

CAIXA *Seguridade*

APRESENTAÇÃO
INSTITUCIONAL

4T24

APRESENTAÇÃO
INSTITUCIONAL

4T24

1

VISÃO GERAL

2

ESTRATÉGIA COMERCIAL

3

DESTAQUES **4T24**

4

DESEMPENHO COMERCIAL E OPERACIONAL

A Caixa tem um papel essencial na economia, promovendo crescimento e a inclusão financeira ao apoiar negócios e comunidades

O Principal Parceiro do Governo Federal



3,2 mi

Pessoas que a Caixa viabilizou o acesso à moradia própria



BRL 404,1 bi

Benefícios sociais distribuídos



23,0 mi

Famílias alcançadas pelo Bolsa Família

Instituição Financeira Relevante



BRL 1,2 tri

Carteira de Crédito



BRL 614,9 bi

Credito total concedido



67,2%

Do market share de financiamento imobiliário



BRL 2,0 tri

Em ativos



>99%

De presença nos municípios brasileiros



152 MILHÕES
CLIENTES PESSOA FÍSICA



2,1 MILHÕES
CLIENTES PESSOA JURÍDICA



4,3 mil
AGÊNCIAS E POSTOS DE ATENDIMENTO



21,8 mil
CORRESPONDENTES E LOTÉRICAS



23,1 MIL¹
FUNCIONÁRIOS COM VENDAS RECORRENTES



47,3 MIL
FUNCIONÁRIOS COMO FORÇA DE VENDAS

A CAIXA É O BANCO DA POUPANÇA E DA HABITAÇÃO E O PRINCIPAL EXECUTOR DE POLÍTICAS PÚBLICAS DO GOVERNO FEDERAL

CAIXA Seguridade

Empresa de participações que consolida todas as atividades da Caixa Econômica Federal nos ramos de seguros, capitalização, previdência complementar aberta, consórcio, corretagem e atividades afins.

OUTORGA CAIXA

Contrato de outorga não oneroso pelo período de 35 anos, até 2050 (renovável)

MODELO DE NEGÓCIOS

Altamente rentável, resiliente e com baixo risco de subscrição

GOVERNANÇA E GESTÃO

Atende aos mais rigorosos padrões de transparência e governança corporativa

MARCA CAIXA

Direito de uso da marca CAIXA, uma das mais sólidas e valiosas do país



LINHAS DE NEGÓCIOS

Modelo verticalizado, com atuação em três linhas de negócios rentáveis (risco, acumulação e distribuição)

LISTAGEM

Listada no segmento Novo Mercado da B3, com 17,25% das ações em circulação



DISTRIBUIÇÃO CAIXA

Acesso exclusivo à maior rede de distribuição bancária da América Latina



EFICIÊNCIA

Parceiros privados com alta expertise nos respectivos segmentos de atuação



GOVERNANÇA ROBUSTA

Adoção de boas práticas, com pontuação máxima (Nível 1) no 6º Ciclo do IG-SEST



CLIENTES CAIXA

Acesso exclusivo à maior base de clientes do Brasil



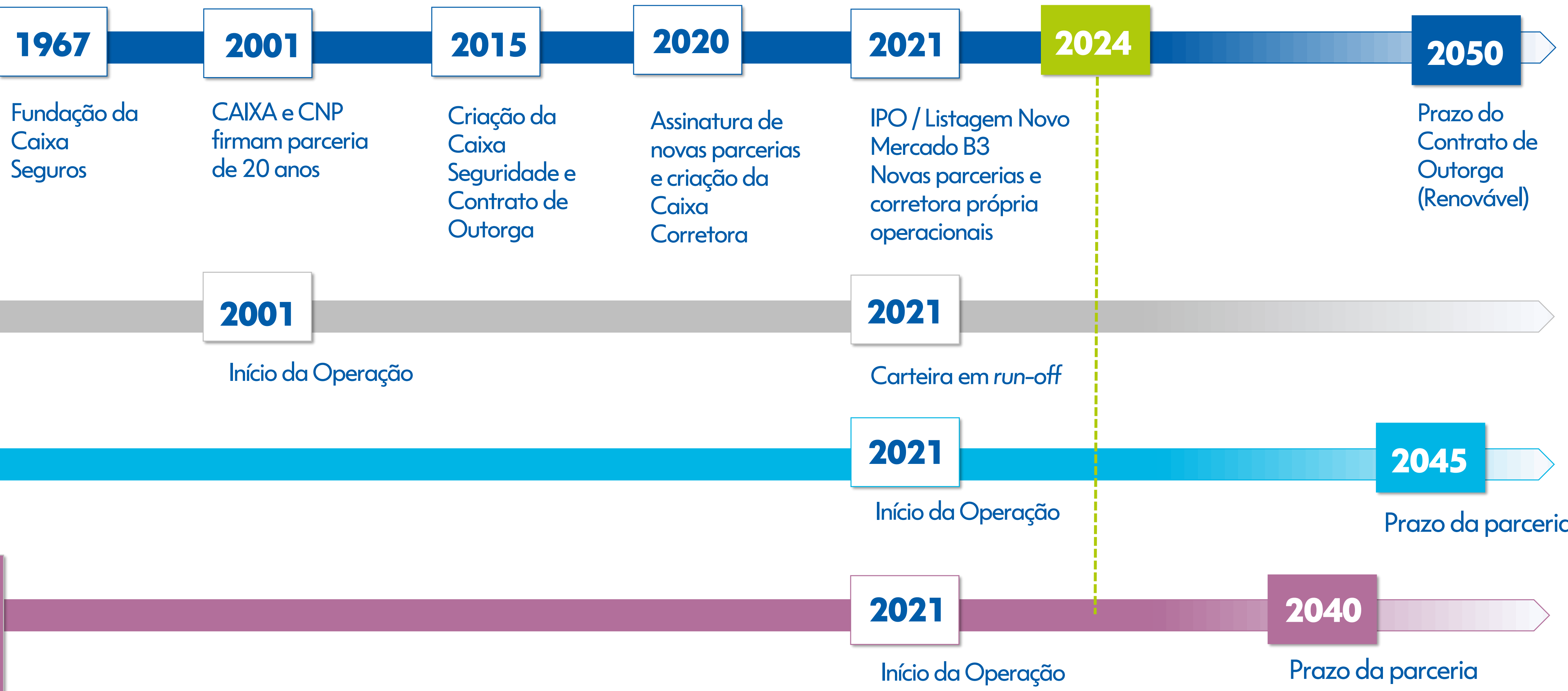
MECANISMOS DE MOBILIZAÇÃO

Engajamento da força de vendas através de sistema de incentivos

INVESTIDAS PRIVADAS

Flexibilidade e rápida tomada de decisão, com governança compartilhada

LINHA DO TEMPO

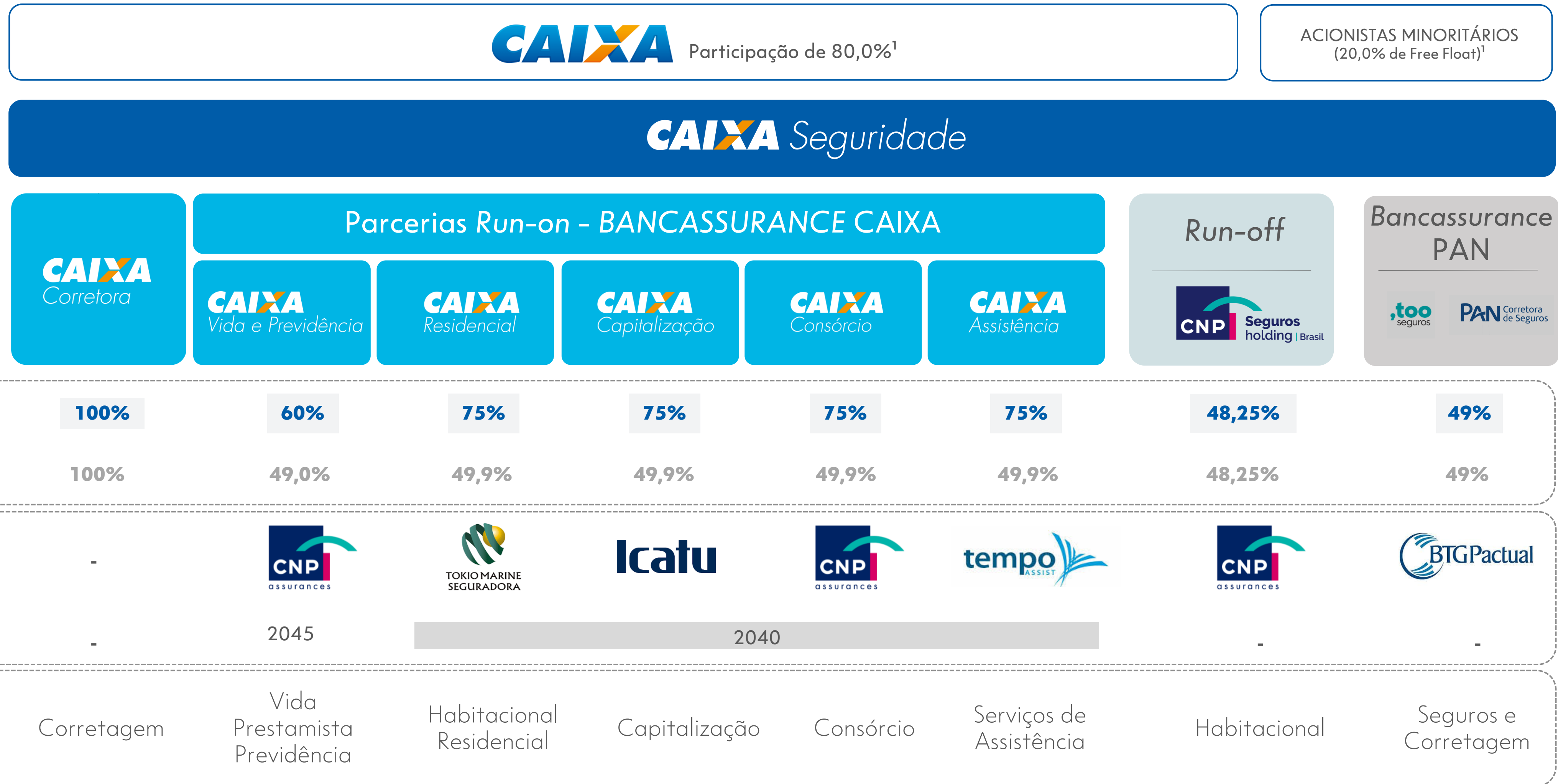


CAIXA
Seguridade

CNP Seguros
holding | Brasil

CAIXA
Vida e Previdência

CAIXA Residencial **CAIXA** Capitalização
CAIXA Consórcio **CAIXA** Assistência



Notas: (1) Participação após o encerramento da Oferta Pública Secundária de ações, em 25/03/2025.

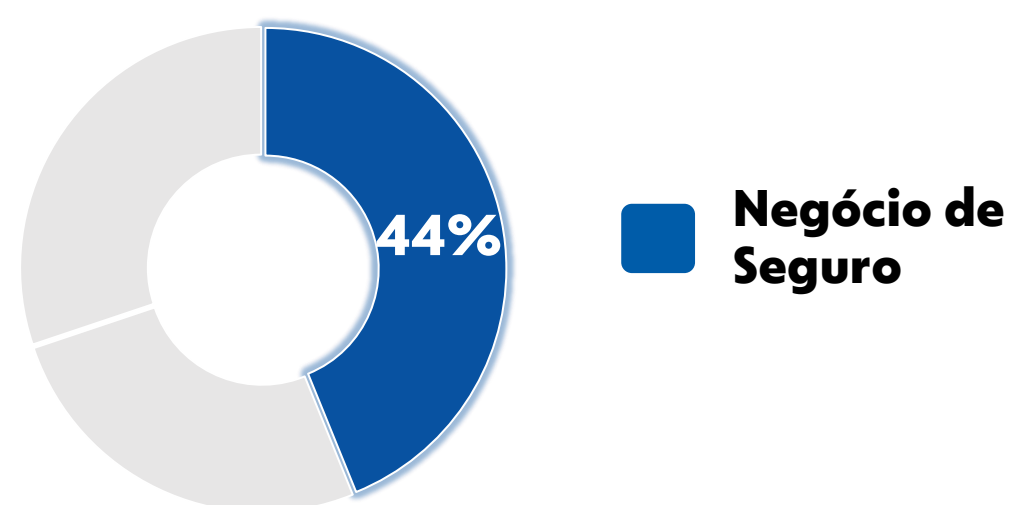
SEGUROS

Produtos voltados à **proteção patrimonial e vida**, proporcionando segurança financeira

PRODUTOS E MARKET SHARE¹



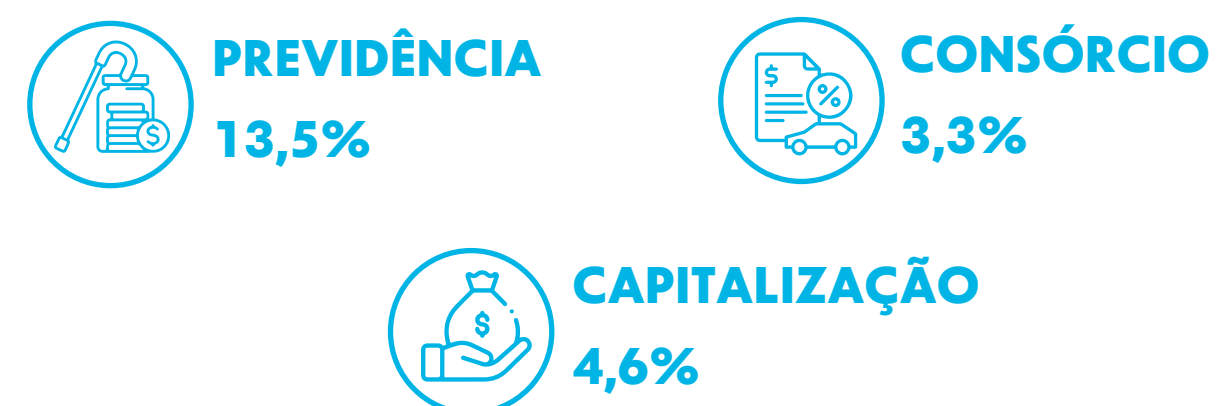
REPRESENTATIVIDADE³



ACUMULAÇÃO

Produtos destinados ao **acúmulo de recursos ao longo do tempo**, ajudando clientes a planejar e atingir objetivos financeiros futuros

PRODUTOS E MARKET SHARE¹



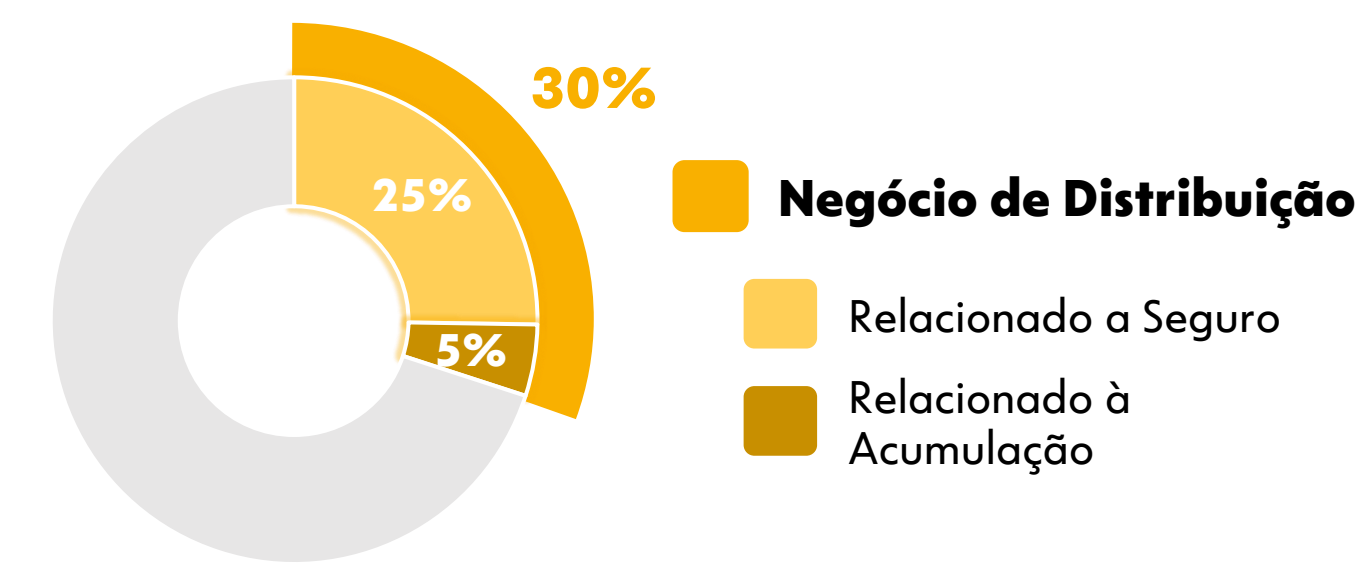
REPRESENTATIVIDADE³



DISTRIBUIÇÃO

- **Corretora própria** com acesso à **rede de distribuição da Caixa Seguridade**
- Estratégias e canais utilizados para **comercializar e expandir a oferta dos produtos da Caixa Seguridade**

REPRESENTATIVIDADE³



Notas: (1) Fonte: Base de dados da SUSEP em dezembro de 2024, exceto Consórcio (fonte: Banco Central em dezembro de 2024); (2) Não inclui seguro de acidentes pessoais; (3) Participação na margem operacional total no 2024. Nota: As métricas financeiras utilizadas são baseadas no IFRS4.

PLAYER #1 EM SEGURO HABITACIONAL¹



SEGURO OBRIGATÓRIO

10+ ANOS DURATION DE LONGO-PRAZO

SINISTRALIDADE ESTÁVEL E BAIXA

EMISSÕES MENSAIS

EFEITO RELEVANTE DE EMPILHAMENTO

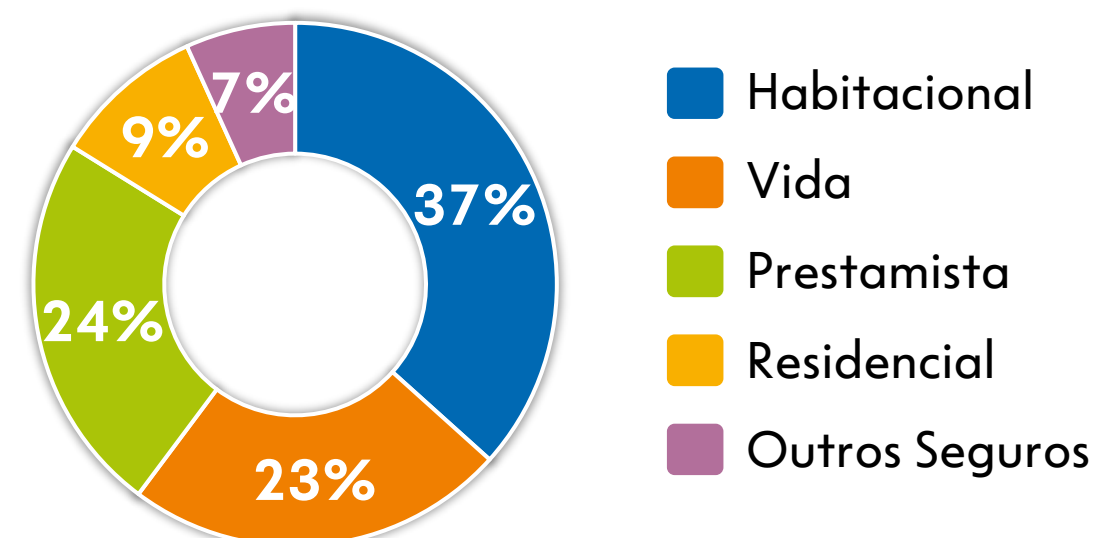
OPORTUNIDADE DE CROSS-SELL COM OUTROS PRODUTOS

COM SUPORTE DO LÍDER ABSOLUTO EM CRÉDITO HABITACIONAL

67,2% MARKET SHARE DO BANCO CAIXA NO MERCADO DE CRÉDITO HABITACIONAL³

SEGMENTOS DIVERSIFICADOS E DE ALTA CONFIABILIDADE

Prêmios Emitidos
BRL milhões (2024)

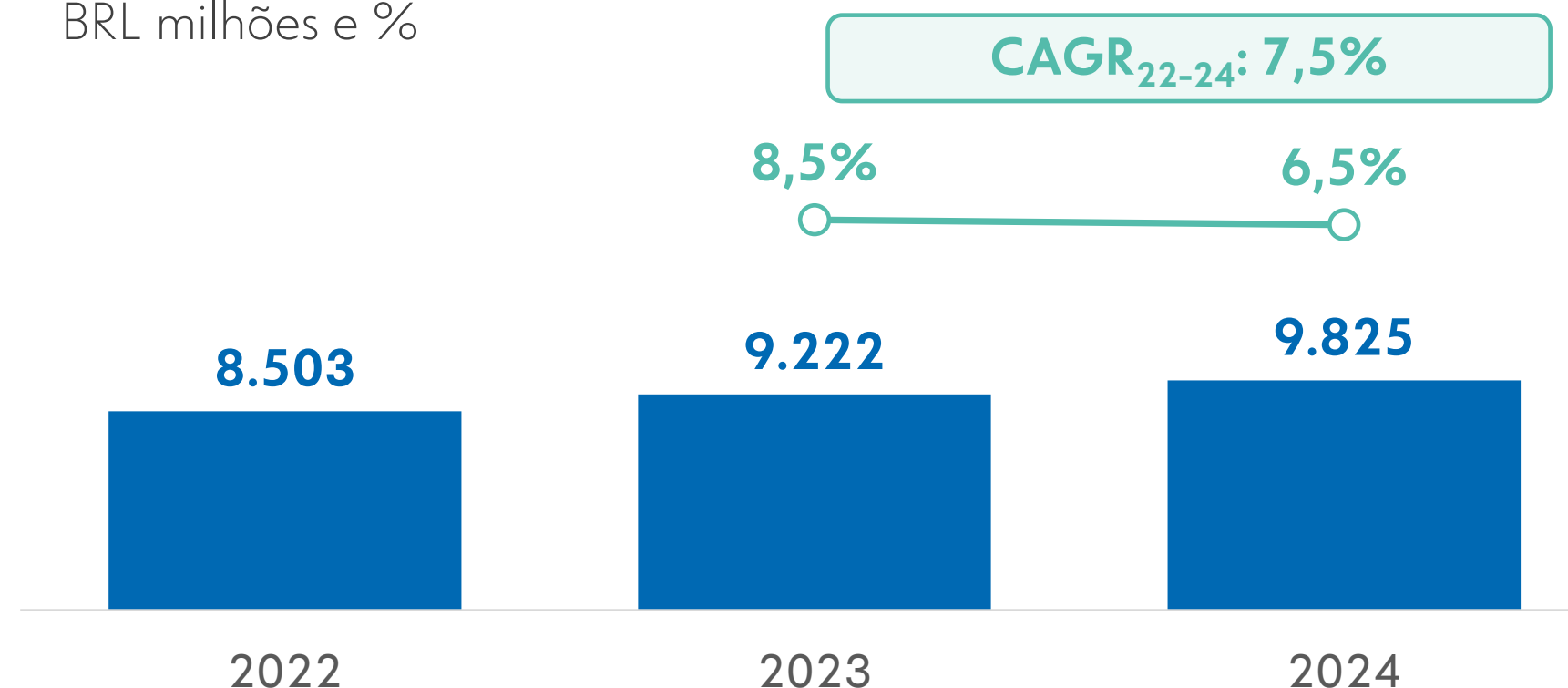


Taxa de Sinistralidade
% Prêmios Ganhos

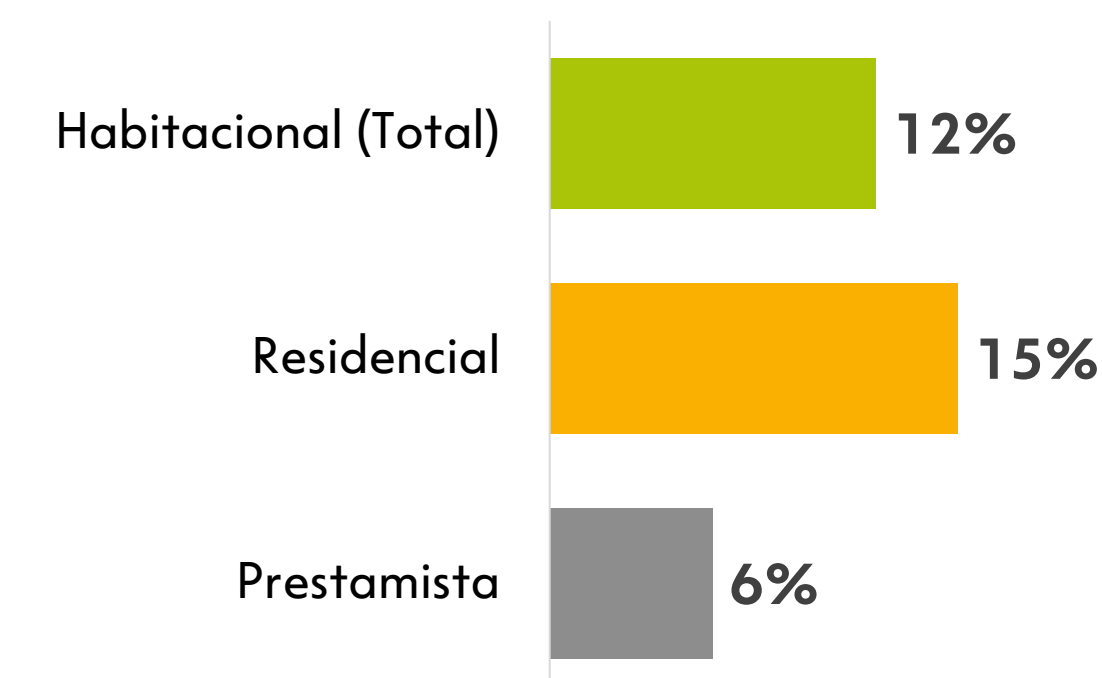


HISTÓRICO COMPROVADO DE CRESCIMENTO EM DIVERSOS PRODUTOS

Prêmios Emitidos e Crescimento
BRL milhões e %



Crescimento dos Prêmios Emitidos por Segmento
% 2024 vs. 2023



Notas: (1) Fonte: Base de dados da SUSEP em dezembro de 2024; (2) Valor normalizado exclui sinistros excepcionais das enchentes no Rio Grande Sul e prestamista; (3) Market share da Caixa no mercado de crédito em dezembro de 2024.

Nota: As métricas financeiras utilizadas são baseadas no IFRS4.

3º MAIOR PLAYER EM PREVIDÊNCIA¹

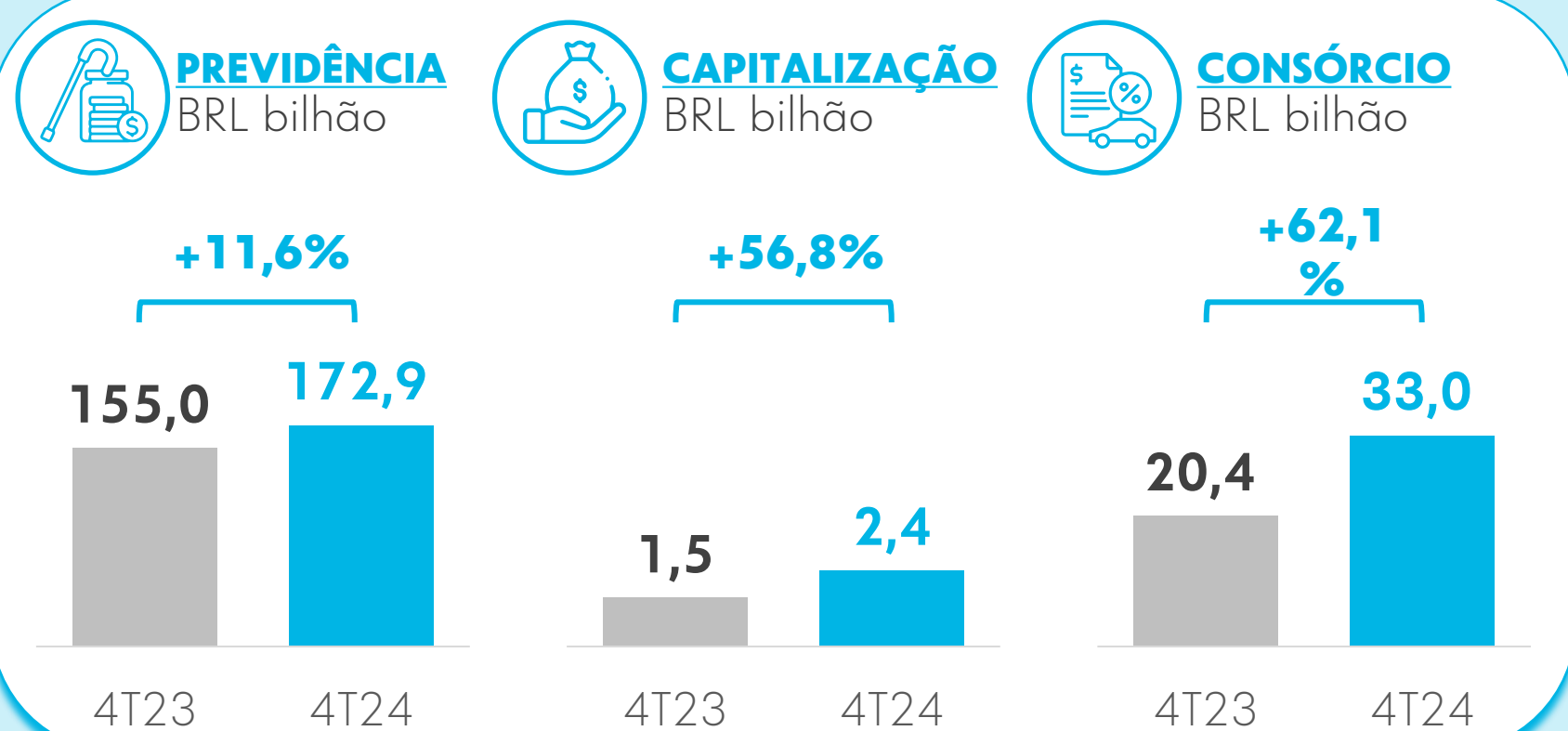
CRESCIMENTO RELEVANTE EM RESERVAS

RECEITAS RECORRENTES

TAXA DE ADMINISTRAÇÃO ESTÁVEL E SAUDÁVEL

CONTRIBUIÇÃO LÍQUIDA POSITIVA E CONSISTENTE

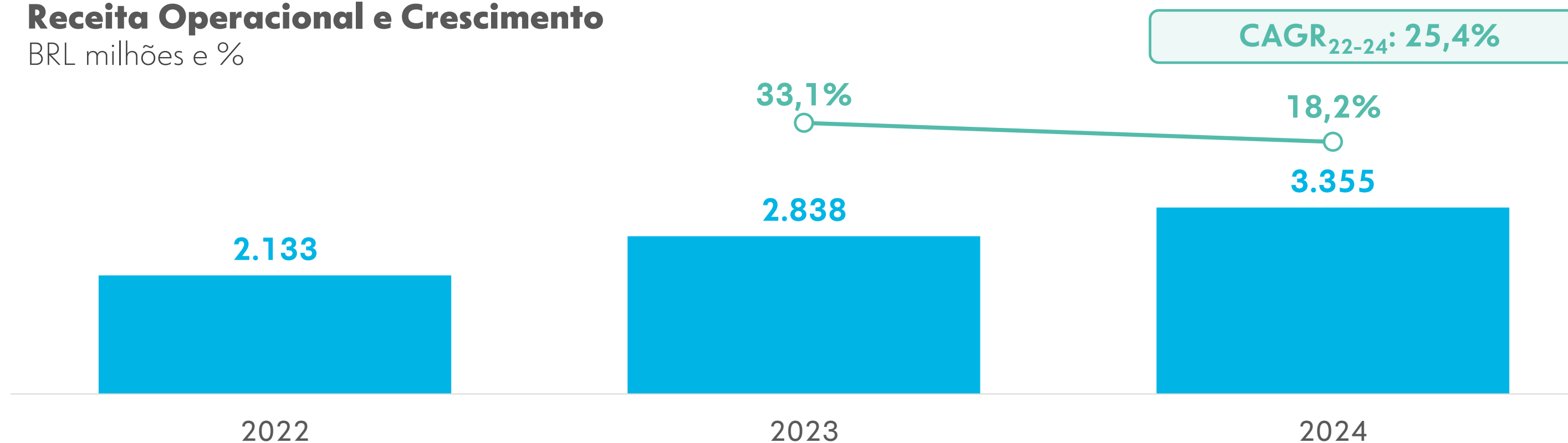
CRESCIMENTO CONTÍNUO DAS RESERVAS IMPULSIONANDO A EXPANSÃO DA RECEITA



Nota: (1) Fonte: Base de dados da SUSEP em dezembro de 2024.
Nota: As métricas financeiras utilizadas são baseadas no IFRS4.

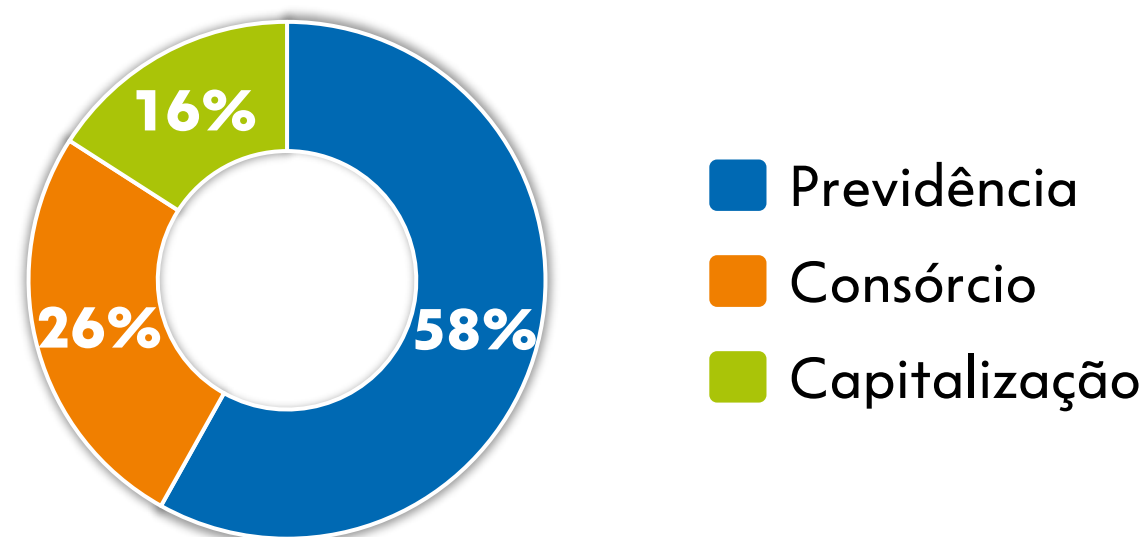
UNIDADE DE NEGÓCIO-CHAVE COM SÓLIDO POTENCIAL DE EXPANSÃO

Receita Operacional e Crescimento
BRL milhões e %

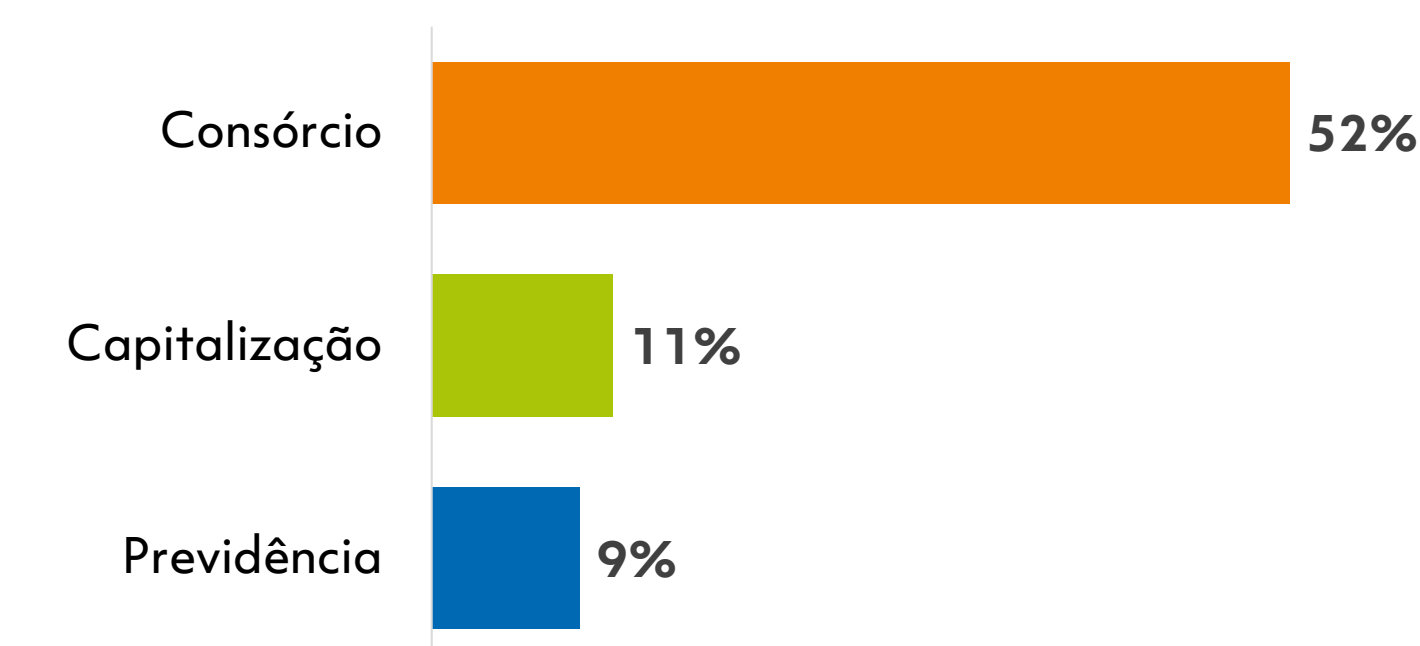


CRESCIMENTO ACELERADO EM CONSÓRCIO E CAPITALIZAÇÃO

Receita Operacional por Segmento
% Receita Operacional (2024)



Crescimento da Receita Operacional por Segmento
% 2024 vs. 2023



ELEVADA CAPACIDADE DE GERAÇÃO DE CAIXA

MANDATÓRIO
PELA LEGISLAÇÃO
BRASILEIRA⁽¹⁾

RECEITA DE CORRETAGEM
DA VENDA DE TODOS OS
PRODUTOS DE SEGUROS E
ACUMULAÇÃO

SEM
NECESSIDADE DE CAPITAL

SEM
RISCO DE SUBSCRIÇÃO

RECEITAS
RECORRENTES

BAIXOS CUSTOS
DEVIDO À ESTRATÉGIA DE
BANCASSURANCE

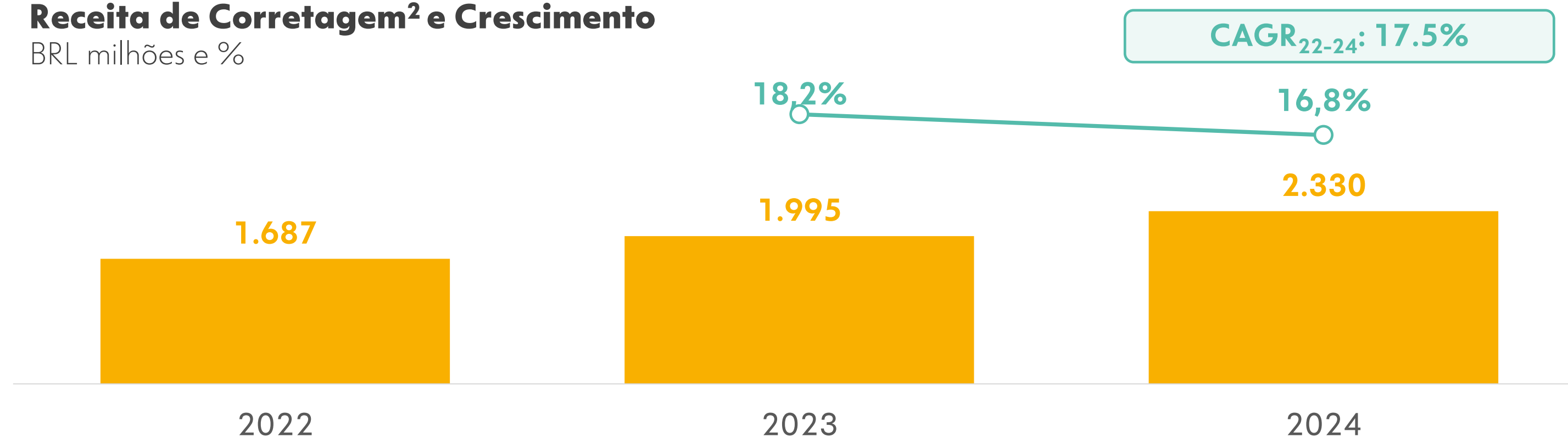
CAIXA Corretora

46.6% (2024)
DAS RECEITAS DA CAIXA SEGURIDADE¹

RECEITAS RECORRENTES

Receita de Corretagem² e Crescimento

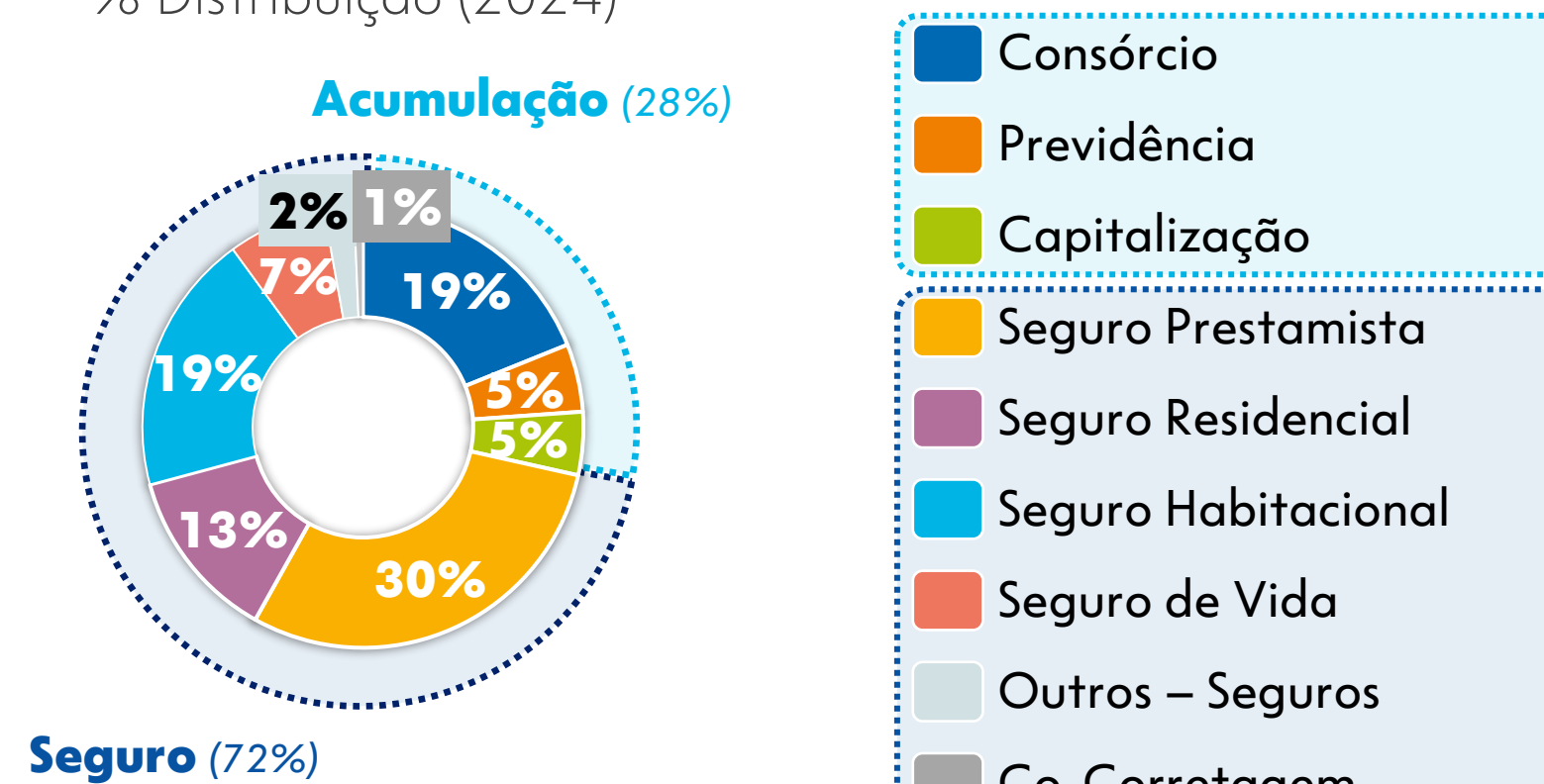
BRL milhões e %



SÓLIDO CRESCIMENTO, SUSTENTADO POR FORTES RECEITAS DE CORRETAGEM DE SEGUROS

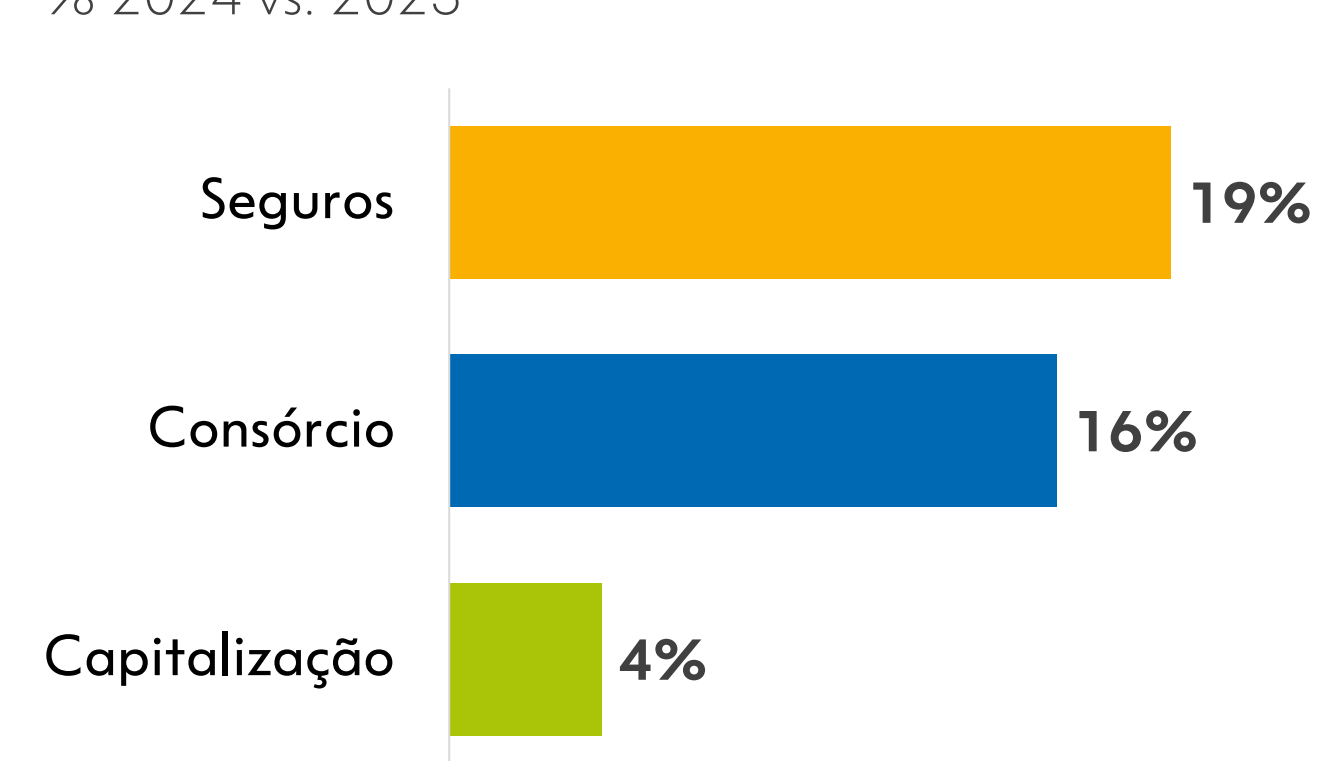
Corretagem por Segmento¹

% Distribuição (2024)



Crescimento da Corretagem por Segmento¹

% 2024 vs. 2023



Notas: (1) A legislação brasileira estabelece que a intermediação de contratos de seguros deve ser realizada por corretores de seguros devidamente habilitados; (2) Inclui receitas de corretagem e comissionamento, além de receitas de acesso e distribuição de rede (BDF).

EQUIPE DE LIDERANÇA EXPERIENTE

● Anos de experiência profissional



Felipe Montenegro Mattos
CEO



Eduardo Oliveira
CFO & IRO



Edgar Soares
Diretor Comercial e de Produtos



Salvador Congentino Neto
Diretor de Governança Corporativa e Riscos



Educação



CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO



Indicado pelo Governo Federal

Indicado pela CAIXA

Membros Independentes

PRINCIPAIS COMITÊS E PRÁTICAS

Comitê de Transações com Partes Relacionadas

- 3 membros, 2 indicados pela Caixa Seguridade + Presidente (**representante dos acionistas minoritários no Conselho de Administração**)
- Supervisiona transações relevantes com partes relacionadas
- **Decisões tomadas por maioria, o presidente da comissão tem direito de veto**



Comitê de Auditoria

- **Membros independentes** (pelo menos um do Conselho de Administração)
- Monitora os controles internos
- Emite parecer sobre a auditoria externa



Comitê Fiscal

- **Composto por 3 membros efetivos (1 indicado pelos acionistas minoritários)**
- Emitir parecer sobre demonstrações financeiras e relatórios anuais

Comitê de Elegibilidade, Sucessão e de Remuneração

- **Constituída por membros do Conselho de Administração, de outros comitês ou por membros externos**
- Aprova e apoia a seleção de membros do colegiado e representantes indicados nas JVs



PRINCIPAIS NÚMEROS

3 bilhões de ações ordinárias

20,0% de Free Float¹
(36% Estrangeiros, 21% PJ e 43% PF)

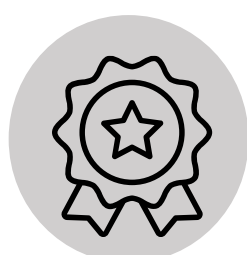
Preço de fechamento 4T24 de R\$ **14,25**

R\$ **42,75 bi** em valor de mercado

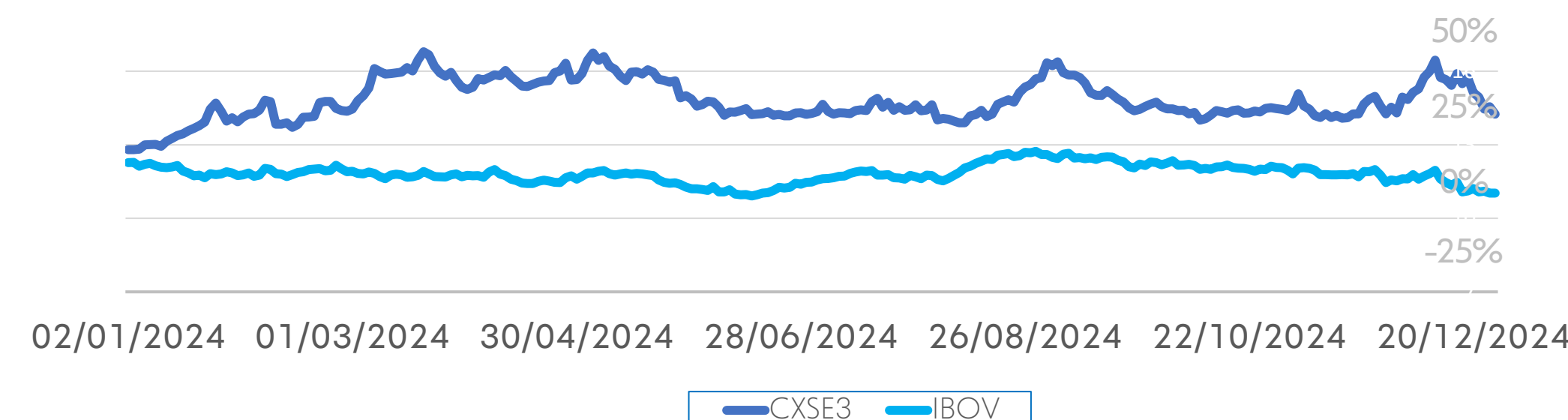
Volume Médio Diário de Negociação no 4T24: R\$ **66,6 mi**

Reconhecimento de Mercado

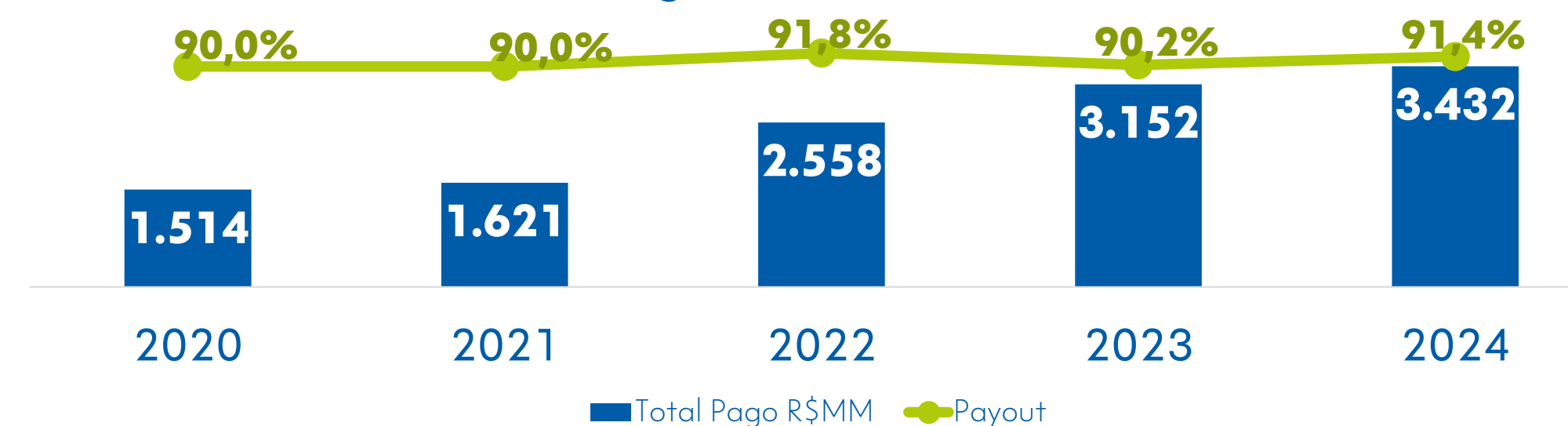
Inclusão nos índices IBOV, IBRX100 e MSCI



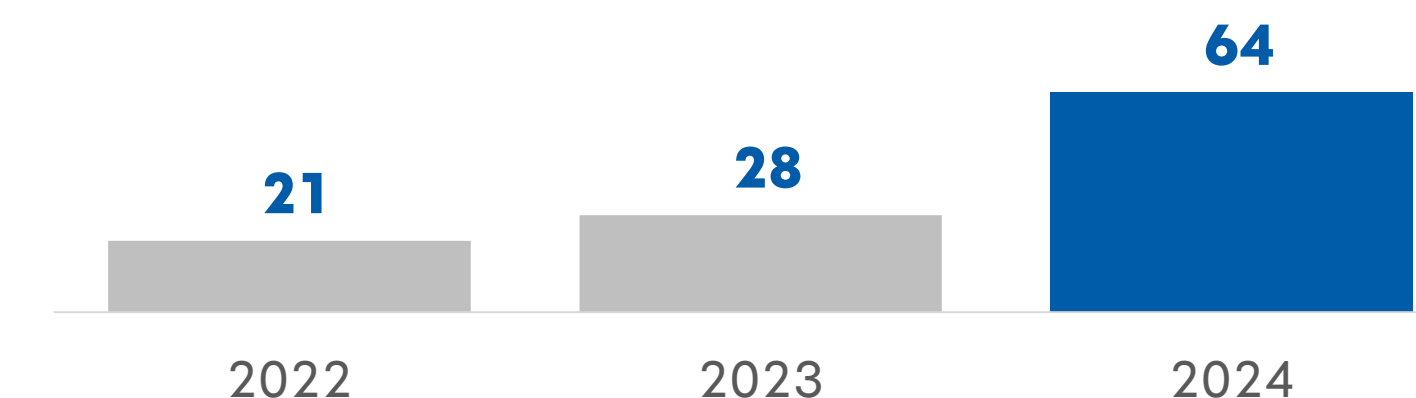
Desempenho da Ação



Distribuição de Dividendos



Liquidez de Mercado ADTV de 12 meses (BRL mm)



Notas: (1) Participação após o encerramento da Oferta Pública Secundária de ações, em 25/03/2025.

APRESENTAÇÃO
INSTITUCIONAL

4T24

1

VISÃO GERAL

2

ESTRATÉGIA COMERCIAL

3

DESTAQUES **4T24**

4

DESEMPENHO COMERCIAL E OPERACIONAL

154

MILHÕES DE CLIENTES

Oportunidades no *cross-selling* e aumento na penetração.

152

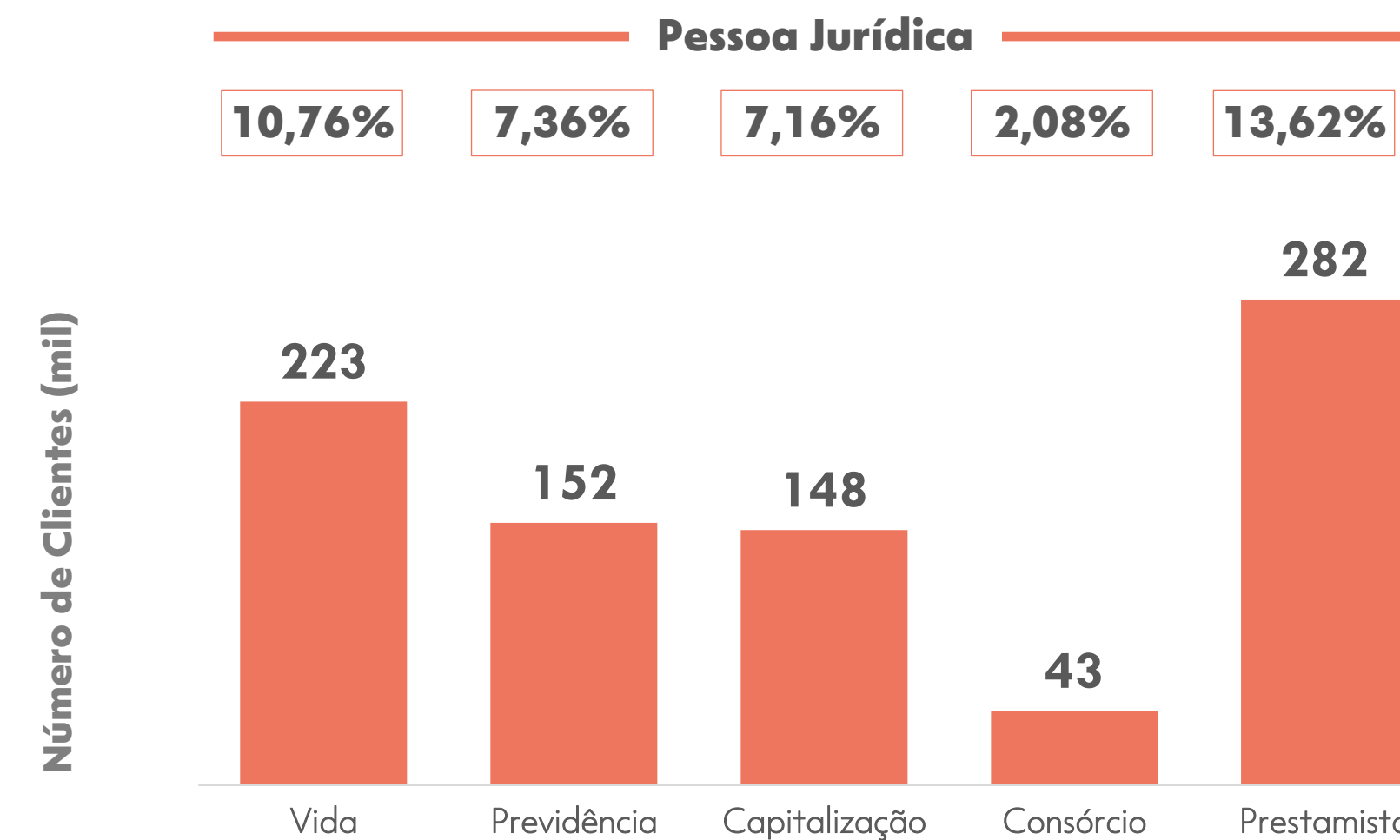
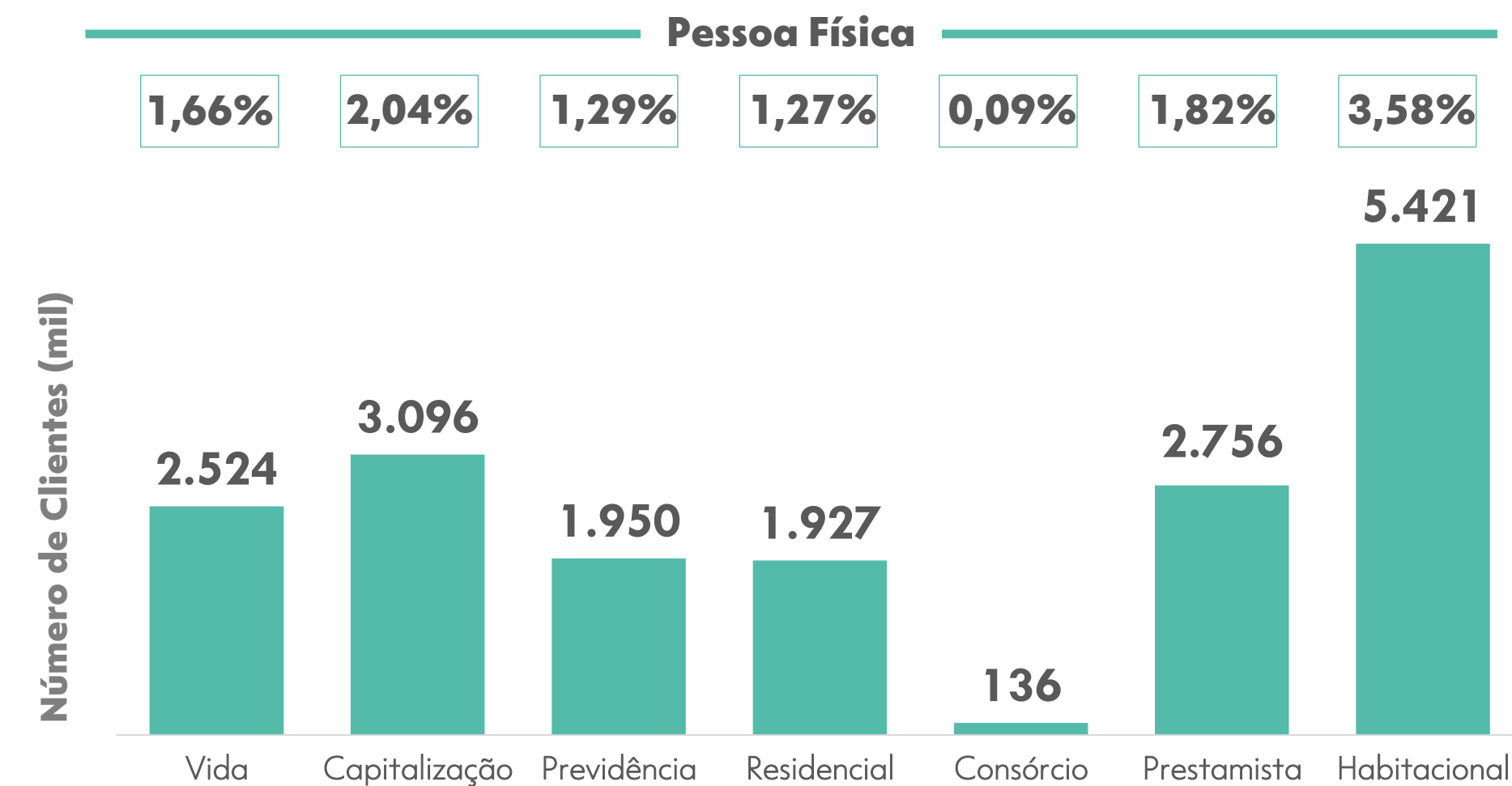
Milhões

CLIENTES PESSOA FÍSICA

2

Milhões

CLIENTES PESSOA JURÍDICA



ESTRATÉGIA COMERCIAL

PROGRAMA RESULTADO.CAIXA

Programa de metas da CAIXA estimula a melhoria do desempenho na venda de produtos de seguridade nas agências

PROGRAMA TIME DE VENDAS

Sistema de reconhecimento do desempenho na venda com qualidade e de troca de experiências entre os colaboradores de forma *gamificada* e colaborativa

Classificação

Classificação por pontos em categorias gera mobilização e engajamento

23,1mil funcionários e **4,4mil** parceiros

Premiação

FUNCIONÁRIOS



Venda de produtos

GERENTES



Desempenho rede

Reconhecimento

Valorização de funcionários com boa performance em vendas

Campanhas

Aprimoramento do foco com ações de bônus na pontuação por vendas



CAIXA Seguridade

CAIXA

CAIXA
Vida e
Previdência

CAIXA
Residencial

CAIXA
Corretora

CAIXA
Consórcio

CAIXA
Capitalização

CAIXA
Assistência



Estratégia
Focada no
Cliente

MODELO DE ESTRATÉGIA COMERCIAL ORIENTADO AO CLIENTE



Melhoria da Experiência

Aprimorar a jornada do cliente e do funcionário, com soluções simples, eficazes e inovadoras



Engajamento

Busca fortalecer os negócios no Bancassurance CAIXA por meio do Time de Vendas



Geração de Resultados

Produtos, processos, estratégias comerciais e comunicação com foco no aumento do faturamento e ampliação das margens



Comunicação e Marketing

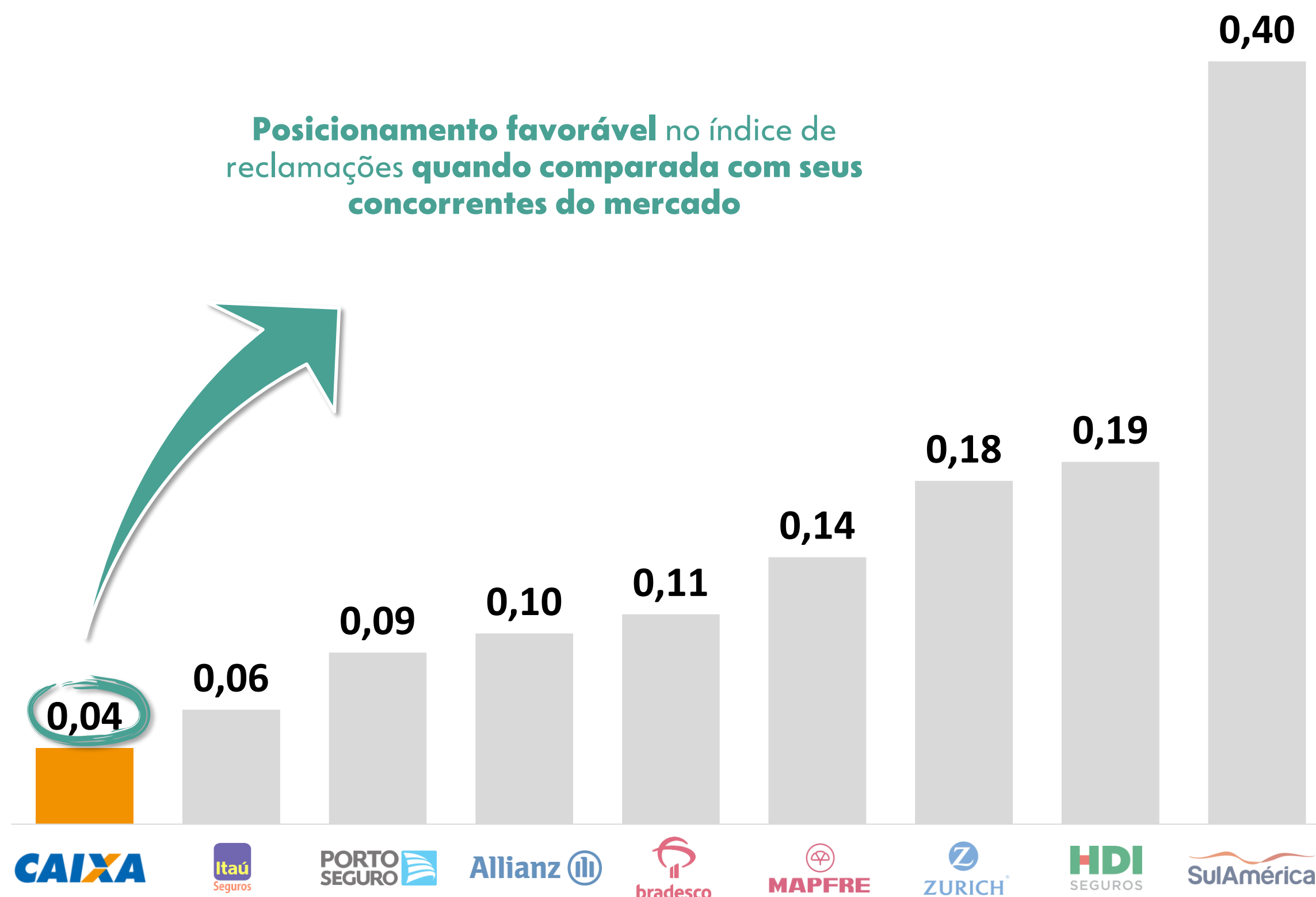
Fortalecer e consolidar a visão de futuro da companhia como referência dos brasileiros no mercado de seguridade

CXSE
B3 LISTED NM

15

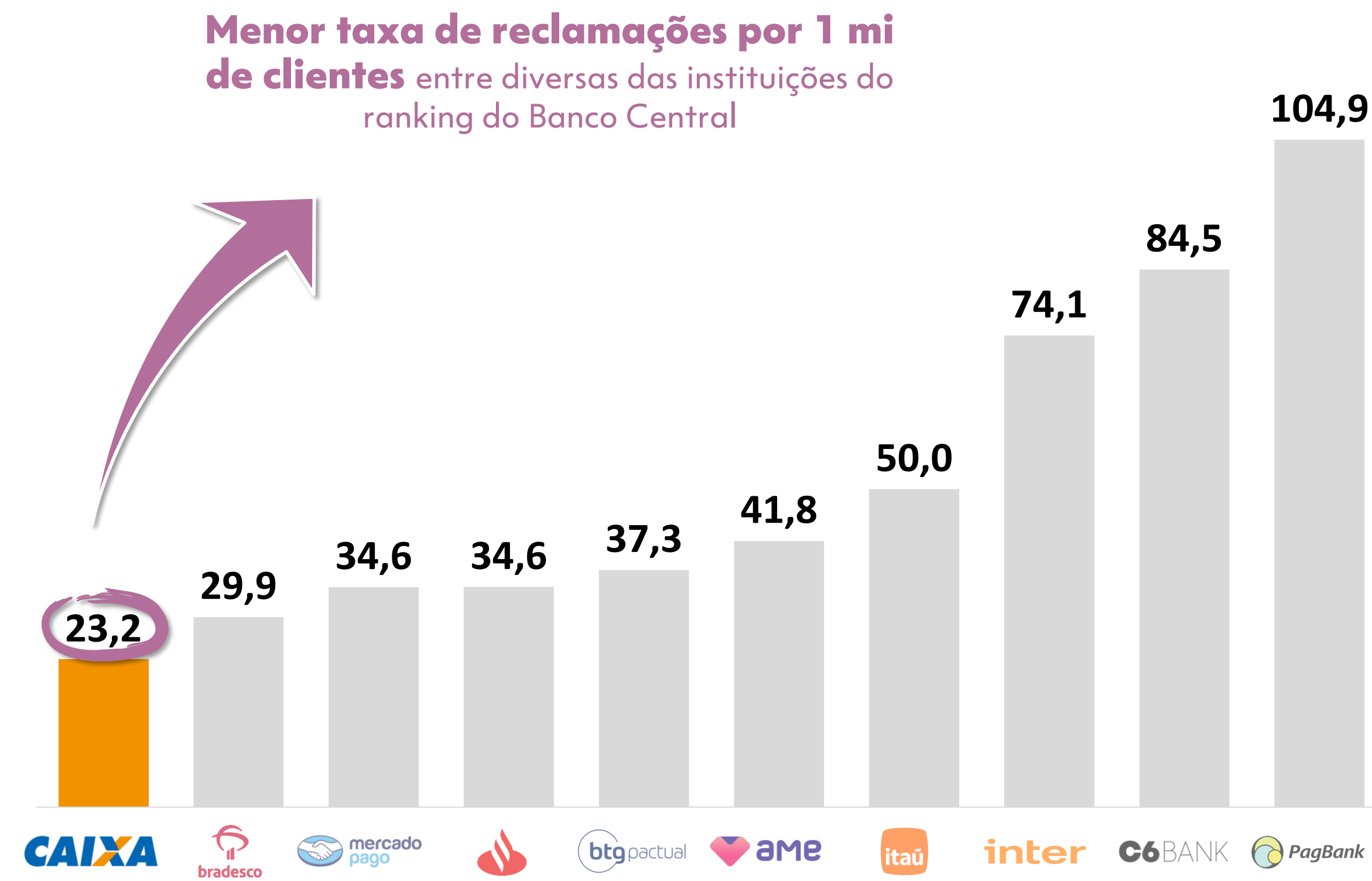
Índice de Reclamações Susep¹

202



Índice de Reclamações Bacen²

2024



Fonte: SUSEP e Bacen

Nota: (1) Índice calculado dividindo número de reclamações pelo total de prêmios e contribuições, lista não exaustiva; (2) Índice calculado dividindo número de reclamações pelo número total de clientes, lista não exaustiva

APRESENTAÇÃO
INSTITUCIONAL

4T24

1

VISÃO GERAL

2

ESTRATÉGIA COMERCIAL

3

DESTAQUES **4T24**

4

DESEMPENHO COMERCIAL E OPERACIONAL

2024 CRESCIMENTO DE DUPLO DÍGITO

Melhor desempenho histórico para Residencial e Habitacional

HABITACIONAL

R\$ **3,6**^{bi} +11,8%
Prêmios Emitidos /2023

RESIDENCIAL

R\$ **922,9**^{mi} +15,4%
Prêmios Emitidos /2023

- Seguro Habitacional Especial Ampliado, com mais coberturas, limites e serviços.
- Foco em planos plurianuais: crescimento de **18,2%** em 2024.
- Planos de Assistência: diversificação com 4 categorias.
- Aumento do índice de renovação de Residencial: **+3,1 p.p.** em 2024.



Superação nas vendas para Previdência e Consórcio

PREVIDÊNCIA

R\$ **172,9** bi +11,6%
Reservas /2023

R\$ **26,5** bi +4,4%
Contribuições /2023

▶ Captação via portabilidade: **+45,5%** 4T24/4T23.

▶ Campanha de vendas no 4T24 motivou o crescimento de contribuições: **+21,7%** 4T24/4T23.

CONSÓRCIO

R\$ **19,3** bi +25,6%
Cartas de crédito /2023

▶ Campanha de vendas Sortudão impulsionou as vendas do segundo semestre de 2024: crescimento de **39,4%** nas cartas em relação ao mesmo período de 2023.



Novas abordagens que impulsionam o desempenho

PRESTAMISTA

R\$ **2,3**bi +6,4%
Prêmios Emitidos /2023

▶ Melhora em **31%** no nível de aceitação de proposta, entre 2024 e 2023.

CAPITALIZAÇÃO

R\$ **1,2**bi +45,0%
Arrecadação PM /2023

▶ Foco em planos de capitalização de pagamento mensal.

ASSISTÊNCIA

R\$ **208,4**mi +42,0%
Receitas /2023

▶ Crescimento de **385,0%** na arrecadação do Rapidex Plurianual, com representatividade de **26,4%** na receita total de Assistência.



ESTRUTURA MAIS EFICIENTE

Incorporação da XS2 pela CVP e Desinvestimento integral da participação detida pela CNP Seguros Holding Brasil no capital social da Wiz.

MELHORIA DA EXPERIÊNCIA

Redução de **70,1%** entre 2024 e 2023 no índice de reclamação na Ouvidoria do BACEN e melhor posição entre os peers no indicador de reclamações SUSEP.

+ PRODUTOS ESG

- ▶ Seguro **Apoio Vida + Futuro** e a previdência **Prev Juntos +FUTURO**, ambos com foto em causas ambientais.
- ▶ Assistência **Rapidex do Bem**, que destina 1% do lucro para entidades beneficentes de assistência social.

SUSTENTABILIDADE

- ▶ Adesão ao **Pacto Global da ONU** e ao **Pacto pela Equidade Racial**.



**R\$3,76 BI
LUCRO**

Maior resultado trimestral histórico em Lucro Líquido Gerencial

**R\$3,43 BI
DIVIDENDOS**

Equivalente a **91,4%** do Lucro Líquido de 2024

**ROE
67,5%**

1,3 p.p. acima do indicador apresentado no 4T23

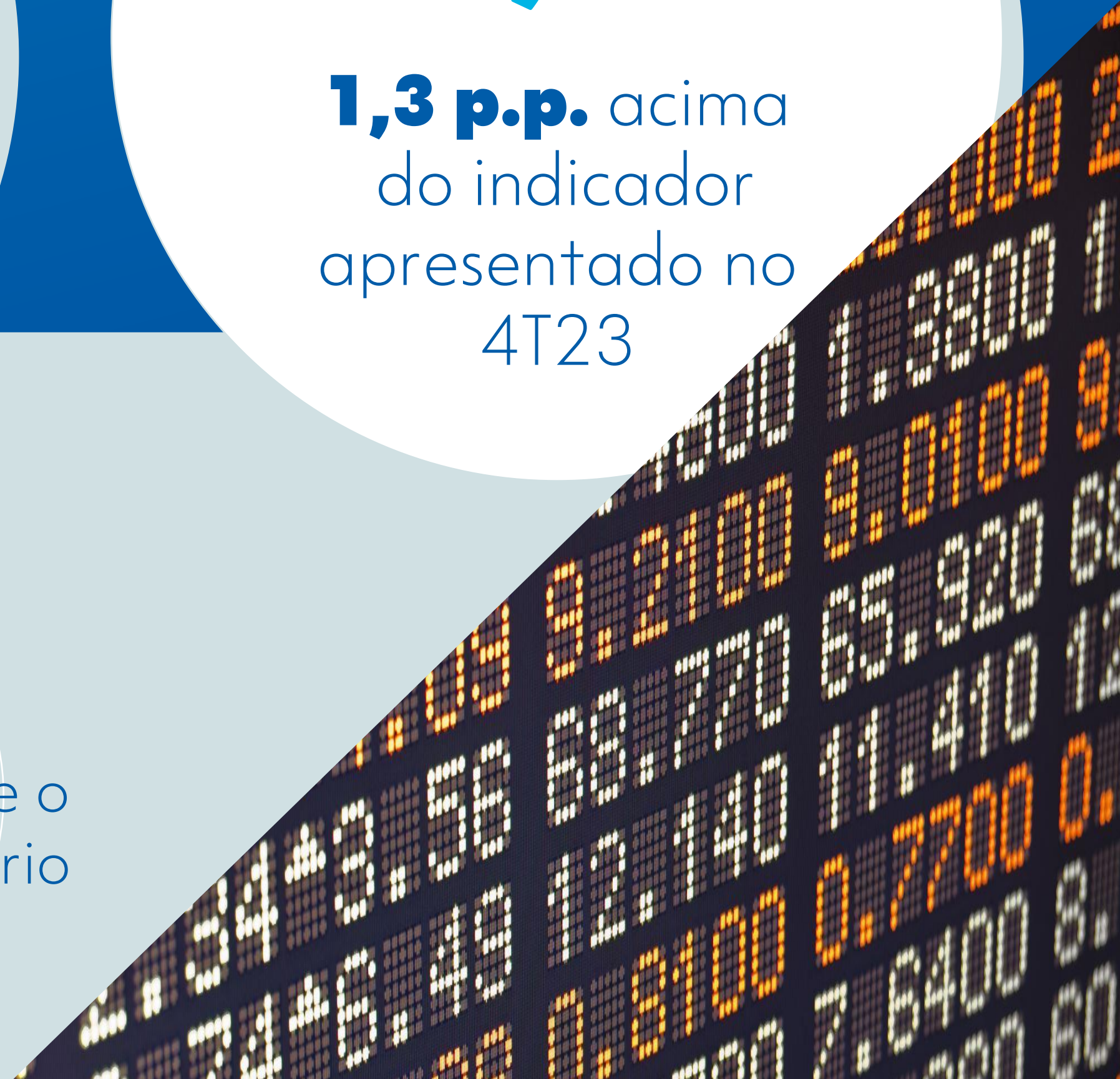
INGRESSO
EM ÍNDICES
DE
REFERÊNCIA

IBOVESPA B3

Principal indicador de desempenho das ações negociadas na B3.

MSCI 

Indexador que mede o desempenho acionário internacional.



APRESENTAÇÃO
INSTITUCIONAL

4T24

1

VISÃO GERAL

2

ESTRATÉGIA COMERCIAL

3

DESTAQUES **4T24**

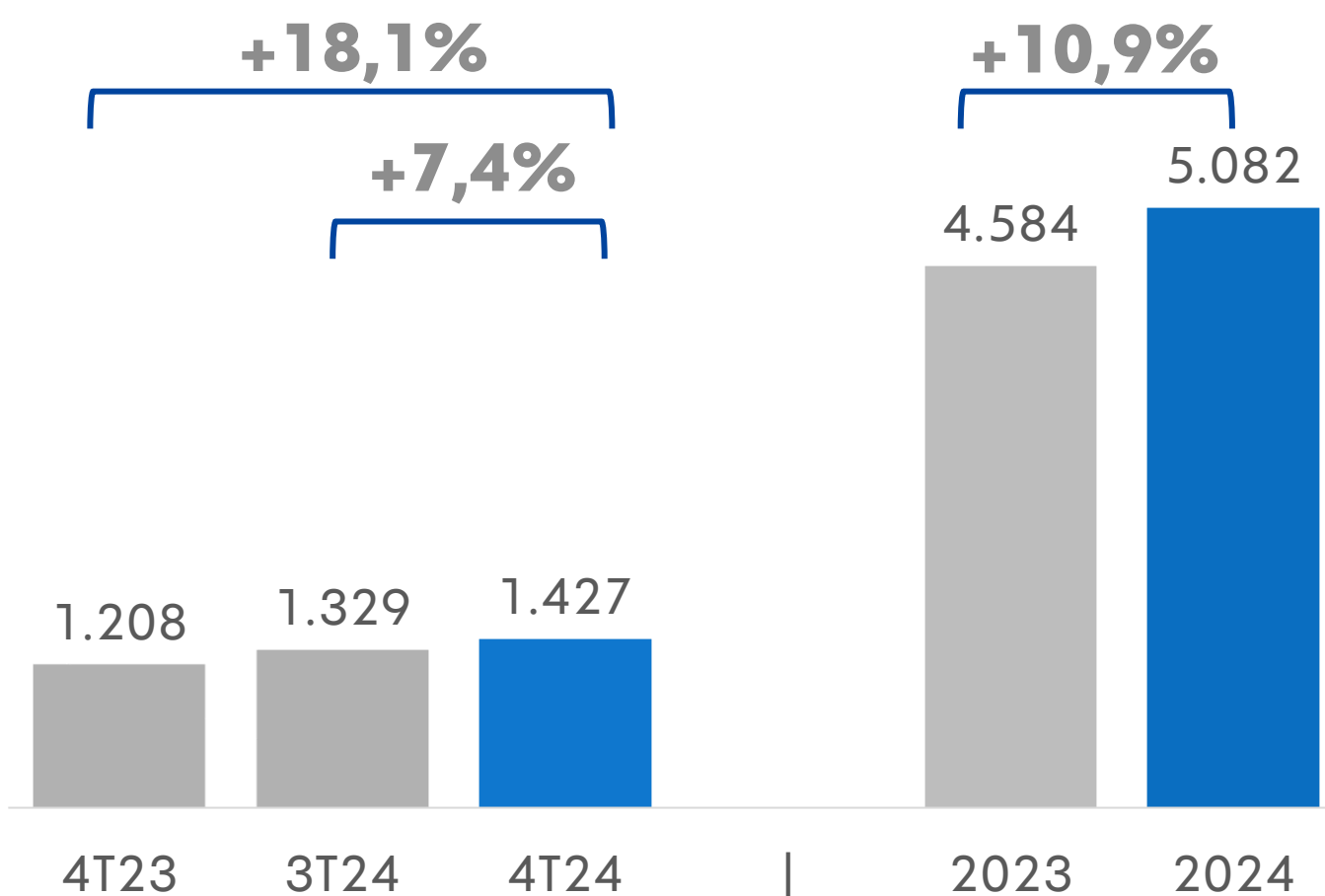
4

DESEMPENHO COMERCIAL E OPERACIONAL

Receitas Operacionais

R\$ 5.082 milhões

Receitas Operacionais
R\$ milhões

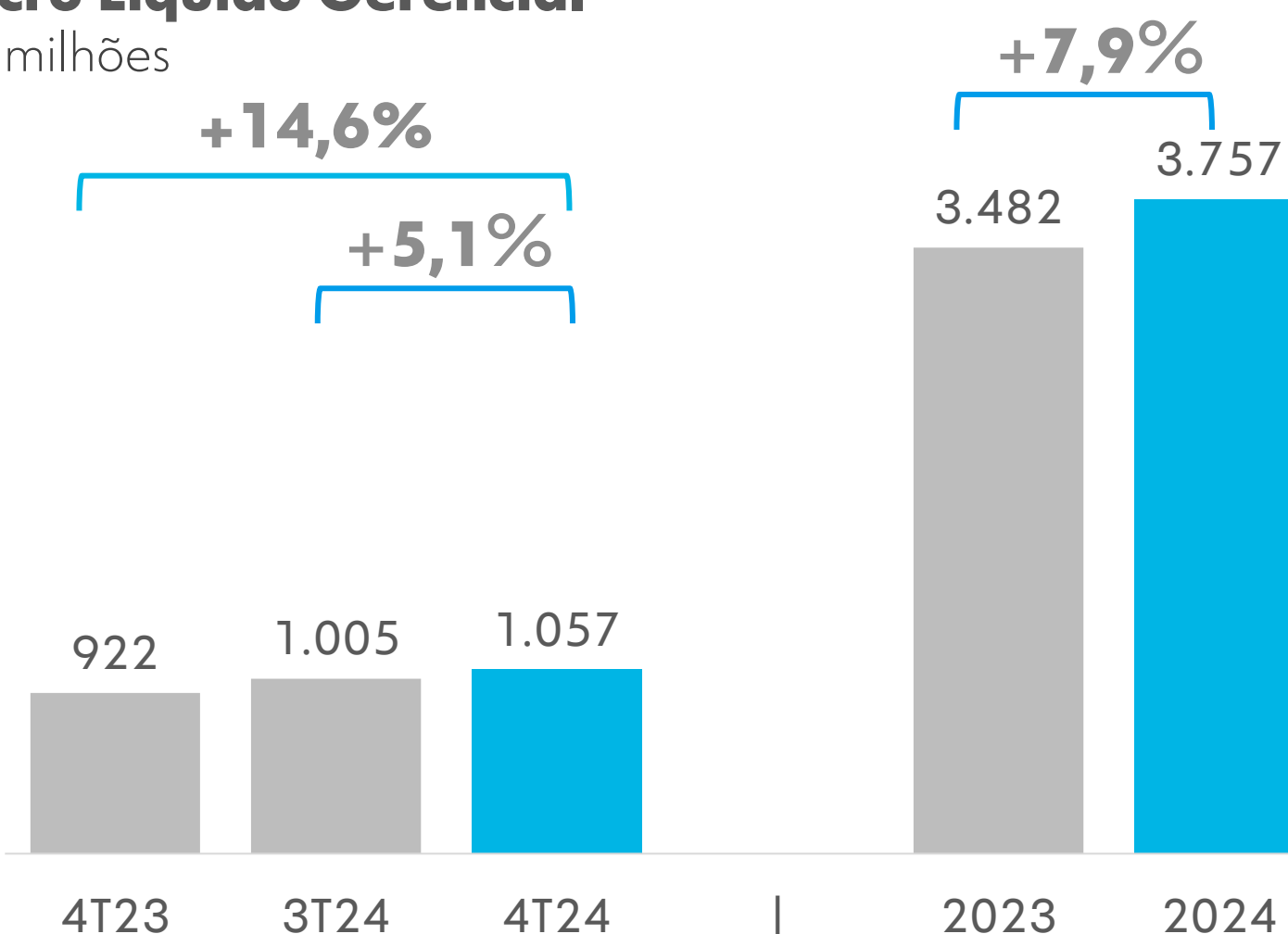


Receitas R\$ milhões		2024	/4T23	/2023
Participações	54%	2.752	+12%	+6%
Distribuição	46%	2.330	+26%	+17%
Total	100%	5.082	+18%	+11%

Lucro Líquido Gerencial

R\$ 3.757 milhões

Lucro Líquido Gerencial
R\$ milhões

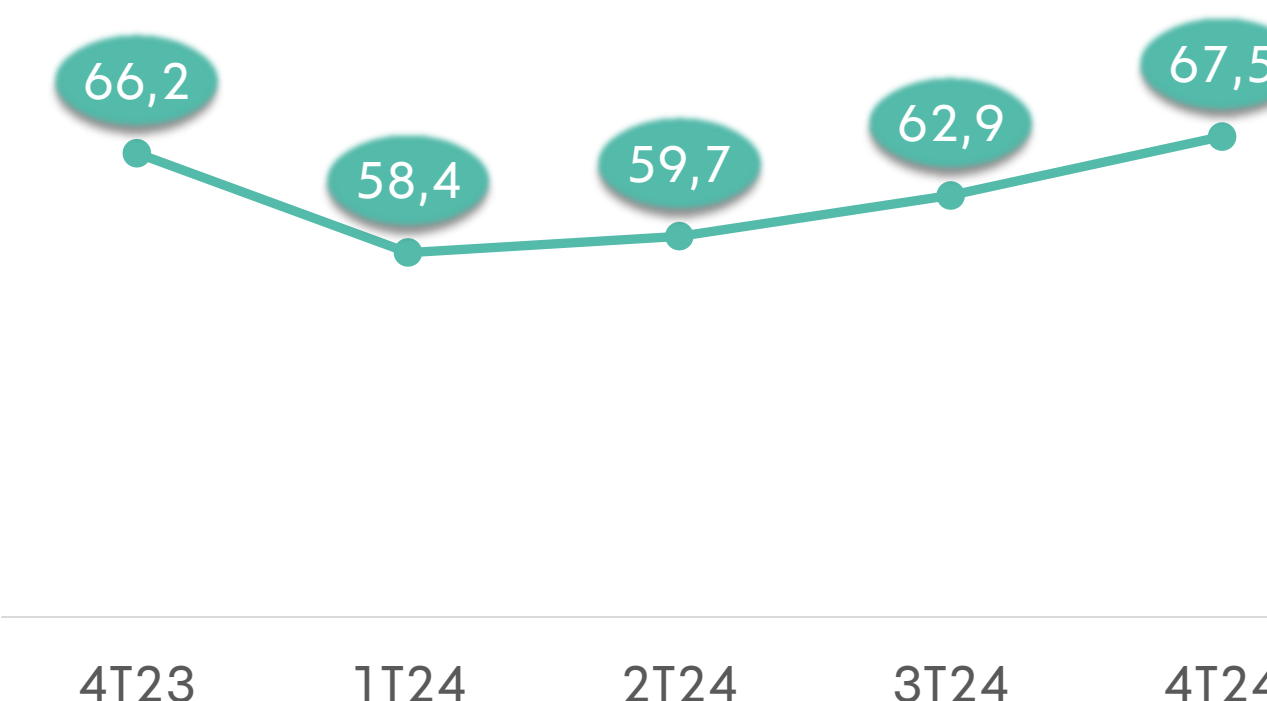


Lucro Líquido Contábil, em acordo com a norma CPC 50 (IFRS 17), de R\$ 3.765,2 milhões em 2024, crescimento de 5,1% em relação ao acumulado de 2023.

ROE¹

67,5 a.a.

% a.a.



ROE, crescimento de 1,3 p.p. em relação ao registrado no final de 2023.

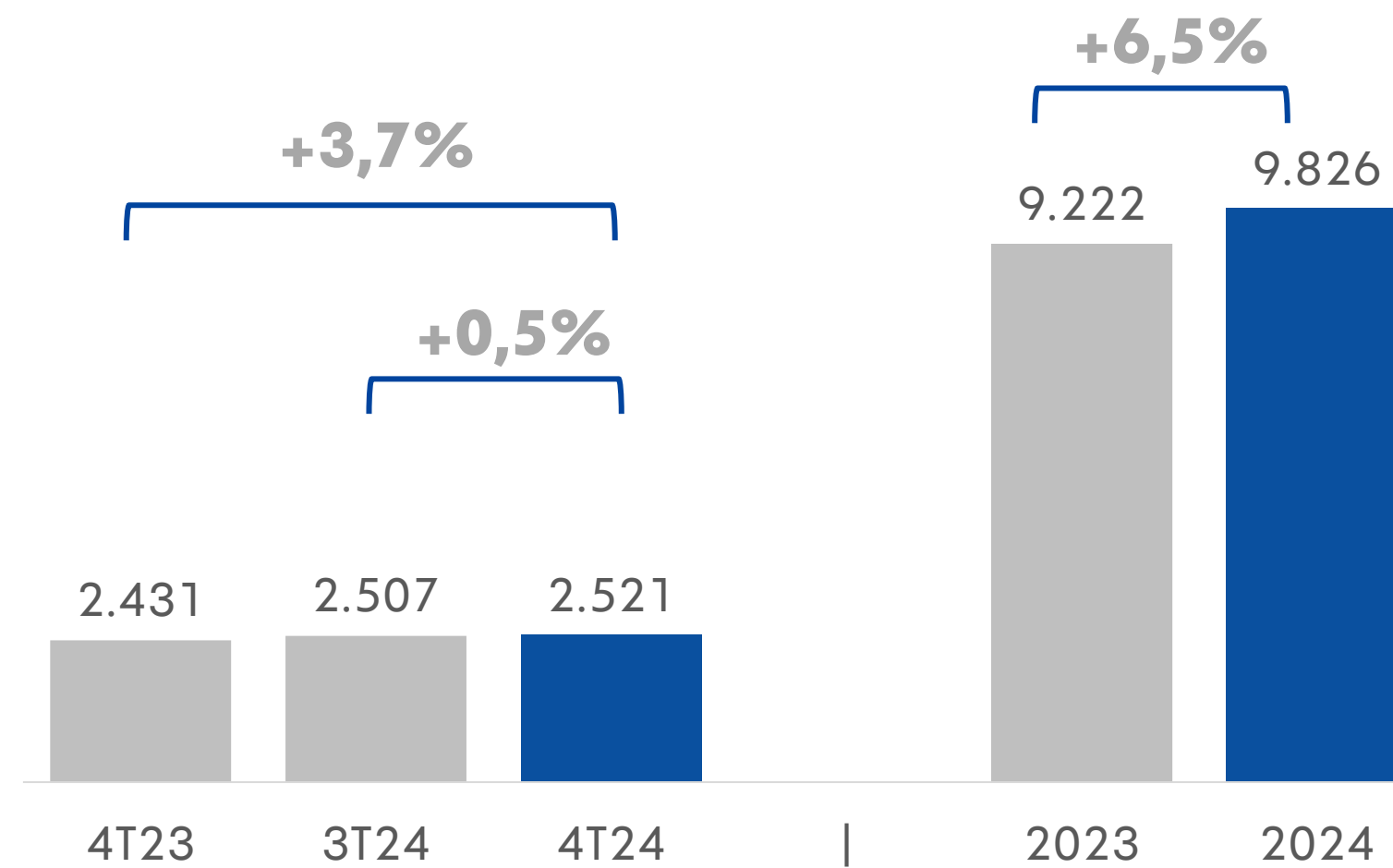
¹ Lucro dos últimos 12 meses \ média do PL ajustado do mês de referência com o correspondente do exercício anterior

Prêmios Emitidos

Destaque para o crescimento anual nos ramos Habitacional (+12%) Residencial (+15%), Prestamista (+6%) e Assistência (+42%).

Prêmios Emitidos

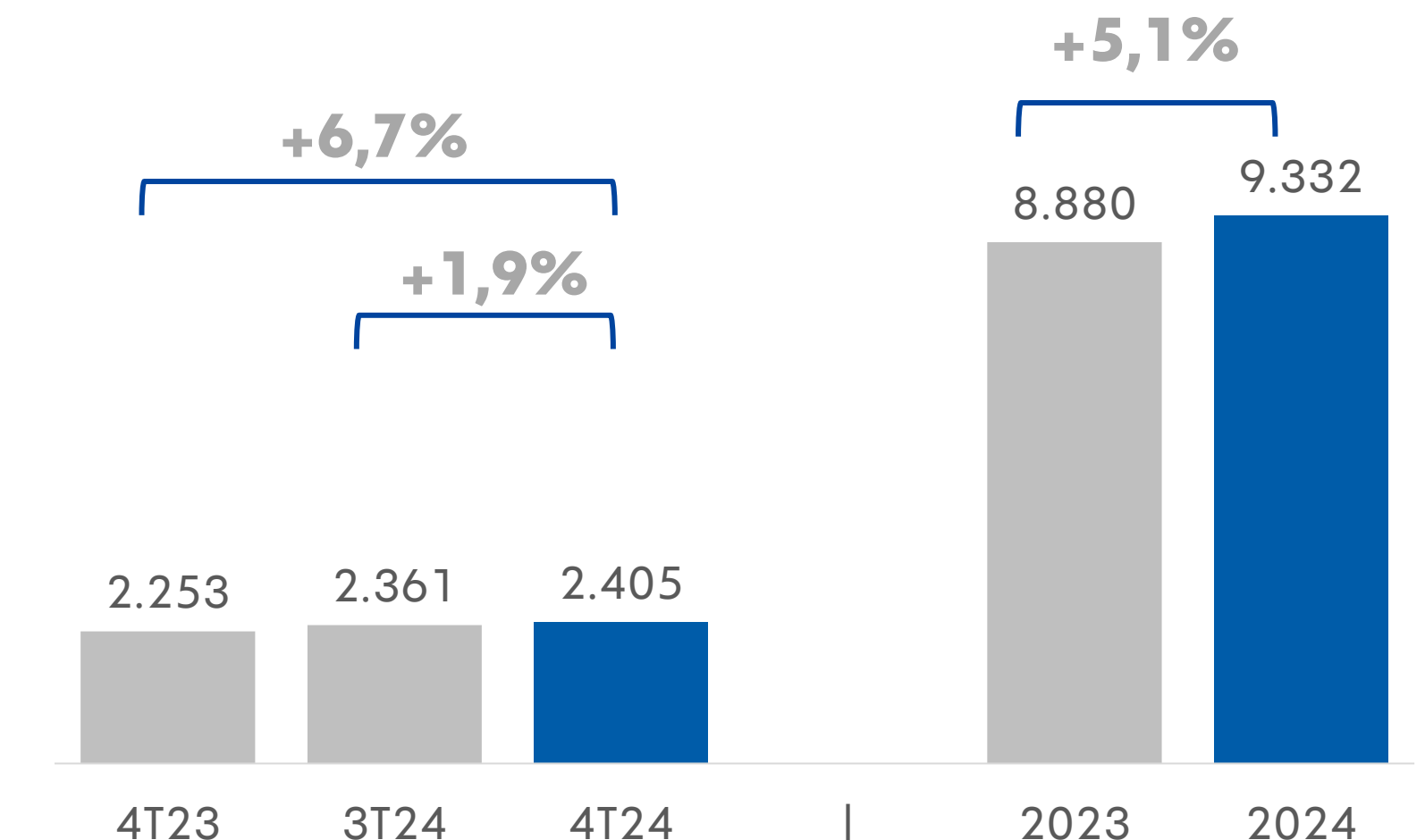
R\$ milhões



Prêmios Emitidos por Ramo		R\$ milhões 2024	/4T23	/2023
Habitacional	37%	3.602	+13%	+12%
Vida	23%	2.314	-8%	-4%
Prestamista	24%	2.320	+1%	+6%
Residencial	9%	923	+15%	+15%
Assistência	2%	208	+51%	+42%
Outros Seguros	5%	458	-20%	-3%
Total Risco	100%	9.826	+4%	+7%

Prêmios Ganhos

R\$ milhões



Prêmios Ganhos por Ramo

R\$ milhões

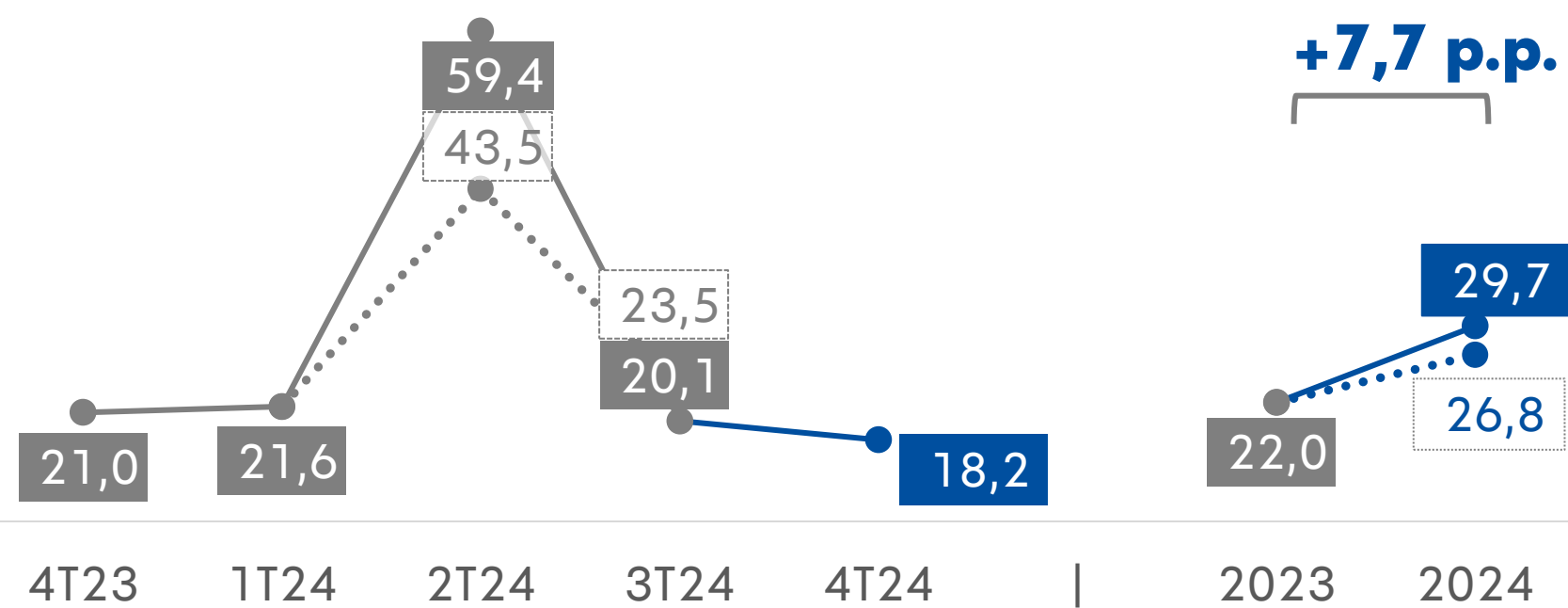
Prêmios Ganhos por Ramo		R\$ milhões 2024	/4T23	/2023
Habitacional	39%	3.602	+13%	+12%
Vida	23%	2.178	-2%	-4%
Prestamista	22%	2.032	+4%	+4%
Residencial	9%	813	+8%	+5%
Assistência	2%	208	+51%	+42%
Outros Seguros	5%	499	-1%	-3%
Total Risco	100%	9.332	+7%	+5%

Indicadores de Desempenho

Sinistralidade

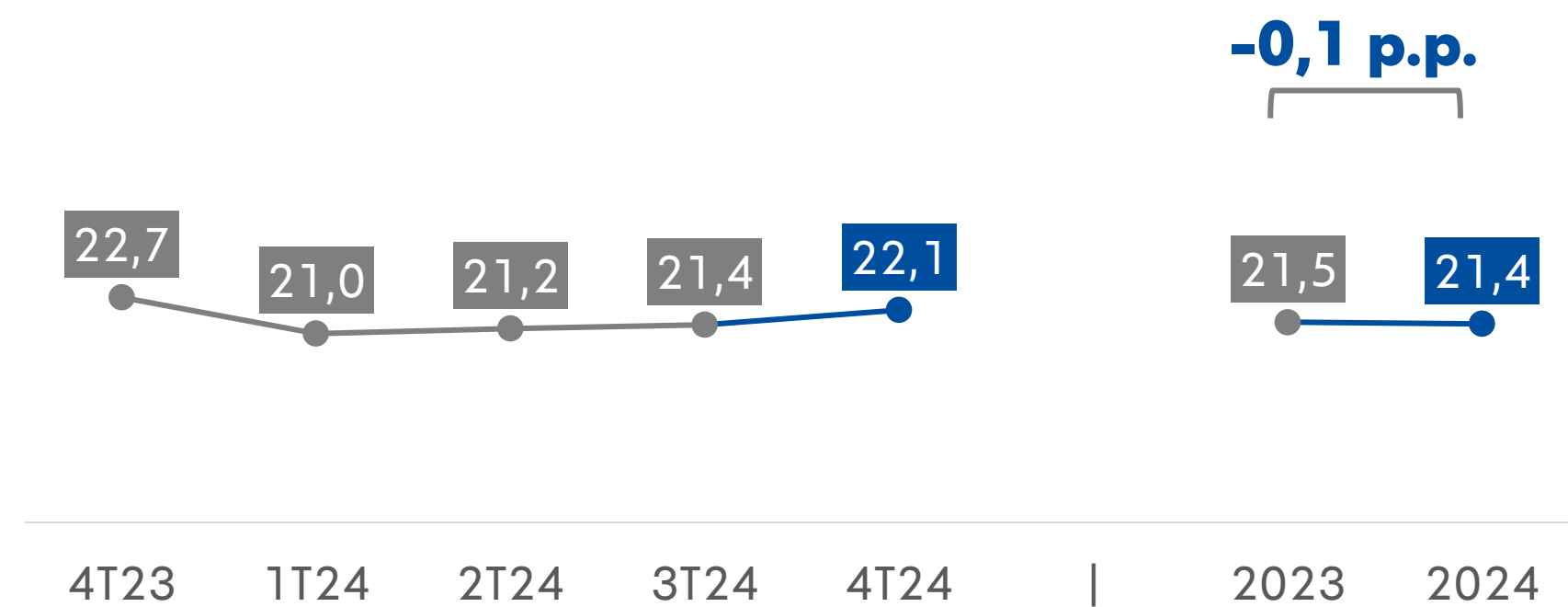
% Prêmio Ganho

• Líq. Resseguros



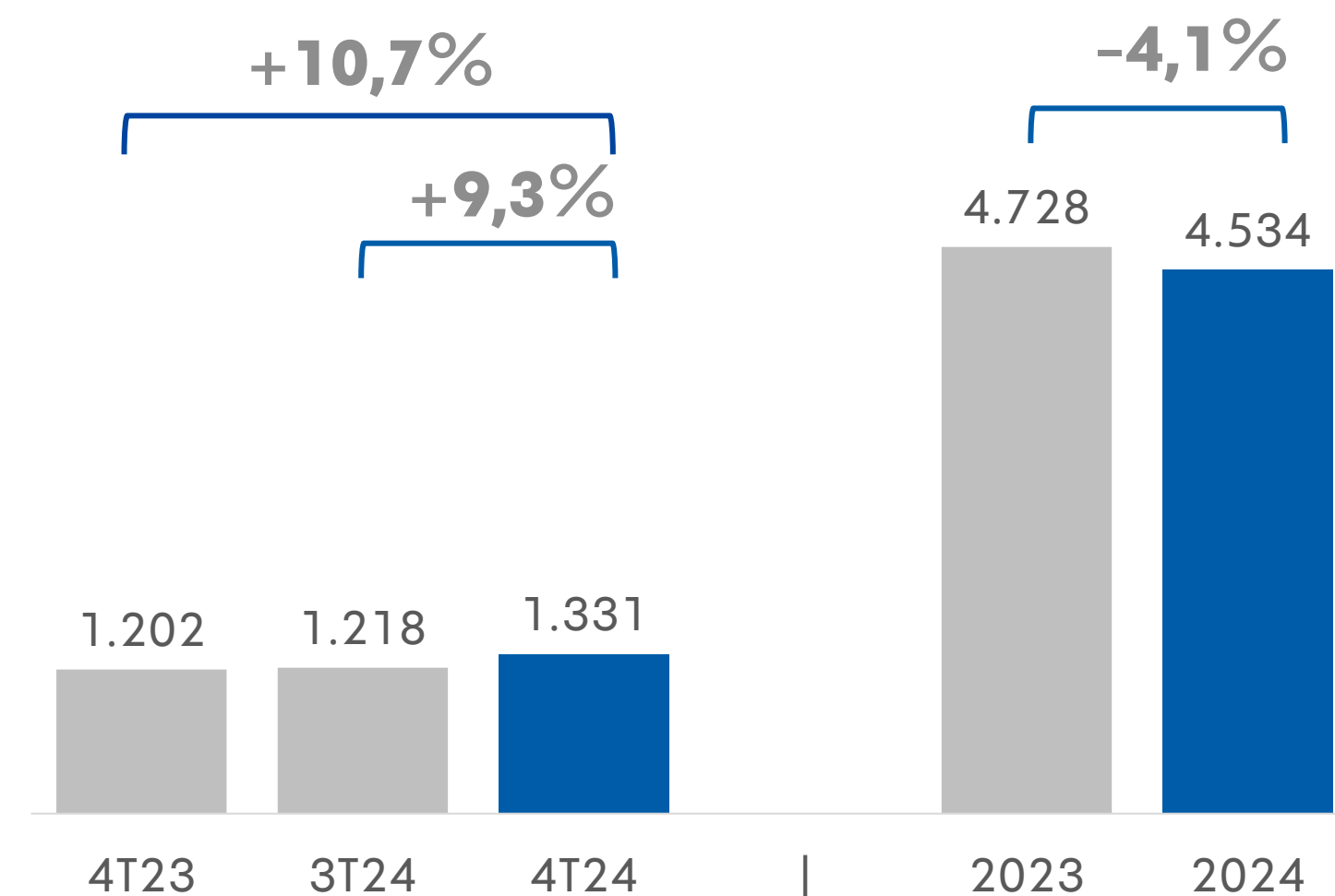
Comissionamento

% Prêmio Ganho



Margem Operacional

R\$ milhões



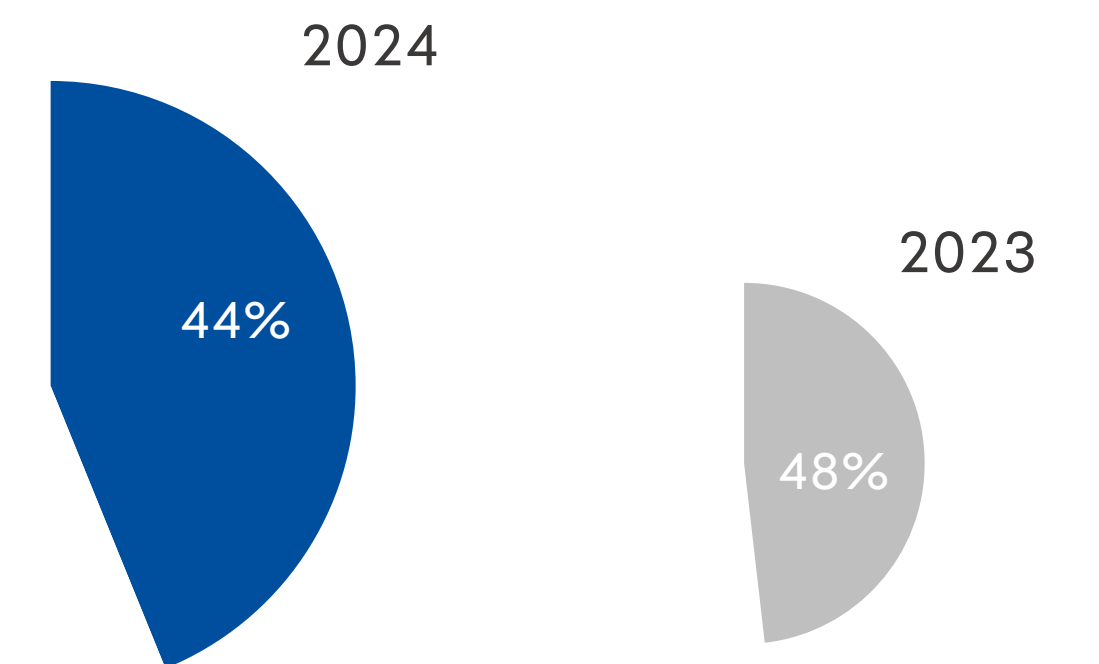
Distribuição e Variação por Ramo

R\$ milhões

Ramo	%	R\$ milhões 2024	/4T23	/2023
Habitacional	48%	2.155	+5%	+2%
Vida	28%	1.256	+2%	-2%
Prestamista	12%	540	+53%	-27%
Residencial	9%	389	+11%	-3%
Assistência	2%	102	+55%	+35%
Outros Seguros	2%	92	-43%	-24%
Total Risco	100%	4.534	+11%	-4%

Representatividade¹

% Margem Operacional Total



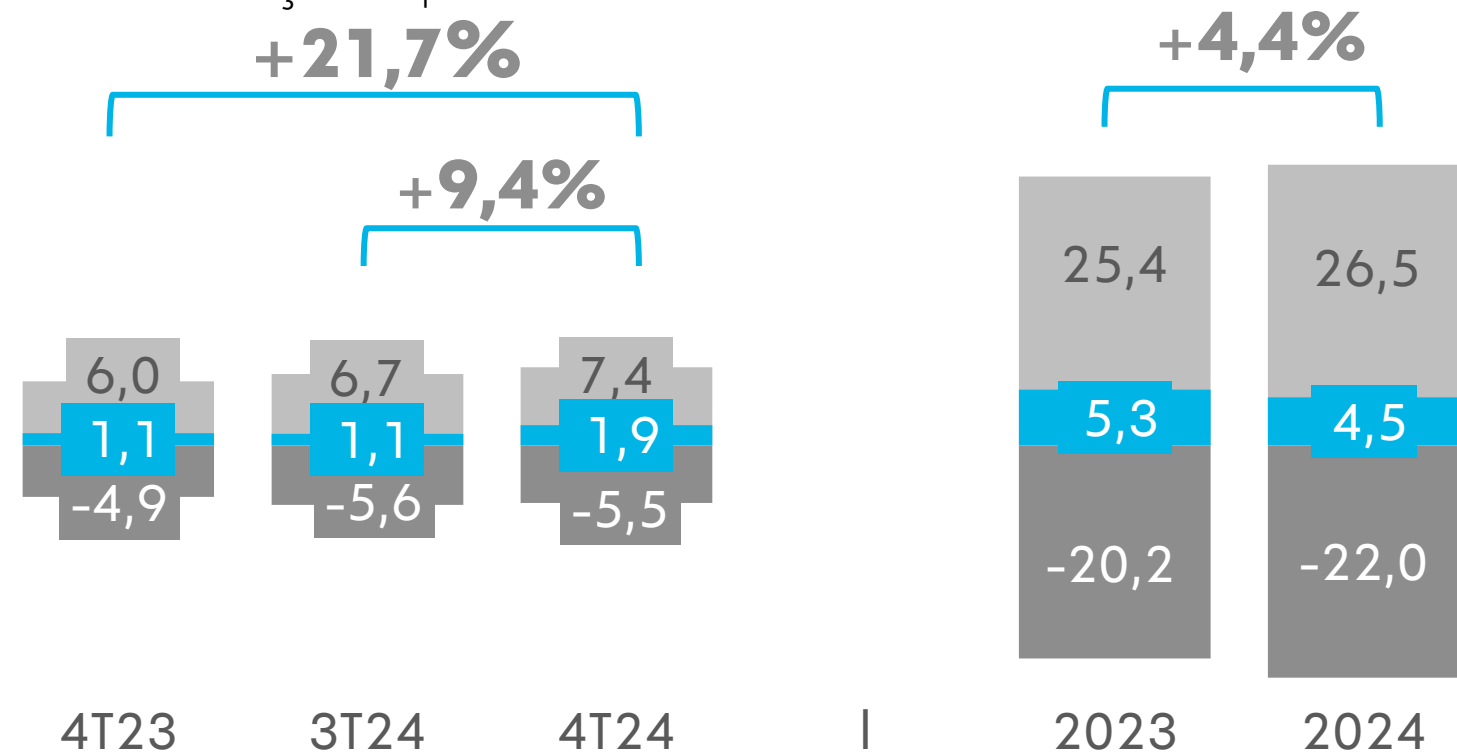
¹ Representatividade ponderada pela participação da Caixa Seguridade em cada empresa

PREVIDÊNCIA

Contribuições de Previdência

R\$ bilhões

■ Portabilidade/Resgate ■ Contribuição Bruta
■ Contribuição Líquida



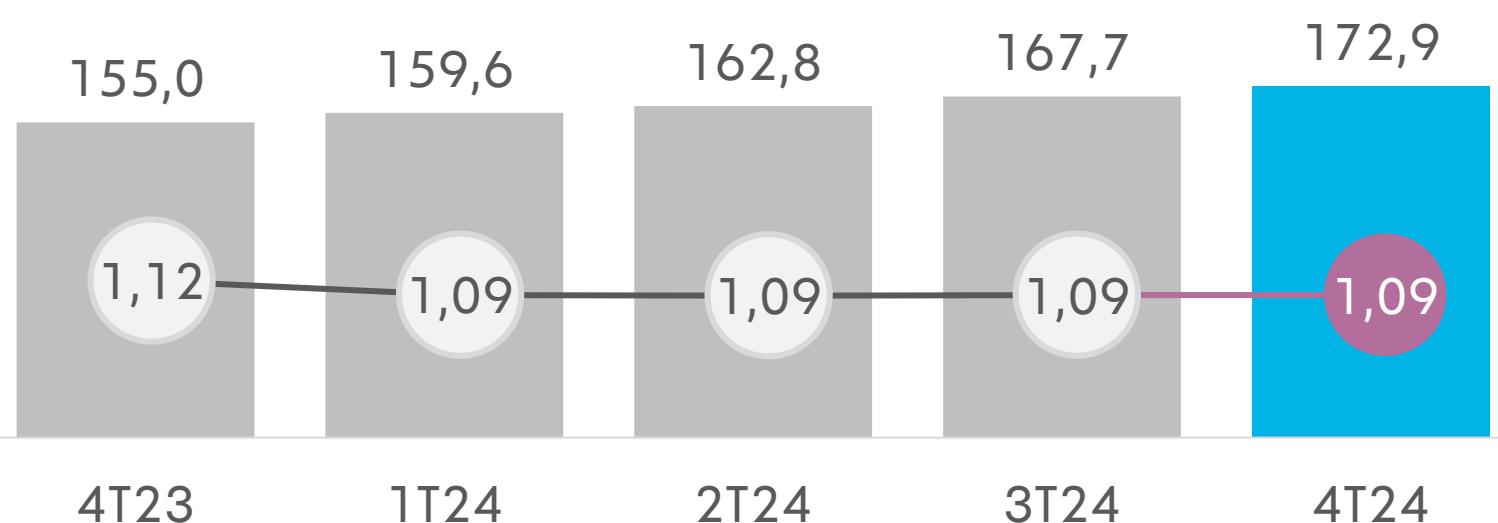
Reservas de Previdência

R\$ bilhões

Taxa Adm Média a.a. % Reservas

+11,6%

+3,1%

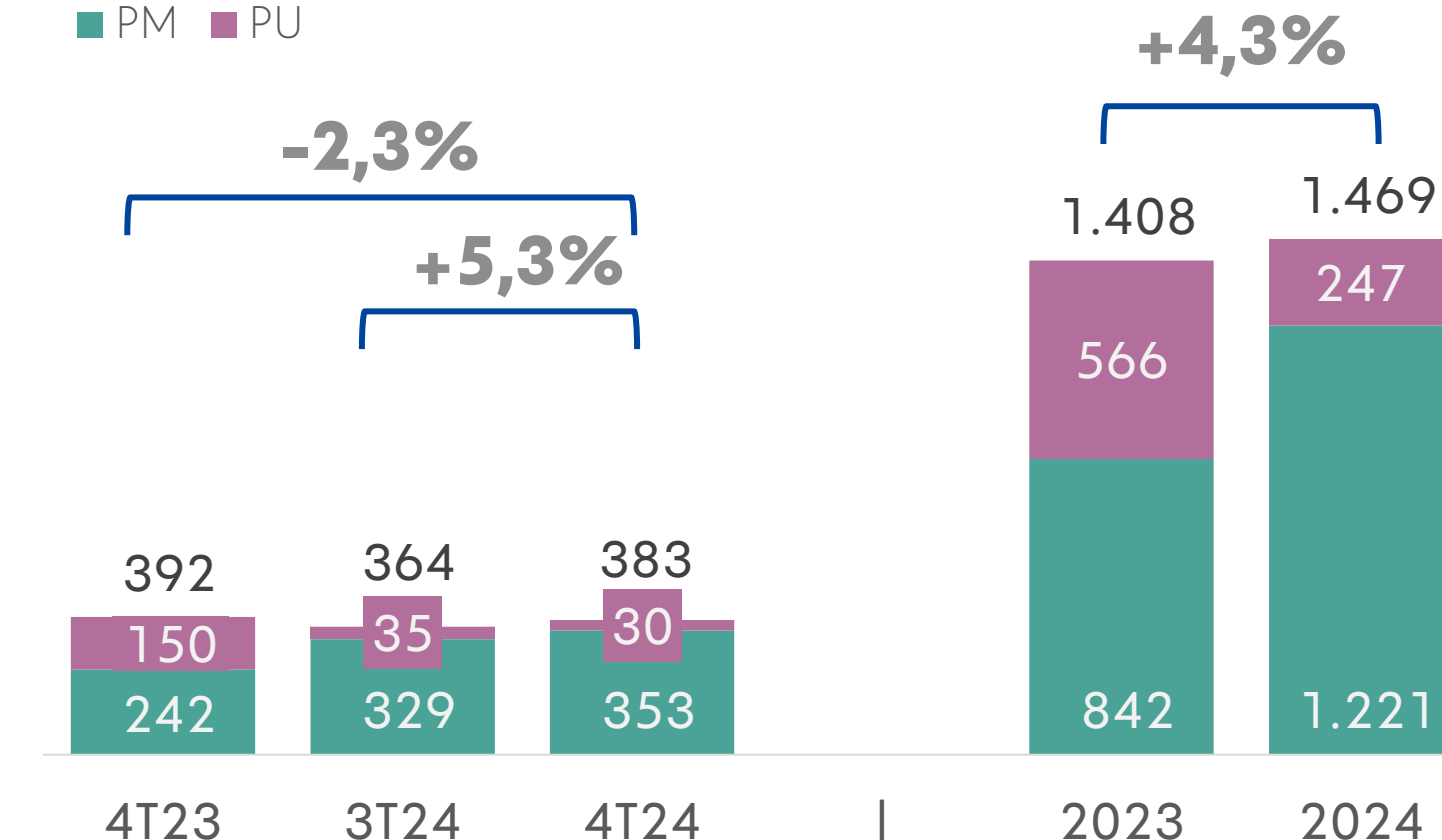


CAPITALIZAÇÃO

Recursos Arrecadados - Capitalização

R\$ milhões

■ PM ■ PU

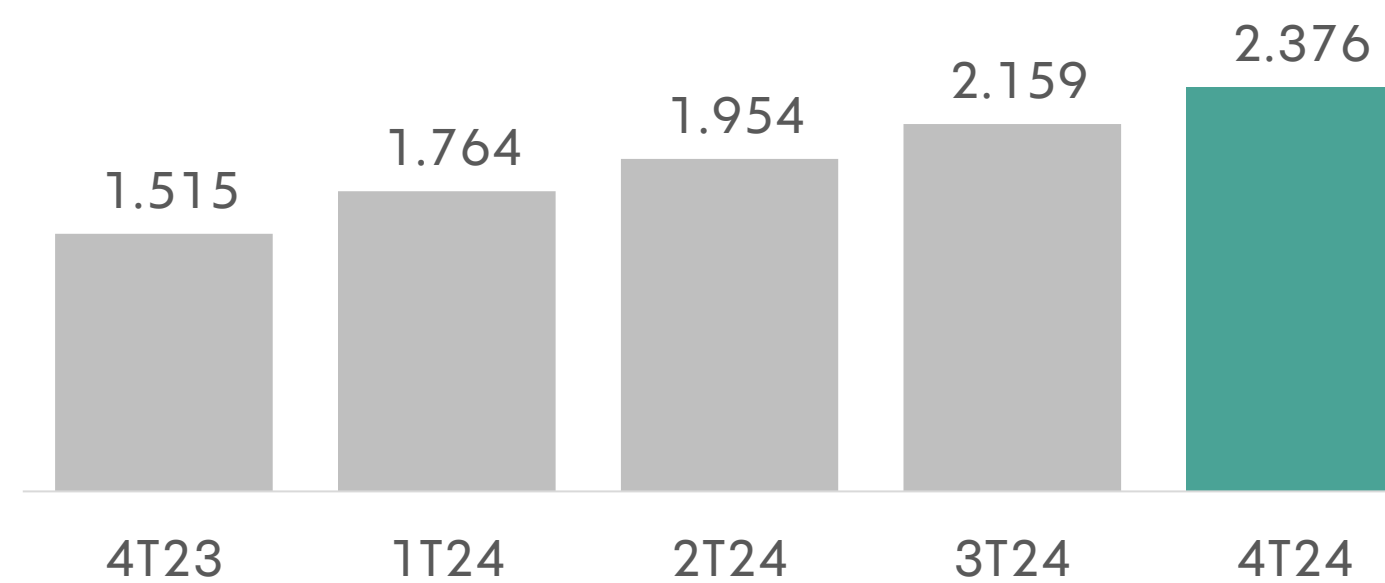


Reservas de Capitalização

R\$ milhões

+56,8%

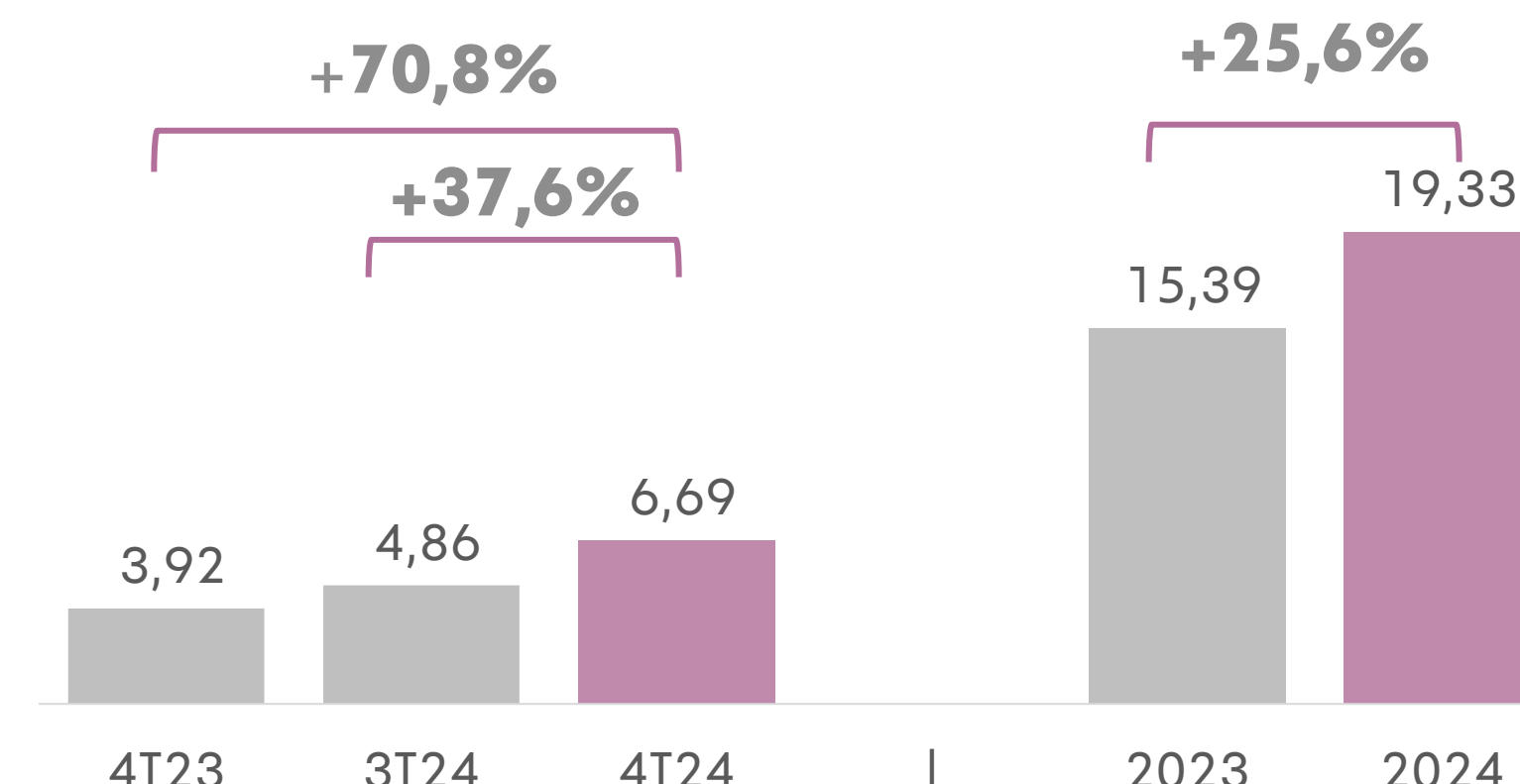
+10,1%



CONSÓRCIO

Cartas de Crédito

R\$ bilhões



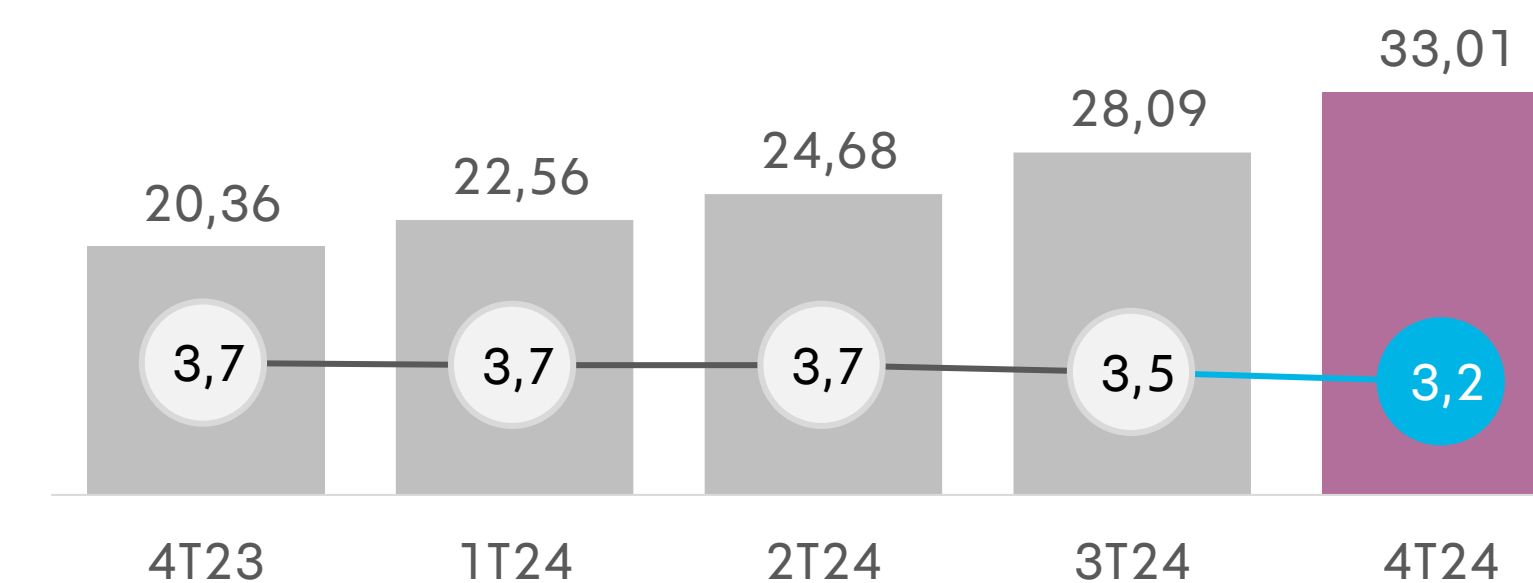
Estoque de Cartas

R\$ bilhões

Taxa Adm Média a.a. % Estoque

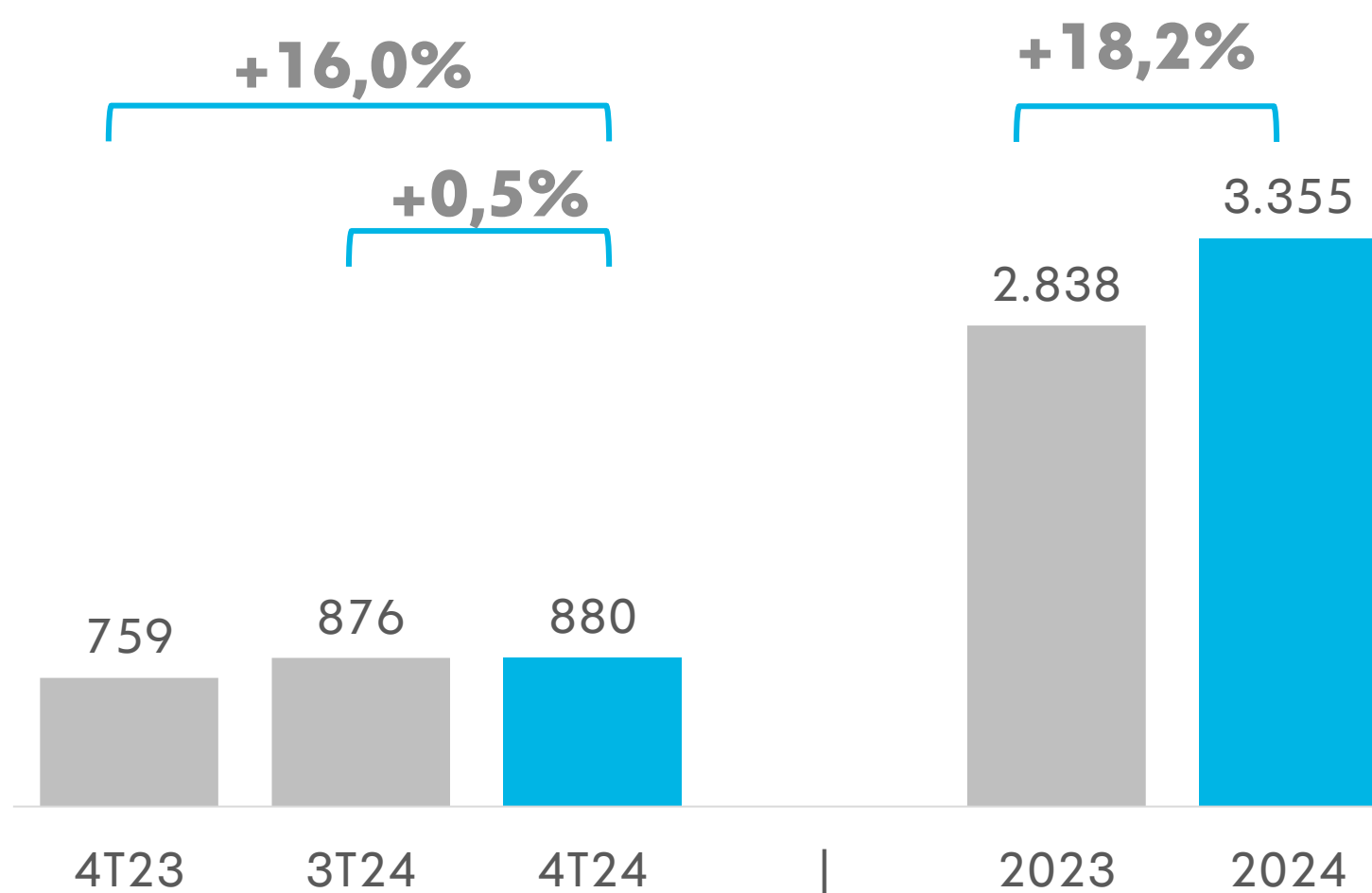
+62,1%

+17,5%



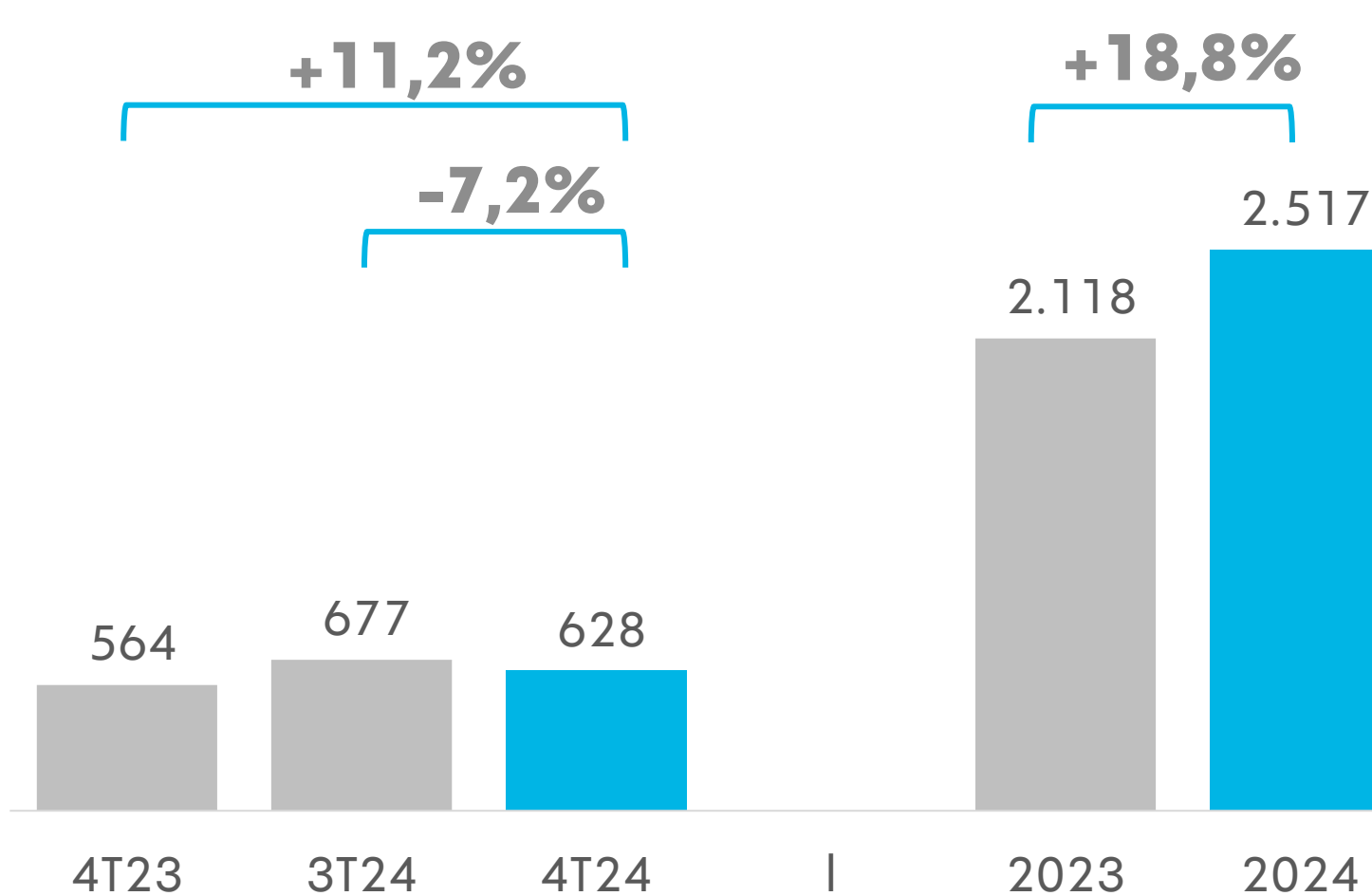
Receita Operacional

R\$ milhões



Margem Operacional de Acumulação¹

R\$ milhões



Receita Operacional

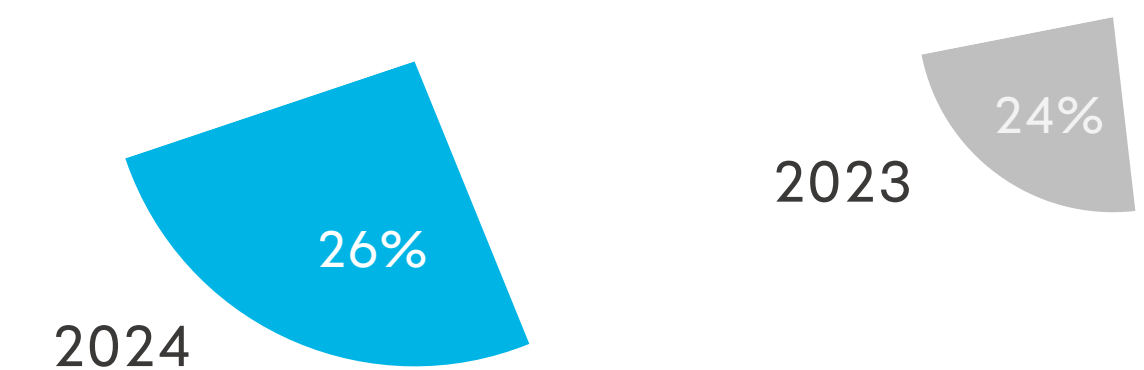
Crescimento de 18% na comparação entre o acumulado de 2024 e 2023, com crescimento para todos os segmentos, destaque para Consórcio, +52% entre os períodos

Representatividade de Acumulação²

% Margem Operacional Total

Receita Operacional R\$ milhões		2024	/4T23	/2023
Previdência	58%	1.952	+10%	+9%
Consórcio	26%	870	+37%	+52%
Capitalização	16%	533	+8%	+11%
Total Acumulação	100%	3.355	+16%	+18%

Margem Operacional ¹ R\$ milhões		2024	/4T23	/2023
Previdência	67%	1.678	+10%	+11%
Consórcio	21%	520	+15%	+60%
Capitalização	13%	319	+14%	+14%
Total Acumulação	100%	2.517	+11%	+19%



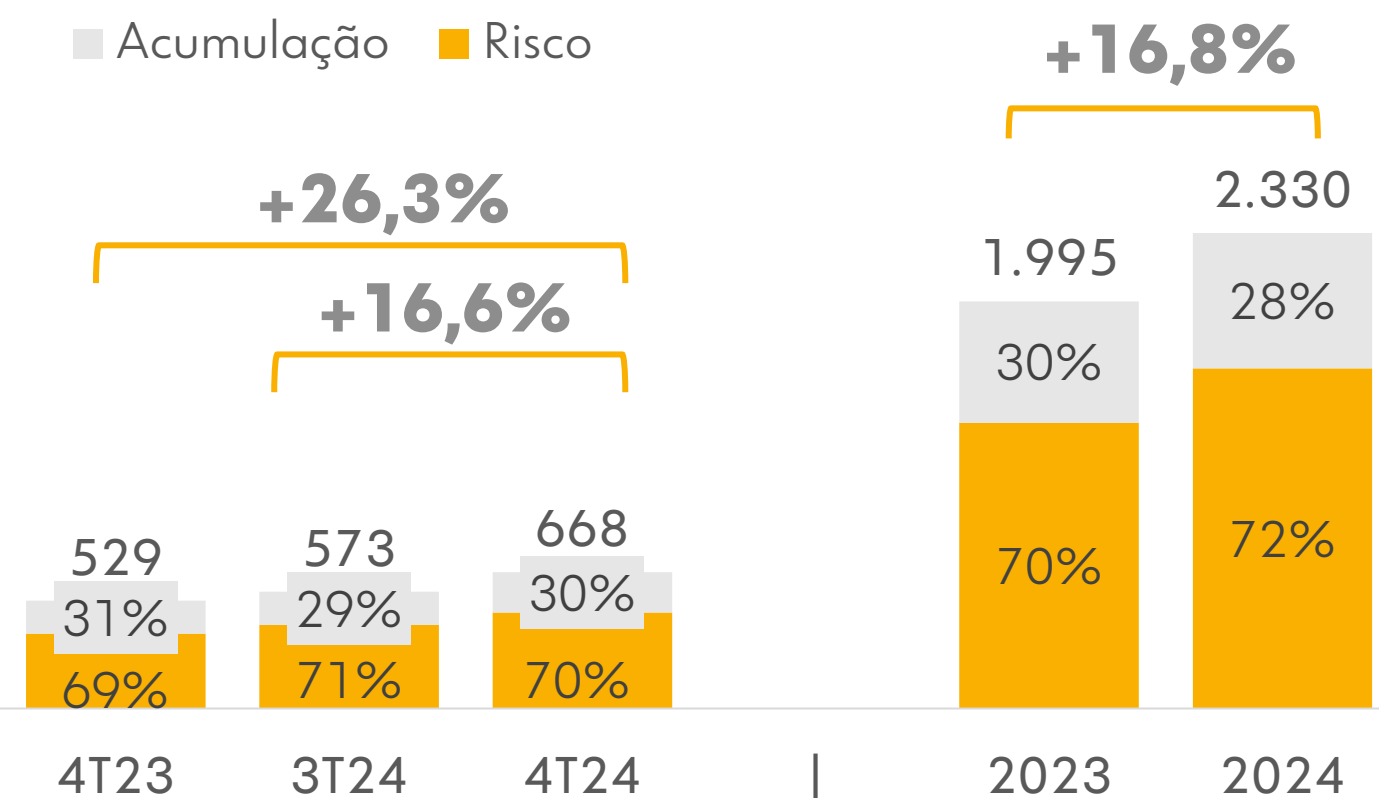
¹ Previdência considera a margem Operacional descontada de Earn-Out e LPC.

² Representatividade ponderada pela participação da Caixa Seguridade em cada empresa

Receitas de Corretagem¹

R\$ milhões

■ Acumulação ■ Risco



Corretagem por Segmento

R\$ milhões



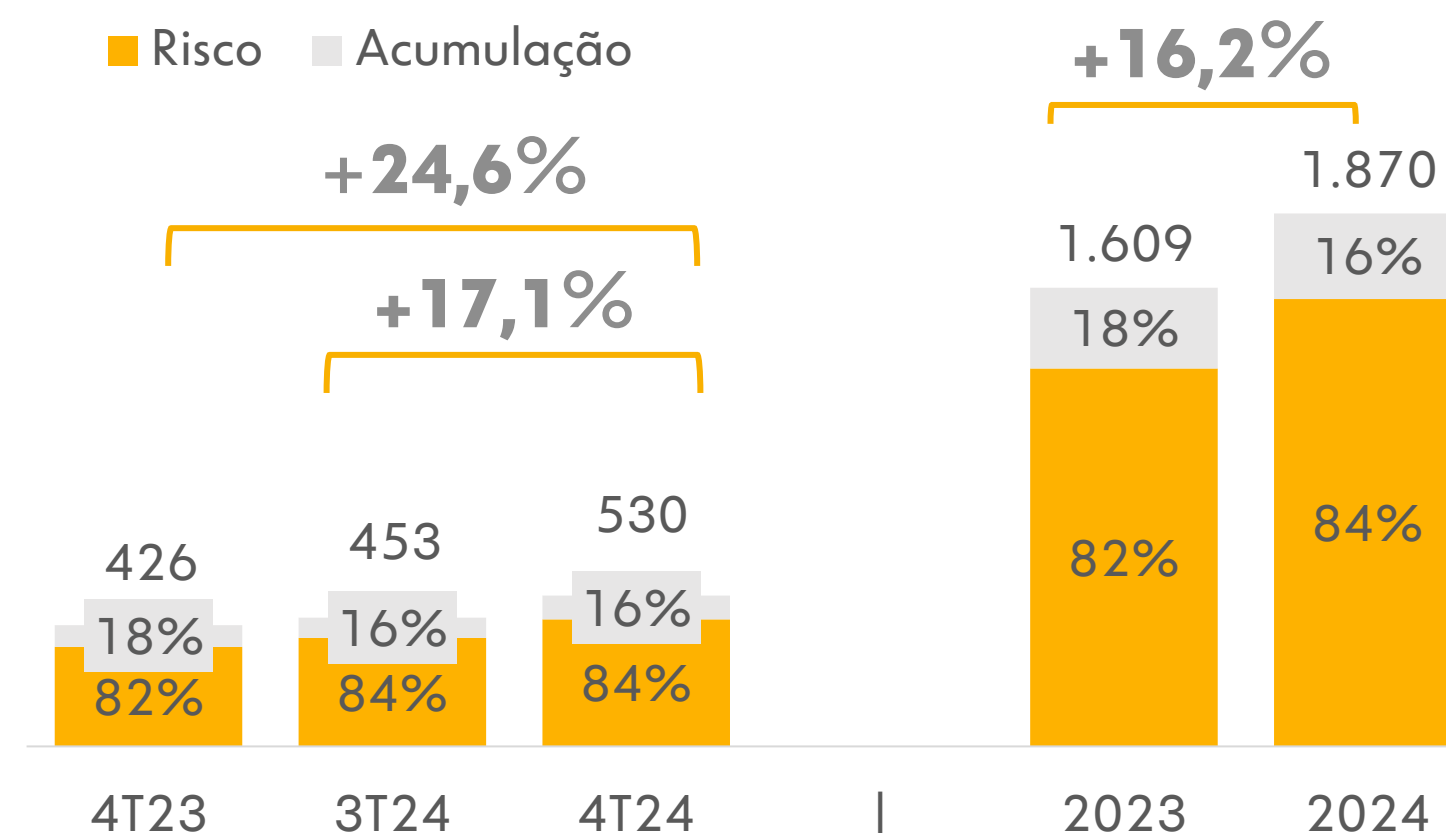
2024 **/4T23** **/2023**

Segmento	%	2024	/4T23	/2023
Prestamista	30%	690	+14%	+8%
Habitacional	19%	446	+76%	+54%
Residencial	13%	296	+18%	+14%
Vida	7%	168	-2%	0%
Consórcio	19%	440	+30%	+16%
Previdência	5%	116	+13%	+3%
Capitalização	5%	108	0%	+4%
Outros Seguros	3%	66	+79%	+58%
Total Distribuição	100%	2.330	+26%	+17%

Margem Operacional

R\$ milhões

■ Risco ■ Acumulação



Margem Operacional por Segmento

R\$ milhões



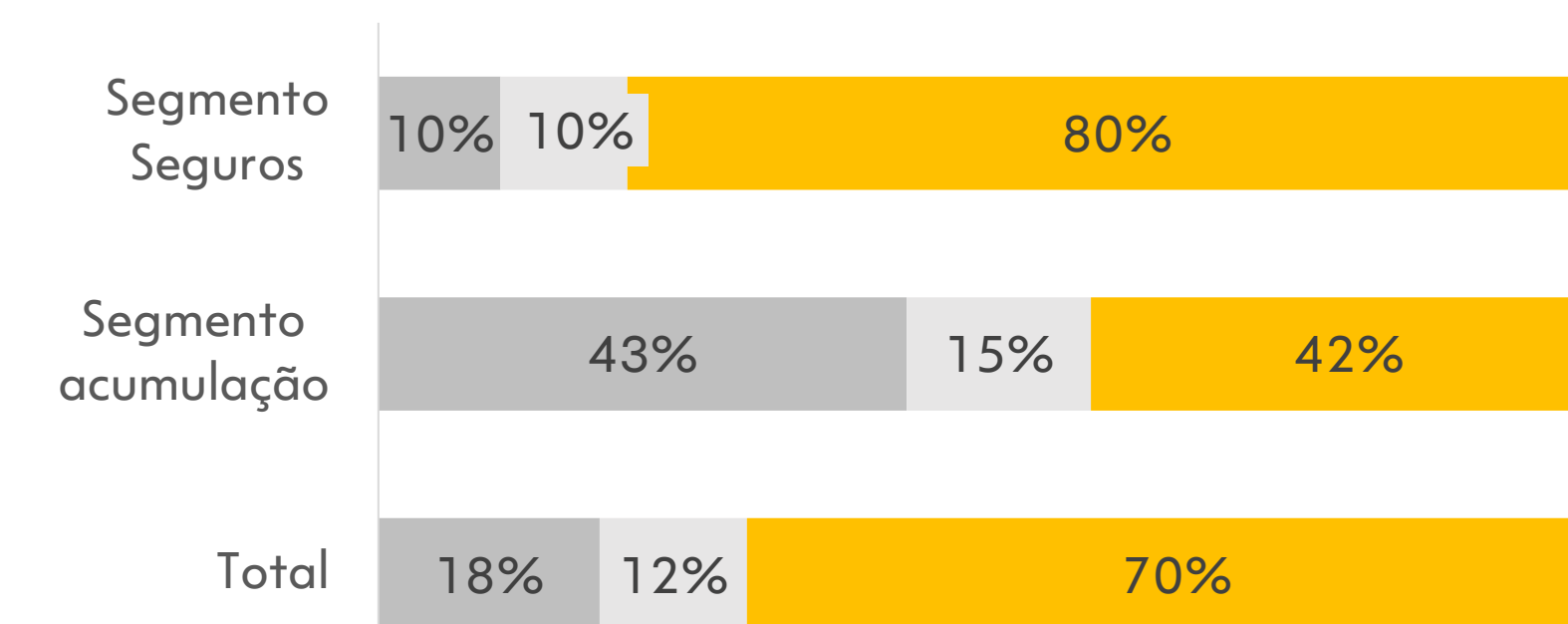
2024 **/4T23** **/2023**

Segmento	%	2024	/4T23	/2023
Prestamista	37%	690	+14%	+8%
Habitacional	23%	437	+73%	+53%
Residencial	12%	220	+23%	+16%
Vida	9%	168	-2%	0%
Consórcio	7%	127	+24%	+15%
Previdência	6%	116	+13%	+3%
Capitalização	3%	57	-19%	-4%
Outros Seguros	3%	54	+39%	+35%
Total Distribuição	100%	1.870	+25%	+16%

Distribuição da corretagem²

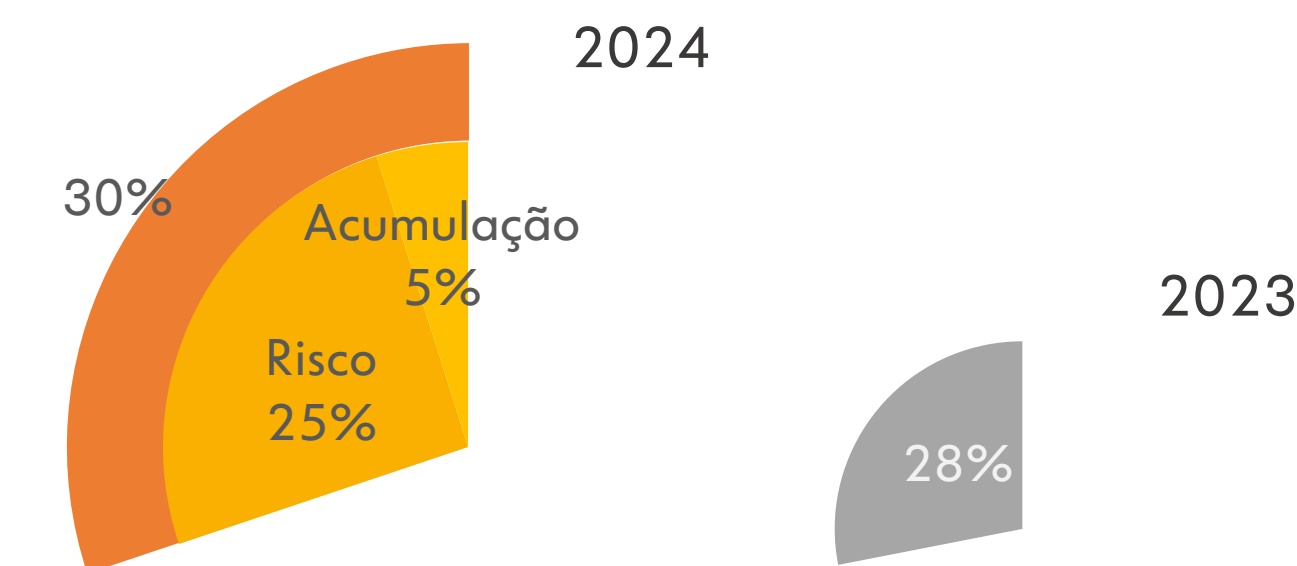
% 2024

■ Fee premiação ■ Fee serviço Caixa ■ Receita distribuição



Representatividade³

% Margem Operacional Total



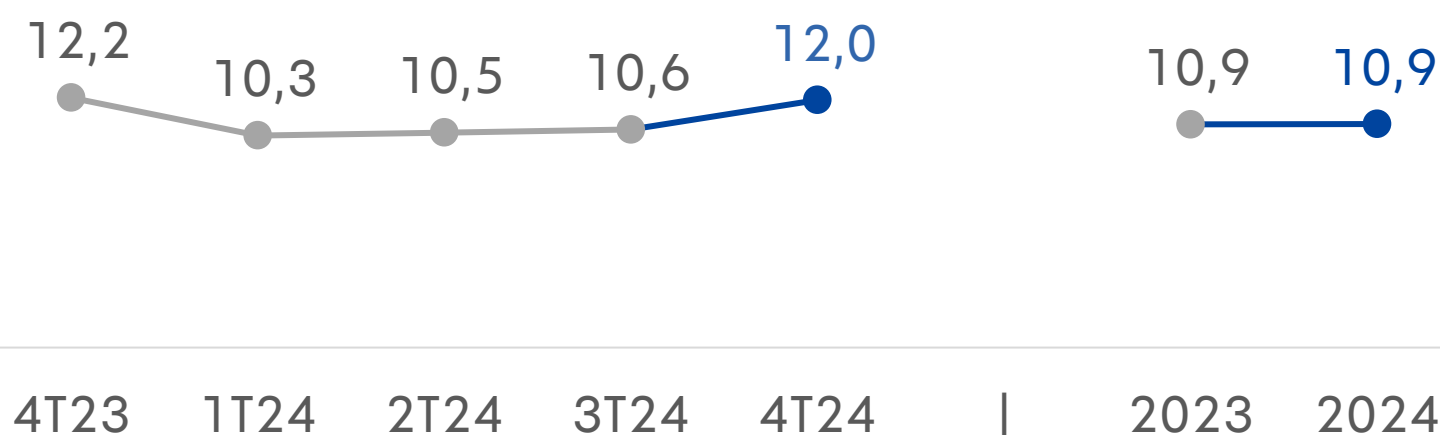
¹ Considera receitas de corretagem e comissionamento, além de receitas de acesso à rede e distribuição (BDF).

² Visão gerencial que considera os fees de serviço Caixa e de Premiação referentes aos ramos vida, prestamista e previdência, que são pagos diretamente pela seguradora à CAIXA, sendo que, para os demais ramos, os custos são pagos pela corretora.

³ Representatividade ponderada pela participação da Caixa Seguridade em cada empresa

ÍNDICE DESPESAS ADMINISTRATIVAS (IDA)

Despesas Administrativas
% Receita Operacional



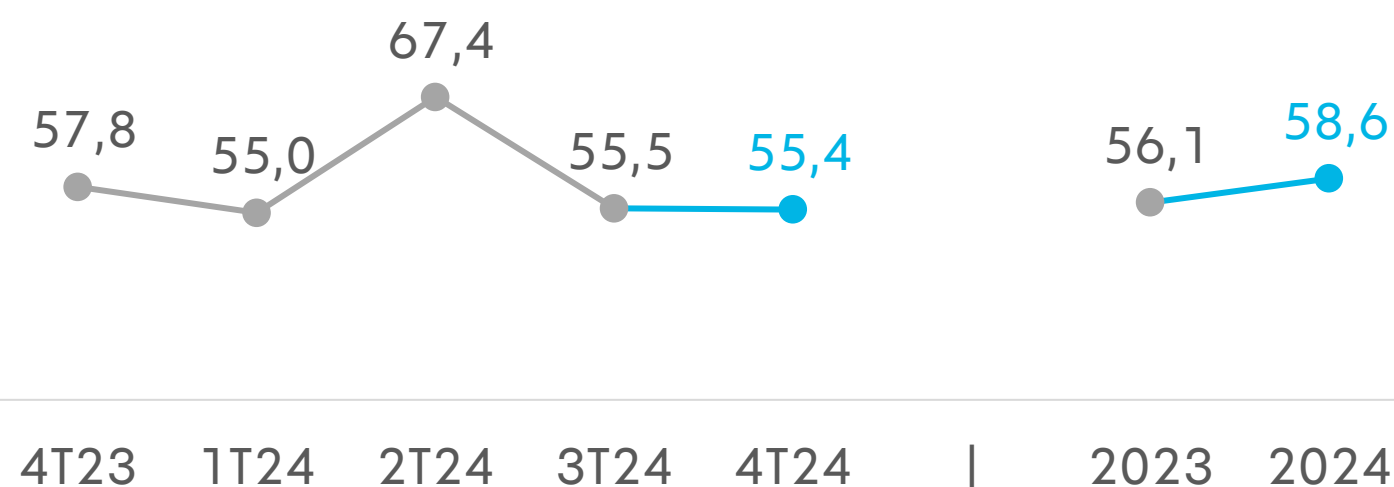
Índice por Agrupamento	IDA 2024	Δ2023 p.p.	IDA 4T24	Δ4T23 p.p.
Bancassurance CAIXA	11,1%	+0,0	12,2%	-0,2
Run-off	12,6%	-0,1	15,7%	-0,1
Novas Parcerias	12,0%	+0,3	13,4%	+0,2
Holding + Corretora	5,4%	-0,1	4,3%	-0,2
Bancassurance PAN	9,1%	-0,1	10,4%	+0,3
ÍNDICE GERAL	10,9%	+0,0	12,0%	-0,1

IDA

O indicador anualizado de 2024 manteve o patamar do ano anterior, sendo que para 2024, o indicador foi pressionado pelo aumento das despesas administrativas com TI e investimentos realizados com incentivos fiscais relacionados à Lei Rouanet ao longo do ano, no total de R\$ 51,5 milhões. Desconsiderando os custos relacionados a incentivos fiscais, o IDA de 2024 seria de 10,6%.

ÍNDICE COMBINADO (IC)

Despesas Gerais e Administrativas
% Receita Operacional



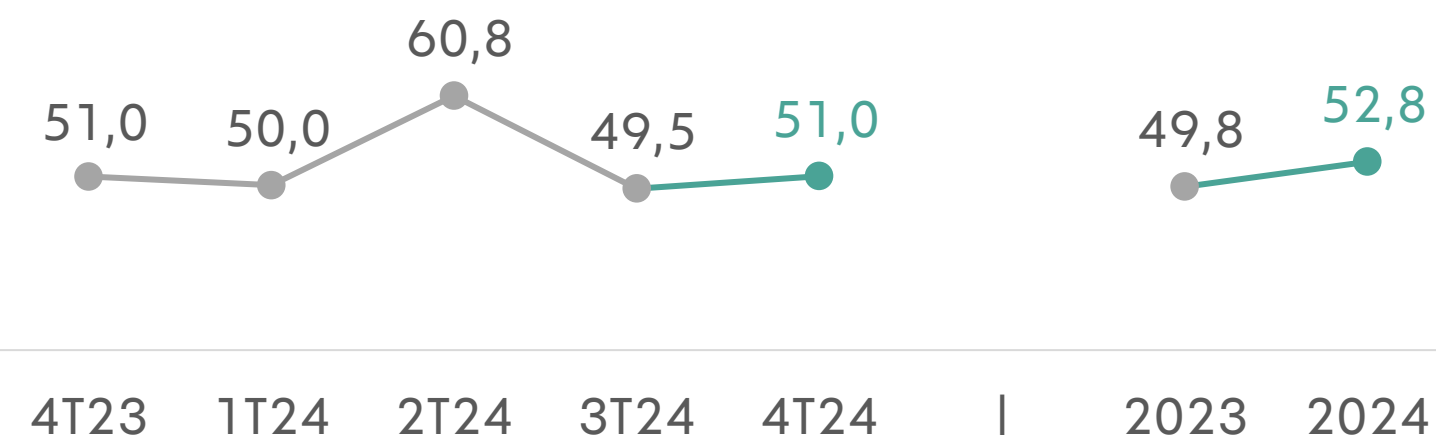
Índice por Agrupamento	IC 2024	Δ2023 p.p.	IC 4T24	Δ4T23 p.p.
Bancassurance CAIXA	57,7%	+3,3	55,2%	-0,7
Run-off	63,8%	+4,6	63,7%	+5,2
Novas Parcerias	60,8%	+3,8	58,5%	-1,8
Holding + Corretora	36,7%	+1,7	33,7%	+0,6
Bancassurance PAN	67,2%	-4,5	71,8%	-1,6
ÍNDICE GERAL	58,6%	+2,6	57,0%	-0,8

IC

O Índice Combinado (IC), na visão anualizada, cresceu 2,6 p.p. na relação entre 2024 e 2023, efeito dos eventos não recorrentes de sinistros relacionados ao Rio Grande do Sul e ao ramo prestamista no segundo trimestre de 2024.

ÍNDICE COMBINADO AMPLIADO (ICA)

Despesas Gerais e Administrativas
% Receita Operacional + Resultado Financeiro

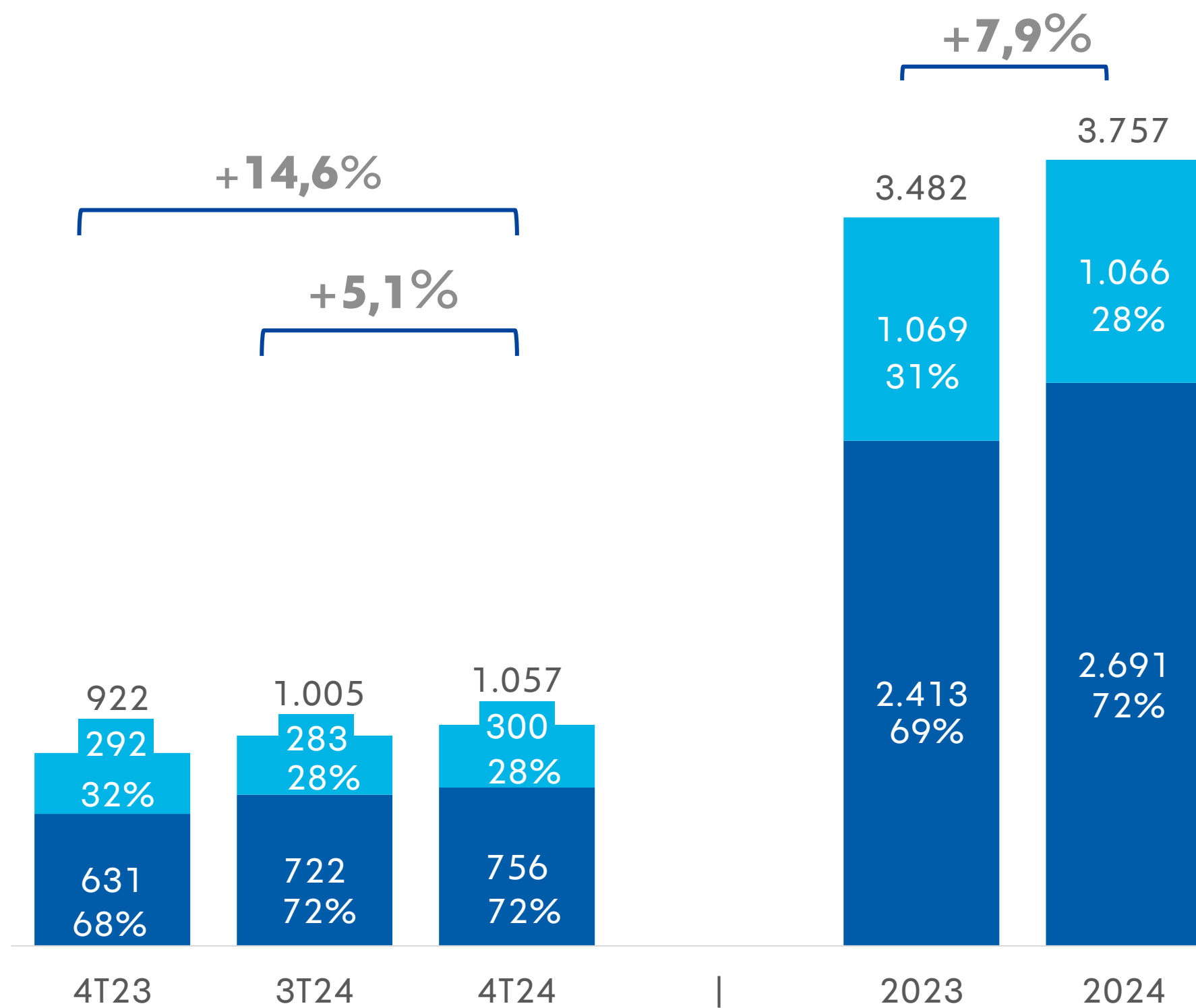


Índice por Agrupamento	ICA 2024	Δ2023 p.p.	ICA 4T24	Δ4T23 p.p.
Bancassurance CAIXA	51,9%	+3,7	49,5%	+0,2
Run-off	57,0%	+5,2	56,5%	+6,4
Novas Parcerias	53,9%	+3,8	51,8%	-1,1
Holding + Corretora	35,5%	+2,5	32,0%	+0,9
Bancassurance PAN	60,3%	-3,8	64,4%	-1,4
ÍNDICE GERAL	52,8%	+3,0	51,0%	+0,1

Lucro Líquido

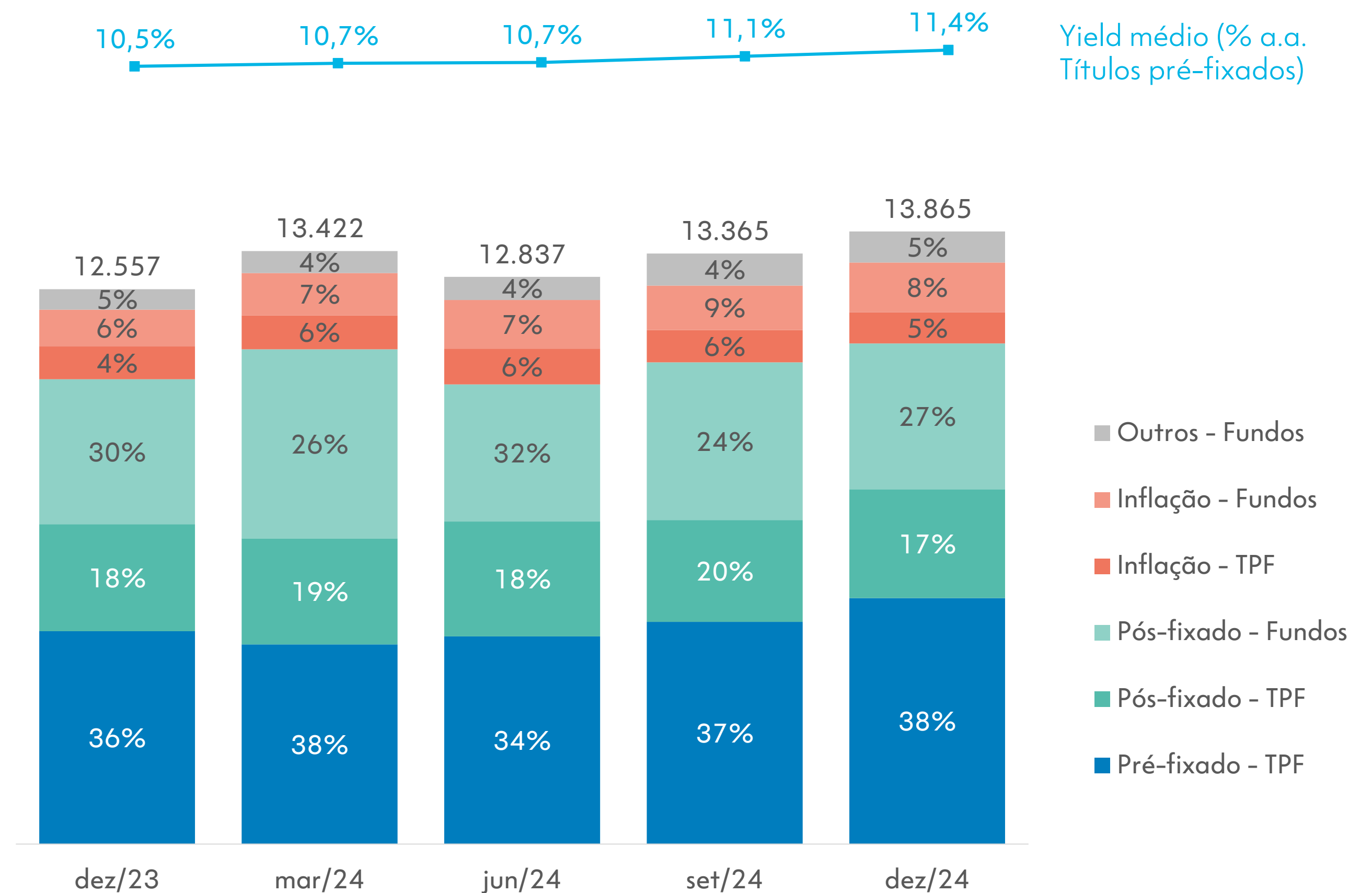
(Operacional X Financeiro¹)

- Resultado da Operação
- Resultado Financeiro



Composição agrupada da Carteira de Investimentos²

% Consolidado das aplicações financeiras (milhões)



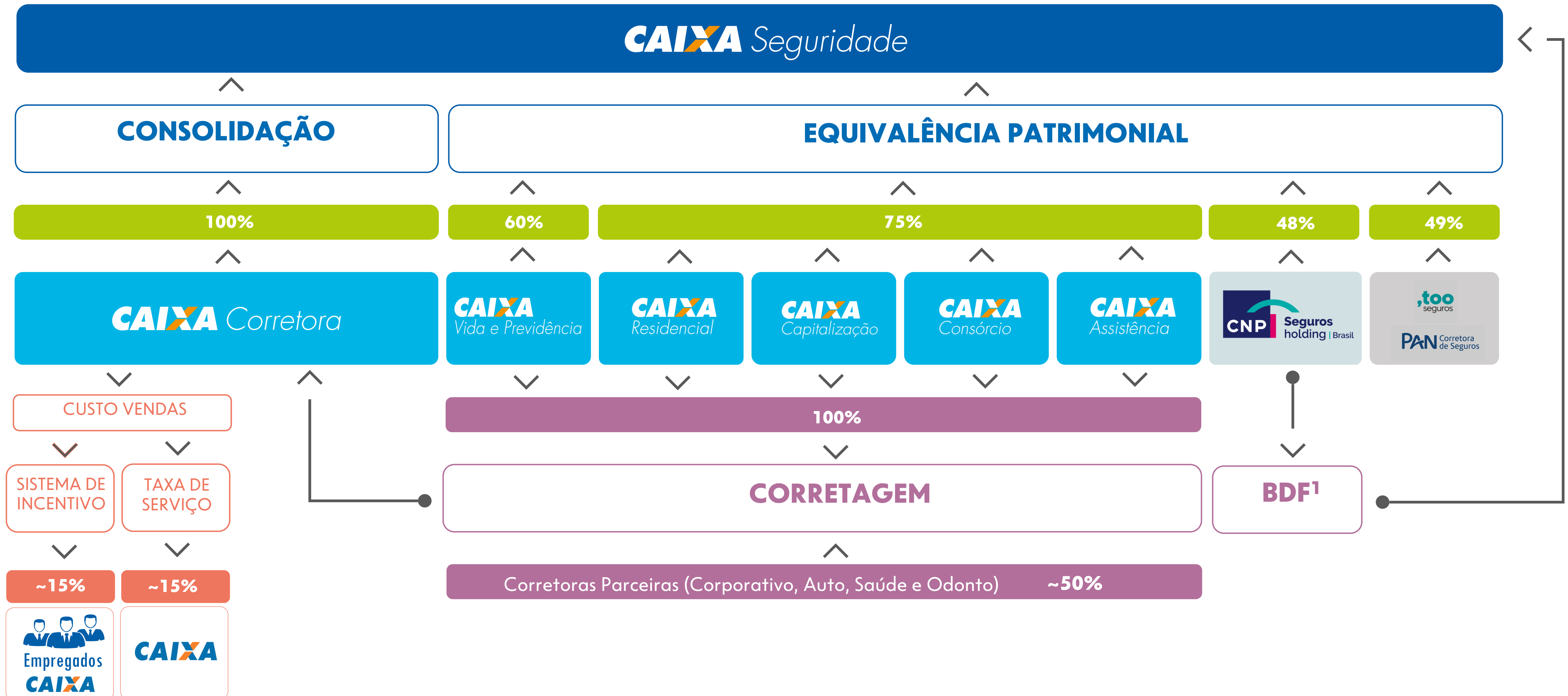
¹ Resultado financeiro líquido de tributos, considerando a alíquota efetiva de cada empresa, ponderado pelos respectivos percentuais de participação em cada empresa.

² Carteira de investimentos ponderada pelos respectivos percentuais de participação em cada empresa.

APRESENTAÇÃO
INSTITUCIONAL

4T24

APÊNDICE



Legenda: % Participação Econômica (% do resultado líquido) % Custo Estimado (% da taxa de corretagem) % Taxa de Corretagem (% da comissão de vendas)

1 Bancassurance Distribution Fee

CONSÓRCIO

Taxa de administração **R\$ 870,0mi**
 Corretagem **R\$ 127,4mi**

PREVIDÊNCIA

Receitas **R\$ 1.951,8mi**
 Corretagem **R\$ 116,1mi**

CAPITALIZAÇÃO

Arrecadação **R\$ 533,2mi**
 Corretagem **R\$ 57,1mi**

ASSISTÊNCIA

Receitas **R\$ 208,4mi**
 Corretagem **R\$ 36,6mi**

PRESTAMISTA

Prêmios Emitidos **R\$ 2.319,7mi**
 Corretagem **R\$ 690,1mi**

HABITACIONAL

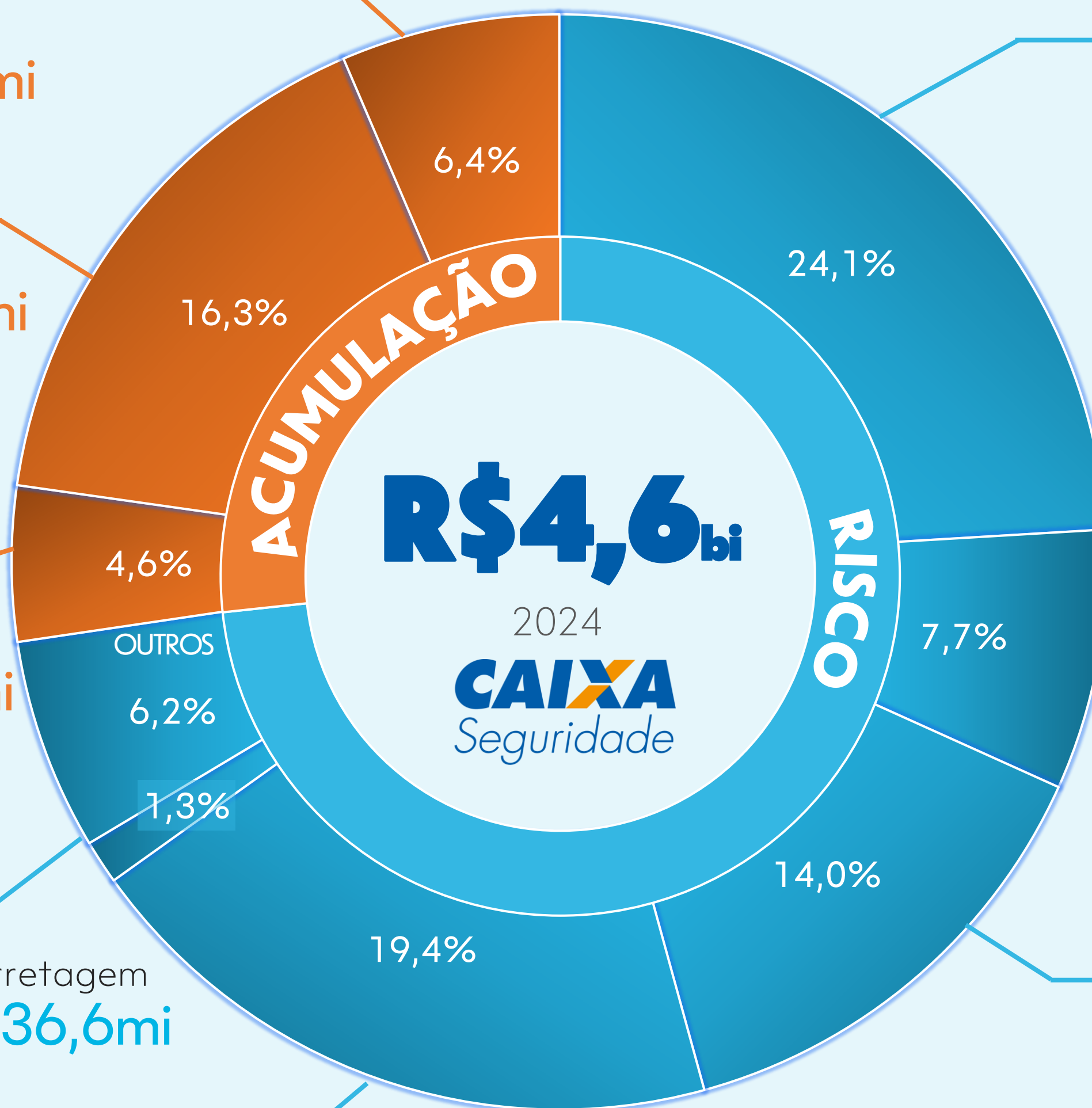
Prêmios Emitidos **R\$ 3.602,3mi**
 Corretagem **R\$ 437,4mi**

RESIDENCIAL

Prêmios Emitidos **R\$ 922,9mi**
 Corretagem **R\$ 219,9mi**

VIDA

Prêmios Emitidos **R\$ 2.314,0mi**
 Corretagem **R\$ 167,0mi**

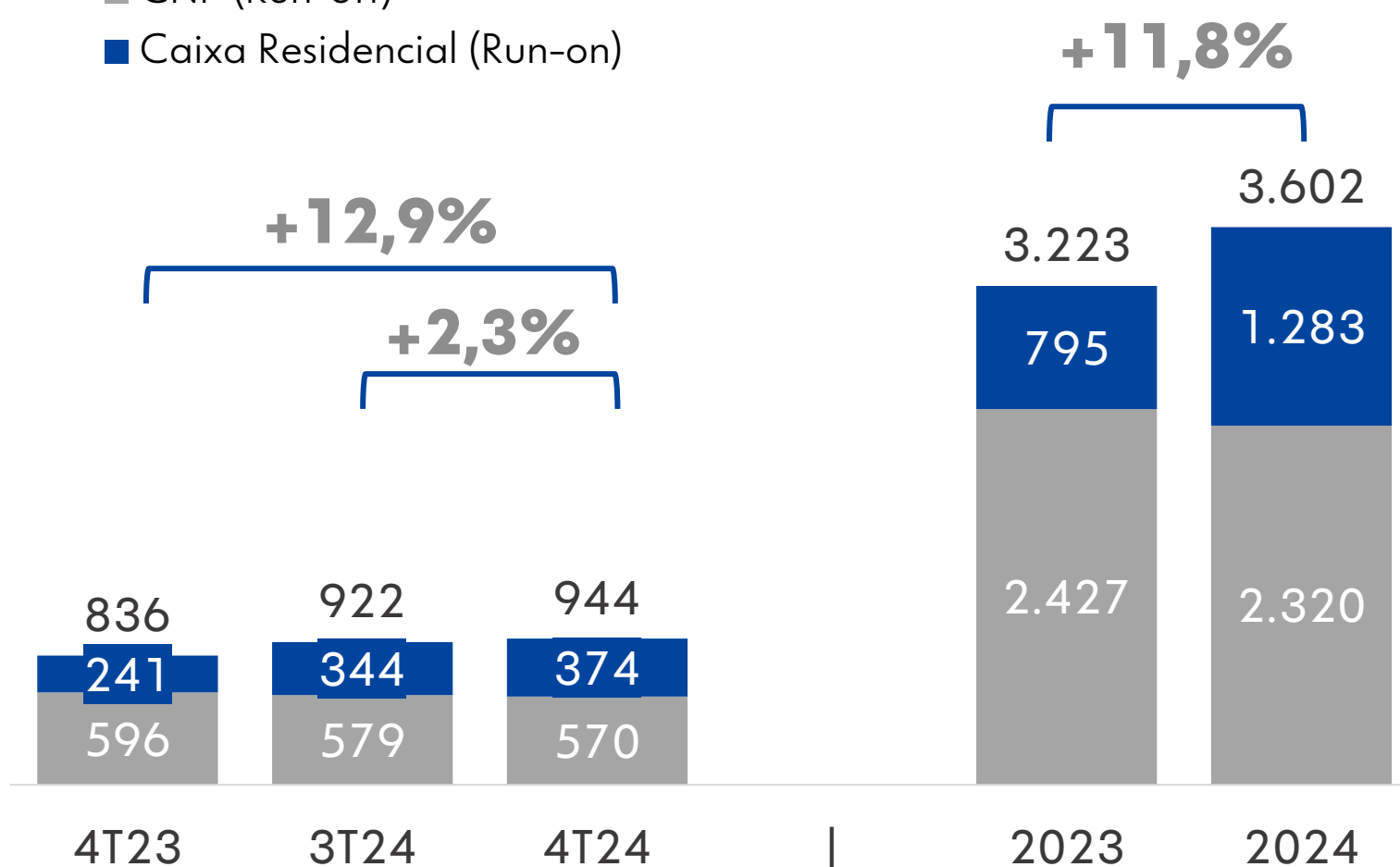


¹Corretagem líquida dos custos de premiação, remuneração e demais custos de serviços

Prêmios Emitidos Habitacional

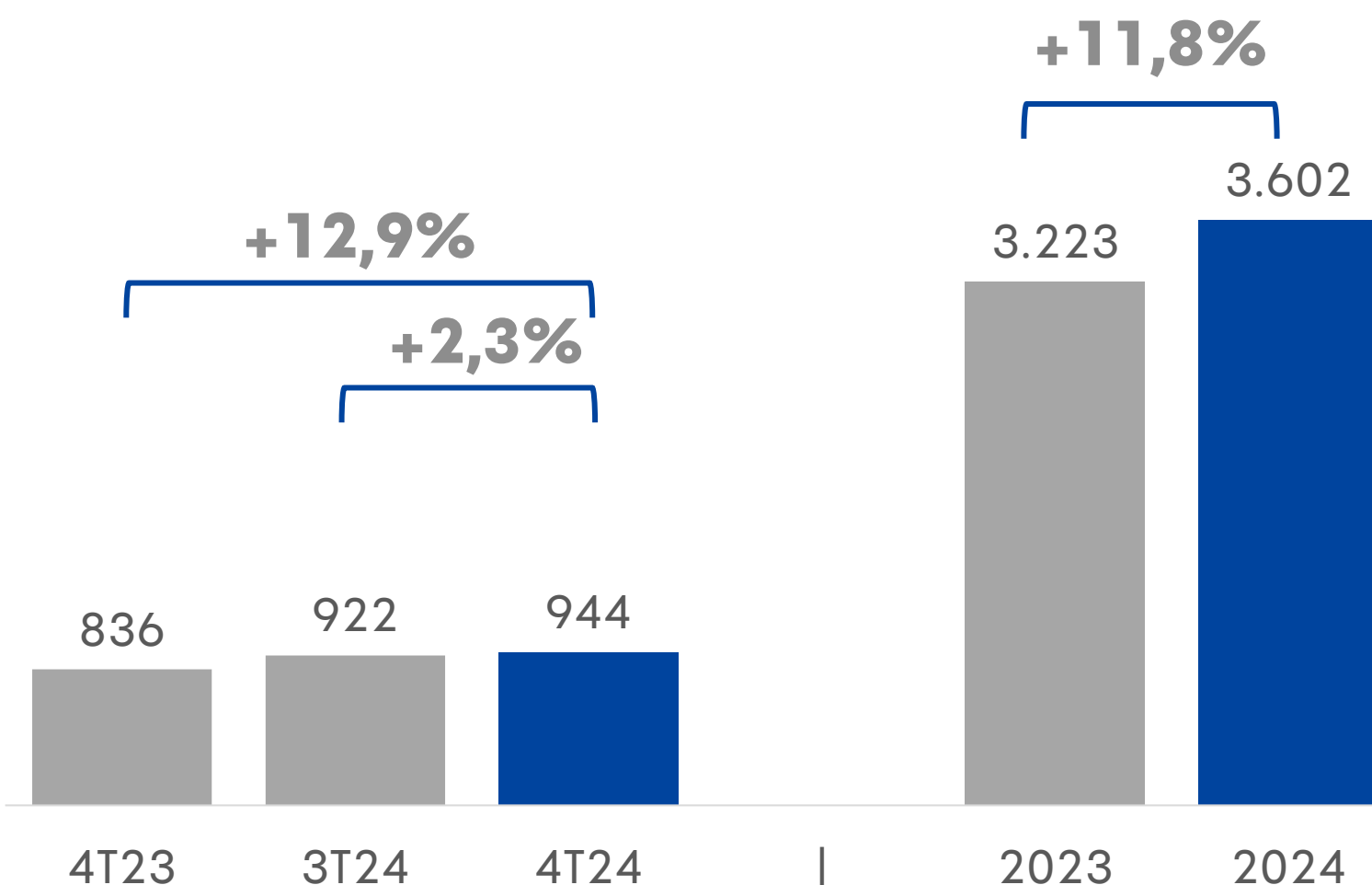
R\$ milhões

- CNP (Run-off)
- Caixa Residencial (Run-on)



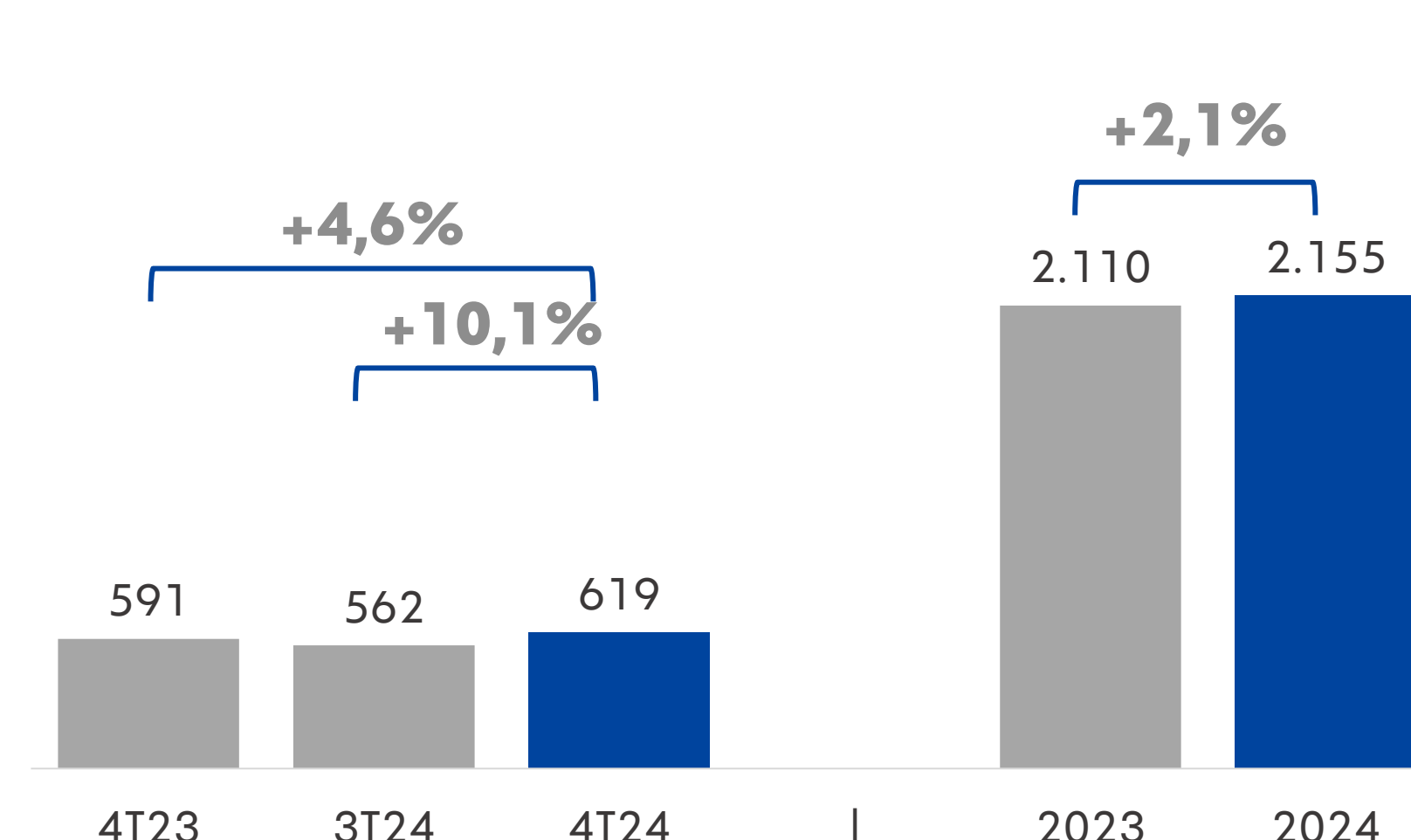
Prêmios Ganhos Habitacional

R\$ milhões



Margem Operacional Habitacional

R\$ milhões



Prêmios emitidos

Manutenção da liderança de mercado, com curva ascendente trimestral.

Sinistralidade

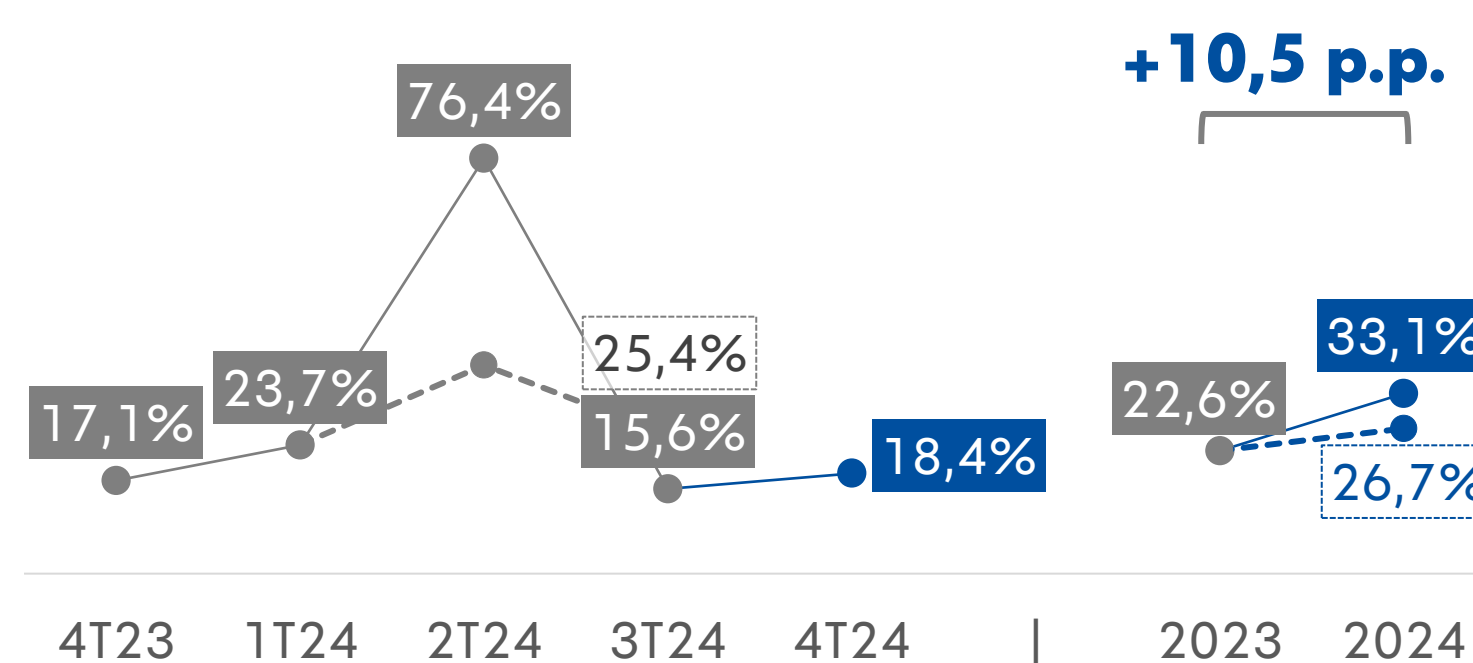
Considerando a sinistralidade líquida de resseguros, o indicador anualizado de 2024 seria de 26,7%.

Indicadores de Desempenho

Sinistralidade Habitacional

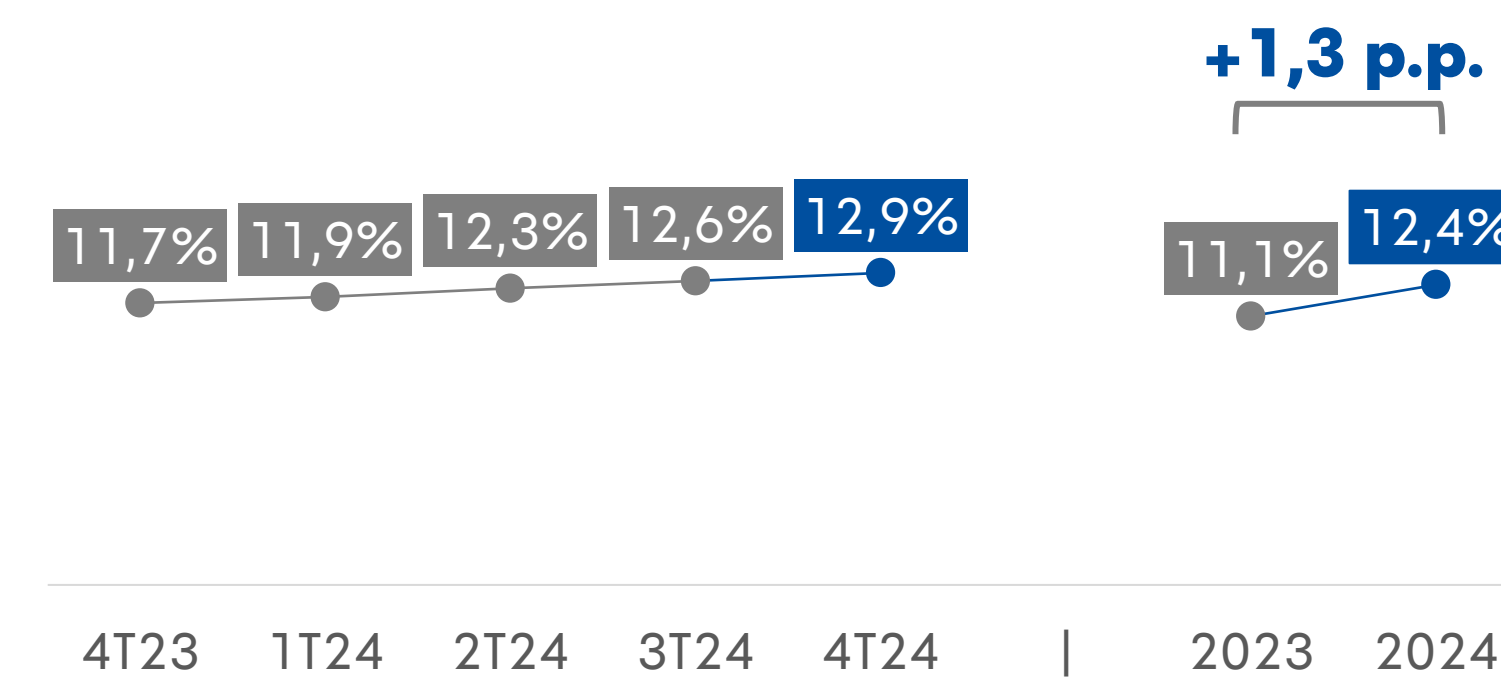
% Prêmio Ganho

● Líq. Resseguros



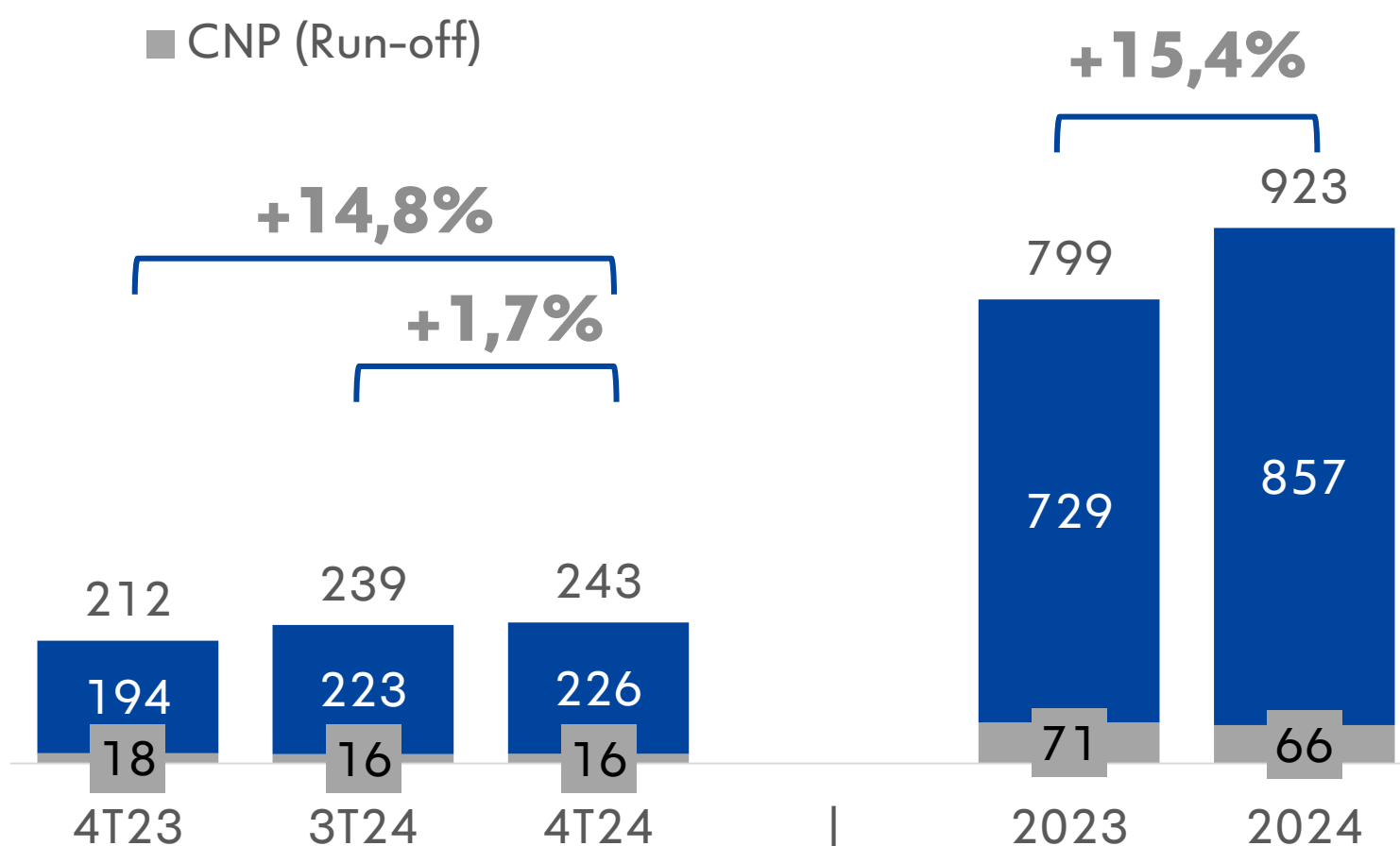
Comissionamento Habitacional

% Prêmio Ganho



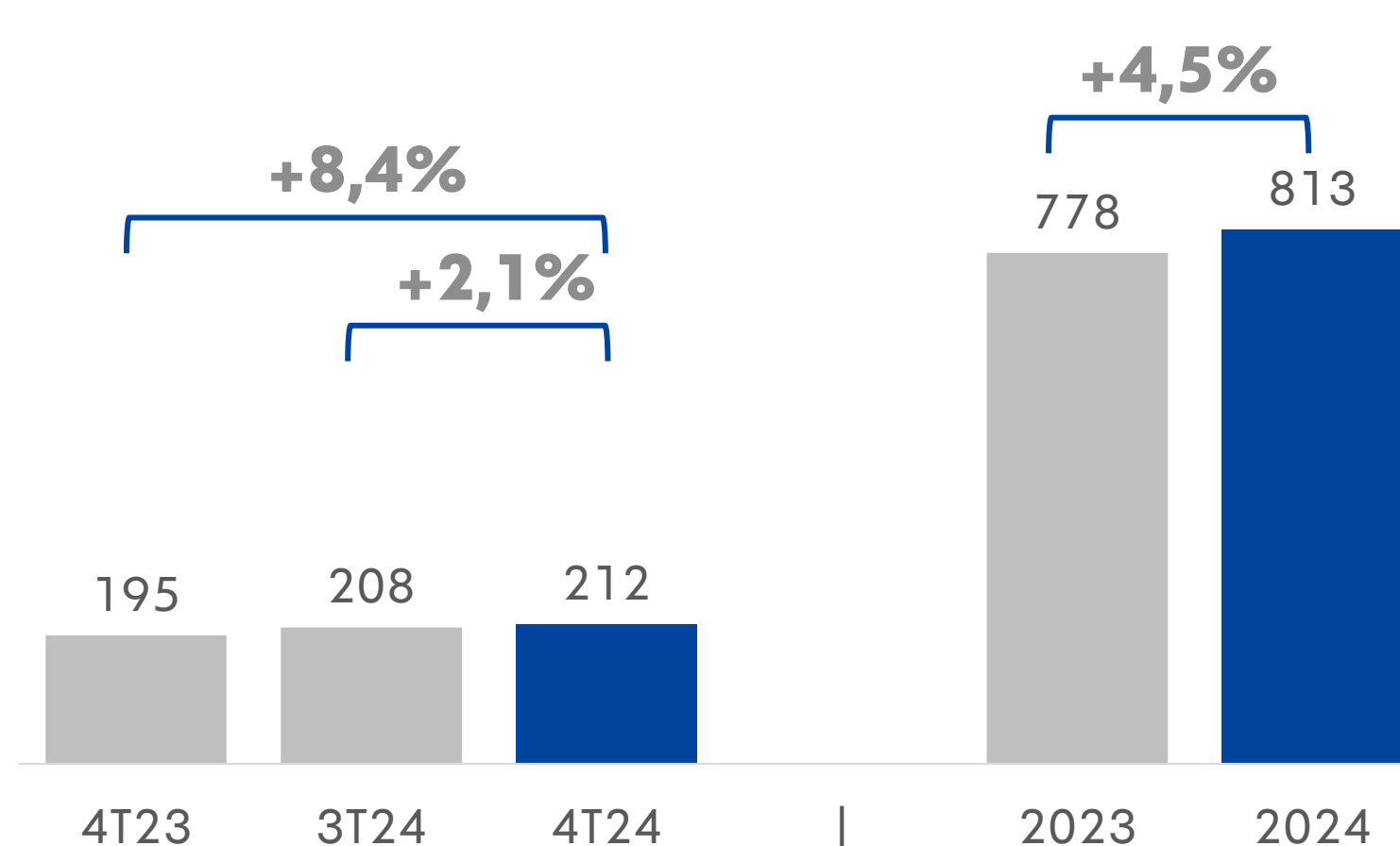
Prêmios Emitidos Residencial

R\$ milhões



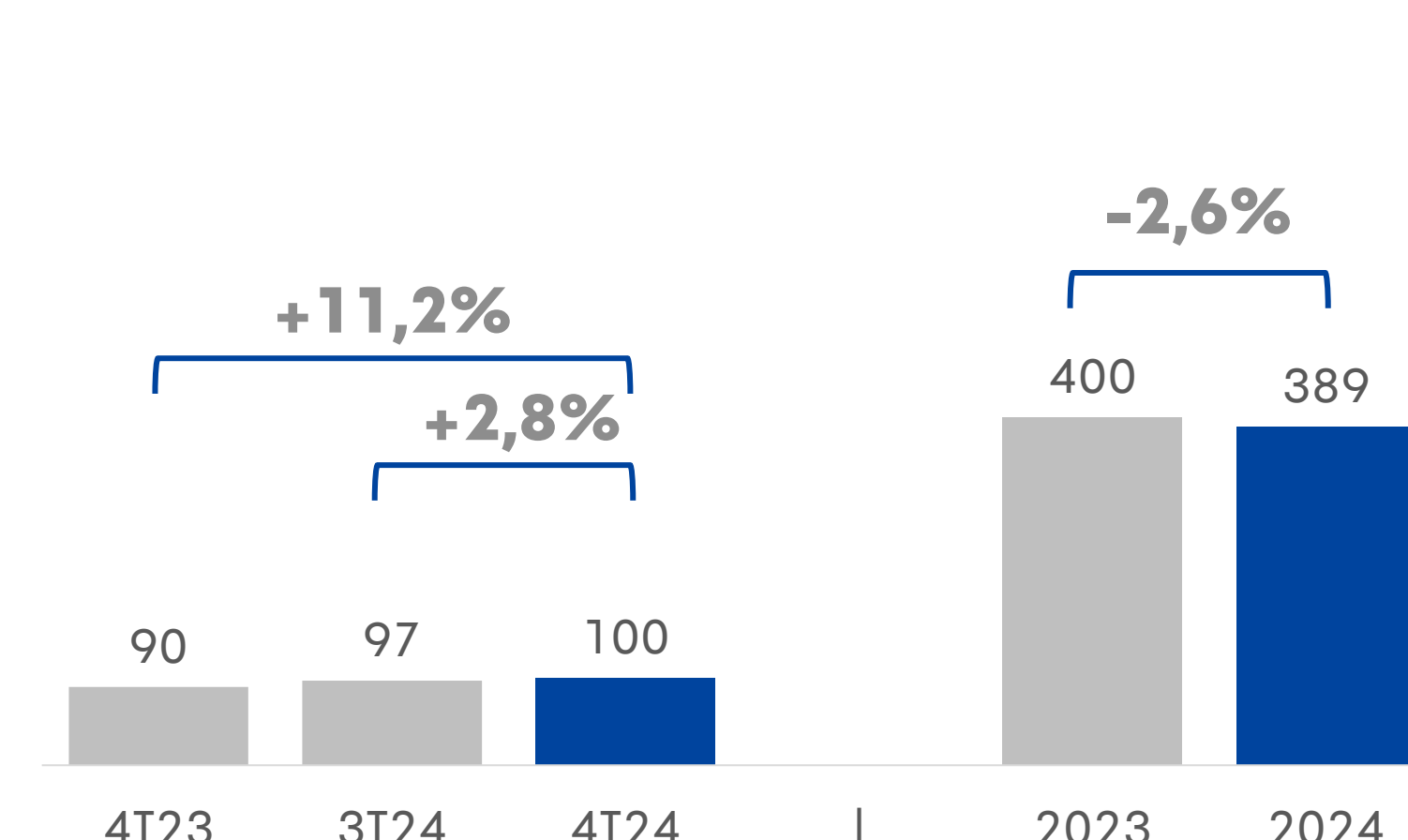
Prêmios Ganhos Residencial

R\$ milhões



Margem Operacional Residencial

R\$ milhões



Prêmios Emitidos

Maior volume trimestral histórico em prêmios emitidos.

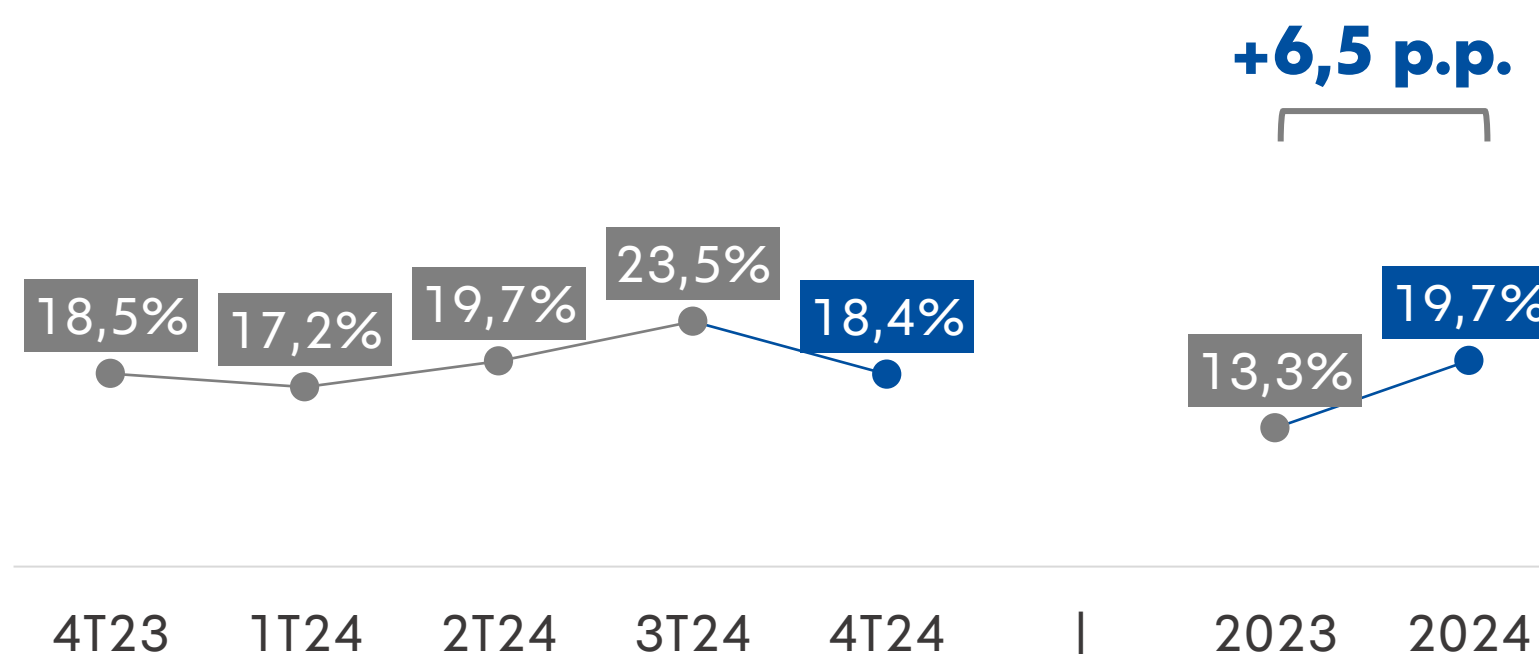
Sinistralidade

Aumento do indicador anualizado, influenciado por eventos climáticos e o aumento dos serviços de assistência.

Sinistralidade Residencial

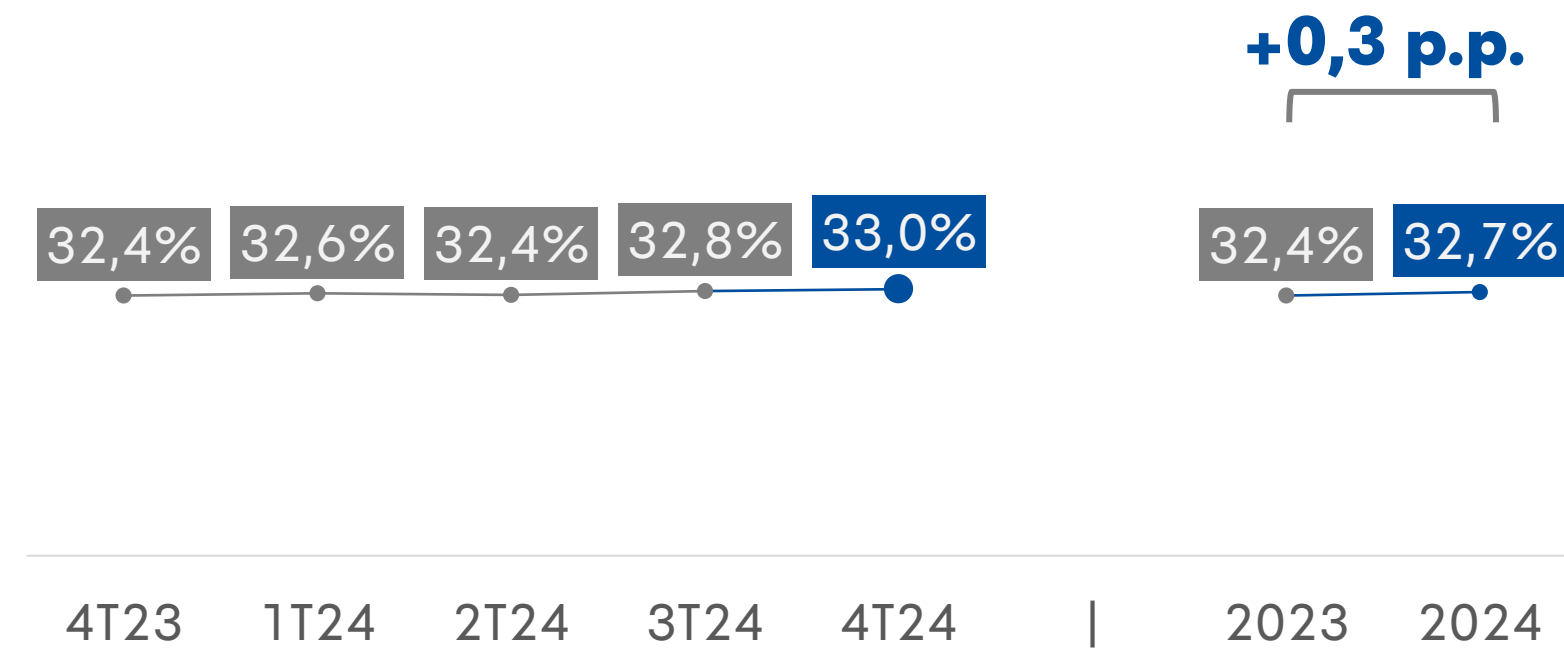
% Prêmio Ganho

Indicadores de Desempenho



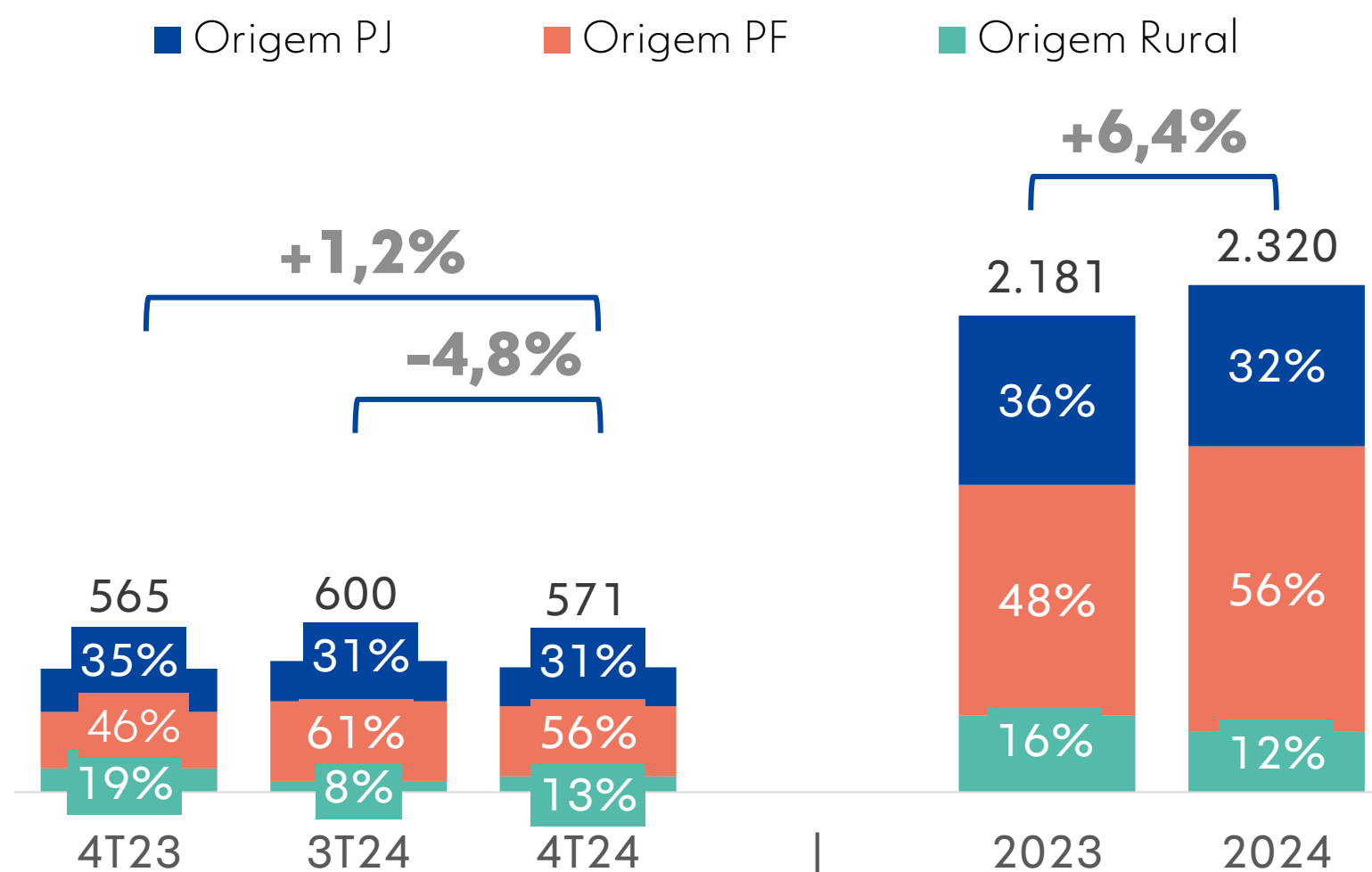
Comissionamento Residencial

% Prêmio Ganho



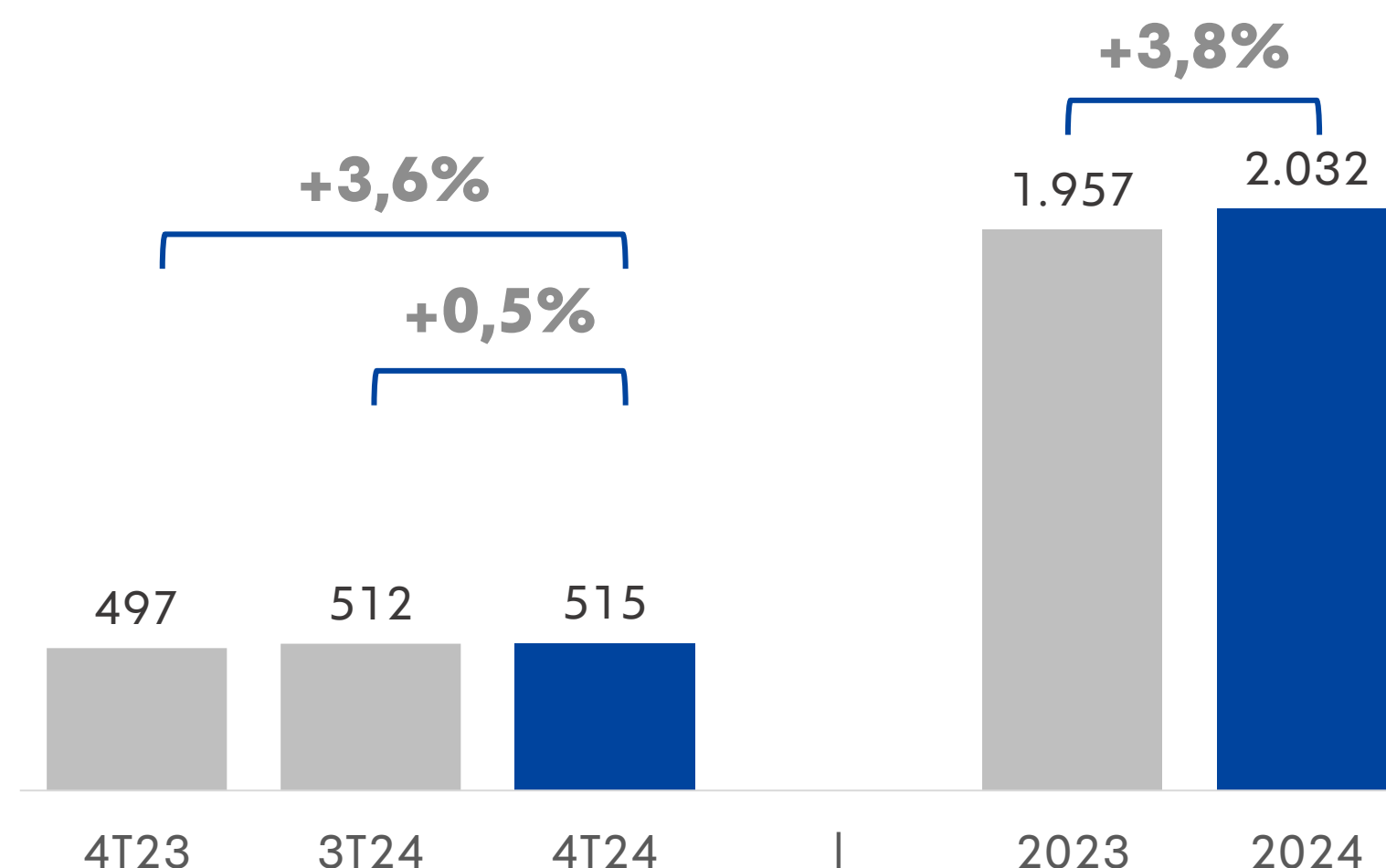
Prêmios Emitidos Prestamista

R\$ milhões



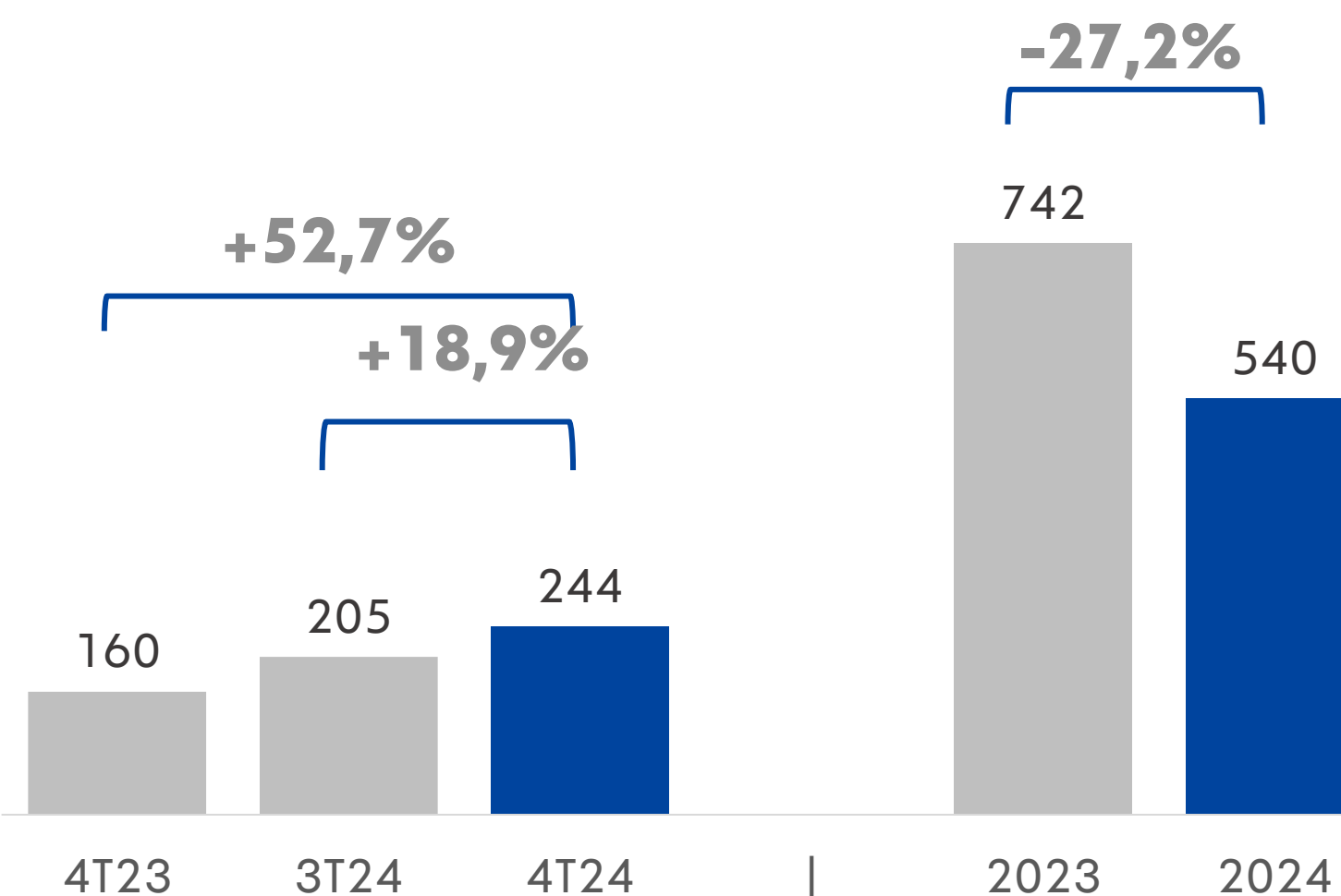
Prêmios Ganhos Prestamista

R\$ milhões



Margem Operacional Prestamista

R\$ milhões



Prêmios Emitidos

Crescimento de 6,4% na relação entre 2024 e 2023, com destaque para o crescimento de 23,6% nas emissões vinculadas a PF.

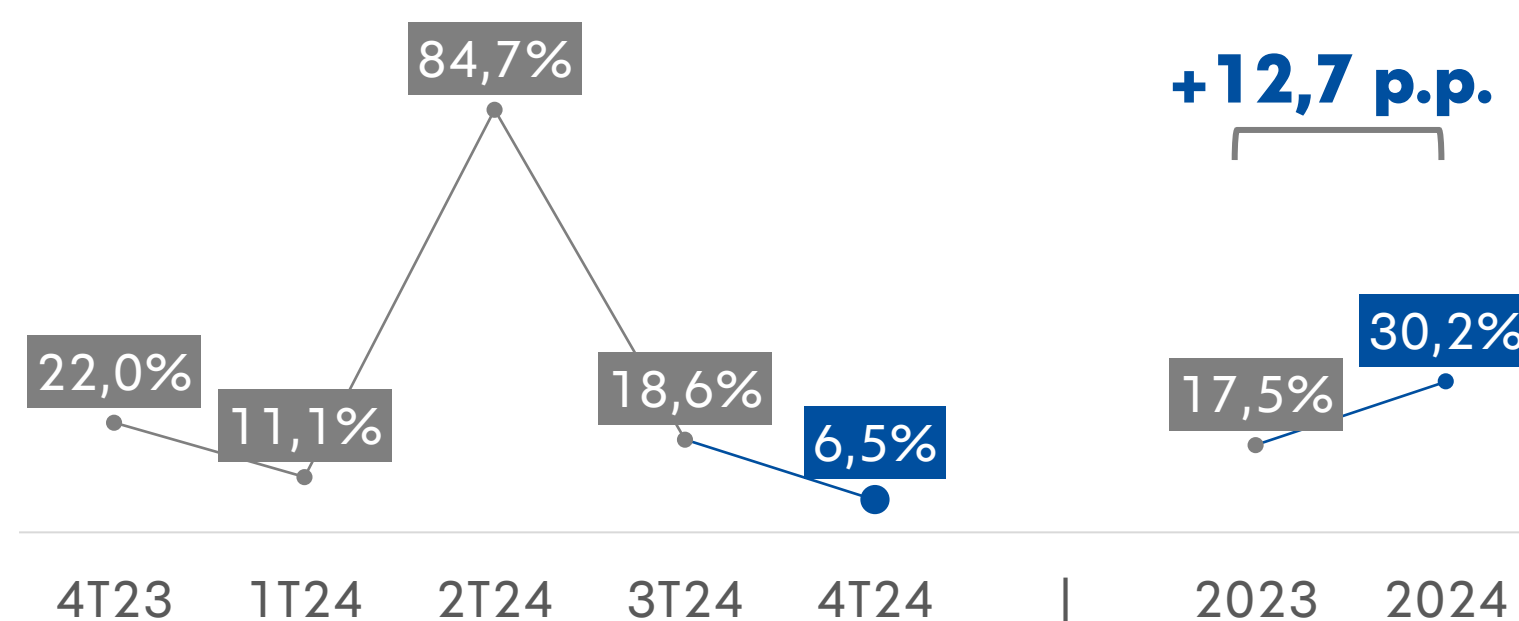
Sinistralidade

O indicador de 4T24 foi influenciado pelo saldo de cancelamento de sinistros relacionados ao evento extraordinário de avisos de 2T24, além do cancelamento de avisos de períodos anteriores

Sinistralidade Prestamista

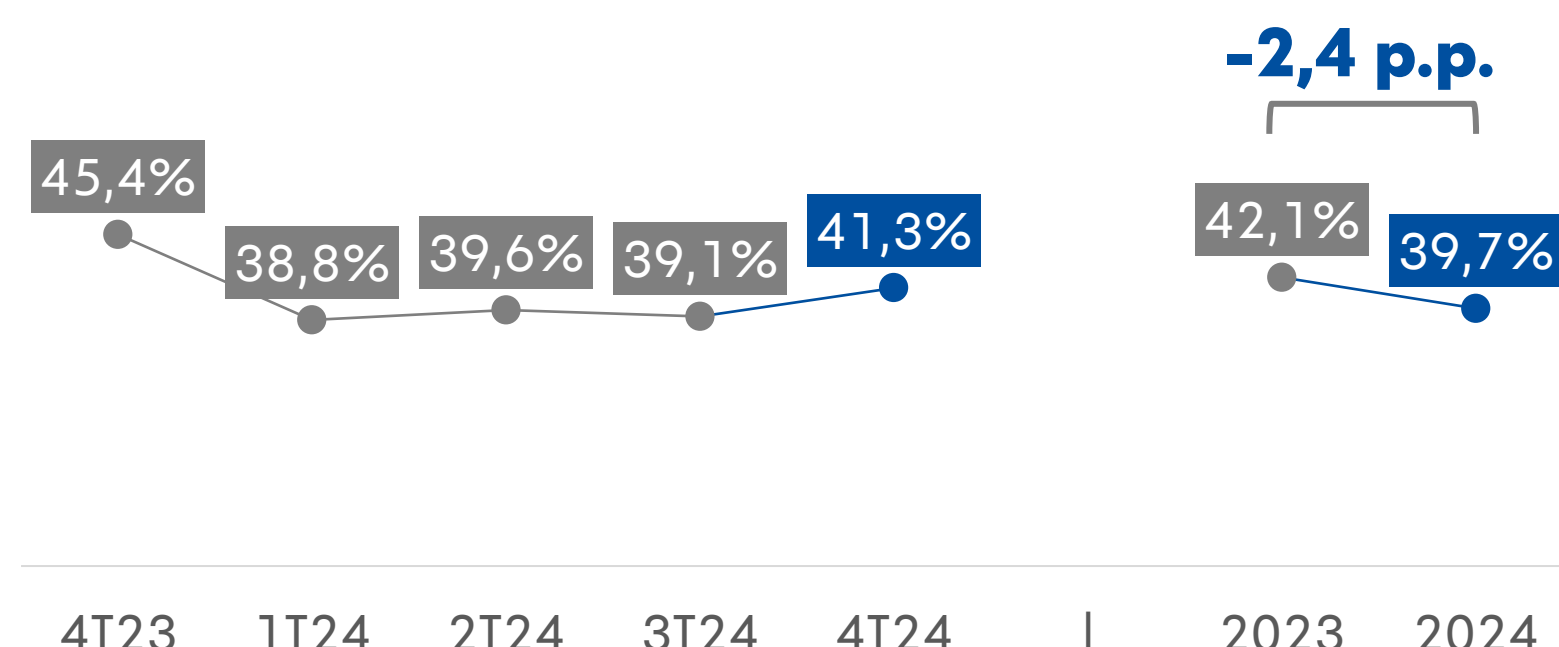
% Prêmio Ganho

Indicadores de Desempenho



Comissionamento Prestamista

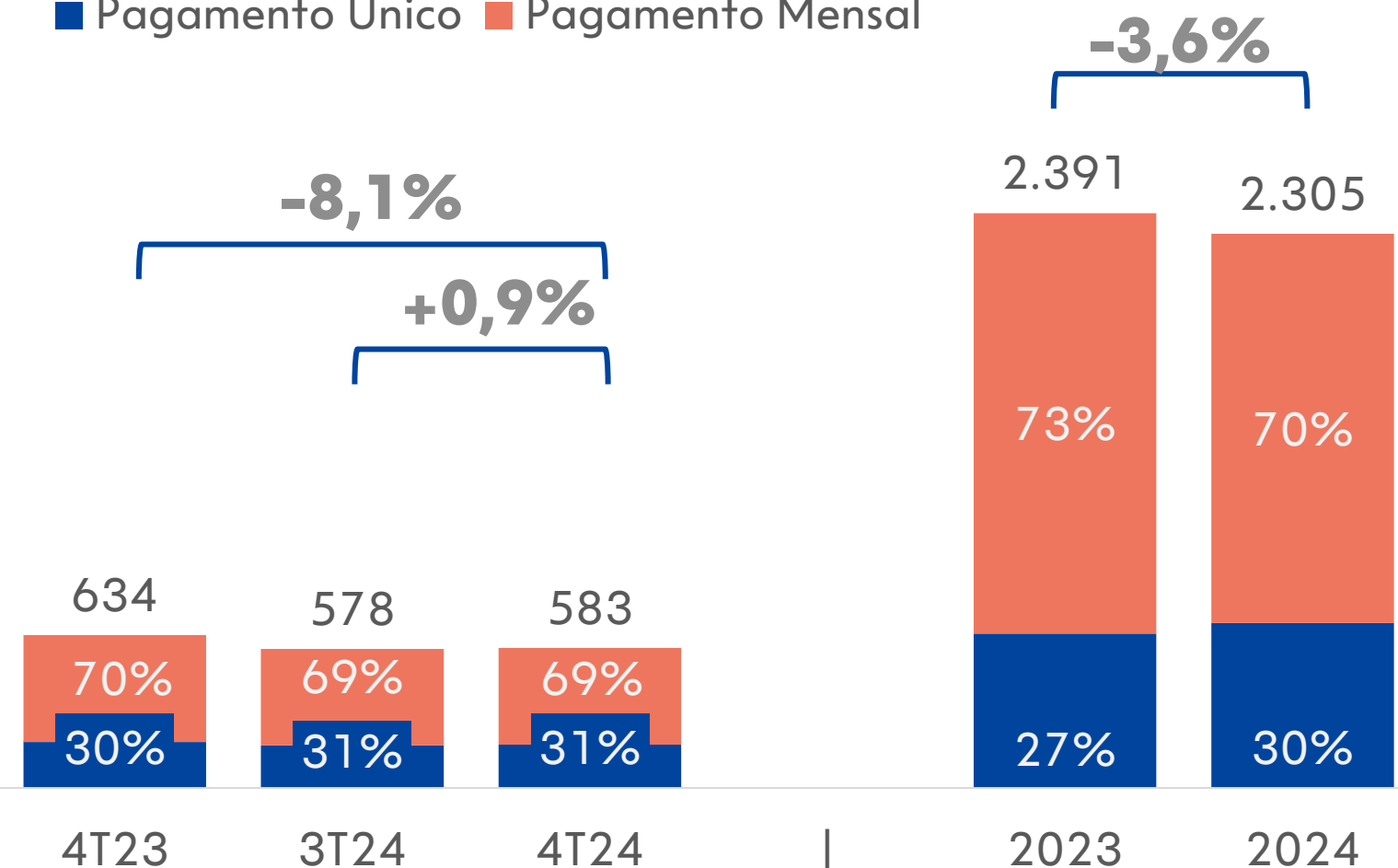
% Prêmio Ganho



Prêmios Emitidos Vida

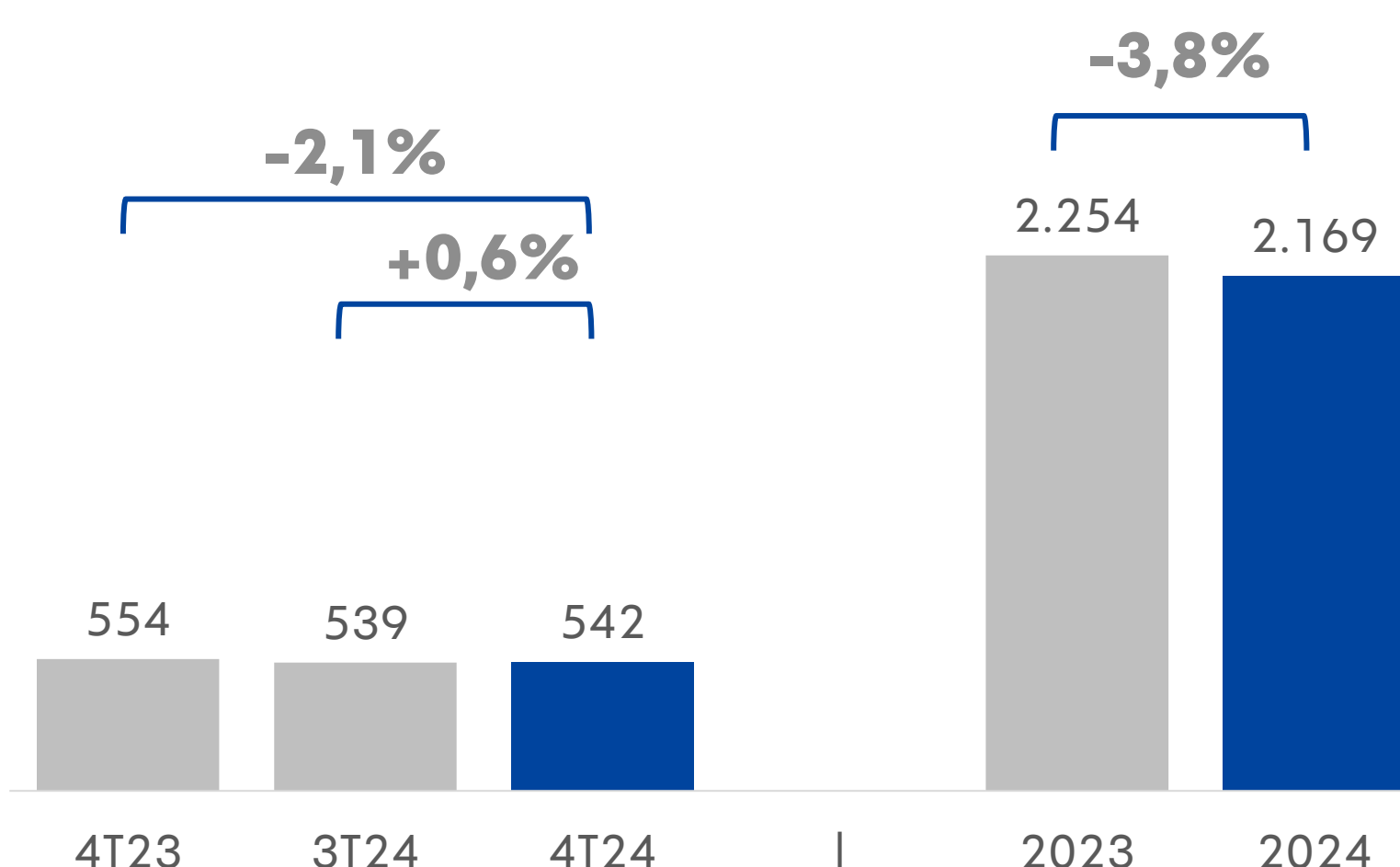
R\$ milhões

■ Pagamento Único ■ Pagamento Mensal



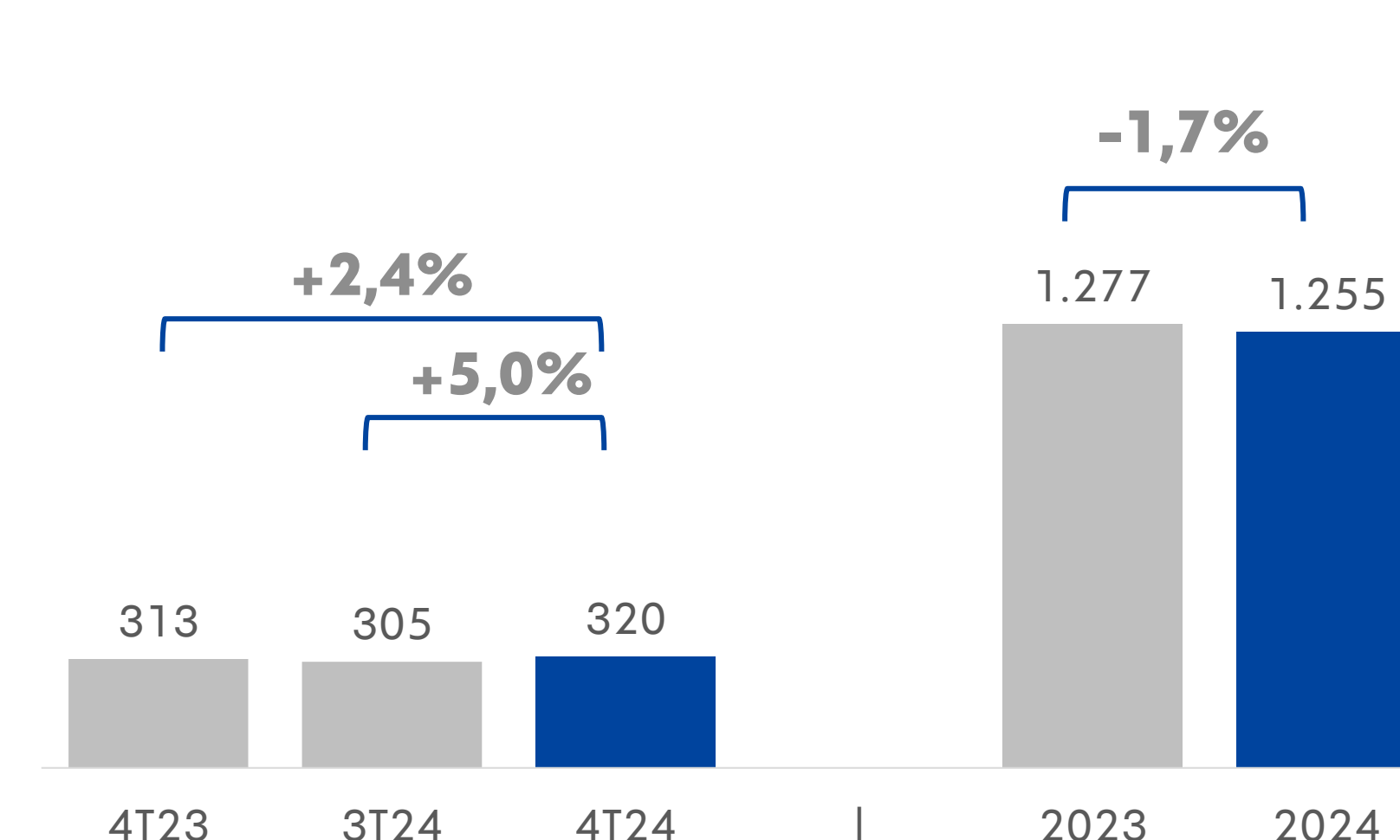
Prêmios Ganhos Vida

R\$ milhões



Margem Operacional Vida

R\$ milhões



Emissões PM

A modalidade de pagamento mensal foi responsável por 70,2% das emissões de 2024.

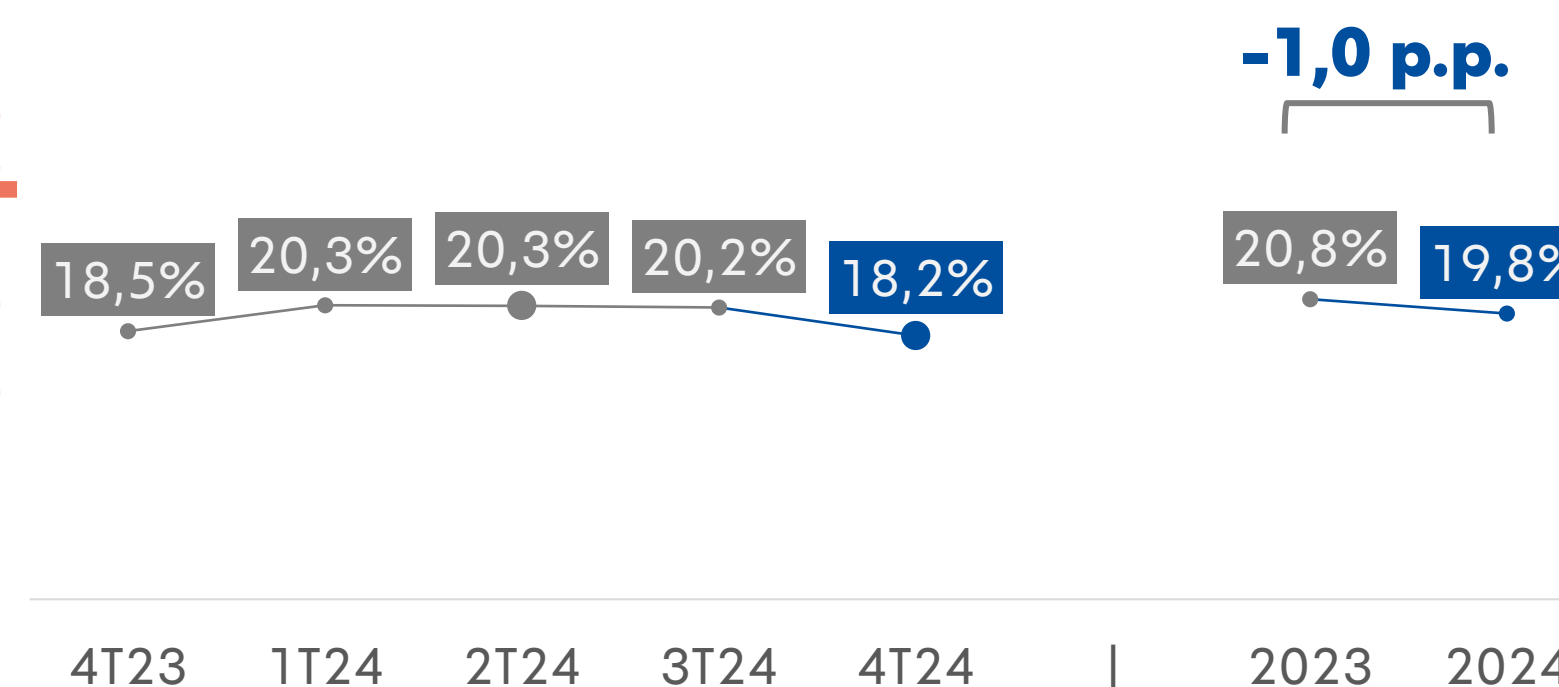
Sinistralidade

Sinistralidade manteve-se no patamar histórico. Redução do indicador trimestral devido à redução dos avisos de sinistros.

Sinistralidade Vida

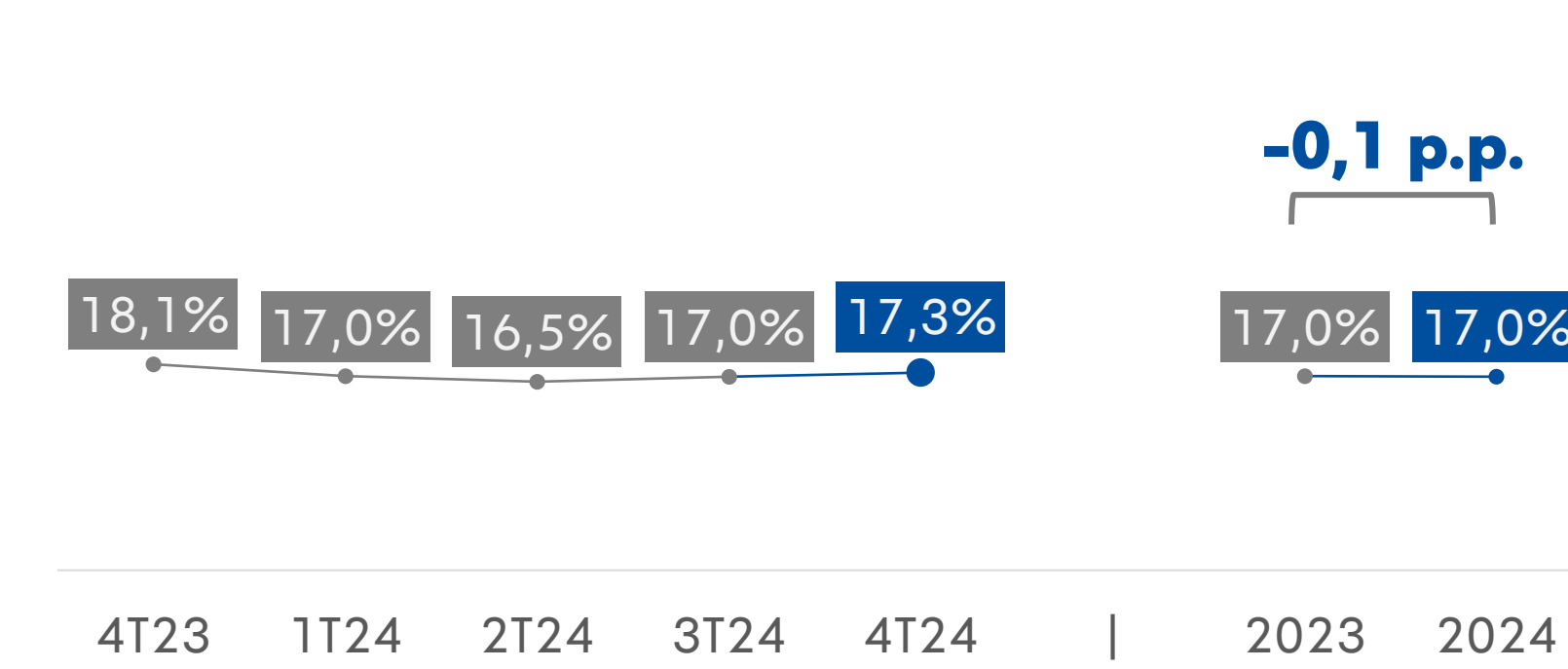
% Prêmio Ganho

Indicadores de Desempenho



Comissionamento Vida

% Prêmio Ganho



1 - Considera o resultado proveniente da Caixa Vida e Previdência.

Assistência

Manutenção da curva ascendente de receitas com foco nos planos plurianuais em 2024

Outros não estratégicos

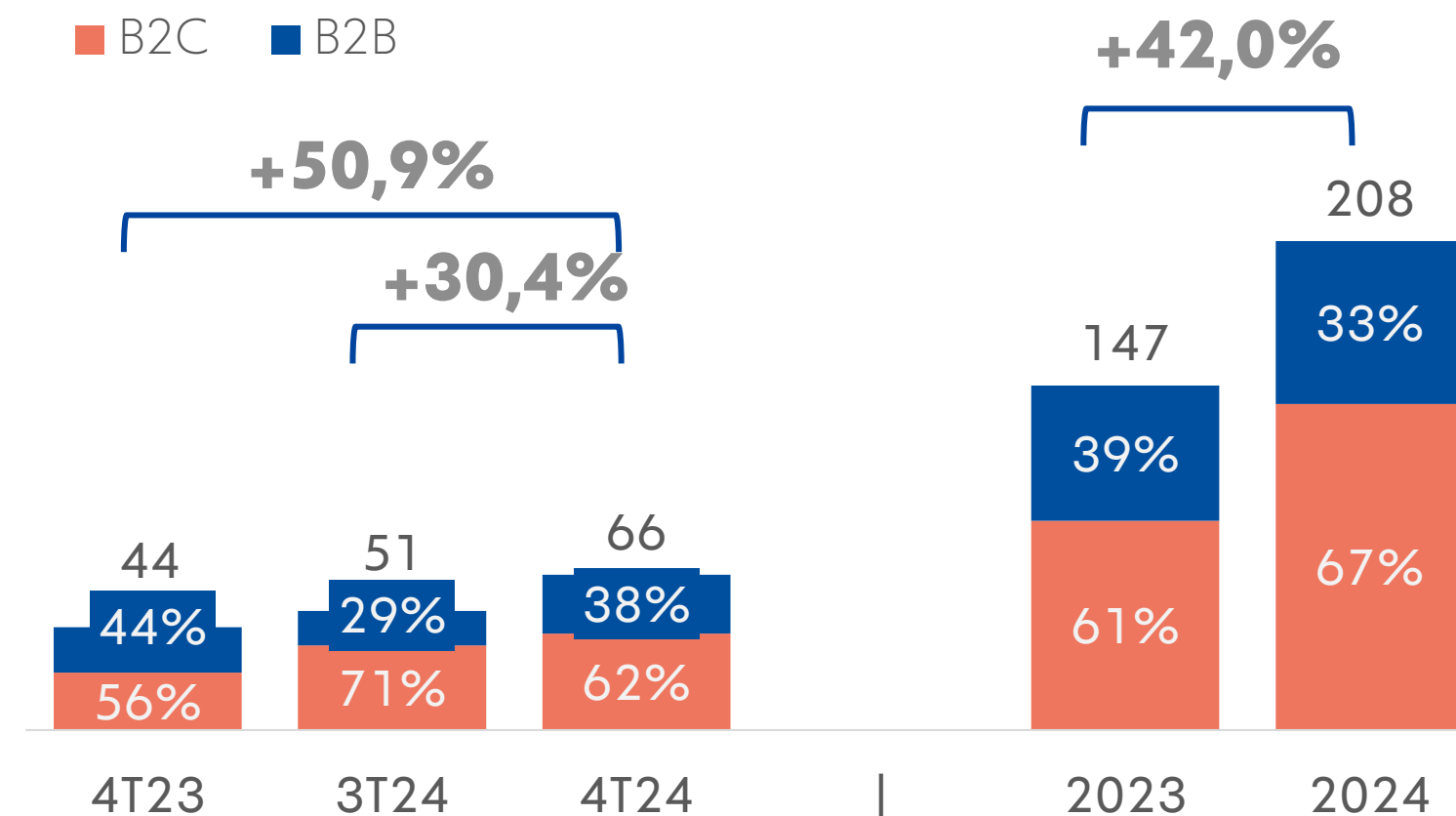
88,1% dos prêmios de 2024 são do ramo Auto, emitidas pela Youse e comercializadas pela CNP Seguros.

Assistência

Receitas Assistência

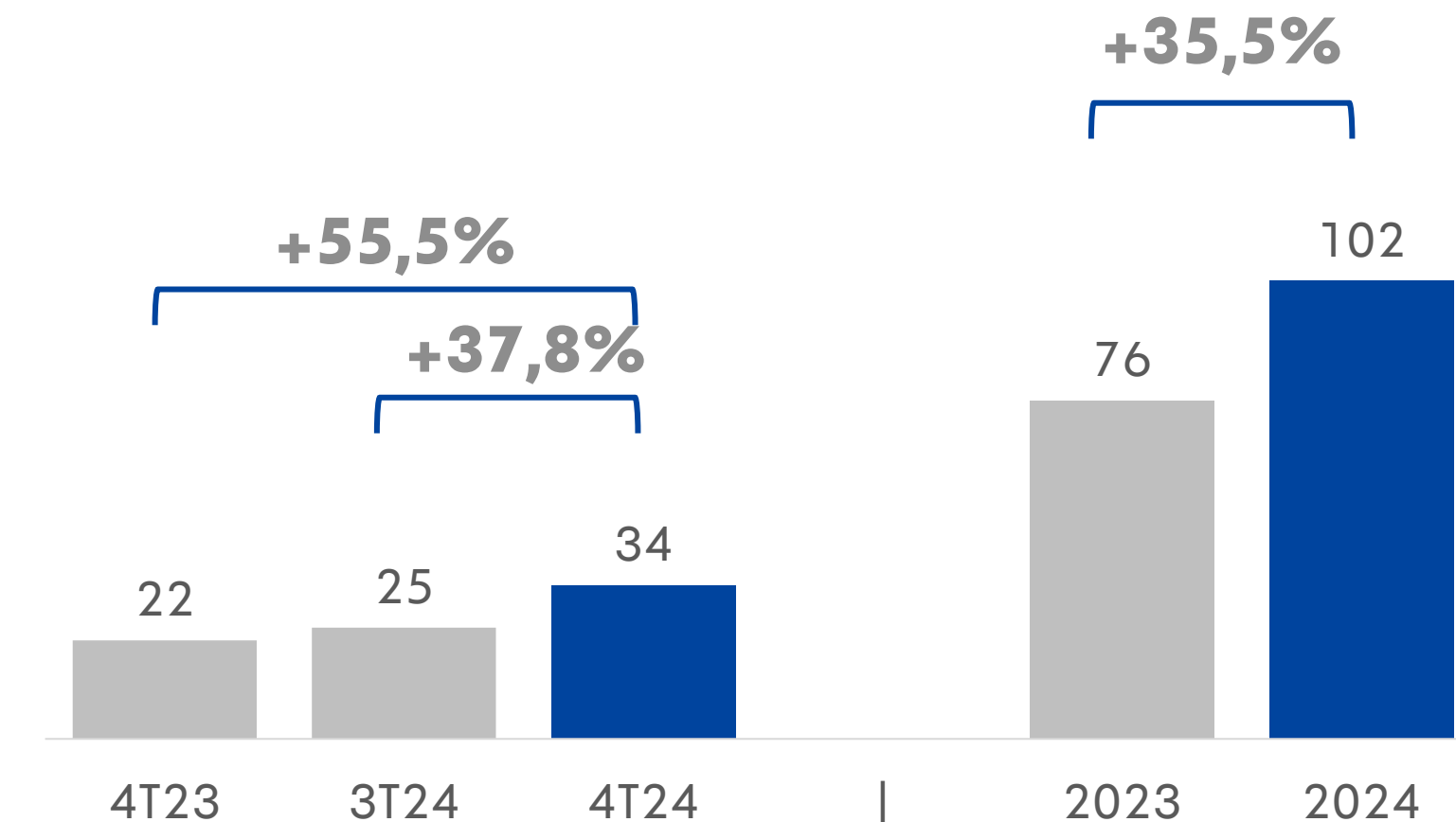
R\$ milhões

■ B2C ■ B2B



Margem Operacional Assistência

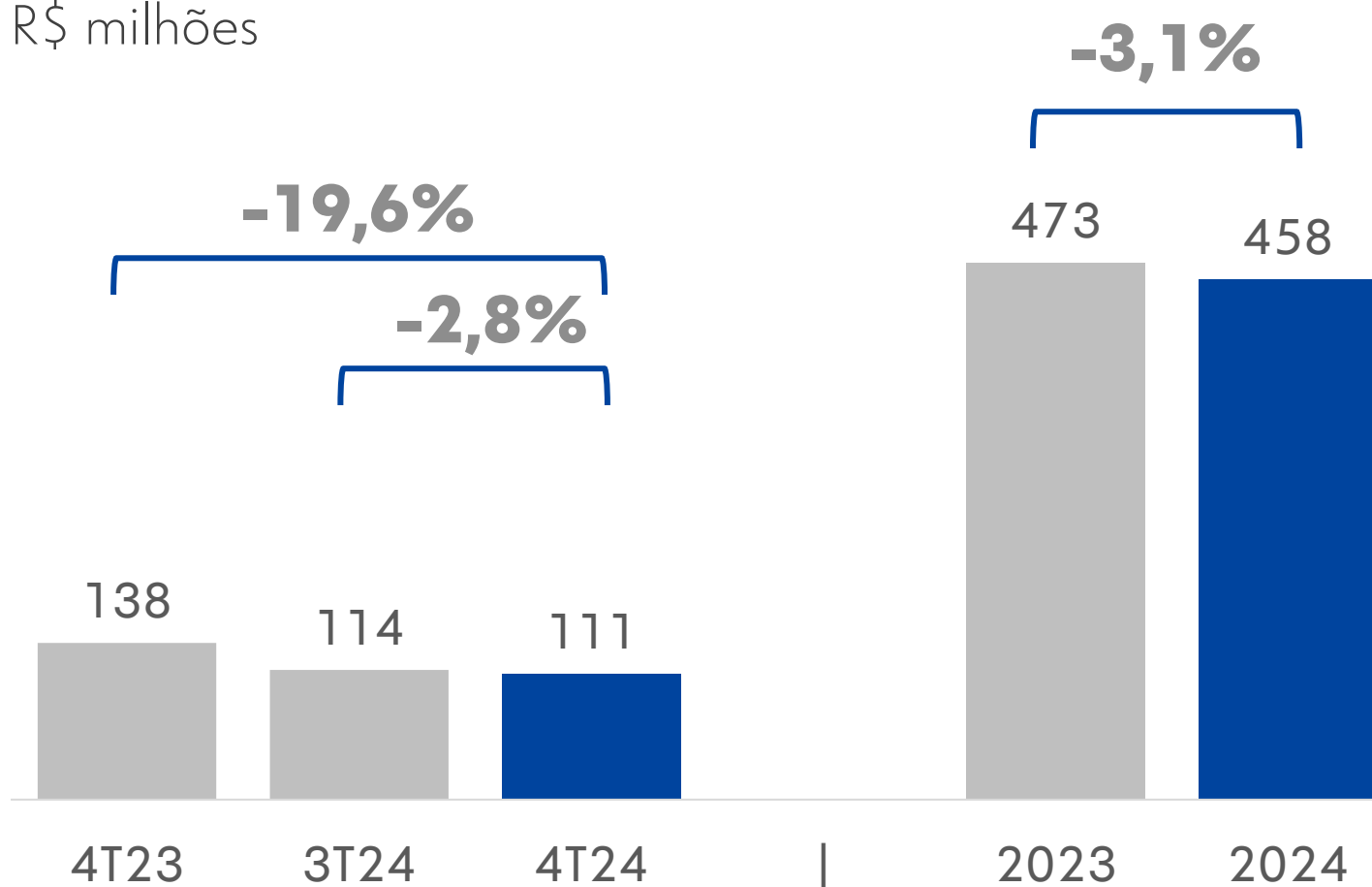
R\$ milhões



Prêmios Emitidos Outros Seguros

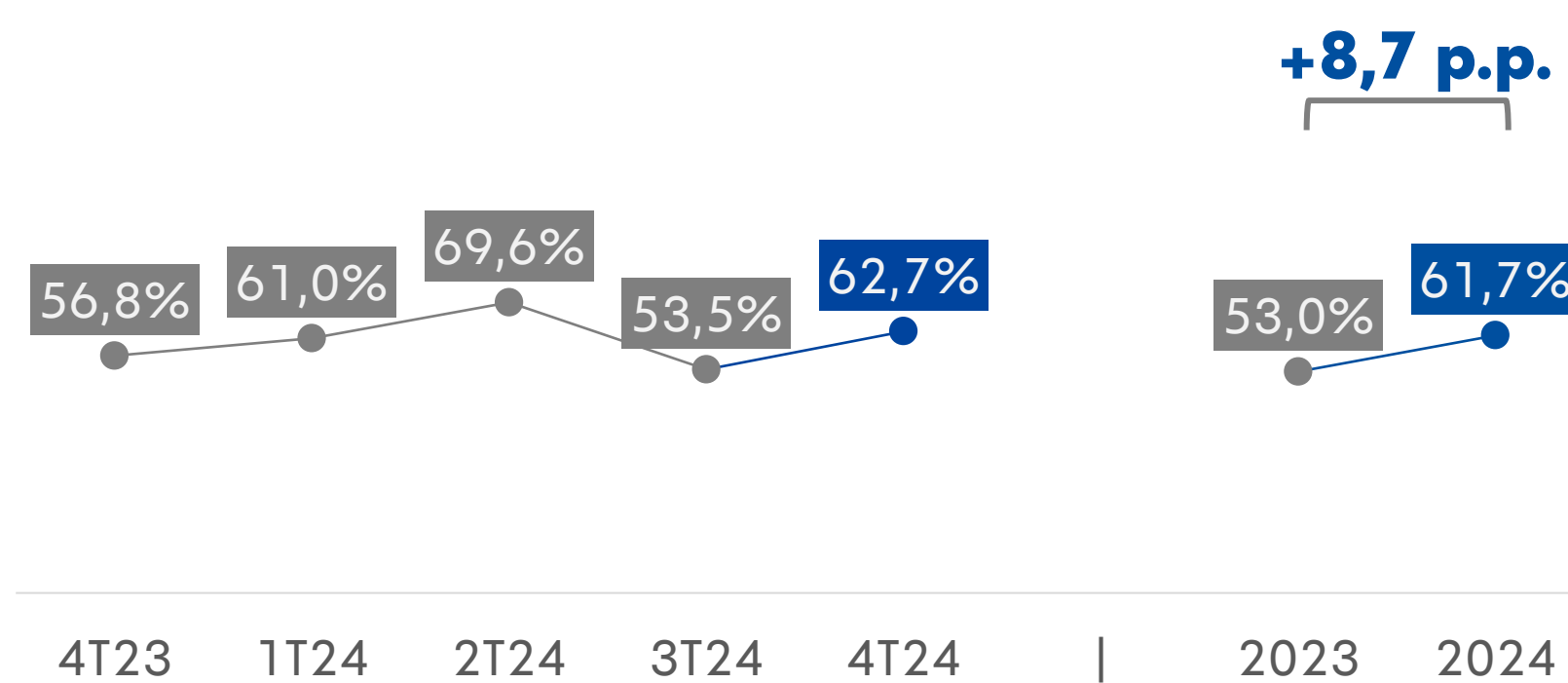
R\$ milhões

Outros Seguros



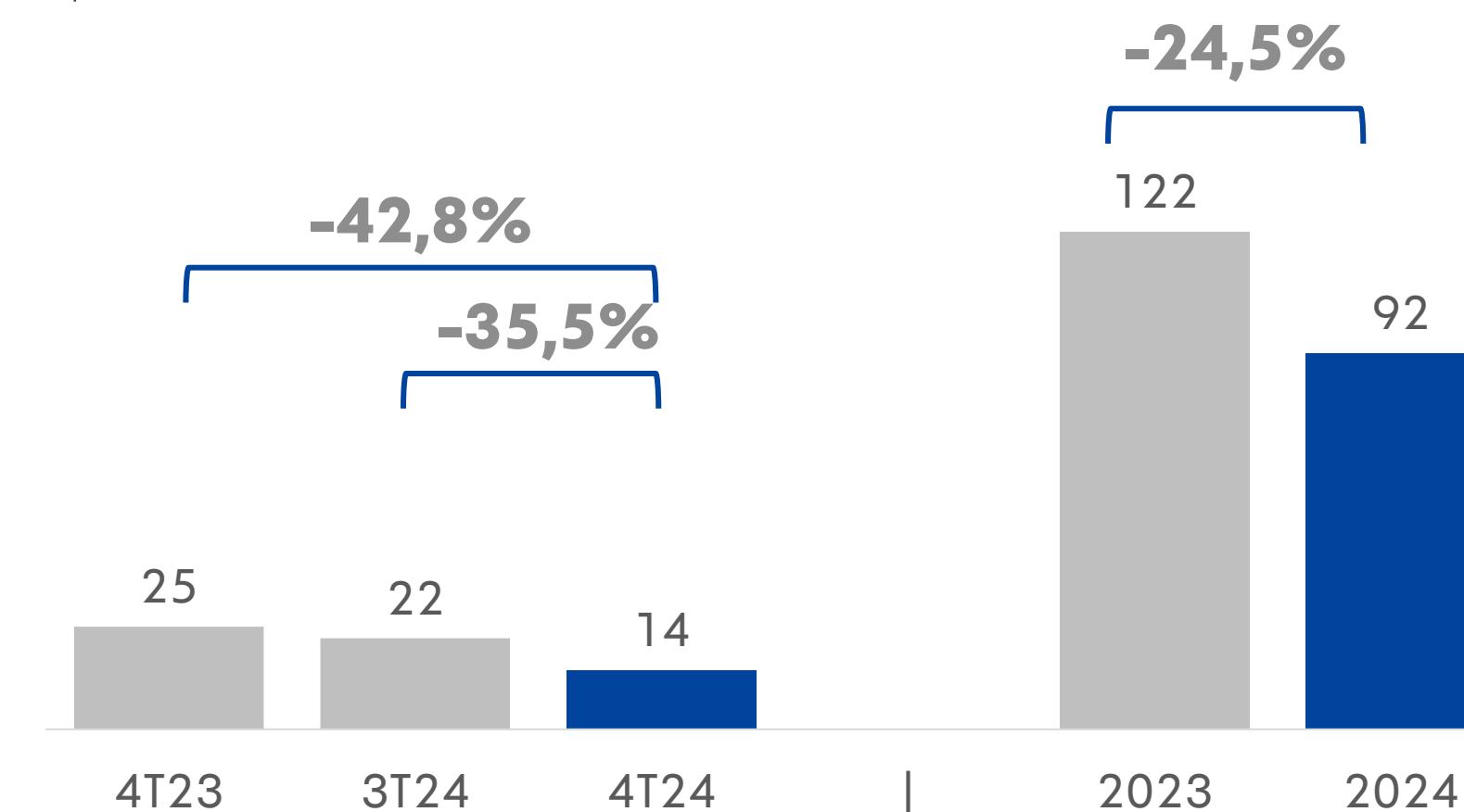
Sinistralidade Outros Seguros

% Prêmio Ganho

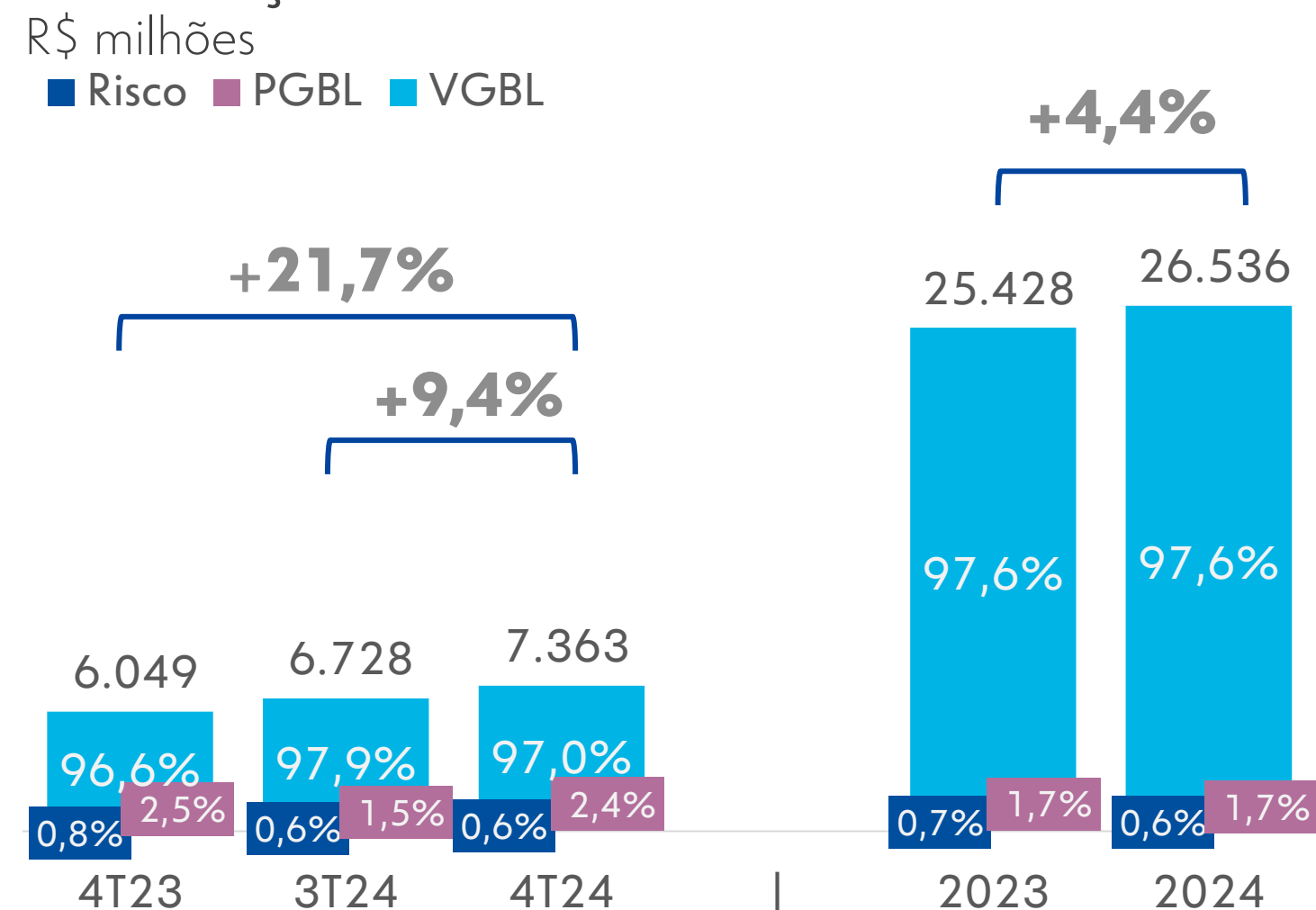


Margem Operacional Outros Seguros

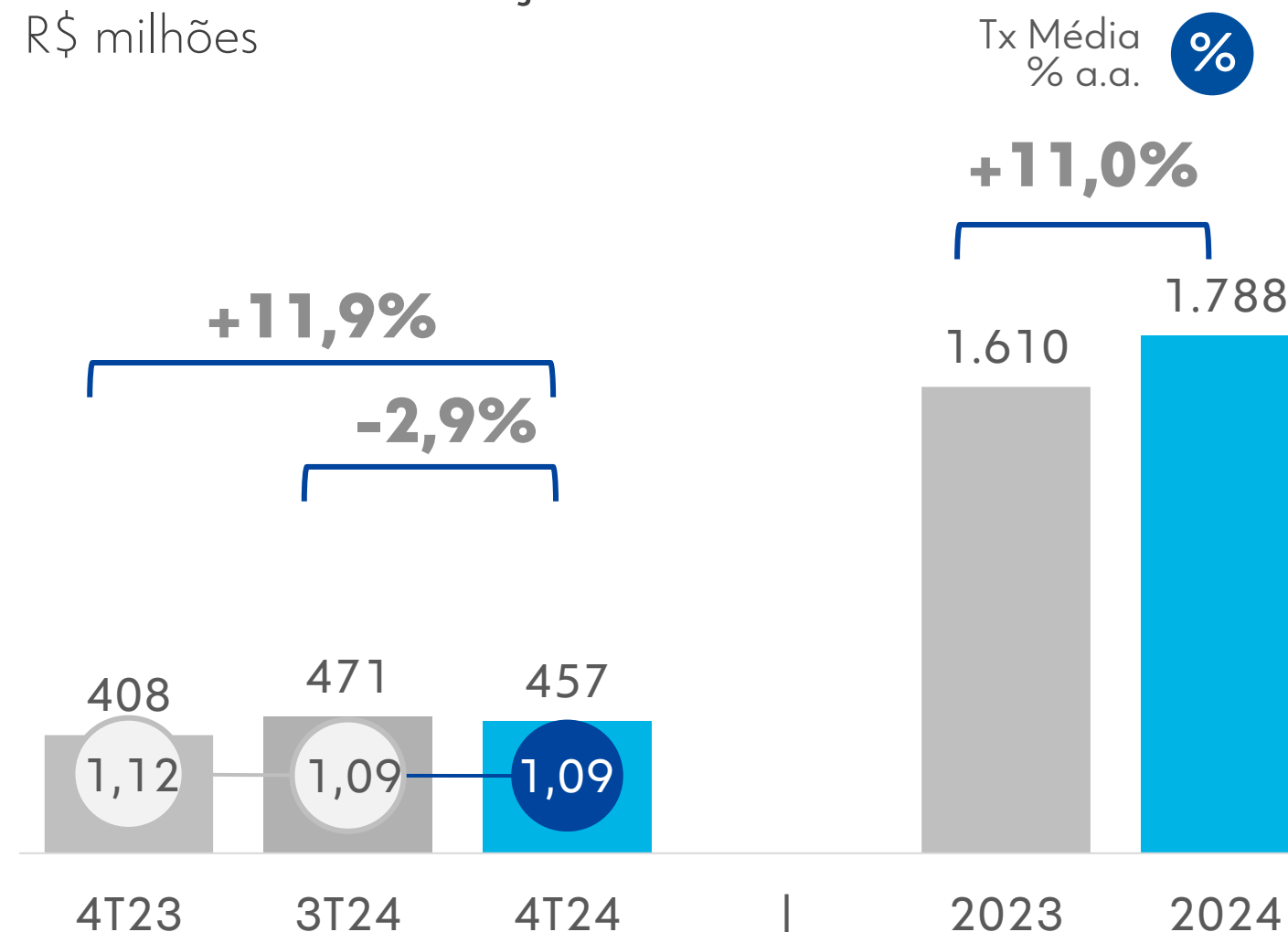
R\$ milhões



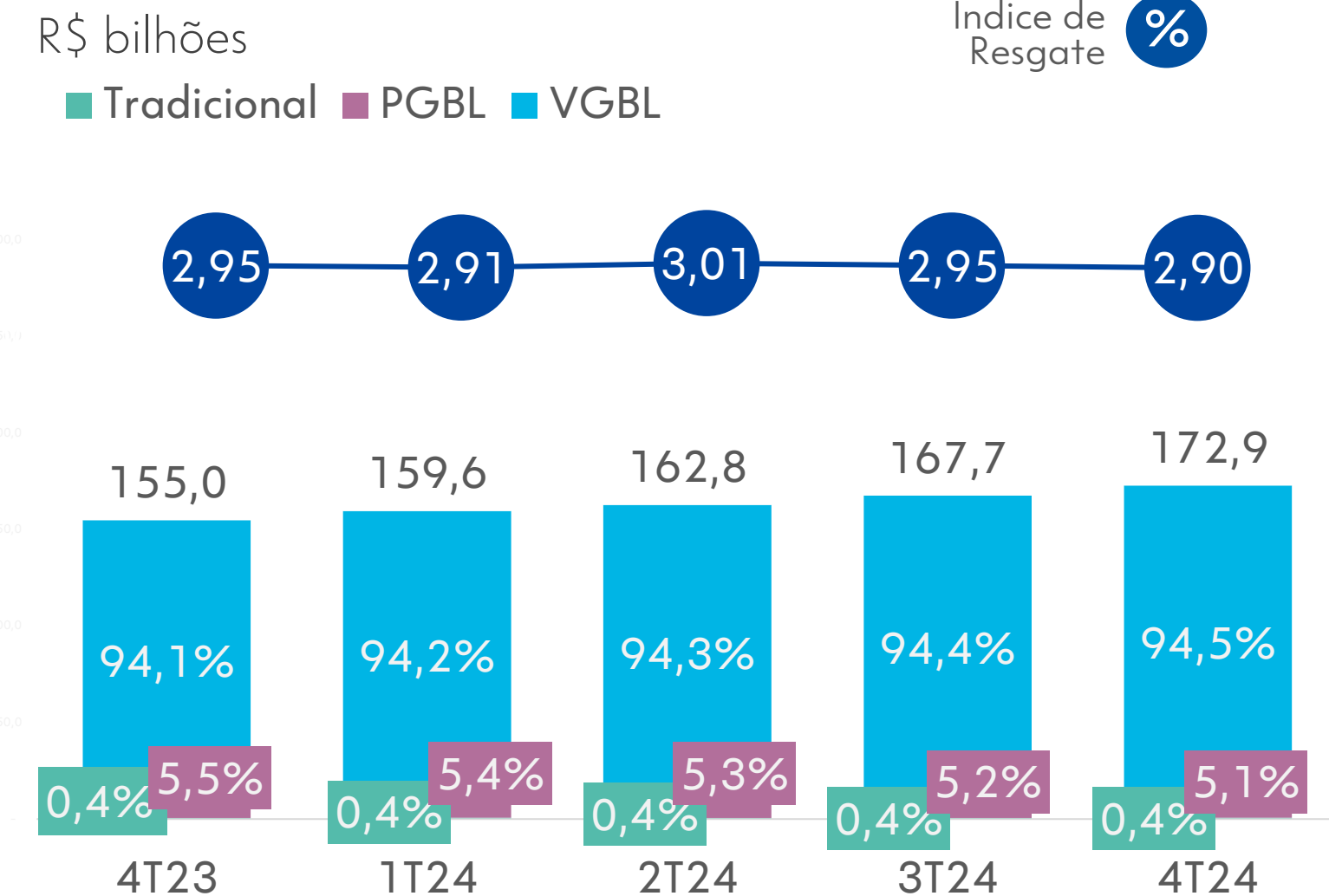
Contribuições e Prêmios Recebidas - Previdência



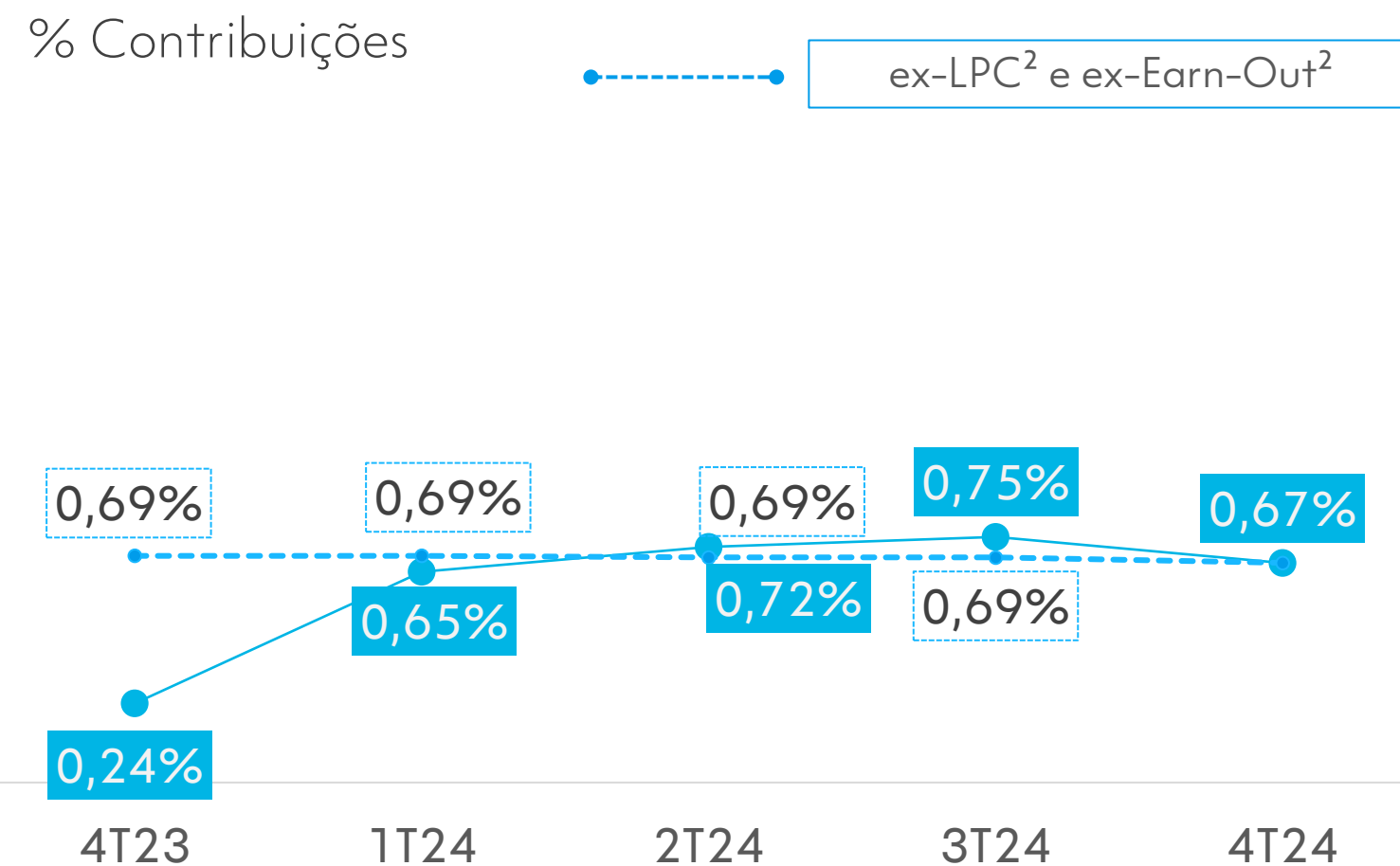
Taxa de Administração - Previdência



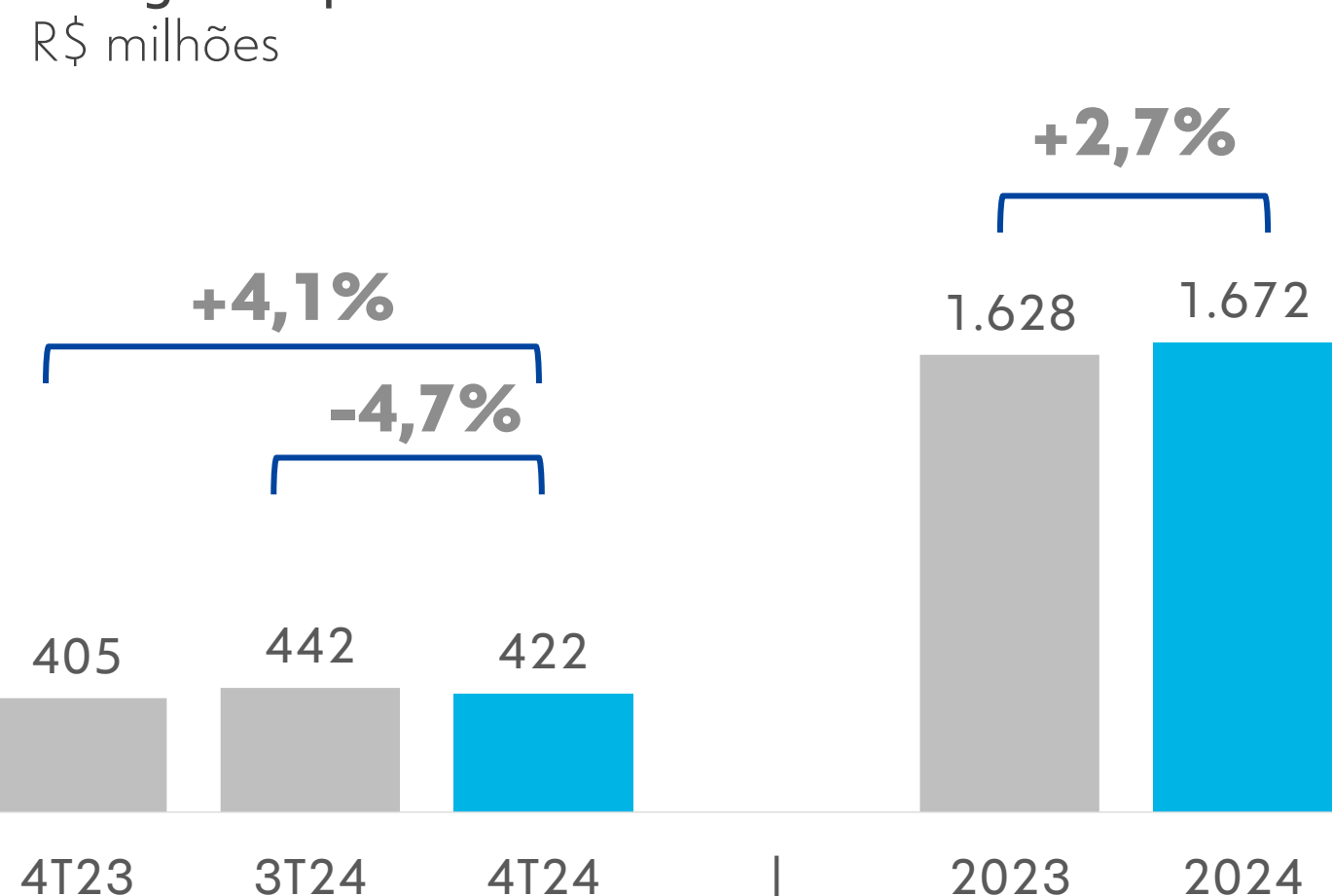
Reservas de Previdência



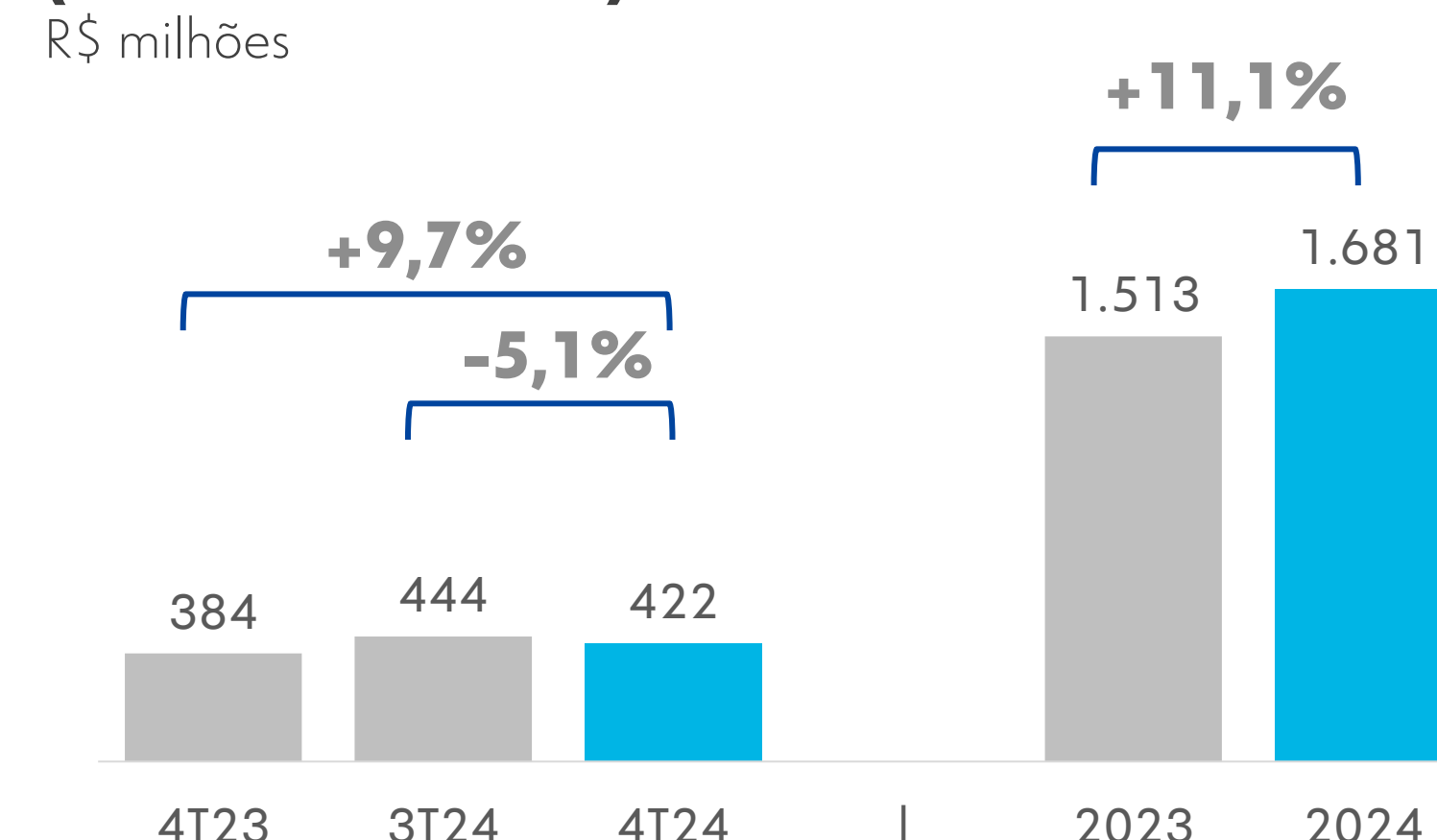
Comissionamento - Previdência



Margem Operacional - Previdência



Margem Operacional - Previdência Ajustada (Ex Earn-out¹ e LPC²)



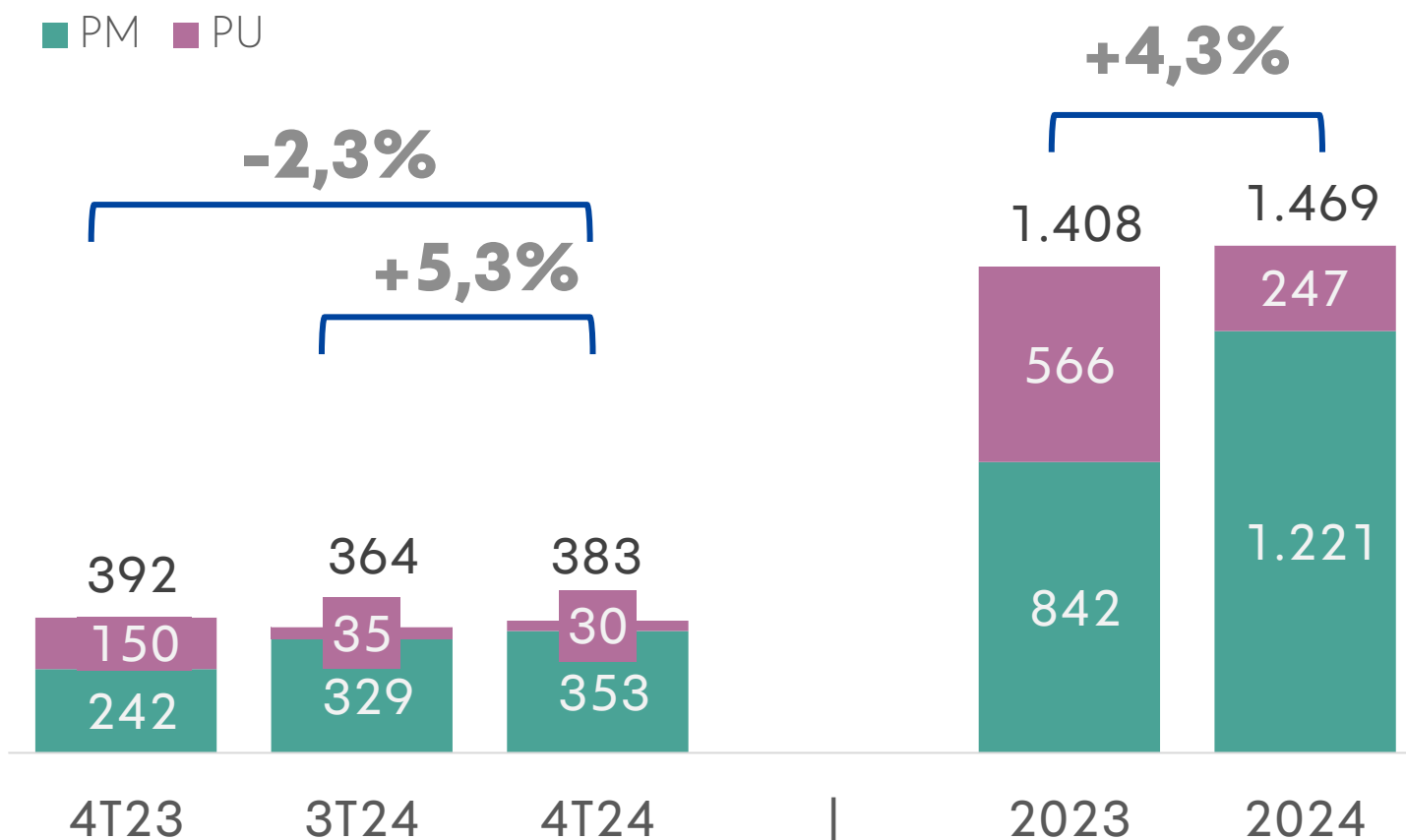
1 -Earn-Out Mecanismo de incentivo atrelado ao desempenho em volume e lucratividade, a ser pago para a CAIXA, pela investida, reconhecido como despesas de comercialização na XS2 Vida e Previdência.

2 - LPC (Launch Performance Commission) - Mecanismo de incentivo atrelado ao desempenho em volume e lucratividade, a ser pago para a CAIXA, pela investida, reconhecido como despesas de comercialização na XS2 Vida e Previdência.

Recursos Arrecadados - Capitalização

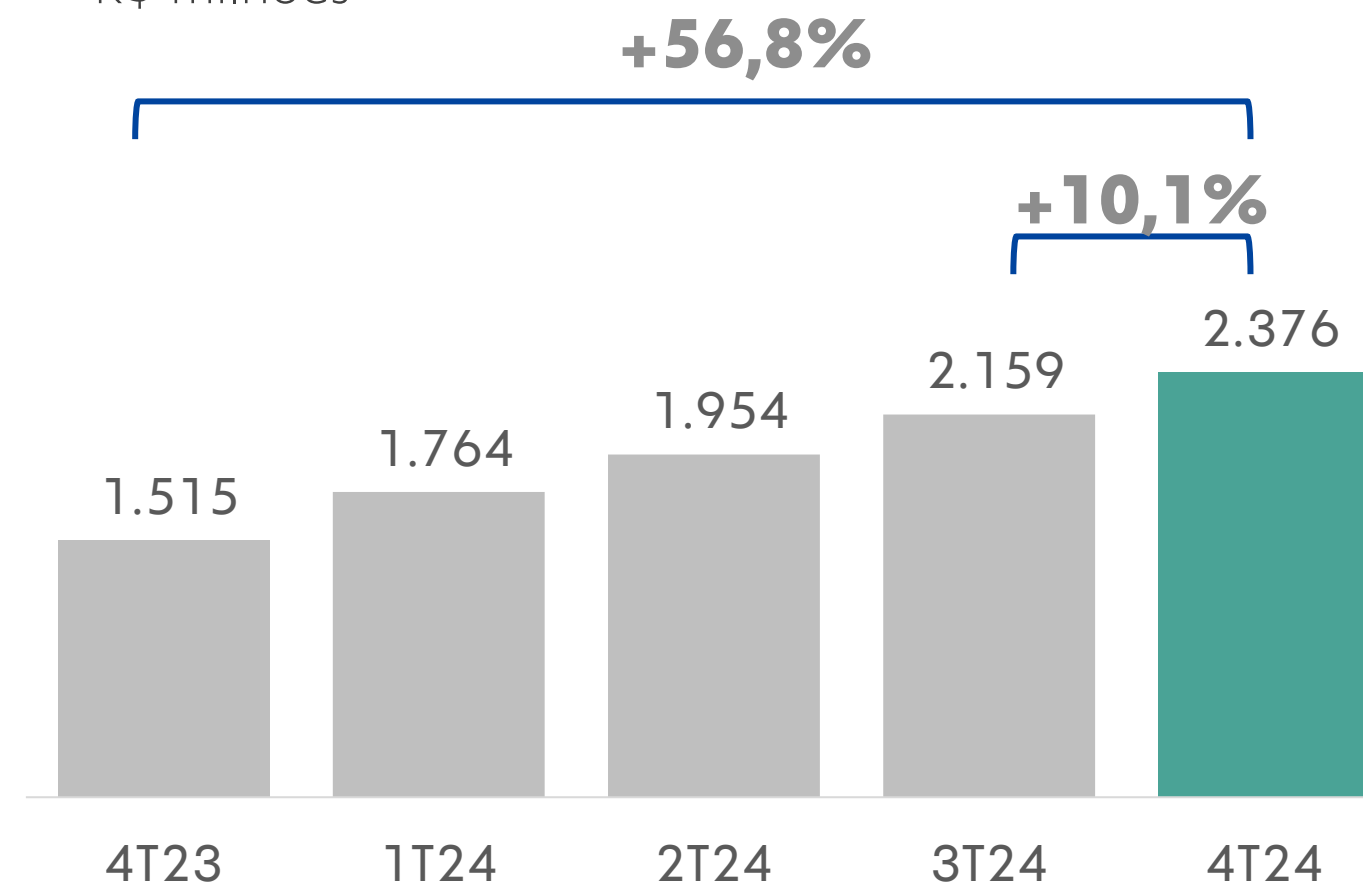
R\$ milhões

■ PM ■ PU



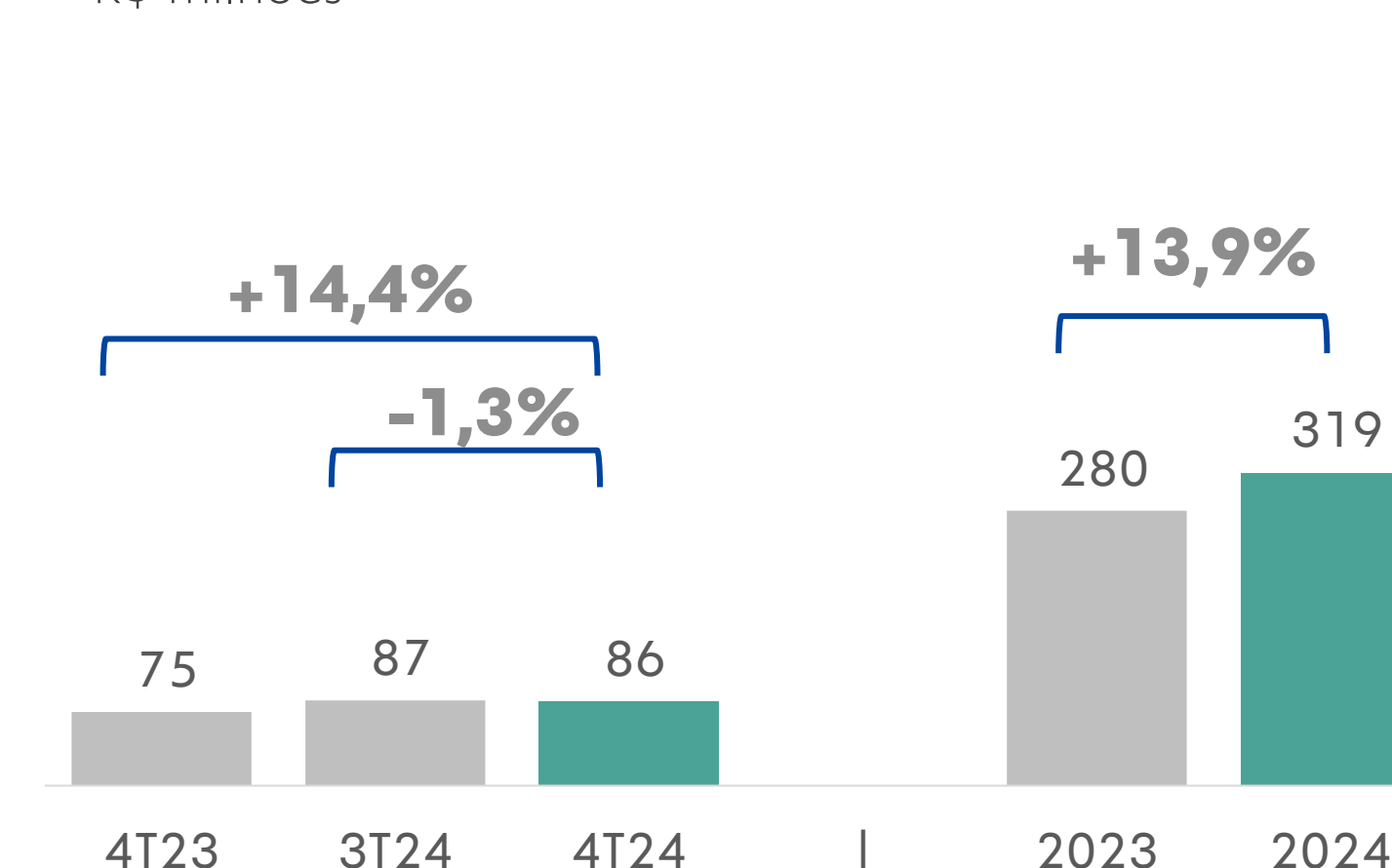
Reservas de Capitalização

R\$ milhões



Margem Operacional - Capitalização

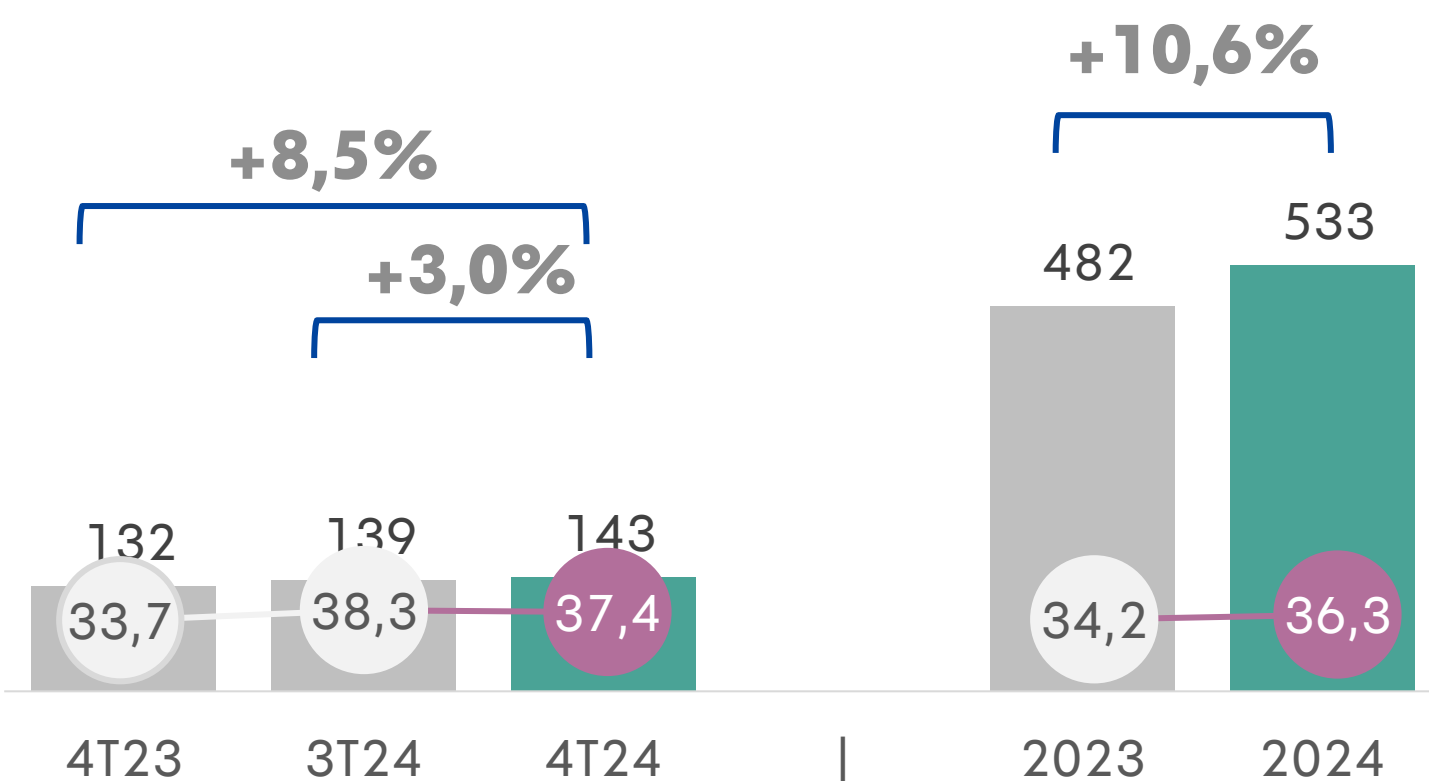
R\$ milhões



Receita Líquida - Capitalização

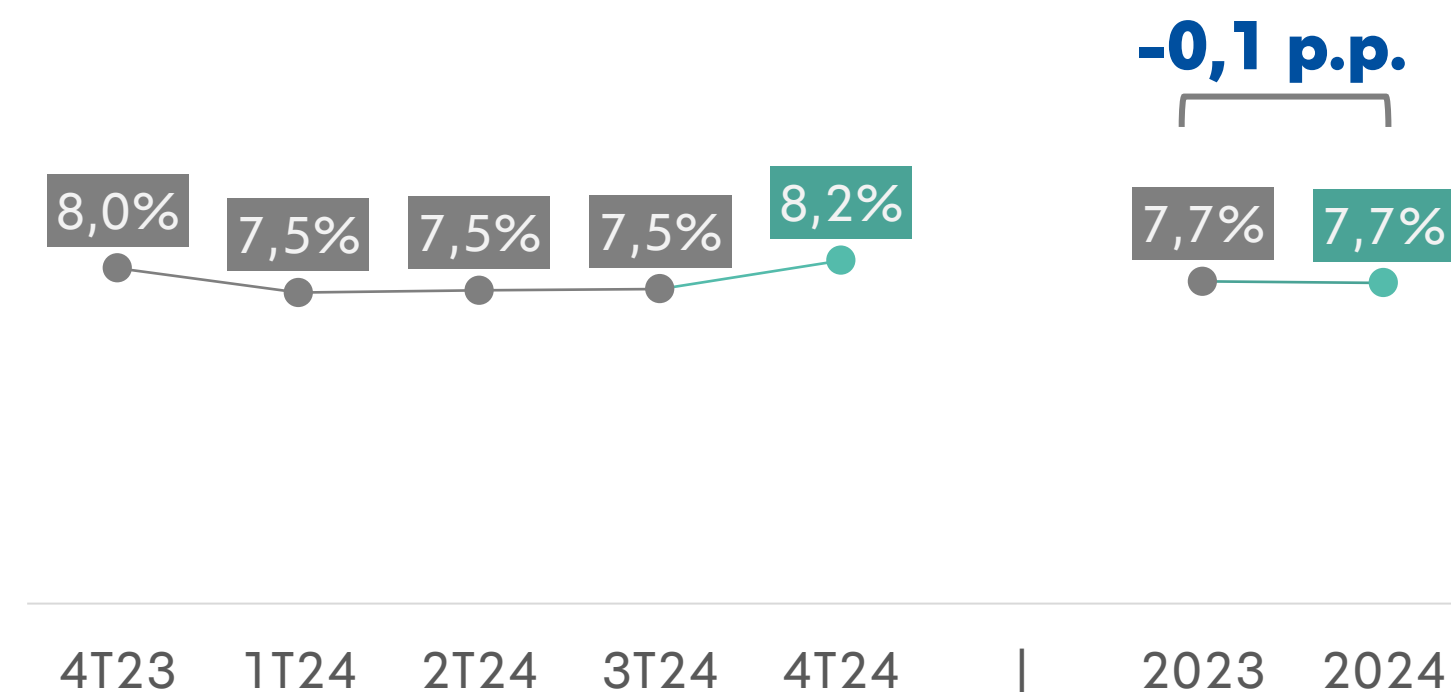
R\$ milhões

% Arrecadação Bruta %



Comissionamento - Capitalização

% Recursos Arrecadados



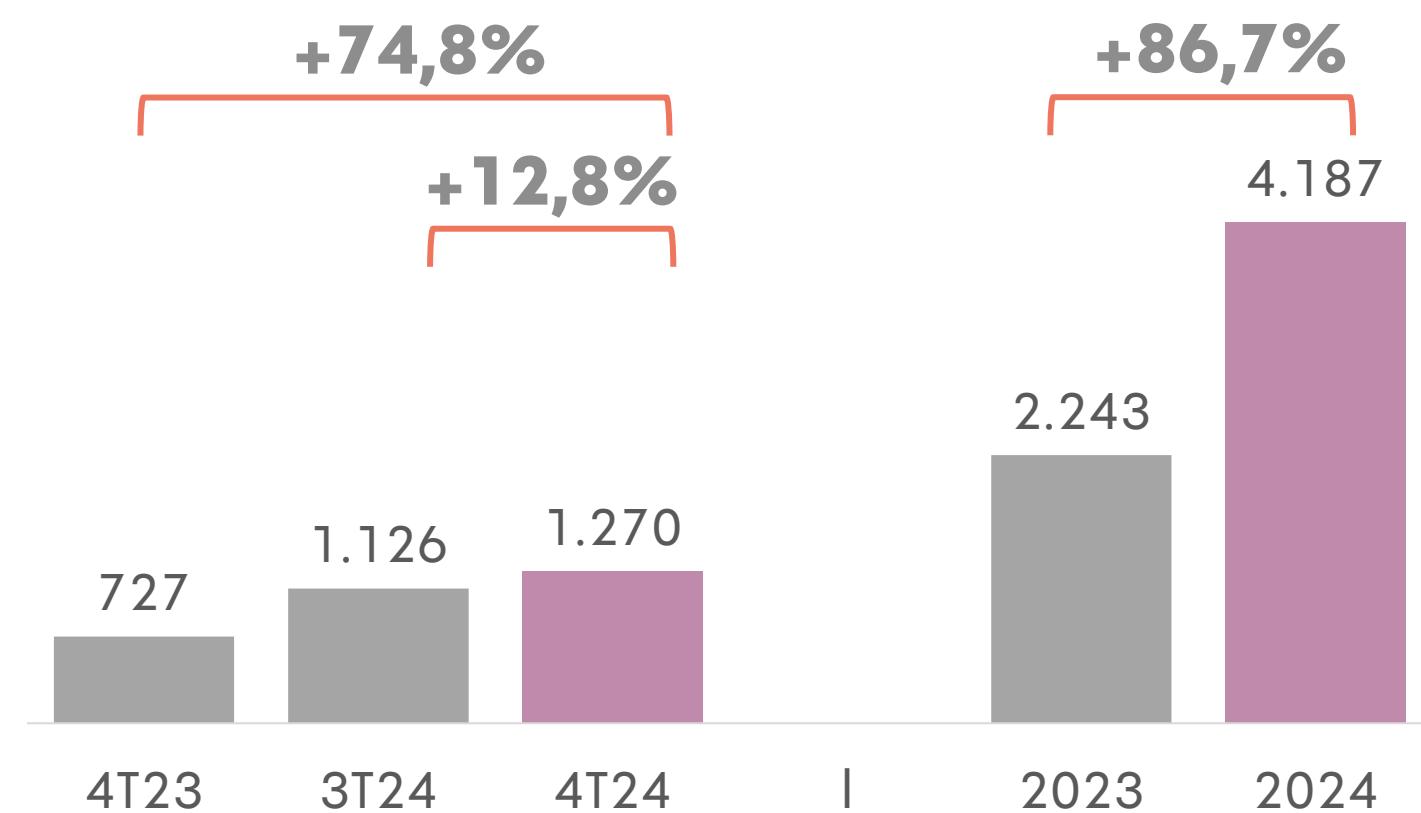
Recursos Arrecadados

Destaque para a modalidade de pagamento mensal com crescimento de 45,0% em relação ao acumulado de 2023.

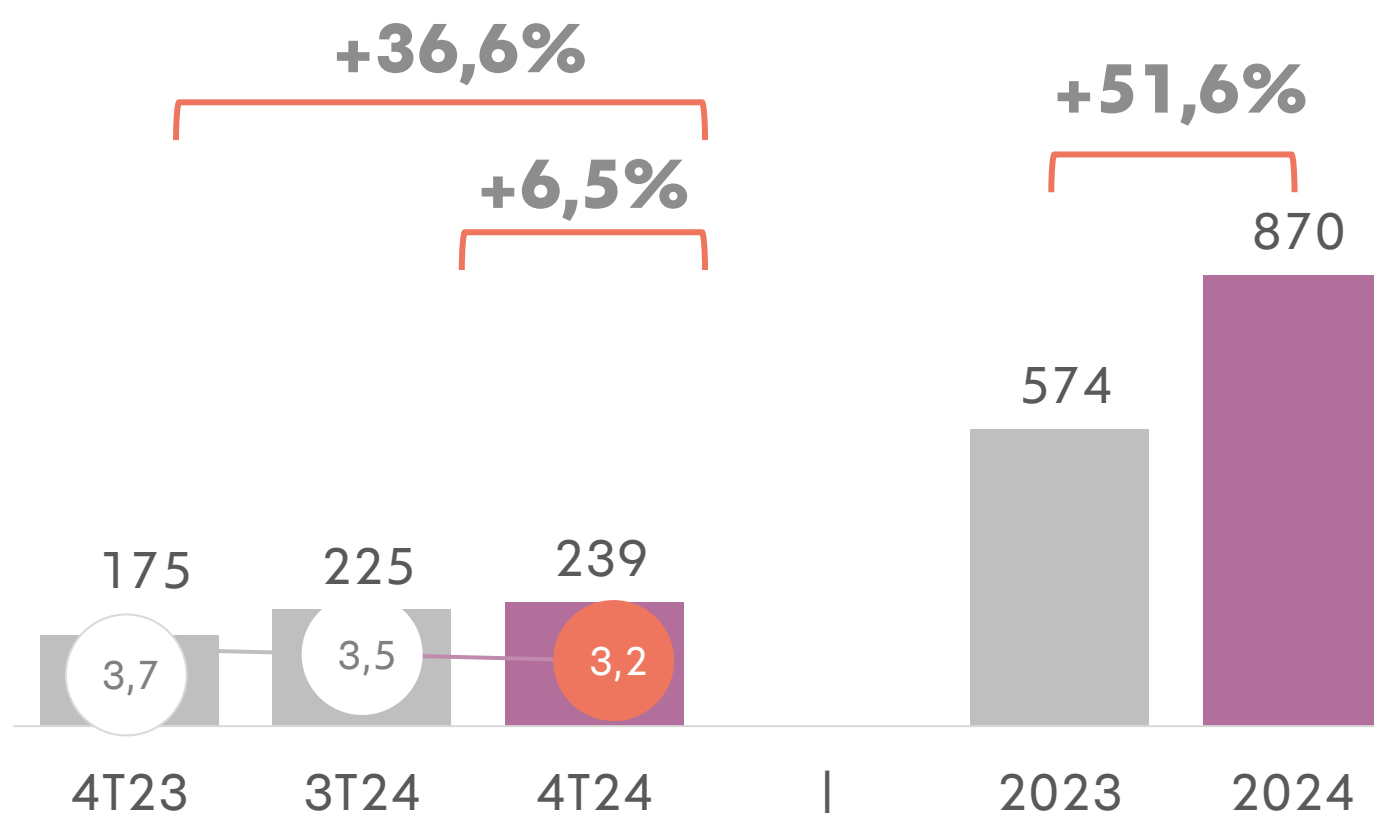
Margem Operacional

Aumento na margem reflete o desempenho da arrecadação de títulos de pagamento mensal, que necessitam de um menor nível de provisionamento para resgate.

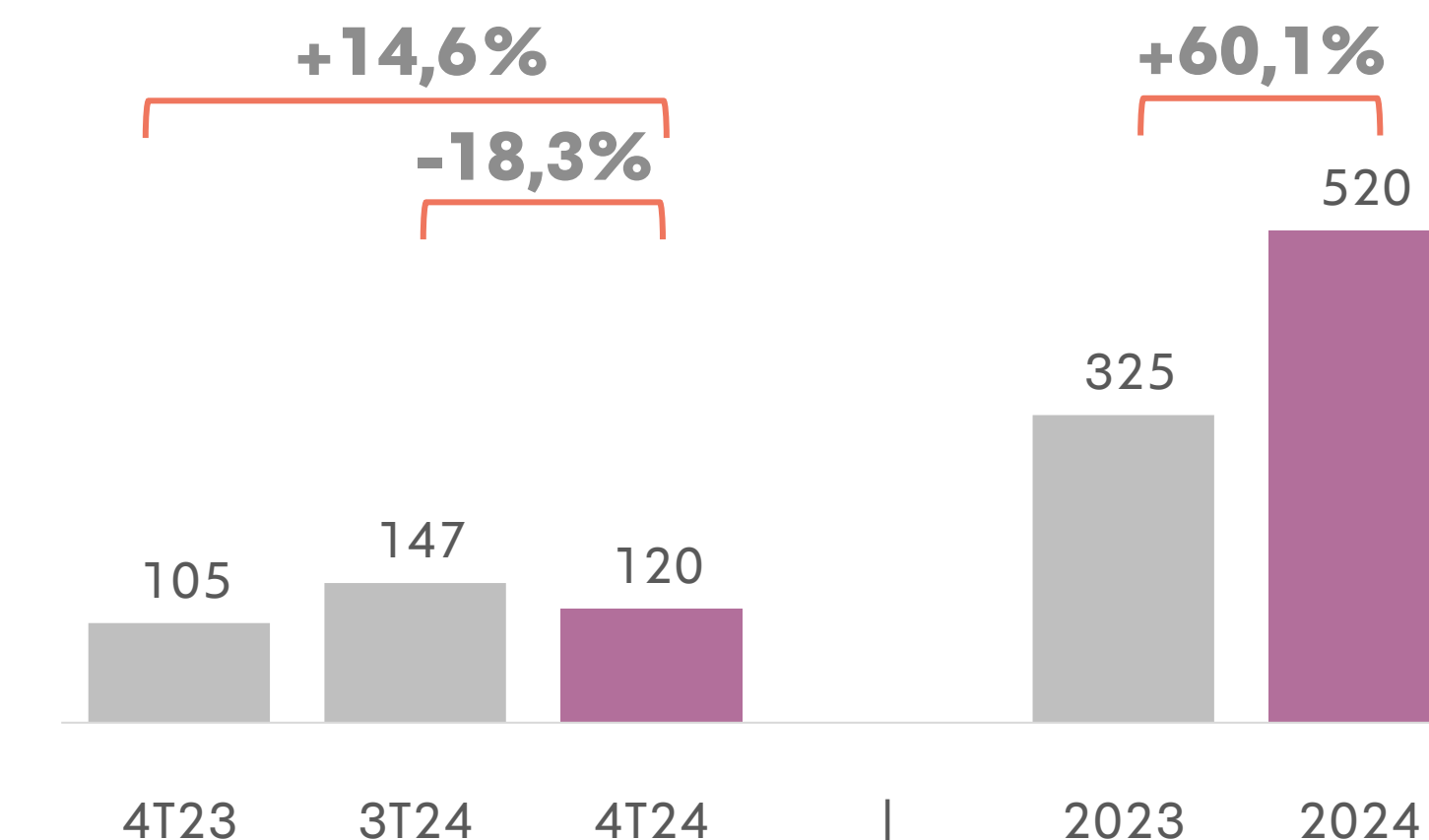
Recursos Coletados - **Consórcio**
R\$ milhões



Taxa de Administração / Tx Média - **Consórcio**
R\$ milhões / % a.a.

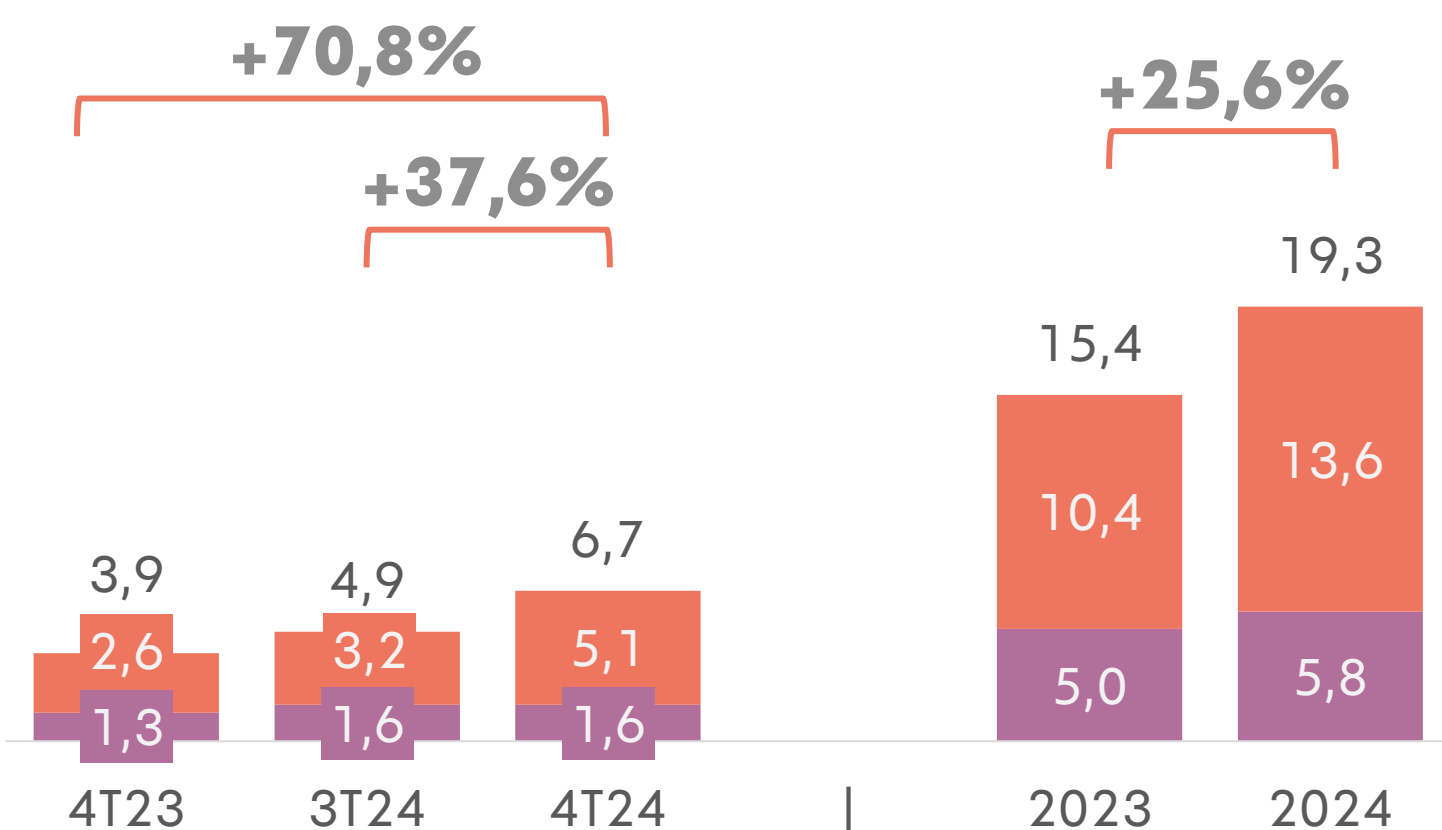


Margem Operacional - **Consórcio**
R\$ milhões

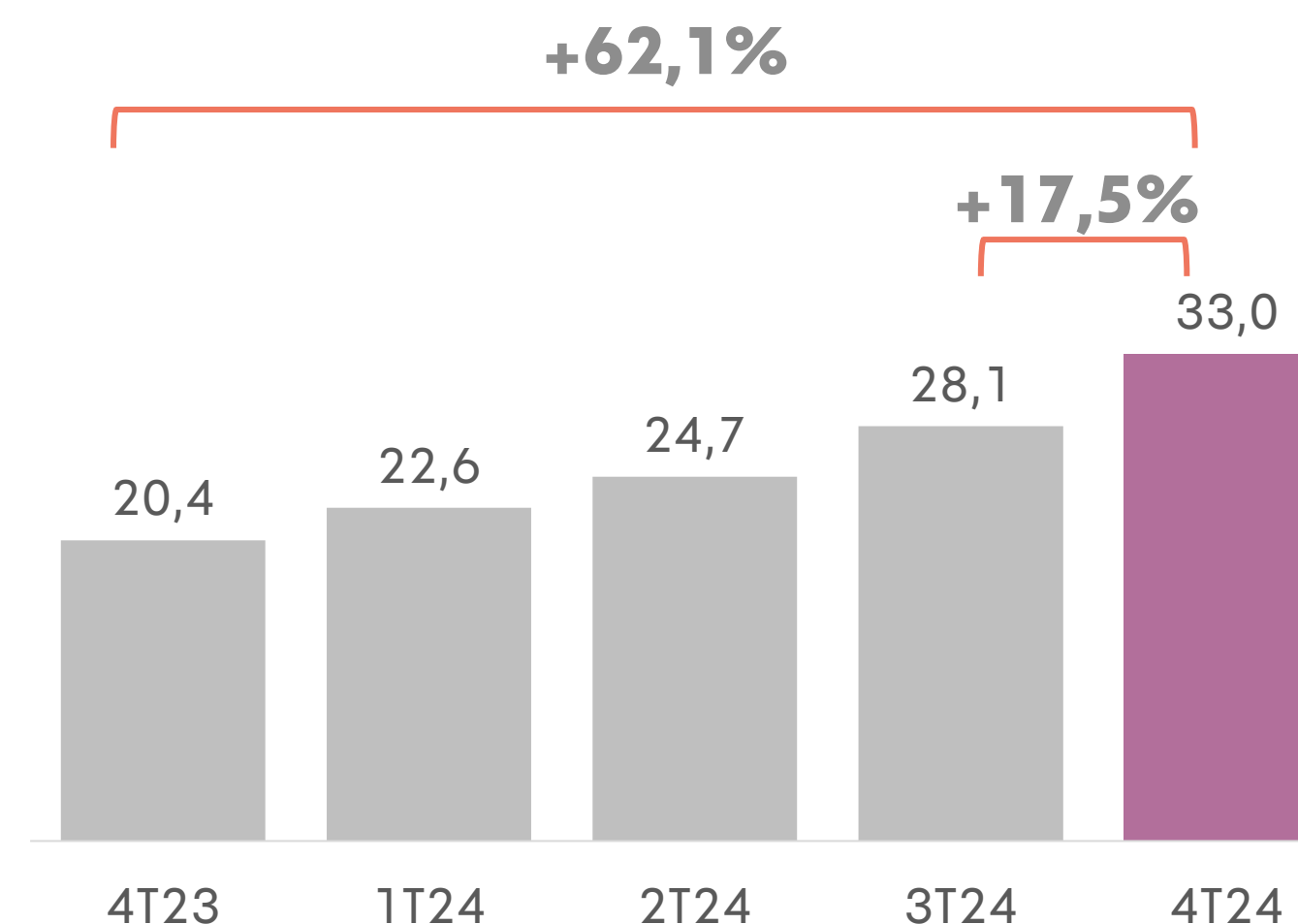


Cartas de Crédito de **Consórcio**
R\$ bilhões

■ Veículos ■ Imóveis



Estoque de Cartas de **Consórcio**
R\$ bilhões

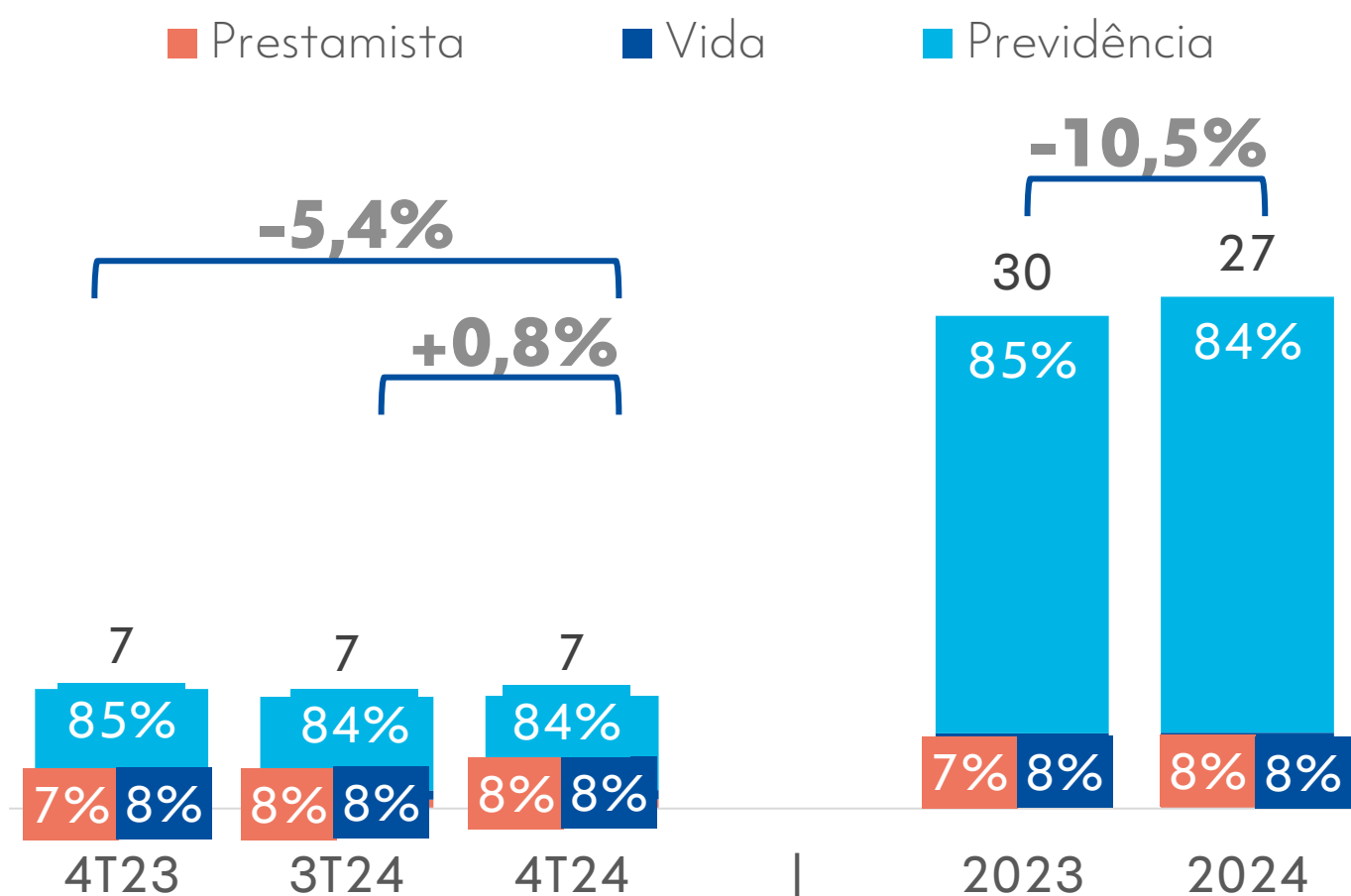


Campanha
Consórcio Sortudão impulsionou as vendas do segundo semestre de 2024.

Cartas de Crédito
Estoque ultrapassou o volume de R\$ 33,0 bilhões no 4T24.

Receitas da Operação – Caixa Vida e Previdência

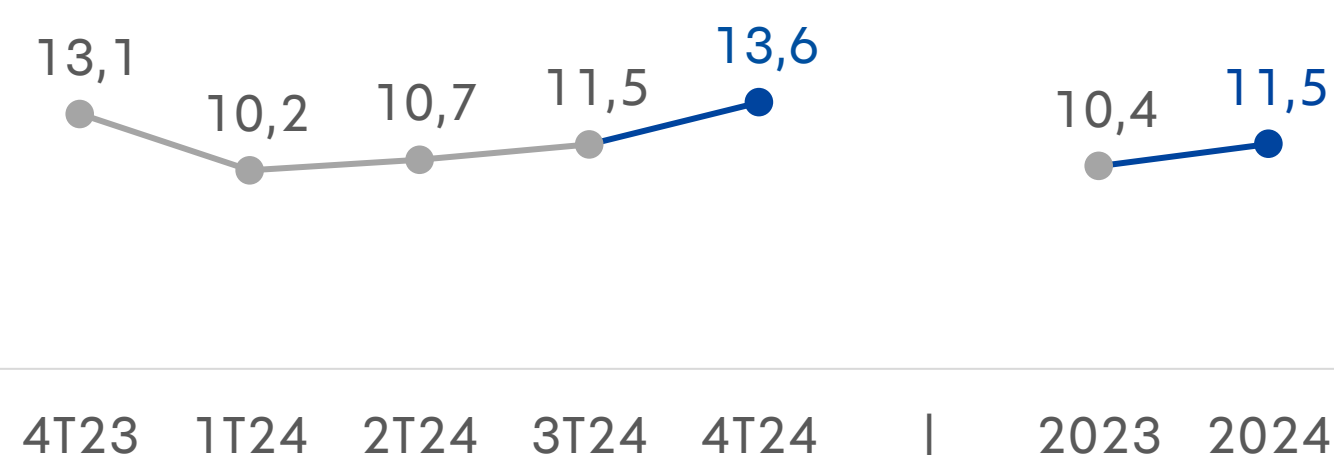
R\$ bilhões



Índice Despesas Administrativas (IDA) Caixa Vida e Previdência

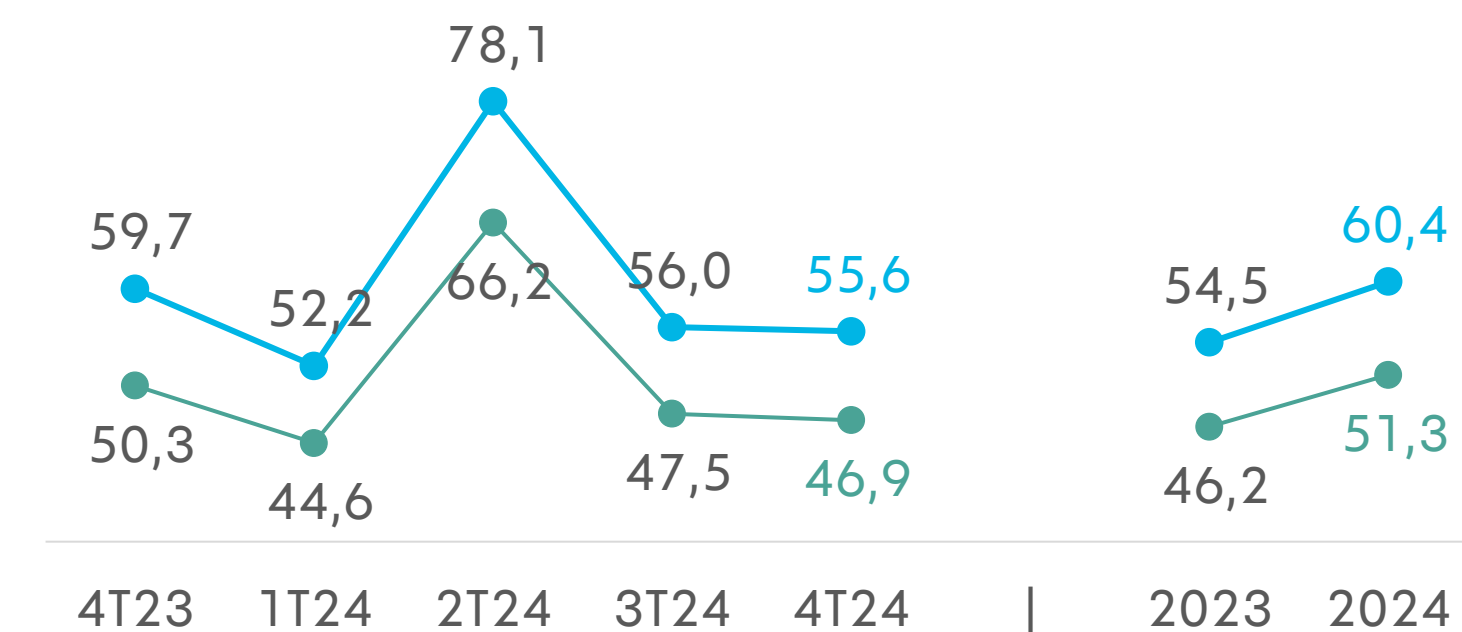
Despesas Administrativas
% Receita Operacional

Indicadores Operacionais



Índice Combinado (IC) e Ampliado (ICA) Caixa Vida e Previdência

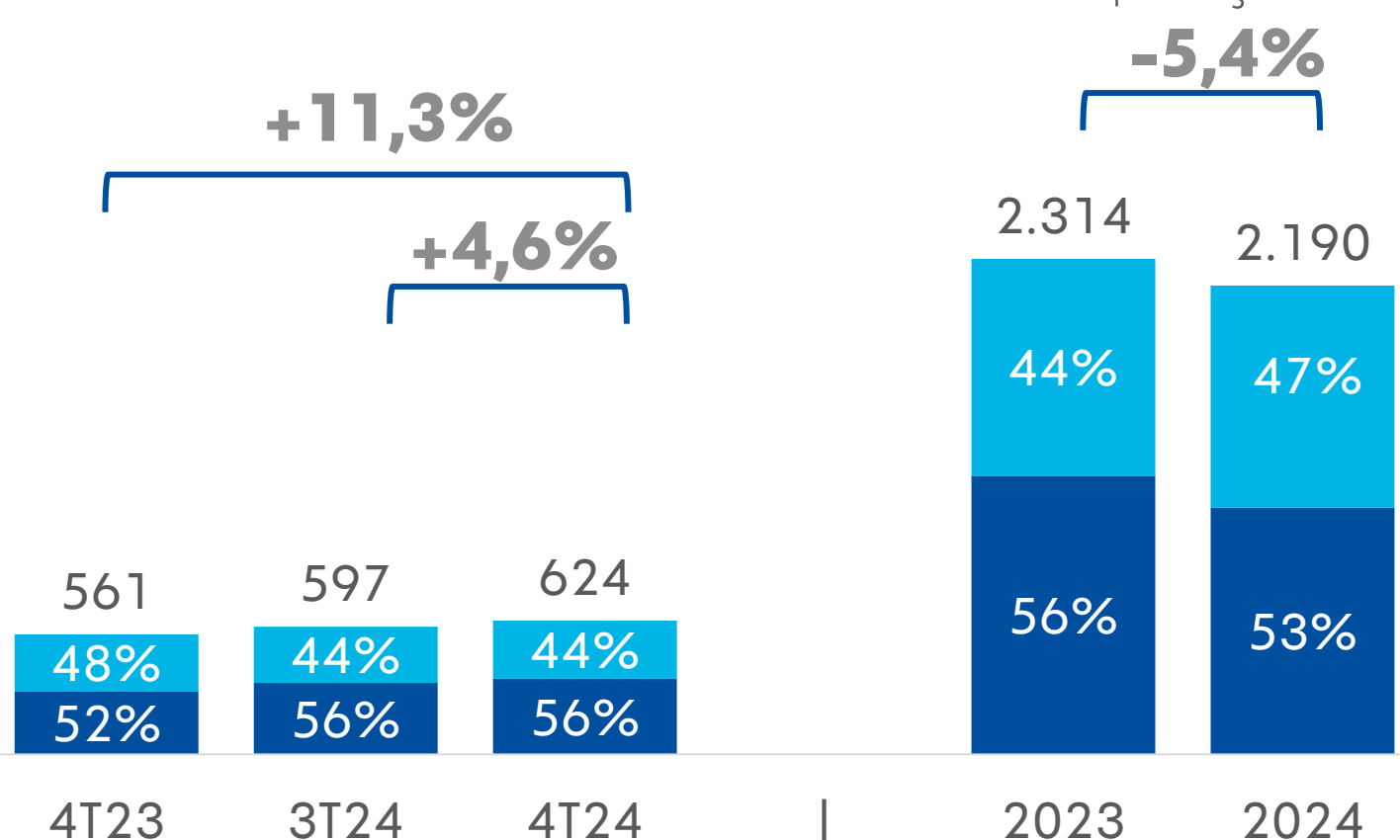
Despesas Gerais e Administrativas
 IC : % Receita Operacional
 ICA: % Receita Operacional + Resultado Financeiro



Lucro Líquido (Operacional x Financeiro) Caixa Vida e Previdência

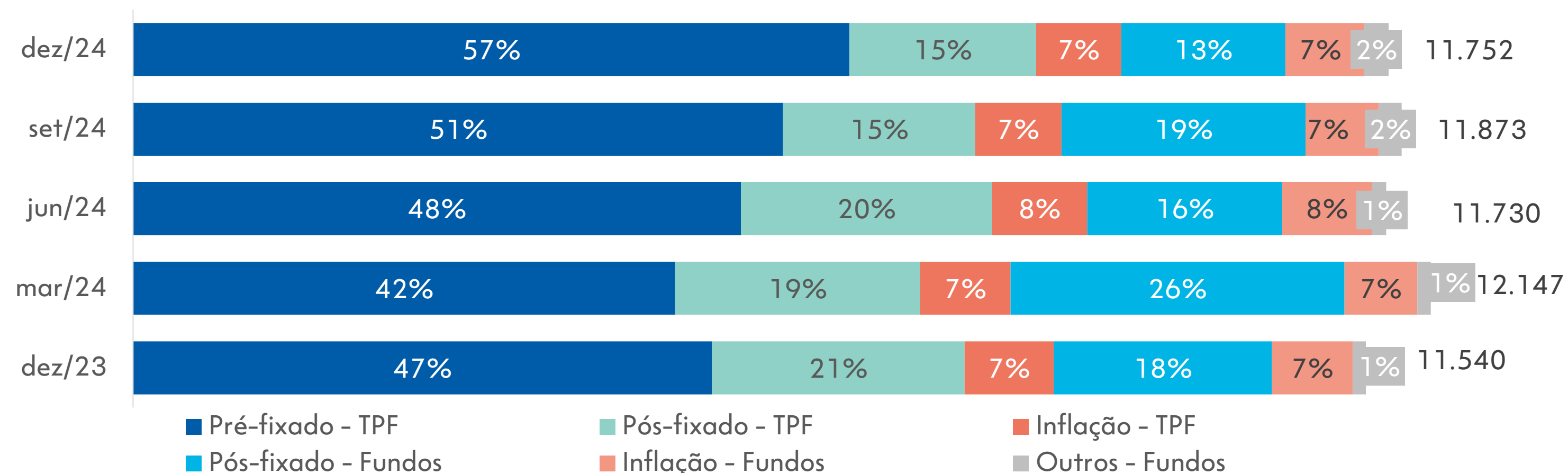
R\$ milhões

Resultado Financeiro | Resultado da Operação



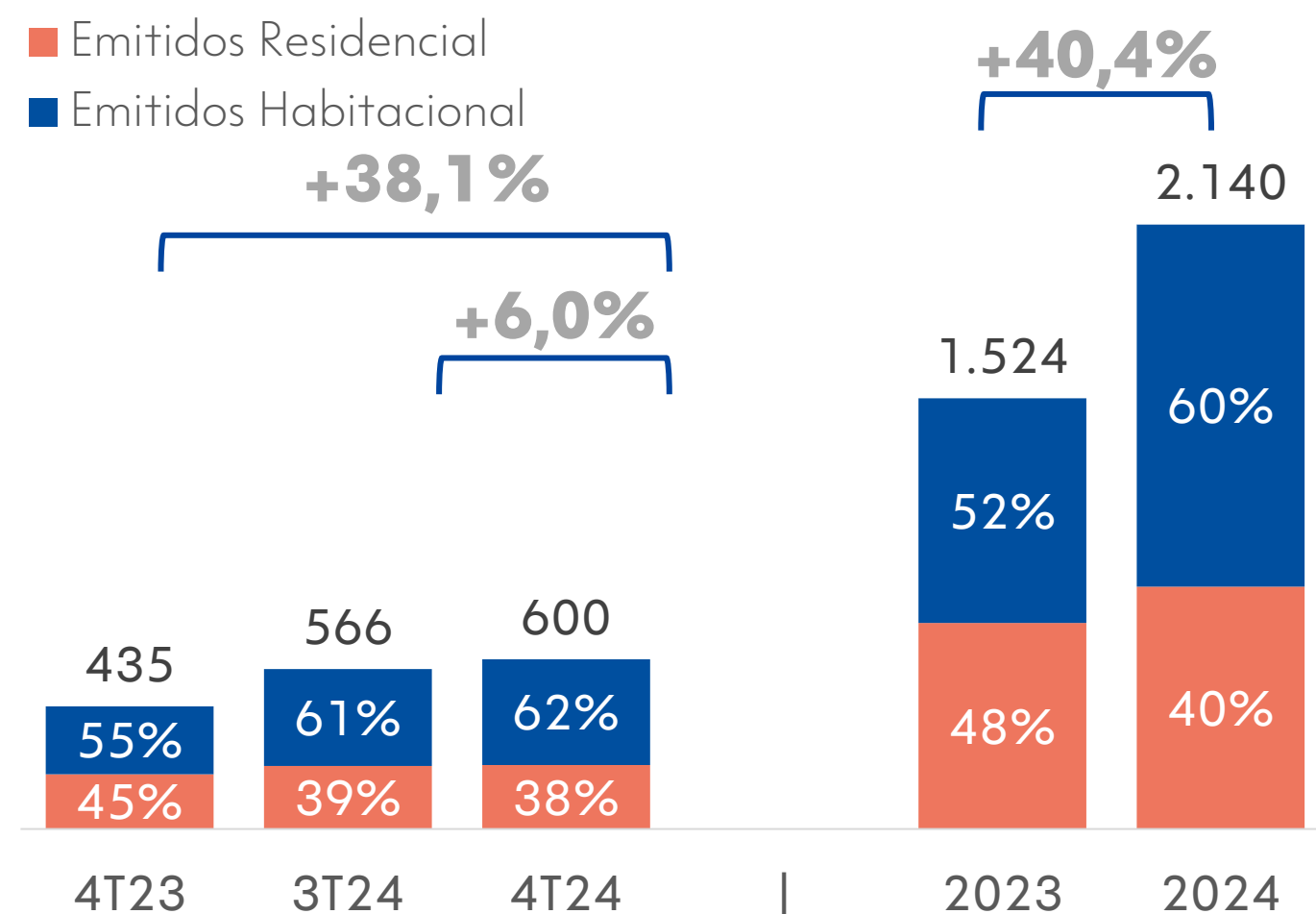
Composição da Carteira de Investimentos – Caixa Vida e Previdência

% Aplicações financeiras (milhões)



Receitas da Operação – Caixa Residencial

R\$ milhões

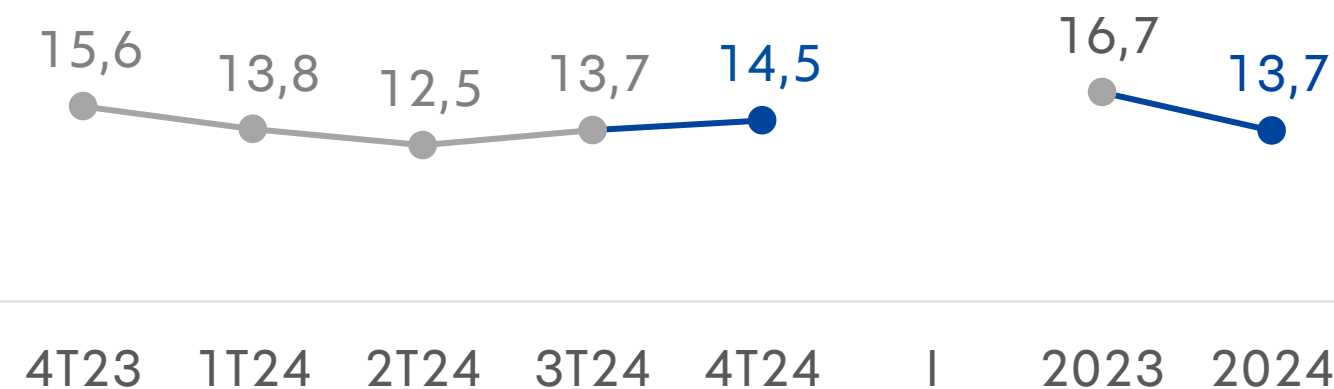


Indicadores Operacionais

Índice Despesas Administrativas (IDA)

Caixa Residencial

Despesas Administrativas
% Receita Operacional

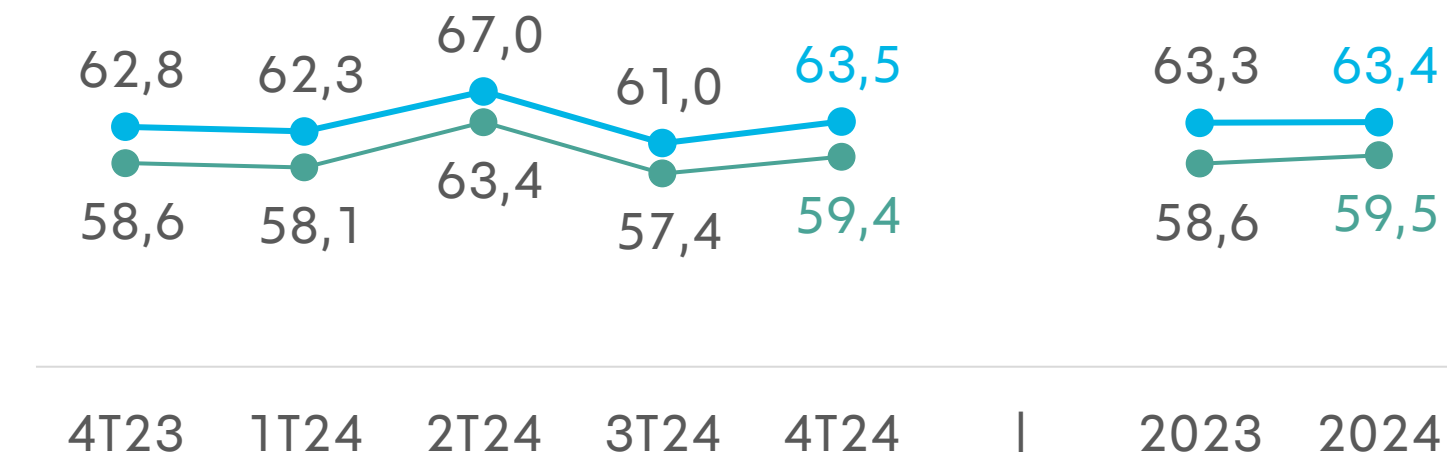


Índice Combinado (IC) e Ampliado (ICA)

Caixa Residencial

Despesas Gerais e Administrativas

IC: % Receita Operacional
ICA: % Receita Operacional + Resultado Financeiro

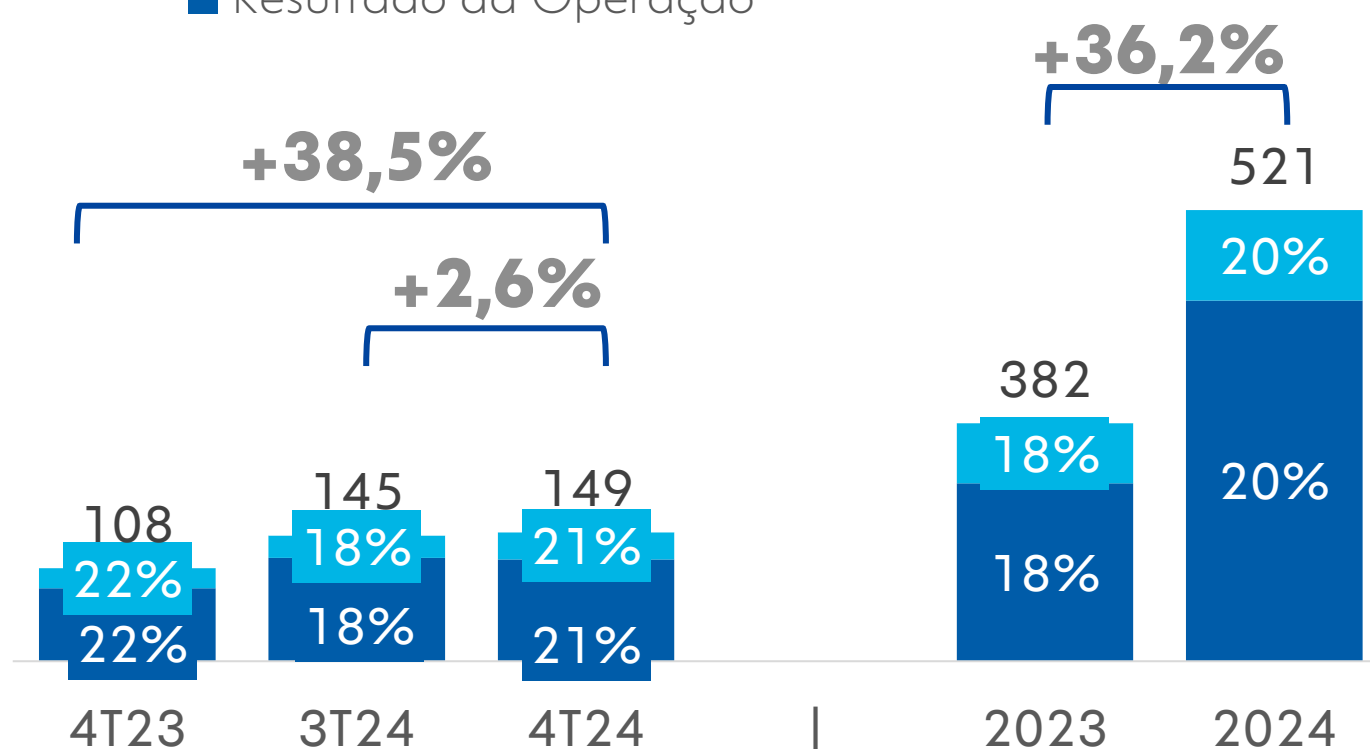


Lucro Líquido (Operacional x Financeiro)

Caixa Residencial

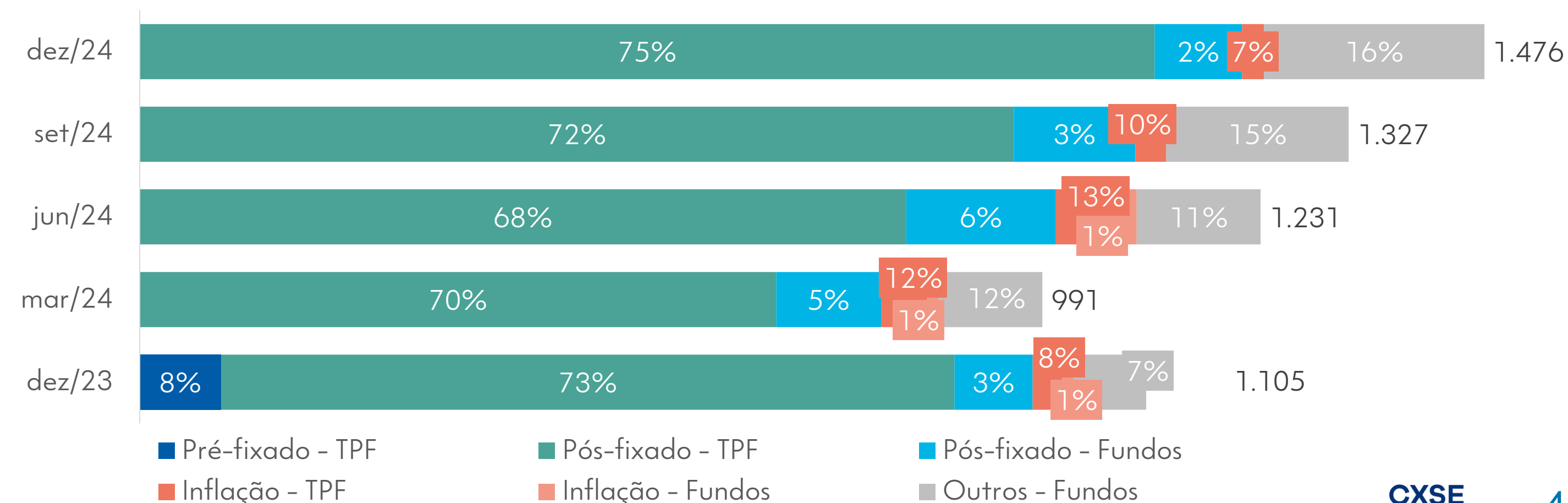
R\$ milhões

Resultado financeiro ponderado
Resultado da Operação



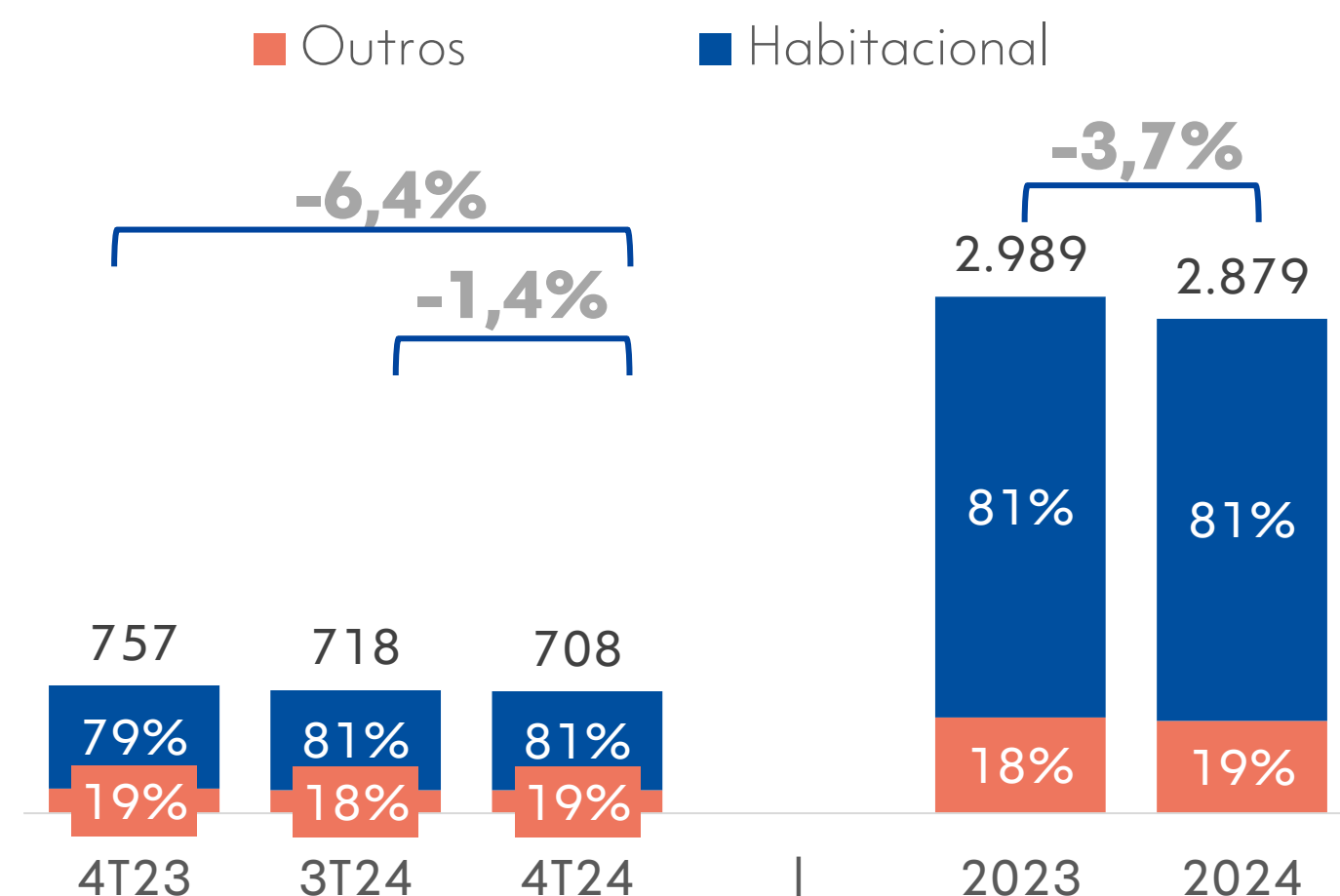
Composição da Carteira de Investimentos – Caixa Residencial

% Aplicações financeiras (milhões)



Receitas da Operação – CNP Holding

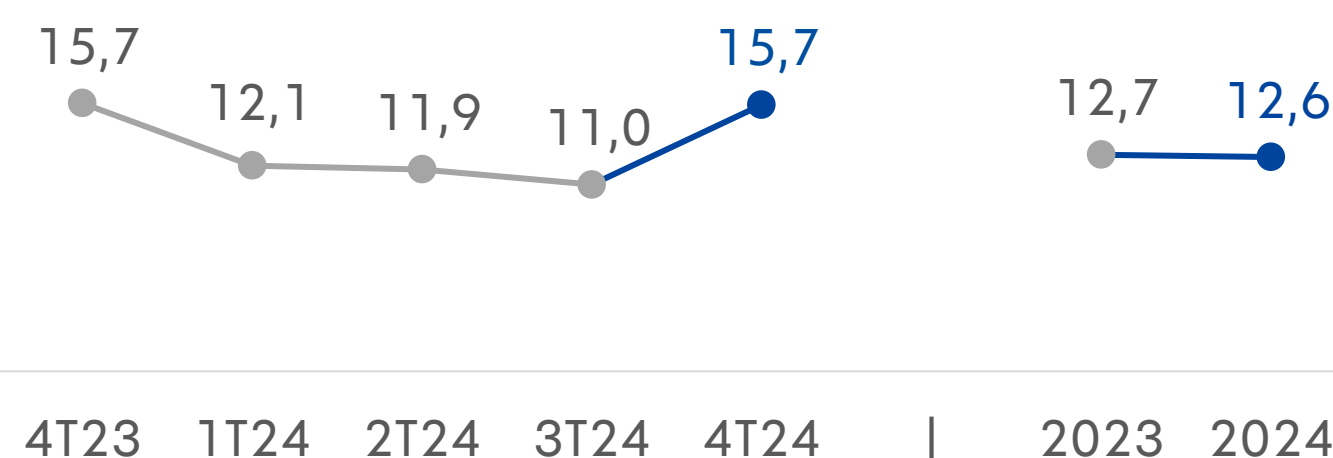
R\$ milhões



Indicadores Operacionais

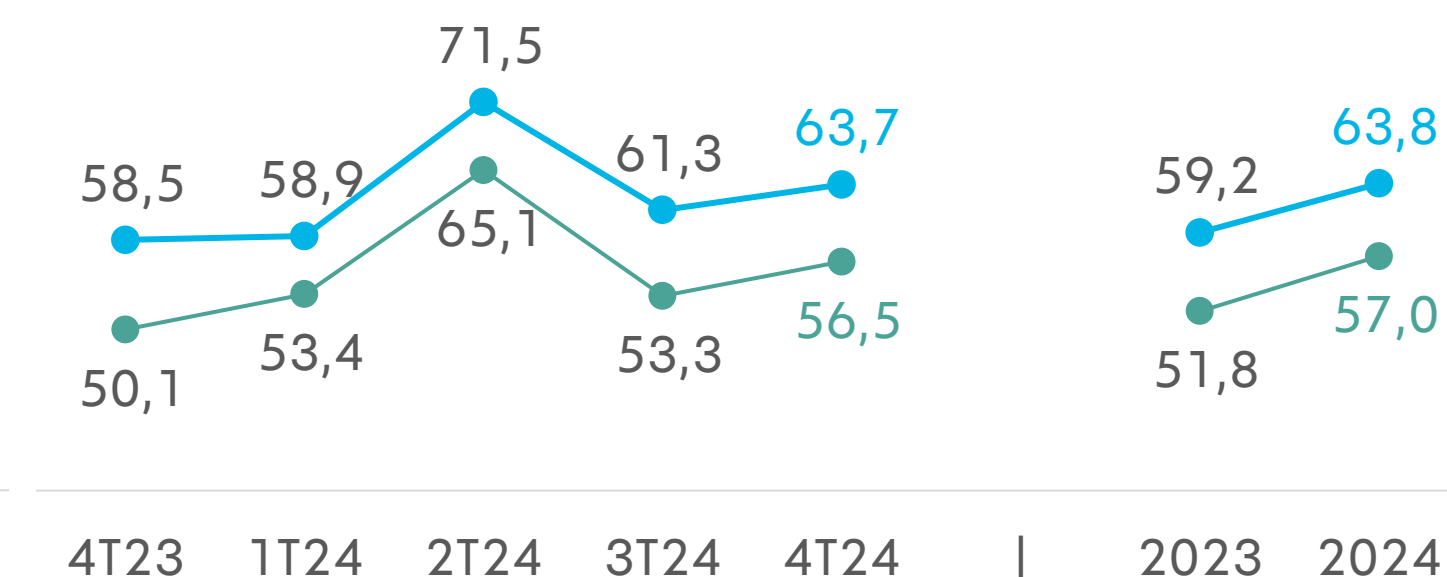
Índice Despesas Administrativas (IDA) CNP Holding

Despesas Administrativas % Receita Operacional



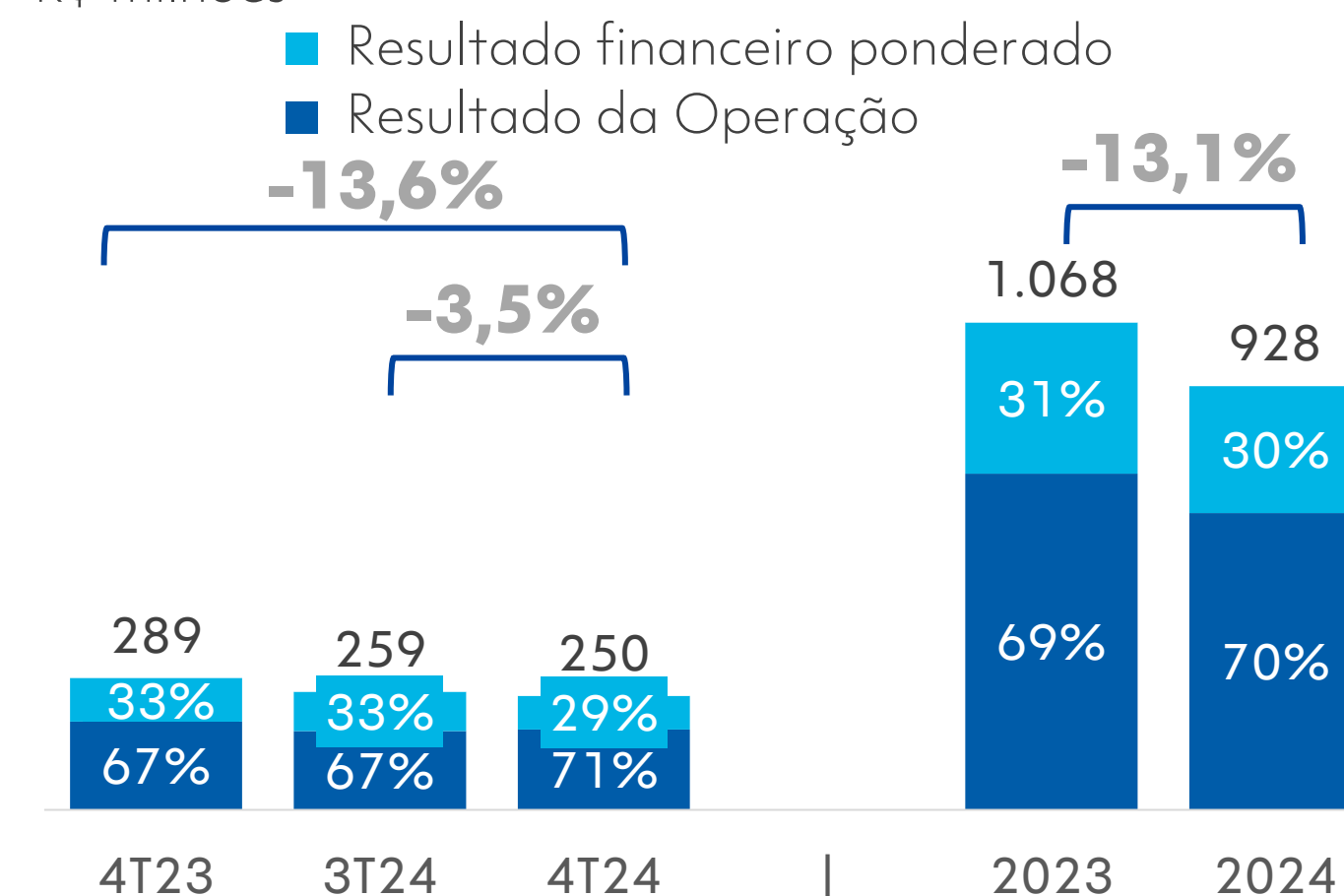
Índice Combinado (IC) e Ampliado (ICA) CNP Holding

Despesas Gerais e Administrativas
 IC: % Receita Operacional
 ICA: % Receita Operacional + Resultado Financeiro



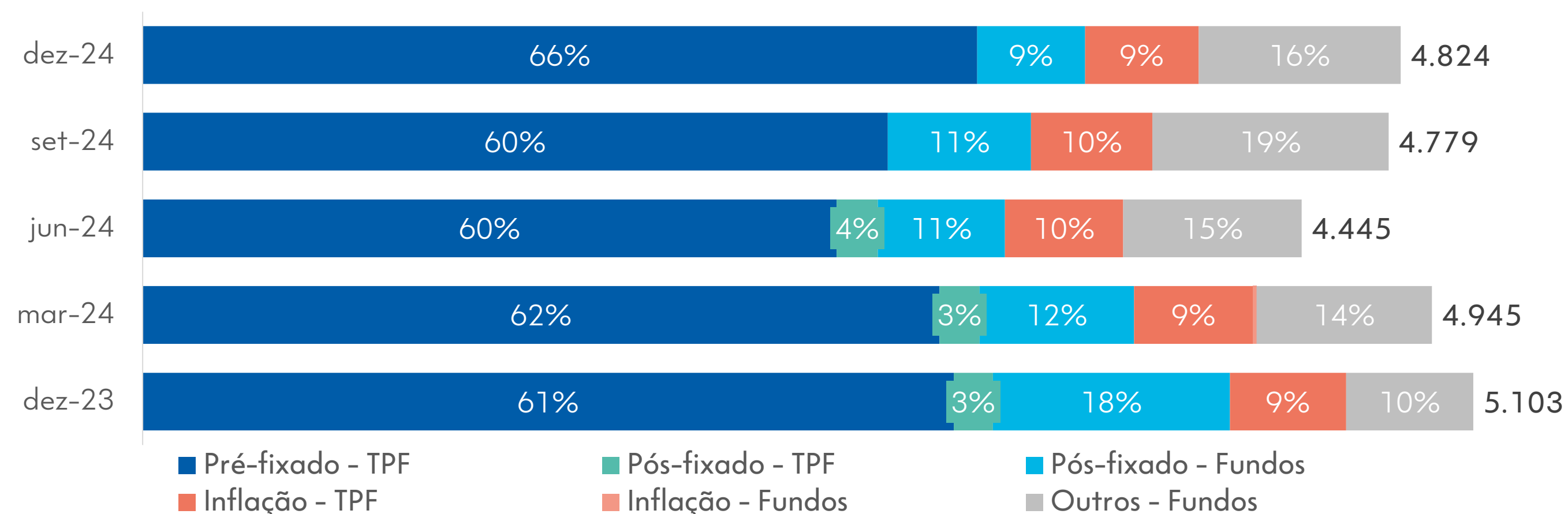
Lucro Líquido (Operacional x Financeiro) CNP Holding

R\$ milhões



Composição da Carteira de Investimentos – CNP Holding

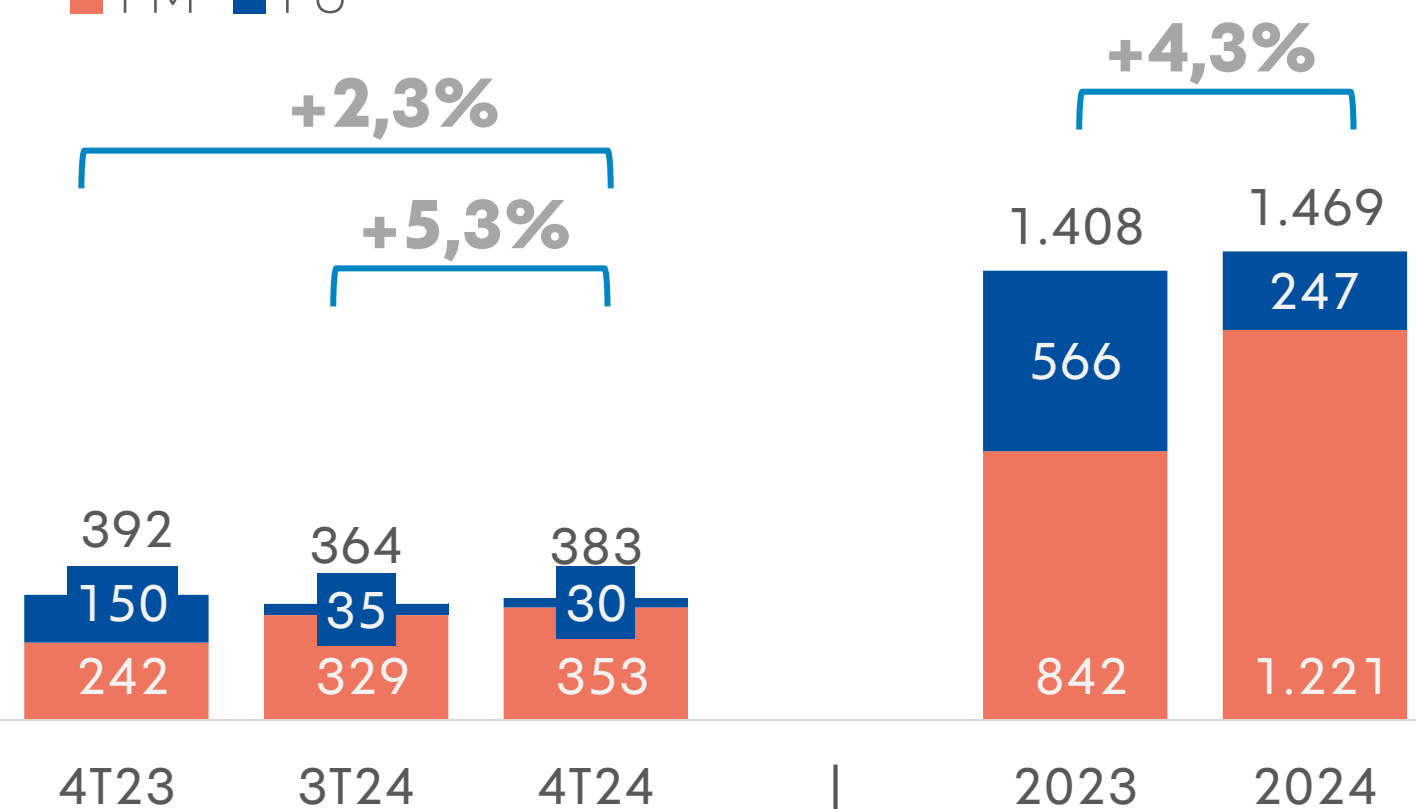
% Aplicações financeiras (milhões)



Recursos Arrecadados – Caixa Capitalização

R\$ milhões

PM PU

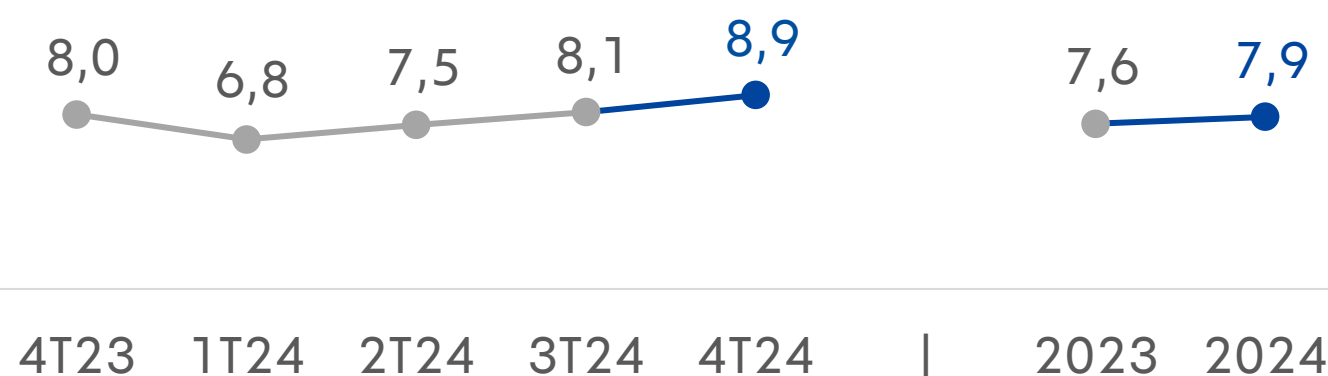


Índice Despesas Administrativas (IDA)

Caixa Capitalização

Despesas Administrativas
% Receita Operacional

Indicadores Operacionais



Índice Combinado (IC) e Ampliado (ICA)

Caixa Capitalização

Despesas Gerais e Administrativas

IC: % Receita Operacional
ICA: % Receita Operacional + Resultado Financeiro

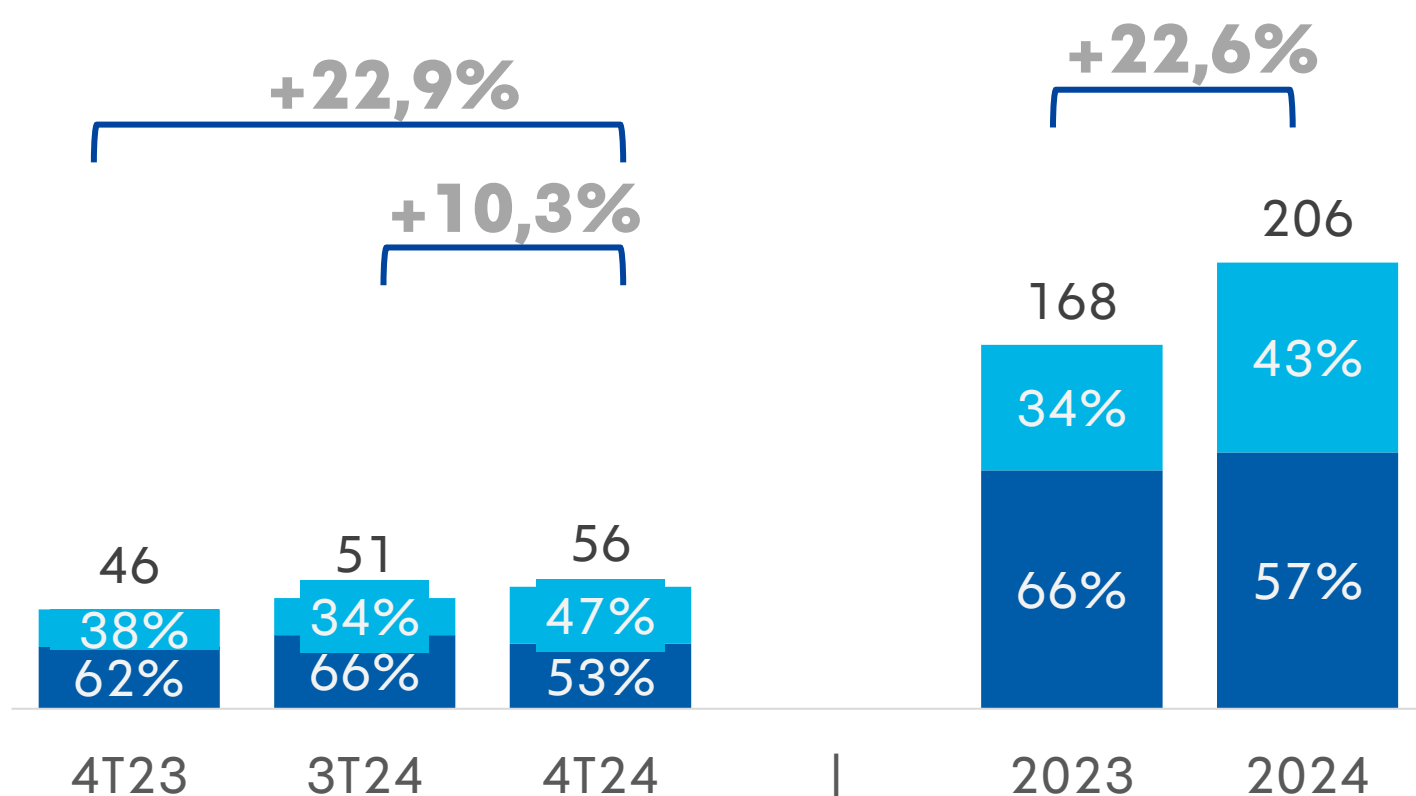


Lucro Líquido (Operacional x Financeiro)

Caixa Capitalização

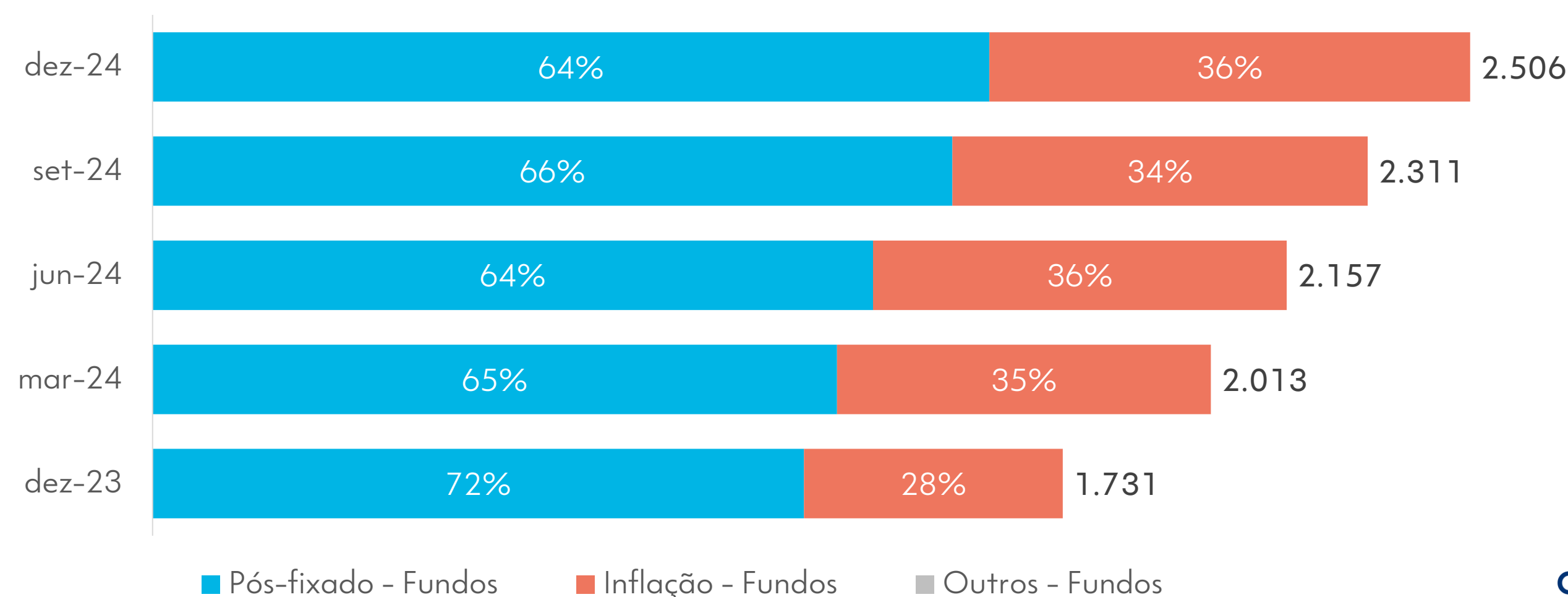
R\$ milhões

Resultado Financeiro Resultado da Operação



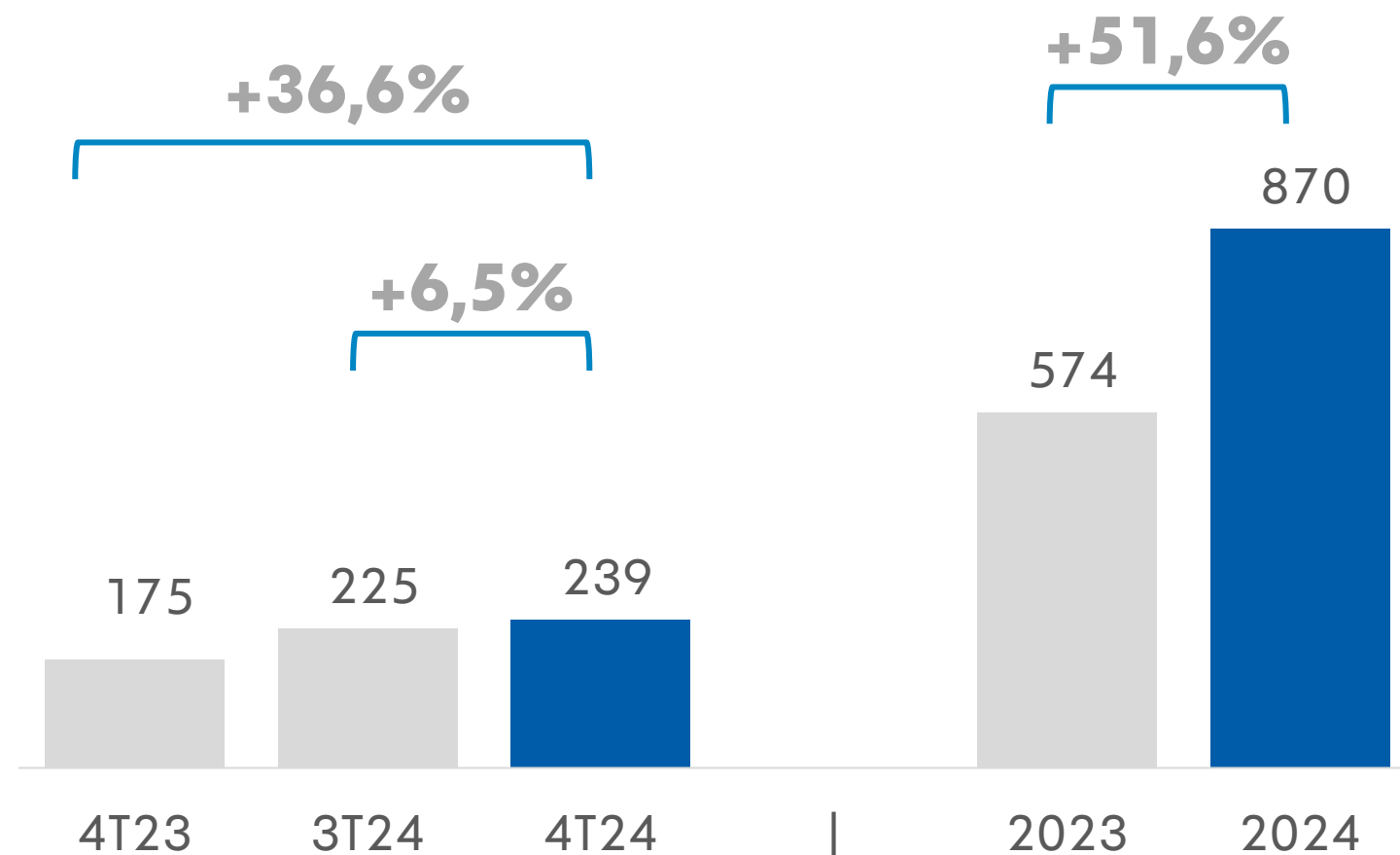
Composição da Carteira de Investimentos – Caixa Capitalização

% Aplicações financeiras (milhões)



Receitas de Prestação de Serviços – Caixa Consórcio

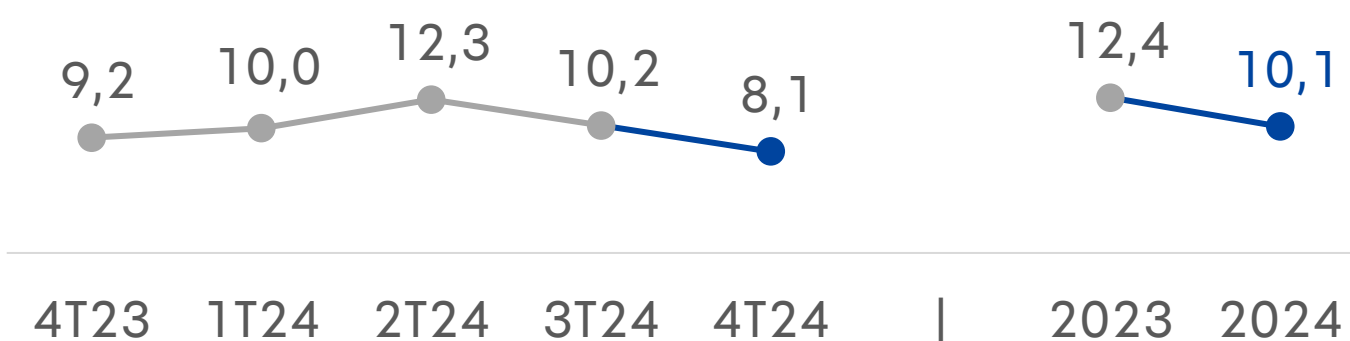
R\$ milhões



Indicadores Operacionais

Índice Despesas Administrativas (IDA) Caixa Consórcio

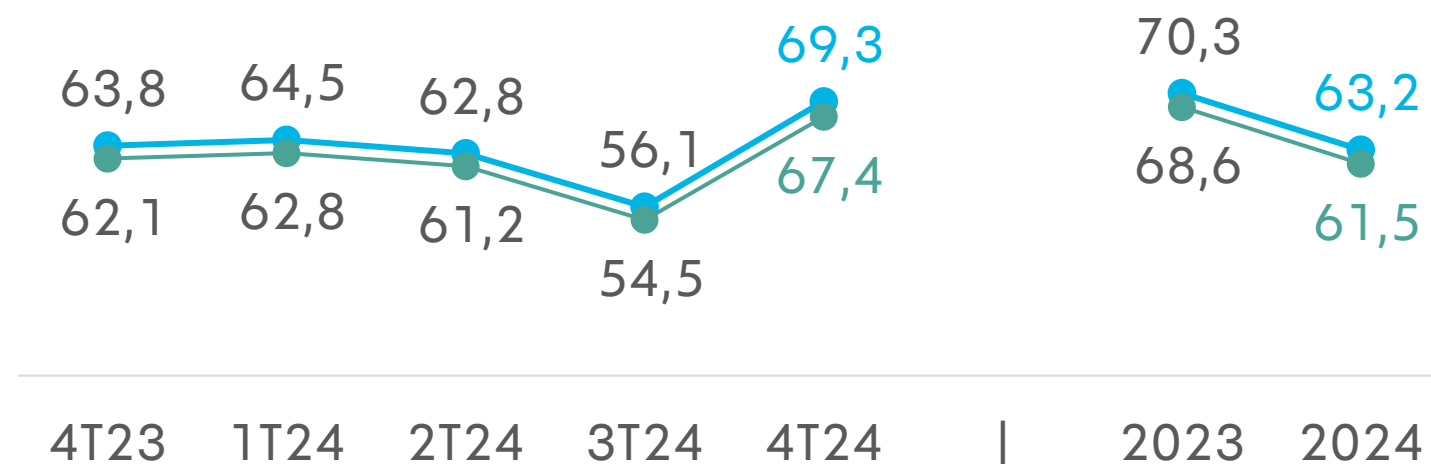
Despesas Administrativas % Receita Operacional



Índice Combinado (IC) e Ampliado (ICA) Caixa Consórcio

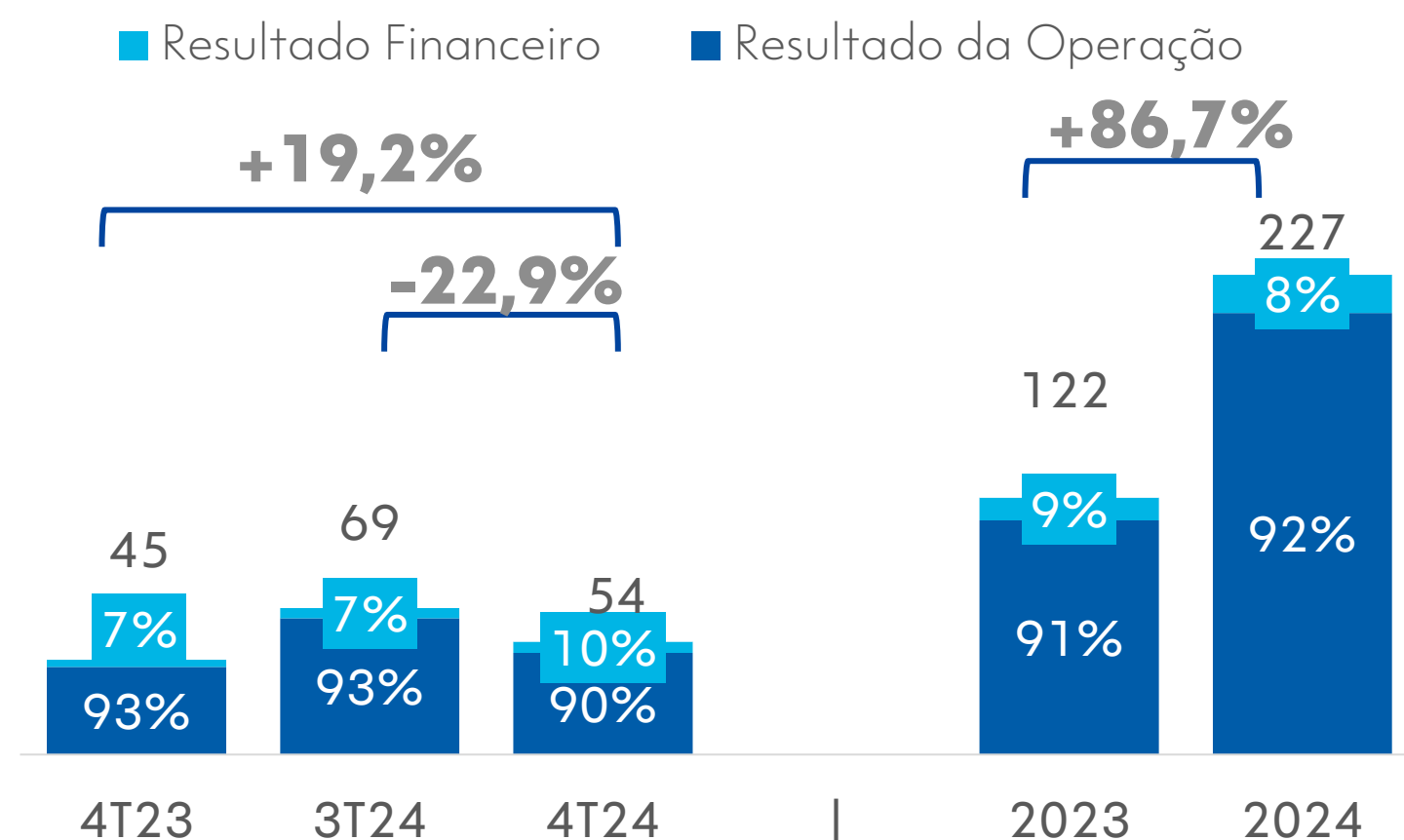
Despesas Gerais e Administrativas

- IC: % Receita Operacional
- ICA: % Receita Operacional + Resultado Financeiro



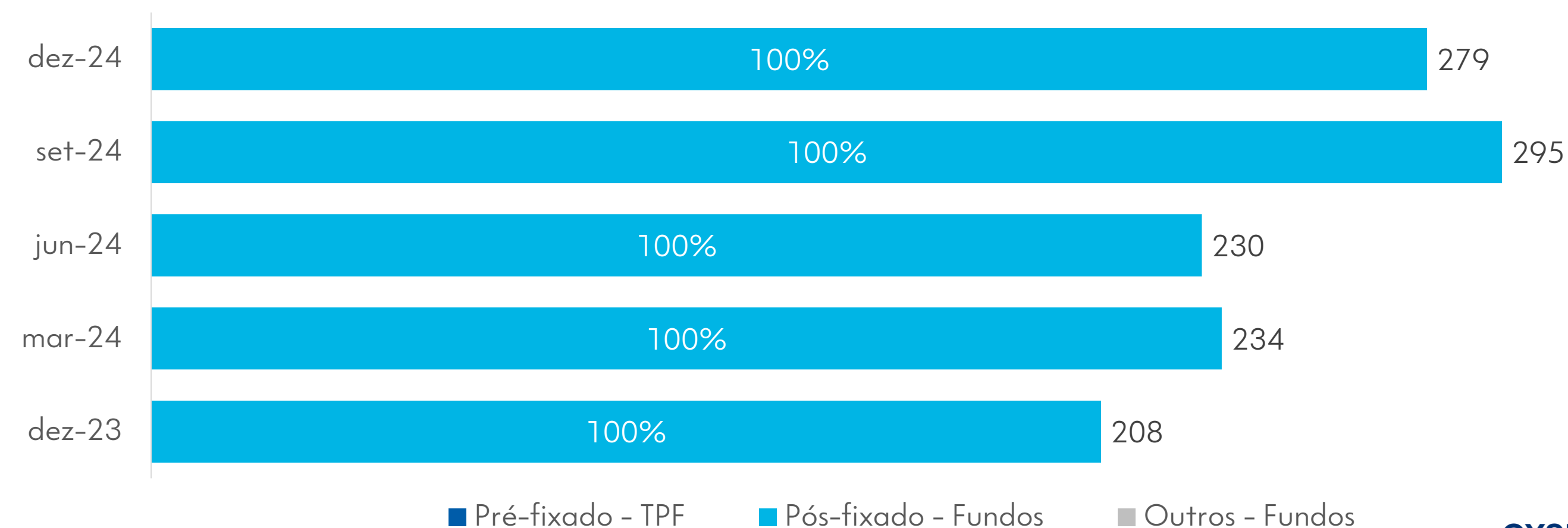
Lucro Líquido (Operacional x Financeiro) Caixa Consórcio

R\$ milhões



Composição da Carteira de Investimentos – Caixa Consórcio

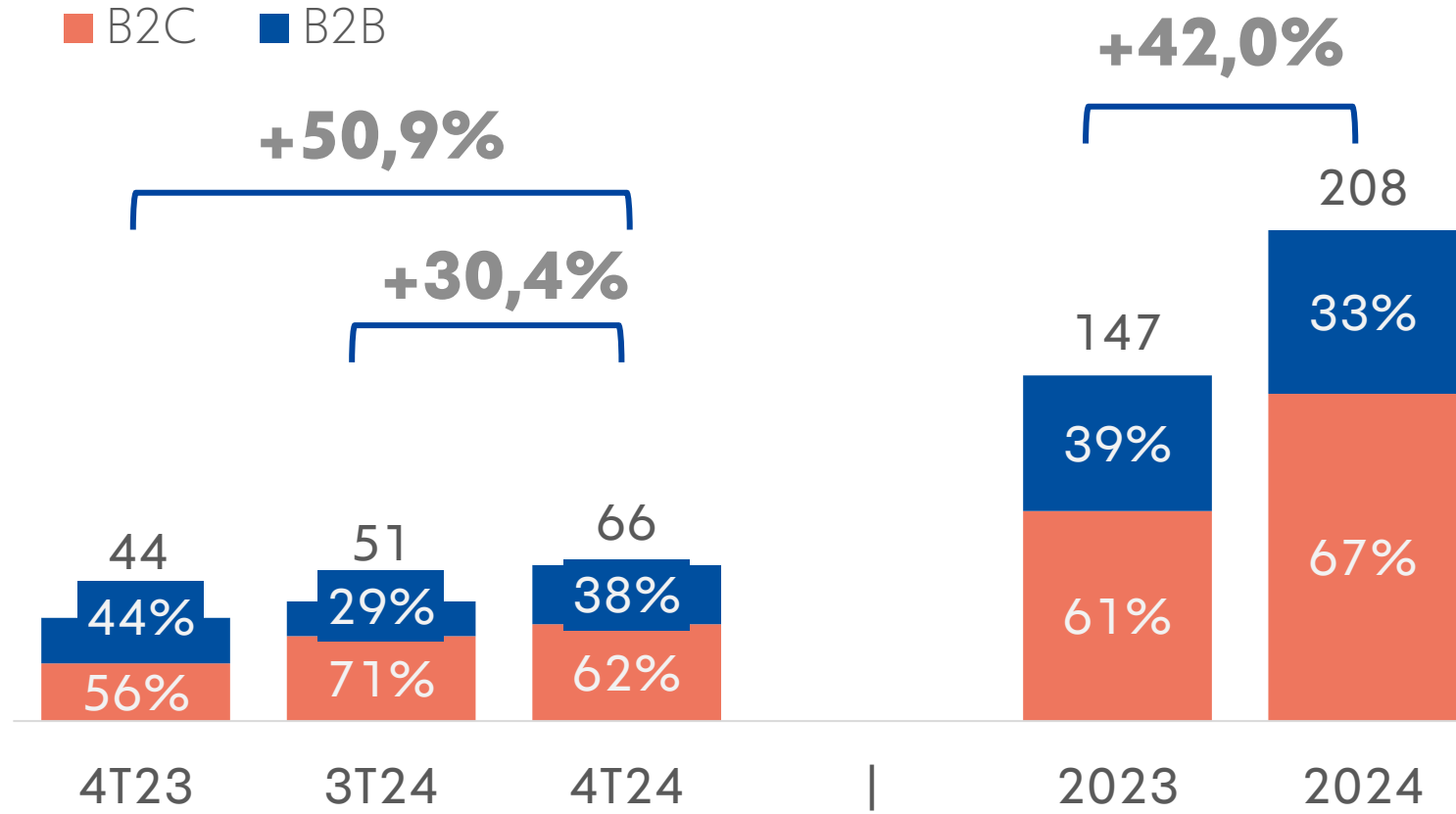
% Aplicações financeiras (milhões)



Receitas Assistência

R\$ milhões

■ B2C ■ B2B

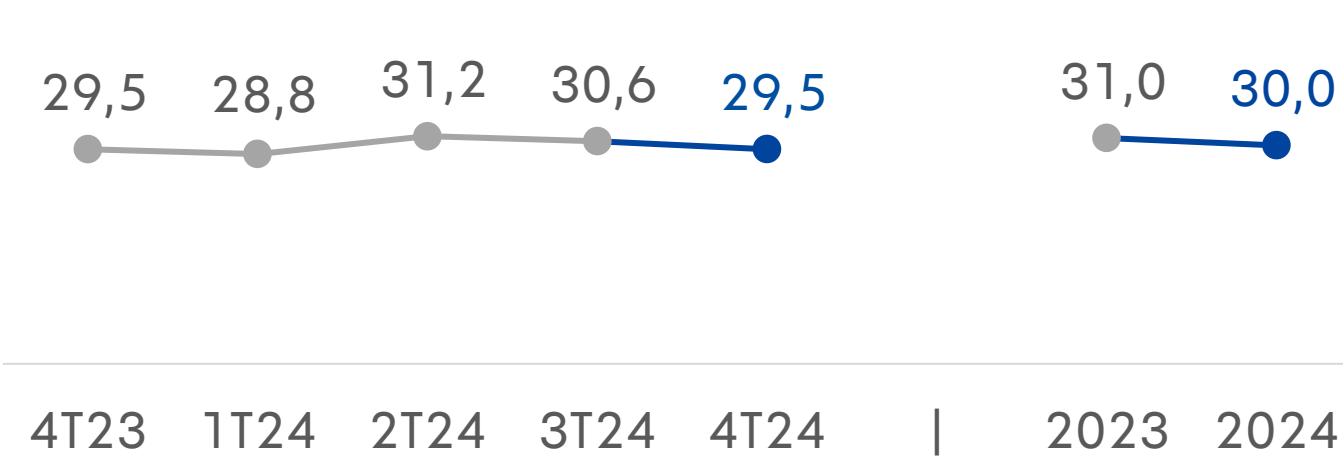


Indicadores Operacionais

Índice Despesas Administrativas (IDA)

Caixa Assistência

Despesas Administrativas
% Receita Operacional



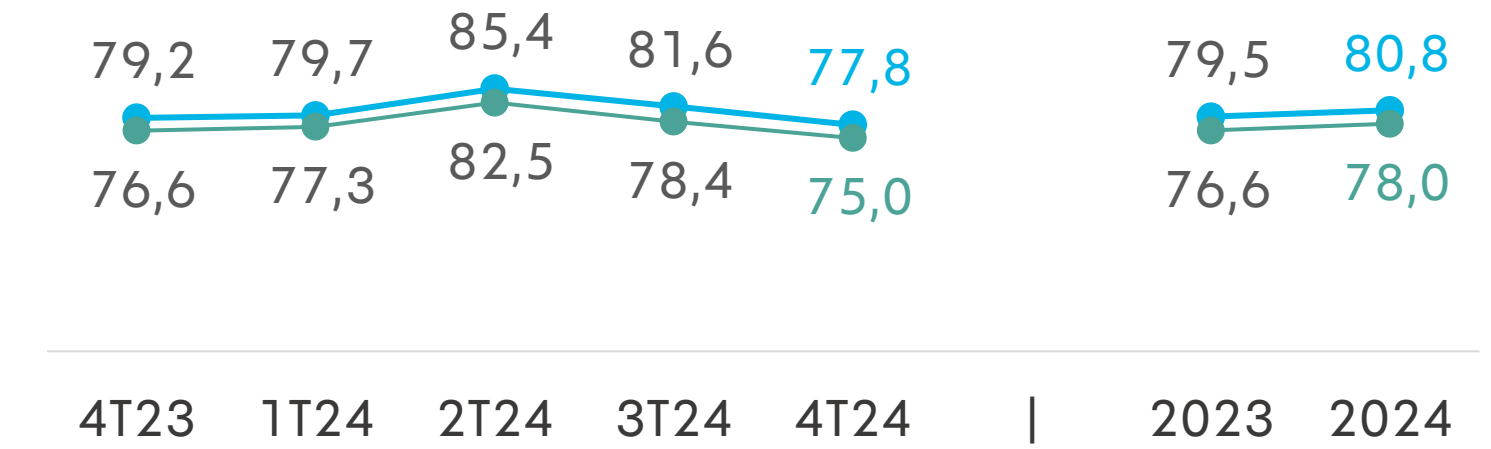
Índice Combinado (IC) e Ampliado (ICA)

Caixa Assistência

Despesas Gerais e Administrativas

● IC: % Receita Operacional

● ICA: % Receita Operacional + Resultado Financeiro

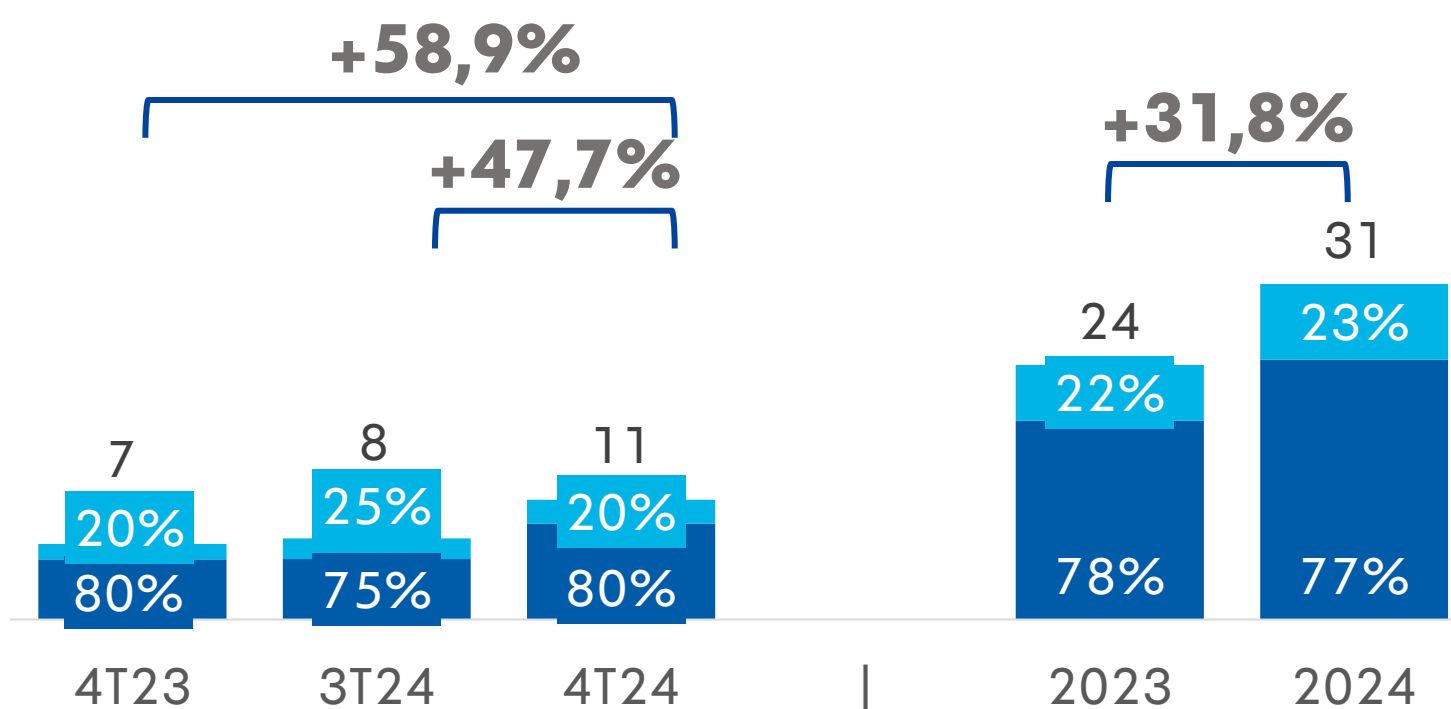


Lucro Líquido (Operacional x Financeiro)

Caixa Assistência

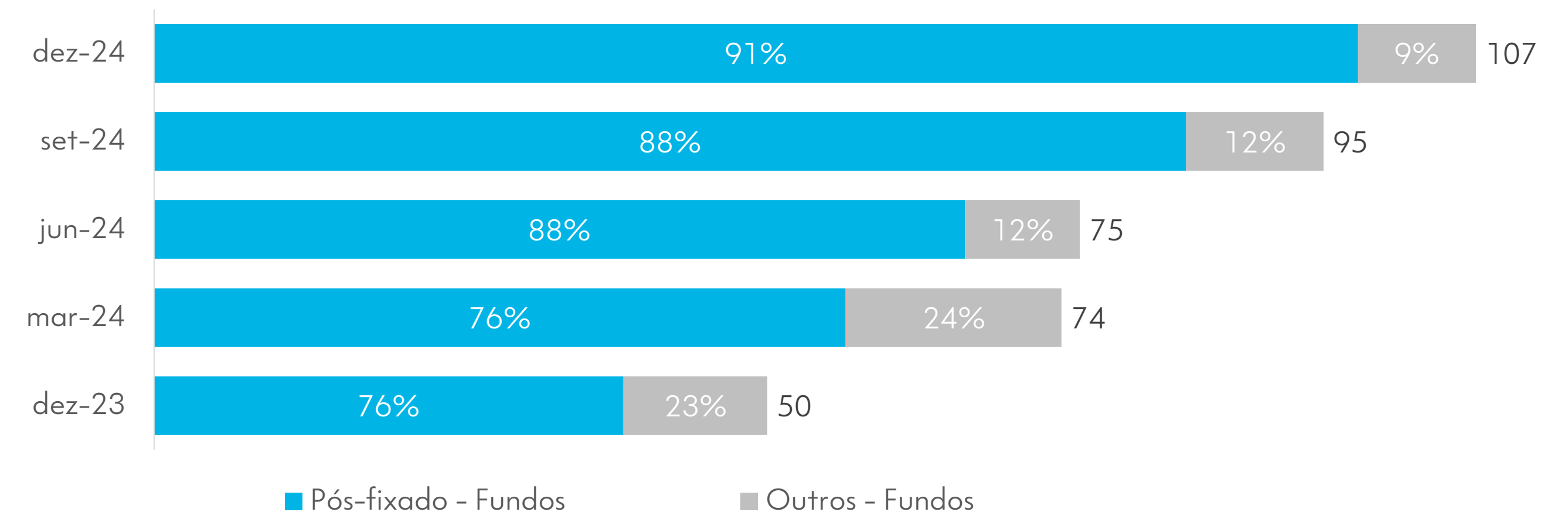
R\$ milhões

■ Resultado Financeiro ■ Resultado da Operação



Composição da Carteira de Investimentos – Caixa Assistência

% Aplicações financeiras (milhões)



Esta apresentação contém considerações futuras referentes às perspectivas do negócio, estimativas de resultados operacionais e financeiros, e às perspectivas de crescimento da CAIXA Seguridade. Estas são apenas estimativas e projeções e, como tais, baseiam-se exclusivamente nas expectativas da Administração da CAIXA Seguridade. Tais considerações futuras dependem, substancialmente, de fatores externos, além dos Riscos apresentados nos documentos de divulgação da CAIXA Seguridade e estão, portanto, sujeitas a mudanças sem aviso prévio. As informações não Contábeis e proforma da Companhia não foram revisadas pelos auditores independentes.

Os verbos "antecipar", "acreditar", "estimar", "esperar", "projetar", "planejar", "prever", "visar" e outros verbos similares têm como objetivo identificar estas declarações prospectivas, que envolvem Riscos e incertezas que poderiam gerar resultados reais que difiram materialmente daqueles projetados nesta apresentação e não garantem qualquer desempenho futuro da CAIXA Seguridade. Os fatores que podem afetar o desempenho incluem, mas não estão limitados a: (i) aceitação dos serviços da CAIXA Seguridade pelo mercado; (ii) volatilidade relacionada com a economia brasileira e os mercados Financeiro e de valores mobiliários, e as indústrias muito competitivas nas quais a CAIXA Seguridade atua; (iii) mudanças na legislação e nas políticas de tributação e governamentais relacionadas aos mercados de Seguridade; (iv) aumento da concorrência a partir de novas entradas no mercado brasileiro; (v) capacidade de acompanhar as rápidas mudanças no ambiente tecnológico; (vi) capacidade de manter um processo contínuo para introduzir novos produtos e serviços competitivos e preservar a competitividade dos já existentes; e (vii) capacidade de atrair clientes.

Outros fatores que podem afetar materialmente os resultados podem ser encontrados no Formulário de Referência da CAIXA Seguridade. Todas as declarações prospectivas nesta apresentação têm como base as informações e dados disponíveis na data em que foram emitidas e a CAIXA Seguridade não se compromete a atualizá-las com o surgimento de novas informações ou de acontecimentos futuros.

CAIXA *Seguridade*

Relações com Investidores
ri@caixaseguridade.com.br

CAIXA *Seguridade*

COMPANY
PRESENTATION

4Q24

COMPANY
PRESENTATION

4Q24

1

OVERVIEW

2

COMMERCIAL **STRATEGY**

3

4Q24 HIGHLIGHTS

4

**COMMERCIAL AND OPERATIONAL
PERFORMANCE**

Caixa plays a vital role in the economy, driving growth and financial inclusion by supporting businesses and communities

Federal Government's largest partner



3.2 mi

People Caixa has enabled access to Homeownership



BRL 404.1 bi

Social Benefits Distributed



23.0 mi

Families reached trough Bolsa Família

Relevant Financial Institution



BRL 1.2 tr

Credit Portfolio



BRL 614.9 bi

Total Credit granted



67.2%

Of the Mortgage market share



BRL 2,0tr

In assets



>99%

Operate in Brazilian municipalities



CAIXA IS WIDELY RECOGNIZED AS THE SAVINGS AND HOUSING BANK AND THE MAIN FACILITATOR OF GOVERNMENT PUBLIC POLICIES

CAIXA Seguridade

Holding company that consolidates all Caixa Econômica Federal activities in the areas of insurance, premium bonds, private pension, credit letters, brokerage and related activities.

CAIXA GRANT

Non-onerous Grant Agreement for a period of 35 years, until 2050 (renewable)

BUSINESS MODEL

Highly profitable, resilient and with low underwriting risk

GOVERNANCE & MANAGEMENT

Meets the most rigorous transparency and corporate governance standards

CAIXA BRAND

Exclusive right to use CAIXA brand, one of the most solid and valuable in Brazil



BUSINESS LINES

Vertical model, operating in three profitable business lines (insurance, accumulation and distribution)

LISTED

Listed in the Novo Mercado segment of B3, with a 17.25% Free float



CAIXA DISTRIBUTION

Exclusive access to Latin America's largest banking distribution network



EFFICIENCY

Private partners with high expertise in their respective segments



ROBUST GOVERNANCE

Adoption of good practices, with maximum score (Level 1) in the 6th Cycle of IG-SEST



CAIXA CLIENTS

Exclusive access to Brazil's largest client base



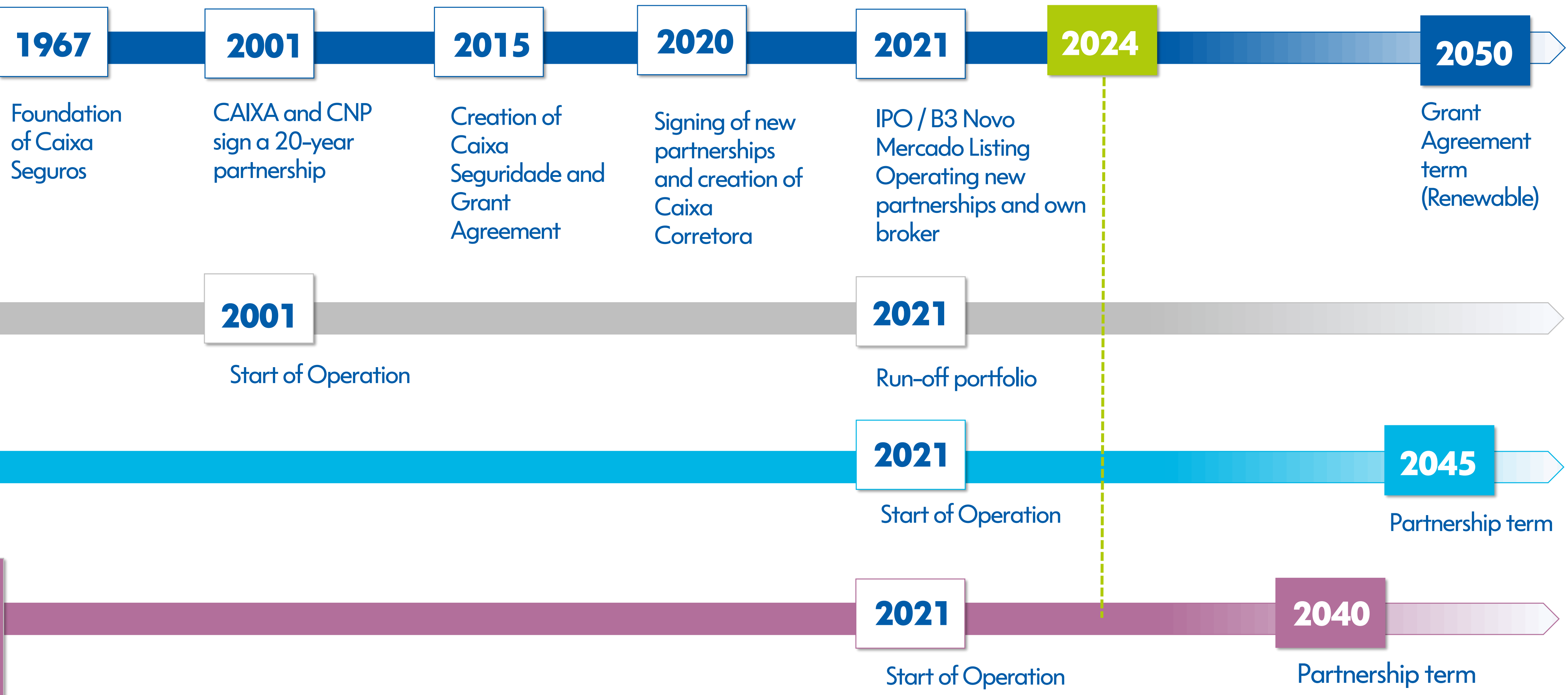
MOBILIZATION MECHANISMS

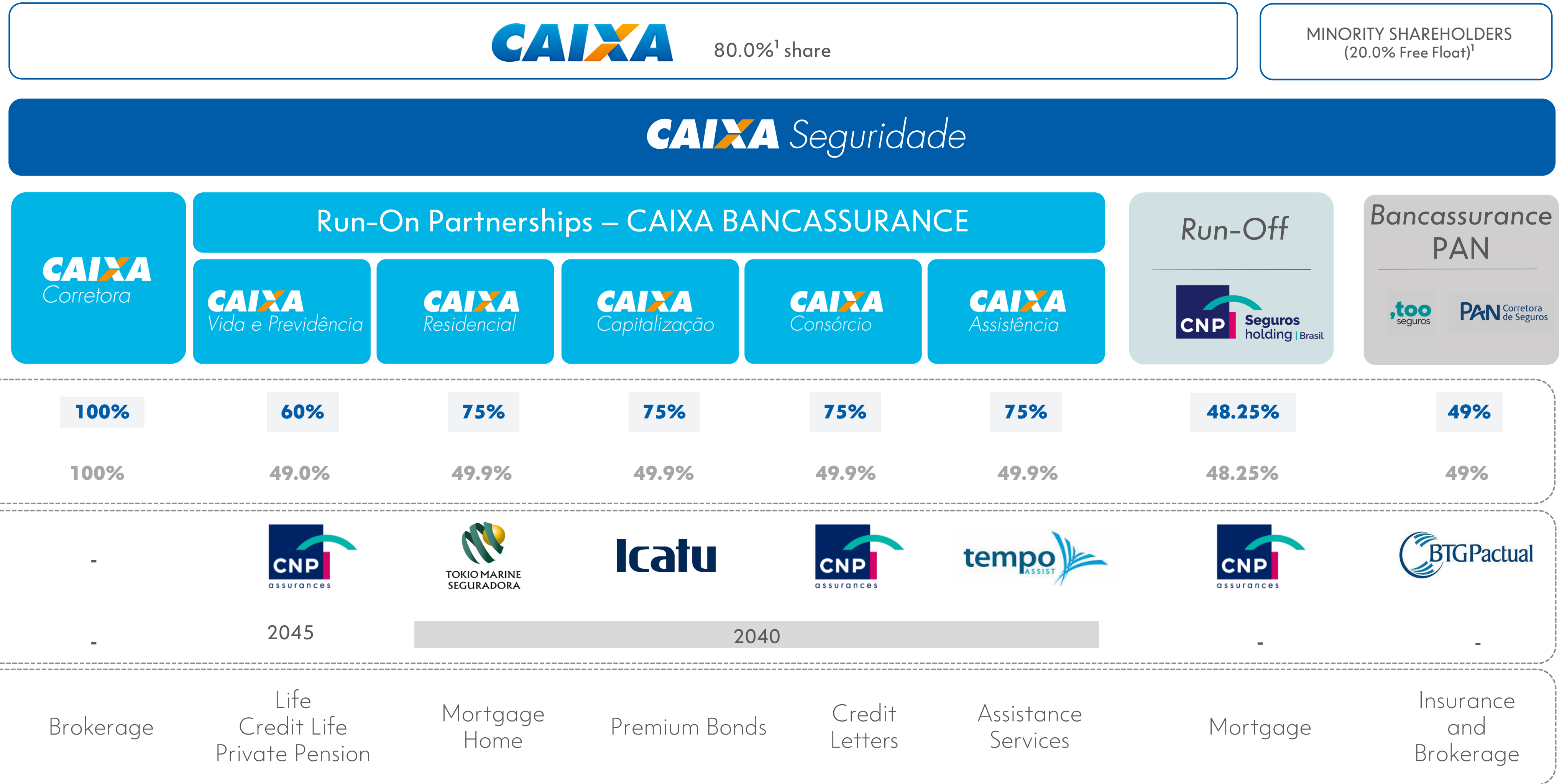
Sales force engagement through incentive system

PRIVATE INVESTED COMPANIES

Flexibility and quick decision making, with shared governance

TIMELINE



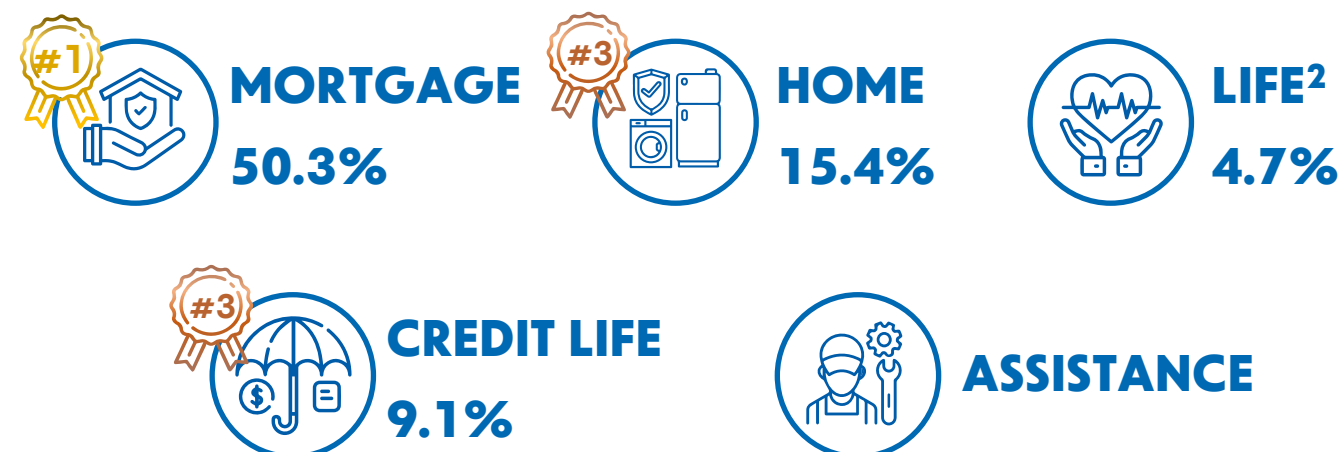


Notes: (1) Shareholding after the closing of the Secondary Public Offering of shares, on March 25, 2025.

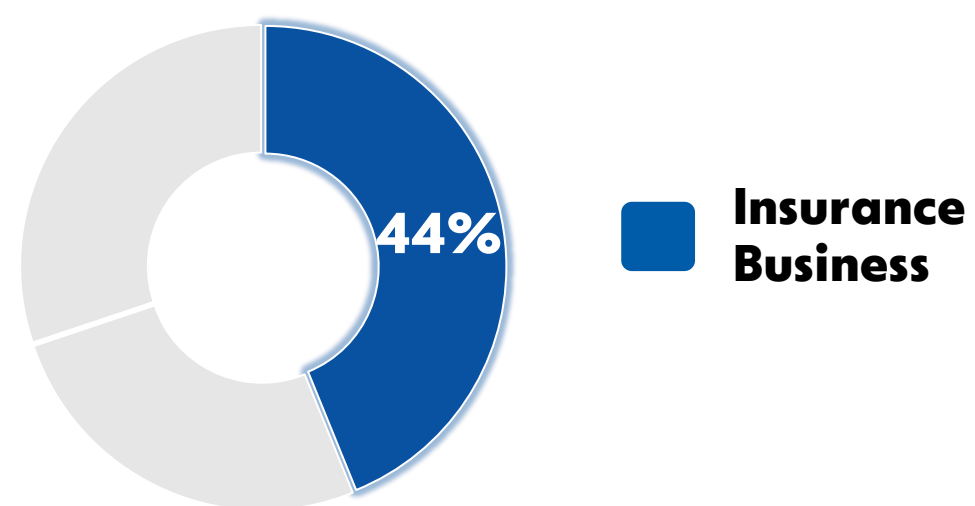
INSURANCE

Products designed for protection against **life and property risks**, providing financial security

PRODUCTS AND MARKET SHARE¹



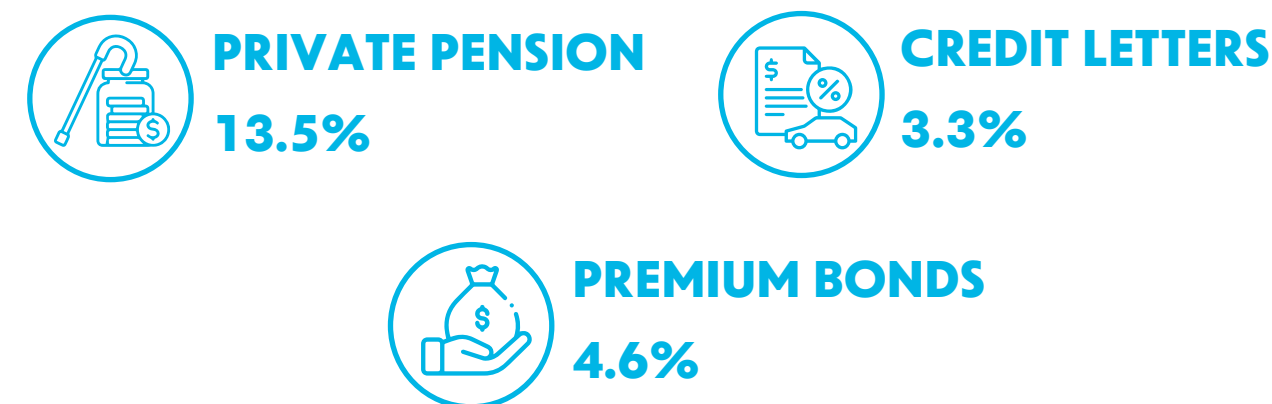
REPRESENTATIVENESS³



ACCUMULATION

Products designed for **resource accumulation over time**, helping clients to plan and achieve future financial goals

PRODUCTS AND MARKET SHARE¹



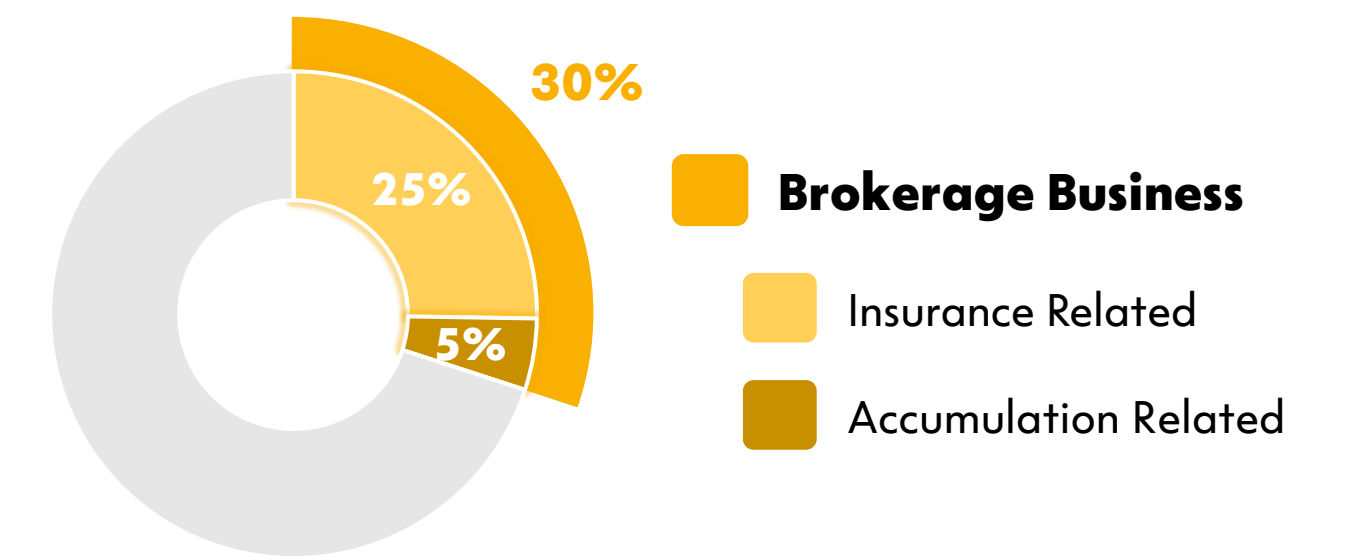
REPRESENTATIVENESS³



BROKERAGE

- Own **brokerage** with access to **Caixa's distribution network**
- Strategies and channels used to market and **expand the offering of Caixa Seguridade's products**

REPRESENTATIVENESS³



Notes: (1) Source: SUSEP Database as of December 2024, except Credit Letter (source: Central Bank as of December 2024); (2) Does not include personal accident insurance; (3) Share in total operating margin (2024).
 Note: The financial metrics used are based on IFRS 4.

LEADING PLAYER IN MORTGAGE INSURANCE¹



MANDATORY INSURANCE

10+ YEARS LONG-TERM DURATION

STABLE AND LOW LOSS RATIO

MONTHLY ISSUANCE

MASSIVE STOCK-PILLING EFFECT

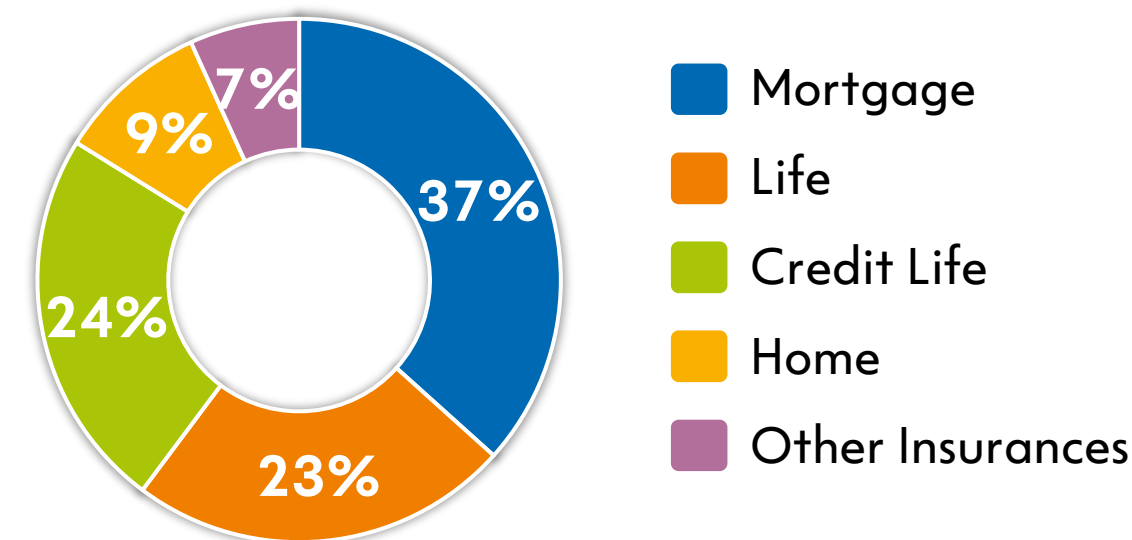
CROSS-SELL OPPORTUNITIES WITH OTHER PRODUCTS

BACKED BY THE LEADER IN MORTGAGE FINANCING

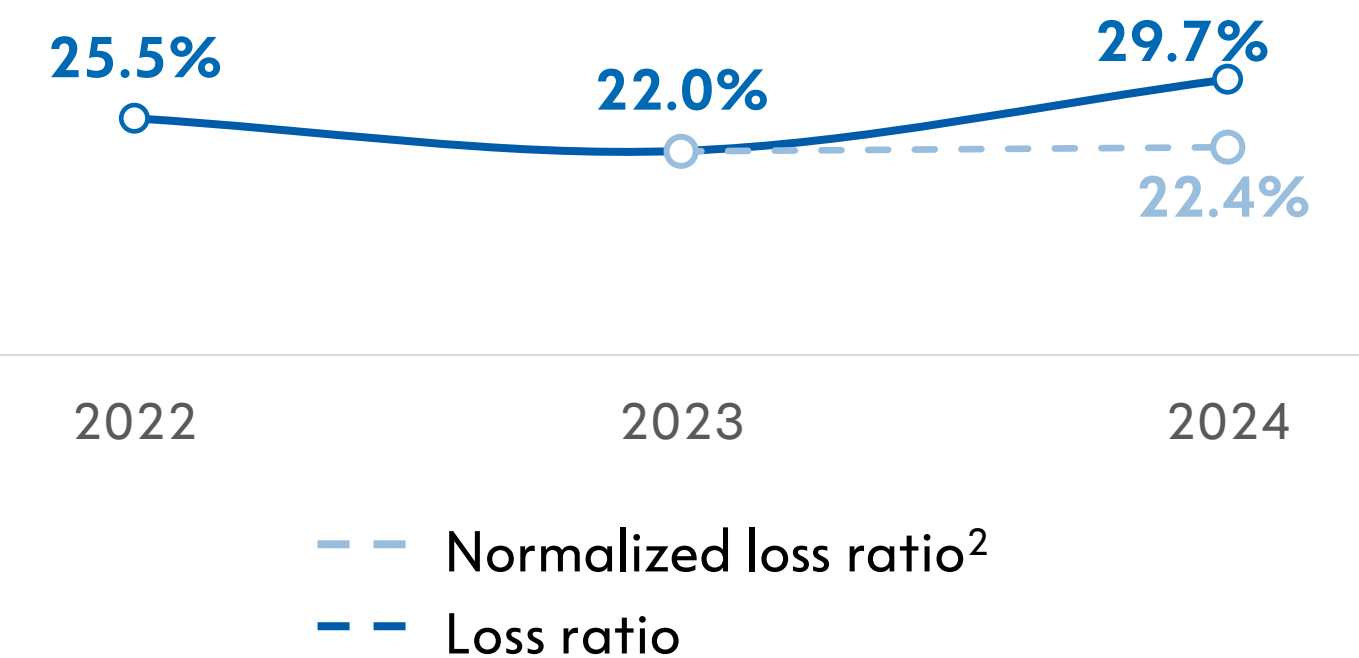
67.2%
CAIXA BANK MORTGAGE CREDIT MARKET SHARE³

DIVERSIFIED AND RELIABLE SEGMENTS

Written Premiums
BRL million (2024)

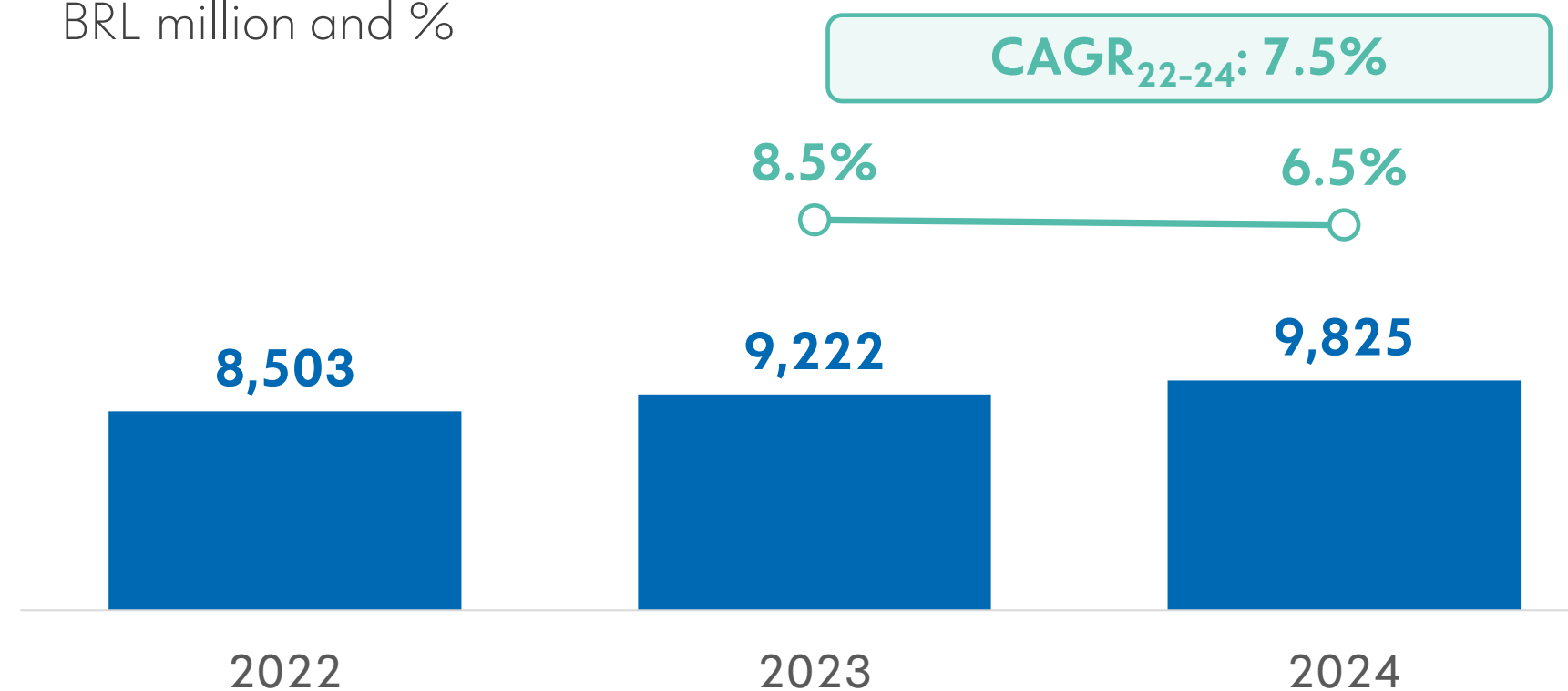


Loss Ratio
% Premiums Earned

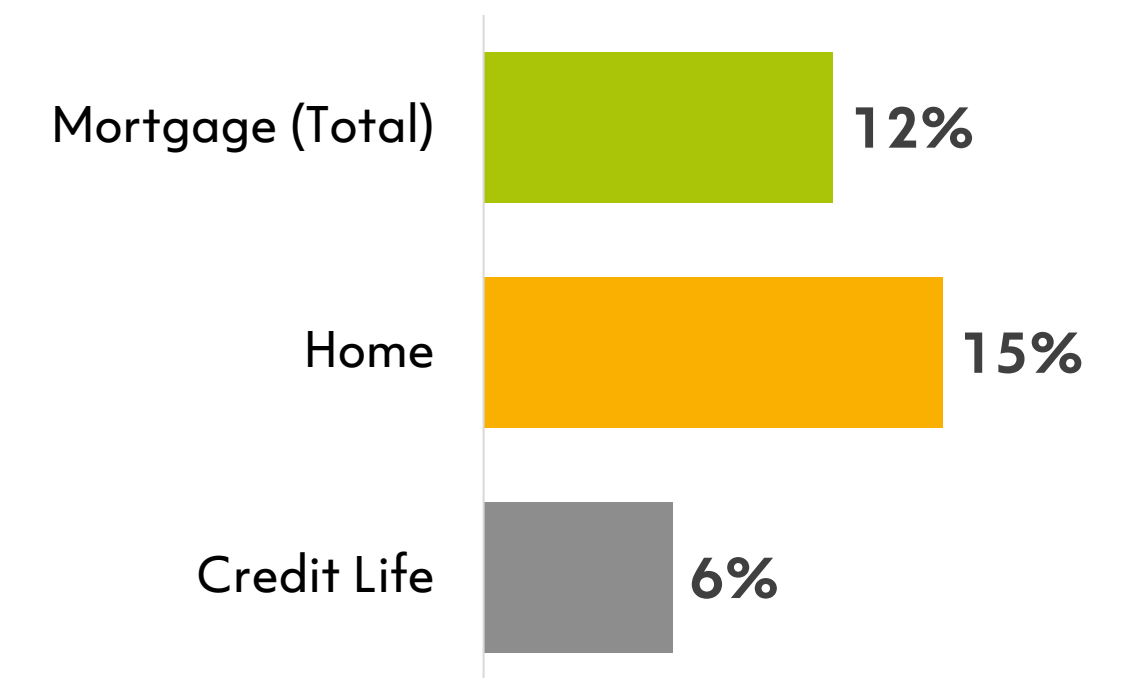


PROVEN GROWTH TRACK-RECORD ACROSS PRODUCTS

Written Premiums and Growth
BRL million and %



Written Premiums Growth by Segment
% 2024 vs. 2023



Notes: (1) Source: SUSEP Database as of December 2024; (2) Normalized value excludes exceptional claims from the floods in Rio Grande do Sul and credit life claims; (3) Caixa's market share in credit market as of December 2024.

Note: The financial metrics used are based on IFRS 4.

3rd LARGEST PLAYER IN PRIVATE PENSION¹

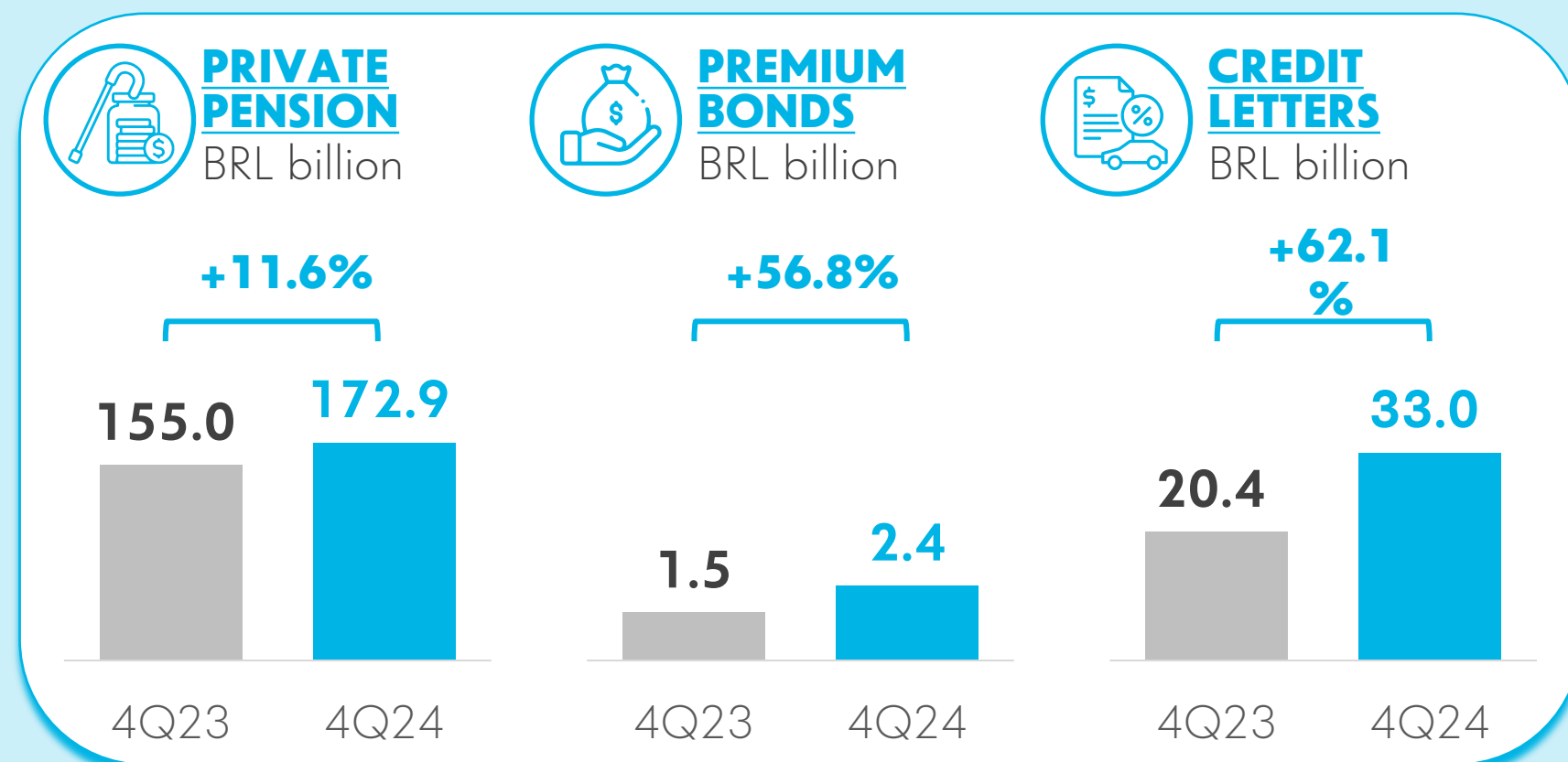
RELEVANT GROWTH
IN RESERVES

RECURRING
REVENUES

STABLE AND HEALTHY
AVG MGMT. FEE

CONSTANT POSITIVE
NET CONTRIBUTION

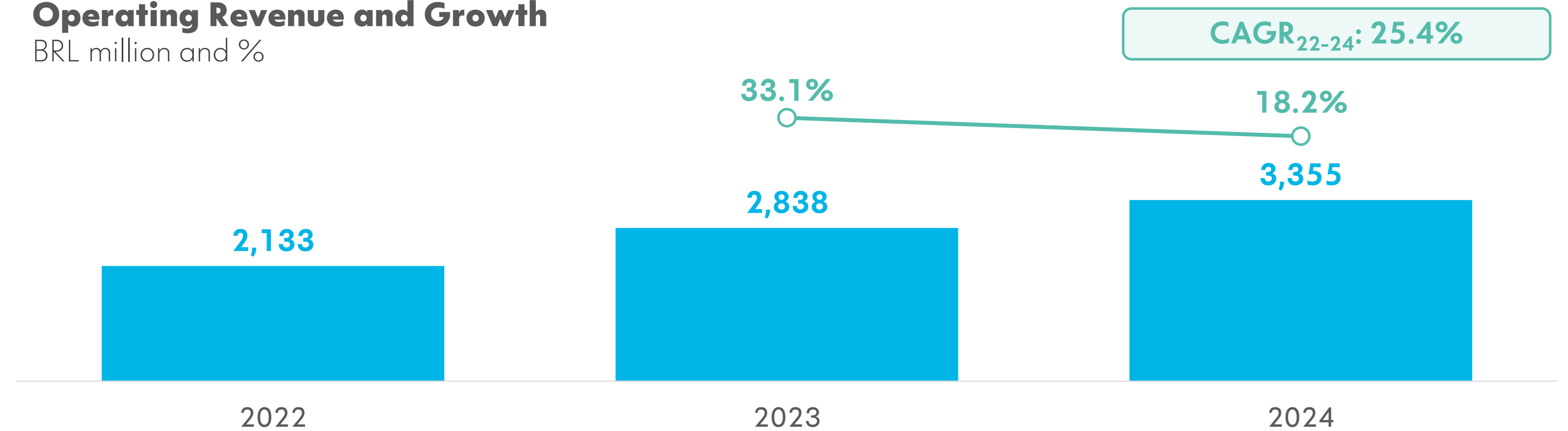
GROWTH IN RESERVES FOSTERING TOPLINE EXPANSION



KEY BUSINESS UNIT WITH EXPANSION POTENTIAL

Operating Revenue and Growth

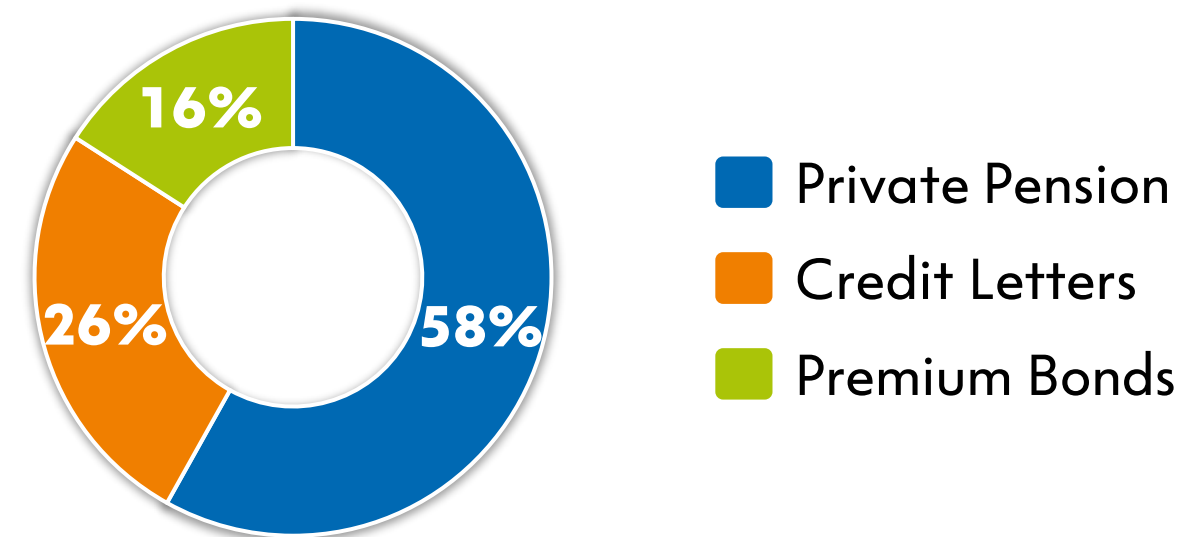
BRL million and %



SCALING-UP IN CREDIT LETTERS AND PREMIUM BONDS

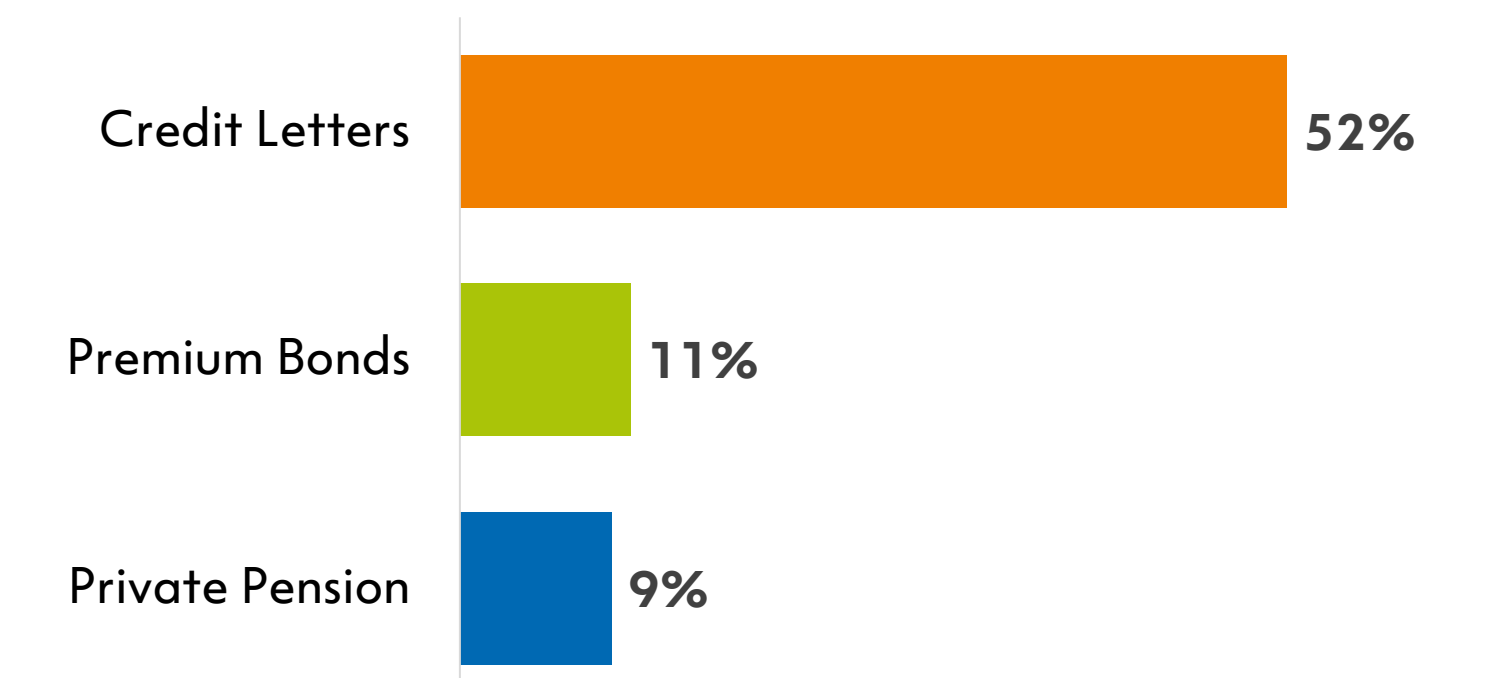
Operating Revenue by Segment

% Operating Revenue (2024)



Operating Revenue Growth by Segment

% 2024 vs. 2023



Note: (1) Source: SUSEP Database as of December 2024.
Note: The financial metrics used are based on IFRS 4.

CASH GENERATION CAPABILITIES

MANDATORY
BY BRAZILIAN
LEGISLATION¹

BROKERAGE FEES
FROM SALE OF ALL
INSURANCE AND
ACCUMULATION
PRODUCTS

LOW
CAPITAL REQUIREMENTS

NO
UNDERWRITING RISK

RECURRING
REVENUES

LOW COSTS
FROM BANCASSURANCE
STRATEGY

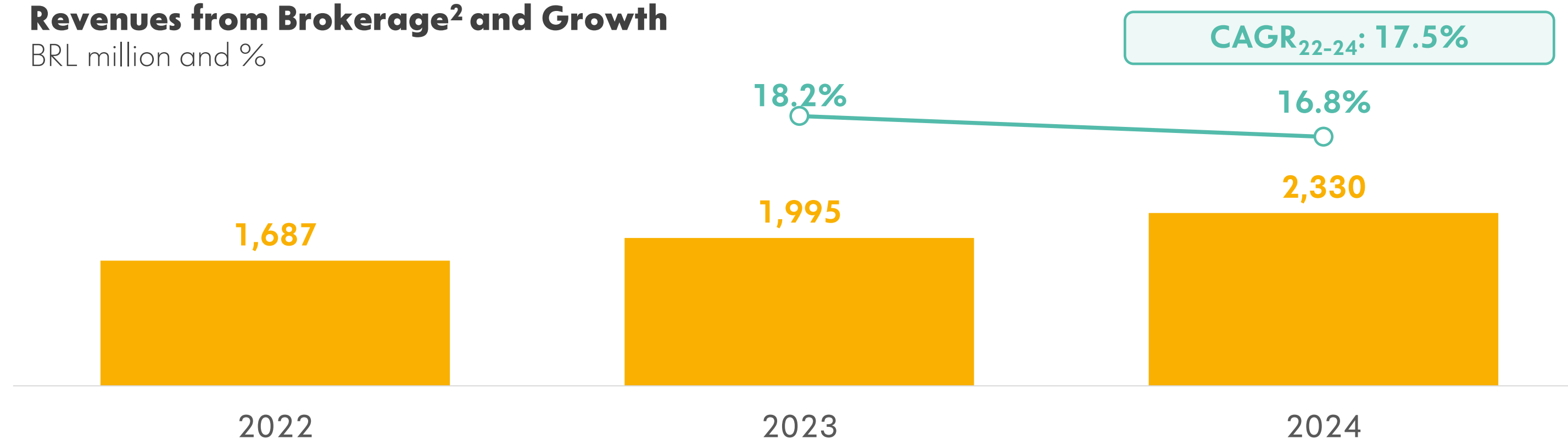
CAIXA Corretora

46.6% (2024)
OF CAIXA SEGURIDADE'S REVENUES¹

RECURRING REVENUES

Revenues from Brokerage² and Growth

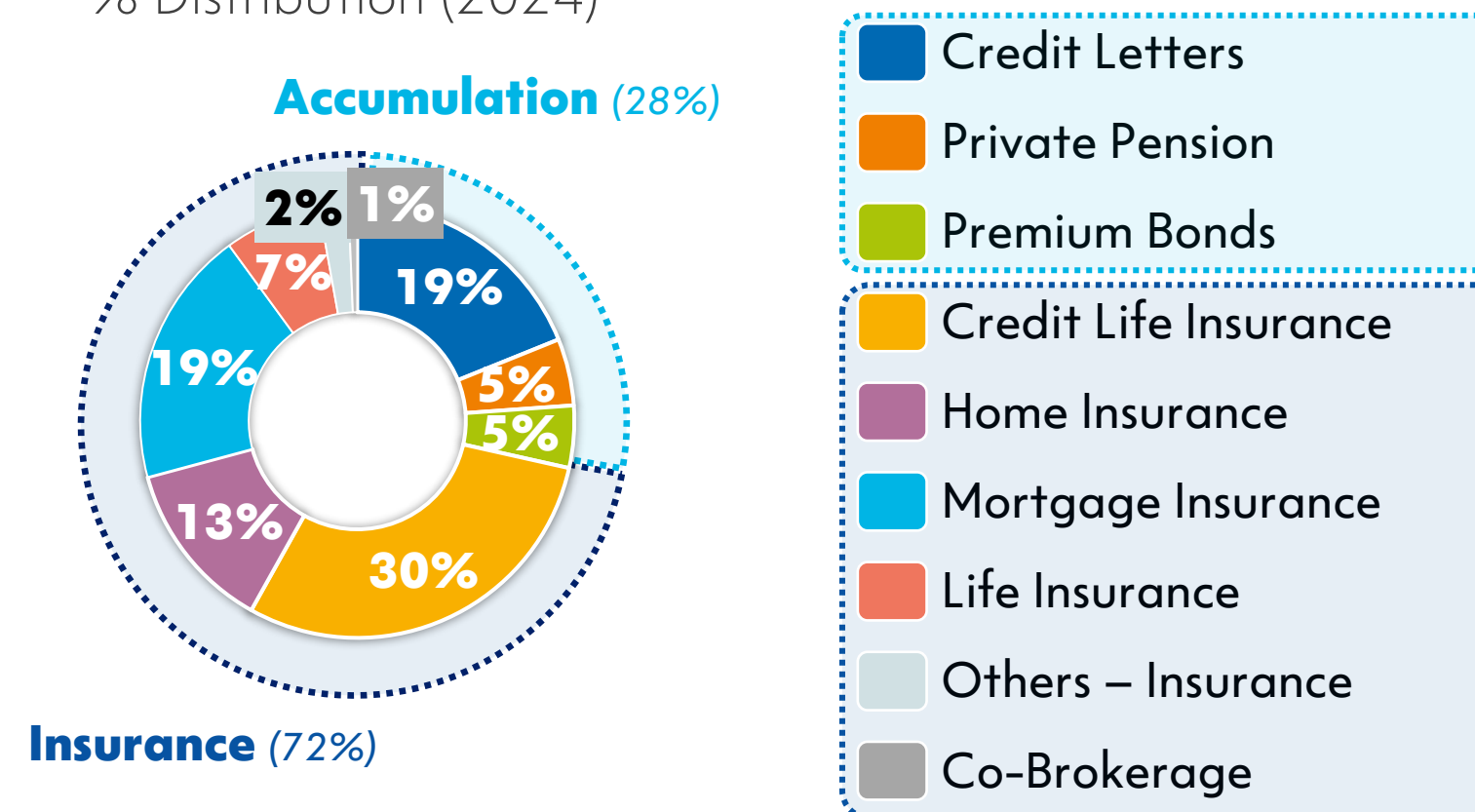
BRL million and %



BUSINESS BACKED BY STRONG INSURANCE FEES

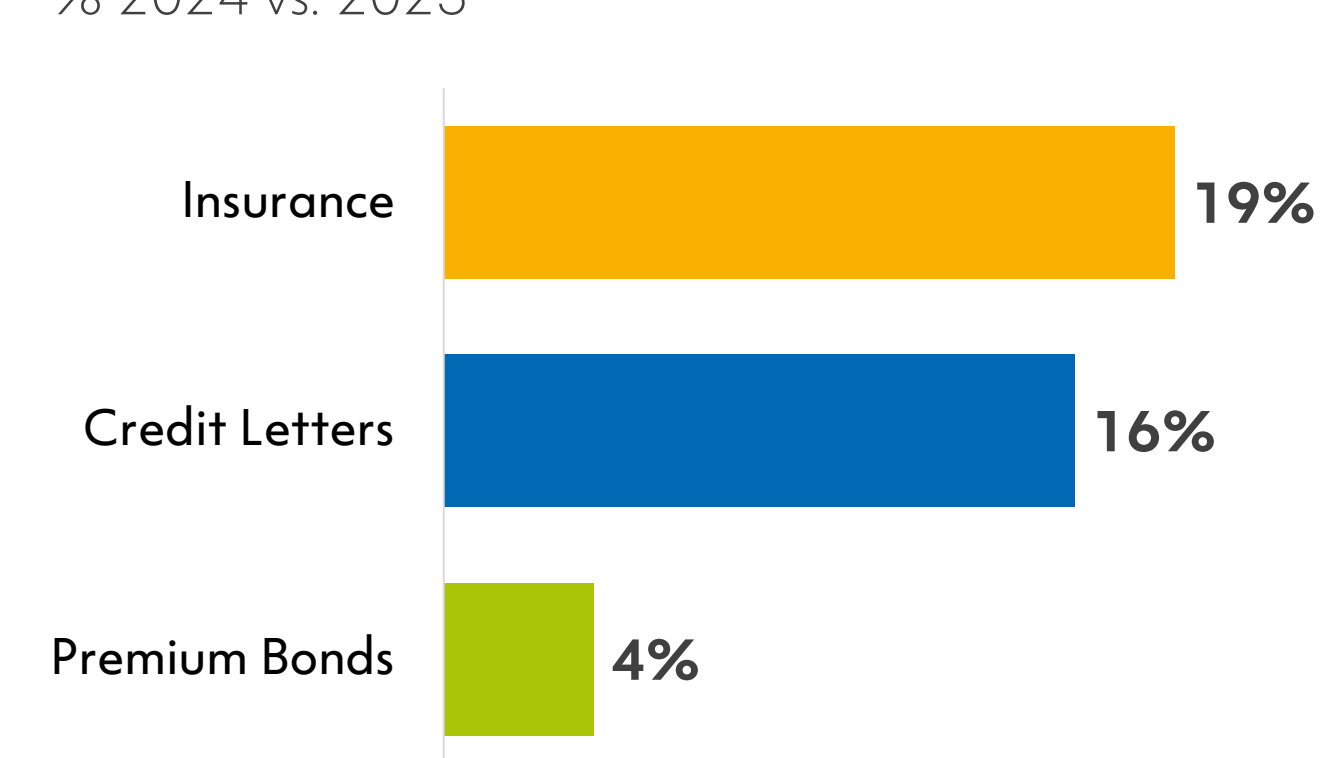
Brokerage by Segment¹

% Distribution (2024)



Brokerage Growth by Segment¹

% 2024 vs. 2023



Notes: (1) Brazilian legislation establishes that the intermediation of insurance contracts must be carried out by duly licensed insurance brokers; (2) Includes brokerage and commissioning revenues, besides network access and distribution (BDF) revenues.

EXPERIENCED MANAGEMENT TEAM

● Years of professional experience



Felipe Montenegro Mattos
CEO



Eduardo Oliveira
CFO & IRO



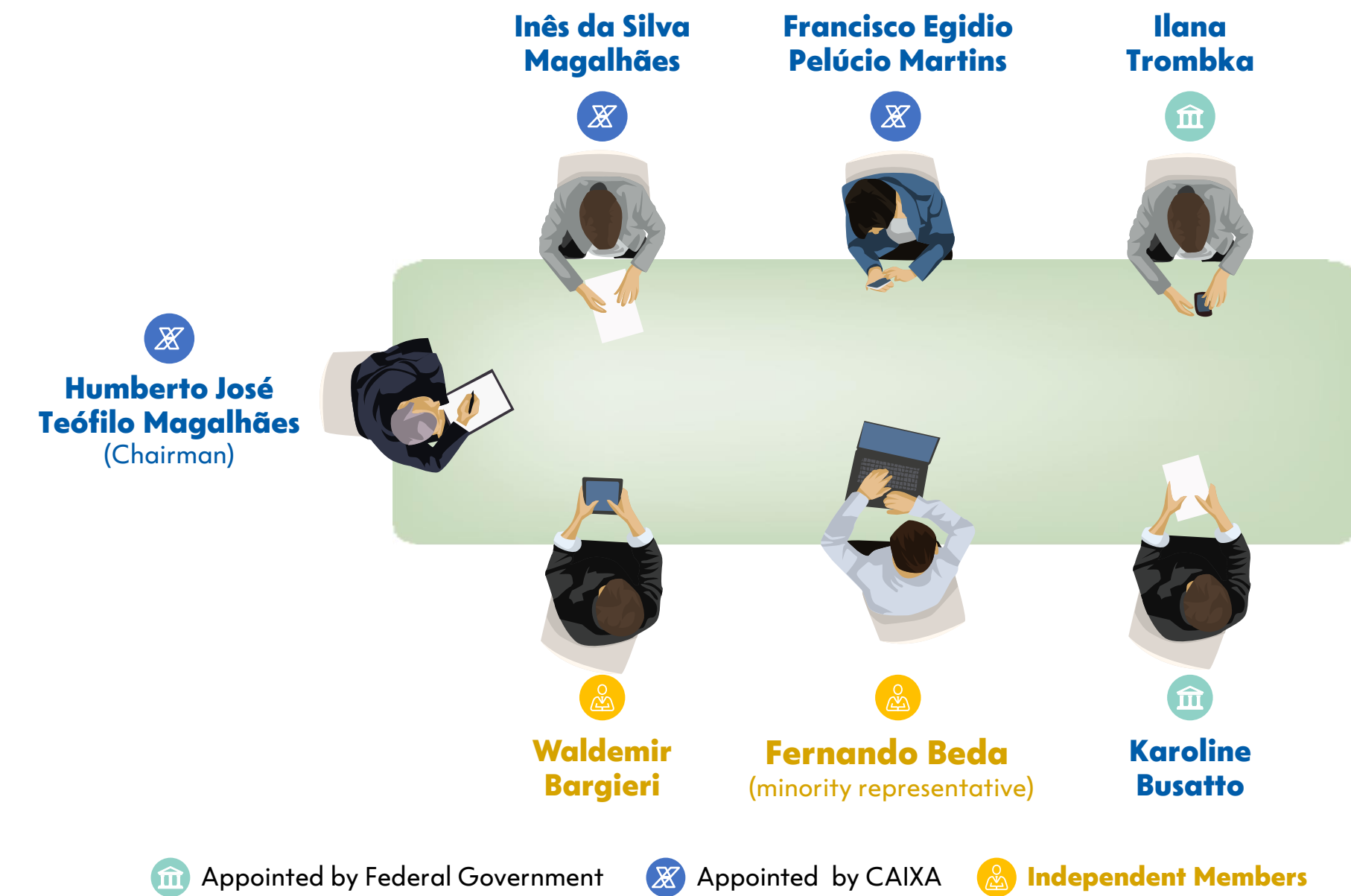
Edgar Soares
Commercial and Products Officer



Salvador Congentino Neto
Corporate Governance and Risk Officer



BOARD OF DIRECTORS



KEY COMMITTEES AND BEST PRACTICES

Related Party Transactions Committee

- 3 members, 2 appointed by Caixa Seguridade + President (**minority shareholders representative in the Board of Directors**)
- Oversees relevant transactions with related parties
- **Decisions by majority, the President of the committee has the right to veto**



Audit Committee

- **Independent members** (at least one from the Board of Directors)
- Monitors internal controls
- Provides opinion on the external audit



Fiscal Committee

- **Composed of 3 effective members (1 indicated by minority shareholders)**
- Provide opinion on financial statements and annual reports

People, Eligibility, Succession and Remuneration Committee

- **Constituted by members of the Board of Directors, other advisory committees, or by external members**
- Approves and supports the selection of members of the collegiate bodies and representatives appointed in the JVs

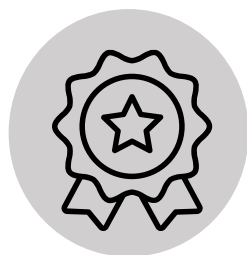


KEY FIGURES

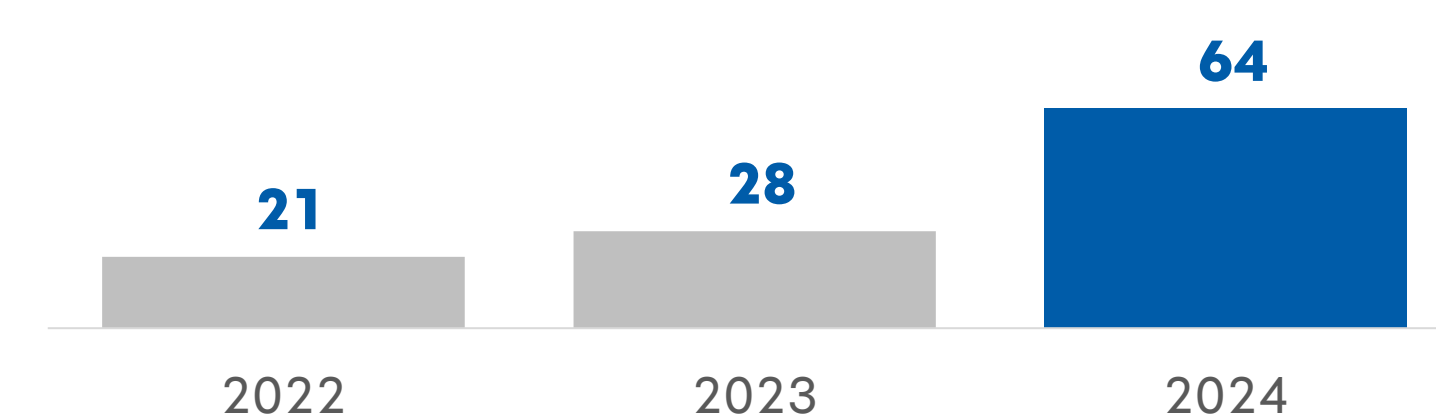
- 3 billions** common shares
- 20.0%** Free Float¹
(36% Foreign, 21% Legal Entities and 43% Individuals)
- 4Q24 Closing Price BRL **14.25**
- BRL **42.75 bi** market value
- 4Q24 ADTV: BRL **66.6 mi**

Market Recognition

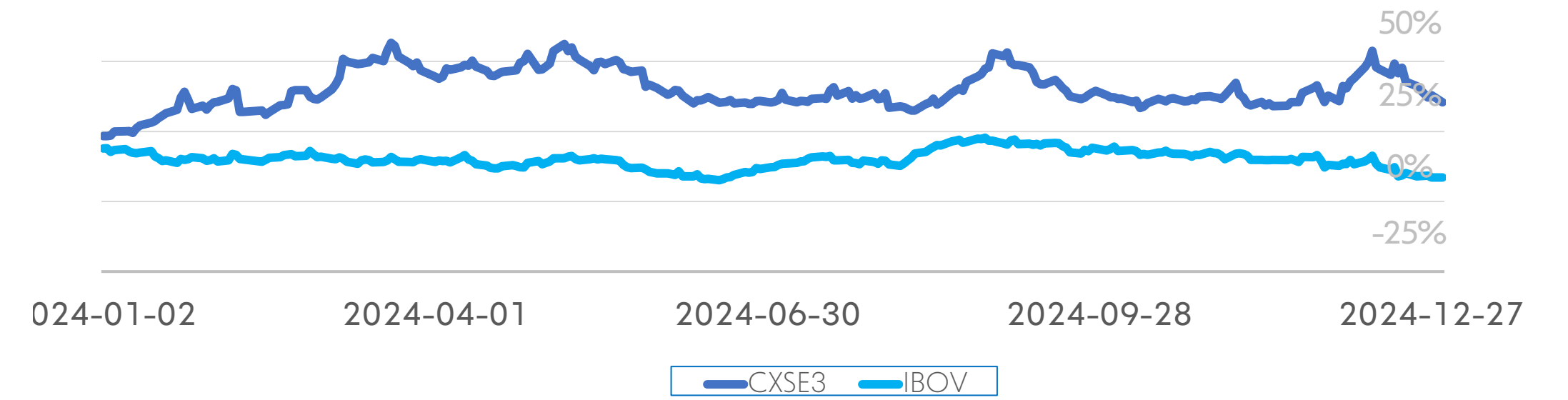
Inclusion in the Indexes IBOV, IBRX100 and MSCI



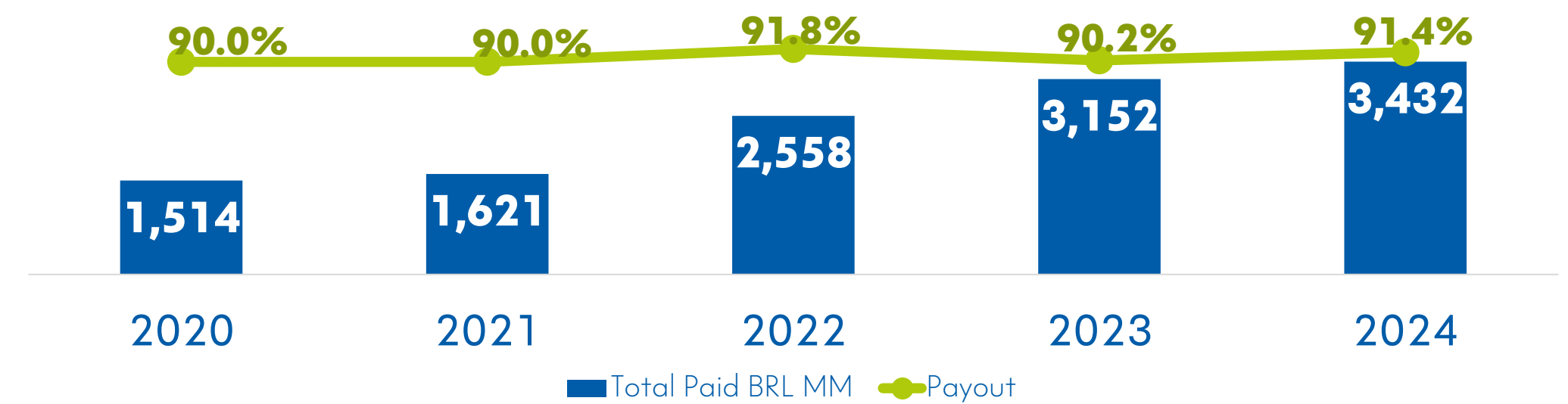
Market Liquidity 12-month ADTV (BRL mm)



Stock Performance



Dividend Distribution



Notes: (1) Shareholding after the closing of the Secondary Public Offering of shares, on March 25, 2025.

COMPANY
PRESENTATION

4Q24

1

OVERVIEW

2

COMMERCIAL **STRATEGY**

3

4Q24 HIGHLIGHTS

4

**COMMERCIAL AND OPERATIONAL
PERFORMANCE**

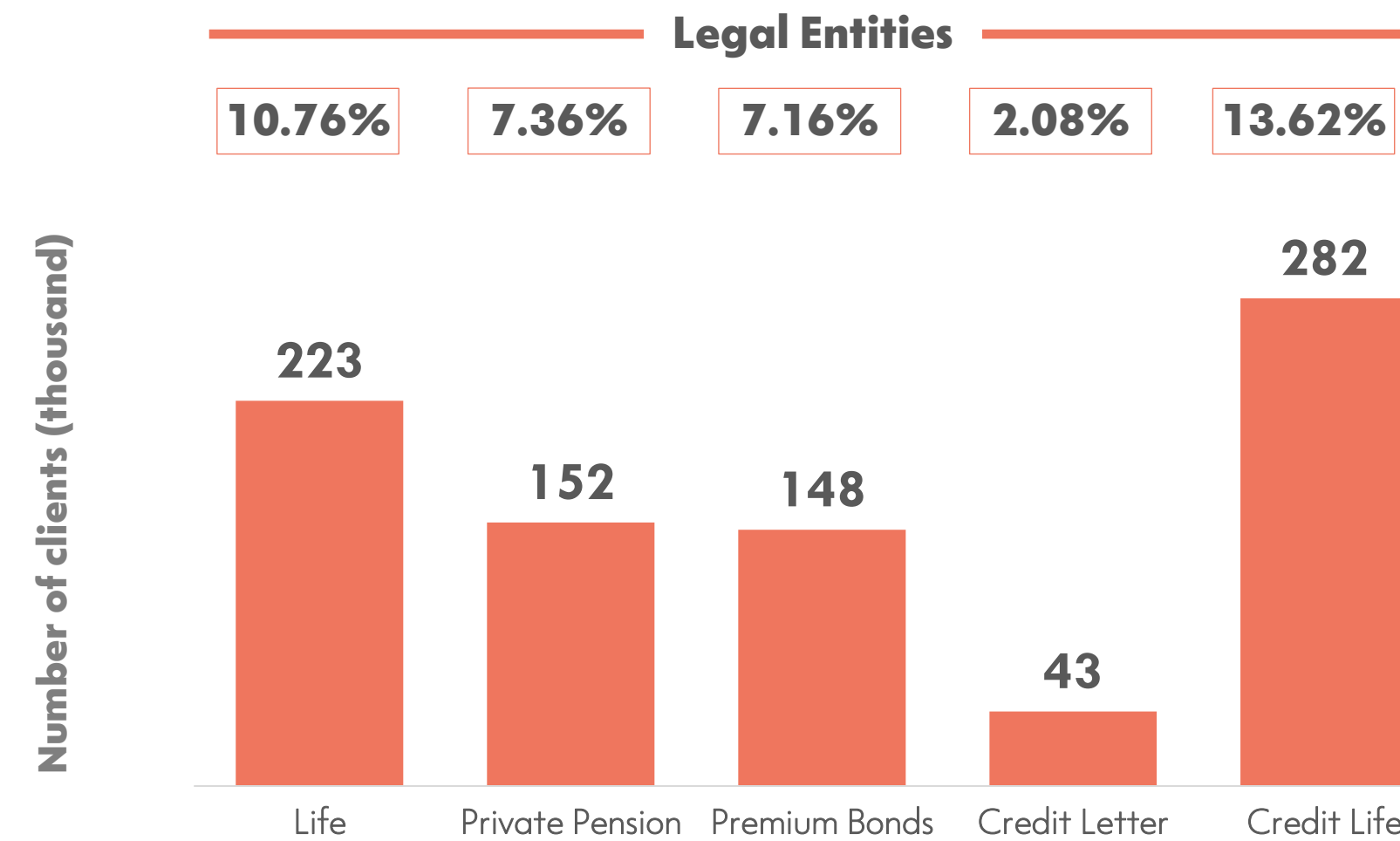
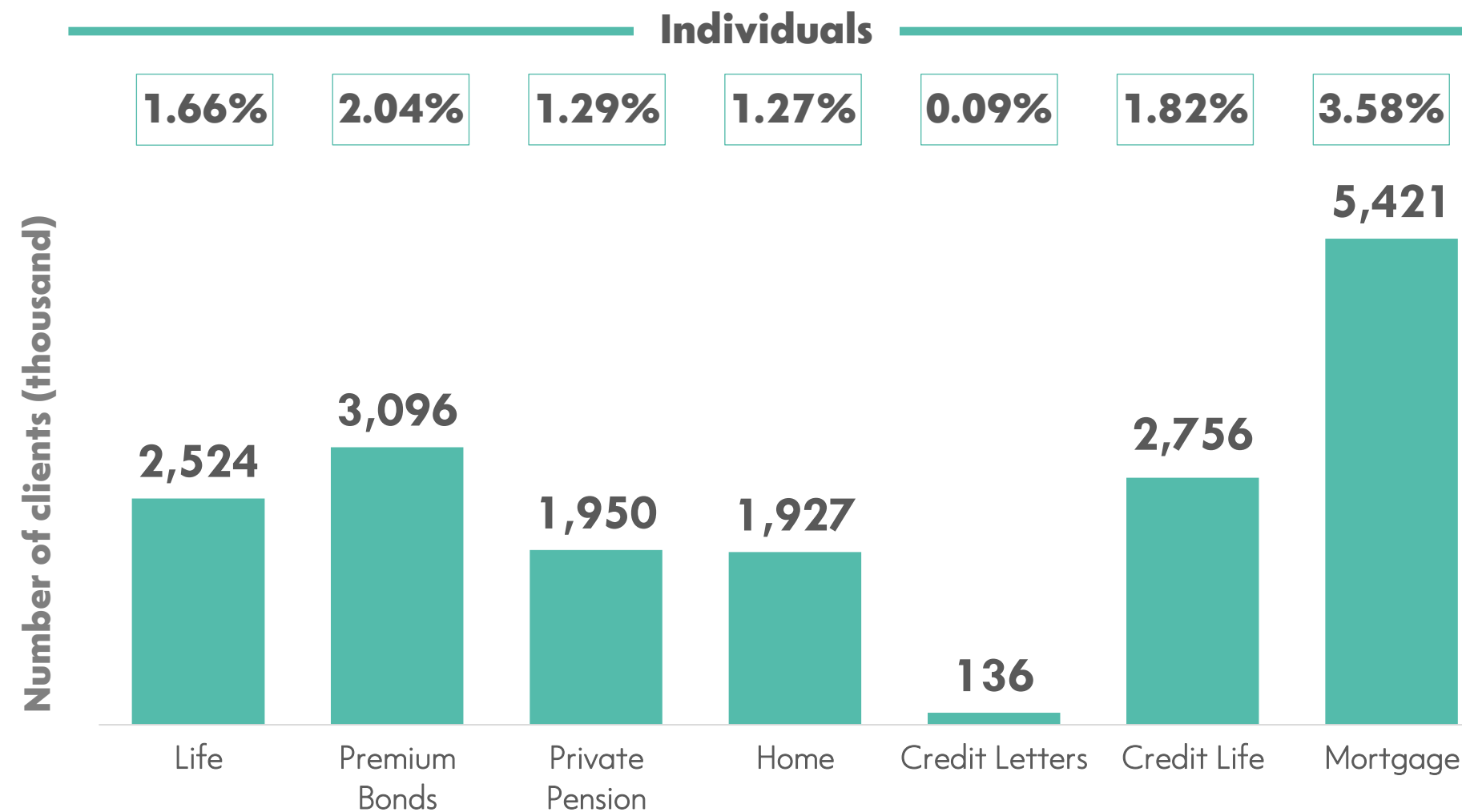


154
MILLION CLIENTS

Opportunities in cross-selling and increasing penetration.

152
Million
CLIENTS INDIVIDUALS

2
Million
CLIENTS LEGAL ENTITIES



COMMERCIAL STRATEGY APPROACH

RESULTADO CAIXA PROGRAM

Boosts insurance sales performance by leveraging cross-selling strategies and the parent company's structure to drive branch-level results

SALES TEAM PROGRAM

System for recognizing quality sales performance and exchanging experiences between employees in a gamified and collaborative way

Classification

Classification by points into tiers fosters engagement

23.1k employees and **4.4k** partners

Classification

EMPLOYEES



Product sales

MANAGERS



Branches performance

Recognition

Valuing employees who are good at sales in their careers

Campaigns

Improve focus with bonus campaigns in sales scoring.



CAIXA *Seguridade*

CAIXA

CAIXA
Vida e
Previdência

CAIXA
Residencial

CAIXA
Corretora

CAIXA
Consórcio

CAIXA
Capitalização

CAIXA
Assistência

**Client Focused
Strategy**



CUSTOMER-CENTRIC APPROACH TO COMMERCIAL STRATEGY



Improve Customer Experience

With focus on developing actions aimed at enhancing customer journey



Customer Engagement

Seeking to strengthen the bancassurance business through the sales team



Generation of Results

Processes and strategies to increase revenue and expand product margins



Communication and Marketing

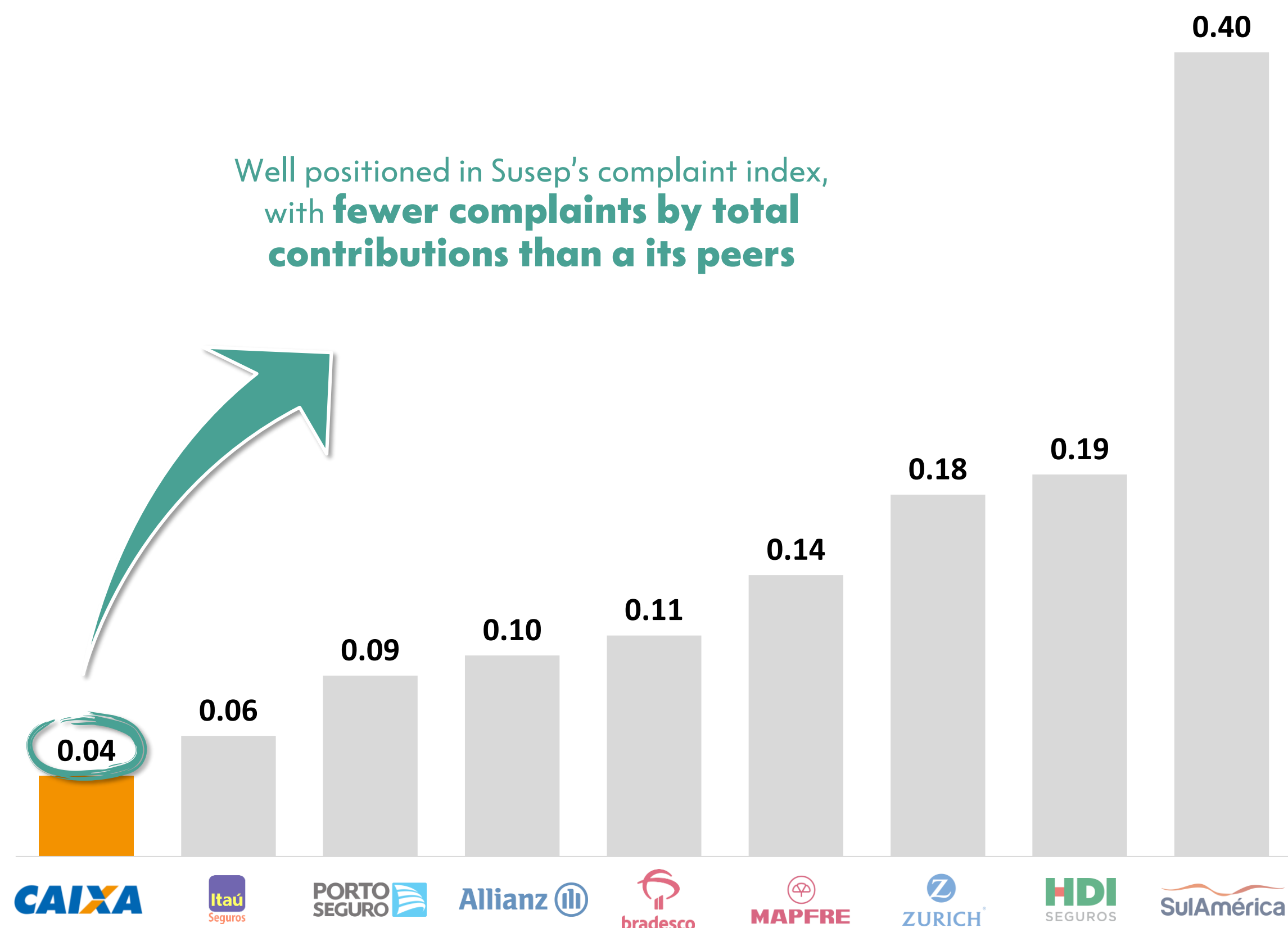
Strengthening and consolidating Caixa Seguridade's vision of the future as a reference for Brazilians

CXSE
B3 LISTED NM

CAIXA STANDS OUT IN CUSTOMER EXPERIENCE

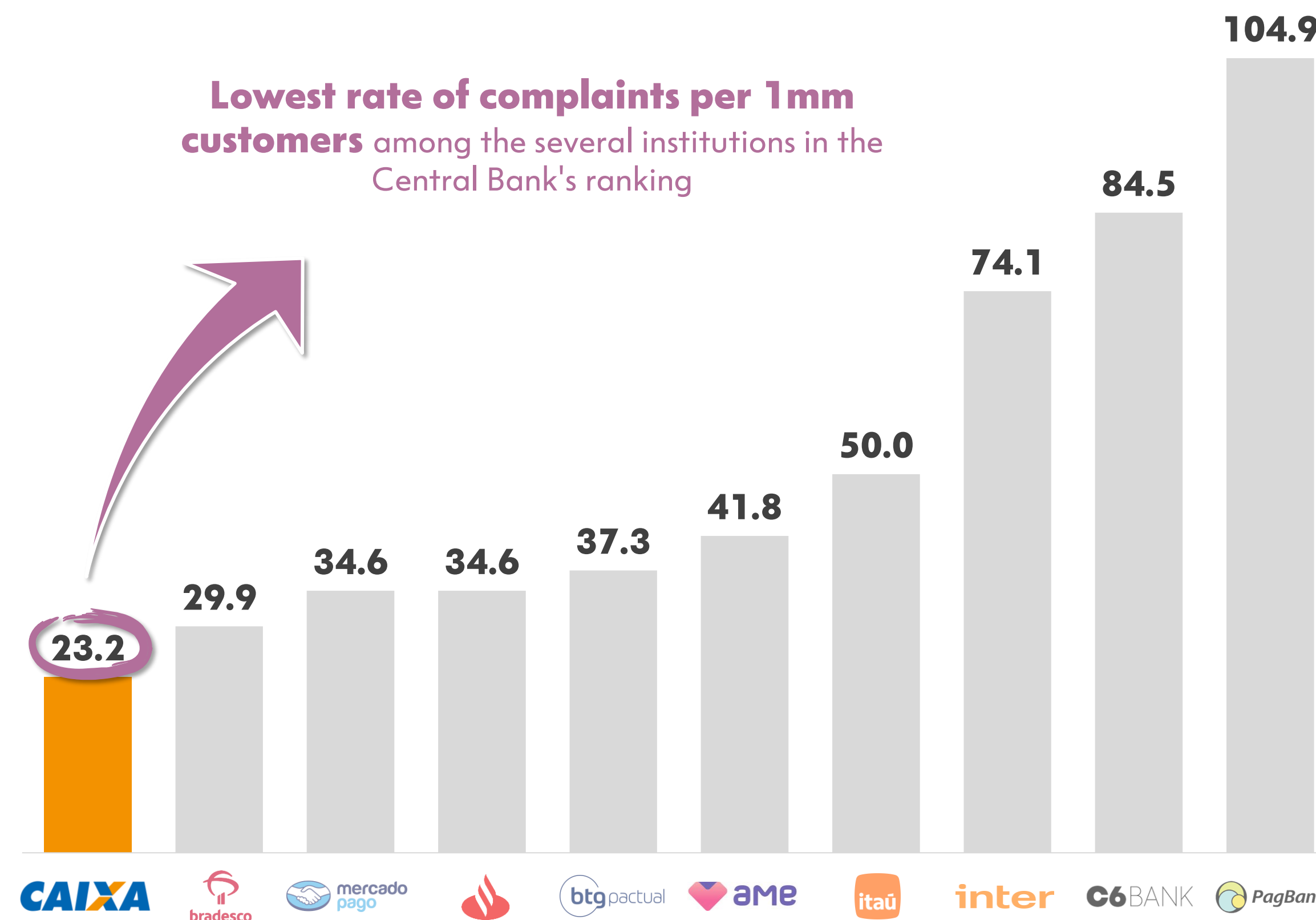
Susep's Complaints Index¹

as of 2020



Bacen's Complaints Index²

as of 2024



Source: SUSEP and Bacen

Notes: (1) Index calculated by dividing # of complaints by the total premium, non-exhaustive list; (2) Index calculated by dividing # of complaints by the number of clients, non-exhaustive list

COMPANY
PRESENTATION

4Q24

1

OVERVIEW

2

COMMERCIAL **STRATEGY**

3

4Q24 HIGHLIGHTS

4

**COMMERCIAL AND OPERATIONAL
PERFORMANCE**

Best historical performance for Home and Mortgage

MORTGAGE

BRL **3.6**bi +11.8%
Written Premiums /2023

HOME

BRL **922.9**mi +15.4%
Written Premiums /2023

- Expanded Special Mortgage Insurance, with additional coverage, limits and services.
- Focus on multi-year plans: growth of **18.2%** in 2024.
- Assistance Plans: diversification through 4 categories.
- Increase in renewal rate for the Home Segment: **+3.1 p.p.** in 2024.



Outperforming sales for Private Pensions and Credit Letters

PRIVATE PENSION

BRL **172.9**bi +11.6%
Reserves /2023

BRL **26.5**bi +4.4%
Contributions /2023

- ▶ Funding through transfers: **+45.5%** 4Q24/4Q23.
- ▶ Sales campaign in 4Q24 drove growth in contributions: **+21.7%** 4Q24/4Q23.

CREDIT LETTERS

BRL **19.3**bi +25.6%
Credit Letters /2023

- ▶ The sales campaign for the Sortudão product increased sales revenues in the second half of 2024: Credit letters grew by **39.4%** from the same period in 2023.



Growth driven by new approaches

CREDIT LIFE

BRL **2.3**bi
Written Premiums

+6.4%
/2023

Proposal acceptance rates grew by **31%** in 2024 over 2023.

PREMIUM BONDS

BRL **162.8**bi
Monthly Contributions

+45.0%
/2023

Focus on monthly payment plans for Premium Bonds.

ASSISTANCE

BRL **208.4**mi
Revenues

+42.0%
/2023

Growth of **385.0%** in contributions through the Rapidex Plurianual product, representing **26.4%** of total Assistance revenues.



2024 IMPROVEMENTS IN EFFICIENCY AND SUSTAINABILITY

MORE EFFICIENT STRUCTURE

Incorporation of XS2 by CVP and full divestment of CNP Seguros Holding Brasil's equity interest in Wiz.

BETTER EXPERIENCE

Complaints to the BACEN Ombudsman dropped by **70.1%** in 2024 from 2023 and ranking among peers in the SUSEP complaint index also improved.

+ESG PRODUCTS

- ▶ **Apoio Vida +FUTURO** insurance and **Prev Juntos +FUTURO** private pension, both focused on socio-environmental causes.
- ▶ **Rapidex do Bem** Assistance allocates 1% of profits to charitable social assistance entities.

SUSTAINABILITY

- ▶ Adhesion to the **UN Global Compact** and the **Pact for Racial Equity**.



HIGHLIGHTS OF THE 2024 RESULTS

**BRL 3.76 bi
in PROFIT**

Highest Managerial
Net Profit recorded
for a quarter

**BRL 3.43 bi
in DIVIDENDS**

Equivalent to
91.4% of
Net Income
in 2024

**67.5%
ROE**

1.3 p.p. higher
than in 4Q23

JOINED
REFERENCE
INDEXES

IBOVESPA B3

Main performance
indicator for shares
traded on B3

MSCI 

Index measuring
international stock
performance.

COMPANY
PRESENTATION

4Q24

1

OVERVIEW

2

COMMERCIAL **STRATEGY**

3

4Q24 HIGHLIGHTS

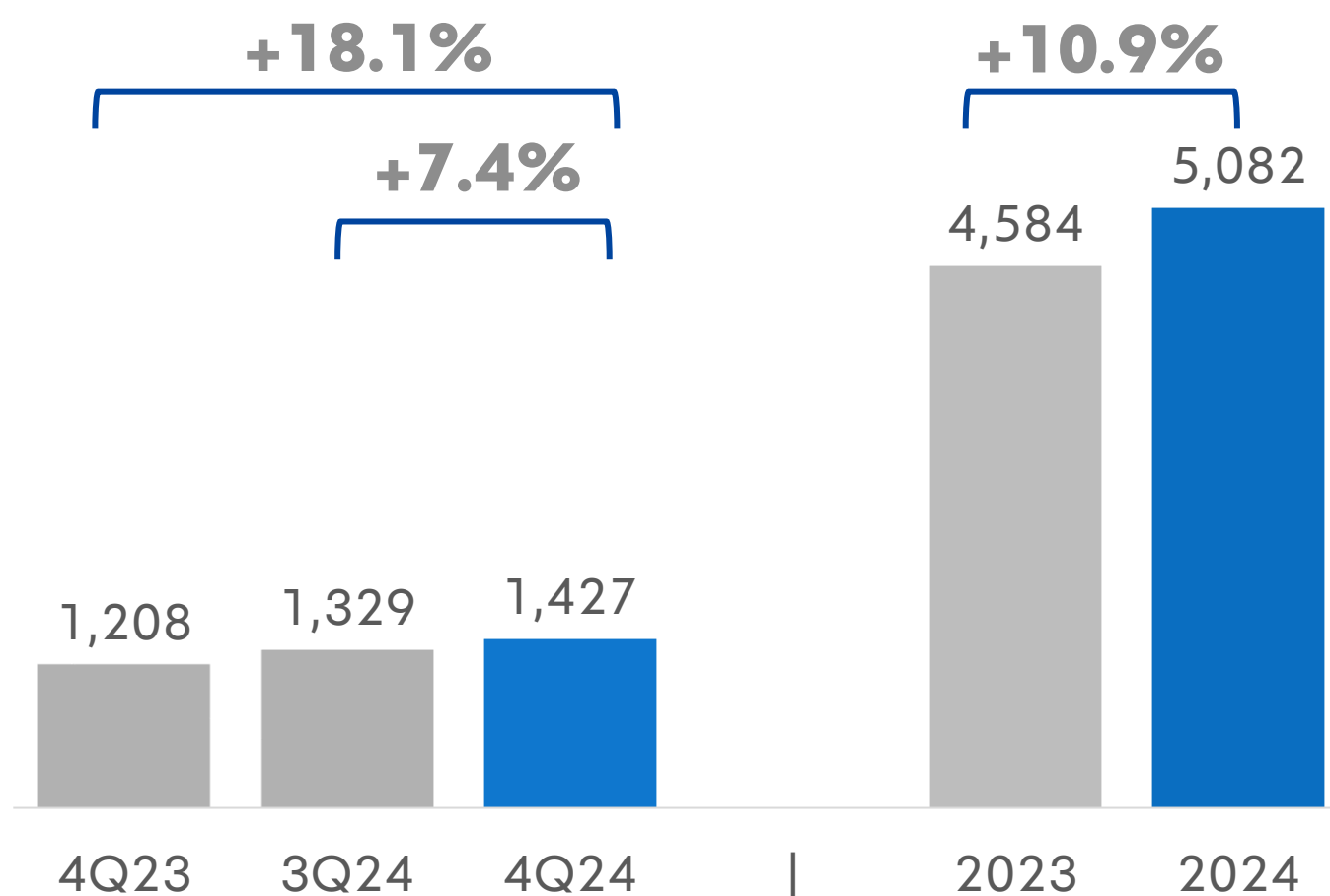
4

**COMMERCIAL AND OPERATIONAL
PERFORMANCE**

Operating Revenue BRL **5,082** million

Operating Revenues

BRL million

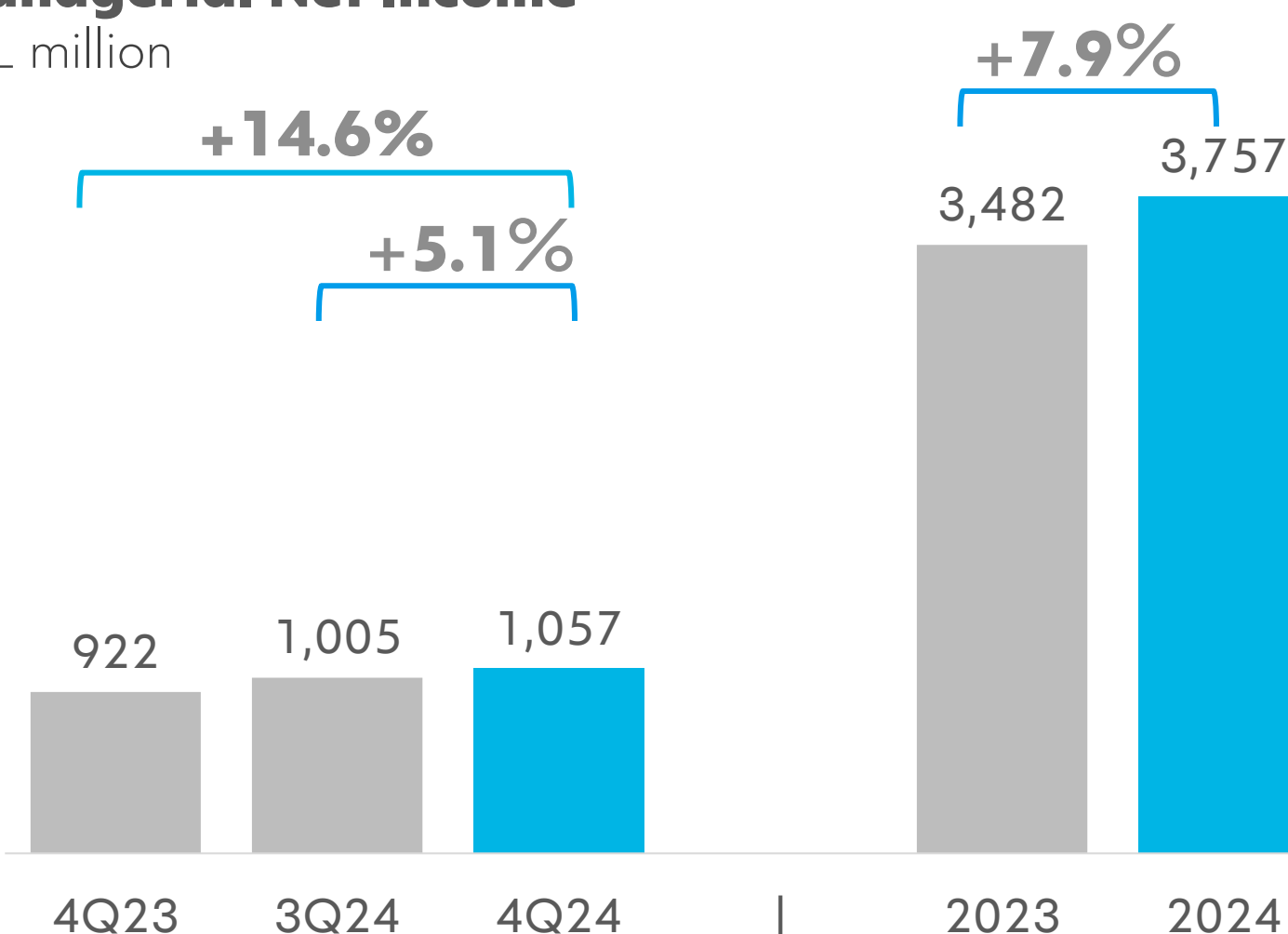


Revenues BRL million		2024	/4Q23	/2023
Equity Results	54%	2,752	+12%	+6%
Distribution	46%	2,330	+26%	+17%
Total	100%	5,082	+18%	+11%

Managerial Net Income BRL **3,757** million

Managerial Net Income

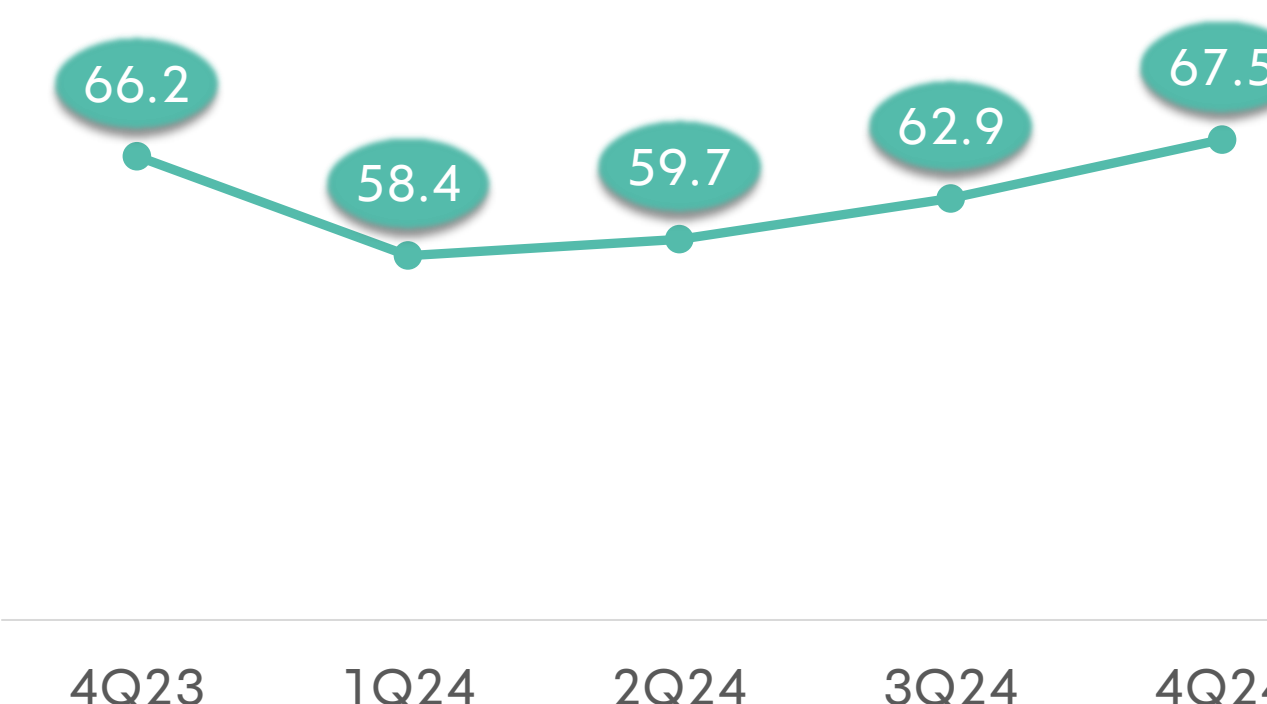
BRL million



Accounting Net Income, pursuant to accounting standard CPC 50 (IFRS 17), of BRL 3,765.2 million in 2024, up by 5.1% from 2023.

ROE¹ **67.5** p.a.

% p.a.



ROE, grew by 1.3 p.p. from the end of 2023.

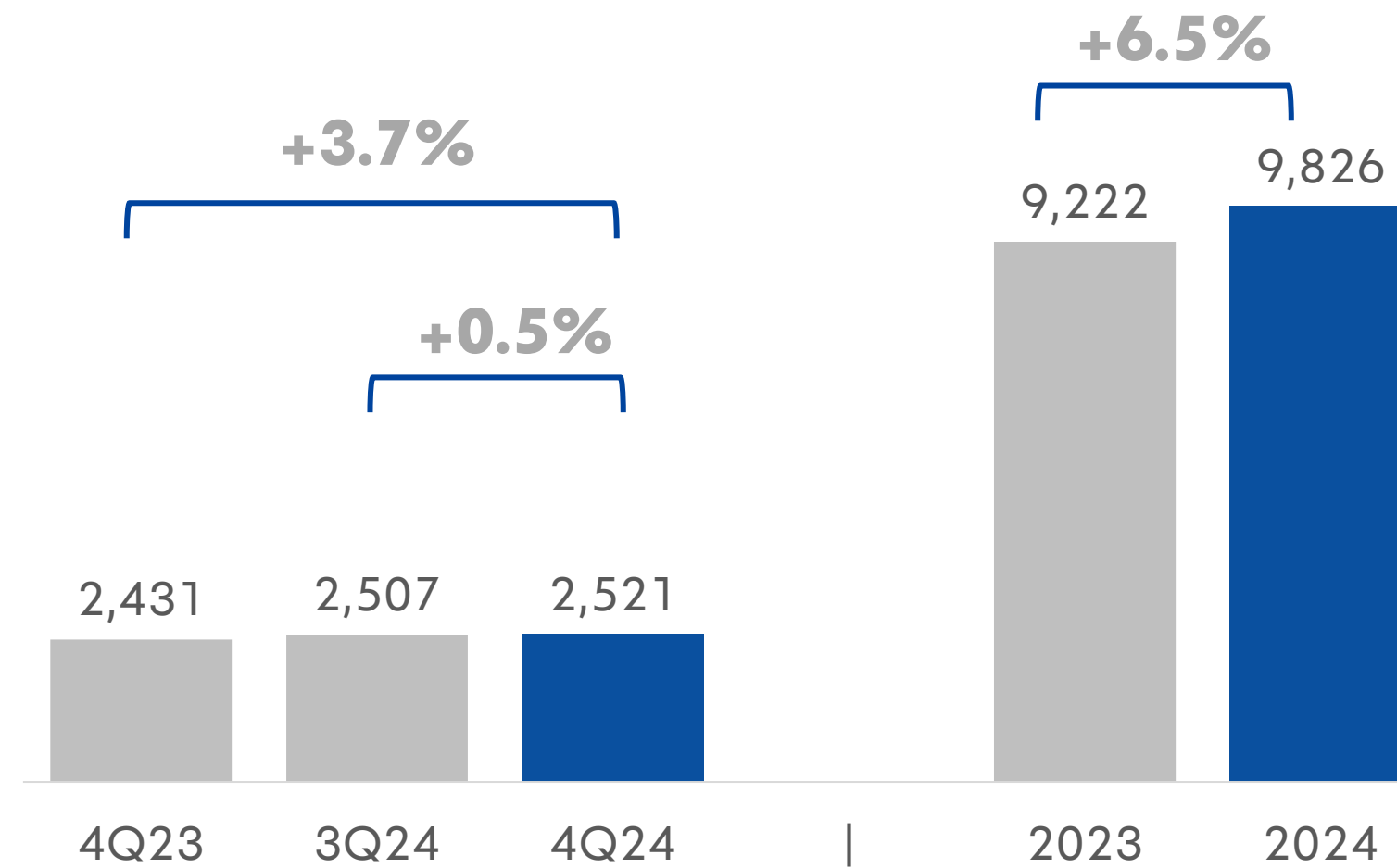
¹ LTM Net Income \ Average Adjusted Shareholders' Equity for the reference month with the corresponding amount from the previous period.

Written Premiums

Highlight to the annual growth for the Mortgage (+12%), Home (+6%), Credit Life (+15%) and Assistance (+42%) segments

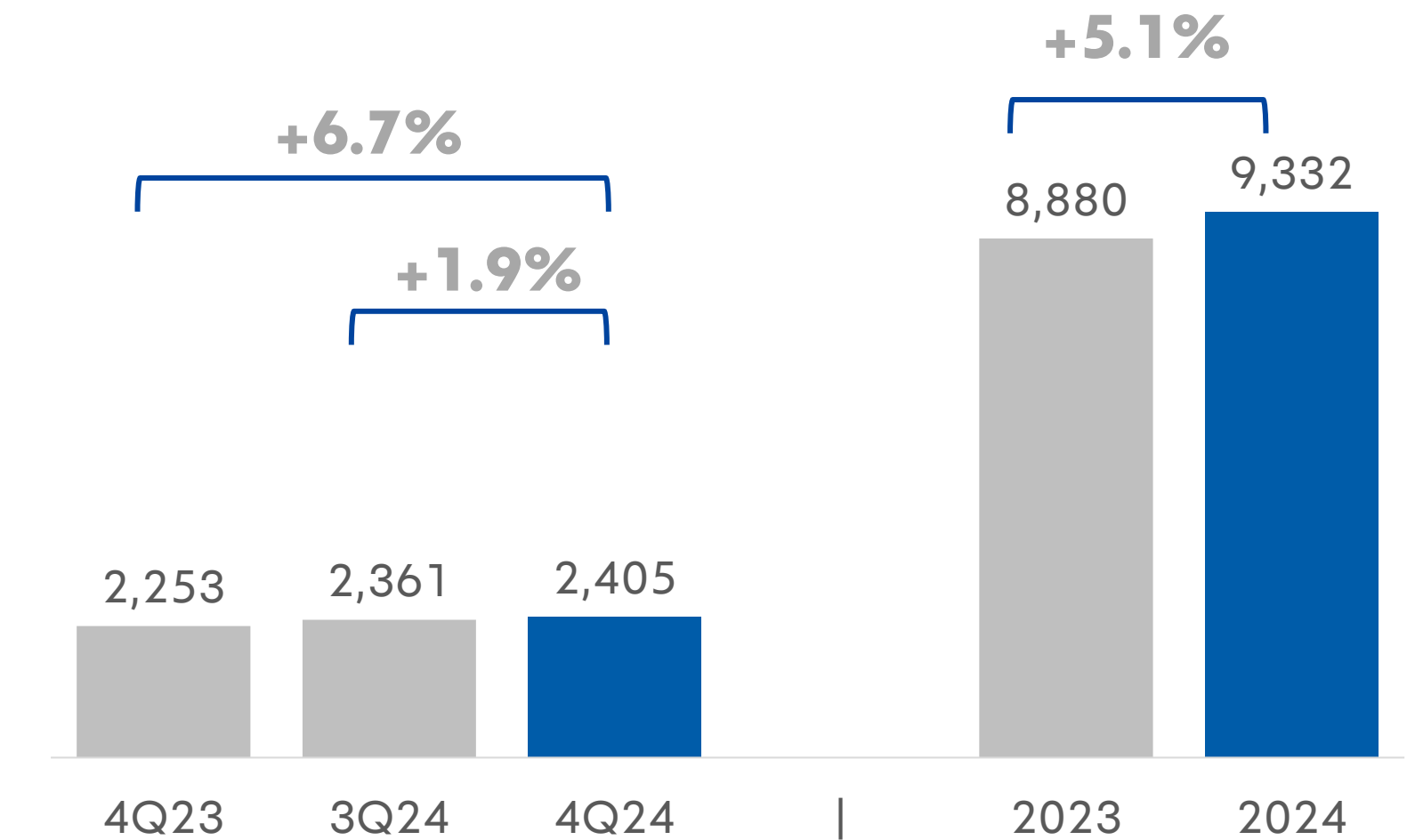
Written Premiums

BRL million



Premiums Earned

BRL million



Written Premiums by Segment

BRL million

Segment	%	BRL million 2024	/4Q23	/2023
Mortgage	37%	3,602	+13%	+12%
Life	23%	2,314	-8%	-4%
Credit Life	24%	2,320	+1%	+6%
Home	9%	923	+15%	+15%
Assistance	2%	208	+51%	+42%
Other Insurance	5%	458	-20%	-3%
Total Insurance	100%	9,826	+4%	+7%

Premiums Earned by Segment

BRL million

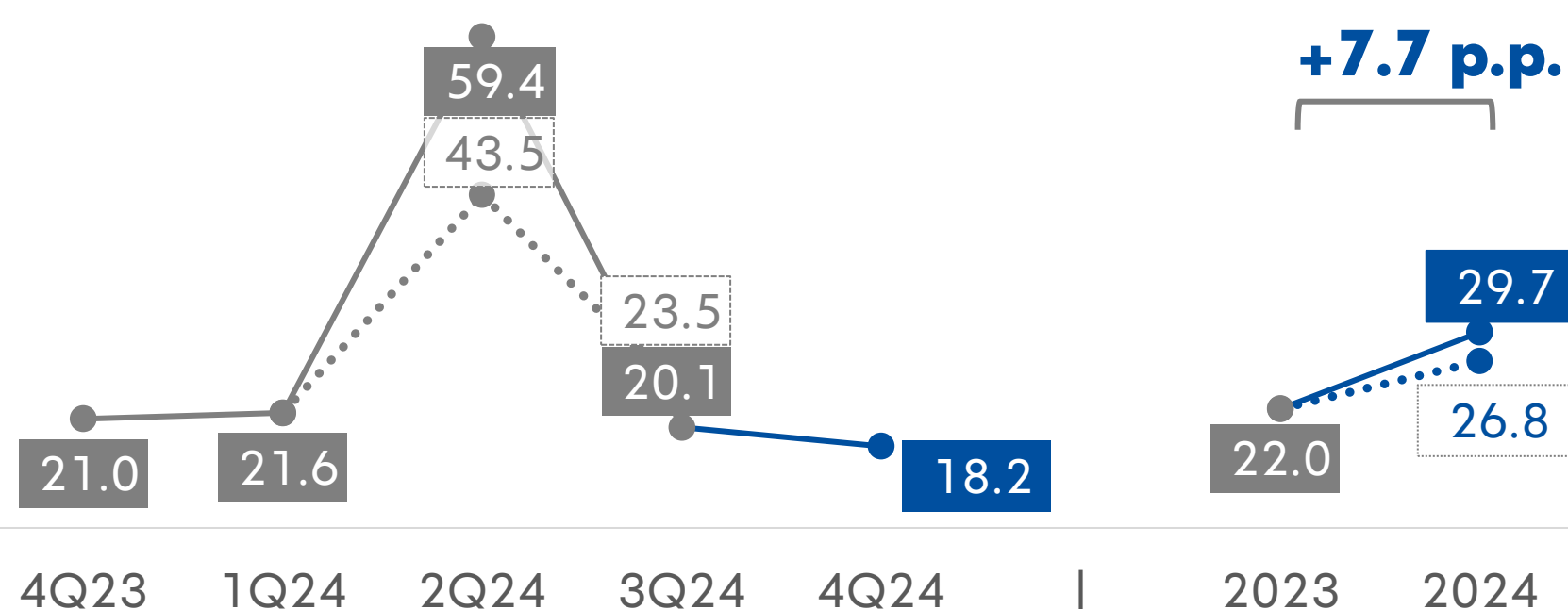
Segment	%	BRL million 2024	/4Q23	/2023
Mortgage	39%	3,602	+13%	+12%
Life	23%	2,178	-2%	-4%
Credit Life	22%	2,032	+4%	+4%
Home	9%	813	+8%	+5%
Assistance	2%	208	+51%	+42%
Other Insurance	5%	499	-1%	-3%
Total Insurance	100%	9,332	+7%	+5%

Performance Indicators

Loss Ratio

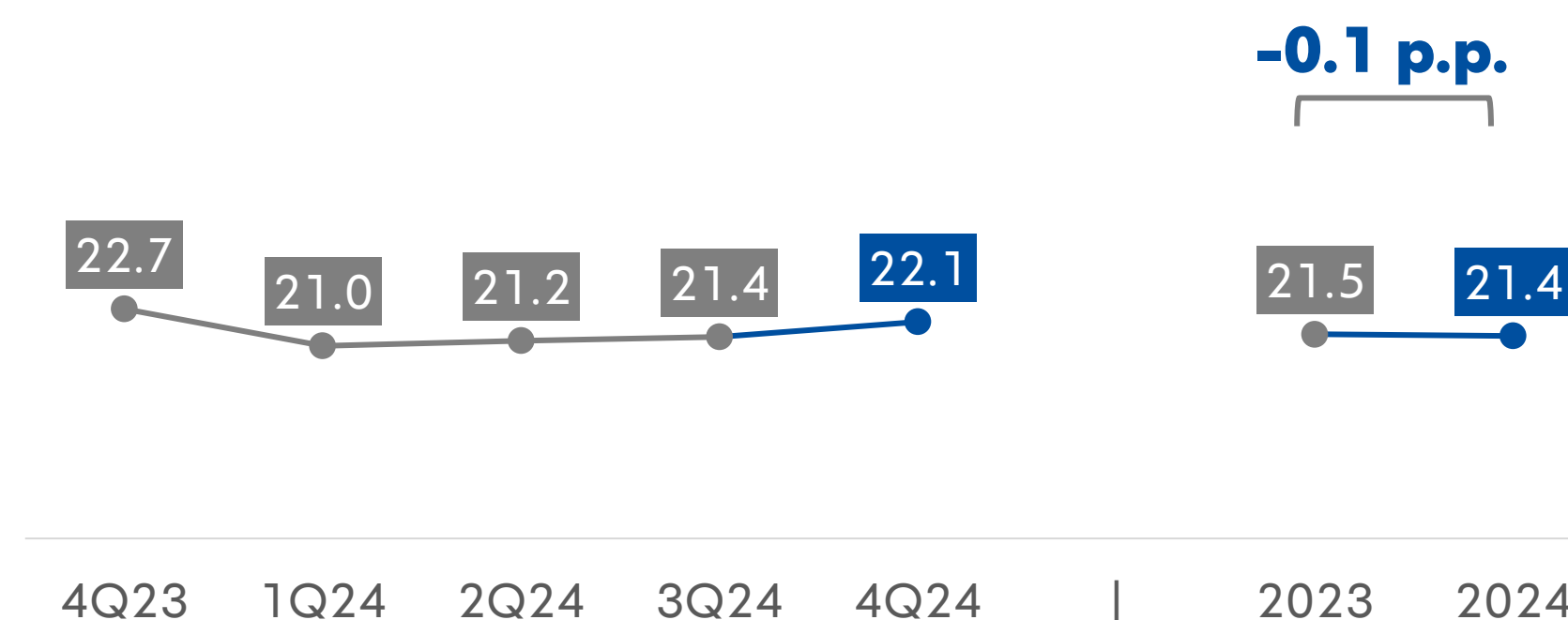
% Premiums Earned

•• Net Re-insurance



Commissioning

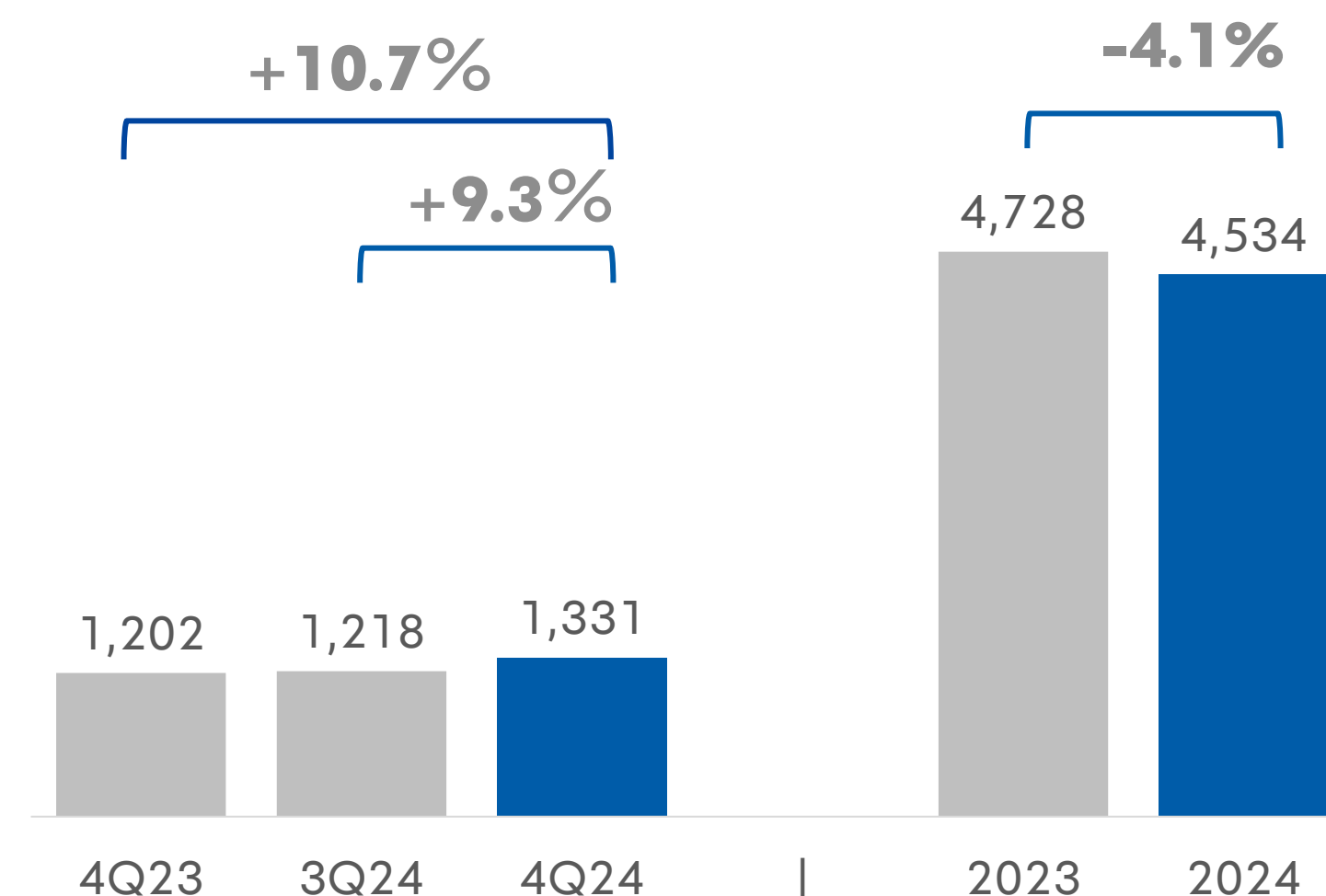
% Premiums Earned



Operating Margin

Operating Margin

BRL million



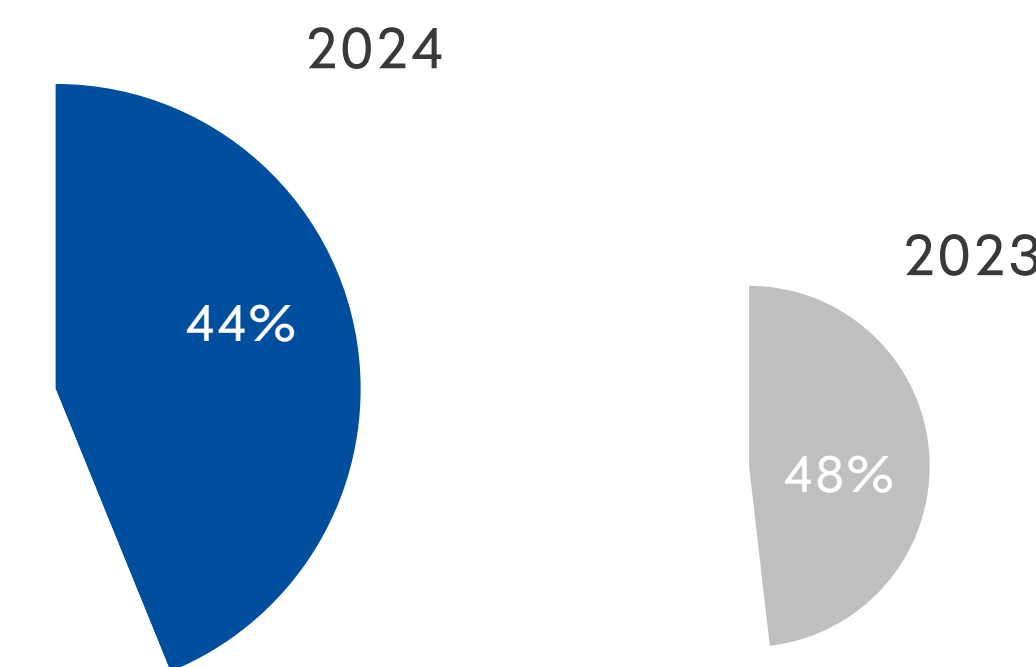
Distribution and Variation by Segment

BRL million

	House %	BRL million 2024	/4Q23	/2023
Mortgage	48%	2,155	+5%	+2%
Life	28%	1,256	+2%	-2%
Credit Life	12%	540	+53%	-27%
Home	9%	389	+11%	-3%
Assistance	2%	102	+55%	+35%
Other Insurance	2%	92	-43%	-24%
Total Insurance	100%	4,534	+11%	-4%

Representativeness¹

% Total Operating Margin



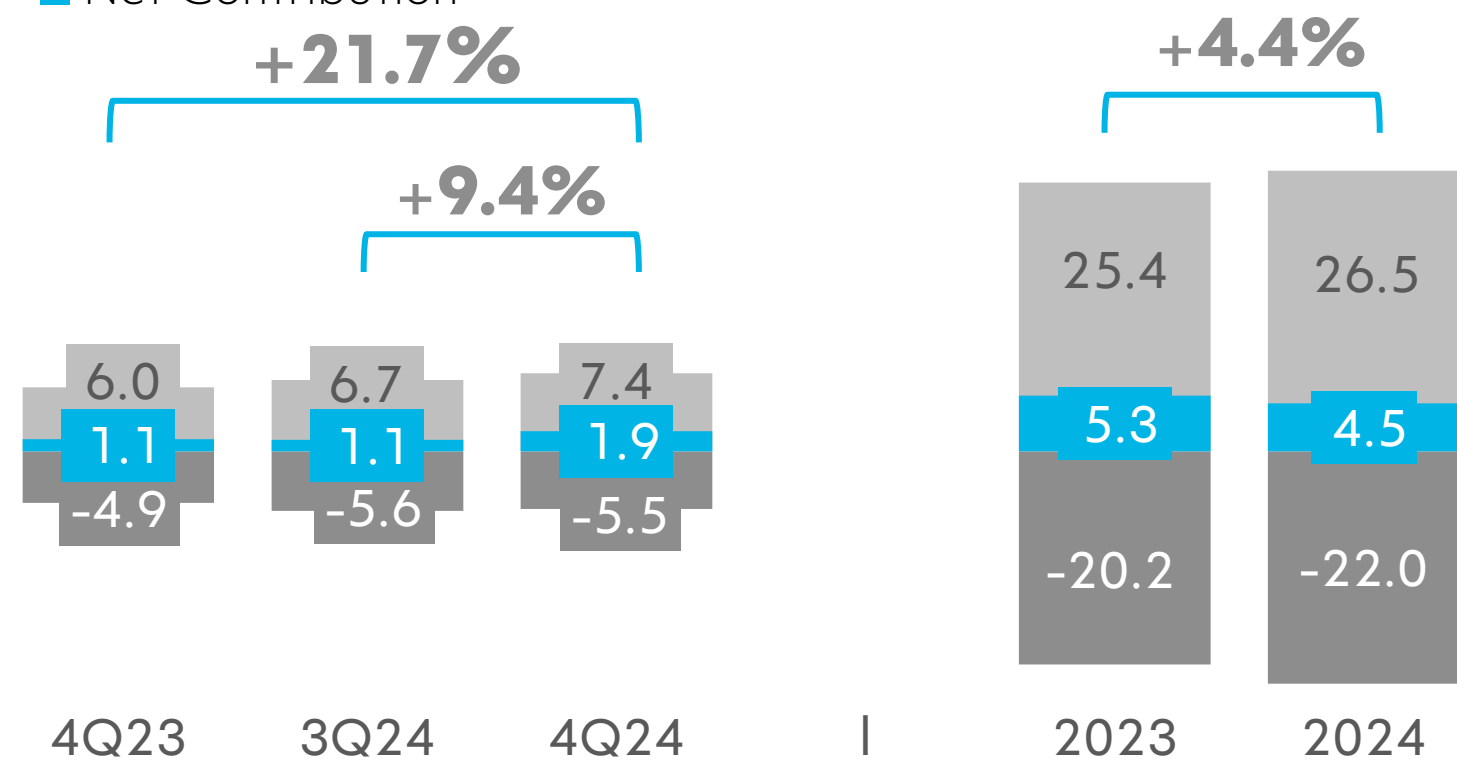
¹ Representativeness is weighted by Caixa Seguridade's equity interest in each company.

PRIVATE PENSION

Private Pension Contributions

BRL billion

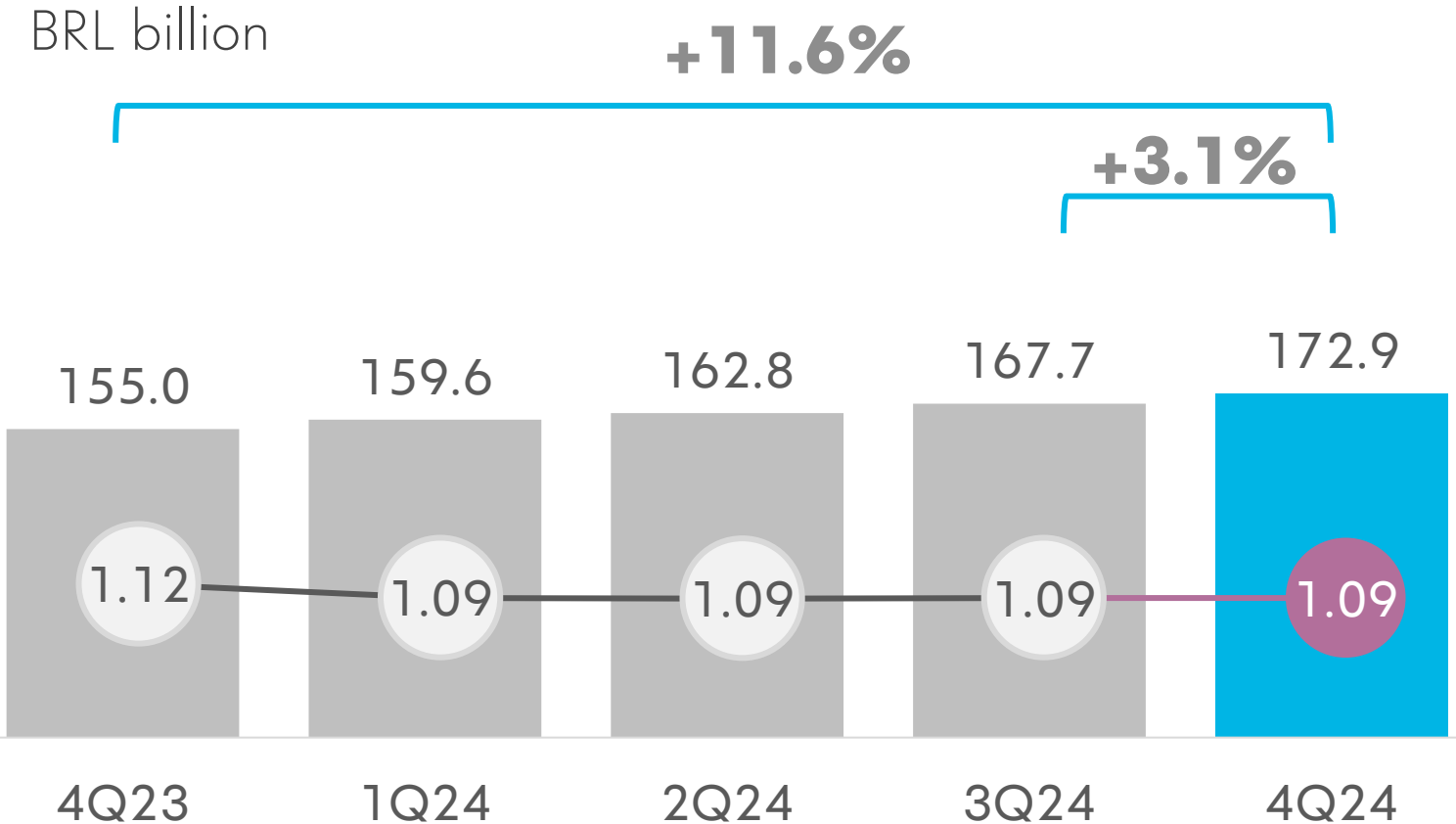
■ Transfer/Redemption ■ Gross Contribution
■ Net Contribution



Private Pension Reserves

BRL billion

Avg Adm Fee p.a. % Reserves

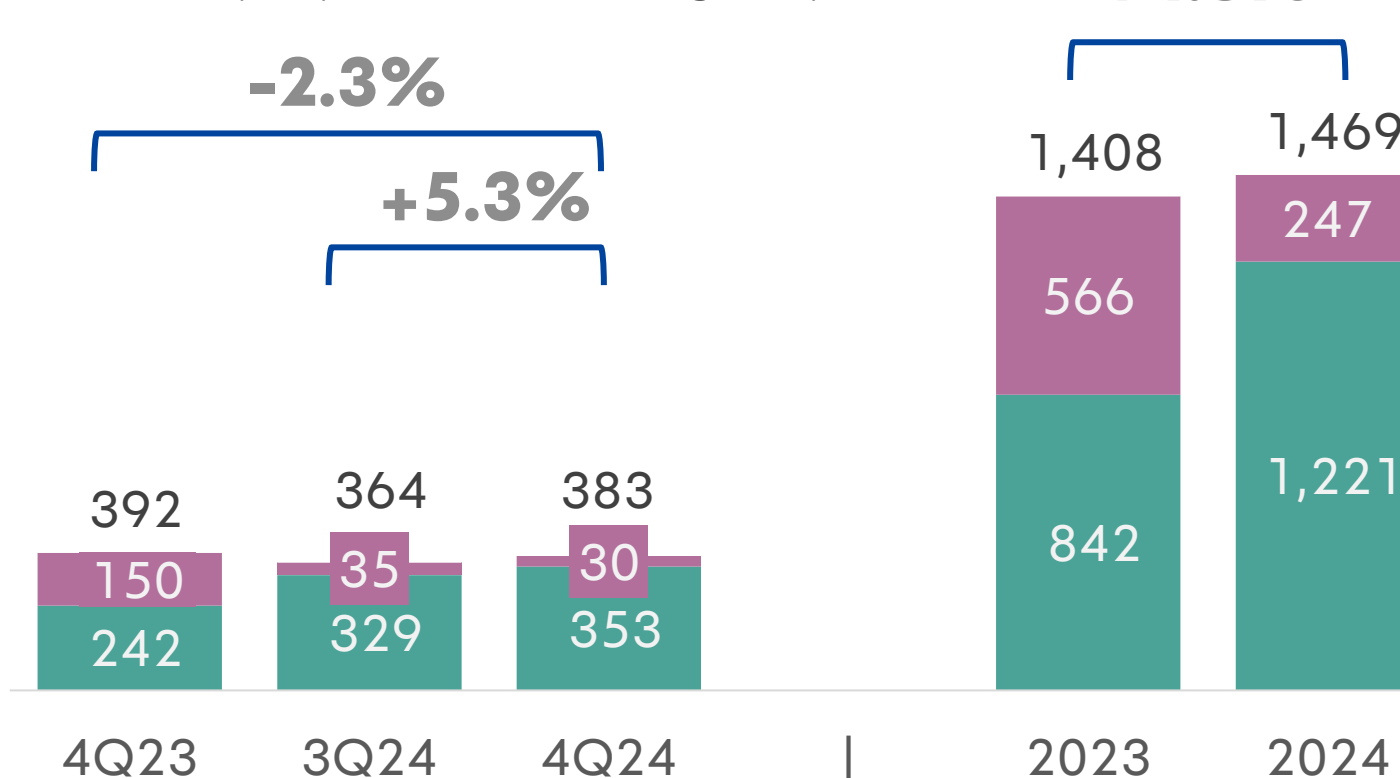


PREMIUM BONDS

Funds Raised - Premium Bonds

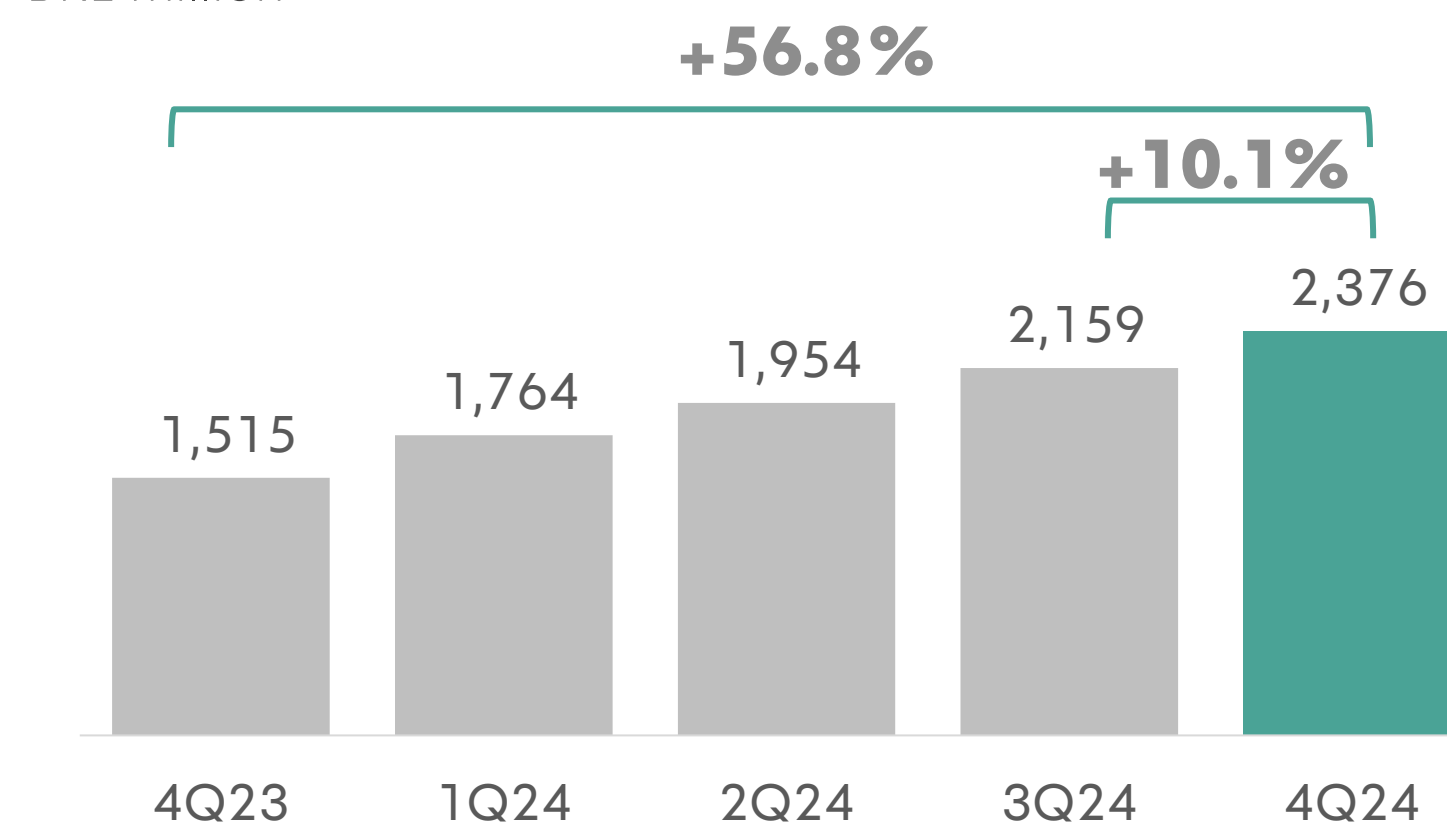
BRL million

■ Monthly Payment (PM) ■ Single Payment (PU)



Premium Bonds Reserves

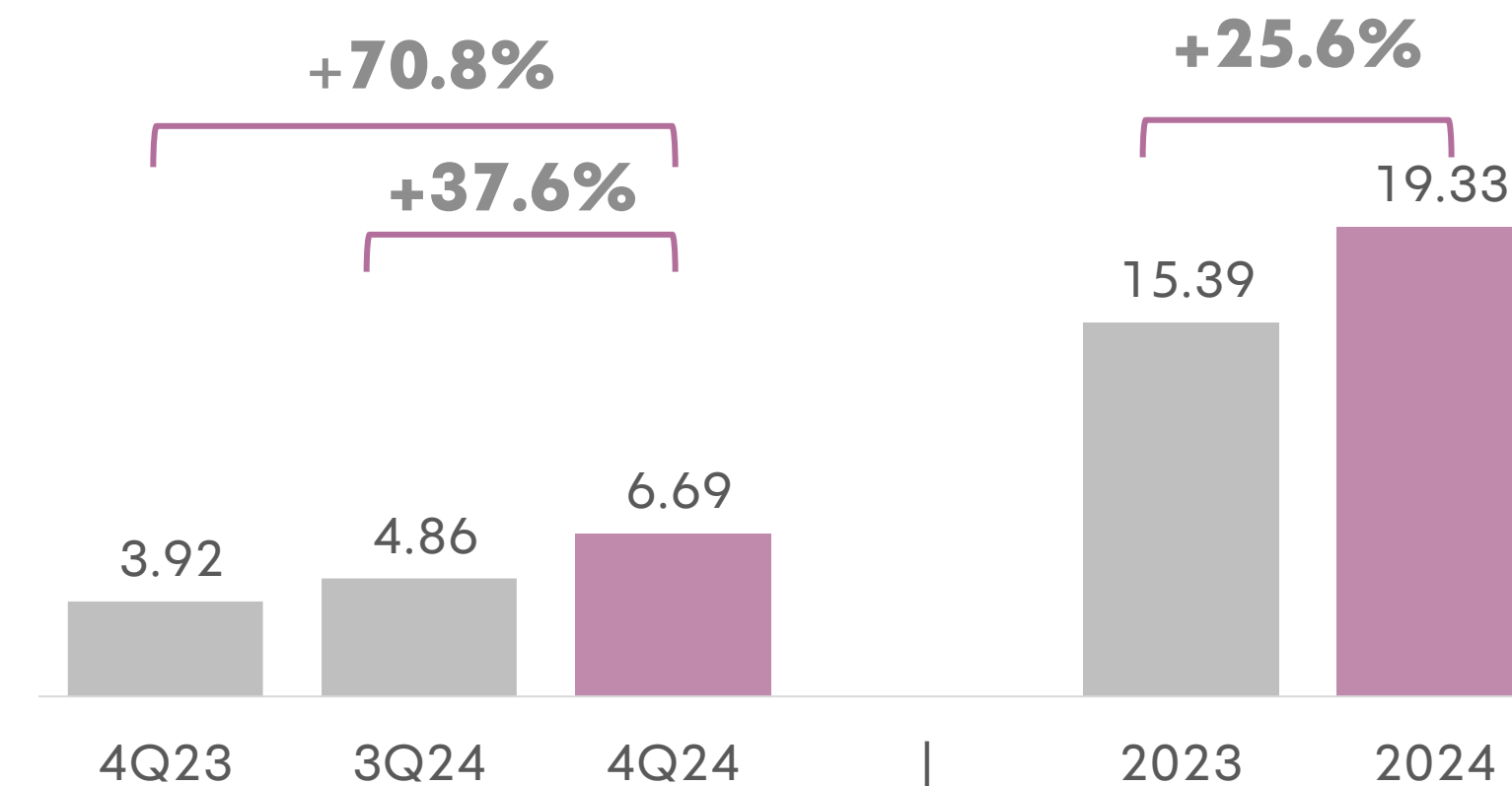
BRL million



CREDIT LETTERS

Credit Letters

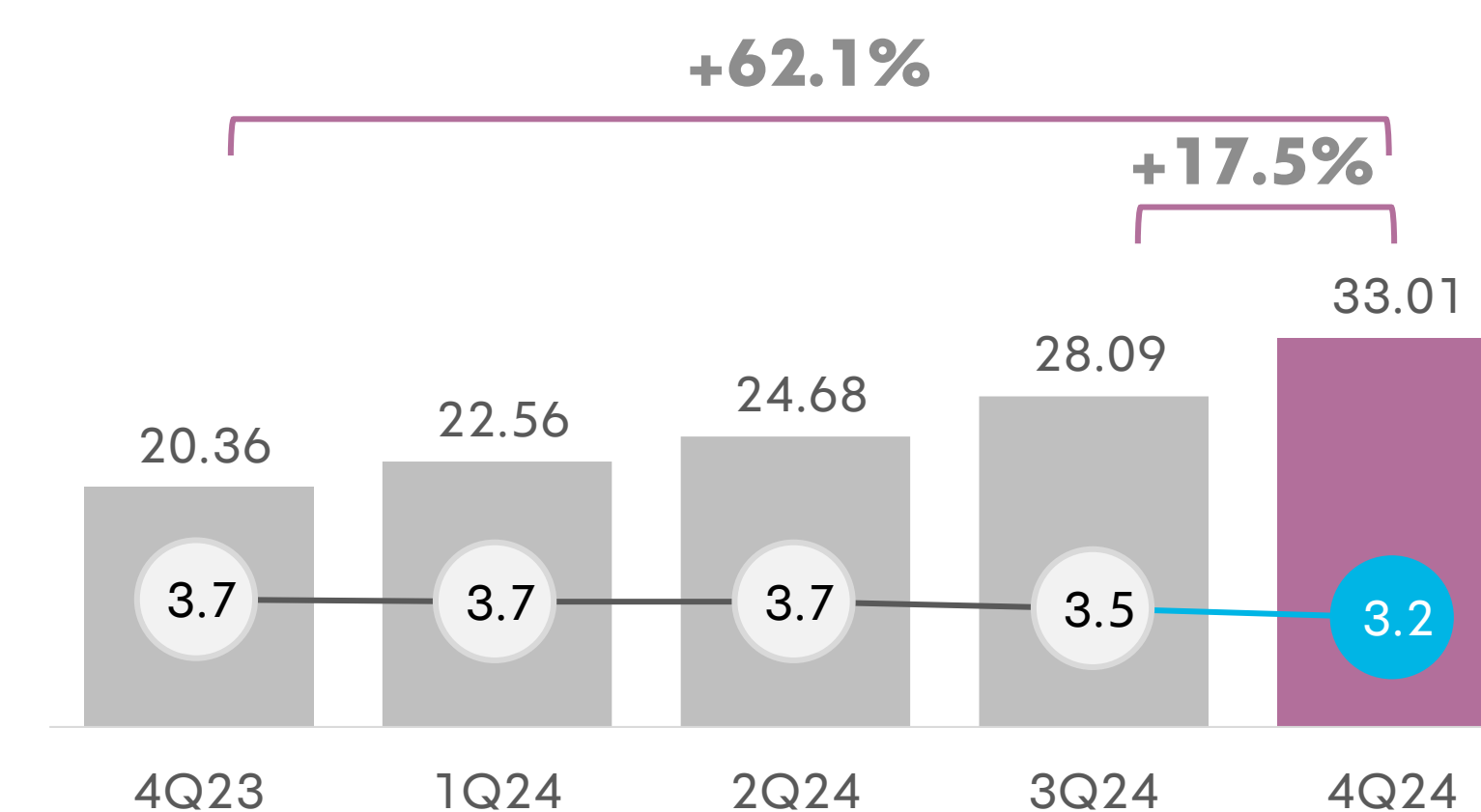
BRL billion



Letters Inventory

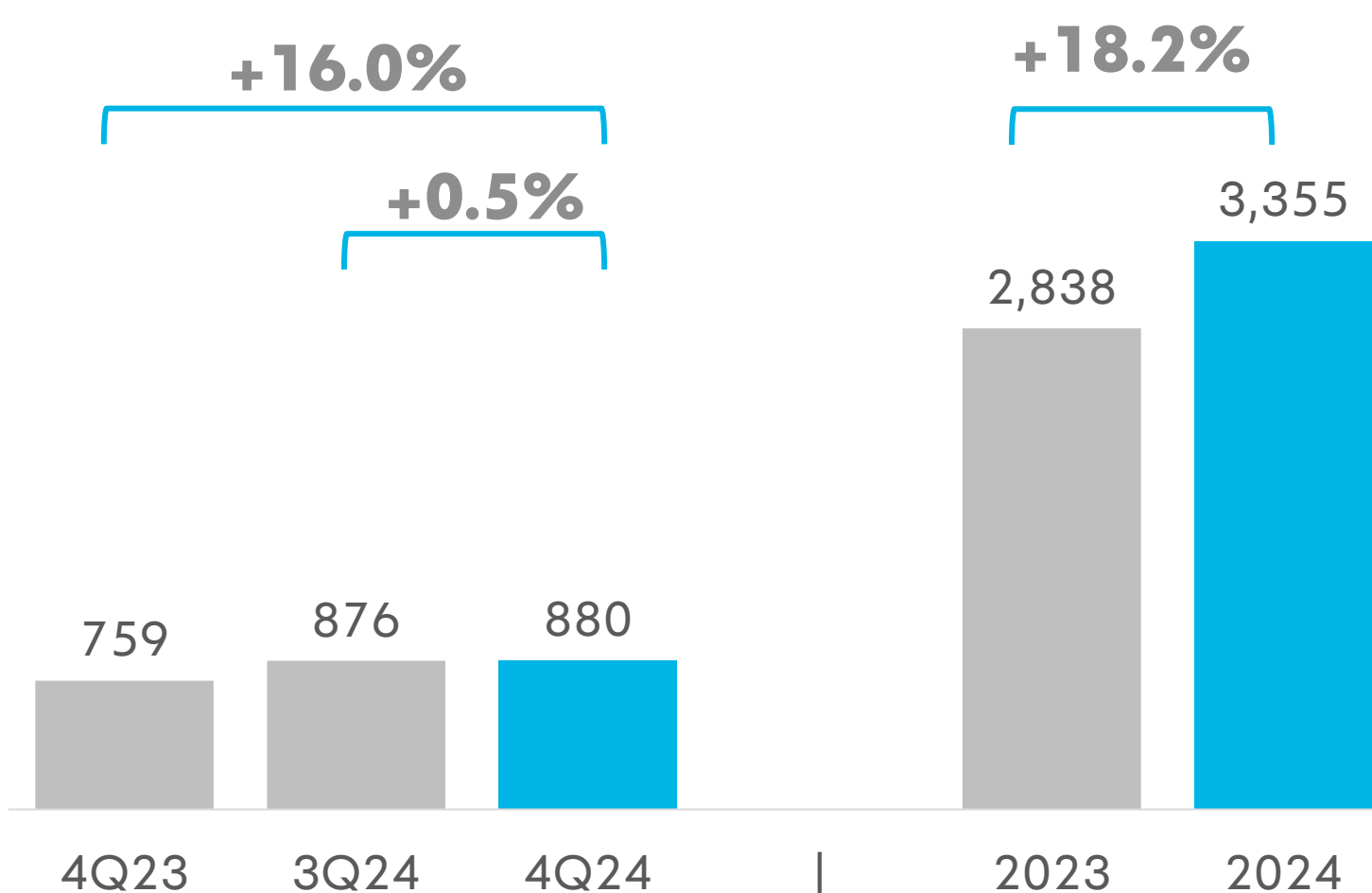
BRL billion

Avg Adm Fee p.a. % Inventory



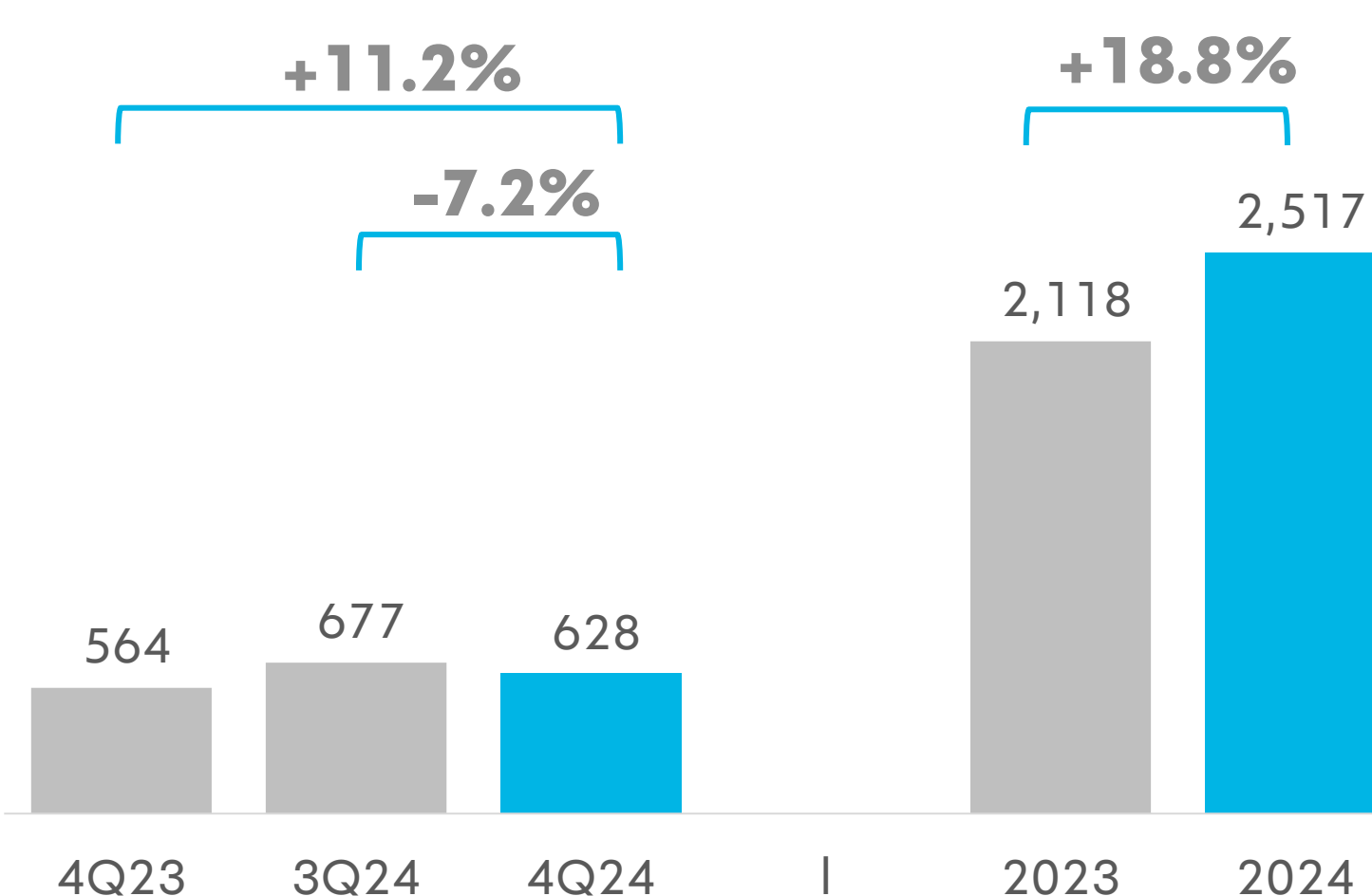
Operating Revenue

BRL million



Accumulation Operating Margin¹

BRL million



Operating Revenue

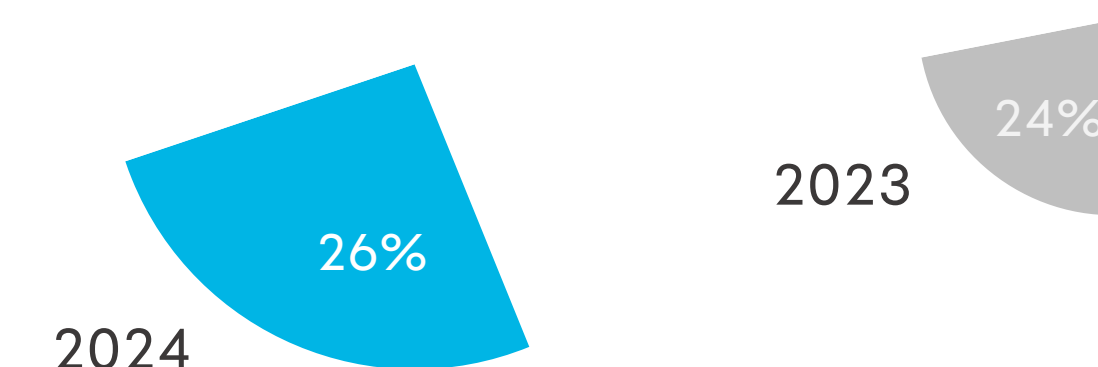
Increased by 18% in 2024 over 2023, with growth in all segments, with highlight to the Credit Letters business, which grew +52% between the periods

Representativeness in Accumulation²

% Total Operating Margin

Operating Revenue	Household %	2024	/4Q23	/2023
Private Pension	58%	1,952	+10%	+9%
Credit Letters	26%	870	+37%	+52%
Premium Bonds	16%	533	+8%	+11%
Total Accumulation	100%	3,355	+16%	+18%

Operating Margin ¹	Household %	2024	/4Q23	/2023
Private Pension	67%	1,678	+10%	+11%
Credit Letters	21%	520	+15%	+60%
Premium Bonds	13%	319	+14%	+14%
Total Accumulation	100%	2,517	+11%	+19%

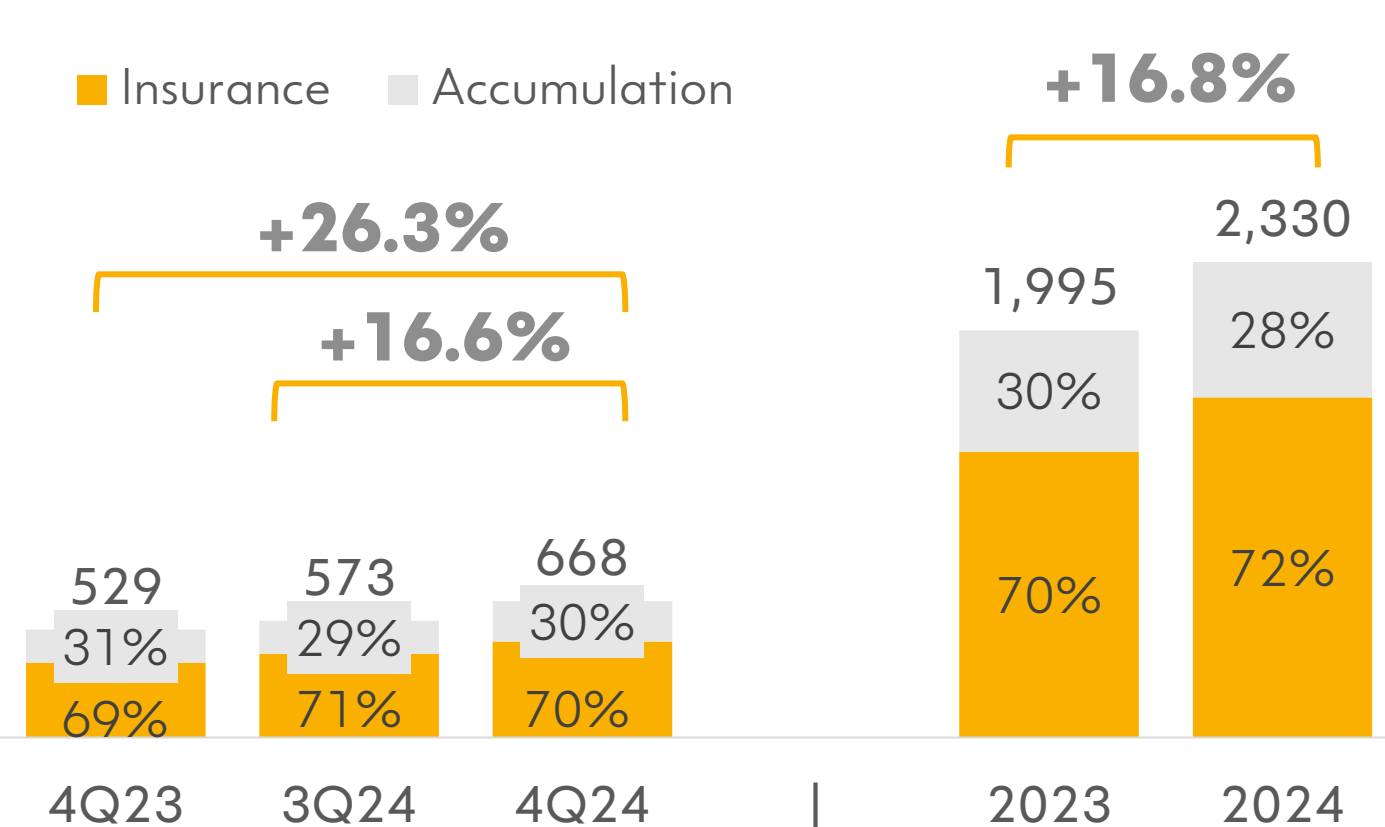


¹ Private Pension considers the Operating margin discounted from Earn-Out and LPC.

² Representativeness is weighted by Caixa Seguridade's equity interest in each company

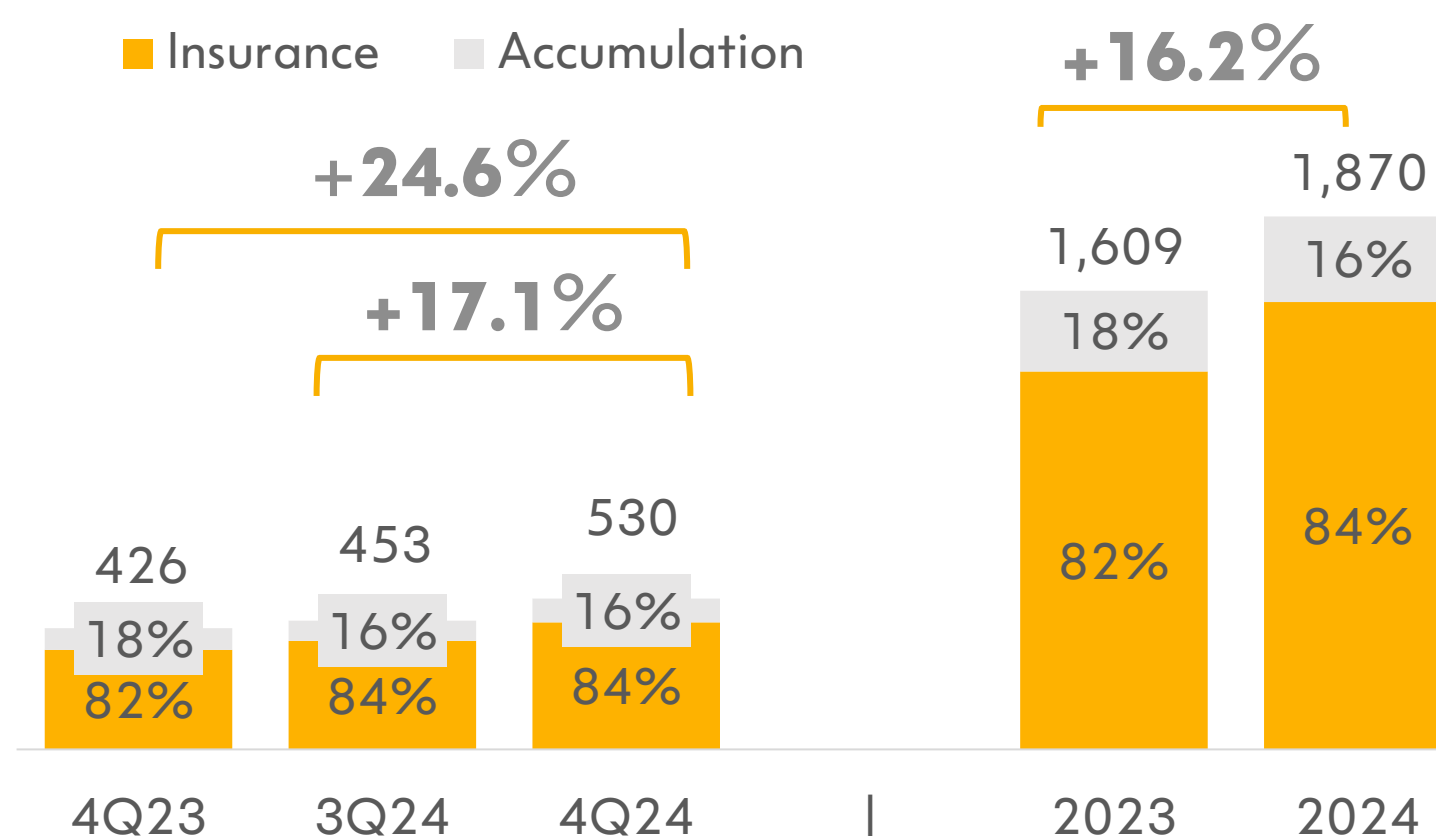
Revenues from Brokerage¹

BRL million



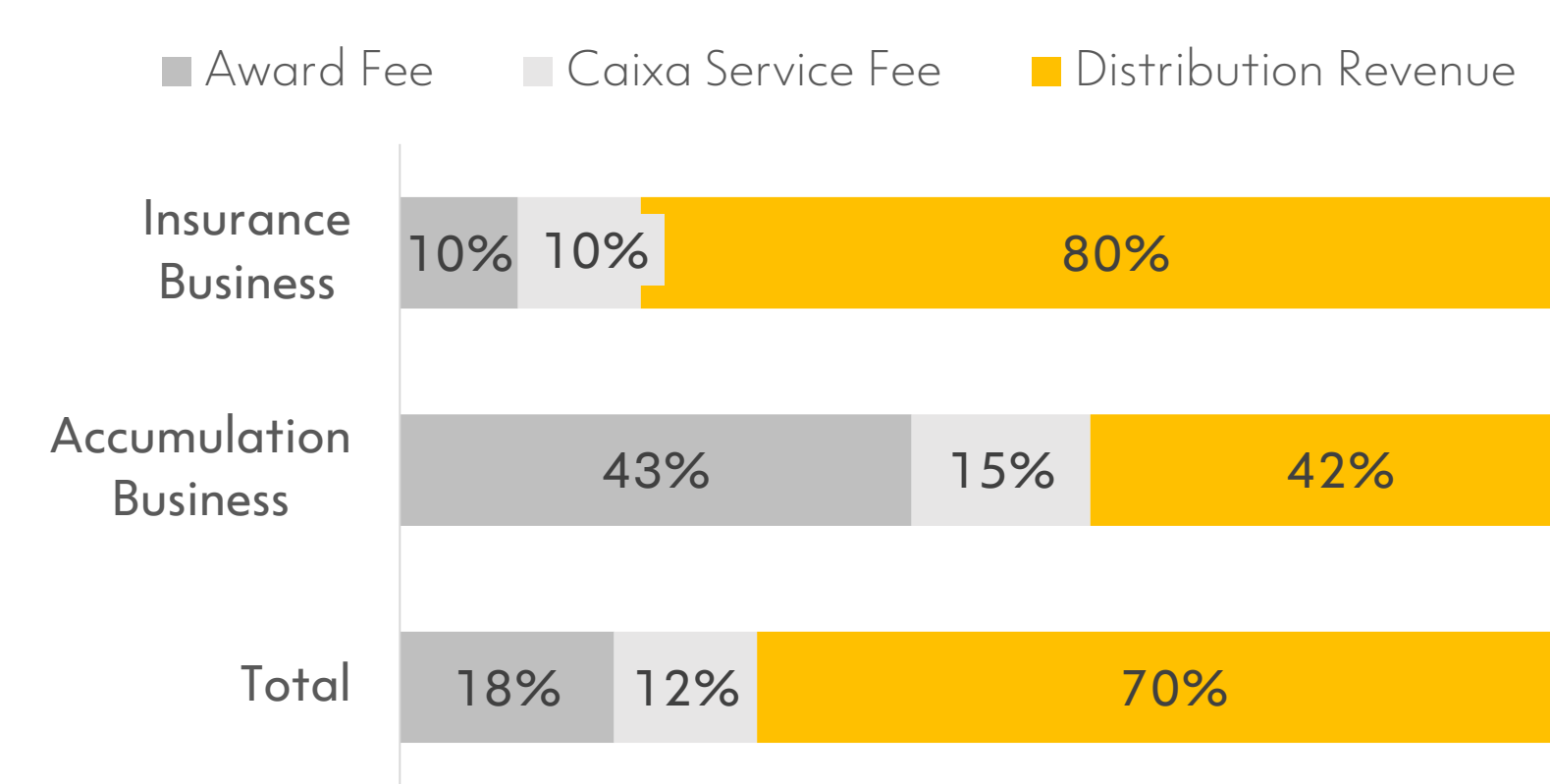
Operating Margin

BRL million



Brokerage Distribution²

% 2024



Brokerage by Segment

BRL million



Segment	%	2024	/4Q23	/2023
Credit Life	30%	690	+14%	+8%
Mortgage	19%	446	+76%	+54%
Home	13%	296	+18%	+14%
Life	7%	168	-2%	0%
Credit Letters	19%	440	+30%	+16%
Private Pension	5%	116	+13%	+3%
Premium Bonds	5%	108	0%	+4%
Other Insurance	3%	66	+79%	+58%
Total Distribution	100%	2.330	+26%	+17%

Operating Margin by Segment

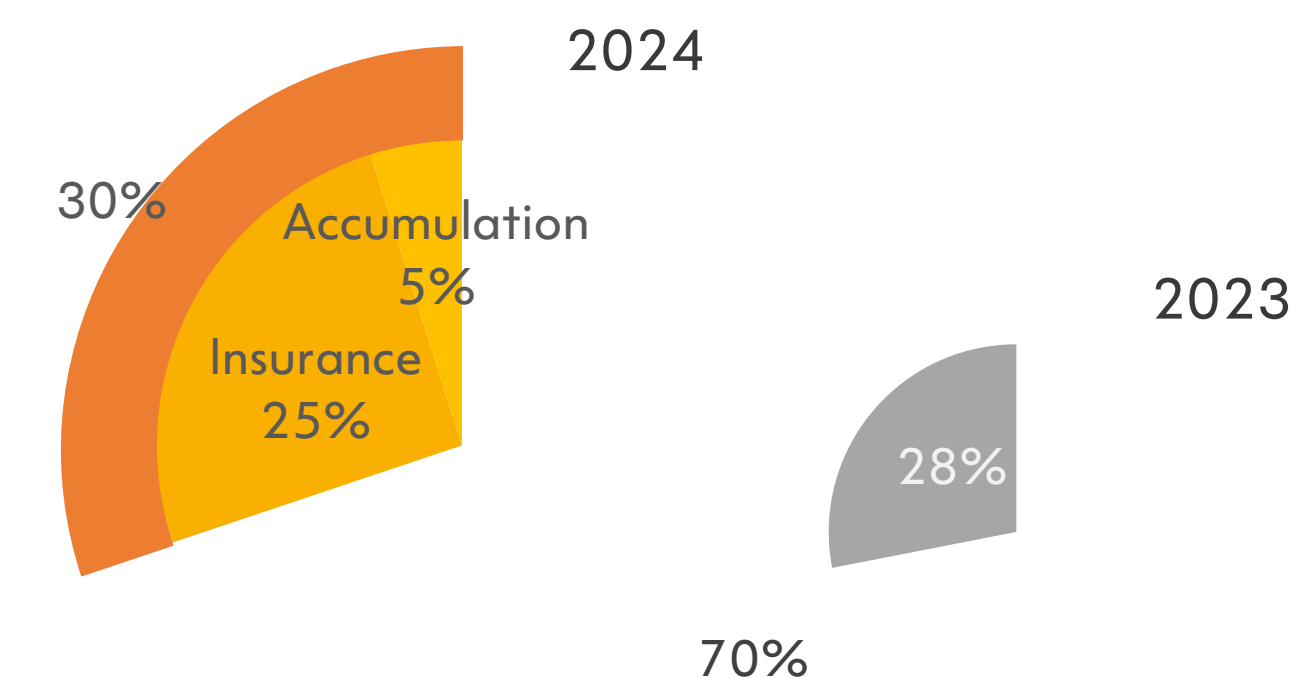
BRL million



Segment	%	2024	/4Q23	/2023
Credit Life	37%	690	+14%	+8%
Mortgage	23%	437	+73%	+53%
Home	12%	220	+23%	+16%
Life	9%	168	-2%	0%
Credit Letters	7%	127	+24%	+15%
Private Pension	6%	116	+13%	+3%
Premium Bonds	3%	57	-19%	-4%
Other Insurance	3%	54	+39%	+35%
Total Distribution	100%	1.870	+25%	+16%

Representativeness³

% Total Operating Margin



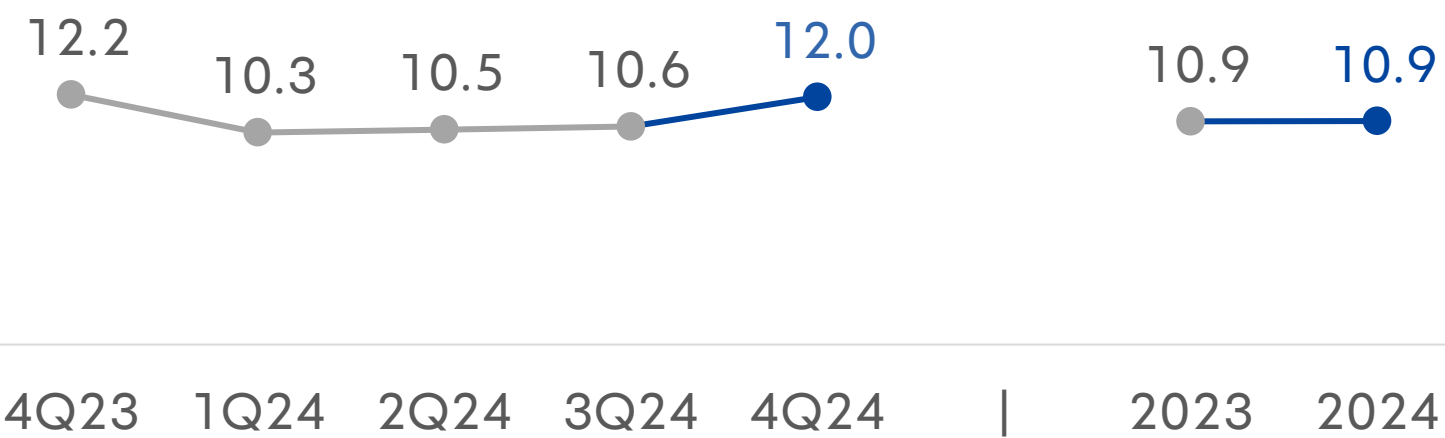
¹ Includes brokerage and commissioning revenues, besides network access and distribution (BDF) revenues.

² Management view that considers Caixa service and award fees related to life, credit life and private pension lines, which are paid directly by the insurer to CAIXA, while, for the other lines, the costs are paid by the broker.

³ Representativeness is weighted by Caixa Seguridade's equity interest in each company.

ADMINISTRATIVE EXPENSES RATIO (IDA)

Administrative Expenses
% Operating Revenue



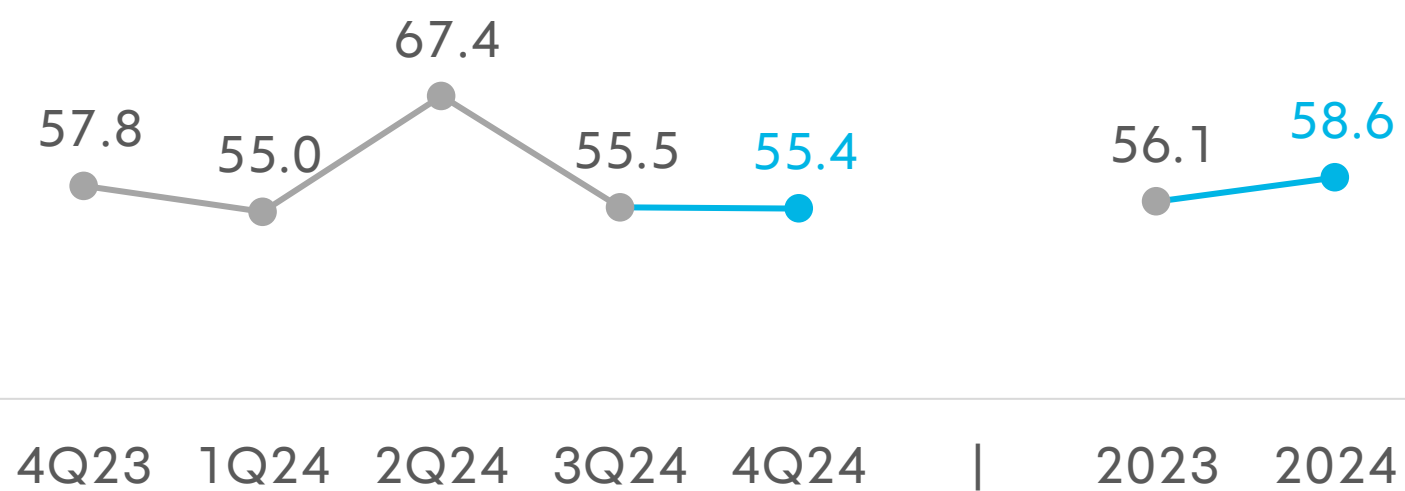
Ratio - Grouping	IDA 2024	Δ2023 p.p.	IDA 4Q24	Δ4Q23 p.p.
Bancassurance CAIXA	11.1%	+0.0	12.2%	-0.2
Run-off	12.6%	-0.1	15.7%	-0.1
New Partnerships	12.0%	+0.3	13.4%	+0.2
Holding + Brokerage	5.4%	-0.1	4.3%	-0.2
Bancassurance PAN	9.1%	-0.1	10.4%	+0.3
GENERAL RATIO	10.9%	+0.0	12.0%	-0.1

IDA

The Administrative Expenses Ratio (IDA) ratio for 2024 maintained the same level as in the previous year, pressured by the increase in administrative IT expenses and investments made with tax incentives related to the Rouanet Law during the year, in the total amount of BRL 51.5 million. Excluding costs related to tax incentives, the IDA in 2024 would be 10.6%.

COMBINED RATIO (IC)

General and Administrative Expenses
% Operating Revenue



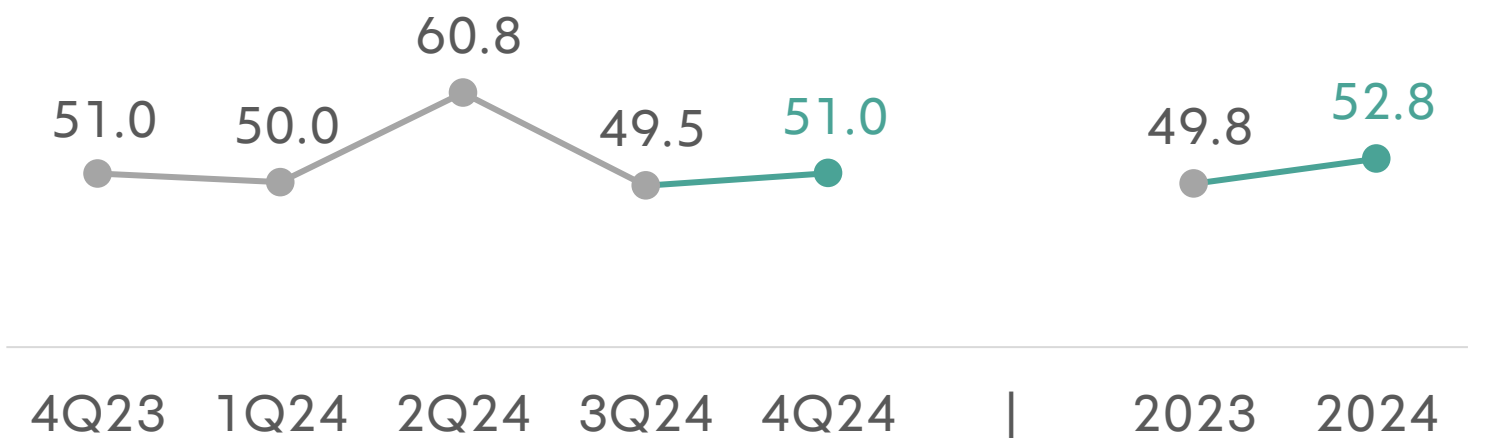
Ratio - Grouping	IC 2024	Δ2023 p.p.	IC 4Q24	Δ4Q23 p.p.
Bancassurance CAIXA	57.7%	+3.3	55.2%	-0.7
Run-off	63.8%	+4.6	63.7%	+5.2
New Partnerships	60.8%	+3.8	58.5%	-1.8
Holding + Brokerage	36.7%	+1.7	33.7%	+0.6
Bancassurance PAN	67.2%	-4.5	71.8%	-1.6
GENERAL RATIO	58.6%	+2.6	57.0%	-0.8

IC

The Combined Index (IC) grew by 2.6 p.p. from 2023 to 2024 in the combined annual view, due to the non-recurring events for claims related to Rio Grande do Sul and the credit life segment in the second quarter of 2024.

EXPANDED COMBINED RATIO (ICA)

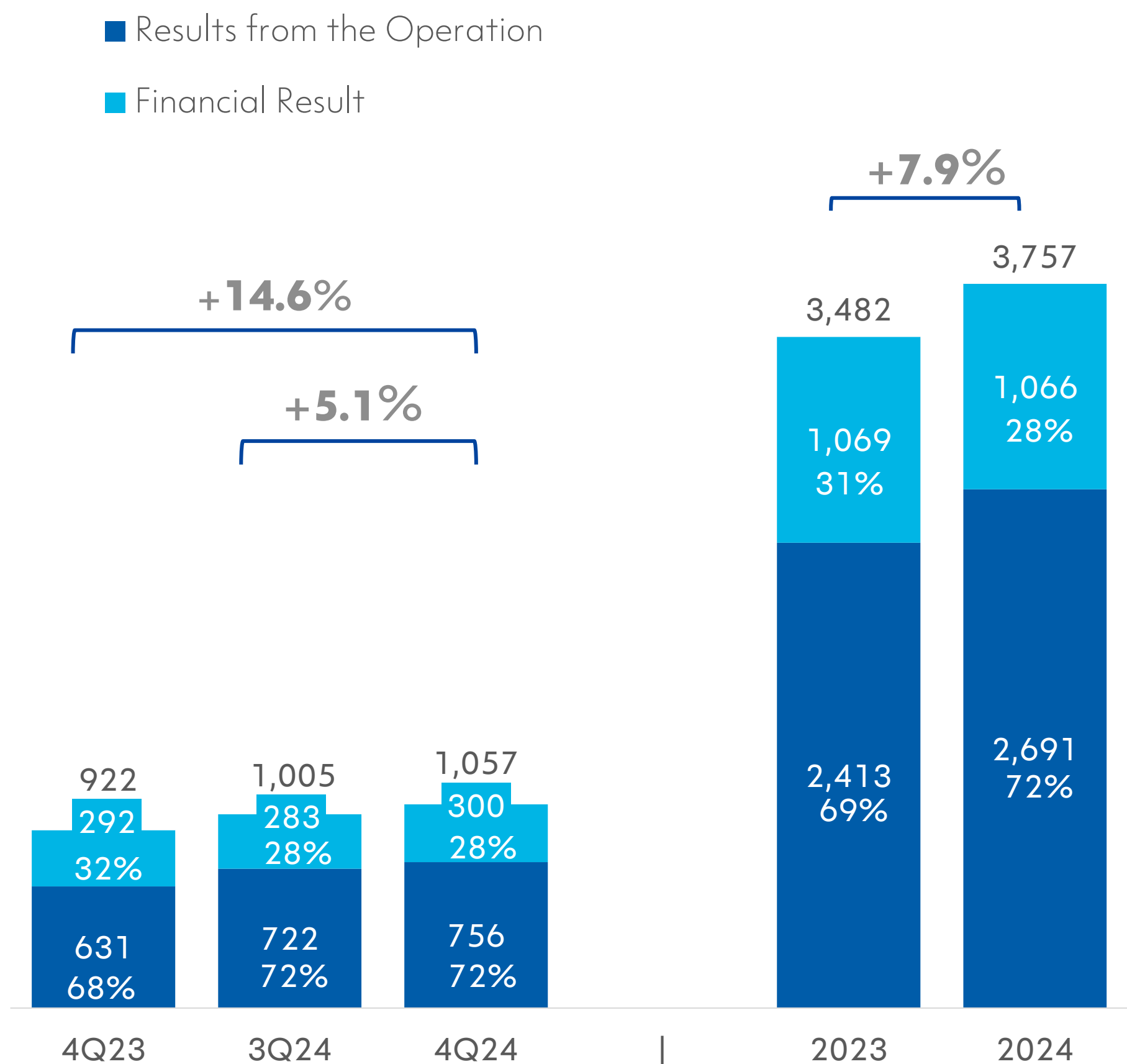
General and Administrative Expenses
% Operating Revenue + Financial Result



Ratio - Grouping	ICA 2024	Δ2023 p.p.	ICA 4Q24	Δ4Q23 p.p.
Bancassurance CAIXA	51.9%	+3.7	49.5%	+0.2
Run-off	57.0%	+5.2	56.5%	+6.4
New Partnerships	53.9%	+3.8	51.8%	-1.1
Holding + Brokerage	35.5%	+2.5	32.0%	+0.9
Bancassurance PAN	60.3%	-3.8	64.4%	-1.4
GENERAL RATIO	52.8%	+3.0	51.0%	+0.1

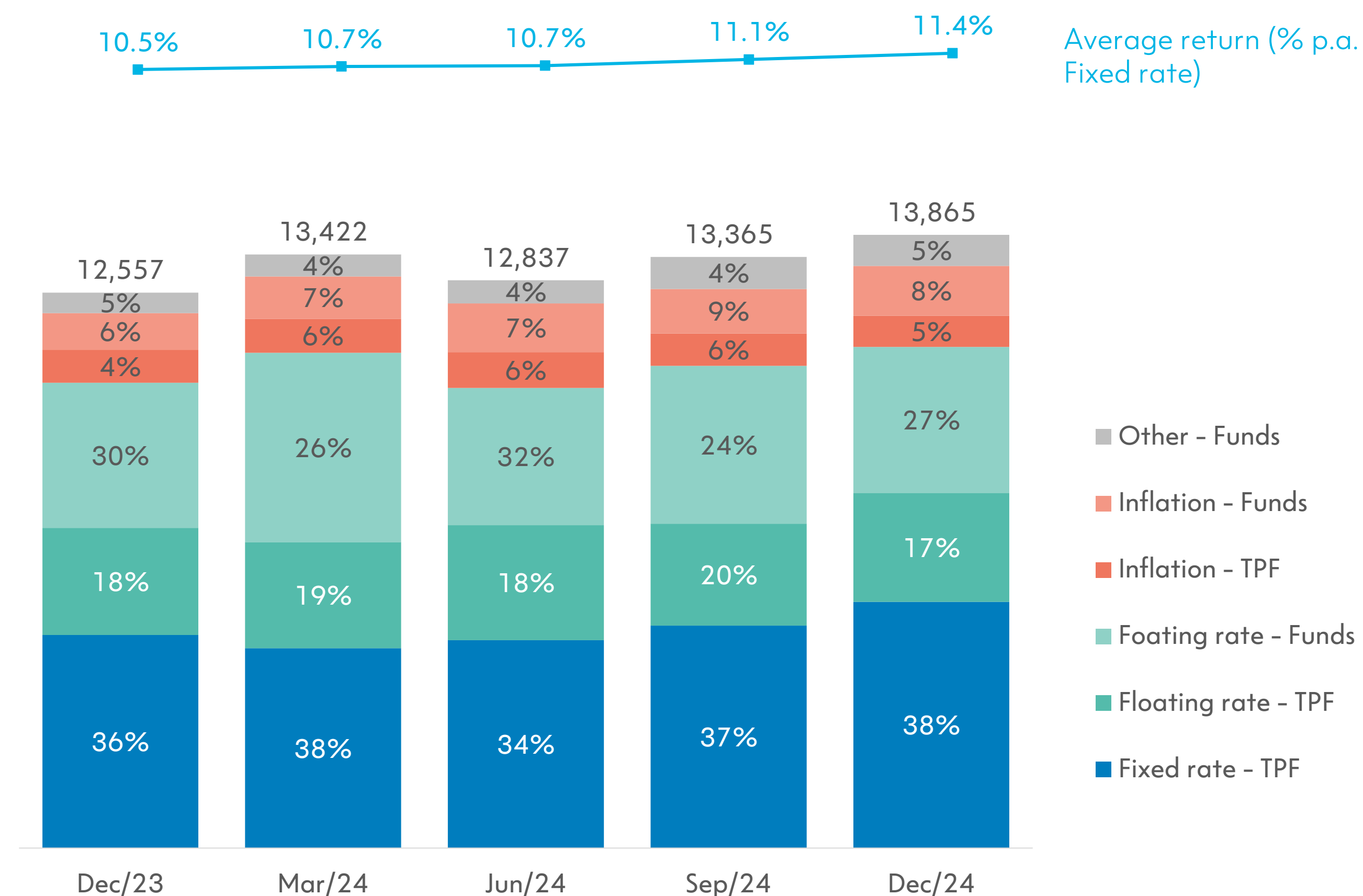
Net Income

(Operating vs. Financial¹)



Grouped Investment Portfolio Composition²

% Consolidated financial investments (million)



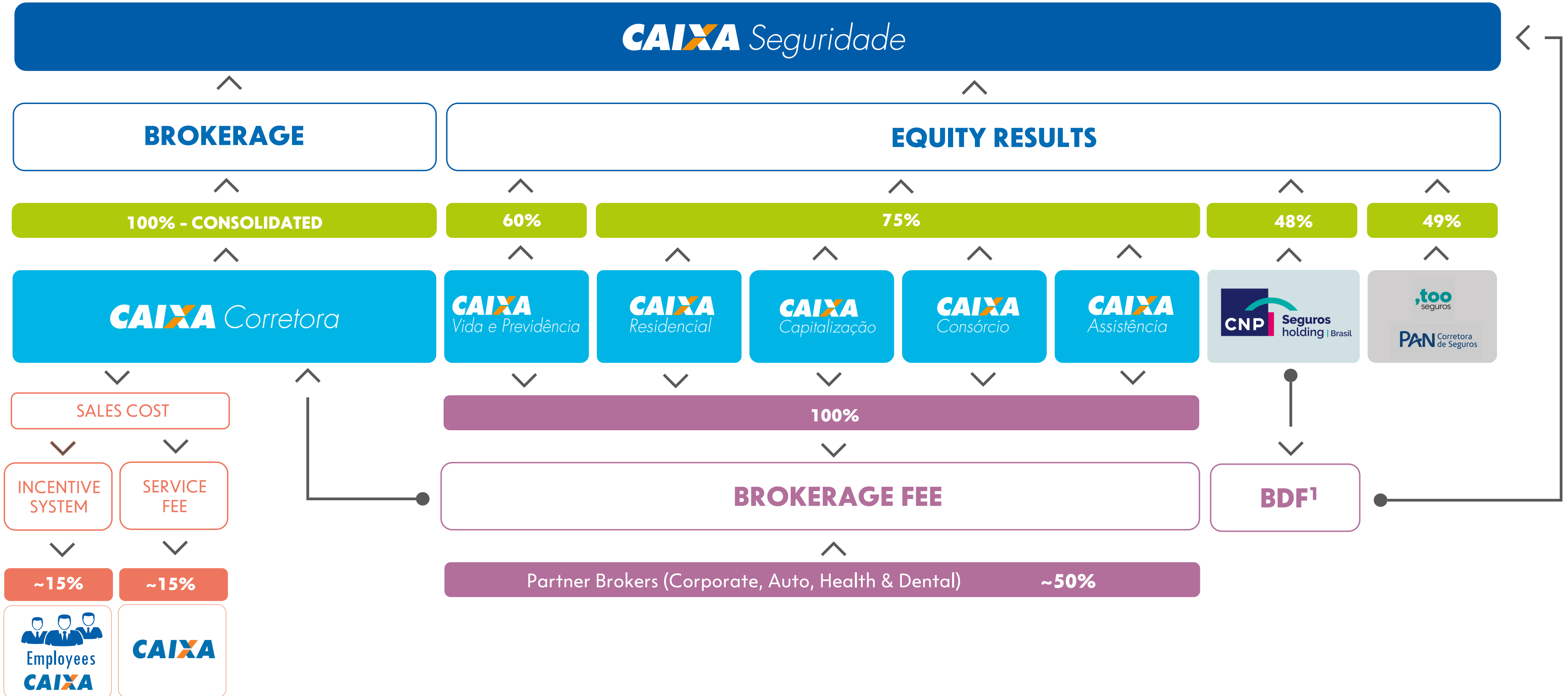
¹ Financial result net of taxes, considering the effective rate of each company, weighted by the respective percentages of equity interest in each company.

² Investment portfolio is weighed by the respective equity interest in each company.

COMPANY
PRESENTATION
4Q24

EXHIBIT





% Economic Share (% of net income)

% Estimated Cost (% of brokerage fee)

% Brokerage Fee (% of sales comission)

¹ Bancassurance Distribution Fee

CREDIT LETTERS

Management Fee
BRL 870.0mi

Brokerage
BRL 127.4mi

PRIVATE PENSION

Revenue
BRL 1,951.8mi

Brokerage
BRL 116.1mi

PREMIUM BONDS

Net Revenue
BRL 533.2mi

Brokerage
BRL 57.1mi

ASSISTANCE

Revenues
BRL 208.4mi

Brokerage
BRL 36.6mi

CREDIT LIFE

Written Premiums
BRL 2,319.7mi

Brokerage
BRL 690.1mi

MORTGAGE

Written Premiums
BRL 3,602.3mi

Brokerage
BRL 437.4mi

HOME

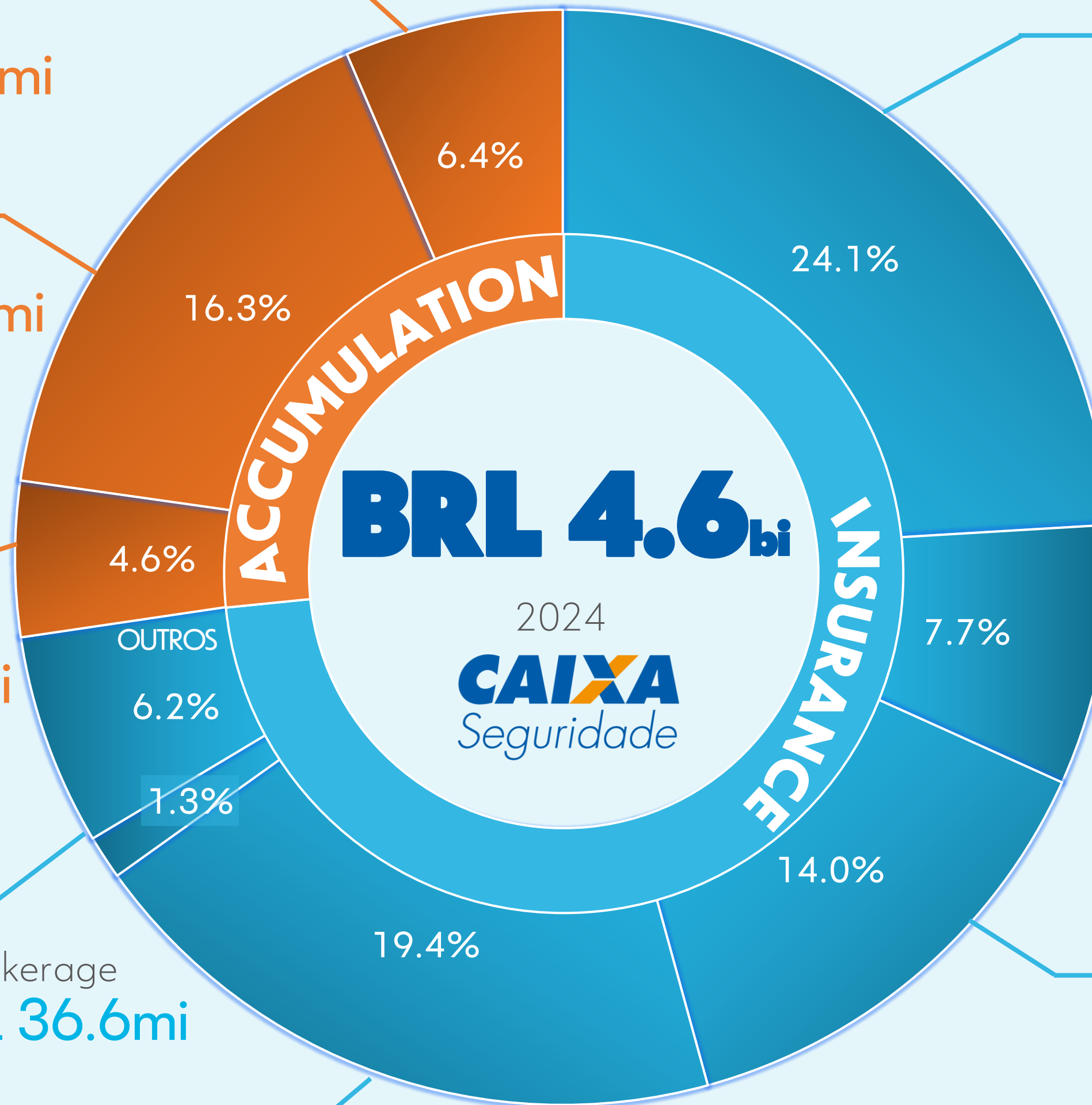
Written Premiums
BRL 922.9mi

Brokerage
BRL 219.9mi

LIFE

Written Premiums
BRL 2,314.0mi

Brokerage
BRL 167,0mi

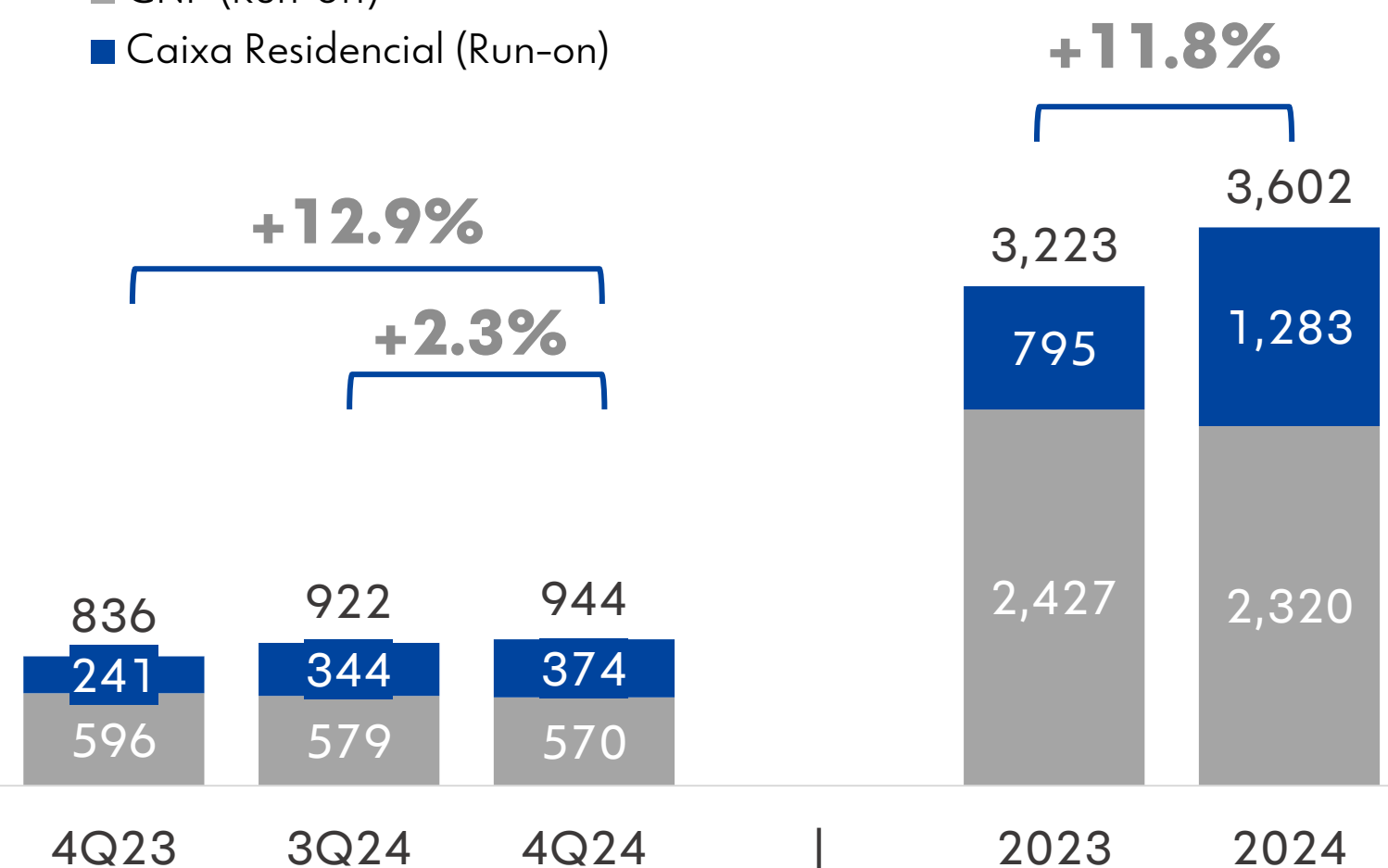


¹Net brokerage of award fee, remuneration, and other service costs

Written Premiums - Mortgage

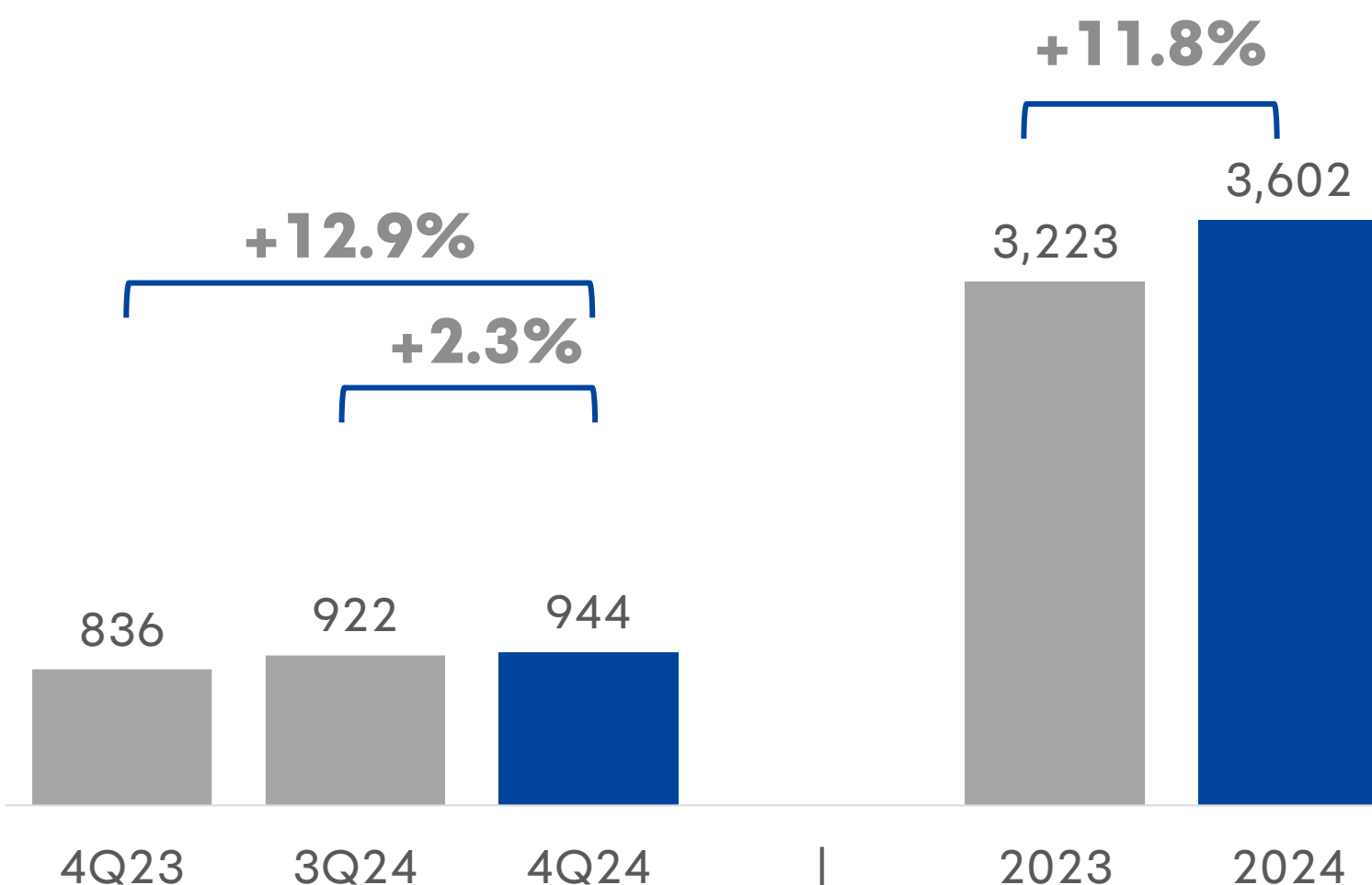
BRL million

- CNP (Run-off)
- Caixa Residencial (Run-on)



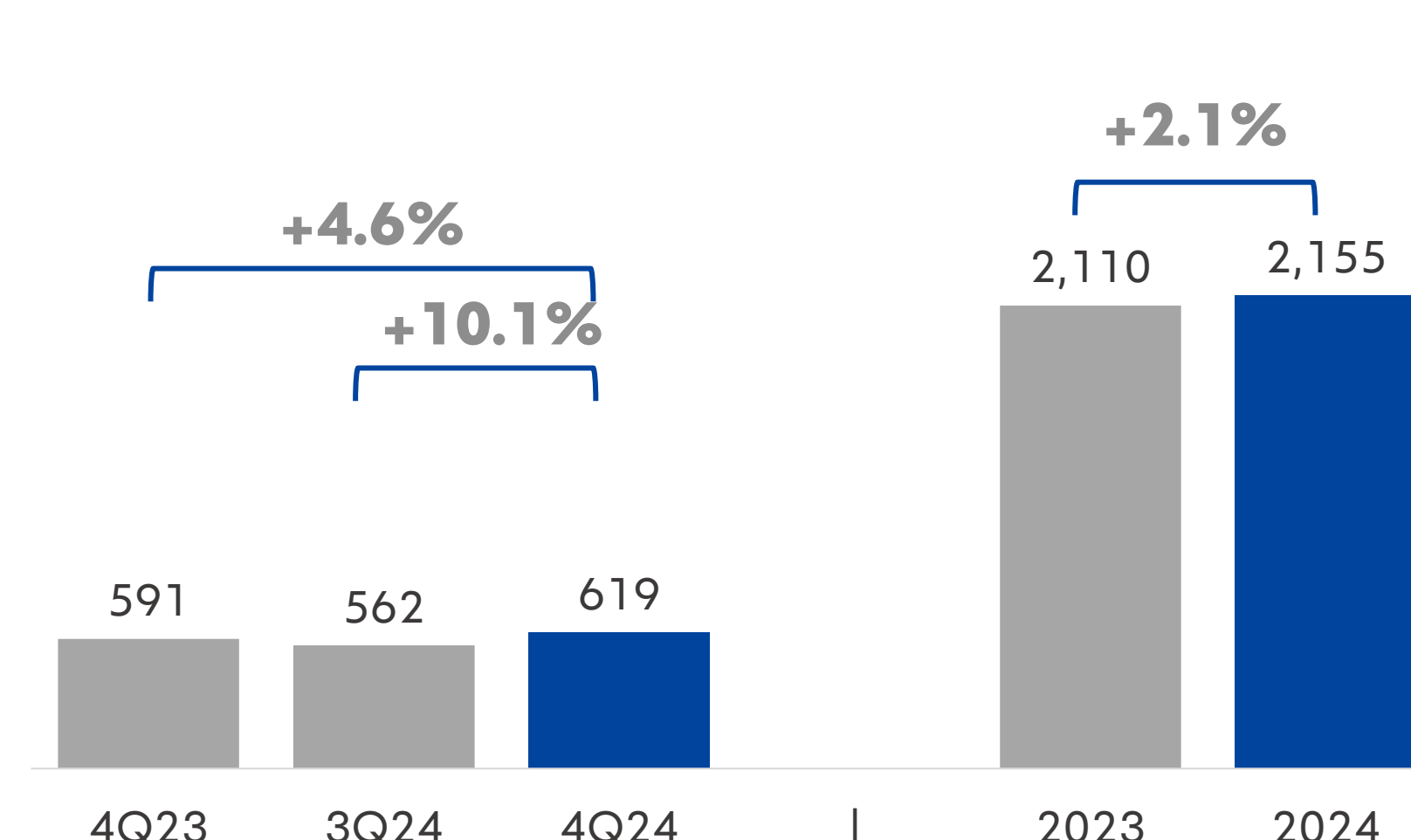
Premiums Earned Mortgage

BRL million



Operating Margin Mortgage

BRL million



Written Premiums

Maintaining market leadership, with a quarterly upward curve.

Loss Ratio

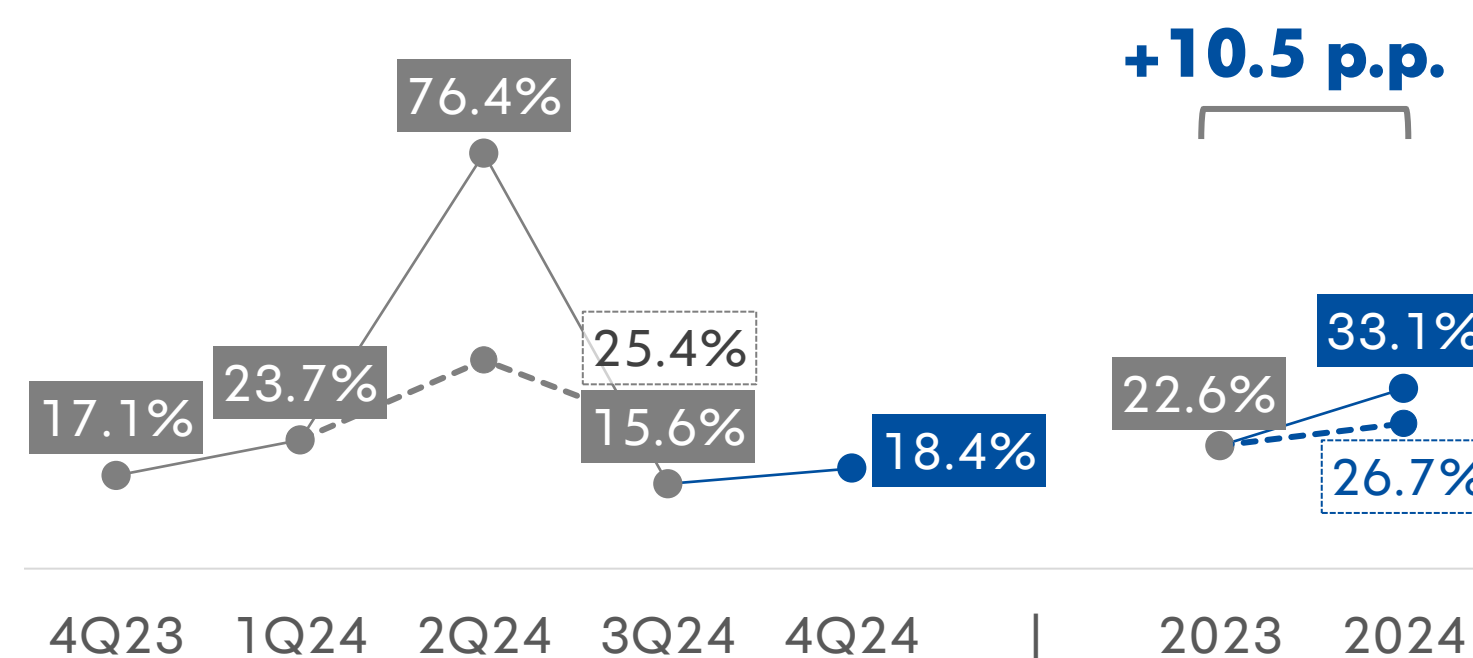
Considering the net re-insurance loss ratio, the annualized indicator would be 26.7% in 2024.

Performance Indicators

Loss Ratio - Mortgage

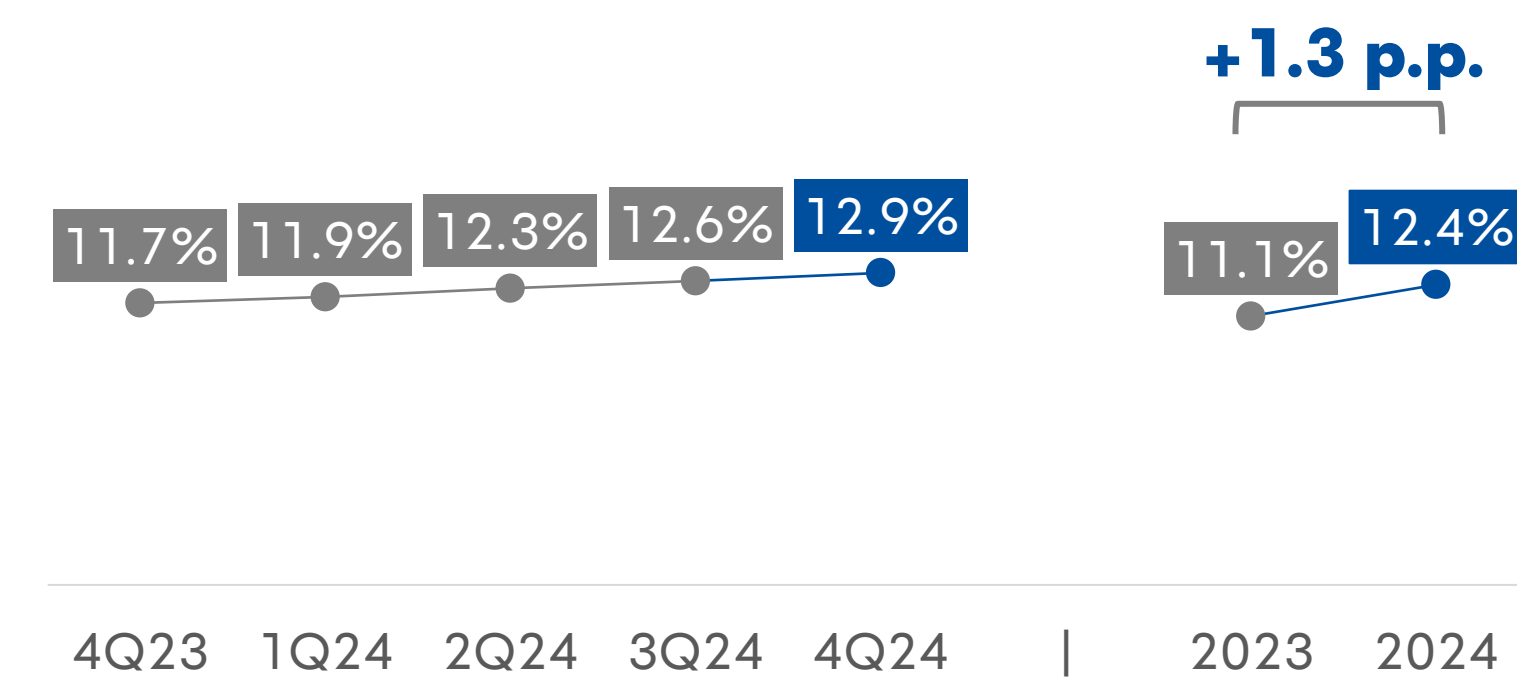
% Premiums Earned

● Net Re-insurance



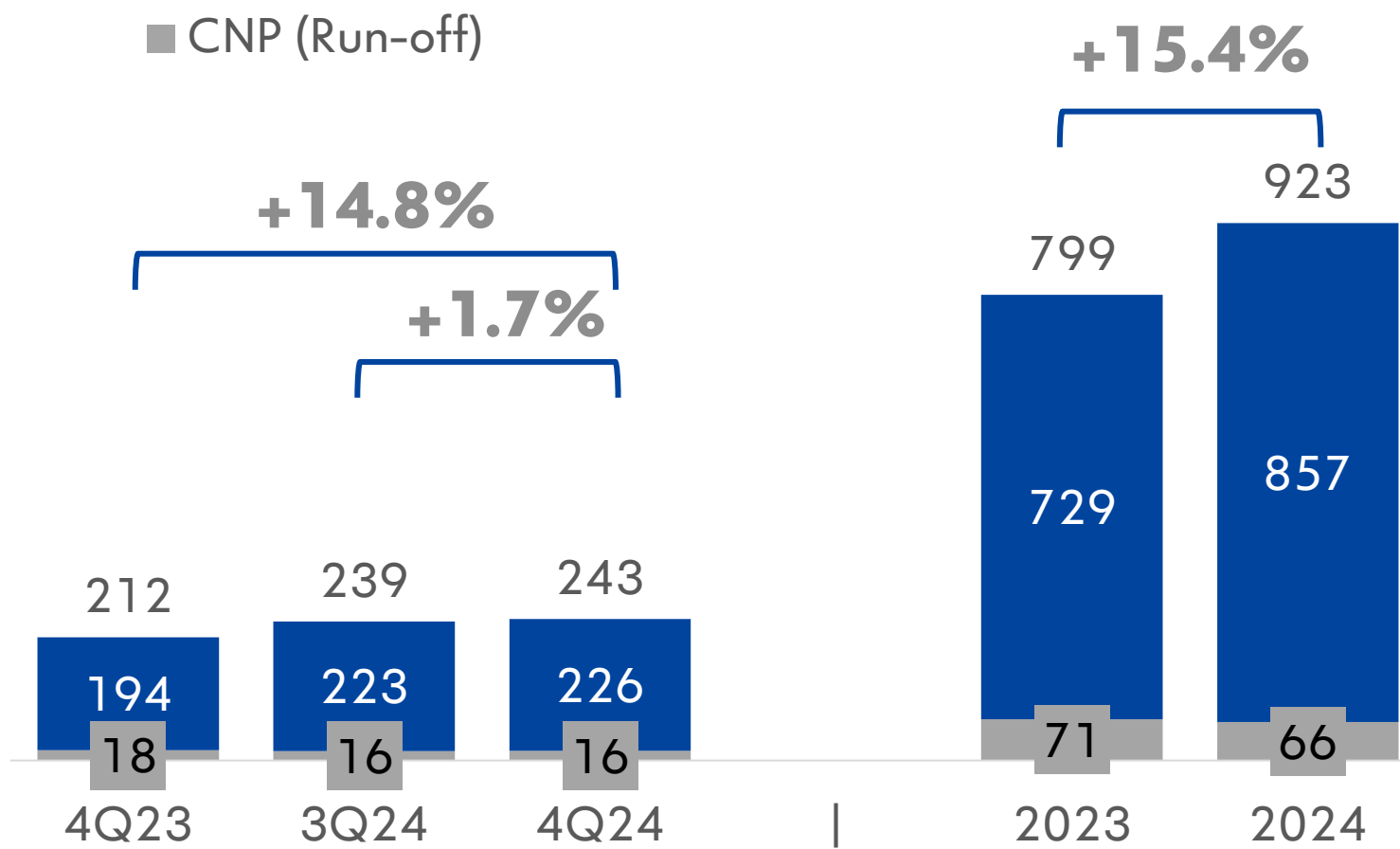
Commissioning - Mortgage

% Premiums Earned



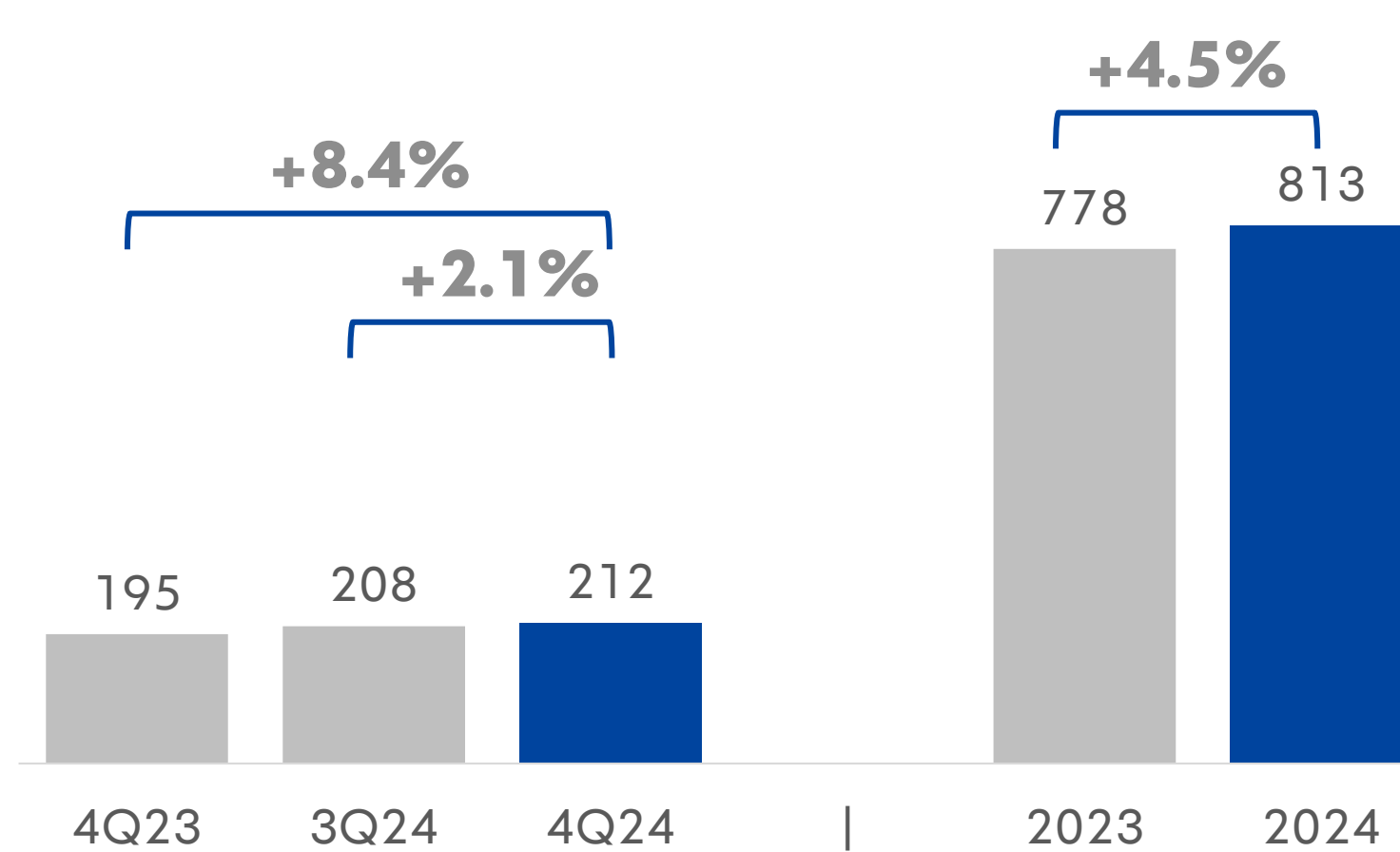
Written Premiums - Home

BRL million



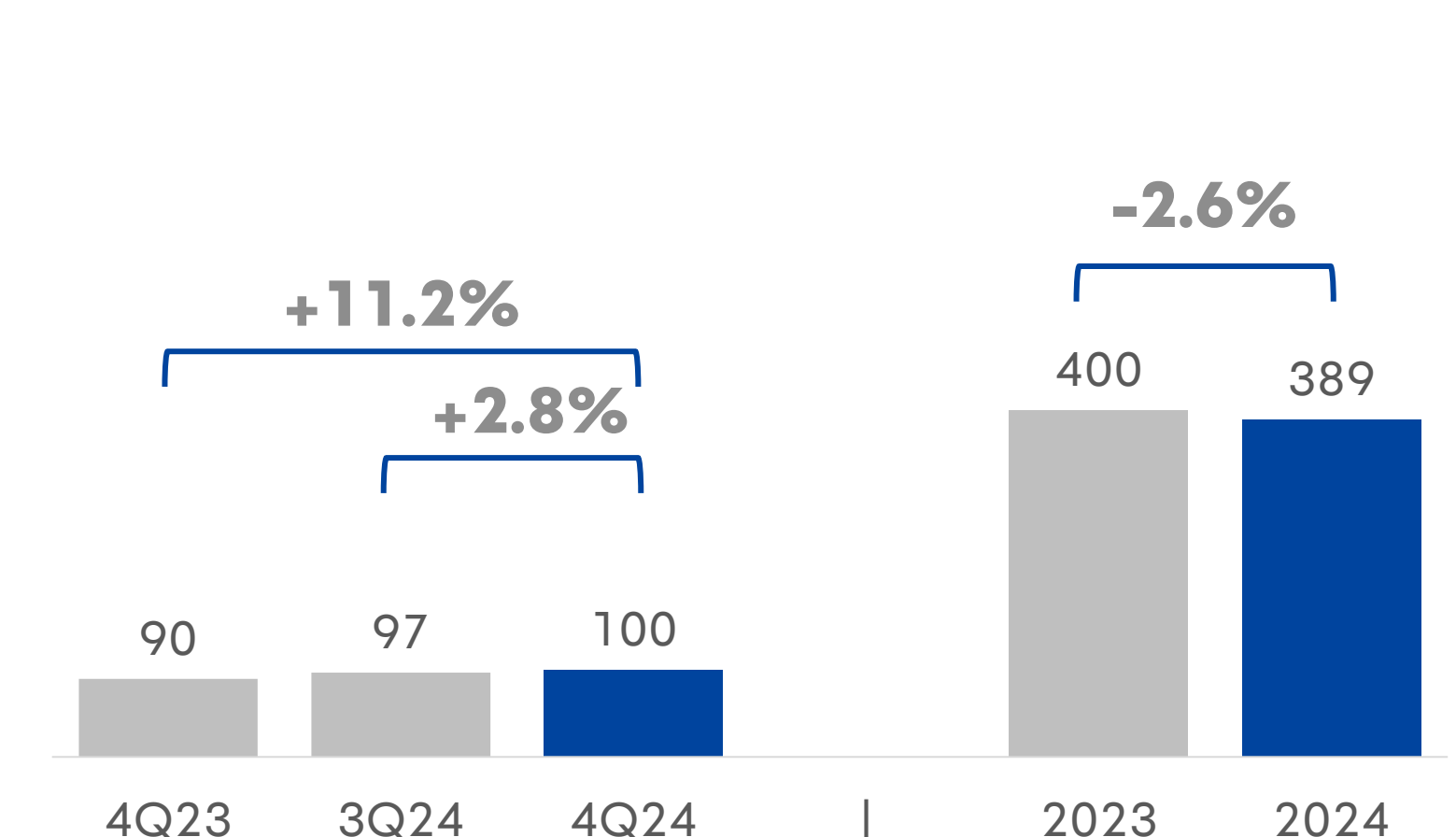
Premiums Earned - Home

BRL million



Operating Margin - Home

BRL million



Written Premiums

Highest historical volume in written premiums in a quarter.

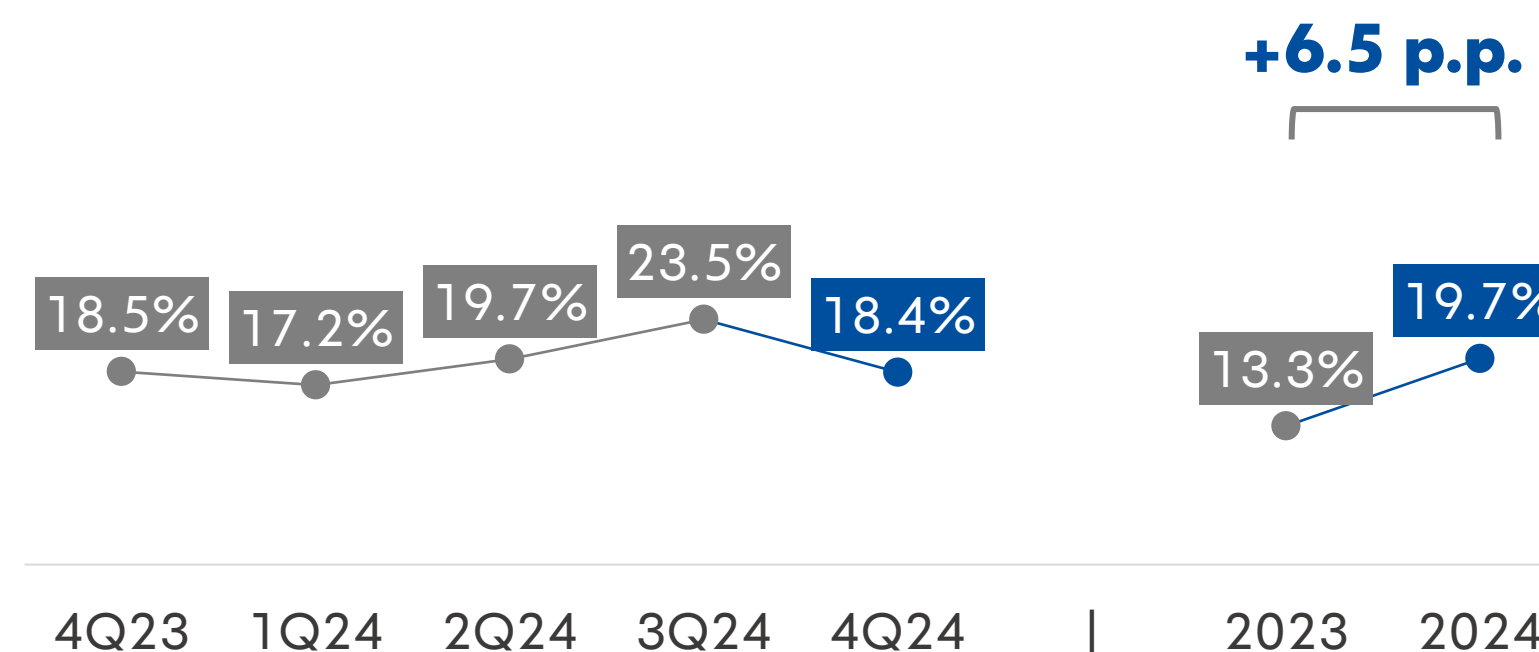
Loss Ratio

The annualized ratio grew due to climate events and the increase in assistance services.

Performance Indicators

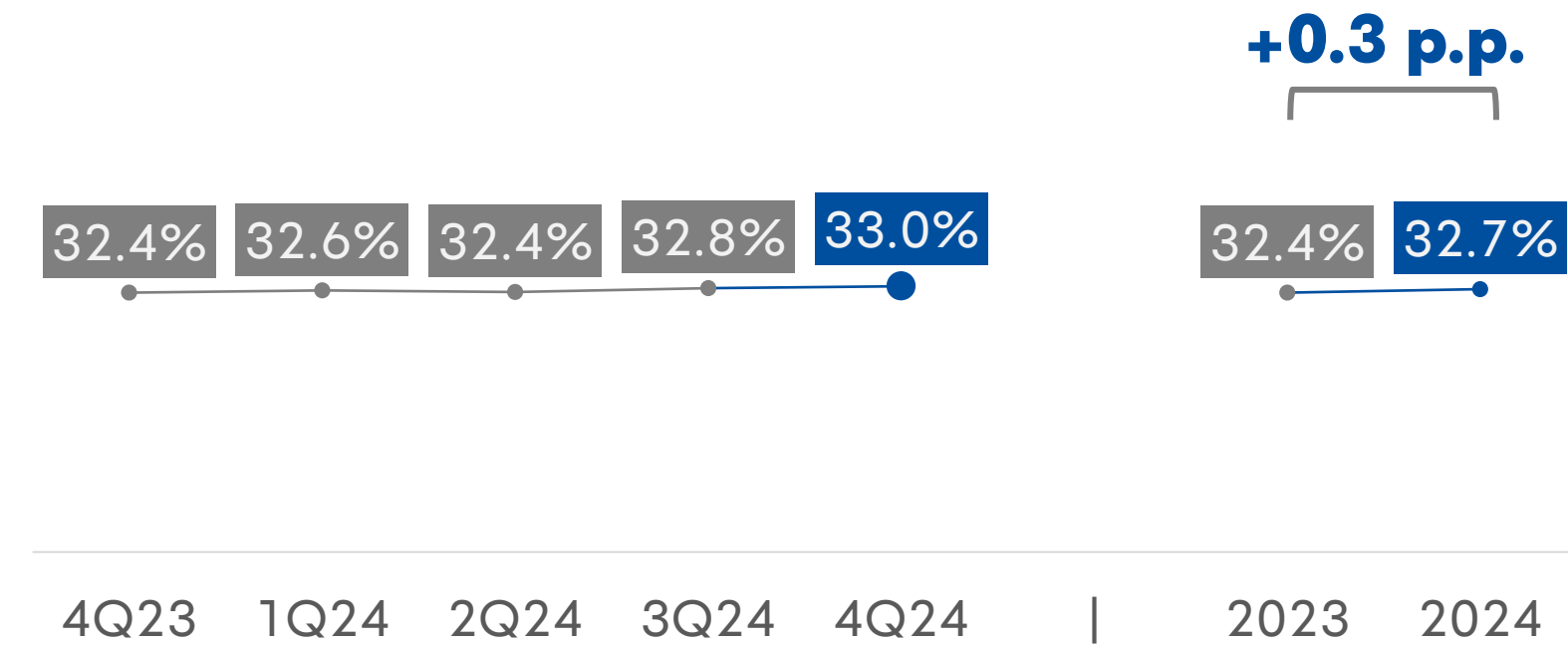
Loss Ratio - Home

% Premiums Earned



Commissioning - Home

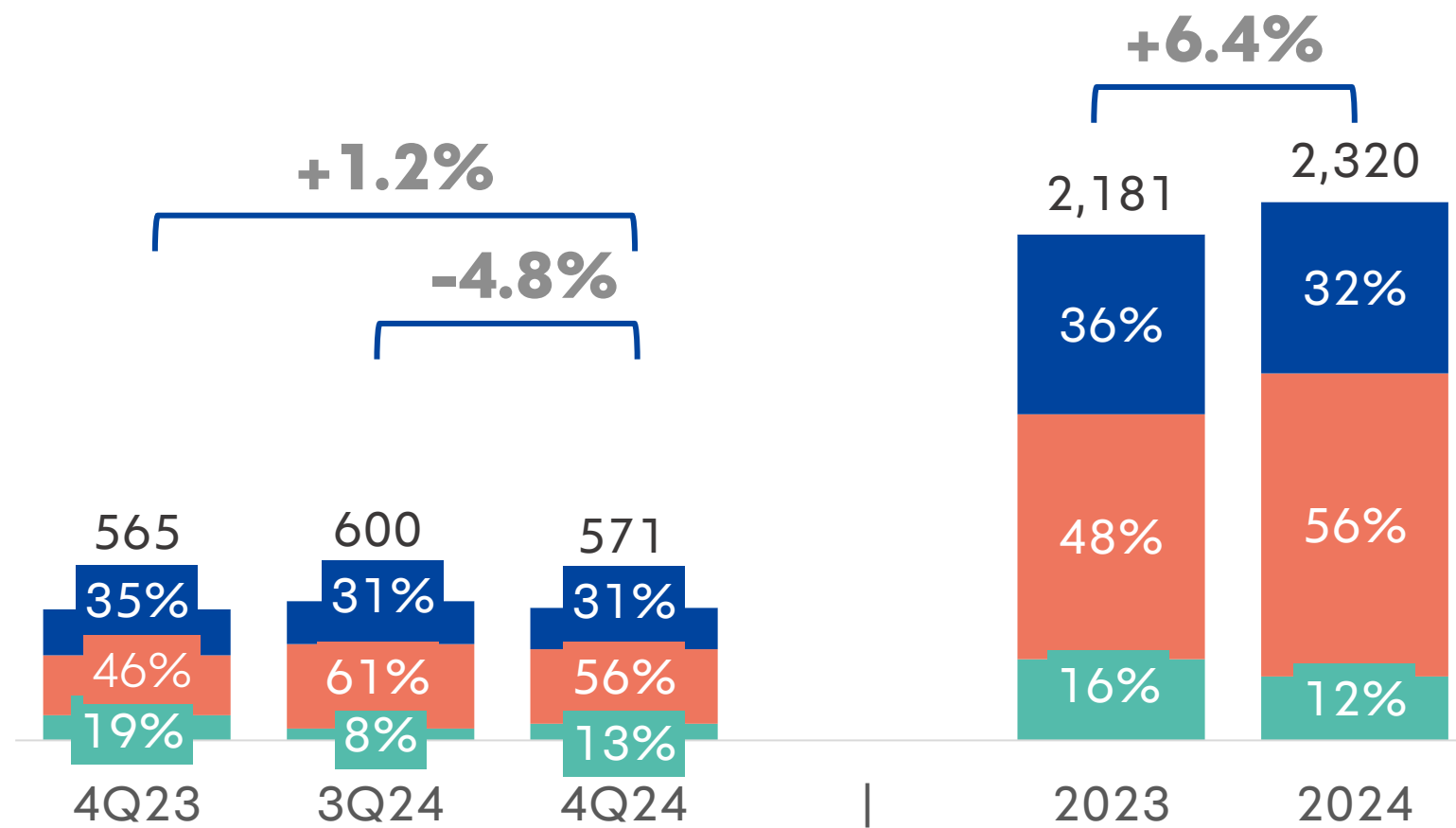
% Premiums Earned



Written Premiums - Credit Life

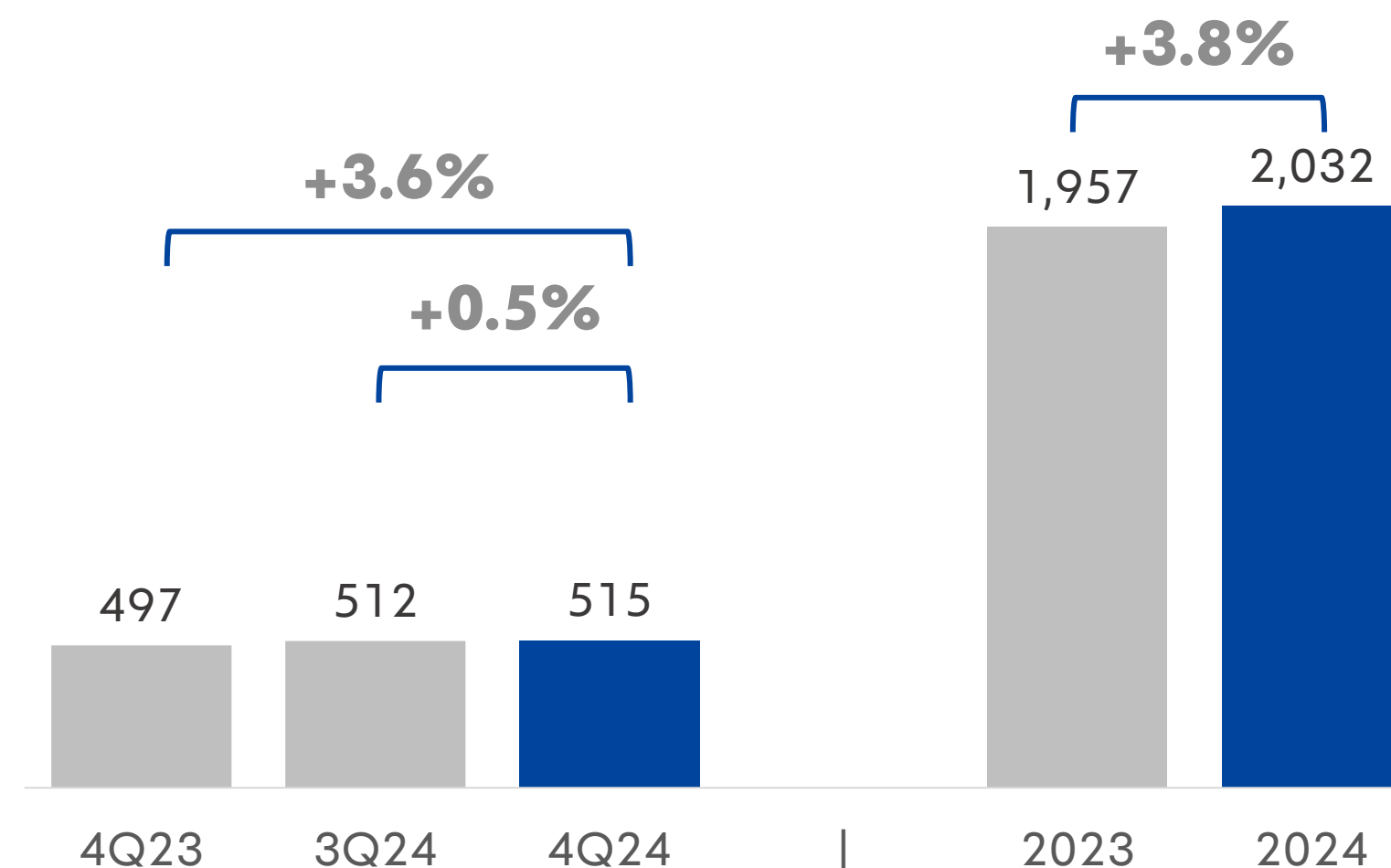
BRL million

■ Origin Corporate Clients ■ Origin Individuals ■ Origin Rural



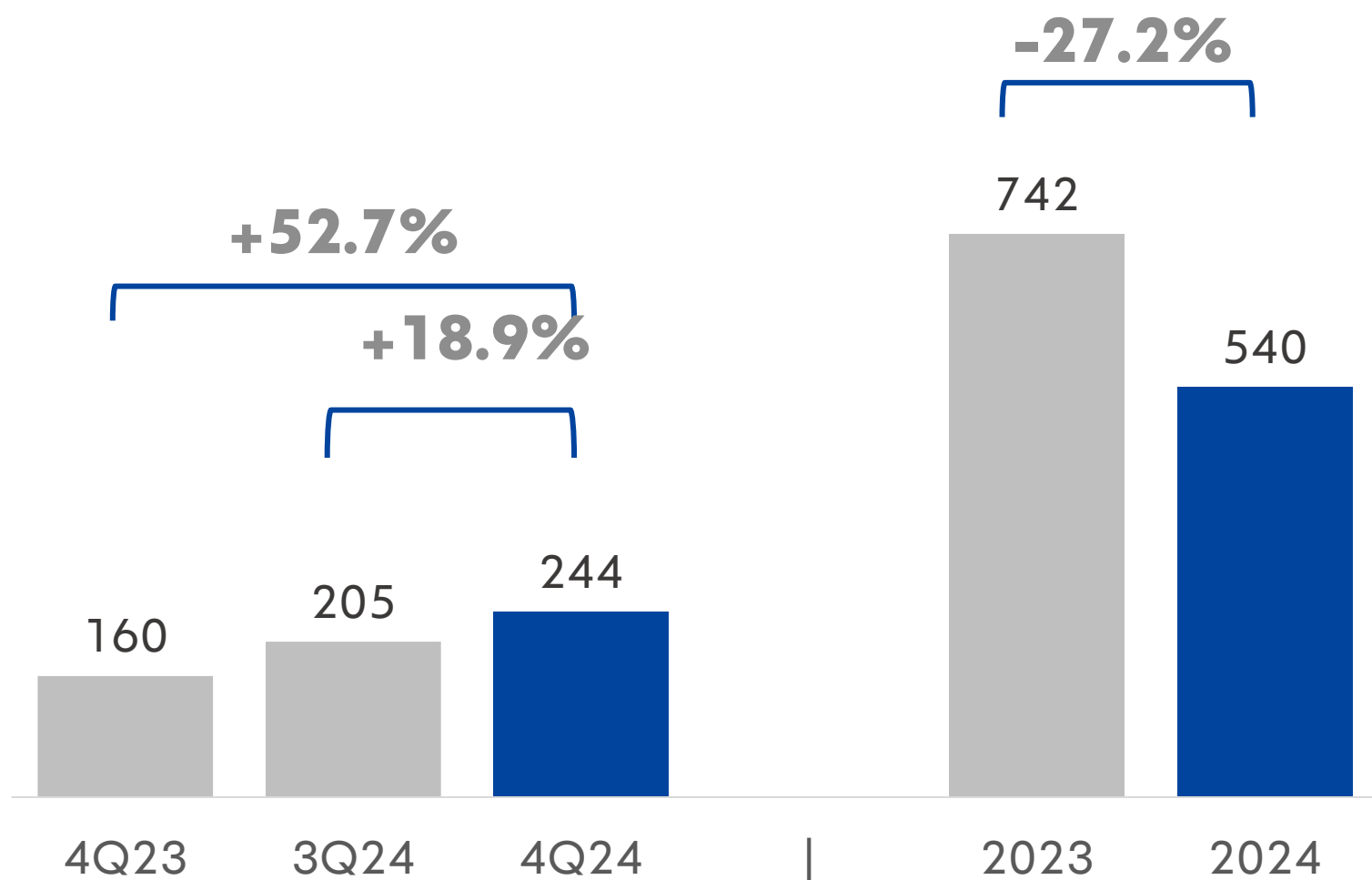
Premiums Earned - Credit Life

BRL million



Operating Margin - Credit Life

BRL million



Written Premiums

Increase by 6.4% in 2024, with highlight to the 23.6% growth in the written premiums for individuals.

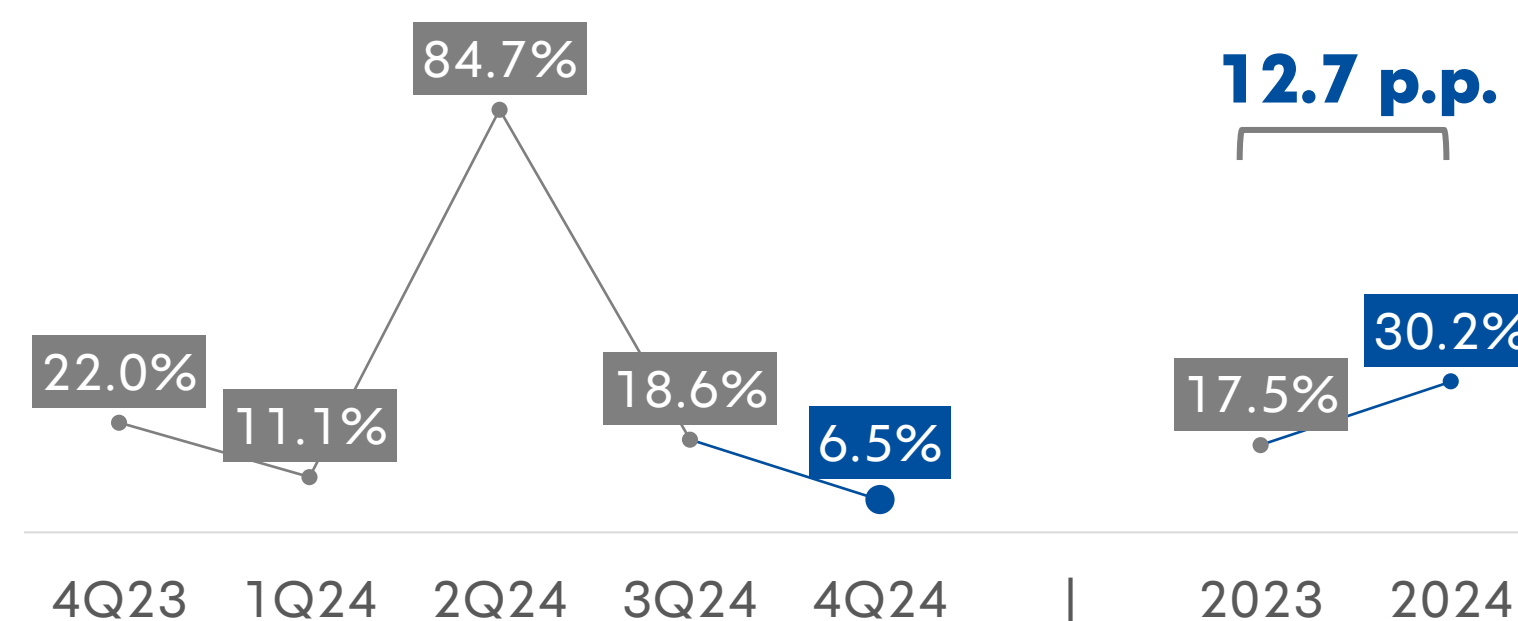
Loss Ratio

In 4Q24, this ratio was influenced by the balance of cancelled claims related to non-recurring notices in 2Q24, as well as cancelled notices from previous quarters.

Performance Indicators

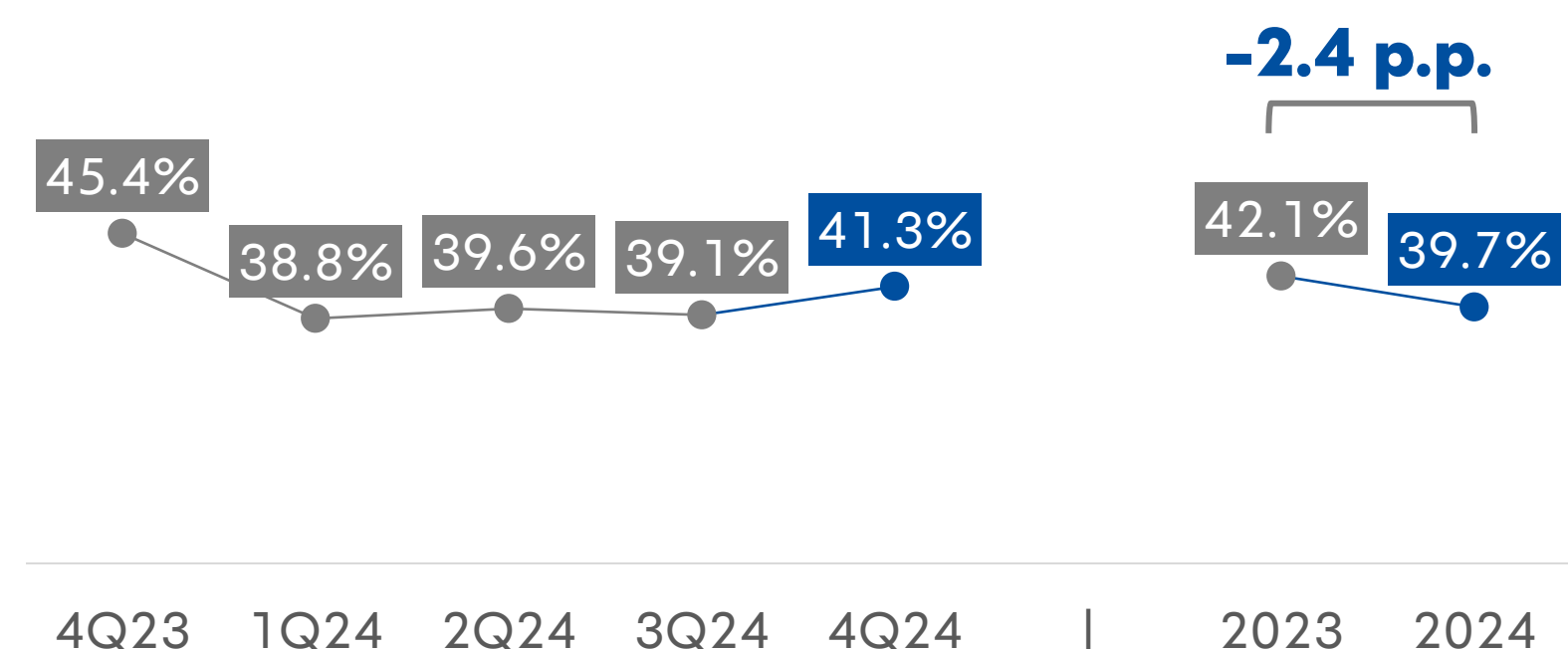
Loss Ratio - Credit Life

% Premiums Earned



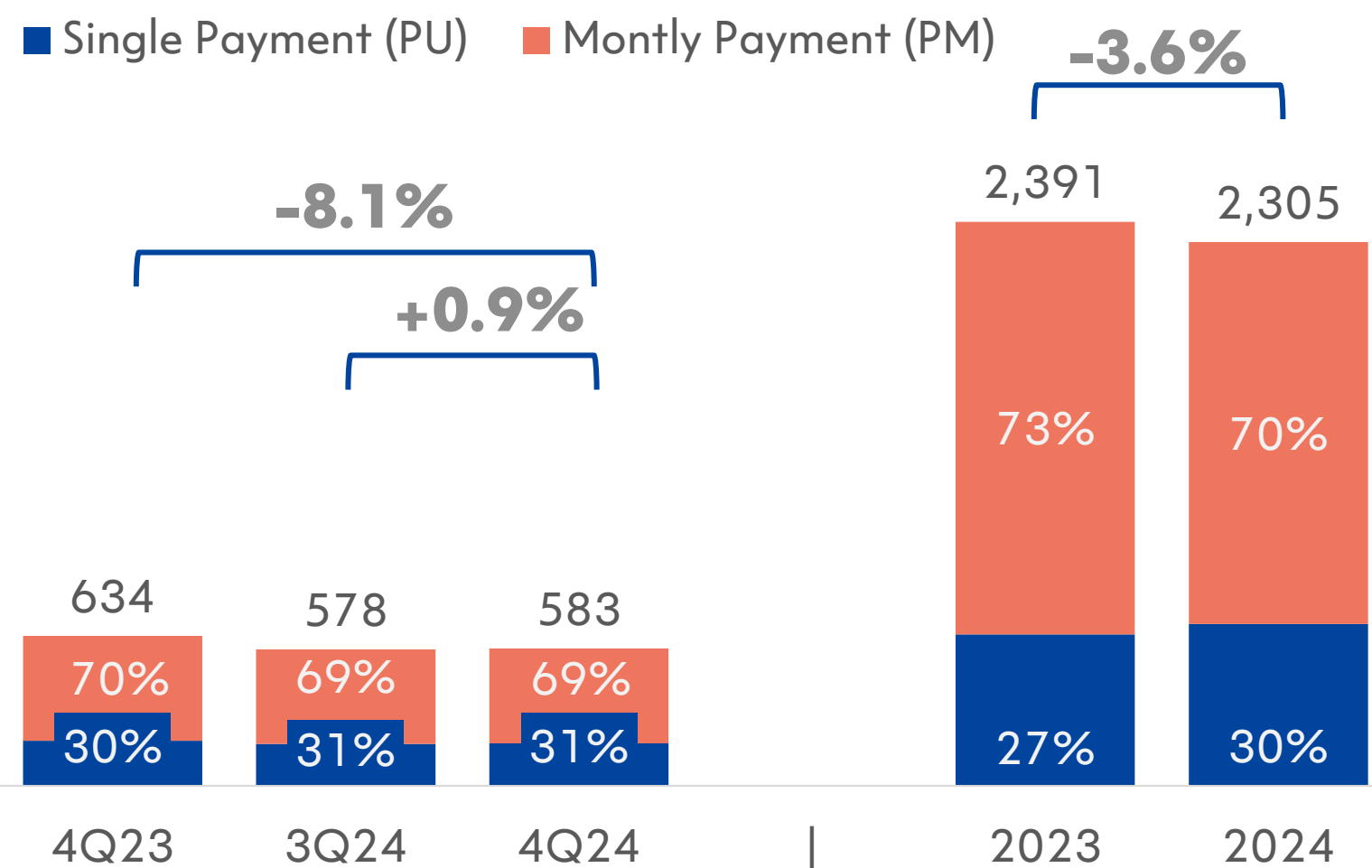
Commissioning - Credit Life

% Premiums Earned



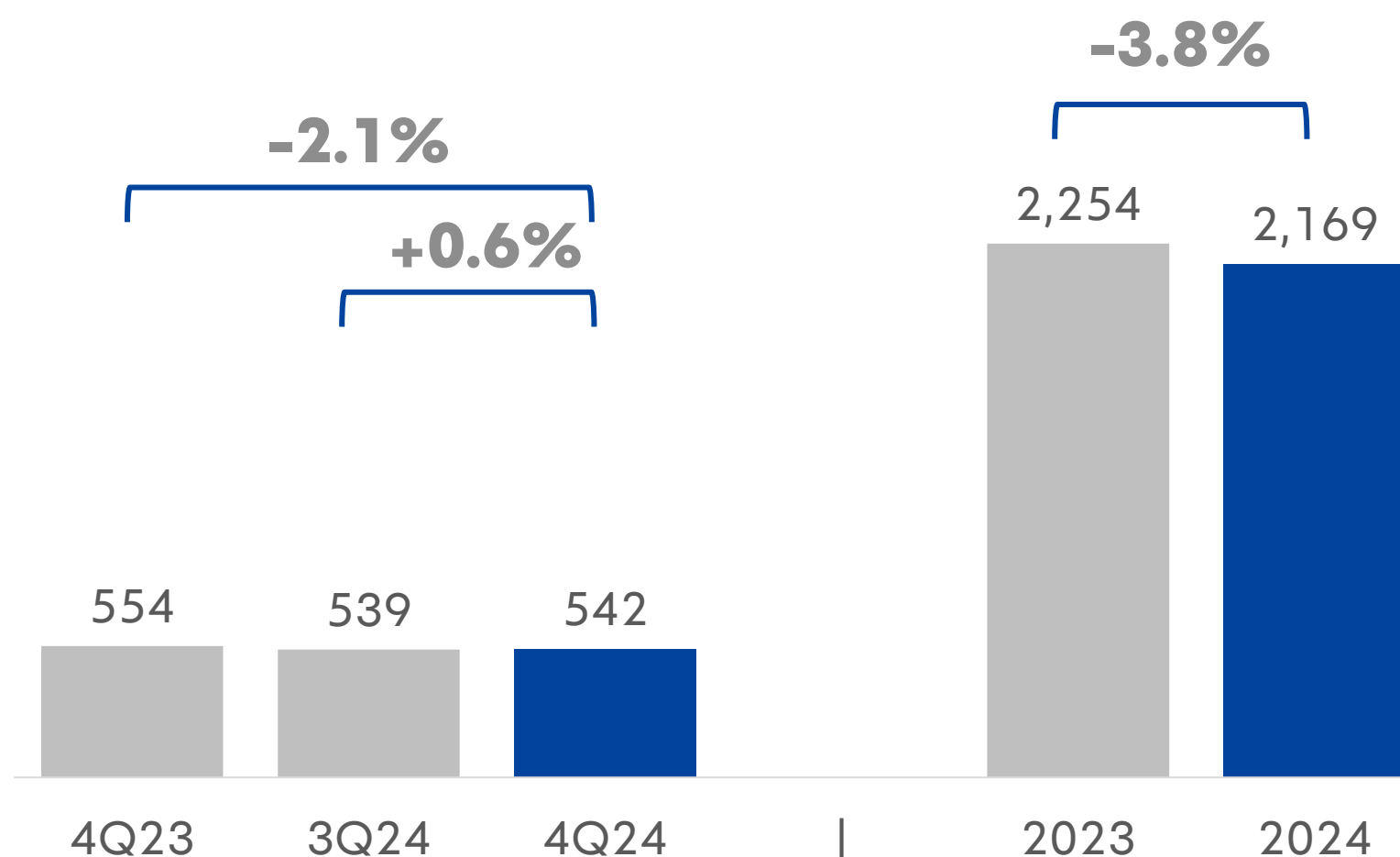
Written Premiums - Life

BRL million



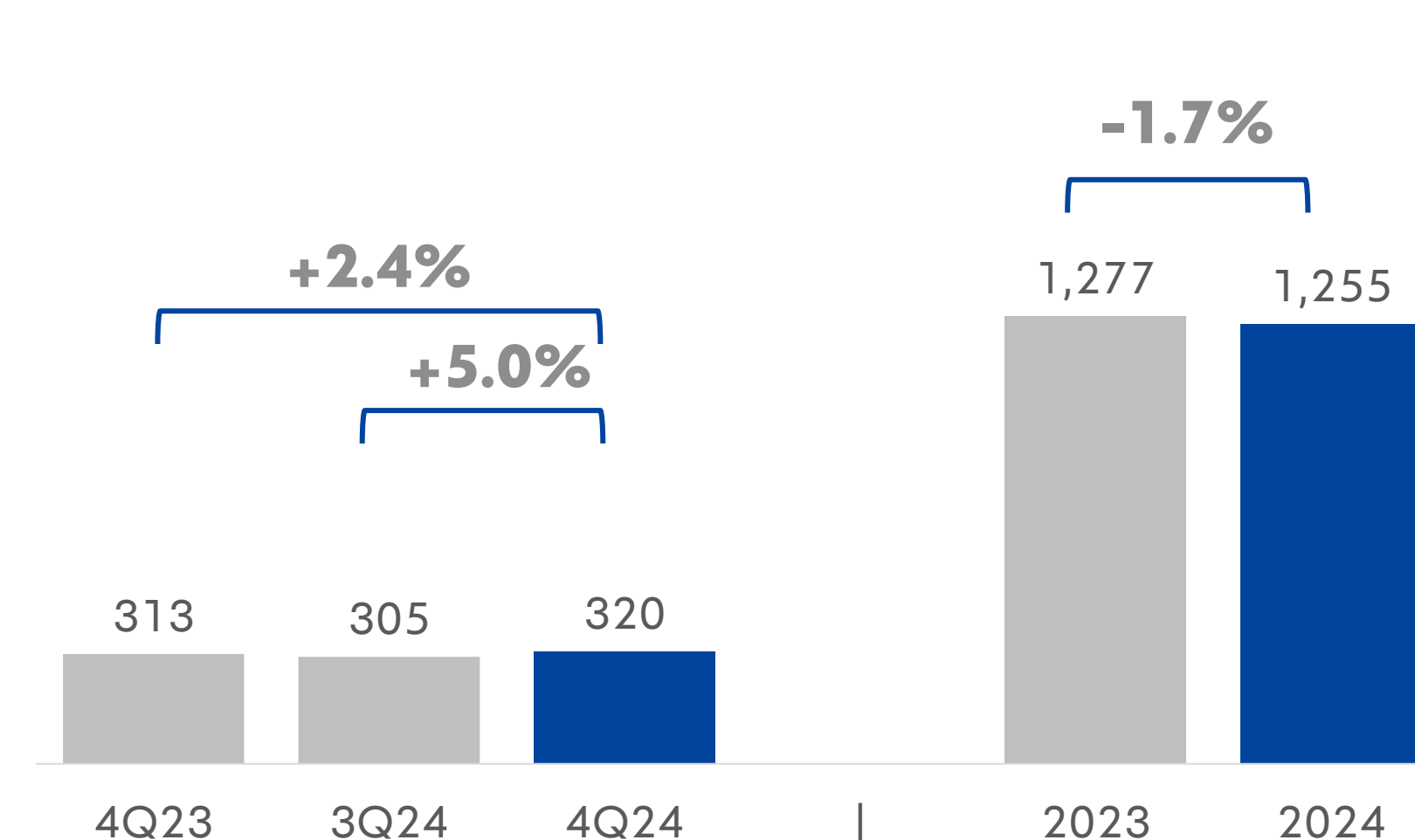
Premiums Earned - Life

BRL million



Operating Margin - Life

BRL million



Monthly Payments

The monthly payment modality accounted for 70.2% of written premiums in 2024.

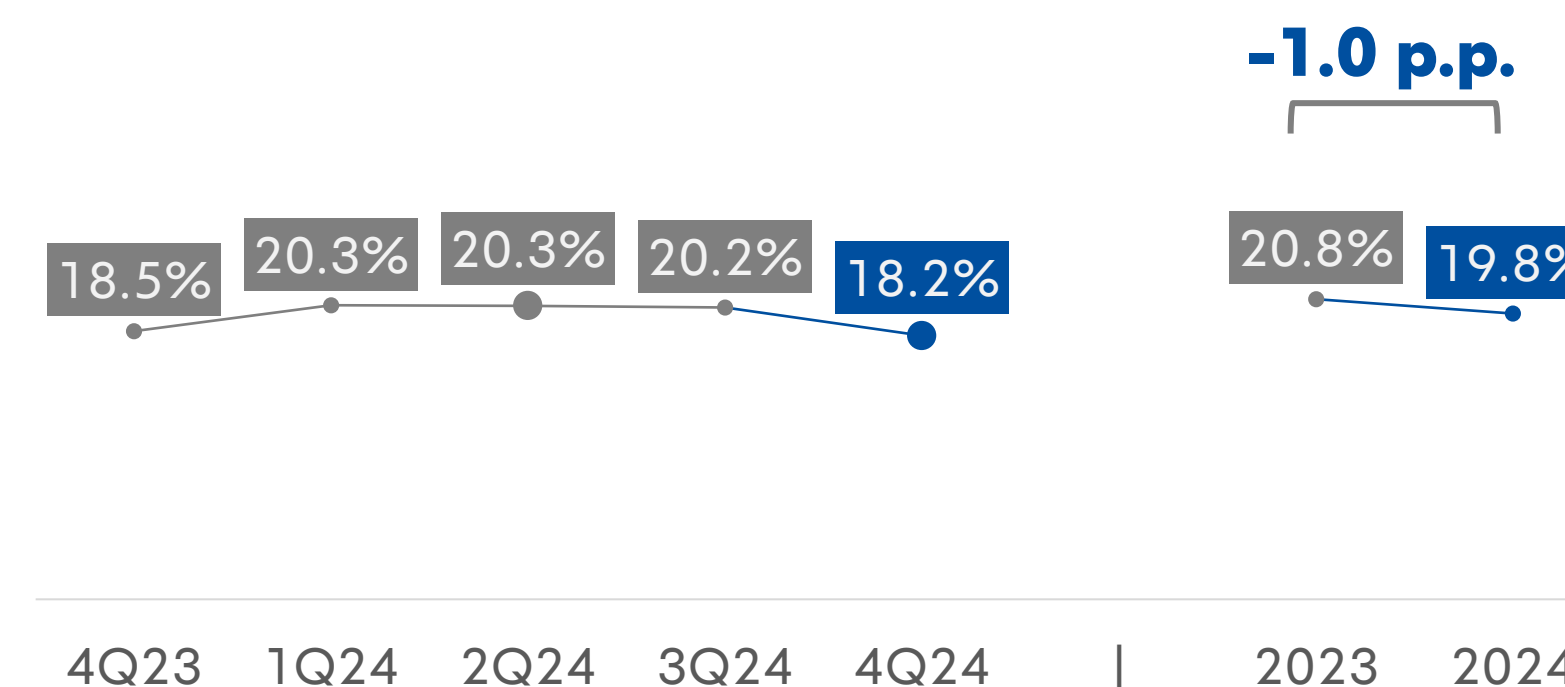
Loss Ratio

The Loss Ratio remained at historical levels. In the quarter, this indicator reduced due to lower claim volumes.

Performance Indicators

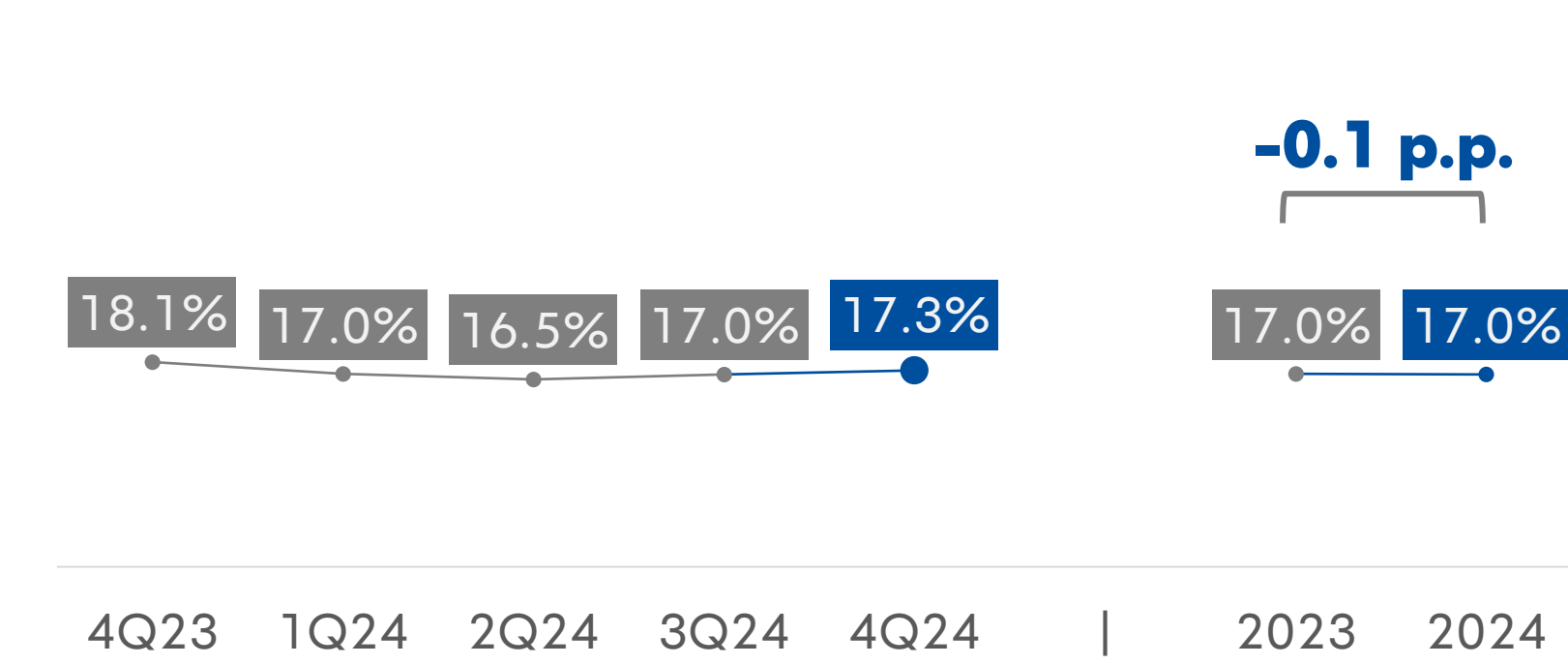
Loss Ratio - Life

% Premiums Earned



Commissioning - Life

% Premiums Earned



1 - Considers the results from Caixa Vida e Previdência.

Assistance

Maintained the upward revenue curve, focusing on multi-year plans in 2024

Other Non-Strategic

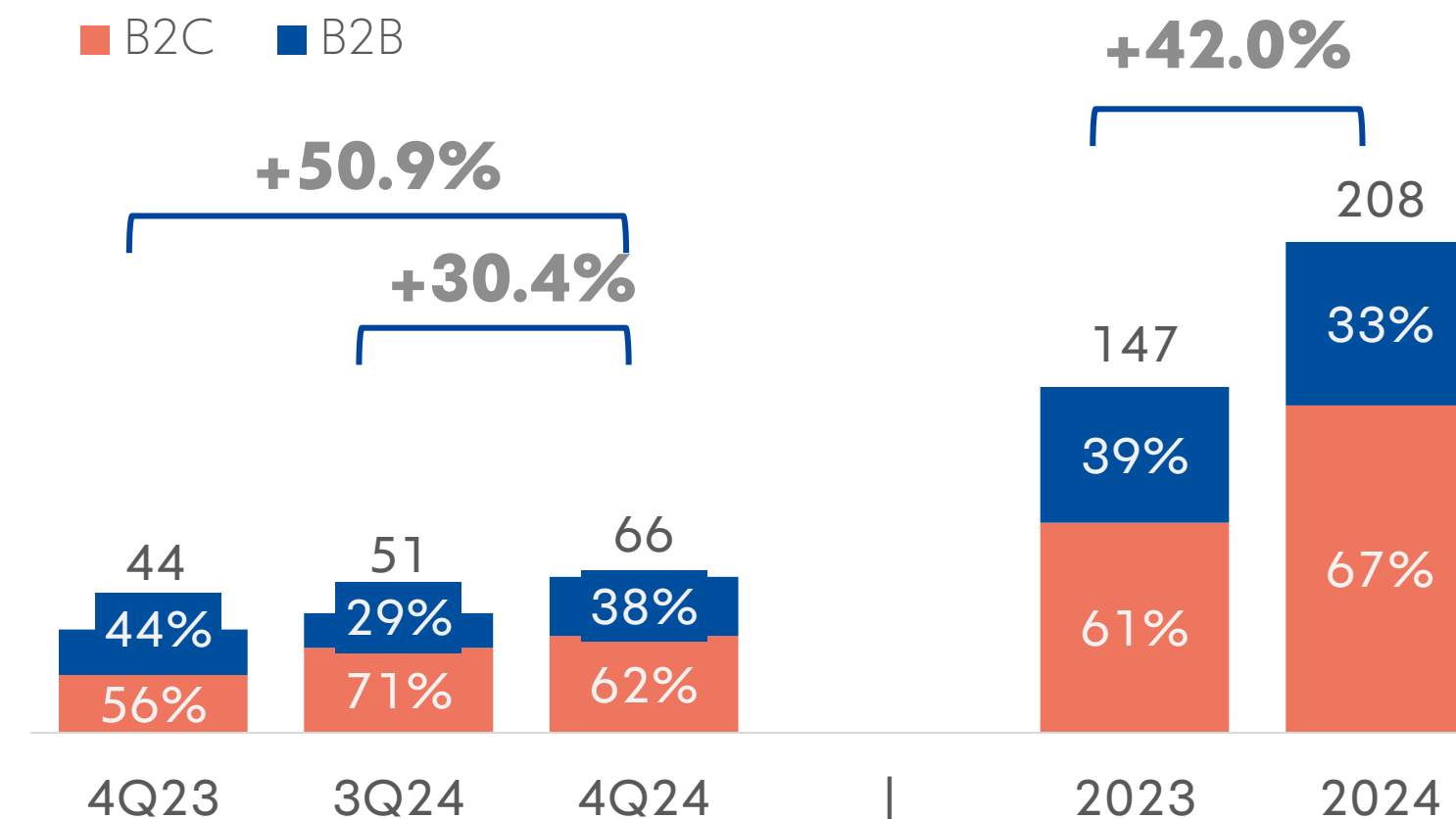
In 2024, 88.1% of premiums were from the Auto sector through Youse policies sold by CNP Seguros.

Assistance

Assistance Revenues

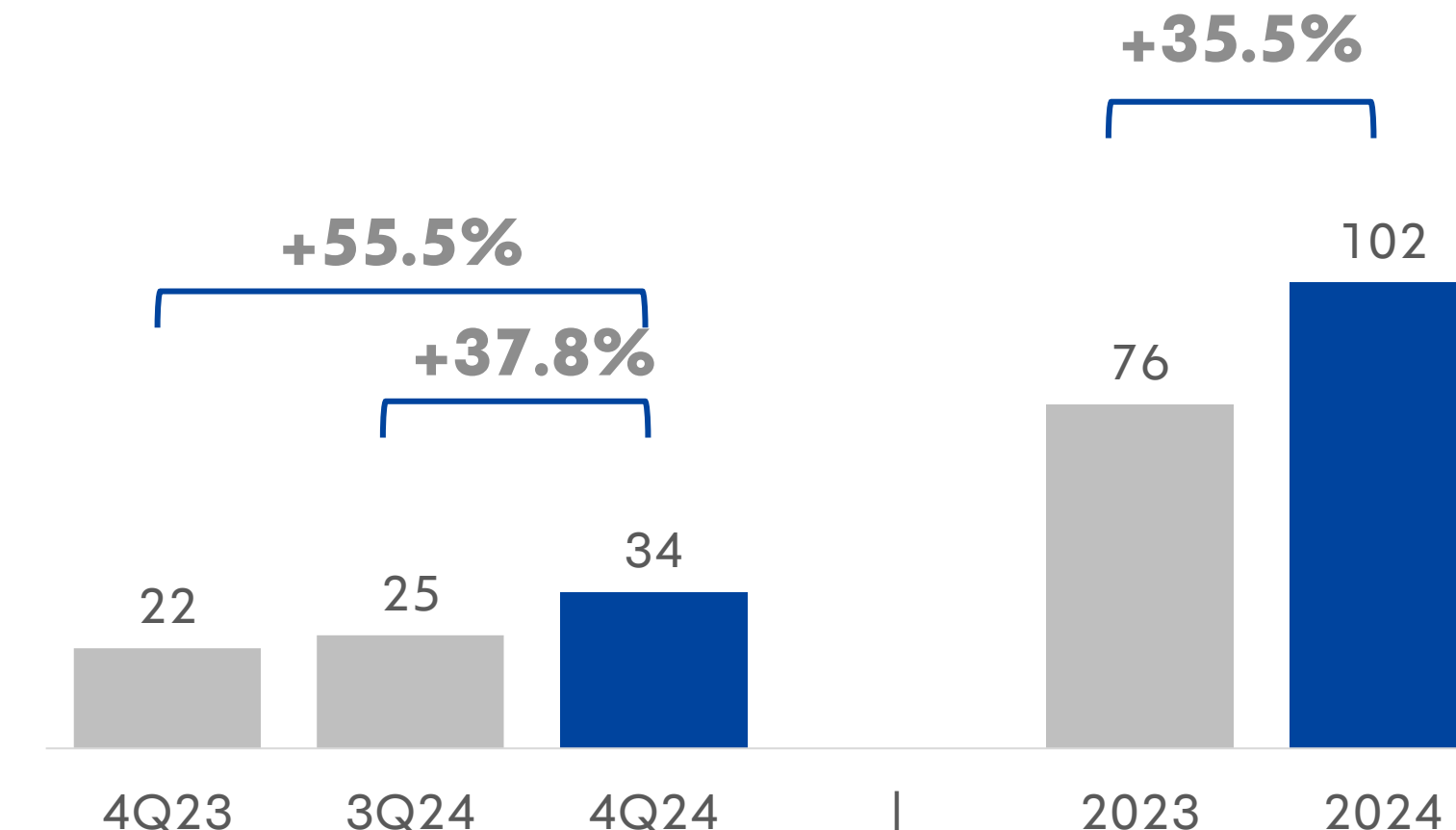
BRL million

■ B2C ■ B2B



Operating Margin Assistance

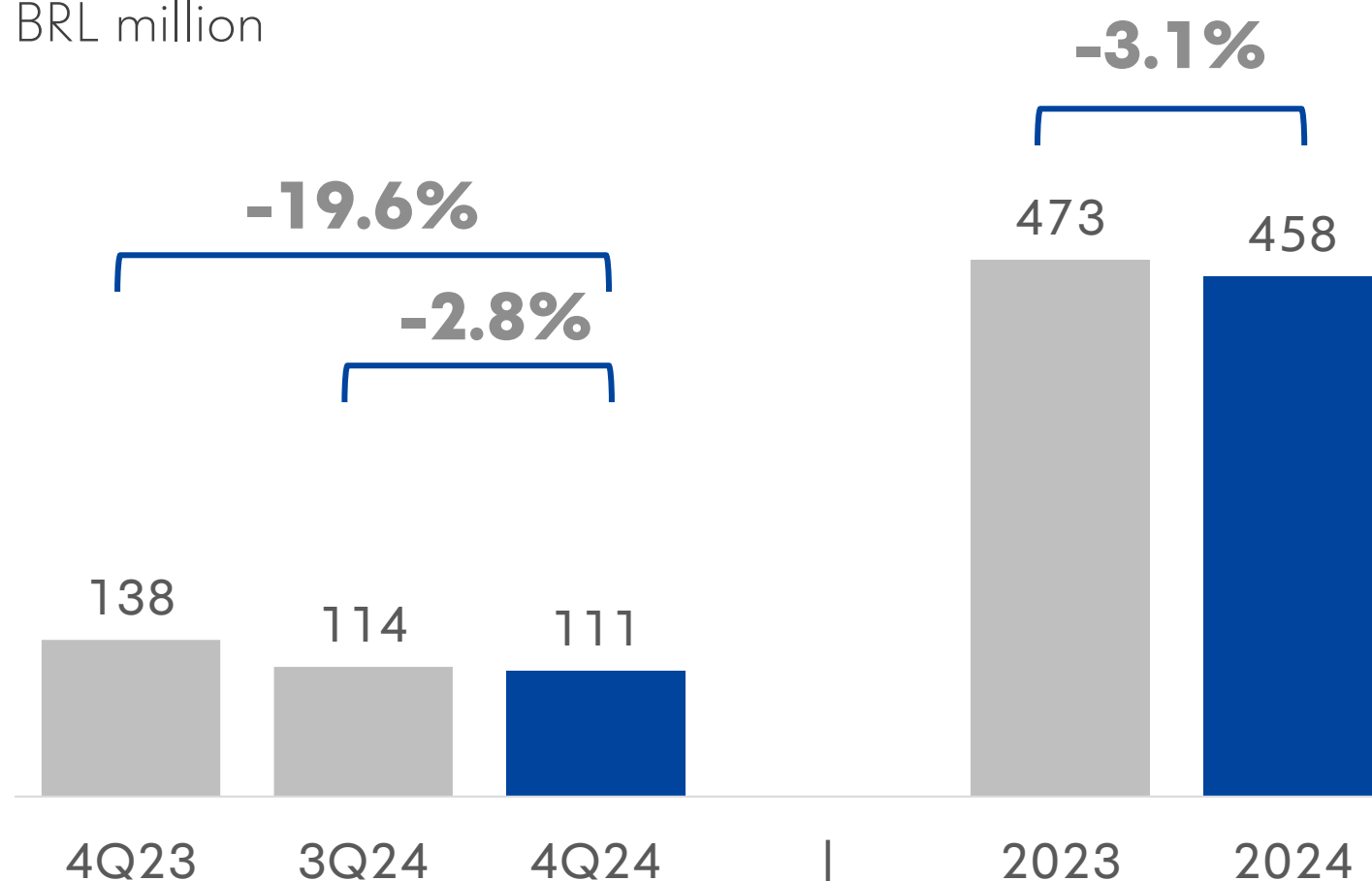
BRL million



Written Premiums - Other Insurance

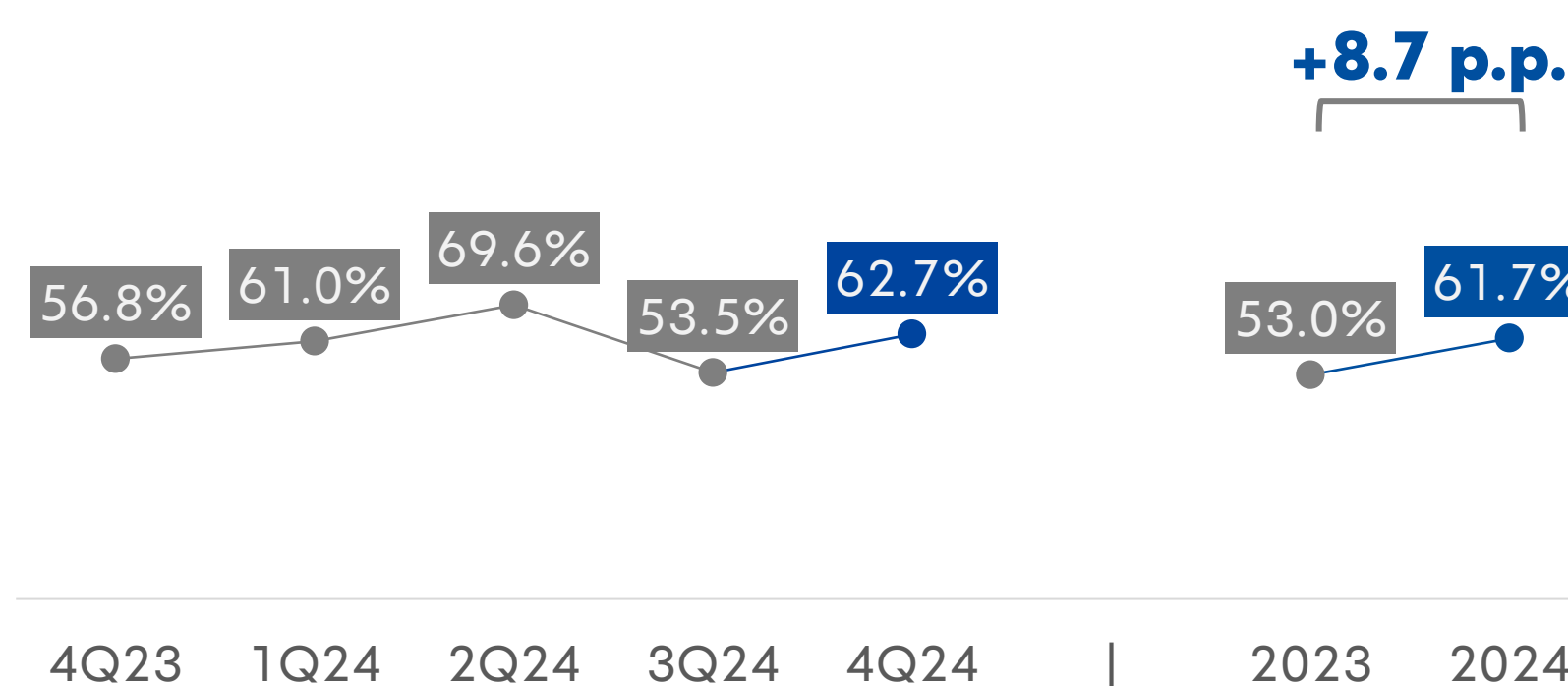
BRL million

Other Insurance



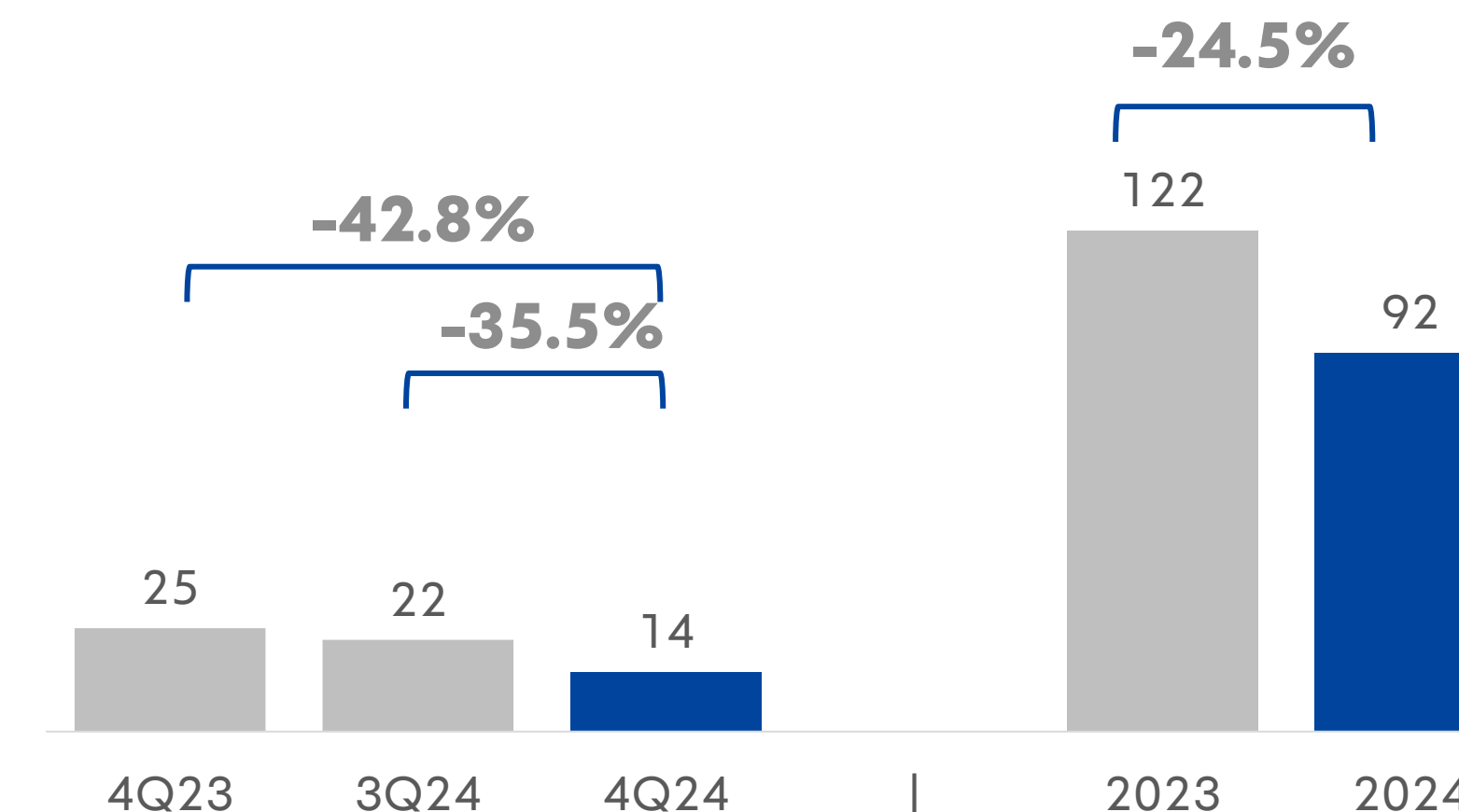
Loss Ratio - Other Insurance

% Premiums Earned



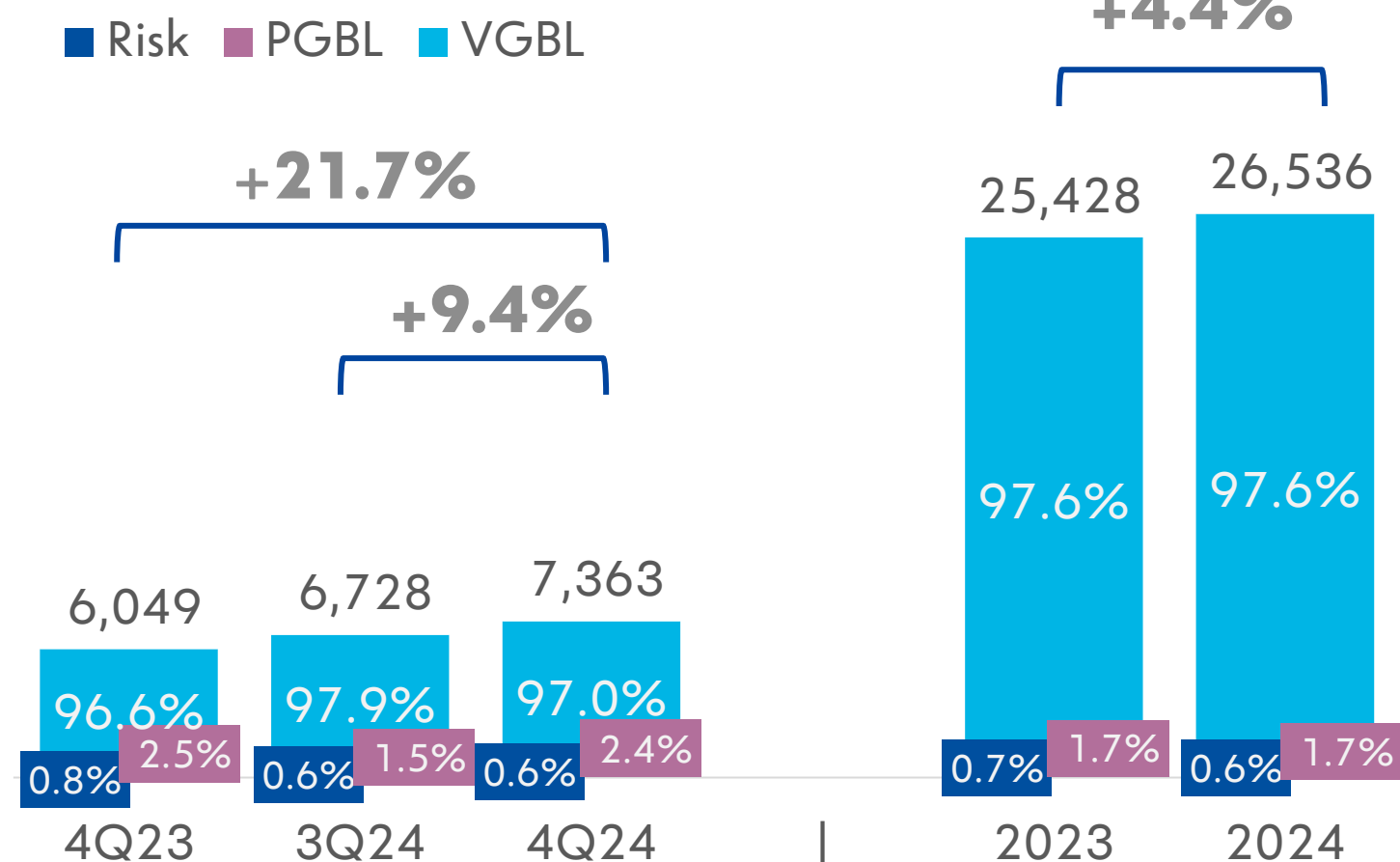
Operating Margin - Other Insurance

BRL million



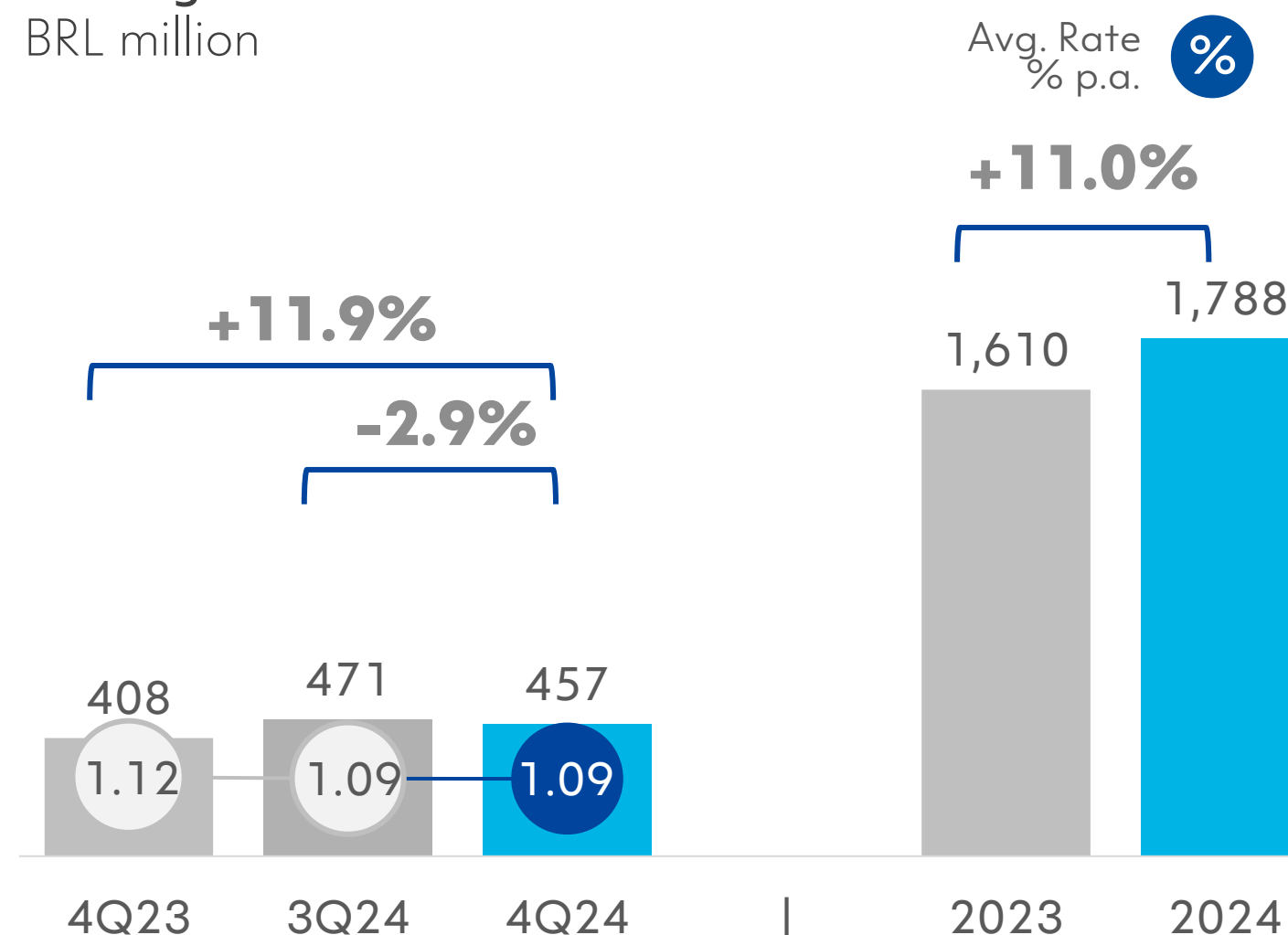
Contributions and Premiums Earned - Private Pension

BRL million



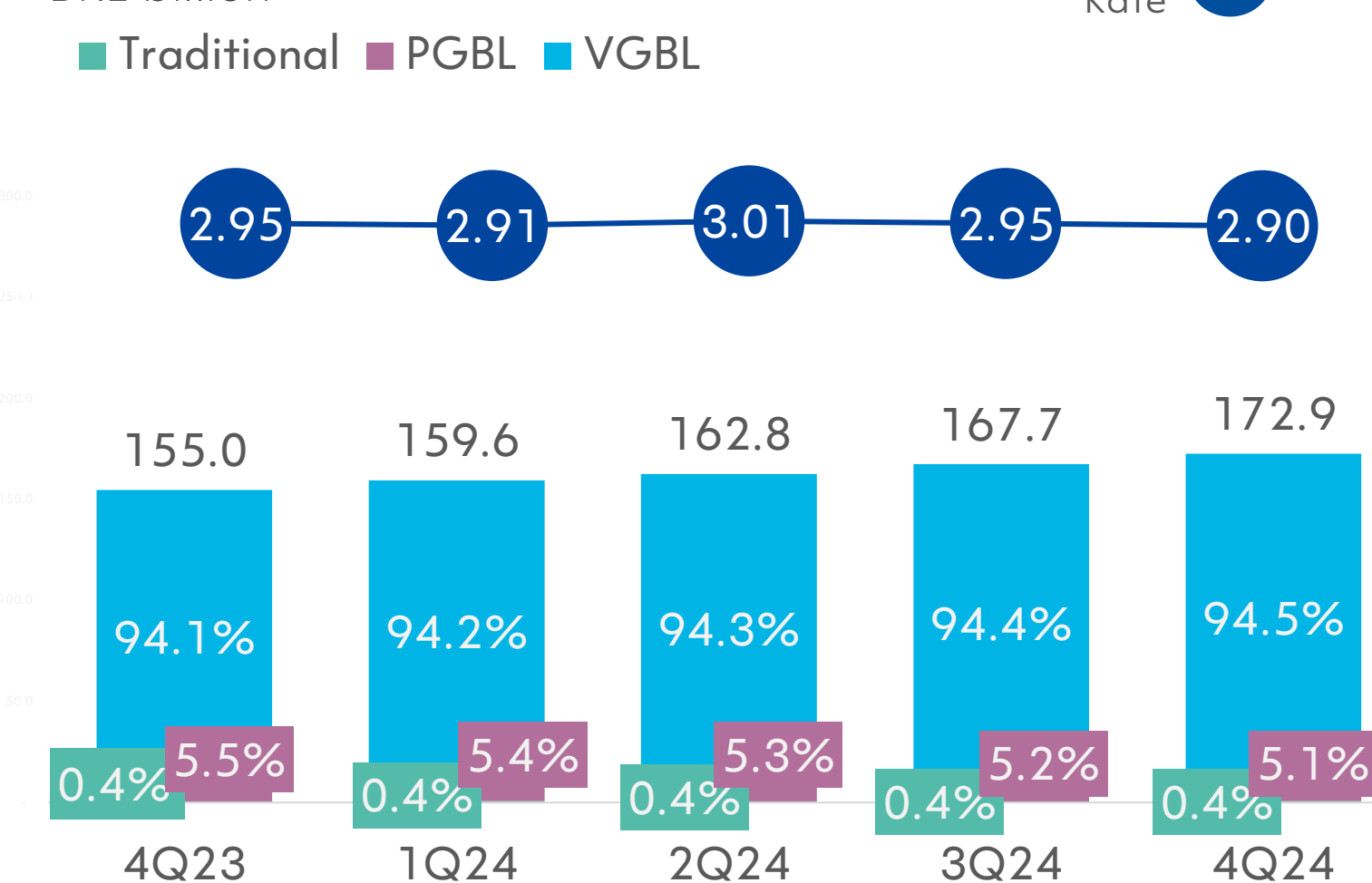
Management Fee - Private Pension

BRL million



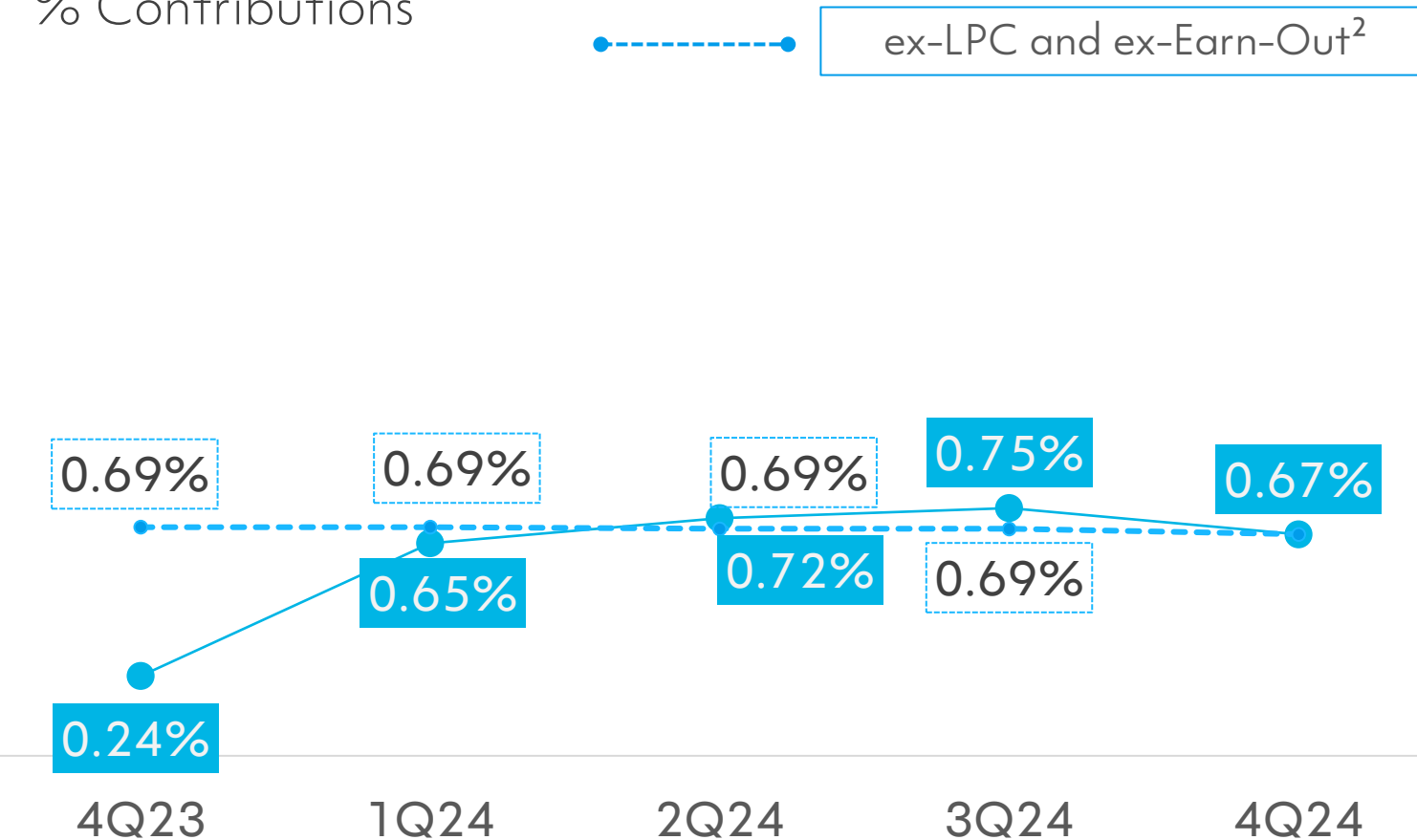
Private Pension Reserves

BRL billion



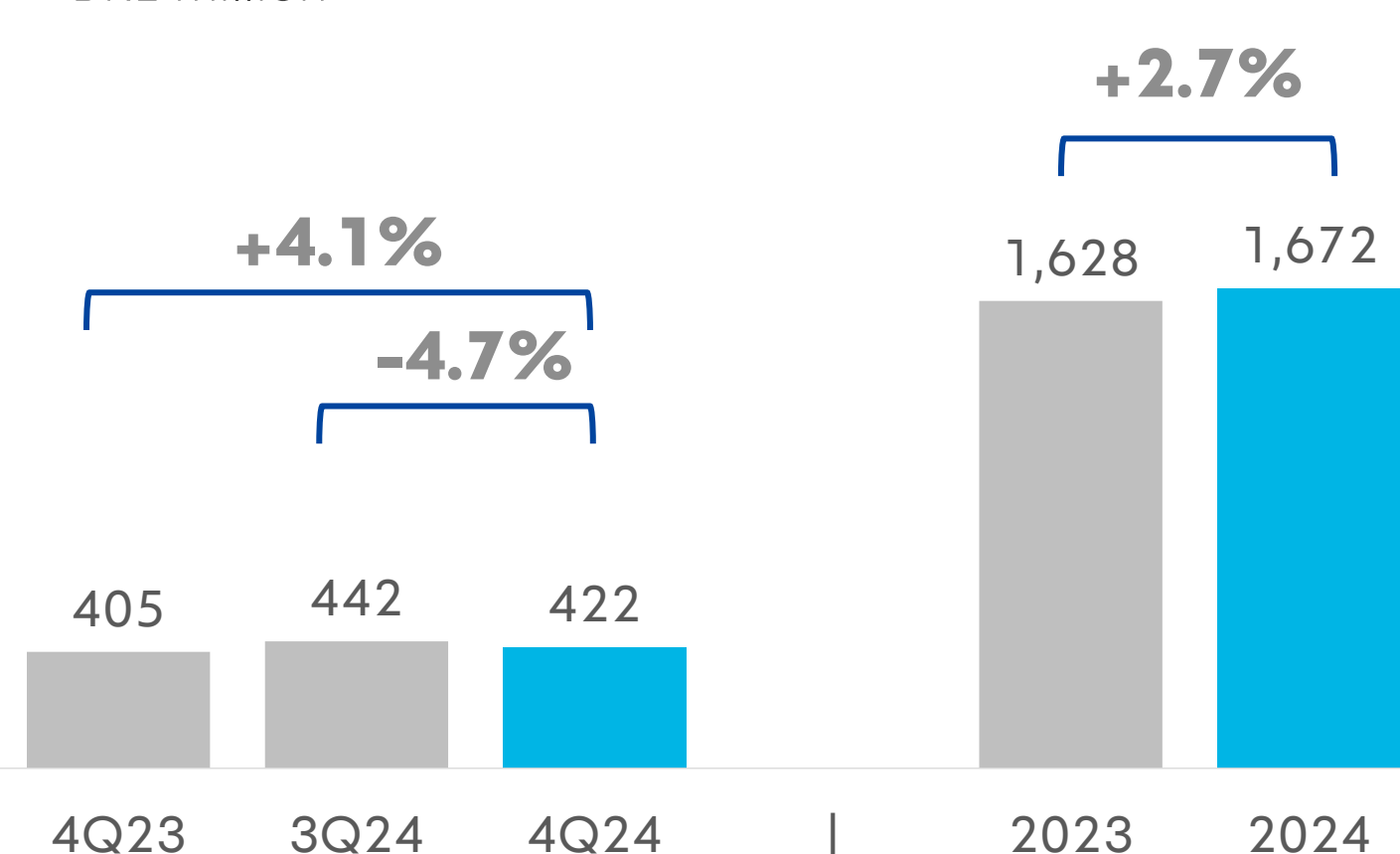
Commissioning - Private Pension

% Contributions



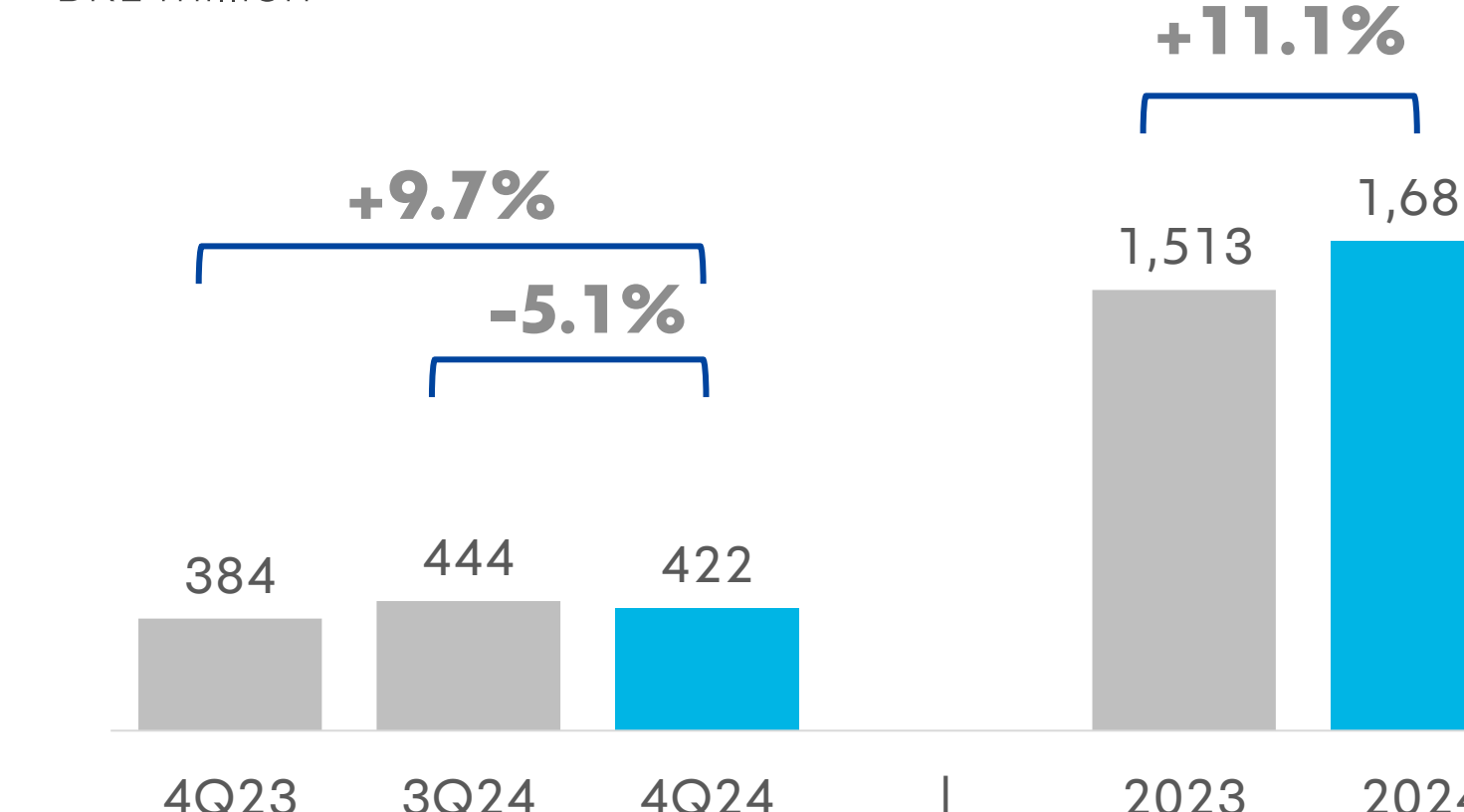
Operating Margin - Private Pension

BRL million



Operating Margin - Private Pension Adjusted (Ex Earn-out¹ and LPC²)

BRL million

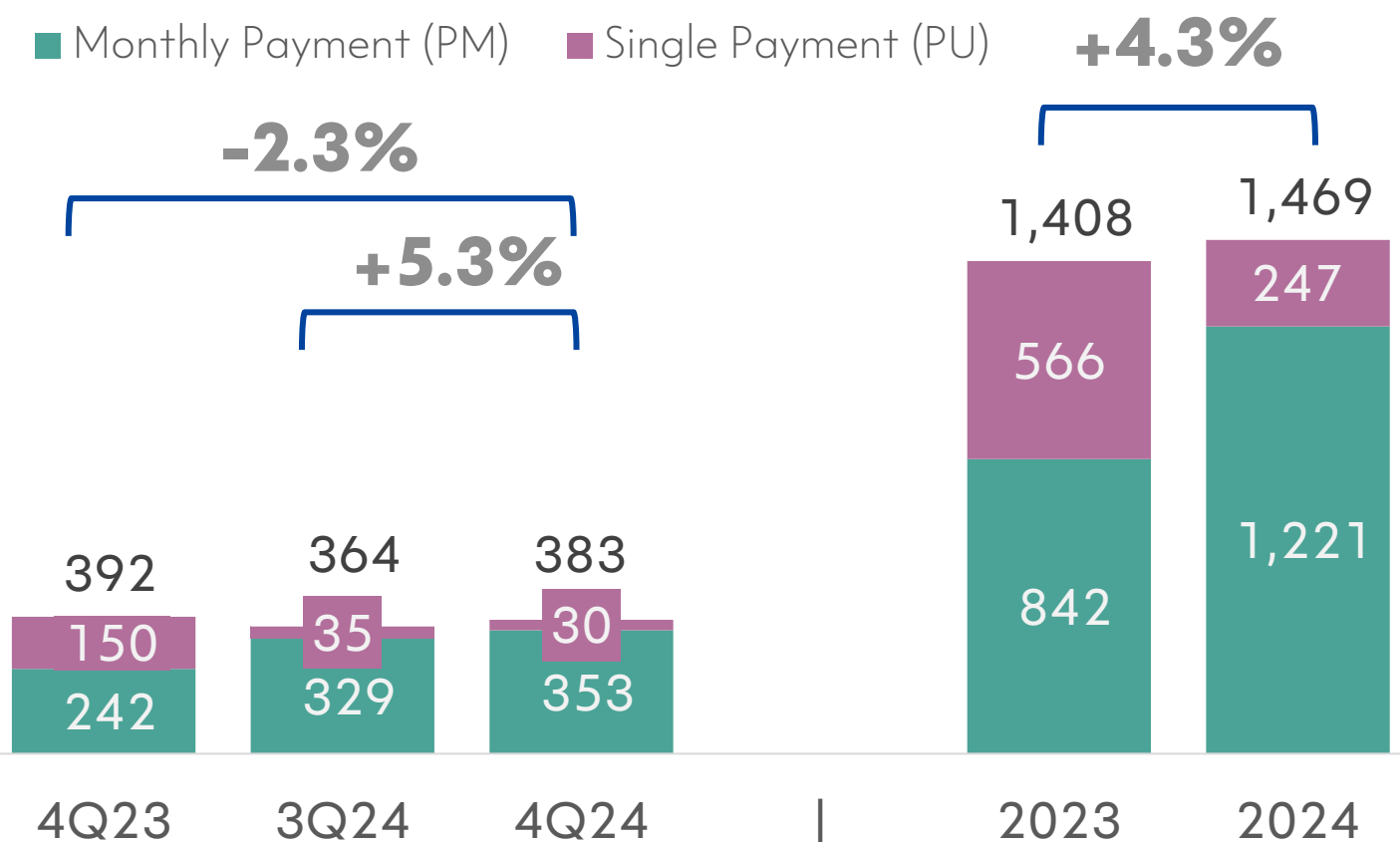


1 - Earn-Out - Incentive mechanism linked to performance in terms of volume and profitability, to be paid to CAIXA by the investee, recognized as trading expenses in XS2 Vida e Previdência.

2 - LPC (Launch Performance Commission) - Incentive mechanism linked to performance in terms of volume and profitability, to be paid to CAIXA by the investee, recognized as trading expenses in XS2 Vida e Previdência.

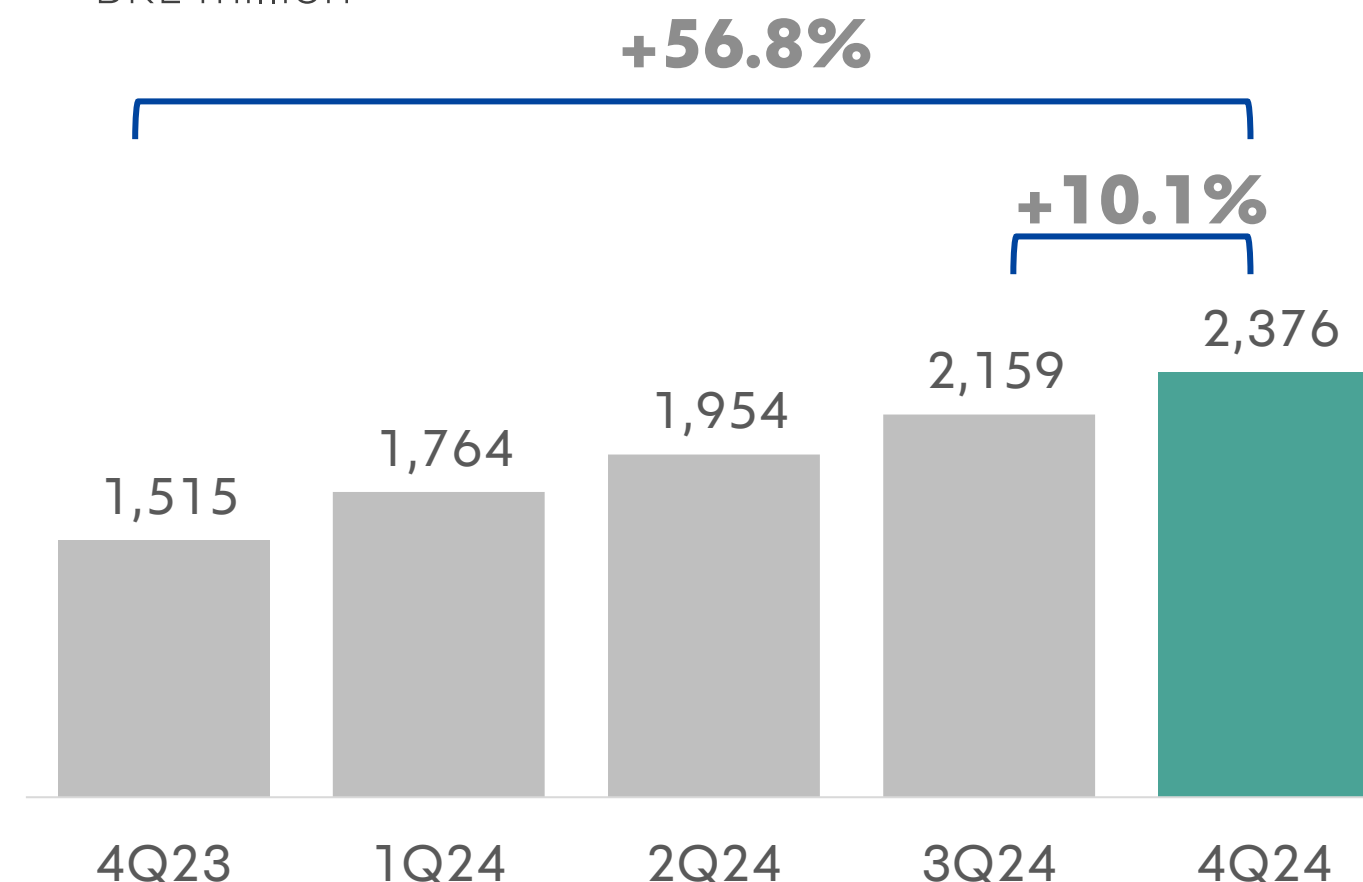
Funds Raised - Premium Bonds

BRL million



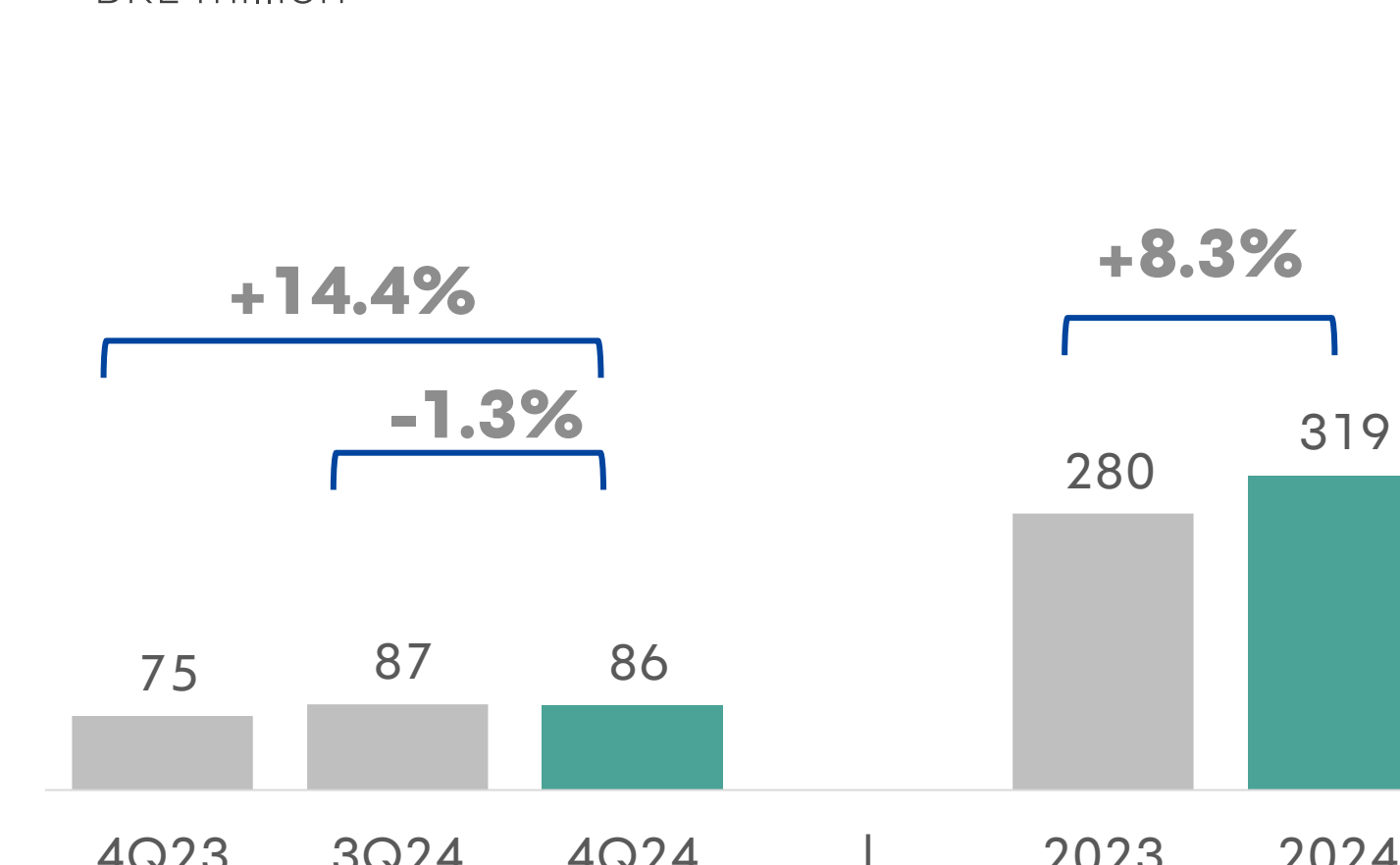
Premium Bonds Reserves

BRL million



Operating Margin - Premium Bonds

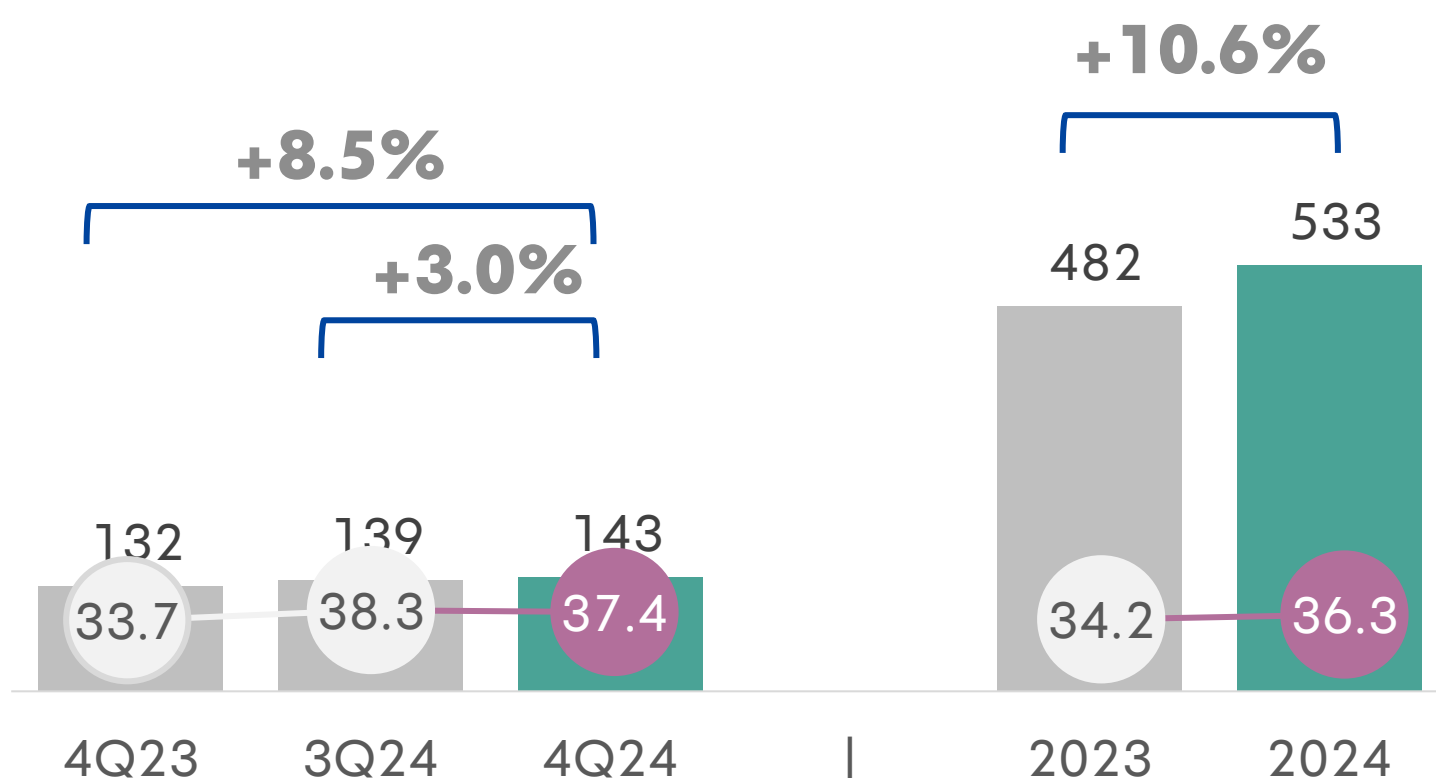
BRL million



Net Revenue - Premium Bonds

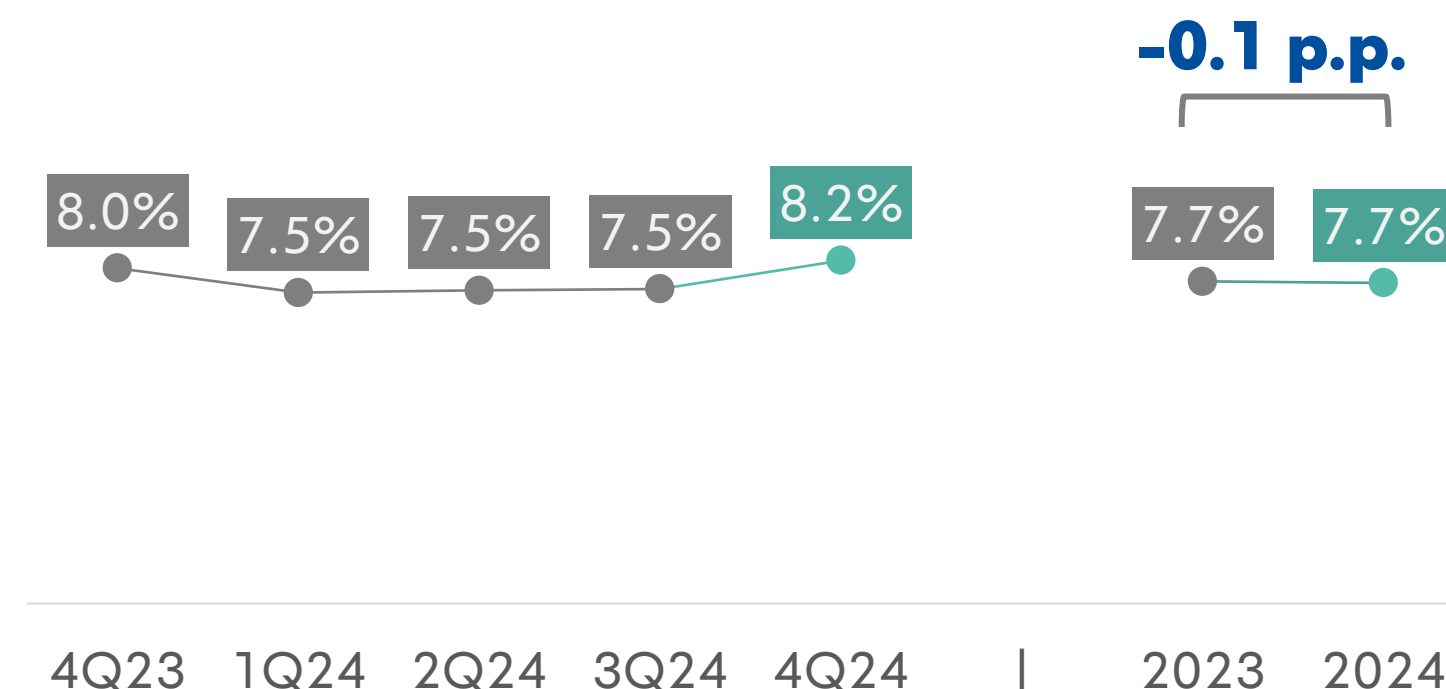
BRL million

% Gross Funds Raised



Commissioning - Premium Bonds

% Funds Raised



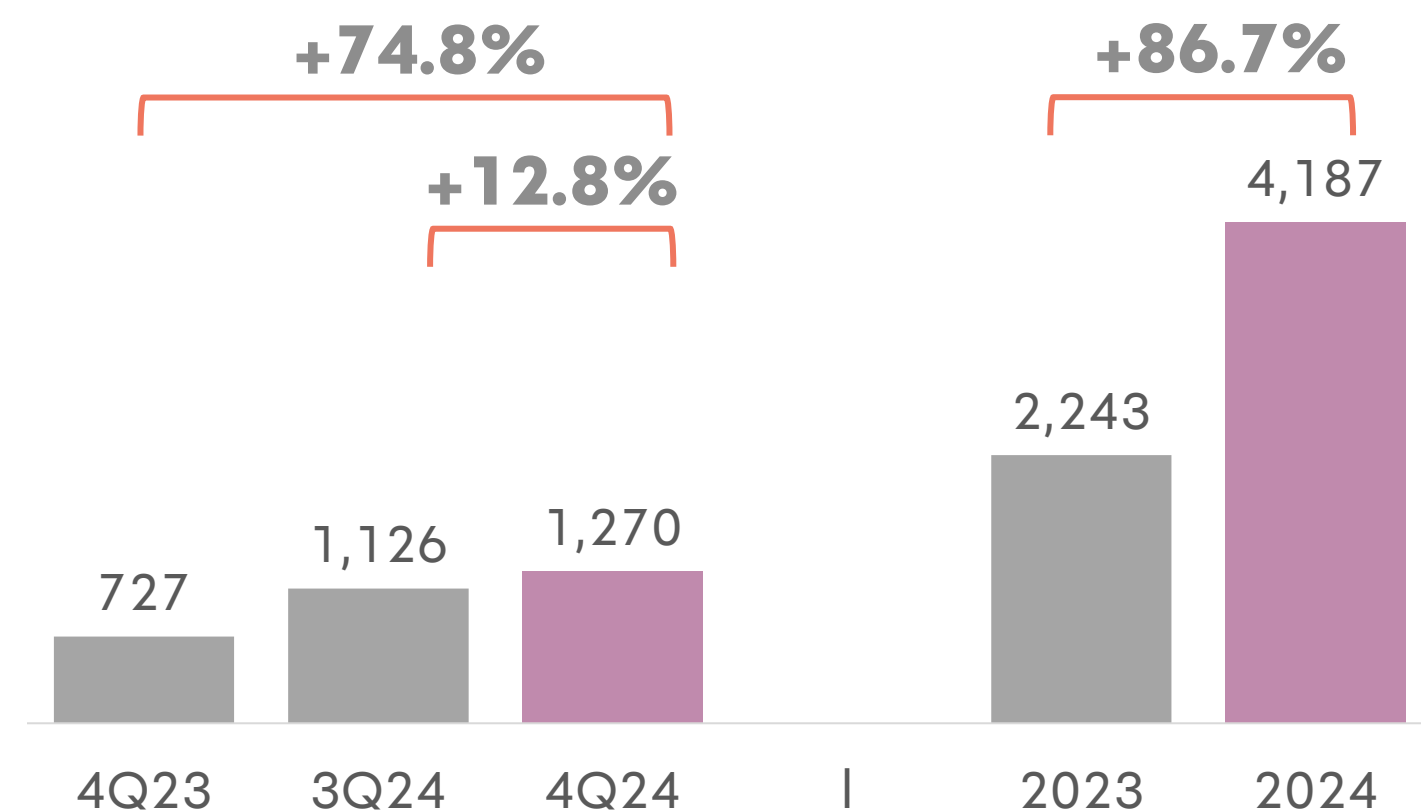
Funds Raised

Highlight to the monthly payment modality, which increased by 45.0% over 2023.

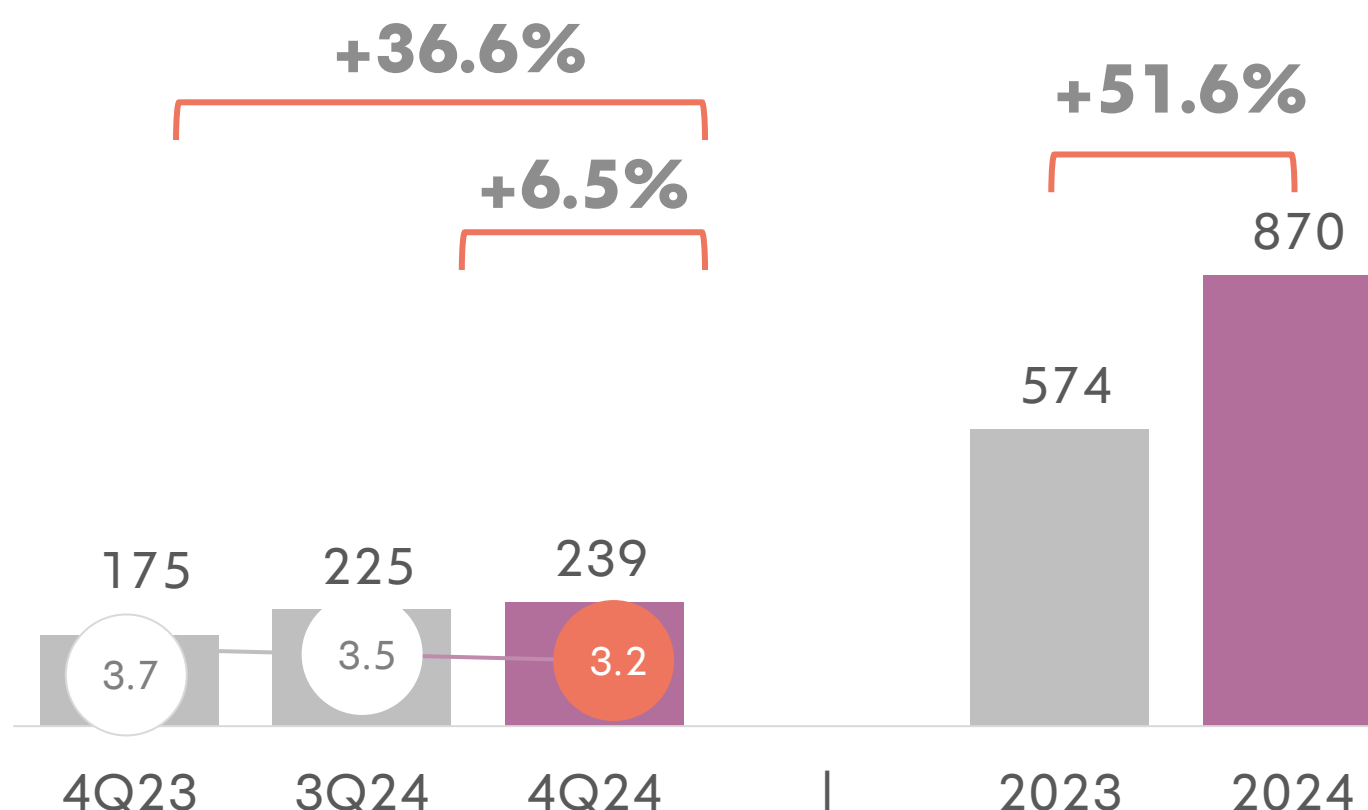
Operating Margin

The increase in margin reflects the performance of funds raised in the monthly payment modality, which requires lower levels of provisions for redemption.

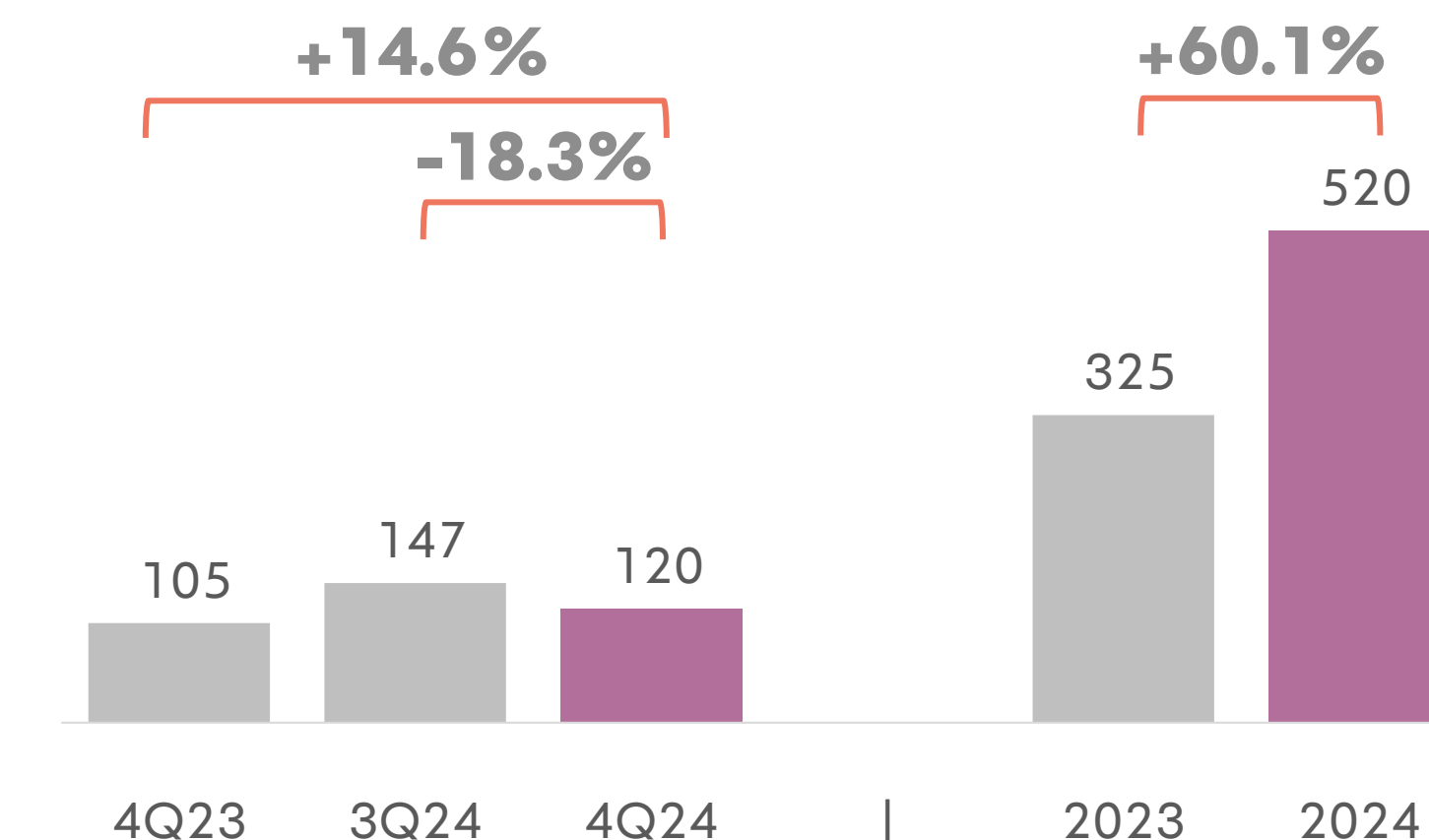
Funds Raised - Credit Letters
BRL million



Management Fee / Average Rate - Credit Letters
BRL million / % p.a.



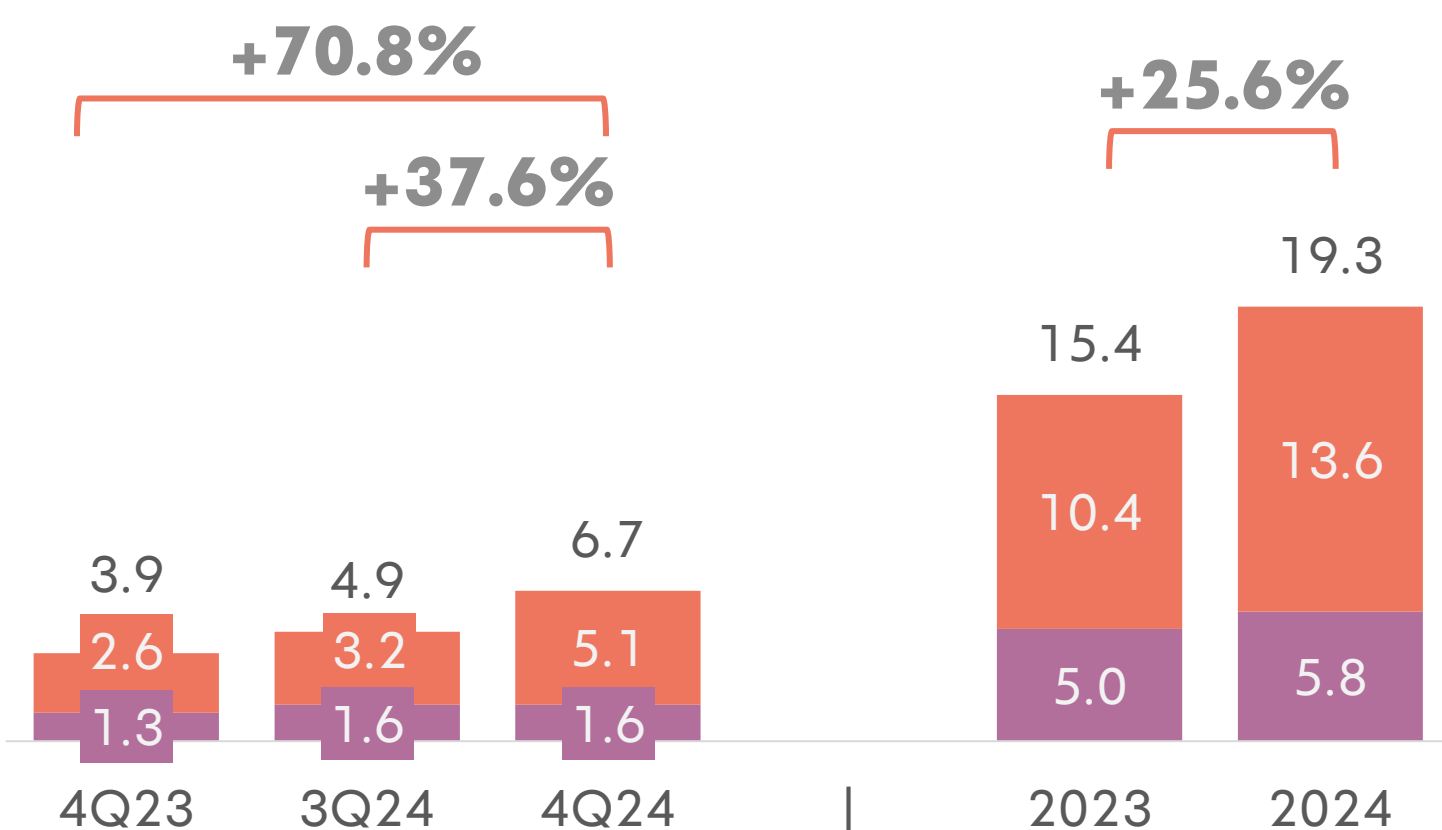
Operating Margin - Credit Letters
BRL million



Credit Letters

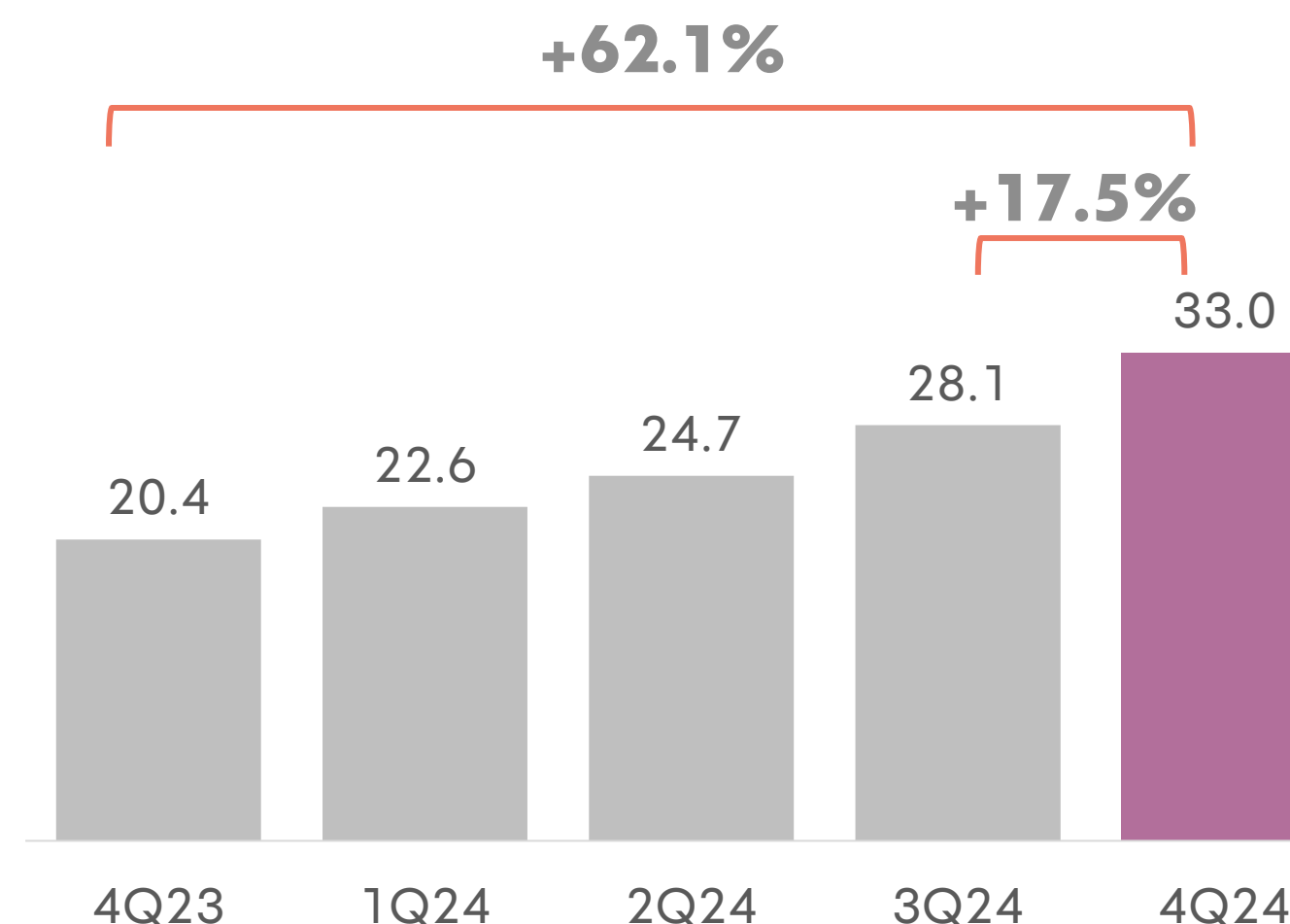
BRL billion

■ Auto ■ Real Estate



Inventory - Credit Letters

BRL billion



Sortudão Campaign

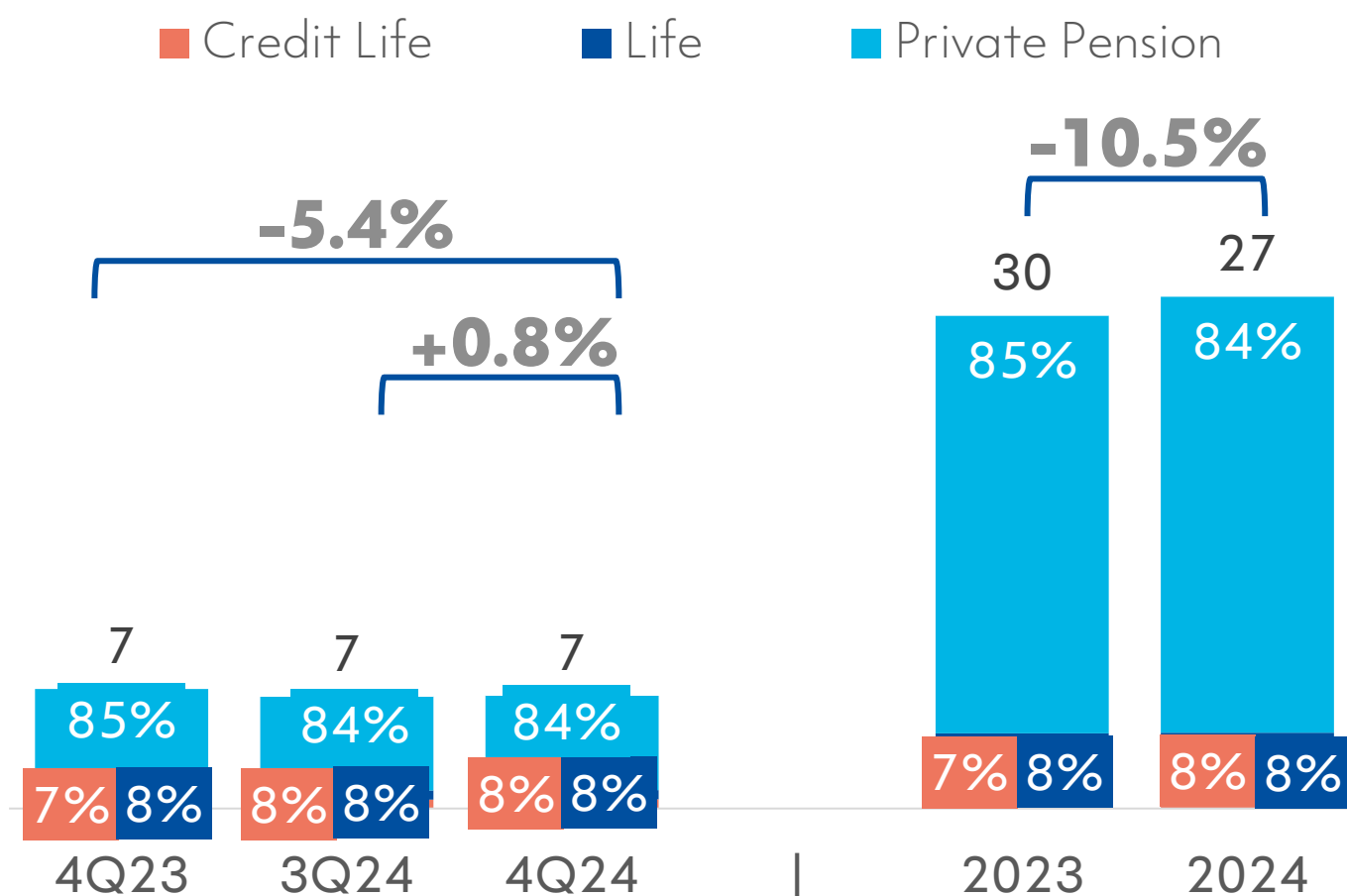
drove the increase in credit letter sales revenues in the second half of 2024.

Credit Letters

Inventory volume exceeded BRL 33.0 billion in 4Q24.

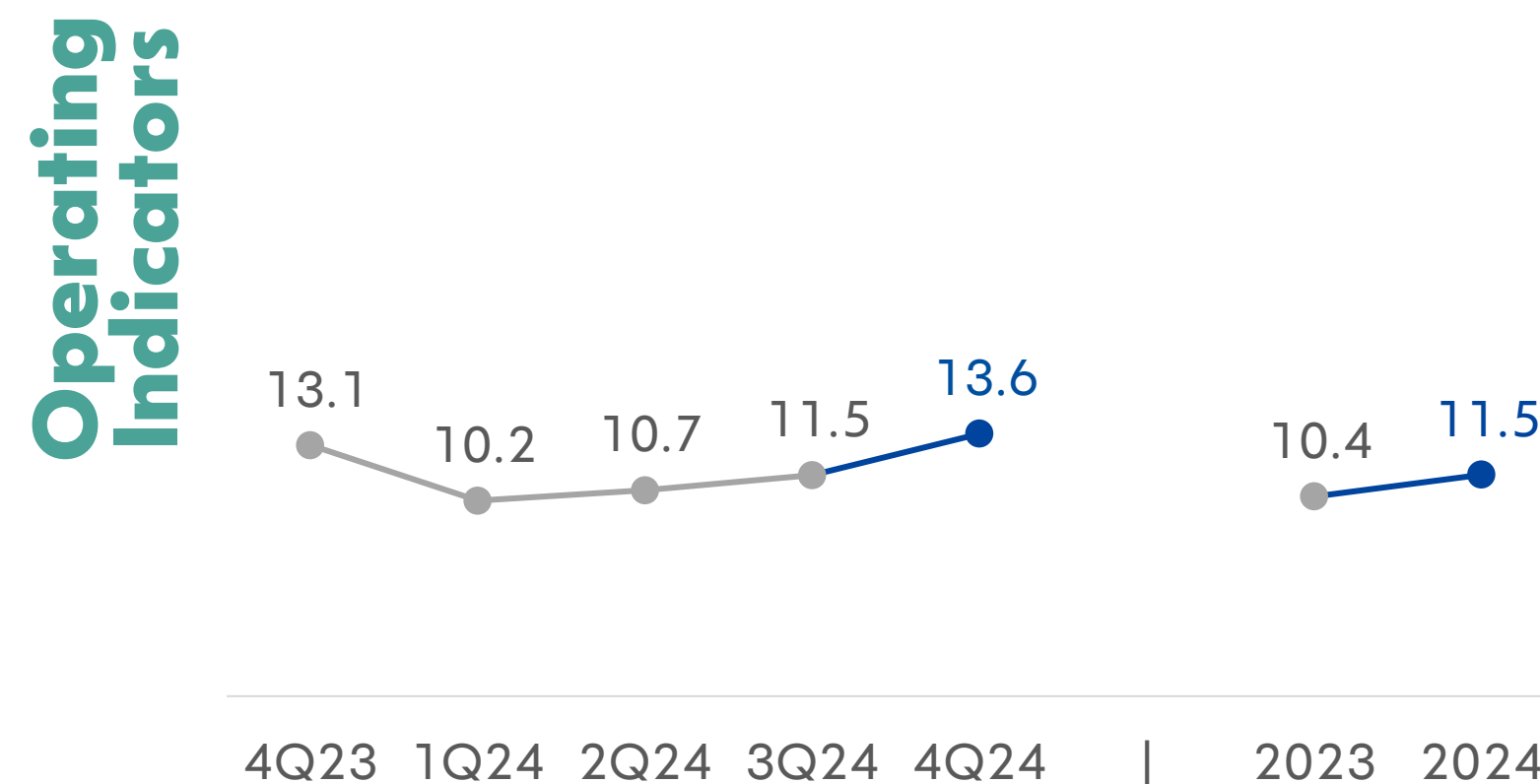
Operating Revenue – Caixa Vida e Previdência

BRL billion



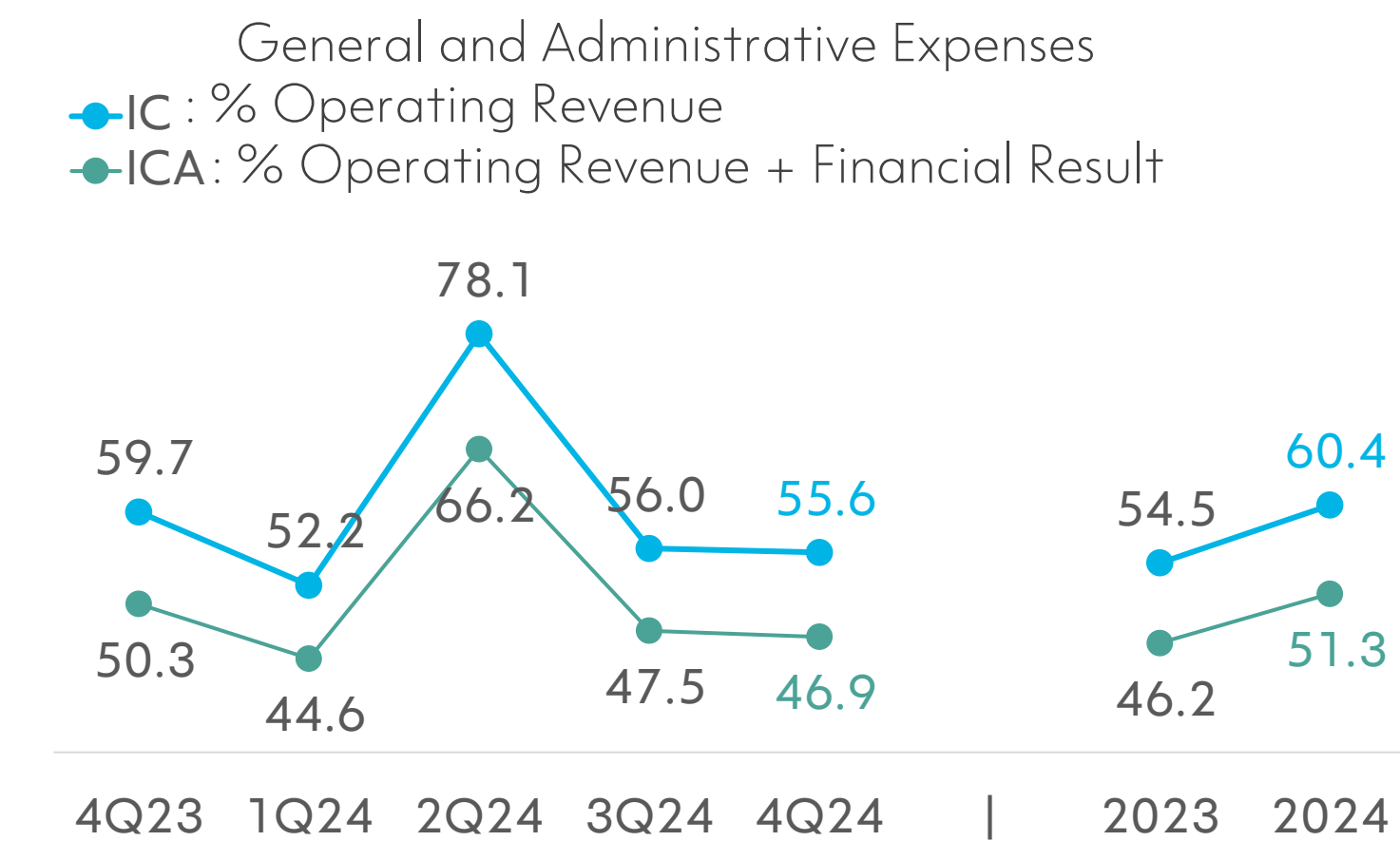
Administrative Expenses Ratio (IDA) Caixa Vida e Previdência

Administrative Expenses % Operating Revenue



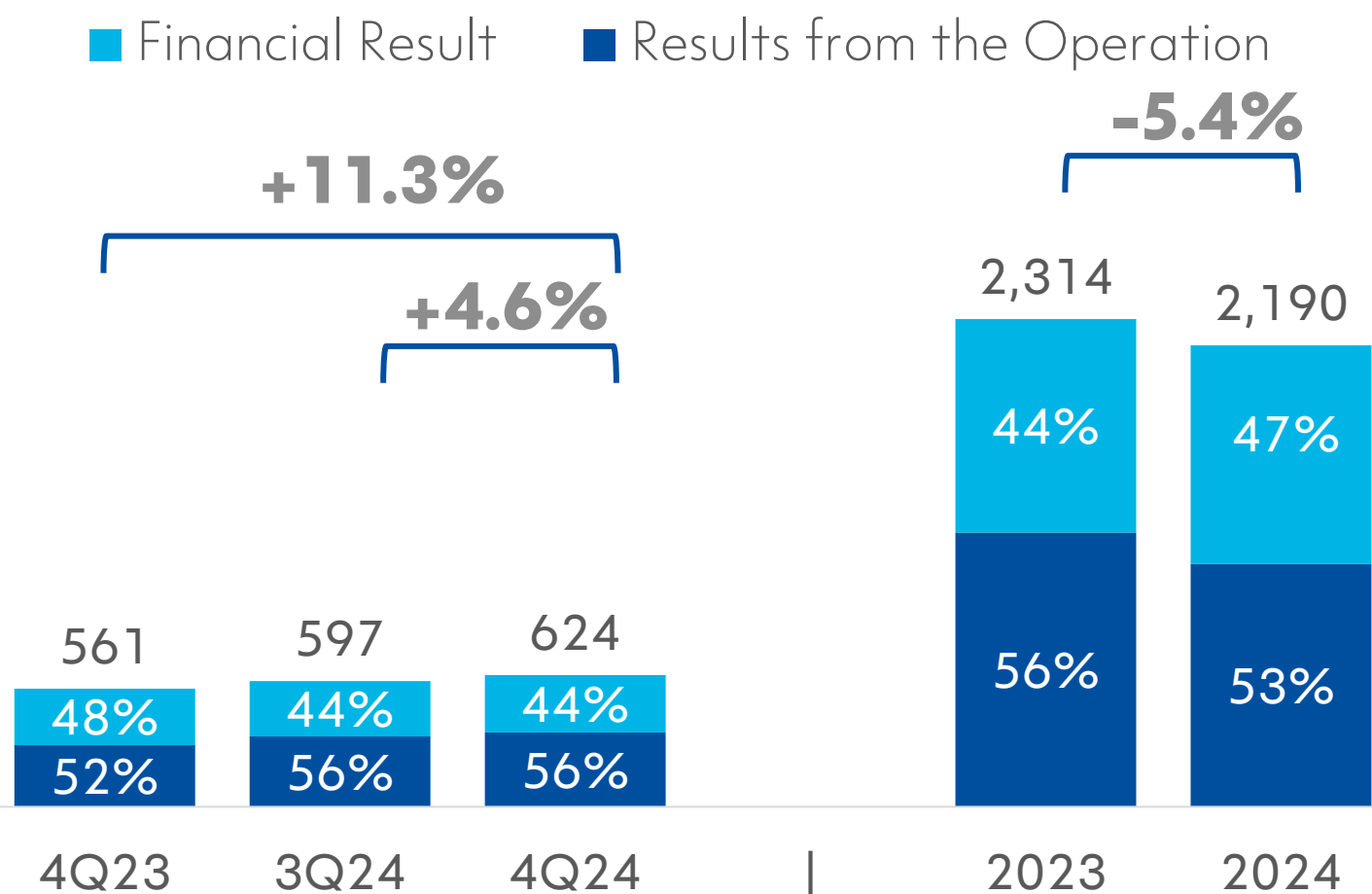
Combined (IC) and Expanded (ICA) Ratio Caixa Vida e Previdência

General and Administrative Expenses



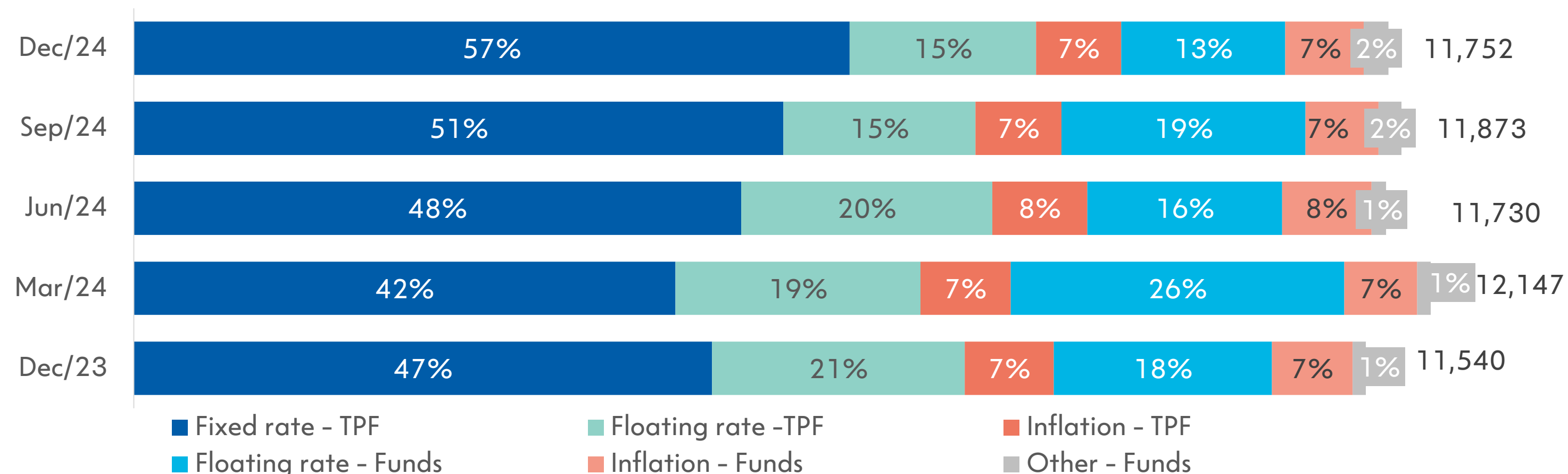
Net Income (Operating vs. Financial) Caixa Vida e Previdência

BRL million



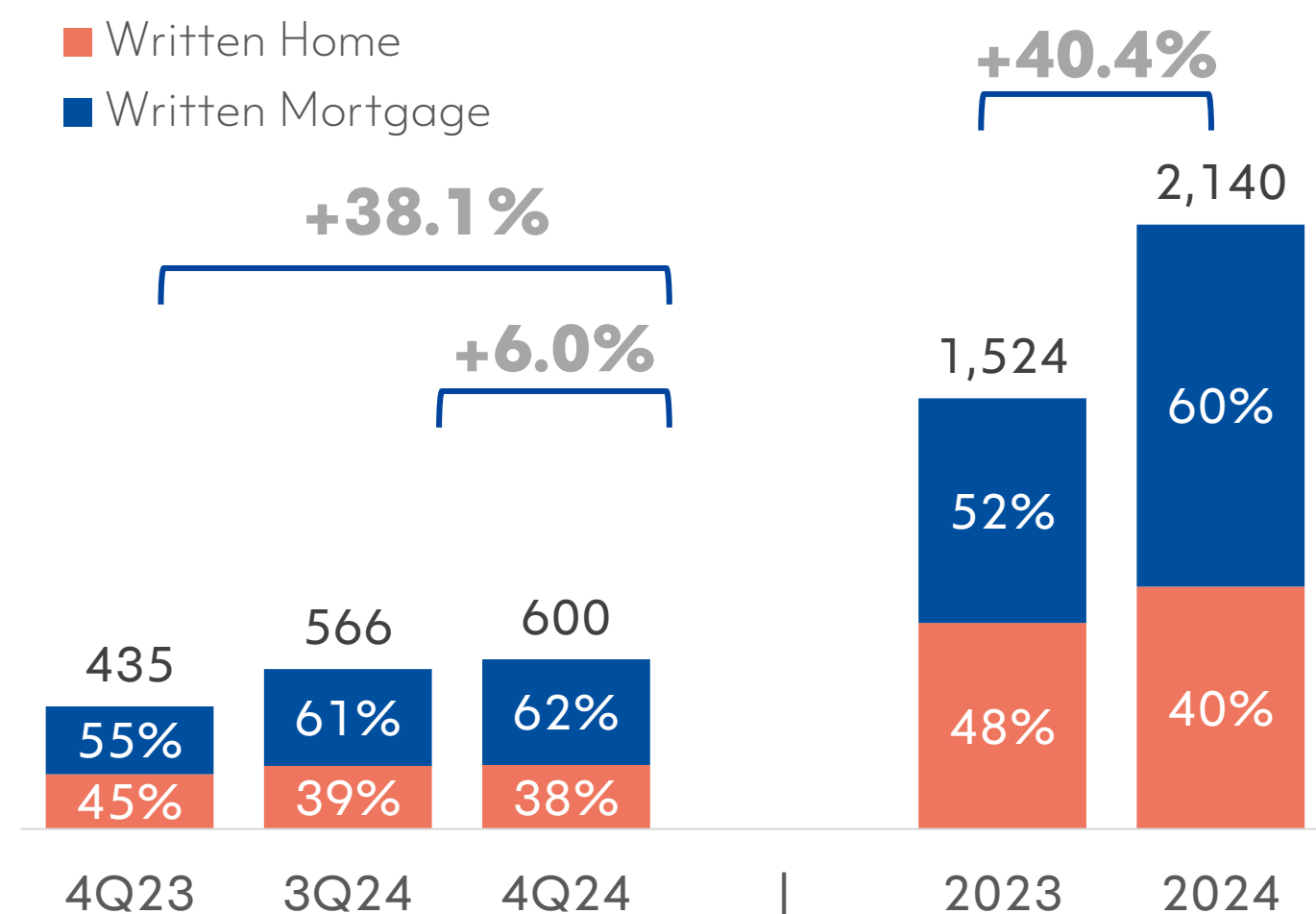
Investment Portfolio Composition – Caixa Vida e Previdência

% Financial investments (million)



Operating Revenue – Caixa Residencial

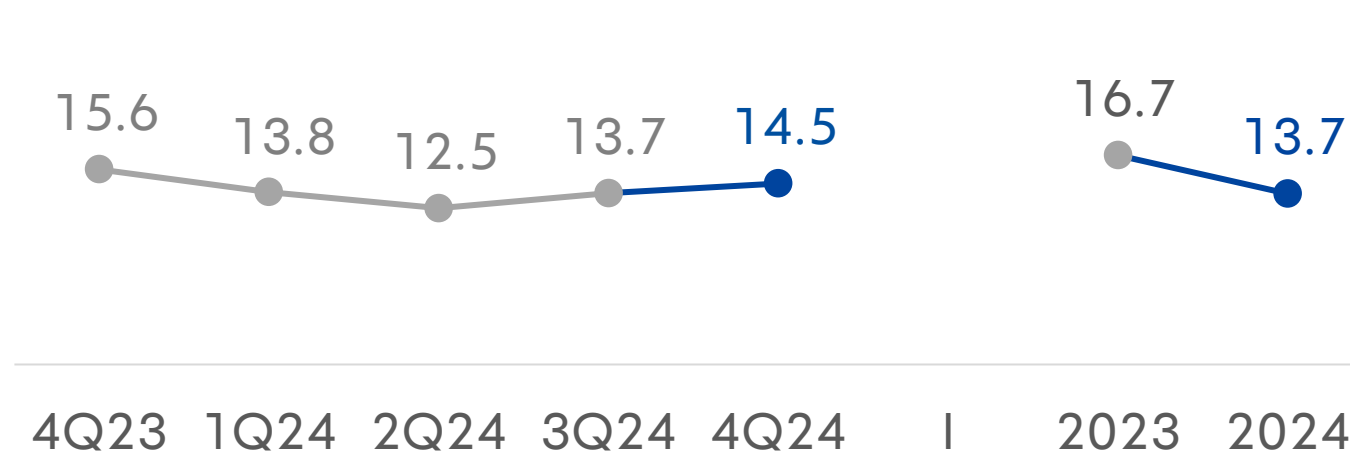
BRL million



Operating Indicators

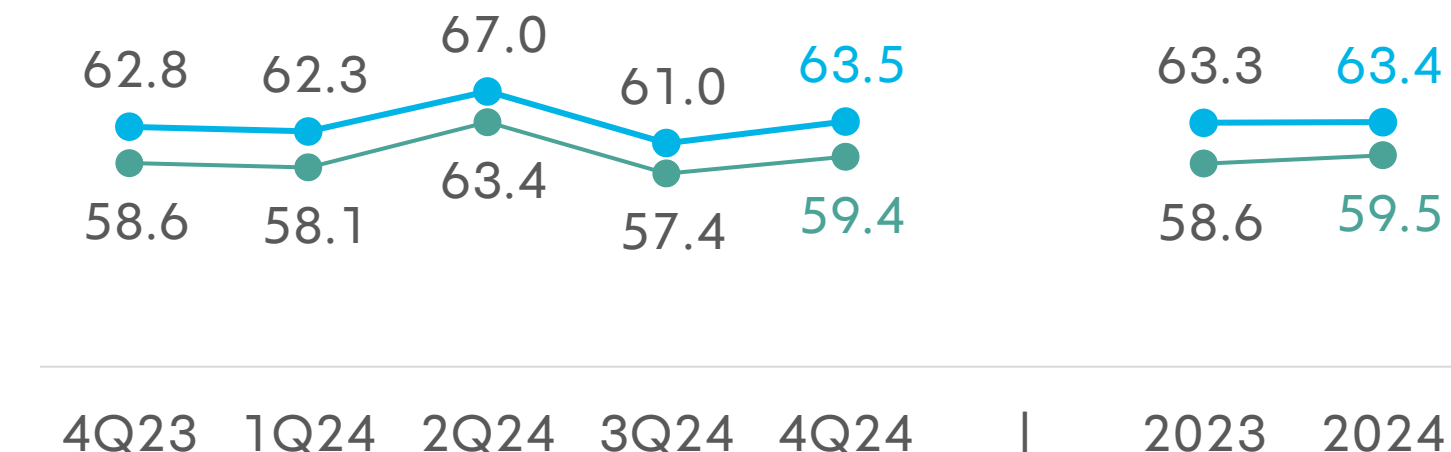
Administrative Expenses Ratio (IDA)

Caixa Residencial
Administrative Expenses
% Operating Revenue



Combined (IC) and Expanded (ICA) Ratio

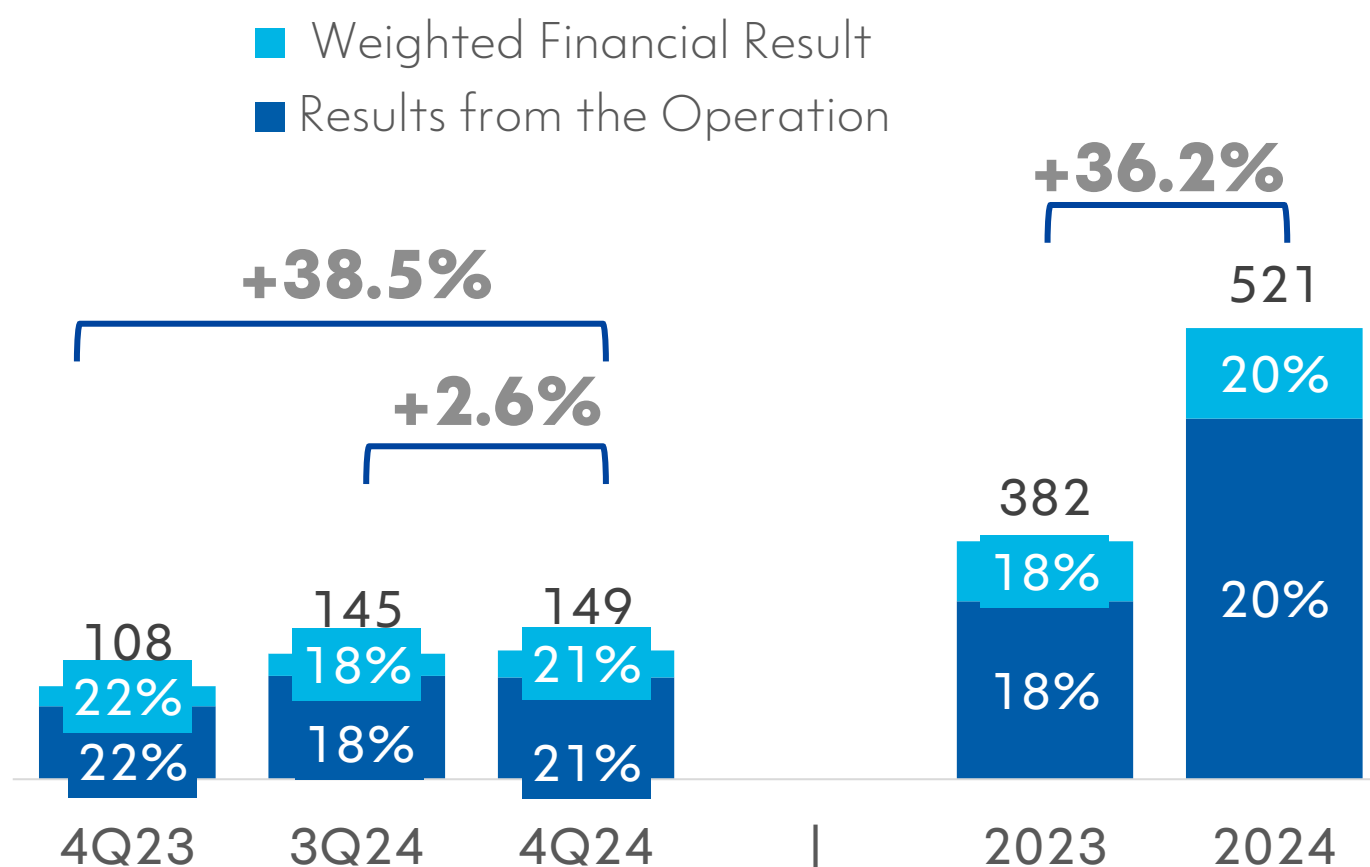
Caixa Residencial
General and Administrative Expenses
● IC: % Operating Revenue
● ICA: % Operating Revenue + Financial Result



Net Income (Operating vs. Financial)

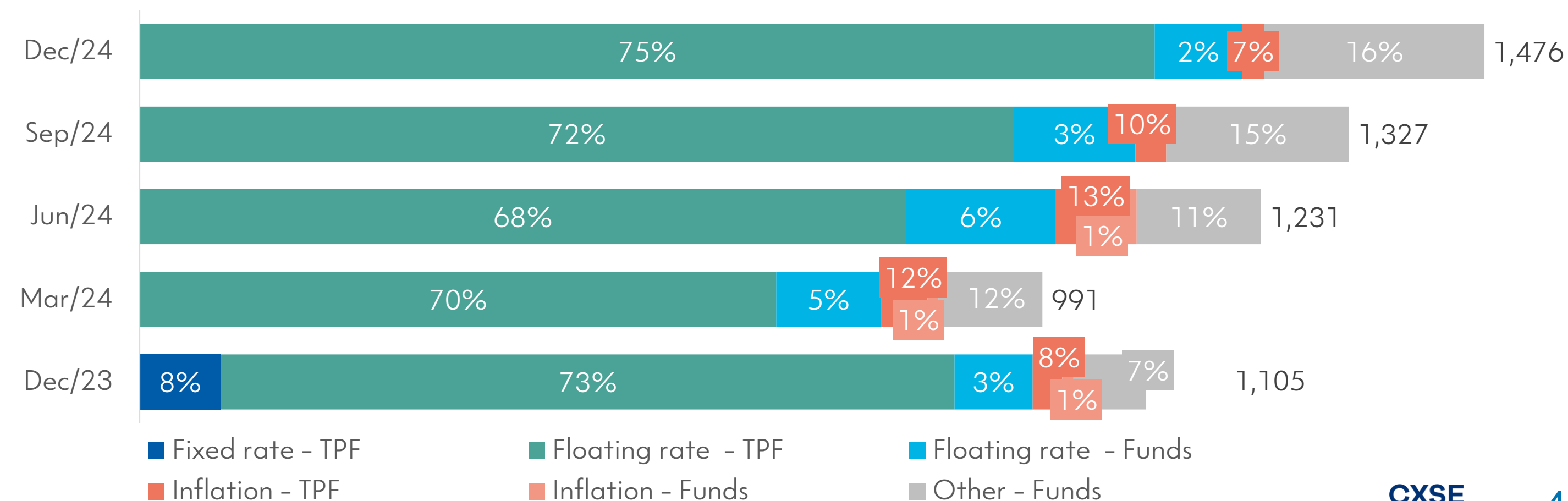
Caixa Residencial

BRL million

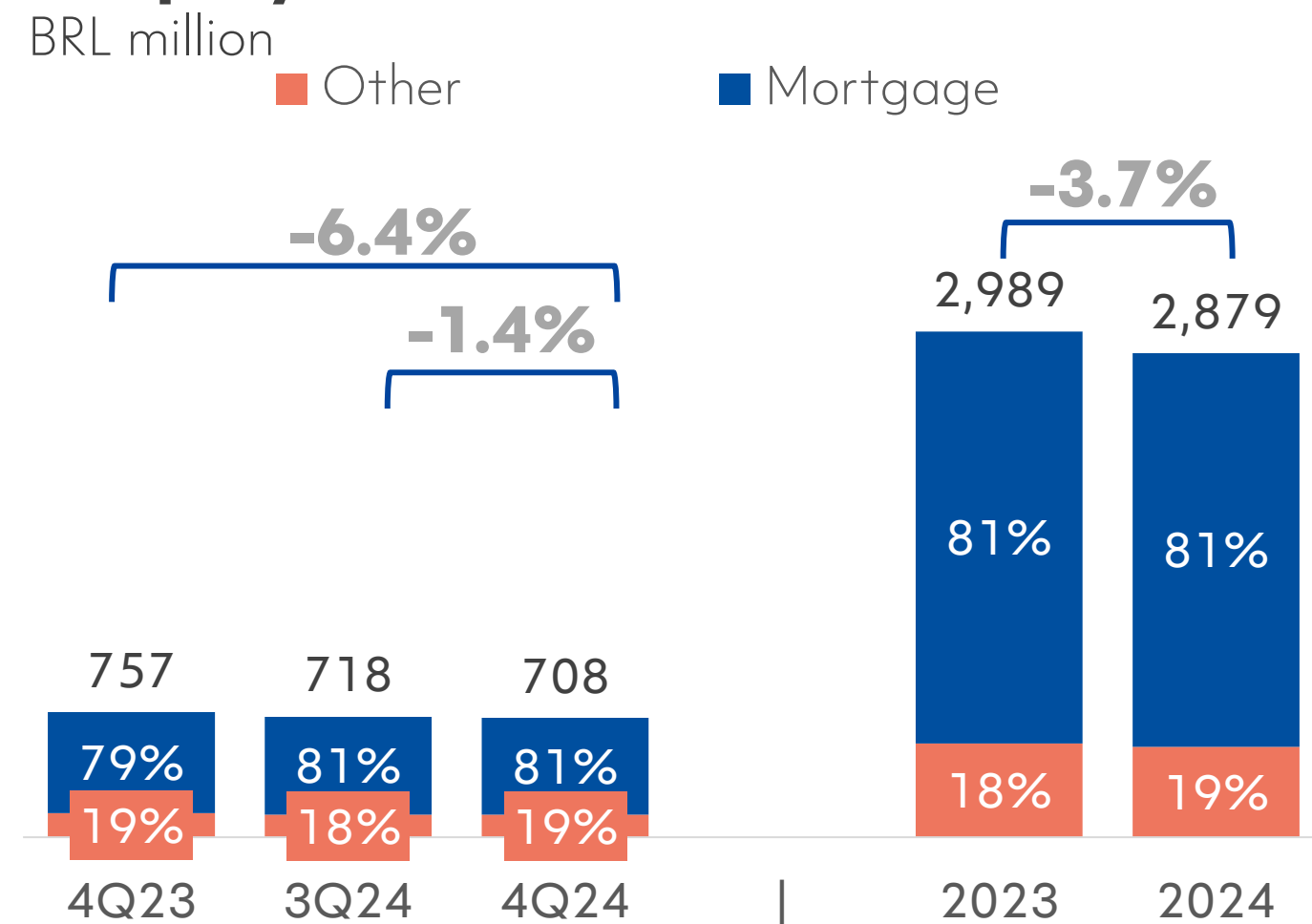


Investment Portfolio Composition – Caixa Residencial

% Financial investments (million)



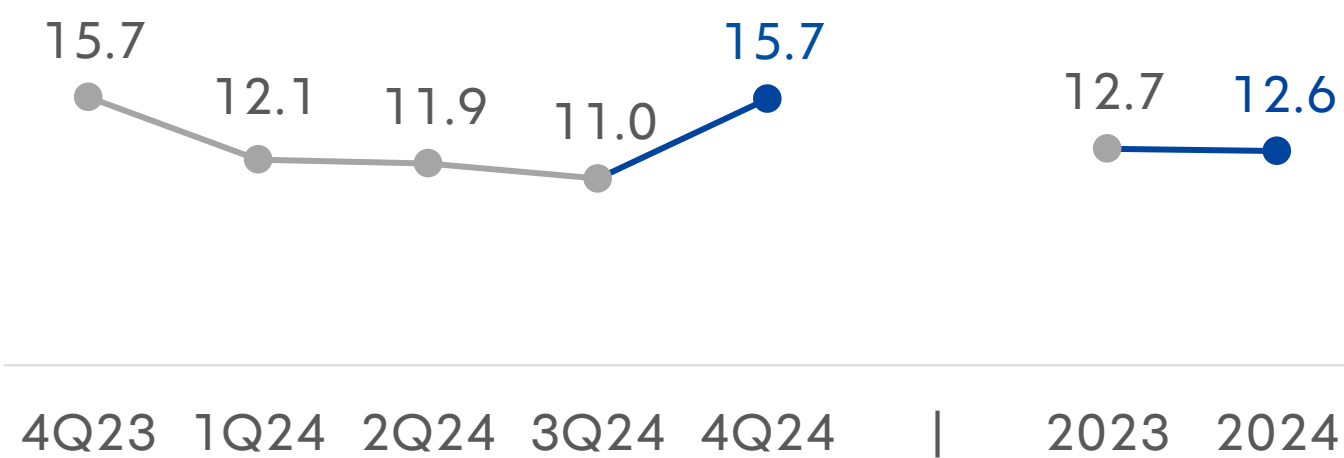
Revenues from Operations – CNP Holding Company



Operating Indicators

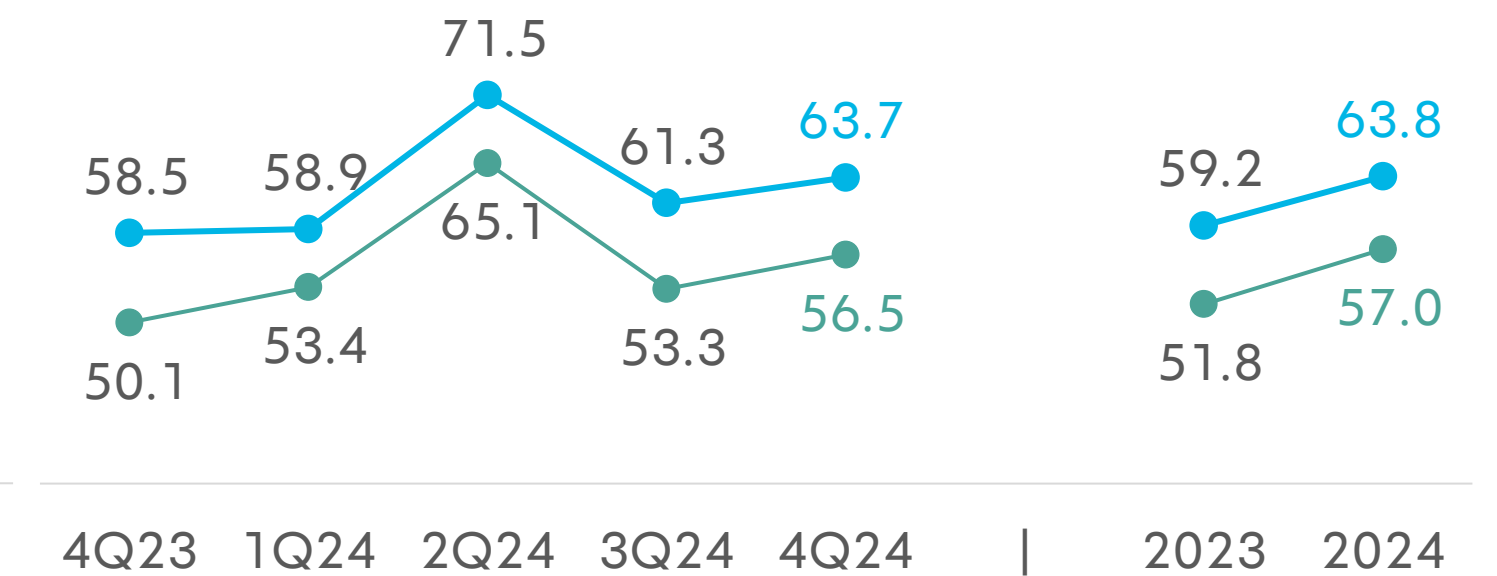
Administrative Expenses Ratio (IDA) CNP Holding Company

Administrative Expenses
% Operating Revenue

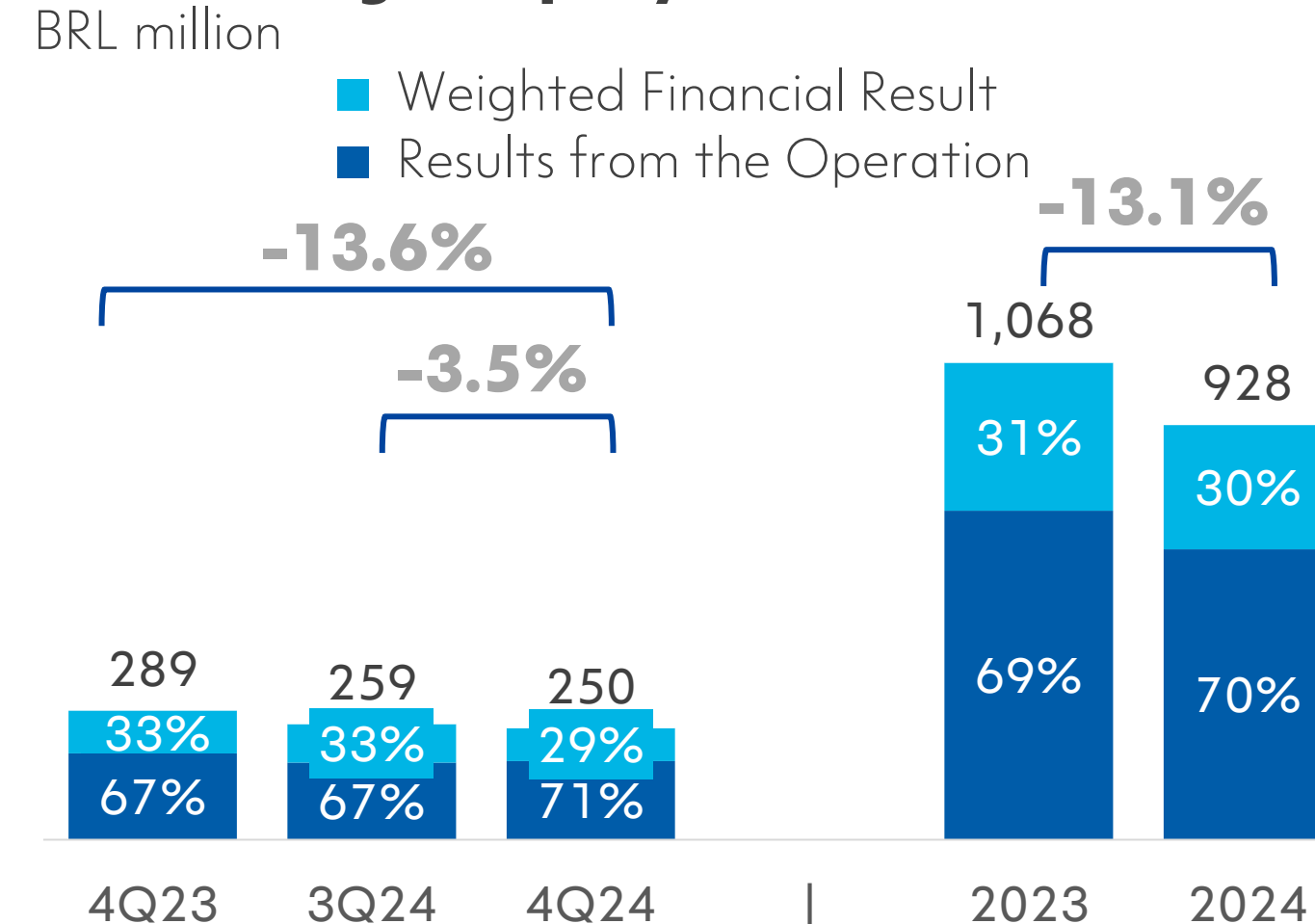


Combined (IC) and Expanded (ICA) Ratio CNP Holding Company

General and Administrative Expenses
 IC: % Operating Revenue
 ICA: % Operating Revenue + Financial Result

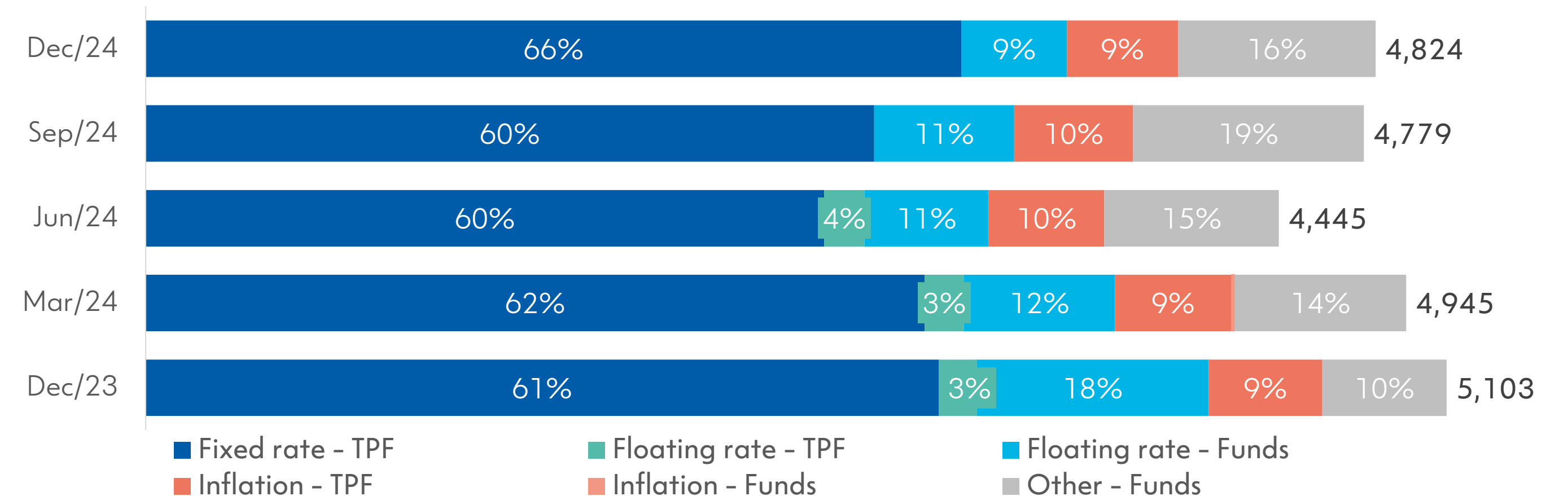


Net Income (Operating vs. Financial) CNP Holding Company



Investment Portfolio Composition – CNP Holding Company

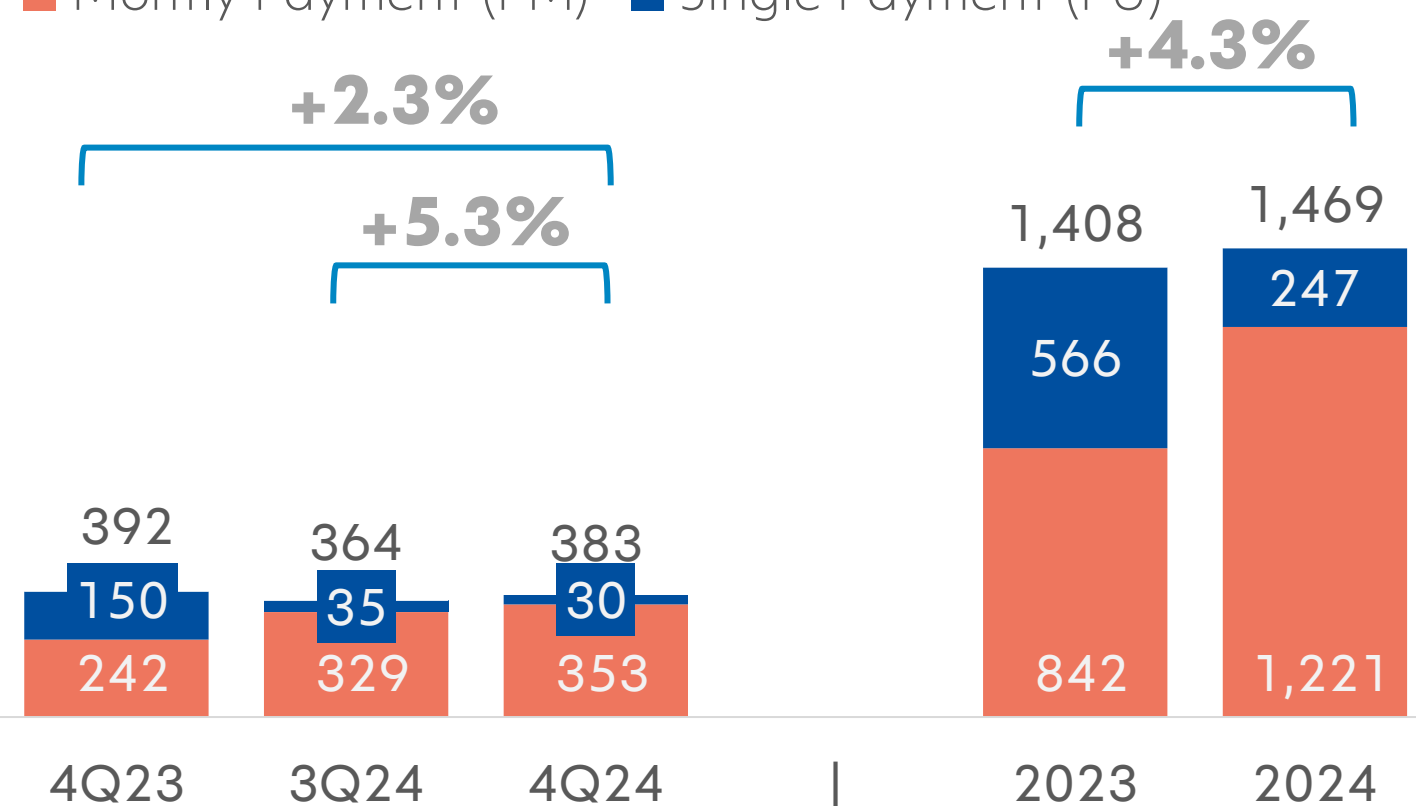
% Financial investments (million)



Funds Raised – Caixa Capitalização

BRL million

■ Montly Payment (PM) ■ Single Payment (PU)

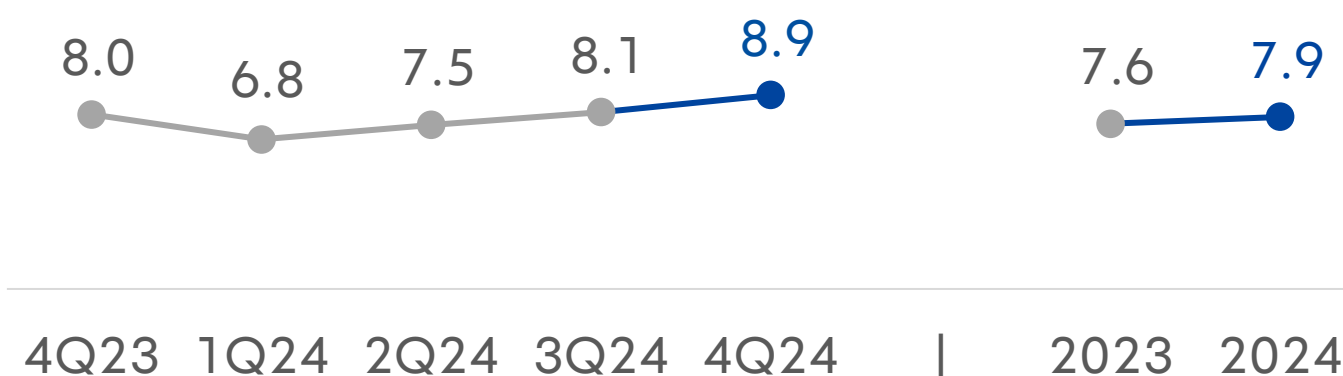


Administrative Expenses Ratio (IDA)

Caixa Capitalização

Administrative Expenses
% Operating Revenue

Operating Indicators



Combined (IC) and Expanded (ICA) Ratio

Caixa Capitalização

General and Administrative Expenses

● IC : % Operating Revenue
● ICA : % Operating Revenue + Financial Result

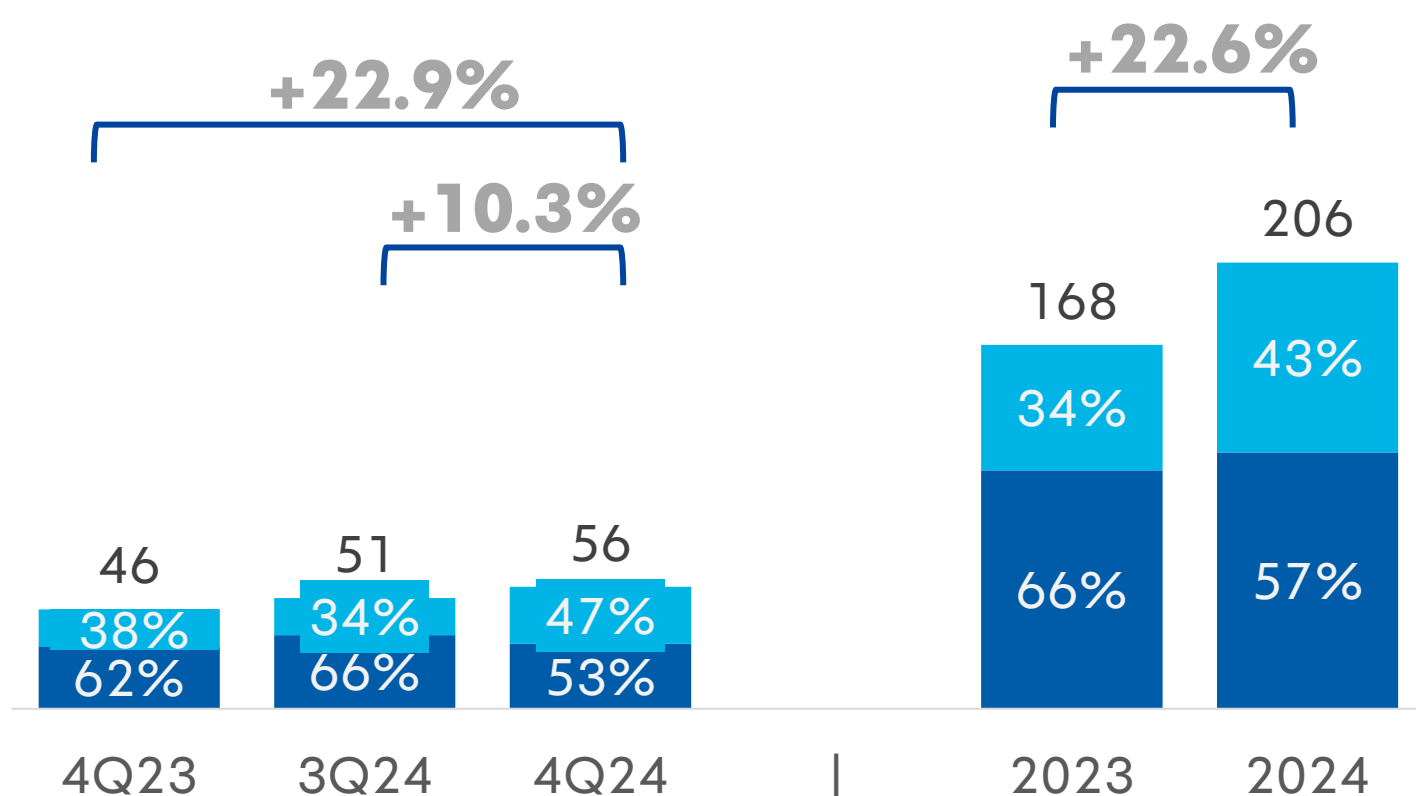


Net Income (Operating vs. Financial)

Caixa Capitalização

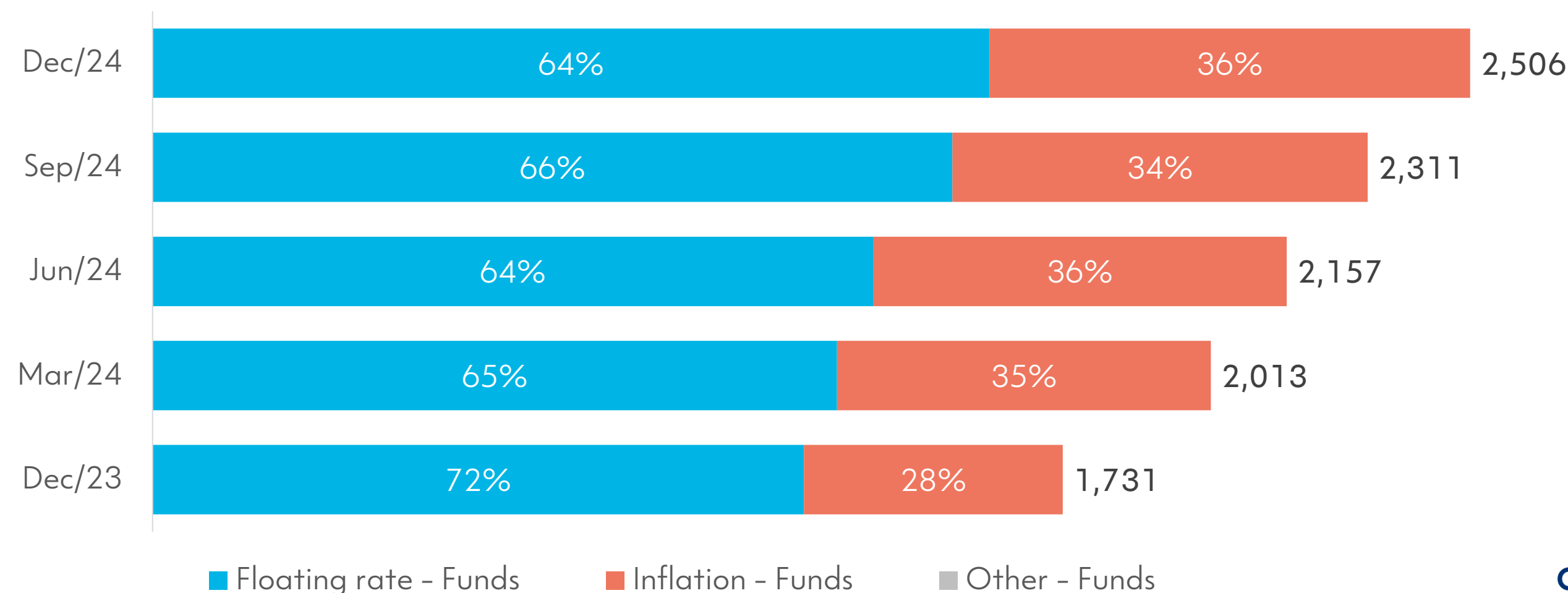
BRL million

■ Financial Result ■ Results from the Operation



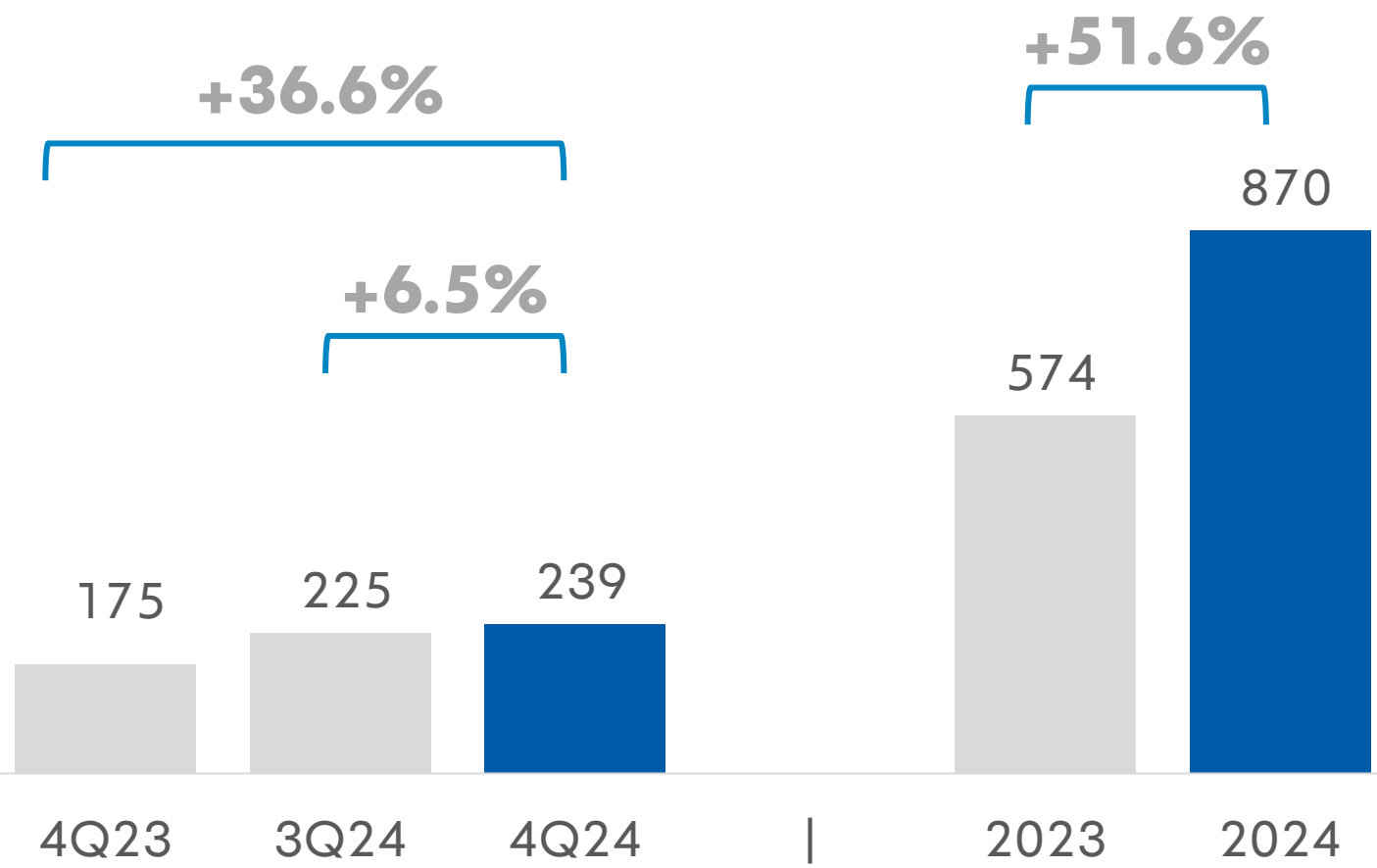
Investment Portfolio Composition – Caixa Capitalização

% Financial investments (million)



Revenue from Services – Caixa Consórcio

BRL million

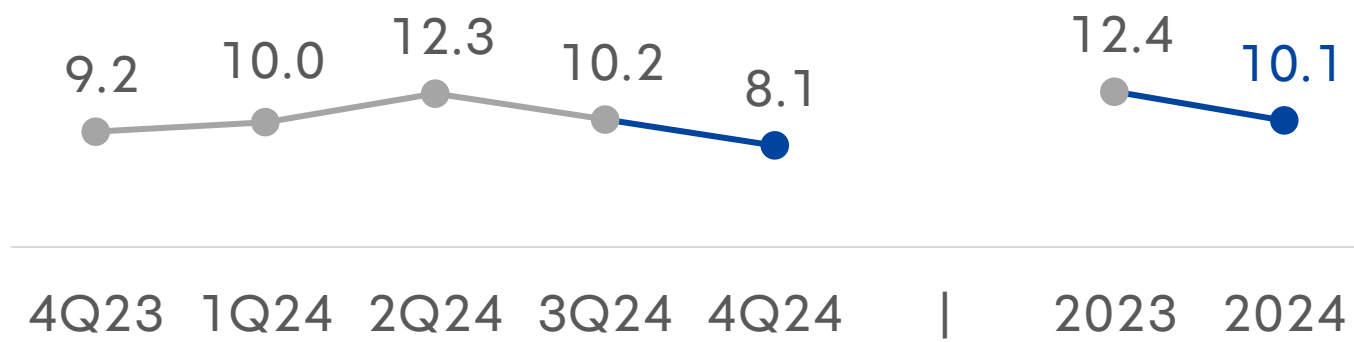


Operating Indicators

Administrative Expenses Ratio (IDA)

Caixa Consórcio

Administrative Expenses
% Operating Revenue

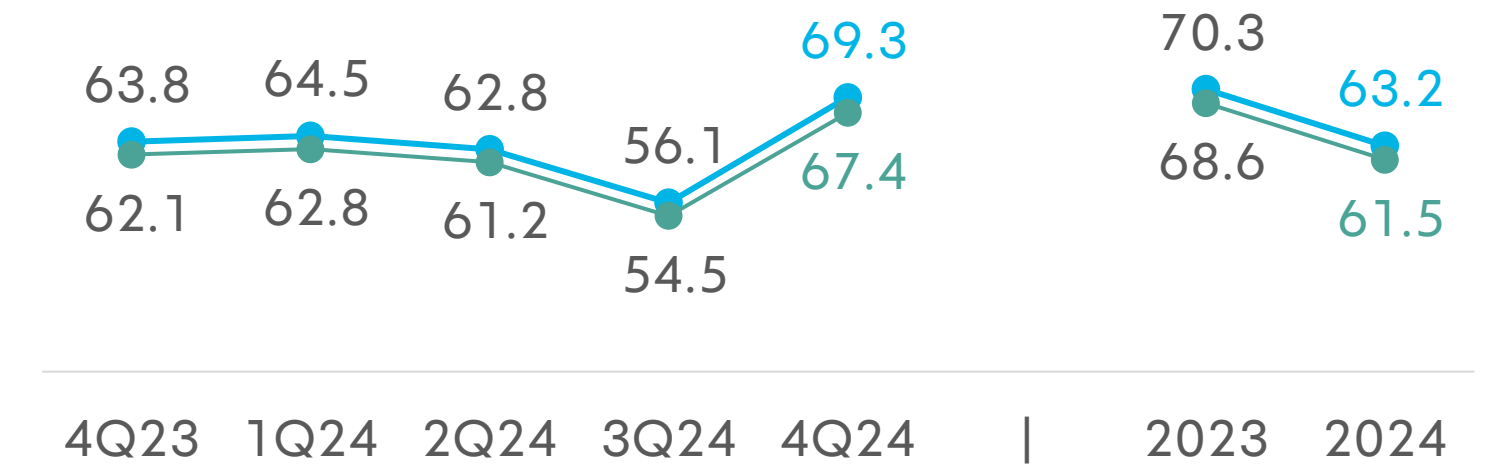


Combined (IC) and Expanded (ICA) Ratio

Caixa Consórcio

General and Administrative Expenses

- IC: % Operating Revenue
- ICA: % Operating Revenue + Financial Result

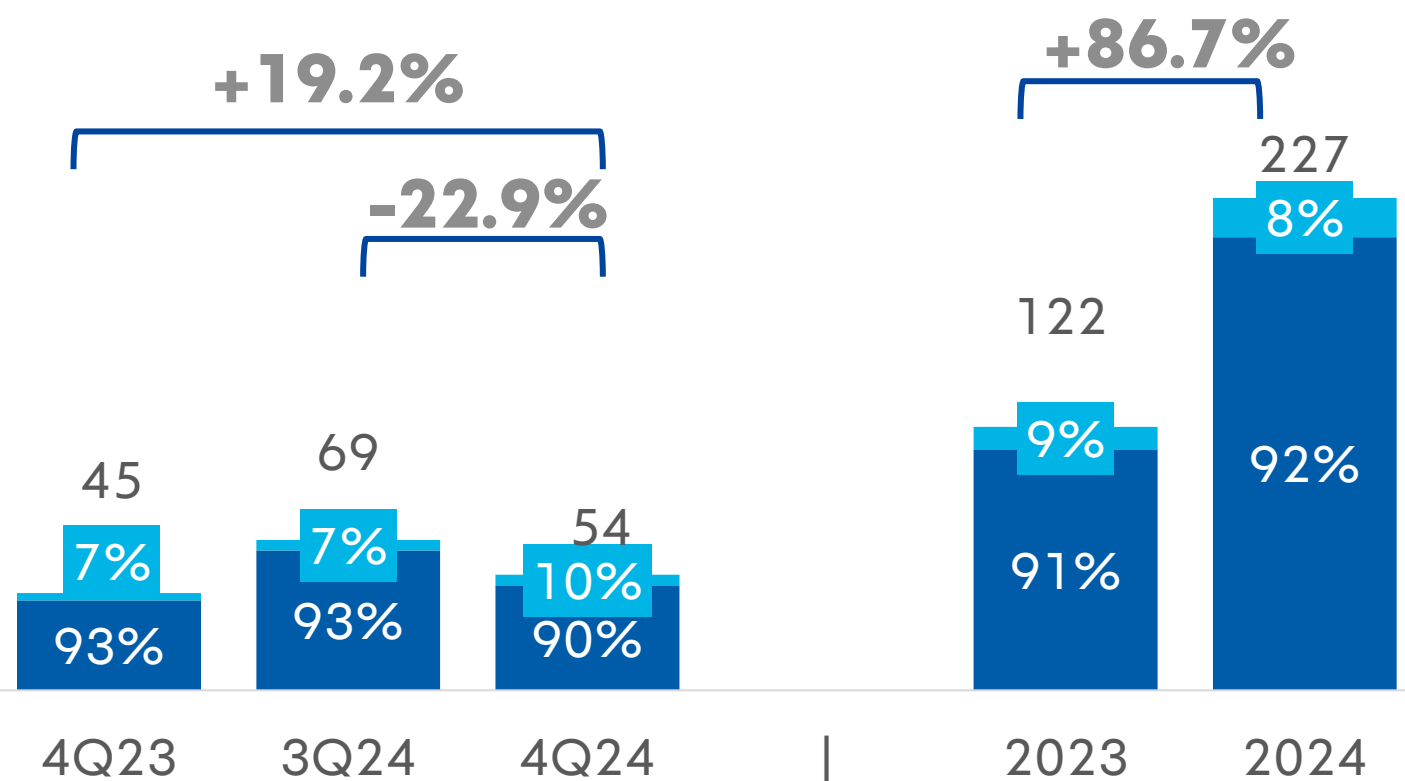


Net Income (Operating vs. Financial)

Caixa Consórcio

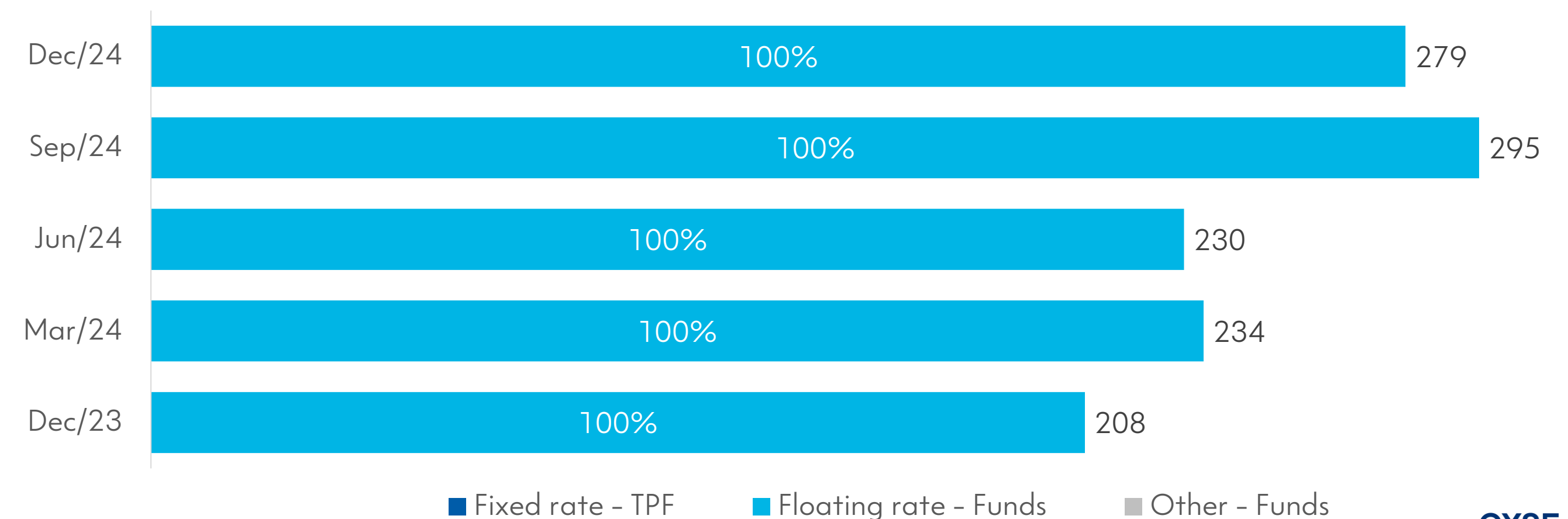
BRL million

- Financial Result
- Results from the Operation



Investment Portfolio Composition – Caixa Consórcio

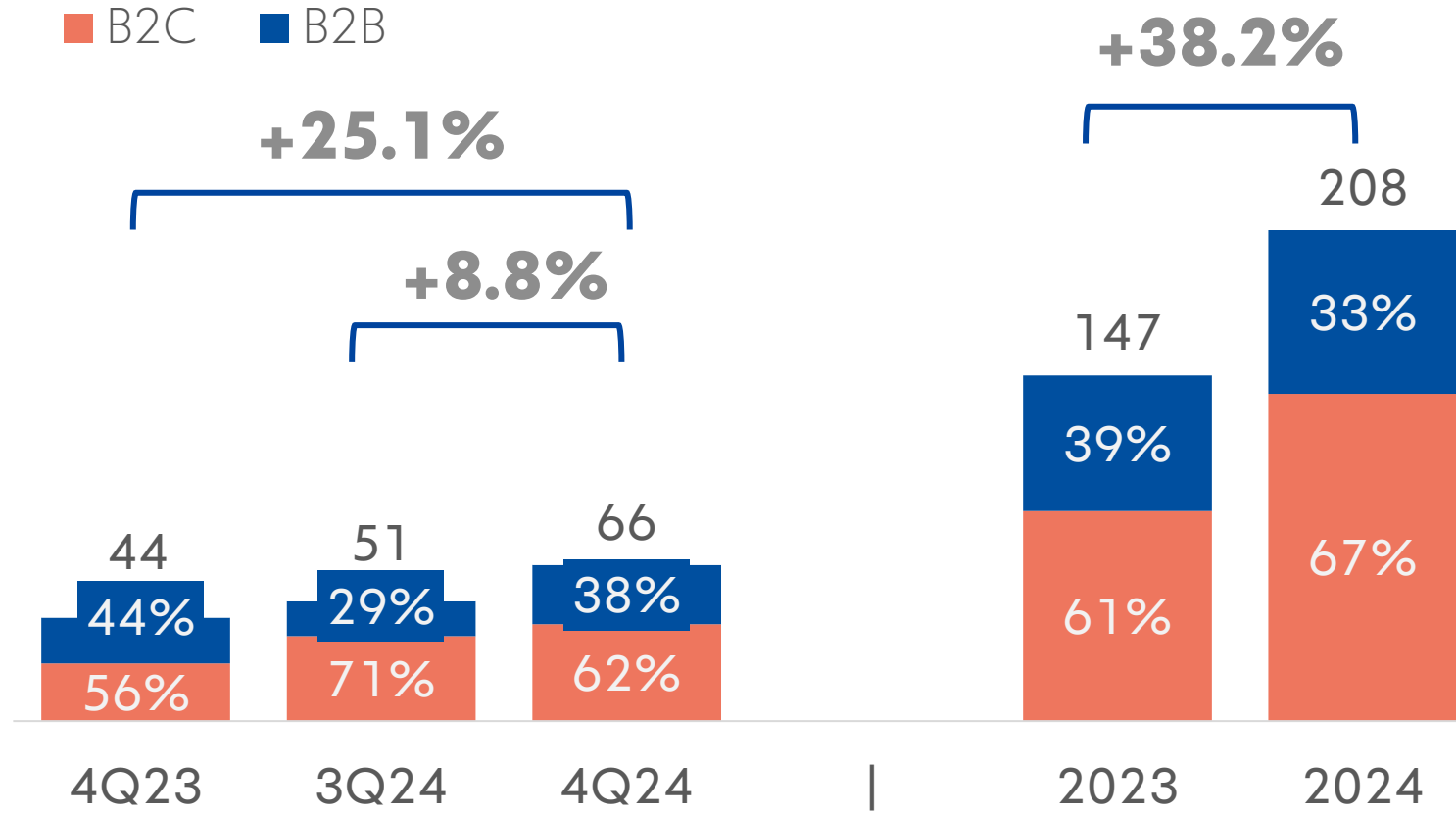
% Financial investments (million)



Assistance Revenues

BRL million

■ B2C ■ B2B

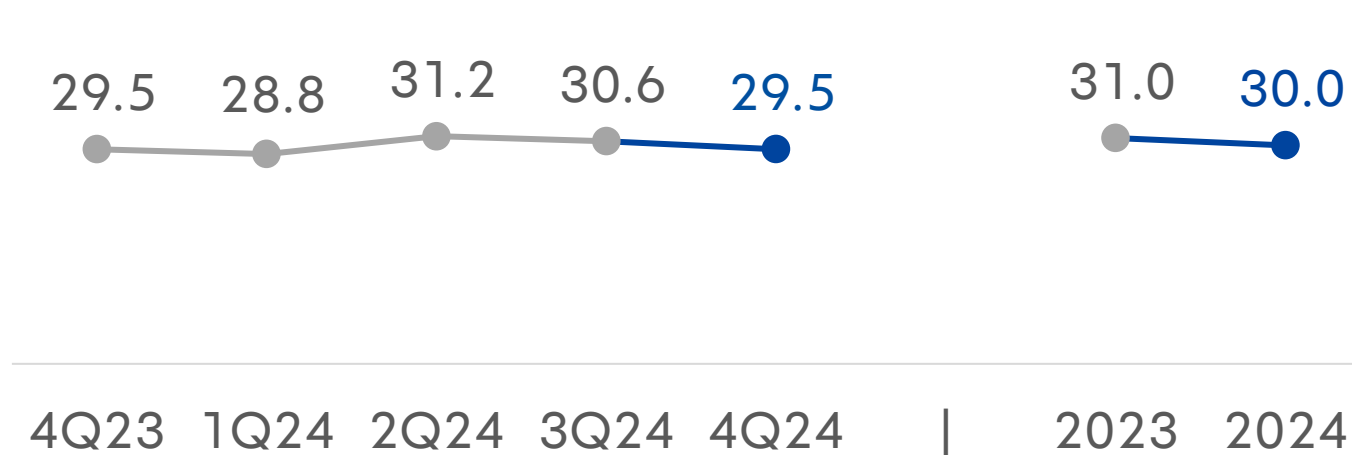


Operating Indicators

Administrative Expenses Ratio (IDA)

Caixa Assistência

Administrative Expenses
% Operating Revenue



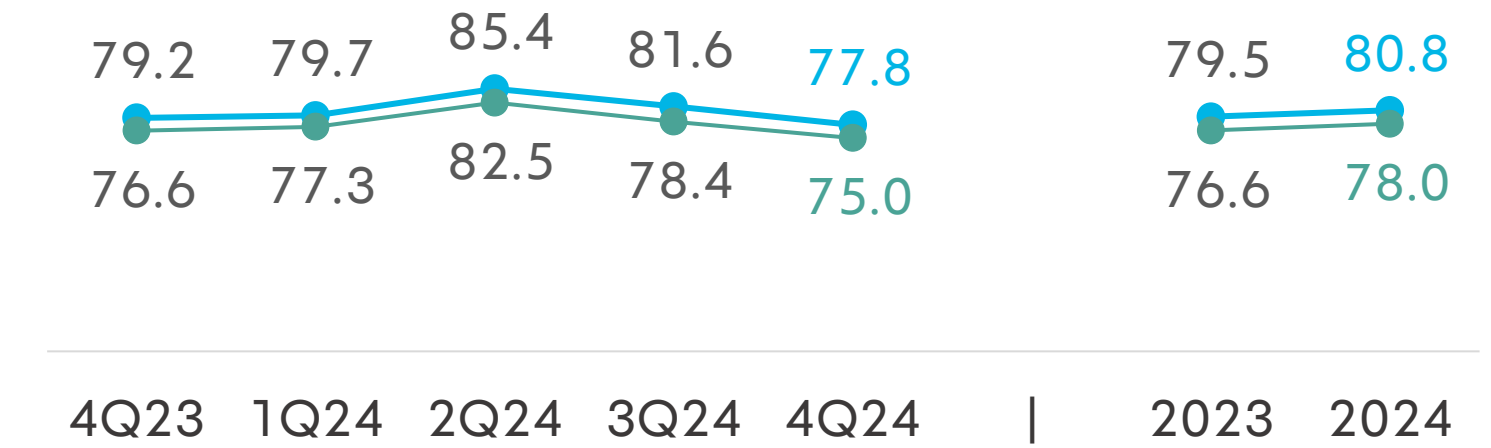
Combined (IC) and Expanded (ICA) Ratio

Caixa Assistência

General and Administrative Expenses

● IC: % Operating Revenue

● ICA: % Operating Revenue + Financial Result

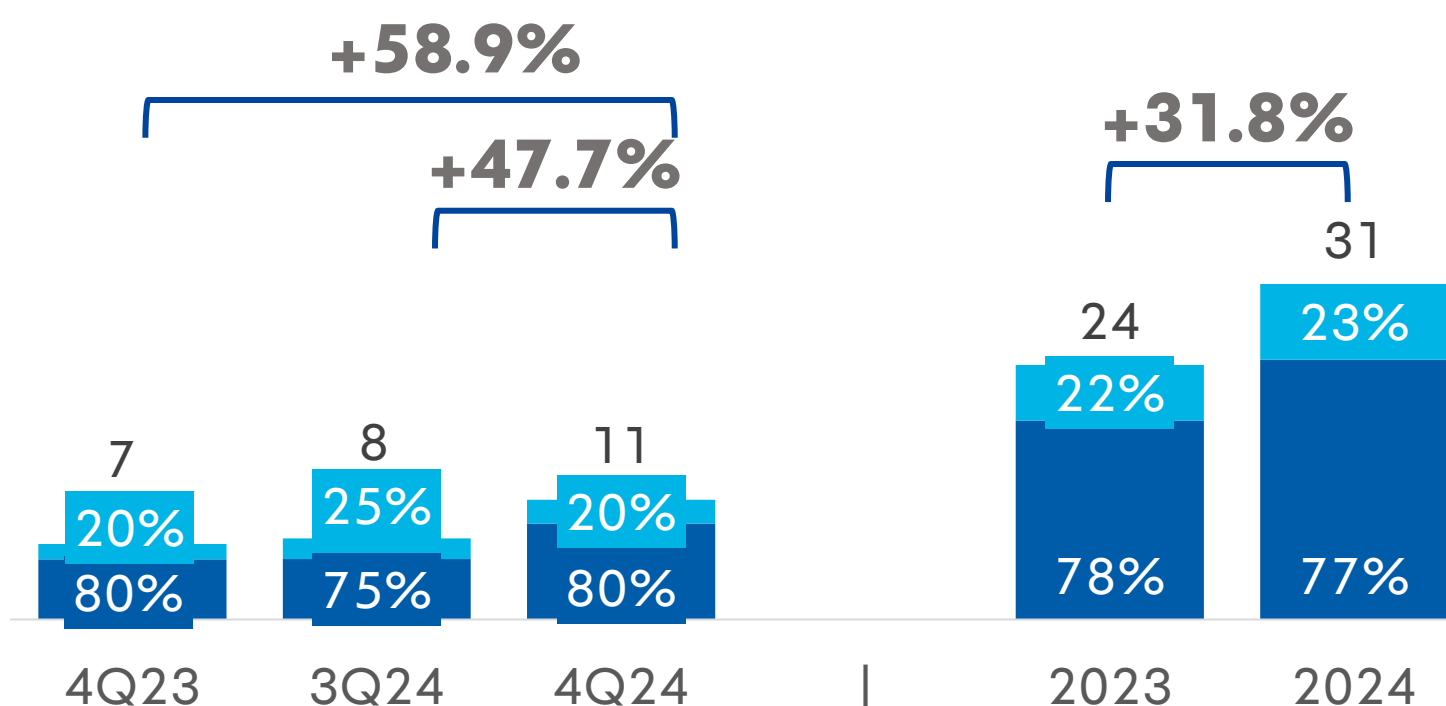


Net Income (Operating vs. Financial)

Caixa Assistência

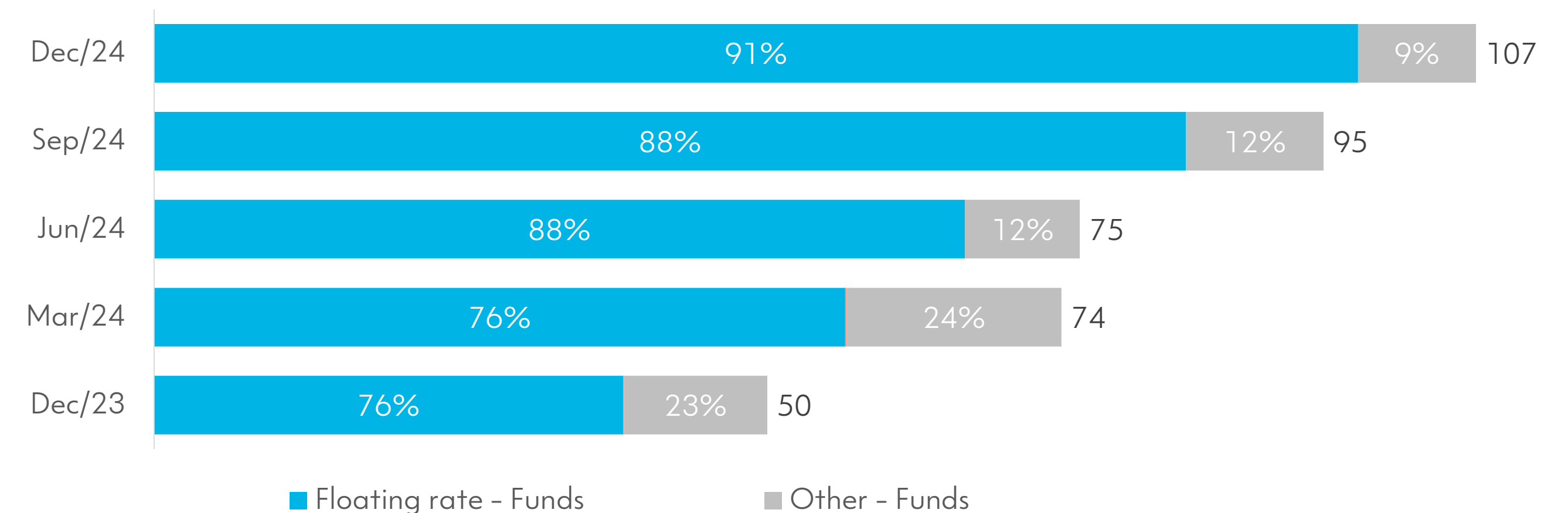
BRL million

■ Financial Result ■ Results from the Operation



Investment Portfolio Composition – Caixa Assistência

% Financial investments (million)



This presentation contains forward-looking statements relating to the prospects of the business, estimates for operating and financial results, and those related to growth prospects of CAIXA Seguridade. These are merely estimates and projections and, as such, are based exclusively on the expectations of CAIXA Seguridade's management. Such forward-looking statements depend, substantially, on external factors, in addition to the risks disclosed in CAIXA Seguridade's other disclosure documents and are, therefore, subject to change without prior notice. The Company's non-financial information and estimates were not reviewed by the independent auditors.

The verbs "anticipate", "believe", "estimate", "expect", "forecast", "plan", "predict", "project", "target" and other similar verbs are intended to identify these forward-looking statements, which involve risks and uncertainties that could cause actual results to differ materially from those projected in this presentation and do not guarantee any future CAIXA Seguridade's performance. The factors that might affect performance include, but are not limited to: (i) market acceptance of CAIXA Seguridade's services; (ii) volatility related to the Brazilian economy and financial and securities markets, and the highly competitive industry CAIXA Seguridade operates in; (iii) changes in domestic and foreign legislation and taxation, and government policies related to the social security markets; (iv) increasing competition from new entrants to the Brazilian markets; (v) ability to keep up with rapid changes in technological environment; (vi) ability to maintain an ongoing process for introducing competitive new products and services, while maintaining the competitiveness of existing ones; and (vii) ability to attract clients. Other factors that could materially affect results can be found in CAIXA Seguridade's annual report.

All forward-looking statements in this presentation are based on information and data available as of the date they were made, and CAIXA Seguridade undertakes no obligation to update them in light of new information or future development.

CAIXA *Seguridade*

Investor Relations

ri@caixaseguridade.com.br