comparação entre o 2T23 e o 2T24, a Sinistralidade ajustada do 2T23 inclui o markup de Assistência, que passou a ser considerado a partir do 1T24.

(2) Considera o ramo 118 da SUSEP.

(3) Sinistralidade do Empresarial líquida de receitas e despesas de resseguros. Fonte: Susep/Porto.

Vida e Previdência

6,2 mi

Vidas Seguradas
(Jun/24)

+16,1% YoY

R\$ 411,9 mi

em prêmios no Vida
(2T24)

+5,9% YoY

R\$ 5,7 bi

AUM Previdência
(Jun/24)

+4,5% YoY

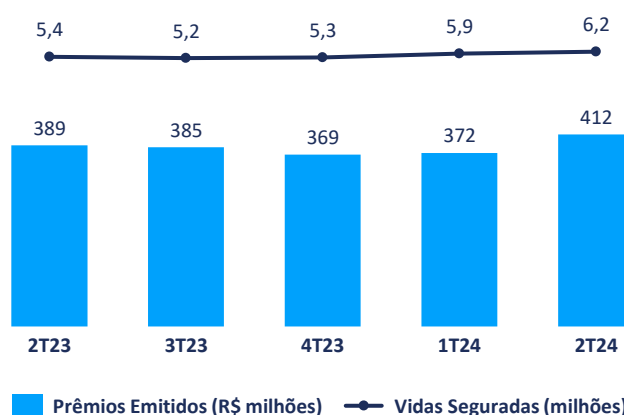
- Crescimento dos prêmios do Vida (+5,9% vs. 2T23), explicado, majoritariamente, pelo aumento no número de itens segurados (+16,1% vs. 2T23)
- Manutenção de sinistralidade em níveis adequados (36,6% no 2T24)

Prêmios Emitidos e Vidas Seguradas - Vida

No 2T24, os prêmios do Vida cresceram 5,9% e a quantidade de vidas seguradas cresceu 16,1% em comparação ao 2T23. A expansão mais acentuada em itens é decorrente da mudança de mix, através do maior crescimento em produtos de menor ticket médio.

A expansão observada no período é explicada principalmente pelo desempenho do Vida Coletivo e do Seguro Viagem. No Vida Coletivo, os prêmios cresceram acima do mercado* (+12,9% vs. 2T23), impulsionados por ações comerciais que expandiram a base de corretores parceiros, além do incremento de vendas da nova parceria com a Porto Saúde por meio de uma solução de seguro Saúde e Vida para as empresas. Já no Seguro Viagem, a expansão foi de +25,5% (vs. 2T23) e a sinistralidade permaneceu abaixo da média de mercado.

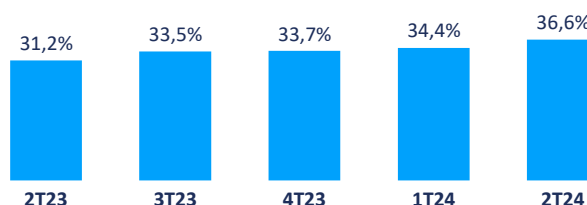
**Dados de Mercado disponíveis até Maio/2024*



Sinistralidade - Vida

A sinistralidade trimestral do Vida cresceu 5,4 p.p. (vs. 2T23), atingindo 36,6%.

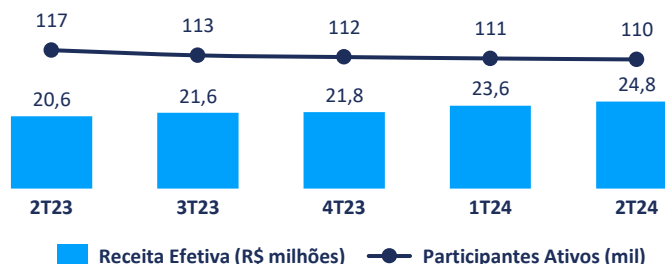
A despeito da elevação, a sinistralidade seguiu em patamares favoráveis, decorrente de ações tomadas com a finalidade de crescimento saudável de carteira.



Receita Efetiva e Participantes

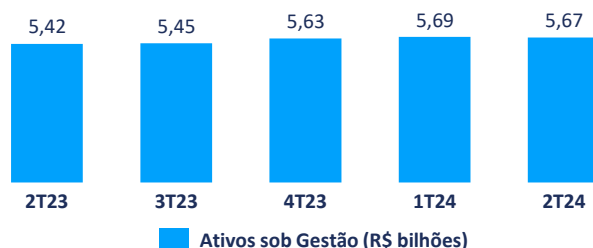
Ativos - Previdência

Temos focado em ações para estimular a captação bruta, com o objetivo de melhorar a captação líquida de recursos. Adicionalmente, evoluímos em ações de relacionamento com clientes e corretores como, por exemplo, sessões mensais com gestores de fundos, elaboração de carteira sugerida, dentre outras iniciativas.



Ativos sob Gestão - Previdência

Os ativos sob gestão do Previdência cresceram 4,5% em relação ao 2T23, atingindo o montante de R\$ 5,7 bilhões no encerramento do trimestre. A captação bruta foi potencializada por um aumento de 80,7% em Aportes. Adicionalmente, o total de saídas ficou estável em relação ao mesmo período do ano passado.



Sumário Financeiro e Operacional e DRE

Sumário Financeiro e Operacional – Porto Seguro

Auto Consolidado	2T24	2T23	Δ% / p.p.	1T24	Δ% / p.p.	1S24	1S23	Δ% / p.p.
Prêmios Emitidos (R\$ milhões)	3.800,1	3.772,6	0,7%	3.814,9	-0,4%	7.615,0	7.391,9	3,0%
Prêmio Ganho (R\$ milhões)	3.982,9	3.742,1	6,4%	3.933,7	1,2%	7.916,6	7.340,0	7,9%
Sinistralidade (%) - Var (p.p.)	59,0%	51,8%	7,2	56,2%	2,8	57,6%	55,3%	2,3
Sinistralidade Ajustada (%) - Var (p.p.) (1)	59,0%	54,3%	4,7	56,2%	2,8	57,6%	57,8%	-0,2
Veículos Segurados - Frota (mil)	6.037,7	5.789,7	4,3%	6.019,5	0,3%	6.037,7	5.789,7	4,3%
Patrimoniais	2T24	2T23	Δ% / p.p.	1T24	Δ% / p.p.	1S24	1S23	Δ% / p.p.
Prêmios Emitidos (R\$ milhões)	820,7	729,0	12,6%	764,4	7,4%	1.585,1	1.408,6	12,5%
Prêmios Ganhos (R\$ milhões)	746,8	632,6	18,1%	713,9	4,6%	1.460,7	1.232,1	18,6%
Sinistralidade (%) - Var (p.p.)	29,6%	31,4%	-1,8	36,0%	-6,4	32,8%	35,3%	-2,5
Sinistralidade Ajustada (%) - Var (p.p.) (1)	29,6%	33,5%	-3,9	36,0%	-6,4	32,8%	37,3%	-4,6
Itens Segurados (mil)	3.858,8	3.801,5	1,5%	3.795,6	1,7%	3.858,8	3.801,5	1,5%
Vida	2T24	2T23	Δ% / p.p.	1T24	Δ% / p.p.	1S24	1S23	Δ% / p.p.
Prêmios Emitidos (R\$ milhões)	411,9	389,0	5,9%	372,4	10,6%	784,3	721,4	8,7%
Prêmios Ganhos (R\$ milhões)	372,2	327,5	13,7%	358,4	3,8%	730,6	645,0	13,3%
Sinistralidade (%) - Var (p.p.)	36,6%	31,2%	5,4	34,4%	2,2	35,5%	31,3%	4,2
Vidas Seguradas (mil)	6.248,0	5.380,0	16,1%	5.948,5	5,0%	6.248,0	5.380,0	16,1%
Previdência	2T24	2T23	Δ% / p.p.	1T24	Δ% / p.p.	1S24	1S23	Δ% / p.p.
Taxa de Administração Financeira (TAF) (R\$ milhões)	13,9	13,1	6,5%	13,6	2,4%	27,5	26,4	4,0%
Taxa de Carregamento (R\$ milhões)	0,3	0,4	-30,1%	0,3	-1,5%	0,5	0,8	-34,3%
Prêmio Ganho (R\$ milhões)	10,6	7,2	47,0%	9,7	8,9%	20,3	14,2	43,2%
Total Receita Efetiva (R\$ milhões)	24,8	20,6	19,9%	23,6	5,0%	48,3	41,4	16,7%
Total de Participantes Ativos (mil)	109,8	117,4	-6,5%	110,6	-0,8%	109,8	117,4	-6,5%
Ativos sob Gestão (R\$ milhões)	5.667,5	5.421,5	4,5%	5.691,8	-0,4%	5.667,5	5.421,5	4,5%
Uruguay Seguros	2T24	2T23	Δ% / p.p.	1T24	Δ% / p.p.	1S24	1S23	Δ% / p.p.
Prêmios Emitidos (R\$ milhões)	152,6	132,0	15,6%	148,1	3,0%	300,6	281,1	6,9%
Prêmio Ganho (R\$ milhões)	149,9	131,2	14,2%	137,9	8,7%	287,8	262,8	9,5%
Sinistralidade (%) - Var (p.p.)	35,7%	34,3%	1,4	30,4%	5,4	33,2%	35,5%	-2,4
Receita de Serviços (R\$ milhões)	10,0	8,6	16,5%	9,4	6,3%	19,5	18,0	8,0%
Demais Seguros	2T24	2T23	Δ% / p.p.	1T24	Δ% / p.p.	1S24	1S23	Δ% / p.p.
Receitas/Prêmios (R\$ milhões)	3,0	4,2	-27,3%	3,7	-17,4%	6,7	8,9	-24,2%
Cosseguro, Rastreadores e Run Off (RCO e Demais Azul)								
Resseguro	2T24	2T23	Δ% / p.p.	1T24	Δ% / p.p.	1S24	1S23	Δ% / p.p.
Resseguro (R\$ milhões)	-38,0	-53,2	-28,6%	-37,1	2,6%	-75,1	-87,0	-13,8%
Total Porto Seguro	2T24	2T23	Δ% / p.p.	1T24	Δ% / p.p.	1S24	1S23	Δ% / p.p.
Receita Total (Prêmio Retido + Receitas)	5.185,0	5.002,8	3,6%	5.099,4	1,7%	10.284,4	9.784,3	5,1%
Lucro Líquido (R\$ milhões)	373,3	510,8	-26,9%	398,8	-6,4%	772,1	854,7	-9,7%
ROAE (%) - Var (p.p.)	24,9%	36,8%	-11,9	26,9%	-2,0	25,7%	30,8%	-5,1
Lucro Líquido Ajustado (R\$ milhões) (1)	373,3	462,4	-19,3%	398,8	-6,4%	772,1	750,1	2,9%
ROAE Ajustado (%) - Var (p.p.) (1)	24,9%	33,3%	-8,4	26,9%	-2,0	25,7%	27,0%	-1,3

DRE Gerencial – Porto Seguro

DRE Porto Seguro	2T24	2T23	Δ%	1T24	Δ%	1S24	1S23	Δ%
Receita Total (Prêmio Retido + Receitas)	5.185,0	5.002,8	3,6	5.099,4	1,7	10.284,4	9.784,3	5,1
Prêmio Retido	5.157,8	4.976,6	3,6	5.072,4	1,7	10.230,2	9.730,2	5,1
Prêmio Ganho	5.262,3	4.840,6	8,7	5.153,7	2,1	10.416,0	9.494,1	9,7
Receitas	27,2	26,2	3,8	27,0	1,0	54,2	54,1	0,1
Sinistros Líquidos Retidos	-2.762,0	-2.281,9	21,0	-2.633,3	4,9	-5.395,3	-4.783,3	12,8
Despesa Comercialização	-1.216,4	-1.066,7	14,0	-1.184,1	2,7	-2.400,5	-2.105,6	14,0
Despesas Operacionais	-73,4	-79,0	-7,0	-81,8	-10,2	-155,3	-149,2	4,0
Despesas com Tributos	-147,9	-173,1	-14,6	-147,1	0,5	-294,9	-295,5	-0,2
Despesas Administrativas	-577,3	-532,0	8,5	-548,7	5,2	-1.126,0	-1.051,7	7,1
Resultado Operacional	512,6	734,2	-30,2	585,7	-12,5	1.098,3	1.162,9	-5,6
Resultado Financeiro	202,0	238,5	-15,3	173,1	16,7	375,1	435,2	-13,8
Resultado antes dos Impostos	714,6	972,6	-26,5	758,8	-5,8	1.473,4	1.598,1	-7,8
Imposto de Renda e Contribuição Social	-220,6	-330,3	-33,2	-239,0	-7,7	-459,6	-519,8	-11,6
Lucro Líquido antes das Participações	494,0	642,3	-23,1	519,8	-5,0	1.013,8	1.078,4	-6,0
Participações	-120,7	-130,9	-7,8	-120,8	-0,1	-241,5	-222,3	8,6
Lucro Líquido	373,3	511,4	-27,0	399,0	-6,4	772,3	856,0	-9,8
Resultado Investidas	0,0	-0,6	-106,7	-0,2	-117,5	-0,2	-1,3	-85,1
Lucro Líquido Total	373,3	510,8	-26,9	398,8	-6,4	772,1	854,7	-9,7
R.O.A.E. (%) - Var (p.p.) (2)	24,9%	36,8%	-11,9	26,9%	-2,0	25,7%	30,8%	-5,1
Índice Combinado (%) - Var (p.p.)	90,5%	85,1%	5,4	88,9%	1,6	89,7%	88,1%	1,7
Índice Combinado Ampliado (%) - Var (p.p.)	87,3%	81,5%	5,7	85,8%	1,4	86,6%	84,3%	2,2
Lucro Líquido Total Ajustado (1)	373,3	462,4	-19,3	398,8	-6,4	772,1	750,1	2,9
R.O.A.E. Ajustado (%) - Var (p.p.) (1), (2)	24,9%	33,3%	-8,4	26,9%	-2,0	25,7%	27,0%	-1,3
Índice Combinado Ajustado (%) - Var (p.p.) (1)	90,5%	87,0%	3,5	88,9%	1,6	89,7%	90,1%	-0,3
Índice Combinado Ampliado Ajustado (%) - Var (p.p.) (1)	87,3%	83,3%	3,9	85,8%	1,4	86,6%	86,2%	0,3
Base Aplicações Financeiras (R\$ milhões)	5.653,8	5.531,2	2,2	5.783,0	-2,2	5.653,8	5.531,2	2,2

(1) Para fins de comparação entre o 2T23 e o 2T24, a Sinistralidade ajustada, Lucro Líquido Ajustado, ROAE Ajustado e IC ajustado do 2T23 considera o markup de Assistência, que passou a ser considerado a partir do 1T24.

(2) Para o cálculo do ROAE da Vertical, o Patrimônio Líquido passou a incluir os valores correspondentes a combinação de negócios com o Itaú ("Business Combination"), adicionando o ágio e outros intangíveis relacionados ao acordo.



Beneficiários e Receitas

R\$ 1,6 bi

em receitas no 2T24
(+50,2% vs. 2T23)

+144 k

vidas no Seguro Saúde
(+31,3% vs. 2T23)

R\$ 72,7 mi

de lucro líquido no 2T24*
(+35,0% vs. 2T23)

A Porto Saúde obteve resultados consistentes no trimestre, com crescimento robusto de prêmios, beneficiários e lucro. No 2T24, as Receitas e Prêmios foram de R\$ 1,6 bilhão (+50,2% vs. 2T23), o número de vidas no seguro Saúde alcançou 606 mil (+144k vs. 2T23) e o lucro foi de R\$ 72,7 milhões (+35,0% vs. 2T23)

Crescimento de faturamento e vidas (2T24 vs. 2T23)

- +144k vidas no Seguro Saúde (+31,3% vs. 2T23)
- +R\$ 537,4 milhões de faturamento na Vertical (+50,2% vs. 2T23)

Sinistralidade (2T24 vs. 2T23)

- 79,4% em Saúde e Odonto (-3,2 p.p. vs. 2T23)

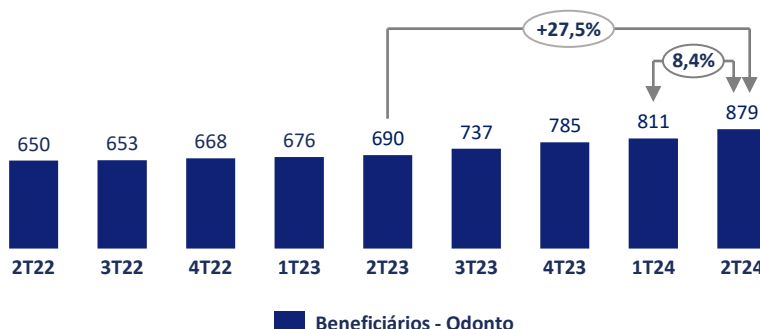
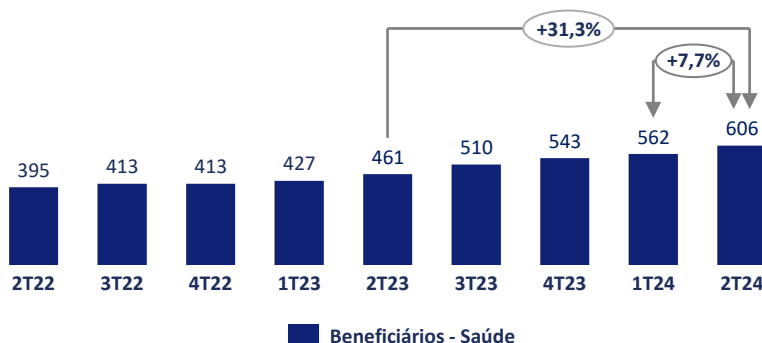
Lucro recorrente (2T24 vs. 2T23)

- Crescimento de 169,9% do Lucro Líquido recorrente*

Beneficiários

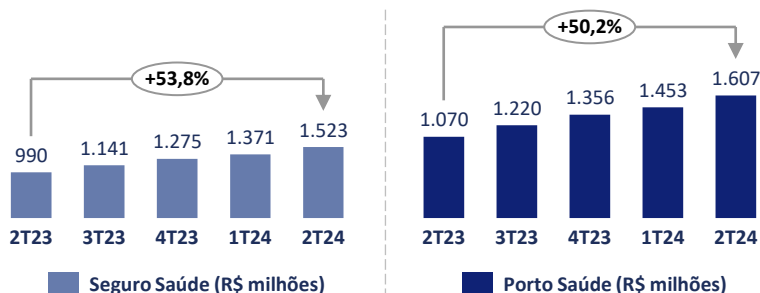
Atingimos 606 mil vidas no seguro Saúde, mantendo uma série de 15 trimestres consecutivos de crescimento. Aumentamos 144 mil vidas em relação ao 2T23 e 43 mil em comparação ao trimestre imediatamente anterior.

Já no seguro Odonto, atingimos 879 mil vidas, aumentando 190 mil vidas em relação ao 2T23 e 68 mil vidas quando comparado ao 1T24.



Receitas

As receitas seguem com crescimento expressivo em relação ao mesmo período de 2023, atingindo R\$ 1,6 bilhão no trimestre, representando +R\$ 537 milhões (+50,2%) em relação ao 2T23, sendo o Seguro Saúde o principal responsável.



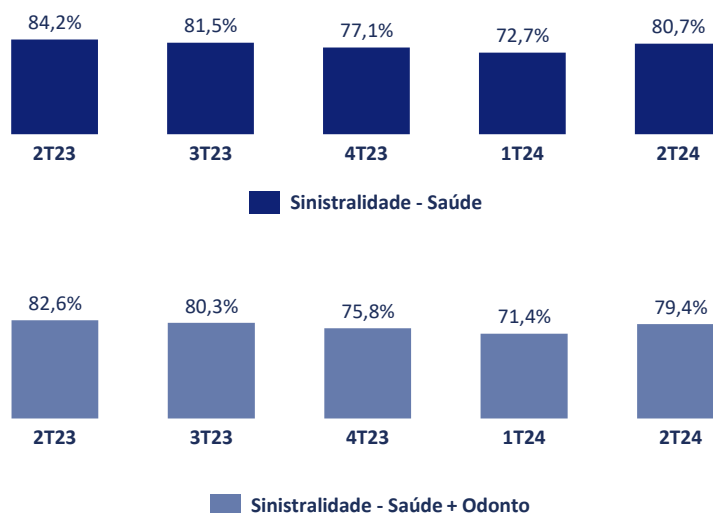
(*) Impacto positivo de R\$ 23,4 milhões no 2T24 e de R\$ 35,6 milhões no 2T23 referente a transação com a Oncoclínicas. Crescimento de 169,9% do Lucro Líquido recorrente (2T24 vs. 2T23)

Sinistralidade e Resultado

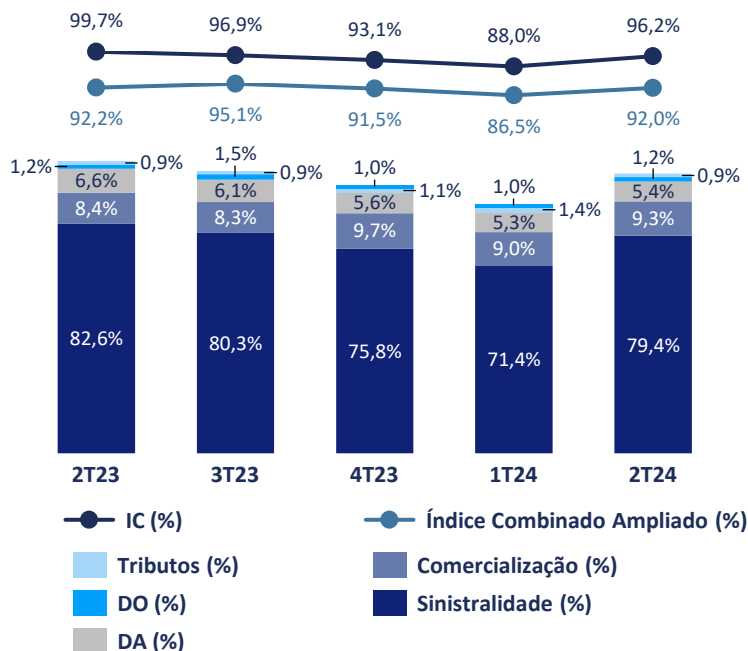
Sinistralidade

A sinistralidade do Seguro Saúde + Odonto no 2T24 foi de 79,4%, próxima aos patamares pré-pandemia, apresentando uma melhora de 3,2 p.p. em comparação ao 2T23. O aumento em relação ao trimestre imediatamente anterior é decorrente da sazonalidade já esperada para o período. Além disso, houve aumento do custo com doenças respiratórias e dengue, o que representou aumento de aproximadamente 1,4 p.p. de sinistralidade em comparação com o mesmo período do ano anterior.

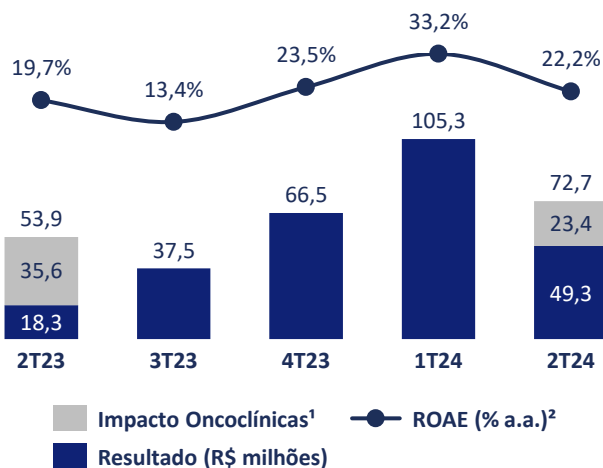
Vendas novas bem precificadas, combate a fraudes, resultado da nova família de produtos e avanço na verticalização virtual (Time Médico Porto Saúde e Parcerias), continuam sendo principais contribuidores para uma boa performance.



Índice Combinado (IC)



Resultado e Rentabilidade



A Vertical obteve lucro de R\$ 72,7 milhões no segundo trimestre de 2024 (+35,0% vs. 2T23)¹. A lucratividade positiva refletiu no ROAE de 22,2% no trimestre (+2,5 p.p. vs. 2T23). Se considerarmos apenas os resultados recorrentes, o Lucro Líquido aumentou 169,9% no período (2T24 vs. 2T23).

O Índice Combinado da Vertical Saúde melhorou 3,5 p.p. (vs. 2T23), atingindo 96,2% no trimestre.

(1) Impacto de R\$ 23,4 milhões no 2T24 e de R\$ 35,6 milhões no 2T23 referente a transação com a Oncoclínicas. Crescimento de 169,9% do Lucro Líquido recorrente (2T24 vs. 2T23) / (2) Para o cálculo do ROAE da Vertical, o Patrimônio Líquido considera o efeito do diferimento da comissão.

Sumário Financeiro e Operacional e DRE

Sumário Financeiro e Operacional – Porto Saúde

Seguro Saúde	2T24	2T23	Δ% / p.p.	1T24	Δ% / p.p.	1S24	1S23	Δ% / p.p.
Prêmios Emitidos (R\$ milhões)	1.523,1	990,1	53,8%	1.370,5	11,1%	2.893,6	1.887,6	53,3%
Beneficiários - (mil)	606	461	31,3%	562	7,7%	606	461	31,3%
Seguro Odontológico	2T24	2T23	Δ% / p.p.	1T24	Δ% / p.p.	1S24	1S23	Δ% / p.p.
Prêmios Emitidos (R\$ milhões)	49,4	42,2	17,1%	48,3	2,2%	97,7	83,1	17,6%
Beneficiários - (mil)	879	690	27,5%	811	8,4%	879	690	27,5%
Outros	2T24	2T23	Δ% / p.p.	1T24	Δ% / p.p.	1S24	1S23	Δ% / p.p.
Receitas (R\$ milhões)	34,7	37,4	-7,4%	33,9	2,2%	68,6	75,1	-8,6%
Cientes - (mil)	149	153	-2,4%	149	-0,2%	149	153	-2,4%
Total Porto Saúde	2T24	2T23	Δ% / p.p.	1T24	Δ% / p.p.	1S24	1S23	Δ% / p.p.
Receitas (R\$ milhares)	1.607,2	1.069,7	50,2%	1.452,8	10,6%	3.060,0	2.045,7	49,6%
Lucro Líquido (R\$ milhões)	72,7	53,9	35,0%	105,3	-30,9%	178,0	96,4	84,7%
ROAE (%) - Var (p.p.)	22,2%	19,7%	2,5	33,2%	-11,0	27,2%	17,6%	9,6
Índice Combinado (%) - Var (p.p.)	96,2%	99,7%	-3,5	88,0%	8,2	92,3%	97,2%	-5,0

DRE Gerencial – Porto Saúde

DRE Porto Saúde	2T24	2T23	Δ%	1T24	Δ%	1S24	1S23	Δ%
Receita Total (Prêmio Retido + Receitas)	1.607,2	1.069,7	50,2	1.452,8	10,6	3.060,0	2.045,7	49,6
Prêmio Retido	1.572,5	1.032,3	52,3	1.418,9	10,8	2.991,3	1.970,7	51,8
Prêmio Ganho	1.513,8	987,1	53,4	1.393,7	8,6	2.907,5	1.903,5	52,7
Receitas	34,7	37,4	-7,4	33,9	2,2	68,6	75,1	-8,6
Sinistros Líquidos Retidos	-1.202,1	-815,8	47,4	-995,0	20,8	-2.197,1	-1.521,3	44,4
Despesa Comercialização	-141,4	-83,4	69,5	-126,1	12,1	-267,5	-162,9	64,3
Despesas Operacionais	-37,9	-31,2	21,4	-32,3	17,4	-70,2	-60,1	16,7
Despesas com Tributos	-16,3	-12,0	36,4	-21,6	-24,4	-37,9	-25,0	51,6
Despesas Administrativas	-90,2	-72,0	25,2	-80,5	11,9	-170,7	-141,6	20,6
Resultado Operacional	60,6	10,2	493,0	172,2	-64,8	232,8	67,7	243,8
Resultado Financeiro e Patrimonial	70,5	81,2	-13,2	24,0	193,1	94,5	100,4	-5,9
Resultado antes dos Impostos	131,1	91,4	43,4	196,2	-33,2	327,3	168,1	94,7
Imposto de Renda e Contribuição Social	-37,4	-25,4	47,5	-63,7	-41,3	-101,2	-49,9	102,9
Lucro Líquido antes das Participações	93,7	66,1	41,7	132,5	-29,3	226,1	118,3	91,2
Participações	-21,0	-12,2	71,7	-27,2	-22,8	-48,1	-21,9	119,9
Lucro Líquido (1)	72,7	53,9	35,0	105,3	-30,9	178,0	96,4	84,7
R.O.A.E. (%) - Var (p.p.) (2)	22,2%	19,7%	2,5	33,2%	-11,0	27,2%	17,6%	9,6
Índice Combinado (%) - Var (p.p.)	96,2%	99,7%	-3,5	88,0%	8,2	92,3%	97,2%	-5,0
Índice Combinado Ampliado (%) - Var (p.p.)	92,0%	92,2%	-0,2	86,5%	5,5	89,4%	92,5%	-3,0
Base Aplicações Financeiras	839,1	598,2	40,3	768,8	9,1	839,1	598,2	40,3

(1) Impacto de R\$ 23,4 milhões no 2T24 e de R\$ 35,6 milhões no 2T23 referente a transação com a Oncoclínicas. Crescimento de 169,9% do Lucro Líquido recorrente (2T24 vs. 2T23)

(2) Para o cálculo do ROAE da Vertical, a partir do 1T24 o Patrimônio Líquido passou a considerar o efeito do diferimento da comissão.



Principais Destaques

4,1 mi
de Negócios
(Jun/24)
+8,7% YoY

R\$ 1,4 bi
em Receitas
(2T24)
+23,5% YoY

O Lucro do segundo trimestre de 2024 foi +58,5% vs. 2T23, reflexo da efetividade das políticas atuais e foco para produtos de crédito em clientes com relacionamento e diversificação de receitas com complementaridade de nosso portfolio de produtos.

No 2T24, as receitas da vertical cresceram 23,5%, registrando R\$ 1,4 bilhão, reflexo da efetividade das políticas atuais e foco para produtos de crédito em clientes com relacionamento.

Nossos negócios seguem crescendo e, nesse trimestre, atingimos a marca de 4,1 milhões (+8,7% vs. 2T23), alavancados pelo Cartão de Crédito, com acréscimo de 225 mil unidades; Consórcio, com aumento de 78 mil contratos; Capitalização, que incrementa 11 mil títulos no período; e Fiança Locatícia, com aumento de 15 mil negócios (vs. 2T23).

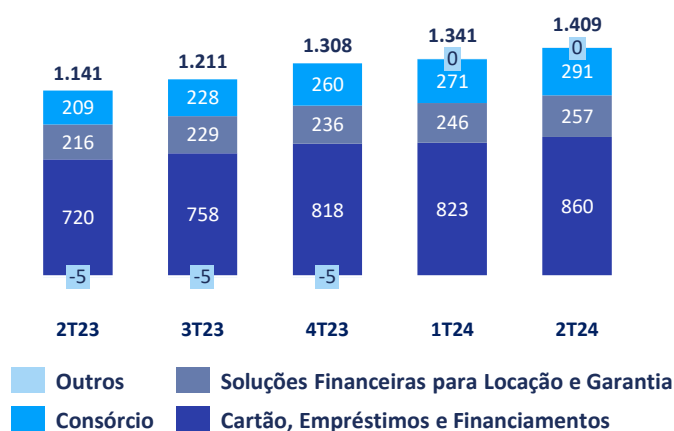
A carteira de Operações de Crédito cresceu, alcançando R\$ 17,8 bilhões (+3,7% vs. 2T23) enquanto o índice de inadimplência entre 90 e 360 dias melhorou 1,1 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior, atingindo 6,4% no segundo trimestre. Já a carteira administrada do Consórcio avançou em ritmo ainda mais acelerado, atingindo R\$ 63,6 bilhões (+36,9% vs. 2T23).

O resultado do Porto Bank no 2T24 foi de R\$ 155,6 milhões, +58,5% superior ao mesmo período do ano anterior (com inclusão de novas iniciativas). No segundo trimestre do ano, o ROAE foi de 28,3% (+1,6 p.p. vs. 2T23).

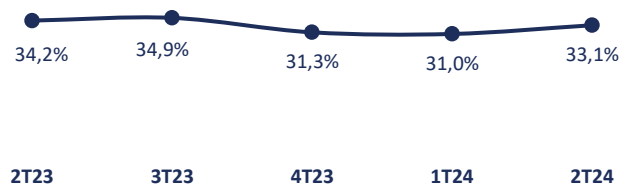
No acumulado do primeiro semestre, o lucro líquido foi de R\$ 304,4 milhões (+103,8% vs. 1S23).

- Crescimento de 329 mil negócios nos últimos 12 meses
- ROAE¹ de 28,3% no trimestre
- Crescimento de receitas, com destaque para o aumento de receitas fee based² (+26,7% vs. 2T23)
- Inadimplência controlada, com redução de 1.1 p.p. no over90 (vs. 2T23)

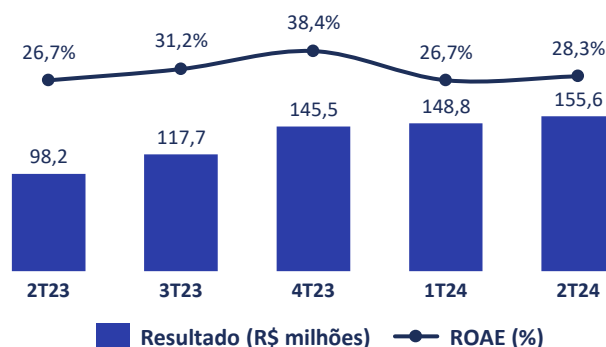
Receitas



Índice de Eficiência³



Resultado e Rentabilidade¹



(1) A partir de 2024 a base de cálculo para o PL Médio e o ROAE do Porto Bank considera o capital regulatório exigido para as operações de Cartão e Empréstimo e Financiamento.

(2) 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.

(3) Nova metodologia de cálculo (Despesas Operacionais e Administrativas / Receita Líquida – Rewards – Despesa de Comercialização).

Soluções Financeiras para Crédito

Receita

R\$ 860 mi

+19,4% YoY

Cartões

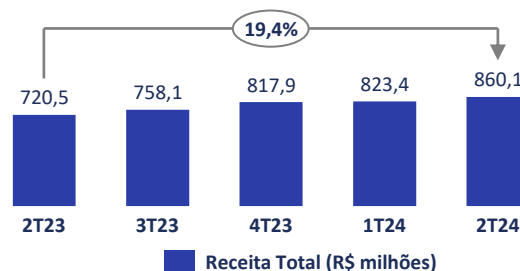
3,2 mi

+7,5% YoY

Empréstimos e Financiamentos

116,6 k

-1,6% YoY



Receita Total (R\$ milhões)

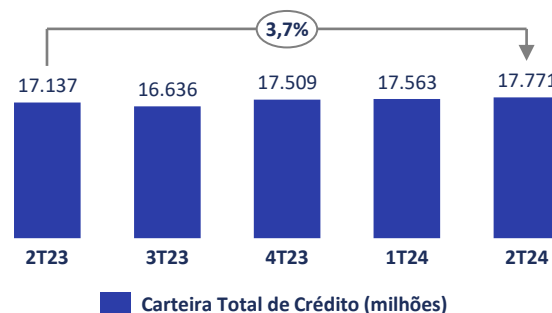
No 2T24, obtivemos crescimento nas receitas de Cartão de Crédito e Empréstimos e Financiamentos (+19,4% vs. 2T23), com gestão eficiente de portfólio e fortalecimento dos benefícios e diferenciais dos produtos

Carteira de Crédito

A carteira de crédito total encerrou o 2T24 em R\$ 17,8 bilhões +3,7% vs. 2T23 (sendo, +7,0% com foco no ecossistema Porto).

A carteira de Cartão de Crédito que alcançou R\$ 15,2 bilhões ao final do 2T24, crescimento de 7,4% (vs. 2T23).

Já a carteira de Empréstimo e Financiamento encerrou o trimestre em R\$ 2,5 bilhões, sendo que a representatividade de clientes sem relacionamento prévio com a Porto reduziu de 9,2% no 2T23 para 5,0% no 2T24.

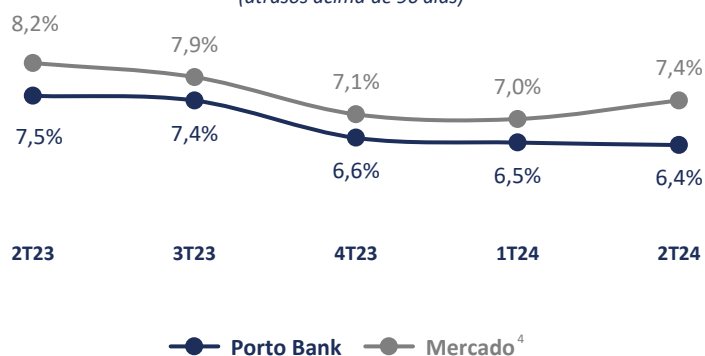


Carteira Total de Crédito (milhões)

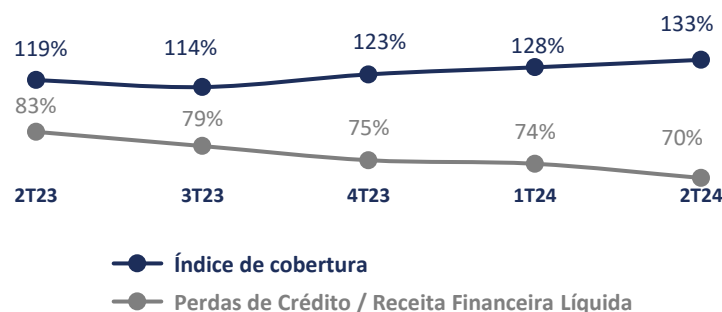
Qualidade do Crédito

Índice de Inadimplência¹

(atrasos acima de 90 dias)



Índice de Cobertura² e Perda de Crédito sobre Receita Financeira Líquida³



O Índice de Inadimplência acima de 90 dias está em 6,4%, reduzindo 1,1 p.p. (vs. 2T23), mantendo-se abaixo da média do mercado. As novas safras vêm apresentando boa performance, indicando a efetividade das políticas.

O índice de cobertura foi de 133% no 2T24, superior aos trimestres anteriores, em função da redução do saldo com atraso acima de 90 dias e do aumento da recuperação de clientes em write-off, que conservadoramente mantemos uma alta provisão.

A perda de crédito sobre a receita financeira líquida apresentou uma redução de 12,7 p.p. vs. 2T23.

(1) Índice de Inadimplência = Saldo da carteira acima de 90 dias de atraso (até 360 dias) / Saldo da carteira ativa total (até 360 dias de atraso). Os índices estão em consonância com a metodologia do Banco Central, que estabelece que os saldos das operações em acordo referentes a pagamentos em atraso não são considerados como inadimplentes. O gráfico acima apresenta as operações de pessoas físicas, que representam 96% da carteira de crédito total.

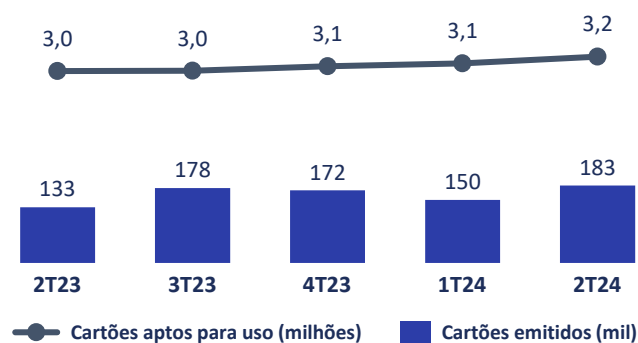
(2) Índice de Cobertura = PCLD IFRS (até 360 dias de atraso) / Saldo da carteira com atraso superior a 90 dias (até 360 dias).

(3) Perda de Crédito sobre Receita Financeira Líquida = Despesa com Perdas de Crédito (IFRS) / Resultado de Intermediação Financeira.

(4) Fonte: Bacen, com ponderação pela carteira comparável da companhia.

Soluções Financeiras para Crédito

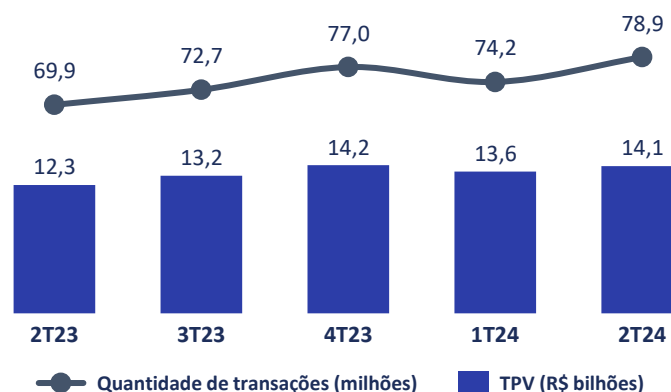
Cartão de Crédito



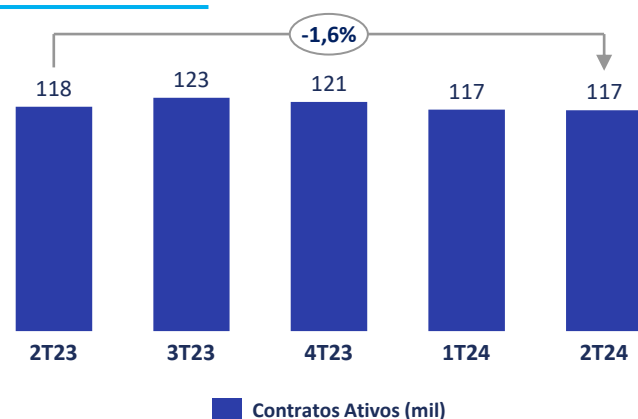
O volume total transacionado (TPV) cresceu 14,5% no 2T24 (vs. 2T23), atingindo R\$ 14,1 bilhões. O valor médio transacionado por cartão teve aumento de 5,1% vs. 2T23, enquanto o número de transações foi de 78,9 milhões, 12,9% acima do mesmo período do ano anterior.

O número total de Cartões de Crédito obteve um crescimento de 7,5% vs. 2T23 e 3,4% vs. trimestre anterior.

No 2T24, as vendas atingiram 183 mil cartões, com bons indicadores de inadimplência visão safra.

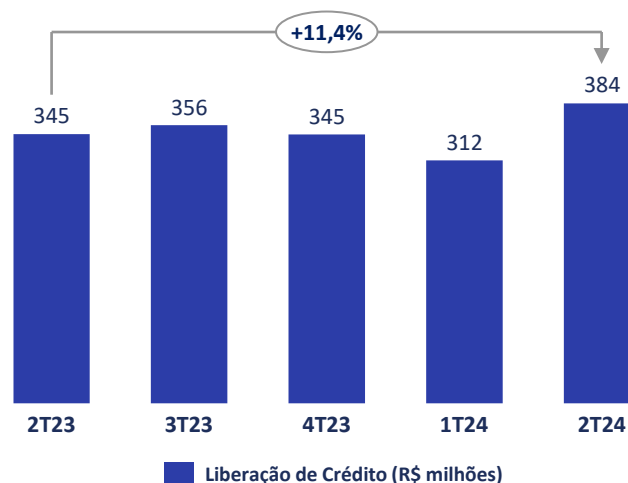


Empréstimos e Financiamentos (E&F)



O valor liberado no período atingiu R\$ 384 milhões, um aumento de 11,4% em relação a 2T23, alinhada com a estratégia de maior foco em clientes com relacionamento com o grupo e em produtos com garantia (ambos representaram em torno de 93% do crédito liberado no 2T24), contribuindo para a construção de um portfólio de melhor qualidade e mais resiliente para a atual conjuntura econômica.

Manutenção mais assertiva na política de crédito nas operações de Empréstimos e Financiamentos, proporcionou uma redução significativa na inadimplência desta modalidade (de 6,5% no 2T23 para 6,1% no 2T24). A partir disso, no 2T24, o volume de contratos ativos teve uma queda esperada de 1,6% (vs. 2T23), atingindo 116,6 mil ao final do período. O mix de carteira vem privilegiando os produtos com maior rentabilidade.



Consórcio

Receita

R\$ 291 mi

+39,3% YoY

Negócios Ativos

337 k

+29,9% YoY

A Carteira de Crédito Administrado pelo Consórcio alcançou R\$ 63,6 bilhões, um crescimento de 36,9% em comparação ao 2T23. Destacamos um crescimento de 41,0% no segmento de veículos e um acréscimo de 34,9% na modalidade de imóveis, o que consolida nossa liderança de mercado.

Iniciativas de produto e comercial fomentaram o desempenho de vendas no 2T24 e garantiram o resultado de R\$ 6,6 bilhões em crédito vendido. As estratégias de flexibilização das formas de pagamento do produto propiciaram melhores negociações aos canais, alavancando os resultados de vendas.

Destacamos um crescimento em cotas vendidas de 27,2% nos segmentos de imóveis, automóveis e pesados no acumulado até maio de 2024. Já o mercado cresceu 7,5% no mesmo período analisado.

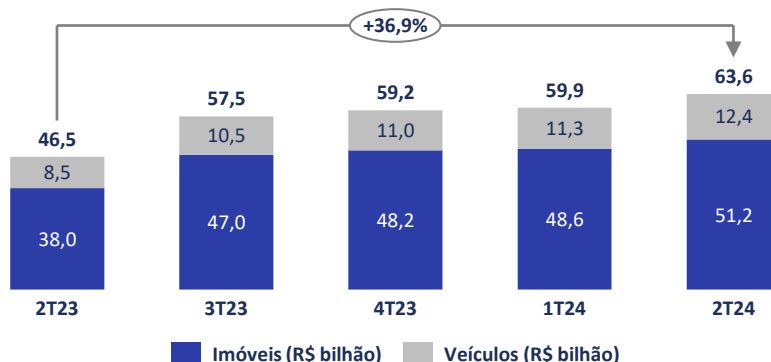


Atingimos R\$ 291 milhões em receita, com uma expansão de 39,3% (vs. 2T23). O volume de negócios ativos apresentou alta de 29,9%, com 337 mil cotas ativas. Este resultado é composto pela carteira de imóveis, com o crescimento nas receitas de 32,7% (vs. 2T23) e pelo segmento de veículos que apresentou aumento de 33,9% nas receitas (vs. 2T23).

Carteira Administrada

A carteira de crédito administrado foi de R\$ 63,6 bilhões no 2T24 (+36,9% vs. 2T23).

O desempenho no volume de crédito vendido e da carteira de crédito administrado, somado à gestão eficiente dos grupos, garantiram o crescimento das receitas e dos negócios ativos no 2T24 (vs. 2T23).



Gestão dos Grupos

Os grupos administrados pelo Porto Bank continuam saudáveis, com indicadores de inadimplência controlados e com crescimento significativo de contemplações, ambos melhores que a média do mercado.

As contemplações do Consórcio Porto Bank evoluíram 30,1%, considerando o período de janeiro a maio de 2024. No mercado, o crescimento foi de 9,9%, frente ao mesmo período do ano anterior. No Porto Bank, no período de janeiro a maio de 2024 foram disponibilizados R\$ 1,9 bilhão (+40,1% vs. 2023) para aquisição de bens móveis e imóveis de clientes contemplados durante o ano.

Soluções Financeiras para Locação e Garantia

Receita

R\$ 257 mi

+18,8% YoY

Contratos de Fiança Locatícia

326,4 k

+4,4% YoY

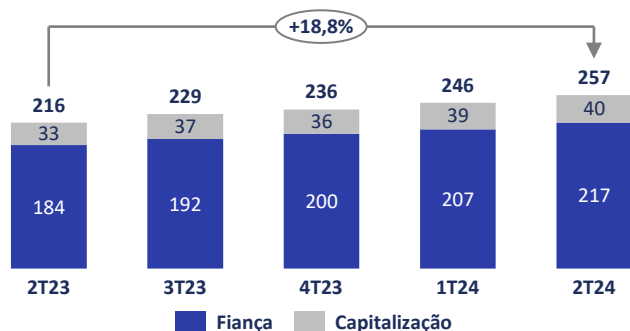
Títulos Vigentes de Capitalização

93,3 k

+13,0% YoY

- Aceleração nas receitas no 2T24, com crescimento de 18,8% vs. 2T23;
- Redução de 8,3 p.p. nas Perdas de Crédito vs. 2T23 e 17,8 p.p. abaixo do mercado;
- *Market Share* Fiança 61,8% no 5M24, +6,1 p.p. vs. 5M23

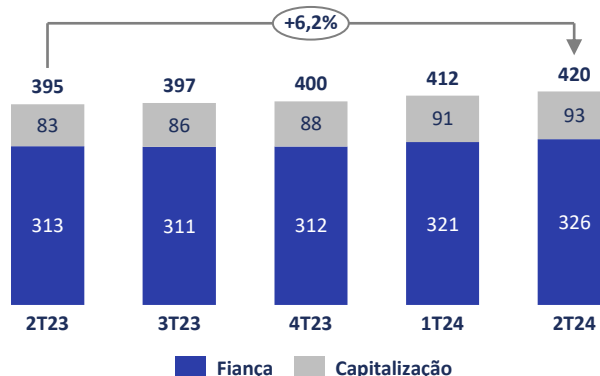
Receita (R\$ milhões)



As receitas apresentaram um forte crescimento (vs. 2T23), decorrente do bom desempenho de vendas no trimestre, com crescimentos de 18,0% e 23,5% (vs. 2T23) para Fiança e Capitalização, respectivamente.

Aprimoramento das ferramentas de contratação, agora também no produto de Capitalização, facilitaram o processo de cotação e integração dos nossos corretores com seus parceiros, além da nova jornada de contratação do Fiança, mais simples e segura.

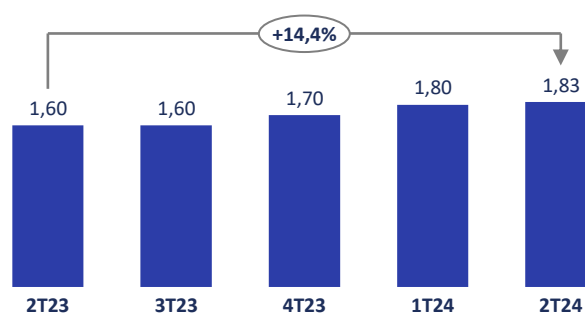
Contratos Ativos (milhares)



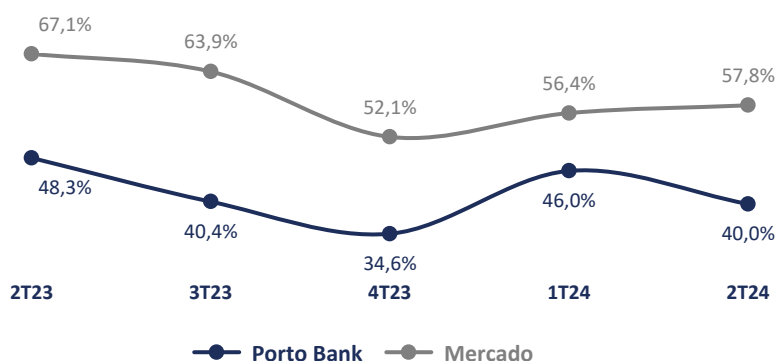
Os produtos do portfólio de soluções financeiras para locação e garantia atingiram 420 mil contratos vigentes ao final do 2T24, crescimento de 6,2% (vs. 2T23).

O produto Capitalização obteve uma expansão de 13,0% na quantidade de títulos vigentes (vs. 2T23), em função do crescimento do volume de vendas, com consequente aumento da carteira administrada em 14,4% no período (vs. 2T23), com 43,4% de Market Share para o Capitalização Garantia de Aluguel.

Carteira de Capitalização (R\$ bilhões)



Perdas com Crédito – Fiança*



No 2T24, obtivemos uma redução de 8,3 p.p. nas perdas de crédito em relação ao 2T23. A revisão da política de aceitação e a melhora nas recuperações reduziram a frequência de sinistros e o dano médio.

Otimização de processos operacionais (Vistoria Prévia, Faturamento e Pagamento de Sinistros) favorece a eficiência reduzindo os custos e manutenção da sinistralidade em índices mínimos de mercado.

Sumário Financeiro e Operacional e DRE

Sumário Financeiro e Operacional – Porto Bank

Cartão de Crédito e Financiamento	2T24	2T23	Δ% / p.p.	1T24	Δ% / p.p.	1S24	1S23	Δ% / p.p.
Receitas Financeiras Líquida	503,9	411,4	22,5%	475,3	6,0%	979,3	810,0	20,9%
Receita Financeira Bruta	581,6	516,4	12,6%	565,7	2,8%	1.147,2	1.031,6	11,2%
Despesa Financeira	-77,7	-105,0	-26,1%	-90,3	-14,0%	-168,0	-221,7	-24,2%
Receita Fee-Based	356,2	309,1	15,2%	348,1	2,3%	704,3	618,4	13,9%
Total de Receitas (R\$ milhões)	860,1	720,5	19,4%	823,4	4,5%	1.683,6	1.428,4	17,9%
PCLD- var p.p. (1)	8,5%	9,0%	-0,5	8,3	0,2	8,5%	9,0%	-0,5
Contratos de Empréstimos e Financiamentos (milhares de unidades)	116,6	118,5	-1,6%	117,0	-0,4%	116,6	118,5	-1,6%
Cartão de Crédito (milhares de unidades)	3.231,8	3.007,3	7,5%	3.124,8	3,4%	3.231,8	3.007,3	7,5%
Despesas de Comercialização	51,0	39,6	28,8%	50,5	1,0%	101,5	84,4	20,3%
Perdas de Crédito	352,8	340,2	3,7%	353,2	-0,1%	706,0	704,9	0,2%
Carteira de Crédito Média Sensível a Spread	15.014,3	13.457,4	11,6%	14.921,4	0,6%	15.014,3	13.457,4	11,6%
Baixa Para Prejuízo Líquida de Recuperações	205,0	274,0	-25,2%	267,9	-23,5%	205,0	274,0	-25,2%
Riscos Financeiros	2T24	2T23	Δ% / p.p.	1T24	Δ% / p.p.	1S24	1S23	Δ% / p.p.
Receitas Financeiras Líquida (R\$ milhões)	216,6	183,6	18,0%	206,7	4,77%	423,3	358,2	18,2%
Prêmios Ganhos (R\$ milhões)	204,6	174,8	17,0%	196,9	3,88%	401,5	340,5	17,9%
Resultado Financeiro (R\$ milhões)	12,0	8,8	36,6%	9,8	22,68%	21,8	17,7	23,2%
Perda de Crédito (%) - Var (p.p.)	40,5%	46,0%	-5,5	46,3%	-5,9	43,4%	52,1%	-8,7
Contratos de Riscos Financeiros (mil)	326,4	312,5	4,4%	320,9	1,7%	326,4	312,5	4,4%
Capitalização	2T24	2T23	Δ% / p.p.	1T24	Δ% / p.p.	1S24	1S23	Δ% / p.p.
Total de Receitas (R\$ milhões)	40,5	32,8	23,5%	39,2	3,4%	79,6	66,7	19,4%
Receita Fee-Based (R\$ milhões)	23,1	19,2	20,1%	21,9	5,7%	45,0	38,0	18,4%
Receita Financeira Líquida (R\$ milhões)	17,4	13,5	28,3%	17,3	0,4%	34,6	28,7	20,7%
Títulos Vigentes de Capitalização (mil)	93,3	82,5	13,0%	90,8	2,7%	93,3	82,5	13,0%
Consórcio	2T24	2T23	Δ% / p.p.	1T24	Δ% / p.p.	1S24	1S23	Δ% / p.p.
Total de Receitas (R\$ milhões)	291,3	209,1	39,3%	270,9	7,6%	562,2	404,4	39,0%
Receita Fee-Based (R\$ milhões)	284,9	195,5	45,7%	261,8	8,8%	546,7	382,8	42,8%
Receita Financeira Líquida (R\$ milhões)	6,5	13,5	-52,2%	9,0	-28,3%	15,5	21,6	-28,3%
Negócios Ativos (mil)	337,0	259,5	29,9%	314,2	7,2%	337,0	259,5	29,9%
Demais Produtos	2T24	2T23	Δ% / p.p.	1T24	Δ% / p.p.	1S24	1S23	Δ% / p.p.
Receita Demais Produtos (R\$ milhões)	0,2	-5,3	-103,4%	0,4	-52,6%	0,6	-9,6	-105,8%
Total Porto Bank	2T24	2T23	Δ% / p.p.	1T24	Δ% / p.p.	1S24	1S23	Δ% / p.p.
Total de Receitas (R\$ milhões) (2)	1.408,7	1.140,6	23,5%	1.340,5	5,1%	2.749,2	2.248,1	22,3%
Lucro Líquido (R\$ milhões)	155,6	98,2	58,5%	148,8	4,6%	304,4	149,4	103,8%
ROAE (%) - Var (p.p.)	28,3%	26,7%	1,6	26,7%	1,6	27,7%	20,3%	7,4
Lucro Líquido (R\$ milhões)*	155,6	114,2	36,3%	148,8	4,6%	304,4	179,0	70,1%
ROAE (%) - Var (p.p.)*	28,3%	22,7%	5,6	26,7%	1,6	27,7%	17,8%	9,9
Índice de Eficiência (%) - Var (p.p.) (3)	33,1%	34,2%	-1,2	31,0%	2,1	32,0%	35,6%	-3,6
Índice de Eficiência (%) - Var (p.p.) (4)	45,8%	45,3%	0,4	43,7%	2,1	44,8%	46,3%	-1,6

(1) Para o cálculo deste do PCLD (Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa / Carteira Total), consideramos somente a PCLD e carteira até 360 dias de atraso, para manter a comparabilidade com o histórico;

(2) Riscos Financeiros considera Prêmio Ganho + Receitas Financeiras;

(3) Nova metodologia de Índice de Eficiência = (Despesas Operacionais e Administrativas / Receita Líquida – Rewards – Despesa de Comercialização).

(4) Metodologia anterior de Índice de Eficiência = (Total de Despesas / Receita Líquida)

DRE Gerencial – Porto Bank

DRE Porto Bank	2T24	2T23	Δ%	1T24	Δ%	1S24	1S23	Δ%
Fee Based	664,3	524,3	26,7	632,2	5,1	1.296,6	1.040,0	24,7
Receitas Financeiras Líquida (i)	744,3	616,3	20,8	708,3	5,1	1.452,6	1.208,0	20,3
Total Receitas	1.408,7	1.140,6	23,5	1.340,5	5,1	2.749,2	2.248,1	22,3
Despesas com Tributos	-85,6	-68,0	25,8	-80,1	6,9	-165,7	-129,8	27,6
Receita Líquida	1.323,1	1.072,5	23,4	1.260,5	5,0	2.583,5	2.118,3	22,0
Perdas de Crédito (ii)	-434,5	-422,3	2,9	-445,6	-2,5	-880,1	-885,1	-0,6
Total Despesas	-605,6	-486,2	24,6	-551,0	9,9	-1.156,6	-981,6	17,8
Despesas de Comercialização	-191,6	-132,7	44,4	-179,1	7,0	-370,7	-264,7	40,0
Despesas Operacionais	-233,7	-211,8	10,4	-206,4	13,2	-440,1	-397,8	10,6
Despesas Administrativas	-180,3	-141,8	27,2	-165,5	8,9	-345,8	-319,1	8,4
Resultado antes dos Impostos	283,0	164,1	72,5	263,8	7,2	546,8	251,6	117,4
Imposto de Renda e Contribuição Social	-87,4	-44,6	95,9	-80,8	8,1	-168,3	-70,1	140,2
Participação nos Resultados	-42,8	-21,4	99,7	-37,3	14,6	-80,1	-33,6	138,3
Resultado Investidas	2,8	0,2	0,0	3,1	-8,5	5,9	1,5	301,2
Lucro Líquido (R\$ milhões)	155,6	98,2	58,5	148,8	4,6	304,4	149,4	103,8
ROAE (%) - Var (p.p.)	28,3%	26,7%	1,6	26,7%	1,6	27,7%	20,3%	7,4
Lucro Líquido (R\$ milhões)*	155,6	114,2	36,3	148,8	4,6	304,4	179,0	70,1
ROAE (%) - Var (p.p.)*	28,3%	22,7%	5,6	26,7%	1,6	27,7%	17,8%	9,9

Enquadramento do Seguimento de Riscos Financeiros - DRE da Vertical Bank	2T24	2T23	Δ%	1T24	Δ%	1S24	1S23	Δ%
(i) Prêmio Ganho embutido em Receitas Financeiras	204,6	174,8	17,0	196,9	3,9	401,5	340,5	17,9
(ii) Sinistros Retidos embutidos em Perda de Crédito	-82,8	-80,4	3,0	-91,3	-9,3	-174,1	-177,3	-1,8
(i) Resultado Financeiro embutido em Receitas Financeiras	12,0	8,8	36,6	9,8	22,7	21,8	17,7	23,2




674 k

atendimentos para
automóvel no 2T24

565 k

atendimentos para
residência e empresa
no 2T24

12 k

atendimentos de
TI no 2T24

A partir do primeiro trimestre, passamos a reportar os resultados da Porto Serviço. A nova Vertical foi resultado principalmente da cisão da operação de assistência do segmento de seguros e da aquisição da CDF (maior *marketplace* B2B2C do Brasil), aproveitando a força da marca Porto para alavancar o volume de vendas de seu portfólio de serviços dentro e fora dos canais de distribuição da Porto.

A vertical opera em três segmentos: Parceria Porto Seguro, Parcerias Estratégicas e B2C, contando com um amplo portfólio de serviços de mobilidade (como guincho, troca de pneus e outros) e para residências e empresas (como instalação e manutenção de eletrodomésticos e assistência de hidráulica e elétrica, dentre outros).

A Porto Serviço, através da Parceria Porto Seguro, oferta serviços para os clientes Porto, inclusos nas apólices de seguros, enquanto a linha de Parcerias conta com serviços ofertados no modelo B2B e B2B2C, como por exemplo, serviços de instalação de eletrodomésticos, TVs e outros equipamentos para clientes de grandes varejistas do país, além de assistência automotiva para clientes de montadoras, locadoras, dentre outros. Com o fechamento recente de duas novas parcerias estratégicas, passamos a contemplar em nossa carteira um total de cinco montadoras, cujos clientes são atendidos pela Porto Serviço. Além disso, começamos a operar com marca própria e ativar a Porto Serviço nas lojas de um parceiro existente de uma rede varejista. Já a linha de serviços B2C conta com serviços de assistência ofertados até para quem não é cliente Porto.

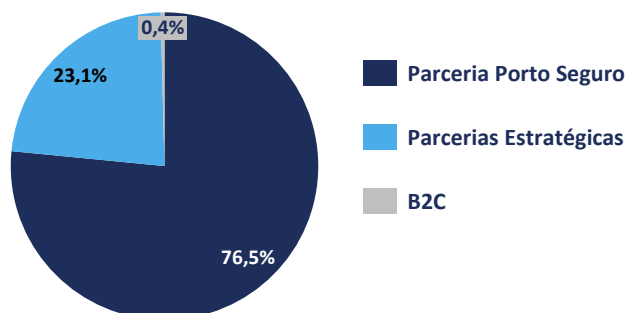
A vertical está constantemente aumentando a quantidade de parcerias estratégicas com clientes fora do aquário da Porto, o que tem impactado positivamente a receita e contribuído para o aumento da

Vertical Serviço

Ampliação das parcerias estratégicas B2B e B2B2C e aumento das vendas B2C, para distribuição capilarizada de serviços da Companhia.

diversificação. Além disso, estamos intensificando as ações no segmento B2C, visando expandir esta linha de negócio, através de iniciativas com corretores parceiros, como a ampliação das vendas de serviços nos condomínios residenciais por meio da estruturação de ofertas digitais.

Distribuição da Receita (%) – 2T24



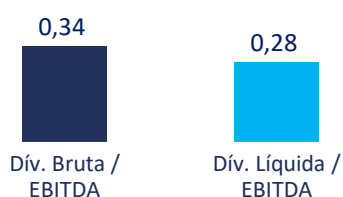
No trimestre, as receitas da vertical Serviço foram de R\$ 635,9 milhões, sendo 76,5% ou R\$ 486,8 milhões provenientes da Parceria Porto Seguro, R\$ 146,6 milhões de Parcerias Estratégicas e R\$ 2,5 milhões de Serviços B2C.

EBITDA e Margem EBITDA

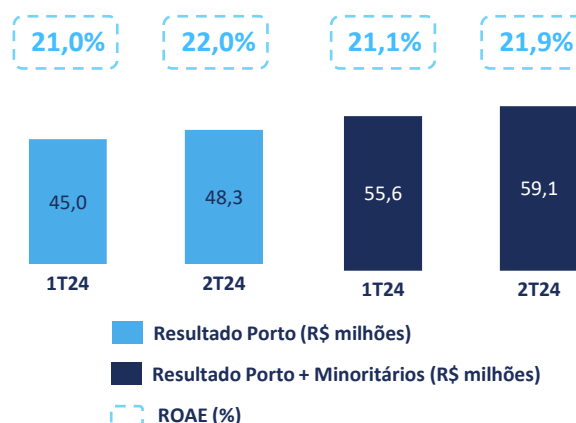
R\$ 125,2 mi no 2T24

19,7% Margem EBITDA no 2T24

Índice de Endividamento – 2T24



Resultado e Rentabilidade



No segundo trimestre de 2024, o lucro líquido foi de R\$ 48,3 milhões, o EBITDA de R\$ 125,2 milhões e o ROAE de 22,0%. Mantemos o foco em estruturação, buscando estender a prestação de serviços de reconhecida qualidade também a usuários que não somente os segurados da Companhia.

Sumário Financeiro e Operacional e DRE

Sumário Financeiro e Operacional – Porto Serviço

Parceria Porto Seguro	2T24	1T24	Δ%	1S24
Receita com Prestação de Serviços (R\$ milhões)	486,8	481,1	1,2%	967,9
Negócios (mil)	1.050,4	1.121,0	-6,3%	1.121,0
Parcerias Estratégicas	2T24	1T24	Δ%	1S24
Receita com Prestação de Serviços (R\$ milhões)	146,6	128,7	14,0%	275,3
Negócios (mil)	6.041,4	5.334,3	13,3%	5.334,3
B2C	2T24	1T24	Δ%	1S24
Receita com Prestação de Serviços (R\$ milhões)	2,5	2,6	-5,0%	5,1
Negócios (mil)	20,8	20,9	-0,6%	20,9
Total Vertical Serviço	2T24	1T24	Δ% / p.p.	1S24
Total de Receitas (R\$ milhões)	635,9	612,4	3,8%	1.248,3
Lucro (Prejuízo) Líquido antes de Minoritários (R\$ milhões)	59,1	55,6	6,3%	114,7
Minoritários (R\$ milhões)	-10,8	-10,6	2,1%	-21,5
Lucro (Prejuízo) Líquido (R\$ milhões)	48,3	45,0	7,4%	93,2
EBITDA (R\$ milhões)	125,2	112,5	11,3%	237,7
Margem EBITDA (%) - Var (p.p.)	19,7%	18,4%	1,3	19,0%
ROAE (%) - Var (p.p.)	22,0%	21,0%	1,0	21,2%
Dívida Líquida (R\$ milhões)	140,0	28,4	392,5%	140,0

DRE Gerencial – Porto Serviço

Porto Serviço	2T24	1T24	Δ%	1S24
Receitas com Serviços	635,9	612,4	3,8	1.248,3
Custo dos Serviços Prestados	-321,6	-319,7	0,6	-641,3
Despesas com Tributos	-29,1	-32,4	-10,3	-61,6
Despesas de Comercialização	-52,8	-44,6	18,3	-97,4
Despesas Operacionais	-48,1	-54,5	-11,7	-102,5
Resultado antes das Despesas Administrativas	184,4	161,1	14,4	345,5
Despesas Administrativas	-59,4	-50,3	18,2	-109,7
Resultado Operacional	125,0	110,9	12,7	235,8
Resultado Financeiro	-12,1	-2,0	0,0	-14,1
Resultado antes dos Impostos	112,9	108,9	3,7	221,7
Imposto de Renda e Contribuição Social	-36,1	-35,9	0,7	-72,0
Lucro (Prejuízo) antes das Participações	76,8	73,0	5,1	149,8
Participação nos Resultados	-17,7	-17,4	1,3	-35,1
Lucro (Prejuízo) antes de Minoritários	59,1	55,6	6,3	114,7
Minoritários	-10,8	-10,6	2,1	-21,5
Lucro (Prejuízo) Líquido	48,3	45,0	7,4	93,2
EBITDA (R\$ milhões)	125,2	112,5	11,3	237,7
Margem EBITDA (%) - Var (p.p.)	19,7%	18,4%	1,3	19,0%
ROAE (%) - Var (p.p.)	22,0%	21,0%	1,0	21,2%
Dívida Líquida (R\$ milhões)	140,0	28,4	392,5	140,0





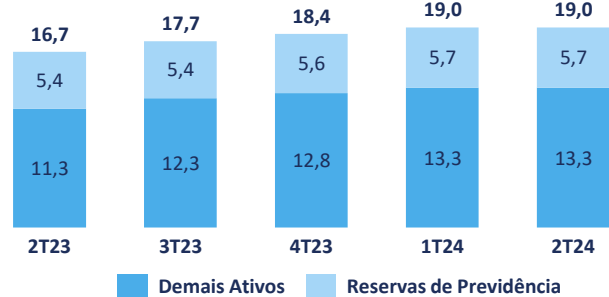
R\$ 19,0 bi

Carteira de Investimento

(Jun/24)

Carteira de Investimentos

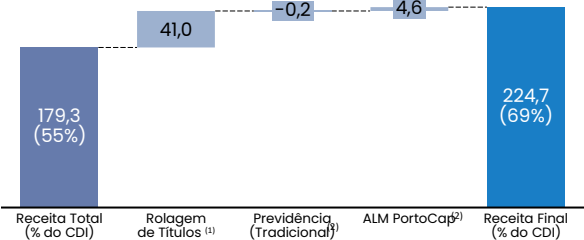
(R\$ bilhões)



Demais Ativos Reservas de Previdência

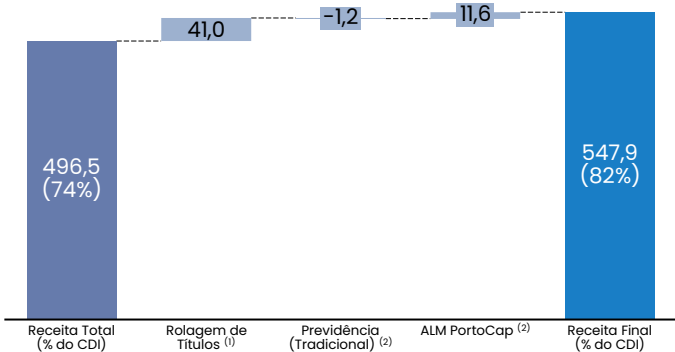
Composição da Carteira Nominal – 2T24

(R\$ Mi)



Composição da Carteira Nominal – 1S24

(R\$ Mi)



Receitas e Rentabilidade vs. CDI (ex. previdência)

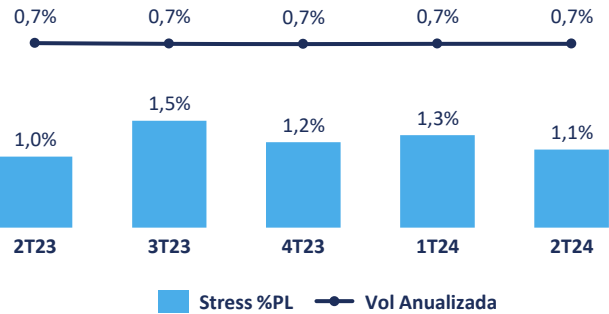
Resultado de Aplicações Financeiras	2T24	2T23	Δ %	1T24	Δ %	1S24	1S23	Δ %
Receita Recursos Geridos pela Tesouraria (ex Rolagem de títulos e ALM)	224,7	326,7	(31,2)	316,2	(28,9)	547,9	607,4	(9,8)
Impacto ALM e Previdência	(4,4)	12,5	-	6,0	-	(10,4)	25,8	-
Impacto Rolagem Títulos de Renda Fixa	(41,0)	-	-	-	-	(41,0)	-	-
Hedge PortoBank	-	-	-	-	-	-	4,8	-
Receita Total de Aplicações Financeiras	179,3	339,2	(47,1)	322,2	(44,4)	496,5	638,0	(22,2)
Rentabilidade das Aplicações como % do CDI	54,5%	96,2%	(43,3)	93,1%	(41,5)	73,8%	87,4%	(15,6)
Resultado de Alocações de negócios no Porto Bank e Recursos não Geridos pela Tesouraria	(62,6)	(40,5)	54,7	(56,3)	11,1	(113,9)	(126,3)	(9,8)
Resultado de Aplicações Financeiras	116,7	298,7	(60,9)	265,9	(56,1)	382,6	511,7	(25,2)

Rentabilidade das Aplicações Financeiras vs. CDI

	Ex-previdência	% do CDI
Últimos 3 m	1,38%	54,5%
Últimos 12 m	9,52%	81,4%
Últimos 60 m	57,86%	122,0%

Posição em: 28/06/2024

Indicadores de Risco da Carteira de Investimentos

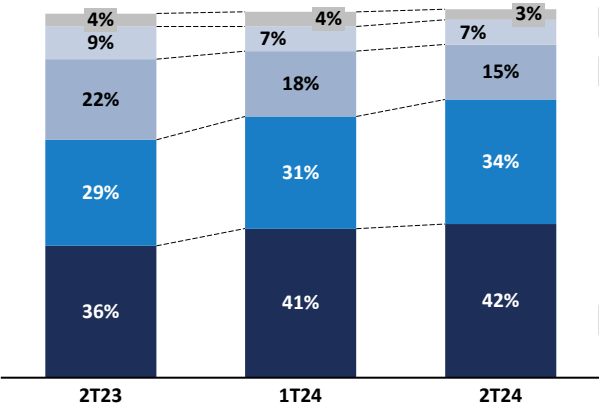


(1) No 2T24, fizemos a rolagem de títulos públicos indexados à inflação, para títulos mais longos e com taxas mais elevadas.

(2) 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).



Abertura e Rentabilidade da Carteira de Investimentos



Retorno por Classe de Ativo

	Benchmark	2T24	1T24	2T23
Ações	Ibovespa	-3,3%	-4,5%	15,9%
Crédito	JGP Idex-CDI ¹⁾	3,1%	4,0%	3,9%
Pós-fixado				
Juro Nominal ²				
Juro Real ³	IPCA Acum.	1,0%	1,4%	0,8 %

1) Índice que visa refletir a variação de preços do mercado local de Debêntures DI.
2) Alocação majoritariamente marcado a mercado.
3) Alocação majoritariamente marcado na curva.

O resultado financeiro foi de R\$ 167,0 milhões no 2T24 (-48,3 % vs. 2T23).

A Receita da carteira de aplicações financeiras (excluindo previdência e rolagem de títulos), gerida pela tesouraria, foi de R\$ 224,7 milhões, o que representa 69,3% do CDI. Os resultados do 2T24 foram negativamente impactados pelas alocações em ativos de renda fixa indexados à inflação e pré-fixados (MTM), renda variável e multimercados. O principal impacto dos títulos marcado na curva é fruto de uma rolagem de carteira, com reconhecimento de marcação. Os juros mais altos dos novos títulos compensaram boa parte desse valor ate o final de 2024, sem provocar desvios relevantes em relação às expectativas para o ano.

Ao longo do trimestre, realocamos parcela relevante da nossa carteira de renda variável para nosso parceiro estratégico. Adicionando à carteira os ativos relacionados ao ALM de algumas linhas de negócio e a rolagem de títulos indexados à inflação, observamos na carteira de aplicações financeiras (R\$ 13,6 bilhões) um rendimento de 1,4% no trimestre (54,5% do CDI).

A carteira total de aplicações financeiras, que inclui recursos dos participantes de previdência, atingiu R\$ 19,0 bilhões e obteve um rendimento de 1,46% no trimestre (57,8% 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.

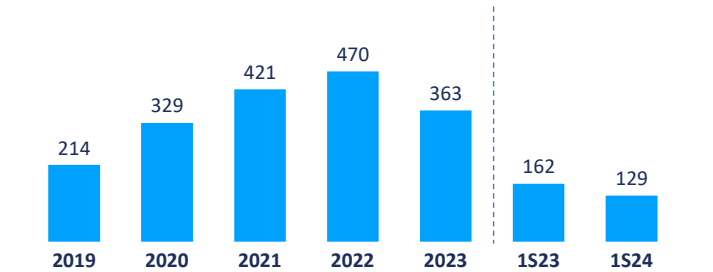
Resultado Financeiro (ex. previdência)	2T24	2T23	Δ %	1T24	Δ %	1S24	1S23	Δ %
Resultado de Aplicações Financeiras 4	116,7	298,7	(60,9)	265,9	(56,1)	382,6	511,7	(25,2)
Adicional de Fracionamento	42,4	44,4	(4,5)	43,5	(2,5)	85,9	89,8	(4,3)
Juros sobre Empréstimos	(17,3)	(54,7)	(68,4)	(17,9)	(3,3)	(35,1)	(136,1)	(74,2)
Outros Resultados Financeiros	21,7	23,7	(8,5)	(46,9)	(146,3)	(25,2)	(12,8)	97,5
Total (ex previdência)	163,6	312,2	(47,6)	244,6	(33,1)	408,2	452,6	(9,8)
Resultado Financeiro de Operações de Previdência	3,5	10,6	(67,3)	(10,5)	(133,1)	(7,0)	9,2	(176,4)
Resultado Financeiro Total	167,0	322,8	(48,3)	234,1	(28,6)	401,1	461,8	(13,1)

(4) A diferença entre a receita total da tesouraria (R\$ 179,3 mi no 2T24) e o resultado das aplicações financeiras (R\$ 116,7 mi no 2T24) 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.



Investimentos e Capital Regulatório

Investimentos (CAPEX) - (R\$ milhões)



Temos realizado investimentos (CAPEX) relevantes em projetos de inovação e transformação digital, tais como Auto 2.0, que simplifica o processo de cotação de seguros; 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; 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.

Projeções*

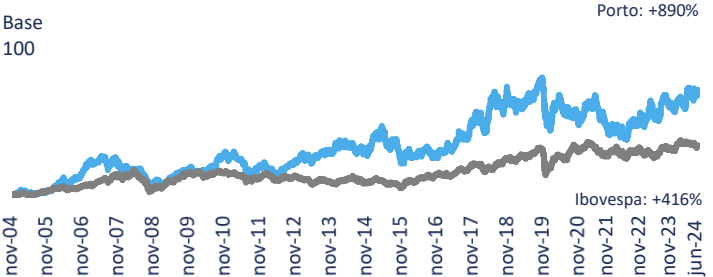
Projeções para o ano de 2024 sobre a evolução de indicadores considerados relevantes pela companhia.

As Projeções divulgadas no 1T24 seguem alinhadas com a visão atual da Companhia e se mantêm vigentes.

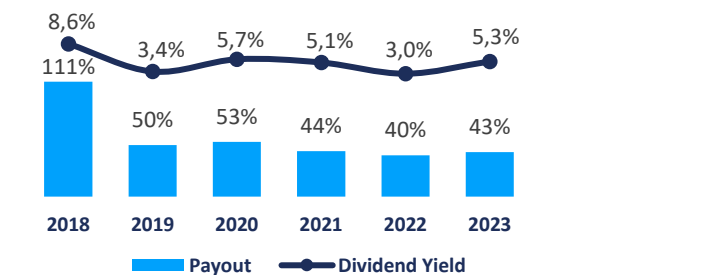
*A Companhia esclarece que as projeções divulgadas refletem as expectativas da Administração com relação aos negócios da Companhia e não representa, portanto, promessa de desempenho ou resultado. A concretização dessas expectativas dependerá de diversos fatores, muitos deles externos à Companhia, podendo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

Indicadores de Mercado

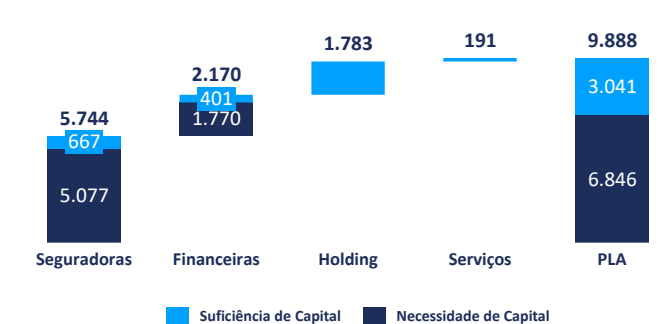
Desempenho PSSA3 vs. Ibovespa
Do IPO (Nov/2004) até Jun/2024



Payout & Dividend Yield



Capital Regulatório* - (R\$ milhões)



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

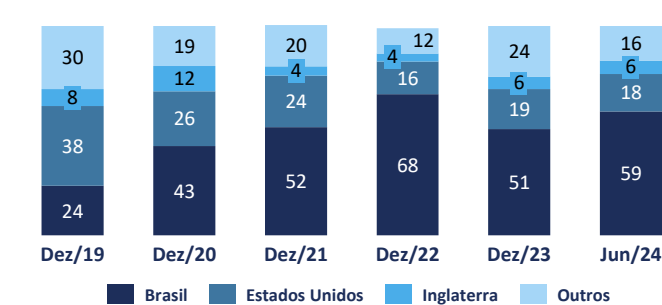
Necessidade de capital: capital mínimo requerido de acordo com os modelos regulatórios da SUSEP, BACEN, ANS e Banco Central do Uruguai;

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

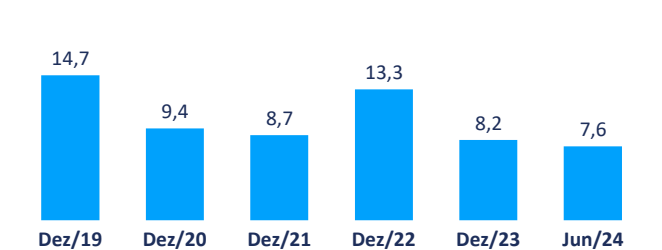
(*) O capital regulatório requerido não reflete, necessariamente, o capital regulatório das verticais e sim o contábil.

Porto Seguro	Range	Revisão
Var. Prêmio Ganho Vertical (vs. 2023)	+5% a +10%	Mantido
Sinistralidade Vertical	50% a 54%	Mantido
Índice de G&A Vertical	10,5% a 11,5%	Mantido
Porto Saúde	Range	Revisão
Var. Prêmio Ganho Vertical (vs. 2023)	+40% a +50%	Mantido
Sinistralidade Vertical	77% a 82%	Mantido
Índice de G&A Vertical	5,1% a 6,1%	Mantido
Porto Bank	Range	Revisão
Var. Receita Total Vertical (vs. 2023)	+13% a +19%	Mantido
Perdas de Crédito (R\$ bi)	-1,75 a -2,05	Mantido
Índice de Eficiência	31% a 35%	Mantido
Porto Serviço	Range	Revisão
Receita Total Vertical	2,4 a 2,7 bi	Mantido
Índice de G&A Vertical	8,0% a 9,0%	Mantido
Consolidado	Range	Revisão
Resultado Financeiro (R\$ bi)	0,85 a 1,0 bi	Mantido
Taxa efetiva	30,0% a 36,0%	Mantido

Abertura Geográfica das Ações em Circulação (%)

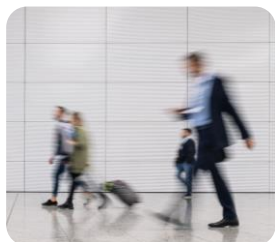


Preço / Lucro



Fonte: Economática, Itaú Custódia e Porto Seguro

Destaques Operacionais



Pessoas



17,7 milhões de clientes¹ com 29,5 mi de negócios²



13 mil funcionários



37 mil corretores independentes



13 mil prestadores de serviços



3,4 milhões de usuários no Super App³



1,2 milhão de seguidores no LinkedIn⁴



Operação



65 milhões de interações e atendimentos digitais no 2T24⁵



674 mil atendimentos para Automóvel no 2T24



577 mil atendimentos de serviços para residências e empresas no 2T24



56% dos acionamentos de serviços do 2T24 por Super App e WhatsApp (carro e residência)



8 milhões de atendimentos humanos no 2T24



Avaliação



Super App Porto 4,8/5,0 Apple Store & 4,9/5,0 Play Store⁴



81 pontos de NPS e 76% de índice de renovação no Porto Seguro Auto



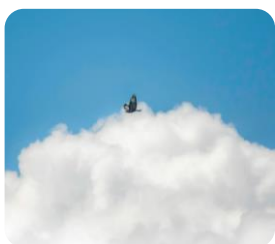
81 pontos de NPS e 69% de índice de renovação no Azul Auto



80 pontos de NPS e 77% de índice de renovação no Porto Seguro Residência



71 pontos de NPS e 56% de contas com transações no Porto Seguro Cartões



Premiação



2ª marca mais forte do país pelo ranking da Brand Finance



Top of Mind na categoria Seguradoras



16ª marca mais valiosa pela Interbrand



Top 10 melhores empresas para se trabalhar pelo GPTW



Melhores do ESG Exame na categoria Serviços Financeiros

Notas: (1) Excluindo Uruguai; a partir do 3T23 a quantidade total de clientes passou a incorporar os clientes da CDF / (2) Excluindo Uruguai; a quantidade total de negócios passou a incorporar os seguros massificados do segmento patrimonial e a quantidade de negócios da CDF a partir do 3T23 / (3) A partir do 3T23 passamos a adotar o conceito de utilização do app nos últimos 12 meses / (4) Posição de 29 de julho de 2024. / (5) A partir do 2T24, passamos a contemplar todas as interações do Superapp.



2T24

DRE Porto Seguro S.A.	Seguro	Saúde	Bank	Serviço	Demais	Total
Receita Total (Prêmio Retido + Receitas Demais)	5.185,0	1.607,2	1.408,7	635,9	134,7	8.971,5
Prêmio Retido	5.157,8	1.572,5	-	-	4,8	6.735,0
Prêmio Ganho (vertical seguros e saúde)	5.262,3	1.513,8	-	-	2,9	6.779,0
Receitas Não Seguros	27,2	34,7	1.408,7	635,9	130,0	2.236,5
Sinistros Líquidos Retidos	(2.762,0)	(1.202,1)	-	-	(0,7)	(3.964,8)
Perdas de Crédito (a)	-	-	(434,5)	-	-	(434,5)
Despesa de Comercialização	(1.216,4)	(141,4)	(191,6)	(52,8)	10,3	(1.591,9)
Despesas com Tributos	(147,9)	(16,3)	(85,6)	(29,1)	(22,7)	(301,6)
Despesas Operacionais	(73,4)	(37,9)	(233,7)	(369,6)	(41,0)	(755,7)
Despesas Administrativas	(577,3)	(90,2)	(180,3)	(59,4)	(142,6)	(1.049,8)
Lucro Operacional	512,6	60,6	283,0	125,0	(63,9)	917,2
Resultado Financeiro e Patrimonial	202,0	70,5	-	(12,1)	(93,4)	167,0
LAIR	714,6	131,1	283,0	112,9	(157,3)	1.084,2
Imposto de Renda e Contribuição Social	(220,6)	(37,4)	(87,4)	(36,1)	86,2	(295,4)
Participação nos Resultados	(120,7)	(21,0)	(42,8)	(17,7)	10,1	(192,0)
Acionistas não controladores em controladas	-	-	-	(10,8)	-	(10,8)
Resultado Investidas e Controladas	0,0	-	2,8	-	(4,6)	(1,7)
Lucro Líquido (Ex-adoção do IFRS 17)	373,3	72,7	155,6	48,3	(65,6)	584,3
Ajuste IFRS17 (b)	-	-	-	-	(0,3)	(0,3)
Lucro Líquido	373,3	72,7	155,6	48,3	(66,0)	584,0
Taxa Efetiva de IR sobre o Resultado (antes dos Impostos) e após PLR	37,1%	34,0%	36,4%	37,9%	58,5%	33,1%
Patrimônio Líquido Médio	5.997,3	1.307,8	2.196,9	878,9	-	12.656,4
ROAE	24,9%	22,2%	28,3%	22,0%	-	18,5%

2T23

DRE Porto Seguro S.A.	Seguro	Saúde	Bank	Serviço	Demais	Total
Receita Total (Prêmio Retido + Receitas Demais)	5.002,8	1.069,7	1.140,6	-	684,1	7.897,2
Prêmio Retido	4.976,6	1.032,3	-	-	0,6	6.009,5
Prêmio Ganho (vertical seguros e saúde)	4.840,6	987,1	-	-	5,7	5.833,4
Receitas Não Seguros	26,2	37,4	1.140,6	-	683,5	1.887,7
Sinistros Líquidos Retidos	(2.281,9)	(815,8)	-	-	(9,9)	(3.107,6)
Perdas de Crédito (a)	-	-	(422,3)	-	-	(422,3)
Despesa de Comercialização	(1.066,7)	(83,4)	(132,7)	-	(47,4)	(1.330,2)
Despesas com Tributos	(173,1)	(12,0)	(68,0)	-	(50,6)	(303,6)
Despesas Operacionais	(79,0)	(31,2)	(211,8)	-	(432,4)	(754,3)
Despesas Administrativas	(532,0)	(72,0)	(141,8)	-	(157,8)	(903,6)
Lucro Operacional	734,2	10,2	164,1	-	(9,0)	899,5
Resultado Financeiro e Patrimonial	238,5	81,2	-	-	3,2	322,8
LAIR	972,6	91,4	164,1	-	(5,8)	1.222,3
Imposto de Renda e Contribuição Social	(330,3)	(25,4)	(44,6)	-	156,5	(243,8)
Participação nos Resultados	(130,9)	(12,2)	(21,4)	-	(82,9)	(247,4)
Acionistas não controladores em controladas	-	-	-	-	(17,2)	(17,2)
Resultado Investidas e Controladas	(0,6)	-	0,2	-	(7,9)	(8,4)
Lucro Líquido (Ex-adoção do IFRS 17)	510,8	53,9	98,2	-	42,7	705,6
Ajuste IFRS17 (b)	-	-	-	-	(29,4)	(29,4)
Lucro Líquido	510,8	53,9	98,2	-	13,3	676,2
Taxa Efetiva de IR sobre o Resultado (antes dos Impostos) e após PLR	39,2%	32,0%	31,3%	-	176,3%	25,0%
Patrimônio Líquido Médio	5.549,6	1.094,1	1.471,1	-	-	11.016,2
ROAE	36,8%	19,7%	26,7%	-	-	24,6%

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

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

(c) Joint venture de serviços médicos oncológicos



Porto Seguro SA e controladas

Balancos patrimoniais em 30 de junho 2024 e 31 de dezembro de 2023

(valores expressos em milhares de reais)

	30/06/2024	31/12/2023
ATIVO		
Circulante	<u>26.256.044</u>	<u>26.456.059</u>
Caixa e equivalentes de caixa	862.064	1.105.403
Ativos financeiros		
Aplicações financeiras avaliadas ao valor justo por meio do resultado	10.478.264	10.905.996
Empréstimos e recebíveis (ao custo amortizado)	12.333.022	12.108.173
Ativos do contrato de resseguro	106.736	107.976
Recebíveis de prestação de serviços	525.654	478.898
Impostos e contribuições a recuperar	271.159	220.327
Bens à venda	253.915	297.258
Custos de aquisição diferidos	383.563	311.620
Instrumentos financeiros derivativos	34.376	12.970
Outros ativos	1.007.291	907.438
Não circulante	<u>18.487.547</u>	<u>17.783.540</u>
Realizável a longo prazo		
Ativos financeiros		
Aplicações financeiras a valor justo por meio do resultado	2.476	2.403
Aplicações financeiras a valor justo por meio de outros resultados abrangentes	2.134.526	3.358.475
Aplicações financeiras mensuradas ao custo amortizado	5.812.269	3.713.075
Empréstimos e recebíveis (ao custo amortizado)	958.568	1.029.840
Ativos do contrato de resseguro	1.205	7.503
Imposto de renda e contribuição social diferidos	1.401.446	1.212.491
Impostos e contribuições a recuperar	1.472	1.472
Custos de aquisição diferidos	781.221	695.780
Depósitos judiciais	1.654.144	1.622.616
Outros ativos	106.775	102.948
Investimentos		
Participações em coligadas e entidades controladas em conjunto	208.273	193.574
Outros investimentos	39.534	48.428
Propriedades para investimentos	297.033	307.018
Imobilizado	1.213.062	1.568.425
Intangível	3.780.785	3.817.064
Ativo de direito de uso	94.758	102.428
TOTAL DO ATIVO	<u>44.743.591</u>	<u>44.239.599</u>
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
Circulante	<u>23.812.188</u>	<u>23.359.565</u>
Passivos do contrato de seguro	5.602.653	5.722.909
Passivos financeiros	15.507.481	14.973.868
Impostos e contribuições a recolher	532.957	366.932
Dividendos e JCP a pagar	535.021	522.193
Instrumentos financeiros derivativos	25.739	50.307
Passivo de arrendamento	30.461	18.887
Outros passivos	1.577.876	1.704.469
Não circulante	<u>7.952.894</u>	<u>8.382.236</u>
Passivos do contrato de seguro	4.797.506	4.913.252
Passivos financeiros	455.668	873.662
Impostos de renda e contribuição social diferidos	407.909	329.234
Impostos e contribuições a recolher	-	74
Passivo de arrendamento	107.431	126.635
Provisões judiciais	1.566.701	1.513.154
Outros passivos	617.679	626.225
Patrimônio líquido	<u>12.978.509</u>	<u>12.497.798</u>
Capital social	8.500.000	8.500.000
Reservas de lucros:		
(-) Ações em tesouraria	(106.963)	(123.192)
Reservas de lucros - demais	2.958.049	3.044.045
Reservas de capital	808.332	808.332
Dividendos adicionais propostos	-	288.153
Outros resultados abrangentes	(99.906)	(102.076)
Lucros acumulados	838.062	-
Participação dos acionistas não controladores	80.935	82.536
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	<u>44.743.591</u>	<u>44.239.599</u>



DRE Societária IFRS17

DRE Porto Seguro S.A.	2T24	2T23	Δ % / p.p.	1T24	Δ % / p.p.	2024	2023	Δ % p.p.
RECEITAS	9.064.256	7.963.035	13,8	8.703.525	4,1	17.767.781	15.607.852	13,8
Receita de seguro	7.291.534	6.384.388	14,2	7.054.169	3,4	14.345.703	12.523.309	14,6
Receitas de operações de crédito	902.772	802.276	12,5	884.312	2,1	1.787.084	1.598.700	11,8
Receitas de prestação de serviços	766.353	673.675	13,8	709.435	8,0	1.475.788	1.329.412	11,0
Receita com títulos de capitalização	23.071	18.645	23,7	21.803	5,8	44.874	37.854	18,5
Outras receitas operacionais	72.994	89.255	(18,2)	26.639	174,0	99.633	125.586	(20,7)
Equivalência patrimonial	7.532	(5.204)	(244,7)	7.167	5,1	14.699	(7.009)	(309,7)
DESPESAS	(8.283.417)	(7.352.190)	12,7	(7.944.901)	4,3	(16.228.318)	(14.574.919)	11,3
Despesas de seguro	(5.707.992)	(4.879.160)	17,0	(5.387.970)	5,9	(11.095.962)	(9.816.526)	13,0
Despesas líquidas com contratos de resseguros/retrocessões	(16.468)	(41.996)	(60,8)	(17.828)	(7,6)	(34.296)	(49.278)	(30,4)
Custos de aquisição - outros	(170.739)	(117.586)	45,2	(158.936)	7,4	(329.675)	(235.206)	40,2
Despesas administrativas	(1.287.243)	(1.164.108)	10,6	(1.261.576)	2,0	(2.548.819)	(2.247.119)	13,4
Despesas com tributos	(260.505)	(266.072)	(2,1)	(251.913)	3,4	(512.418)	(463.649)	10,5
Custos dos serviços prestados	(71.862)	(78.924)	(8,9)	(71.024)	1,2	(142.886)	(160.193)	(10,8)
Outras despesas operacionais	(768.608)	(804.344)	(4,4)	(795.654)	(3,4)	(1.564.262)	(1.602.948)	(2,4)
LUCRO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	780.839	610.845	27,8	758.624	2,9	1.539.463	1.032.933	49,0
Receitas financeiras	396.411	592.397	(33,1)	506.906	(21,8)	903.317	1.125.528	(19,7)
Despesas financeiras	(290.964)	(287.270)	1,3	(232.962)	24,9	(523.926)	(643.900)	(18,6)
Resultado Financeiro	105.447	305.127	(65,4)	273.944	(61,5)	379.391	481.628	(21,2)
LUCRO OPERACIONAL	886.286	915.972	(3,2)	1.032.568	(14,2)	1.918.854	1.514.561	26,7
LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E DA CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	886.286	915.972	(3,2)	1.032.568	(14,2)	1.918.854	1.514.561	26,7
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	(291.472)	(222.618)	30,9	(370.934)	(21,4)	(662.406)	(465.731)	42,2
Corrente	(467.210)	(262.363)	78,1	(305.476)	52,9	(772.686)	(485.570)	59,1
Diferido	175.738	39.745	342,2	(65.458)	(368,5)	110.280	19.839	455,9
Acionistas não controladores em controladas	(10.835)	(17.153)	(36,8)	(10.616)	2,1	(21.451)	(30.413)	(29,5)
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO	583.979	676.201	(13,6)	651.018	(10,3)	1.234.997	1.018.417	21,3
Atribuível a:								
- Acionistas da Companhia	583.979	676.201	(13,6)	651.018	(10,3)	1.234.997	1.018.417	21,3
- Acionistas não controladores em controladas	10.835	17.153	(36,8)	10.616	2,1	21.451	30.413	(29,5)

DRE – Demais Negócios e Outros

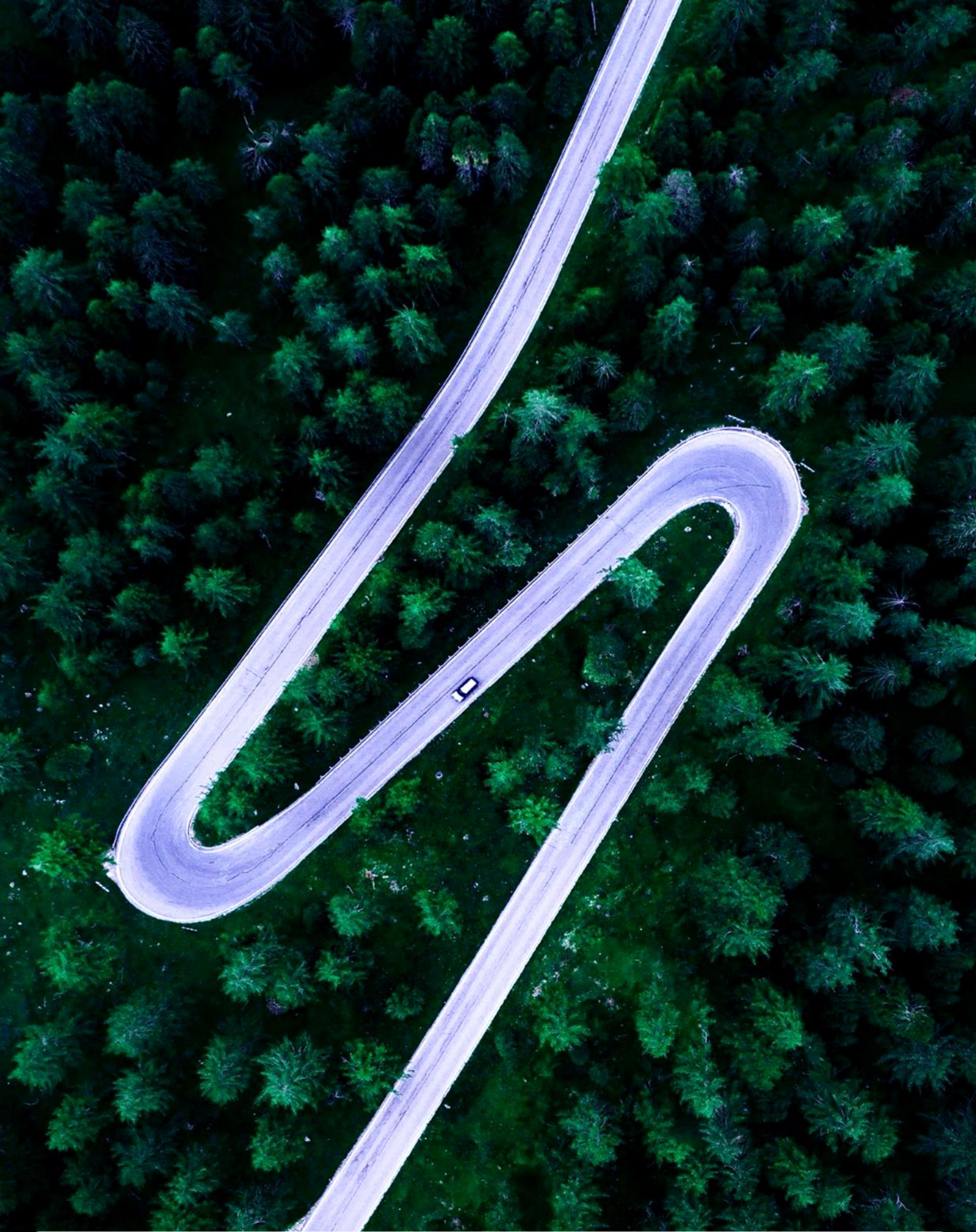
DRE Outros e Demais	2T24	2T23	Δ %	1T24	Δ %	1S24	1S23	Δ %
Prêmio Retido	4,8	0,6	-	0,4	-	5,2	1,9	173,9
Prêmio Ganho	2,9	5,7	(49,8)	1,8	57,8	4,7	12,5	(62,7)
Receitas Não Seguros	130,0	683,5	(81,0)	130,6	(0,4)	260,5	1.376,2	(81,1)
Sinistros Líquidos Retidos	(0,7)	(9,9)	(93,4)	3,0	(122,1)	2,3	(12,2)	(118,9)
Perdas de Crédito	-	-	-	(0,0)	(100,0)	-	-	-
Despesa de Comercialização	10,3	(47,4)	(121,7)	4,2	142,9	14,5	(103,4)	(114,1)
Despesas com Tributos	(22,7)	(50,6)	(55,0)	(20,7)	10,0	(43,4)	(91,7)	(52,6)
Despesas Operacionais	(41,0)	(432,4)	(90,5)	(46,5)	(11,8)	(87,5)	(851,9)	(89,7)
Despesas Administrativas	(142,6)	(157,8)	(9,6)	(146,6)	(2,7)	(289,3)	(356,0)	(18,8)
Resultado Operacional	(63,9)	(9,0)	-	(74,2)	(13,9)	(138,1)	(26,5)	421,2
Resultado Financeiro e Patrimonial	(93,4)	3,2	-	38,9	(339,9)	(54,5)	(73,9)	(26,3)
LAIR	(157,3)	(5,8)	-	(35,3)	345,9	(192,6)	(100,4)	91,9
Imposto de Renda e Contribuição Social	86,2	156,5	(44,9)	41,4	108,0	127,6	156,1	(18,3)
Participação nos Resultados	10,1	(82,9)	(112,2)	(41,5)	(124,3)	(31,4)	(76,0)	(58,7)
Acionistas não controladores em controladas	-	(17,2)	(100,0)	-	-	-	(30,4)	(100,0)
Resultado Investidas e Controladas	(4,6)	(7,9)	(42,3)	(4,4)	2,6	(9,0)	(11,5)	(21,5)
Prejuízo (Ex-adoção do IFRS 17)	(65,6)	42,7	(253,9)	(39,7)	65,1	(105,4)	(62,1)	69,7
Ajuste IFRS17	(0,3)	(29,4)	(98,9)	(7,0)	(95,3)	(7,4)	(19,9)	(63,1)
Prejuízo	(66,0)	13,3	-	(46,8)	41,0	(112,8)	(82,0)	37,4



Demonstrações dos fluxos de caixa para os períodos findos em 30 de junho de 2024 e 2023

(Em milhares de reais)

	30/06/2024	30/06/2023
CAIXA LÍQUIDO DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS	671.628	(276.261)
Caixa gerado nas operações	1.671.512	1.899.088
Lucro líquido do período	1.256.448	1.048.830
Depreciações - imobilizado	63.676	67.730
Amortizações	138.266	123.441
Resultado de equivalência patrimonial	(14.699)	7.009
Perda por redução ao valor recuperável dos ativos	173.683	594.985
Provisões judiciais	61.968	77.054
Resultado na venda de imobilizado	(7.830)	(19.961)
Variações nos ativos e passivos	(479.518)	(1.401.058)
Aplicações financeiras a valor justo por meio do resultado	427.709	(2.995.640)
Aplicações financeiras - demais categorias	(875.295)	794.116
Ativos de contratos de seguros e resseguros	7.538	64.822
Empréstimos e recebíveis	(252.116)	(908.622)
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(171.176)	(21.310)
Impostos e contribuições a recuperar	(50.832)	40.475
Bens à venda	33.823	(116.313)
Custos de aquisição diferidos	(157.384)	(117.064)
Depósitos judiciais	(31.528)	(42.671)
Outros ativos	(136.285)	(192.444)
Operações de arrendamentos	40	3.225
Passivo de contratos de seguros e resseguros	(236.002)	350.861
Passivos financeiros	506.653	998.605
Instrumentos financeiros derivativos	(45.974)	22.740
Impostos e contribuições a recolher	616.860	433.400
Pagamento de provisões judiciais	(8.421)	(13.229)
Outros passivos	(107.128)	297.991
Outros	(520.366)	(774.291)
Outros resultados abrangentes	2.170	114.172
Participação dos acionistas não controladores	(23.052)	(1.608)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(450.909)	(416.884)
Juros sobre captação de recursos pagos	(48.575)	(469.971)
CAIXA LÍQUIDO DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO	197.530	(29.107)
Alienação de imobilizado e intangível	326.638	489.801
Aquisição de imobilizado	(28.119)	(51.574)
Aquisição de intangível	(100.989)	(467.334)
CAIXA LÍQUIDO DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO	(1.112.497)	(1.040.147)
Recompras - ações em tesouraria	(152.306)	-
Captação de recursos	1.377.334	552.359
Pagamento de empréstimos e arrendamentos (exceto juros)	(1.719.793)	(1.249.498)
Dividendos e juros sobre capital próprio pagos	(617.732)	(343.008)
REDUÇÃO DE CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	(243.339)	(1.345.515)
Saldo inicial de caixa e equivalentes de caixa	1.105.403	2.433.908
Saldo final de caixa e equivalentes de caixa	862.064	1.088.393



Principais Indicadores Socioambientais

		2019	2020	2021	2022	2023	1S23	1S24
Ambiental	Consumo de água absoluto (milhares de m³)	89,8	26,1	27,6	62,9	59,7	35,2	51,4
	Consumo de energia absoluto (milhões de kWh)	33,2	17,6	19,3	26,8	27,2	13,6	13,2
	Total de resíduos (orgânico + reciclável) gerados (toneladas)	760	213	302	430	463	239	217
Diversidade	Quantidade de mulheres na liderança	445	436	470	520	550	524	552
	Quantidade de mulheres na equipe	6.673	6.637	6.695	6.915	6.693	6.576	6.679
	Quantidade de pessoas negras na liderança	225	239	279	269	296	275	276
	Quantidade de pessoas negras na equipe	4.614	4.886	5.017	4.647	4.552	4.436	4.589
Voluntariado	Quantidade de voluntários	847	728	611	705	817	534	514
Instituto Porto Seguro	Quantidade de alunos no curso de Pré-formação de Jovens Aprendizes	109	110	217	117	376	91	249
	Jovens Aprendizes ativos	45	53	77	83	106	47	165
	Quantidade de crianças assistidas pelo Programa Ação Educa	189	176	200	239	246	188	216
Associação Campos	Quantidade de protocolos abertos de limpeza e manutenção do bairro	1.126	470	483	598	649	199	123
Eliseos + Gentil	Resolubilidade dos protocolos junto aos órgãos públicos	84%	68%	83%	79%	81%	55%	65%

Atendimento ao Rio Grande do Sul



A Porto realizou algumas iniciativas em apoio à população do Rio Grande do Sul, destacando-se pela mobilização de uma frota especializada e 150 socorristas para atuar em conjunto com a Defesa Civil. Foram realizados 4,7 mil atendimentos abrangendo os produtos de seguro automóvel e residencial, com destaque para as cidades atendidas de Porto Alegre, São Leopoldo, Canoas, Guaíba e Eldorado do Sul.

Medidas de Apoio e Agilidade no Atendimento - Para auxiliar os segurados, a Porto prorrogou a vigência das apólices e os prazos de pagamentos em diversos segmentos da companhia. Além disso, uma operação especial foi implementada para apoiar os parceiros e agilizar o atendimento de Clientes e Corretores na abertura de sinistros e liberação de indenizações.

Agilidade nos Processos de Sinistros - Diversas áreas atuaram no modelo máximo de celeridade na gestão de sinistros de automóveis. O processo de regulação do sinistro e a decretação de Indenização Integral foram otimizados, resultando em pagamentos realizados em até 24 horas, após o aviso de sinistro. Esses esforços geraram uma melhora no índice de NPS (net promoter score), que atingiu 92 pontos em junho de 2024.

Gestão de Veículos Salvados - Os cuidados continuam e agora, com a destinação dos veículos Salvados afetados pela catástrofe e definidos como indenização integral. As principais ações incluem:

- Remoção dos veículos para o pátio em Nova Santa Rita utilizando cegonhas de prestadores de serviços locais, reduzindo o tempo de deslocamento nos guinchos da Porto Serviço e priorizando o atendimento aos segurados;
- Lavagem dos veículos em Nova Santa Rita com água de reuso;
- Transferência de veículos no Rio Grande do Sul, gerando receita para o Estado e empresas locais;
- Venda de veículos nos Leilões do Rio Grande do Sul.

Promovendo a economia circular, aproximadamente 1,4 mil veículos salvados já foram vendidos e retornaram à circulação.

Afro Horizontes



Os programas de Desenvolvimento e Aprendizagem promovidos pela área de Diversidade e Inclusão ganhou mais uma nova frentes: o Afro Horizontes para Pessoas Negras.

O Afro Horizontes, voltado para Colaboradoras e Colaboradores negros da Porto, teve seu lançamento em junho. Promovida para apoiar no desenvolvimento individual das pessoas pardas e pretas, sensibilizar a liderança para um olhar diverso, equânime e inclusivo no ecossistema da Porto. A iniciativa foi criada para expandir as possibilidades de aprendizagem e de crescimento por meio de uma jornada evolutiva e inspiradora, composta de palestras, encontros, e diversas outras ações ao longo do ano.

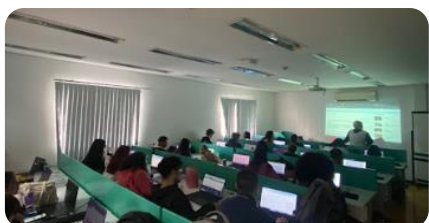
O lançamento contou com a apresentação de Ana Bavon, CEO e Head de Estratégia da B4People Cultura Inclusiva, trazendo reflexões sobre o contexto histórico da população negra no Brasil, o processo de aculturação sofrido durante muitos anos e comportamentos de pessoas negras e não negras para avançar rumo a uma sociedade mais justa e equitativa.

Iniciativas do Instituto Porto



O Instituto Porto tem como direcionamento estratégico propiciar o desenvolvimento sustentável por meio da educação com foco na Porto, na comunidade a qual está inserida e nos demais públicos de interesse. O objetivo é potencializar o desenvolvimento social com projetos educacionais e socioculturais na região de Campos Elíseos, centro de São Paulo, onde está instalada a Matriz da Cia, bem como realizar ações de mobilização e parceria por meio do voluntariado, captação de recursos e leis de incentivo fiscais. A essência ser cada vez mais um Porto Seguro para as pessoas e seus sonhos e agimos com genuíno interesse, atitude resolutive e encantamento.

No **programa Ação Educa**, que atende crianças e adolescentes no contraturno escolar, foram atendidos 219 alunos e apoiamos indiretamente cerca de 495 pessoas, considerando as ações socioeducativas e o apoio às famílias. Além disso, no eixo socioassistencial, apoiado pela Captação de Recursos, foram realizados 328 atendimentos psicopedagógicos, 323 psicológicos e a entrega de 334 cartões alimentação para as famílias atendidas



O **Programa Jovem Aprendiz**, cujo objetivo é promover a inclusão produtiva, por meio de uma educação de qualidade, encerrou o primeiro semestre de 2024 com 165 jovens ativos nas quatro verticais da Porto, dos quais 90 são novos contratados. Além disso, também neste semestre, 17 jovens aprendizes foram efetivados.

Quanto aos **Cursos Profissionalizantes**, iniciou 6 turmas do projeto Acesso Tech, sendo 2 turmas de Tecnologia da Informação e Inclusão Digital em parceria com o time de TI da Porto, onde temos 40 voluntários atuando. Além disso, realizamos visitas técnicas nas áreas Data Center e CCM-Barra Funda. Da turma de 2023 de Tecnologia da Informação, que finalizou no primeiro semestre de 2024, 4 alunos estão atuando na Porto como jovens aprendizes.



As instituições que recebem nosso trabalho voluntário, doações de itens e recursos incentivados, fazem parte do projeto de Desenvolvimento das instituições, do qual capacita gestores sociais por meio de uma trilha de aprendizagem com temas como: gestão de pessoas, formação de líderes e captação de recursos. O primeiro encontro foi realizado em junho na Porto, compareceram 32 gestores sociais das 44 instituições ativas na trilha.

A **Captação de Recursos** apoia direta e indiretamente cerca de 495 pessoas, considerando as ações socioeducativas e o apoio às famílias. Neste período mobilizamos 1.182 investidores sociais, com a captação de R\$ 284,6 mil.

Quanto à **doação de itens**, foram arrecadados 131 mil itens em todo Brasil que gerou 208 mil atendimentos dos beneficiários das 39 instituições sociais. O movimento da Campanha de arrecadação para o Rio Grande Sul garantiu o número elevado em comparação ao 1S23, um aumento de 155% de itens doados.

Nosso programa **Porto Voluntário**, contou com a participação de 514 funcionários voluntários, gerando 6,2 mil atendimentos de beneficiários das 26 instituições parceiras.

Principais Reconhecimentos

Interbrand
Marcas
Brasileiras
Mais Valiosas
23/24

Brand Finance

Brand Finance: marcamos presença no Ranking de Força de Marca com alta de 0,7% na pontuação, totalizando 88,2 pontos, e mantivemos a 2ª colocação. No ranking geral, que mensura o valor da marca, passamos da 41ª posição para a 39ª, com valorização de 16,1%, ou US\$ 500 milhões.

Interbrand: crescemos 14% no ranking das “Marcas Brasileiras Mais Valiosas” e atingimos R\$ 1,1 bilhão em valor de marca, ocupando pelo segundo ano consecutivo a 16ª posição.

Plataforma de Experiência



No segundo trimestre, continuamos reforçando nossa presença de marca e nosso ecossistema de produtos e serviços nos dois territórios de ativação:

Entretenimento: patrocinamos a temporada do espetáculo Crystal, do **Cirque du Soleil**, no Brasil. No Rio de Janeiro, em curta temporada no Rio Arena e, em São Paulo, na maior tenda que o Cirque já trouxe para o Brasil, com capacidade para mais de 3,5 mil pessoas. Também anunciamos o patrocínio a um dos camarotes do **BeFly Hall**, arena de eventos em MG, e ao festival **João Rock**, no interior de São Paulo, para fortalecer a nossa presença de marca nessas regiões.

Automobilismo: seguimos reforçando nossa presença no cenário do automobilismo e começamos a aquecer os motores para o GP São Paulo, do qual somos patrocinadores pelo terceiro ano consecutivo. Também mantemos a parceria com a nossa squad de pilotos Rubinho, Dudu e Fefo Barrichello, Felipe Drugovich, Gabriel Bortoleto e Aurélia Nobels, além do patrocínio ao FIA Girls on Track, programa que promove a participação de mulheres no automobilismo.

Plataforma de Incentivo



Com o objetivo de fortalecer cada vez mais a nossa parceria com os corretores, promovemos em junho a primeira edição do **Summit Corretor É Pra Sempre**. O evento reuniu mais de mil corretores parceiros e nossa diretoria no Rio de Janeiro para compartilhar novidades, estratégias e resultados das quatro unidades de negócio. No final, corretores e acompanhantes puderam prestigiar uma sessão especial do espetáculo Crystal, do Cirque du Soleil.

Plataforma de Comunicação



Durante o período, seguimos promovendo os canais de autosserviço, como o App Porto - que está passando por uma reformulação que, em breve, será lançada para toda a base de clientes. A campanha de App reforça a percepção de marca tecnológica, que acompanha as mudanças de comportamento do usuário, atendendo no canal que for mais conveniente para o cliente.

Iniciamos nossas comunicações sobre a **Porto Serviço** em canais proprietários, OOH, e mídia digital, para reforçar que a nova unidade de negócio tem soluções até para quem ainda não é cliente Porto.

O **Porto Bank** lançou uma grande campanha para anunciar uma novidade ao mercado: a **isenção de IOF** nas compras internacionais realizadas com qualquer Cartão de Crédito Porto Bank - e entramos com um filme no intervalo do Fantástico, da Rede Globo.

A **Porto Seguro** apresentou o novo portfólio de Auto, com campanha nacional na TV, com uma variedade de opções e personalização de coberturas para diferentes perfis de motoristas.

Com essas e outras ações, reforçamos a presença da Porto e suas unidades de negócio na mídia.

Apêndice | 2T24

- **Vertical Porto Seguro (pág. 6):** composto por Auto, Patrimonial, Vida, Previdência, Uruguai e outros negócios
- **Patrimonial (pág. 9):** composto principalmente por Empresarial, Residencial, Imobiliária, Condomínio, Transportes, Rural, Responsabilidades, Eventos, Máquinas e Equipamentos, Celular e Bike
- **Previdência (pág. 10):**
 - **Receita Efetiva:** rendas de contribuições de previdência (acumulação + risco) + prêmios de VGBL
 - **Ativos sob Gestão:** considera somente recursos dos participantes
- **Porto Saúde (pág. 12):** composto por Saúde Empresarial, Seguro Odontológico, Planos Administrados e Saúde Ocupacional
- **Porto Bank (pág. 16):** composto por Cartão de Crédito, Empréstimos, Financiamentos, Riscos Financeiros, Consórcio, Investimentos e Capitalização
- **Qualidade do Crédito (pág. 18):**
 - **Índice de Inadimplência:** Saldo da carteira acima de 90 dias de atraso (até 360 dias) / Saldo da carteira ativa total (até 360 dias de atraso), independentemente do rating das operações. Os índices estão em consonância com a metodologia do Banco Central, que estabelece que os saldos das operações em acordo referentes a pagamentos em atraso não são considerados como inadimplentes. O gráfico da página 13 apresenta as operações de pessoas físicas, que representam 96% da carteira de crédito total.
 - **Índice de Cobertura:** PCLD IFRS (até 360 dias de atraso) / Saldo da carteira com atraso superior a 90 dias (até 360 dias)
 - **Perda de Crédito sobre Receita Líquida:** Despesa com Perdas de Crédito (IFRS) / Resultado de Intermediação Financeira
- **Valores e índices pró-forma excluindo os impactos do refinamento do modelo de IFRS9 (págs. 15 e 22):**
 - **Carteira de Crédito (até 360 dias de atraso):** R\$ 17,1 bilhões no 2T24 e R\$ 15,5 bilhões no 2T23
 - **PCLD - Perdas/Provisões para Créditos de Liquidação Duvidosa (até 360 dias de atraso):** R\$ 1.463 milhões no 2T24 e R\$ 1.403 milhões no 2T23
- **Sumários Financeiros e Operacionais – Porto Bank – Soluções Financeiras para Crédito (pág. 22):**
 - **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).
 - **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
- **Porto Serviço (pág. 23):** segmentada entre Porto Assistência, Parcerias e B2C, ofertando principalmente serviços de assistência para residências, empresas e veículos.
- **Resultado Financeiro (pág. 27):**
 - **Resultado Financeiro de Operações de Previdência:** Resultado principalmente da atualização monetária dos passivos de previdência
- **Investimentos/Capex (pág. 29):** “Desenvolvimento de Sistemas e Outros Intangíveis”, “Hardware e Software”, “Móveis, Equipamentos e Veículos” e “Imóveis”
- **Proventos (pág. 29):**
 - **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
- **Destaques Operacionais (pág. 30):**
 - **Receita Total:** Prêmio Retidos + Receitas de Operações de Crédito + Outras Receitas Não Seguro



Contato

Alameda Barão de Piracicaba, 740 - 11º Andar - São Paulo, SP

<https://ri.portoseguro.com.br>

gri@portoseguro.com.br

The background of the slide is a photograph of a lighthouse situated on a dark, rocky cliff at night. The lighthouse is illuminated, with its light reflecting on the calm water below. The sky is a deep blue with some clouds, and the overall scene is serene and atmospheric.

2Q24

Earnings Release

Porto Seguro S.A.



Contents

Message from Management	03
Management Analysis and Result for the Year	05
Porto Seguro Vertical	06
Auto	08
P&C	09
Life and Pension	10
Summary and Income Statement – Insurance	11
Porto Saúde Vertical	12
Summary and Income Statement – Healthcare	15
Porto Bank Vertical	16
Financial Solutions for Credit	18
Consortium	20
Financial Solutions for Rent and Guarantee	21
Summary and Income Statement – Bank	22
Porto Seguro Vertical	23
Summary and Income Statement – Porto Serviço	25
Financial Result	27
Investments, Capital Adequacy, Market Indicators and Projections	29
Operating Highlights	30
Financial Statements	31
ESG – Environmental, Social and Governance Factors	36
Ecosystem Strengthening	38
Appendix	39



Message from Management

2Q24

In the second quarter of 2024, total revenue grew 13.6% (vs. 2Q23), reaching R\$ 9.0 billion, while the accumulated revenue for the first semester of the year reached 17.6 billion, an increase of 13.9% over the same period of last year. The higher revenues has been driven by the increase in our number of clients, which totaled 17.7 million.

The net income for the quarter was R\$ 584.0 million (-13.6% vs. 2Q23), with an impact of R\$ 87.2 million related to the floods in Rio Grande do Sul and 19.4 million referring to the rollover of fixed income bonds. Excluding said effects, the net income for the period would have been R\$ 690.6 million (+2.1% vs. 2Q23). In the first semester, net income exceeded R\$ 1.2 billion, up 21.3% compared to 1H23, even considering the impacts of the floods during the period. These results led to a ROAE of 18.5% in 2Q24 and 19.5% in 1H24.

In the Insurance Vertical, quarterly revenues grew 3.6% (vs. 2Q23), mainly driven by a 12.6% increase in P&C premiums and a 5.9% increase in Life premiums. In Auto, premiums increased 0.7%, while issued items maintained a growth path through a 1.9% increase (vs. 2Q23). This evolution allowed the maintenance of a balanced result, given that the FIPE table, one of the main cost components for claims, decreased 4.9% in the last 12 months, considering the weighted basket of insured vehicles from Porto.

The Insurance Vertical's Combined Ratio was 90.5% (+3.5 p.p. vs. 2Q23¹), mainly explained by the effects of floods in Rio Grande do Sul, resulting in a loss ratio of 52.5% in 2Q24 (+3.2 p.p. vs 2Q23¹). Excluding the impacts of floods, the quarterly Combined Ratio would be 87.0%, flat compared to 2Q23¹, and the Loss Ratio would be 48.8% (-0.5 p.p. vs. 2Q23¹). In Auto, the loss ratio was 59.0% (-4.7 p.p. vs. 2Q23) and would have been 54.6% (+0.3 p.p. vs. 2Q23) if the climatic effects in the south region of the country were excluded.

At Porto Saúde, revenues improved 50.2% (2Q24 vs. 2Q23) reaching R\$ 1.6 billion in the quarter, driven by the continued significant expansion of Health Insurance premiums (+53.8% vs. 2Q23), mainly through increase of 144 thousand lives (+31.3% vs. 2Q23), reaching 606 thousand members in the period.

Porto Saúde's Combined Ratio grew 3.5 p.p. (vs. 2Q23), reaching 96.2% in the quarter, mainly due to a 3.2 p.p. decrease in loss ratio compared to 2Q23, reaching 79.4% in the period, which contributed to a 169.9% increase in quarterly recurring result of the Vertical (vs. 2Q24). The results of new products, advances in virtual verticalization, tariff adjustments, as well as actions to reduce fraud contributed to the loss ratio improvement, even in the face of an increase in claims related to respiratory diseases and dengue.

At Porto Bank, total revenues grew 23.5% (vs. 2Q23) exceeding R\$ 1.4 billion, mainly driven by the 39.3% increase in Consortium revenues, in line with our revenue diversification strategy. On Credit Cards, the total volume transacted grew 14.5%, reaching R\$ 14.1 billion.

The NPL of Loan Operations over 90 days closed the quarter by 6.4%, accounting for a decrease of 1.1 p.p. vs 2Q23 and remaining 1.0 p.p. below the market average², a reflex of effectiveness of current policies and focus on credit products to relationship customers.

Note (1) For comparison purposes, the Loss Ratio and Combined Ratio for 2Q23 considers the Assistance markup, which started to be considered as of 1Q24.
Note (2) Source: Central Bank of Brazil, weighted by the Company's comparable portfolio



Porto Serviço achieved revenue of R\$ 635.9 million and performed 1.3 million services in the quarter. The revenues of “outside Porto’s ecosystem” accounted for 23.5% in the 2Q24, resulting from the focus on expanding sales in B2C and B2B2C. We continue intensifying strategic partnerships, exemplified by the closing of two new agreements, totaling five automakers whose clients are already served by Porto Serviço. Moreover, we started operating with our own brand and activating Porto Serviço in the stores of an existing partner of a retail network. The vertical’s quarterly income was R\$ 48.3 million, resulting in an EBITDA margin of 19.7% and a ROAE of 22.0% in the period.

The return on financial investments (including pension and roll-over of securities) managed by our treasury area was R\$ 224.7 million in 2Q24, which represents a profitability equivalent to 69.3% of the CDI, impacted by the performance linked to inflation and fixed (MTM), variable income and multi-market funds. Compared to the same period of last year, the financial result was 48.3% lower, reaching R\$ 167.0 million.

Our operational efficiency ratio, which considers the sum of Administrative Expenses in relation to Total Revenue, reached 11.7% in 2Q24, recording an increase of 0.3 p.p. (vs. 2Q23). In the first semester, the efficiency ratio was 11.6%, showing an improvement of 0.5 p.p. (vs. 1H23), due to the productivity gains observed in the period.

We continue advancing in initiatives such as the review of the Auto Portfolio to improve the customization of offers; the launch of Porto Bairro, which offers Health Insurance for 10 districts in the city of São Paulo, through microregional plans, reference hospitals and laboratories with affordable cost and quality care; the exemption of Tax on Financial Operations (IOF) for Credit Card international purchases, as an opportunity to seek greater relevance in the transaction volume of medium and high-income clients; and distribution of the new Porto App interface with the purpose of strengthening the client’s interaction with the full Porto ecosystem, encouraging self-service, cross-selling, and up-selling.

Finally, we would like to thank all Employees, Brokers, Suppliers, Clients, and especially our Service providers for their efforts in Rio Grande do Sul to assist the population in one of its most challenging moments. Therefore, we remain committed in our purpose of increasingly being a Safe Haven (Porto Seguro means Safe Haven in Portuguese) for people and their dreams.

Porto Seguro S.A. — B3: PSSA3

Market Indicators: Share Price: R\$ 30.95 (Jun/24) | Change (last 12 months): +10.1% | Free Float: 183,073,981

Market Value: R\$ 20.0 bi

2Q24 Earnings Release: August 13, 2024 (before market opening)

Conference Call: August 13, 2024 - 9:30 am (BRT) / 8:30 am (US EDT) - In Portuguese and English (with simultaneous translation)

Link to webcast: https://mzgroup.zoom.us/webinar/register/WN_59ddI3HZQCmkTgZdHWGnLg#/registration



Porto Seguro S.A.'s Income Statement	2Q24	2Q23	Δ%	1Q24	Δ%	1H24	1H23	Δ%
Total Revenue (Retained Premium + Other Revenues)	8,971.5	7,897.2	13.6	8,636.1	3.9	17,607.6	15,456.2	13.9
Retained Premium	6,735.0	6,009.5	12.1	6,491.7	3.7	13,226.7	11,702.7	13.0
Earned Premium (insurance and healthcare vertical)	6,779.0	5,833.4	16.2	6,549.2	3.5	13,328.1	11,410.1	16.8
Non-Insurance Revenues	2,236.5	1,887.7	18.5	2,144.4	4.3	4,380.9	3,753.4	16.7
Retained Net Claims	(3,964.8)	(3,107.6)	27.6	(3,625.3)	9.4	(7,590.0)	(6,316.9)	20.2
Credit Losses (a)	(434.5)	(422.3)	2.9	(445.6)	(2.5)	(880.1)	(885.1)	(0.6)
Commission	(1,591.9)	(1,330.2)	19.7	(1,529.7)	4.1	(3,121.6)	(2,636.6)	18.4
Tax Expenses	(301.6)	(303.6)	(0.7)	(301.9)	(0.1)	(603.5)	(541.9)	11.4
Operating Expenses	(755.7)	(754.3)	0.2	(741.1)	2.0	(1,496.8)	(1,459.0)	2.6
Administrative Expenses	(1,049.8)	(903.6)	16.2	(991.7)	5.9	(2,041.5)	(1,868.4)	9.3
Operating Income	917.2	899.5	2.0	1,058.3	(13.3)	1,975.5	1,455.7	35.7
Financial Results	167.0	322.8	(48.3)	234.1	(28.6)	401.1	461.8	(13.1)
EBIT	1,084.2	1,222.3	(11.3)	1,292.4	(16.1)	2,376.7	1,917.4	23.9
Income Tax and Social Contribution	(295.4)	(243.8)	21.1	(378.0)	(21.9)	(673.4)	(483.6)	39.3
Profit Sharing	(192.0)	(247.4)	(22.4)	(244.2)	(21.4)	(436.2)	(353.8)	23.3
Non-controlling shareholders in subsidiaries	(10.8)	(17.2)	(36.8)	(10.6)	2.1	(21.5)	(30.4)	(29.5)
Result from Investee Companies and Subsidiaries	(1.7)	(8.4)	(79.7)	(1.6)	6.5	(3.3)	(11.3)	(70.9)
Net Income (Ex-adoption of IFRS 17)	584.3	705.6	(17.2)	658.0	(11.2)	1,242.4	1,038.4	19.6
Adjustment IFRS 17 (b)	(0.3)	(29.4)	(98.9)	(7.0)	(95.3)	(7.4)	(19.9)	(63.1)
Net Income	584.0	676.2	(13.6)	651.0	(10.3)	1,235.0	1,018.4	21.3
Effective Income Tax over Net Income (before tax) and after Profit Sharing	33.1%	25.0%	8.1	36.1%	-3.0	34.7%	30.9%	3.8
Average Shareholder's Equity	12,656.4	11,016.2	14.9	12,460.2	1.6	12,656.4	11,016.2	14.9
ROAE	18.5%	24.6%	-6.1	20.9%	-2.4	19.5%	18.5%	1.0

Extraordinary Events	2Q24	2Q23	Δ%	1Q24	Δ%	1H24	1H23	Δ%
Net Income for the Period	584.0	676.2	(13.6)	651.0	(10.3)	1,235.0	1,018.4	21.3
Onco Clínicas (c)	(23.4)	(35.6)	(34.3)	-	-	(23.4)	(35.6)	(34.3)
Recurring Net Income	560.6	640.6	(12.5)	651.0	(13.9)	1,211.6	982.8	23.3

Operating Efficiency	2Q24	2Q23	Δ%	1Q24	Δ%	1H24	1H23	Δ%
Administrative Expenses	(1,049.8)	(903.6)	16.2	(991.7)	5.9	(2,041.5)	(1,868.4)	9.3
Total Revenue	8,971.5	7,897.2	13.6	8,636.1	3.9	17,607.6	15,456.2	13.9
Operating Efficiency Ratio	11.7%	11.4%	0.3	11.5%	0.2	11.6%	12.1%	-0.5

- (a) Credit Losses from Credit Card operations, Loans and Financing and Financial Risks.
(b) 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.
(c) Joint venture of oncological medical services.

Insurance Vertical Result and ROAE	2Q24	2Q23	Δ%	1Q24	Δ%	1H24	1H23	Δ%
Net Income (R\$ million) Insurance	373.3	510.8	(26.9)	398.8	(6.4)	772.1	854.7	(9.7)
ROAE % Insurance	24.9%	36.8%	(11.9)	26.9%	(2.0)	25.7%	30.8%	(5.1)

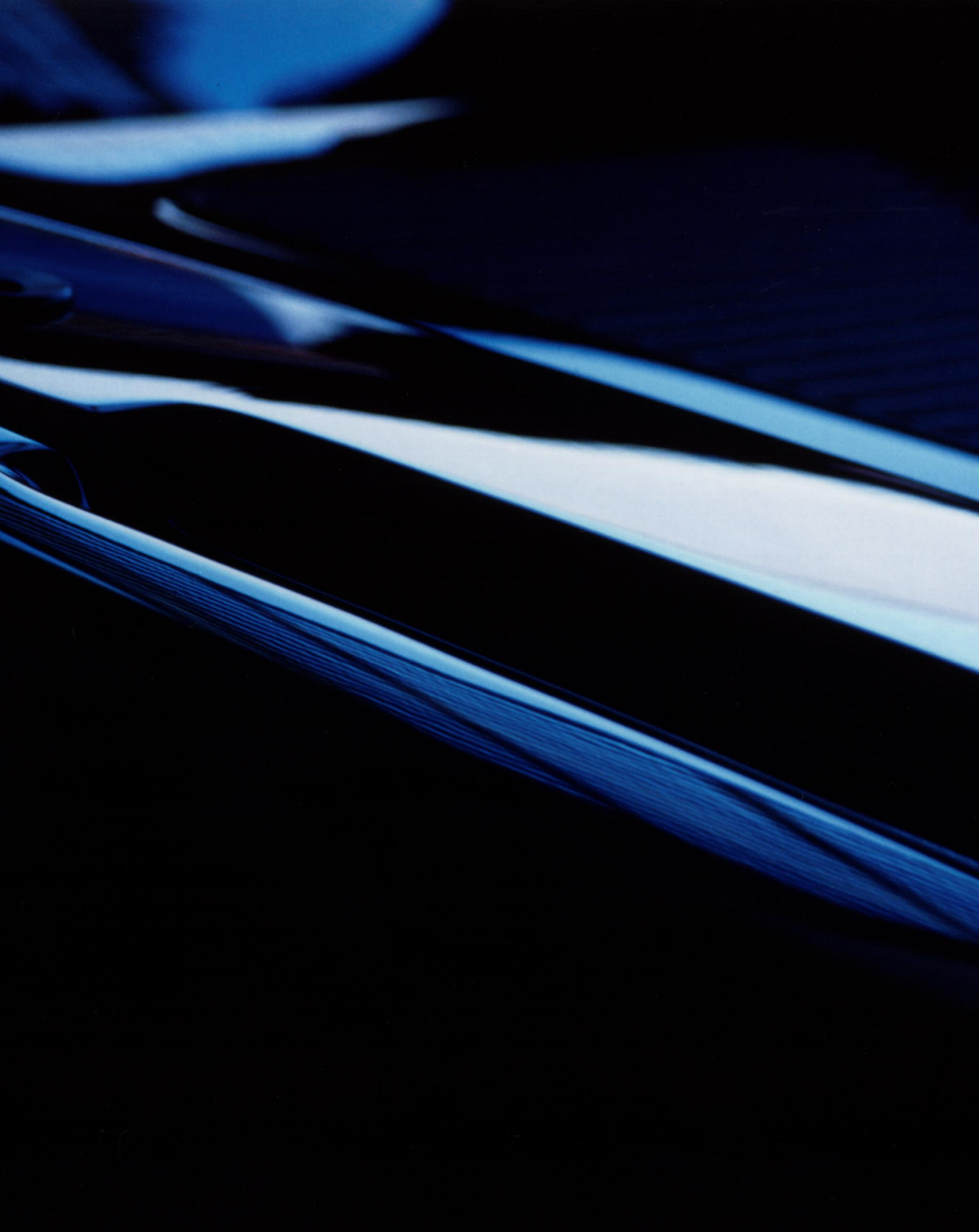
Healthcare Vertical Result and ROAE	2Q24	2Q23	Δ%	1Q24	Δ%	1H24	1H23	Δ%
Net Income (R\$ million) Health care	72.7	53.9	35.0	105.3	(30.9)	178.0	96.4	84.7
ROAE % Healthcare	22.2%	19.7%	2.5	33.2%	(11.0)	27.2%	17.6%	9.6

Bank Vertical Result and ROAE	2Q24	2Q23	Δ%	1Q24	Δ%	1H24	1H23	Δ%
Net Income (R\$ million) Bank	155.6	98.2	58.5	148.8	4.6	304.4	149.4	103.8
ROAE % Bank	28.3%	26.7%	1.6	26.7%	1.6	27.7%	20.3%	7.4

Service Vertical Result and ROAE	2Q24	2Q23	Δ%	1Q24	Δ%	1H24	1H23	Δ%
Net Income (R\$ million) Services	48.3	-	-	45.0	7.4	93.2	-	-
ROAE % Services	22.0%	-	-	21.0%	1.0	21.2%	-	-

Income Statement – Other Businesses and Other	2Q24	2Q23	Δ%	1Q24	Δ%	1H24	1H23	Δ%
Net Income (R\$ million) Other Businesses and Other	(66.0)	13.3	-	(46.8)	41.0	(112.8)	(82.0)	37.4

Consolidated Result	2Q24	2Q23	Δ%	1Q24	Δ%	1H24	1H23	Δ%
Net Income (R\$ million) Porto Seguro S.A.	584.0	676.2	(13.6)	651.0	(10.3)	1,235.0	1,018.4	21.3
ROAE % Porto Seguro S.A.	18.5%	24.6%	(6.1)	20.9%	(2.4)	19.5%	18.5%	1.0



Main Highlights

16.3 mn

of current items/lives
(Jun/24) +7.7% YoY

R\$ 5.2 bn

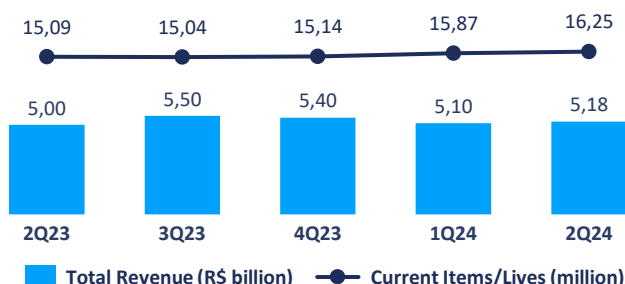
in total revenue¹
(2Q24) +3.6% YoY

Net income of

R\$ 373.3 mn

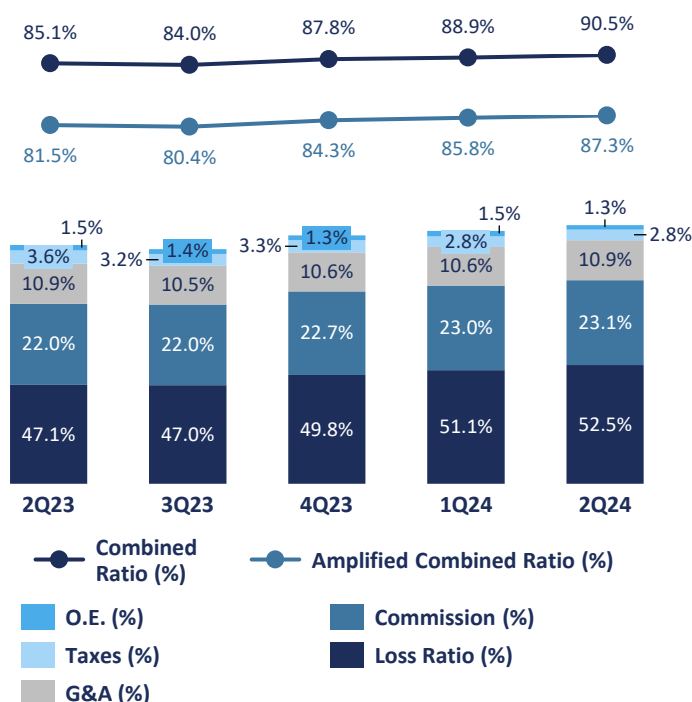
(2Q24) -19.3% YoY²

Porto Seguro Vertical revenues grew 3.6% in the quarter (vs. 2Q23), mainly explained by the growth in the client base. We ended the quarter with 16.3 million items/lives at Porto Seguro Vertical (+7.7% vs. 2Q23), with emphasis on the increase of 868 thousand life insurance customers (+16.1% vs. 2Q23) and 248 thousand in the insured fleet (+4.3% vs. 2Q23).

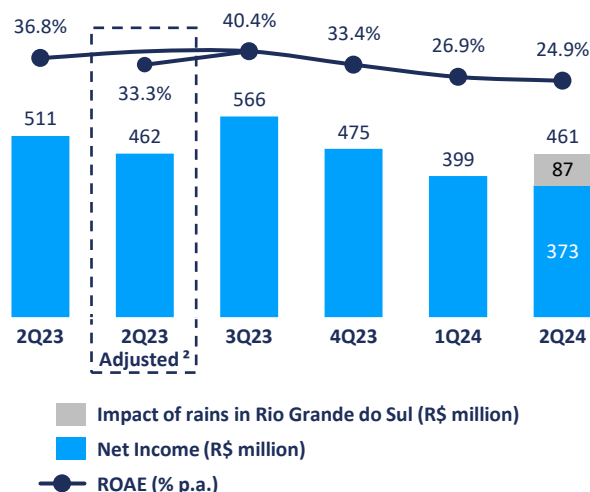


- Addition of 868 thousand life insurance clients and more than 248 thousand vehicles insured vs. 2Q23
- Growth in Premiums: +3.6% vs. 2Q23
- Loss ratio of 52.5% in Vertical; +3.2 p.p. vs. 2Q23²
- Combined Ratio of 90.5%; +3.5 p.p. vs. 2Q23²
- Vertical Result of R\$ 373.3 million in the 2Q24
- ROAE of 24.9%, -8.4 p.p vs. 2Q23³

Combined Ratio (CI)²



Net income and Profitability³



The result of Porto Seguro Vertical in the second quarter of 2024 was R\$ 373 million (-19.3% vs. 2Q23), while the ROAE reached 24.9% in the period (-8.4 p.p. vs. 2Q23)². The combined ratio reached 90.5% in the period (+3.5 p.p. vs. 2Q23)³.

The impact of the effects of heavy rains in Rio Grande do Sul on the net income of Porto Seguro Vertical was R\$ 87.2 million. Disregarding said impact, income would be R\$ 460.5 million (-0.4% vs. 2Q23).

The continuous pursuit to reduce the loss ratio through improvements in underwriting models, improvement in claim control; as well as adjustments made to tariffs, have contributed to maintaining consistent profitability.

(1) Total revenue comprises retained premiums + revenues.

(2) Adjustment of 2Q23 to allow comparability with 2Q24, since as of the first quarter of 2024, mainly, the loss ratio, IC, ICA, income and ROAE started to be impacted by the Assistance operation markup. By adjusting 2Q23 to allow comparability with 2Q24, the loss ratio of 2Q23 would be 49.3%, the Combined Ratio would be 87.0% and the Expanded Combined Ratio would be 83.3%.

(3) To calculate Vertical's ROAE, Shareholders' Equity currently includes the values corresponding to the business combination with Itaú ("Business Combination"), adding goodwill and other intangible assets related to the agreement.

Auto

6.0 mn
vehicles
(Jun/24)
+4.3% YoY

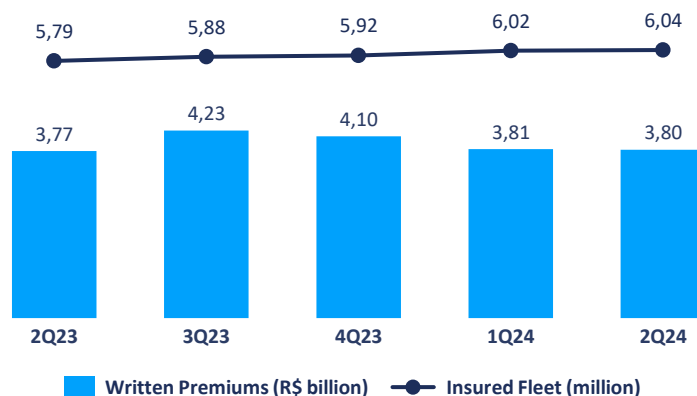
R\$ 3.8 bn
in written premium
(2Q24)
+0.7% YoY

- R\$ 3.8 billion in premiums (+0.7% vs. 2Q23)
- Market Share of 28.0% in 5M24¹
- 6 million vehicles in the fleet (+248 thousand vs. 2Q23)
- Loss ratio of 59.0% in 2Q24; 4.7 p.p. increase (vs. 2Q23)²

Written Premium and Insured Fleet

Auto's total written premiums grew 0.7%, with +3.1% in Azul and -0.3% in the Porto brand, with an increase of 1.9% in quarterly written items (vs. 2Q23). This evolution allowed the maintenance of a balanced result, given that the FIPE table, one of the main cost components for claims, decreased 4.9% in the last 12 months, considering the weighted basket of insured vehicles from Porto.

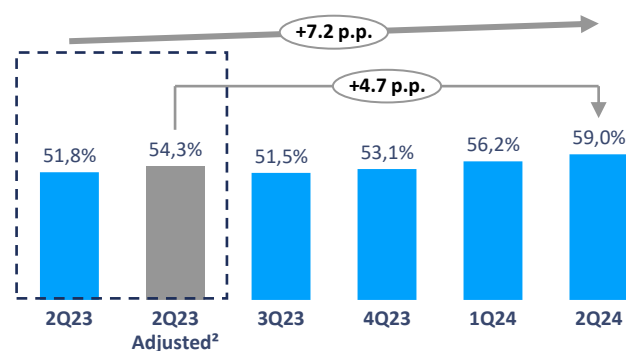
We concluded the system integration for the brand quotation (Porto Seguro, Azul, Itaú and Mitsui Sumitomo) and we reviewed the product portfolio, progressing in offers with more segmented coverage with the potential for contributing to insurance inclusion and at the same time improve the customer experience through the benefits offered and the use of technology in interactions with Porto.



Loss Ratio

In 2Q24, the Auto loss ratio reached 59.0% in the period (+4.7 p.p. vs. 2Q23)², an increase mainly due to the effects of floods in Rio Grande do Sul, which affected 3.8 thousand vehicles of our insured fleet with an impact on claims (before recovery of salvage) of R\$ 255.7 million. Disregarding this effect, the loss ratio would have been 54.6% (+0.3 p.p. vs. 2Q23)².

In the first semester, even with the impacts of the rains in Rio Grande do Sul, loss ratio of Auto was 57.6%, accounting for an improvement of 0.2 p.p. compared to the same period of the previous year².



Market View (5M24)

In 5M24, the market loss ratio increased 0.3 p.p. (vs. 5M23), impacted by the effects of heavy rains in Rio Grande do Sul.

At Porto, we have maintained a consolidated leadership and results with solid foundations, which remain structurally preserved.

Company ¹	% Market ¹	Premium (R\$ bn) ¹	% Loss Ratio ¹
Porto Seguro Group	28.0%	6.40	61.4%
2 nd Largest	18.0%	4.10	64.1%
3 rd Largest	13.4%	3.06	58.5%
4 th Largest	11.6%	2.64	57.8%
5 th Largest	11.5%	2.62	65.8%
Total Market (ex-Porto)			61.4%

(1) Source: Susep, data available until May 2024

(2) Comparing 2Q23 and 2Q24, the adjusted Loss Ratio in 2Q23, considering the Assistance markup, which started to be considered as of 1Q24. Market data for the accumulated period from January to May 2024.
Source: Susep/Porto Seguro

P&C

R\$ 820.7 mn

in written premium
(2Q24)

+12.6% YoY

3.9 mn

items

(Jun/24)

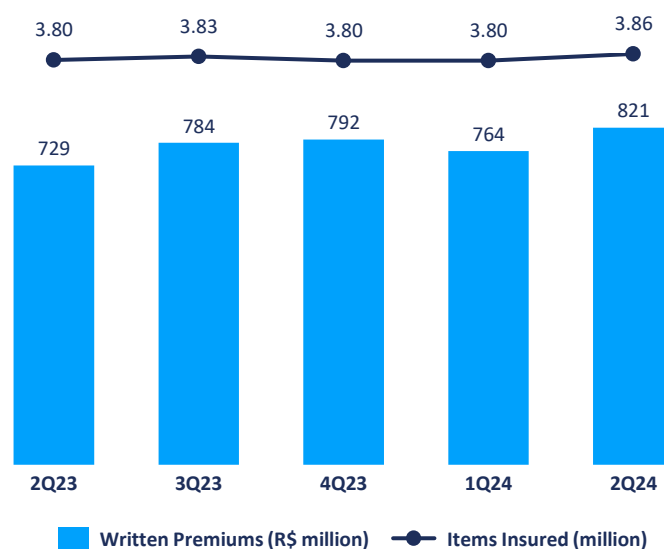
+1.5% YoY

- 12.6% growth in premiums in 2Q24 (vs. 2Q23)
- Increase of 57 thousand items (vs. 2Q23)
- P&C Loss Ratio improved 3.9 p.p. (vs. 2Q23)¹, reaching 29.6% in the quarter.

Written Premiums and Insured Items

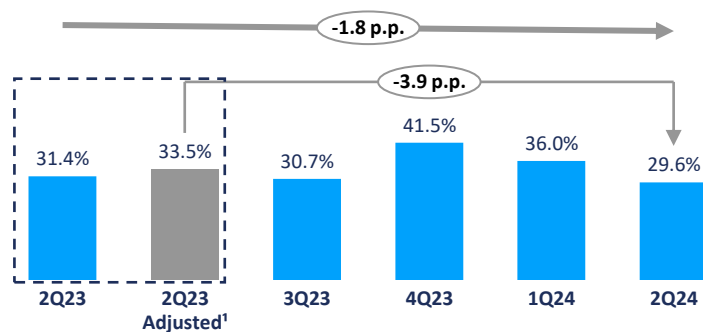
Our P&C insurance premiums grew 12.6% compared to 2Q23. Commercial Insurance continued contributing significantly to growth, through a 16.7% increase in written premiums (vs. 2Q23), benefiting from the increase in economic activity, sales performance and adjustments in pricing. Homeowner insurance premiums grew 8.8% (vs. 2Q23), mainly by the sales performance in the banking channel.

In relation to other Property products, the highlight is for the Real Estate Agencies sector, which reached R\$ 58 million in premiums in 2Q24, growing 23.3% compared to 2Q23, and for the Mobile sector, which grew 18.0% (vs. 2Q23), attracting new clients to the Company.



Loss Ratio

The total loss ratio for Property products showed a decrease of 3.9 p.p. compared to the second quarter of 2023¹, resulting from the improvement in risk underwriting.



Market View (5M24)

Homeowner

Company	% Market	Premium (R\$ million)	% Loss Ratio
Porto Seguro Group	20.3%	496.3	41.4%
2 nd Largest	15.9%	388.9	54.3%
3 rd Largest	15.3%	375.0	28.5%
4 th Largest	14.0%	341.9	16.5%
5 th Largest	7.2%	176.6	60.0%
Total Market (ex-Porto)			37.2%

Business²

Company	% Market	Premium (R\$ million)	% Loss ratio ³
Porto Seguro Group	25.3%	410.4	32.3%
2 nd Largest	10.6%	171.3	36.7%
3 rd Largest	8.7%	140.3	60.0%
4 th Largest	7.8%	126.7	64.4%
5 th Largest	7.4%	119.5	69.8%
Total Market (ex-Porto)			54.4%

(1) Comparing 2Q23 and 2Q24, the adjusted Loss Ratio in 2Q23, considering the Assistance markup, which started to be considered as of 1Q24.

(2) Considers line 118 of SUSEP.

(3) Commercial loss ratio net of reinsurance revenues and expenses. Source: Susep/Porto.

Life and Pension

6.2 mn

Lives Insured
(Jun/24)
+16.1% YoY

R\$ 411.9 mn

in Life premiums
(2Q24)
+5.9% YoY

R\$ 5.7 bn

AUM Pension Plan
(Jun/24)
+4.5% YoY

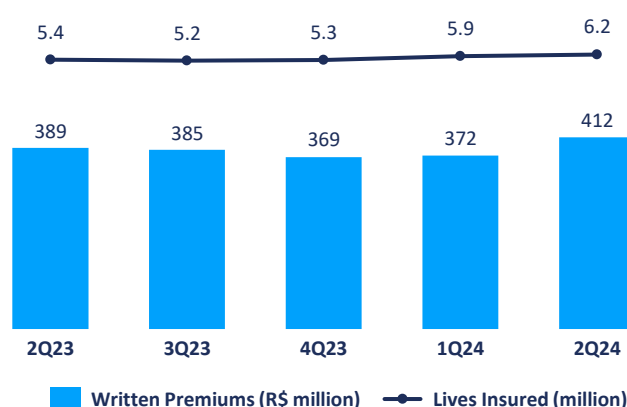
- Growth in Life premiums (+5.9% vs. 2Q23), mainly explained by the increase in the number of items insured (+16.1% vs. 2Q23)
- Maintenance of loss ratio at adequate levels (36.6% in 2Q24)

Written Premiums and Lives Insured - Life

In 2Q24, Life premiums grew 5.9% and the number of lives insured grew 16.1% compared to 2Q23. The sharper expansion in items is due to the mix change, through greater growth in products with a lower average ticket.

The expansion recorded for the period is mainly explained by the performance of Collective Life Insurance and Travel Insurance. In Collective Life, premiums grew above the market* (+12.9% vs. 2Q23), driven by commercial actions that expanded the base of partner brokers, in addition to the increase in sales from the new partnership with Porto Saúde through a Health and Life insurance solution for companies. In Travel Insurance, the expansion reached +25.5% (vs. 2Q23) and the loss ratio remained below the market average.

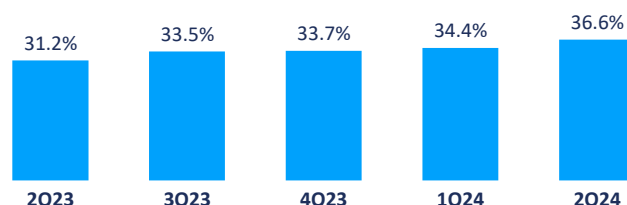
**Market data available until May 2024*



Loss Ratio - Life

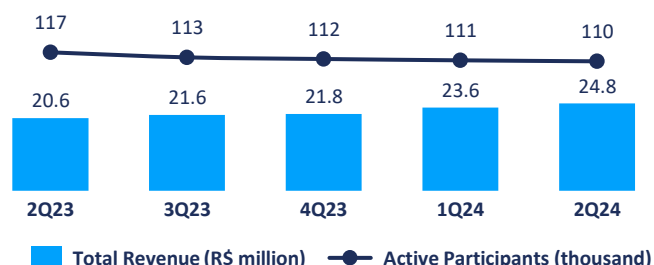
Life Insurance's loss ratio increased 5.4 p.p. (vs. 2Q23), reaching 36.6%.

Despite the increase, the loss ratio remained at favorable levels, resulting from actions taken with the purpose of achieving a healthy portfolio growth.



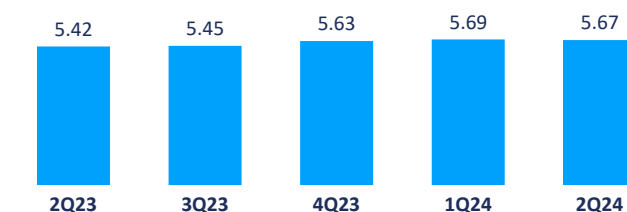
Effective Revenue and Active Participants - Pension

We have been focusing on actions to foster gross funding, with the purpose of improving net funding. Furthermore, we have evolved in relationship actions with clients and brokers, such as monthly sessions with fund managers, preparation of suggested portfolios, among other initiatives.



Assets under Management - Pension

Pension's assets under management increased by 4.5% in relation to the 2Q23, reaching R\$ 5.7 billion at the end of quarter. Gross funding was driven by an increase of 80.7% in Contributions. Moreover, total departures remained stable compared to the same period of last year.



Financial and Operational Summary and I/S

Financial and Operational Summary – Porto Seguro

Auto - Consolidated	2Q24	2Q23	Δ%/p.p.	1Q24	Δ%/p.p.	1H24	1H23	Δ%/p.p.
Written Premiums (R\$ million)	3,800.1	3,772.6	0.7%	3,814.9	-0.4%	7,615.0	7,391.9	3.0%
Earned Premium (R\$ million)	3,982.9	3,742.1	6.4%	3,933.7	1.2%	7,916.6	7,340.0	7.9%
Loss Ratio (%) - Chg. (p.p.)	59.0%	51.8%	7.2	56.2%	2.8	57.6%	55.3%	2.3
Adjusted Loss Ratio (%) - Chg. (p.p.) (1)	59.0%	54.3%	4.7	56.2%	2.8	57.6%	57.8%	-0.2
Insured Fleet (thousand)	6,037.7	5,789.7	4.3%	6,019.5	0.3%	6,037.7	5,789.7	4.3%
P&C	2Q24	2Q23	Δ%/p.p.	1Q24	Δ%/p.p.	1H24	1H23	Δ%/p.p.
Written Premiums (R\$ million)	820.7	729.0	12.6%	764.4	7.4%	1,585.1	1,408.6	12.5%
Earned Premiums (R\$ million)	746.8	632.6	18.1%	713.9	4.6%	1,460.7	1,232.1	18.6%
Loss Ratio (%) - Chg. (p.p.)	29.6%	31.4%	-1.8	36.0%	-6.4	32.8%	35.3%	-2.5
Adjusted Loss Ratio (%) - Chg. (p.p.) (1)	29.6%	33.5%	-3.9	36.0%	-6.4	32.8%	37.3%	-4.6
Items Insured (thousand)	3,858.8	3,801.5	1.5%	3,795.6	1.7%	3,858.8	3,801.5	1.5%
Life	2Q24	2Q23	Δ%/p.p.	1Q24	Δ%/p.p.	1H24	1H23	Δ%/p.p.
Written Premiums (R\$ million)	411.9	389.0	5.9%	372.4	10.6%	784.3	721.4	8.7%
Earned Premiums (R\$ million)	372.2	327.5	13.7%	358.4	3.8%	730.6	645.0	13.3%
Loss Ratio (%) - Chg. (p.p.)	36.6%	31.2%	5.4	34.4%	2.2	35.5%	31.3%	4.2
Lives Insured (thousand)	6,248.0	5,380.0	16.1%	5,948.5	5.0%	6,248.0	5,380.0	16.1%
Pension	2Q24	2Q23	Δ%/p.p.	1Q24	Δ%/p.p.	1H24	1H23	Δ%/p.p.
Financial Administration Fee (TAF) (R\$ million)	13.9	13.1	6.5%	13.6	2.4%	27.5	26.4	4.0%
Loading Fee (R\$ million)	0.3	0.4	-30.1%	0.3	-1.5%	0.5	0.8	-34.3%
Earned Premium (R\$ million)	10.6	7.2	47.0%	9.7	8.9%	20.3	14.2	43.2%
Total Effective Revenue (R\$ million)	24.8	20.6	19.9%	23.6	5.0%	48.3	41.4	16.7%
Total Active Participants (thousand)	109.8	117.4	-6.5%	110.6	-0.8%	109.8	117.4	-6.5%
Assets under Management (R\$ million)	5,667.5	5,421.5	4.5%	5,691.8	-0.4%	5,667.5	5,421.5	4.5%
Uruguay Seguros	2Q24	2Q23	Δ%/p.p.	1Q24	Δ%/p.p.	1H24	1H23	Δ%/p.p.
Written Premiums (R\$ million)	152.6	132.0	15.6%	148.1	3.0%	300.6	281.1	6.9%
Earned Premium (R\$ million)	149.9	131.2	14.2%	137.9	8.7%	287.8	262.8	9.5%
Loss Ratio (%) - Chg. (p.p.)	35.7%	34.3%	1.4	30.4%	5.4	33.2%	35.5%	-2.4
Service Revenue (R\$ million)	10.0	8.6	16.5%	9.4	6.3%	19.5	18.0	8.0%
Other Insurance	2Q24	2Q23	Δ%/p.p.	1Q24	Δ%/p.p.	1H24	1H23	Δ%/p.p.
Revenues/Premiums (R\$ million)	3.0	4.2	-27.3%	3.7	-17.4%	6.7	8.9	-24.2%
Coinsurance, Trackers and Run Off (RCO and Others - Azul)								
Reinsurance	2Q24	2Q23	Δ%/p.p.	1Q24	Δ%/p.p.	1H24	1H23	Δ%/p.p.
Reinsurance (R\$ million)	-38.0	-53.2	-28.6%	-37.1	2.6%	-75.1	-87.0	-13.8%
Total Porto Seguro	2Q24	2Q23	Δ%/p.p.	1Q24	Δ%/p.p.	1H24	1H23	Δ%/p.p.
Total Revenue (Retained Premiums + Revenues)	5,185.0	5,002.8	3.6%	5,099.4	1.7%	10,284.4	9,784.3	5.1%
Net Income (R\$ million)	373.3	510.8	-26.9%	398.8	-6.4%	772.1	854.7	-9.7%
ROAE (%) - Chg. (p.p.)	24.9%	36.8%	-11.9	26.9%	-2.0	25.7%	30.8%	-5.1
Adjusted Net Income (R\$ million) (1)	373.3	462.4	-19.3%	398.8	-6.4%	772.1	750.1	2.9%
Adjusted ROAE (%) - Chg. (p.p.) (1)	24.9%	33.3%	-8.4	26.9%	-2.0	25.7%	27.0%	-1.3

Managerial Income Statement – Porto Seguro

Porto Seguro Income Statement	2Q24	2Q23	Δ%	1Q24	Δ%	1H24	1H23	Δ%
Total Revenue (Retained Premiums + Revenues)	5,185.0	5,002.8	3.6	5,099.4	1.7	10,284.4	9,784.3	5.1
Retained Premium	5,157.8	4,976.6	3.6	5,072.4	1.7	10,230.2	9,730.2	5.1
Earned Premium	5,262.3	4,840.6	8.7	5,153.7	2.1	10,416.0	9,494.1	9.7
Revenues	27.2	26.2	3.8	27.0	1.0	54.2	54.1	0.1
Retained Net Claims	-2,762.0	-2,281.9	21.0	-2,633.3	4.9	-5,395.3	-4,783.3	12.8
Commission	-1,216.4	-1,066.7	14.0	-1,184.1	2.7	-2,400.5	-2,105.6	14.0
Operating Expenses	-73.4	-79.0	-7.0	-81.8	-10.2	-155.3	-149.2	4.0
Tax Expenses	-147.9	-173.1	-14.6	-147.1	0.5	-294.9	-295.5	-0.2
Administrative Expenses	-577.3	-532.0	8.5	-548.7	5.2	-1,126.0	-1,051.7	7.1
Operating Result	512.6	734.2	-30.2	585.7	-12.5	1,098.3	1,162.9	-5.6
Financial result	202.0	238.5	-15.3	173.1	16.7	375.1	435.2	-13.8
Results before Tax	714.6	972.6	-26.5	758.8	-5.8	1,473.4	1,598.1	-7.8
Income Tax and Social Contribution	-220.6	-330.3	-33.2	-239.0	-7.7	-459.6	-519.8	-11.6
Net Income before Participation	494.0	642.3	-23.1	519.8	-5.0	1,013.8	1,078.4	-6.0
Shareholding	-120.7	-130.9	-7.8	-120.8	-0.1	-241.5	-222.3	8.6
Net Income	373.3	511.4	-27.0	399.0	-6.4	772.3	856.0	-9.8
Result from Investee Companies	0.0	-0.6	-106.7	-0.2	-117.5	-0.2	-1.3	-85.1
Total Net Income	373.3	510.8	-26.9	398.8	-6.4	772.1	854.7	-9.7
R.O.A.E. (%) - Chg. (p.p.) (2)	24.9%	36.8%	-11.9	26.9%	-2.0	25.7%	30.8%	-5.1
Combined Ratio (%) - Chg. (p.p.)	90.5%	85.1%	5.4	88.9%	1.6	89.7%	88.1%	1.7
Amplified Combined Ratio (%) - Chg. (p.p.)	87.3%	81.5%	5.7	85.8%	1.4	86.6%	84.3%	2.2
Total Adjusted Net Income (1)	373.3	462.4	-19.3	398.8	-6.4	772.1	750.1	2.9
Adjusted ROAE (%) - Chg. (p.p.) (1), (2)	24.9%	33.3%	-8.4	26.9%	-2.0	25.7%	27.0%	-1.3
Adjusted Combined Ratio (%) - Chg. (p.p.) (1)	90.5%	87.0%	3.5	88.9%	1.6	89.7%	90.1%	-0.3
Adjusted Amplified Combined Ratio (%) - Chg. (p.p.) (1)	87.3%	83.3%	3.9	85.8%	1.4	86.6%	86.2%	0.3
Basis - Financial Investments (R\$ million)	5,653.8	5,531.2	2.2	5,783.0	-2.2	5,653.8	5,531.2	2.2

(1) Comparing 2Q23 and 2Q24, the adjusted Loss Ratio, Adjusted Net income, Adjusted ROAE and adjusted CI in 2Q23, considering the Assistance markup, which started to be considered as of 1Q24.

(2) To calculate Vertical's ROAE, Shareholders' Equity currently includes the values corresponding to the business combination with Itaú ("Business Combination"), adding goodwill and other intangible assets related to the agreement.



Members and Revenues

R\$ 1.6 bn

in revenues in 2Q24
(+50.2% vs. 2Q23)

+144 k

members in Health Insurance
(+31.3% vs. 2Q23)

R\$ 72.7 mn

in net income in 2Q24*
(+35.0% vs. 2Q23)

Porto Saúde achieved consistent results in the quarter, with robust growth in premiums, members and income. In 2Q24, Revenues and Premiums totaled R\$ 1.6 billion (+50.2% vs. 2Q23), the number of lives in Health Insurance reached 606 thousand (+144k vs. 2Q23) and income was R\$ 72.7 million (+35.0% vs. 2Q23)

Growth in revenues and members (2Q24 vs. 2Q23)

- +144k lives in Health Insurance (+31.3% vs. 2Q23)
- +R\$ 537.4 million in revenue at the Vertical (+50.2% vs. 2Q23)

Loss ratio (2Q24 vs. 2Q23)

- 79.4% in Health and Dental (-3.2 p.p. vs. 2Q23)

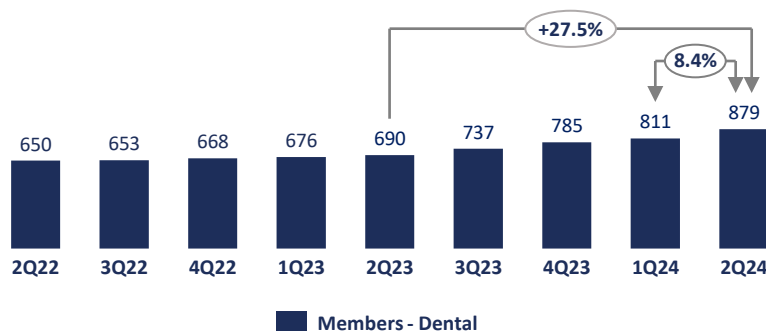
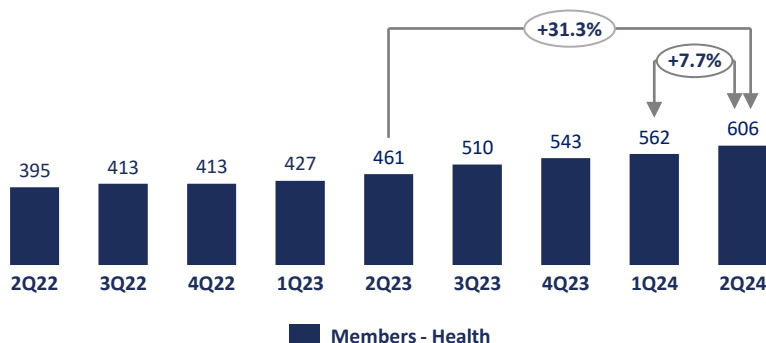
Recurring income (2Q24 vs. 2Q23)

- Growth of 169.9% in recurring net income*

Members

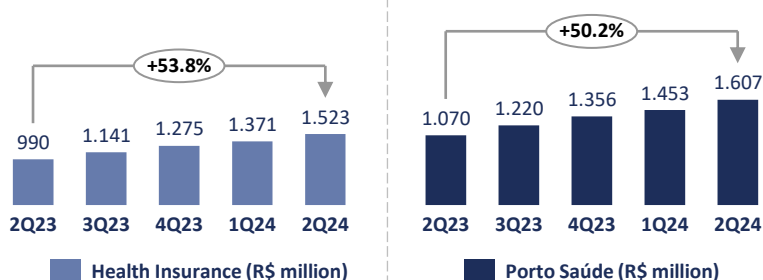
In Health Insurance, we reached 606 thousand members, maintaining a series of 15 consecutive quarters of growth. We increased 144 thousand lives compared to 2Q23 and 43 thousand lives compared to the immediately previous quarter.

In Dental insurance, we reached 879 thousand lives, increasing 190 thousand lives compared to 2Q23 and 68 thousand lives compared to 1Q24.



Revenues

Revenues continue to grow significantly compared to the same period in 2023, reaching R\$ 1.6 billion in the quarter and accounting for +R\$ 537 million (+50.2%) compared to 2Q23, with Health Insurance being the main driver.



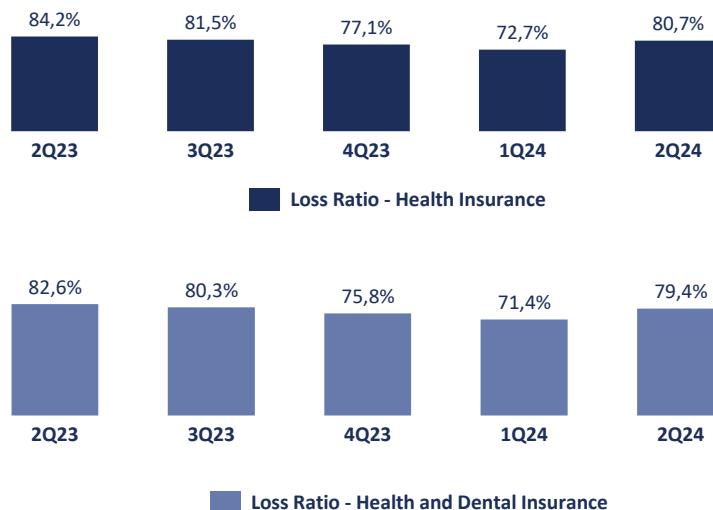
(*) Positive impact of R\$ 23.4 million in 2Q24 and R\$ 35.6 million in 2Q23 related to the transaction with Oncoclínicas. 169.9% growth in recurring net income (2Q24 vs. 2Q23)

Loss ratio and Results

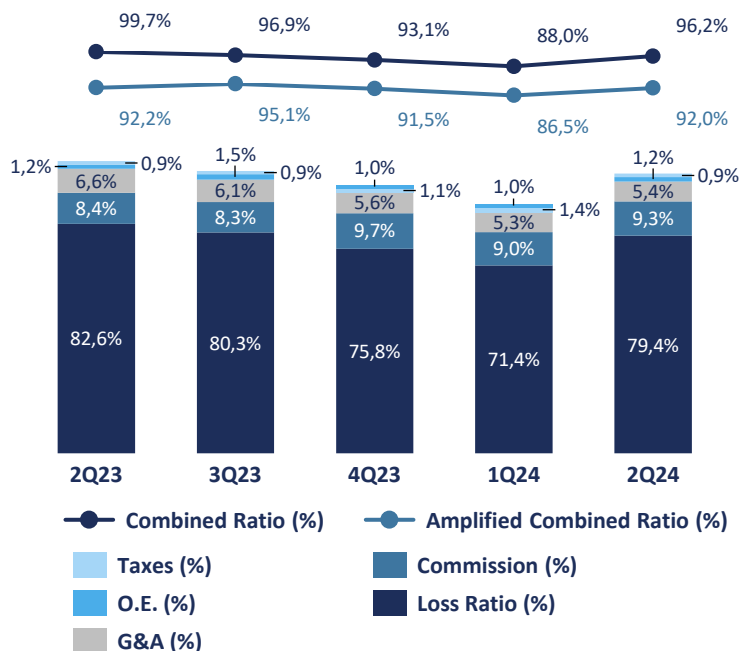
Loss Ratio

The Health + Dental Insurance loss ratio in 2Q24 was 79.4%, close to pre-pandemic levels, showing an improvement of 3.2 p.p. compared to 2Q23. The increase compared to the immediately previous quarter is due to the expected seasonality for the period. Furthermore, there was an increase in the cost of respiratory diseases and dengue, which accounted for a growth of approximately 1.4 p.p. in the loss ratio compared to the same period of the previous year.

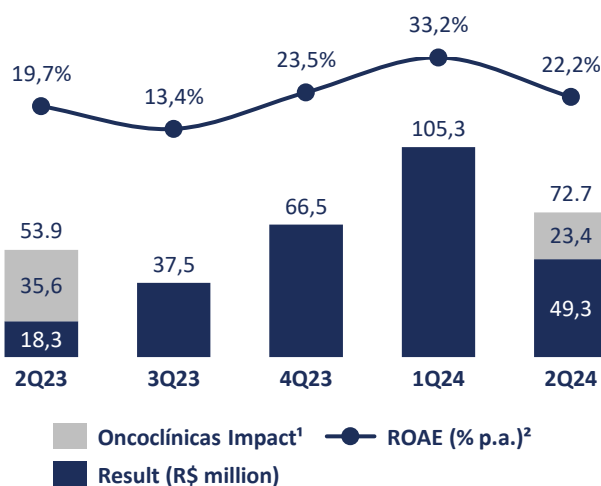
Well-priced new sales, antifraud efforts, the result of the new product family and advances in virtual verticalization (Porto Saúde Medical Team and Partnerships) continue to be the main drivers to a good performance.



Combined Ratio (CI)



Net income and Profitability



Vertical achieved income of R\$ 72.7 million in the second quarter of 2024 (+35.0% vs. 2Q23)¹. The positive profitability was reflected in the ROAE of 22.2% for the quarter (+2.5 p.p. vs. 2Q23). If we consider only recurring income, Net income increased 169.9% in the period (2Q24 vs. 2Q23).

Healthcare Vertical's Combined Ratio improved 3.5 p.p. (vs. 2Q23), reaching 96.2% in the quarter.

(1) Impact of R\$ 23.4 million in 2Q24 and R\$ 35.6 million in 2Q23 related to the transaction with Oncoclínicas. 169.9% growth in recurring net income (2Q24 vs. 2Q23) / (2) To calculate Vertical's ROAE, Shareholders' Equity considers the effect of the commission deferral.

Financial and Operational Summary and I/S

Financial and Operational Summary – Porto Saúde

Health Insurance	2Q24	2Q23	Δ%/p.p.	1Q24	Δ%/p.p.	1H24	1H23	Δ%/p.p.
Written Premiums (R\$ million)	1,523.1	990.1	53.8%	1,370.5	11.1%	2,893.6	1,887.6	53.3%
Members - (thousand)	606	461	31.3%	562	7.7%	606	461	31.3%
Dental	2Q24	2Q23	Δ%/p.p.	1Q24	Δ%/p.p.	1H24	1H23	Δ%/p.p.
Written Premiums (R\$ million)	49.4	42.2	17.1%	48.3	2.2%	97.7	83.1	17.6%
Members - (thousand)	879	690	27.5%	811	8.4%	879	690	27.5%
Other	2Q24	2Q23	Δ%/p.p.	1Q24	Δ%/p.p.	1H24	1H23	Δ%/p.p.
Revenues (R\$ million)	34.7	37.4	-7.4%	33.9	2.2%	68.6	75.1	-8.6%
Clients - (thousand)	149	153	-2.4%	149	-0.2%	149	153	-2.4%
Total Porto Saúde	2Q24	2Q23	Δ%/p.p.	1Q24	Δ%/p.p.	1H24	1H23	Δ%/p.p.
Revenues (R\$ thousands)	1,607.2	1,069.7	50.2%	1,452.8	10.6%	3,060.0	2,045.7	49.6%
Net Income (R\$ million)	72.7	53.9	35.0%	105.3	-30.9%	178.0	96.4	84.7%
ROAE (%) - Chg. (p.p.)	22.2%	19.7%	2.5	33.2%	-11.0	27.2%	17.6%	9.6
Combined Ratio (%) - Chg. (p.p.)	96.2%	99.7%	-3.5	88.0%	8.2	92.3%	97.2%	-5.0

Managerial Income Statement – Porto Saúde

Porto Saúde Income Statement	2Q24	2Q23	Δ%	1Q24	Δ%	1H24	1H23	Δ%
Total Revenue (Retained Premiums + Revenues)	1,607.2	1,069.7	50.2	1,452.8	10.6	3,060.0	2,045.7	49.6
Retained Premium	1,572.5	1,032.3	52.3	1,418.9	10.8	2,991.3	1,970.7	51.8
Earned Premium	1,513.8	987.1	53.4	1,393.7	8.6	2,907.5	1,903.5	52.7
Revenues	34.7	37.4	-7.4	33.9	2.2	68.6	75.1	-8.6
Retained Net Claims	-1,202.1	-815.8	47.4	-995.0	20.8	-2,197.1	-1,521.3	44.4
Commission	-141.4	-83.4	69.5	-126.1	12.1	-267.5	-162.9	64.3
Operating Expenses	-37.9	-31.2	21.4	-32.3	17.4	-70.2	-60.1	16.7
Tax Expenses	-16.3	-12.0	36.4	-21.6	-24.4	-37.9	-25.0	51.6
Administrative Expenses	-90.2	-72.0	25.2	-80.5	11.9	-170.7	-141.6	20.6
Operating Result	60.6	10.2	493.0	172.2	-64.8	232.8	67.7	243.8
Financial Results	70.5	81.2	-13.2	24.0	193.1	94.5	100.4	-5.9
Results before Tax	131.1	91.4	43.4	196.2	-33.2	327.3	168.1	94.7
Income Tax and Social Contribution	-37.4	-25.4	47.5	-63.7	-41.3	-101.2	-49.9	102.9
Net Income before Participation	93.7	66.1	41.7	132.5	-29.3	226.1	118.3	91.2
Shareholding	-21.0	-12.2	71.7	-27.2	-22.8	-48.1	-21.9	119.9
Net income (1)	72.7	53.9	35.0	105.3	-30.9	178.0	96.4	84.7
R.O.A.E. (%) - Chg. (p.p.) (2)	22.2%	19.7%	2.5	33.2%	-11.0	27.2%	17.6%	9.6
Combined Ratio (%) - Chg. (p.p.)	96.2%	99.7%	-3.5	88.0%	8.2	92.3%	97.2%	-5.0
Amplified Combined Ratio (%) - Chg. (p.p.)	92.0%	92.2%	-0.2	86.5%	5.5	89.4%	92.5%	-3.0
Basis - Financial investments	839.1	598.2	40.3	768.8	9.1	839.1	598.2	40.3

(1) Impact of R\$ 23.4 million in 2Q24 and R\$ 35.6 million in 2Q23 related to the transaction with Oncoclínicas. 169.9% growth in recurring net income (2Q24 vs. 2Q23)

(2) As of 1Q24, to calculate Vertical's ROAE, Shareholders' Equity started to consider the effect of the commission deferral.



Main Highlights

4.1 mn

Business
(Jun/24)

+8.7% YoY

R\$ 1.4 bn

in Revenues
(2Q24)

+23.5% YoY

Income for the second quarter of 2024 was +58.5% vs. 2Q23, which demonstrates the effectiveness of our growth strategy in clients with lower risk and the strategic benefit of complementarity of our product portfolio.

In 2Q24, the vertical's revenue grew 23.5%, recording R\$ 1.4 billion, a reflection of the effectiveness of current policies and focus on credit products for customers with relationship.

Our business continues to grow and we reached 4.1 million (+8.7% vs. 2Q23), driven by Credit Card, with an increase of 225 thousand units; Consortium, with an increase of 78 thousand contracts; Capitalization, which increases 11 thousand customers in the period; and Landlord Protection, with an increase of 15 thousand transactions (vs. 2Q23).

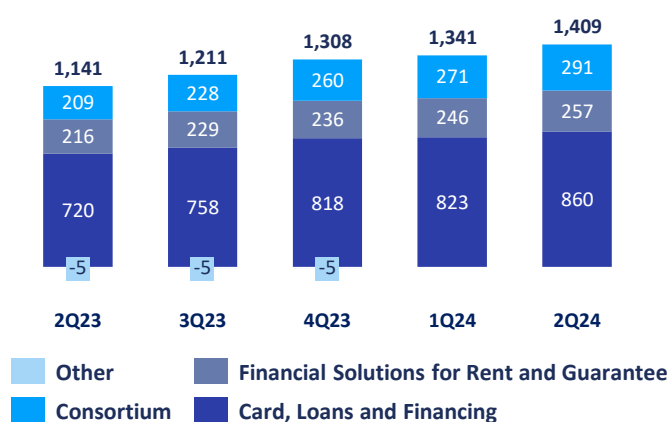
The Credit Operations portfolio grew, reaching R\$ 17.8 billion (+3.7% vs. 2Q23), while the NPL ratio between 90 and 360 days improved 1.1 p.p. compared to the same period of the previous year, reaching 6.4% in the second quarter. On the other hand, the Consortium managed portfolio advanced at an even faster pace, reaching R\$ 63.6 billion (+36.9% vs. 2Q23).

Porto Bank's result in 2Q24 was R\$ 155.6 million, 58.5% higher than the same period of the previous year (with the inclusion of new initiatives). In the second quarter of the year, the ROAE was 28.3% (+1.6 p.p. vs. 2Q23).

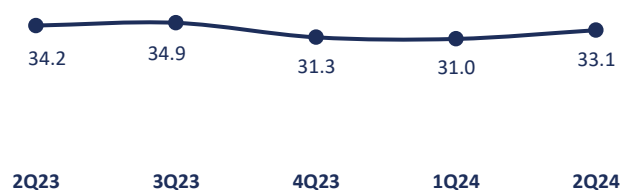
In the first semester, net income totaled R\$ 304.4 million (+103.8% vs. 1H23).

- Increase of 329 thousand businesses in the last 12 months
- ROAE¹ of 28.3% in the quarter
- Growth in revenues, highlighting the increase in fee-based revenues² (+26.7% vs. 2Q23)
- Controlled NPL, with a reduction of 1.1 p.p. in "over 90" (vs. 2Q23)

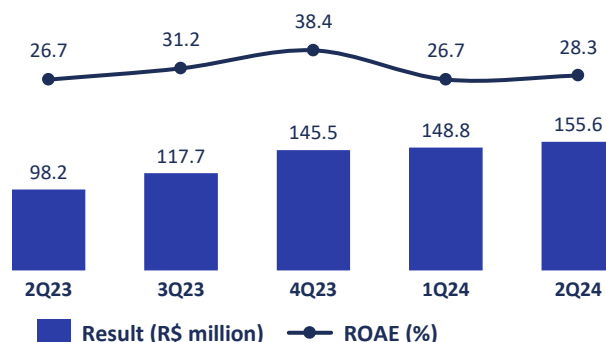
Revenues



Efficiency Ratio³



Net Income and Profitability¹



(1) From 2024 onwards, the calculation basis for Porto Bank's Average Shareholders' Equity and ROAE considers the capital adequacy required for Card and Loan and Financing operations.

(2) The breakdown of the fee base is as follows: revenue from services/other, revenue from the provision of consortium services, revenue from capitalization and revenue from other services.

(3) new calculation methodology (Expenses / Net Revenue – Rewards – Commission).

Financial Solutions for Credit

Revenue

R\$ 860 mn

+19.4% YoY

Credit Cards

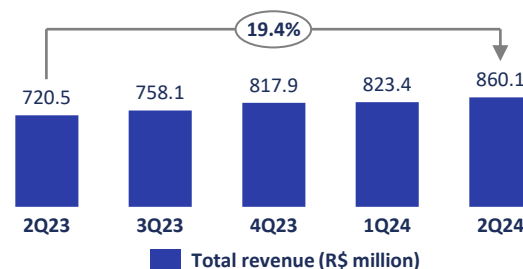
3.2 mn

+7.5% YoY

Loans and financing

116.6 k

-1.6% YoY



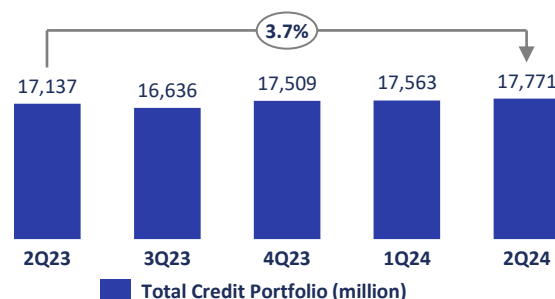
In 2Q24, we achieved growth in Credit Card and Loans and Financing revenues (+19.4% vs. 2Q23), with efficient portfolio management and strengthening of product benefits and differentials

Credit Portfolio

The total loan portfolio ended 2Q24 at R\$ 17.8 billion, up 3.7% compared to 2Q23 (with a focus of 7.0% on Porto's ecosystem).

The Credit Card portfolio reached R\$ 15.2 billion at the end of 2Q24, accounting for an increase of 7.4% (vs. 2Q23).

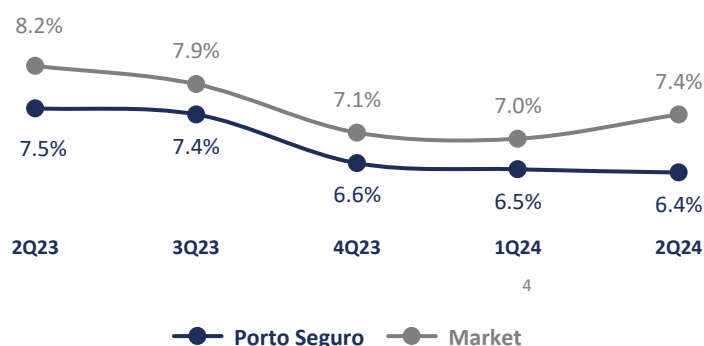
The Loan and Financing portfolio ended the quarter at R\$ 2.5 billion, with the representation of clients without a prior relationship with Porto decreasing from 9.2% in 2Q23 to 5.0% in 2Q24.



Credit quality

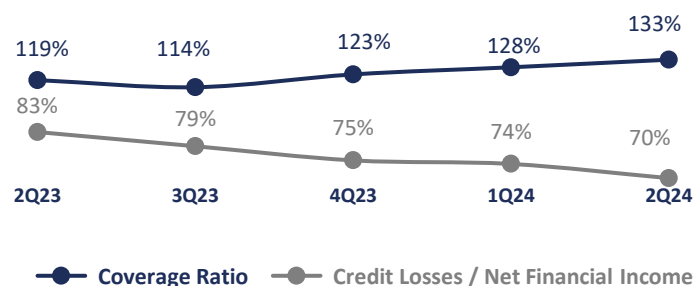
NPL Ratio¹

(Overdue >90 days)



The NPL Ratio over 90 days is 6.4%, reducing 1.1 p.p. (vs. 2Q23), maintaining below the market average. The new vintages have been performing well, indicating the effectiveness of the policies.

Coverage Ratio² and Credit Loss on Net Financial Income³



The coverage ratio was 133% in 2Q24, higher than previous quarters, due to the decrease in the balance overdue for more than 90 days and the increase in the recovery of clients in write-off, for which we conservatively maintain a high provision.

The credit loss on net financial revenue recorded a reduction of 12.7 p.p. vs. 2Q23.

(1) NPL Ratio = Portfolio balance over 90 days overdue (up to 360 days) / Total active portfolio balance (up to 360 days overdue). The ratios are in line with the methodology of the Central Bank, which establishes that the balances of agreed operations referring to overdue payments are not considered to be in default. The chart shows operations with individuals, which represent 96% of the total loan portfolio.

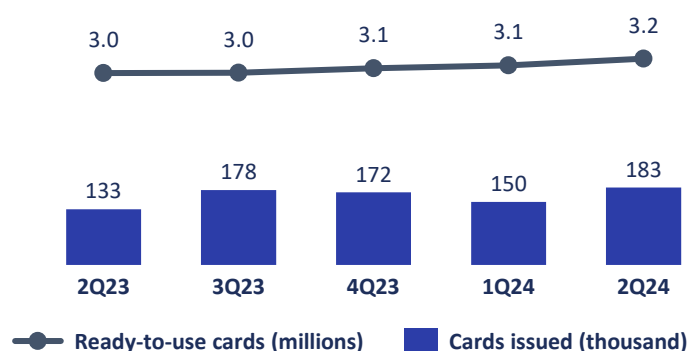
(2) Coverage ratio = Allowance for Doubtful Debts IFRS (up to 360 days overdue) / Portfolio balance overdue for more than 90 days (up to 360 days).

(3) Credit Loss on Net Financial Income = Credit Loss Expense (IFRS) / Income from Financial Intermediation.

(4) Source: Bacen, weighted by the company's comparable portfolio.

Financial Solutions for Credit

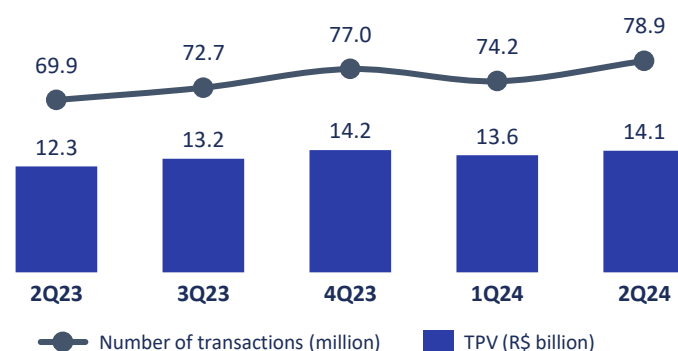
Credit Cards



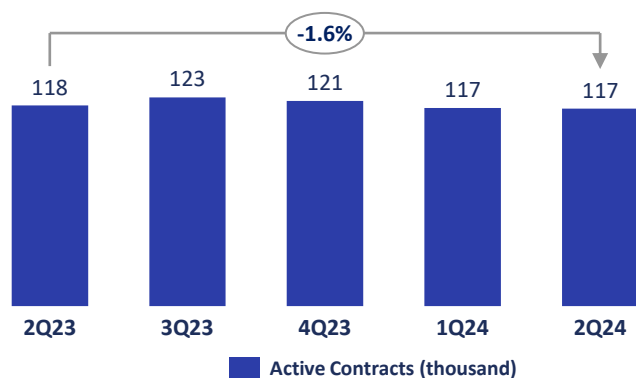
The total payment volume (TPV) grew 14.5% in 2Q24 (vs. 2Q23), reaching R\$ 14.1 billion. The average value transacted per card increased by 5.1% vs. 2Q23, while the number of transactions was 78.9 million, 12.9% above the same period of the previous year.

The total number of Credit Cards grew 7.5% vs. 2Q23 and 3.4% vs. the previous quarter.

In 2Q24, sales reached 183 thousand cards, with good NPL indicators.

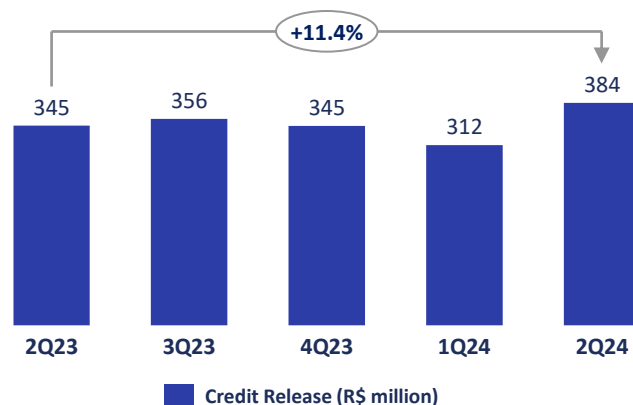


Loans and financing (E&F)



The amount released in the period reached R\$ 384 million, an increase of 11.4% compared to 2Q23, aligned with a greater focus strategy on customers with relationships with the group and on products with guarantee (both represented around 93% of credit released in 2Q24), contributing to the construction of a more resilient and better quality portfolio for the current economic situation.

More assertive maintenance of credit policy in Loans and Financing operations, which resulted in a significant reduction in NPL in this modality (from 6.5% in 2Q23 to 6.1% in 2Q24). Based on this, in the 2Q24, the volume of active contracts had an expected drop of 1.6% (vs. 2Q23), reaching 116.6 thousand at the end of the period. The portfolio mix has been favoring products with greater profitability.



Consortium

Revenue

R\$ 291 mn

+39.3% YoY

Active Contracts

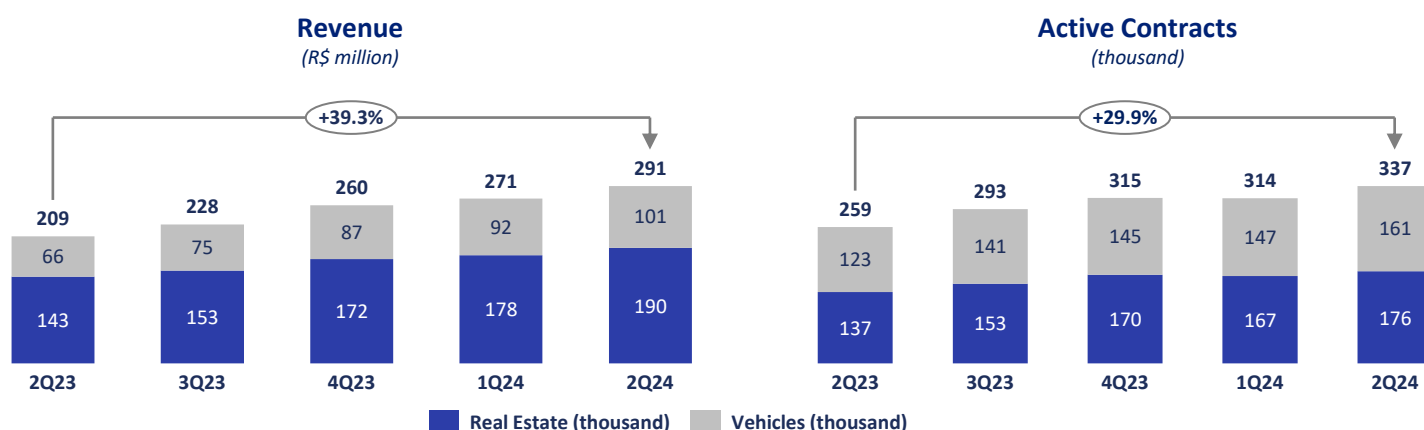
337 k

+29.9% YoY

The Consortium Credit Portfolio reached R\$ 63.6 billion, an increase of 36.9% compared to 2Q23. We highlight a growth of 41.0% in the vehicle segment and an increase of 34.9% in the real estate category, which consolidates our market leadership.

Product and commercial initiatives boosted sales performance in 2Q24 and guaranteed a result of R\$ 6.6 billion in credit sold. Strategies to make product payment methods more flexible provided better negotiations for the channels, boosting sales results.

We highlight a growth in contracts sold of 27.2% in the real estate, light and heavy vehicles segments in the YTD up to May 2024. The market grew 7.5% in the same period analyzed.

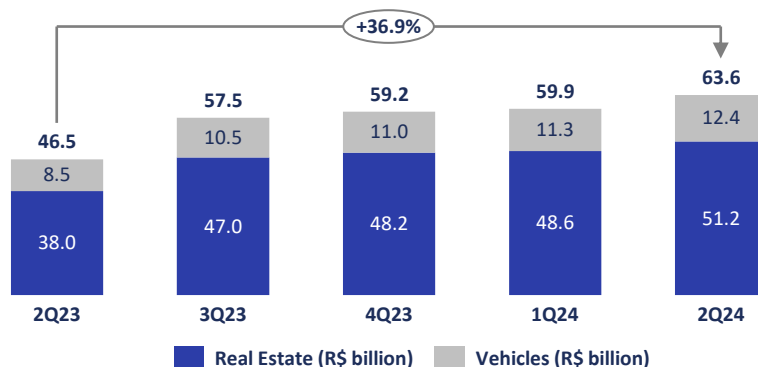


We reached R\$ 291 million in revenue, with an increase of 39.3% (vs. 2Q23). Active business volume increased 29.9% with 337 thousand active quotas. This result is made up of the real estate portfolio, with an increase in revenues of 32.7% (vs. 2Q23), and the vehicle segment, which recorded an increase of 33.9% in revenues (vs. 2Q23).

Managed Portfolio

The managed credit portfolio was R\$ 63.6 billion in 2Q24 (+36.9% vs. 2Q23).

The performance in the volume of credit sold and the managed credit portfolio, coupled with the efficient management of the groups, guaranteed the growth in revenues and active businesses in 2Q24 (vs. 2Q23).



Group Management

The groups managed by Porto Bank remain healthy, with NPL indicators under control and significant growth in consortiums payable, both better than the market average.

The Porto Bank Consortium's awards increased 30.1%, considering the period from January to May 2024. In the market, growth reached 9.9%, compared to the same period of the previous year. At Porto Bank, in the period from January to May 2024, the amount of R\$ 1.9 billion (+40.1% vs. 2023) was made available for the acquisition of movable and real estate assets from clients covered during the year.

Financial Solutions for Rent and Guarantee

Revenue

R\$ 257 mn

+18.8% YoY

Landlord Protection Contracts

326.4 k

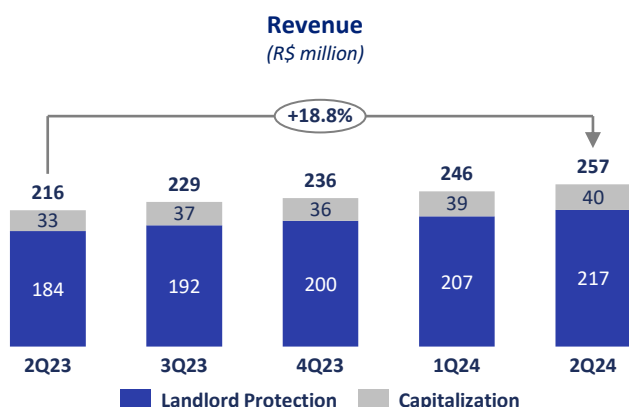
+4.4% YoY

Capitalization Securities

93.3 k

+13.0% YoY

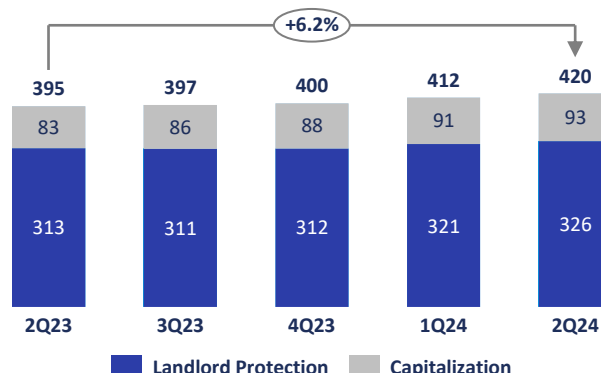
- Acceleration in revenues in 2Q24, with growth of 18.8% vs. 2Q23;
- Decrease of 8.3 p.p. in Credit Losses vs. 2Q23 and 17.8 p.p. below the market;
- Landlord Protection Market Share of 61.8% in 5M24, +6.1 p.p. vs. 5M23



Revenues strongly grew (vs. 2Q23) due to the good sales performance for the quarter, increasing 18.0% and 23.5% (vs. 2Q23) for Landlord Protection and Capitalization, respectively.

Improvement of hiring tools, now also in the Capitalization product, facilitated the quotation process and integration of our brokers with their partners, in addition to a simpler and safer new Landlord Protection period.

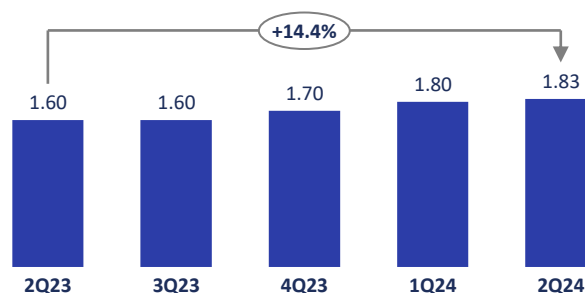
Active Contracts (thousand)



The portfolio of financial solutions for leasing and guarantee products reached 420 thousand contracts in force at the end of 2Q24, growth of 6.2% (vs. 2Q23).

The Capitalization product increased by 13.0% in the number of outstanding bonds (vs. 2Q23), due to sales volume growth, resulting in a 14.4% increase in the managed portfolio during the period (vs. 2Q23), with a 43.4% Market Share for the Rental Guarantee Capitalization.

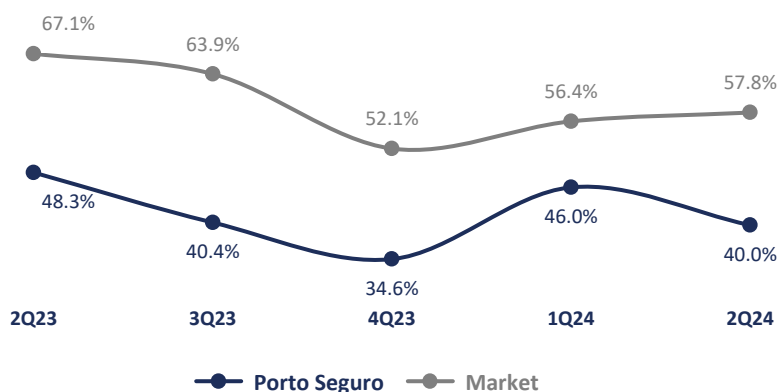
Capitalization Portfolio (R\$ billion)



In 2Q24, we achieved a 8.3 p.p. decrease in credit losses compared to 2Q23. Reviewed acceptance policy and improved recoveries have reduced claim frequency and average damage.

Optimization of operational processes (Pre-Inspection, Billing, and Claims Payment) favors efficiency by reducing costs and maintaining loss ratios at minimum market levels.

Credit Losses – Landlord Protection*



Financial and Operational Summary and I/S

Financial and Operational Summary – Porto Bank

Card and Financing Operating	2Q24	2Q23	Δ%/p.p.	1Q24	Δ%/p.p.	1H24	1H23	Δ%/p.p.
Net financial revenues	503.9	411.4	22.5%	475.3	6.0%	979.3	810.0	20.9%
Gross financial revenue	581.6	516.4	12.6%	565.7	2.8%	1,147.2	1,031.6	11.2%
Financial expense	-77.7	-105.0	-26.1%	-90.3	-14.0%	-168.0	-221.7	-24.2%
Fee-Based Revenue	356.2	309.1	15.2%	348.1	2.3%	704.3	618.4	13.9%
Total Net Revenue (R\$ million)	860.1	720.5	19.4%	823.4	4.5%	1,683.6	1,428.4	17.9%
Provision for Loan Losses - Chg. p.p. (1)	8.5%	9.0%	-0.5	8.3	0.2	8.5%	9.0%	-0.5
Loan and financing contracts (thousand units)	116.6	118.5	-1.6%	117.0	-0.4%	116.6	118.5	-1.6%
Credit Card (thousand units)	3,231.8	3,007.3	7.5%	3,124.8	3.4%	3,231.8	3,007.3	7.5%
Commission	51.0	39.6	28.8%	50.5	1.0%	101.5	84.4	20.3%
Credit losses	352.8	340.2	3.7%	353.2	-0.1%	706.0	704.9	0.2%
Average Credit Portfolio Sensitive to Spread	15,014.3	13,457.4	11.6%	14,921.4	0.6%	15,014.3	13,457.4	11.6%
Write-Off to Loss Net of Recoveries	205.0	274.0	-25.2%	267.9	-23.5%	205.0	274.0	-25.2%
Financial Risks	2Q24	2Q23	Δ%/p.p.	1Q24	Δ%/p.p.	1H24	1H23	Δ%/p.p.
Net Financial Revenue (R\$ million)	216.6	183.6	18.0%	206.7	4.77%	423.3	358.2	18.2%
Earned Premiums (R\$ million)	204.6	174.8	17.0%	196.9	3.88%	401.5	340.5	17.9%
Financial result (R\$ million)	12.0	8.8	36.6%	9.8	22.68%	21.8	17.7	23.2%
Credit Loss (%) - Chg. (p.p.)	40.5%	46.0%	-5.5	46.3%	-5.9	43.4%	52.1%	-8.7
Financial Risk Contracts (thousand)	326.4	312.5	4.4%	320.9	1.7%	326.4	312.5	4.4%
Capitalization	2Q24	2Q23	Δ%/p.p.	1Q24	Δ%/p.p.	1H24	1H23	Δ%/p.p.
Total Revenues (R\$ million)	40.5	32.8	23.5%	39.2	3.4%	79.6	66.7	19.4%
Fee-Based Revenue (R\$ million)	23.1	19.2	20.1%	21.9	5.7%	45.0	38.0	18.4%
Net Financial Revenue (R\$ million)	17.4	13.5	28.3%	17.3	0.4%	34.6	28.7	20.7%
Current Capitalization Bonds (thousand)	93.3	82.5	13.0%	90.8	2.7%	93.3	82.5	13.0%
Consortium	2Q24	2Q23	Δ%/p.p.	1Q24	Δ%/p.p.	1H24	1H23	Δ%/p.p.
Total Revenues (R\$ million)	291.3	209.1	39.3%	270.9	7.6%	562.2	404.4	39.0%
Fee-Based Revenue (R\$ million)	284.9	195.5	45.7%	261.8	8.8%	546.7	382.8	42.8%
Net Financial Revenue (R\$ million)	6.5	13.5	-52.2%	9.0	-28.3%	15.5	21.6	-28.3%
Active Business (thousand)	337.0	259.5	29.9%	314.2	7.2%	337.0	259.5	29.9%
Other products	2Q24	2Q23	Δ%/p.p.	1Q24	Δ%/p.p.	1H24	1H23	Δ%/p.p.
Revenue with Other Products (R\$ million)	0.2	-5.3	-103.4%	0.4	-52.6%	0.6	-9.6	-105.8%
Total Porto Bank	2Q24	2Q23	Δ%/p.p.	1Q24	Δ%/p.p.	1H24	1H23	Δ%/p.p.
Total Revenues (R\$ million) (2)	1,408.7	1,140.6	23.5%	1,340.5	5.1%	2,749.2	2,248.1	22.3%
Net Income (R\$ million)	155.6	98.2	58.5%	148.8	4.6%	304.4	149.4	103.8%
ROAE (%) - Chg. (p.p.)	28.3%	26.7%	1.6	26.7%	1.6	27.7%	20.3%	7.4
Net Income (R\$ million)*	155.6	114.2	36.3%	148.8	4.6%	304.4	179.0	70.1%
ROAE (%) - Chg. (p.p.)*	28.3%	22.7%	5.6	26.7%	1.6	27.7%	17.8%	9.9
Efficiency Ratio (%) - Chg. (p.p.) (3)	33.1%	34.2%	-1.2	31.0%	2.1	32.0%	35.6%	-3.6
Efficiency Ratio (%) - Chg. (p.p.) (4)	45.8%	45.3%	0.4	43.7%	2.1	44.8%	46.3%	-1.6

(1) For the calculation of this PCLD (Loan Loss Provision / Total Portfolio), we consider only the Provision for Loan Losses and portfolio up to 360 days in arrears, to maintain comparability with the history;

(2) Financial Risks consider Earned Premiums + Financial Revenues;

(3) Efficiency Ratio New Methodology = (Expenses) / (Net Revenue – Rewards – Commission);

(4) Efficiency Ratio = (Operating Expenses + Administrative Expenses) / (Net Revenue – Rewards – Commission).

Managerial Income Statement – Porto Bank

I/S – Porto Bank	2Q24	2Q23	Δ%	1Q24	Δ%	1H24	1H23	Δ%
Fee Based	664.3	524.3	26.7	632.2	5.1	1,296.6	1,040.0	24.7
Net financial revenues (i)	744.3	616.3	20.8	708.3	5.1	1,452.6	1,208.0	20.3
Total Revenues	1,408.7	1,140.6	23.5	1,340.5	5.1	2,749.2	2,248.1	22.3
Tax Expenses	-85.6	-68.0	25.8	-80.1	6.9	-165.7	-129.8	27.6
Net revenue	1,323.1	1,072.5	23.4	1,260.5	5.0	2,583.5	2,118.3	22.0
Credit Losses (ii)	-434.5	-422.3	2.9	-445.6	-2.5	-880.1	-885.1	-0.6
Total expenses	-605.6	-486.2	24.6	-551.0	9.9	-1,156.6	-981.6	17.8
Commission	-191.6	-132.7	44.4	-179.1	7.0	-370.7	-264.7	40.0
Operating Expenses	-233.7	-211.8	10.4	-206.4	13.2	-440.1	-397.8	10.6
Administrative Expenses	-180.3	-141.8	27.2	-165.5	8.9	-345.8	-319.1	8.4
Results before Tax	283.0	164.1	72.5	263.8	7.2	546.8	251.6	117.4
Income Tax and Social Contribution	-87.4	-44.6	95.9	-80.8	8.1	-168.3	-70.1	140.2
Profit Sharing	-42.8	-21.4	99.7	-37.3	14.6	-80.1	-33.6	138.3
Result from Investee Companies	2.8	0.2	0.0	3.1	-8.5	5.9	1.5	301.2
Net Income (R\$ million)	155.6	98.2	58.5	148.8	4.6	304.4	149.4	103.8
ROAE (%) - Chg. (p.p.)	28.3%	26.7%	1.6	26.7%	1.6	27.7%	20.3%	7.4
Net Income (R\$ million)*	155.6	114.2	36.3	148.8	4.6	304.4	179.0	70.1
ROAE (%) - Chg. (p.p.)*	28.3%	22.7%	5.6	26.7%	1.6	27.7%	17.8%	9.9

Financial Risk Monitoring Framework - Bank Vertical Income Statement	2Q24	2Q23	Δ%	1Q24	Δ%	1H24	1H23	Δ%
(i) Earned Premium embedded in Financial Revenues	204.6	174.8	17.0	196.9	3.9	401.5	340.5	17.9
(ii) Retained Claims embedded in Credit Loss	-82.8	-80.4	3.0	-91.3	-9.3	-174.1	-177.3	-1.8
(i) Financial Result embedded in Financial Revenues	12.0	8.8	36.6	9.8	22.7	21.8	17.7	23.2

*From 2024 onwards, we will consider the cost of raising subordinated Financial Letters in the "other businesses and others" group and the calculation basis for Porto Bank's Average Equity and ROAE considers the regulatory capital required for Card and Loan and Financing operations.




674 k

car services
in 2Q24

565 k

services for
homes and companies
in 2Q24

12 K

IT support
in 2Q24

Service Vertical

Expansion of strategic B2B and B2B2C partnerships and increase in B2C sales, for widespread distribution of the Company's services.

From the first quarter onwards, we started reporting the results of Porto Serviço. The new Vertical was mainly the result of the spin-off of the assistance operation in the insurance segment and the acquisition of CDF (largest B2B2C marketplace in Brazil), taking advantage of the strength of the Porto brand to leverage the sales volume of its service portfolio inside and outside the Porto's distribution channels.

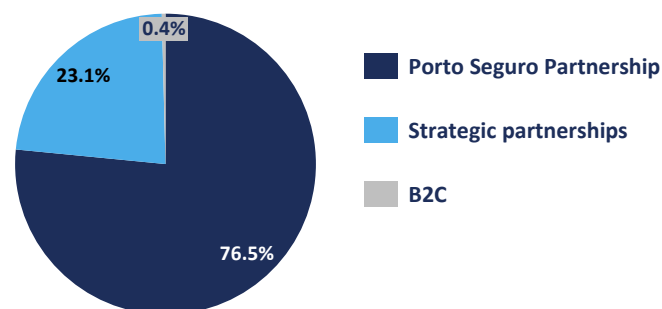
The vertical operates in three segments: Porto Seguro Partnership, Strategic Partners and B2C, with a wide portfolio of mobility services (such as towing, tire changing and others) and for homes and companies (such as installation and maintenance of household appliances and hydraulic and electrical assistance, among others).

Porto Serviço, through the Porto Seguro Partnership, offers services to Porto clients, included in insurance policies, while the Partnership line has services offered in the B2B and B2B2C model, such as installation services for household appliances, TVs and other equipment for clients of large retailers within the country, in addition to automotive assistance for clients of car manufacturers, rental companies, among others. With the recent closing of two new strategic partnerships, we currently have a total of five automakers in our portfolio, whose clients are served by Porto Serviço. Moreover, we started operating with our own brand and activating Porto Serviço in the stores of an existing partner of a retail network. The B2C service line has assistance services offered even to those who are not Porto clients.

The vertical is constantly increasing the number of strategic partnerships with clients outside the Porto ecosystem, which has positively impacted revenue and contributed to the increase in

diversification. Additionally, we have been intensifying actions in the B2C segment, aiming to expand this line of business through initiatives with partner brokers such as expanding sales of services in residential condominiums via the structuring of digital offers.

Revenue Distribution (%) - 2Q24



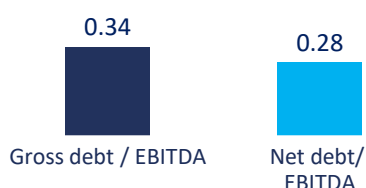
Revenues from the Service vertical for the quarter were R\$ 635.9 million, with 76.5% or R\$ 486.8 million coming from the Porto Seguro Partnership, R\$ 146.6 million from Partnerships and R\$ 2.5 million from B2C Services.

EBITDA and EBITDA Margin

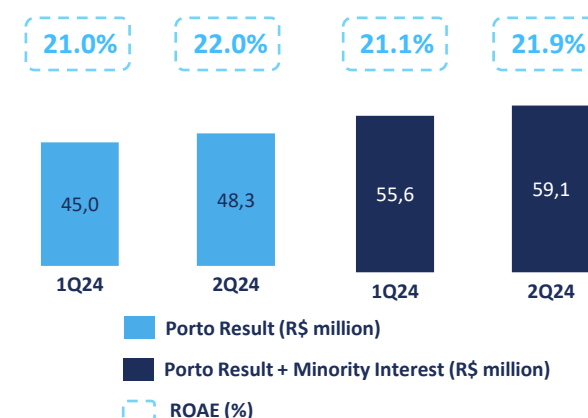
R\$ 125.2 mn in 2Q24

19.7% EBITDA Margin in 2Q24

Indebtedness ratio – 2Q24



Net income and Profitability



In the second quarter of 2024, net income was R\$ 48.3 million, EBITDA totaled R\$ 125.2 million, and ROAE was 22.0%. We maintained the focus on structuring, seeking to extend the provision of recognized quality services to users other than just the Company's policyholders.

Financial and Operational Summary and I/S

Financial and Operational Summary – Porto Serviço

Porto Seguro Partnership	2Q24	1Q24	Δ%	1H24
Revenues from Services (R\$ million)	486.8	481.1	1.2%	967.9
Business (thousand)	1,050.4	1,121.0	-6.3%	1,121.0
Strategic partnerships	2Q24	1Q24	Δ%	1H24
Revenues from Services (R\$ million)	146.6	128.7	14.0%	275.3
Business (thousand)	6,041.4	5,334.3	13.3%	5,334.3
B2C	2Q24	1Q24	Δ%	1H24
Revenues from Services (R\$ million)	2.5	2.6	-5.0%	5.1
Business (thousand)	20.8	20.9	-0.6%	20.9
Total Service Vertical	2Q24	1Q24	Δ%/p.p.	1H24
Total Revenues (R\$ million)	635.9	612.4	3.8%	1,248.3
Net Income (Loss) before Minority Interests (R\$ million)	59.1	55.6	6.3%	114.7
Minority Interest (R\$ million)	-10.8	-10.6	2.1%	-21.5
Net Income (Loss) (R\$ million)	48.3	45.0	7.4%	93.2
EBITDA (R\$ million)	125.2	112.5	11.3%	237.7
EBITDA Margin (%) - Chg. (p.p.)	19.7%	18.4%	1.3	19.0%
ROAE (%) - Chg. (p.p.)	22.0%	21.0%	1.0	21.2%
Net debt (R\$ million)	140.0	28.4	392.5%	140.0

Managerial Income Statement – Porto Serviço

Porto Serviço	2Q24	1Q24	Δ%	1H24
Service Revenue	635.9	612.4	3.8	1,248.3
Cost of services rendered	-321.6	-319.7	0.6	-641.3
Tax Expenses	-29.1	-32.4	-10.3	-61.6
Commission	-52.8	-44.6	18.3	-97.4
Operating Expenses	-48.1	-54.5	-11.7	-102.5
Income before Administrative Expenses	184.4	161.1	14.4	345.5
Administrative Expenses	-59.4	-50.3	18.2	-109.7
Operating Result	125.0	110.9	12.7	235.8
Financial result	-12.1	-2.0	0.0	-14.1
Results before Tax	112.9	108.9	3.7	221.7
Income Tax and Social Contribution	-36.1	-35.9	0.7	-72.0
Income (loss) before interests	76.8	73.0	5.1	149.8
Profit Sharing	-17.7	-17.4	1.3	-35.1
Income (Loss) before Minority Interest	59.1	55.6	6.3	114.7
Minority	-10.8	-10.6	2.1	-21.5
Net Income (Loss)	48.3	45.0	7.4	93.2
EBITDA (R\$ million)	125.2	112.5	11.3	237.7
EBITDA Margin (%) - Chg. (p.p.)	19.7%	18.4%	1.3	19.0%
ROAE (%) - Chg. (p.p.)	22.0%	21.0%	1.0	21.2%
Net debt (R\$ million)	140.0	28.4	392.5	140.0



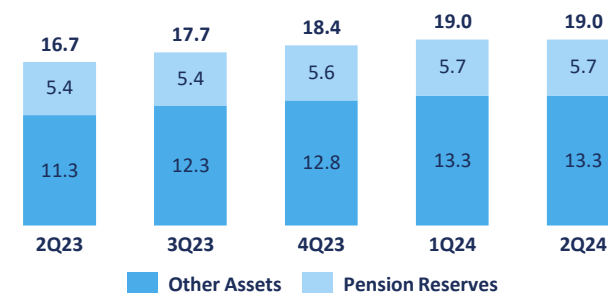


R\$ 19.0 bn

Investment Portfolio (Jun/24)

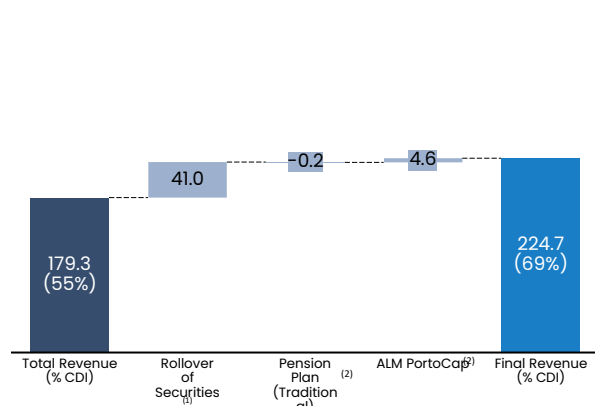
Investment Portfolio

(R\$ billion)



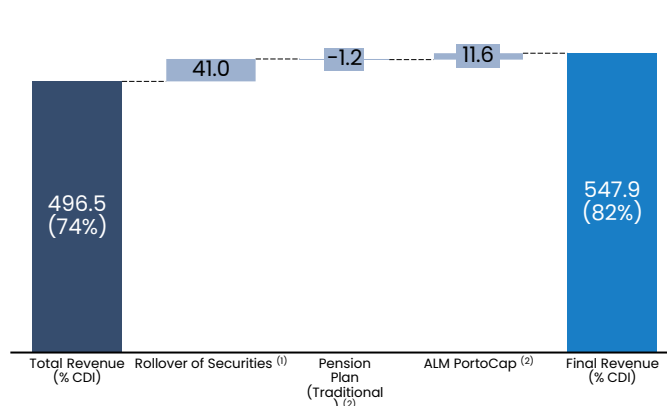
Breakdown of Nominal Portfolio – 2Q24

(R\$ million)



Breakdown of Nominal Portfolio – 1H24

(R\$ million)



Revenue and Profitability vs. CDI (ex. pension plans)

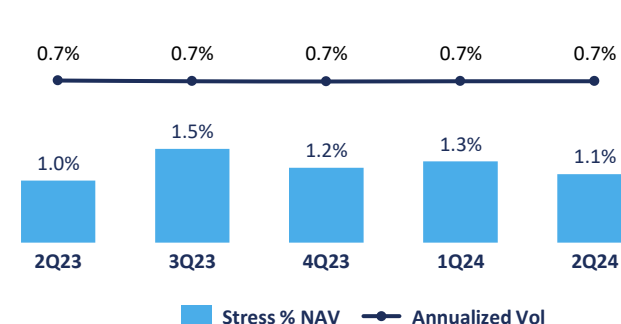
Result from financial investments	2Q24	2Q23	Δ%	1Q24	Δ%	1H24	1H23	Δ%
Revenue Managed by the Treasury (e.g. Rollover of securities and ALM)	224.7	326.7	(31.2)	316.2	(28.9)	547.9	607.4	(9.8)
ALM Impact and Pension	(4.4)	12.5	-	6.0	-	(10.4)	25.8	-
Impact - Roll-over from fixed income securities	(41.0)	-	-	-	-	(41.0)	-	-
Hedge PortoBank	-	-	-	-	-	-	4.8	-
Total revenue from financial investments	179.3	339.2	(47.1)	322.2	(44.4)	496.5	638.0	(22.2)
Profitability of Investments as a % of CDI	54.5%	96.2%	(43.3)	93.1%	(41.5)	73.8%	87.4%	(15.6)
Result of Business Allocations at Porto Bank and Resources not Managed by the Treasury.	(62.6)	(40.5)	54.7	(56.3)	11.1	(113.9)	(126.3)	(9.8)
Result from financial investments	116.7	298.7	(60.9)	265.9	(56.1)	382.6	511.7	(25.2)

Profitability of Financial Investments vs. CDI

	Ex-pension	% CDI
Last 3 m	1.38%	54.5%
Last 12 m	9.52%	81.4%
Last 60 m	57.86%	122.0%

Position as of: 06/28/2024

Risk Indicators of Investment Portfolio

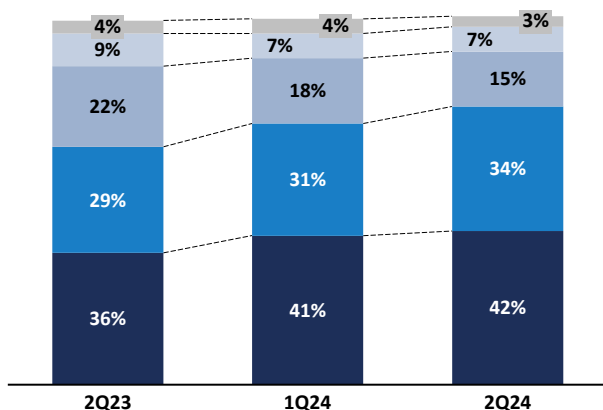


(1) In 2Q24, we rolled over inflation-linked government bonds into longer-term bonds with higher interest rates.

(2) Result generated on funds invested by the Company to mitigate the mismatch between assets and liabilities (ALM) of Traditional Pension operations (product whose sale was discontinued), Credit Operations (Porto Bank) and Capitalization (PortoCap).



Breakdown and Profitability of Investment Portfolio



- 1) Ratio that aims to reflect the price variation in the local DI Debentures market.
- 2) Allocation mostly marked to market.
- 3) Allocation mostly marked on the curve.

Return by Asset Class

	Benchmark	2Q24	1Q24	2Q23
Shares	Ibovespa	-3.3%	-4.5%	15.9%
Credit	JGP Index-CDI ¹	3.1%	4.0%	3.9%
Floating rate				
Nominal Interest ²				
Actual Interest ³	Accumulated IPCA	1.0%	1.4%	0.8%

The financial result was R\$ 167.0 million in 2Q24 (-48.3% vs. 2Q23).

Revenue from the financial investment portfolio (excluding pension plans and rollover of bonds), managed by the Treasury, was R\$ 224.7 million, which accounts for 69.3% of CDI. The results of 2Q24 were negatively impacted by allocations in inflation-linked and fixed rate fixed income assets (MTM), equities, and multimarket funds. The main impact of markers marked on the curve is result of a roll-over of inflation-linked securities, with marking recognition. However, the higher rates of the new securities largely preserve our return expectations for the year.

During the quarter, we reallocated a significant portion of our equity portfolio to our strategic partner. Adding to the portfolio the assets related to the ALM of some lines of business and roll-over of inflation-linked securities, we observe in the financial investments portfolio (R\$ 13.6 billion) an income of 1.4% in the quarter (54.5% of CDI).

The total portfolio of financial investments, which includes resources from pension plan participants, reached R\$ 19.0 billion and obtained a yield of 1.46% in the quarter (57.8% of the 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.

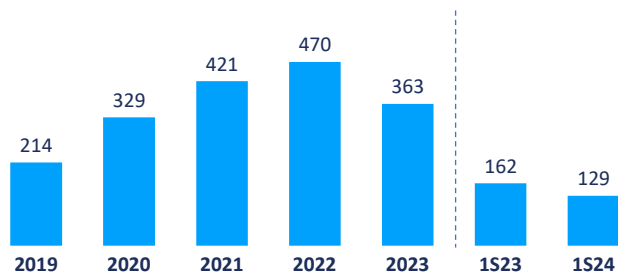
Financial Result (ex. pension)	2Q24	2Q23	Δ%	1Q24	Δ%	1H24	1H23	Δ%
Income from financial investments ⁴	116.7	298.7	(60.9)	265.9	(56.1)	382.6	511.7	(25.2)
Additional fractionation	42.4	44.4	(4.5)	43.5	(2.5)	85.9	89.8	(4.3)
Interest on Loans	(17.3)	(54.7)	(68.4)	(17.9)	(3.3)	(35.1)	(136.1)	(74.2)
Other financial results	21.7	23.7	(8.5)	(46.9)	(146.3)	(25.2)	(12.8)	97.5
Total (ex pension)	163.6	312.2	(47.6)	244.6	(33.1)	408.2	452.6	(9.8)
Financial Result of the Pension Operations	3.5	10.6	(67.3)	(10.5)	(133.1)	(7.0)	9.2	(176.4)
Total financial result	167.0	322.8	(48.3)	234.1	(28.6)	401.1	461.8	(13.1)

(4) The difference between Total Revenue from treasury area (R\$ 179.3 mn in the 2Q24) and Result from Financial Investments (R\$ 116.7 mn in the 2Q24) is explained by adaptations of allocations between income lines from financial services that started to be reallocated mainly at Porto Bank and funds not managed by the treasury.



Investments and Capital Adequacy

Investments (CAPEX) - (R\$ million)



We have made relevant investments (CAPEX) in innovation and digital transformation projects, such as Auto 2.0, which simplifies the insurance quote process; 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; 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.

Projections*

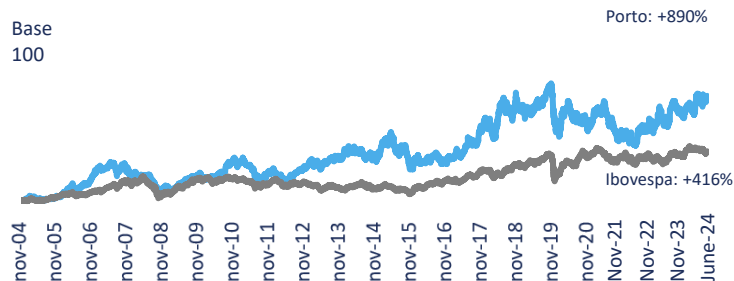
Projections for the year 2024 on the evolution of indicators considered relevant by the company.

The Projections released in 1Q24 remain in line with the Company's current vision and are in force.

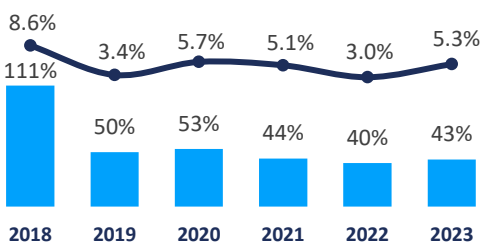
**The Company clarifies that the projections disclosed reflect Management's expectations regarding the Company's business and therefore do not represent a promise of performance or result. The realization of these expectations will depend on several factors, many of them external to the Company, and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

Market Indicators

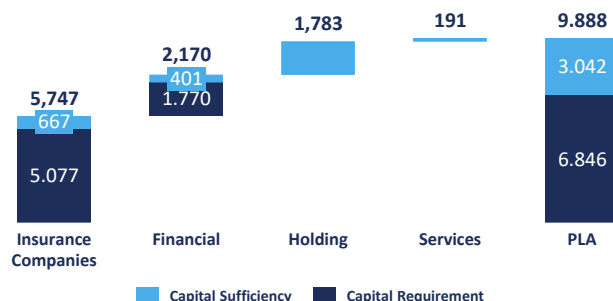
PSSA3 Performance vs. Ibovespa Of IPO (Nov 2004) to Jun 2024



Payout & Dividend Yield



Capital Adequacy* - (R\$ million)



Adjusted shareholders' equity (PLA): Shareholders' Equity adjusted by additions and deletions, in accordance with SUSEP, BACEN, National Regulatory Agency for Private Health Insurance and Plans (ANS) and Central Bank of Uruguay regulations;

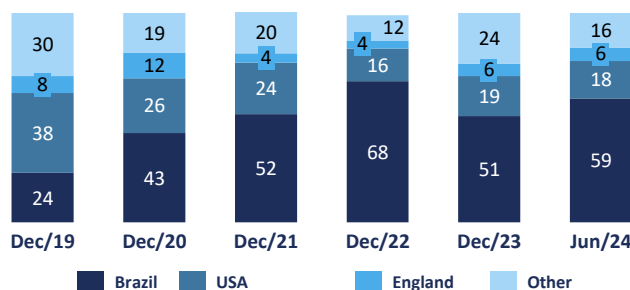
Capital requirement: minimum capital required in accordance with the regulatory models of SUSEP, BACEN, National Regulatory Agency for Private Health Insurance and Plans (ANS) and the Central Bank of Uruguay;

Excess Capital: difference between the Adjusted Net Worth and the capital requirement.

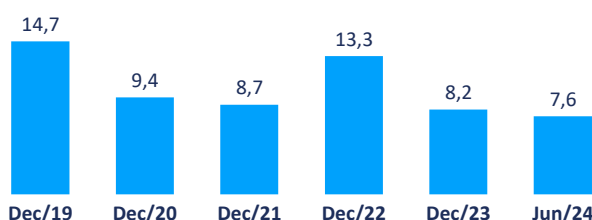
(*) The capital adequacy required does not necessarily reflect the capital adequacy of the verticals, but the accounting capital.

Porto Seguro	Range	Review
Vertical Earned Premium Chg. (vs. 2023)	+5% to +10%	Held
Vertical Loss Ratio	50%–54%	Held
Vertical G&A Ratio	10.5% to 11.5%	Held
Porto Saúde	Range	Review
Vertical Earned Premium Chg. (vs. 2023)	+40% to +50%	Held
Vertical Loss Ratio	77%–82%	Held
Vertical G&A Ratio	5.1%–6.1%	Held
Porto Bank	Range	Review
Total Vertical Revenue Chg. (vs. 2023)	+13% to +19%	Held
Credit losses (R\$ bn)	-1.75 to -2.05	Held
Efficiency Ratio	31%–35%	Held
Porto Serviço	Range	Review
Total Vertical revenue	2.4 to 2.7 bn	Held
Vertical G&A Ratio	8.0%–9.0%	Held
Consolidated	Range	Review
Financial Result (R\$ bn)	0.85 to 1.0 bn	Held
Effective rate	30.0%–36.0%	Held

Geographic breakdown of Free Float Shares (%)



Price / Earnings

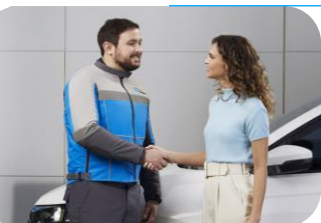


Source: Econômica, Itaú Custódia and Porto Seguro

Operating Highlights



People



17.7 million clients¹ with 29.5 million businesses²



13k employees



37k independent brokers



13k service providers



3.4 million users in the Super App³



1.2 million followers on LinkedIn⁴

Operations



65 million of digital interactions and services in 2Q24⁵



674 thousand Auto services in 2Q24



577 thousand service calls for homes and businesses in 2Q24



56% of services for cars and homes generated from WhatsApp and the SuperApp in 2Q24



8 million human customer services in 2Q24

Ranks



Porto Super App 4.8/5.0 Apple Store & 4.9/5.0 Play Store⁴



81 NPS & 76% renewal ratio of Porto Seguro Auto



81 NPS & 69% renewal ratio of Azul Auto

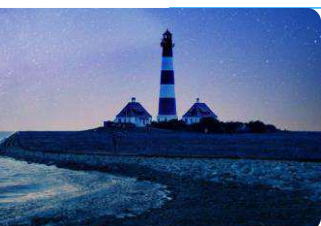


80 NPS & 77% renewal ratio of Porto Seguro Homeowner



71 NPS & 56% of accounts with transaction of Porto Seguro Credit Card

Awards



2nd strongest brand in the country according to the ranking of Brand Finance



Top of Mind Company in the Insurance market



16th most valuable brand by Interbrand



Top 10 companies to work for by GPTW



Best of ESG Exam in Financial Services category

Notes: (1) Excluding Uruguay; as of 3Q23, the total number of customers began to include CDF customers / (2) Excluding Uruguay; the total number of transactions began to include mass-market insurance from the Property segment and the number of transactions from CDF as of 3Q23 / (3) As of 3Q23 we started to adopt the concept of using the app in the last 12 months / (4) Position as of April 29, 2024. / (5) As of 2Q24, we started to include all Superapp interactions.



2Q24

Porto Seguro S.A.'s Income Statement	Insurance	Health	Bank	Service	Other	Total
Total Revenue (Retained Premium + Other Revenues)	5,185.0	1,607.2	1,408.7	635.9	134.7	8,971.5
Retained Premium	5,157.8	1,572.5	-	-	4.8	6,735.0
Earned Premium (insurance and healthcare vertical)	5,262.3	1,513.8	-	-	2.9	6,779.0
Non-Insurance Revenues	27.2	34.7	1,408.7	635.9	130.0	2,236.5
Retained Net Claims	(2,762.0)	(1,202.1)	-	-	(0.7)	(3,964.8)
Credit Losses (a)	-	-	(434.5)	-	-	(434.5)
Commission	(1,216.4)	(141.4)	(191.6)	(52.8)	10.3	(1,591.9)
Tax Expenses	(147.9)	(16.3)	(85.6)	(29.1)	(22.7)	(301.6)
Operating Expenses	(73.4)	(37.9)	(233.7)	(369.6)	(41.0)	(755.7)
Administrative Expenses	(577.3)	(90.2)	(180.3)	(59.4)	(142.6)	(1,049.8)
Operating Income	512.6	60.6	283.0	125.0	(63.9)	917.2
Financial Results	202.0	70.5	-	(12.1)	(93.4)	167.0
EBIT	714.6	131.1	283.0	112.9	(157.3)	1,084.2
Income Tax and Social Contribution	(220.6)	(37.4)	(87.4)	(36.1)	86.2	(295.4)
Profit Sharing	(120.7)	(21.0)	(42.8)	(17.7)	10.1	(192.0)
Non-controlling shareholders in subsidiaries	-	-	-	(10.8)	-	(10.8)
Result from Investee Companies and Subsidiaries	0.0	-	2.8	-	(4.6)	(1.7)
Net Income (Ex-adoption of IFRS 17)	373.3	72.7	155.6	48.3	(65.6)	584.3
Adjustment IFRS 17 (b)	-	-	-	-	(0.3)	(0.3)
Net Income	373.3	72.7	155.6	48.3	(66.0)	584.0
Effective Income Tax over Net Income (before tax) and after Profit Sharing	37.1%	34.0%	36.4%	37.9%	58.5%	33.1%
Average Shareholder's Equity	5,997.3	1,307.8	2,196.9	878.9	-	12,656.4
ROAE	24.9%	22.2%	28.3%	22.0%	-	18.5%

2Q23

Porto Seguro S.A.'s Income Statement	Insurance	Health	Bank	Service	Other	Total
Total Revenue (Retained Premium + Other Revenues)	5,002.8	1,069.7	1,140.6	-	684.1	7,897.2
Retained Premium	4,976.6	1,032.3	-	-	0.6	6,009.5
Earned Premium (insurance and healthcare vertical)	4,840.6	987.1	-	-	5.7	5,833.4
Non-Insurance Revenues	26.2	37.4	1,140.6	-	683.5	1,887.7
Retained Net Claims	(2,281.9)	(815.8)	-	-	(9.9)	(3,107.6)
Credit Losses (a)	-	-	(422.3)	-	-	(422.3)
Commission	(1,066.7)	(83.4)	(132.7)	-	(47.4)	(1,330.2)
Tax Expenses	(173.1)	(12.0)	(68.0)	-	(50.6)	(303.6)
Operating Expenses	(79.0)	(31.2)	(211.8)	-	(432.4)	(754.3)
Administrative Expenses	(532.0)	(72.0)	(141.8)	-	(157.8)	(903.6)
Operating Income	734.2	10.2	164.1	-	(9.0)	899.5
Financial Results	238.5	81.2	-	-	3.2	322.8
EBIT	972.6	91.4	164.1	-	(5.8)	1,222.3
Income Tax and Social Contribution	(330.3)	(25.4)	(44.6)	-	156.5	(243.8)
Profit Sharing	(130.9)	(12.2)	(21.4)	-	(82.9)	(247.4)
Non-controlling shareholders in subsidiaries	-	-	-	-	(17.2)	(17.2)
Result from Investee Companies and Subsidiaries	(0.6)	-	0.2	-	(7.9)	(8.4)
Net Income (Ex-adoption of IFRS 17)	510.8	53.9	98.2	-	42.7	705.6
Adjustment IFRS 17 (b)	-	-	-	-	(29.4)	(29.4)
Net Income	510.8	53.9	98.2	-	13.3	676.2
Effective Income Tax over Net Income (before tax) and after Profit Sharing	39.2%	32.0%	31.3%	-	176.3%	25.0%
Average Shareholder's Equity	5,549.6	1,094.1	1,471.1	-	-	11,016.2
ROAE	36.8%	19.7%	26.7%	-	-	24.6%

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

(b) 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.

(c) Joint venture of oncological medical services



Porto Seguro S.A. and subsidiaries

Balance sheets at June 30, 2024 and December 31, 2023

(amounts expressed in thousands of reais - R\$)

	06/30/2024	12/31/2023
ASSETS		
Current	<u>26,256,044</u>	<u>26,456,059</u>
Cash and cash equivalents	862,064	1,105,403
Financial assets		
Interest earning bank deposits valued at fair value through profit or loss	10,478,264	10,905,996
Loans and receivables (at amortized cost)	12,333,022	12,108,173
Reinsurance contract assets	106,736	107,976
Accounts receivable from rendering of services	525,654	478,898
Recoverable taxes and contributions	271,159	220,327
Goods for sale	253,915	297,258
Deferred acquisition costs	383,563	311,620
Derivative financial instruments	34,376	12,970
Other assets	1,007,291	907,438
Non-current	<u>18,487,547</u>	<u>17,783,540</u>
Non-current receivables		
Financial assets		
Interest earning bank deposits at fair value through profit or loss	2,476	2,403
Interest earning bank deposits at fair value through other comprehensive income	2,134,526	3,358,475
Interest earning bank deposits measured at amortized cost	5,812,269	3,713,075
Loans and receivables (at amortized cost)	958,568	1,029,840
Reinsurance contract assets	1,205	7,503
Deferred income tax and social contribution	1,401,446	1,212,491
Recoverable taxes and contributions	1,472	1,472
Deferred acquisition costs	781,221	695,780
Judicial deposits	1,654,144	1,622,616
Other assets	106,775	102,948
Investments		
Interest in associated companies and jointly controlled entities	208,273	193,574
Other investments	39,534	48,428
Real estate for investments	297,033	307,018
Property, plant and equipment	1,213,062	1,568,425
Intangible assets	3,780,785	3,817,064
Right-of-use assets	94,758	102,428
TOTAL ASSETS	<u>44,743,591</u>	<u>44,239,599</u>
LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY		
Current	<u>23,812,188</u>	<u>23,359,565</u>
Insurance contract liabilities	5,602,653	5,722,909
Financial liabilities	15,507,481	14,973,868
Taxes and contributions payable	532,957	366,932
Dividends and interest on capital payable	535,021	522,193
Derivative financial instruments	25,739	50,307
Lease liabilities	30,461	18,887
Other liabilities	1,577,876	1,704,469
Non-current	<u>7,952,894</u>	<u>8,382,236</u>
Insurance contract liabilities	4,797,506	4,913,252
Financial liabilities	455,668	873,662
Deferred income tax and social contribution	407,909	329,234
Taxes and contributions payable	-	74
Lease liabilities	107,431	126,635
Legal provisions	1,566,701	1,513,154
Other liabilities	617,679	626,225
Shareholders' equity	<u>12,978,509</u>	<u>12,497,798</u>
Capital	8,500,000	8,500,000
Revenue reserves:	2,851,086	2,920,853
(-) Treasury shares	(106,963)	(123,192)
Revenue reserves – other	2,958,049	3,044,045
Capital reserves	808,332	808,332
Additional dividends proposed	-	288,153
Other comprehensive income	(99,906)	(102,076)
Retained earnings	838,062	-
Non-controlling interest	80,935	82,536
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	<u>44,743,591</u>	<u>44,239,599</u>

Income Statement IFRS 17 and Managerial Income Statement for Other Businesses 2Q24



Income Statement IFRS 17

Porto Seguro S.A.'s Income Statement	2Q24	2Q23	Δ % / p.p.	1Q24	Δ % / p.p.	2024	2023	Δ % p.p.
REVENUES	9,064,256	7,963,035	13.8	8,703,525	4.1	17,767,781	15,607,852	13.8
Insurance revenue	7,291,534	6,384,388	14.2	7,054,169	3.4	14,345,703	12,523,309	14.6
Revenues from loans	902,772	802,276	12.5	884,312	2.1	1,787,084	1,598,700	11.8
Revenues from rendering of services	766,353	673,675	13.8	709,435	8.0	1,475,788	1,329,412	11.0
Revenue from special savings bonds	23,071	18,645	23.7	21,803	5.8	44,874	37,854	18.5
Other operating revenues	72,994	89,255	(18.2)	26,639	174.0	99,633	125,586	(20.7)
Equity in net income of subsidiaries	7,532	(5,204)	(244.7)	7,167	5.1	14,699	(7,009)	(309.7)
EXPENSES	(8,283,417)	(7,352,190)	12.7	(7,944,901)	4.3	(16,228,318)	(14,574,919)	11.3
Insurance expenses	(5,707,992)	(4,879,160)	17.0	(5,387,970)	5.9	(11,095,962)	(9,816,526)	13.0
Net expenses with reinsurance/retrocession contracts	(16,468)	(41,996)	(60.8)	(17,828)	(7.6)	(34,296)	(49,278)	(30.4)
Acquisition costs - other	(170,739)	(117,586)	45.2	(158,936)	7.4	(329,675)	(235,206)	40.2
Administrative expenses	(1,287,243)	(1,164,108)	10.6	(1,261,576)	2.0	(2,548,819)	(2,247,119)	13.4
Tax expenses	(260,505)	(266,072)	(2.1)	(251,913)	3.4	(512,418)	(463,649)	10.5
Costs of services rendered	(71,862)	(78,924)	(8.9)	(71,024)	1.2	(142,886)	(160,193)	(10.8)
Other operating expenses	(768,608)	(804,344)	(4.4)	(795,654)	(3.4)	(1,564,262)	(1,602,948)	(2.4)
OPERATING INCOME BEFORE FINANCIAL RESULT	780,839	610,845	27.8	758,624	2.9	1,539,463	1,032,933	49.0
Financial revenues	396,411	592,397	(33.1)	506,906	(21.8)	903,317	1,125,528	(19.7)
Financial expenses	(290,964)	(287,270)	1.3	(232,962)	24.9	(523,926)	(643,900)	(18.6)
Financial result	105,447	305,127	(65.4)	273,944	(61.5)	379,391	481,628	(21.2)
OPERATING INCOME	886,286	915,972	(3.2)	1,032,568	(14.2)	1,918,854	1,514,561	26.7
INCOME BEFORE INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION	886,286	915,972	(3.2)	1,032,568	(14.2)	1,918,854	1,514,561	26.7
INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION	(291,472)	(222,618)	30.9	(370,934)	(21.4)	(662,406)	(465,731)	42.2
Current	(467,210)	(262,363)	78.1	(305,476)	52.9	(772,686)	(485,570)	59.1
Deferred	175,738	39,745	342.2	(65,458)	(368.5)	110,280	19,839	455.9
Non-controlling shareholders in subsidiaries	(10,835)	(17,153)	(36.8)	(10,616)	2.1	(21,451)	(30,413)	(29.5)
NET INCOME FOR THE PERIOD	583,979	676,201	(13.6)	651,018	(10.3)	1,234,997	1,018,417	21.3
Attributable to:								
- Company's shareholders	583,979	676,201	(13.6)	651,018	(10.3)	1,234,997	1,018,417	21.3
- Effect of non-controlling shareholders in subsidiaries	10,835	17,153	(36.8)	10,616	2.1	21,451	30,413	(29.5)

Income Statements – Other Businesses and Others

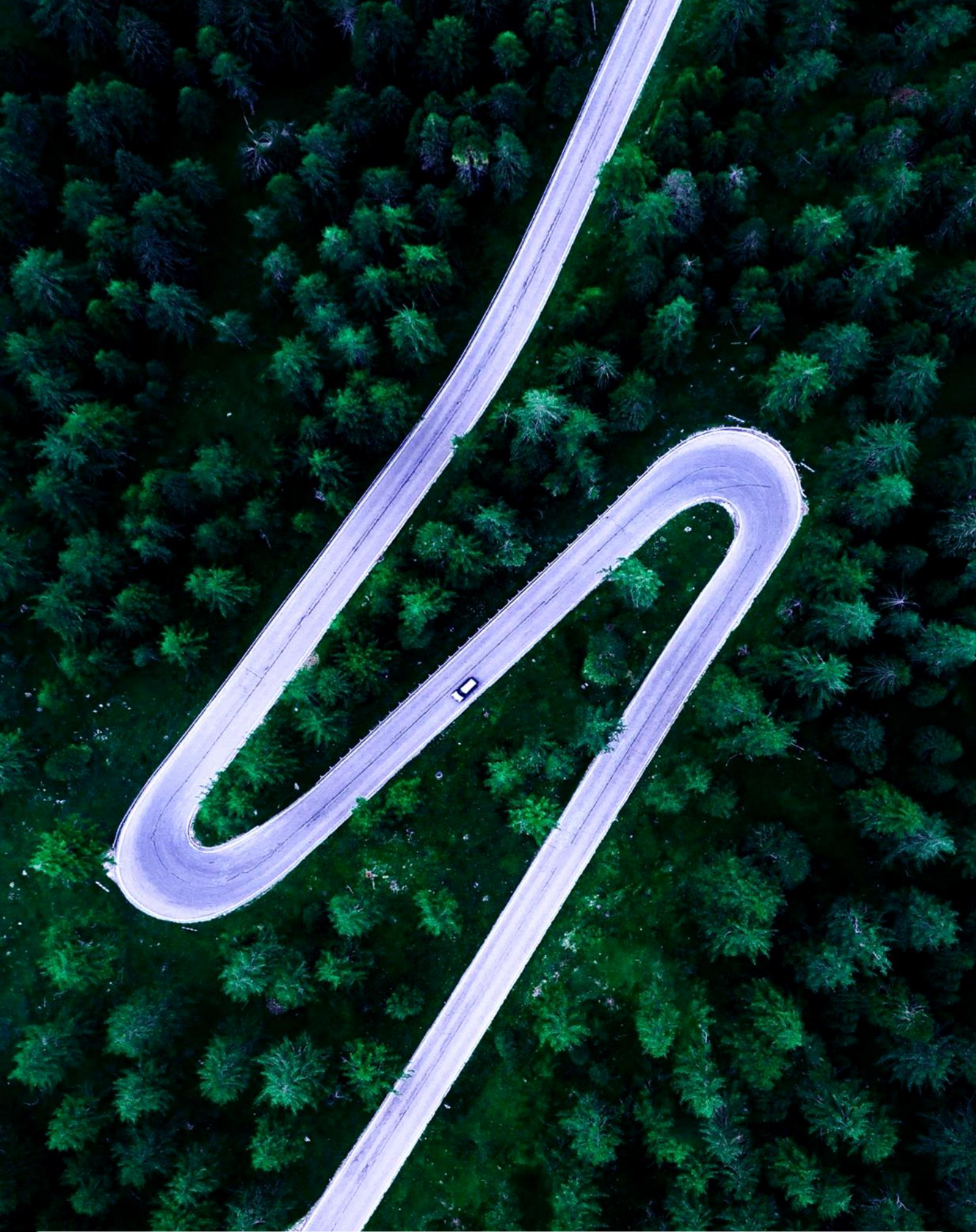
Income Statements – Additional Businesses and Others	2Q24	2Q23	Δ%	1Q24	Δ%	1H24	1H23	Δ%
Retained Premium	4.8	0.6	-	0.4	-	5.2	1.9	173.9
Earned Premium	2.9	5.7	(49.8)	1.8	57.8	4.7	12.5	(62.7)
Non-Insurance Revenues	130.0	683.5	(81.0)	130.6	(0.4)	260.5	1,376.2	(81.1)
Retained Net Claims	(0.7)	(9.9)	(93.4)	3.0	(122.1)	2.3	(12.2)	(118.9)
Credit losses	-	-	-	(0.0)	(100.0)	-	-	-
Commission	10.3	(47.4)	(121.7)	4.2	142.9	14.5	(103.4)	(114.1)
Tax Expenses	(22.7)	(50.6)	(55.0)	(20.7)	10.0	(43.4)	(91.7)	(52.6)
Operating Expenses	(41.0)	(432.4)	(90.5)	(46.5)	(11.8)	(87.5)	(851.9)	(89.7)
Administrative Expenses	(142.6)	(157.8)	(9.6)	(146.6)	(2.7)	(289.3)	(356.0)	(18.8)
Operating Result	(63.9)	(9.0)	-	(74.2)	(13.9)	(138.1)	(26.5)	421.2
Financial Results	(93.4)	3.2	-	38.9	(339.9)	(54.5)	(73.9)	(26.3)
EBIT	(157.3)	(5.8)	-	(35.3)	345.9	(192.6)	(100.4)	91.9
Income Tax and Social Contribution	86.2	156.5	(44.9)	41.4	108.0	127.6	156.1	(18.3)
Profit Sharing	10.1	(82.9)	(112.2)	(41.5)	(124.3)	(31.4)	(76.0)	(58.7)
Non-controlling shareholders in subsidiaries	-	(17.2)	(100.0)	-	-	-	(30.4)	(100.0)
Result from Investee Companies and Subsidiaries	(4.6)	(7.9)	(42.3)	(4.4)	2.6	(9.0)	(11.5)	(21.5)
Loss (Ex-adoption of IFRS 17)	(65.6)	42.7	(253.9)	(39.7)	65.1	(105.4)	(62.1)	69.7
IFRS 17 adjustment	(0.3)	(29.4)	(98.9)	(7.0)	(95.3)	(7.4)	(19.9)	(63.1)
Loss	(66.0)	13.3	-	(46.8)	41.0	(112.8)	(82.0)	37.4



Cash flow statements for the periods ended June 30, 2024 and 2023

(In thousands of reais)

	06/30/2024	06/30/2023
NET CASH FROM OPERATING ACTIVITIES	671,628	(276,261)
Cash from operations	1,671,512	1,899,088
Net income for the period	1,256,448	1,048,830
Depreciation - property, plant and equipment	63,676	67,730
Amortization	138,266	123,441
Equity in net income of subsidiaries	(14,699)	7,009
Asset impairment loss	173,683	594,985
Legal provisions	61,968	77,054
Proceeds from sale of fixed assets	(7,830)	(19,961)
Changes in assets and liabilities	(479,518)	(1,401,058)
Interest earning bank deposits at fair value through profit or loss	427,709	(2,995,640)
Interest earning bank deposits - other categories	(875,295)	794,116
Insurance and reinsurance contract assets	7,538	64,822
Loans and receivables	(252,116)	(908,622)
Deferred income tax and social contribution	(171,176)	(21,310)
Recoverable taxes and contributions	(50,832)	40,475
Goods for sale	33,823	(116,313)
Deferred acquisition costs	(157,384)	(117,064)
Judicial deposits	(31,528)	(42,671)
Other assets	(136,285)	(192,444)
Lease operations	40	3,225
Insurance and reinsurance contract liabilities	(236,002)	350,861
Financial liabilities	506,653	998,605
Derivative financial instruments	(45,974)	22,740
Taxes and contributions payable	616,860	433,400
Payment of legal provisions	(8,421)	(13,229)
Other liabilities	(107,128)	297,991
Other	(520,366)	(774,291)
Other comprehensive income	2,170	114,172
Non-controlling interest	(23,052)	(1,608)
Income tax and social contribution paid	(450,909)	(416,884)
Funding interest paid	(48,575)	(469,971)
NET CASH FROM INVESTMENT ACTIVITIES	197,530	(29,107)
Sale of property, plant and equipment and intangible assets	326,638	489,801
Acquisition of property, plant and equipment	(28,119)	(51,574)
Acquisition of intangible assets	(100,989)	(467,334)
NET CASH FROM FINANCING ACTIVITIES	(1,112,497)	(1,040,147)
Repurchase - treasury shares	(152,306)	-
Funding	1,377,334	552,359
Payment of loans and leases (except interest)	(1,719,793)	(1,249,498)
Dividends and interest on capital paid	(617,732)	(343,008)
DECREASE IN CASH AND CASH EQUIVALENTS	(243,339)	(1,345,515)
Opening balance of cash and cash equivalents	1,105,403	2,433,908
Closing balance of cash and cash equivalents	862,064	1,088,393



ESG and Ecosystem Strengthening | 2Q24

Main social and environmental indicators

		2019	2020	2021	2022	2023	1H23	1H24
Environmental	Absolute water consumption (thousands of m³)	89.8	26.1	27.6	62.9	59.7	35.2	51.4
	Absolute energy consumption (million kWh)	33.2	17.6	19.3	26.8	27.2	13.6	13.2
	Total waste (organic + recyclable) generated (tons)	760	213	302	430	463	239	217
Diversity	Number of women in leadership	445	436	470	520	550	524	552
	Number of women on the team	6,673	6,637	6,695	6,915	6,693	6,576	6,679
	Number of black people in leadership	225	239	279	269	296	275	276
	Number of black people on the team	4,614	4,886	5,017	4,647	4,552	4,436	4,589
Volunteer work	Number of volunteers	847	728	611	705	817	534	514
Porto Seguro Institute	Number of students in the Young Apprentices Pre-training course	109	110	217	117	376	91	249
	Active Young Apprentices	45	53	77	83	106	47	165
	Number of children assisted by the Ação Educa Program	189	176	200	239	246	188	216
Associação Campos	Number of open neighborhood cleaning and maintenance protocols	1,126	470	483	598	649	199	123
Elíseos + Gentil	Resolvability of protocols with public agencies	84%	68%	83%	79%	81%	55%	65%

Support to Rio Grande do Sul



Porto carried out some initiatives to support the population of Rio Grande do Sul, standing out for the mobilization of a specialized fleet and 150 rescuers to work together with the Civil Defense. A total of 4.7 thousand services were provided, covering Auto insurance and Homeowner products, with emphasis on the cities of Porto Alegre, São Leopoldo, Canoas, Guaíba, and Eldorado do Sul.

Support and Agility Measures in Service - To assist insured parties, Porto extended the term of policies and payment deadlines in several segments of the company. Moreover, a special operation has been implemented to support partners and expedite the service to clients and brokers in opening claims and releasing indemnities.

Agility in Claims Processes - Several areas acted with maximum speed in the management of automobile claims. The claim settlement process and the declaration of full indemnity have been optimized, resulting in payments made within 24 hours after the claim notice. Such efforts have resulted in an improvement in the NPS (net promoter score) ratio, which reached 92 points in June 2024.

Management of Salvaged Vehicles - The care continues, currently with the destination of the Salvaged vehicles affected by the catastrophe and defined as total indemnity. The main actions include:

- Removal of vehicles to the yard in Nova Santa Rita using car carriers from local service providers, thus reducing the travel time on Porto Serviço's tow trucks and prioritizing service to insured parties;
- Washing of vehicles in Nova Santa Rita with reused water;
- Transfer of vehicles in Rio Grande do Sul, generating revenue for the state and local companies;
- Sale of vehicles at the Auctions of Rio Grande do Sul.

Promoting circular economy, approximately 1.4 thousand salvaged vehicles have already been sold and returned to circulation.

Afro Horizontes



The Development and Learning programs promoted by the Diversity and Inclusion area have gained another new front: Afro Horizontes for Black People.

The Afro Horizontes program, aimed at black employees of Porto, was launched in June. This program was developed to support the individual development of brown and black people, raise awareness among leadership for a diverse, equitable, and inclusive perspective in Porto's ecosystem. The initiative was created to expand the learning and growth possibilities through an evolutionary and inspiring journey, composed of lectures, meetings, and several other actions throughout the year.

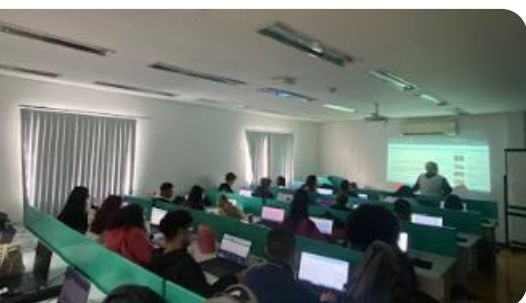
The launch featured a presentation by Ana Bavon, CEO and Head of Strategy at B4People Cultura Inclusiva, bringing reflections on the historical context of the black population in Brazil, the acculturation process undergone over many years and the behaviors of black and non-black people to advance towards a fairer and more equitable society.

Porto Institute's initiatives



The Porto Institute's strategic direction is to foster sustainable development through education with a focus on Porto, the community in which it operates and other stakeholders. The objective is to enhance social development with educational and sociocultural projects in Campos Elíseos region, in downtown São Paulo, where the Company's headquarters are located, as well as carrying out mobilization and partnership actions through volunteering, fundraising and tax incentive laws. The essence is to increasingly be a Safe Haven for people and their dreams, and we act with genuine interest, a resolute attitude and enchantment.

In the **Ação Educa** program, which serves children and adolescents during non-school hours, 219 students were assisted and we indirectly support around 495 people, considering socio-educational actions and support for families. Furthermore, in the socio-assistance front, supported by Fundraising, 328 psychopedagogical services were provided, along with 323 psychological services and the delivery of 334 food cards to the assisted families.



The **Young Apprentice Program**, whose objective is to foster productive inclusion through quality education, ended the first semester of 2024 with 165 active young people in Porto's four verticals, of which 90 are new hires. Moreover, also this semester, 17 young apprentices were hired.

Regarding **Professional Qualification Courses**, we started 6 classes of the Acesso Tech project, with 2 classes of Information Technology and Digital Inclusion in partnership with Porto's IT team, where we have 40 volunteers working. In addition, we carried out technical visits to the Data Center and CCM-Barra Funda areas. From the 2023 Information Technology class, which finished in the first semester of 2024, 4 students are working at Porto as young apprentices.



The institutions that receive our volunteer work, donations of items and incentivized resources, are part of the Institutions Development project, which trains social managers through a learning path with topics such as: people management, leadership development, and resource acquisition. The first meeting was held in June in Porto, being attended by 32 social managers from the 44 institutions active on the project.

Funding directly and indirectly supports around 495 people, considering socio-educational actions and support for families. During this period, we mobilized 1,182 social investors, raising R\$ 284,600.

Regarding the donation of items, 131 thousand items were collected throughout Brazil, resulting in 208 thousand services to the members of the 39 social institutions. The fundraising campaign for Rio Grande do Sul ensured a high number compared to 1H23, with an increase of 155% in donated items.

Our **Porto Voluntário** program had the participation of 514 volunteer employees, providing 6.2 thousand services to members of the 26 partner institutions.

Main acknowledgments



Brand Finance: we were present in the Brand Strength Ranking with a 0.7% increase in our score, totaling 88.2 points, and we maintained 2nd place. In the overall ranking, which measures the brand value, we went from the 41st to the 39th position, with an appreciation of 16.1%, or US\$ 500 million.

Interbrand: We grew 14% in the ranking of “Most Valuable Brazilian Brands” and reached R\$ 1.1 billion in brand value, holding the 16th position for the second consecutive year.

Experience Platform



In the second quarter, we continued reinforcing our brand presence and our ecosystem of products and services in the two activation territories:

Entertainment: we sponsored the Crystal show season by Cirque du Soleil in Brazil. In Rio de Janeiro, for a short season at the Rio Arena and, in São Paulo, the show occurred in the largest tent that Cirque has ever brought to Brazil, with capacity for over 3,500 people. We also announced sponsorship of one of the boxes at **BeFly Hall**, an events arena in Minas Gerais, and the **João Rock** festival, in the interior of São Paulo, to strengthen our brand presence in these regions.

Motorsport: We continue strengthening our presence in the motorsport scene and we are starting to warm up the engines for the São Paulo Grand Prix, of which we are sponsors for the third year in a row. We also maintain the partnership with our team of car drivers Rubinho, Dudu and Fefo Barrichello, Felipe Drugovich, Gabriel Bortoleto and Aurélia Nobels, in addition to the sponsorship for the FIA Girls on Track, a program that fosters the participation of women in motorsport.

Incentive Platform



With the purpose of further strengthening our partnership with brokers, we carried out the first edition of the **Summit Corretor É Pra Sempre** in June. The event brought together over a thousand partner brokers and our Executive Board in Rio de Janeiro to share news, strategies, and results from the four business units. At the end, brokers and companions were able to enjoy a special session of the Crystal show, by Cirque du Soleil.

Communication platform



During the period, we continued promoting self-service channels, such as the Porto App - which is undergoing a revamp that will soon be launched to the full client base. The App campaign strengthens the technological brand awareness, which follows changes in user behavior, offering the channel that is most convenient for the client.

We started our communications about **Porto Serviço** on proprietary channels, OOH, and digital media, to reinforce that the new business unit has solutions even for those who are not yet Porto clients.

Porto Bank has launched a major campaign to announce a new feature to the market: the **exemption of IOF** on international purchases made with any Porto Bank Credit Card - and we aired a movie during the break of Fantástico program from Rede Globo.

Porto Seguro presented its new Auto portfolio, with a national TV campaign, offering several options and coverage customization for different driver profiles.

With these and other actions, we reinforced the presence of Porto and its business units in the media.

Appendix | 2Q24

- **Porto Seguro Vertical (page 6):** composed of Motor Vehicle, Property, Life, Pension, Uruguay and other businesses
- **Property (page 9):** composed mainly by Commercial, Homeowner, Real Estate, Condominium, Transport, Rural, Liabilities, Events, Machinery and Equipment, Cell Phone and Bike
- **Pension (page 10):**
 - **Effective Revenue:** pension contribution income (accumulation + risk) + VGBL premiums
 - **Assets under Management:** considers only participant resources
- **Porto Saúde (page 12):** composed of Commercial Health, Dental Insurance, Administrative Services and Occupational Health
- **Porto Bank (page 16):** composed of Credit Card, Loans, Financing, Financial Risks, Consortium, Asset Management and Capitalization
- **Credit Quality (page 18):**
 - **NPL Ratio:** Portfolio balance over 90 days overdue (up to 360 days) / Total active portfolio balance (up to 360 days overdue), regardless of the operations rating. The ratios are in line with the methodology of the Central Bank, which establishes that the balances of agreed operations referring to overdue payments are not considered to be in default. The chart on page 13 shows operations with individuals, which represent 96% of the total loan portfolio.
 - **Coverage Ratio:** Allowance for Doubtful Debts IFRS (up to 360 days overdue) / Portfolio balance overdue for more than 90 days (up to 360 days)
 - **Credit Loss on Net Revenue:** Credit Loss Expense (IFRS) / Income from Financial Intermediation
- **Pro-forma values and ratios excluding the impacts of the refinement of the IFRS9 model (pages 15 and 22):**
 - **Credit Portfolio (up to 360 days in arrears):** R\$ 17.1 billion in 2Q24 and R\$ 15.5 billion in 2Q23
 - **Allowance for Doubtful Debts - Losses/Provisions for Loan Losses (up to 360 days overdue):** R\$ 1,463 million in 2Q24 and R\$ 1,403 million in 2Q23
- **Financial and Operational Summaries – Porto Bank – Financial Solutions for Credit (page 22):**
 - **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).
 - **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.
- **Porto Serviço (page 23):** segmented between Porto Assistência, Partnerships and B2C, mainly offering assistance services for households, companies and vehicles.
- **Financial Result (page 27):**
 - **Financial Result of Pension Operations:** Result mainly from the monetary restatement of pension liabilities.
- **Investments/Capex (page 29):** “System Development and Other Intangibles”, “Hardware and Software”, “Furniture, Equipment and Vehicles” and “Real Estate”.
- **Earnings (page 29):**
 - **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
- **Operating Highlights (page 30):**
 - **Total revenue:** Retained Premium + Income from Credit Operations + Other Non-Insurance Income



Contact

Alameda Barão de Piracicaba, 740 – 11th Floor - São Paulo, SP

<https://ri.portoseguro.com.br>

gri@portoseguro.com.br