

# 2T24

---

## Apresentação de Resultados

PSSA3

13/08/24





# → Sumário

vs. 2T23

+13,6%

R\$ 9,0 bi

Receita Total

17,7

mi

Clientes

69,3% CDI

R\$ 224,7 mi

Receita de Aplicações\*

-13,6%

R\$ 584 mi

Lucro Líquido

-6,1 p.p

18,5%

ROAE

+2,1%

R\$ 691 mi

Lucro Líquido Ex-Eventos  
Extraordinários

-6,1 p.p

21,8%

ROAE



# → Sumário

vs. 2T23



 PortoBank

+23,5%

Receita

-1,1 p.p.

Over 90

 PortoSaúde

+144 mil

Beneficiários do Seguro Saúde

-3,2 p.p.

Sinistralidade Saúde+Odonto

 PortoSeguro

6,0 mi

Veículos

+4,7 p.p.

Sinistralidade Auto\*\*

 PortoServiço

R\$ 125,2 mi

EBITDA

19,7%

Margem EBITDA

\*\* Para fins de comparação entre o 2T23 e o 2T24, a Sinistralidade ajustada do 2T23 considera o markup de Assistência, que passou a ser considerado a partir do 1T24

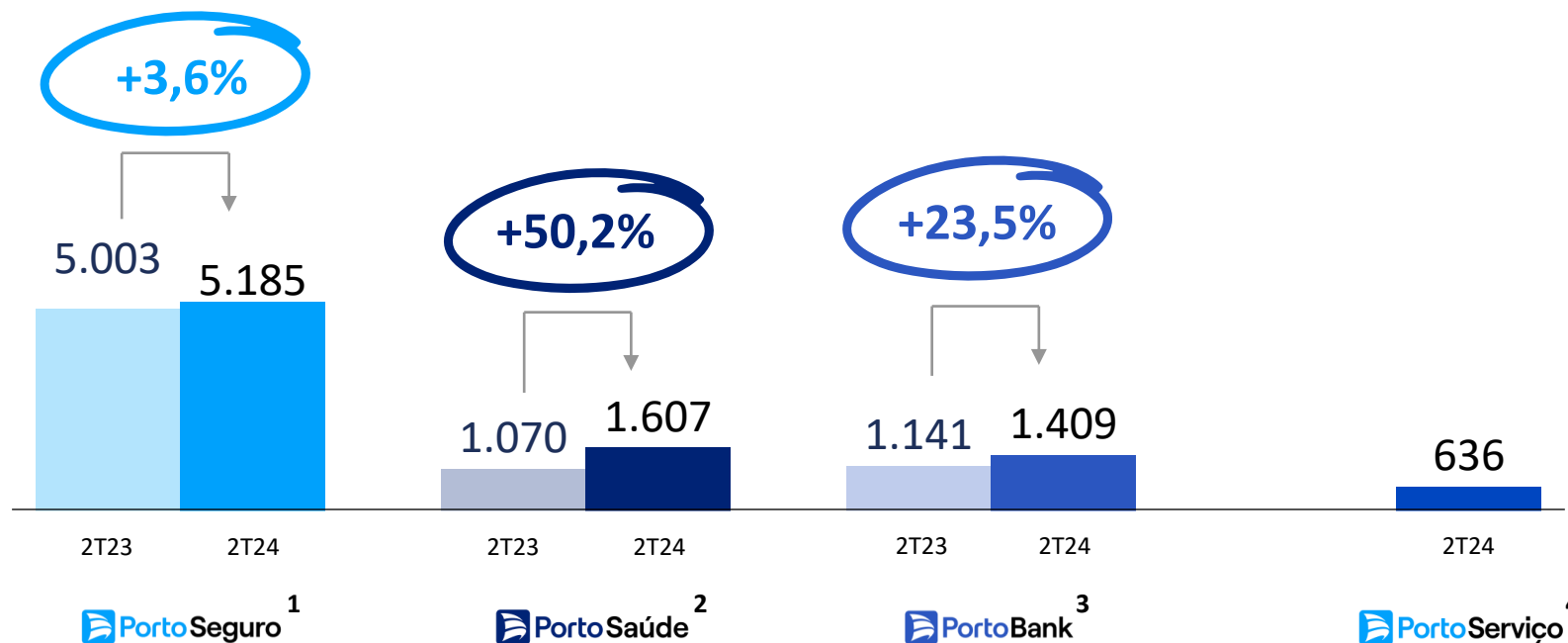
# → Receitas

Crescimento de duplo dígito na receita total



**+13,6%**  
Receita Total (YoY)

## Receita por Linha de Negócio (R\$ milhões)



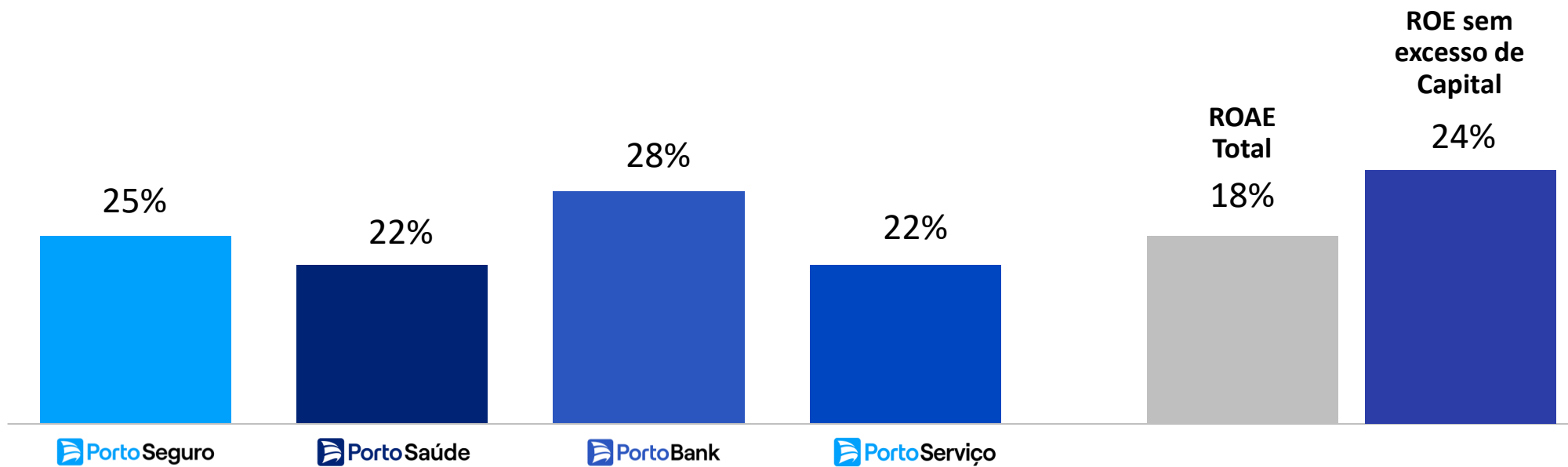
1) Considera prêmios e contribuições dos seguros de Auto, Patrimonial, Vida, Previdência Uruguai e outros negócios / 2) Composto por Seguro Saúde, Seguro Odontológico, Planos Administrados e Saúde Ocupacional / 3) Abrange os prêmios e receitas do Cartão de Crédito, Empréstimo, Financiamento, Riscos Financeiros, Consórcio, Investimento e Capitalização / 4) A Vertical Porto Serviço é segmentada entre Porto Assistência, Parcerias e B2C, ofertando principalmente serviços de assistência para residências, empresas e veículos.

# → Rentabilidade



ROAE superior a 20% em todas as unidades de negócio

Distribuição do ROAE<sup>1</sup> - 2T24



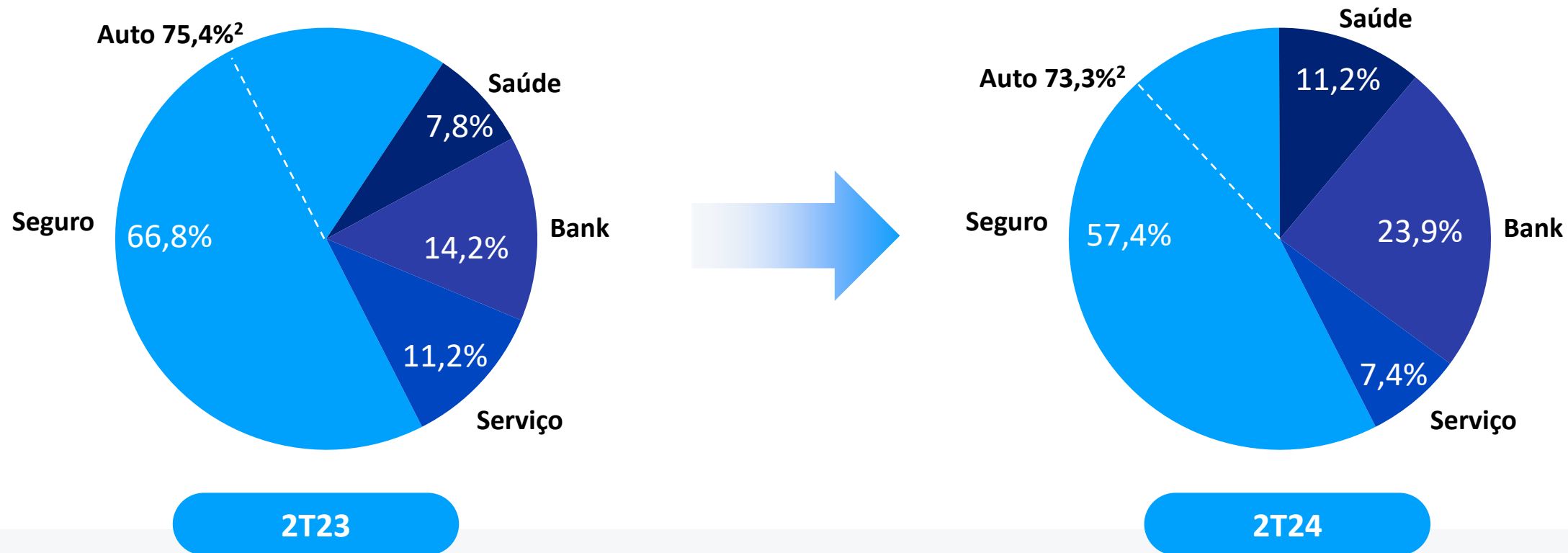
1) Não especifica o resultado dos demais negócios. O ROAE consolidado distingue-se da média das verticais principalmente pelo resultado da holding e outros negócios.

# → Diversificação

Receitas crescentemente diversificadas



## Distribuição do Lucro Líquido<sup>1</sup>



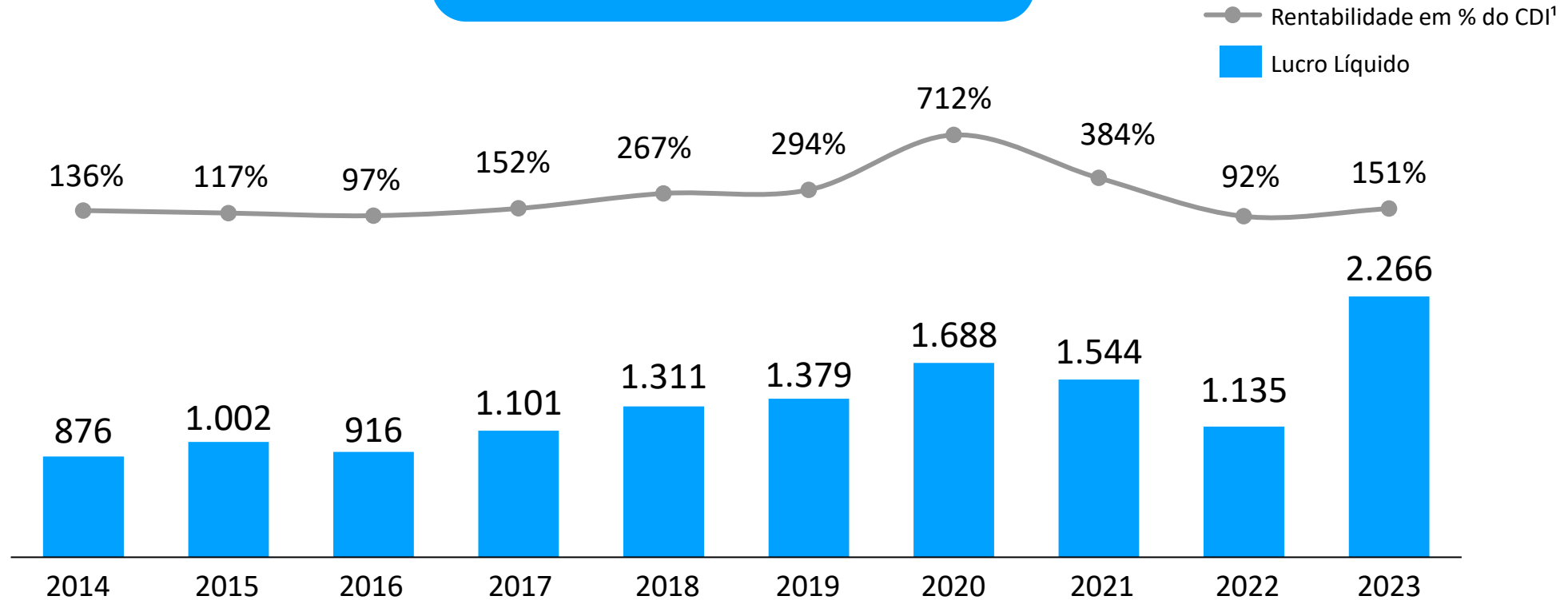
1) Não especifica o resultado dos demais negócios. 2) Representatividade do Auto foi calculado com base no Prêmio Emitido do produto.

# → Rentabilidade Relativa



ROAE histórico em patamar significativamente superior à taxa básica de juros

## Rentabilidade Histórica



(1) Calculado pela divisão do ROAE pelo CDI.

# → Lucro Líquido



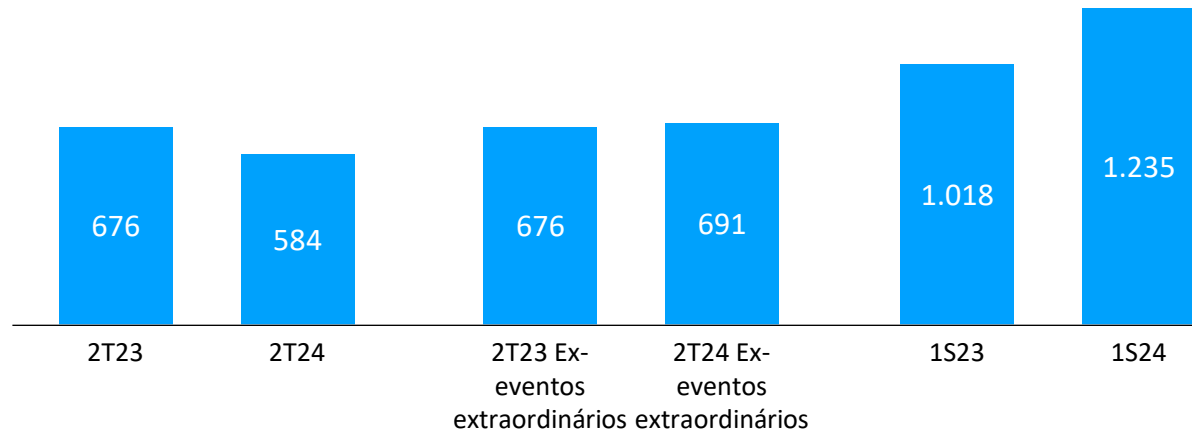
Crescimento significativo do Lucro Líquido no semestre e ROAE em patamar significativamente superior à taxa básica de juros.

## Lucro Líquido (R\$ mi)

Lucro 2T24:  
**-13,6%**  
(vs. 2T23)

Lucro 2T24  
Ex-eventos  
Extraordinários:  
**+2,1%**  
(vs. 2T23)

Lucro 1S24:  
**+21,3%**  
(vs. 1S23)



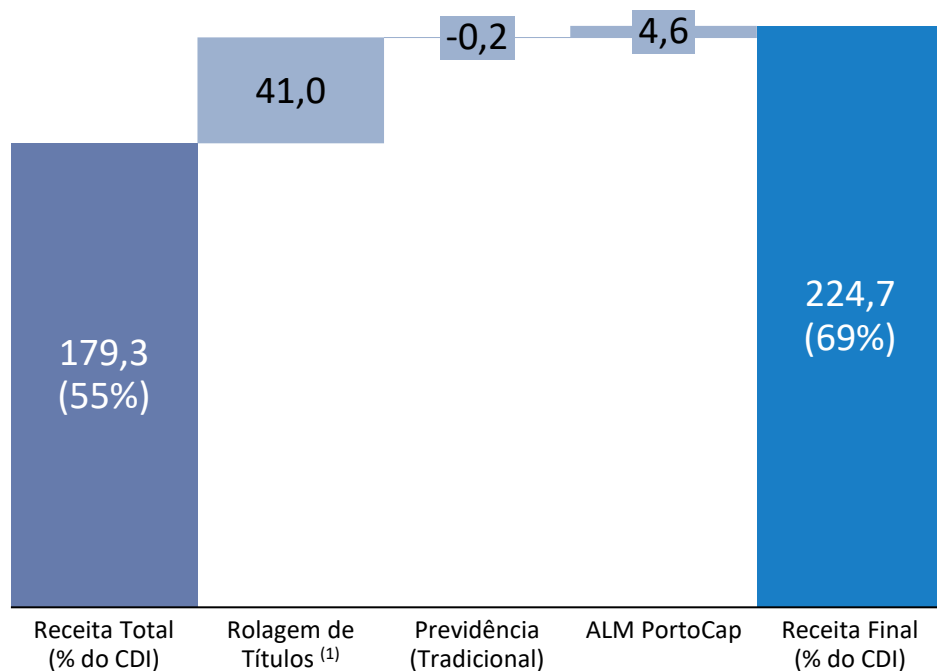


# → Desempenho das Aplicações Financeiras

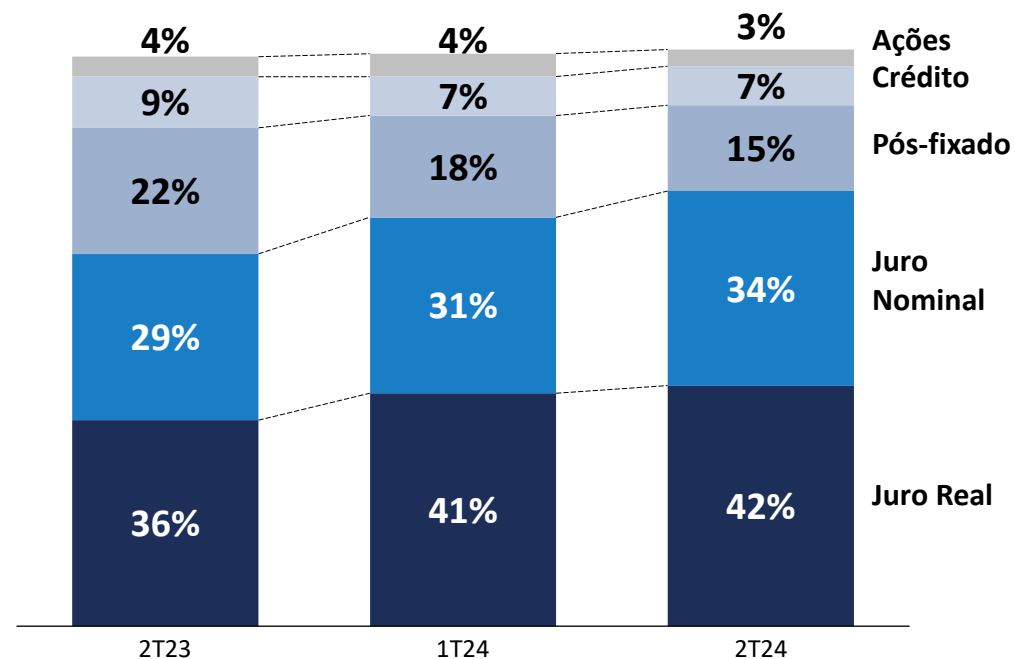


A receita da carteira de aplicações financeiras (excluindo previdência e rolagem de títulos), gerida pela tesouraria, foi de R\$ 224,7 milhões, o que representa 69,3% do CDI.

## Composição do Resultado Nominal (R\$ Mi) – 2T24



## Abertura e Rentabilidade da Carteira de Investimentos



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

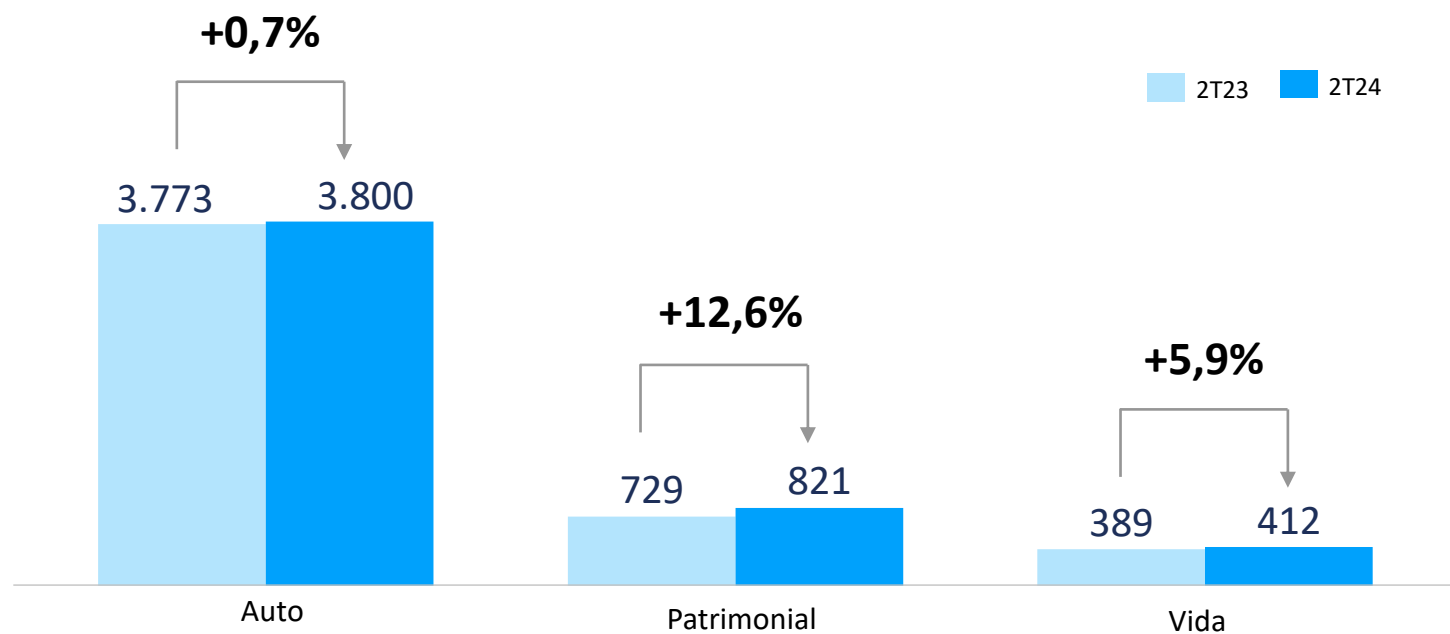
(2) Resultado gerado sobre recursos investidos pela Companhia para mitigar o descasamento entre ativos e passivos (ALM) das operações de Previdência Tradicional (produto cuja venda foi descontinuada), Operações de Crédito (Porto Bank) e Capitalização (PortoCap).

2T24



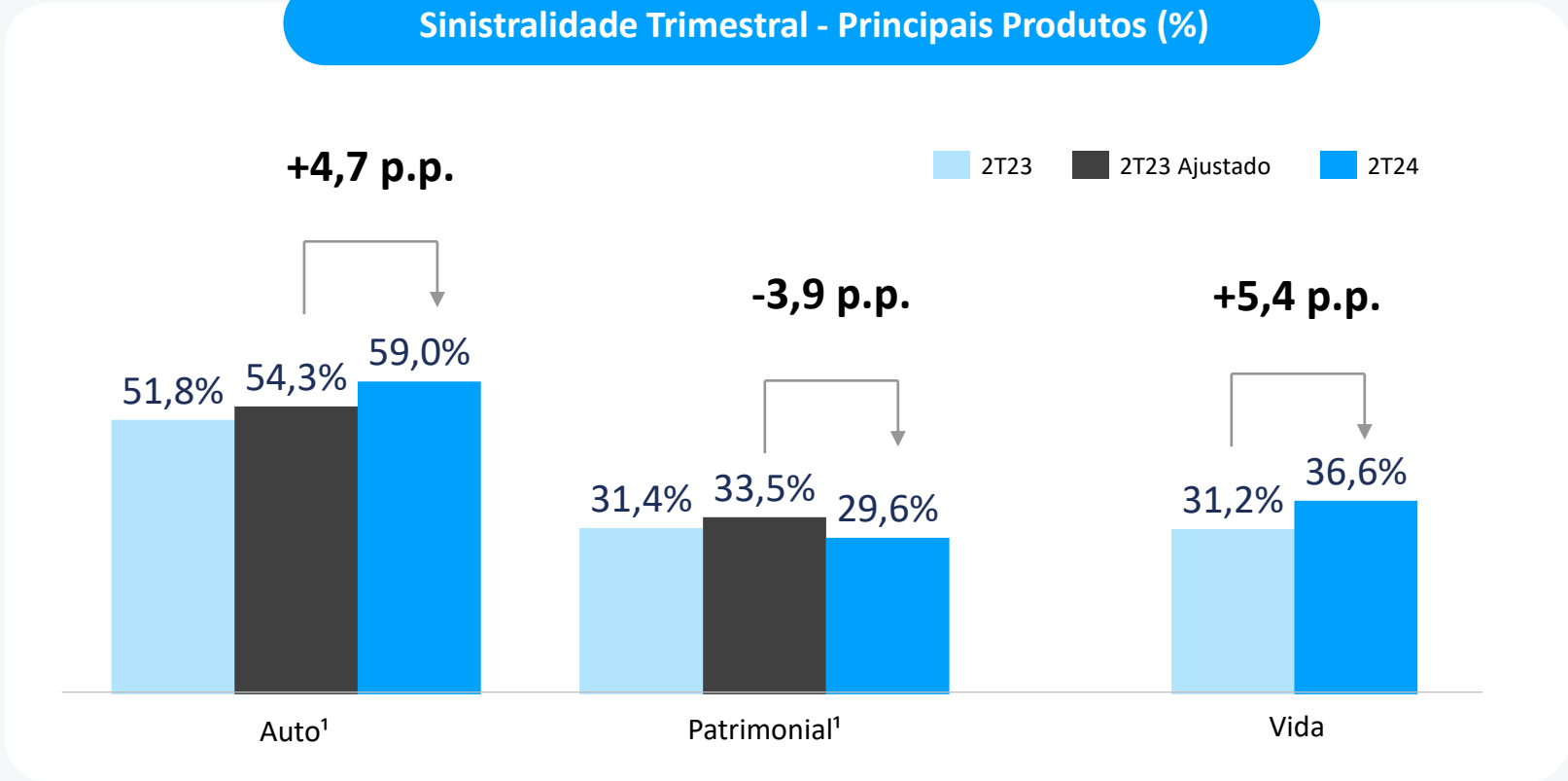
**R\$ 5,2 bi**  
(+3,6% vs. 2T23)  
**Prêmios Porto Seguro**

### Prêmios Trimestrais - Principais Produtos (R\$ milhões)



**52,5%**  
 (+3,2 p.p. vs. 2T23<sup>2</sup>)  
**Sinistralidade Porto Seguro**

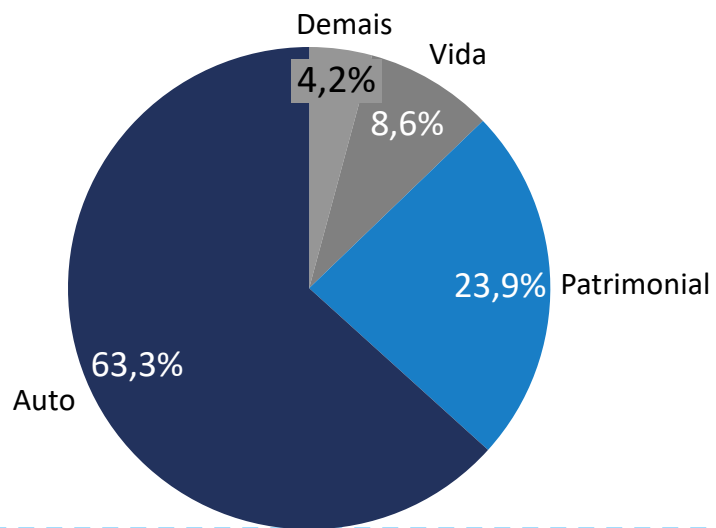
**Sinistralidade Trimestral - Principais Produtos (%)**



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

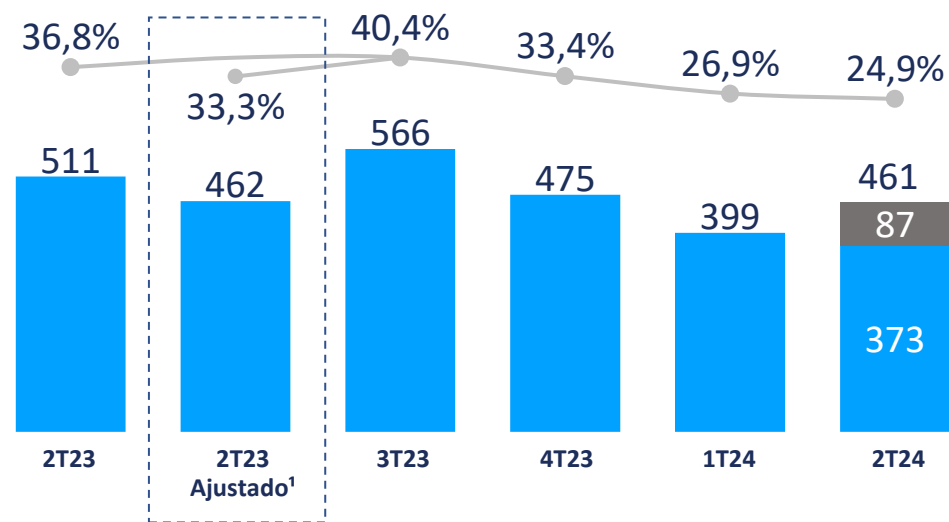


## Distribuição do Resultado de Subscrição (2T24) (%)



## Resultado Líquido e Rentabilidade<sup>1</sup> (R\$ mi)

■ Impacto chuvas Rio Grande do Sul (R\$ milhões) ■ Lucro Líquido (R\$ milhões) — ROAE (% a.a.)



**Porto Seguro: Lucro Líquido de R\$ 373 mm e ROAE de 24,9% no período**

<sup>1</sup>Ajuste do 2T23 para permitir a comparabilidade com o 2T24, dado que a partir do primeiro trimestre de 2024, principalmente, a sinistralidade, o IC, ICA, o lucro e o ROAE passaram a ser impactados pelo markup da operação de Assistência.



2T24



**+ 144 k**  
(+31,3% vs. 2T23)

Vidas seguradas no Saúde

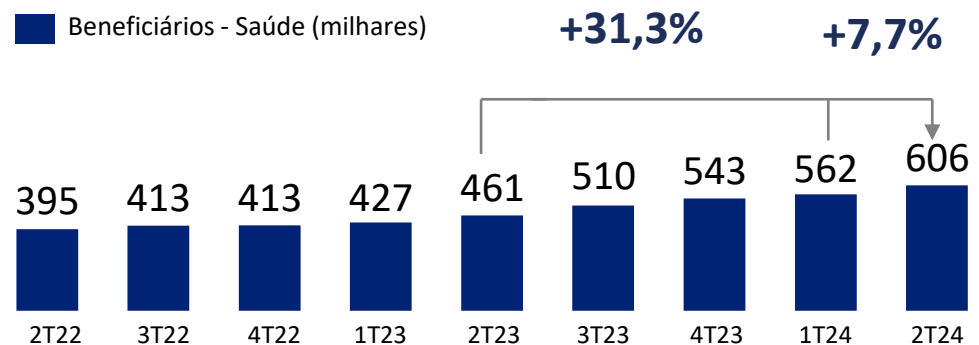
**R\$ 1,6 bi**  
(+50,2% vs. 2T23)

Total de Prêmios e Receitas da Porto Saúde no 2T24

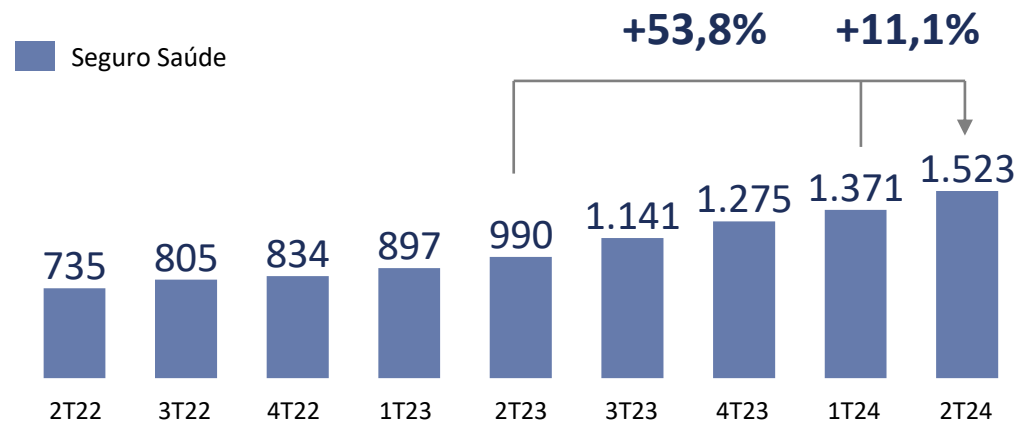
**R\$ 72,7 mi**  
(+35,0% vs. 2T23)

Lucro Líquido no 2T24\*

### Beneficiários - Seguro Saúde



### Prêmios e Receitas – Seguro Saúde



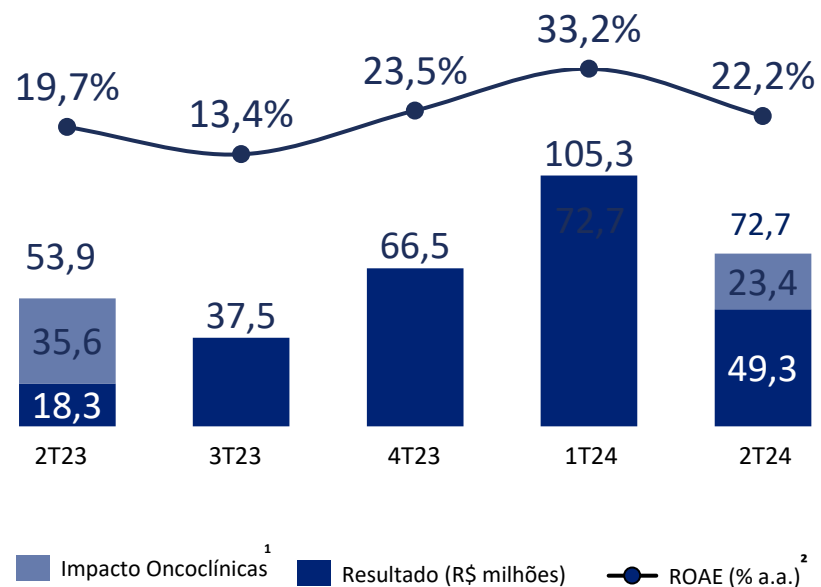
(\*) Impacto não recorrente de R\$ 23,4 milhões no 2T24 e R\$ 35,6 milhões no 2T23 referente ao fechamento da transação com a Oncoclínicas. Crescimento de 169,9% do Lucro Líquido recorrente (2T24 vs. 2T23).



# +169,9%

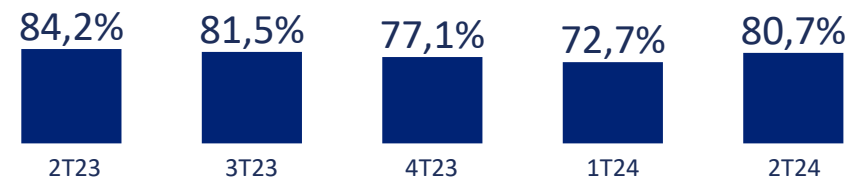
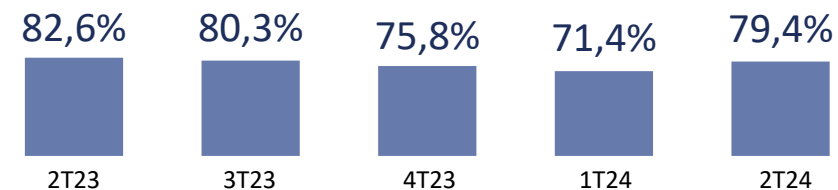
## Lucro líquido recorrente

### Resultado e Rentabilidade



### Sinistralidade Seguro Saúde e Saúde + Odonto

■ Sinistralidade - Saúde + Odonto



■ Sinistralidade - Saúde

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



2T24

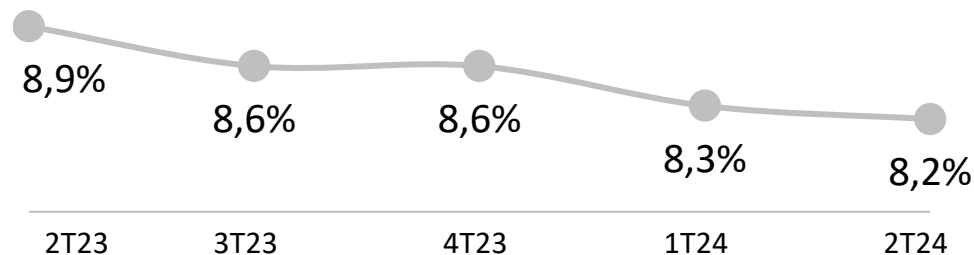




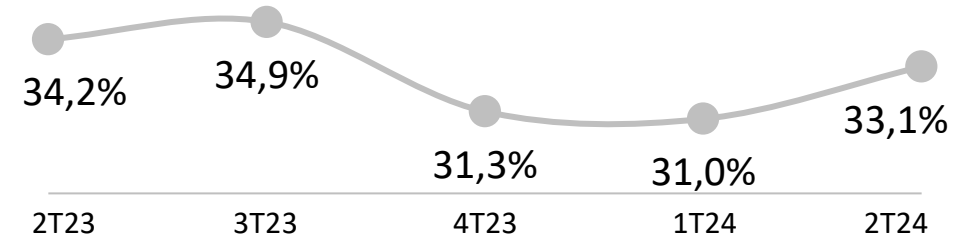
## 2T24 vs 2T23



### Custo de Crédito<sup>1</sup> (Cartão + Empréstimos e Financiamentos)



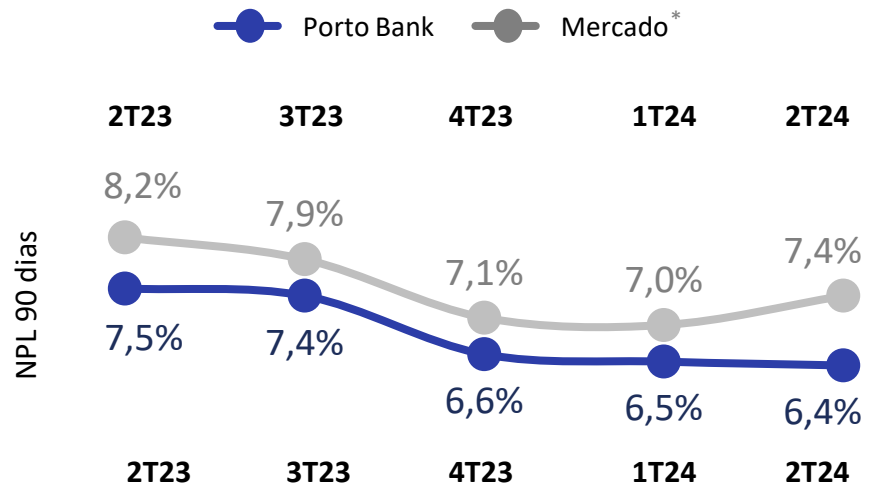
### Índice de Eficiência<sup>2</sup>



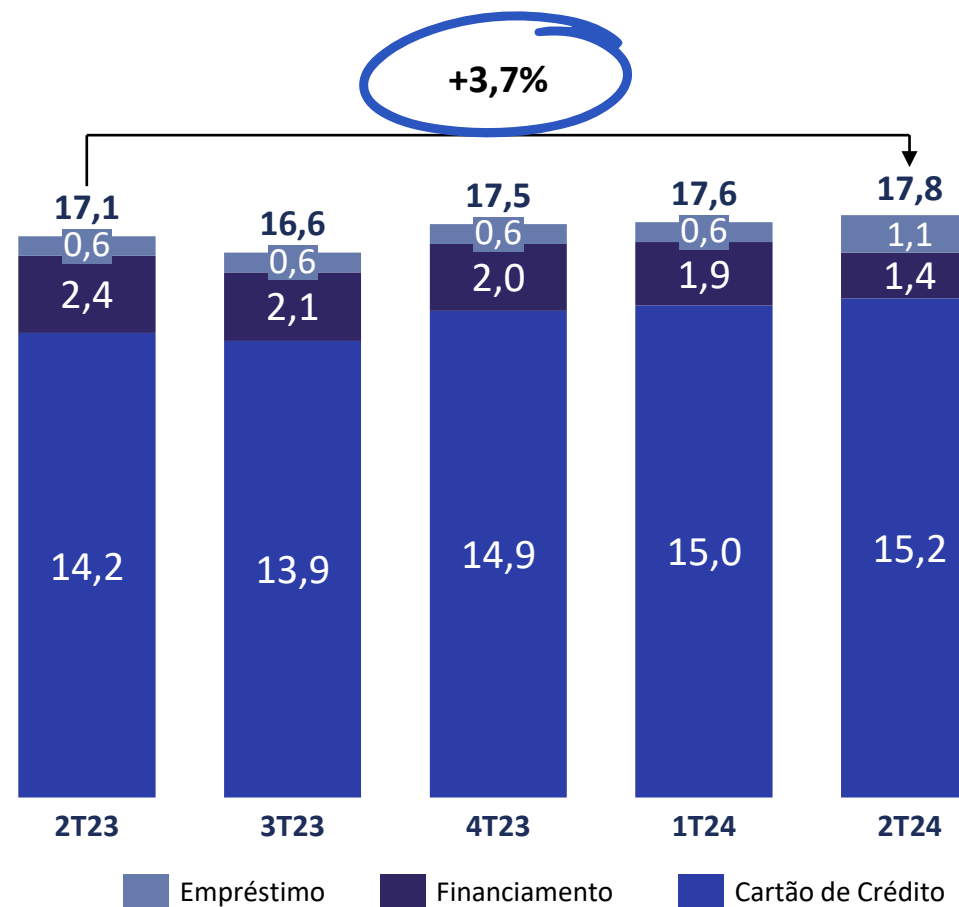
**Resultado e crescimento consistente para produtos de acúmulo e para produtos de crédito com melhora da rentabilidade diante da estratégia de focar em clientes conhecidos**

Custo de Crédito<sup>1</sup> Anualizado sobre Carteira de Crédito Média (360 dias) | Índice de Eficiência<sup>2</sup>: nova metodologia de (Despesas Operacionais e Administrativas / Receita Líquida – Rewards – Despesa de Comercialização).

### Índice de Inadimplência



### Carteira de Crédito (R\$ bilhões)



2T24





674 k

Atendimentos para automóvel



565 k

atendimentos para residência e empresa



12 k

atendimentos de TI

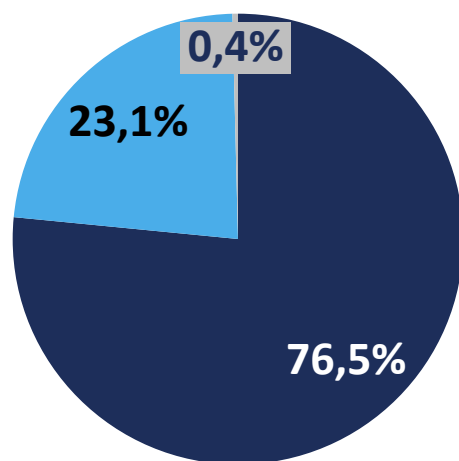


NPS 81

Net Promoter Score

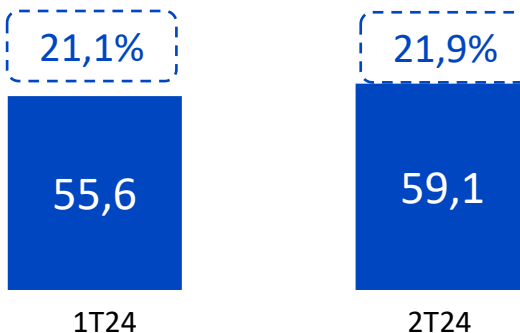
### Distribuição da Receita (%) – 2T24

+34,2% Receitas Parcerias Estratégicas (B2B2C) - 2T24 vs. 2T23



■ Parceria Porto Seguro ■ Parcerias Estratégicas ■ B2C

### Resultado e Rentabilidade



■ Resultado Porto + Minoritários (R\$ milhões)

### EBITDA e Margem EBITDA

R\$ 125,2mi

no 2T24

19,7% Margem EBITDA no 2T24



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



PortoBank	Range	Revisão
Var. Receita Total (vs. 2023)	<b>+13% a +19%</b>	Mantido
Perdas de Crédito (R\$ bi)	<b>-1,75 a -2,05</b>	Mantido
Índice de Eficiência	<b>31% a 35%</b>	Mantido

PortoServiço	Range	Revisão
Receita Total	<b>2,4 a 2,7 bi</b>	Mantido
Índice de G&A	<b>8,0% a 9,0%</b>	Mantido

PortoSaúde	Range	Revisão
Var. Prêmio Ganho (vs. 2023)	<b>+40% a +50%</b>	Mantido
Sinistralidade	<b>77% a 82%</b>	Mantido
Índice de G&A Vertical	<b>5,1% a 6,1%</b>	Mantido

Consolidado	Range	Revisão
Resultado Financeiro (R\$ bi)	<b>0,85 a 1,0 bi</b>	Mantido
Taxa efetiva	<b>30,0% a 36,0%</b>	Mantido

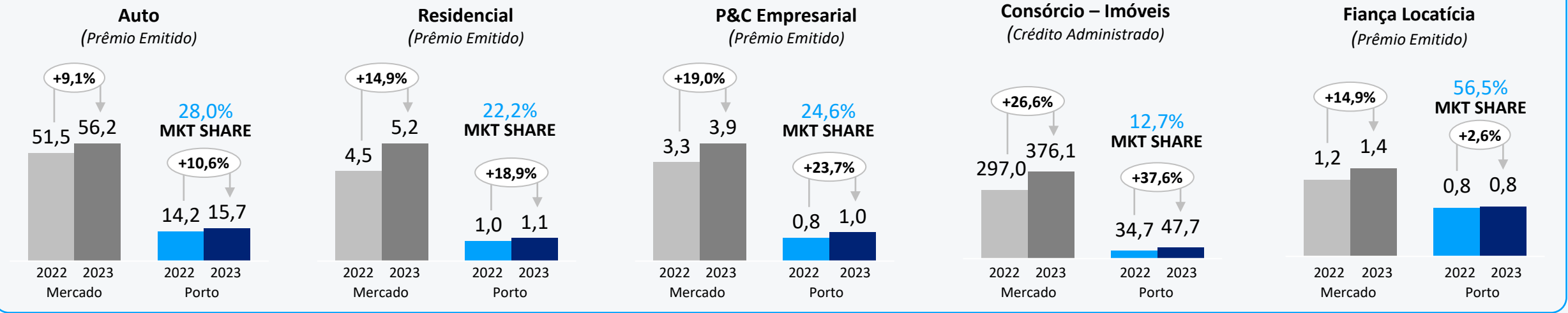
PortoSeguro	Range	Revisão
Var. Prêmio Ganho (vs. 2023)	<b>+5% a +10%</b>	Mantido
Sinistralidade	<b>50% a 54%</b>	Mantido
Índice de G&A	<b>10,5% a 11,5%</b>	Mantido

\*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 e vem ganhando participação em outros mercados.

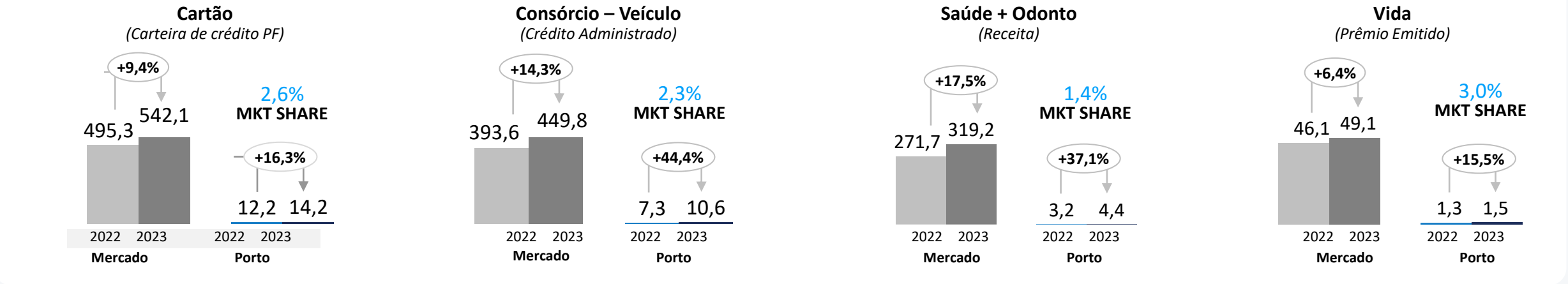
**Liderança de Mercado**

R\$ bilhões



**Potencial Atrativo de Crescimento**

R\$ bilhões



2T24

Momento

# Q&A





2T24 Q&A



## → 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](mailto:gri@portoseguro.com.br)



# 2Q24

---

## Earnings Release

PSSA3

08/13/24





# → Summary

vs. 2Q23

+13.6%

R\$ 9.0 bi

Total Revenue

17.7

mi

Clients

69.3% CDI

R\$ 224.7 mi

Revenue from investments\*

-13.6%

R\$ 584 mi

Net Income

-6.1 p.p

18.5%

ROAE

+2.1%

R\$ 691 mi

Net Income Ex-Extraordinary Events

-6.1 p.p

21.8%

ROAE

\*Ex rollover of securities, Pension plan, and ALM.



# → Summary

vs. 2Q23



 PortoBank

**+23.5%**

Revenues

**-1.1 p.p.**

Over 90

 PortoSaúde

**+144 mil**

Health Insurance Members

**-3.2 p.p.**

Loss Ratio – Health + Dental Insurance

 PortoSeguro

**6.0 mi**

Vehicles

**+4.7 p.p.**

Loss Ratio Auto\*\*

 PortoServiço

**R\$ 125.2 mi**

EBITDA

**19.7%**

EBITDA Margin

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

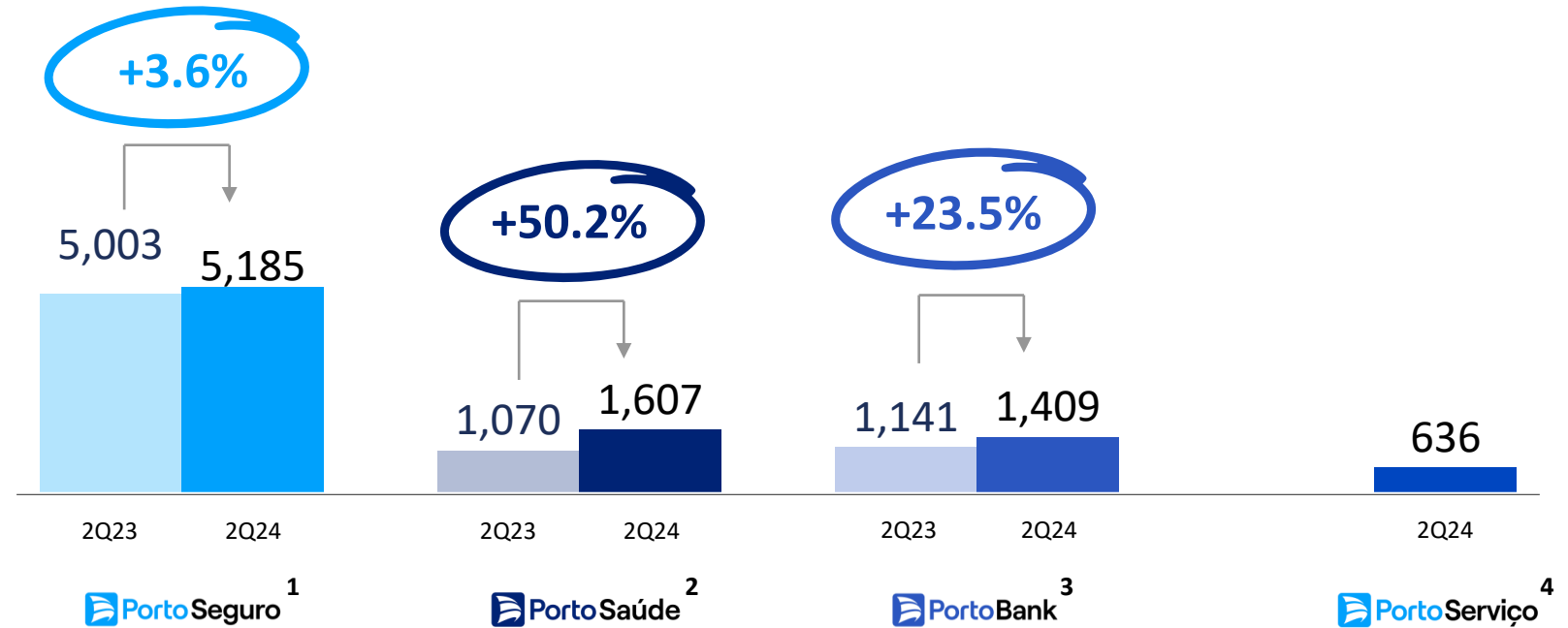
# → Revenues

Double-digit growth in total revenue



**+13.6%**  
Total Revenue Growth  
(YoY)

## Revenue by Vertical (R\$ million)



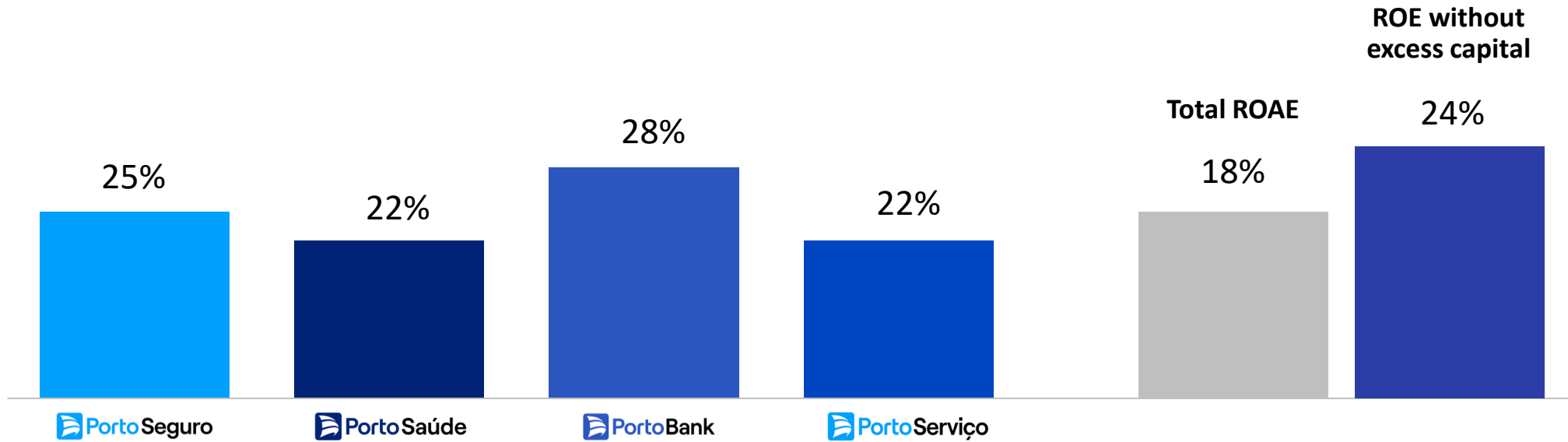
1) Includes premiums and contributions from Auto, P&C, Life, Pension, Uruguay and other businesses / 2) Consisting of Health Insurance, Dental Insurance, Managed Plans and Occupational Health / 3) Includes premiums and income from Credit Card, Loan, Financing, Financial Risks, Consortium, Investment and Capitalization / 4) Porto Serviço Vertical is segmented between Porto Assistência, Partnerships and B2C, mainly offering assistance services for households, companies and vehicles.

# → Profitability

ROAE above 20% in all business units



## ROAE Breakdown<sup>1</sup> - 2Q24



1) It does not specify the results of other businesses. The consolidated ROAE differs from the average of the verticals mainly due to the holding results and other businesses.

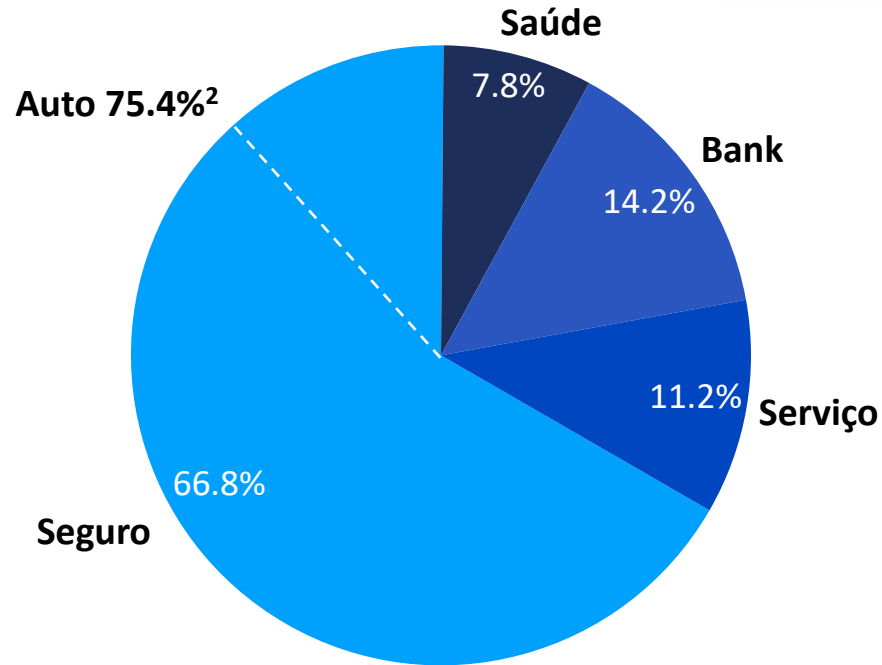


# → Diversification

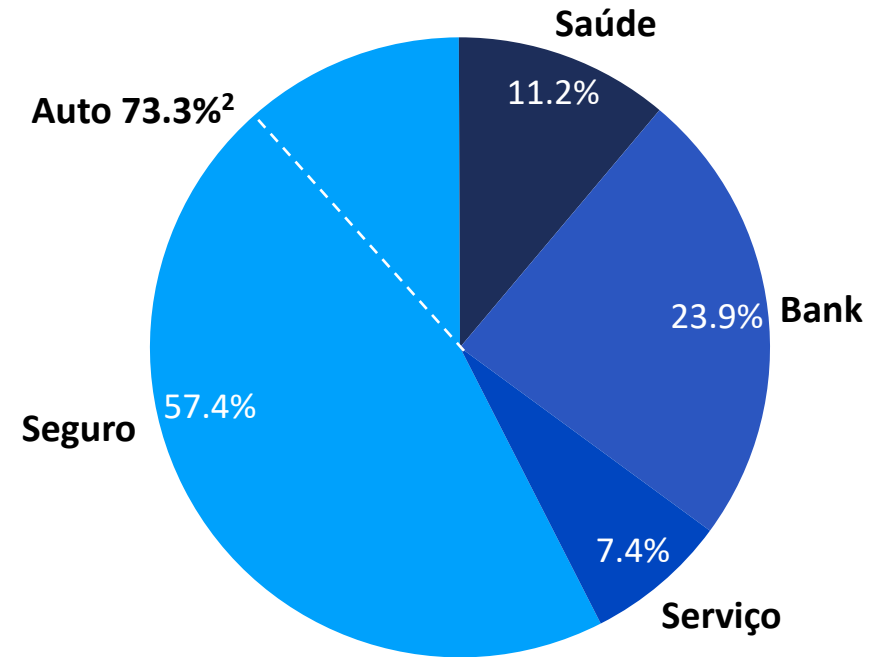
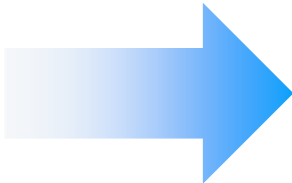
Increasingly diversified revenues



## Net Income Breakdown<sup>1</sup>



2Q23



2Q24

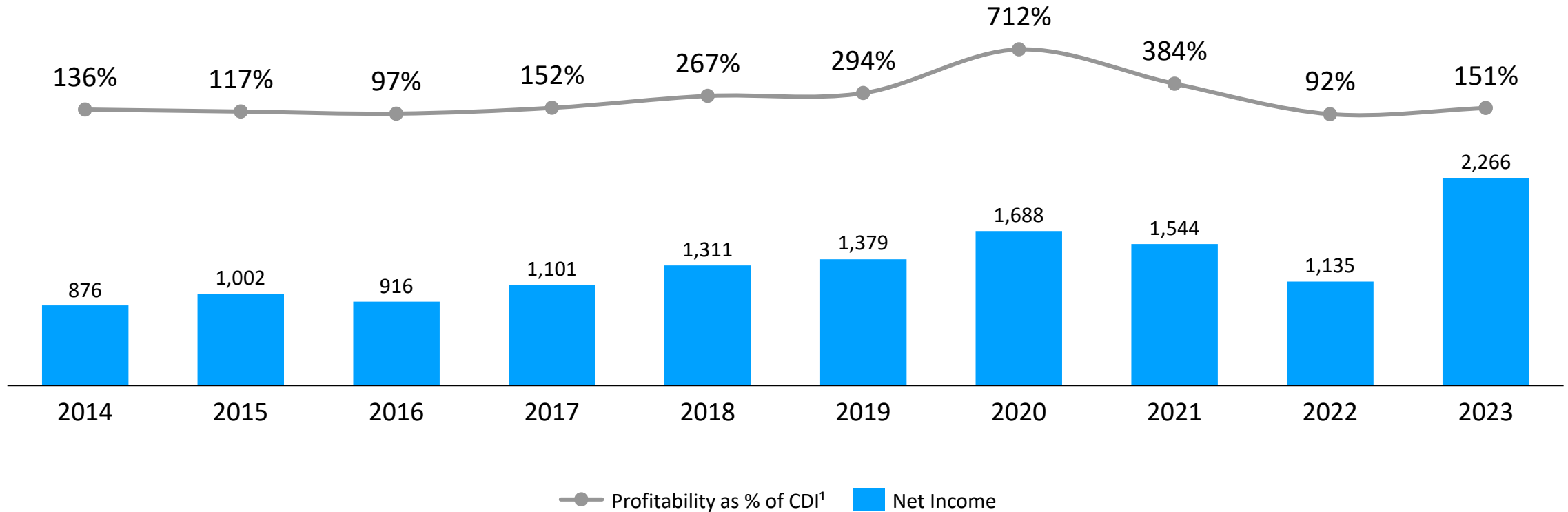
1) It does not specify the result of other transactions. 2) Auto Representation was calculated based on the product Written Premium.

# → Relative Profitability



Historical ROAE at a level significantly higher than the basic interest rate

## Historical Profitability



(1) Calculated by dividing ROAE by CDI.

# → Net Income



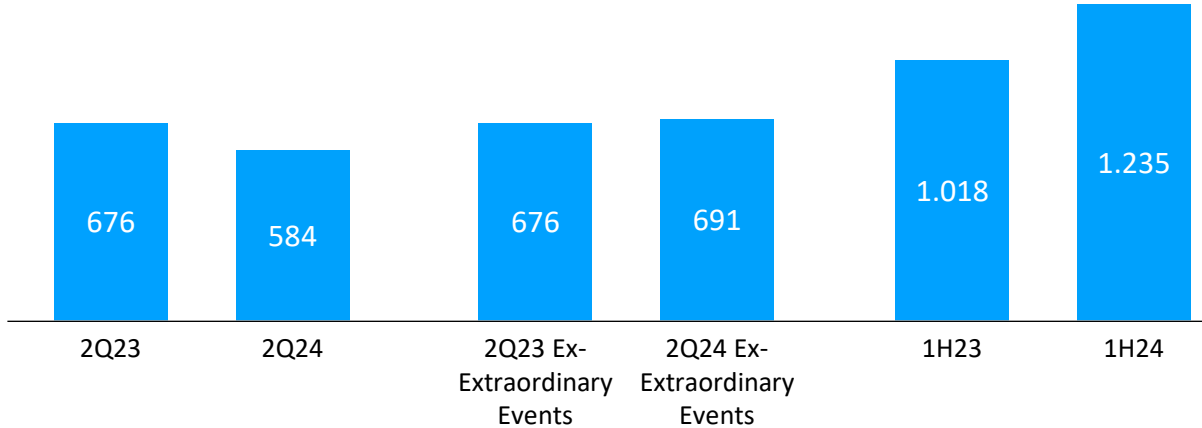
Net Income grew significant in in the semester, and ROAE was at a level significantly higher than the basic interest rate.

## Net Income (R\$ thousand)

2Q24 Net Income:  
**-13.6%**  
(vs. 2Q23)

2Q24 Ex-Extraordinary Events Income:  
**+2.1%**  
(vs. 2Q23)

1H24 Net Income:  
**+21.3%**  
(vs. 1H23)

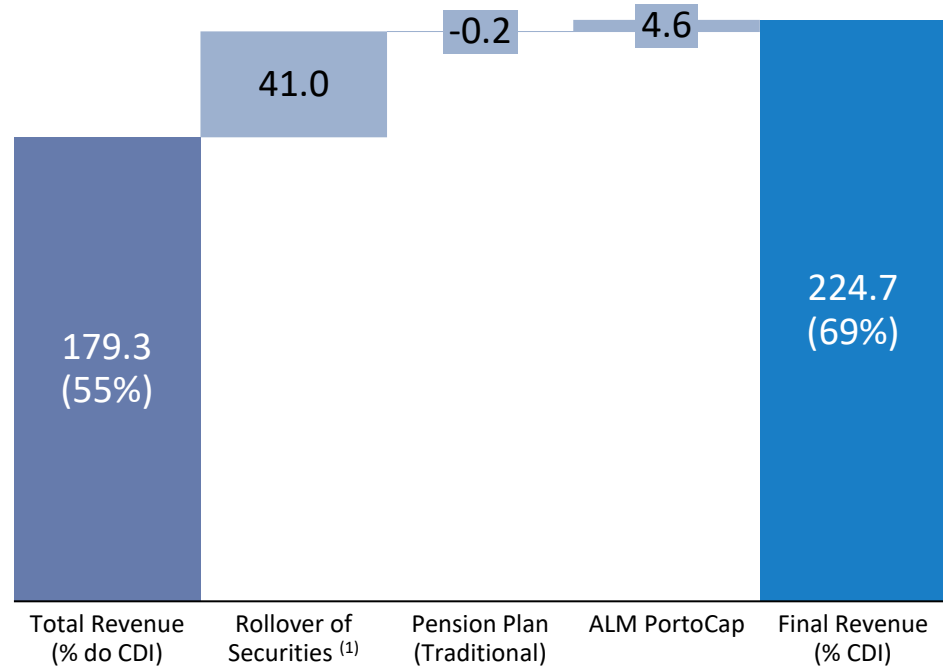


# → Performance of Financial Applications

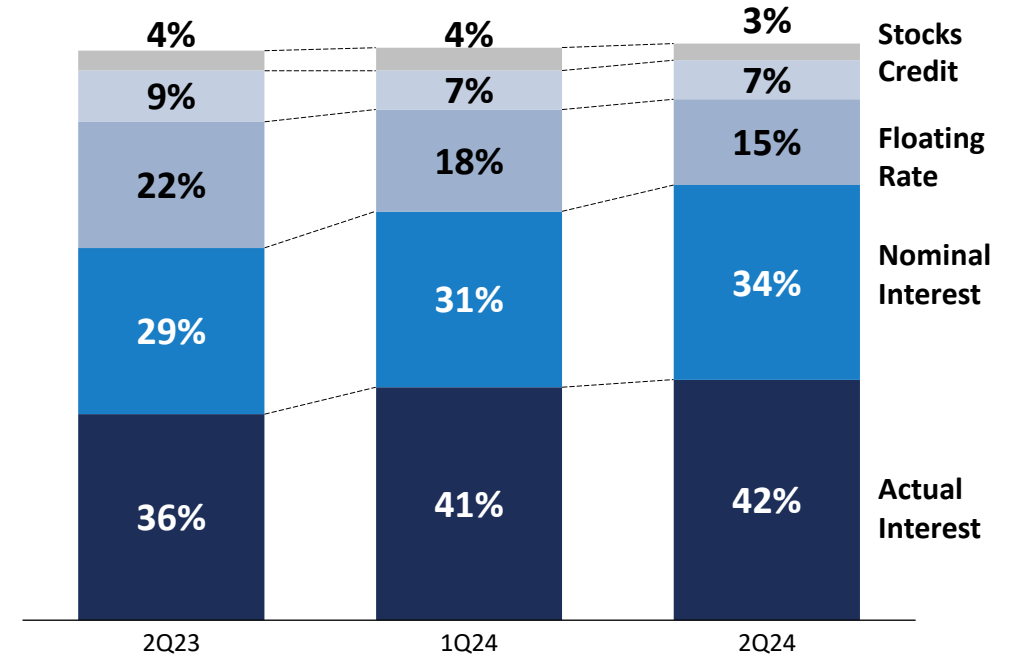


Revenue from the financial investment portfolio (excluding Pension plans and bond rollovers), managed by the treasury, was R\$ 224.7 million, representing 69.3% of the CDI.

Breakdown of Nominal Results (R\$ million)



Breakdown and Profitability of Investment Portfolio



(1) In 2Q24, we presented the rollover of public bonds indexed to inflation, to longer bonds with higher rates.

(2) Result generated on resources invested by the Company to mitigate the mismatch between assets and liabilities (ALM) of Traditional Pension operations (product that had its sales discontinued), Credit Operations (Porto Bank) and Capitalization (PortoCap).

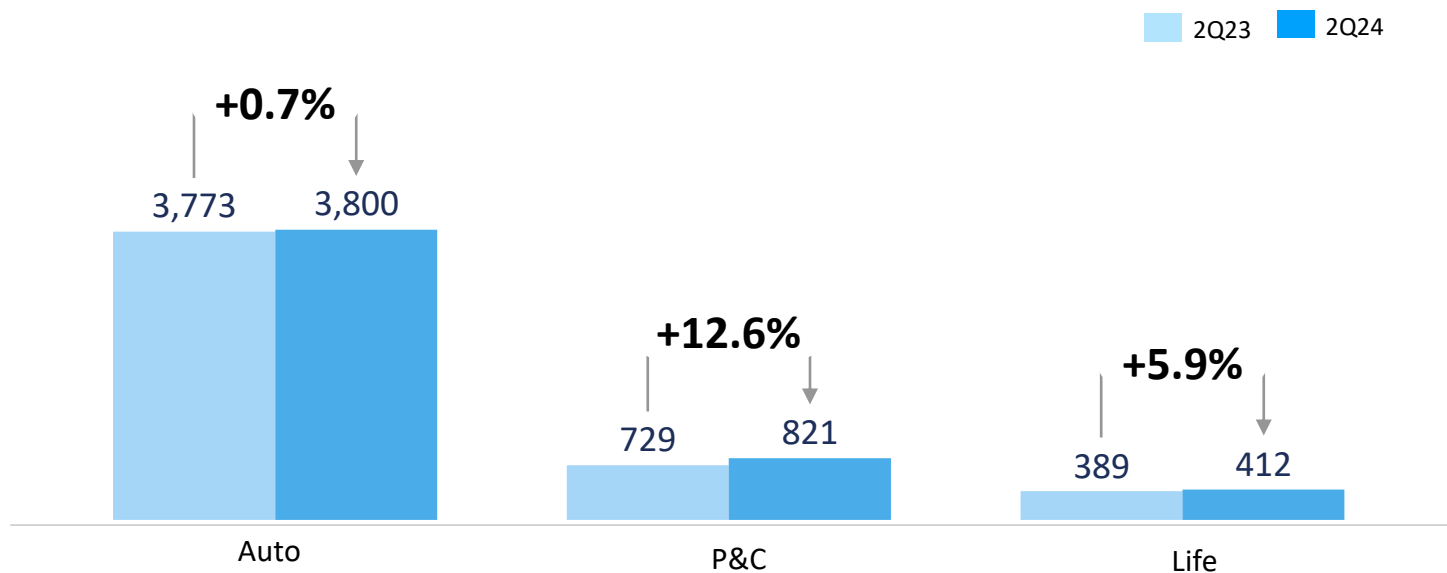
2Q24





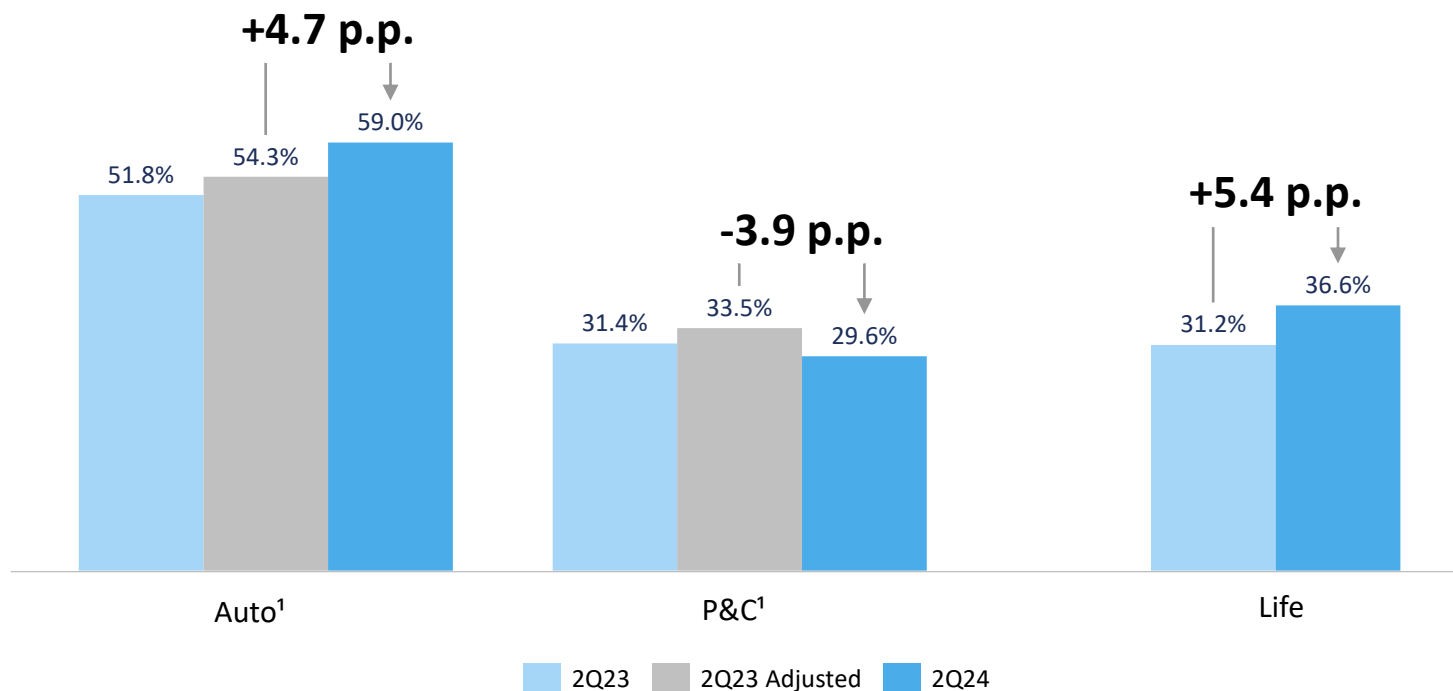
**R\$ 5.2 bi**  
(+3.6% vs. 2Q23)  
**Porto Seguro Premiums**

**Quarterly Premiums – Main Products (R\$ million)**



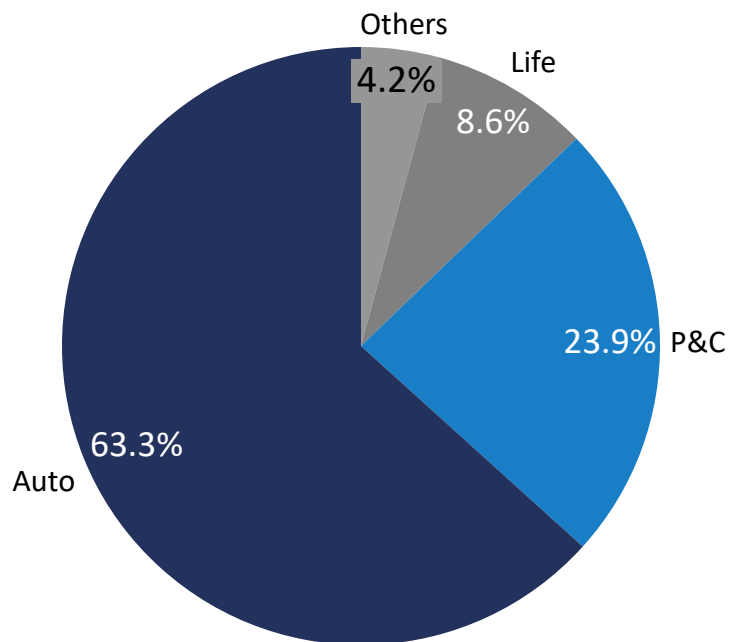
**52.5%**  
 (+3.2 p.p. vs. 2Q23<sup>2</sup>)  
**Porto Seguro Loss Ratio**

**Quarterly Loss Ratio- Main Products (%)**

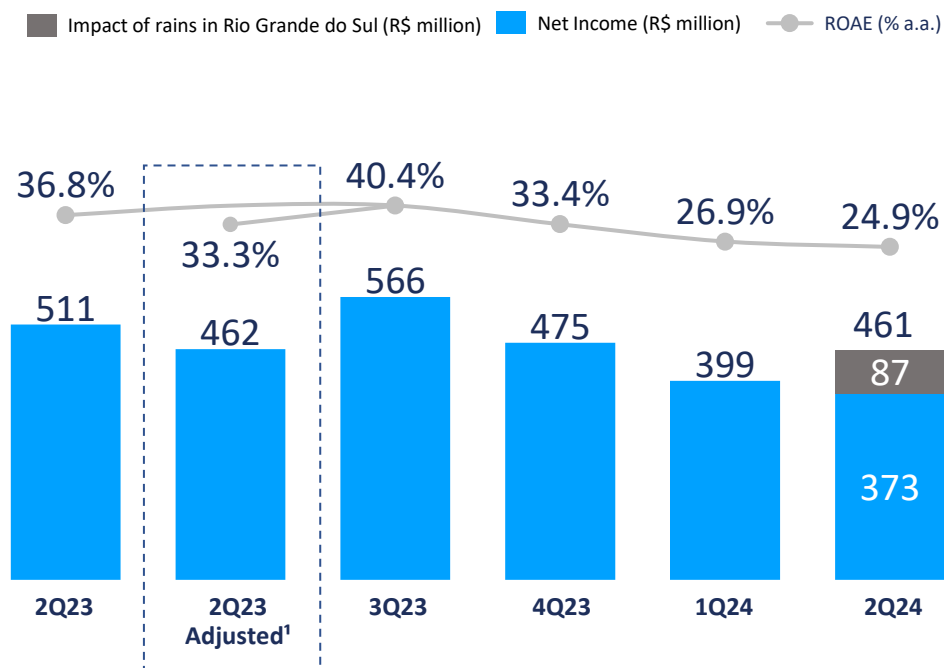


(1) For comparison purposes between 2Q23 and 2Q24, the adjusted Loss Ratio, Adjusted Net Profit, Adjusted ROAE and adjusted IC of 2Q23 take into account the Assistance markup, which started to be considered from 1Q24.

## Distribution of Subscription Result (2Q24) (%)



## Net Income (R\$ mi) and Profitability (%)



**Porto Seguro: Net income of R\$ 373 million and ROAE of 24.9% in the period**

<sup>1</sup>Adjustment of 2Q23 to allow comparability with 2Q24, given that from the first quarter of 2024 onwards, mainly, the loss ratio, IC, ICA, profit and ROAE began to be impacted by the markup of the Assistance operation.



2Q24





**+ 144 k**  
(+31.3% vs. 2Q23)

Lives in Health Insurance

**R\$ 1.6 bi**  
(+50.2% vs. 2Q23)

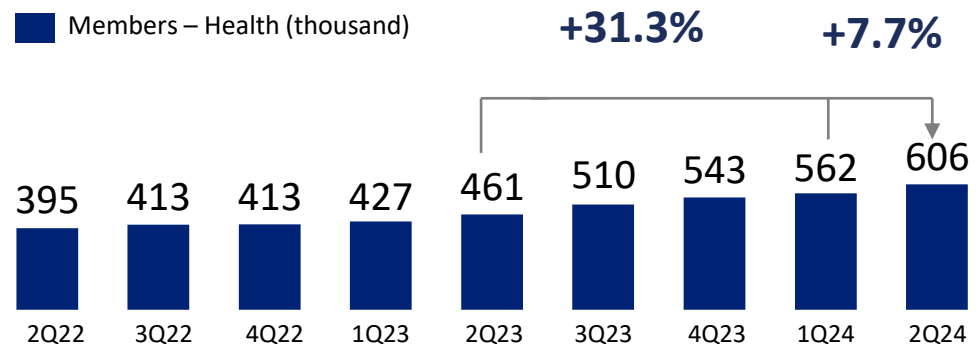
Total de Premiums and Revenues of Porto Saúde in 2Q24

**R\$ 72.7 mi**  
(+35.0% vs. 2Q23)

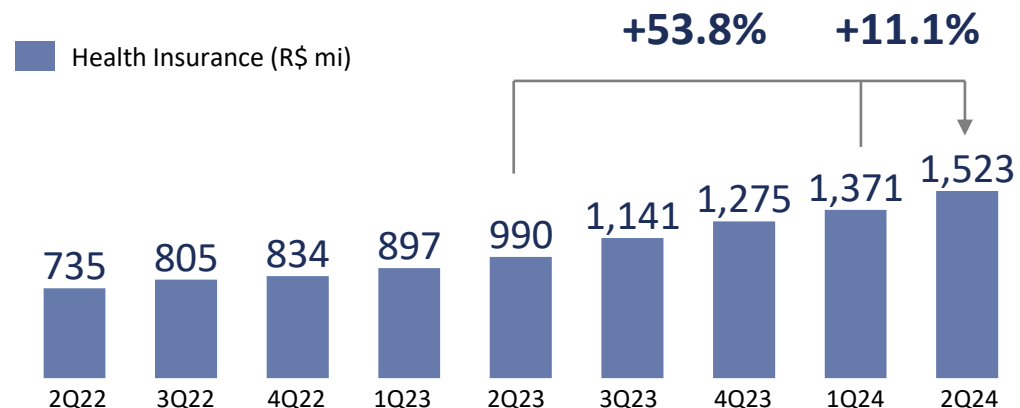
Net Income in 2Q24\*



### Members – Health



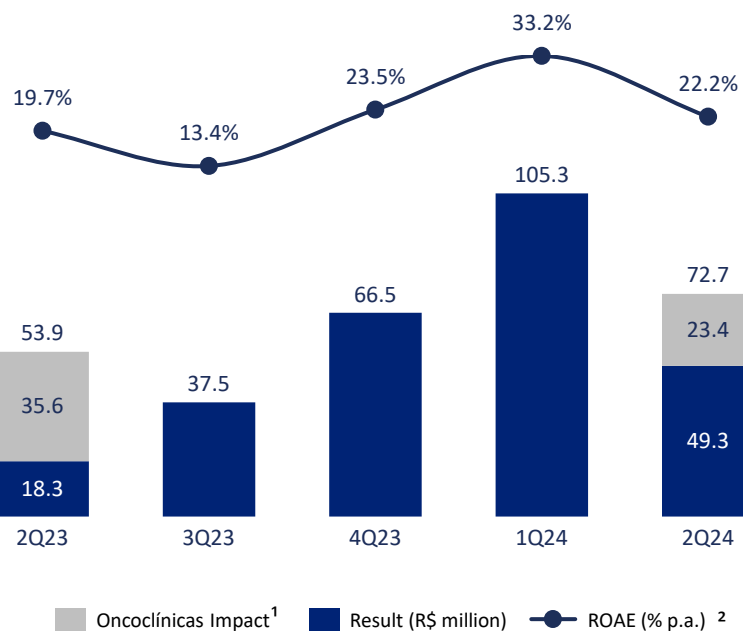
### Premiums and Revenues – Health Insurance



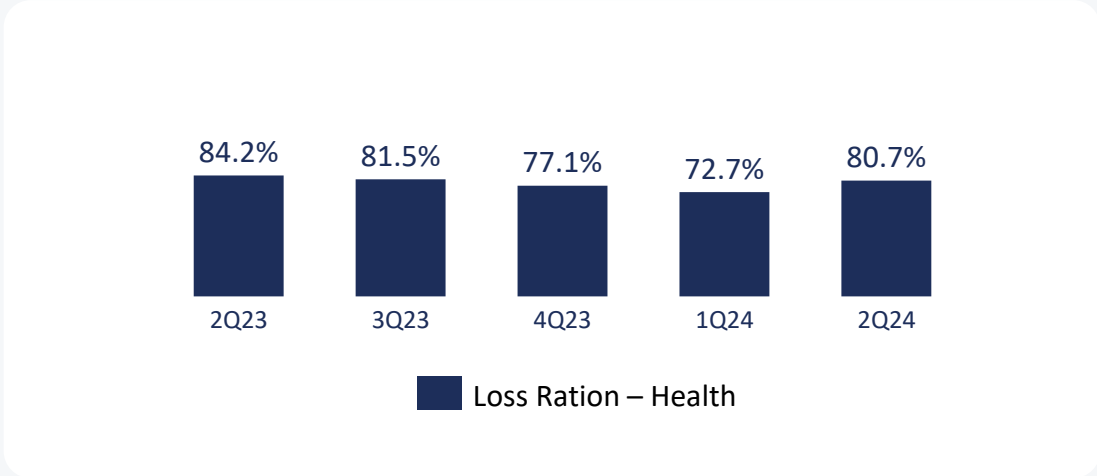
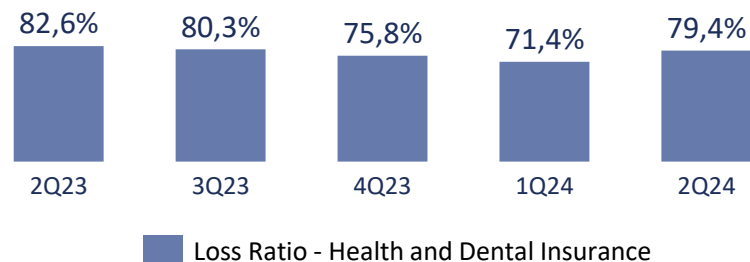
(\*) Non-recurring impact of R\$23.4 million in 2Q24 and R\$35.6 million in 2Q23 related to the closing of the transaction with Oncoclínicas. Growth of 169.9% in recurring Net Profit (2Q24 vs. 2Q23).

**+169.9%**  
Recurring Net Income

**Net Income and Profitability**



**Loss Ratio - Health + Dental and Health**



1) Non-recurring impact of R\$23.4 million in 2Q24 and R\$35.6 million in 2Q23 related to the closing of the transaction with Oncoclínicas. Growth of 169.9% in recurring Net Profit (2Q24 vs. 2Q23) 2) To calculate Vertical's ROAE, Shareholders' Equity started to consider the effect of the commission deferral.



2Q24



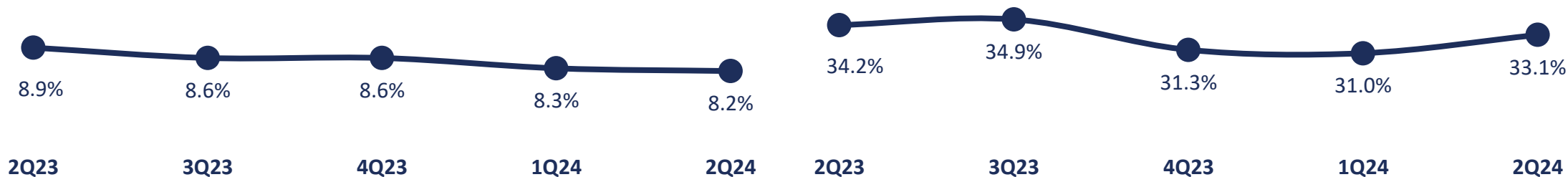
2Q24 vs 2Q23



<p><b>+23.5%</b></p> <p><b>Revenues</b> R\$ 1,409 MM</p>	<p><b>+8.7%</b></p> <p><b>Business</b> 4.1 MM</p>	<p><b>+58.5%</b></p> <p><b>Net Profit</b> R\$ 155.6 MM</p>	<p><b>+1.6 p.p.</b></p> <p><b>ROAE</b> 28.3%</p>	<p><b>-1.2 p.p.</b></p> <p><b>Efficiency Ratio <sup>2</sup></b> <b>33.1%</b></p>
--------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------

**Credit Cost<sup>1</sup>**  
(Card + Loans e Financing)

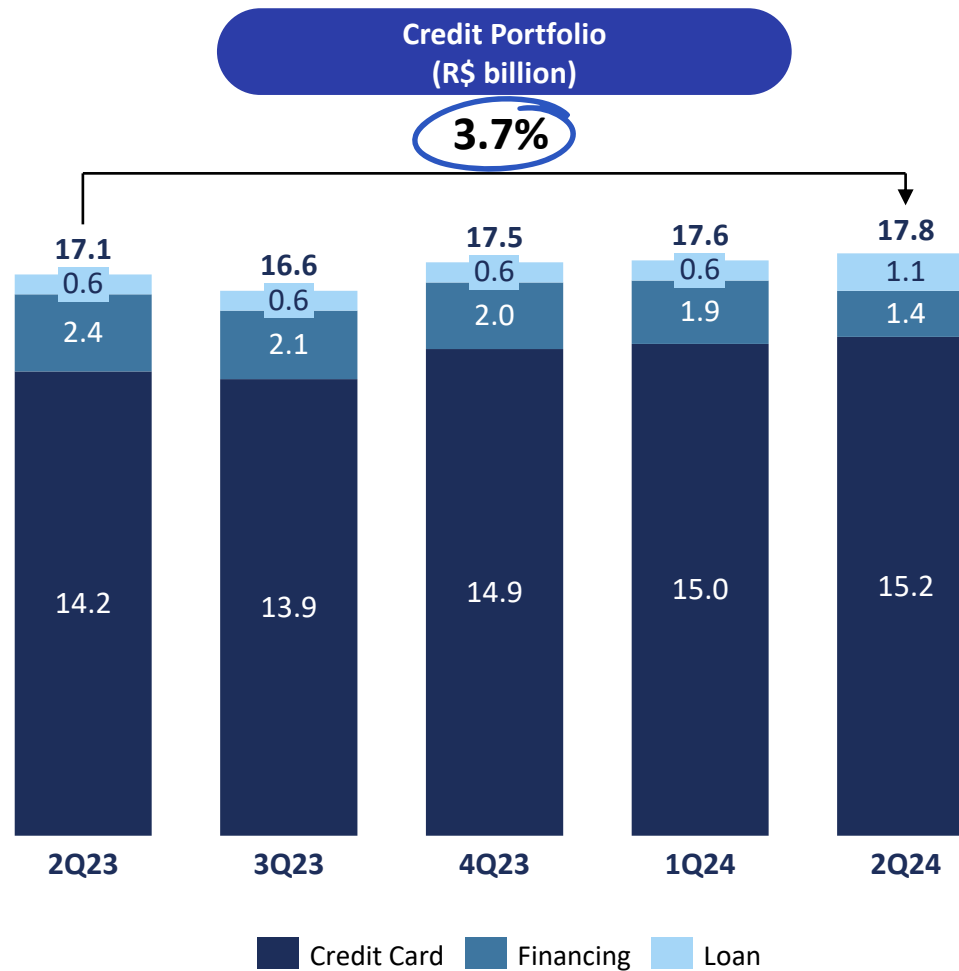
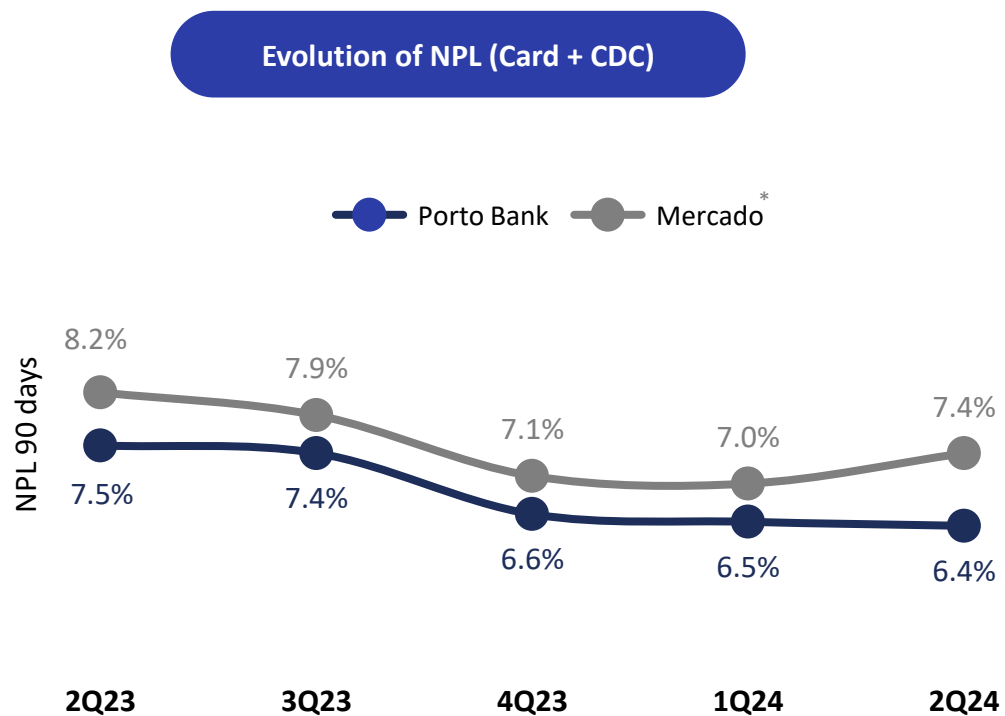
**Efficiency Ratio <sup>2</sup>**



Consistent results and growth for accumulation products and credit products with improved profitability given the strategy of focusing on known customers

Cost of Credit<sup>1</sup> Annualized over Average Credit Portfolio (360 days) | Efficiency ratio<sup>2</sup>: new methodology of (Operating and Administrative Expenses / Net Revenue – Rewards – Selling Expenses).





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

2Q24







674 k

Car Services



565 k

Services for homes and businesses



12 k

IT Support

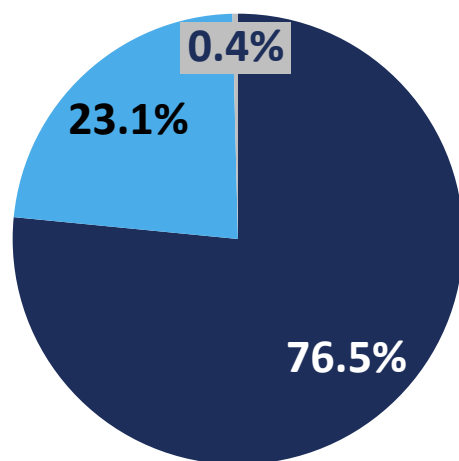


81 NPS

Net Promoter Score

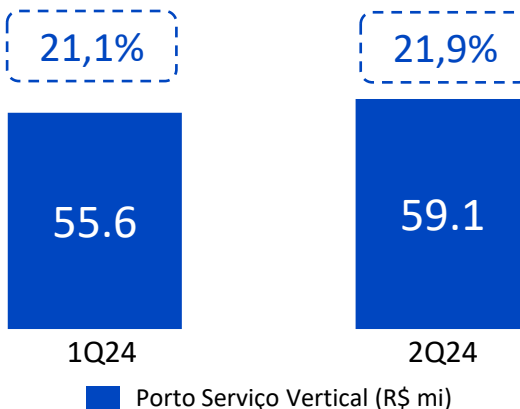
### Revenues Breakdown (%)

+34.2% Strategic Partnerships Revenue (B2B2C) – 2Q24 vs. 2Q23



■ Porto Seguro Partnership ■ Strategic Partnership ■ B2C

### Net income and Profitability



■ Porto Serviço Vertical (R\$ mi)

### EBITDA e EBITDA Margin

R\$ 125.2mi

no 2Q24

19.7% EBITDA Margin in 2Q24

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



PortoBank			PortoSaúde			PortoSeguro		
	Range	Status		Range	Status		Range	Status
Bank Total Revenue	13% to 19%	Held	Vertical Earned Premium	+40% to +50%	Held	Vertical Earned Premium	+5% to +10%	Held
Credit Losses (R\$ bn)	-1.75 to -2.05	Held	Vertical Loss Ratio	77% to 82%	Held	Vertical Loss Ratio	50% to 54%	Held
Efficiency Ratio	31% to 35%	Held	Vertical G&A Ratio	5.1% to 6.1%	Held	Vertical G&A Ratio	10.5% to 11.5%	Held
PortoServiço			Consolidated					
	Range	Status		Range	Status		Range	Status
Vertical Loss Ratio	2.4 to 2.7 bi	Held	Financial Results (R\$ bn)	0.85 to 1.0 bi	Held			
Vertical G&A Ratio	8.0% to 9.0%	Held	Effective rate	30.0% to 36.0%	Held			

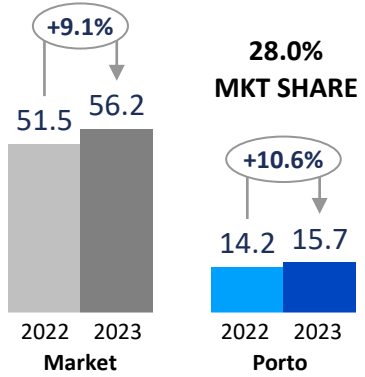
\*The Company clarifies that the projections disclosed reflect Management's expectations regarding the Company's business and do not, therefore, represent a promise of performance or results. The achievement of these expectations will depend on several factors, many of them external to the Company, and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



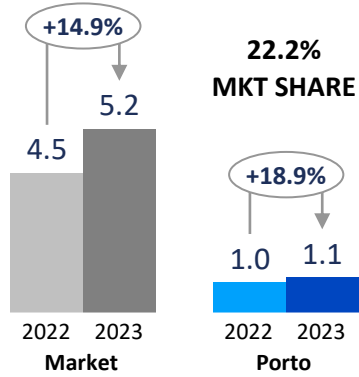
R\$ billion

## Market Leadership

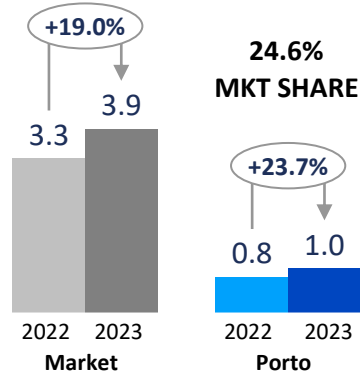
### Auto (Written Premium)



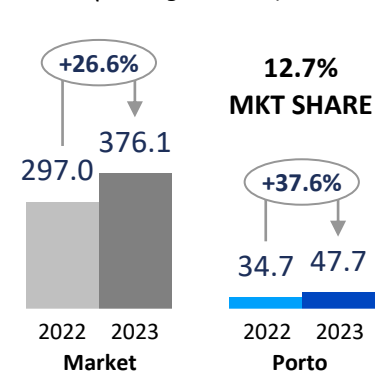
### Residential (Written Premium)



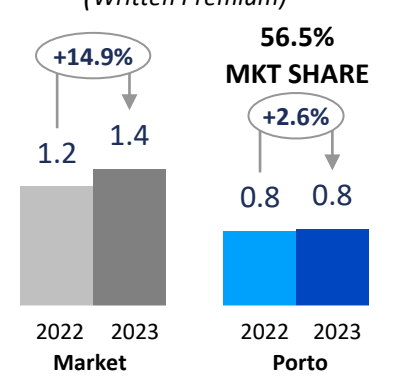
### Corporate P&C (Written Premium)



### Consortium – Real Estate (Managed Credit)



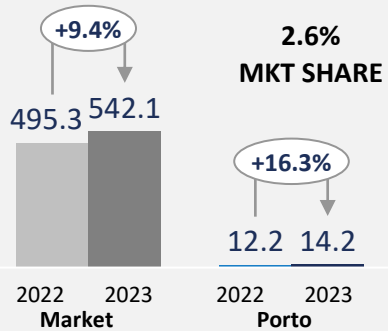
### Landlord Protection (Written Premium)



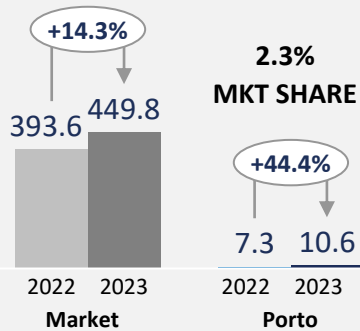
R\$ billion

## Attractive Growth Potential

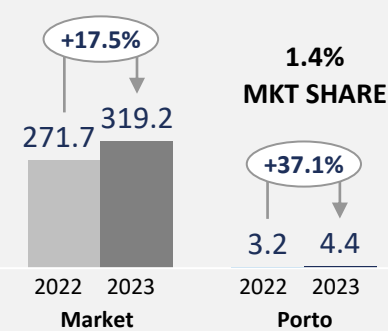
### Credit Card (credit portfolio - Individuals)



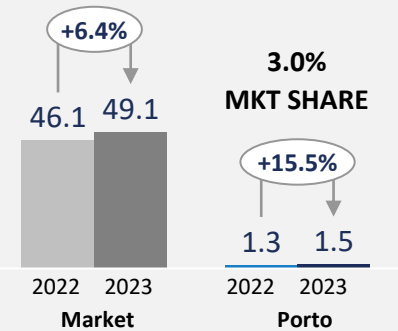
### Consortium - Vehicle (Managed Credit)



### Health + Dental Insurance (Revenue)



### Life (Written Premium)



2Q24

# Q&A



2Q24 Q&A





## → 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 Floor - São Paulo, SP

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

[gri@portoseguro.com.br](mailto:gri@portoseguro.com.br)

