

RE SUL TA DOS

ERICA

Divulgação Contábil
1 ano e meio de Porto

4T25

**DIVULGAÇÃO DE
RESULTADOS PSSA3**

 **Porto**



SUMÁRIO CONSOLIDADO 4T25 e 2025 vs. 4T24 e 2024

4T25

Receita Total¹

R\$ 11 bi

(+11%)

Lucro Líquido

R\$ 839 mi

(+25%)

ROAE

22,5%

(+2,2 p.p.)

Nº Clientes

19 mi

Nº Negócios

35 mi

NPS dos
Corretores Porto

86 pts

2025

Receita Total¹

R\$ 41 bi

(+12%)

Lucro Líquido

R\$ 3,4 bi

(+28%)

ROAE

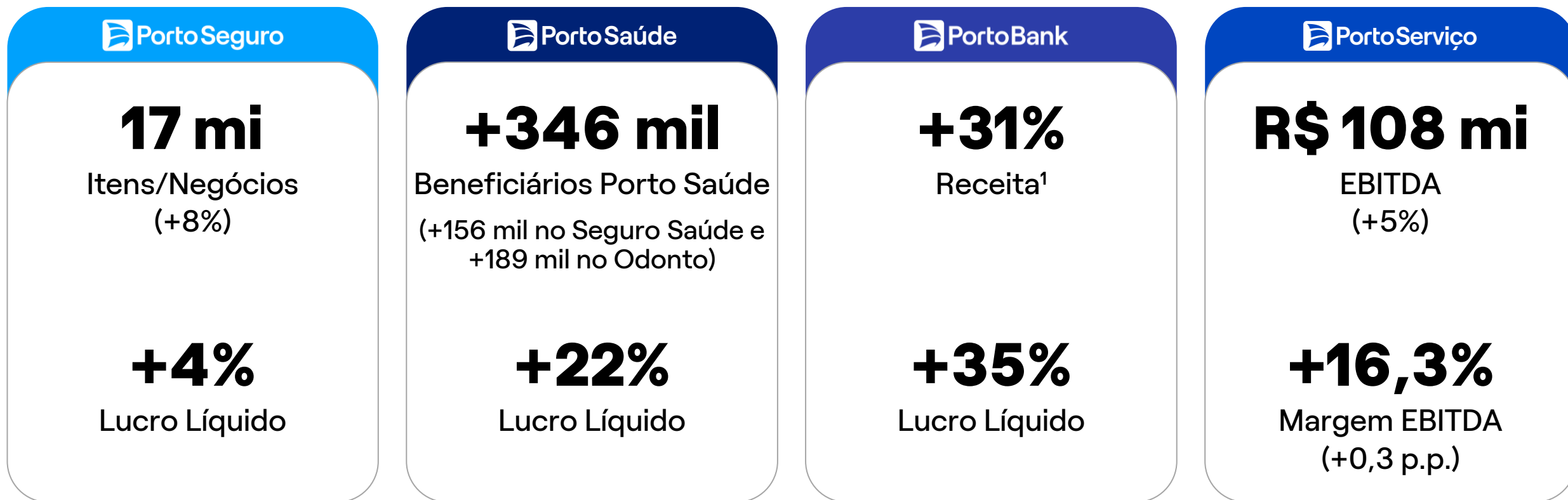
22,7%

(+2,7 p.p.)

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



SUMÁRIO VERTICAIS 4T25 vs. 4T24



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



PROJEÇÕES PARA O ANO DE 2025

Projeções 2025 - Realizado

Porto Seguro	Range	Realizado	
Var. Prêmio Ganho Vertical (vs. 2024)	+2% a +5%	+3%	✓
Sinistralidade Vertical	51% a 55%	52%	✓
Índice de G&A Vertical	10,0% a 10,5%	10,3%	✓

Porto Bank	Range	Realizado	
Var. Receita Total Vertical (vs. 2024)	+20% a +28%	+25%	✓
Perdas de Crédito (R\$ bi)	-2,0 a -2,3	-2,3 bi	✓
Índice de Eficiência	32% a 34%	33%	✓

Porto Saúde	Range	Realizado	
Var. Prêmio Ganho Vertical (vs. 2024)	+25% a +40%	29%	✓
Sinistralidade Vertical	73% a 78%	75%	✓
Índice de G&A Vertical	4,5% a 5,5%	5,0%	✓

Porto Serviço	Range	Realizado	
Receita Total Vertical (R\$ bi)	2,4 a 2,6	2,6 bi	✓
Índice de G&A Vertical	7,5% a 8,5%	7,4%	✓

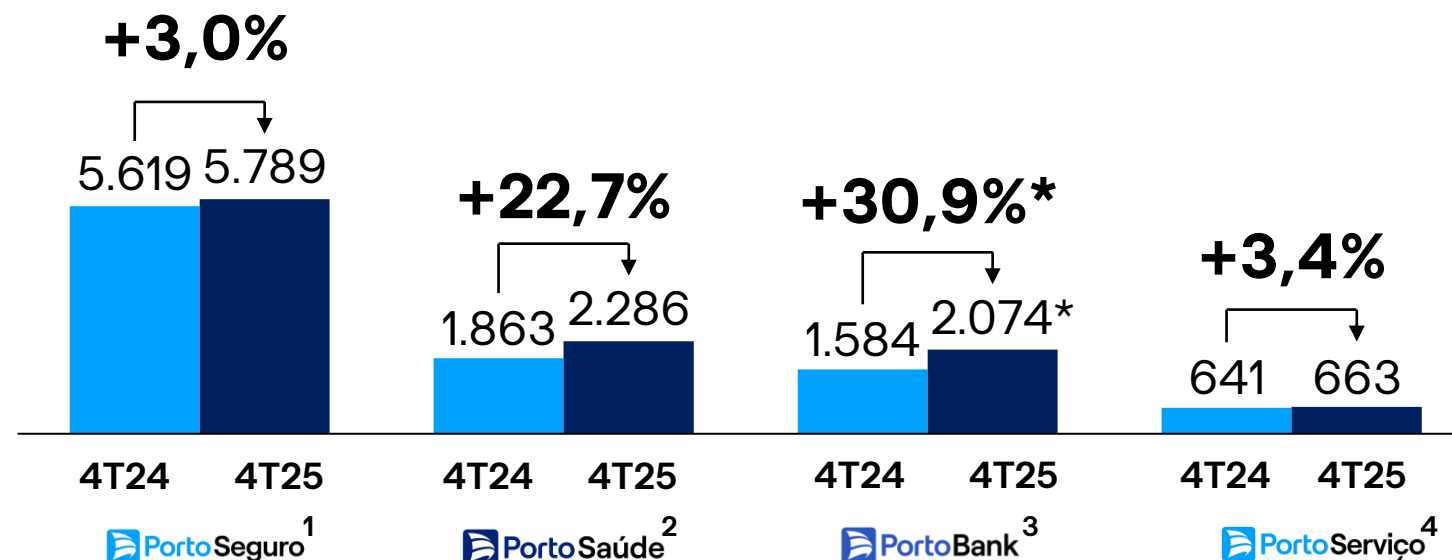
Porto	Range	Realizado	
Resultado Financeiro (R\$ bi)	1,2 a 1,4	1,4 bi	✓
Taxa efetiva	28% a 32%	27%	✓

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



Receita por Linha de Negócio (R\$ milhões)

+11%
Receita Total (YoY)*



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

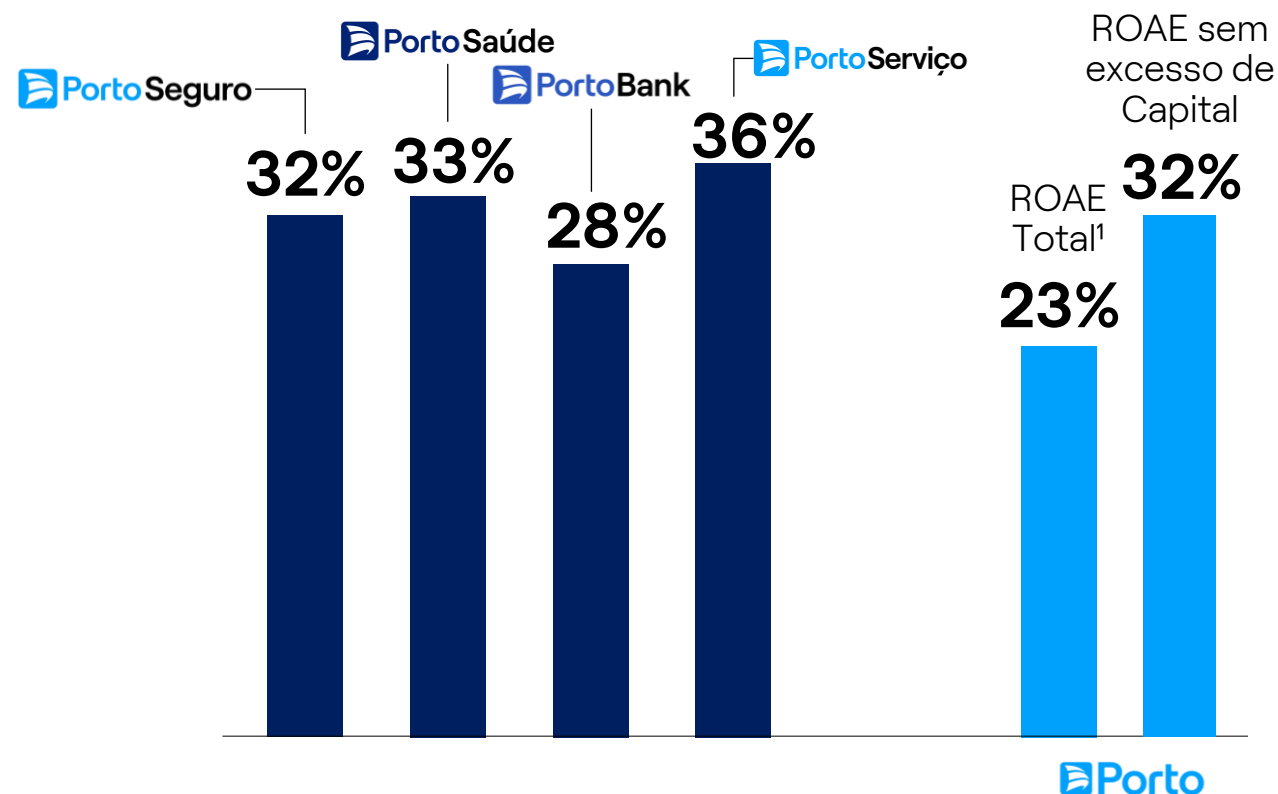
(1) Considera prêmios dos seguros de Auto, Patrimonial, Vida, Uruguai e outros negócios | (2) Composto por Seguro Saúde, Seguro Odontológico, Planos Administrados e Saúde Ocupacional | (3) Abrange os prêmios e receitas do Cartão de Crédito, Empréstimo, Financiamento, Riscos Financeiros, Previdência,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



RENTABILIDADE ROAE DE 32%, EXCLUINDO O EXCESSO DE CAPITAL

Distribuição do ROAE - 4T25

ROAE Consolidado
de **23%**



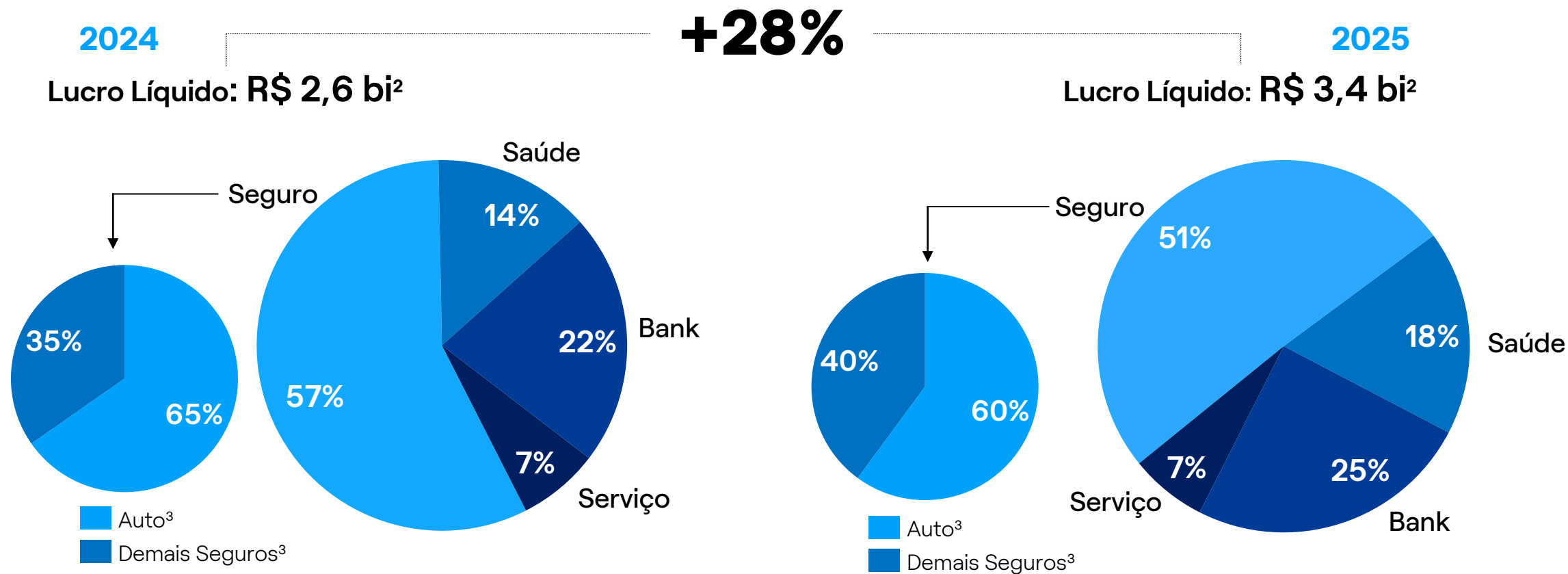
(1) O ROAE consolidado distingue-se da média das verticais principalmente pelo resultado da Controladora e Demais Negócios.



DIVERSIFICAÇÃO DOS RESULTADOS

CRESCIMENTO CONSISTENTE E DIVERSIFICADO DOS RESULTADOS¹

Distribuição do Lucro Líquido¹



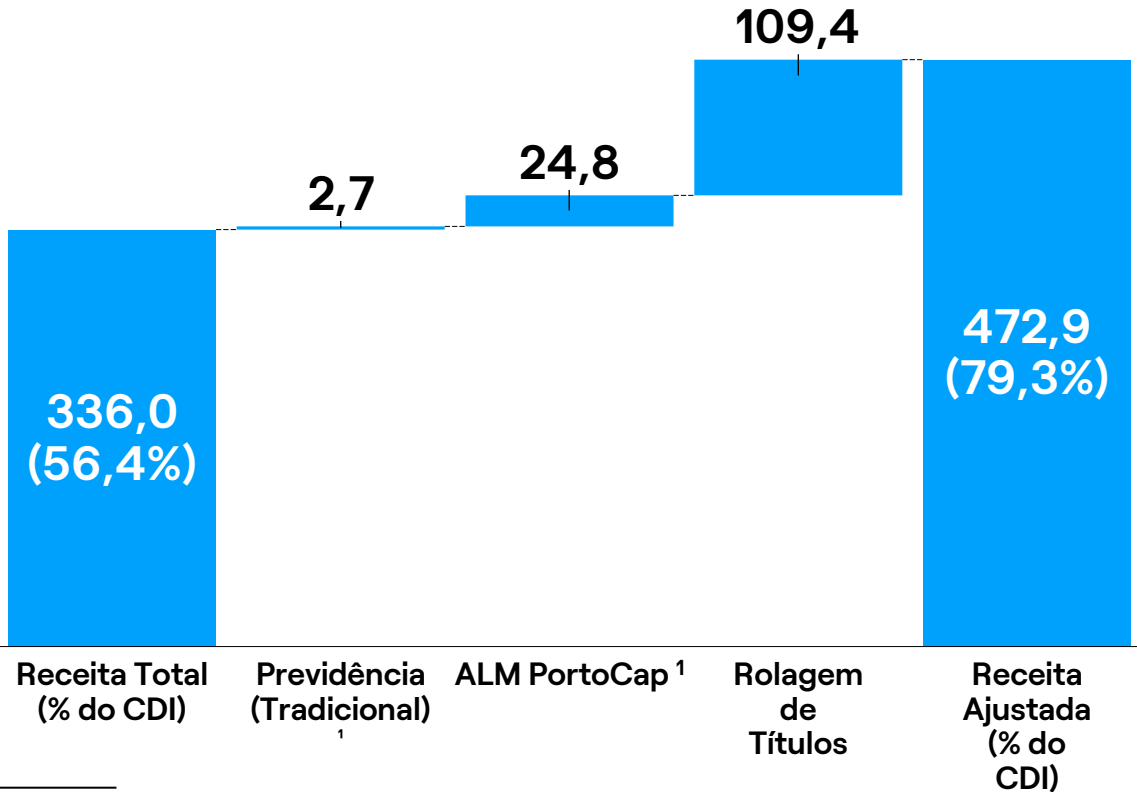
(1) Não leva em consideração o resultado dos demais negócios | (2) Lucro Líquido Total | (3) Participação no Resultado de Subscrição (ex-previdência) da Vertical Seguro.



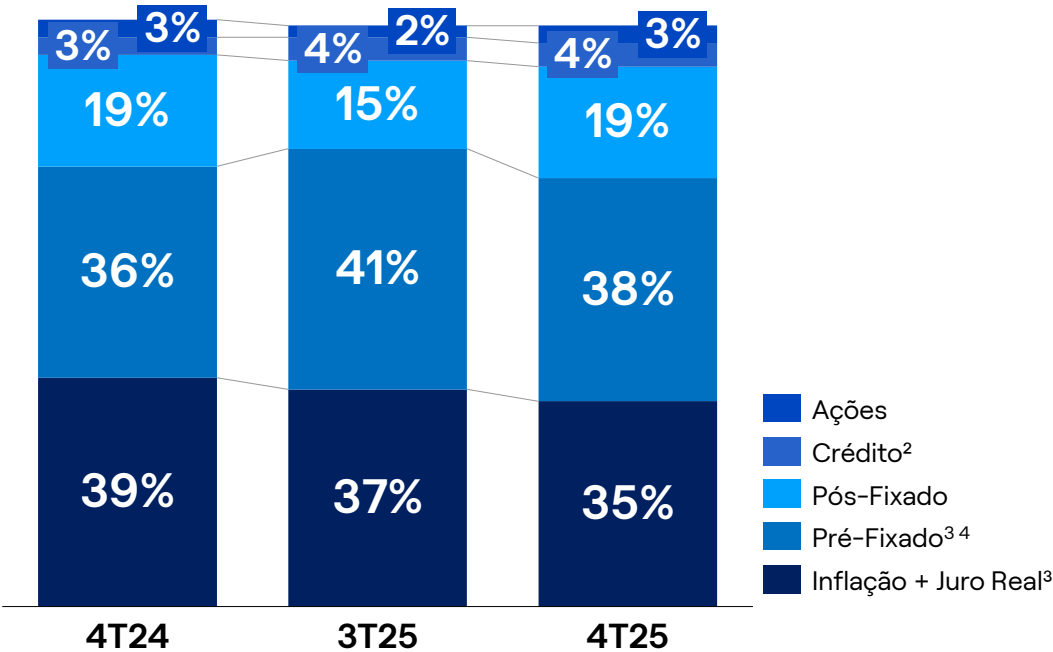
DESEMPENHO DAS APLICAÇÕES FINANCEIRAS

A Receita da carteira de aplicações financeiras (ex-previdência e ALM), geridas pela tesouraria, foi de R\$ 472,9 milhões no 4T25, o que representa 79,3% do CDI

Composição da Carteira Nominal – 4T25 (R\$ mi)



Abertura da Carteira de Investimentos



(1) Resultado gerado sobre recursos investidos pela Companhia para mitigar o descasamento entre ativos e passivos (ALM) das operações de Previdência Tradicional (produto cuja venda foi descontinuada), Operações de Crédito (Porto Bank) e Capitalização (PortoCap).

(2) Alocação majoritariamente em pós-fixados.

(3) Alocação majoritariamente marcada na curva.

(4) No 4T25, tivemos um incremento na duration dos títulos pré-fixados através de derivativos, apesar da redução da exposição em percentual do patrimônio.

Prêmios Trimestrais – Principais Produtos (R\$ milhões)

R\$ 5,8 bi

Receita Porto Seguro¹
no 4T25 (+3,0% vs. 4T24)
e R\$ 22,3 Bi em 2025
(+4,2% vs. 2024)

83 pts

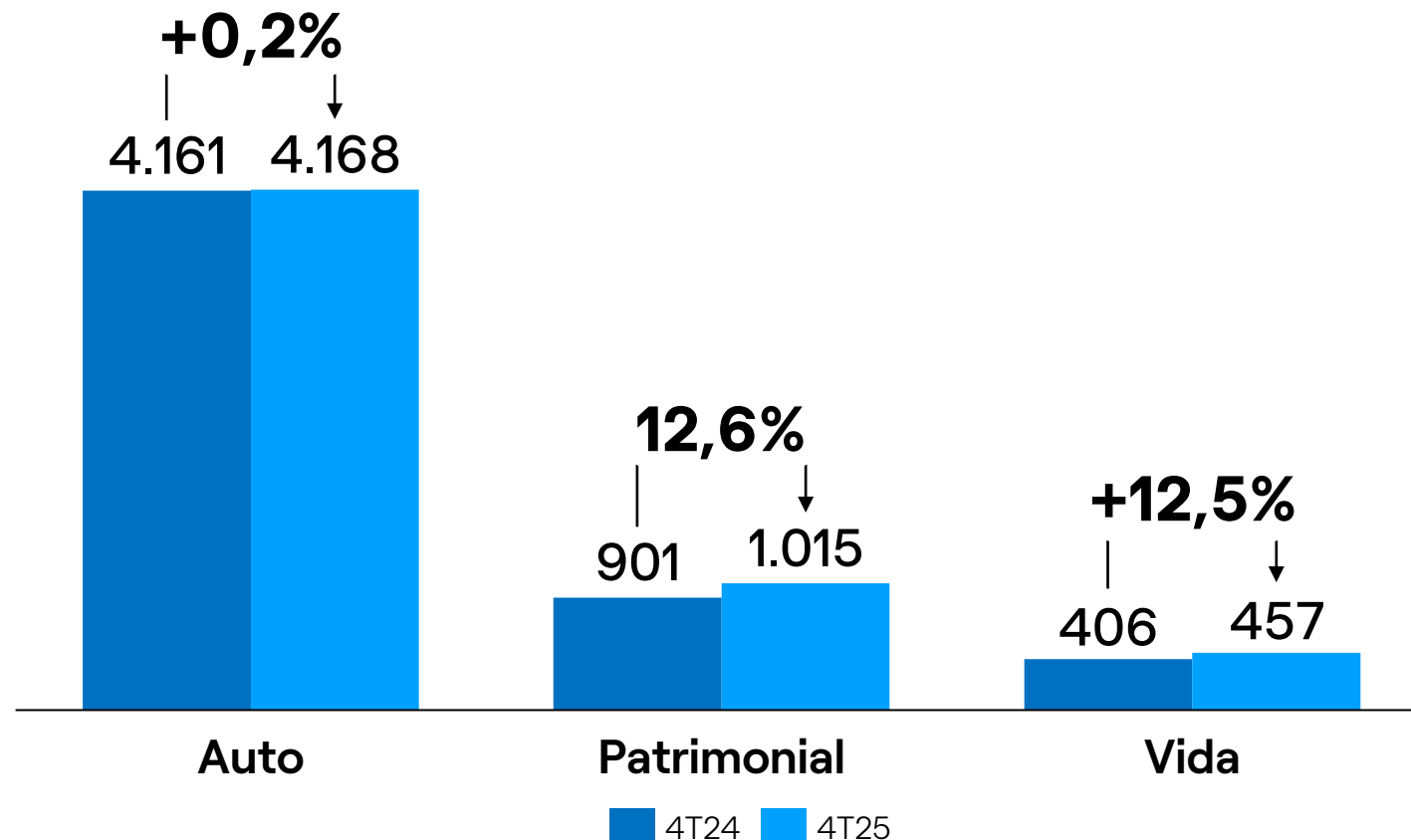
de NPS no
Porto Seguro
Auto no 4T25

83 pts

de NPS no
Azul Seguro
Auto no 4T25

84 pts

de NPS no
Porto Seguro
Residência no
4T25



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

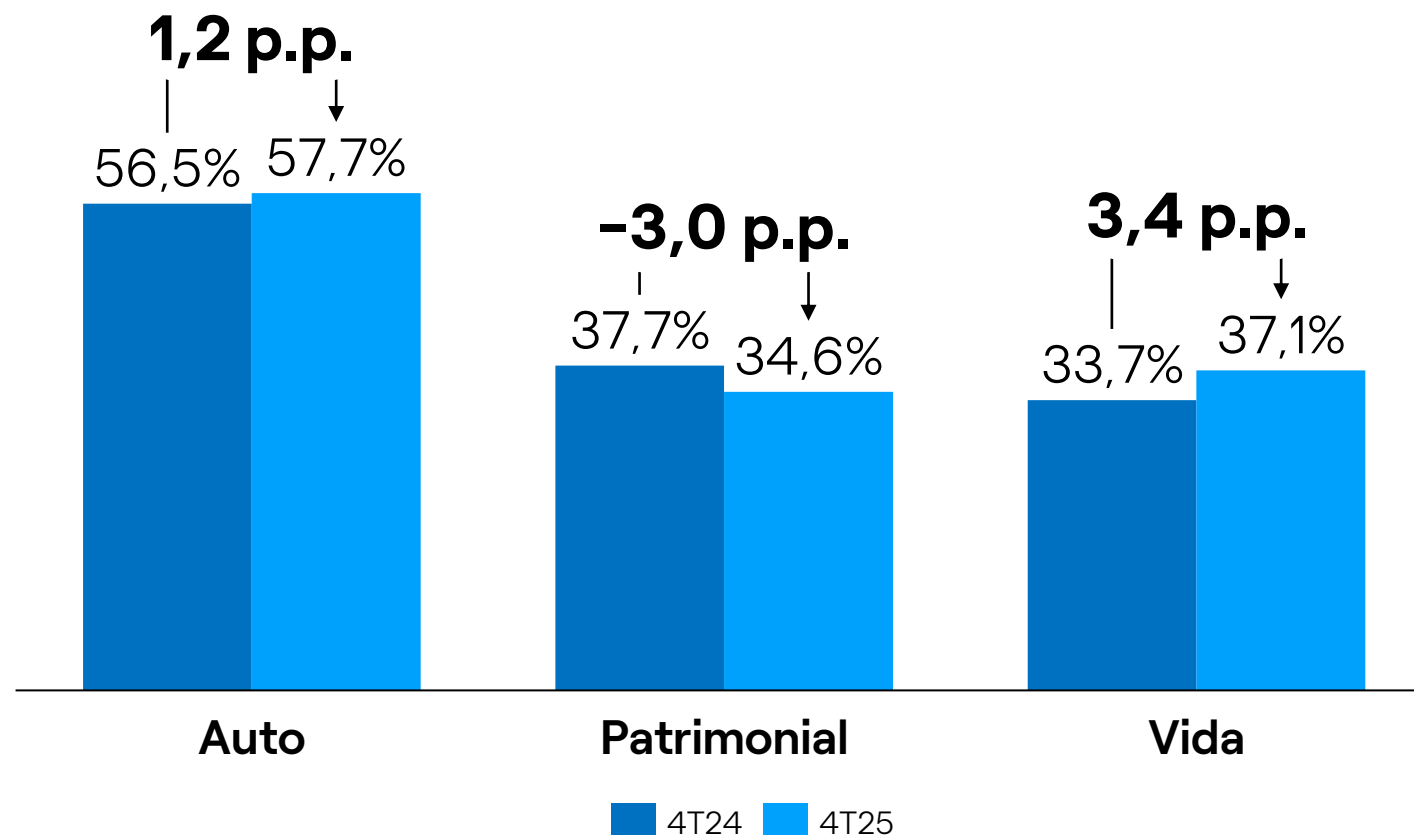
Sinistralidade Trimestral - Principais Produtos (%)

51,4%

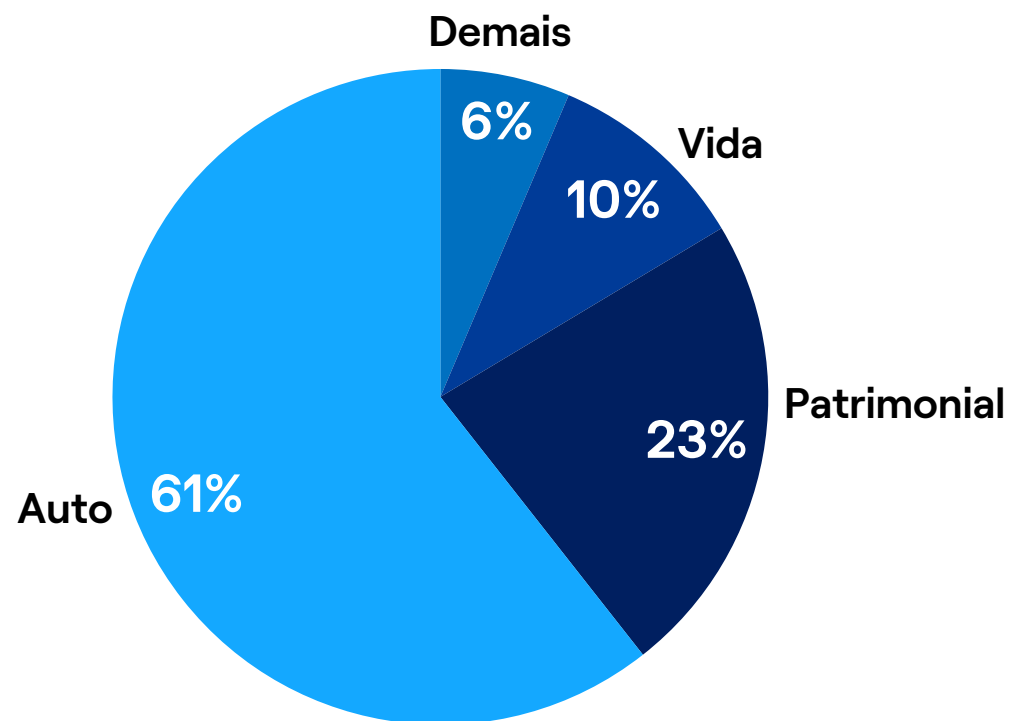
Sinistralidade Porto Seguro no 4T25
(+0,3 p.p. vs. 4T24)

51,7%

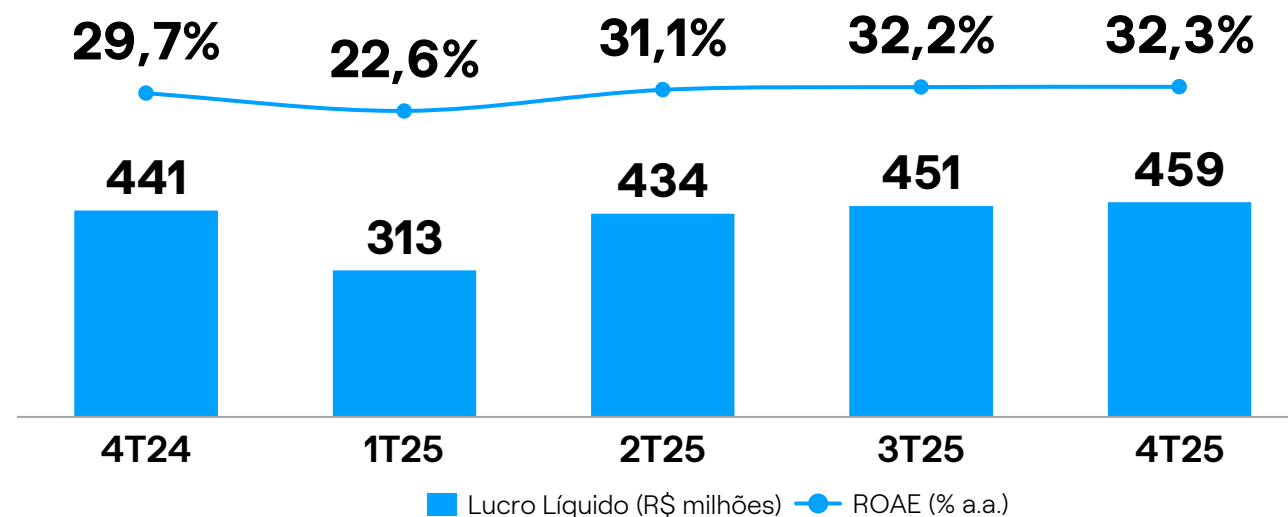
Sinistralidade Porto Seguro em 2025
(+0,4 p.p. vs. 2024)



Distribuição do Resultado de Subscrição (4T25) (%)



Resultado Líquido e Rentabilidade (R\$ mi)



Porto Seguro:

Lucro Líquido de **R\$ 459 mi** (+4,0% vs. 4T24) e ROAE de **32,3%** no 4T25 (+2,6 p.p. vs. 4T24).

+156k

Vidas Seguradas no Saúde
(+23,2% vs. 4T24)

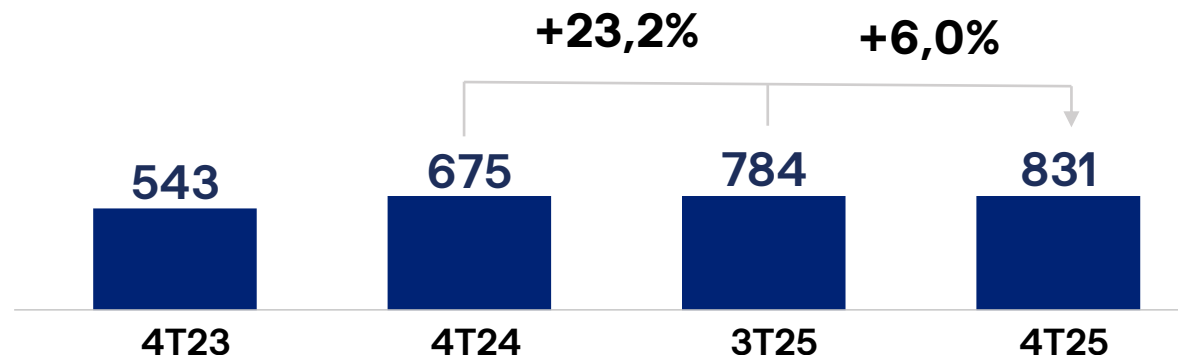
R\$ 2,3 bi

**Total de Receitas da
Porto Saúde no 4T25**
(+22,7% vs. 4T24)

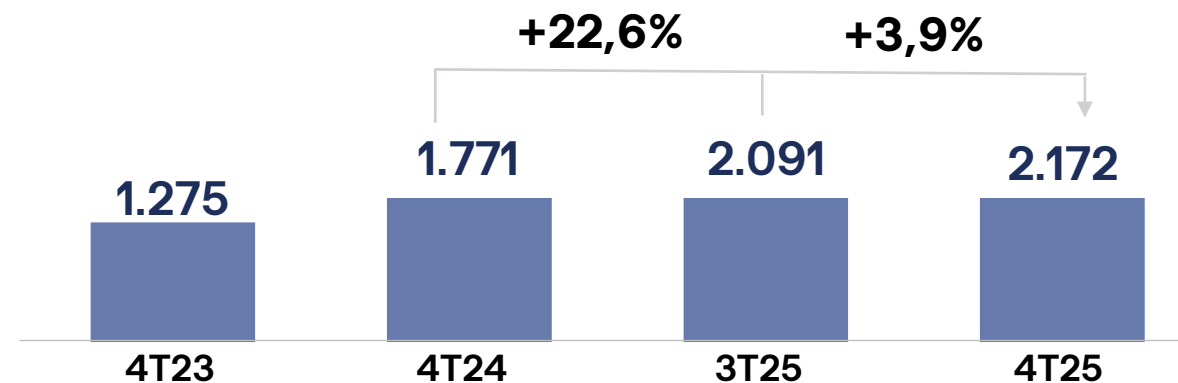
R\$ 170 mi

Lucro Líquido no 4T25
(+22,2% vs. 4T24)

Beneficiários e Prêmios – Seguro Saúde

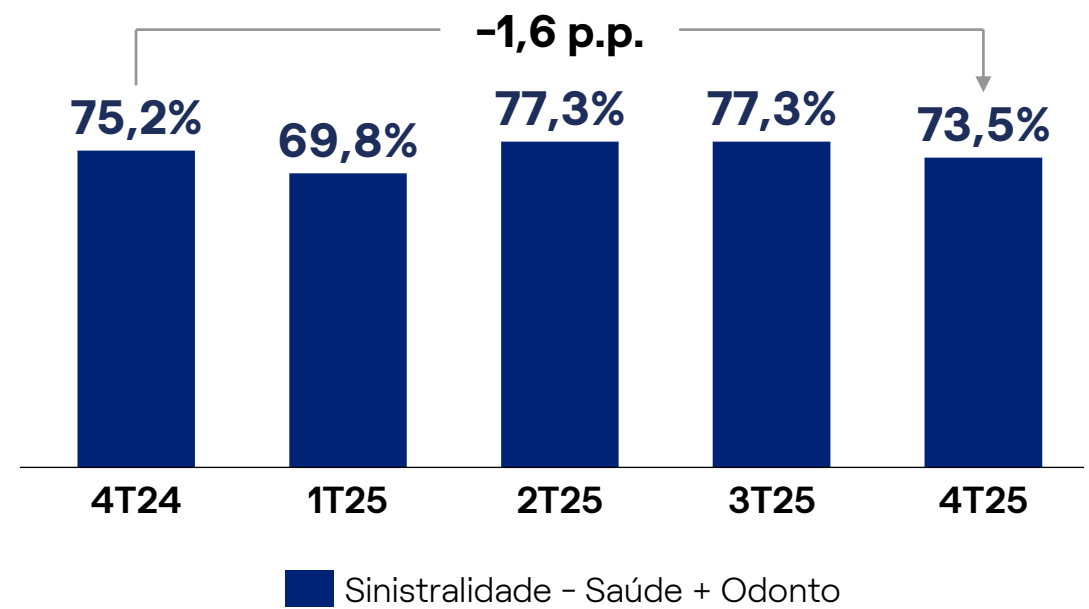
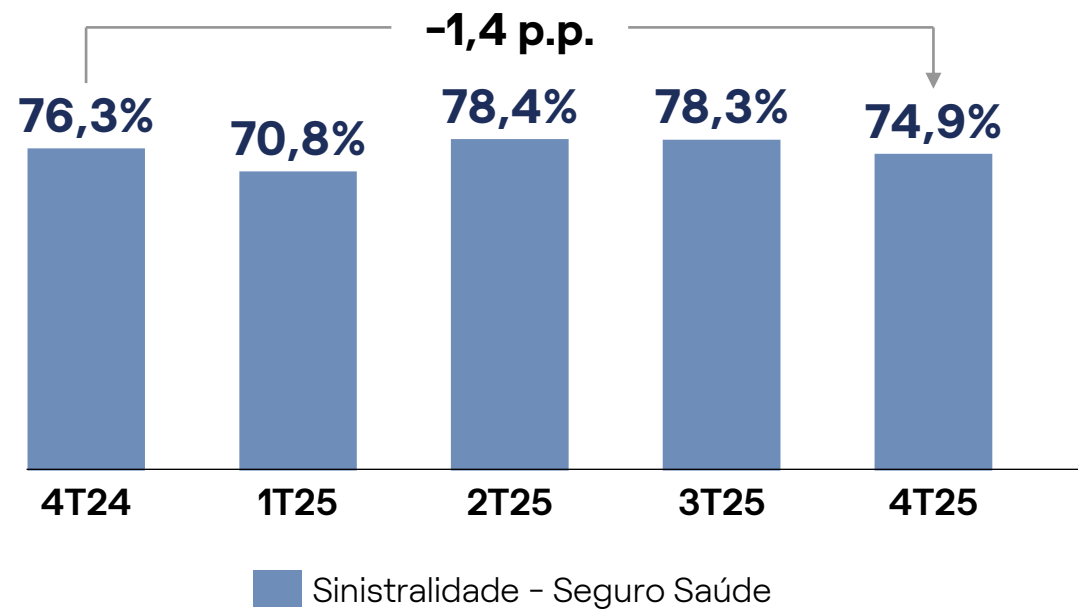


■ Beneficiários – Seguro Saúde (milhares)

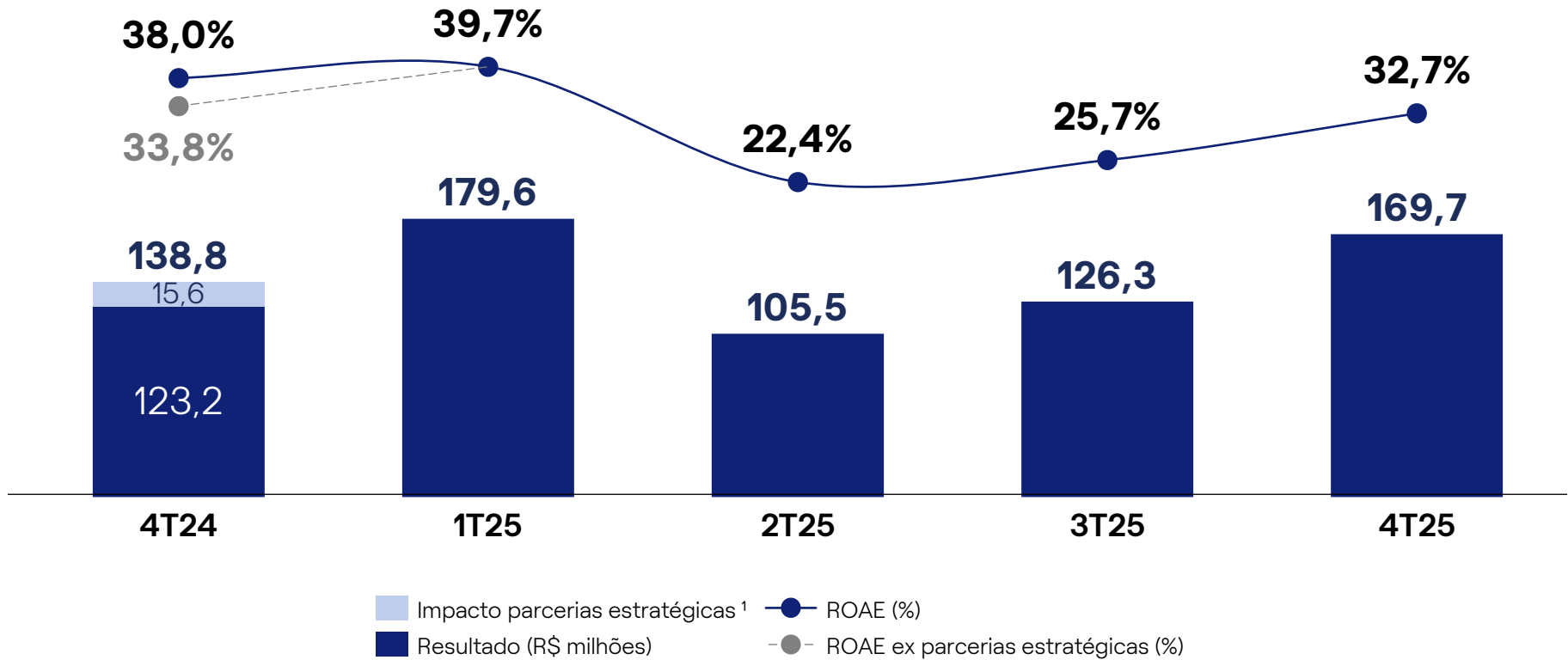


■ Prêmios Emitidos – Seguro Saúde (R\$ milhões)

Sinistralidade Seguro Saúde e Saúde + Odonto



Resultado e Rentabilidade



(1) Impacto não recorrente referente a atingimento de metas de parceiros estratégicos.

6,2 mi

Negócios
+36%

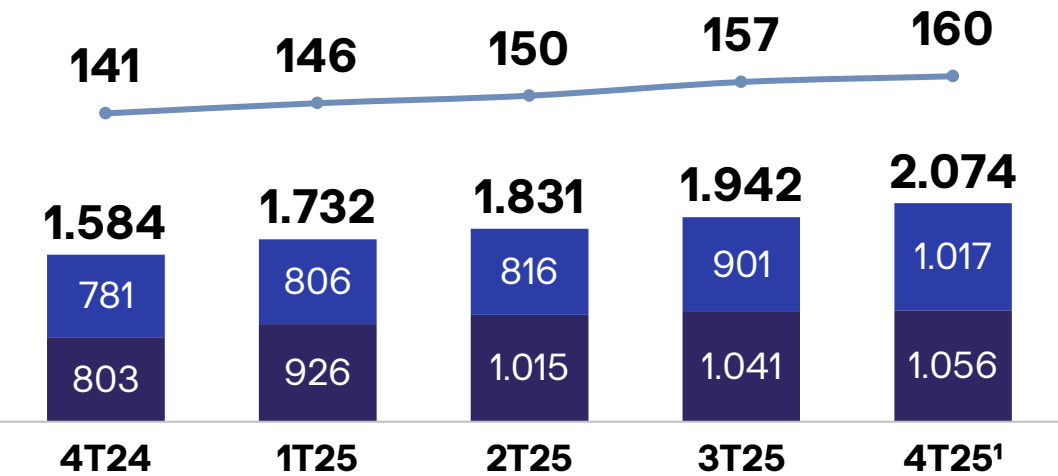
77 pts

de NPS no
Porto Bank no 4T25

+35,1%

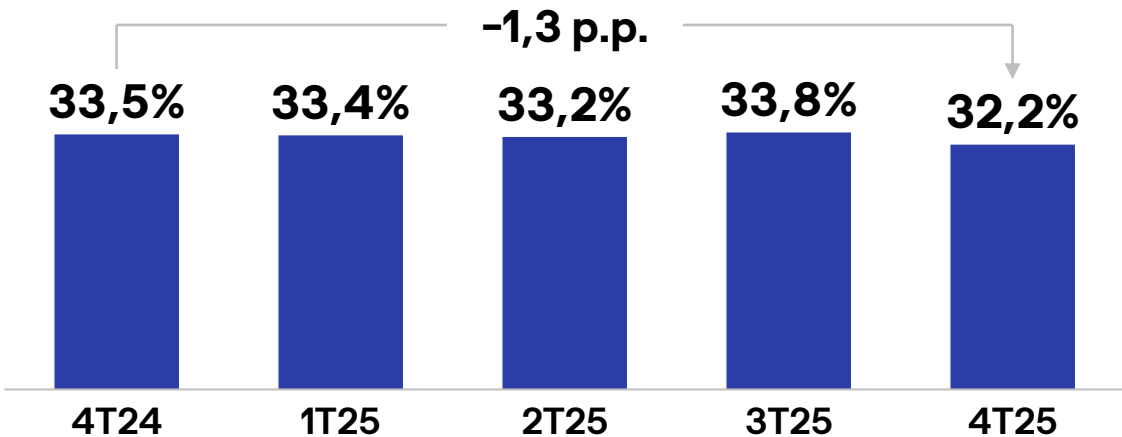
no Lucro Líquido da
vertical (vs. 4T24)

Receita



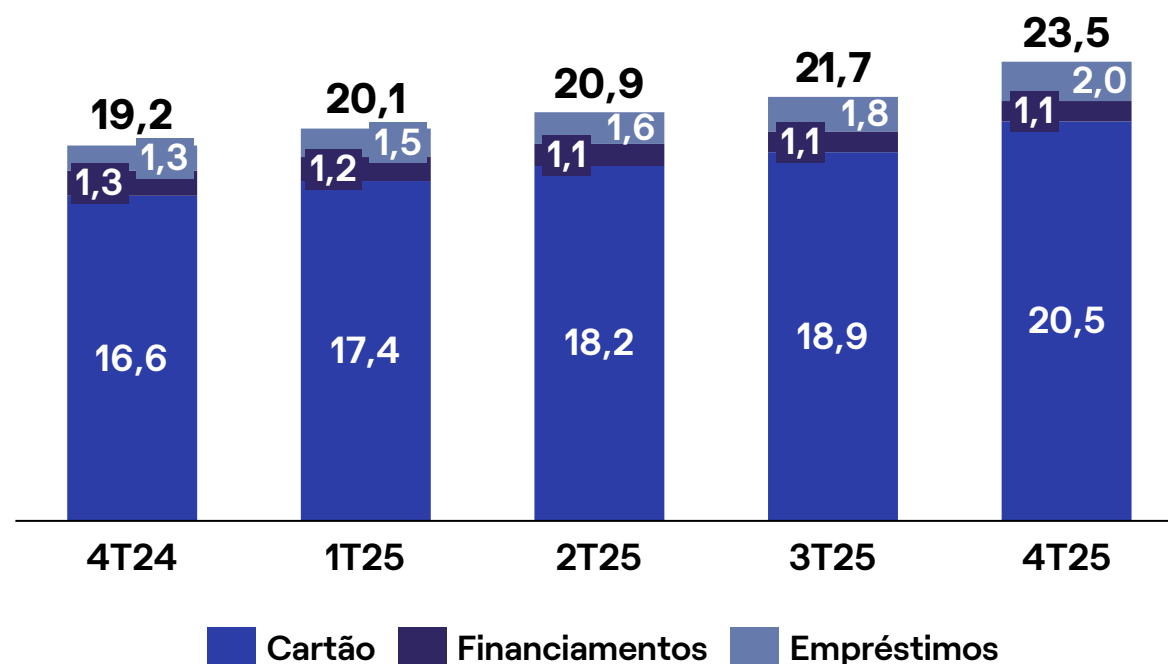
- Receita Fee-Based (R\$ milhões)
- Receita Financeira Líquida (R\$ milhões)
- Receita Média Mensal por Cliente Ativo (R\$)

Índice de Eficiência²

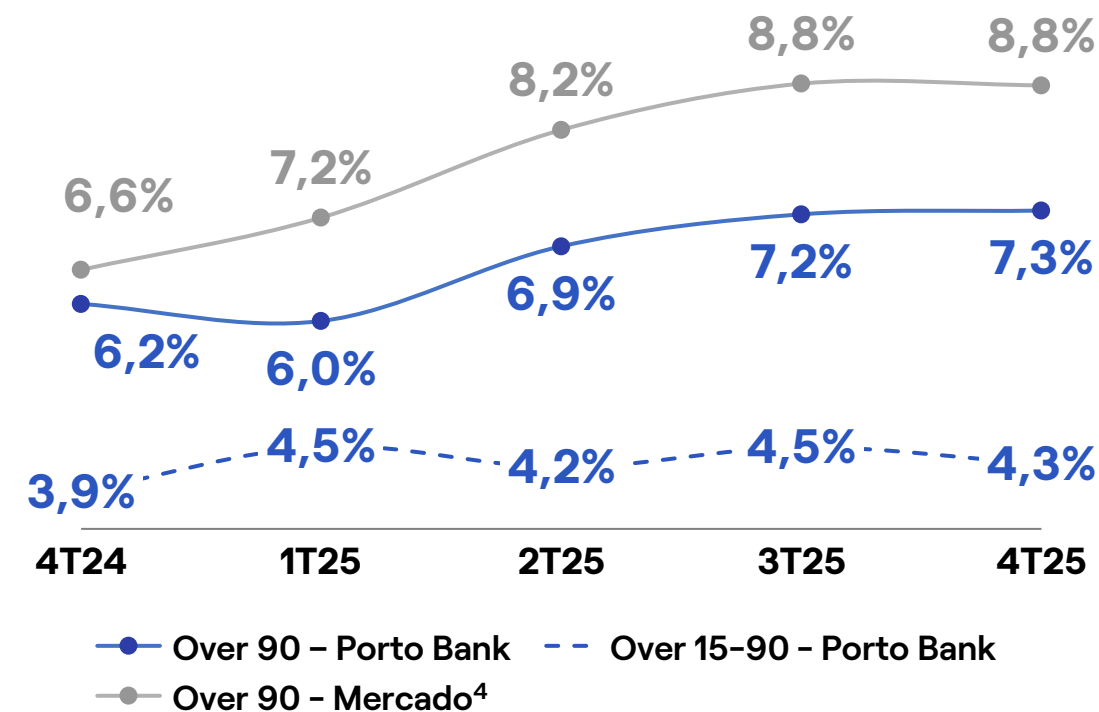


- (1) Excluindo os efeitos do aprimoramento no método de diferimento de receitas e custos do Consórcio através da implementação sistêmica do novo modelo de controle granular por grupo e cota.
- (2) Metodologia de cálculo do Índice de Eficiência: (Despesas Operacionais e Administrativas - Rewards) / (Receita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

Carteira de Crédito (R\$ bilhões)¹

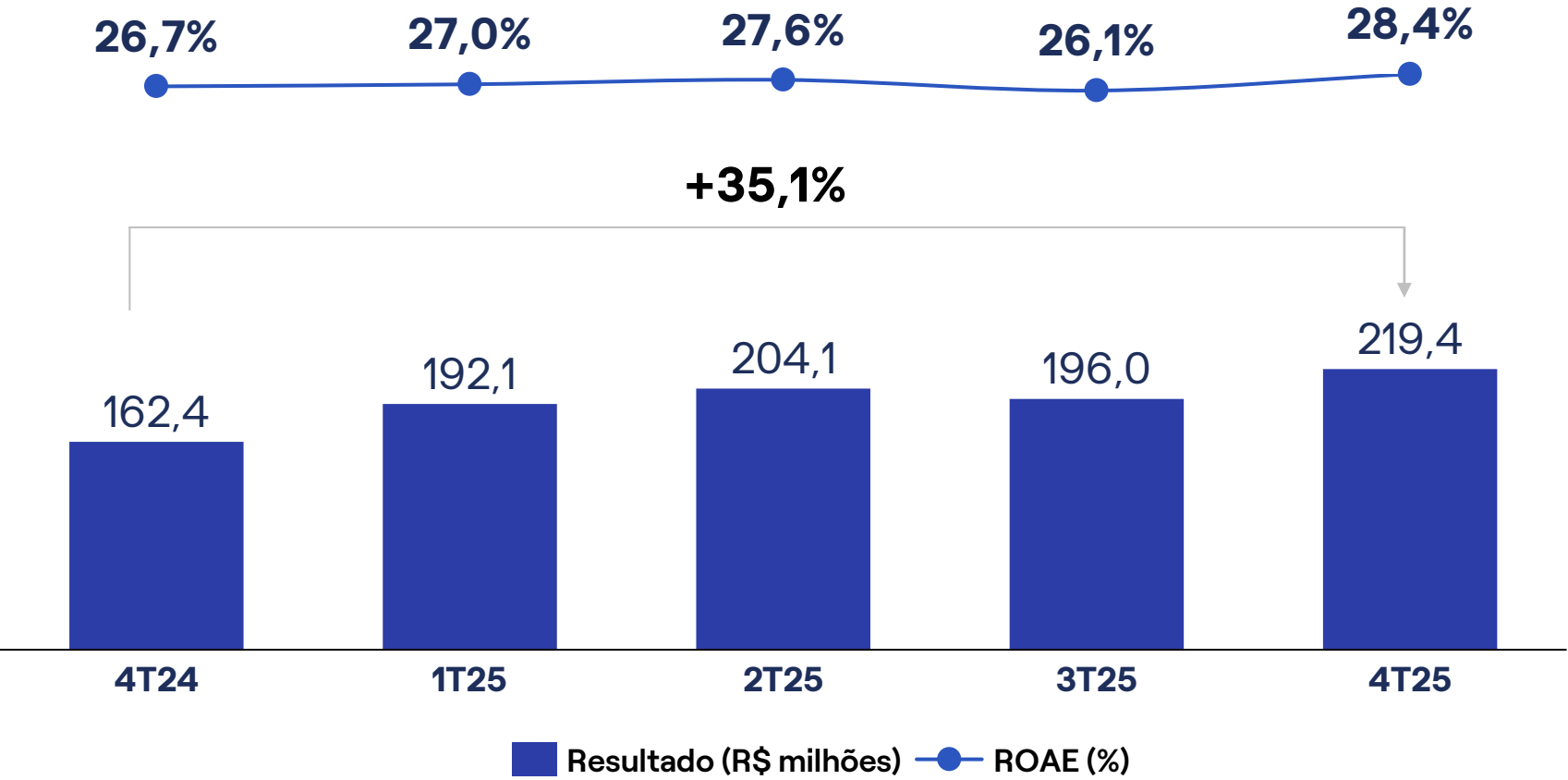


Índice de Inadimplência²



(1) Carteira até 540 dias de atraso | (2) Atrasos até 360 dias | (3) Desconsiderando a venda de carteira no 4T24 | (4) Fonte: Bacen, com ponderação pela carteira comparável da Companhia.

Resultado e ROAE



698k

Atendimentos para
automóveis

709k

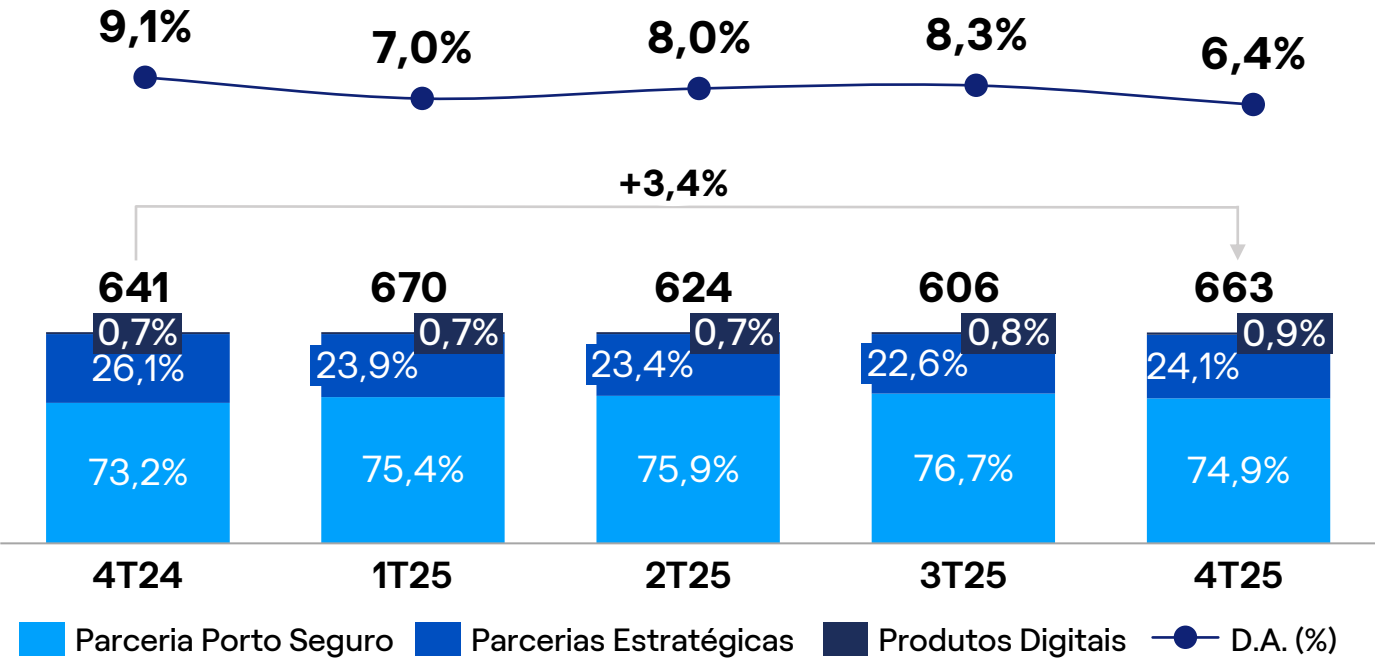
Atendimentos para
residência e empresa

81 pts

NPS na Porto Serviço em 2025

- + 37,7% nas Receitas de Produtos Digitais no 4T25 vs. 4T24 e + 72,7% no 2025 vs. 2024
- Melhora de 2,7 p.p. no Índice de D.A. (vs. 4T24)

Receita Total (R\$ mi), Distribuição da Receita (%) e D.A. (%)



R\$ 108 mi

de EBITDA (+5,1% vs 4T24)
e 16,3% de Margem EBITDA
no 4T25 (+0,3 p.p. vs. 4T24)

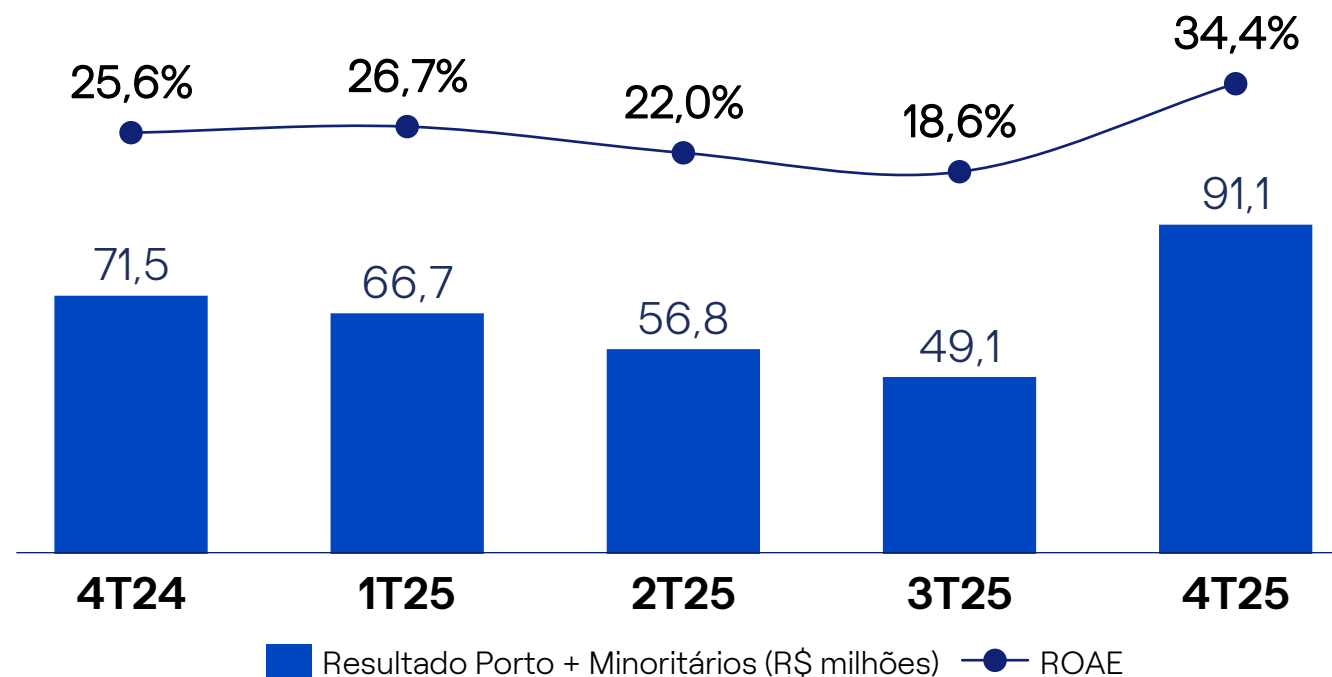
R\$ 91 mi

de Resultado (+27,5% vs 4T24)
e 34,4% de ROAE no 4T25
(+8,9 p.p. vs. 4T24)

R\$ 264 mi

de Resultado (+5,3% vs 2024)
e 24,9% de ROAE no 2025
(+2,5 p.p. vs. 2024)

Resultado e Rentabilidade ⁽¹⁾ ⁽²⁾ ⁽³⁾



(1) Resultado e ROAE referentes à Porto + Acionistas Minoritários | (2) O Patrimônio Líquido no 1T25 sofreu redução de R\$ 130,7 milhões com consequente benefício para o ROAE, decorrente dos seguintes fatores: (i) aquisição de 6,7% de ações de minoritários pela Porto Assistência, controlada que compõe o DRE da Porto Serviço e (ii) distribuição de dividendos. | (3) No trimestre, a incorporação das empresas Porto Assistência e CDF pela Porto Serviço gerou um benefício fiscal de R\$ 30,0 milhões.



PROJEÇÕES PARA O ANO DE 2026

Projeções 2026

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

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

(1) Receita Total Porto Bank: Receita impactada por aprimoramento no método de diferimento de receitas e custos do Consórcio e agora líquida de despesas com Rewards e bandeiras.
(2) Novo cálculo do Índice de Eficiência Porto Bank: (Despesas Operacionais e Administrativas líquidas de Rewards e bandeiras) / (Receita líquida de tributos, Rewards e bandeiras – Despesa de Comercialização). Despesas como Rewards e bandeiras deixam de integrar despesas operacionais e passam a ser redutoras de receita em 2026. O índice de eficiência projetado em 2026 implica em despesas de DA + DO entre R\$ 1,8 bi a R\$ 2,0 bi. Em 2025, as despesas administrativas e operacionais, pelo novo critério, somariam R\$ 1,6 bilhão.

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

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

	Range
Resultado Financeiro (R\$)	1,4 a 1,8 bi
Taxa efetiva	28% a 32%

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



PORTO VS. MERCADO

A Porto é líder em alguns segmentos

AUTO

(Prêmio Direto – R\$ bi)

RESIDENCIAL

(Prêmio Direto – R\$ bi)

EMPRESARIAL (P&C)

(Prêmio Direto – R\$ bi)

CONSÓRCIO (IMÓVEIS)

(Crédito Administrado – R\$ bi)

FIANÇA LOCATÍCIA

(Prêmio Direto – R\$ bi)

MARKET
SHARE

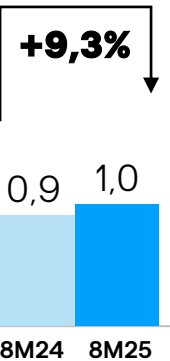
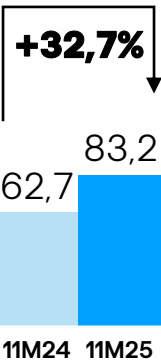
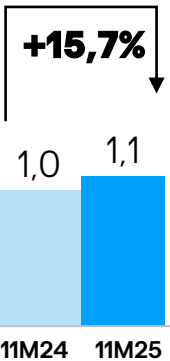
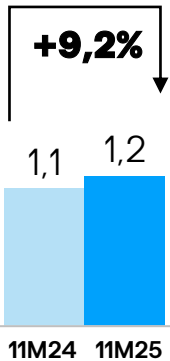
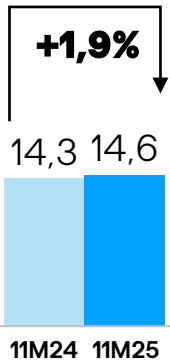
26,2%

20,5%

25,2%

12,6%

55,2%



MERCADO
TOTAL

R\$ 55,6 bi
(+6,4%)

R\$ 6,1 bi
(+10,5%)

R\$ 4,5 bi
(+14,0%)

R\$ 662,0 bi
(+39,3%)

R\$ 1,9 bi
(+18,3%)



PORTO VS. MERCADO

A Porto vem ganhando participação em outros mercados

	CARTÃO (Carteira de crédito PF – R\$ bi)	CONSÓRCIO (VEÍC. LEVES) (Crédito Administrado – R\$ bi)	SAÚDE + ODONTO (Prêmio Emitido) – R\$ bi	VIDA (Prêmio Direto – R\$ bi)
MARKET SHARE	2,8%	4,2%	2,5%	2,4%
	+24,6% 15,0 18,7	+32,0% 11,7 15,4	+29,6% 4,8 6,2	+13,3% 1,5 1,7
	9M249M25	9M249M25	9M249M25	11M2411M25
MERCADO TOTAL	R\$ 666,9 bi (+17,4%)	R\$ 367,8 bi (+19,1%)	R\$ 250,4 bi (+8,6%)	R\$ 70,5 bi (+8,6%)

Fonte: Susep, Bacen e ANS.



Q&A

4T25

**DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS
PSSA3**

AVISO LEGAL

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

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

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

CONTATO

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

EARNINGS

ERICA
Accounting
Disclosure
1 year and a half of
Porto

4Q25

EARNINGS RELEASE
PSSA3





CONSOLIDATED SUMMARY 4Q25 and 2025 vs. 4Q24 and 2024

4Q25

Total Revenue¹

R\$ 11 B

(+11%)

Net Income

R\$ 839 M

(+25%)

ROAE

22.5%

(+2.2 p.p.)

No. of Clients

19 M

No. of Businesses

35 M

Porto Brokers' NPS

86 pts

2025

Total Revenue¹

R\$ 41 B

(+12%)

Net Income

R\$ 3.4 B

(+28%)

ROAE

22.7%

(+2.7 p.p.)

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



VERTICALS SUMMARY 4Q25 vs. 4Q24

 Porto Seguro

17 M

Items/Businesses
(+8%)

+ 4%
Net Income

 Porto Saúde

+ 346 K

Members - Porto Saúde
(+156 thousand in Health
Insurance and
+189 thousand in Dental)

+ 22%
Net Income

 PortoBank

+ 31%

Revenue¹

+ 35%
Net Income

 Porto Serviço

R\$ 108 M

EBITDA
(+5%)

16.3%
EBITDA margin
(+0.3 p.p.)

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



GUIDANCE FOR THE YEAR 2025

Guidance 2025 – Realized

Porto Seguro

	Range	Realized	
Vertical Earned Premium Change (vs. 2024)	+2% +5%	+3%	✓
Vertical Loss Ratio	51% to 55%	52%	✓
Vertical G&A Ratio	10.0% to 10.5%	10.3%	✓

PortoBank

	Range	Realized	
Total Vertical Revenue Change (vs. 2024)	+20% to +28%	+25%	✓
Credit Losses (R\$ B)	-2.0 to -2.3	-2.3 B	✓
Efficiency Ratio	32% to 34%	33%	✓

Porto Saúde

	Range	Realized	
Vertical Earned Premium Change (vs. 2024)	+25% to +40%	29%	✓
Vertical Loss Ratio	73% to 78%	75%	✓
Vertical G&A Ratio	4.5% to 5.5%	5.0%	✓

Porto Serviço

	Range	Realized	
Total Vertical Revenue (R\$ B)	2.4 to 2.6	2.6 B	✓
Vertical G&A Ratio	+7.5% to +8.5%	7.4%	✓

Porto

	Range	Realized	
Financial Result (R\$ B)	1.2 to 1.4	1.4 B	✓
Effective Rate	28 % to 32%	27%	✓

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

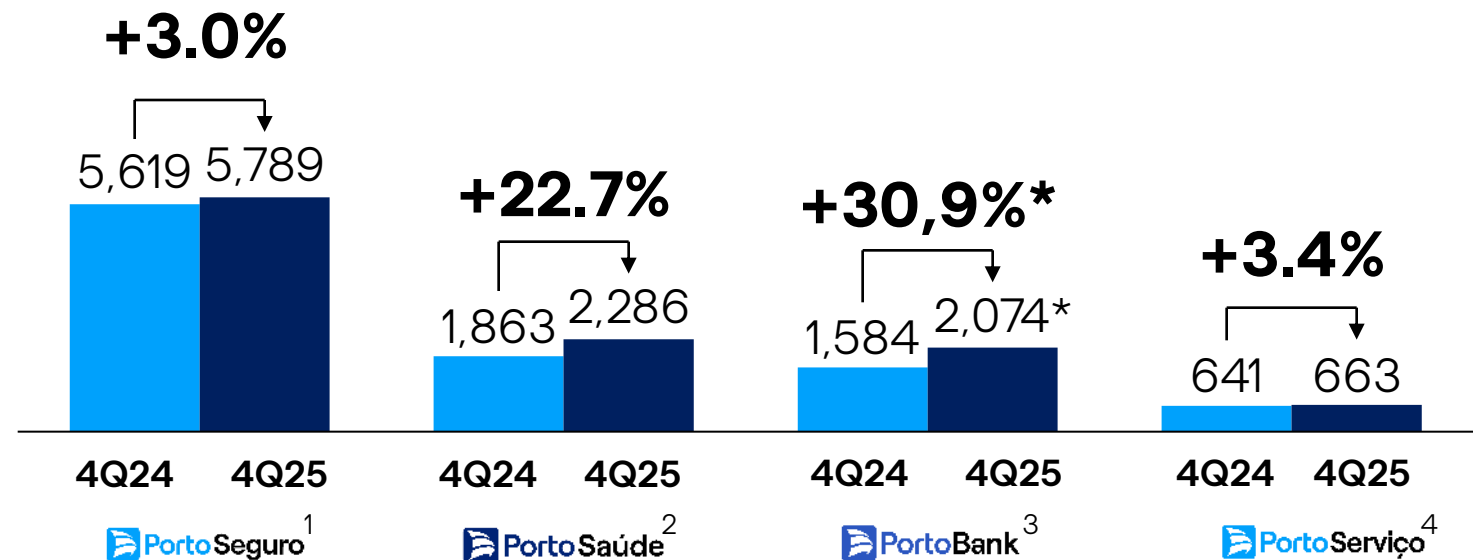
The projections will be monitored and reviewed by the Company, pursuant to the applicable regulations.



REVENUES DOUBLE-DIGIT GROWTH IN TOTAL REVENUE

Revenue by Line of Business (R\$ million)

+11%
Total Revenue (YoY)*



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

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

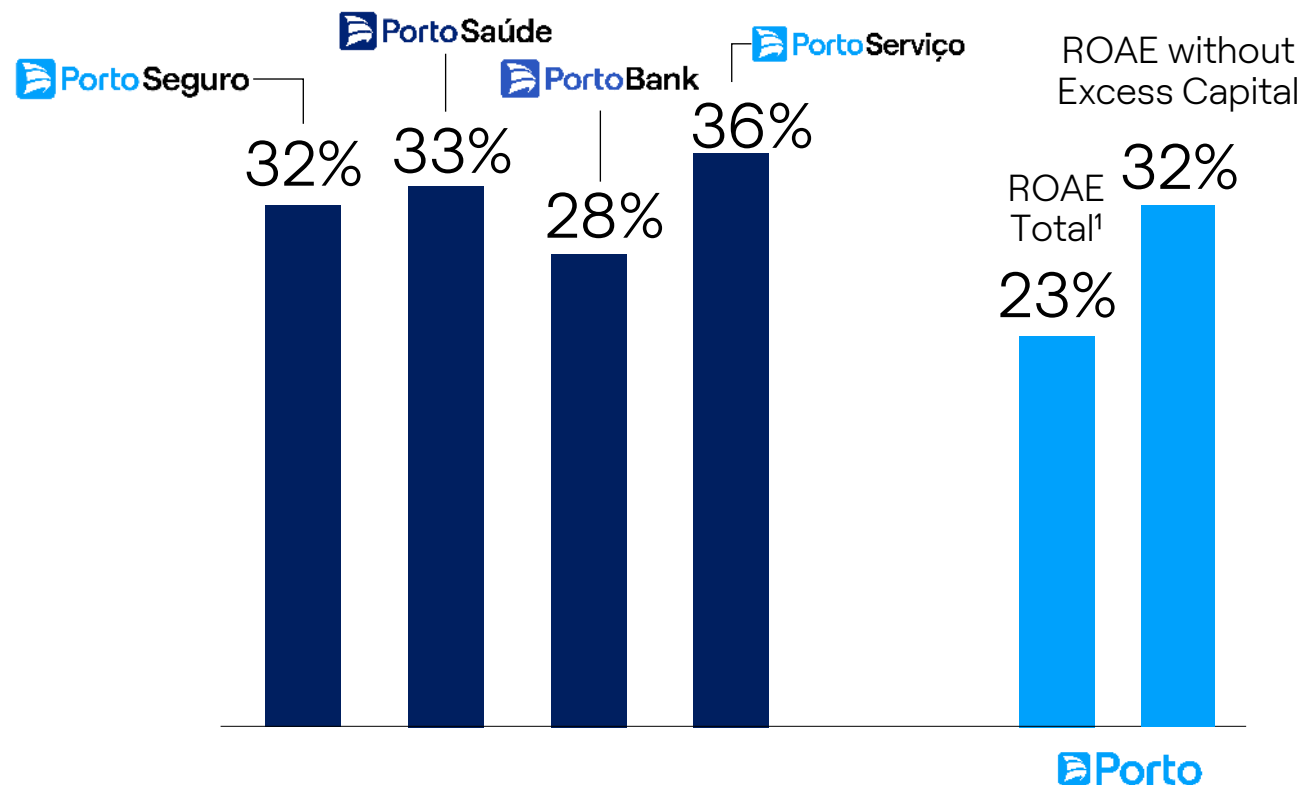


PROFITABILITY

ROAE OF 32%, EXCLUDING EXCESS CAPITAL

ROAE Breakdown - 4Q25

Consolidated ROAE
of **23%**

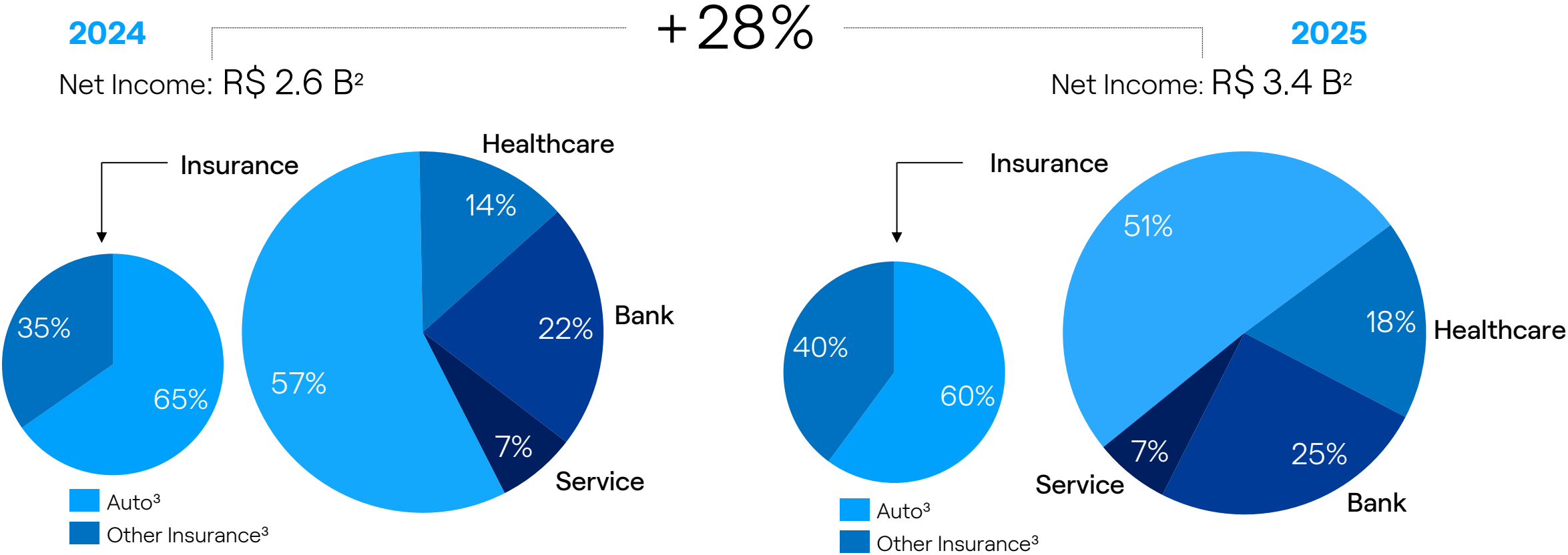


(1) The consolidated ROAE differs from the average of the verticals mainly due to the results of the Parent Company and Other Businesses.



RESULTS DIVERSIFICATION
CONSISTENT AND DIVERSIFIED GROWTH IN RESULTS¹

Net Income Breakdown¹



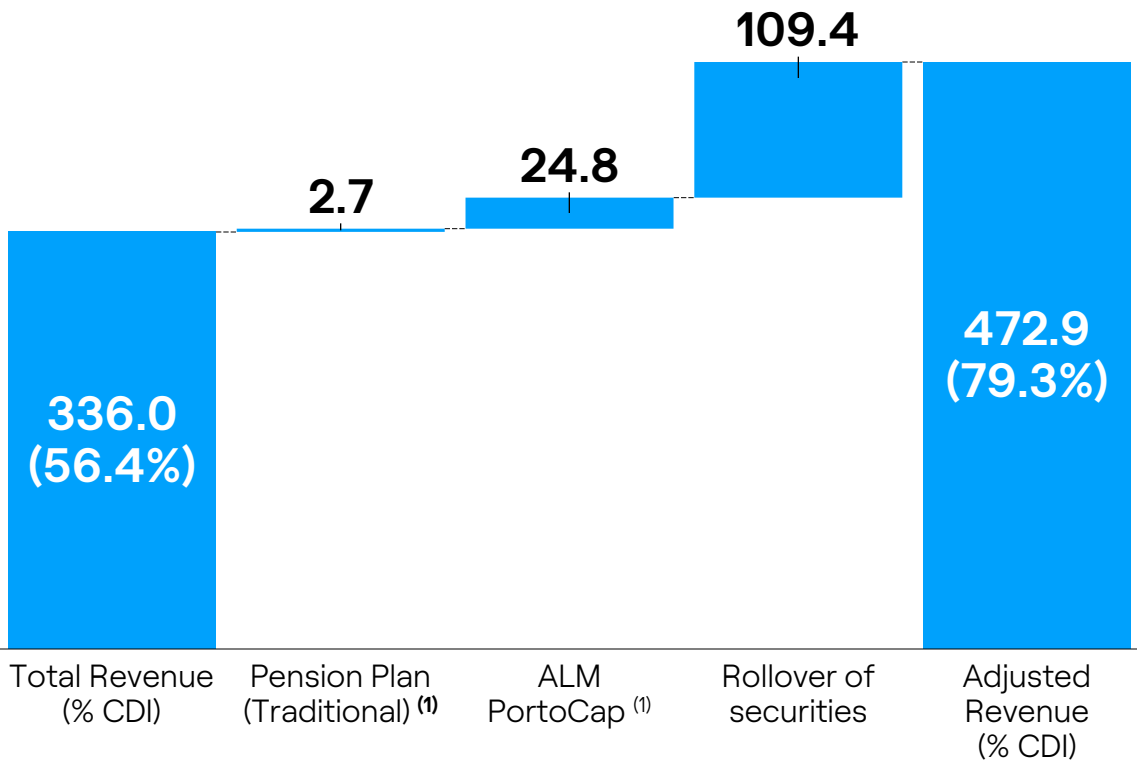
(1) Disregards the results of other businesses. | (2) Total Net Income | (3) Share in the Insurance Vertical (ex pension plan) Underwriting Result.



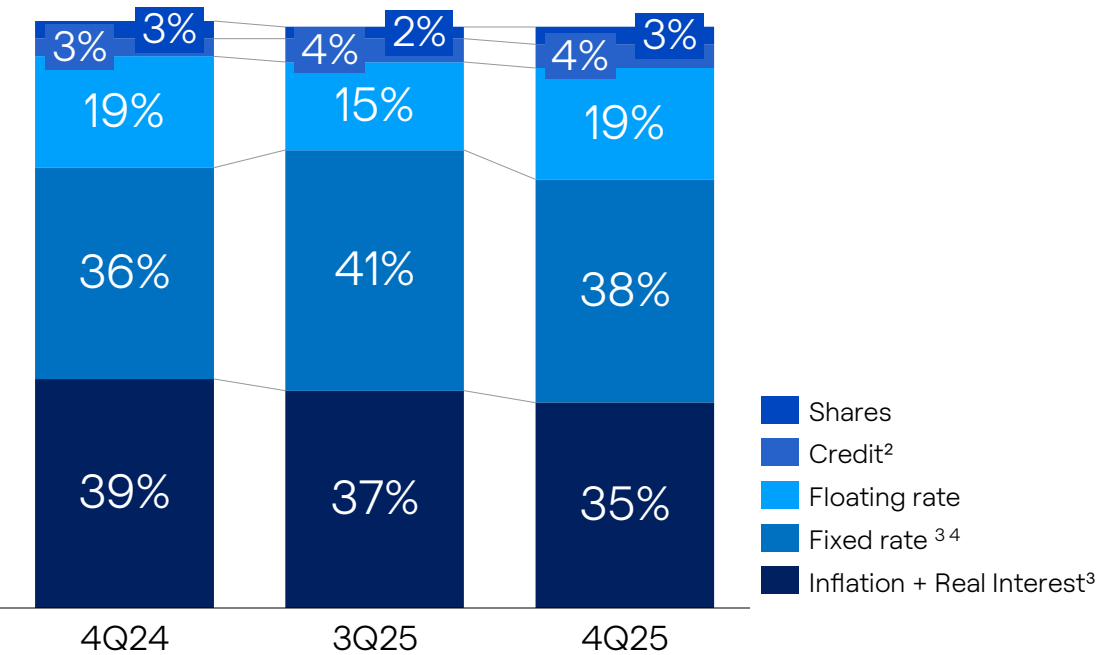
FINANCIAL INVESTMENT PERFORMANCE

Revenue from the financial investment portfolio (ex-pension plan and ALM), managed by the Treasury, was R\$ 472.9 million in 4Q25, which accounts for 79.3% of CDI.

Breakdown of Nominal Portfolio – 4Q25 (R\$ M)



Breakdown of the Investment Portfolio



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

(2) Allocation primarily in floating rates.

(3) Allocation mostly marked on the curve.

(4) In 4Q25, we had an increase in the duration of fixed-rate securities through derivatives, despite the reduction in the percentage exposure of the portfolio..

Quarterly Premiums – Main Products (R\$ million)

R\$ 5.8 bn

Porto Seguro Revenue¹ in
4Q25 (+3.0% vs. 4Q24)
and **R\$ 22.3 B in 2025**
(+4.2% vs. 2024)

83 pts

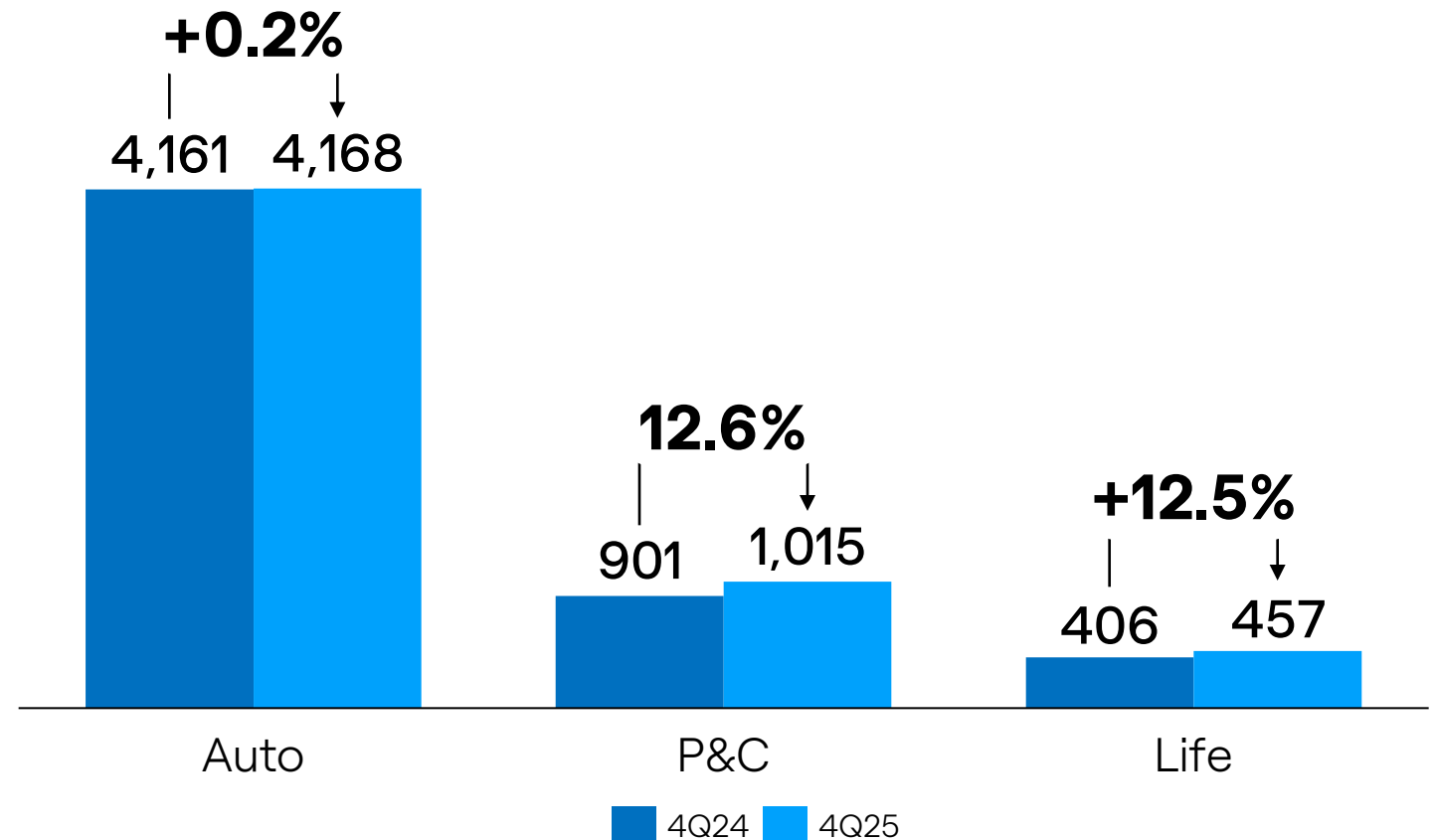
NPS of Porto
Seguro Auto
in 4Q25

83 pts

NPS of Azul
Seguros Auto
in 4Q25

84 pts

NPS of Porto
Seguro
Residência in
4Q25



(1) Includes premiums from Auto, Property and Casualty, Life, and Uruguay.

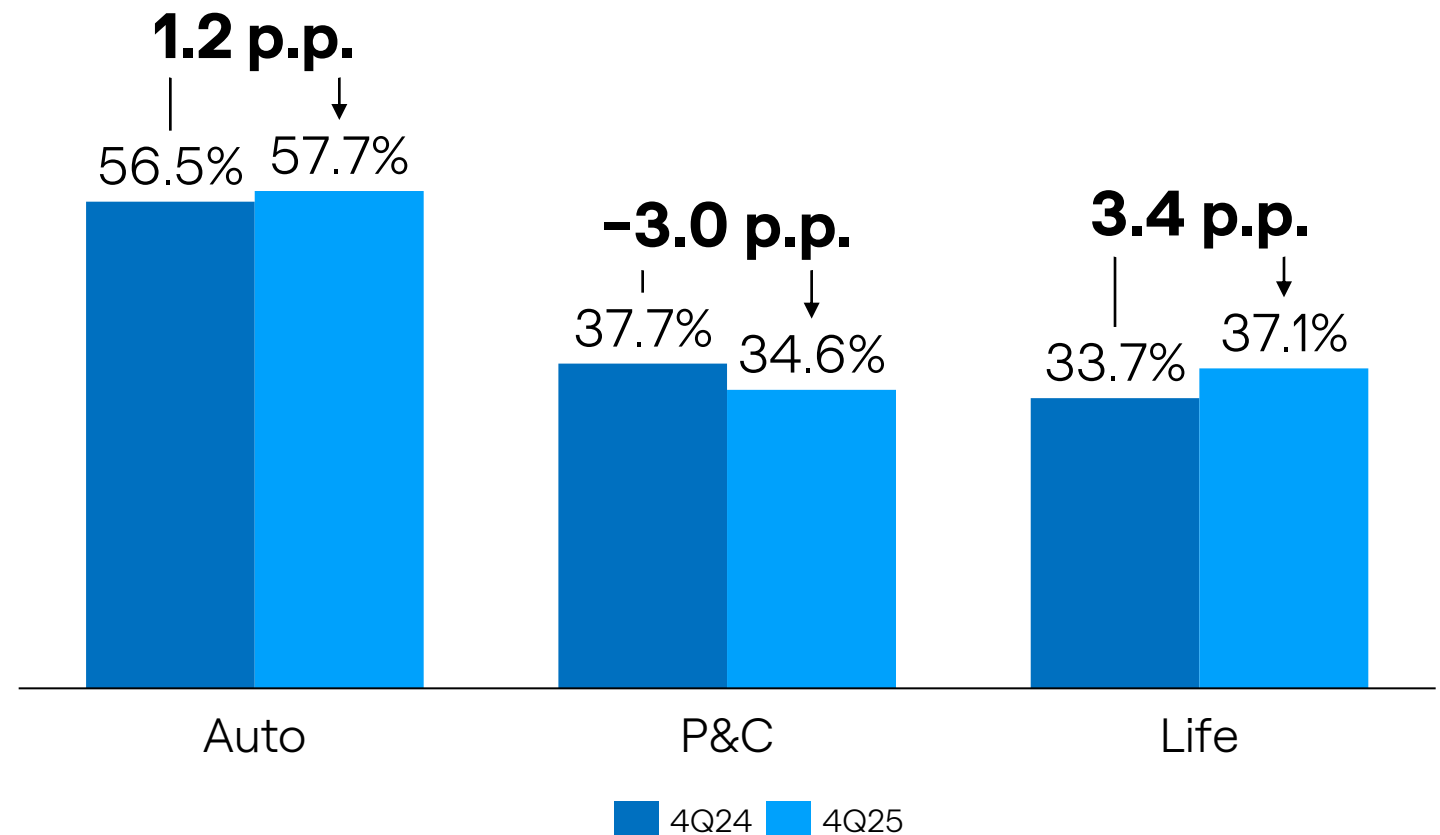
Quarterly Loss Ratio – Main Products (%)

51.4%

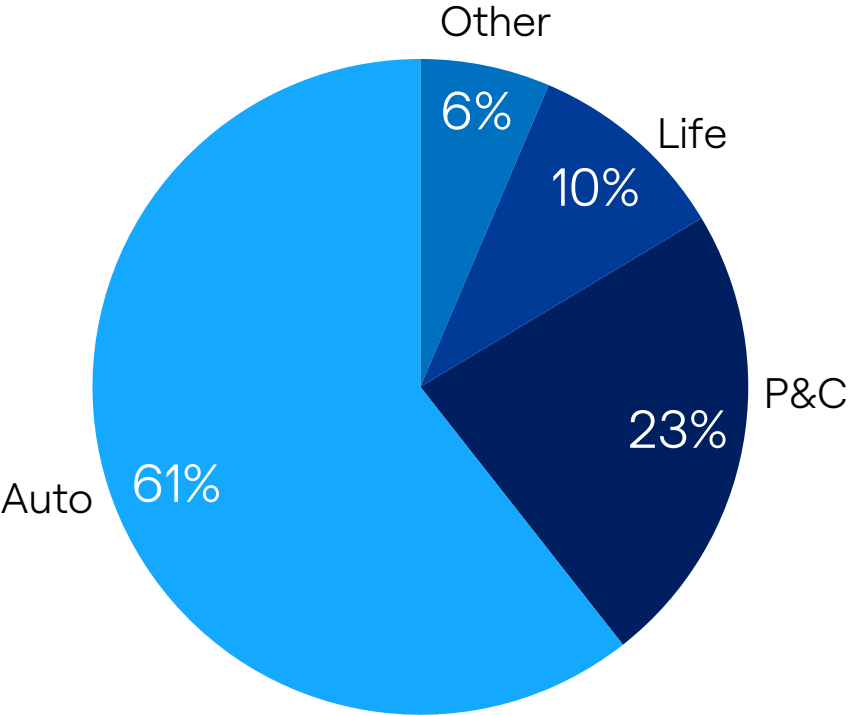
Porto Seguro Loss Ratio in 4Q25
(+0.3 p.p. vs. 4Q24)

51.7%

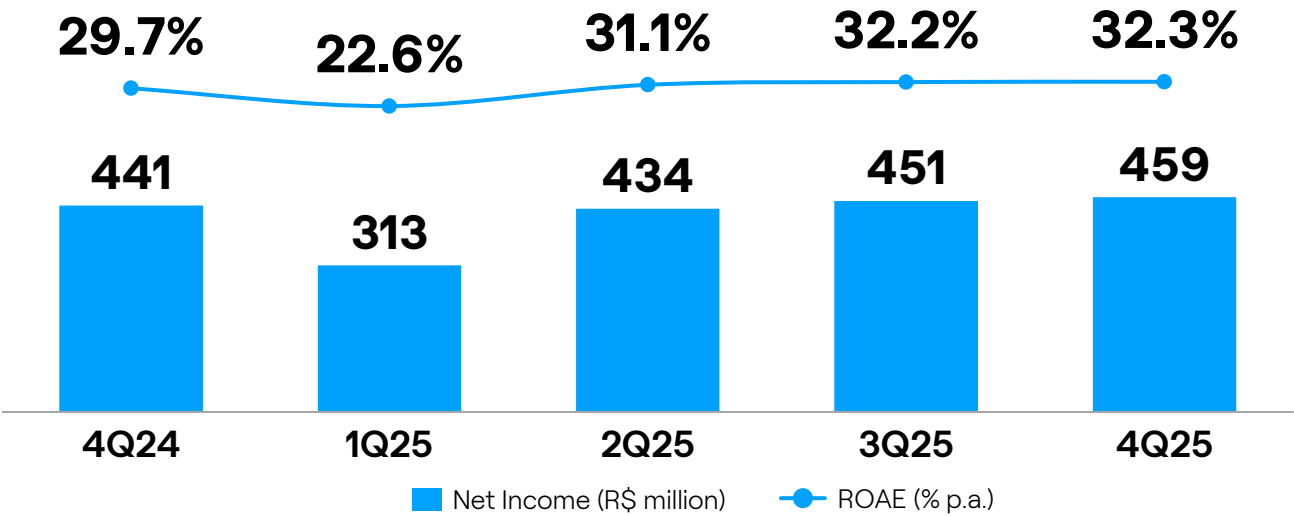
Porto Seguro Loss Ratio in 2025
(+0.4 p.p. vs. 2024)



Distribution of Subscription Result (4Q25) (%)



Net Income and Profitability (R\$ M)



Porto Seguro:
Net Income of **R\$ 459 M** (+4.0% vs. 4Q24) and ROAE of **32.3%** in 4Q25 (+2.6 p.p. vs. 4Q24).

+156k

Lives Insured in Health
(+23.2% vs. 4Q24)

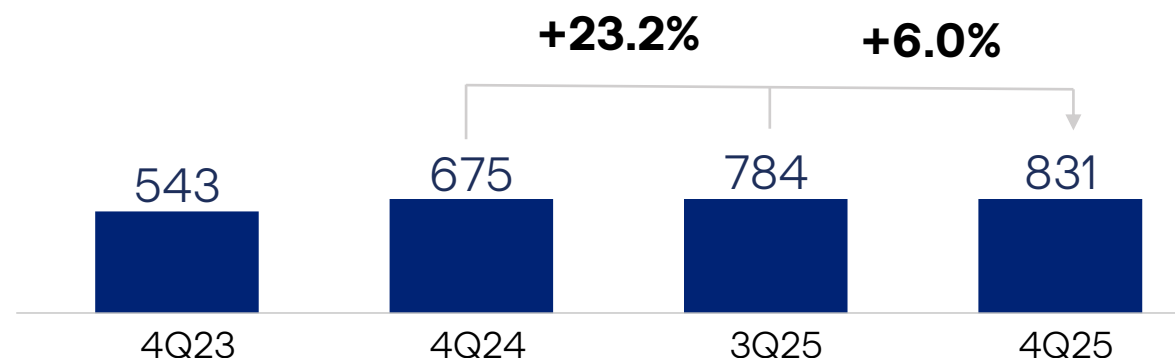
R\$ 2.3 B

Total Revenues of Porto Saúde
in 4Q25
(+22.7% vs. 4Q24)

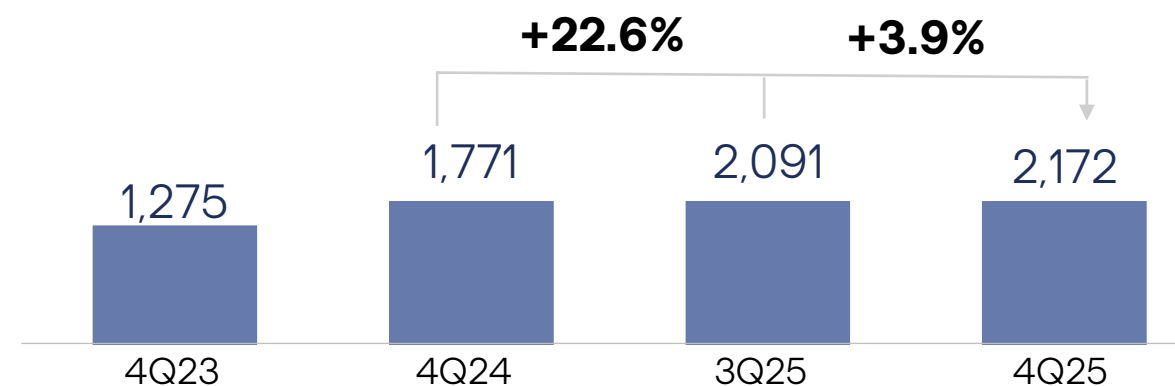
R\$ 170 M

Net Income in 4Q25
(+22.2% vs. 4Q24)

Members and Premiums - Health Insurance

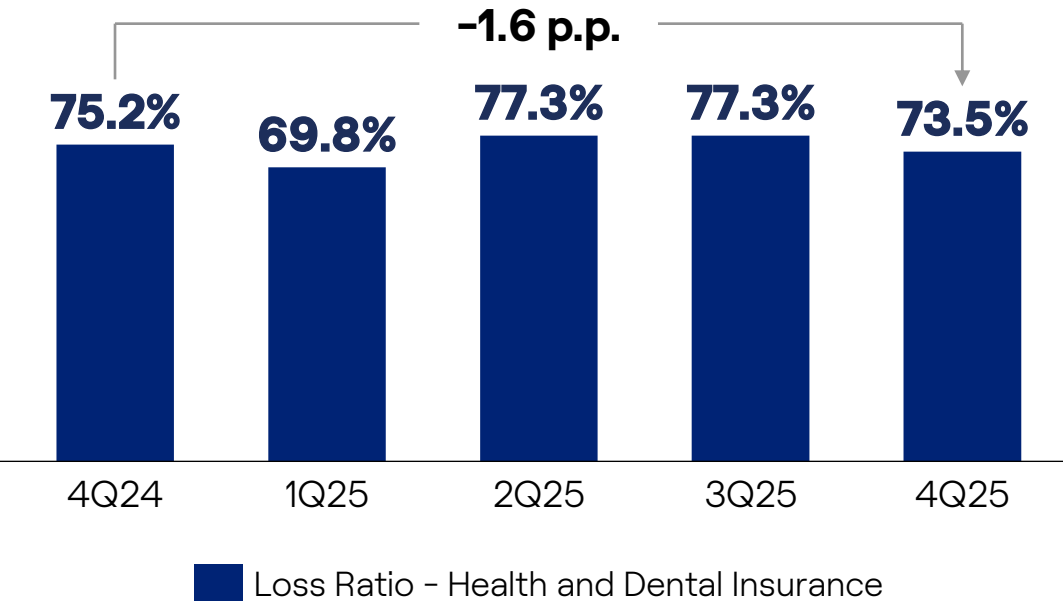
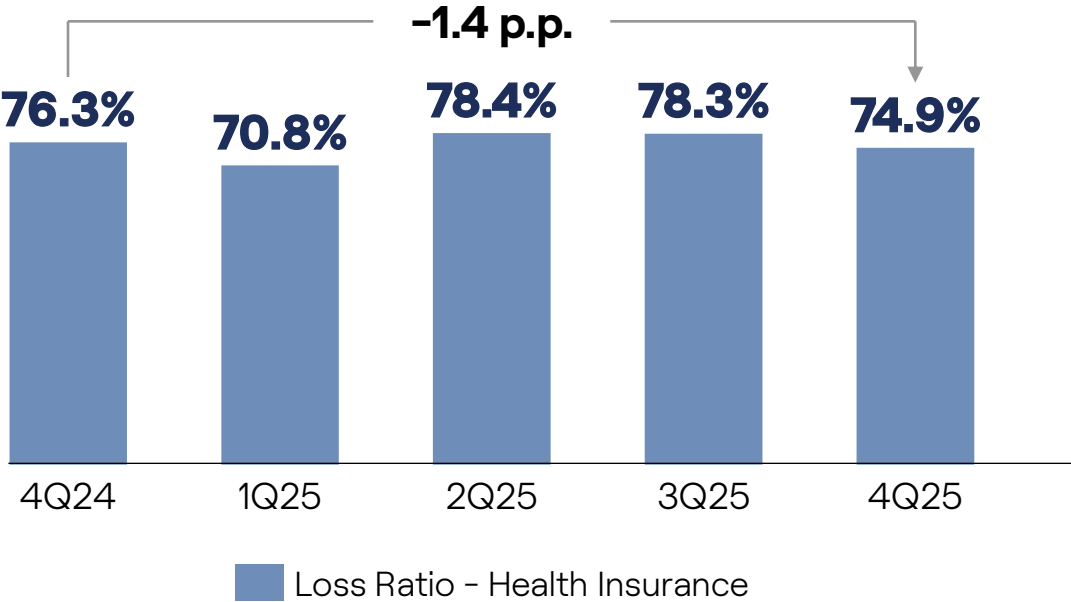


■ Members - Health Insurance (thousands)

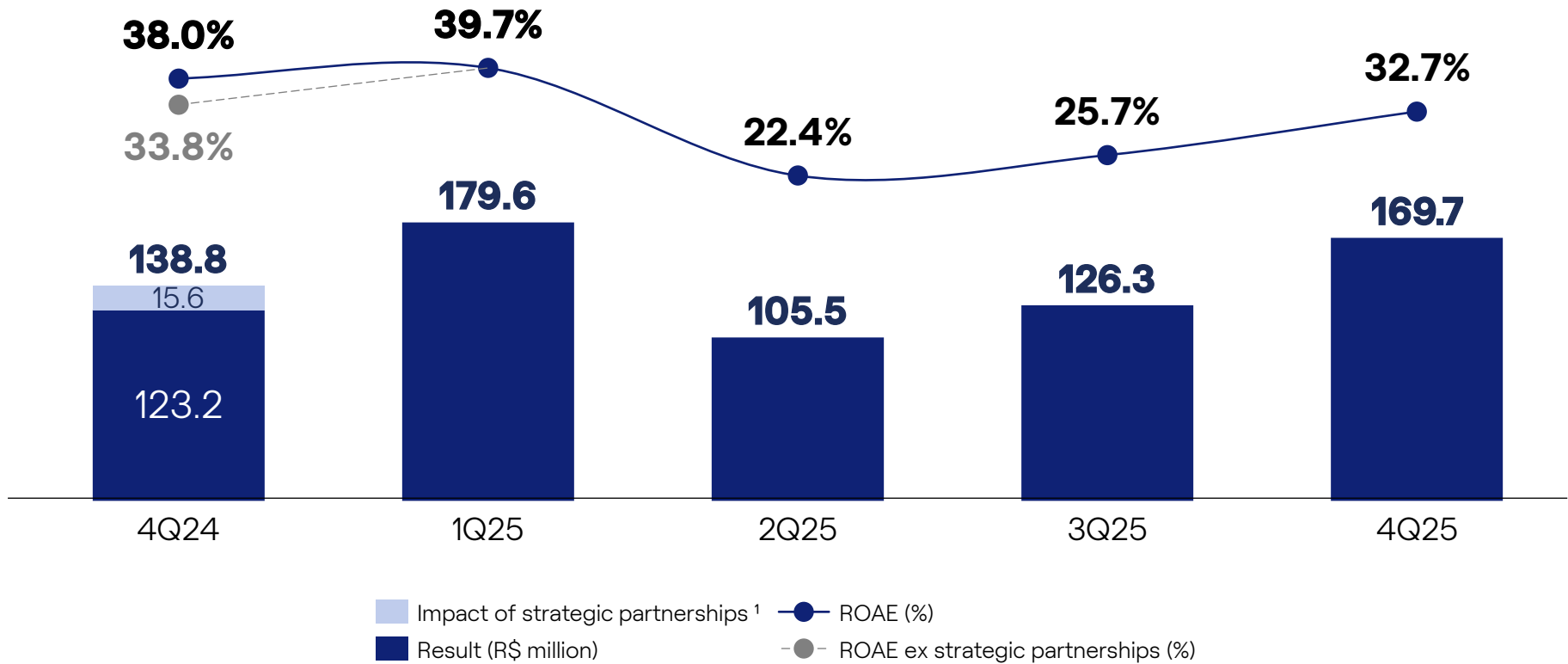


■ Written Premiums - Health Insurance

Loss Ratio - Health Insurance and Health + Dental Insurance



Net income and Profitability



(1) Non-recurring impact related to the achievement of goals of strategic partners.

6.2 mi

Businesses
+36%

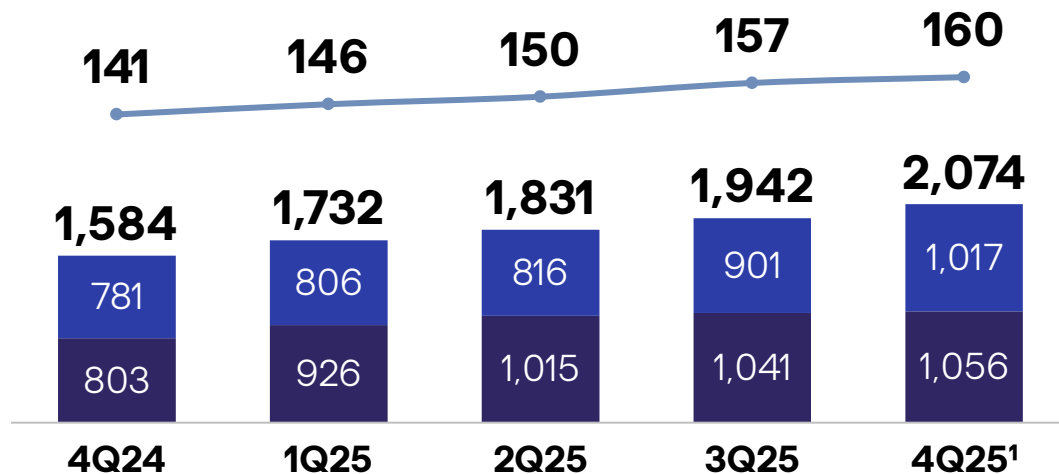
77 pts

of Porto Bank's NPS
in 4Q25

+35.1%

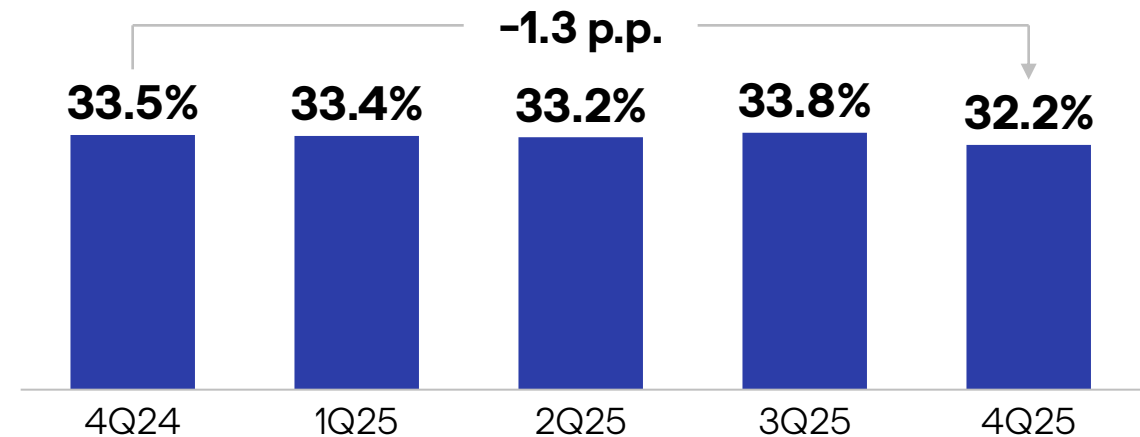
in the vertical's Net
income (vs. 4Q24)

Revenue



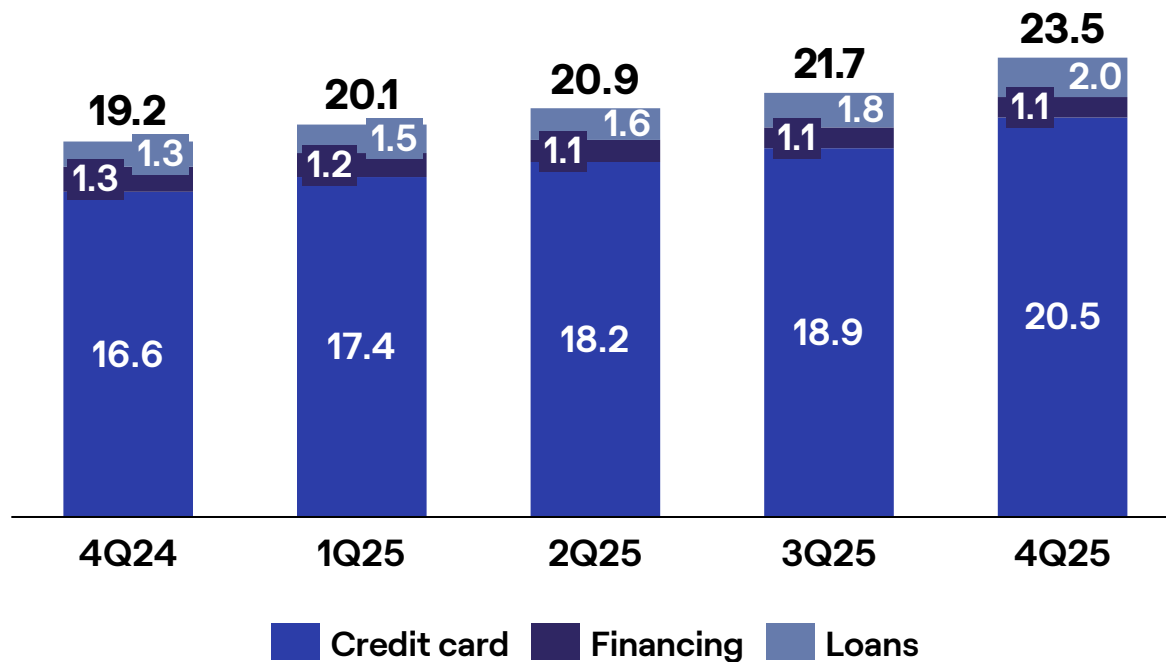
-  Fee-Based Revenue (R\$ million)
-  Net Financial Revenue (R\$ million)
-  Net Financial Revenue (R\$ million)

Efficiency Ratio²

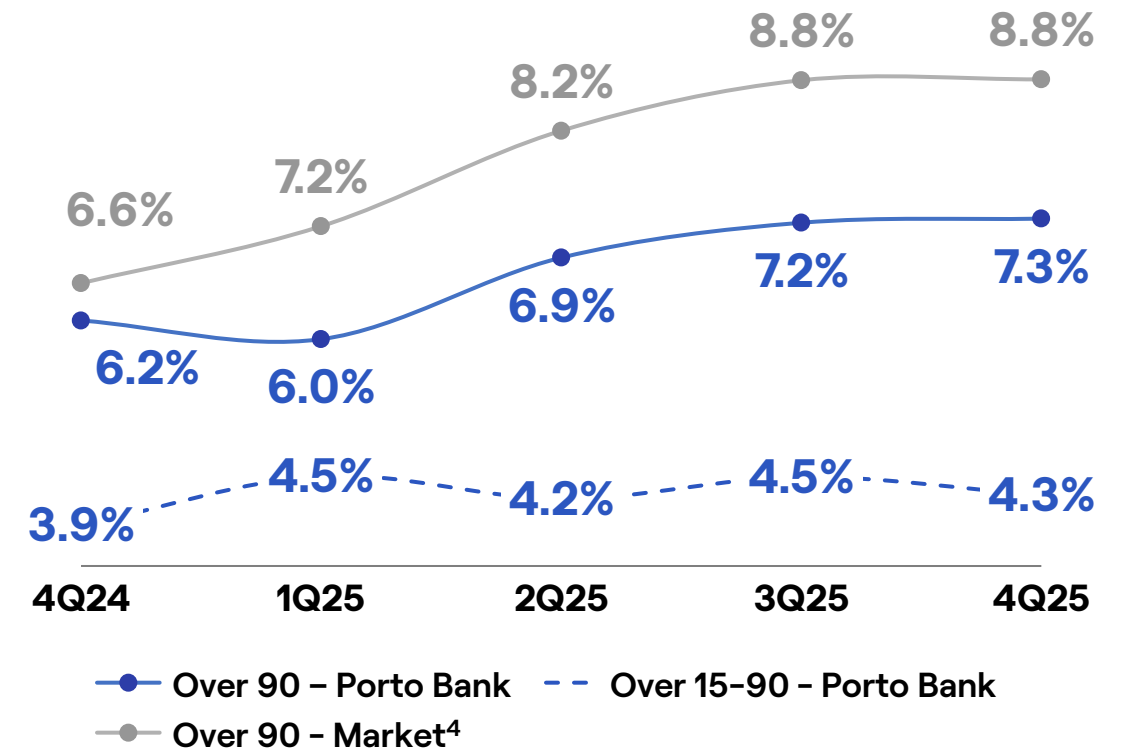


- (1) Excluding the effects of the improvement in the Consortium's revenue and cost deferral method through the systemic implementation of the new granular control model by group and quota.
- (2) Methodology for calculating the Efficiency Ratio: (Operating and Administrative Expenses - Rewards) / (Revenue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

Credit portfolio (R\$ billion)¹

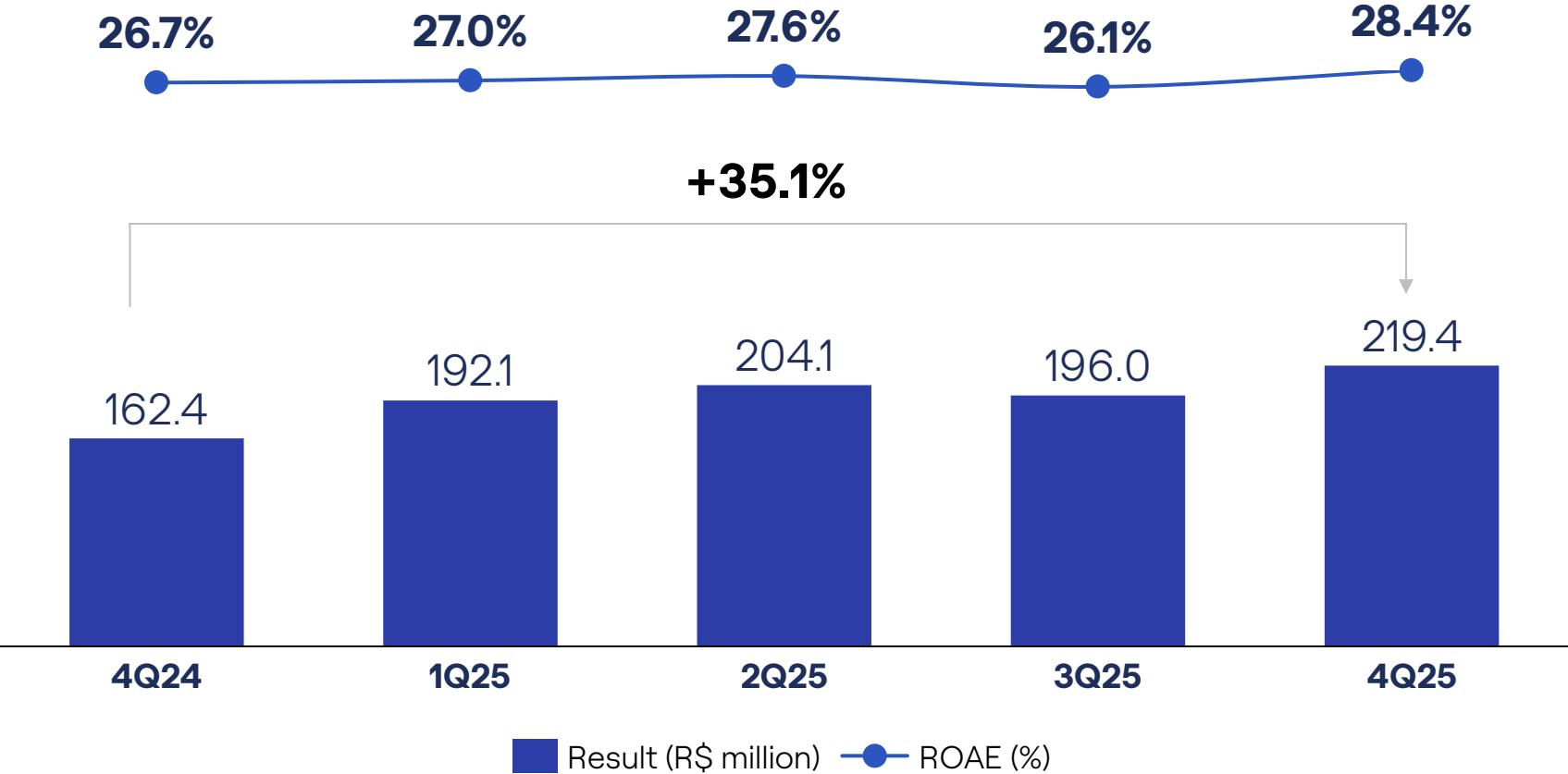


NPL ratio²



(1) Portfolio up to 540 days overdue | (2) Delays up to 360 days | (3) Excluding the sale of the portfolio in 4Q24 | (4) Source: Bacen, weighted by the company's comparable portfolio.

Income and ROAE



698k

Car services

709k

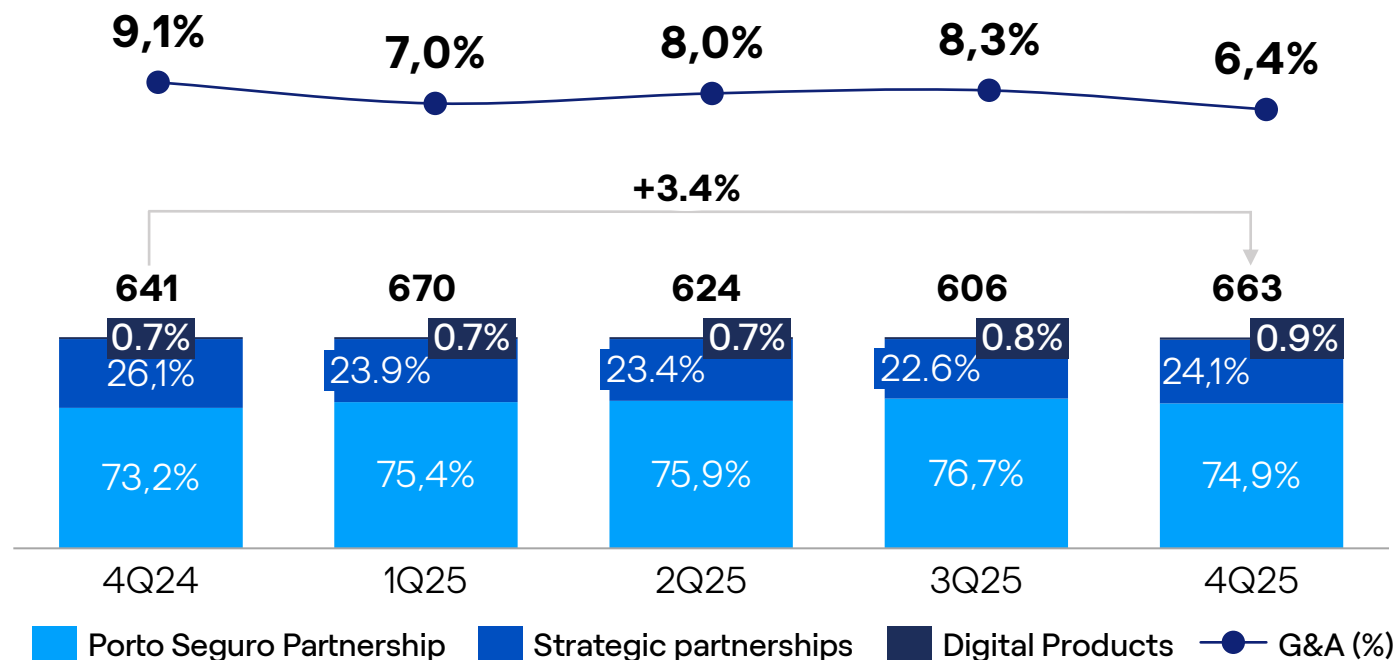
Services for homes and businesses

81 pts

Net Promoter Score in 2025

- +37.7% in Digital Product Revenues in 4Q25 vs. 4Q24 and +72.7% in 2025 vs. 2024
- Improvement of 2.7 p.p. in the G&A. ratio (vs. 4Q24)

Total Revenue (R\$ M), Revenue Breakdown (%) and G&A (%)



R\$ 108 M

of EBITDA (+5.1% vs 4Q24) and
16.3% EBITDA margin in 4Q25
(+0.3 p.p. vs. 4Q24)

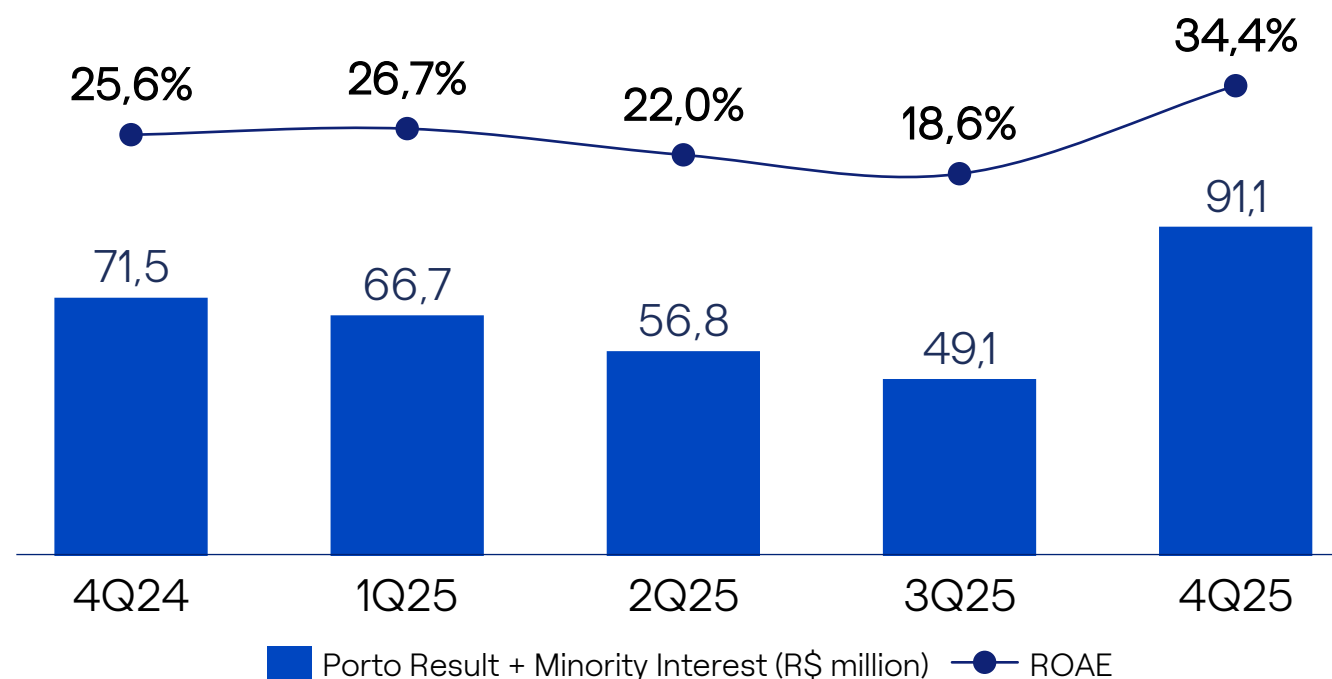
R\$ 91 M

in Income (+27.5% vs 4Q24)
and 34.4% at ROAE in 4Q25
(+8.9 p.p. vs. 4Q24)

R\$ 264 M

in Income (+5.3% vs 2024) and
24.9% at ROAE in 2025
(+2.5 p.p. vs. 2024)

Net Income and Profitability ^{(1) (2) (3)}



(1) Result and ROAE related to Porto + Minority Shareholders (2) The Shareholders' Equity in 1Q25 decreased R\$ 130.7 million, resulting in a consequent benefit for the ROAE, due to the following factors: (i) acquisition of 6.7% of minority shares by Porto Assistência, a subsidiary that is part of the income statement of Porto Serviço, and (ii) distribution of dividends. | (3) In the quarter, the merger of the companies Porto Assistência and CDF by Porto Serviço generated a tax benefit of R\$ 30.0 million.



GUIDANCE FOR THE YEAR 2026

Guidance 2026

Range

Vertical Earned Premium Change (vs. 2025)	+3% to +7%
Vertical Loss Ratio	50,5% to 54.5%
Vertical G&A Ratio	+10.0% to +10.6%

Range

Total Vertical Revenue (R\$ B) ¹	7.5 to 7.9
Credit Losses (R\$ B)	-2.7 to -3.1
Efficiency Ratio ²	27% to 31%

(1) Porto Bank Total Revenue: Revenue impacted by improvements in the Consortium's revenue and cost deferral method and now net of rewards and brand expenses.

(2) New Porto Bank Efficiency Ratio calculation: (Operating and Administrative Expenses net of rewards and card brand fees) / (Revenue net of taxes, rewards, and card brand fees – Commission). Starting in 2026, rewards and card brand expenses are reclassified from operating expenses to revenue deductions. The projected 2026 efficiency ratio implies Administrative and Operating Expenses between R\$ 1.8 billion and R\$ 2.0 billion. Under this new criterion, 2025 administrative and operating expenses would have totaled R\$ 1.6 billion.

Range

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

Range

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

Range

Financial Result (R\$ bn)	1.4 to 1.8 B
Effective Rate	28% to 32%

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



PORTO VS. MARKET

Porto is the leader in some segments

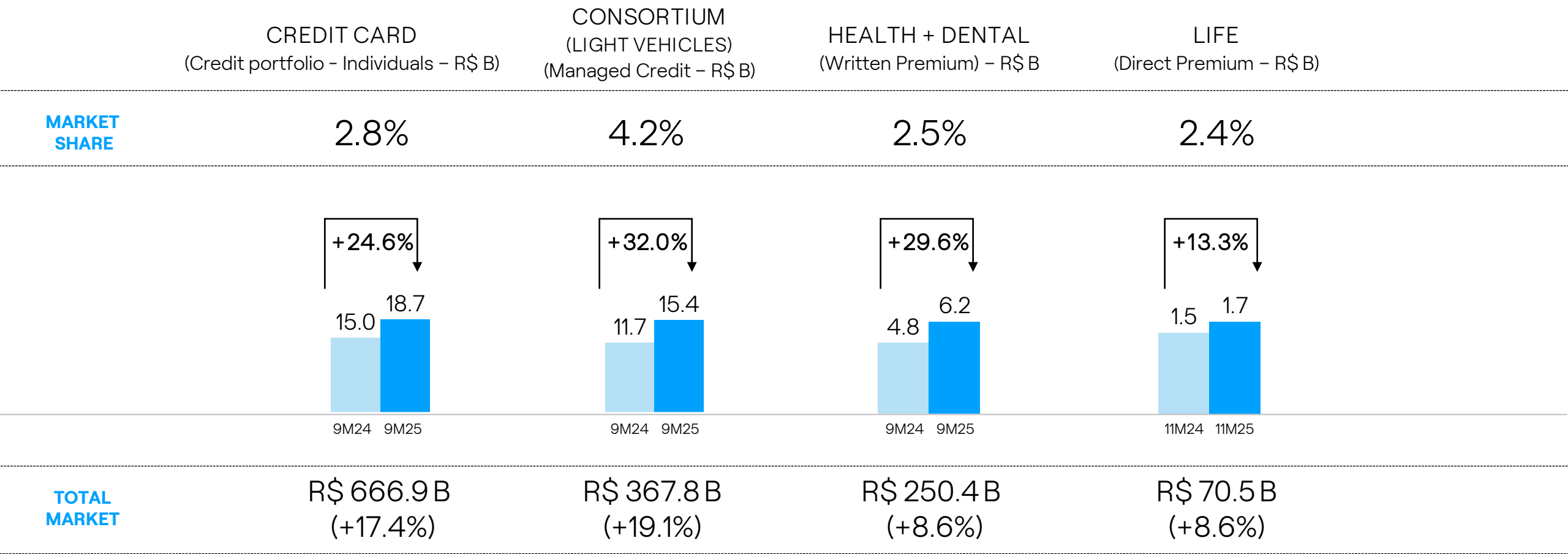
	AUTO (Direct Premium – R\$ B)	RESIDENTIAL (Direct Premium – R\$ B)	COMMERCIAL (P&C) (Direct Premium – R\$ B)	CONSORTIUM (REAL ESTATE) (Managed Credit – R\$ B)	LANDLORD PROTECTION (Direct Premium – R\$ B)
MARKET SHARE	26.2%	20.5%	25.2%	12.6%	55.2%
	+1.9% 14.314.6 11M2411M25	+9.2% 1.11.2 11M2411M25	+15.7% 1.01.1 11M2411M25	+32,7% 62.783.2 11M2411M25	+9.3% 0.91.0 8M248M25
TOTAL MARKET	R\$ 55,6 B (+6.4%)	R\$ 6.1 B (+10.5%)	R\$ 4.5 B (+14.0%)	R\$ 662.0 B (+39.7%)	R\$ 1.9 B (+18.3%)

Source: Susep and Bacen.



PORTO VS. MARKET

Porto has been gaining market share in other markets.



Source: Susep, Bacen, and ANS.



Q&A

4Q25

EARNINGS RELEASE
PSSA3

DISCLAIMER

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

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

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

CONTACT

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