

RE SUL TA DOS

SE FOR PRECISO RESUMIR
EM APENAS UM VERBO, O
SENTIDO DA PORTO É
CUIDAR.

Toda a eficiência de gestão e a capacidade de inovar que desenvolvemos ao longo de 80 anos cabem nessa palavra. Mas pra que isso seja possível, ela precisa da companhia de uma outra, a confiança. Sem ela, não teríamos 18 milhões de clientes depositando em nós o que eles têm de mais importante: a própria saúde, suas famílias, suas casas, seus bens mais significativos, suas economias e patrimônios.

1T25

DIVULGAÇÃO DE
RESULTADOS
PORTO SEGURO S.A.





Índice

Mensagem da Administração	03
Análise Gerencial e Resultado do Período	05
Vertical Porto Seguro	06
Auto	08
Patrimonial	09
Vida	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 e Previdência	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 e Projeções	29
Indicadores de Mercado	30
Destaques Operacionais	31
Demonstrações Financeiras	33
ESG – Fatores Ambientais, Sociais e de Governança	38
Fortalecimento do Ecossistema	39
Apêndice	40

A partir da edição do 4T24 do **Relatório de Resultados**, você passou a conhecer alguns dos nossos Colaboradores, Corretores e Prestadores. Os resultados são fruto do trabalho dessas mais de 60 mil pessoas que, todos os dias, cuidam dos 18 milhões de clientes que a Porto atende.

CAPA: ROBSON – Gerente Comercial, 13 anos de Porto.

Nossa Mensagem



Resultado histórico, consistente e diversificado

Iniciamos o ano de 2025 com uma colheita importante. Nossa receita no primeiro trimestre foi de R\$ 9,9 bilhões (+15% vs. 1T24) e atingimos o maior resultado recorrente da nossa história: lucro líquido de R\$ 832,3 milhões (+28% vs. 1T24), impulsionado pela estratégia de diversificação e fortalecimento das quatro Verticais de negócio do Ecossistema Porto.

Os desdobramentos dessa estratégia, que segue orientando nossos movimentos de futuro, podem ser verificados também na evolução da contribuição de cada Vertical para a geração do resultado: a Porto Seguro¹ representou 42% do total (ante 57% no 1T24); seguido pelo Porto Bank¹, com 26% (21% no 1T24); Porto Saúde¹, com 24% (15% no 1T24) e Porto Serviço¹, com 7% (6% no 1T24). Todas as verticais superaram 22% de rentabilidade sobre o patrimônio, resultando num ROAE consolidado de 23,9% no trimestre.

Desempenho das Verticais, comparadas ao 1T24:

Seguro: receitas e prêmios da Porto Seguro totalizaram R\$ 5,4 bilhões (+6%), com ênfase para os segmentos Vida (+16%) e Patrimonial (+10%). No Auto, os prêmios avançaram 4% e a frota segurada expandiu 2%, com uma adição de 146 mil veículos no período. A sinistralidade da Vertical aumentou 2,5 p.p., impactada principalmente por uma frequência de eventos levemente maior no Auto e pela comparação com uma sinistralidade no 1T24 significativamente menor do que a média histórica para este período do ano. Assim, a maior sinistralidade no primeiro trimestre é sazonal e não altera nosso *Guidance*.

Saúde: a Porto Saúde apresentou **crescimento de 25% no número de vidas do Seguro Saúde**, atingindo 702 mil beneficiários; e expansão de 27% no Odonto, que superou a marca de 1 milhão de pessoas cobertas. **Esses números contribuíram para o aumento de 35% na receita, que alcançou R\$ 2,0 bilhões no período.** O Índice Combinado do trimestre foi de 84%, registrando melhora de 4 p.p.. O lucro obtido no período foi de R\$ 180 milhões (+71%).

Bank: a receita do Porto Bank avançou 29%, atingindo R\$ 1,7 bilhão, através principalmente do crescimento do Consórcio (+36%); Cartão, Financiamento e Empréstimos (+29%); Capitalização (+21%) e; Riscos Financeiros (+15%). A inadimplência das operações de crédito acima de 90 dias recuou para 6,0%, uma melhora de 0,5 p.p. frente ao 1T24 e de 0,1 p.p. em relação ao final de 2024², refletindo a evolução da qualidade do crédito. **Esse desempenho resultou em um crescimento de 29% no lucro líquido trimestral, totalizando R\$ 192 milhões.**

Serviços: A Porto Serviço registrou R\$ 670 milhões em receita (+9%), com destaque para o crescimento das vendas ao consumidor final (+129%) e parcerias estratégicas (+24%), que somadas já representaram 25% do faturamento. O resultado do período cresceu 19%, alcançando R\$ 54 milhões.

¹⁾ Não especifica os resultados dos demais negócios.

²⁾ Desconsiderando os efeitos da venda da carteira realizada no 4T24.

Nossa Mensagem



O resultado financeiro foi de R\$ 383 milhões no trimestre (+68%).

A receita da carteira de aplicações financeiras (ex-previdência e ALM), geridas pela tesouraria, foi de R\$ 432,7 milhões, o que representa 99,4% do CDI. A despeito da alta do índice IBOV no trimestre, fomos ligeiramente impactados pelas alocações em ativos de renda variável, que tiveram desempenho abaixo do benchmark.

O índice de eficiência operacional, que leva em consideração a soma das Despesas Administrativas em relação à Receita Total foi de 10,9%, uma melhora de 0,5 p.p., alinhado com nossos esforços para ganhos de eficiência.

Nossa cultura de serviço e qualidade de atendimento são diferenciais que nos definem, nos fortalecem e nos levam a um futuro de crescimento compartilhado com os corretores, nossos principais parceiros de negócios. Com eles, chegamos à marca de 18,1 milhões de clientes (+6%) e 4 milhões de usuários do App Porto (+20%), que demonstram, por meio dos índices de satisfação em constante evolução, que estamos no caminho certo.

O primeiro trimestre deste ano entregou resultados históricos, que são consequência daquilo que buscamos fazer de melhor: cuidar do bem-estar, da saúde e do patrimônio das pessoas.

Obrigado a todos que confiam e nos acompanham nesta jornada.

Paulo Kakinoff

Destaques – 1T25

18,1 mi

Clientes (Mar/25)

+6,4% YoY

Resultado de

R\$ 832 mi (1T25)

+27,8% YoY

R\$ 9,9 bi

em receita total (1T25)

+14,6% YoY

ROAE

23,9% (1T25)

+3,0 p.p. YoY



Análise Gerencial e Resultado do Período

1T25



DRE Porto Seguro S.A.	1T25	1T24	Δ %	4T24	Δ %
Receita Total (Prêmio Retido + Receitas Demais)	9.900,6	8.642,4	14,6	9.835,0	0,7
Prêmio Retido	7.332,0	6.492,1	12,9	7.428,4	(1,3)
Prêmio Ganho (Vertical Seguro e Saúde)	7.150,7	6.549,6	9,2	7.163,8	(0,2)
Receitas Não Seguros	2.568,7	2.150,3	19,5	2.406,7	6,7
Sinistros Líquidos Retidos	(4.146,3)	(3.625,3)	14,4	(4.089,8)	1,4
Perdas de Crédito (a)	(503,1)	(445,6)	12,9	(495,4)	1,6
Despesa de Comercialização	(1.711,7)	(1.528,3)	12,0	(1.673,2)	2,3
Despesas com Tributos	(328,4)	(303,0)	8,4	(346,8)	(5,3)
Despesas Operacionais	(844,4)	(738,9)	14,3	(828,1)	2,0
Despesas Administrativas	(1.076,2)	(984,4)	9,3	(1.102,9)	(2,4)
Lucro Operacional	1.109,4	1.074,5	3,2	1.034,4	7,3
Resultado Financeiro e Patrimonial	382,6	227,1	68,4	271,6	40,9
Amortização do Intangível	(11,2)	(10,9)	3,3	(12,5)	(10,2)
LAIR	1.480,7	1.290,8	14,7	1.293,5	14,5
Imposto de Renda e Contribuição Social	(388,9)	(376,3)	3,3	(350,3)	11,0
Participação nos Resultados	(258,2)	(244,2)	5,8	(255,2)	1,2
Acionistas não controladores em controladas	(13,2)	(10,6)	24,2	(12,7)	4,2
Resultado Investidas e Controladas	(0,4)	(1,6)	(72,4)	(8,5)	(94,9)
Lucro Líquido (Ex-adoção do IFRS 17)	820,0	658,0	24,6	666,8	23,0
Ajuste IFRS17 (b)	12,3	(7,0)	(274,5)	4,0	209,5
Lucro Líquido	832,3	651,0	27,8	670,8	24,1
Taxa Efetiva de IR sobre o Resultado (antes dos Impostos) e após PLR	31,8%	36,0%	-4,1	33,7%	-1,9
Patrimônio Líquido Médio	13.953,8	12.460,2	12,0	13.233,0	5,4
ROAE	23,9%	20,9%	3,0	20,3%	3,6

Eventos Extraordinários	1T25	1T24	Δ %	4T24	Δ %
Lucro Líquido do Período	832,3	651,0	27,8	670,8	24,1
Onco Clínicas (c)	-	-	-	(15,6)	-
Baixas Investimentos (d)	-	-	-	41,0	-
Rolagem de Títulos (e)	-	-	-	14,2	-
Lucro Líquido Recorrente	832,3	651,0	27,8	710,4	17,2

- (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 seguros. Para fins de resultado gerencial, os resultados de seguros permanecem contabilizados pelo padrão contábil IFRS 4/CPC 11, em conformidade com as normas da SUSEP.
- (c) joint venture de serviços médicos oncológicos
- (d) baixa de ativos de investimentos por mudança de estratégia
- (e) Rolagem de títulos públicos para vencimentos mais longos e com taxas mais elevadas

Eficiência Operacional	1T25	1T24	Δ %	4T24	Δ %
Despesas Administrativas	(1.076,2)	(984,4)	9,3	(1.102,9)	-2,4
Receita Total (Prêmio Retido + Receitas Demais)	9.900,6	8.642,4	14,6	9.835,0	0,7
Índice de Eficiência Operacional	10,9%	11,4%	-0,5	11,2%	-0,3

Resultado e ROAE Vertical Seguro	1T25	1T24	Δ %	4T24	Δ %
Lucro Líquido (R\$ milhões) Seguro	313,4	398,8	(21,4)	441,4	(29,0)
ROAE % Seguro	22,6%	26,9%	-4,3	29,7%	-7,1

Resultado e ROAE Vertical Saúde	1T25	1T24	Δ %	4T24	Δ %
Lucro Líquido (R\$ milhões) Saúde	179,6	105,3	70,6	138,8	29,4
ROAE % Saúde	39,7%	33,2%	6,5	38,0%	1,6

Resultado e ROAE Vertical Bank	1T25	1T24	Δ %	4T24	Δ %
Lucro Líquido (R\$ milhões) Bank	192,1	148,8	29,2	162,4	18,3
ROAE % Bank	27,0%	26,7%	0,2	26,7%	0,3

Resultado e ROAE Vertical Serviço	1T25	1T24	Δ %	4T24	Δ %
Lucro Líquido (R\$ milhões) Serviço	53,6	45,0	19,1	58,9	(9,0)
ROAE % Serviço	26,3%	21,7%	4,6	25,8%	0,4

Resultado Demais Negócios e Outros	1T25	1T24	Δ %	4T24	Δ %
Lucro Líquido (R\$ milhões) Demais Negócios e Outros	93,5	(46,8)	(300,0)	(130,7)	(171,6)

Resultado e ROAE Consolidado	1T25	1T24	Δ %	4T24	Δ %
Lucro Líquido (R\$ milhões) Porto Seguro S.A.	832,3	651,0	27,8	670,8	24,1
ROAE % Porto Seguro S.A.	23,9%	20,9%	3,0	20,3%	3,6



Porto Seguro

PAMELLA
Corretora
18 anos com a Porto

1T25

→ Principais destaques

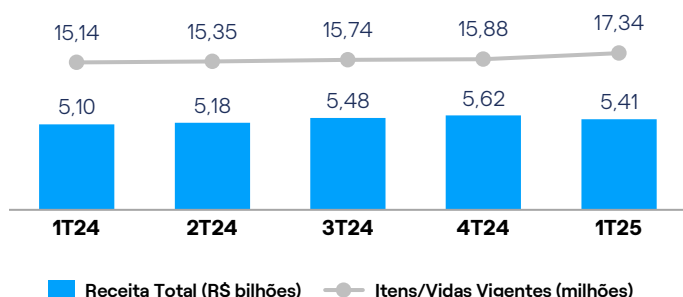
17,3 mi
de itens/vidas (Mar/25)
+14,5% YoY¹

R\$ 5,4 bi
em receita total²
(1T25) +6,1% YoY

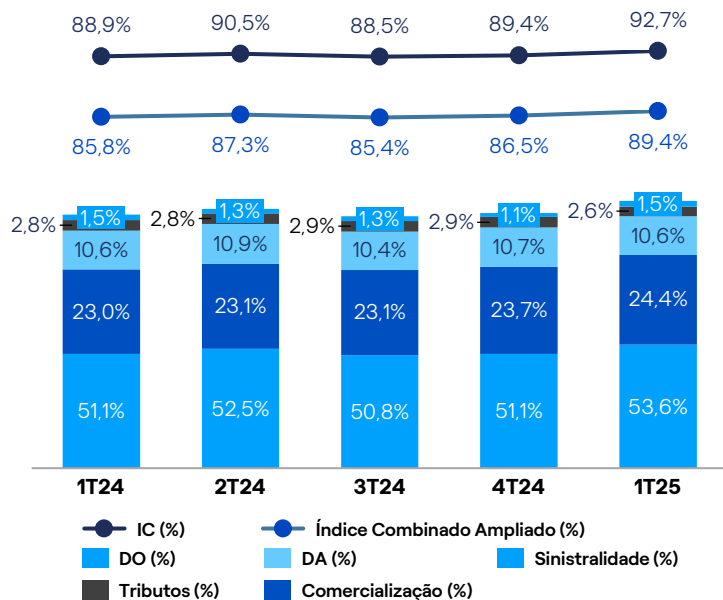
Resultado de
R\$ 313,4 mi
(1T25) -21,4% YoY

Encerramos o trimestre com 17,3 milhões de itens/vidas na Vertical Porto Seguro (+14,5% vs. 1T24)¹, com destaque para o incremento de 1,3 milhão de vidas no seguro de Vida (+25,0% vs. 1T24)¹ e 0,9 milhão no Patrimonial (+22,8% vs. 1T24)¹.

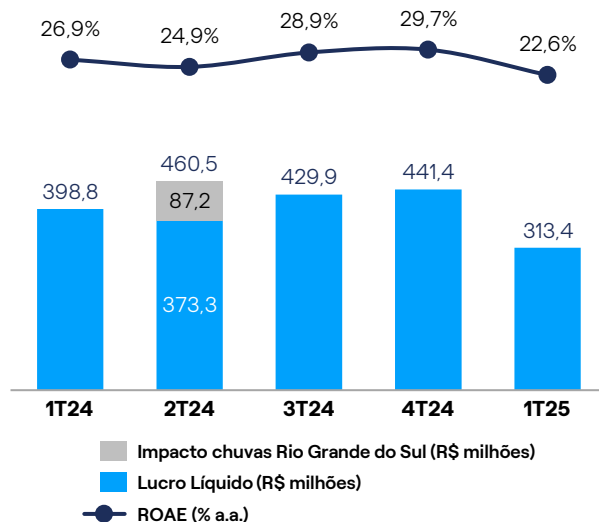
- Crescimento de 6,1% na receita total vs. 1T24
- Adição de 1,3 milhão de Vidas Seguradas no Seguro de Vida vs. 1T24¹
- Sinistralidade de 53,6% na Vertical; +2,5 p.p. vs. 1T24
- Resultado da Vertical de R\$ 313,4 milhões no 1T25; -21,4% vs. 1T24
- ROAE de 22,6%, -4,3 p.p. vs. 1T24



Índice Combinado



Resultado e Rentabilidade



O resultado da Vertical Porto Seguro no primeiro trimestre de 2025 foi de R\$ 313,4 milhões (-21,4% vs. 1T24), enquanto o ROAE alcançou 22,6% no período (-4,3 p.p. vs. 1T24)³. O Índice Combinado atingiu 92,7% no trimestre (+3,8 p.p. vs. 1T24).

O resultado do trimestre foi impactado por um leve aumento nas frequências de sinistros no Auto, com efeitos sazonais esperados para o período e pela comparação com uma sinistralidade no 1T24 significativamente menor do que a média histórica para este período do ano.

(1) Critério adotado a partir do 1T25 readequando os números do 1T24 em diante: dados de volumetria consideram apenas clientes identificáveis, itens ao invés de apólices e contabilização do volume no último dia do período.
(2) Receita total é composta por prêmio retido + receitas.

→ Auto

6,2 mi
de veículos
(Mar/25)
+2,4% YoY

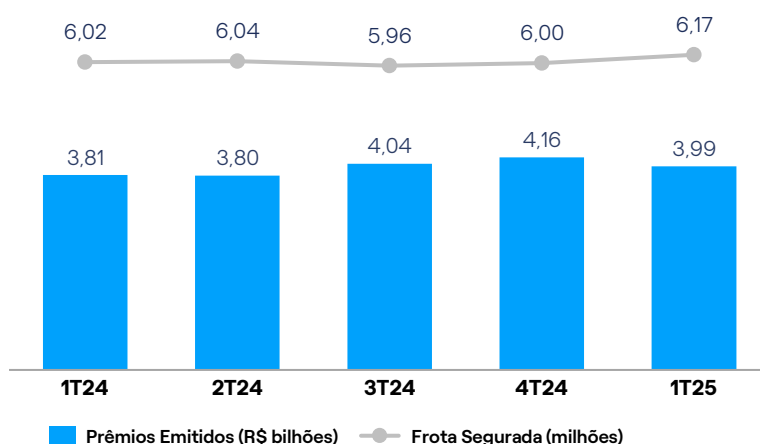
R\$ 4,0 bi
em prêmios emitidos
(1T25)
+4,5% YoY

- Participação de Mercado de 28,2% no 2M25¹
- 6,2 milhões de veículos na frota do 1T25 (+146 mil vs. 1T24)
- Sinistralidade de 60,1% no 1T25; aumento de 3,9 p.p. (vs. 1T24)

Prêmio Emitido e Frota Segurada

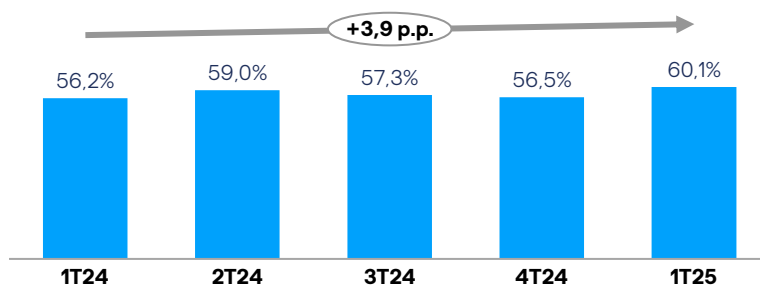
Os prêmios emitidos totais do Auto apresentaram expansão de 4,5% (vs. 1T24), enquanto a frota segurada cresceu 2,4% (vs. 1T24).

Nos últimos meses, seguimos avançando na integração das marcas (Porto Seguro, Azul, Itaú e Mitsui Sumitomo), capturando eficiências operacionais e ampliando a oferta de coberturas mais segmentadas. Esse movimento contribui para a nossa estratégia de inclusão securitária, ao mesmo tempo em que aprimora a experiência do cliente, por meio de benefícios mais personalizados e do uso crescente de tecnologia nas interações com a Porto.



Sinistralidade

A sinistralidade do Auto atingiu 60,1% no trimestre, um aumento de 3,9 p.p. em relação ao ano anterior. A sinistralidade do trimestre foi impactada por uma frequência levemente maior de eventos e pela comparação com uma sinistralidade no 1T24 significativamente menor do que a média histórica para este período do ano.



Visão de Mercado (2M25¹)

Empresa	Prêmio (R\$ bi)	Δ YoY %	% Mercado	Δ YoY p.p.	% Sinistralidade	Δ YoY p.p.
Grupo Porto Seguro	2,70	4,8%	28,2%	-0,8 p.p.	62,6%	4,6 p.p.
2º Maior	1,61	-1,6%	16,8%	-1,6 p.p.	62,4%	4,7 p.p.
3º Maior	1,43	17,4%	14,9%	1,2 p.p.	60,8%	5,5 p.p.
4º Maior	1,17	21,9%	12,2%	1,4 p.p.	71,9%	7,0 p.p.
5º Maior	1,04	6,1%	10,9%	-0,2 p.p.	58,8%	4,2 p.p.
Total Mercado (ex - Porto)	6,86	8,8%			62,5%	4,5 p.p.

→ Patrimonial

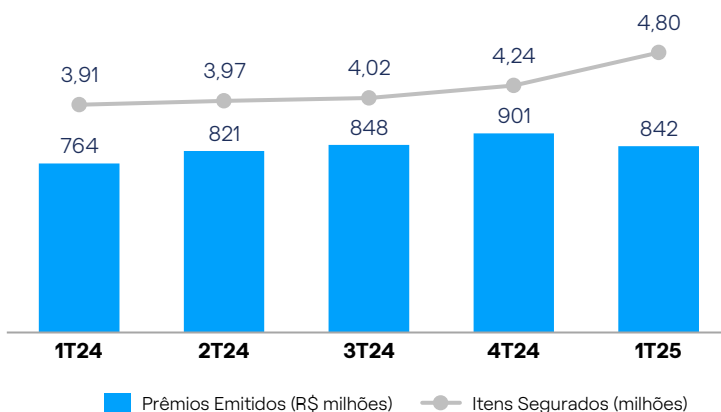
R\$ 841,8 mi
em prêmios emitidos
(1T25)
+10,1% YoY

4,8 mi
de itens
(Mar/25)
+22,8% YoY¹

- Crescimento de 10,1% dos prêmios no 1T25 (vs. 1T24)
- Aumento de 893 mil itens (vs. 1T24)¹
- Sinistralidade do Patrimonial melhorou 0,6 p.p. (vs. 1T24), alcançando 35,4% no trimestre.

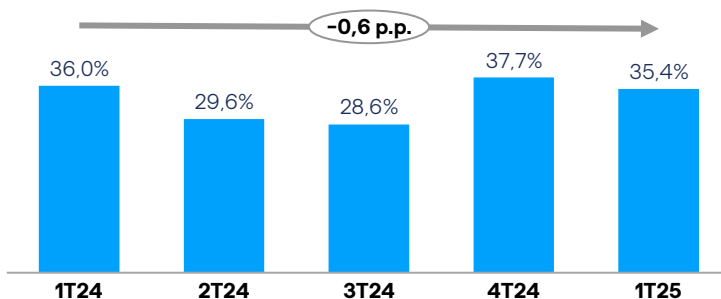
Prêmios Emitidos e Itens Segurados

Nossos prêmios de seguros Patrimoniais cresceram 10,1% em relação ao 1T24, impulsionados principalmente pela expansão do seguro Residencial. Destaca-se o aumento na oferta do Proteção Combinada — que reúne proteção para carro e residência em uma única contratação — e do seguro Empresarial. Houve ainda um crescimento expressivo, superior a 20%¹, nos seguros Imobiliário, Celular e Condomínio, atraindo novos clientes para a Companhia.



Sinistralidade

A sinistralidade total dos produtos Patrimoniais foi de 35,4%, apresentando uma melhora de 0,6 p.p. em relação ao primeiro trimestre de 2024, permanecendo em patamares considerados saudáveis pela Companhia.



Visão de Mercado (2M25²)

Residencial

Empresa	Prêmio (R\$ bi)	Δ YoY %	% Mercado	Δ YoY p.p.	% Sinistralidade	Δ YoY p.p.
Grupo Porto Seguro	0,23	16,2%	21,2%	1,6 p.p.	41,3%	-4,9 p.p.
2º Maior	0,18	30,0%	17,0%	3,0 p.p.	17,5%	-3,0 p.p.
3º Maior	0,17	14,8%	15,5%	1,0 p.p.	22,4%	-3,2 p.p.
4º Maior	0,09	47,3%	8,6%	-9,0 p.p.	29,3%	-5,7 p.p.
5º Maior	0,08	12,7%	7,4%	0,3 p.p.	57,7%	-2,3 p.p.
Total Mercado (ex - Porto)	0,84	5,3%			29,7%	-8,0 p.p.

Empresarial

Empresa	Prêmio (R\$ bi)	Δ YoY %	% Mercado	Δ YoY p.p.	% Sinistralidade	Δ YoY p.p.
Grupo Porto Seguro	0,17	15,9%	23,7%	0,1 p.p.	39,6%	3,0 p.p.
2º Maior	0,07	-1,3%	10,8%	-1,6 p.p.	90,4%	47,0 p.p.
3º Maior	0,06	27,6%	7,9%	0,8 p.p.	68,2%	-16,4 p.p.
4º Maior	0,06	0,9%	9,2%	-1,2 p.p.	44,2%	-8,1 p.p.
5º Maior	0,06	75,2%	5,2%	2,7 p.p.	24,3%	-25,9 p.p.
Total Mercado (ex - Porto)	0,55	15,3%			76,3%	-6,5 p.p.

(1) Critério adotado a partir do 1T25 readequando os números do 1T24 em diante: dados de volumetria consideram apenas clientes identificáveis, itens ao invés de apólices e contabilização do volume no último dia do período.

(2) Dados de mercado do acumulado de janeiro a fevereiro de 2025. Fonte: SUSEP/Porto Seguro.

→ Vida

6,4 mi

Vidas
(Mar/25)

+25,0% YoY¹

R\$ 431,1 mi

em prêmios no Vida
(1T25)

+15,8% YoY

- Crescimento de 15,8% dos prêmios no 1T25 (vs. 1T24)
- Aumento de 1,3 milhão de vidas (vs. 1T24)¹
- Sinistralidade do Vida de 39,1%, aumento de 4,7 p.p. (vs. 1T24)

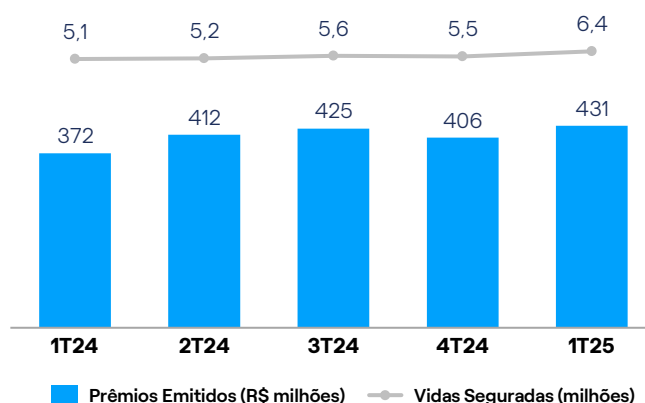
Prêmios Emitidos e Vidas Seguradas

No 1T25, os prêmios do Vida aumentaram 15,8% e a quantidade de vidas seguradas cresceu 25,0% em comparação ao 1T24¹. A expansão observada no período é explicada principalmente pelo desempenho do Vida Prestamista, do Vida Coletivo, Viagem e do Vida Individual.

No Vida Prestamista, os prêmios trimestrais cresceram acima do mercado² (+40,6% vs. 1T24), impulsionados por ações comerciais que expandiram a base de corretores parceiros, além do incremento em vendas pelo avanço dentro do Ecossistema Porto.

Já no Vida Coletivo, a expansão foi de +13,1% (vs. 1T24) ratificando a estratégia de crescimento no segmento de Pequenas e Médias Empresas e a ampliação da parceria com a Porto Saúde através do Proteção Turbinada, uma solução integrada de seguro Saúde e Vida para empresas.

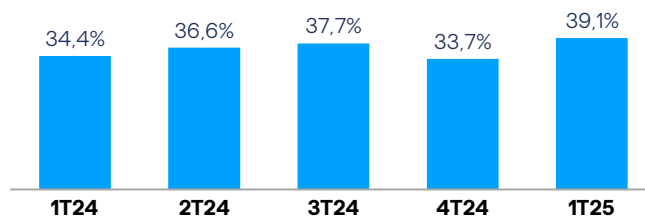
No Vida Individual, houve crescimento de 7,2% (vs. 1T24) em prêmios, a partir da reestruturação da jornada do produto, fortalecimento dos canais de oferta e menores índices de cancelamento.



Sinistralidade - Vida

A sinistralidade trimestral do Vida alcançou 39,1% no 1T25, aumento de 4,7 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior.

O aumento da sinistralidade é explicado principalmente pela mudança de mix de produtos e sazonalidade no Viagem, em razão do período de alta temporada.



Visão de Mercado (2M25³)

Empresa	Prêmio (R\$ bi)	Δ YoY %	% Mercado	Δ YoY p.p.	% Sinistralidade	Δ YoY p.p.
1º Maior	1,13	-8,8%	12,1%	-2,1 p.p.	28,9%	4,5 p.p.
2º Maior	1,01	-20,0%	10,9%	-3,7 p.p.	19,8%	1,8 p.p.
3º Maior	1,01	34,5%	10,8%	2,2 p.p.	20,3%	0,1 p.p.
4º Maior	0,79	16,6%	8,5%	0,7 p.p.	33,8%	-14,2 p.p.
5º Maior	0,65	15,9%	7,0%	0,5 p.p.	36,4%	-2,1 p.p.
Grupo Porto Seguro (10º maior)	0,29	21,7%	3,1%	0,4 p.p.	37,7%	3,8 p.p.
Total Mercado	9,33	7,1%			28,5%	0,9 p.p.

(1) Critério adotado a partir do 1T25: dados de volumetria consideram apenas vidas identificáveis desde o 1T24.

(2) Dados do Vida Prestamista acumulados de janeiro a fevereiro com base na SUSEP, ramos 977 e 1377.

(3) Dados de mercado do acumulado de janeiro a fevereiro de 2025. Fonte: SUSEP/Porto Seguro.

→ Sumário Financeiro e Operacional e DRE

Sumário Financeiro e Operacional – Porto Seguro

Auto	1T25	1T24	Δ %	4T24	Δ %
Prêmios Emitidos (R\$ milhões)	3.985,3	3.814,9	4,5%	4.160,8	-4,2%
Prêmio Ganho (R\$ milhões)	3.882,9	3.933,7	-1,3%	3.967,3	-2,1%
Sinistralidade (%) - Var (p.p.)	60,1%	56,2%	3,9	56,5%	3,6
Veículos Segurados - Frota (mil)	6.165,8	6.019,5	2,4%	6.000,4	2,8%
Patrimoniais	1T25	1T24	Δ %	4T24	Δ %
Prêmios Emitidos (R\$ milhões)	841,8	764,4	10,1%	901,0	-6,6%
Prêmios Ganhos (R\$ milhões)	787,6	713,9	10,3%	794,8	-0,9%
Sinistralidade (%) - Var (p.p.)	35,4%	36,0%	-0,6	37,7%	-2,2
Itens (mil)	4.802,6	3.909,8	22,8%	4.235,9	13,4%
Vida	1T25	1T24	Δ %	4T24	Δ %
Prêmios Emitidos (R\$ milhões)	431,1	372,4	15,8%	406,0	6,2%
Prêmios Ganhos (R\$ milhões)	422,4	358,4	17,9%	417,4	1,2%
Sinistralidade (%) - Var (p.p.)	39,1%	34,4%	4,7	33,7%	5,4
Vidas (mil)	6.354,8	5.083,6	25,0%	5.516,7	15,2%
Previdência¹	1T25	1T24	Δ %	4T24	Δ %
Taxa de Administração Financeira (TAF) (R\$ milhões)	-	13,6	-	14,1	-
Taxa de Carregamento (R\$ milhões)	-	0,3	-	0,2	-
Prêmio Ganho (R\$ milhões)	-	9,7	-	11,6	-
Total Receita Efetiva (R\$ milhões)	-	23,6	-	25,9	-
Total de Participantes Ativos (mil)	-	109,8	-	107,6	-
Ativos sob Gestão (R\$ milhões)	-	5.691,8	-	5.861,6	-
Uruguay Seguros	1T25	1T24	Δ %	4T24	Δ %
Prêmios Emitidos (R\$ milhões)	191,3	148,1	29,2%	182,9	4,6%
Prêmio Ganho (R\$ milhões)	174,3	137,9	26,4%	169,9	2,6%
Sinistralidade (%) - Var (p.p.)	30,1%	30,4%	-0,3	34,7%	-4,6
Receita de Serviços (R\$ milhões)	10,5	9,4	11,2%	9,6	9,9%
Demais Seguros	1T25	1T24	Δ %	4T24	Δ %
Receitas/Prêmios (R\$ milhões) *	3,1	3,7	-15,9%	2,7	12,9%
*Cosseguro, Rastreadores e Run Off (RCO e Demais Azul)					
Resseguro	1T25	1T24	Δ %	4T24	Δ %
Resseguro (R\$ milhões)	-54,8	-37,1	48,0%	-69,6	-21,2%
Total Porto Seguro	1T25	1T24	Δ %	4T24	Δ %
Receita Total (Prêmio Retido+Receitas)	5.408,1	5.099,4	6,1%	5.619,4	-3,8%
Lucro Líquido (R\$ milhões)	313,4	398,8	-21,4%	441,4	-29,0%
ROAE (%) - Var (p.p.)	22,6%	26,9%	-4,3	29,7%	-7,1

DRE Gerencial – Porto Seguro

DRE Porto Seguro	1T25	1T24	Δ %	4T24	Δ %
Receita Total (Prêmio Retido+Receitas)	5.408,1	5.099,4	6,1	5.619,4	(3,8)
Prêmio Retido	5.394,5	5.072,4	6,4	5.592,5	(3,5)
Prêmio Ganho	5.267,2	5.153,7	2,2	5.361,0	(1,8)
Receitas	13,6	27,0	(49,6)	26,8	(49,4)
Sinistros Líquidos Retidos	(2.823,9)	(2.633,3)	7,2	(2.740,6)	3,0
Despesa Comercialização	(1.284,3)	(1.184,1)	8,5	(1.270,2)	1,1
Despesas Operacionais	(88,0)	(81,8)	7,6	(64,0)	37,6
Despesas com Tributos	(138,3)	(147,1)	(6,0)	(153,8)	(10,1)
Despesas Administrativas	(560,2)	(548,7)	2,1	(576,4)	(2,8)
Resultado Operacional	386,0	585,7	(34,1)	582,9	(33,8)
Resultado Financeiro	194,0	173,1	12,0	153,8	26,1
Amortização Intangível	(3,2)	-	-	-	-
Resultado antes dos Impostos	576,8	758,8	(24,0)	736,6	(21,7)
Imposto de Renda e Contribuição Social	(170,0)	(239,0)	(28,9)	(163,9)	3,7
Lucro Líquido antes das Participações	406,8	519,8	(21,7)	572,7	(29,0)
Participações	(93,0)	(120,8)	(23,0)	(131,1)	(29,0)
Resultado Investidas	(0,4)	(0,2)	75,9	(0,2)	142,1
Lucro Líquido Total	313,4	398,8	(21,4)	441,4	(29,0)
R.O.A.E. (%) - Var (p.p.)	22,6%	26,9%	-4,3	29,7%	-7,1
Índice Combinado (%) - Var (p.p.)	92,7%	88,9%	3,8	89,4%	3,3
Índice Combinado Ampliado (%) - Var (p.p.)	89,4%	85,8%	3,6	86,5%	2,9
Base Aplicações Financeiras	5.624,0	5.783,0	(2,7)	5.397,5	4,2

(1) A partir do 1T25, o produto Previdência deixou de ser contabilizado na Vertical Porto Seguro e passou a integrar a Vertical Porto Bank.



DANILO
Corretor
2 anos com a Porto

Porto Saúde

1T25

→ Beneficiários e Receitas

R\$ 2,0 bi

em receitas no 1T25
(+35,2% vs. 1T24)

702k Vidas

+139k vidas no
Seguro Saúde
(+24,7% vs. 1T24)

R\$ 180 mi

de lucro líquido no 1T25
(+70,6% vs. 1T24)

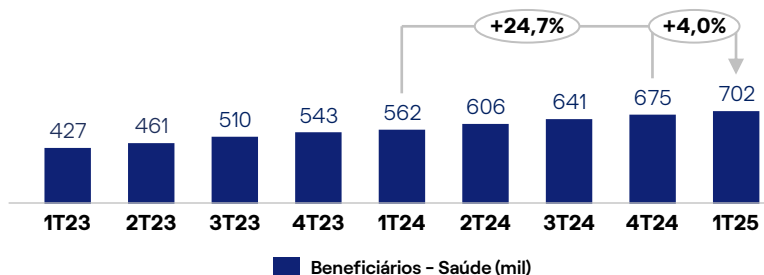
39,7%

ROAE
(+6.5 p.p. vs. 1T24)

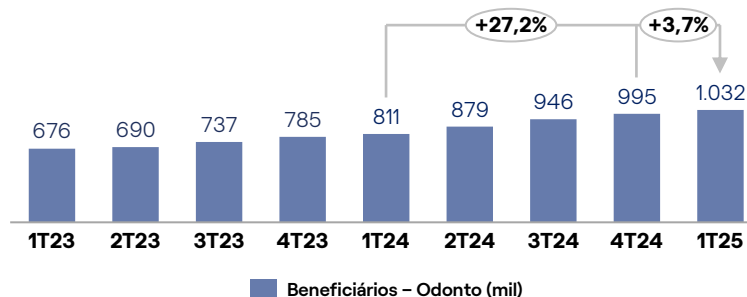
- Atingimento de +700 mil de vidas no seguro saúde e +1 milhão de vidas no odontológico
- Receitas e Prêmios aumentaram R\$ 511,8 mi, +35,2% (vs. 1T24)
- Sinistralidade saúde + odonto no 1T25 foi melhor em 1.6 p.p.(vs. 1T24)
- Lucro líquido de R\$ 179,6 mi, crescimento de R\$ 74,3 mi (+70,6% vs. 1T24)
- ROAE de 39,7% no 1T25 (+6,5 p.p. vs. 1T24)

Beneficiários

O Seguro Saúde atingiu 702 mil vidas, mantendo uma série de 18 trimestres consecutivos de crescimento. Houve um aumento de +139 mil vidas em relação ao 1T24.

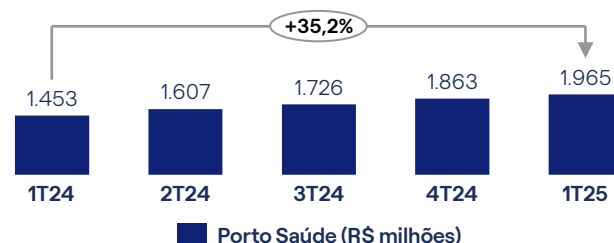
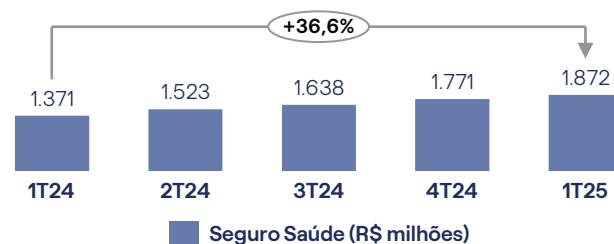


Já no Seguro Odonto atingiu 1.032 mil vidas, aumentando +221 mil vidas em relação ao 1T24.



Receitas

As receitas da Porto Saúde cresceram +R\$ 511,8 milhões (+35,2%) em relação ao mesmo período do ano anterior, atingindo R\$ 2 bilhões no trimestre.

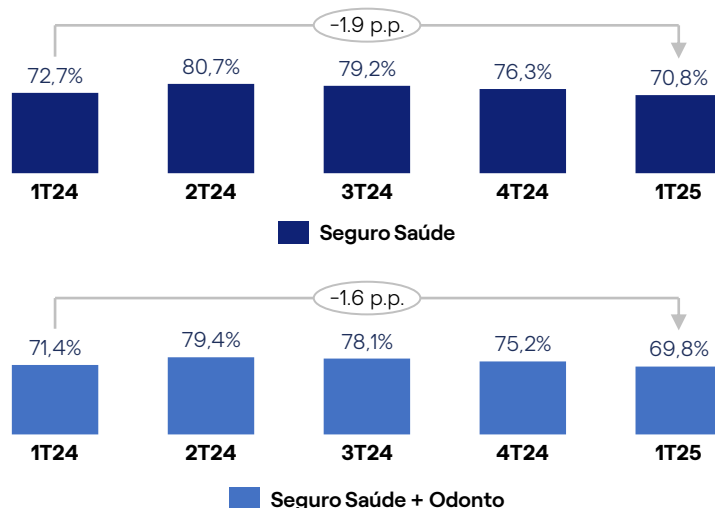


→ Sinistralidade e Resultado

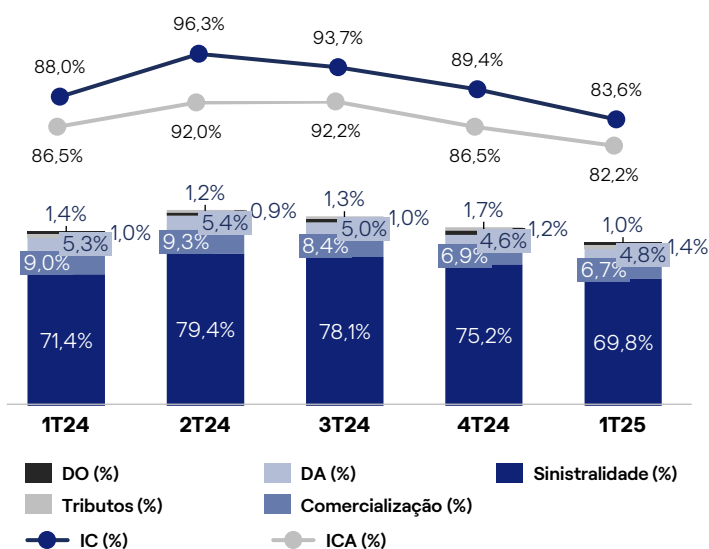
Sinistralidade

A sinistralidade do Seguro Saúde fechou em 70,8%, -1,9 p.p. em relação ao 1T24, reforçando mais uma vez os reflexos da nossa estratégia de verticalização virtual, com Time Médico Porto, Parcerias e ações de combate a fraudes.

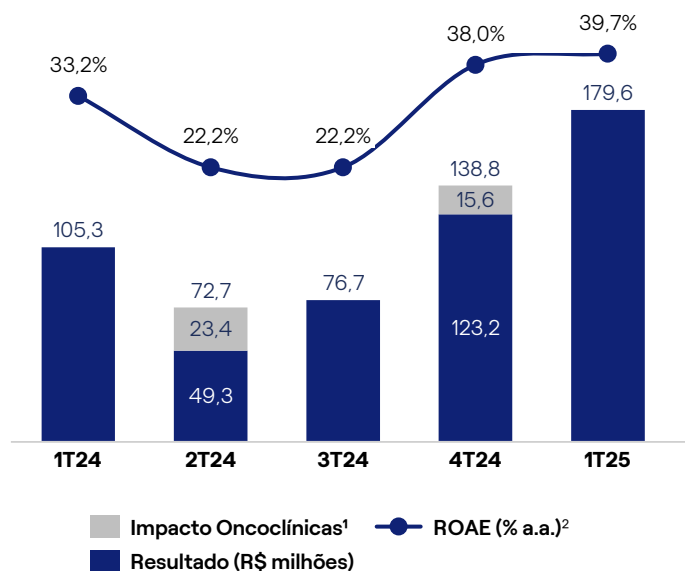
Já a sinistralidade do Seguro Saúde + Odonto no 1T25 foi de 69,8%, apresentando uma melhora de 1,6 p.p. em comparação ao 1T24.



Índice Combinado



Resultado e rentabilidade



O Índice Combinado da Porto Saúde melhorou 4,3 p.p. (vs. 1T24), atingindo 83,6% no trimestre, refletindo a menor sinistralidade, eficiência nas despesas administrativas e redução nas despesas de comercialização. O lucro líquido atingiu R\$ 179,6 milhões no 1T25 (+70,6% vs. 1T24). A lucratividade positiva refletiu no ROAE de 39,7% no trimestre (+6,5 p.p. vs. 1T24).

Em relação à despesa de comercialização, em setembro de 2024 foi feito um ajuste no diferimento das comissões decorrente de estudos atuariais, que demonstraram um aumento do tempo médio de permanência dos clientes no Seguro Saúde. No 1T25, a alteração gerou um impacto de 2,3 p.p. no índice de comercialização, correspondente a R\$ 42,1 milhões nas despesas de comercialização ou R\$ 19,3 milhões no lucro líquido.

(1) Impacto não recorrente de R\$ 15,6 milhões no 4T24 e 23,4 milhões no 2T24 referente a transação com a Oncoclínicas.

→ Sumário Financeiro e Operacional e DRE

Sumário Financeiro e Operacional – Porto Saúde

Seguro Saúde	1T25	1T24	Δ%	4T24	Δ%
Prêmios Emitidos (R\$ milhões)	1.872,1	1.370,6	36,6%	1.771,1	5,7%
Beneficiários - (mil)	702	562	24,7%	675	4,0%
Seguro Odontológico	1T25	1T24	Δ%	4T24	Δ%
Prêmios Emitidos (R\$ milhões)	55,0	48,3	13,8%	53,2	3,4%
Beneficiários - (mil)	1.032	811	27,2%	995	3,7%
Outros	1T25	1T24	Δ%	4T24	Δ%
Receitas (R\$ milhões)	37,5	33,9	10,8%	38,9	-3,7%
Clientes - (mil)	145	149	-2,8%	145	0,1%
Total Porto Saúde	1T25	1T24	Δ% / p.p.	4T24	Δ% / p.p.
Receitas (R\$ milhões)	1.964,6	1.452,8	35,2%	1.863,2	5,4%
Lucro Líquido (R\$ milhões)	179,6	105,3	70,6%	138,8	29,4%
ROAE (%) - Var (p.p.)	39,7%	33,2%	6,5	38,0%	1,6
Índice Combinado (%) - Var (p.p.)	83,6%	88,0%	-4,3	89,4%	-5,8

DRE Gerencial – Porto Saúde

DRE Porto Saúde	1T25	1T24	Δ%	4T24	Δ%
Receita Total (Prêmio Retido+Receitas)	1.964,6	1.452,8	35,2	1.863,2	5,4
Prêmio Retido	1.927,1	1.418,9	35,8	1.824,3	5,6
Prêmio Ganho	1.872,5	1.393,8	34,3	1.799,7	4,0
Receitas	37,5	33,9	10,8	38,9	(3,7)
Sinistros Líquidos Retidos	(1.306,8)	(995,0)	31,3	(1.352,9)	(3,4)
Despesa Comercialização	(126,2)	(126,1)	0,1	(123,6)	2,1
Despesas Operacionais	(38,2)	(32,3)	18,4	(51,2)	(25,4)
Despesas com Tributos	(28,7)	(21,6)	32,9	(24,1)	19,0
Despesas Administrativas	(97,3)	(80,5)	20,8	(89,9)	8,3
Resultado Operacional	312,8	172,2	81,7	197,0	58,8
Resultado Financeiro e Patrimonial	34,2	24,0	42,2	60,8	(43,8)
Resultado antes dos Impostos	347,0	196,2	76,9	257,8	34,6
Imposto de Renda e Contribuição Social	(112,2)	(63,7)	76,1	(81,5)	37,6
Lucro Líquido antes das Participações	234,8	132,5	77,2	176,3	33,2
Participações	(55,2)	(27,2)	103,2	(37,5)	47,3
Lucro Líquido	179,6	105,3	70,6	138,8	29,4
ROAE (%) - Var (p.p.)	39,7%	33,2%	6,5	38,0%	1,6
Índice Combinado (%) - Var (p.p.)	83,6%	88,0%	-4,3	89,4%	-5,8
Índice Combinado Ampliado (%) - Var (p.p.)	82,2%	86,5%	-4,3	86,6%	-4,4
Base aplicações financeiras	1.017,4	768,8	32,3	956,4	6,4



Porto Bank

1T25

INGRID
Corretora
17 anos com a Porto

→ Principais destaques

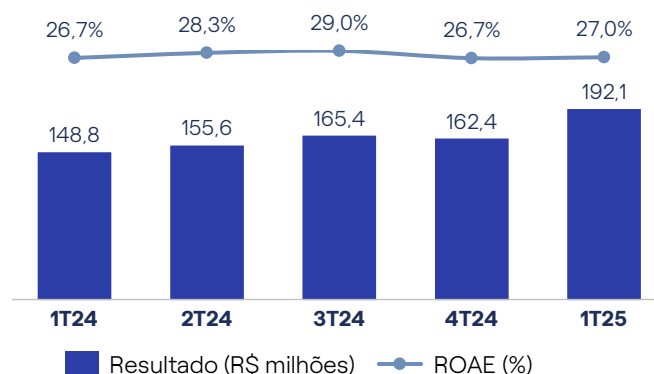
5,0 mi
de Negócios
(Mar/25)
+25,6% YoY

R\$ 1,7 bi
em Receitas
(1T25)
+29,0% YoY

- Lucro líquido de 192,1 MM +29,2% YoY, com ROAE de 27,0%
- Receitas de R\$ 1,732 bi (+29,0% YoY)
- Melhora da inadimplência YoY com queda de 11,8 p.p. no índice de perda sobre receita financeira dos produtos de crédito e queda de 0,5 p.p. no over 90. Nos produtos de Fiança e Garantia houve redução do risco de 5.4 p.p.
- Crescimento do portfólio da Conta Digital PF com 347 mil contas ao final do 1T25.

A diversificação de receitas e a complementaridade entre os produtos do Porto Bank fortalecem a rentabilidade por cliente. Esse desempenho reflete a eficácia das estratégias implementadas com foco no ecossistema Porto, evidenciando o potencial de rentabilização e lucratividade, além das oportunidades de expansão do cross-sell. Essa estrutura integrada de produtos contribui para a resiliência do portfólio.

Resultado e Rentabilidade



O Porto Bank encerrou o primeiro trimestre de 2025 com uma marca de 5 milhões de negócios, que representa um aumento de 25,6% em relação ao 1T24. Esse movimento evidencia o sucesso da estratégia de expansão na integração ao Ecossistema Porto.

Na constante busca de aumentar a relevância do Porto Bank junto aos clientes Porto foram implementadas novas funcionalidades como: antecipação de compras parceladas; "buy now, pay later"; IOF zero nas compras internacionais; revitalização portfólio de cartões e; nova jornada digital do produto Car Equity. Tais diferenciais fortalecem a presença digital e consolidam a proposta de valor diferenciada para os clientes.

A Conta Digital PF Porto Bank contribui diretamente para esse objetivo trazendo presença no dia a dia para os clientes do portfólio, complementando a oferta de meios de pagamento Porto Bank.

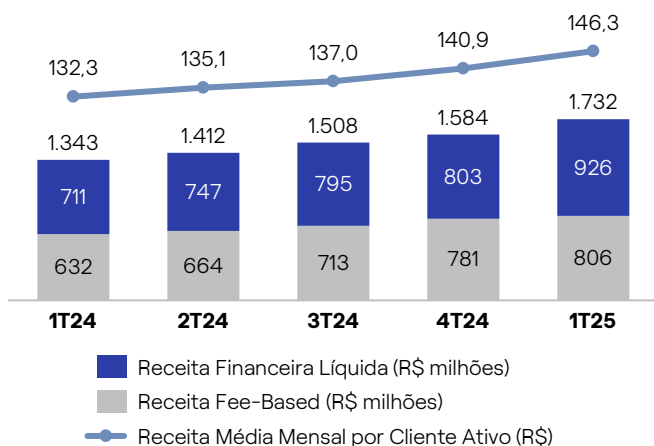
A receita média por cliente ativo (ARPAC) apresentou evolução de 10,6% em relação ao 1T24, atingindo R\$ 146,26, demonstrando a capacidade de geração de receita do cliente do ecossistema Porto.

Este desempenho contribuiu significativamente para que as receitas totais alcançassem R\$ 1,7 bilhão no trimestre, um aumento de 29% na comparação anual.

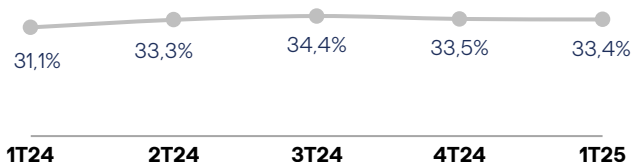
A carteira de crédito registrou crescimento de 14,4% frente ao 1T24, totalizando R\$ 20,1 bilhões. O índice de inadimplência acima de 90 dias recuou 0,5 ponto percentual, atingindo 6,0%, demonstrando assertividade na estratégia de focar no ecossistema Porto e a disciplina na execução de uma gestão de risco eficiente e de políticas de concessão aprimoradas.

Outro destaque é o desempenho da carteira administrada de Consórcio, que cresceu 35,6% em relação ao mesmo período do ano anterior, alcançando R\$ 81,2 bilhões, mantendo a liderança no share da carteira administrada no segmento de imóveis.

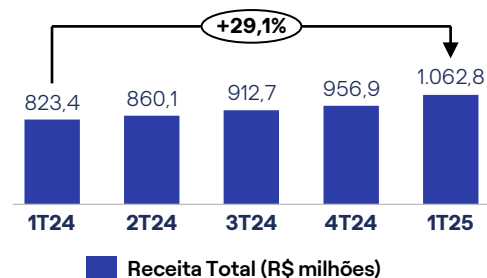
Receitas



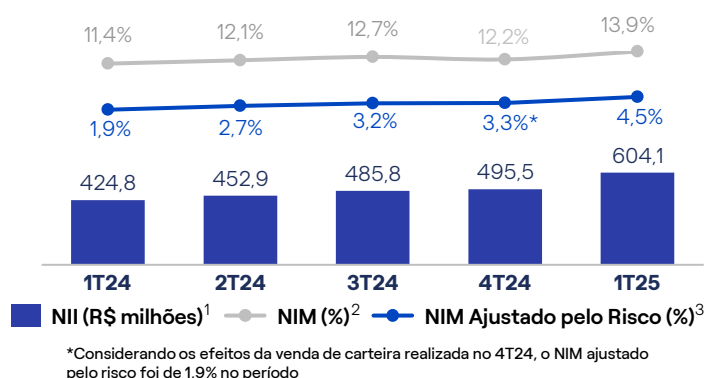
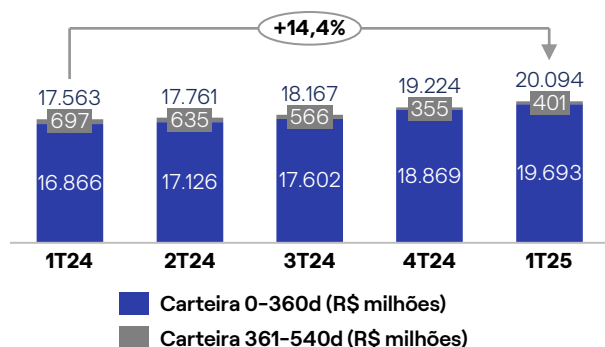
Índice de Eficiência*



Soluções Financeiras para Crédito

Receita
R\$ 1,1 bi
+29,1% YoY
Cartões
R\$ 913,3 mi
+27,7% YoY
Empréstimos e Financiamentos
R\$ 149,5 mi
+38,1% YoY


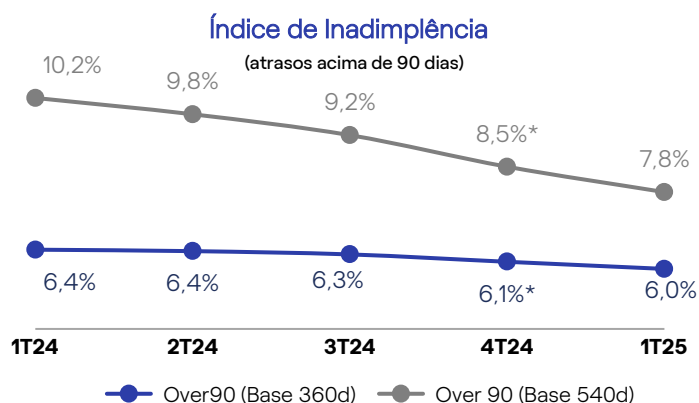
Carteira de Crédito



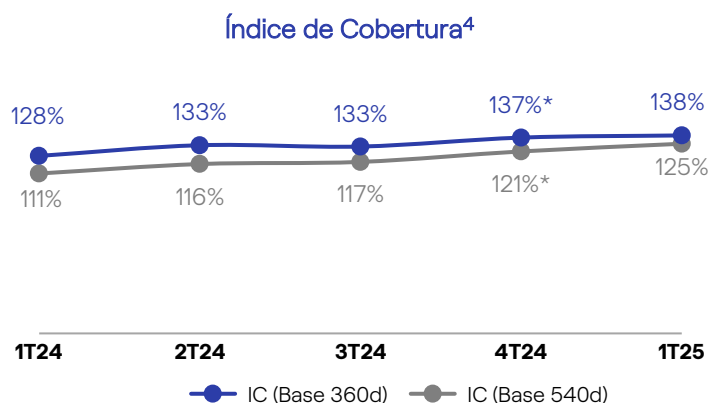
*Considerando os efeitos da venda de carteira realizada no 4T24, o NIM ajustado pelo risco foi de 1,9% no período

A estratégia demonstra eficiência com crescimento e rentabilidade em ambiente de maior seletividade. Cartão de Crédito: R\$ 17,4 bilhões (+16,2% vs. 1T24), consolidando-se como principal motor de crescimento da operação financeira e Empréstimo e Financiamento: R\$ 2,6 bilhões, com foco em produtos com garantia.

Os indicadores de rentabilidade apresentam um crescimento sólido do NIM, evidenciando uma tendência positiva. Esse avanço reflete tanto a elevação do *spread* quanto a melhoria na performance de crédito, fatores essenciais para a sustentação e o fortalecimento dos resultados financeiros.



*Considerando os efeitos da venda de carteira realizada no 4T24, o Índice de Inadimplência na base até 360 dias foi 5,2% e na base até 540 dias foi 6,9%.



*Considerando os efeitos da venda de carteira realizada no 4T24, o Índice de Cobertura na base até 360 dias foi 148% e na base até 540 dias foi 131%

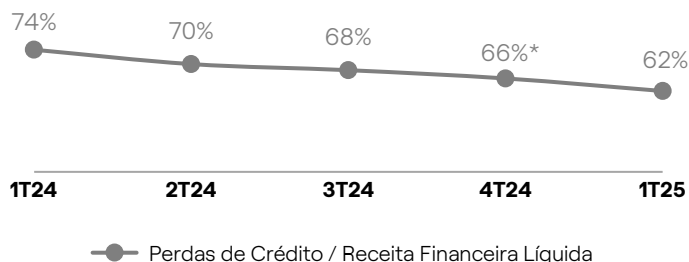
O Índice de Inadimplência acima de 90 dias (base 360 dias) da Porto segue tendência de queda com redução de 0,5 p.p. em relação ao 1T24 e 0,1 p.p. vs. 4T24 ajustado, atingindo 6,0% no 1T25.

No 1T25, o índice de cobertura alcançou 138% (base 360 dias), reforçando a robustez da estrutura de provisões frente à carteira de crédito.

(1) NII = Receita Financeira - Despesas Financeira - Comissão de Operações de Crédito.
 (2) NIM = (NII x 4) / Carteira Média Sensível a Spread.
 (3) NIM Ajustado pelo Risco = (NII - Perda x 4) / Carteira Média Sensível a Spread.
 (4) Índice de Cobertura = PCLD / Saldo da carteira com atrasos acima de 90 dias.

Soluções Financeiras para Crédito

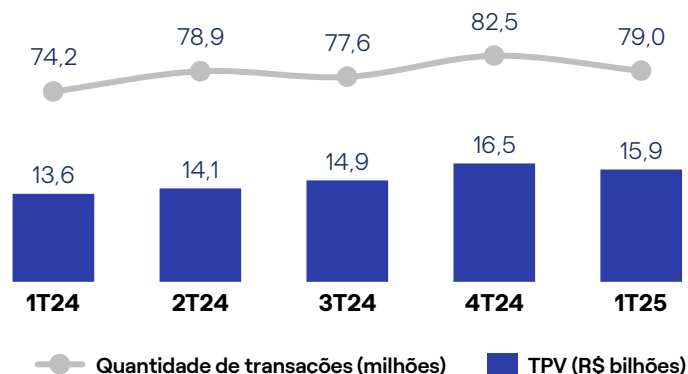
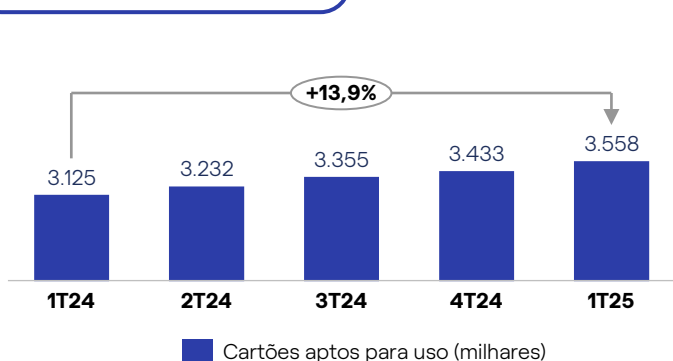
Custo de Risco (Perda de Crédito sobre Receita Financeira Líquida)*



*Considerando os efeitos da venda de carteira realizada no 4T24, o Custo de Risco foi 78%

O custo de risco apresentou uma redução significativa de 11,5 p.p. em relação ao 1T24, atingindo 62% no trimestre e demonstrado melhora consistente a cada trimestre.

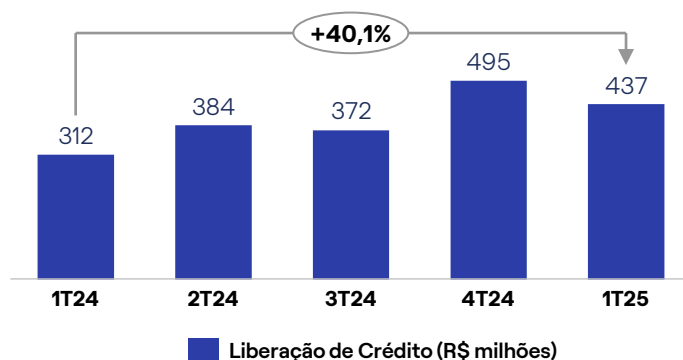
Cartão de Crédito



O número total de cartões de crédito atingiu 3,6 milhões no 1T25, crescimento de 13,9% em relação ao 1T24 e de 3,7% frente ao trimestre anterior. No 1T25 foram vendidas 155 mil unidades.

O volume total transacionado (TPV) cresceu 17,1% no 1T25 (vs. 1T24), atingindo R\$ 15,9 bilhões. O valor médio transacionado por cartão teve aumento de 2,8% vs. 1T24, enquanto o número de transações foi de 79,0 milhões, 6,5% acima do mesmo período do ano anterior.

Empréstimo e Financiamento (E&F)



No 1T25, o volume de crédito liberado alcançou R\$ 437 milhões, crescimento de 40,1% em relação ao 1T24. O desempenho com foco na oferta de produtos com garantias, alinhados à estratégia de construção de um portfólio mais rentável e resiliente, demonstra a capacidade de crescimento dentro do ecossistema Porto.

As evoluções e melhorias realizadas nas jornadas de contratação digital do produto Car Equity, especialmente no App Porto, foram fundamentais para o crescimento de vendas, que apresentou expansão de 126,9% em comparação ao mesmo período do ano anterior, e totalizaram R\$ 172,3 milhões de crédito.

→ Consórcio

Receita

R\$ 372,7 mi

+36,5% YoY

Carteira Administrada

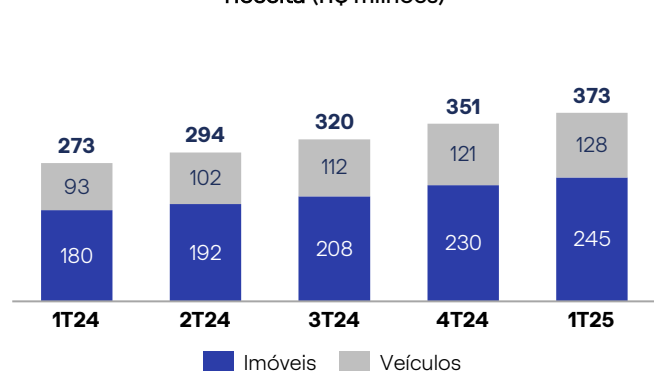
R\$ 81,2 bi

+35,6% YoY

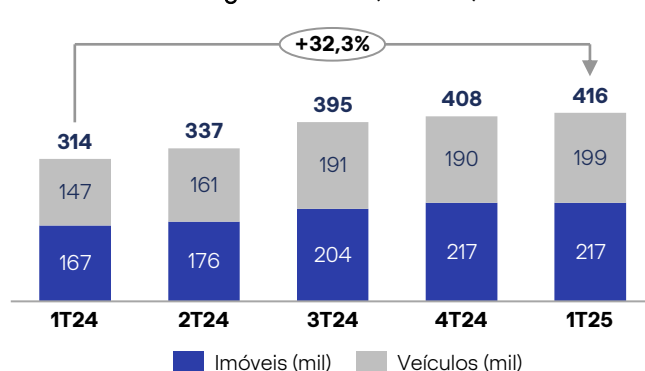
A Carteira de Crédito Administrado pelo Consórcio alcançou R\$ 81,2 bilhões, um crescimento de 35,6% em comparação ao 1T24. Destacamos um crescimento de 45,8% no segmento de veículos e um acréscimo de 33,2% na modalidade de imóveis, o que consolida nossa liderança de mercado.

As novas iniciativas de produto (como a utilização de parte do crédito imobiliário para aquisição de móveis planejados) e a força de vendas impulsionaram a receita para R\$ 372,7 milhões no 1T25, com R\$ 5,5 bilhões em crédito vendido. As cotas comercializadas cresceram 33,0% em 2025, enquanto o mercado cresceu 26,0%. Ganhamos 0,5 p.p. de participação no segmento de imóveis, atingindo 12,8% (2M25 vs. 2M24), e 0,6 p.p. em automóveis, chegando a 3,6% (12M24 vs. 12M23), reforçando a eficácia das estratégias adotadas e o fortalecimento da nossa presença no mercado.*

Receita (R\$ milhões)



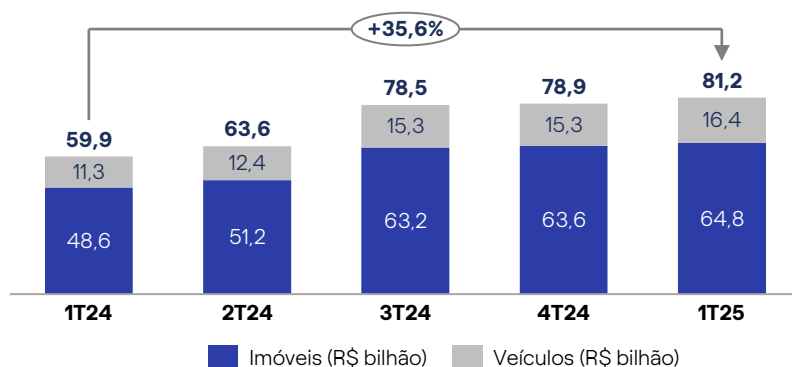
Negócios Ativos (milhares)



O segmento de Consórcio do Porto Bank manteve crescimento sustentável no primeiro trimestre de 2025, com receitas de R\$ 372,7 milhões, +36,5% na comparação anual. Este resultado foi impulsionado pelo aumento de 36,1% nas receitas da carteira de imóveis e de 37,2% no segmento de veículos em relação ao 1T24. A base de negócios ativos alcançou a marca de 416 mil cotas, expansão de 32,3% YoY.

Carteira Administrada

A carteira administrada atingiu o montante de R\$ 81,2 bilhões, representando elevação de 35,6% em comparação ao 1T24. Este desempenho reflete a gestão eficiente dos grupos administrados e a estratégia assertiva de vendas e captação de novos negócios.



Gestão dos Grupos

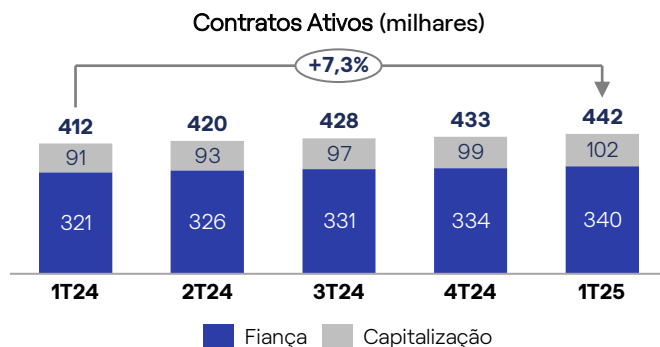
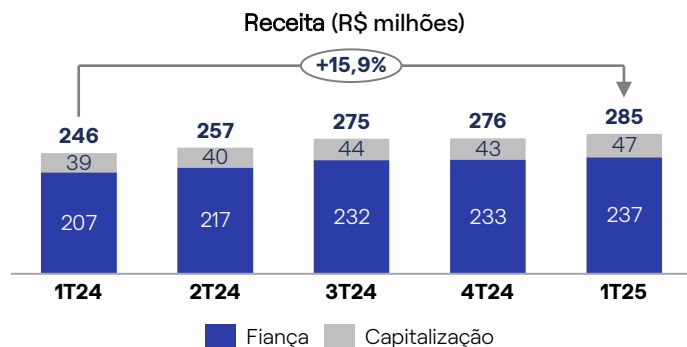
Os consórcios administrados pelo Porto Bank mantiveram indicadores de saúde financeira superiores à média do mercado, com baixos níveis de inadimplência e crescimento expressivo nas contemplações, que evoluíram 35% no 1T25. No período foram disponibilizados R\$ 1,5 bilhão em crédito para aquisição de bens móveis e imóveis, um aumento de 42% YoY.

Soluções Financeiras para Locação e Garantia

Receita
R\$ 285,0 mi
+15,9% YoY

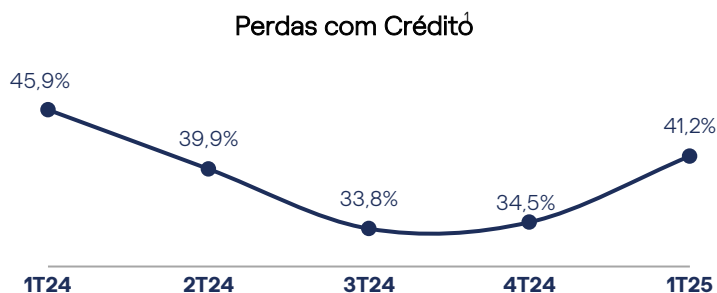
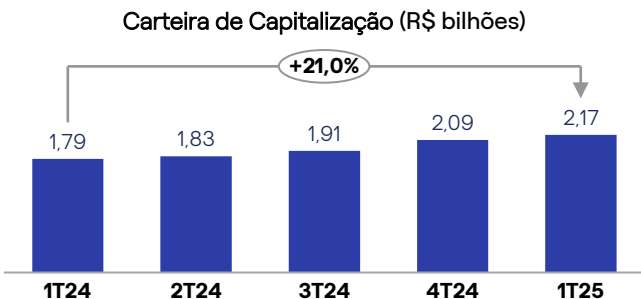
Contratos de Garantia
Locatícia
441,9 k
+7,3% YoY

Carteira de Capitalização
R\$ 2,7 bi
+21% YoY



Os produtos do portfólio de soluções financeiras para locação e garantia atingiram R\$ 285 mi de receita ao final do 1T25, crescimento de 15,9% (vs. 1T24). O volume de contratos ativos de Fiança e Capitalização atingiu 442 mil no 1T25, crescimento de 7,3% em relação ao 1T24.

A busca crescente do mercado imobiliário por garantias profissionais impulsionou a expansão dos produtos de Fiança Locatícia e Garantia de aluguel através de Capitalização. O resultado evidencia a eficácia da estratégia de fortalecimento do portfólio de garantias e consolida a Porto como referência no segmento.



A sinistralidade do produto fiança apresentou queda de 4,7 p.p. em relação ao 1T24, com o aumento no comparativo trimestral sendo um movimento sazonal já esperado.

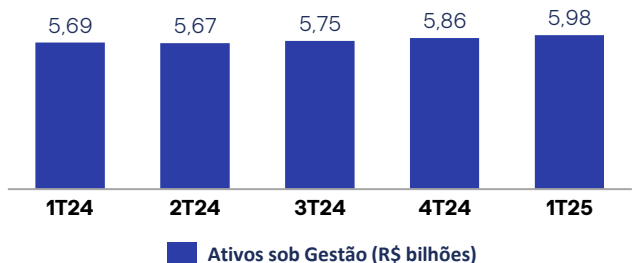
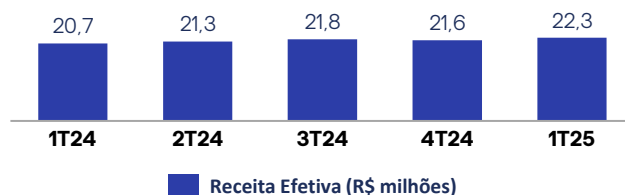
Previdência

Receita Efetiva e Participantes Ativos

Temos focado em ações com o objetivo de melhorar a captação 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

Os ativos sob gestão do Previdência atingiram o montante de R\$ 5,98 bilhões no encerramento do trimestre.



→ Sumário Financeiro e Operacional e DRE

Sumário Financeiro e Operacional – Porto Bank

Cartão de Crédito e Financiamento	1T25	1T24	Δ% / p.p.	4T24	Δ% / p.p.
Receitas Financeiras Líquida	651,0	475,3	37,0%	542,3	20,0%
Receita Financeira Bruta	735,0	565,7	29,9%	617,7	19,0%
Despesa Financeira	-84,0	-90,3	-7,1%	-75,3	11,4%
Receita Fee-Based (1)	411,8	348,1	18,3%	414,5	-0,7%
Total de Receitas (R\$ milhões)	1.062,8	823,4	29,1%	956,9	11,1%
PCLD / Carteira (Base 360d)	8,3%	8,3%	0,0	7,7%	0,6
PCLD / Carteira (Base 540d)	9,8%	11,3%	-1,5	9,1%	0,7
Contratos de Empréstimos e Financiamentos (milhares de unidades)	114,0	117,0	-2,6%	108,0	5,6%
Cartão de Crédito (milhares de unidades)	3.557,8	3.124,8	13,9%	3.432,5	3,7%
Despesas de Comercialização	47,0	50,5	-7,0%	46,6	0,8%
Carteira de Crédito Média Sensível a Spread	17.424,9	14.921,4	16,8%	16.190,1	7,6%
Riscos Financeiros	1T25	1T24	Δ% / p.p.	4T24	Δ% / p.p.
Receitas Financeiras Líquida (R\$ milhões)	237,5	206,7	14,9%	232,7	2,07%
Prêmios Ganhos (R\$ milhões)	227,9	196,9	15,7%	223,6	1,92%
Resultado Financeiro (R\$ milhões)	9,6	9,8	-1,9%	9,1	5,86%
Perda de Crédito (%) - Var (p.p.)	40,9%	46,3%	-5,4	34,3%	6,7
Contratos de Riscos Financeiros (mil)	339,6	320,9	5,8%	333,6	1,8%
Capitalização	1T25	1T24	Δ% / p.p.	4T24	Δ% / p.p.
Total de Receitas (R\$ milhões)	47,5	39,2	21,3%	43,4	9,3%
Receita Fee-Based (R\$ milhões)	26,7	21,9	22,0%	25,8	3,4%
Receita Financeira Líquida (R\$ milhões)	20,8	17,3	20,4%	17,6	17,9%
Títulos Vigentes de Capitalização (mil)	102,3	90,8	12,7%	99,5	2,9%
Consórcio	1T25	1T24	Δ% / p.p.	4T24	Δ% / p.p.
Total de Receitas (R\$ milhões)	372,7	273,1	36,5%	350,8	6,2%
Receita Fee-Based (R\$ milhões)	352,3	261,8	34,6%	340,2	3,6%
Receita Financeira Líquida (R\$ milhões)	20,3	11,2	81,3%	10,6	91,7%
Negócios Ativos (mil)	415,7	314,2	32,3%	407,6	2,0%
Demais Produtos	1T25	1T24	Δ% / p.p.	4T24	Δ% / p.p.
Receita Demais Produtos (R\$ milhões) (2)	11,9	0,4	-	0,2	-
Total Porto Bank	1T25	1T24	Δ% / p.p.	4T24	Δ% / p.p.
Total de Receitas (R\$ milhões) (3)	1.732,4	1.342,8	29,0%	1.583,9	9,4%
Lucro Líquido (R\$ milhões)	192,1	148,8	29,2%	162,4	18,3%
ROAE (%) - Var (p.p.)	27,0%	26,7%	0,2	26,7%	0,3
Índice de Eficiência (%) - Var (p.p.) (4)	33,4%	31,1%	2,3	33,5%	-0,2
Índice de Eficiência (%) - Var (p.p.) (5)	47,0%	43,8%	3,2	47,5%	-0,4

DRE Gerencial – Porto Bank

DRE Porto Bank	1T25	1T24	Δ%	4T24	Δ%
Fee Based	806,1	632,2	27,5	781,1	3,2
Receitas Financeiras Líquida (i)	926,3	710,5	30,4	802,9	15,4
Total Receitas	1.732,4	1.342,8	29,0	1.583,9	9,4
Despesas com Tributos	(104,9)	(80,1)	31,0	(108,0)	(2,9)
Receita Líquida	1.627,5	1.262,7	28,9	1.475,9	10,3
Perdas de Crédito (ii)	(503,5)	(445,6)	13,0	(497,1)	1,3
Total Despesas	(765,6)	(553,2)	38,4	(700,7)	9,3
Despesas de Comercialização	(241,1)	(179,1)	34,6	(222,8)	8,2
Despesas Operacionais	(306,9)	(208,6)	47,1	(274,4)	11,8
Despesas Administrativas	(217,6)	(165,5)	31,5	(203,5)	6,9
Resultado antes dos Impostos	358,4	263,8	35,8	278,2	28,9
Imposto de Renda e Contribuição Social	(110,9)	(80,8)	37,2	(75,2)	47,5
Participação nos Resultados	(57,9)	(37,3)	55,1	(42,9)	34,8
Resultado Investidas	2,5	3,1	(18,4)	2,4	6,3
Lucro Líquido (R\$ milhões)	192,1	148,8	29,2	162,4	18,3
ROAE (%) - Var (p.p.)	27,0%	26,7%	0,2	26,7%	0,3
Enquadramento do Segmento de Riscos Financeiros - DRE do Bank	1T25	1T24	Δ%	4T24	Δ%
(i) Prêmio Ganho embutido em Receitas Financeiras	227,9	196,9	15,7	223,6	1,9
(ii) Sinistros Retidos embutidos em Perda de Crédito	(93,3)	(91,3)	2,2	(76,6)	21,8
(i) Resultado Financeiro embutido em Receitas Financeiras	9,6	9,8	(1,9)	9,1	5,9

(1) A composição do fee-based é dada por: receitas de serviços/outras, receitas com prestação de serviços consórcio, receitas com títulos de capitalização e receita de demais serviços.

(2) A partir do 1T25, o produto Previdência passou a ser contabilizado na Vertical Porto Bank. Anteriormente o produto se encontrava na Vertical Porto Seguro.

(3) Riscos Financeiros considera Prêmio Ganho + Receitas Financeiras.

(4) Índice de Eficiência Nova Metodologia = (Despesas) / (Receita Líquida - Rewards - Despesa de Comercialização).

(5) Índice de Eficiência Anterior = Total de Despesas / Receita Líquida



Porto Serviço

LIA
Corretora
15 anos com a Porto

1T25

731 K

 atendimentos para
automóvel no 1T25

693 K

 atendimentos para
residência e empresa
no 1T25

80

 NPS
de Serviços

A Porto Serviço 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).

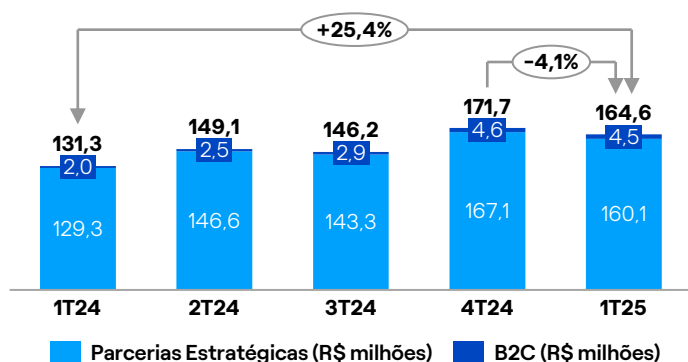
A Porto Serviço, através da Parceria Porto Seguro, oferta serviços para os clientes Porto, inclusos nas apólices de seguros. Enquanto a linha de Parcerias Estratégicas conta com serviços ofertados no modelo B2B2C, como por exemplo, assistência automotiva para clientes de montadoras, locadoras e seguradoras e serviços de instalação de eletrodomésticos, TVs e helpdesk para clientes de grandes varejistas do país, além de serviços para empresas de utilities, telecom e meio de pagamentos.

A Vertical está constantemente aumentando a quantidade de parcerias estratégicas com clientes fora da Parceria Porto Seguro, o que tem impactado positivamente a receita e contribuído para o aumento da diversificação.

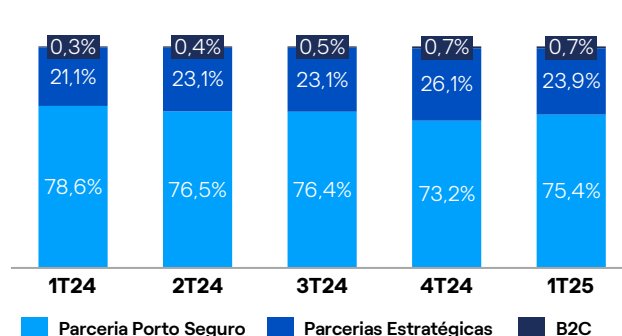
Já a linha de serviços B2C conta com serviços de assistência ofertados até para quem não é cliente Porto. Estamos intensificando as ações no segmento B2C, visando expandir esta linha de negócio, através de iniciativas com corretores parceiros, como a ampliação das vendas de serviços nos condomínios residenciais por meio da estruturação de ofertas digitais.

No trimestre, as receitas de parcerias estratégicas atingiram R\$ 160,1 milhões (+23,8% vs. 1T24) e as receitas de B2C foram R\$ 4,5 milhões (+129,0% vs. 1T24).

Receita Parcerias Estratégicas e B2C



Distribuição da Receita

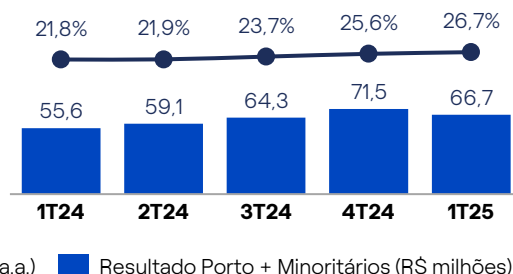


EBITDA e Margem EBITDA

R\$ 113 mi
de EBITDA no 1T25
16,9% Margem
EBITDA no 1T25



Resultado e Rentabilidade*



No 1T25, os principais indicadores de rentabilidade da Porto Serviço cresceram no comparativo com o mesmo período do ano anterior, com destaque para o aumento de 19,1% no lucro líquido, alcançando R\$ 53,6 milhões, a expansão de 19,4% no EBITDA, atingindo R\$ 113,5 milhões, o aumento de 1,4 p.p. na margem EBITDA, alcançando 16,9% e a elevação de 4,6 p.p. no ROAE, fechando o trimestre em 26,3%.

Mantemos o foco em estruturação, ampliação das parcerias e vendas B2C, buscando estender a prestação de serviços de reconhecida qualidade também a usuários que não somente os segurados da Companhia.

→ Financeiro e Operacional e DRE

Sumário Financeiro e Operacional – Porto Serviço

Parceria Porto Seguro	1T25	1T24	Δ%	4T24	Δ%
Receita com Prestação de Serviços (R\$ milhões)	505,1	481,1	5,0%	469,6	7,6%
Negócios (mil)	1.133,8	1.134,6	-0,1%	1.113,8	1,8%
Parcerias Estratégicas	1T25	1T24	Δ%	4T24	Δ%
Receita com Prestação de Serviços (R\$ milhões)	160,1	129,3	23,8%	167,1	-4,2%
Negócios (mil)	5.540,7	5.352,5	3,5%	6.192,3	-10,5%
B2C	1T25	1T24	Δ%	4T24	Δ%
Receita com Prestação de Serviços (R\$ milhões)	4,5	2,0	129,0%	4,6	-0,3%
Negócios (mil)	6,1	2,8	118,8%	7,3	-17,2%
Total Serviço	1T25	1T24	Δ%	4T24	Δ%
Total de Receitas (R\$ milhões)	669,7	612,4	9,4%	641,2	4,4%
Lucro Líquido antes de Minoritários (R\$ milhões)	66,7	55,6	20,1%	71,5	-6,7%
Minoritários (R\$ milhões)	-13,2	-10,6	24,2%	-12,7	4,2%
Lucro Líquido (R\$ milhões)	53,6	45,0	19,1%	58,9	-9,0%
EBITDA (R\$ milhões)	113,5	95,1	19,4%	103,0	10,2%
Margem EBITDA (%) - Var (p.p.)	16,9%	15,5%	1,4	16,1%	0,9
ROAE (%) - Var (p.p.)*	26,3%	21,7%	4,6	25,8%	0,4
Dívida Líquida (R\$ milhões)	-	2,0	-	-	-

DRE Gerencial – Porto Serviço

Porto Serviço	1T25	1T24	Δ%	4T24	Δ%
Receitas com Serviços	669,7	612,4	9,4	641,2	4,4
Custo dos Serviços Prestados	(398,8)	(368,6)	8,2	(363,7)	9,6
Despesas com Tributos	(29,9)	(32,4)	(7,8)	(31,3)	(4,5)
Despesas de Comercialização	(53,8)	(44,6)	20,7	(51,0)	5,7
Despesas Operacionais	(5,9)	(5,6)	4,8	(14,7)	(60,0)
Resultado antes das Despesas Administrativas	181,3	161,1	12,5	180,6	0,4
Despesas Administrativas	(46,5)	(50,3)	(7,4)	(58,1)	(19,8)
Resultado Operacional	134,8	110,9	21,6	122,5	10,0
Resultado Financeiro	7,8	(2,0)	(486,1)	5,4	44,0
Amortização do Intangível	(8,1)	-	-	-	-
Resultado antes dos Impostos	134,5	108,9	23,5	127,9	5,1
Imposto de Renda e Contribuição Social	(45,3)	(35,9)	26,2	(36,3)	24,5
Lucro antes das Participações	89,2	73,0	22,2	91,6	(2,6)
Participação nos Resultados	(22,5)	(17,4)	28,9	(20,1)	12,1
Lucro antes de Minoritários	66,7	55,6	20,1	71,5	(6,7)
Minoritários	(13,2)	(10,6)	24,2	(12,7)	4,2
Lucro Líquido	53,6	45,0	19,1	58,9	(9,0)
EBITDA (R\$ milhões)	113,5	95,1	19,4	103,0	10,2
Margem EBITDA (%) - Var (p.p.)	16,9%	15,5%	1,4	16,1%	0,9
ROAE (%) - Var (p.p.)*	26,3%	21,7%	4,6	25,8%	0,4
Dívida Líquida (R\$ milhões)	-	2,0	-	-	-

*O Patrimônio Líquido no 1T25 sofreu redução de R\$ 130,7 milhões com consequente benefício para o ROAE, decorrente da aquisição de 6,7% de ações de minoritários pela Porto Assistência, controlada que compõe o DRE da Porto Serviço.



Porto

1T25

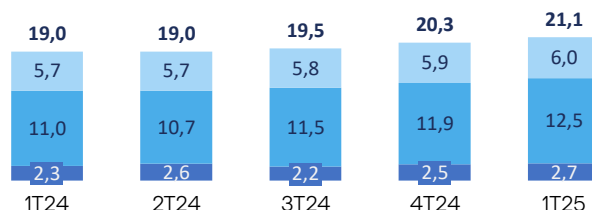
ADRIANA
Especialista de Relacionamento e Negócio
21 anos de Porto

→ Resultado Financeiro | 1T25

R\$ 21,1 bi

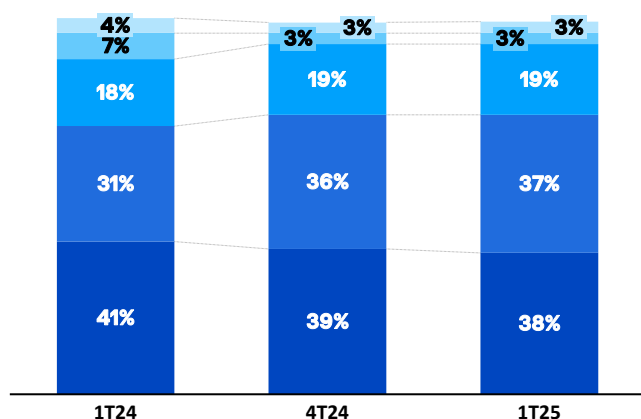
Carteira de Investimento
(Mar/25)

Carteira de Investimentos (R\$ bi)



Bank¹ Demais Ativos Reservas de Previdência¹

Abertura e Rentabilidade da Carteira de Investimentos



Retorno por classe de ativo

	Benchmark	1T25	4T24	1T24
Ações	Ibovespa	8,3%	-8,7%	-4,5%
Crédito	JGP Idex-CDI¹)	4,6%	1,2%	4,0%
Pós-fixado				
Juro Nominal²				
Juro Real²	IPCA Acum.	2,0%	1,5%	1,4%

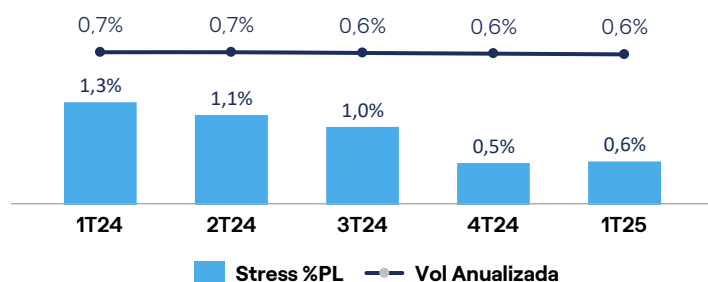
1) Índice que visa refletir a variação de preços do mercado local de Debêntures DI.
2) Alocação majoritariamente marcado na curva.

Rentabilidade das Aplicações Financeiras vs. CDI

	Ex-previdência	% do CDI
Últimos 3 m	2,9%	96,1%
Últimos 12 m	8,9%	78,7%
Últimos 60 m	60,7%	112,4%

Posição em: 31/03/2025

Indicadores de Risco da Carteira de Investimentos



→ Resultado Financeiro | 1T25

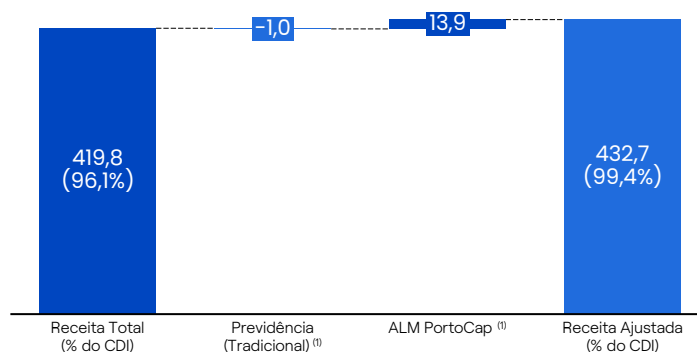
O resultado financeiro foi de R\$ 382,6 no 1T25 (+60,8% vs 1T24).

A Receita da carteira de aplicações financeiras (ex-previdência e ALM), geridas pela tesouraria, foi de R\$ 432,7 milhões no 1T25, o que representa 99,4% do CDI. A despeito da alta do índice IBOV no trimestre, fomos ligeiramente impactados pelas alocações em ativos de renda variável, que tiveram desempenho abaixo do benchmark.

A carteira total de aplicações financeiras, que inclui recursos dos participantes de previdência atingiu R\$ 21,1 bilhões. Excluindo os recursos de reservas técnicas previdenciárias, a carteira total de aplicações financeiras totalizou R\$ 15,1 bi e obteve um rendimento de 2,87% no trimestre (96,1% 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 portfólio, podendo resultar em um descolamento em relação ao CDI.

Composição da Carteira Nominal – 1T25 (R\$ mi)



Receitas e Rentabilidade vs. CDI (ex. Previdência)

Resultado de Aplicações Financeiras	1T25	1T24	Δ / %	4T24	Δ / %
Receita Recursos Geridos pela Tesouraria¹	432,7	316,2	36,8	346,6	24,8
Impacto ALM, Previdência e Rolagem	(12,9)	6,0	-	(36,6)	(64,8)
Receita Total de Aplicações Financeiras	419,8	322,2	30,3	310,0	35,4
Resultado de Alocações de negócios no Porto Bank e Recursos não Geridos pela Tesouraria	(60,0)	(62,0)	6,6	(59,1)	1,5
Resultado de Aplicações Financeiras ²	359,8	260,2	38,3	250,9	43,4
Adicional de Fracionamento ³	37,9	43,5	(13,0)	40,7	(7,0)
Juros sobre Empréstimos	(8,1)	(17,9)	(54,9)	(20,8)	(61,3)
Outros Resultados Financeiros	(7,0)	(47,9)	(85,3)	26,1	(126,9)
Resultado Financeiro Ex-Previdência	382,6	238,0	60,8	296,8	28,9
Resultado Financeiro de Operações de Previdência ⁴	-	(10,9)	-	(25,2)	-
Resultado Financeiro Total	382,6	227,1	68,4	271,6	40,9

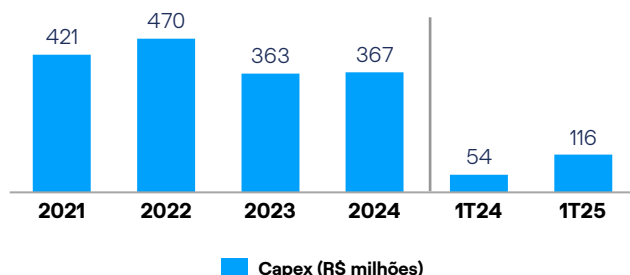
(1) Resultado gerado sobre recursos investidos pela Companhia para mitigar o descasamento entre ativos e passivos (ALM) das operações de Previdência Tradicional (produto cuja venda foi descontinuada), Operações de Crédito (Porto Bank) e Capitalização (PortoCap). (2) A diferença entre a receita total da tesouraria (R\$ 432,7 mi no 1T25) e o resultado das aplicações financeiras (R\$ 359,8 mi no 1T25) é explicado por adequações de alocações entre linhas de resultado provenientes de serviços financeiros que passaram a ser realocados principalmente no Porto Bank e por recursos não geridos pela tesouraria. (3) Resultado referente ao pagamento parcelado das apólices da Vertical de Seguros. (4) A partir do 1T25, o resultado das operações de previdência passaram a ser alocados nas receitas financeiras da Porto Bank.



Investimentos, Capital Regulatório e Projeções

Investimentos e Capital Regulatório

Investimentos (CAPEX) - (R\$ milhões)



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

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;
Suficiência de Capital: diferença entre o PLA e a necessidade de capital.
 (*) O capital regulatório requerido não reflete, necessariamente, o capital regulatório das verticais e sim o contábil.

Projeções 2025

Mantivemos inalteradas nossas projeções para 2025

Porto Seguro

	Range
Var. Prêmio Ganho Vertical (vs. 2024)	+2% a +5%
Sinistralidade Vertical	51% a 55%
Índice de G&A Vertical	10,3% a 11,2%

Porto Bank

	Range
Var. Receita Total Vertical (vs. 2024)	+14% a +22%
Perdas de Crédito (R\$ bi)	-1,9 a -2,3
Índice de Eficiência	32,5% a 35%

Porto Saúde

	Range
Var. Prêmio Ganho Vertical (vs. 2024)	+25% a +40%
Sinistralidade Vertical	75% a 80%
Índice de G&A Vertical	4,5% a 5,5%

Porto Serviço

	Range
Receita Total Vertical (R\$ bi)	2,5 a 2,8
Índice de G&A Vertical	8,0% a 9,0%

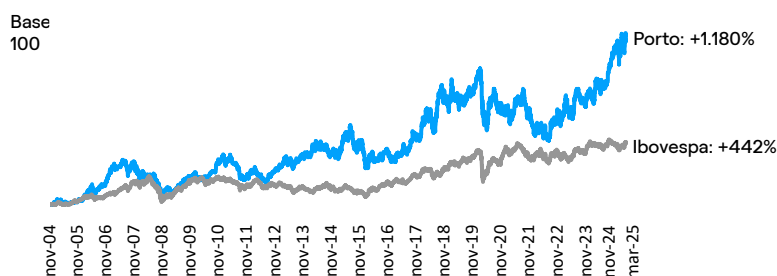
Porto

	Range
Resultado Financeiro (R\$ bi)	1,2 a 1,4
Taxa efetiva	30% a 34%

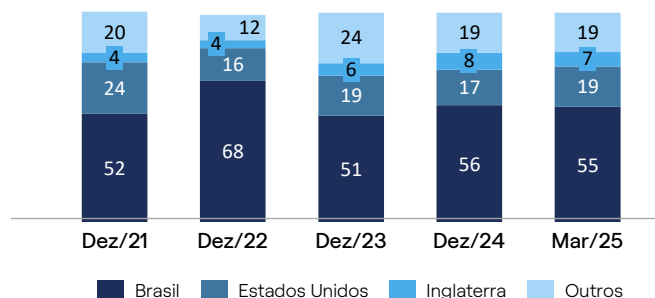
→ Indicadores de Mercado

Indicadores de Mercado

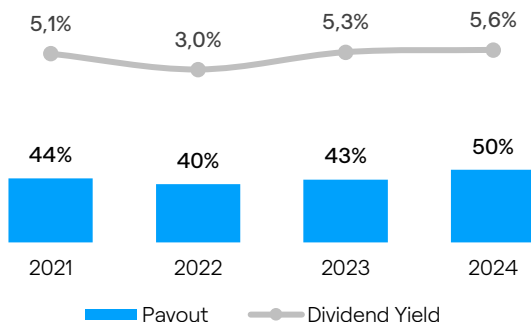
Desempenho PSSA3 vs. Ibovespa
do IPO (Nov/2004) até Mar/2025



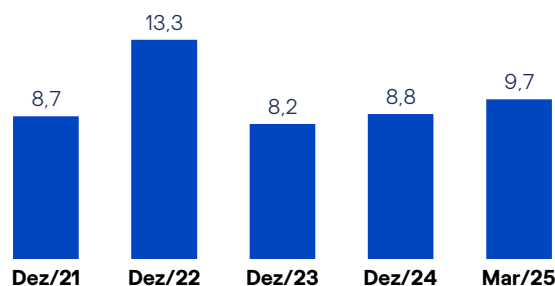
Abertura Geográfica das Ações em Circulação (%)



Payout* & Dividend Yield



Preço/Lucro



Fonte: Economática, Itaú Custódia e Porto Seguro

Porto Seguro S.A.-B3: PSSA3

Indicadores de Mercado: Cotação da Ação: R\$ 40,00 (Mar/25) | Variação (últimos 12 meses): +27,9% | Ações em Circulação: 184.098.759 | Valor de Mercado: R\$ 25,8 bi

Divulgação de Resultados do 1T25: 09/05/2025 (antes da abertura do mercado)

Teleconferência: 09/05/2025 - 08h30 (BRT) / 07h30 (US EDT) - Em Português e Inglês (com tradução simultânea)

Link para webcast: https://mzgroup.zoom.us/webinar/register/WN_lo6LgajWQ3KaWAdWtu2HnA#/registration

*Payout considera o proventos brutos de IR.

→ Destaques Operacionais

Pessoas



Clientes¹

18,1 M



Funcionários

13,7 mil



Corretores independentes²

45,8 mil



Prestadores de Serviços

13 mil



Usuários no App³

4,0 M



Seguidores no LinkedIn⁴

1,4 M

Operação



Interações e atendimentos digitais no 1T25

72 M



Atendimentos para automóvel no 1T25

731 mil



Atendimentos de serviços para residência e empresas no 1T25

693 mil



Acionamentos de serviços do 1T25 por App e WhatsApp (carro e residência)

56%



Atendimentos humanos no 1T25

9,9 M

Avaliação



4,8

Rating do App Porto na Apple Store & Google Play⁴



82 pts

de NPS no Porto Seguro Auto



80 pts

de NPS no Azul Seguro Auto



80 pts

de NPS no Porto Seguro Residência



74 pts

de NPS e 57% dos clientes de Cartão registaram pontos em produtos Porto

Premiação



Brand Finance

2ª marca mais forte do país



Top of mind

1º lugar na categoria Seguros (Brasil)



Melhores do ESG exame

Na categoria Serviços Financeiros



Interbrand

16ª marca mais valiosa do país



GPTW

Top 10 melhores empresas para se trabalhar



Porto

1T25

NICOLAS
Analista de Comunicação
3 anos de Porto

→ DRE Gerencial – Composição 1T25 e 1T24

1T25

DRE Porto Seguro S.A.	Seguro	Saúde	Bank	Serviço	Demais	1T25
Receita Total (Prêmio Retido + Receitas Demais)	5.408,1	1.964,6	1.732,4	669,7	125,8	9.900,6
Prêmio Retido	5.394,5	1.927,1	-	-	10,4	7.332,0
Prêmio Ganho (Vertical Seguro e Saúde)	5.267,2	1.872,5	-	-	11,1	7.150,7
Receitas Não Seguros	13,6	37,5	1.732,4	669,7	115,4	2.568,7
Sinistros Líquidos Retidos	(2.823,9)	(1.306,8)	-	-	(15,6)	(4.146,3)
Perdas de Crédito (a)	-	-	(503,5)	-	0,4	(503,1)
Despesa de Comercialização	(1.284,3)	(126,2)	(241,1)	(53,8)	(6,2)	(1.711,7)
Despesas com Tributos	(138,3)	(28,7)	(104,9)	(29,9)	(26,6)	(328,4)
Despesas Operacionais	(88,0)	(38,2)	(306,9)	(404,7)	(6,7)	(844,4)
Despesas Administrativas	(560,2)	(97,3)	(217,6)	(46,5)	(154,5)	(1.076,2)
Lucro Operacional	386,0	312,8	358,4	134,8	(82,7)	1.109,4
Resultado Financeiro e Patrimonial	194,0	34,2	-	7,8	146,7	382,6
Amortização do Intangível	(3,2)	-	-	(8,1)	-	(11,2)
LAIR	576,8	347,0	358,4	134,5	64,0	1.480,7
Imposto de Renda e Contribuição Social	(170,0)	(112,2)	(110,9)	(45,3)	49,5	(388,9)
Participação nos Resultados	(93,0)	(55,2)	(57,9)	(22,5)	(29,7)	(258,2)
Acionistas não controladores em controladas	-	-	-	(13,2)	-	(13,2)
Resultado Investidas e Controladas	(0,4)	-	2,5	-	(2,5)	(0,4)
Lucro Líquido (Ex-adoção do IFRS 17)	313,4	179,6	192,1	53,6	81,3	820,0
Ajuste IFRS17 (b)	-	-	-	-	12,3	12,3
Lucro Líquido	313,4	179,6	192,1	53,6	93,5	832,3
Taxa Efetiva de IR sobre o Resultado (antes dos Impostos) e após PLR	35,1%	38,5%	36,9%	40,4%	-	31,8%
Patrimônio Líquido Médio	5.539,3	1.810,6	2.851,2	815,2	-	13.953,8
ROAE	22,6%	39,7%	27,0%	26,3%	-	23,9%

1T24

DRE Porto Seguro S.A.	Seguro	Saúde	Bank	Serviço	Demais	1T24
Receita Total (Prêmio Retido + Receitas Demais)	5.099,4	1.452,8	1.342,8	612,4	135,1	8.642,4
Prêmio Retido	5.072,4	1.418,9	-	-	0,7	6.492,1
Prêmio Ganho (Vertical Seguro e Saúde)	5.153,7	1.393,8	-	-	2,1	6.549,6
Receitas Não Seguros	27,0	33,9	1.342,8	612,4	134,4	2.150,3
Sinistros Líquidos Retidos	(2.633,3)	(995,0)	-	-	3,0	(3.625,3)
Perdas de Crédito (a)	-	-	(445,6)	-	(0,0)	(445,6)
Despesa de Comercialização	(1.184,1)	(126,1)	(179,1)	(44,6)	5,6	(1.528,3)
Despesas com Tributos	(147,1)	(21,6)	(80,1)	(32,4)	(21,8)	(303,0)
Despesas Operacionais	(81,8)	(32,3)	(208,6)	(374,2)	(42,0)	(738,9)
Despesas Administrativas	(548,7)	(80,5)	(165,5)	(50,3)	(139,3)	(984,4)
Lucro Operacional	585,7	172,2	263,8	110,9	(58,0)	1.074,5
Resultado Financeiro e Patrimonial	173,1	24,0	-	(2,0)	32,0	227,1
Amortização do Intangível	-	-	-	-	(10,9)	(10,9)
LAIR	758,8	196,2	263,8	108,9	(37,0)	1.290,8
Imposto de Renda e Contribuição Social	(239,0)	(63,7)	(80,8)	(35,9)	43,1	(376,3)
Participação nos Resultados	(120,8)	(27,2)	(37,3)	(17,4)	(41,5)	(244,2)
Acionistas não controladores em controladas	-	-	-	(10,6)	-	(10,6)
Resultado Investidas e Controladas	(0,2)	-	3,1	-	(4,4)	(1,6)
Lucro Líquido (Ex-adoção do IFRS 17)	398,8	105,3	148,8	45,0	(39,7)	658,0
Ajuste IFRS17 (b)	-	-	-	-	(7,0)	(7,0)
Lucro Líquido	398,8	105,3	148,8	45,0	(46,8)	651,0
Taxa Efetiva de IR sobre o Resultado (antes dos Impostos) e após PLR	37,5%	37,7%	35,7%	39,2%	-	36,0%
Patrimônio Líquido Médio	5.922,2	1.268,5	2.224,8	830,0	-	12.460,2
ROAE	26,9%	33,2%	26,7%	21,7%	-	20,9%

(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 seguros. Para fins de resultado gerencial, os resultados de seguros permanecem contabilizados pelo padrão contábil IFRS 4/CPC 11, em conformidade com as normas da SUSEP.

→ Balanço Patrimonial – IFRS17

Porto Seguro SA e controladas Balanços patrimoniais em 31 de março de 2025 e de 2024

(valores expressos em milhões de reais)

	2025	2024
Ativo		
Circulante	27.417,3	26.288,8
Caixa e equivalentes de caixa	2.033,5	2.191,5
Aplicações financeiras		
Aplicações financeiras mensuradas ao valor justo por meio do resultado	7.897,3	7.414,6
Empréstimos e recebíveis (ao custo amortizado)	14.492,0	13.829,7
Ativos do contrato de resseguro	97,1	98,3
Recebíveis de prestação de serviços	587,9	598,6
Impostos e contribuições a recuperar	360,9	295,6
Bens à venda	193,2	190,0
Custos de aquisição diferidos	539,9	509,0
Instrumentos financeiros derivativos	116,8	160,2
Outros ativos	1.098,7	1.001,3
Não circulante	22.049,6	21.624,9
Realizável a longo prazo		
Aplicações financeiras		
Aplicações financeiras a valor justo por meio do resultado	2,6	2,6
Aplicações financeiras a valor justo por meio de outros resultados abrangentes	2.045,1	2.024,6
Aplicações financeiras mensuradas ao custo amortizado	9.376,6	8.986,4
Empréstimos e recebíveis (ao custo amortizado)	1.013,6	1.026,9
Ativos do contrato de resseguro	10,0	2,7
Imposto de renda e contribuição social diferidos	1.555,7	1.553,4
Impostos e contribuições a recuperar	1,5	1,5
Custos de aquisição diferidos	1.067,9	1.033,4
Depósitos judiciais	1.534,7	1.519,5
Outros ativos	97,7	105,0
Investimentos		
Participações em coligadas e entidades controladas em conjunto	239,2	226,9
Outros investimentos	33,7	32,8
Propriedades para investimentos	256,0	273,5
Imobilizado	922,9	930,5
Intangível	3.810,0	3.817,9
Ativo de direito de uso	82,3	87,2
Total do Ativo	49.466,8	47.913,7
Passivo e Patrimônio líquido		
Circulante	24.293,4	22.875,0
Passivos do contrato de seguro	5.936,6	5.806,9
Passivos financeiros	14.357,7	13.664,2
Impostos e contribuições a recolher	528,3	545,3
Dividendos e JCP a pagar	1.400,8	606,7
Instrumentos financeiros derivativos	—	0,7
Passivo de arrendamento	15,1	20,2
Outros passivos	2.054,9	2.230,9
Não circulante	11.273,6	10.893,3
Passivos do contrato de seguro	4.894,1	4.621,9
Passivos financeiros	3.573,7	3.560,0
Impostos de renda e contribuição social diferidos	550,0	534,4
Instrumentos financeiros derivativos	—	11,3
Passivo de arrendamento	115,5	114,3
Provisões judiciais	1.535,3	1.431,5
Outros passivos	604,8	620,0
Patrimônio líquido	13.899,9	14.145,4
Capital social	8.500,0	8.500,0
Reservas de lucros:		
(-) Ações em tesouraria	(231,3)	(155,6)
Reservas de lucros – demais	4.303,4	4.397,1
Reservas de capital	808,3	808,3
Dividendos adicionais propostos	—	559,3
Outros resultados abrangentes	(78,1)	(58,4)
Lucros acumulados	554,5	—
Participação dos acionistas não controladores	43,1	94,6
Total do Passivo e Patrimônio líquido	49.466,8	47.913,7

→ DRE Societária IFRS17 e DRE Gerencial de Demais Negócios

DRE Societária IFRS17

	1T25	1T24	Δ % / p.p.	4T24	Δ % / p.p.
Receitas					
Receita de contrato de seguro	7.708,6	7.054,2	9,3	6.426,7	19,9
Receita de operações de crédito	1.098,1	884,3	24,2	969,6	13,3
Receita de prestação de serviços	872,8	709,4	23,0	828,8	5,3
Receita com títulos de capitalização	26,4	21,8	21,0	25,8	2,1
Outras receitas operacionais	69,1	35,7	93,8	82,2	(16,0)
Equivalência patrimonial	17,7	7,2	147,2	9,3	91,1
	9.792,7	8.712,5	12,4	8.342,4	17,4
Despesas					
Despesa de contrato de seguro	(5.994,5)	(5.388,0)	11,3	(4.662,1)	28,6
Despesa líquida com contratos de resseguros/retrocessões	(6,5)	(17,8)	(63,3)	(9,7)	(32,2)
Custos de aquisição – outros	(212,2)	(158,9)	33,5	(257,1)	(17,5)
Despesa administrativa	(1.428,1)	(1.261,6)	13,2	(1.416,2)	0,8
Despesa com tributos	(277,7)	(251,9)	10,2	(270,2)	2,8
Custo dos serviços prestados	(79,3)	(71,0)	11,6	(41,9)	89,2
Outras despesas operacionais	(957,5)	(804,7)	19,0	(934,7)	2,4
	(8.955,7)	(7.953,9)	12,6	(7.591,8)	18,0
Lucro operacional antes do resultado financeiro	836,9	758,6	10,3	750,6	11,5
Receita financeira	712,8	506,9	40,6	373,4	90,9
Despesa financeira	(300,8)	(233,0)	29,1	(126,1)	138,6
	412,0	273,9	50,4	247,3	66,6
Lucro operacional	1.249,0	1.032,6	21,0	997,9	25,2
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	1.249,0	1.032,6	21,0	997,9	25,2
Imposto de renda e contribuição social	(403,5)	(370,9)	8,8	(314,5)	28,3
Corrente	(296,6)	(305,5)	(2,9)	(334,3)	(11,3)
Diferido	(106,9)	(65,5)	63,3	19,8	(640,3)
Resultado líquido do período	845,4	661,6	27,8	683,4	23,7
Atribuível a:					
- Acionistas da Companhia	832,3	651,0	27,8	670,8	24,1
- Acionistas não controladores em controladas	13,2	10,6	24,2	12,7	4,2
Taxa efetiva IR e CS sobre o resultado antes dos Impostos	32,3 %	35,9 %	(3,6)	31,5 %	0,8

DRE – Demais Negócios e Outros

DRE Outros e Demais	1T25	1T24	Δ %	4T24	Δ %
Prêmio Retido	10,4	0,7	-	11,6	(10,2)
Prêmio Ganho	11,1	2,1	430,3	3,1	253,3
Receitas Não Seguros	115,4	134,4	(14,1)	115,7	(0,3)
Sinistros Líquidos Retidos	(15,6)	3,0	-	3,7	-
Perdas de Crédito	0,4	(0,0)	-	1,7	(76,3)
Despesa de Comercialização	(6,2)	5,6	(209,6)	(5,6)	9,9
Despesas com Tributos	(26,6)	(21,8)	22,1	(29,5)	(9,9)
Despesas Operacionais	(6,7)	(42,0)	(84,2)	(60,1)	(88,9)
Despesas Administrativas	(154,5)	(139,3)	10,9	(175,1)	(11,8)
Resultado Operacional	(82,7)	(58,0)	42,5	(146,1)	(43,4)
Resultado Financeiro e Patrimonial	146,7	32,0	358,9	51,6	184,1
Amortização do Intangível*	-	(10,9)	(100,0)	(12,5)	(100,0)
LAIR	64,0	(37,0)	(273,2)	(107,0)	(159,8)
Imposto de Renda e Contribuição Social	49,5	43,1	14,9	6,7	-
Participação nos Resultados	(29,7)	(41,5)	(28,3)	(23,7)	25,6
Resultado Investidas e Controladas	(2,5)	(4,4)	(42,7)	(10,7)	(76,3)
Resultado (Ex-adoção do IFRS 17)	81,3	(39,7)	(304,5)	(134,7)	(160,4)
Ajuste IFRS17	12,3	(7,0)	(274,5)	4,0	209,5
Resultado	93,5	(46,8)	(300,0)	(130,7)	(171,6)

* A partir do 1T25, a amortização do intangível será alocada em cada Vertical.

→ Demonstrações do Fluxo de Caixa – IFRS17

Demonstrações dos fluxos de caixa para os períodos findos em 31 de março de 2025 e 2024

(em milhões de reais)

	2025	2024
Caixa líquido atividades operacionais	109,9	690,9
Caixa gerado nas operações	1.310,2	950,6
Resultado líquido do período	832,3	661,6
Depreciações	24,3	31,5
Amortizações	83,8	68,6
Equivalência patrimonial	(17,7)	(7,2)
Perda por redução ao valor recuperável dos ativos	287,4	154,8
Provisões judiciais	109,0	32,7
Resultado na venda de imobilizado	(8,9)	8,6
Variações nos ativos e passivos	(837,0)	(71,6)
Aplicações financeiras mensuradas ao valor justo por meio do resultado	(482,8)	654,4
Aplicações financeiras – demais categorias	(410,6)	(409,8)
Ativos de contratos de seguros e resseguros	(6,1)	(4,6)
Empréstimos e recebíveis	(863,2)	(61,1)
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(26,6)	4,6
Impostos e contribuições a recuperar	(65,3)	(81,5)
Bens à venda	(17,7)	(13,4)
Custos de aquisição diferidos	(65,4)	(66,8)
Depósitos judiciais	(15,2)	(19,5)
Outros ativos	(76,1)	(197,8)
Operações de arrendamentos	0,9	1,9
Passivo de contratos de seguros e resseguros	402,0	59,7
Passivos financeiros	857,9	(167,7)
Instrumentos financeiros derivativos	31,4	1,4
Impostos e contribuições a recolher	235,8	171,8
Pagamento de provisões judiciais	(5,1)	(4,0)
Outros passivos	(330,8)	60,9
Outros	(363,4)	(188,0)
Outros resultados abrangentes	(19,7)	(20,2)
Participação dos acionistas não controladores	(62,1)	(23,0)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(252,8)	(121,8)
Juros sobre captação de recursos pagos	(28,8)	(23,0)
Caixa líquido atividades de investimento	(83,7)	121,2
Alienação de imobilizado e intangível	32,0	174,8
Aquisição de imobilizado	(43,7)	(8,1)
Aquisição de intangível	(72,0)	(45,6)
Caixa líquido atividades de financiamento	(184,2)	(256,3)
Recompras – ações em tesouraria	(62,3)	(76,7)
Captação de recursos	490,6	618,1
Pagamento de empréstimos e arrendamentos (exceto juros)	(612,5)	(797,8)
Aumento/(redução) de caixa e equivalentes de caixa	(158,0)	555,8
Saldo inicial de caixa e equivalentes de caixa	2.191,5	1.105,4
Saldo final de caixa e equivalentes de caixa	2.033,5	1.661,2



MICHELE
Analista de Produtos
8 anos de Porto

ESG e Fortalecimento de Ecossistema

1T25

→ ESG | Ambiental, Social e Governança

Principais Indicadores Socioambientais

R\$ 344 MI

Receita e prêmios de
Negócios Sustentáveis¹
(1T25)

251 Mil

Volume de Produtos e
Negócios Sustentáveis
Vendidos¹
(1T25)

Buscando aprimorar o processo de acompanhamento dos indicadores ESG e estar alinhado com as melhores práticas e tendências (como IFRS S1 e S2), realizamos o processo de dupla materialidade na nossa gestão. Além de definir metas 10 metas corporativas para os principais pilares da nossa estratégia. Mais informações estão disponíveis no seguinte link: <https://www.portoseguro.com.br/sustentabilidade>

Ao oferecer produtos acessíveis, personalizáveis e de contratação simplificada, impulsionamos a democratização dos seguros. Assim, expandimos nosso mercado e reforçamos nosso papel como agentes de transformação social, levando proteção a um número cada vez maior de brasileiros.

Dentre os produtos e serviços sustentáveis, um dos destaques são os produtos acessíveis e inclusivos, como o Azul por Assinatura.

azul
seguro
por
assinatura

Azul por Assinatura: modelo inovador de seguro auto, baseado em mensalidades fixas, sem a necessidade de um contrato anual, permitindo flexibilidade e acesso simplificado para diferentes perfis de motoristas.

Evolução de Receita e Prêmios de Produtos e Negócios Sustentáveis¹



Instituto Porto e Iniciativas

50 mil

Itens doados ao
Instituto no 1T25

45

Ações de voluntariado
iniciadas no 1T25

Iniciativas de Inclusão Produtiva²:

- Iniciaram: 125 pessoas (1T25)
- Formados: 119 pessoas

Iniciativas de Educação: Instituto Porto

- Atendimentos psicológicos e pedagógicos: 369
- Alunos ativos: 171 pessoas

Associação Crescer Sempre³

- Alunos ativos: 390

Associação Campos Elíseos + Gentil



Associação Campos Elíseos + Gentil: Reunião do bairro na Biblioteca Porto, com moradores e comerciantes.

Iniciativas de manutenção, limpeza e conservação:

- 57 alertas e protocolos de manutenção e limpeza
- 1.487 atendimentos à comunidade

(1) Considera os produtos e serviços Seguro Auto por Assinatura, Seguro Auto para Carros Elétricos e Híbridos, Seguro Auto Compacto, Seguro Auto Leve, Seguro Auto Roubo, Seguro Essencial e Empréstimo e Financiamento para empresa com CNAES de impacto socioambiental positivo. / (2) Compilam as iniciativas de: cursos Profissionalizantes + Aprendiz + Pré-Formação. (3) Considerando os alunos ativos da educação infantil, ensino fundamental e ensino médio



Plataforma de Ativação

No primeiro trimestre de 2025, reforçamos nossa presença de marca e nosso ecossistema de produtos e serviços nos territórios de ativação:

Cultura do Automóvel

Tivemos a abertura da temporada 2025 da Porsche Cup, que marca a chegada da Porto como nova patrocinadora oficial da competição pelas próximas três temporadas. A nossa presença no maior campeonato de GT da América Latina reforça ainda mais a conexão da companhia com o universo automotivo, destacando seu compromisso em oferecer proteção e tranquilidade aos apaixonados por carros.

Para marcar a estreia de Gabriel Bortoleto e o retorno de um brasileiro ao grid de largada da Fórmula 1, lançamos um filme inspiracional para mostrar o poder dos sonhos e do cuidado de quem sempre esteve ao lado do piloto durante sua trajetória no automobilismo: a avó de Bortoleto. A peça, que foi narrada por ela, foi exibida na Band e nas redes sociais da Porto, consolidando a companhia como a marca que cuida dos sonhos das pessoas.

Bem-estar

No território de bem-estar, a Porto anunciou com entusiasmo o patrocínio e os naming rights do Track&Field Experience, que, a partir de agora, passa a ser Porto Track&Field Experience. A companhia se dedica de forma genuína à saúde e ao cuidado e, com essa iniciativa, busca atingir diferentes perfis de pessoas em todo o Brasil, com o objetivo de promover novas modalidades esportivas e incentivar a prática de atividades ao ar livre.

Além disso, o Blue Run, nosso Circuito Porto de Corridas, realizado em Porto Alegre, reuniu apaixonados pela corrida de rua em prol da saúde e da qualidade de vida. Também tivemos a primeira etapa do Rock Mountain Games, em Atibaia, e oferecemos ainda os espaços Porto Saúde no Arena de Verão Mix, com aulas de Yoga voltadas para os nossos corretores e colaboradores.

Entretenimento

O premiado musical Wicked está de volta a São Paulo e a Porto é patrocinadora da temporada de 2025 do espetáculo, em cartaz no Teatro Renault, em São Paulo.

Em março anunciamos a última prorrogação de vendas do nosso maior sucesso: Rita Lee - Uma Autobiografia Musical. O espetáculo já atraiu mais de

75 mil espectadores para o Teatro Porto e desde a estreia, o musical tem conquistado o público, com sessões esgotadas e quatro prorrogações de temporada, totalizando mais de 155 apresentações até o final de abril.

Educação

A Porto participou do Brasesul - Congresso Sul Brasileiro dos Corretores de Seguros, o maior encontro do mercado segurador no sul do Brasil. O evento reuniu milhares de corretores do Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná, além de executivos de seguradoras, especialistas do setor e grandes

lideranças. Como parte de seu compromisso com os corretores, a Porto esteve presente com um estande exclusivo e participou ativamente das discussões, fortalecendo a conexão com o mercado segurador.

Institucional

Além disso, a Porto anunciou sua participação como empoderadora da Casa do Seguro, iniciativa da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg). O projeto foi criado para posicionar o setor segurador como ator fundamental da transição climática. A Casa

do Seguro funcionará durante toda a COP30, em Belém (PA), como um espaço de conteúdo e relacionamento empresarial.

→ Apêndice

- Vertical Porto Seguro (pág. 6): composto por Auto, Patrimonial, Vida e Uruguai
- Patrimonial (pág. 9): composto principalmente por Empresarial, Residencial, Imobiliária, Condomínio, Transportes, Rural, Responsabilidades, Eventos, Máquinas e Equipamentos, Celular e Bike
- Porto Saúde (pág. 12): composto por Saúde Empresarial, Seguro Odontológico, Portomed, Planos Administrados e Saúde Ocupacional
- Porto Bank (pág. 16): composto por Cartão de Crédito e Financiamento, Riscos Financeiros, Consórcio, Gestão de Ativos, Capitalização e Previdência
- Carteira do Crédito (pág. 18 e 19):
 - NII: Receita Financeira – Despesas Financeira – Comissão de Operações de Crédito
 - NIM: $(NII \times 4) / \text{Carteira Média Sensível a Spread}$
 - NIM Ajustado pelo Risco: $(NII - \text{Perda} \times 4) / \text{Carteira Média Sensível a Spread}$
 - Índice de Cobertura: $PCLD / \text{Saldo da carteira com atrasos acima de 90 dias}$
 - 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. 18 a 23):
 - Carteira de Crédito (até 360 dias de atraso): R\$ 20,1 bilhões no 1T25 e R\$ 17,6 bilhões no 1T24
 - PCLD – Perdas/Provisões para Créditos de Liquidação Duvidosa (até 360 dias de atraso): R\$ 1.625 milhões no 1T25 e R\$ 1.393 milhões no 1T24
 - Sumários Financeiros e Operacionais – Porto Bank – Soluções Financeiras para Crédito (pág. 21):
 - 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
- Previdência (pág. 21):
 - Receita Efetiva: rendas de contribuições de previdência (acumulação + risco) + prêmios de VGBL
 - Ativos sob Gestão: considera somente recursos dos participantes
- 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 a 28):
 - 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. 30):
 - Payout: Total de proventos distribuídos (dividendos e juros sobre o capital próprio) / Lucro Líquido
 - Dividend Yield: Total de proventos distribuídos no período (por ação) / Preço da ação no último dia do período

Contato

Alameda Barão de Piracicaba, 740 – 11º andar – São Paulo, SP

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

gri@portoseguro.com.br

EARNINGS

**IF IT HAD TO BE
SUMMED UP IN JUST
ONE VERB, THE
MEANING OF PORTO IS
TO TAKE CARE.**

All the management efficiency and capacity to innovate that we have developed over 80 years can be summed up in this word. However, for this to be possible, another word should be added, trust. Without it, we would not have 18 million clients trusting us with their most important things: their own health, their families, their homes, their most significant goods, their savings and assets.

1Q25

**EARNINGS RELEASE
PORTO SEGURO S.A.**





Contents

Message from Management	03
Management Analysis and Result for the Period	05
Porto Seguro Vertical	06
Auto	08
P&C	09
Life	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, guarantee and pension plan	21
Summary and Income Statement – Bank	22
Porto Serviço Vertical	23
Summary and Income Statement – Porto Serviço	25
Financial result	27
Investments, Capital Adequacy and Projections	29
Market Indicators	30
Operating Highlights	31
Financial Statements	33
ESG – Environmental, Social and Governance Factors	38
Ecosystem Strengthening	39
Appendix	40

Starting with the 4Q24 edition of the **Earnings Release**, you have become acquainted with some of our Employees, Brokers, and Service Providers. The results arise from the work of more than 60 thousand people who look after the 18 million clients that Porto serves.

COVER: ROBSON – Commercial Manager, 13 years with Porto

Our Message



Historical, consistent and diversified result

We started the year 2025 with an important achievement. **Our revenue in the first quarter was R\$ 9.9 billion (+15% vs. 1Q24) and we achieved the highest recurring result in our history: net income of R\$ 832.3 million (+28% vs. 1Q24)**, driven by the strategy of diversifying and strengthening the four Business Verticals of the Porto Ecosystem.

The results of this strategy, which continues guiding our next steps, can also be seen in the evolution of each vertical's contribution to income generation: Porto Seguro accounted for 42% of the total (compared to 57% in 1Q24); followed by Porto Bank¹, with 26% (21% in 1Q24); Porto Saúde¹, with 24% (15% in 1Q24) and Porto Serviço¹, with 7% (6% in 1Q24). **All verticals exceeded 22% return on equity, resulting in a consolidated ROAE of 23.9% for the quarter.**

Performance of the Business Verticals compared to 1Q24:

Insurance: revenues and premiums from Porto Seguro totaled R\$ 5.4 billion (+6%), with an emphasis on the Life segment (+16%) and the P&C (+10%). In Auto, premiums advanced 4% and the insured fleet increased 2%, with an addition of 146 thousand vehicles during the period. The Vertical loss ratio grew 2.5 p.p., mainly driven by a slightly higher frequency of events in Auto and, by comparison, with a loss ratio in 1Q24 significantly lower than the historical average for this time of year. Therefore, the higher loss ratio in the first quarter is seasonal and does not change our Guidance.

Health: Porto Saúde recorded a **25% increase in the number of lives covered by its Health Insurance**, reaching 702 members; and a **27% expansion in Dental** which surpassed the mark of 1 million people covered. These numbers contributed to the 35% increase in revenue, which reached R\$ 2.0 billion in the period. The Combined Ratio for the quarter was 84%, accounting for an improvement of 4 p.p. Income for the period was R\$ 180 million (+71%).

Bank: Porto Bank's revenue grew **29%**, reaching R\$ 1.7 billion, mainly due to the **growth of the Consortium segment (+36%)**; Card, Loans and Financing (+29%); Capitalization (+21%) and; Financial Risks (+15%). The default rate of Loan Operations over 90 days decreased to 6.0%, accounting for an improvement of 0.5 p.p. compared to 1Q24 and 0.1 p.p. compared to the end of 2024², reflecting the evolution of credit quality. This performance resulted in a 29% increase in quarterly net income, totaling R\$ 192 million.

Services: Porto Serviços recorded R\$ 670 million in revenue (+9%), highlighting the **growth in sales to end clients (+129%) and strategic partnerships (+24%)**, which together accounted for 25% of total revenue. The income for the period grew 19%, reaching R\$ 54 million.

¹⁾ It does not specify the results of other businesses.

²⁾ Disregarding the effects of the portfolio sale carried out in 4Q24.

Our Message



The financial result was R\$ 383 million in the quarter (+68%). Revenue from the financial investment portfolio (ex-Pension plan and ALM), managed by the Treasury, was R\$ 432.7 million in 1Q25, equivalent to 99.4% of CDI. Despite the rise of the IBOV index for the quarter, we were slightly impacted by allocations in equities assets, which performed below the benchmark.

The operating efficiency ratio, which considers the sum of Administrative Expenses in relation to Total Revenue, reached 10.9%, accounting for an improvement of 0.5 p.p., aligned with our efforts to generate efficiency gains.

Our service culture and quality of care are differentials that define us, strengthen us and lead us to a future of shared growth with brokers, our main business partners. With them, we reached the mark of 18 million clients (+6%) and 4 million Porto App users (+20%), which demonstrate, through the constantly evolving satisfaction ratios, that we are on the right track.

The first quarter of this year delivered historic results, which are a consequence of what we seek to do best: taking care of people's well-being, health and assets.

Thanks to all who trusted and followed us on this journey.

Paulo Kakinoff

Highlights – 1Q25

18.1 M

Clients (Mar 2025)
+6.4% YoY

Result of

R\$ 832 M (1Q25)

+27.8% YoY

R\$ 9.9 B

in total revenue (1Q25)
+14.6% YoY

ROAE

23.9% (1Q25)

+3.0 p.p.YoY



Management Analysis and Result for the Period

1Q25



Porto Seguro S.A.'s Income Statement	1Q25	1Q24	Δ%	4Q24	Δ%
Total Revenue (Retained Premium + Other Revenues)	9,900.6	8,642.4	14.6	9,835.0	0.7
Retained Premium	7,332.0	6,492.1	12.9	7,428.4	(1.3)
Earned Premium (insurance and healthcare vertical)	7,150.7	6,549.6	9.2	7,163.8	(0.2)
Non-Insurance Revenues	2,568.7	2,150.3	19.5	2,406.7	6.7
Retained Net Claims	(4,146.3)	(3,625.3)	14.4	(4,089.8)	1.4
Credit Losses (a)	(503.1)	(445.6)	12.9	(495.4)	1.6
Commission	(1,711.7)	(1,528.3)	12.0	(1,673.2)	2.3
Tax Expenses	(328.4)	(303.0)	8.4	(346.8)	(5.3)
Operating Expenses	(844.4)	(738.9)	14.3	(828.1)	2.0
Administrative Expenses	(1,076.2)	(984.4)	9.3	(1,102.9)	(2.4)
Operating Income	1,109.4	1,074.5	3.2	1,034.4	7.3
Financial Results	382.6	227.1	68.4	271.6	40.9
Amortization of Intangible Assets	(11.2)	(10.9)	3.3	(12.5)	(10.2)
EBIT	1,480.7	1,290.8	14.7	1,293.5	14.5
Income Tax and Social Contribution	(388.9)	(376.3)	3.3	(350.3)	11.0
Profit Sharing	(258.2)	(244.2)	5.8	(255.2)	1.2
Non-controlling shareholders in subsidiaries	(13.2)	(10.6)	24.2	(12.7)	4.2
Result of Investee Companies and Subsidiaries	(0.4)	(1.6)	(72.4)	(8.5)	(94.9)
Net Income (Ex-adoption of IFRS 17)	820.0	658.0	24.6	666.8	23.0
Adjustment to IFRS 17 (b)	12.3	(7.0)	(274.5)	4.0	209.5
Net Income	832.3	651.0	27.8	670.8	24.1
Effective Income Tax over Net Income (before tax) and after Profit Sharing	31.8%	36.0%	-4.1	33.7%	-1.9
Average Shareholders' Equity	13,953.8	12,460.2	12.0	13,233.0	5.4
ROAE	23.9%	20.9%	3.0	20.3%	3.6

Eventos Extraordinários	1Q25	1Q24	Δ %	4Q24	Δ %
Net Income for the Period	832.3	651.0	27.8	670.8	24.1
Onco Clínicas (c)	-	-	-	(15.6)	-
Write-offs of Investments (d)	-	-	-	41.0	-
Rollover of securities (e)	-	-	-	14.2	-
Recurring Net Income	832.3	651.0	27.8	710.4	17.2

(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

(d) write-off of investment assets due to change of strategy

(e) Roll-over of government bonds to longer maturities at higher rates

Operating Efficiency	1Q25	1Q24	Δ%	4Q24	Δ%
Administrative Expenses	(1,076.2)	(984.4)	9.3	(1,102.9)	-2.4
Total Revenue (Retained Premium + Other Revenues)	9,900.6	8,642.4	14.6	9,835.0	0.7
Operating Efficiency Ratio	10.9%	11.4%	-0.5	11.2%	-0.3

Insurance Vertical Result and ROAE	1Q25	1Q24	Δ%	4Q24	Δ%
Net Income (R\$ million) Insurance	313.4	398.8	(21.4)	441.4	(29.0)
ROAE % Insurance	22.6%	26.9%	-4.3	29.7%	-7.1

Healthcare Vertical Result and ROAE	1Q25	1Q24	Δ%	4Q24	Δ%
Net Income (R\$ million) Health care	179.6	105.3	70.6	138.8	29.4
ROAE % Healthcare	39.7%	33.2%	6.5	38.0%	1.6

Bank Vertical Result and ROAE	1Q25	1Q24	Δ%	4Q24	Δ%
Net Income (R\$ million) Bank	192.1	148.8	29.2	162.4	18.3
ROAE % Bank	27.0%	26.7%	0.2	26.7%	0.3

Service Vertical Result and ROAE	1Q25	1Q24	Δ%	4Q24	Δ%
Net Income (R\$ million) Services	53.6	45.0	19.1	58.9	(9.0)
ROAE % Services	26.3%	21.7%	4.6	25.8%	0.4

Income Statement – Other Businesses and Other	1Q25	1Q24	Δ%	4Q24	Δ%
Net Income (R\$ million) Other Businesses and Other	93.5	(46.8)	(300.0)	(130.7)	(171.6)

Result and Consolidated ROAE	1Q25	1Q24	Δ%	4Q24	Δ%
Net Income (R\$ million) Porto Seguro S.A.	832.3	651.0	27.8	670.8	24.1
ROAE % Porto Seguro S.A.	23.9%	20.9%	3.0	20.3%	3.6



Porto Seguro

PAMELLA
Broker
18 years with Porto

1Q25

→ Main Highlights

17.3 M

of items/lives (Mar 2025)

+14.5% YoY¹

R\$ 5.4 B

in total revenue²

(1Q25) +6.1% YoY

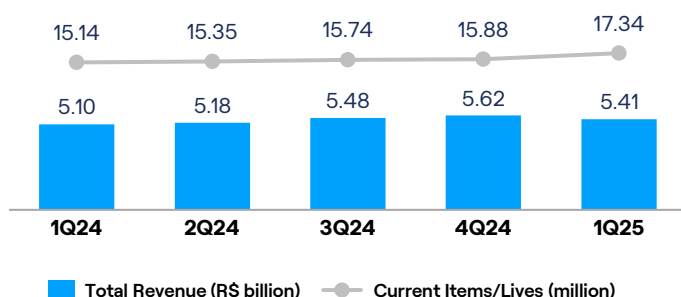
Result of

R\$ 313.4 M

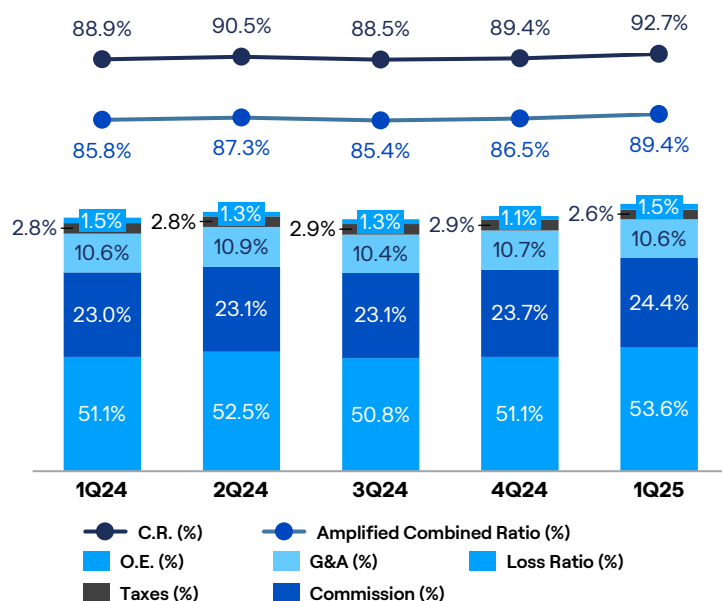
(1Q25) -21.4% YoY

We ended the quarter with 17.3 million items/lives in the Porto Seguro Vertical (+14.5% vs. 1Q24)¹, highlighting the increase of 1.3 million lives in Life Insurance (+25.0% vs. 1Q24)¹ and 0.9 million in P&C (+22.8% vs. 1Q24)¹.

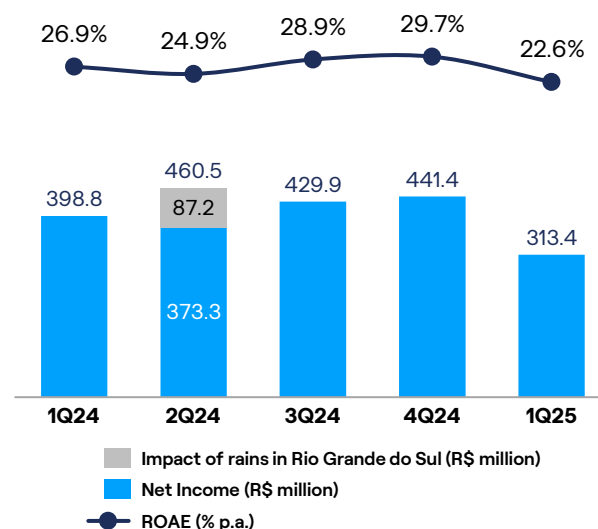
- Growth of 6.1% in total revenue vs. 1Q24
- Addition of 1.3 million Insured Lives in Life Insurance vs. 1Q24¹
- Loss ratio of 53.6% in the Vertical; +2.5 p.p. vs. 1Q24
- Vertical Result of R\$ 313.4 million in the 1Q25; -21.4% vs. 1Q24
- ROAE of 22.6%, -4.3 p.p. vs. 1Q24



Combined ratio



Net income and Profitability



The result of Porto Seguro Vertical in the first quarter of 2025 was R\$ 313.4 million (-21.4% vs. 1Q24), while the ROAE reached 22.6% in the period (-4.3 p.p. vs. 1Q24)³. The combined ratio reached 92.7% for the quarter (+3.8 p.p. vs. 1Q24).

Quarterly results were impacted by a slight increase in Auto claim frequencies, reflecting expected seasonal effects for the period and a comparison base in 1Q24 with significantly lower loss ratios than the historical average for this time of year.

(1) Criterion adopted as of 1Q25, with figures restated from 1Q24 onwards: volume data now considers only identifiable clients, counts items instead of policies, and records volume based on the last day of the period.
(2) Total revenue comprises retained premiums + revenues.
(3) ROAE is calculated as Net Income divided by Average Equity.

→ Auto

6.2 M
vehicles
(Mar 2025)
+2.4% YoY

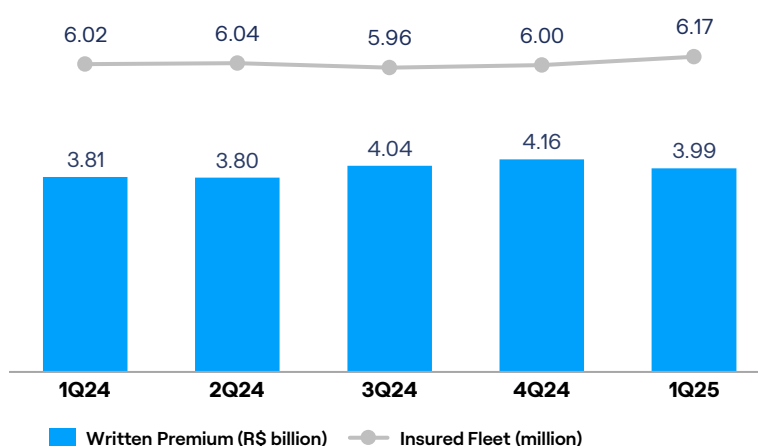
R\$ 4.0 B
in written premium
(1Q25)
+4.5% YoY

- Market Share of 28.2% in 2M25¹
- 6.2 million vehicles in the fleet in 1Q25 (+146 thousand vs. 1Q24)
- Loss ratio of 60.1% in 1Q25; 3.9 p.p. increase (vs. 1Q24)

Written Premium and Insured Fleet

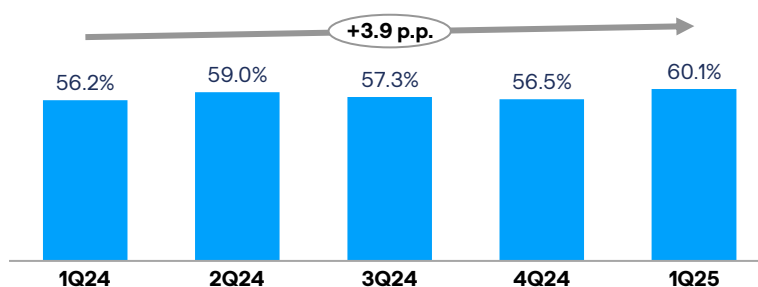
Auto's total written premium grew 4.5% (vs. 1Q24), while the insured fleet increased 2.4% (vs. 1Q24).

In recent months, we have continued to make progress in integrating the brands (Porto Seguro, Azul, Itaú and Mitsui Sumitomo), capturing operational efficiencies and expanding the offer of more segmented coverage. This move contributes to our insurance inclusion strategy, while at the same time improving the client experience through more personalized benefits and the increasing use of technology in interactions with Porto.



Loss Ratio

The Auto loss ratio reached 60.1% in the quarter, an increase of 3.9 p.p. in relation to the previous year. The loss ratio for the quarter was driven by a slightly higher frequency of events and by a comparison base in 1Q24 that was significantly below the historical average for this time of year.



Market View (2M25¹)

Company	Premium (R\$B)	Δ YoY %	% Market	Δ YoY p.p.	% Loss Ratio	Δ YoY p.p.
Porto Seguro Group	2.70	4.8%	28.2%	-0.8 p.p.	62.6%	4.6 p.p.
2 nd Largest	1.61	-1.6%	16.8%	-1.6 p.p.	62.4%	4.7 p.p.
3 rd Largest	1.43	17.4%	14.9%	1.2 p.p.	60.8%	5.5 p.p.
4 th Largest	1.17	21.9%	12.2%	1.4 p.p.	71.9%	7.0 p.p.
5 th Largest	1.04	6.1%	10.9%	-0.2 p.p.	58.8%	4.2 p.p.
Total Market (excl. Porto)	6.86	8.8%			62.5%	4.5 p.p.

→ P&C

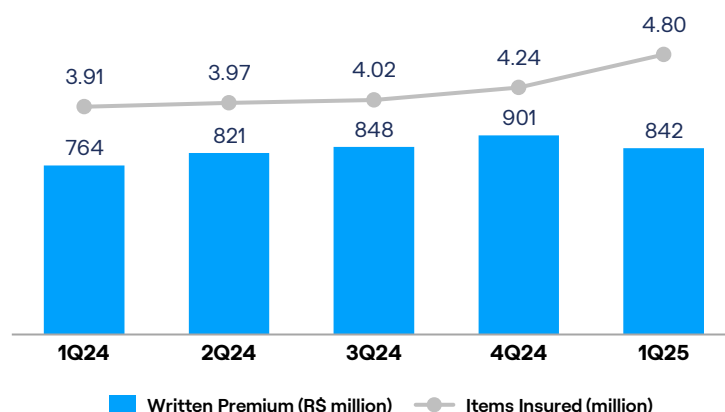
R\$ 841.8 M
in written premium
(1Q25)
+10.1% YoY

4.8 M
of items
(Mar 2025)
+22.8% YoY¹

- 10.1% growth in premiums in 1Q25 (vs. 1Q24)
- Increase of 893 thousand items (vs. 1Q24)¹
- P&C Loss Ratio improved 0.6 p.p. (vs. 1Q24), reaching 35.4% in the quarter.

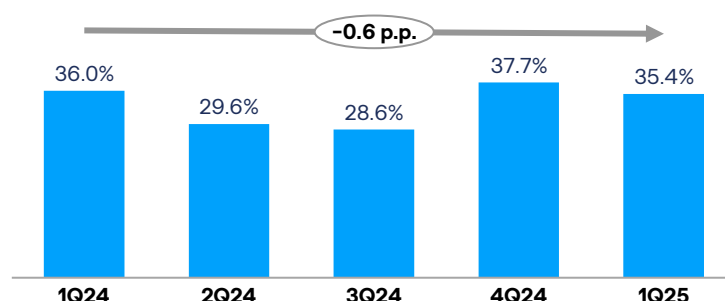
Written Premium and Items Insured

Our P&C insurance premiums grew 10.1% compared to 1Q24, driven mainly by the expansion of Homeowner insurance. It is worth highlighting the increase in the offer of Combined Protection – which includes coverage for car and home in a single contract – and Commercial insurance. There was also a significant growth, exceeding 20%¹, in Real Estate, Mobile, and Condominium Insurance, attracting new clients to the Company.



Loss Ratio

The total loss ratio of P&C products reached 35.4%, showing an improvement of 0.6 p.p. compared to the first quarter of 2024, remaining at levels considered healthy by the Company.



Market View (2M25²)

Homeowner

Company	Premium (R\$B)	Δ YoY %	% Market	Δ YoY p.p.	% Loss Ratio	Δ YoY p.p.
Porto Seguro Group	0.23	16.2%	21.2%	1.6 p.p.	41.3%	-4.9 p.p.
2 nd Largest	0.18	30.0%	17.0%	3.0 p.p.	17.5%	-3.0 p.p.
3 rd Largest	0.17	14.8%	15.5%	1.0 p.p.	22.4%	-3.2 p.p.
4 th Largest	0.09	47.3%	8.6%	-9.0 p.p.	29.3%	-5.7 p.p.
5 th Largest	0.08	12.7%	7.4%	0.3 p.p.	57.7%	-2.3 p.p.
Total Market (excl. Porto)	0.84	5.3%			29.7%	-8.0 p.p.

Commercial

Company	Premium (R\$B)	Δ YoY %	% Market	Δ YoY p.p.	% Loss Ratio	Δ YoY p.p.
Porto Seguro Group	0.17	15.9%	23.7%	0.1 p.p.	39.6%	3.0 p.p.
2 nd Largest	0.07	-1.3%	10.8%	-1.6 p.p.	90.4%	47.0 p.p.
3 rd Largest	0.06	27.6%	7.9%	0.8 p.p.	68.2%	-16.4 p.p.
4 th Largest	0.06	0.9%	9.2%	-1.2 p.p.	44.2%	-8.1 p.p.
5 th Largest	0.06	75.2%	5.2%	2.7 p.p.	24.3%	-25.9 p.p.
Total Market (excl. Porto)	0.55	15.3%			76.3%	-6.5 p.p.

(1) Criterion adopted as of 1Q25, with figures restated from 1Q24 onwards: volume data now considers only identifiable clients, counts items instead of policies, and records volume based on the last day of the period.

(2) Market data for the accumulated period from January to February 2025. Source: SUSEP/Porto Seguro.

→ Life

6.4 M

Lives Insured
(Mar 2025)

+25.0% YoY¹

R\$ 431.1 M

in Life premiums
(1Q25)

+15.8% YoY

- 15.8% growth in premiums in 1Q25 (vs. 1Q24)
- Increase of 1.3 million items (vs. 1Q24)¹
- Life Loss Ratio of 39.1%, accounting for an increase of 4.7 p.p. (vs. 1Q24)

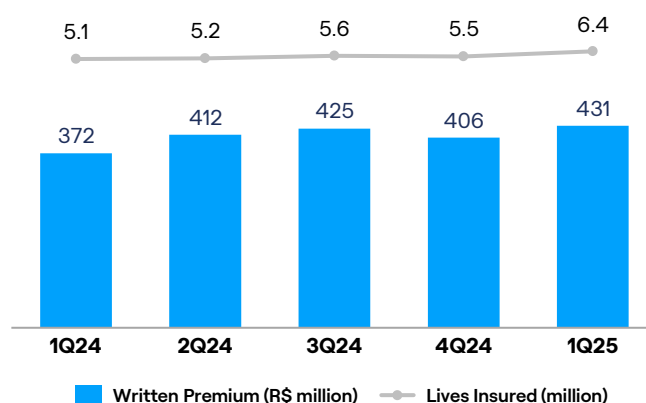
Written Premium and Lives Insured

In 1Q25, Life premiums increased by 15.8% and the number of lives insured grew 25.0% compared to 1Q24¹. The expansion recorded for the period is mainly explained by the performance of Moneylender, Collective, Travel and Individual Life segment.

In the Moneylender segment, quarterly premiums grew above the market² (+40.6% vs. 1Q24), driven by commercial actions that expanded the base of partner brokers, as well as an increase in sales due to the advancement in Porto ecosystem.

In Collective Life, expansion reached +13.1% (vs. 1Q24), ratifying the growth strategy in the Small and Medium-Sized Enterprises segment and the expansion of the partnership with Porto Saúde through "Proteção Turbinada", an integrated Health and Life insurance solution for companies.

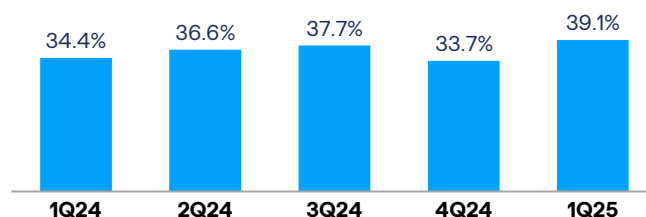
In Individual Life, there was a growth of 7.2% (vs. 1Q24) in premiums, stemming from the restructuring of the product journey, strengthening of the offering channels, and lower cancellation rates.



Loss Ratio - Life

Life's quarterly loss ratio reached 39.1% in 1Q25, accounting for an increase of 4.7 p.p. compared to the same period of last year.

The increase in the loss ratio is mainly explained by the change in the product mix and seasonality in Travel Insurance, due to the high season period.



Market View (2M25³)

Company	Premium (R\$B)	Δ YoY %	% Market	Δ YoY p.p.	% Loss Ratio	Δ YoY p.p.
1 st Largest	1.13	-8.8%	12.1%	-2.1 p.p.	28.9%	4.5 p.p.
2 nd Largest	1.01	-20.0%	10.9%	-3.7 p.p.	19.8%	1.8 p.p.
3 rd Largest	1.01	34.5%	10.8%	2.2 p.p.	20.3%	0.1 p.p.
4 th Largest	0.79	16.6%	8.5%	0.7 p.p.	33.8%	-14.2 p.p.
5 th Largest	0.65	15.9%	7.0%	0.5 p.p.	36.4%	-2.1 p.p.
Porto Seguro Group (10 th largest)	0.29	21.7%	3.1%	0.4 p.p.	37.7%	3.8 p.p.
Total Market	9.33	7.1%			28.5%	0.9 p.p.

(1) Criterion adopted as of 1Q25: volume data only considers identifiable lives as of 1Q24.

(2) Data from the Moneylender segment accrued from January to February based on SUSEP, lines 977 and 1377.

(3) Market data for the accumulated period from January to February 2025. Source: SUSEP/Porto Seguro.

→ Financial and Operational Summary and I/S

Financial and Operational Summary – Porto Seguro

Auto	1Q25	1Q24	Δ%	4Q24	Δ%
Written Premium (R\$ million)	3,985.3	3,814.9	4.5%	4,160.8	-4.2%
Earned Premium (R\$ million)	3,882.9	3,933.7	-1.3%	3,967.3	-2.1%
Loss Ratio (%) - Chg. (p.p.)	60.1%	56.2%	3.9	56.5%	3.6
Insured Fleet (thousand)	6,165.8	6,019.5	2.4%	6,000.4	2.8%
P&C	1Q25	1Q24	Δ%	4Q24	Δ%
Written Premium (R\$ million)	841.8	764.4	10.1%	901.0	-6.6%
Earned Premiums (R\$ million)	787.6	713.9	10.3%	794.8	-0.9%
Loss Ratio (%) - Chg. (p.p.)	35.4%	36.0%	-0.6	37.7%	-2.2
Items (thousand)	4,802.6	3,909.8	22.8%	4,235.9	13.4%
Life	1Q25	1Q24	Δ%	4Q24	Δ%
Written Premium (R\$ million)	431.1	372.4	15.8%	406.0	6.2%
Earned Premiums (R\$ million)	422.4	358.4	17.9%	417.4	1.2%
Loss Ratio (%) - Chg. (p.p.)	39.1%	34.4%	4.7	33.7%	5.4
Lives (thousand)	6,354.8	5,083.6	25.0%	5,516.7	15.2%
Pension Plan ¹	1Q25	1Q24	Δ%	4Q24	Δ%
Financial Administration Fee (TAF) (R\$ million)	-	13.6	-	14.1	-
Loading Fee (R\$ million)	-	0.3	-	0.2	-
Earned Premium (R\$ million)	-	9.7	-	11.6	-
Total Effective Revenue (R\$ million)	-	23.6	-	25.9	-
Total Active Participants (thousand)	-	109.8	-	107.6	-
Assets under Management (R\$ million)	-	5,691.8	-	5,861.6	-
Uruguay Seguros	1Q25	1Q24	Δ%	4Q24	Δ%
Written Premium (R\$ million)	191.3	148.1	29.2%	182.9	4.6%
Earned Premium (R\$ million)	174.3	137.9	26.4%	169.9	2.6%
Loss Ratio (%) - Chg. (p.p.)	30.1%	30.4%	-0.3	34.7%	-4.6
Service Revenue (R\$ million)	10.5	9.4	11.2%	9.6	9.9%
Other Insurance	1Q25	1Q24	Δ%	4Q24	Δ%
Revenues/Premiums (R\$ million) *	3.1	3.7	-15.9%	2.7	12.9%
*Coinsurance, Trackers and Run Off (RCO and Others - Azul)					
Reinsurance	1Q25	1Q24	Δ%	4Q24	Δ%
Reinsurance (R\$ million)	-54.8	-37.1	48.0%	-69.6	-21.2%
Total Porto Seguro	1Q25	1Q24	Δ%	4Q24	Δ%
Total Revenue (Retained premium+Revenues)	5,408.1	5,099.4	6.1%	5,619.4	-3.8%
Net Income (R\$ million)	313.4	398.8	-21.4%	441.4	-29.0%
ROAE (%) - Chg. (p.p.)	22.6%	26.9%	-4.3	29.7%	-7.1

Managerial Income Statement – Porto Seguro

Porto Seguro Income Statement	1Q25	1Q24	Δ%	4Q24	Δ%
Total Revenue (Retained premium+Revenues)	5,408.1	5,099.4	6.1	5,619.4	(3.8)
Retained Premium	5,394.5	5,072.4	6.4	5,592.5	(3.5)
Earned Premium	5,267.2	5,153.7	2.2	5,361.0	(1.8)
Revenues	13.6	27.0	(49.6)	26.8	(49.4)
Retained Net Claims	(2,823.9)	(2,633.3)	7.2	(2,740.6)	3.0
Commission	(1,284.3)	(1,184.1)	8.5	(1,270.2)	1.1
Operating Expenses	(88.0)	(81.8)	7.6	(64.0)	37.6
Tax Expenses	(138.3)	(147.1)	(6.0)	(153.8)	(10.1)
Administrative Expenses	(560.2)	(548.7)	2.1	(576.4)	(2.8)
Operating Result	386.0	585.7	(34.1)	582.9	(33.8)
Financial result	194.0	173.1	12.0	153.8	26.1
Amortization of intangible assets	(3.2)	-	-	-	-
Results before Tax	576.8	758.8	(24.0)	736.6	(21.7)
Income Tax and Social Contribution	(170.0)	(239.0)	(28.9)	(163.9)	3.7
Net Income before Participation	406.8	519.8	(21.7)	572.7	(29.0)
Shareholding	(93.0)	(120.8)	(23.0)	(131.1)	(29.0)
Result from Investee Companies	(0.4)	(0.2)	75.9	(0.2)	142.1
Total Net Income	313.4	398.8	(21.4)	441.4	(29.0)
ROAE (%) - Chg. (p.p.)	22.6%	26.9%	-4.3	29.7%	-7.1
Combined Ratio (%) - Chg. (p.p.)	92.7%	88.9%	3.8	89.4%	3.3
Amplified Combined Ratio (%) - Chg. (p.p.)	89.4%	85.8%	3.6	86.5%	2.9
Basis - Financial investments	5,624.0	5,783.0	(2.7)	5,397.5	4.2

(1) Starting in 1Q25, the Pension Plan product was no longer accounted for in the Porto Seguro Vertical and started being integrated into the Porto Bank vertical.



DANILO

Broker
2 years with Porto

Porto Saúde

1Q25

→ Members and Revenues

R\$ 2.0 B

in revenues in 1Q25
(+35.2% vs. 1Q24)

702k members

+139k members in Health
Insurance
(+24.7% vs. 1Q24)

R\$ 180 M

of Net Income in 1Q25
(+70.6% vs. 1Q24)

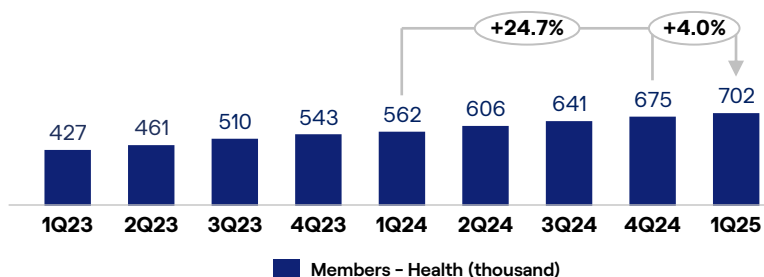
39.7%

ROAE
(+6.5 p.p. vs. 1Q24)

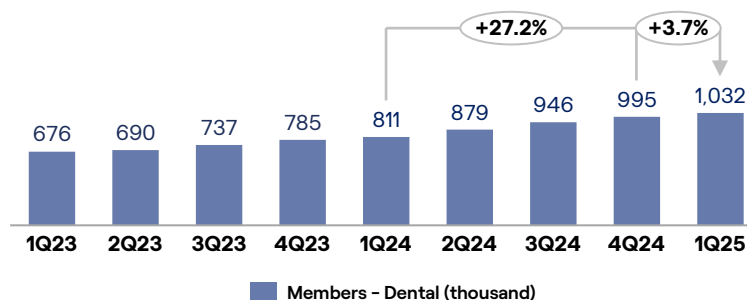
- Achievement of over 700 thousand lives in health insurance and over 1 million lives in dental insurance.
- Revenues and Premiums increased R\$ 511.8 M, +35.2% (vs. 1Q24)
- The loss ratio for health + dental in 1Q25 improved by 1.6 p.p. (vs. 1Q24).
- Net income of R\$ 179.6 M, growth of R\$ 74.3 M (+70.6% vs. 1Q24)
- ROAE of 39.7% in 1Q25 (+6.5 p.p. vs. 1Q24)

Members

Health Insurance reached 702 thousand members, maintaining a series of 18 consecutive quarters of growth. There was an increase of +139 thousand lives compared to 1Q24.

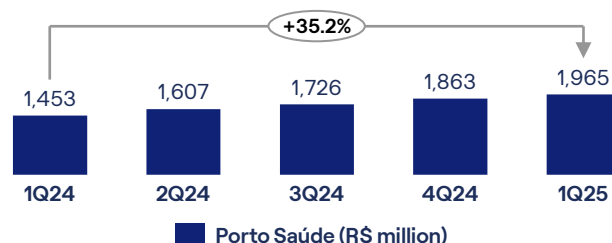
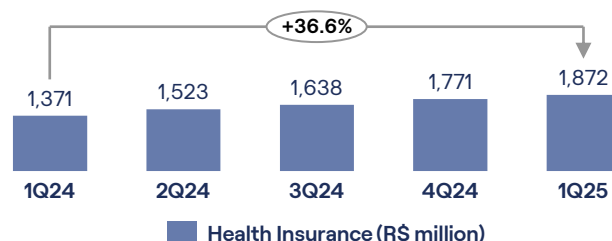


In Dental insurance, we reached 1,032 thousand lives, increasing 221 thousand lives compared to 1Q24.



Revenues

Porto Saúde's revenues grew by R\$ 511.8 million (+35.2%) compared to the same period last year, reaching R\$ 2 billion in the quarter.

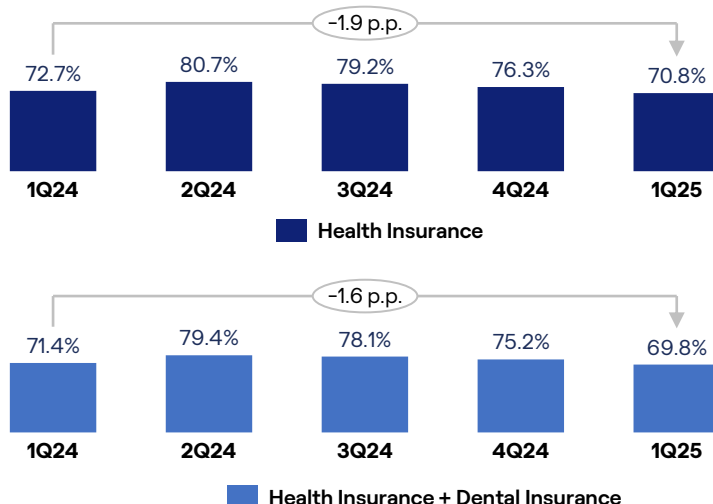


→ Loss Ratio and Results

Loss Ratio

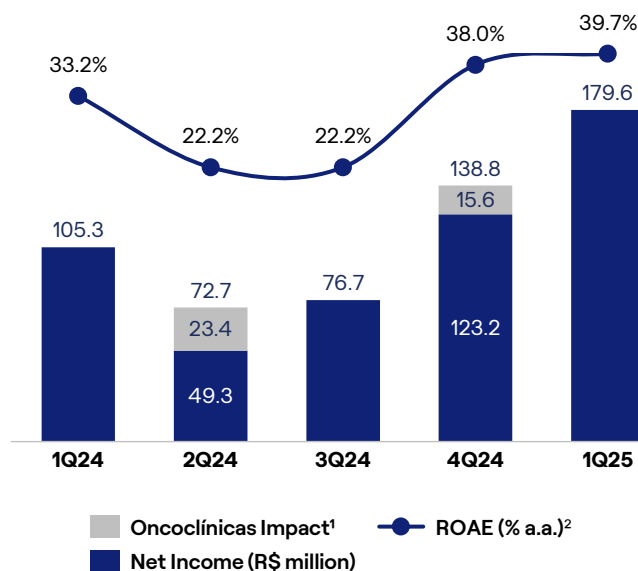
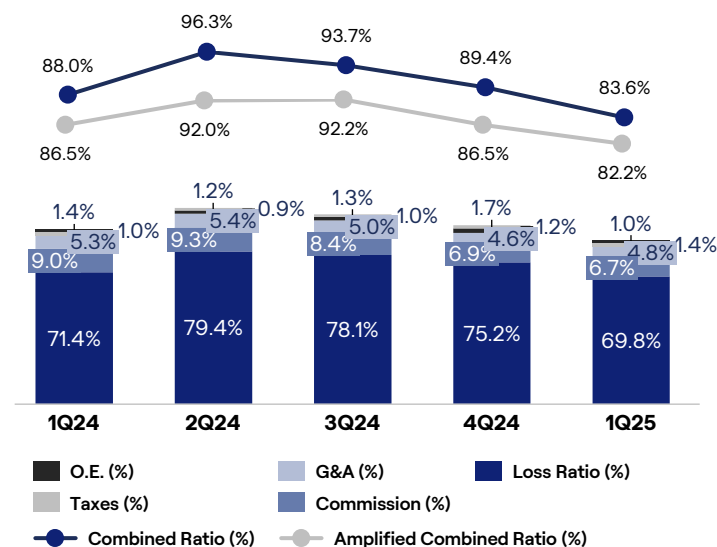
The Health Insurance loss ratio was 70.8%, -1.9 p.p. compared to 1Q24, reinforcing the effects of our virtual verticalization strategy, with the Porto Medical Team, Partnerships, and actions to combat fraud.

On the other hand, the Health + Dental Insurance loss ratio in 1Q25 was 69.8%, showing an improvement of 1.6 p.p. compared to 1Q24.



Combined ratio

Net income and Profitability



The Porto Saúde's Combined Ratio improved 4.3 p.p. (vs. 1Q24) to 83.6% in the quarter, reflecting a lower loss ratio, efficiency in administrative expenses, and reduction in commission. Net income reached R\$179.6 million in 1Q25 (+70.6% vs. 1Q24). The positive profitability was reflected in the ROAE of 39.7% for the quarter (+6.5 p.p. vs. 1Q24).

Regarding commission expenses, an adjustment was made to the deferral of commissions in September 2024 as a result of actuarial studies, which showed an increase in the average length of stay of clients in Health Insurance. In 1Q25, the change generated an impact of 2.3 p.p. on the sales ratio, corresponding to R\$ 42.1 million in commission expenses or R\$19.3 million in net income.

(1) Non-recurring impact of R\$ 15.6 million in 4Q24 and R\$ 23.4 million in 2Q24 related to the transaction with Oncoclínicas;

→ Financial and Operational Summary and I/S

Financial and Operational Summary – Porto Saúde

Health Insurance	1Q25	1Q24	Δ%	4Q24	Δ%
Written Premium (R\$ million)	1,872.1	1,370.6	36.6%	1,771.1	5.7%
Members - (thousand)	702	562	24.7%	675	4.0%
Dental	1Q25	1Q24	Δ%	4Q24	Δ%
Written Premium (R\$ million)	55.0	48.3	13.8%	53.2	3.4%
Members - (thousand)	1,032	811	27.2%	995	3.7%
Other	1Q25	1Q24	Δ%	4Q24	Δ%
Revenues (R\$ million)	37.5	33.9	10.8%	38.9	-3.7%
Clients - (thousand)	145	149	-2.8%	145	0.1%
Total Porto Saúde	1Q25	1Q24	Δ%/p.p.	4Q24	Δ%/p.p.
Revenues (R\$ million)	1,964.6	1,452.8	35.2%	1,863.2	5.4%
Net Income (R\$ million)	179.6	105.3	70.6%	138.8	29.4%
ROAE (%) - Chg. (p.p.)	39.7%	33.2%	6.5	38.0%	1.6
Combined Ratio (%) - Chg. (p.p.)	83.6%	88.0%	-4.3	89.4%	-5.8

Managerial Income Statement – Porto Saúde

Porto Saúde Income Statement	1Q25	1Q24	Δ%	4Q24	Δ%
Total Revenue (Retained premium+Revenues)	1,964.6	1,452.8	35.2	1,863.2	5.4
Retained Premium	1,927.1	1,418.9	35.8	1,824.3	5.6
Earned Premium	1,872.5	1,393.8	34.3	1,799.7	4.0
Revenues	37.5	33.9	10.8	38.9	(3.7)
Retained Net Claims	(1,306.8)	(995.0)	31.3	(1,352.9)	(3.4)
Commission	(126.2)	(126.1)	0.1	(123.6)	2.1
Operating Expenses	(38.2)	(32.3)	18.4	(51.2)	(25.4)
Tax Expenses	(28.7)	(21.6)	32.9	(24.1)	19.0
Administrative Expenses	(97.3)	(80.5)	20.8	(89.9)	8.3
Operating Result	312.8	172.2	81.7	197.0	58.8
Financial Results	34.2	24.0	42.2	60.8	(43.8)
Results before Tax	347.0	196.2	76.9	257.8	34.6
Income Tax and Social Contribution	(112.2)	(63.7)	76.1	(81.5)	37.6
Net Income before Participation	234.8	132.5	77.2	176.3	33.2
Profit Sharing	(55.2)	(27.2)	103.2	(37.5)	47.3
Net Income	179.6	105.3	70.6	138.8	29.4
ROAE (%) - Chg. (p.p.)	39.7%	33.2%	6.5	38.0%	1.6
Combined Ratio (%) - Chg. (p.p.)	83.6%	88.0%	-4.3	89.4%	-5.8
Amplified Combined Ratio (%) - Chg. (p.p.)	82.2%	86.5%	-4.3	86.6%	-4.4
Basis - Financial investments	1,017.4	768.8	32.3	956.4	6.4



Porto Bank

1Q25

INGRID

Broker
17 years with Porto

→ Main Highlights

5.0 M

Businesses
(Mar/25)

+25.6% YoY

R\$ 1.7 B

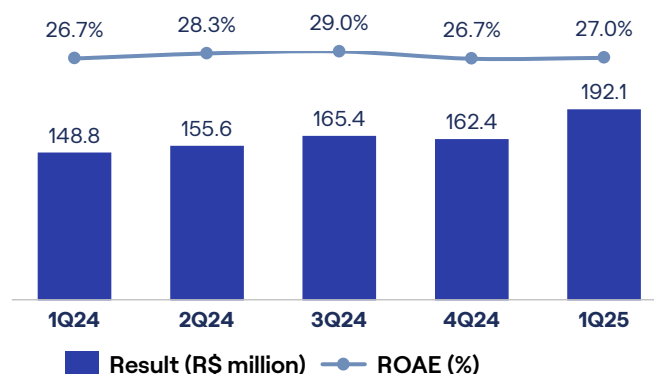
in Revenues
(1Q25)

+29.0% YoY

- Net income of R\$ 192.1 M +29.2% YoY, with ROAE of 27.0%
- Revenues of R\$ 1.732 B (+29.0% YoY)
- Improvement in default rate YoY with a 11.8 p.p. drop in the loss on financial revenue ratio for loan products and a 0.5 p.p. drop in the "over 90." In the Landlord Protection and Guarantee products, there was a 5.4 p.p. decrease in risk.
- Growth of the Individual Digital Account portfolio with 347 thousand accounts at the end of 1Q25.

The diversification of revenues and the complementarity between Porto Bank's products strengthen profitability per customer. This performance reflects the effectiveness of the strategies implemented with a focus on the Porto ecosystem, highlighting the potential and profitability, in addition to the opportunities for cross-sell expansion. This integrated product structure contributes to the resilience of the portfolio.

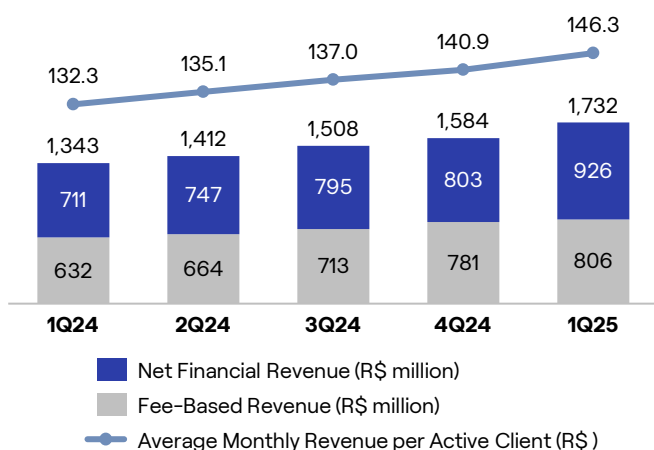
Net income and Profitability



Porto Bank closed the first quarter of 2025 with 5 million clients, accounting for an increase of 25.6% compared to 1Q24. This movement evidences the success of the expansion strategy in the integration into the Porto Ecosystem.

In the constant search for increasing Porto Bank's relevance among Porto clients, new features have been implemented, such as: advance of installment purchases; "buy now, pay later"; zero IOF tax on international purchases; revitalization of the card portfolio, and new digital journey for the Car Equity product. Such differentials strengthen the digital presence and consolidate the differentiated value proposition for clients.

Revenues



The Porto Bank Digital Personal Account directly contributes to this goal by providing daily presence for the clients in the portfolio, complementing the Porto Bank payment methods offering.

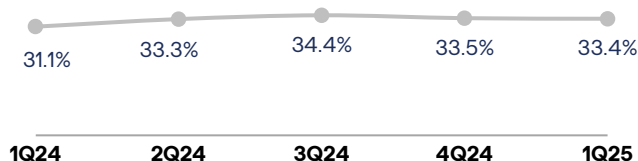
The average revenue per active client (ARPAC) recorded growth of 10.6% compared to 1Q24, reaching R\$ 146,26, demonstrating the revenue generation capacity of the clients in the Porto ecosystem.

This performance significantly contributed to total revenues reaching R\$ 1.7 billion in the quarter, accounting for an increase of 29% compared to the previous year.

The loan portfolio recorded an increase of 14.4% compared to 1Q24, totaling R\$ 20.1 billion. The default ratio above 90 days decreased 0.5 percentage points, reaching 6.0%, demonstrating assertiveness in the strategy of focusing on the Porto ecosystem and discipline in executing efficient risk management and improved granting policies.

Another highlight is the performance of the managed consortium portfolio, which grew 35.6% compared to the same period of last year, reaching R\$ 81.2 billion and consolidating Porto Bank's leadership position in this segment.

Efficiency Ratio*



*Calculation methodology (Operating and Administrative Expenses) / (Revenue net of taxes - Rewards - Commission).

→ Financial Solutions for Credit

Revenue

R\$ 1.1 B

+29.1% YoY

Cards

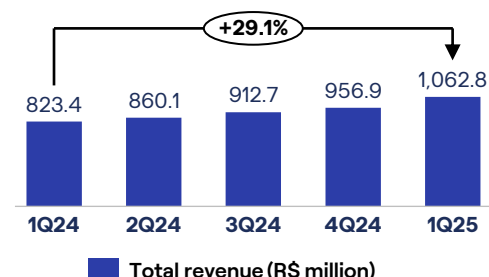
R\$ 913.3 M

+27.7% YoY

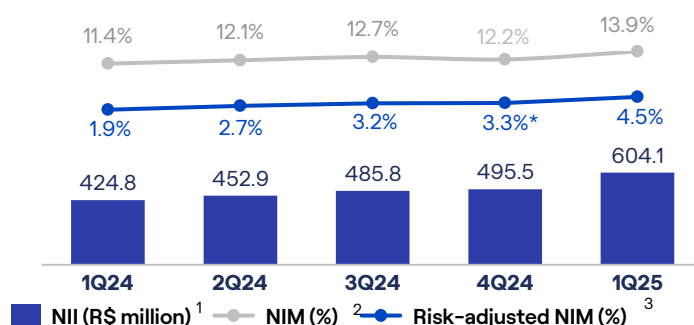
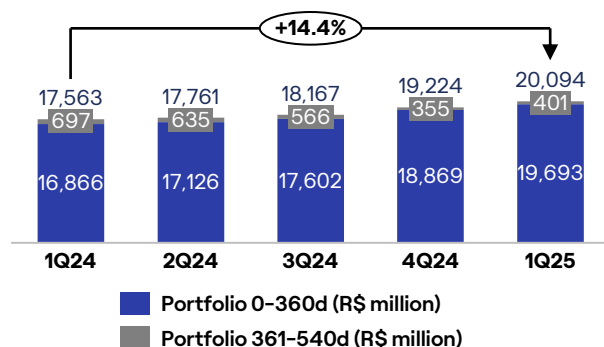
Loans and financing

R\$ 149.5 M

+38.1% YoY



Loan Portfolio



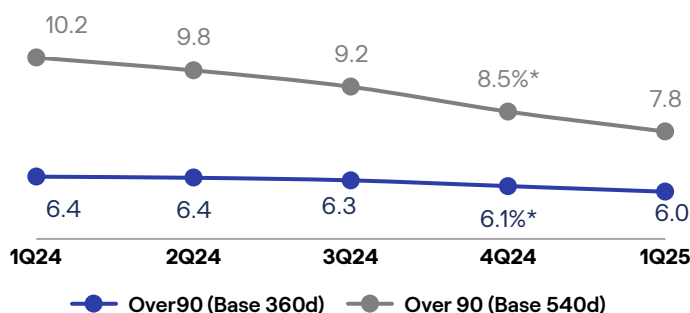
*Considering the effects of the portfolio sale in 4Q24, risk-adjusted NIM was 1.9% in the period

The strategy demonstrates efficiency with growth and profitability in a more selective environment. Credit Card: R\$17.4 billion (+16.2% vs. 1Q24), consolidating itself as the main growth driver of the financial operation, and Loans and Financing: R\$2.6 billion, focusing on products with guarantee.

The profitability indicators recorded solid growth in the NIM, demonstrating a positive trend. This advancement reflects both the increase in the spread and the improvement in credit performance, essential factors for sustaining and strengthening the financial results.

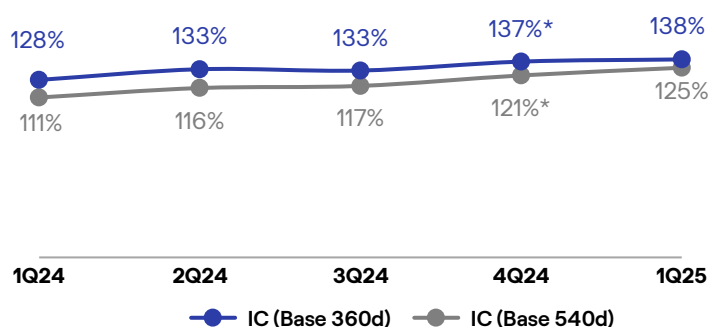
Default Rate

(Overdue >90 days)



*Considering the effects of the portfolio sale carried out in 4Q24, the default ratio for the base up to 360 days was 5.2% (6.9% for the base up to 540 days).

Coverage Ratio⁴



*Considering the effects of the portfolio sale carried out in 4Q24, the Coverage ratio for the base up to 360 days was 148% and for the base up to 540 days was 131%.

The default ratio above 90 days (based on 360 days) of Porto continues its decreasing trend with a reduction of 0.5 p.p. compared to 1Q24 and 0.1 p.p. versus adjusted 4Q24, reaching 6.0% in 1Q25.

In 1Q25, the coverage ratio reached 138% (based on 360 days), stressing the robustness of the provision structure in relation to the loan portfolio.

(1) NII = Financial revenue - Financial expenses - Loan Operation Commission.

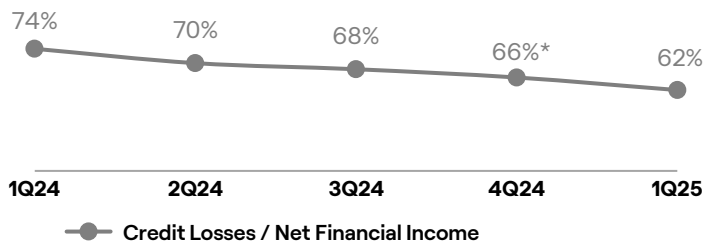
(2) NIM = (NII x 4) / Average Spread Sensitive Portfolio.

(3) Adjusted NIM for Risk = (NII - Loss x 4) / Average Spread Sensitive Portfolio.

(4) Coverage Ratio = Allowance for Doubtful Accounts / Balance of portfolio overdue for over 90 days.

→ Financial Solutions for Credit

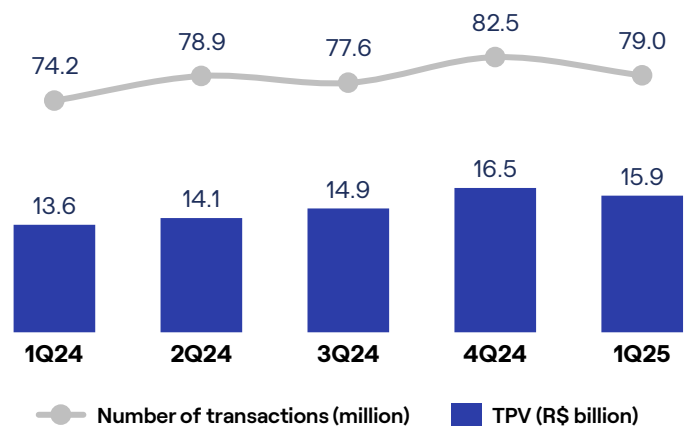
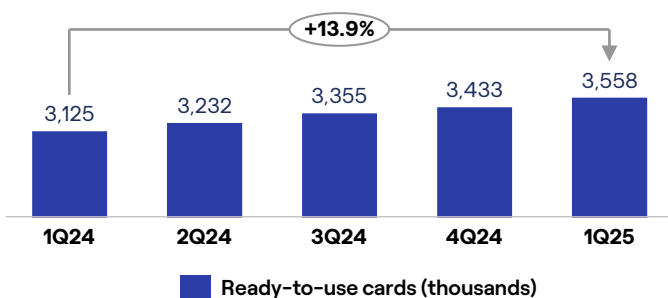
Cost of Risk (Credit Loss on Net Financial Revenue)*



*Considering the effects of the portfolio sale carried out in 4Q24, the Cost of Risk was 78%

The cost of risk showed a significant decrease of 11.5 p.p. compared to 1Q24, reaching 62% in the quarter and demonstrating consistent improvement each quarter.

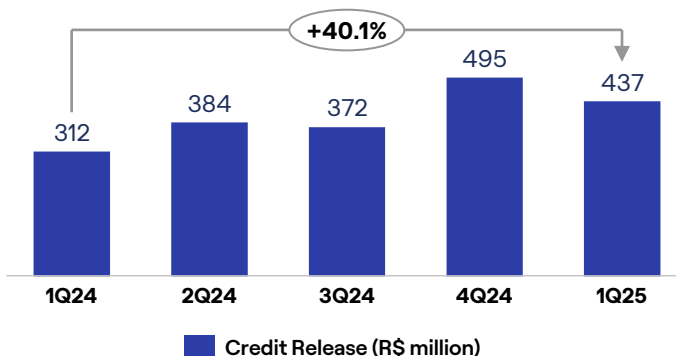
Credit Card



The total number of credit cards reached 3.6 million in 1Q25, an increase of 13.9% compared to 1Q24 and 3.7% compared to the previous quarter. In 1Q25, 155 thousand units were sold.

Total payment volume (TPV) grew 17.1% in 1Q25 (vs. 1Q24), reaching R\$ 15.9 billion. The average value transacted per card increased by 2.8% vs. 1Q24, while the number of transactions was 79.0 million, 6.5% above the same period of the previous year.

Loans and financing (E&F)



In 1Q25, the volume of credit released reached R\$ 437 million, accounting for a growth of 40.1% compared to 1Q24. The performance focused on offering guaranteed products, aligned with the strategy of building a more profitable and resilient portfolio, demonstrates the capacity for growth within the Porto ecosystem.

The developments and improvements made to the digital contracting journeys for the Car Equity product, especially in the Porto app, were fundamental to the growth in sales, which increased 126.9% compared to the same period of last year, and totaled R\$ 172.3 million in credit.

→ Consortium

Revenue

R\$ 372.7 M

+36.5% YoY

Managed Portfolio

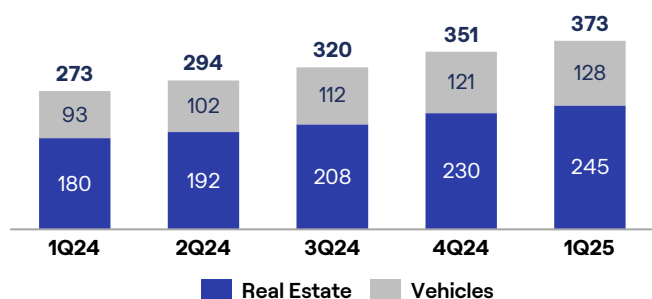
R\$ 81.2 B

+35.6% YoY

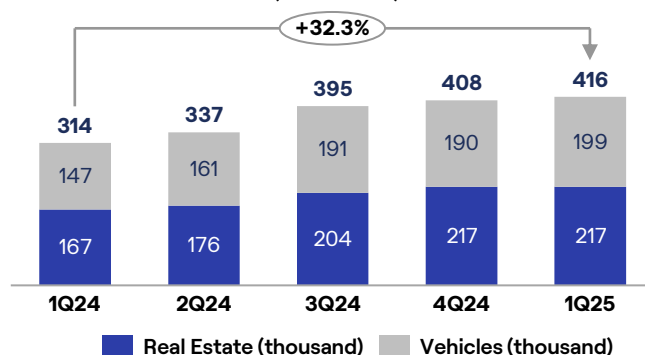
The Consortium Credit Portfolio reached R\$ 81.2 billion, a growth of 35.6% compared to 1Q24. We highlight a growth of 45.8% in the vehicle segment and an increase of 33.2% in the real estate category, which consolidates our market leadership.

The new product initiatives (such as the use of part of the real estate credit for the acquisition of planned furniture) and the sales force boosted revenue to R\$ 372.7 million in 1Q25, with R\$ 5.5 billion in credits sold. The traded shares grew 33.0% in 2025, while the market grew 26.0%. We gained 0.5 p.p. of equity interest in the Real Estate segment, reaching 12.8% (2M25 vs. 2M24), and 0.6 p.p. in Auto, reaching 3.6% (12M24 vs. 12M23), reinforcing the effectiveness of the strategies adopted and the strengthening of our presence in the market.*

Revenue
(R\$ million)



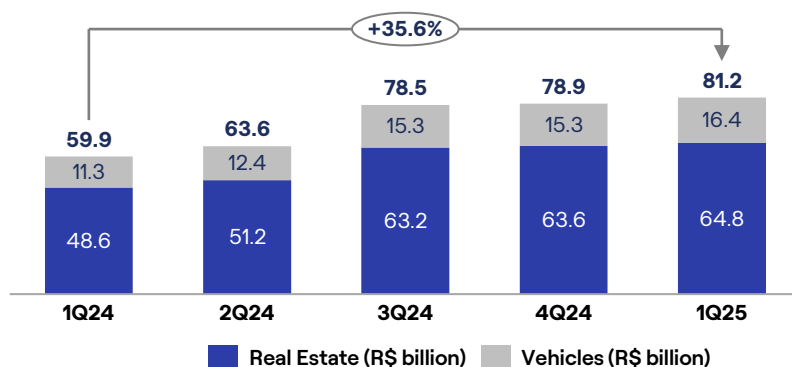
Active Contracts
(thousands)



The Consortium segment of Porto Bank maintained sustainable growth in the first quarter of 2025, with revenues of R\$ 372.7 million, +36.5% compared to the previous year. This result was driven by the 36.1% increase in revenues from the real estate portfolio and the 37.2% increase in revenues from the auto segment compared to 1Q24. The active business base reached 416 thousand quotas, accounting for a 32.3% YoY expansion.

Managed Portfolio

The managed portfolio reached R\$ 81.2 billion, accounting for an increase of 35.6% compared to 1Q24. This performance reflects the efficient management of the administered groups and the assertive strategy for sales and acquisition of new business.



Group Management

The consortia managed by Porto Bank maintained financial health indicators above the market average, with low levels of default and significant growth in awards, which increased 35% in 1Q25. In the period, the amount of R\$ 1.5 billion in credit was made available for the acquisition of movable and real estate assets, accounting for an increase of 42% YoY.

→ Financial Solutions for Rent and Guarantee

Revenue

R\$ 285.0 M

+15.9% YoY

Rental Guarantee Contracts

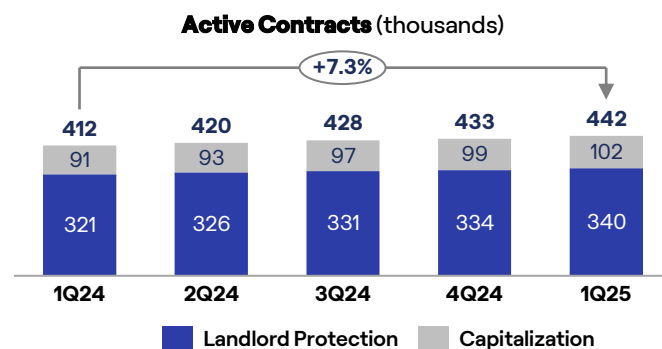
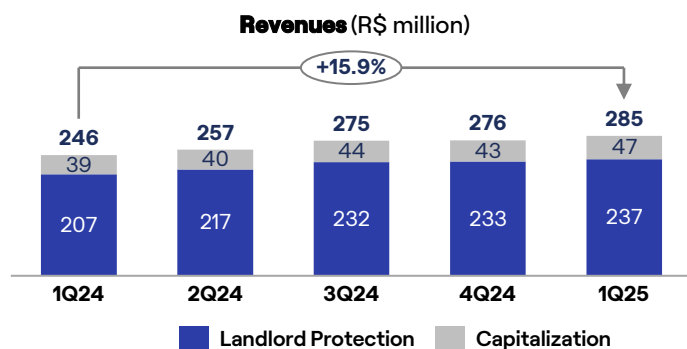
441.9 K

+7.3% YoY

Capitalization Portfolio

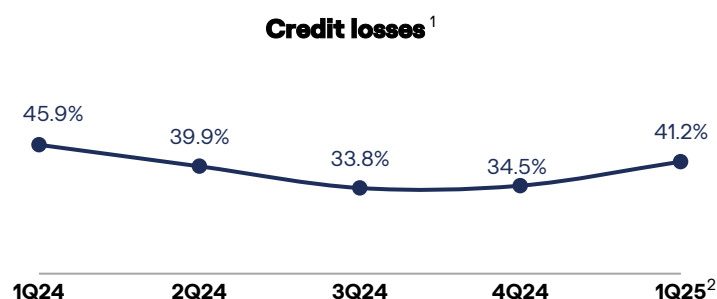
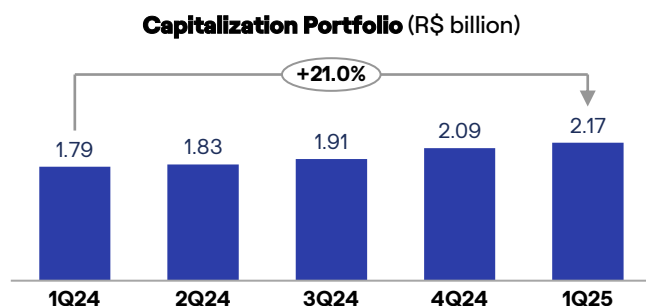
R\$ 2.7 B

+21% YoY



The portfolio of financial solutions for rental and guarantee products reached R\$ 285 million in revenue at the end of 1Q25, accounting for a growth of 15.9% (vs. 1Q24). The volume of active Landlord Protection and Capitalization contracts reached 442 thousand in 1Q25, accounting for a growth of 7.3% compared to 1Q24.

The growing demand in the real estate market for professional guarantees has driven the expansion of Landlord Protection and Rent Guarantees through Capitalization. The result demonstrates the effectiveness of the strategy to strengthen the guarantee portfolio and consolidates Porto as a benchmark in the segment.



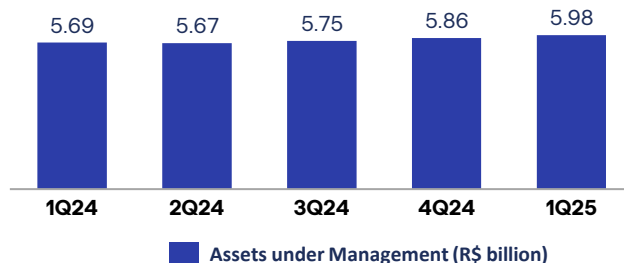
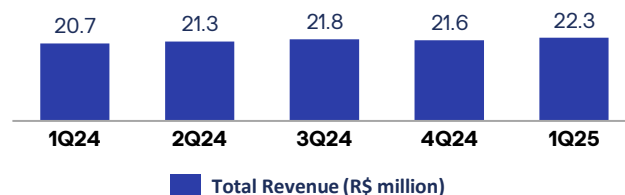
→ Pension Plan

Effective Revenue and Active Participants

We have been focusing on actions with the purpose of improving 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 Plan's assets under management reached R\$ 5.98 billion at the end of the quarter.



→ Financial and Operational Summary and I/S

Financial and Operational Summary – Porto Bank

Card and Financing Operating	1Q25	1Q24	Δ%/p.p.	4Q24	Δ%/p.p.
Net financial revenues	651.0	475.3	37.0%	542.3	20.0%
Gross financial revenue	735.0	565.7	29.9%	617.7	19.0%
Financial expense	-84.0	-90.3	-7.1%	-75.3	11.4%
Fee-Based Revenue (1)	411.8	348.1	18.3%	414.5	-0.7%
Total Net Revenue (R\$ million)	1,062.8	823.4	29.1%	956.9	11.1%
Allowance for doubtful accounts / Portfolio (Base 360d)	8.3%	8.3%	0.0	7.7%	0.6
Allowance for doubtful accounts / Portfolio (Base 540d)	9.8%	11.3%	-1.5	9.1%	0.7
Loan and financing contracts (thousand units)	114.0	117.0	-2.6%	108.0	5.6%
Credit Card (thousand units)	3,557.8	3,124.8	13.9%	3,432.5	3.7%
Commission	47.0	50.5	-7.0%	46.6	0.8%
Average Credit Portfolio Sensitive to Spread	17,424.9	14,921.4	16.8%	16,190.1	7.6%
Financial Risks	1Q25	1Q24	Δ%/p.p.	4Q24	Δ%/p.p.
Net Financial Revenue (R\$ million)	237.5	206.7	14.9%	232.7	2.07%
Earned Premiums (R\$ million)	227.9	196.9	15.7%	223.6	1.92%
Financial result (R\$ million)	9.6	9.8	-1.9%	9.1	5.86%
Credit Loss (%) - Chg. (p.p.)	40.9%	46.3%	-5.4	34.3%	6.7
Financial Risk Contracts (thousand)	339.6	320.9	5.8%	333.6	1.8%
Capitalization	1Q25	1Q24	Δ%/p.p.	4Q24	Δ%/p.p.
Total Revenues (R\$ million)	47.5	39.2	21.3%	43.4	9.3%
Fee-Based Revenue (R\$ million)	26.7	21.9	22.0%	25.8	3.4%
Net Financial Revenue (R\$ million)	20.8	17.3	20.4%	17.6	17.9%
Current Capitalization Bonds (thousand)	102.3	90.8	12.7%	99.5	2.9%
Consortium	1Q25	1Q24	Δ%/p.p.	4Q24	Δ%/p.p.
Total Revenues (R\$ million)	372.7	273.1	36.5%	350.8	6.2%
Fee-Based Revenue (R\$ million)	352.3	261.8	34.6%	340.2	3.6%
Net Financial Revenue (R\$ million)	20.3	11.2	81.3%	10.6	91.7%
Active Business (thousand)	415.7	314.2	32.3%	407.6	2.0%
Other products	1Q25	1Q24	Δ%/p.p.	4Q24	Δ%/p.p.
Revenue with Other Products (R\$ million) (2)	11.9	0.4	-	0.2	-
Total Porto Bank	1Q25	1Q24	Δ%/p.p.	4Q24	Δ%/p.p.
Total Revenues (R\$ million) (3)	1,732.4	1,342.8	29.0%	1,583.9	9.4%
Net Income (R\$ million)	192.1	148.8	29.2%	162.4	18.3%
ROAE (%) - Chg. (p.p.)	27.0%	26.7%	0.2	26.7%	0.3
Efficiency Ratio (%) - Chg. (p.p.) (4)	33.4%	31.1%	2.3	33.5%	-0.2
Efficiency Ratio (%) - Chg. (p.p.) (5)	47.0%	43.8%	3.2	47.5%	-0.4

Managerial Income Statement – Porto Bank

I/S – Porto Bank	1Q25	1Q24	Δ%	4Q24	Δ%
Fee Based	806.1	632.2	27.5	781.1	3.2
Net financial revenues (i)	926.3	710.5	30.4	802.9	15.4
Total Revenues	1,732.4	1,342.8	29.0	1,583.9	9.4
Tax Expenses	(104.9)	(80.1)	31.0	(108.0)	(2.9)
Net revenue	1,627.5	1,262.7	28.9	1,475.9	10.3
Credit Losses (ii)	(503.5)	(445.6)	13.0	(497.1)	1.3
Total expenses	(765.6)	(553.2)	38.4	(700.7)	9.3
Commission	(241.1)	(179.1)	34.6	(222.8)	8.2
Operating Expenses	(306.9)	(208.6)	47.1	(274.4)	11.8
Administrative Expenses	(217.6)	(165.5)	31.5	(203.5)	6.9
Results before Tax	358.4	263.8	35.8	278.2	28.9
Income Tax and Social Contribution	(110.9)	(80.8)	37.2	(75.2)	47.5
Profit Sharing	(57.9)	(37.3)	55.1	(42.9)	34.8
Result from Investee Companies	2.5	3.1	(18.4)	2.4	6.3
Net Income (R\$ million)	192.1	148.8	29.2	162.4	18.3
ROAE (%) - Chg. (p.p.)	27.0%	26.7%	0.2	26.7%	0.3
Financial Risk Segment Framework - Bank Income Statement	1Q25	1Q24	Δ%	4Q24	Δ%
(i) Earned Premium embedded in Financial Revenues	227.9	196.9	15.7	223.6	1.9
(ii) Retained Claims embedded in Credit Loss	(93.3)	(91.3)	2.2	(76.6)	21.8
(i) Financial Result embedded in Financial Revenues	9.6	9.8	(1.9)	9.1	5.9

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

(2) Starting from 1Q25, the Pension Plan product began to be accounted for in the Porto Bank vertical. Previously, the product was located in Porto Seguro Vertical.

(3) Financial Risks consider Earned Premiums + Financial Revenues.

(4) Efficiency Ratio New Methodology = (Expenses) / (Net Revenue - Rewards - Commission).

(5) Previous Efficiency Ratio = Total Expenses / Net Revenue



Porto Serviço

LIA
Broker
15 years with Porto

1Q25

731 K

in car services in 1Q25

693 K

services for homes
and businesses in
1Q25

80

NPS
of Services

Porto Serviço operates in three segments: Porto Seguro Partnership, Strategic Partnerships 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).

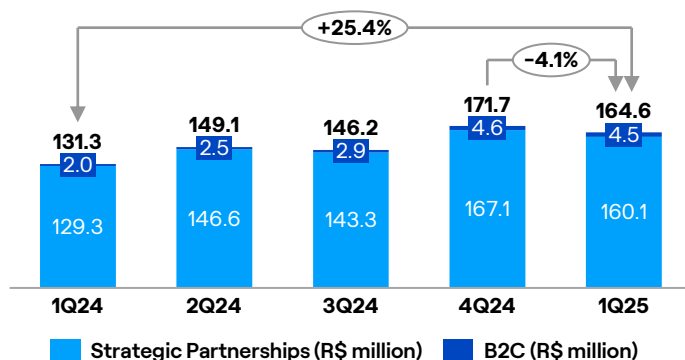
Porto Serviço, through the Porto Seguro Partnership, offers services to Porto clients, included in insurance policies. On the other hand, the Strategic Partnerships line includes services offered in the B2B2C model, such as automotive assistance for automakers, car rental companies and insurance companies and installation services for household appliances, TVs and help desks for clients of large retailers in the country, as well as services for utilities, telecom and payment companies.

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

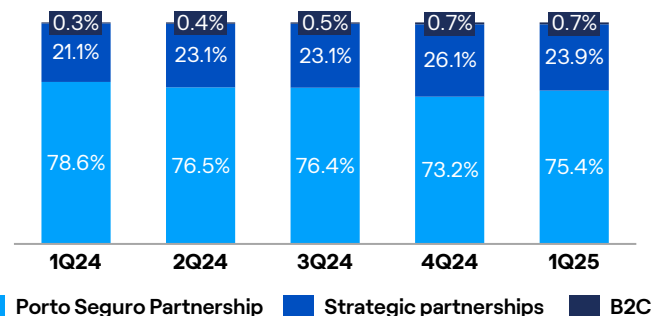
The B2C service line has assistance services offered even to those who are not Porto clients. We have been intensifying actions in the B2C segment, aiming to expand this line of business through initiatives with partner brokers such as expanding sales of services in residential condominiums via the structuring of digital offers.

In the quarter, strategic partnership revenues reached R\$ 160.1 million (+23.8% vs. 1Q24) and B2C revenues totaled R\$ 4.5 million (+129.0% vs. 1Q24).

Revenue from Strategic Partnerships and B2C

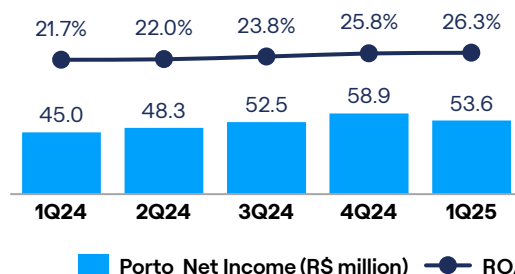


Revenue Breakdown

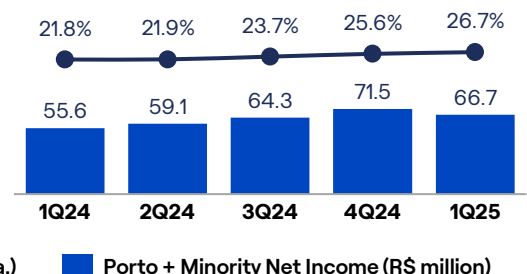


EBITDA and EBITDA Margin

EBITDA of
R\$ 113 million in 1Q25

16.9% EBITDA
Margin in 1Q25


Net income and Profitability*



In 1Q25, the main profitability indicators of Porto Serviços grew compared to the same period of last year, highlighting a 19.1% increase in net income, reaching R\$ 53.6 million, with a 19.4% increase in EBITDA, reaching R\$ 113.5 million, a 1.4 p.p. increase in the EBITDA margin, reaching 16.9%, and a 4.6 p.p. rise in ROAE, closing the quarter at 26.3%.

We maintained the focus on structuring, expansion of partnerships and B2C sales, seeking to extend the provision of recognized quality services to users other than just the Company's insured parties.



Financial and Operational Summary and I/S

Financial and Operational Summary – Porto Serviço

Porto Seguro Partnership	1Q25	1Q24	Δ%	4Q24	Δ%
Revenues from Services (R\$ million)	505.1	481.1	5.0%	469.6	7.6%
Business (thousand)	1,133.8	1,134.6	-0.1%	1,113.8	1.8%
B2C	1Q25	1Q24	Δ%	4Q24	Δ%
Revenues from Services (R\$ million)	160.1	129.3	23.8%	167.1	-4.2%
Business (thousand)	5,540.7	5,352.5	3.5%	6,192.3	-10.5%
B2C	1Q25	1Q24	Δ%	4Q24	Δ%
Revenues from Services (R\$ million)	4.5	2.0	129.0%	4.6	-0.3%
Business (thousand)	6.1	2.8	118.8%	7.3	-17.2%
Total Service	1Q25	1Q24	Δ%	4Q24	Δ%
Total Revenues (R\$ million)	669.7	612.4	9.4%	641.2	4.4%
Net Income before Minority Interest (R\$ million)	66.7	55.6	20.1%	71.5	-6.7%
Minority Interest (R\$ million)	-13.2	-10.6	24.2%	-12.7	4.2%
Net Income (R\$ million)	53.6	45.0	19.1%	58.9	-9.0%
EBITDA (R\$ million)	113.5	95.1	19.4%	103.0	10.2%
EBITDA Margin (%) - Chg. (p.p.)	16.9%	15.5%	1.4	16.1%	0.9
ROAE (%) - Chg. (p.p.)	26.3%	21.7%	4.6	25.8%	0.4
Net debt (R\$ million)	0.0	2.0	-	0.0	-

Managerial Income Statement – Porto Serviço

Porto Serviço	1Q25	1Q24	Δ%	4Q24	Δ%
Service Revenue	669.7	612.4	9.4	641.2	4.4
Cost of services rendered	(398.8)	(368.6)	8.2	(363.7)	9.6
Tax Expenses	(29.9)	(32.4)	(7.8)	(31.3)	(4.5)
Commission	(53.8)	(44.6)	20.7	(51.0)	5.7
Operating Expenses	(5.9)	(5.6)	4.8	(14.7)	(60.0)
Income before Administrative Expenses	181.3	161.1	12.5	180.6	0.4
Administrative Expenses	(46.5)	(50.3)	(7.4)	(58.1)	(19.8)
Operating Result	134.8	110.9	21.6	122.5	10.0
Financial result	7.8	(2.0)	(486.1)	5.4	44.0
Amortization of Intangible Assets	(8.1)	-	-	-	-
Results before Tax	134.5	108.9	23.5	127.9	5.1
Income Tax and Social Contribution	(45.3)	(35.9)	26.2	(36.3)	24.5
Income before interests	89.2	73.0	22.2	91.6	(2.6)
Profit Sharing	(22.5)	(17.4)	28.9	(20.1)	12.1
Income before Minority Interest	66.7	55.6	20.1	71.5	(6.7)
Minority	(13.2)	(10.6)	24.2	(12.7)	4.2
Net Income	53.6	45.0	19.1	58.9	(9.0)
EBITDA (R\$ million)	113.5	95.1	19.4	103.0	10.2
EBITDA Margin (%) - Chg. (p.p.)	16.9%	15.5%	1.4	16.1%	0.9
ROAE (%) - Chg. (p.p.)	26.3%	21.7%	4.6	25.8%	0.4
Net debt (R\$ million)	-	2.0	-	-	-



Porto

1Q25

ADRIANA

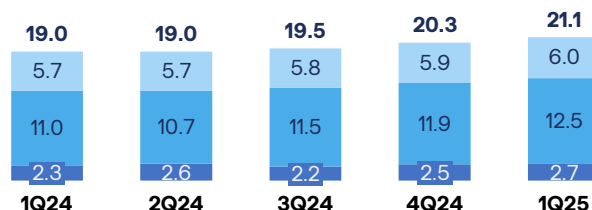
Business and Relationship Specialist
21 years with Porto

→ Financial Result | 1Q25

R\$ 21.1 B

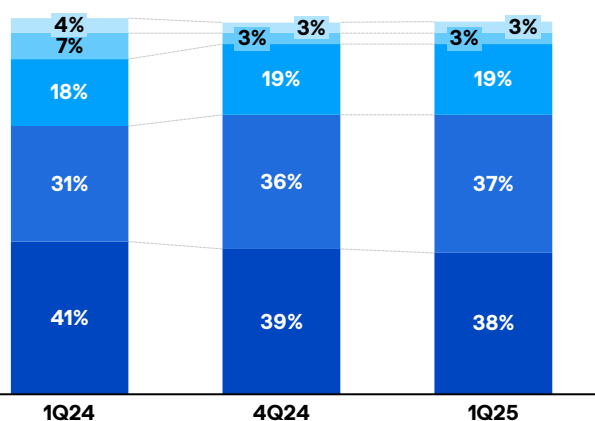
Investment Portfolio
(Mar 2025)

Investment Portfolio (R\$ B)



Bank¹ Other Assets Pension Plan Reserves¹

Breakdown and Profitability of Investment Portfolio



Return by asset class

	Benchmark	1Q25	4Q24	1Q24
Shares	Ibovespa	8.3%	-8.7%	-4.5%
Credit	JGP Index-CDI ¹⁾	4.6%	1.2%	4.0%
Floating rate				
Nominal Interest ²				
Actual Interest ²	Accum. IPCA	2.0%	1.5%	1.4%

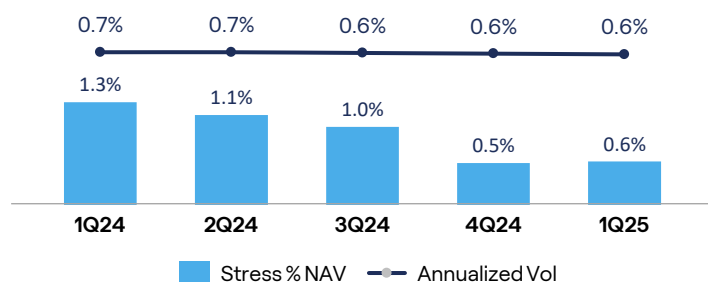
1) Ratio that aims to reflect the price variation in the local DI Debentures market.
2) Allocation mostly marked on the curve.

Profitability of Financial Investments vs. CDI

	Ex-pension plan	% CDI
Last 3 months	2.9%	96.1%
Last 12 months	8.9%	78.7%
Last 60 months	60.7%	112.4%

Position as of: 03/31/2025

Risk Indicators of Investment Portfolio



→ Financial Result | 1Q25

The financial result was R\$ 382.6 million in 1Q25 (+ 60.8% vs 1Q24).

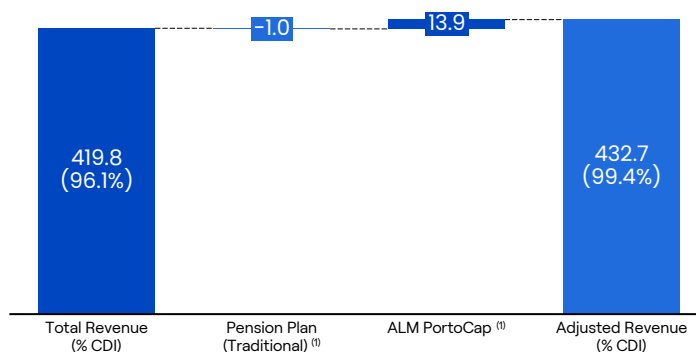
The revenue from the financial investment portfolio (ex-Pension plan and ALM), managed by the Treasury, was R\$ 432.7 million in 1Q25, equivalent to 99.4% of CDI. Despite the Ibovespa's gains in the quarter, our performance was slightly impacted by allocations to equity assets, which underperformed their respective benchmarks.

The total portfolio of financial investments, which includes resources from pension plan participants, reached R\$ 21.1 billion. Excluding resources from Pension technical reserves, the total portfolio of financial investments totaled R\$ 15.1 billion and reached a return of 2.87% in the quarter (96.1% of CDI).

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

Breakdown of Nominal Portfolio - 1Q25

(R\$ M)



Revenue and Profitability vs. CDI (ex. Pension Plan)

Result from financial investments	1Q25	1Q24	Δ / %	4Q24	Δ / %
Revenue Managed by the Treasury¹	432.7	316.2	36.8	346.6	24.8
Impact of ALM, Pension Plan and Rollout	(12.9)	6.0	-	(36.6)	(64.8)
Total revenue from financial investments	419.8	322.2	30.3	310.0	35.4
Result of Business Allocations at Porto Bank and Resources not Managed by the Treasury	(60.0)	(62.0)	6.6	(59.1)	1.5
Result from financial investments²	359.8	260.2	38.3	250.9	43.4
Additional fractionation ³	37.9	43.5	(13.0)	40.7	(7.0)
Interest on Loans	(8.1)	(17.9)	(54.9)	(20.8)	(61.3)
Other financial results	(7.0)	(47.9)	(85.3)	26.1	(126.9)
Financial Result - ex. pension plans	382.6	238.0	60.8	296.8	28.9
Financial Result of the Pension Plan Operations ⁴	-	(10.9)	-	(25.2)	-
Total financial result	382.6	227.1	68.4	271.6	40.9

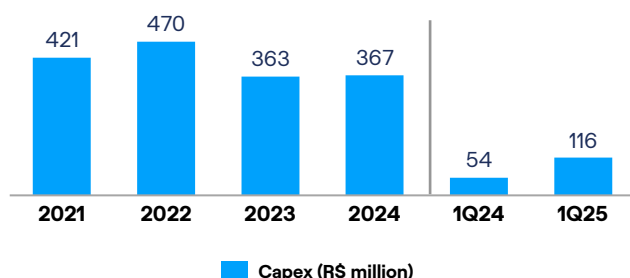
(1) Result generated on funds invested by the Company to mitigate the mismatch between assets and liabilities (ALM) of Traditional Pension Plan operations (product whose sale was discontinued), Loan Operations (Porto Bank) and Capitalization (PortoCap). (2) The difference between total treasury revenue (R\$ 432.7 M in 1Q25) and the result of financial investments (R\$ 359.8 million in 1Q25) is explained by adjustments to allocations between lines of income from financial services which are currently reallocated mainly to Porto Bank and to funds not managed by the treasury area. (3) Result related to the installment payment of policies in the Insurance vertical. (4) As of 1Q25, the results of pension plan operations began to be allocated to the financial revenues of Porto Bank.



Investments, Capital Adequacy and Projections

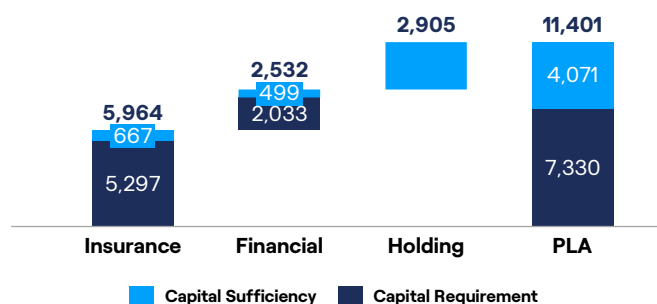
Investments and Capital Adequacy

Investments (CAPEX) - (R\$ million)



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

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;
Capital Sufficiency: difference between the Adjusted Net Worth and the capital requirement.
 (*) The capital adequacy required does not necessarily reflect the capital adequacy of the verticals, but the accounting capital.

2025 Projections

Guidance for the year remains unchanged

Porto Seguro

	Range
Vertical Earned Premium Change (vs. 2024)	+2 to +5%
Vertical Loss Ratio	51-55%
Vertical G&A Ratio	10.3-11.2%

Porto Bank

	Range
Total Vertical Revenue Change (vs. 2024)	+14% to +22%
Credit Losses (R\$ bn)	-1.9 to -2.3
Efficiency Ratio	32.5-35%

Porto Saúde

	Range
Vertical Earned Premium Change (vs. 2024)	+25% to +40%
Vertical Loss Ratio	75-80%
Vertical G&A Ratio	4.5-5.5%

Porto Serviço

	Range
Total Vertical Revenue (R\$ B)	2.5-2.8
Vertical G&A Ratio	8.0-9.0%

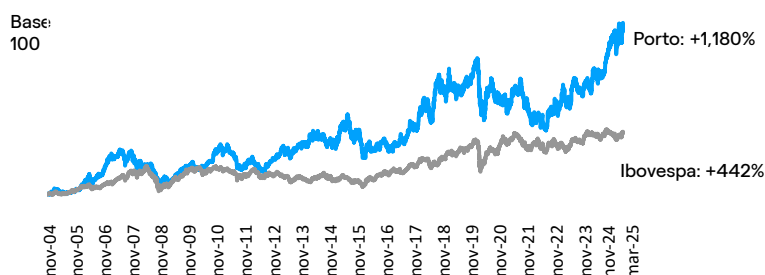
Porto

	Range
Financial Result (R\$ bn)	1.2-1.4
Effective rate	30-34%

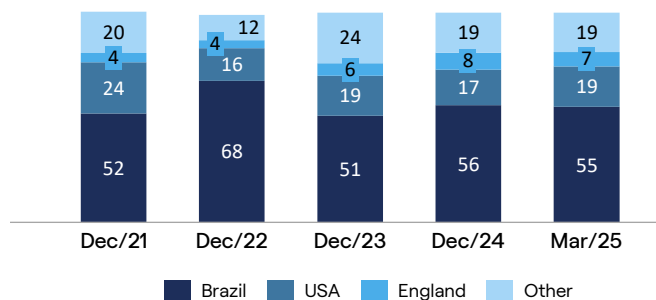
→ Market Indicators

Market Indicators

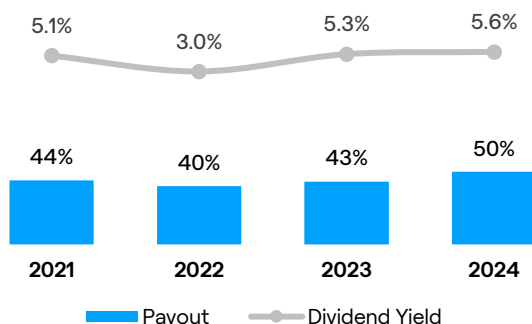
PSSA3 Performance vs. Ibovespa from IPO (Nov 2004) to Mar 2025



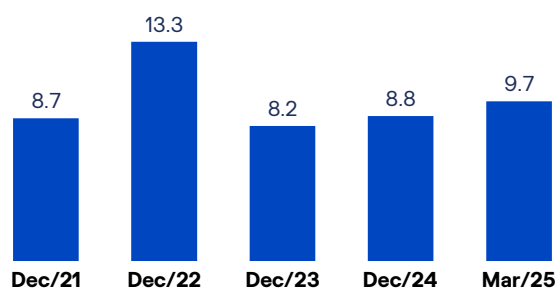
Geographic breakdown of Free Float Shares (%)



Payout* & Dividend Yield



Price/Earnings



Source: Economática, Itaú Custódia and Porto Seguro

Porto Seguro S.A.-B3: PSSA3

Market Indicators: Share Price: R\$ 40.00 (Mar/25) | 12 months variation: +27.9% | Free Float: 184,098,759 | Market Value: R\$ 25.8 B

1Q25 Earnings Release: 05/09/2025 (before market opening)

Conference Call: May 9, 2025 – 8:30 am (BRT) / 7:30 am (US EDT) – In Portuguese and English (with simultaneous translation)

Link to webcast: https://mzgroup.zoom.us/webinar/register/WN_lo6LgajWQ3KaWAdWtu2HnA#/registration

*Payout considers earnings before income tax.

→ Operating Highlights

People



Clients¹

18.1 M



Employees

13.7K



Independent brokers²

45.8K



Service providers

13K



Users in the App³

4.0 M



LinkedIn Followers⁴

1.4 M

Operation



Digital interactions and services in 1Q25

72 M



Car services in 1Q25

731K



Service calls for homes and businesses in 1Q25

693K



1Q25 service activations via App and WhatsApp (Auto and Home)

56%



Human services in 1Q25

9.9 M

Evaluation



4.8

Porto App rating on Apple Store & Google Play⁴



82 pts

NPS of Porto Seguro Auto



80 pts

NPS of Azul Seguros Auto



80 pts

NPS of Porto Seguro Homeowner



74 pts

of NPS and 57% of Card clients redeemed points on Porto products

Awards



Brand Finance

2nd strongest brand in the country



Top of Mind

1st place in the Insurance category (Brazil)



Best of ESG Exame

In Financial Services category



Interbrand

16th most valuable brand in the country



GPTW

Top 10 companies to work for



Porto

1Q25

NICOLAS

Communication Analyst
3 years with Porto

→ Management Income Statement – Breakdown 1Q25 and 1Q24

1Q25	Porto Seguro S.A.'s Income Statement	Insurance	Health	Bank	Service	Other	1Q25
	Total Revenue (Retained Premium + Other Revenues)	5,408.1	1,964.6	1,732.4	669.7	125.8	9,900.6
	Retained Premium	5,394.5	1,927.1	-	-	10.4	7,332.0
	Earned Premium (insurance and healthcare vertical)	5,267.2	1,872.5	-	-	11.1	7,150.7
	Non-Insurance Revenues	13.6	37.5	1,732.4	669.7	115.4	2,568.7
	Retained Net Claims	(2,823.9)	(1,306.8)	-	-	(15.6)	(4,146.3)
	Credit Losses (a)	-	-	(503.5)	-	0.4	(503.1)
	Commission	(1,284.3)	(126.2)	(241.1)	(53.8)	(6.2)	(1,711.7)
	Tax Expenses	(138.3)	(28.7)	(104.9)	(29.9)	(26.6)	(328.4)
	Operating Expenses	(88.0)	(38.2)	(306.9)	(404.7)	(6.7)	(844.4)
	Administrative Expenses	(560.2)	(97.3)	(217.6)	(46.5)	(154.5)	(1,076.2)
	Operating Income	386.0	312.8	358.4	134.8	(82.7)	1,109.4
	Financial Results	194.0	34.2	-	7.8	146.7	382.6
	Amortization of Intangible Assets	(3.2)	-	-	(8.1)	-	(11.2)
	EBIT	576.8	347.0	358.4	134.5	64.0	1,480.7
	Income Tax and Social Contribution	(170.0)	(112.2)	(110.9)	(45.3)	49.5	(388.9)
	Profit Sharing	(93.0)	(55.2)	(57.9)	(22.5)	(29.7)	(258.2)
	Non-controlling shareholders in subsidiaries	-	-	-	(13.2)	-	(13.2)
	Result of Investee Companies and Subsidiaries	(0.4)	-	2.5	-	(2.5)	(0.4)
	Net Income (Ex-adoption of IFRS 17)	313.4	179.6	192.1	53.6	81.3	820.0
	Adjustment to IFRS 17 (b)	-	-	-	-	12.3	12.3
	Net Income	313.4	179.6	192.1	53.6	93.5	832.3
	Effective Income Tax over Net Income (before tax) and after Profit Sharing	35.1%	38.5%	36.9%	40.4%	-	31.8%
	Average Shareholders' Equity	5,539.3	1,810.6	2,851.2	815.2	-	13,953.8
	ROAE	22.6%	39.7%	27.0%	26.3%	-	23.9%

1Q24	Porto Seguro S.A.'s Income Statement	Insurance	Health	Bank	Service	Other	1Q24
	Total Revenue (Retained Premium + Other Revenues)	5,099.4	1,452.8	1,342.8	612.4	135.1	8,642.4
	Retained Premium	5,072.4	1,418.9	-	-	0.7	6,492.1
	Earned Premium (insurance and healthcare vertical)	5,153.7	1,393.8	-	-	2.1	6,549.6
	Non-Insurance Revenues	27.0	33.9	1,342.8	612.4	134.4	2,150.3
	Retained Net Claims	(2,633.3)	(995.0)	-	-	3.0	(3,625.3)
	Credit Losses (a)	-	-	(445.6)	-	(0.0)	(445.6)
	Commission	(1,184.1)	(126.1)	(179.1)	(44.6)	5.6	(1,528.3)
	Tax Expenses	(147.1)	(21.6)	(80.1)	(32.4)	(21.8)	(303.0)
	Operating Expenses	(81.8)	(32.3)	(208.6)	(374.2)	(42.0)	(738.9)
	Administrative Expenses	(548.7)	(80.5)	(165.5)	(50.3)	(139.3)	(984.4)
	Operating Income	585.7	172.2	263.8	110.9	(58.0)	1,074.5
	Financial Results	173.1	24.0	-	(2.0)	32.0	227.1
	Amortization of Intangible Assets	-	-	-	-	(10.9)	(10.9)
	EBIT	758.8	196.2	263.8	108.9	(37.0)	1,290.8
	Income Tax and Social Contribution	(239.0)	(63.7)	(80.8)	(35.9)	43.1	(376.3)
	Profit Sharing	(120.8)	(27.2)	(37.3)	(17.4)	(41.5)	(244.2)
	Non-controlling shareholders in subsidiaries	-	-	-	(10.6)	-	(10.6)
	Result of Investee Companies and Subsidiaries	(0.2)	-	3.1	-	(4.4)	(1.6)
	Net Income (Ex-adoption of IFRS 17)	398.8	105.3	148.8	45.0	(39.7)	658.0
	Adjustment to IFRS 17 (b)	-	-	-	-	(7.0)	(7.0)
	Net Income	398.8	105.3	148.8	45.0	(46.8)	651.0
	Effective Income Tax over Net Income (before tax) and after Profit Sharing	37.5%	37.7%	35.7%	-	-	36.0%
	Average Shareholders' Equity	5,922.2	1,268.5	2,224.8	830.0	-	12,460.2
	ROAE	26.9%	33.2%	26.7%	21.7%	-	20.9%

(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.

→ Balance Sheet – IFRS 17

Porto Seguro S.A. and subsidiaries Balance sheets as of March 31, 2025 and 2024

(amounts expressed in millions of reais)

	2025	2024
Assets		
Current assets	27,417.3	26,288.8
Cash and cash equivalents	2,033.5	2,191.5
Financial investments		
Financial investments measured at fair value through profit or loss	7,897.3	7,414.6
Loans and receivables (at amortized cost)	14,492.0	13,829.7
Reinsurance contract assets	97.1	98.3
Accounts receivable from provision of services	587.9	598.6
Recoverable taxes and contributions	360.9	295.6
Goods for sale	193.2	190.0
Deferred acquisition costs	539.9	509.0
Derivative financial instruments	116.8	160.2
Other assets	1,098.7	1,001.3
Non-current assets	22,049.6	21,624.9
Non-current receivables		
Financial investments		
Financial investments at fair value through profit or loss	2.6	2.6
Financial investments at fair value through other comprehensive income	2,045.1	2,024.6
Financial investments measured at amortized cost	9,376.6	8,986.4
Loans and receivables (at amortized cost)	1,013.6	1,026.9
Reinsurance contract assets	10.0	2.7
Deferred income tax and social contribution	1,555.7	1,553.4
Recoverable taxes and contributions	1.5	1.5
Deferred acquisition costs	1,067.9	1,033.4
Judicial deposits	1,534.7	1,519.5
Other assets	97.7	105.0
Investments		
Interest in associated companies and jointly controlled entities	239.2	226.9
Other investments	33.7	32.8
Real estate for investments	256.0	273.5
Property, plant and equipment	922.9	930.5
Intangible assets	3,810.0	3,817.9
Right-of-use assets	82.3	87.2
Total assets	49,466.8	47,913.7
Liabilities and shareholders' equity		
Current liabilities	24,293.4	22,875.0
Insurance contract liabilities	5,936.6	5,806.9
Financial liabilities	14,357.7	13,664.2
Taxes and contributions payable	528.3	545.3
Dividends and interest on capital payable	1,400.8	606.7
Derivative financial instruments	—	0.7
Lease liabilities	15.1	20.2
Other liabilities	2,054.9	2,230.9
Non-current liabilities	11,273.6	10,893.3
Insurance contract liabilities	4,894.1	4,621.9
Financial liabilities	3,573.7	3,560.0
Deferred income tax and social contribution	550.0	534.4
Derivative financial instruments	—	11.3
Lease liabilities	115.5	114.3
Legal provisions	1,535.3	1,431.5
Other liabilities	604.8	620.0
Shareholders' equity	13,899.9	14,145.4
Capital	8,500.0	8,500.0
Revenue reserves:	4,072.1	4,241.5
(-) Treasury shares	(231.3)	(155.6)
Revenue reserves – other	4,303.4	4,397.1
Capital reserves	808.3	808.3
Additional dividends proposed	—	559.3
Other comprehensive income	(78.1)	(58.4)
Retained earnings	554.5	—
Non-controlling interest	43.1	94.6
Total liabilities and shareholders' equity	49,466.8	47,913.7

→ Income Statement IFRS 17 and Income Statement for Other Businesses

Income Statement IFRS 17

	1Q25	1Q24	Δ % / p.p.	4Q24	Δ % / p.p.
Revenues					
Revenue from insurance contract	7,708.6	7,054.2	9.3	6,426.7	19.9
Revenue from loan operations	1,098.1	884.3	24.2	969.6	13.3
Revenue from services rendered	872.8	709.4	23.0	828.8	5.3
Revenue from special savings bonds	26.4	21.8	21.0	25.8	2.1
Other operating revenues	69.1	35.7	93.8	82.2	(16.0)
Equity in net income of subsidiaries	17.7	7.2	147.2	9.3	91.1
	9,792.7	8,712.5	12.4	8,342.4	17.4
Expenses					
Insurance contract expense	(5,994.5)	(5,388.0)	11.3	(4,662.1)	28.6
Net expense with reinsurance/retrocession contracts	(6.5)	(17.8)	(63.3)	(9.7)	(32.2)
Acquisition costs – other	(212.2)	(158.9)	33.5	(257.1)	(17.5)
Administrative expenses	(1,428.1)	(1,261.6)	13.2	(1,416.2)	0.8
Tax expenses	(277.7)	(251.9)	10.2	(270.2)	2.8
Cost of services rendered	(79.3)	(71.0)	11.6	(41.9)	89.2
Other operating expenses	(957.5)	(804.7)	19.0	(934.7)	2.4
	(8,955.7)	(7,953.9)	12.6	(7,591.8)	18.0
Operating income before financial result	836.9	758.6	10.3	750.6	11.5
Financial revenue	712.8	506.9	40.6	373.4	90.9
Financial expense	(300.8)	(233.0)	29.1	(126.1)	138.6
	412.0	273.9	50.4	247.3	66.6
Operating income	1,249.0	1,032.6	21.0	997.9	25.2
Income before income tax and social contribution	1,249.0	1,032.6	21.0	997.9	25.2
Income tax and social contribution	(403.5)	(370.9)	8.8	(314.5)	28.3
Current	(296.6)	(305.5)	(2.9)	(334.3)	(11.3)
Deferred	(106.9)	(65.5)	63.3	19.8	(640.3)
Net income (loss) for the period	845.4	661.6	27.8	683.4	23.7
Attributable to:					
- Company's shareholders	832.3	651.0	27.8	670.8	24.1
- Effect of non-controlling shareholders in subsidiaries	13.2	10.6	24.2	12.7	4.2
Effective IR and CS rate on income (loss) before taxes	32.3%	35.9%	(3.6)	31.5%	0.8

Income Statements – Other Businesses and Other

Income Statements – Additional Businesses and Others	1Q25	1Q24	Δ%	4Q24	Δ%
Retained Premium	10.4	0.7	-	11.6	(10.2)
Earned Premium	11.1	2.1	430.3	3.1	253.3
Non-Insurance Revenues	115.4	134.4	(14.1)	115.7	(0.3)
Retained Net Claims	(15.6)	3.0	-	3.7	-
Credit losses	0.4	(0.0)	-	1.7	(76.3)
Commission	(6.2)	5.6	(209.6)	(5.6)	9.9
Tax Expenses	(26.6)	(21.8)	22.1	(29.5)	(9.9)
Operating Expenses	(6.7)	(42.0)	(84.2)	(60.1)	(88.9)
Administrative Expenses	(154.5)	(139.3)	10.9	(175.1)	(11.8)
Operating Result	(82.7)	(58.0)	42.5	(146.1)	(43.4)
Financial Results	146.7	32.0	358.9	51.6	184.1
Amortization of intangible assets*	-	(10.9)	(100.0)	(12.5)	(100.0)
EBIT	64.0	(37.0)	(273.2)	(107.0)	(159.8)
Income Tax and Social Contribution	49.5	43.1	14.9	6.7	-
Profit Sharing	(29.7)	(41.5)	(28.3)	(23.7)	25.6
Result of Investee Companies and Subsidiaries	(2.5)	(4.4)	(42.7)	(10.7)	(76.3)
Result (Ex-adoption of IFRS 17)	81.3	(39.7)	(304.5)	(134.7)	(160.4)
IFRS 17 adjustment	12.3	(7.0)	(274.5)	4.0	209.5
Result	93.5	(46.8)	(300.0)	(130.7)	(171.6)

* Starting in 1Q25, the amortization of intangible assets will be allocated to each vertical.

→ Cash Flow Statements – IFRS17

Cash Flow Statements for the periods ended March 31, 2025 and 2024

(in millions of reais)

	2025	2024
Net cash from operating activities	109.9	690.9
Cash from operations	1,310.2	950.6
Net income (loss) for the period	832.3	661.6
Depreciation	24.3	31.5
Amortization	83.8	68.6
Equity in net income of subsidiaries	(17.7)	(7.2)
Asset impairment loss	287.4	154.8
Legal provisions	109.0	32.7
Proceeds from sale of fixed assets	(8.9)	8.6
Changes in assets and liabilities	(837.0)	(71.6)
Financial investments measured at fair value through profit or loss	(482.8)	654.4
Financial investments – other categories	(410.6)	(409.8)
Insurance and reinsurance contract assets	(6.1)	(4.6)
Loans and receivables	(863.2)	(61.1)
Deferred income tax and social contribution	(26.6)	4.6
Recoverable taxes and contributions	(65.3)	(81.5)
Goods for sale	(17.7)	(13.4)
Deferred acquisition costs	(65.4)	(66.8)
Judicial deposits	(15.2)	(19.5)
Other assets	(76.1)	(197.8)
Lease operations	0.9	1.9
Insurance and reinsurance contract liabilities	402.0	59.7
Financial liabilities	857.9	(167.7)
Derivative financial instruments	31.4	1.4
Taxes and contributions payable	235.8	171.8
Payment of legal provisions	(5.1)	(4.0)
Other liabilities	(330.8)	60.9
Other	(363.4)	(188.0)
Other comprehensive income	(19.7)	(20.2)
Non-controlling interest	(62.1)	(23.0)
Income tax and social contribution paid	(252.8)	(121.8)
Funding interest paid	(28.8)	(23.0)
Net cash from investment activities	(83.7)	121.2
Sale of property, plant and equipment and intangible assets	32.0	174.8
Acquisition of property, plant and equipment	(43.7)	(8.1)
Acquisition of intangible assets	(72.0)	(45.6)
Net cash from financing activities	(184.2)	(256.3)
Repurchase – treasury shares	(62.3)	(76.7)
Funding	490.6	618.1
Payment of loans and leases (except interest)	(612.5)	(797.8)
Increase/(decrease) in cash and cash equivalents	(158.0)	555.8
Opening balance of cash and cash equivalents	2,191.5	1,105.4
Closing balance of cash and cash equivalents	2,033.5	1,661.2



MICHELE
Product Analyst
8 years with Porto

ESG and Ecosystem Strengthening

1Q25

→ ESG | Environmental, Social and Governance

Main social and environmental indicators

R\$ 344 M

Revenue and Premiums from Sustainable Businesses¹

(1Q25)

251 K

Volume of Sustainable Products and Businesses Sold¹

(1Q25)

Aiming to improve the monitoring process of ESG indicators and align with best practices and trends (such as IFRS S1 and S2), we carried out the double materiality process in our management. In addition to defining 10 corporate targets for the main pillars of our strategy. Further information is available at the following link:

<https://www.portoseguro.com.br/sustentabilidade>

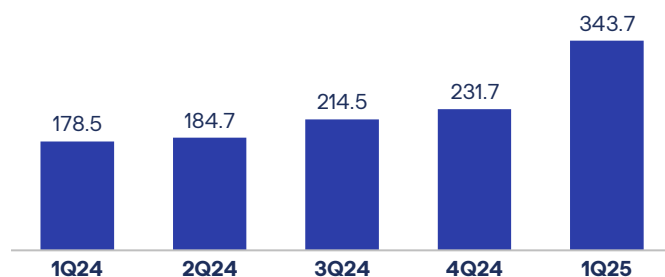
By offering affordable, customizable products with simplified contracting, we drive the insurance democratization. Accordingly, we expanded our market and reinforced our role as agents of social transformation, bringing protection to an increasing number of Brazilians.

Among the sustainable products and services, one of the highlights is the accessible and inclusive products, such as Azul por Assinatura.

azul
seguro
por
assinatura

Azul por Assinatura: innovative car insurance model, based on fixed monthly payments, without the need for an annual contract, allowing flexibility and simplified access for different driver profiles.

Evolution of Revenue and Premiums from Sustainable Products and Businesses¹



■ Revenues and Premiums from Sustainable Products and Businesses (R\$ M)

Porto Institute and Initiatives

50K

Items donated to the Institute in 1Q25

45

Volunteering actions started in 1Q25

Productive Inclusion Initiatives²:

- Started: 125 people (1Q25)
- Graduates: 119 people

Education Initiatives:

Porto Institute

- Psychological and pedagogical care services: 369
- Active students: 171 people

Associação Crescer Sempre³

- Active students: 390

Campos Elíseos + Gentil Association



Campos Elíseos + Gentil Association: District meeting at the Porto Library, with residents and merchants.

Maintenance, cleaning, and conservation initiatives:

- 57 alerts and maintenance and cleaning protocols
- 1,487 services to the community

(1) Considers the products and services Auto Insurance by Subscription, Auto Insurance for Electric and Hybrid Cars, Compact Auto Insurance, Light Auto Insurance, Theft Auto Insurance, Essential Insurance, and Loans and Financing for companies with CNAEs that have a positive socio-environmental impact. / (2) Compile the initiatives of: Vocational courses + Apprentice + Pre-Training. (3) Considering the active students in early childhood education, elementary school and high school.



Activation platform

In the first quarter of 2025, we reinforced our brand presence and our ecosystem of products and services in the activation territories:

Car Culture

We had the opening of the 2025 Porsche Cup season, which marks the arrival of Porto as the competition's new official sponsor for the next three seasons. Our presence at the largest GT championship in Latin America further strengthens the company's connection with the automotive world, highlighting its commitment to offering protection and peace of mind to car lovers.

To mark Gabriel Bortoleto's debut and the return of a Brazilian to the Formula 1 starting grid, we launched an inspirational film to show the power of dreams and the care of those who have always been by the driver's side during his career in motorsport: Bortoleto's grandmother. The piece, which was narrated by her, was broadcast on Band and on Porto's social networks, consolidating the company as the brand that takes care of people's dreams.

Well-being

In wellness, Porto has enthusiastically announced the sponsorship and naming rights of the Track&Field Experience, which from now on will be the Porto Track&Field Experience. The company is genuinely dedicated to health and care and, with this initiative, it seeks to reach different profiles of people throughout Brazil, aiming to foster new sports modalities and encourage outdoor activities.

Moreover, the Blue Run, our Porto Street Race Circuit held in Porto Alegre, brought together running lovers for health and quality of life. We also had the first stage of the Rock Mountain Games in Atibaia, and we still offered the Porto Saúde spaces at the Summer Mix Arena, with Yoga classes aimed at our brokers and employees.

Entertainment

The award-winning musical Wicked is back in São Paulo and Porto is a sponsor of the show's 2025 season, which is being staged at the Renault Theater in São Paulo.

In March, we announced the final extension of sales for our biggest success: Rita Lee - A Musical

Autobiography. The show has already attracted over 75 thousand spectators to the Porto Theater and since its premiere, the musical has won over audiences, with sold-out sessions and four season extensions, totaling over 155 performances until the end of April.

Education

Porto participated in Brasesul - the Southern Brazilian Congress of Insurance Brokers, the largest gathering of the insurance market in the south region of Brazil. The event brought together thousands of brokers from Rio Grande do Sul, Santa Catarina, and Paraná, as well as executives from insurance companies,

industry specialists, and major leaderships. As part of its commitment to brokers, Porto was present with an exclusive booth and actively participated in the discussions, strengthening the connection with the insurance market.

Institutional

Furthermore, Porto announced its participation as an empowering entity of "Casa do Seguro" (House of Insurance), an initiative of the National Confederation of Insurance Companies (CNseg). The project was created to position the insurance sector as a key

player in the climate transition. "Casa do Seguro" will operate throughout COP30, in Belém (PA), as a space for content and commercial relationships.

→ Appendix

- **Porto Seguro Vertical (page 6):** composed of Auto, P&C, Life and Uruguay
- **P&C (page 9):** composed mainly by Commercial, Homeowner, Real Estate, Condominium, Cargo, Rural, Liabilities, Events, Machinery and Equipment, Cell Phone and Bike
- **Porto Saúde (page 12):** composed of Commercial Health, Dental Insurance, Portomed, Administrative Services and Occupational Health
- **Porto Bank (page 16):** composed of Credit Card and Financing, Financial Risks, Consortium, Asset Management, Capitalization and Pension Plan
- **Loan Portfolio (page 18 and 19):**
 - **NII:** Financial Revenue - Financial Expenses - Loan Operation Fee
 - **NIM:** $(NII \times 4) / \text{Average Spread Sensitive Portfolio}$
 - **Risk-adjusted NIM:** $(NII - \text{Loss} \times 4) / \text{Average Spread Sensitive Portfolio}$
 - **Coverage Ratio:** Allowance for Doubtful Accounts / Balance of portfolio overdue for over 90 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 18 and 23):**
 - **Credit Portfolio (up to 360 days in arrears):** R\$ 20.1 billion in 1Q25 and R\$ 17.6 billion in 1Q24
 - **Allowance for Doubtful Debts - Losses/Provisions for Loan Losses (up to 360 days overdue):** R\$ 1,625 million in 1Q25 and R\$ 1,393 million in 1Q24
 - **Financial and Operational Summaries - Porto Bank - Financial Solutions for Credit (page 21):**
 - **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
- **Pension plan (page 21):**
 - **Effective Revenue:** pension plan contribution income (accumulation + risk) + VGBL premiums
 - **Assets under Management:** considers only participant resources
- **Porto Serviço (page 23):** segmented between Porto Assistência, Partnerships and B2C, mainly offering assistance services for households, companies and vehicles.
- **Financial Result (pages 27 to 28):**
 - **Financial Result of Pension Plan Operations:** Result mainly from the monetary restatement of pension plan liabilities
- **Investments/Capex (page 29):** "System Development and Other Intangibles", "Hardware and Software", "Furniture, Equipment and Vehicles" and "Real Estate".
- **Earnings (page 30):**
 - **Payout:** Total proceeds distributed (dividends and interest on capital) / Net Income
 - **Dividend Yield:** Total earnings distributed in the period (per share) / Share price on the last day of the period

Contact

Alameda Barão de Piracicaba, 740 – 11º andar – São Paulo, SP

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

gri@portoseguro.com.br