

**CAIXA**  
Seguridade

**10** ANOS

APRESENTAÇÃO  
INSTITUCIONAL

**2T25**

APRESENTAÇÃO  
INSTITUCIONAL

**2T25**

**1**

**VISÃO** GERAL

**2**

**ESTRATÉGIA** COMERCIAL

**3**

DESTAQUES **2T25**

**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**



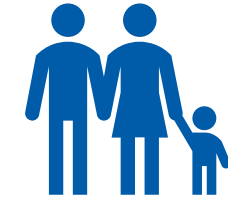
**656,7 mil**

Pessoas que a Caixa viabilizou o acesso à moradia própria



**BRL 104,6 bi**

Benefícios sociais distribuídos



**20,7 mi**

Famílias alcançadas pelo Bolsa Família

**Instituição Financeira Relevante**



**BRL 1,3 tri**

Carteira de Crédito



**BRL 151,5 bi**

Credito total concedido



**66,8%**

Do market share de financiamento imobiliário



**BRL 2,1 tri**

Em ativos



**98%**

De presença nos municípios brasileiros



**153 MILHÕES**  
CLIENTES PESSOA FÍSICA



**2,1 MILHÕES**  
CLIENTES PESSOA JURÍDICA



**4,2 mil**  
AGÊNCIAS E POSTOS DE ATENDIMENTO



**21,5 mil**  
CORRESPONDENTES E LOTÉRICAS



**23,3 MIL**  
FUNCIONÁRIOS COM VENDAS RECORRENTES



**46,9 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

**CAIXA**

### 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)

**CXSE**  
B3 LISTED NM

### LISTAGEM

Listada no segmento Novo Mercado da B3, com 20,0% 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

**JVs**

### INVESTIDAS PRIVADAS

Flexibilidade e rápida tomada de decisão, com governança compartilhada

LINHA DO TEMPO

1967

Fundação da Caixa Seguros

2001

CAIXA e CNP firmam parceria de 20 anos

2015

Criação da Caixa Seguridade e Contrato de Outorga

2020

Assinatura de novas parcerias e criação da Caixa Corretora

2021

IPO / Listagem Novo Mercado B3  
Novas parcerias e corretora própria operacionais

2025

2050

Prazo do Contrato de Outorga (Renovável)

2001

Início da Operação

2021

Carteira em *run-off*

2021

Início da Operação

2045

Prazo da parceria

2021

Início da Operação

2040

Prazo da parceria

CAIXA  
Seguridade

CNP Seguros  
holding | Brasil

CAIXA  
Vida e Previdência

CAIXA Residencial CAIXA Capitalização

CAIXA Consórcio CAIXA Assistência

**CAIXA** Participação de 80,0%

ACIONISTAS MINORITÁRIOS  
(20,0% de Free Float)

**CAIXA** Seguridade

Parcerias Run-on - BANCASSURANCE CAIXA

**CAIXA**  
Corretora

**CAIXA**  
Vida e Previdência

**CAIXA**  
Residencial

**CAIXA**  
Capitalização

**CAIXA**  
Consórcio

**CAIXA**  
Assistência

Run-off

**CNP** Seguros  
holding | Brasil

Bancassurance  
PAN

,too  
seguros PAN  
Corretora  
de Seguros

Participação  
Econômica

100%

60%

75%

75%

75%

75%

48,25%

49%

Ações ON  
(votante)

100%

49,0%

49,9%

49,9%

49,9%

49,9%

48,25%

49%

Parceiros

-

**CNP**  
assurances

TOKIO MARINE  
SEGURADORA

Icatu

**CNP**  
assurances

tempo  
ASSIST

**CNP**  
assurances

BTGPactual

Prazo

-

2045

2040

-

-

Segmentos

Corretagem

Vida  
Prestamista  
Previdência

Habitacional  
Residencial

Capitalização

Consórcio

Serviços de  
Assistência

Habitacional

Seguros e  
Corretagem

## SEGUROS

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

### PRODUTOS E MARKET SHARE<sup>1</sup>



**HABITACIONAL**  
49,6%



**RESIDENCIAL**  
17,4%



**VIDA<sup>2</sup>**  
4,5%

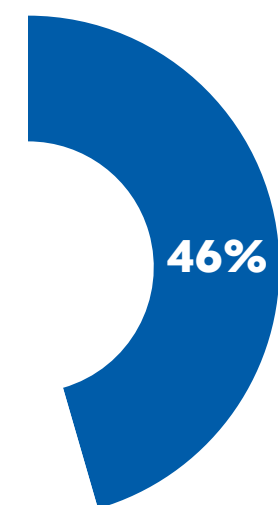


**PRESTAMISTA**  
5,7%



**SERVIÇOS DE ASSISTÊNCIA**

### REPRESENTATIVIDADE<sup>3</sup>



46%

**Negócio de Seguro**

## ACUMULAÇÃO

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

### PRODUTOS E MARKET SHARE<sup>1</sup>



**PREVIDÊNCIA**  
15,4%



**CONSÓRCIO**  
3,3%



**CAPITALIZAÇÃO**  
5,1%

### REPRESENTATIVIDADE<sup>3</sup>



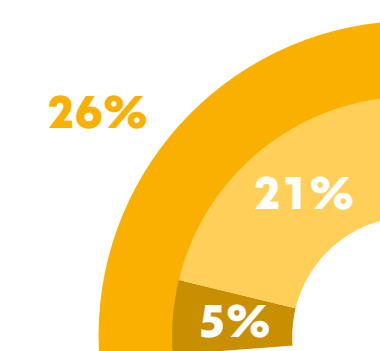
28%

**Negócio de Acumulação**

## DISTRIBUIÇÃO

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

### REPRESENTATIVIDADE<sup>3</sup>



26%

21%

5%

**Negócio de Distribuição**

Relacionado a Seguro

Relacionado à Acumulação

Notas: (1) Fonte: Base de dados da SUSEP em junho de 2025, exceto Consórcio (fonte: Banco Central em março de 2025); (2) Não inclui seguro de acidentes pessoais; (3) Participação na margem operacional total no 2T25.  
Nota: As métricas financeiras utilizadas são baseadas no IFRS4.

PLAYER #1 EM SEGURO HABITACIONAL<sup>1</sup>



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

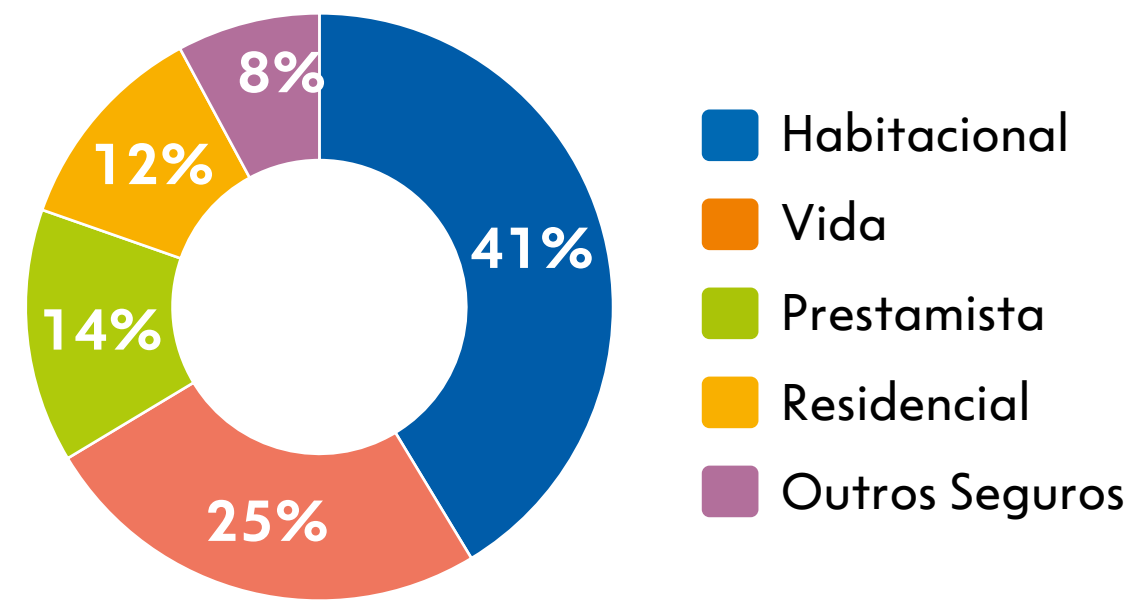
COM SUPORTE DO LÍDER ABSOLUTO EM CRÉDITO HABITACIONAL

**66,8%** MARKET SHARE DO BANCO CAIXA NO MERCADO DE CRÉDITO HABITACIONAL<sup>3</sup>

SEGMENTOS DIVERSIFICADOS E DE ALTA CONFIABILIDADE

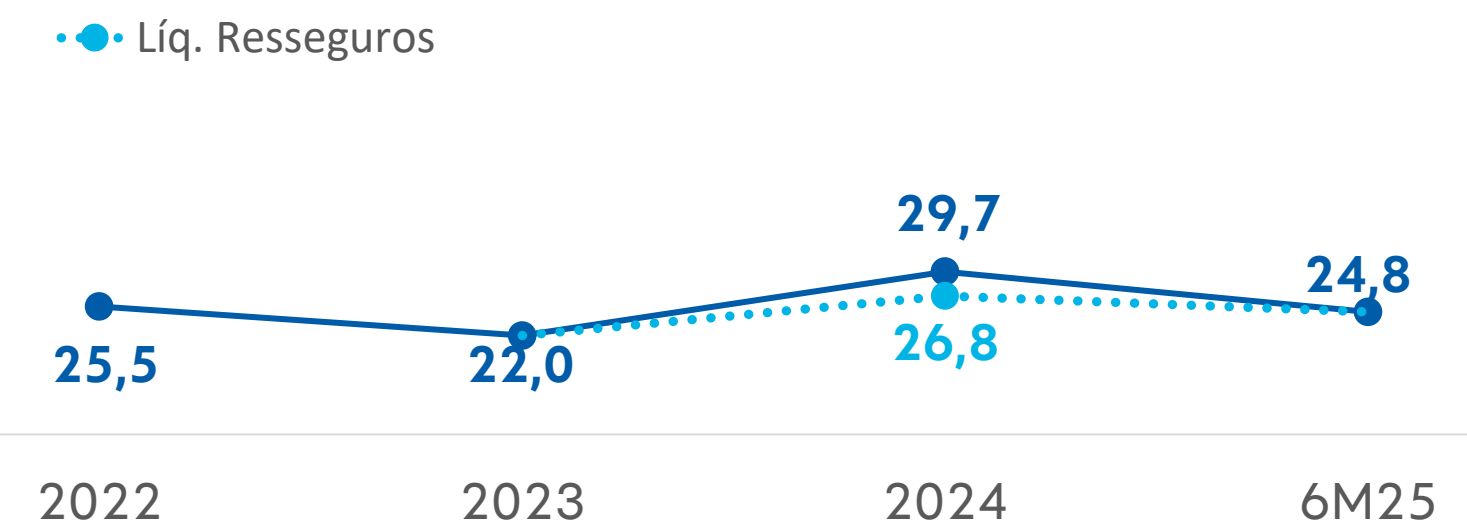
Prêmios Emitidos

% Prêmios Emitidos (2T25)



Taxa de Sinistralidade

% Prêmios Ganhos

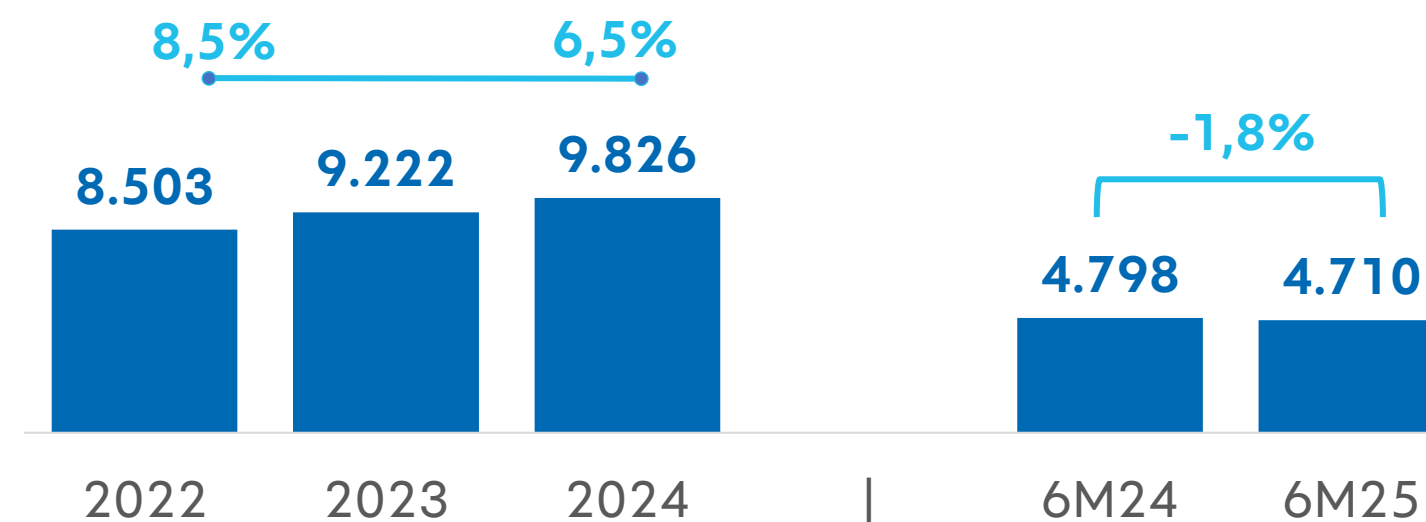


HISTÓRICO COMPROVADO DE CRESCIMENTO EM DIVERSOS PRODUTOS

Prêmios Emitidos e Crescimento

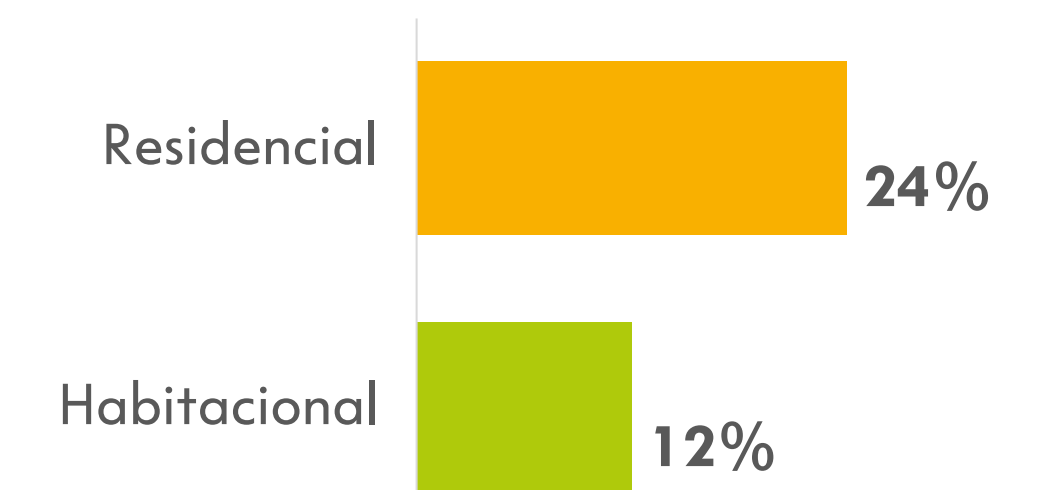
BRL milhões e %

CAGR<sub>22-24</sub>: 7,5%



Crescimento dos Prêmios Emitidos por Segmento

% 6M25 vs. 6M24



Notas: (1) Fonte: Base de dados da SUSEP em junho de 2025; (2) Valor normalizado exclui sinistros excepcionais das enchentes no Rio Grande Sul e prestamista; (3) Market share da Caixa no mercado de crédito em março de 2025. Nota: As métricas financeiras utilizadas são baseadas no IFRS4.

3º MAIOR PLAYER EM PREVIDÊNCIA<sup>1</sup>

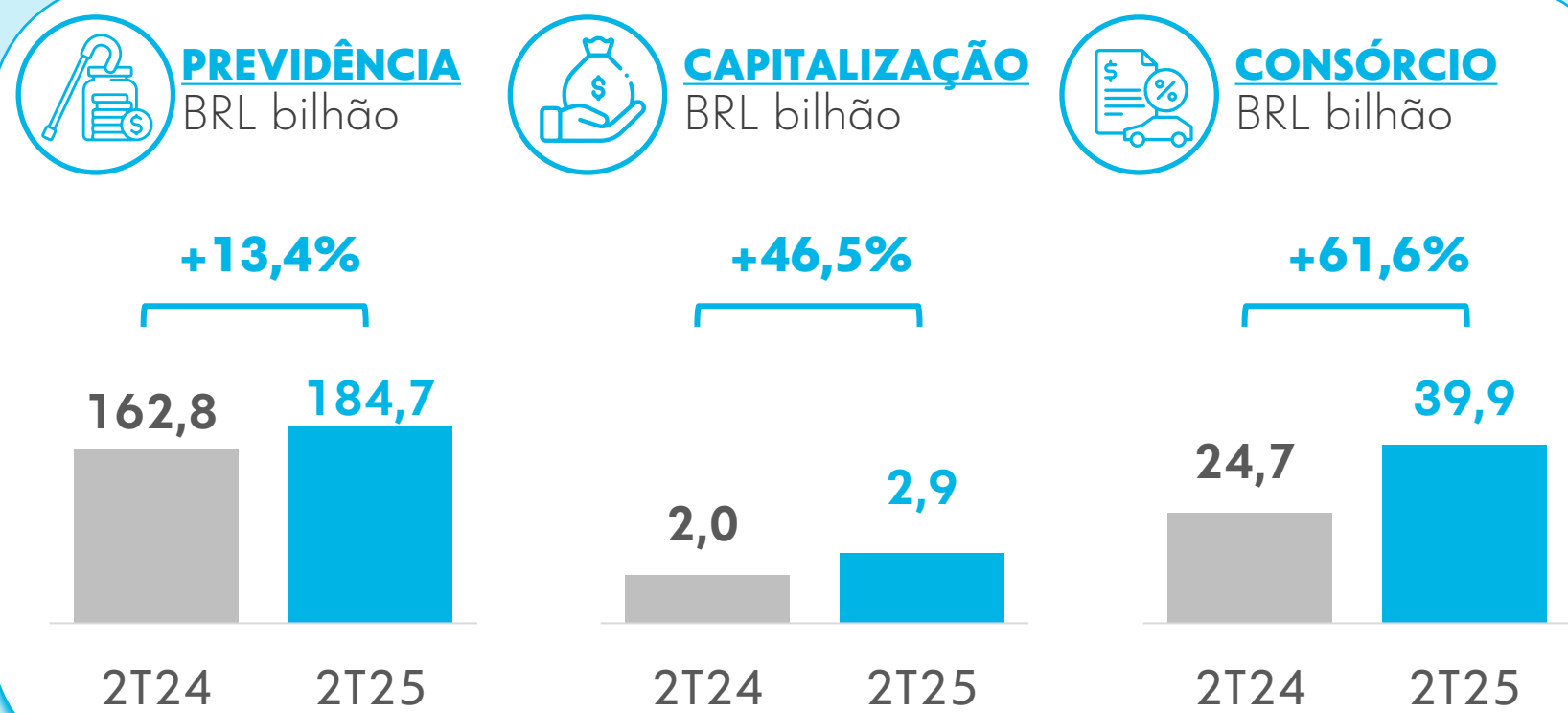
CRESCIMENTO RELEVANTE EM RESERVAS

RECEITAS RECORRENTES

TAXA DE ADMINISTRAÇÃO ESTÁVEL E SAUDÁVEL

CONTRIBUIÇÃO LÍQUIDA POSITIVA E CONSISTENTE

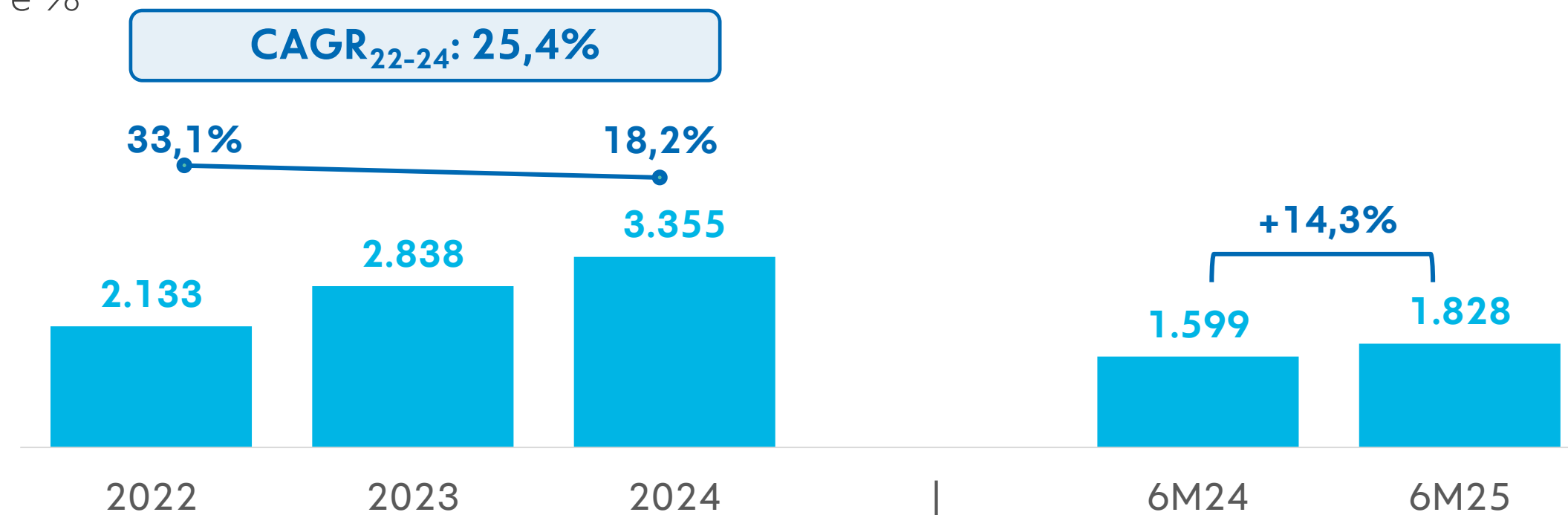
CRESCIMENTO CONTÍNUO DAS RESERVAS IMPULSIONANDO A EXPANSÃO DA RECEITA



UNIDADE DE NEGÓCIO-CHAVE COM SÓLIDO POTENCIAL DE EXPANSÃO

Receita Operacional e Crescimento

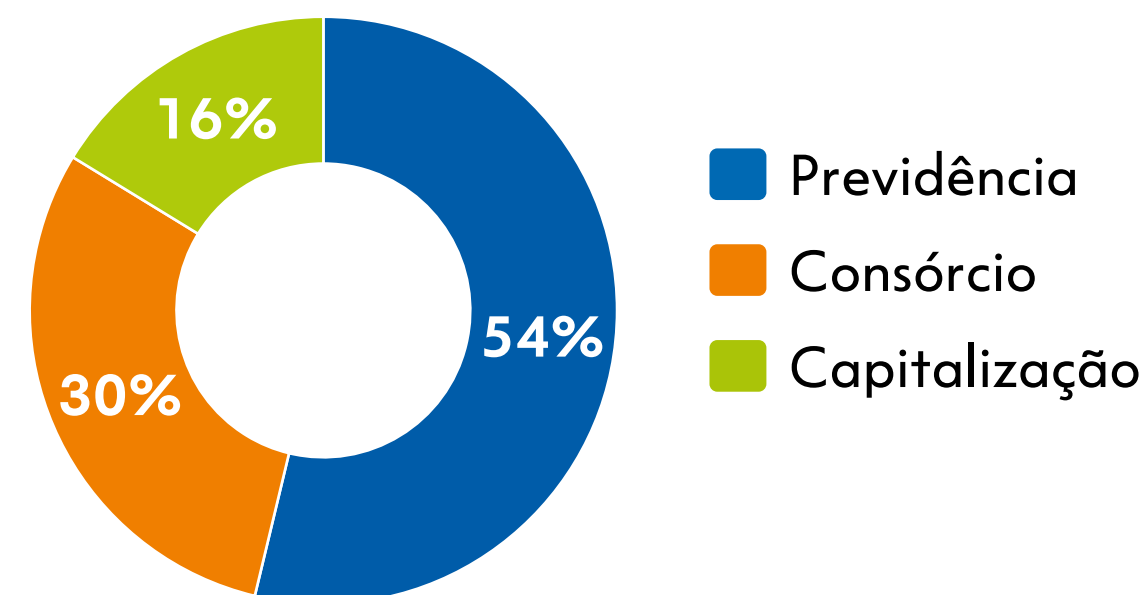
BRL milhões e %



CRESCIMENTO ACELERADO EM CONSÓRCIO E CAPITALIZAÇÃO

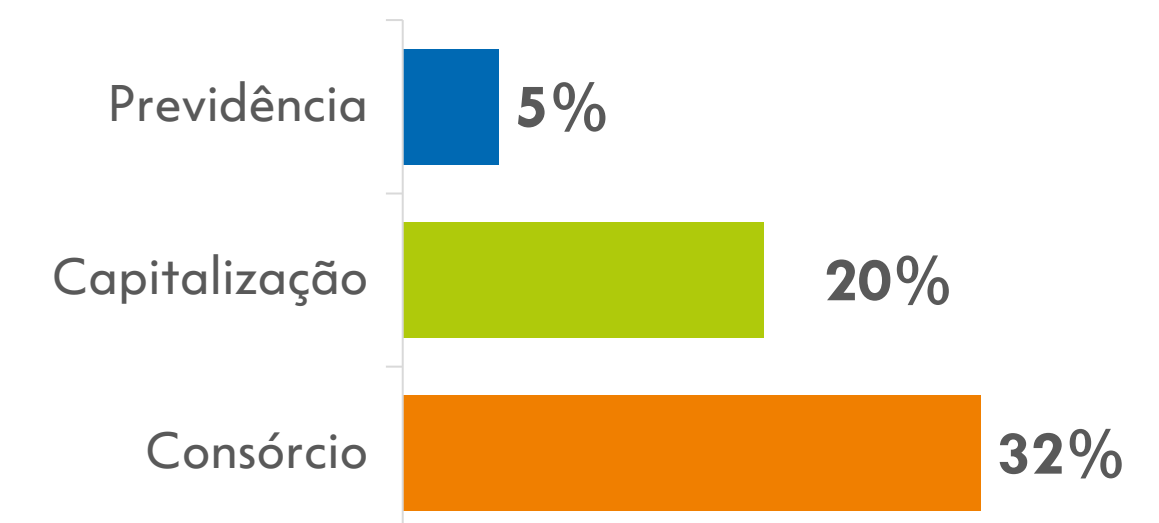
Receita Operacional por Segmento

% Receita Operacional (6M25)



Crescimento da Receita Operacional por Segmento

% 6M25 vs. 6M24



Nota: (1) Fonte: Base de dados da SUSEP em junho de 2025.  
Nota: As métricas financeiras utilizadas são baseadas no IFRS4.

**ELEVADA CAPACIDADE DE GERAÇÃO DE CAIXA**

**MANDATÓRIO**  
PELA LEGISLAÇÃO  
BRASILEIRA<sup>(1)</sup>

**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

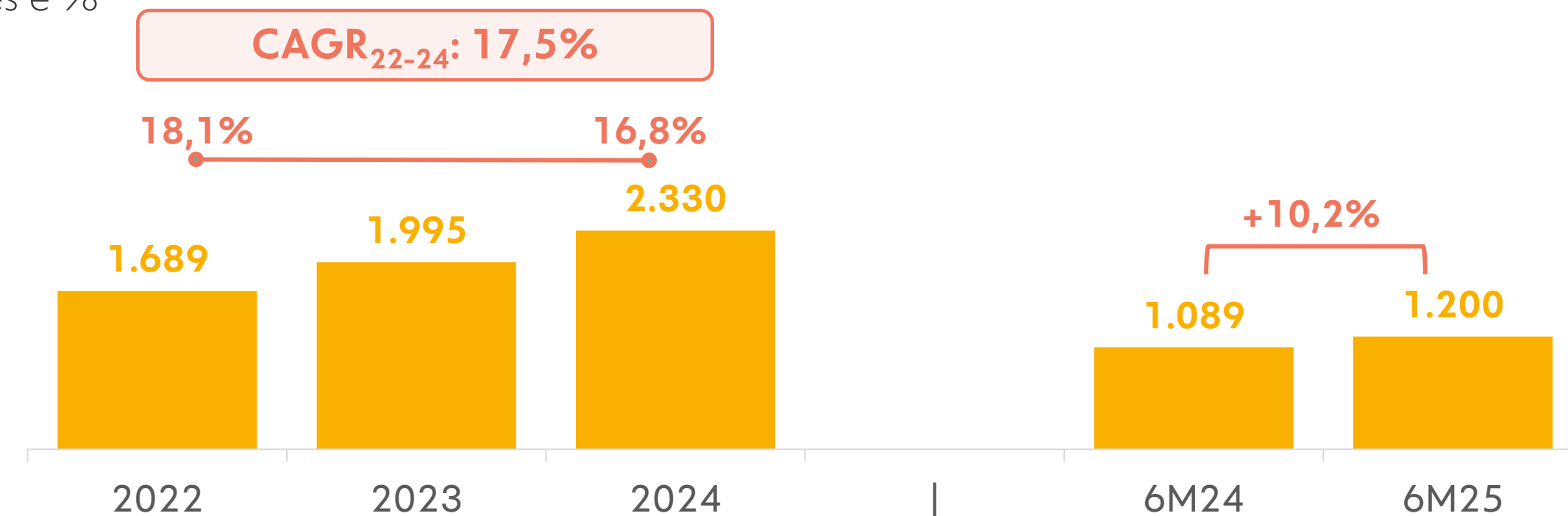
**CAIXA** Corretora

**43,4%** (6M25)  
DAS RECEITAS DA CAIXA SEGURIDADE<sup>1</sup>

**RECEITAS RECORRENTES**

**Receita de Corretagem<sup>2</sup> e Crescimento**

BRL milhões e %

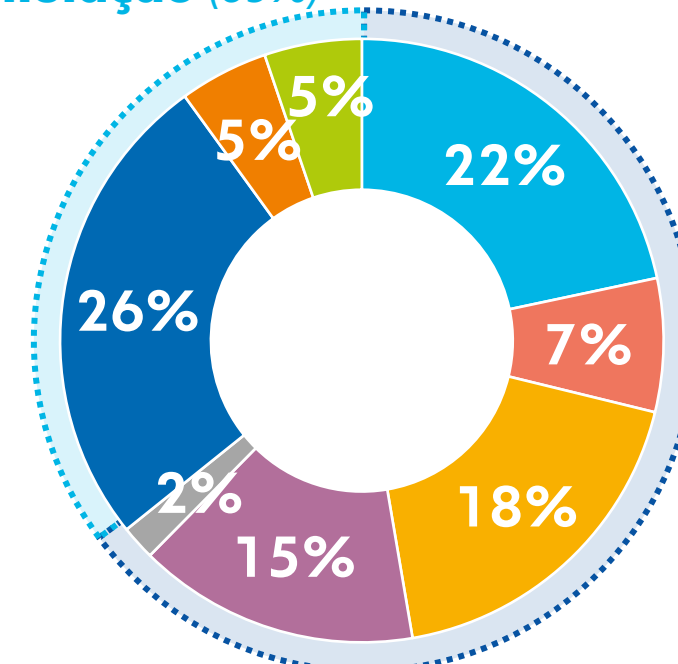


**SÓLIDO CRESCIMENTO, SUSTENTADO POR FORTES RECEITAS DE CORRETAGEM DE SEGUROS**

**Corretagem por Segmento<sup>1</sup>**

% Distribuição (6M25)

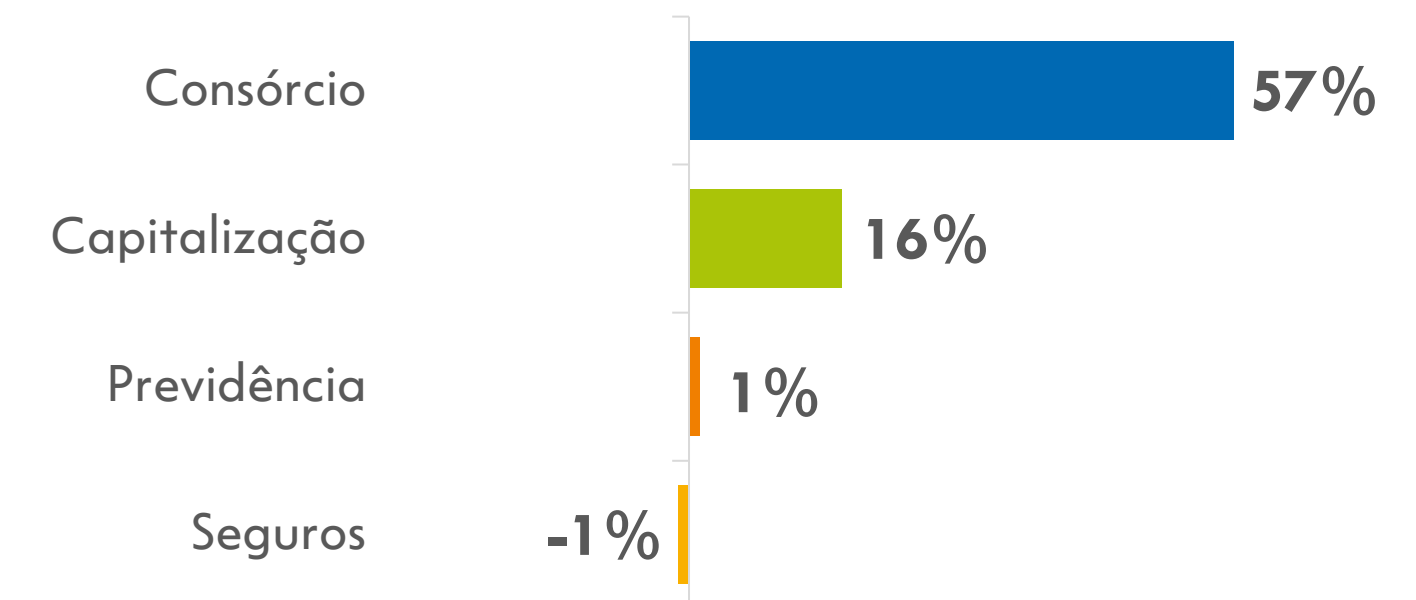
Acumulação (35%)



Seguro (65%)

**Crescimento da Corretagem por Segmento<sup>1</sup>**

% 6M25 vs. 6M24



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

Experiência



**Edgar Soares**  
CFO & IRO



**Sidney Soares Filho**  
Diretor Comercial e de Produtos



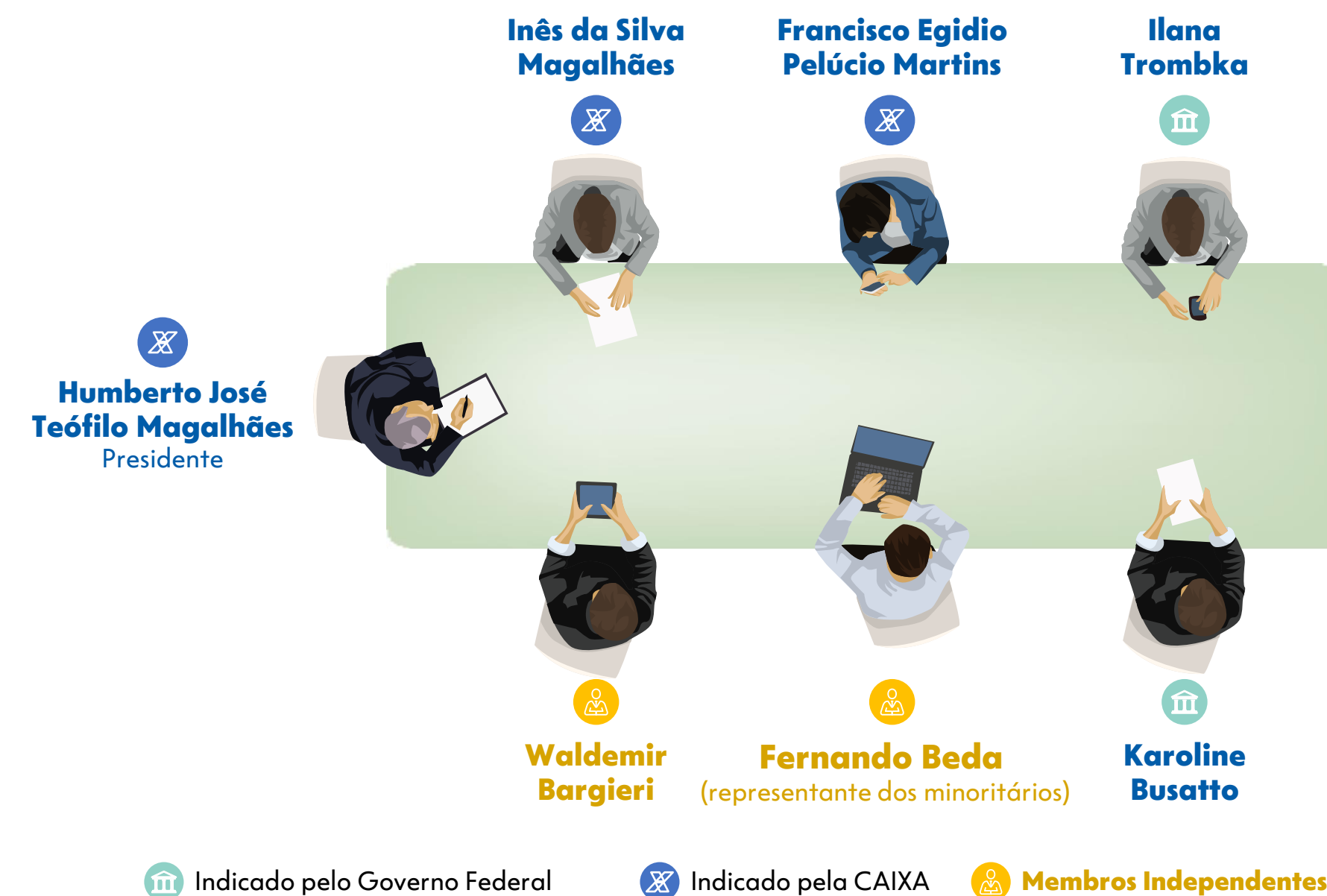
**Salvador Congentino Neto**  
Diretor de Governança Corporativa e Riscos



Educação



## CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO



## 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

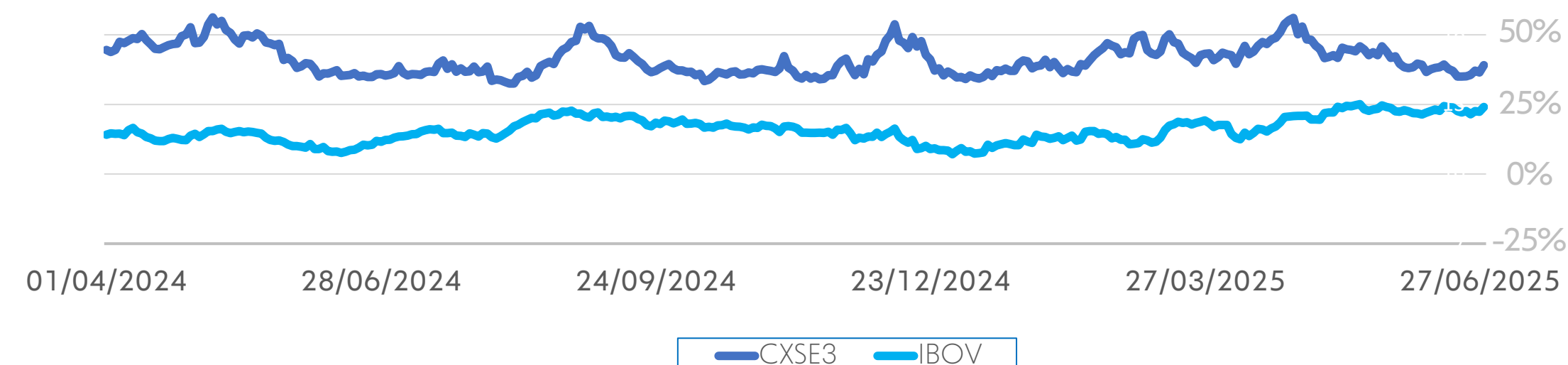
**20,0%** de Free Float  
(41% Estrangeiros, 14% PJ e 45% PF)

Preço de fechamento 2T25 de R\$ **14,69**

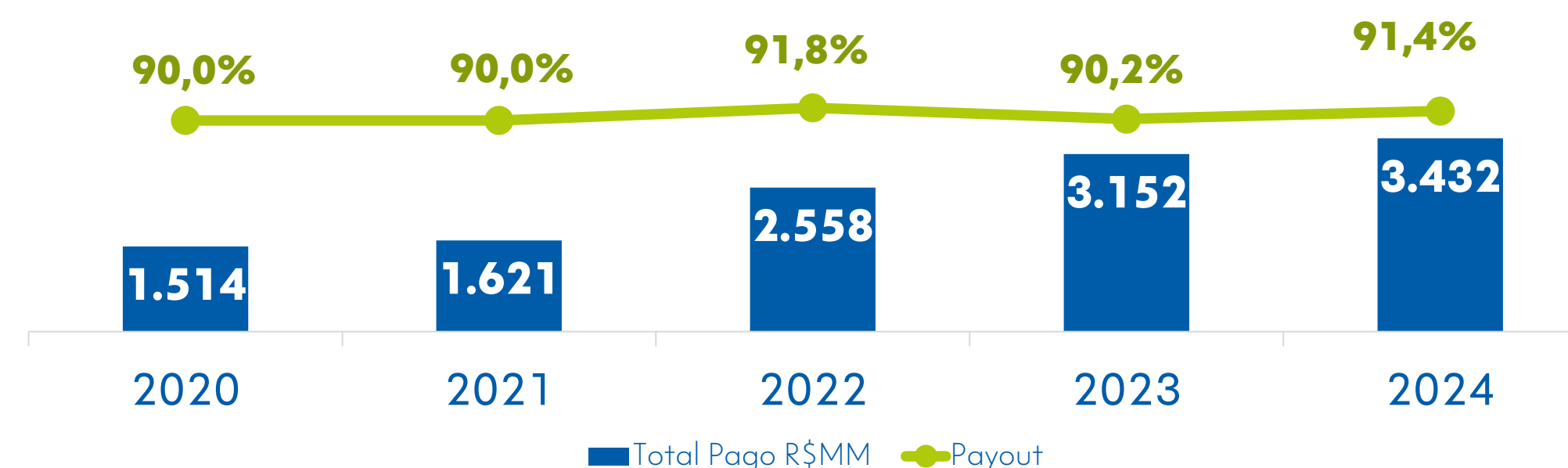
R\$ **44,07 bi** em valor de mercado

Volume Médio Diário de Negociação no 2T25: R\$ **73,9 mi**

## Desempenho da Ação

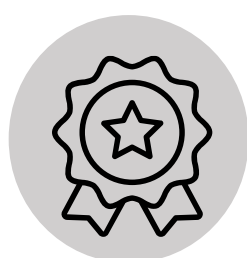


## Distribuição de Dividendos

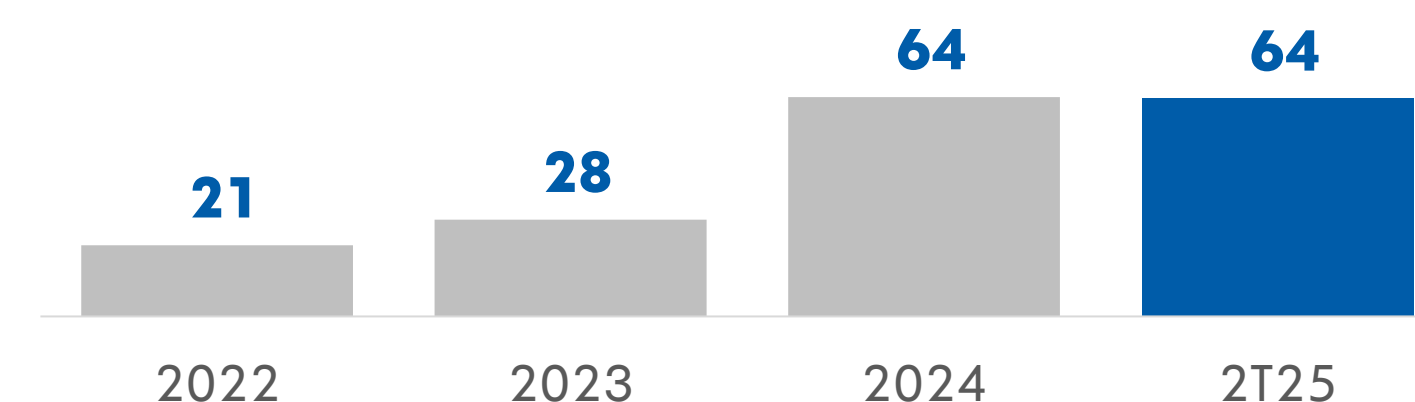


## Reconhecimento de Mercado

Inclusão nos índices IBOV, IBRX100 e MSCI



## Liquidez de Mercado ADTV de 12 meses (BRL mm)



APRESENTAÇÃO  
INSTITUCIONAL

**2T25**

1

**VISÃO** GERAL

2

**ESTRATÉGIA** COMERCIAL

3

DESTAQUES **2T25**

4

**DESEMPENHO** COMERCIAL E OPERACIONAL

**155**  
MILHÕES DE  
CLIENTES

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

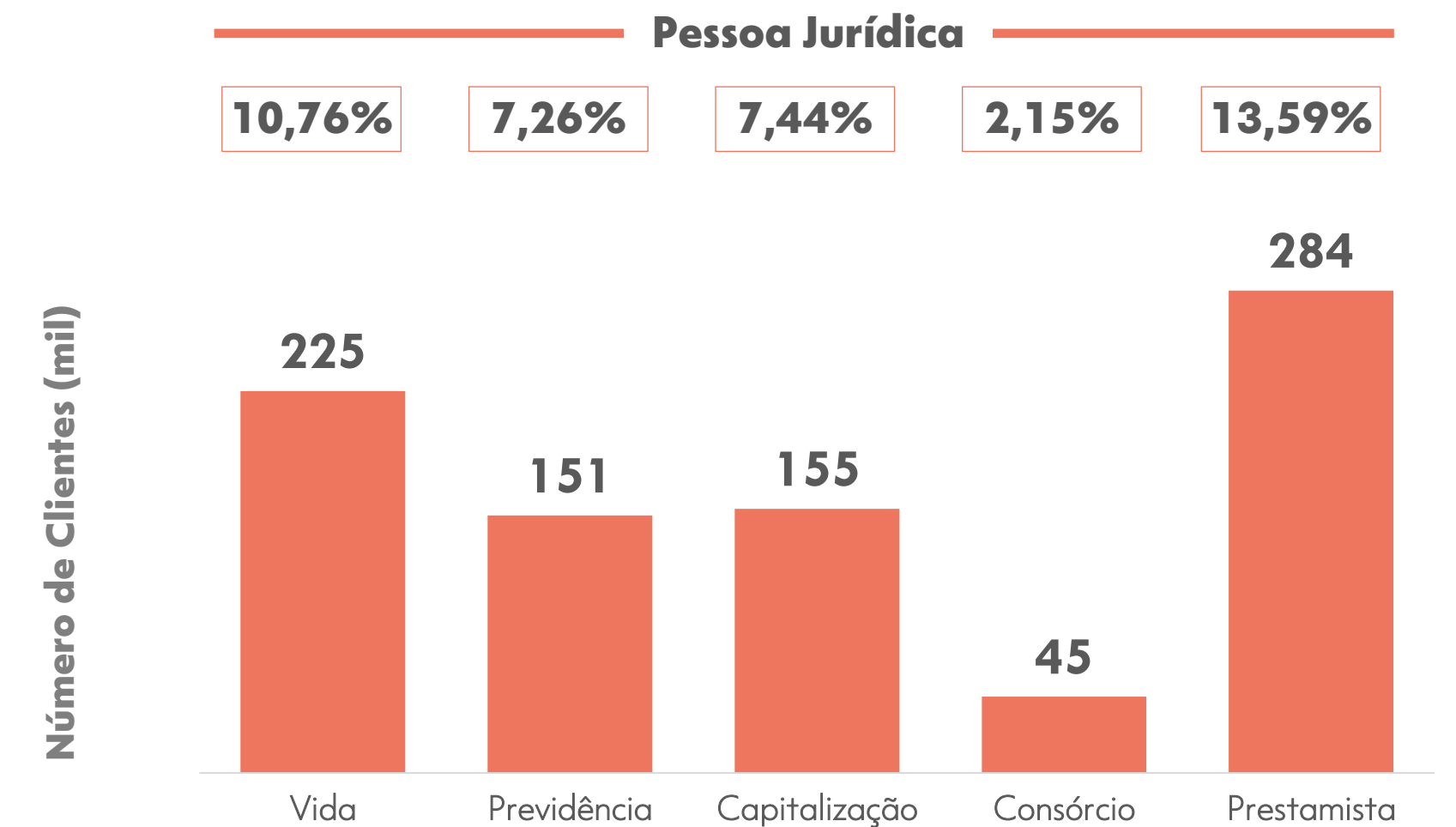
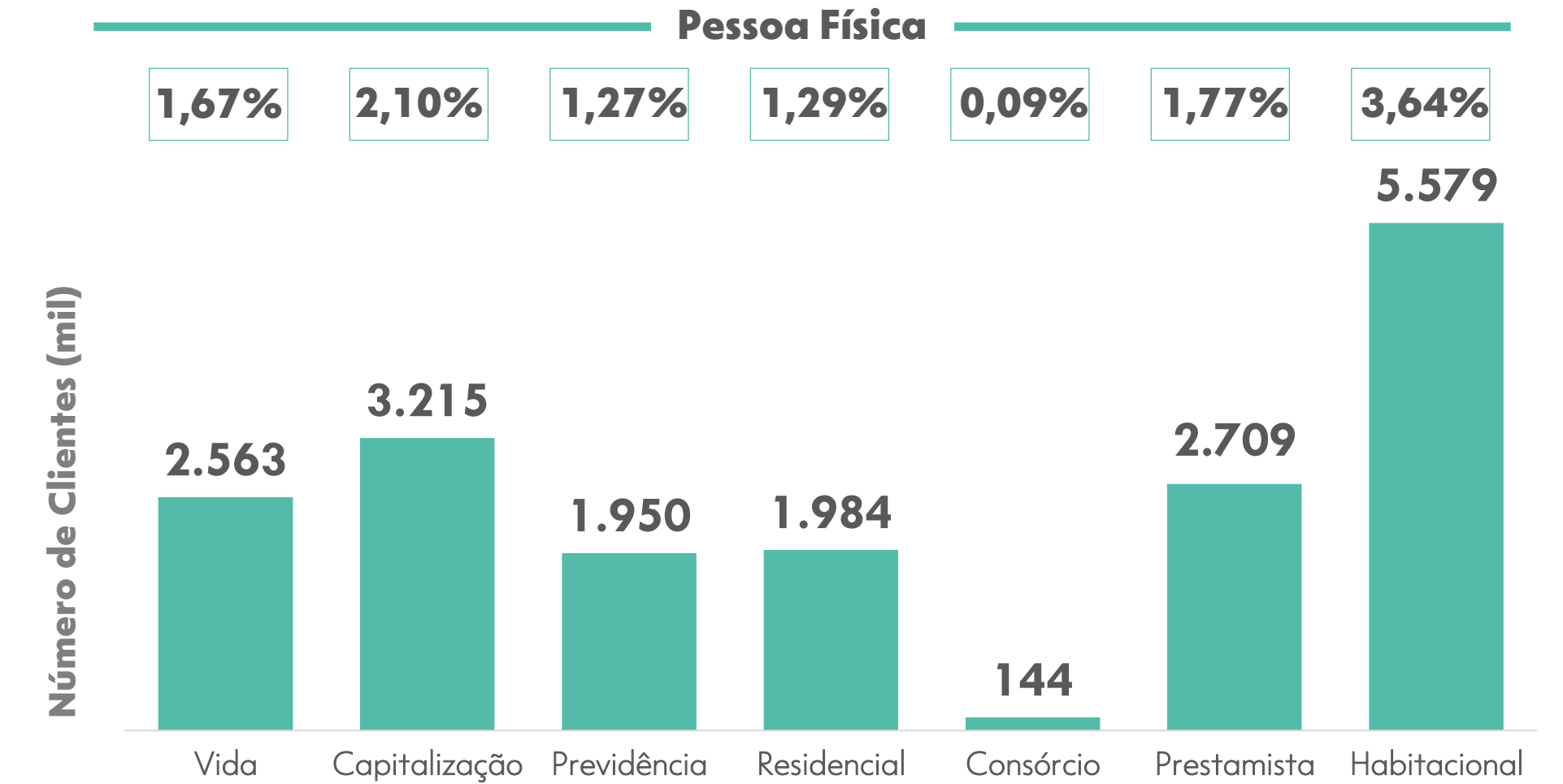
**153**  
Milhões

**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<sup>1</sup>

Classificação por pontos em categorias gera mobilização e engajamento

**23,2mil** 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



**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

APRESENTAÇÃO  
INSTITUCIONAL

**2T25**

1

**VISÃO** GERAL

2

**ESTRATÉGIA** COMERCIAL

3

DESTAQUES **2T25**

4

**DESEMPENHO** COMERCIAL E OPERACIONAL

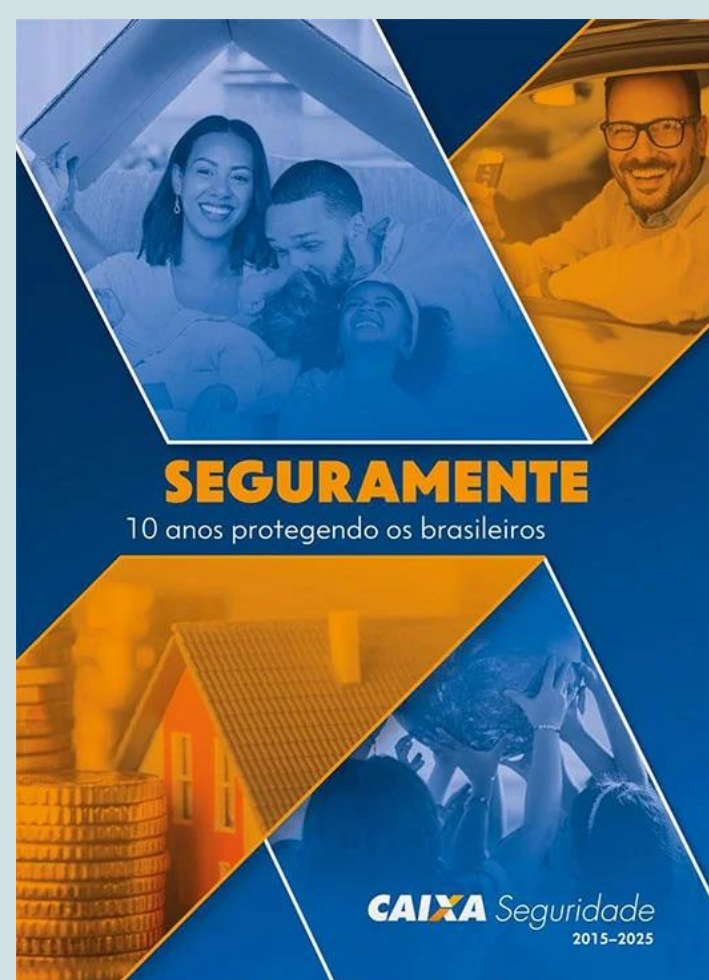
# COMEMORAÇÃO DO ANIVERSÁRIO DE 10 ANOS DA CAIXA SEGURIDADE

UMA DÉCADA  
FAZENDO DO FUTURO

## O NOSSO PRESENTE

**CAIXA**  
Seguridade

**10**  
ANOS



LANÇAMENTO DO  
LIVRO  
COMEMORATIVO  
"SEGURAMENTE",  
SOBRE UMA HISTÓRIA  
DE CONQUISTAS,  
PROTEÇÃO E  
COMPROMISSO  
COM O QUE MAIS  
IMPORTA.

## CAMPANHAS DE ANIVERSÁRIO

- Cashback de até R\$ 25 mil para aporte de **Previdência** e sorteios de R\$ 200 mil com o **Seguro Bem Estar**.
- 10% de desconto no valor da renovação para **Seguro Residencial**.
- Parcela reduzida em 30% no **Consórcio Imobiliário**, por 80 meses ou até a contemplação.
- Descontos para **Seguros Auto** e **Empresarial**.

# 2T25 + LARES PROTEGIDOS

## Novo recorde de prêmios emitidos

### HABITACIONAL

R\$ **984,6**<sup>mi</sup> +11,8%  
Prêmios Emitidos /2T24

+12,1%  
/6M24

### RESIDENCIAL

R\$ **280,2**<sup>mi</sup> +22,1%  
Prêmios Emitidos /2T24

+24,2%  
/6M24

➤ **RECORDE HISTÓRICO** em emissões trimestrais para seguros Habitacional e Residencial.

➤ **+41,3%** nas emissões do residencial acoplado ao habitacional, entre 2T25 e 2T24, correspondendo a **10,4%** das emissões do trimestre.

➤ **+10,9 p.p.** no índice de renovação de Residencial entre 2T25 e 2T24.

➤ Sucesso da Campanha Parcela no Bolso, correspondendo a **17,3%** das emissões de Residencial no 2T25.



# 2T25 + TRANQUILIDADE

## Promovendo segurança financeira e proteção

### PREVIDÊNCIA

R\$ **184,7** bi +13,4%  
Reservas /2T24

- ▶ Campanha de *Cashback*, com aumento de **94,9%** de Portabilidade de Entrada entre 2T25 e 2T24.
- ▶ Disponibilização da opção de Portabilidade via App CAIXA – processo 100% digital.

### VIDA

R\$ **596,4** mi +1,1%  
Prêmios Emitidos /2T24  
  
+0,5%  
/6M24

- ▶ Resultado para o longo prazo, com incentivo nas vendas do Vida modalidade Pagamento Mensal: **+121,7%** (6M25/6M24) em vendas novas.



# 2T25 + FOCO NO FUTURO

## Recorde em arrecadação de Capitalização

### CONSÓRCIO

R\$ **5,3** bi  
Cartas de crédito

+41,5%  
/2T24

+39,6%  
/6M24

- ▶ **+52,5%** em cartas de crédito de imóveis entre 2T25 e 2T24.
- ▶ **+69,1%** em bens entregues entre 2T25 e 2T24, montante de **R\$ 603,2 MI** em 2T25.

### CAPITALIZAÇÃO

R\$ **436,8** mi  
Arrecadação

+31,5%  
/2T24

+19,2%  
/6M24

- ▶ **+46,5%** arrecadação da modalidade pagamento mensal, representando **95%** das arrecadações do 2T25.
- ▶ **NOVA JORNADA** de venda, mais fluida, ágil e intuitiva.



# DESTAQUES RESULTADO 2T25

**R\$ 1,0 BI** LUCRO LÍQUIDO Gerencial **+35,2%** /2T24  
**+21,0%** /6M24

DIVIDENDOS DE **R\$ 960 MI** **92,2%** payout

**R\$ 1,4 BI** RECEITA Operacional **+28,5%** /2T24  
**+18,8%** /6M24

ROE **69,6%** **+9,9 p.p.** /2T24

APRESENTAÇÃO  
INSTITUCIONAL

**2T25**

1

**VISÃO** GERAL

2

**ESTRATÉGIA** COMERCIAL

3

DESTAQUES **2T25**

**4**

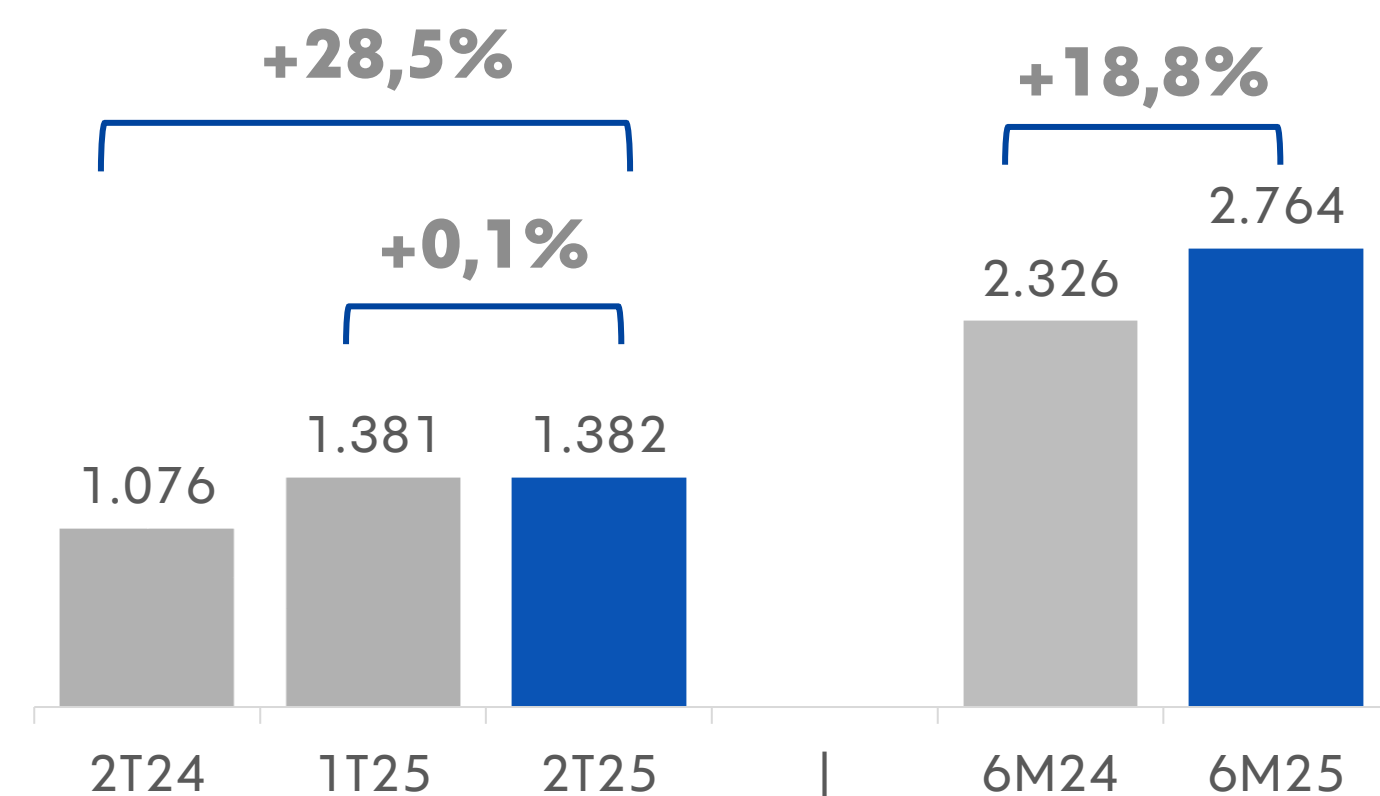
**DESEMPENHO** COMERCIAL E OPERACIONAL

**Receitas Operacionais** R\$ 1.382 milhões

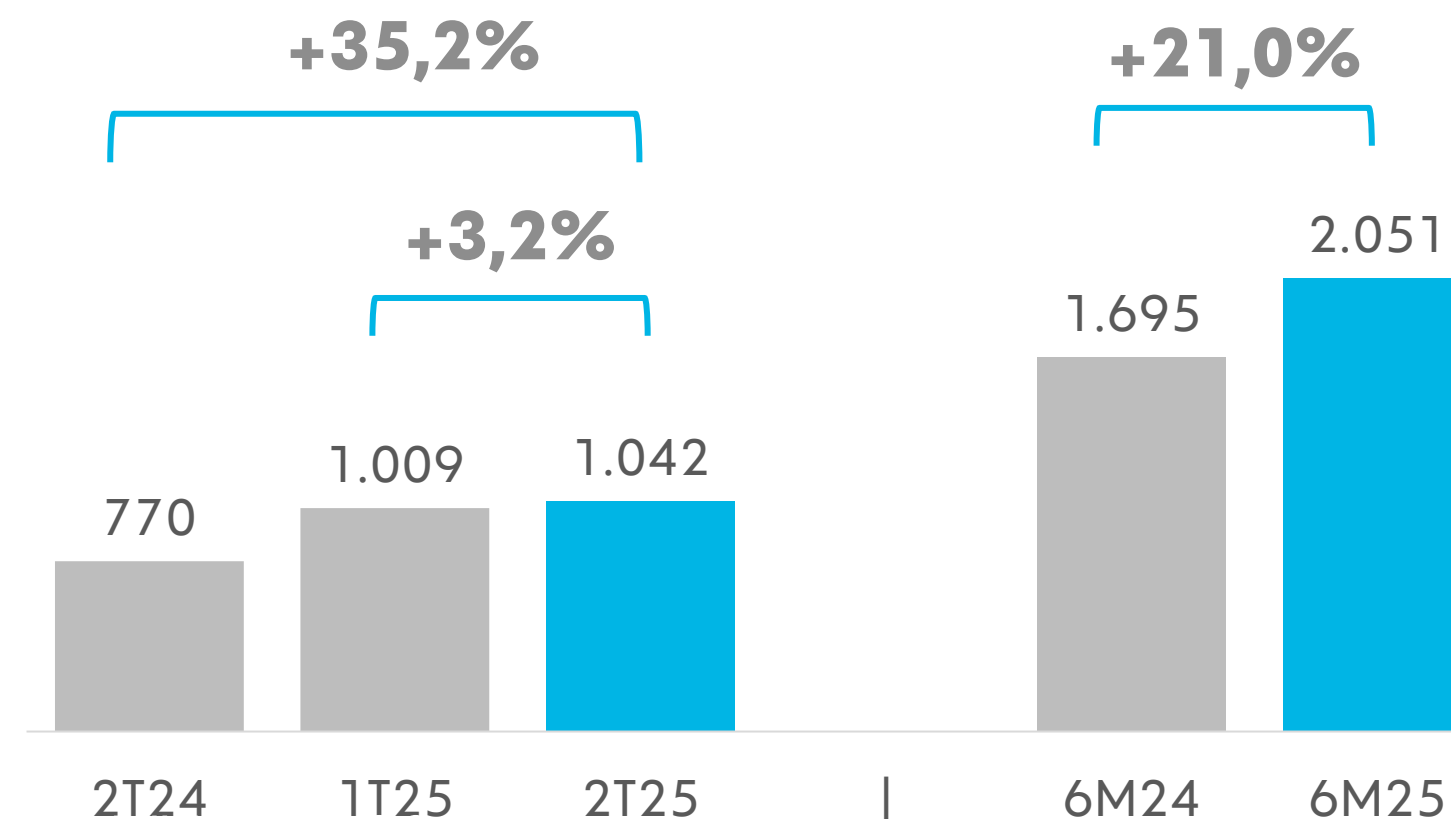
**Lucro Líquido Gerencial** R\$ 1.042 milhões

**ROE<sup>1</sup>** 69,6% a.a.

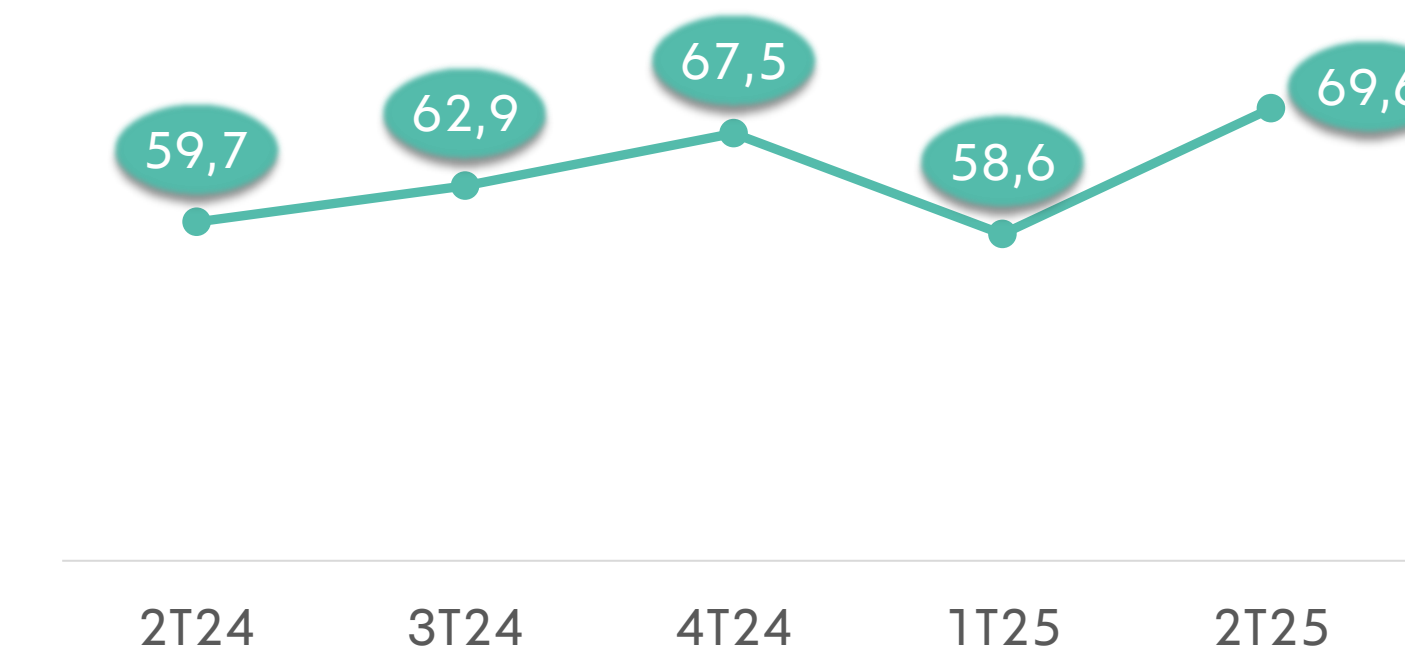
**Receitas Operacionais**  
R\$ milhões



**Lucro Líquido Gerencial**  
R\$ milhões



**% a.a.**



Receitas R\$ milhões		2T25	/2T24	/6M24
Participações	58%	797	+50%	+26%
Distribuição	42%	585	+7%	+10%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>1.382</b>	<b>+28%</b>	<b>+19%</b>

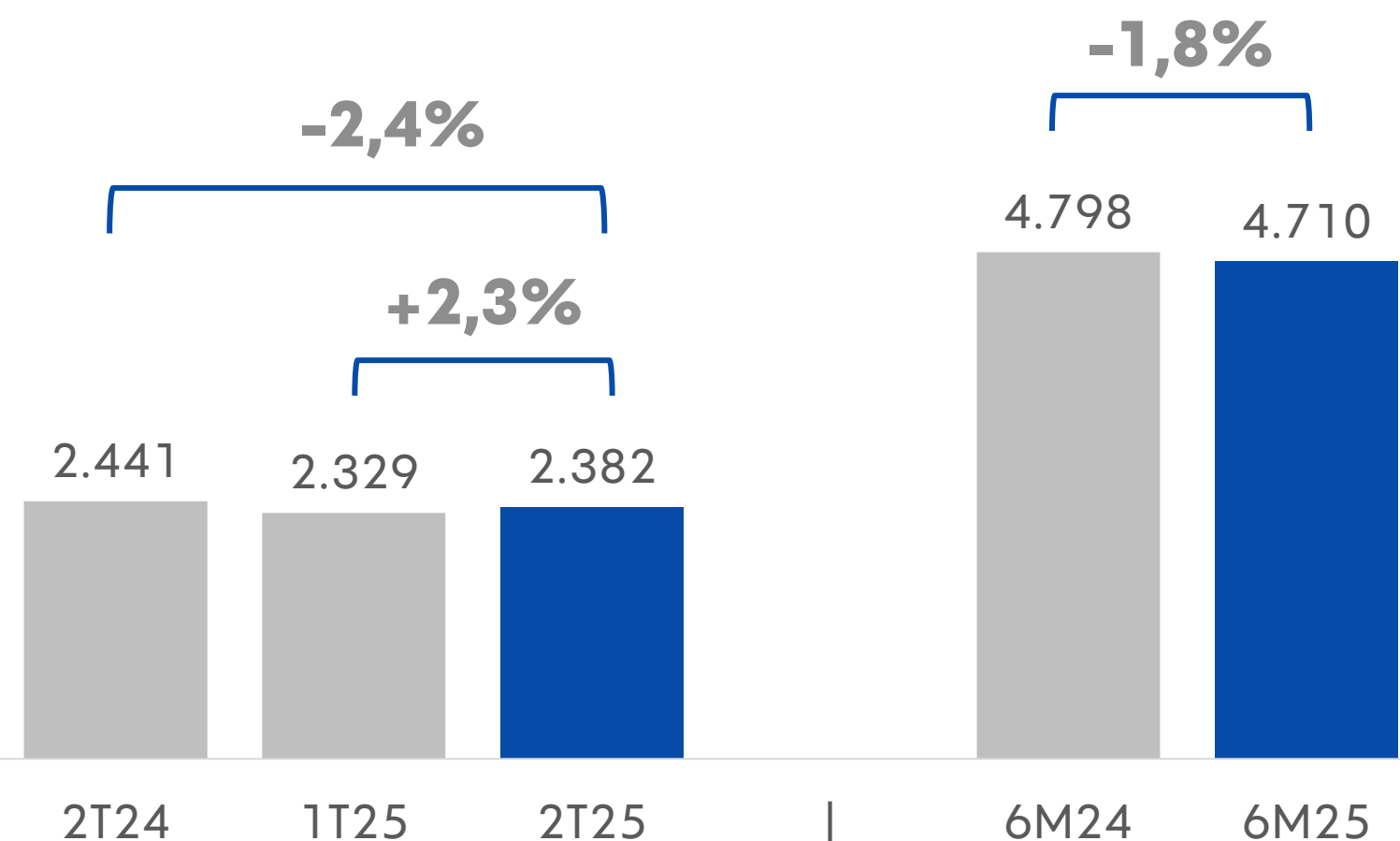
**Lucro Líquido Contábil**, em acordo com a norma CPC 50 (IFRS 17), de R\$ 1.028,4 milhões em 2T25, crescimento de 57,3% em relação ao 2T24.

Quando desconsiderados os efeitos dos eventos extraordinários de sinistros de 2024 sobre o Lucro de 2024 – **Lucro Líquido Normalizado** – o resultado de 2T25 seria 12,2% superior ao de 2T24.

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

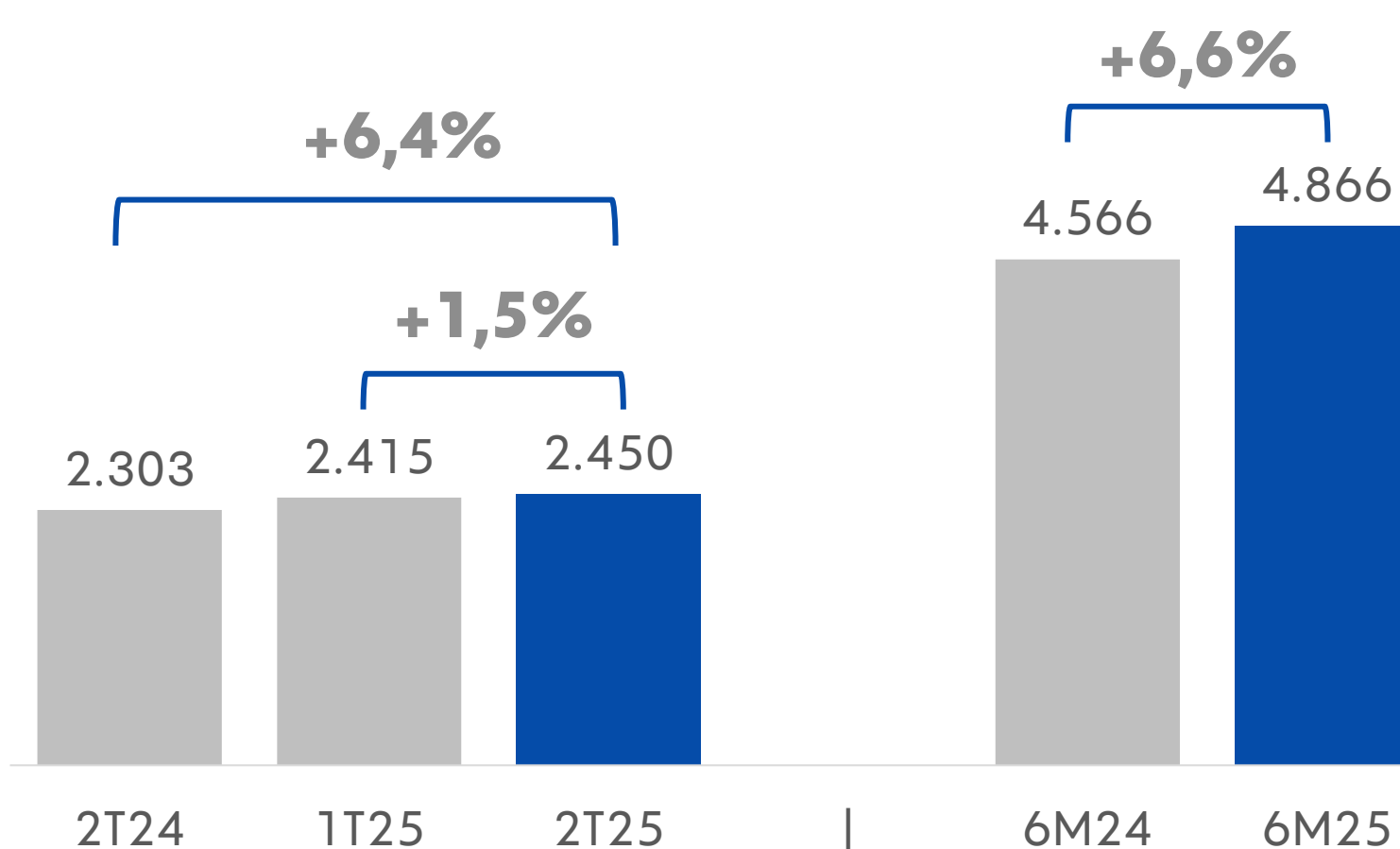
**Prêmios Emitidos**

R\$ milhões



**Prêmios Ganhos**

R\$ milhões



**Prêmios Emitidos**

Destaque para o crescimento anual nos ramos Habitacional (+12%), Residencial (+22%) e Assistência (+62%).

**Prêmios Emitidos por Ramo**

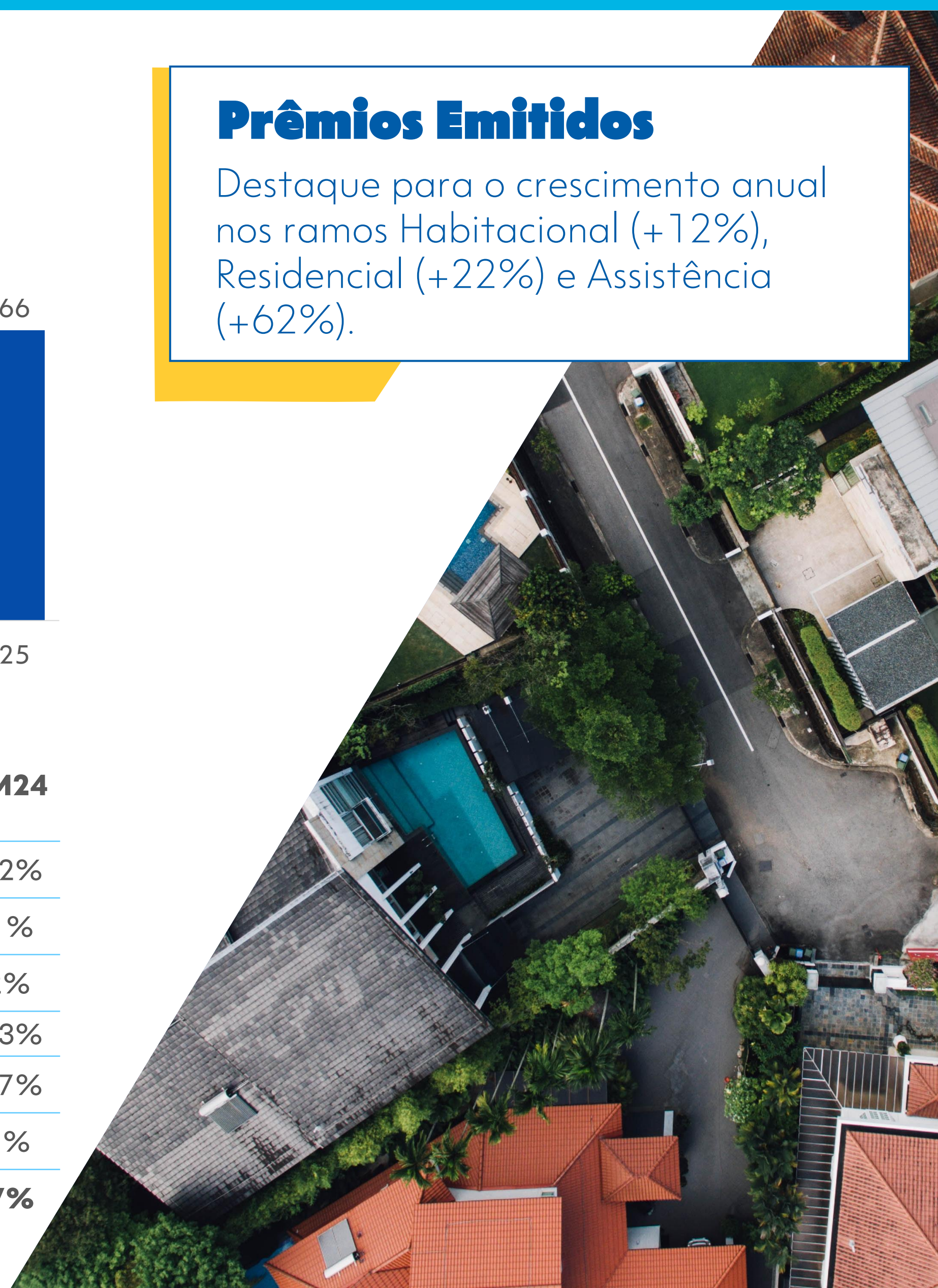
R\$ milhões

Prêmios Emitidos por Ramo	R\$ milhões 2T25	/2T24	/6M24
Habitacional	985	+12%	+12%
Vida	596	+1%	0%
Prestamista	333	-43%	-38%
Residencial	280	+22%	+24%
Assistência	75	+62%	+57%
Outros Seguros	112	-2%	-11%
<b>Total Seguros</b>	<b>2.382</b>	<b>-2%</b>	<b>-2%</b>

**Prêmios Ganhos por Ramo**

R\$ milhões

Prêmios Ganhos por Ramo	R\$ milhões 2T25	/2T24	/6M24
Habitacional	985	+12%	+12%
Vida	557	+3%	+1%
Prestamista	482	-5%	-2%
Residencial	228	+14%	+13%
Assistência	75	+62%	+57%
Outros Seguros	123	-2%	-1%
<b>Total Seguros</b>	<b>2.450</b>	<b>+6%</b>	<b>+7%</b>

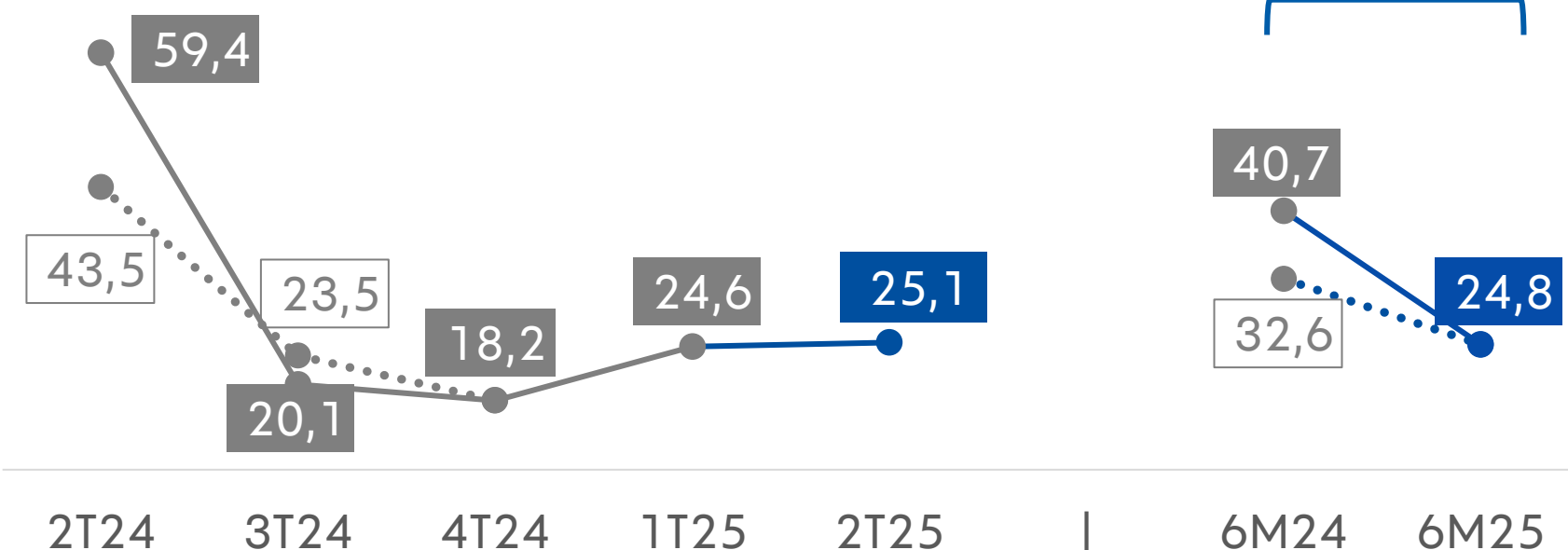


## Indicadores de Desempenho

### Sinistralidade

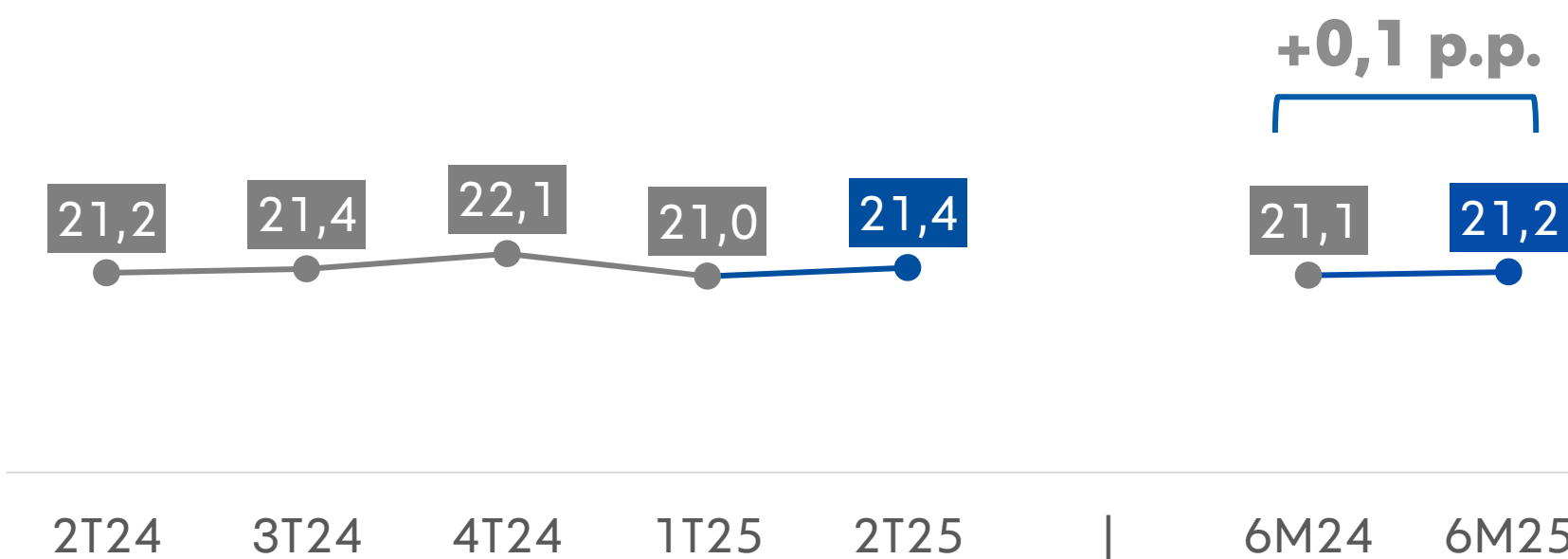
% Prêmio Ganho

● Líq. Resseguros



### Comissionamento

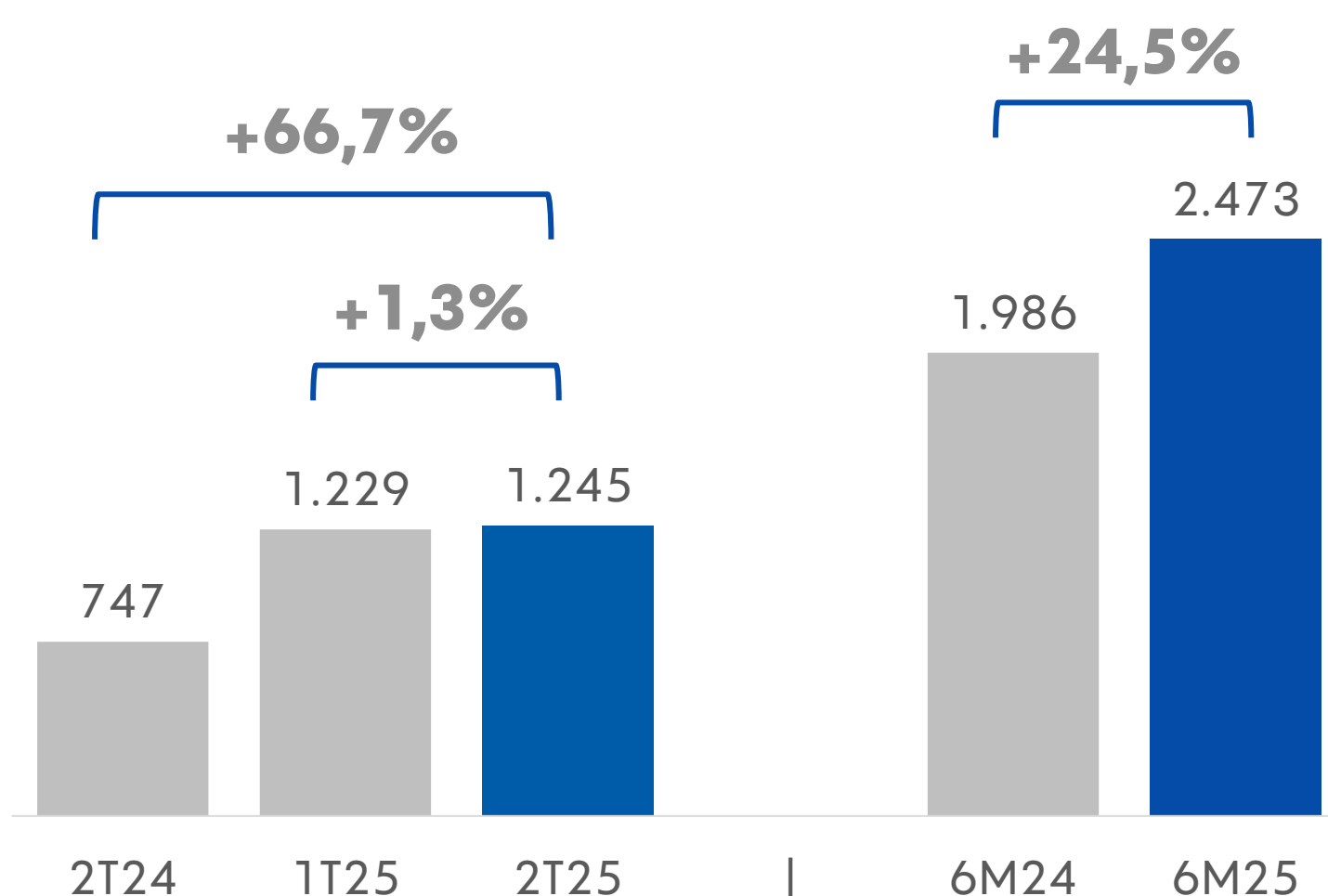
% Prêmio Ganho



### Margem Operacional

R\$ milhões

## Margem Operacional



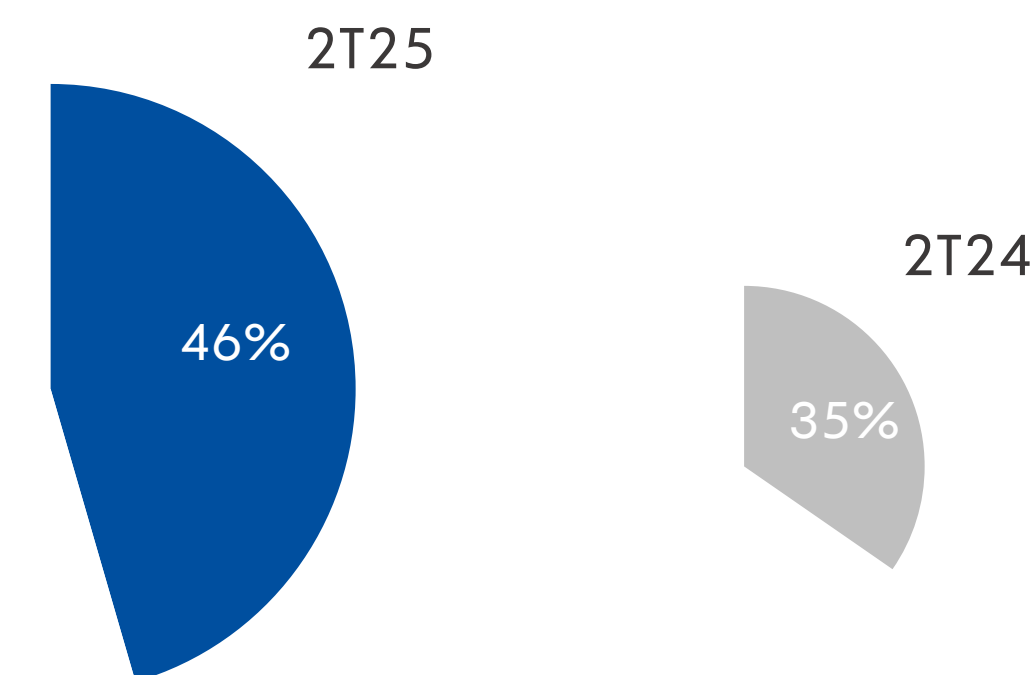
### Distribuição e Variação por Ramo

R\$ milhões

		R\$ milhões 2T25	/2T24	/6M24
Habitacional	47%	586	+37%	+18%
Vida	25%	315	0%	0%
Prestamista	13%	166	-	+298%
Residencial	9%	109	+8%	+10%
Assistência	3%	37	+74%	+65%
Outros Seguros	3%	31	+6%	-14%
<b>Total Risco</b>	<b>100%</b>	<b>1.245</b>	<b>+67%</b>	<b>+25%</b>

### Representatividade<sup>1</sup>

% Margem Operacional Total

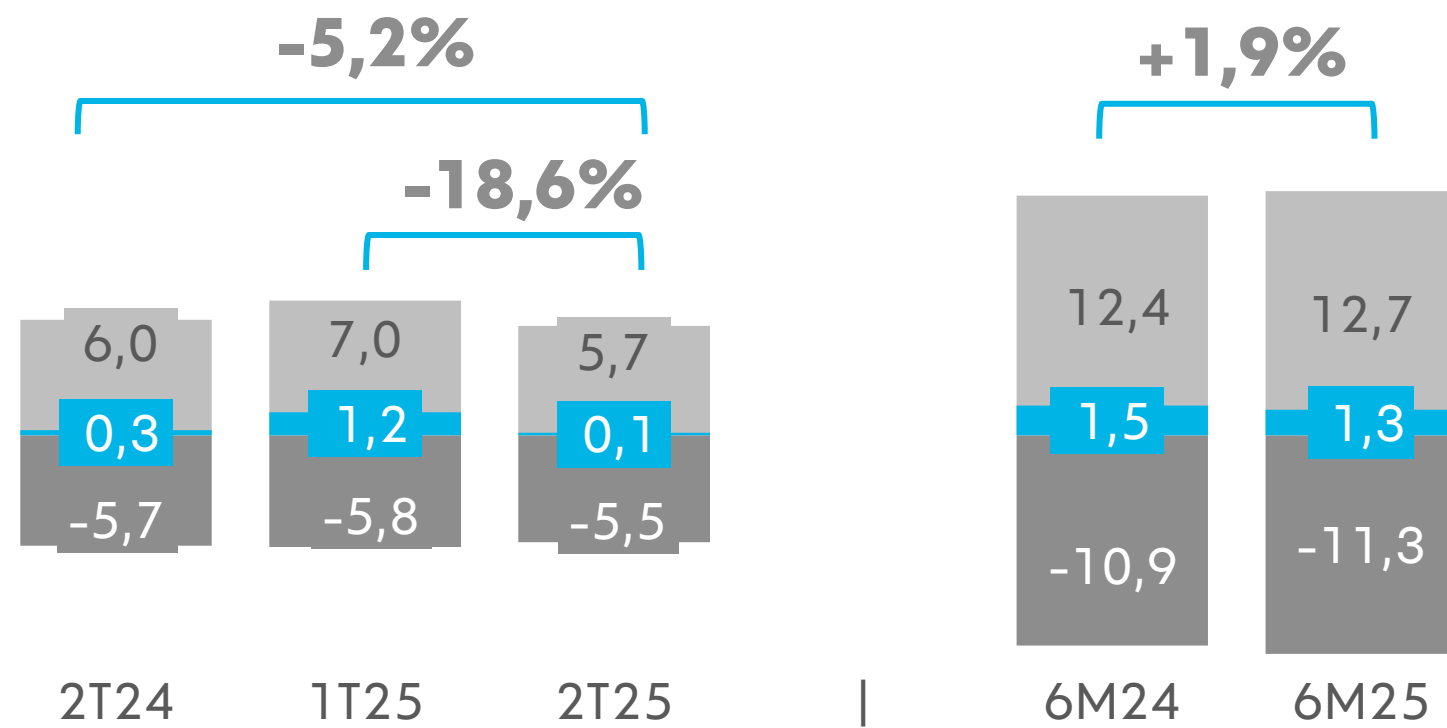


<sup>1</sup> Representatividade ponderada pela participação da Caixa Seguridade em cada empresa

## PREVIDÊNCIA

### Contribuições de Previdência

R\$ bilhões  
 ■ Portabilidade/Resgate ■ Contribuição Bruta  
 ■ Contribuição Líquida

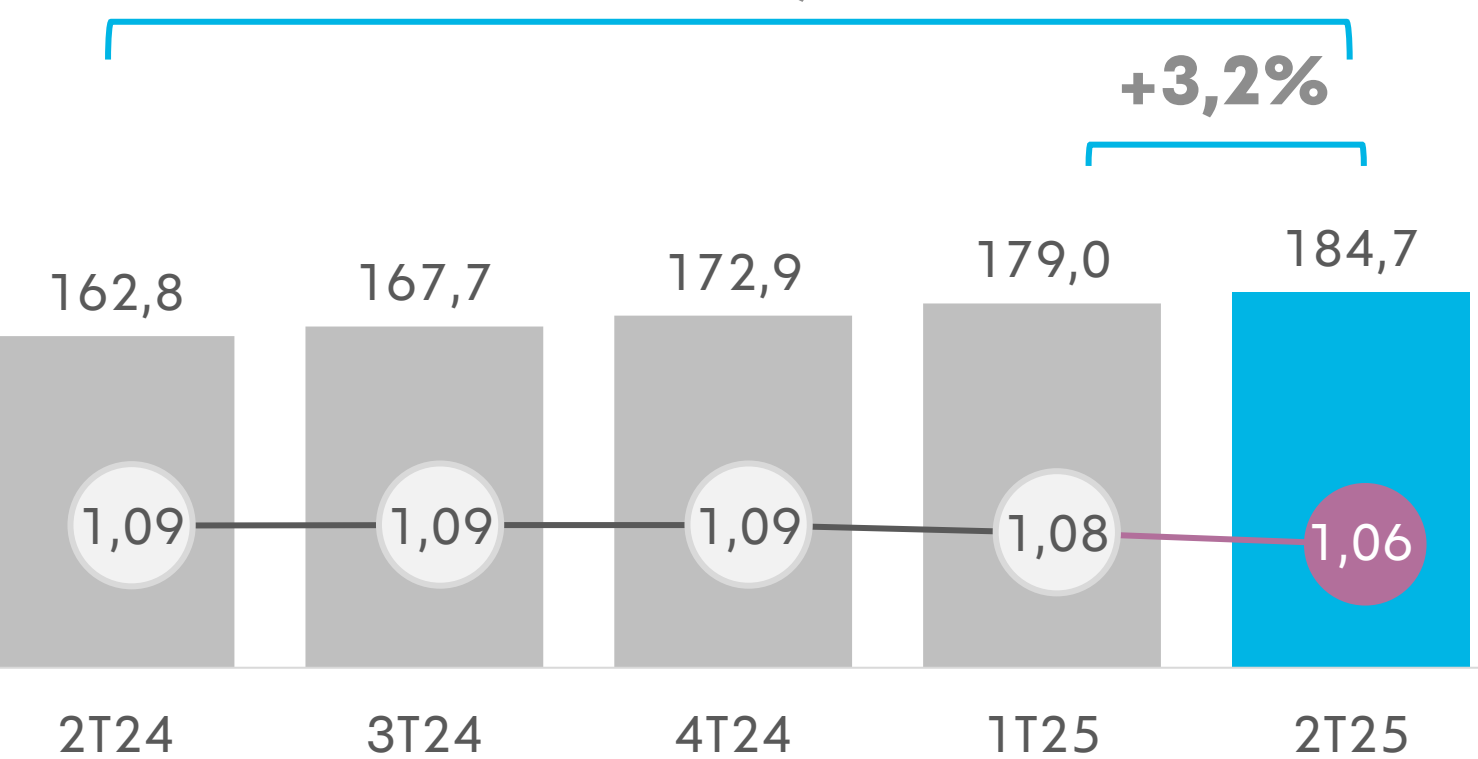


### Reservas de Previdência

R\$ bilhões

Taxa Adm Média a.a. % Reservas

+13,4%

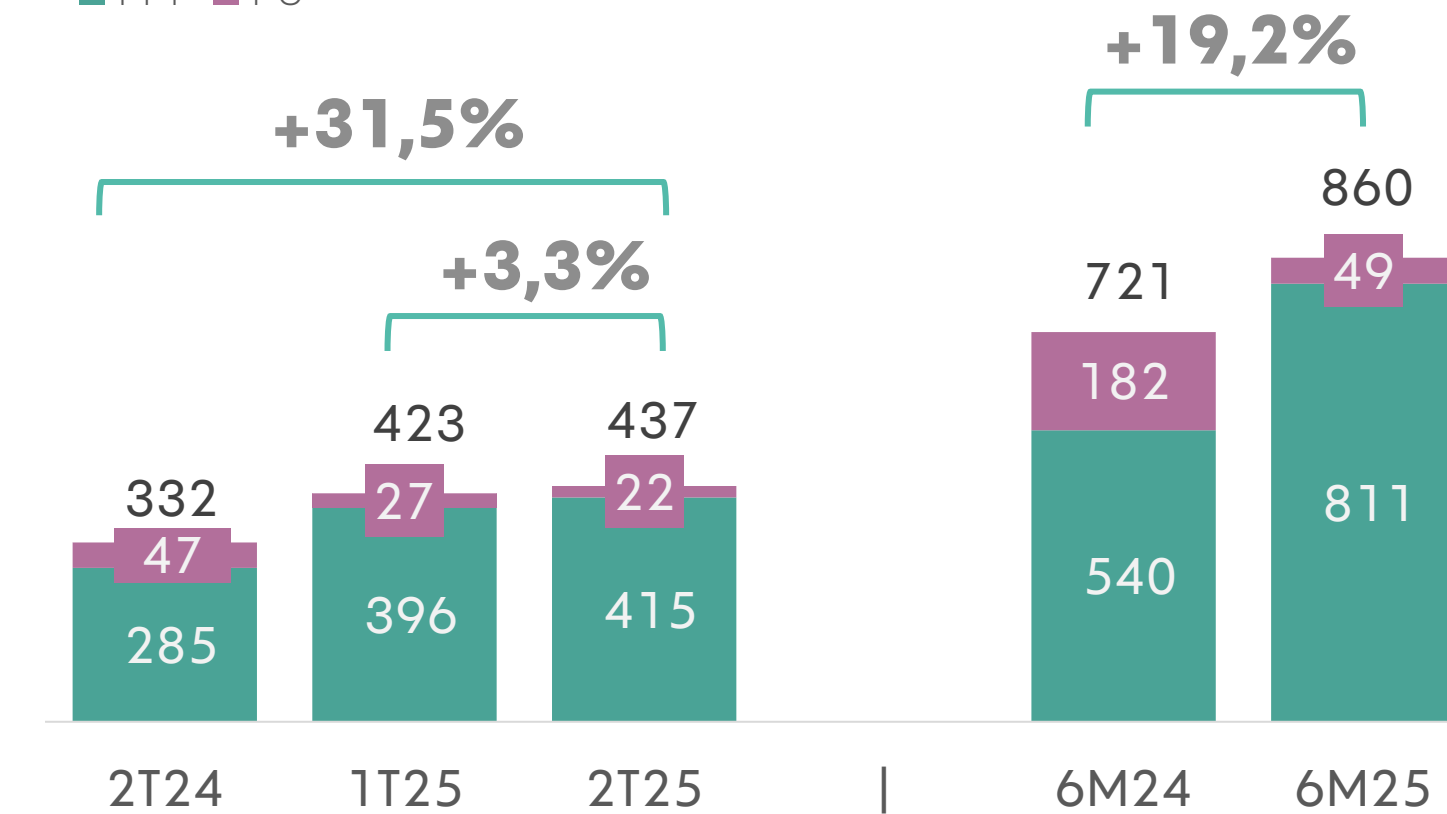


## CAPITALIZAÇÃO

### Recursos Arrecadados - Capitalização

R\$ milhões

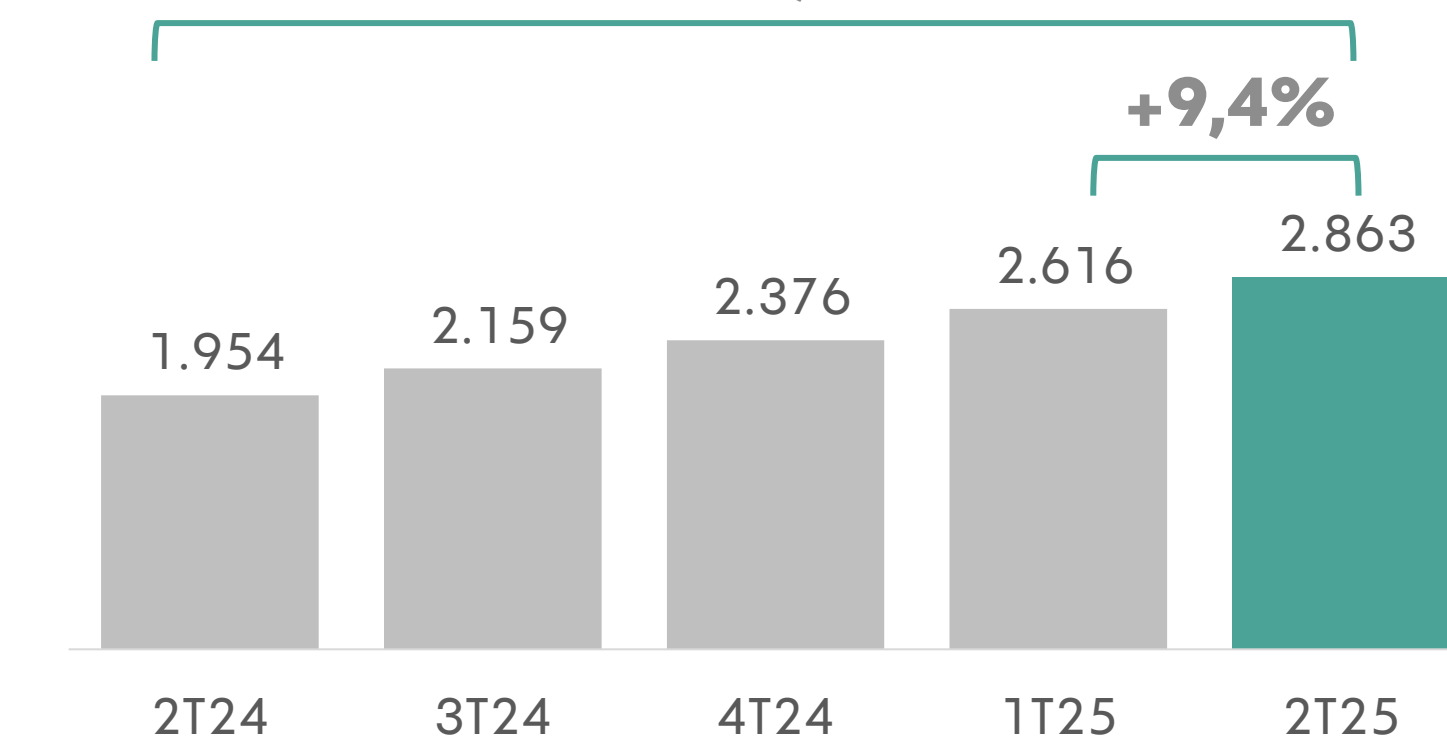
■ PM ■ PU



### Reservas de Capitalização

R\$ milhões

+46,5%



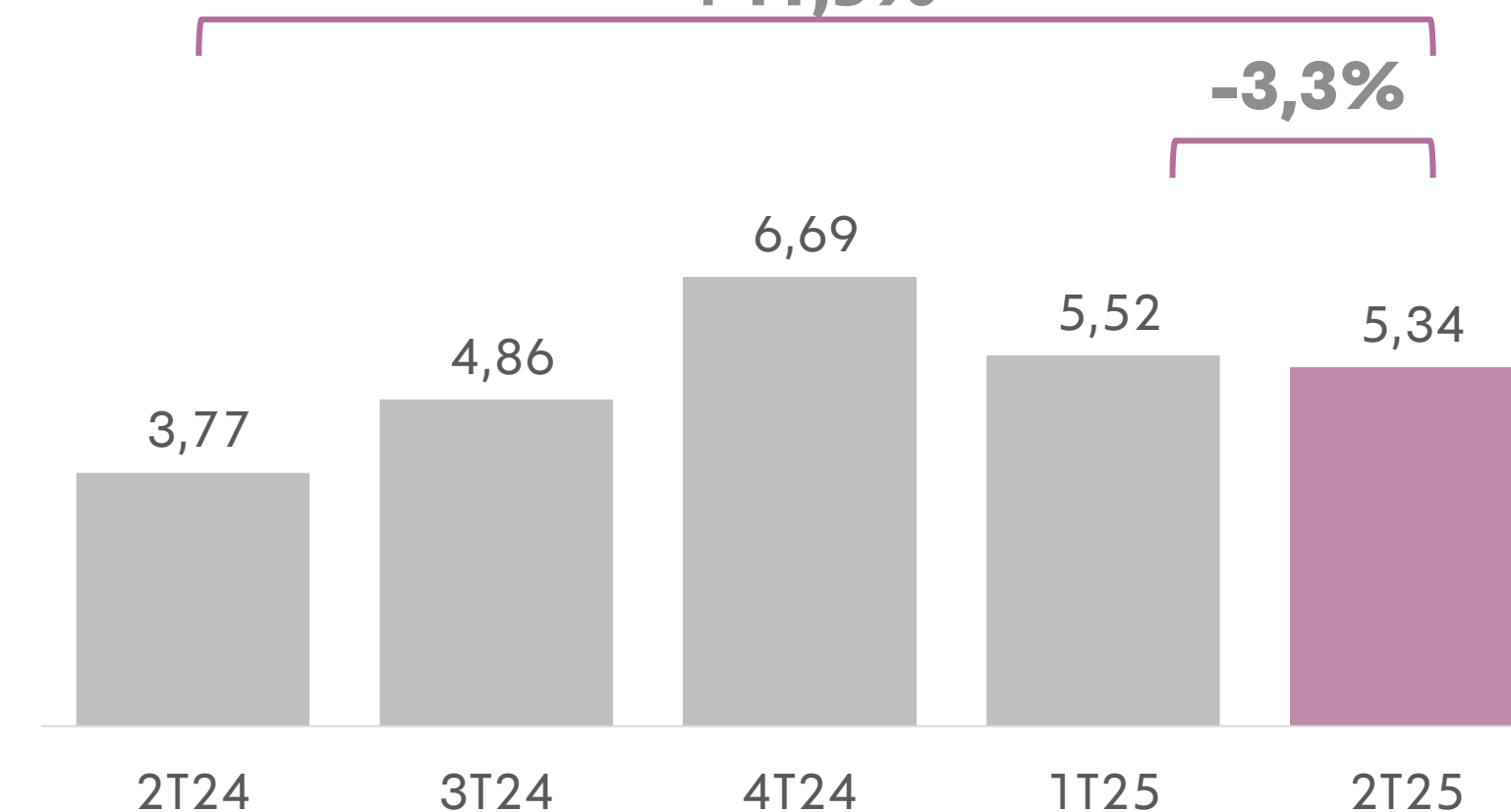
## CONSÓRCIO

### Cartas de Crédito

R\$ bilhões

+41,5%

-3,3%



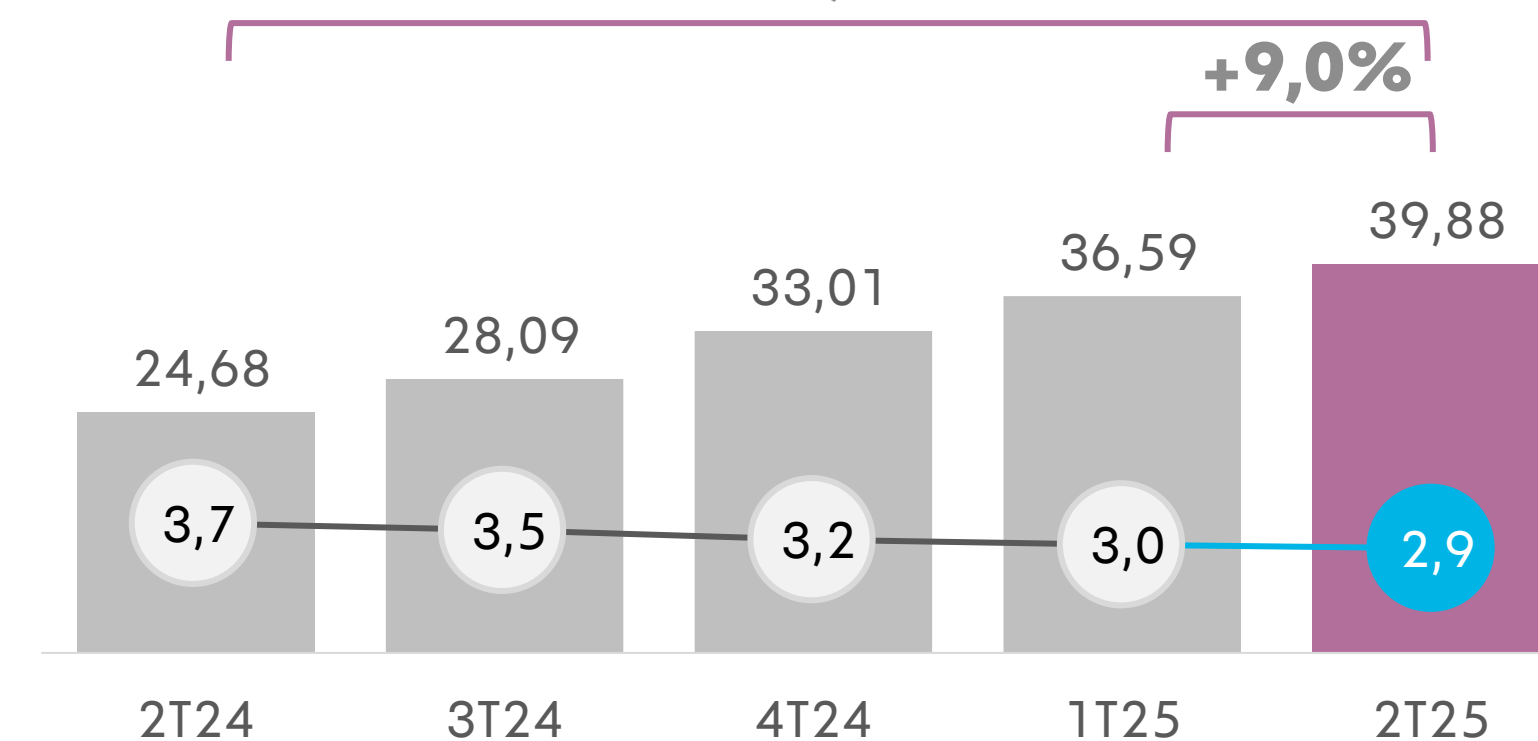
### Estoque de Cartas

R\$ bilhões

Taxa Adm Média a.a. % Estoque

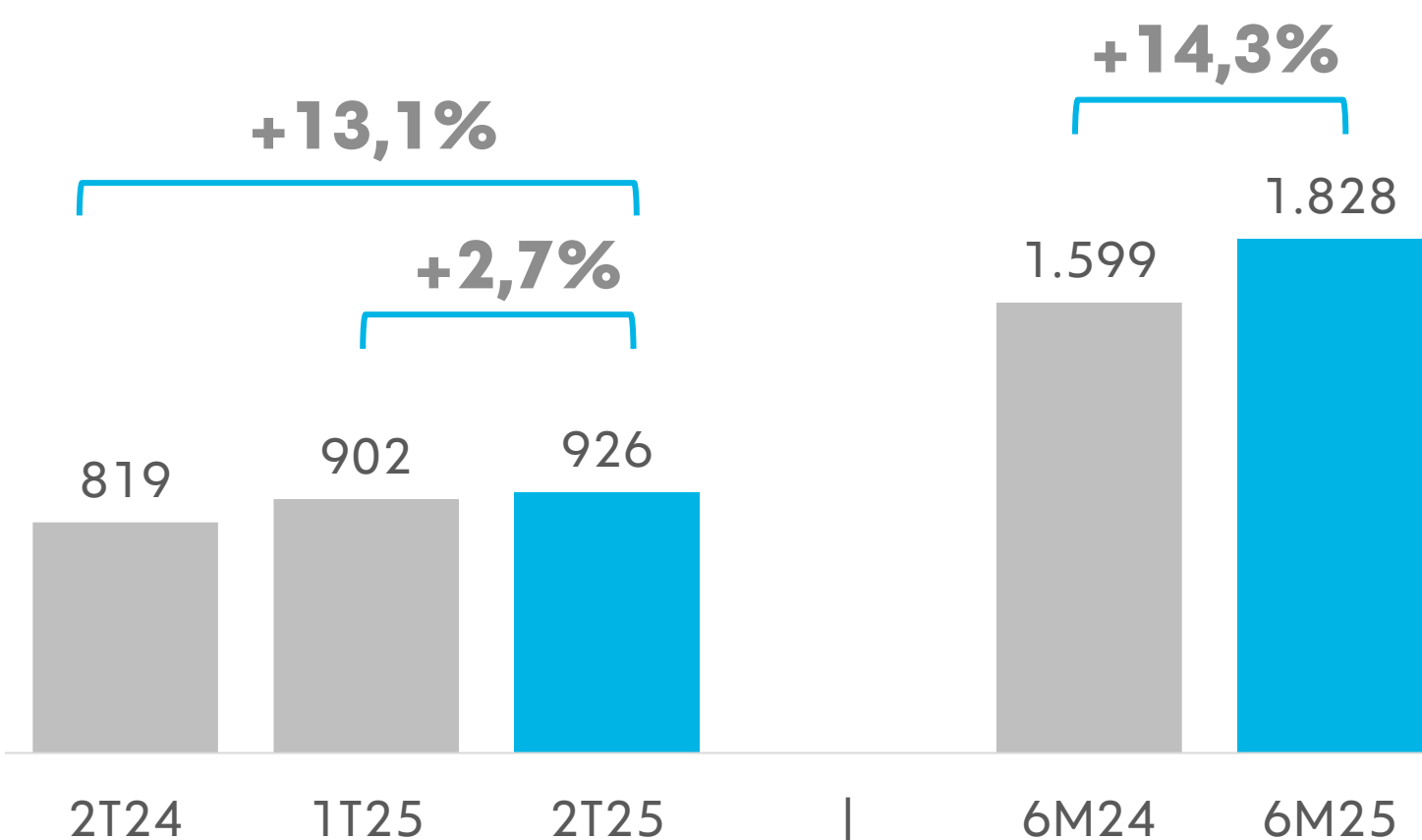
+61,6%

+9,0%



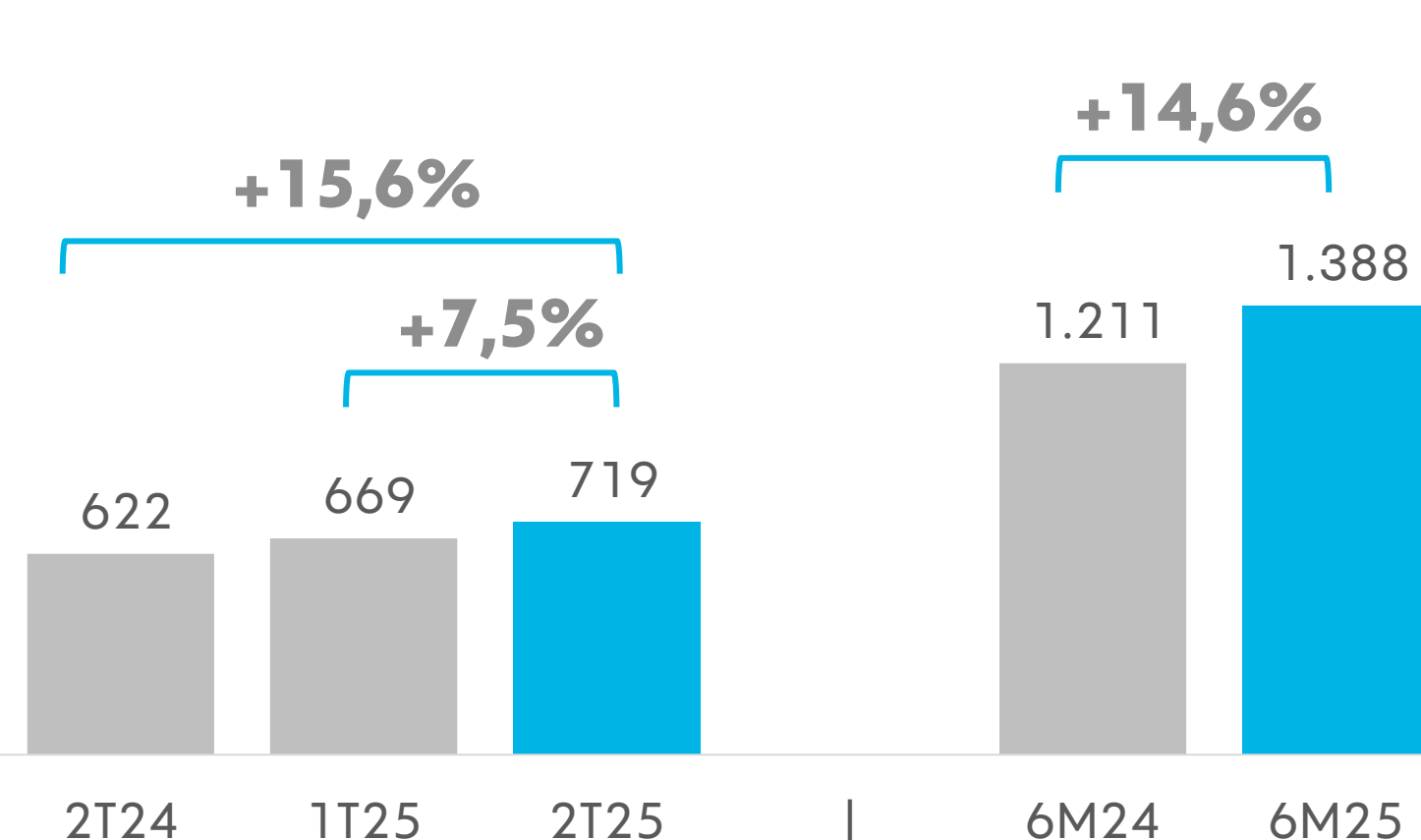
## Receita Operacional

R\$ milhões



## Margem Operacional de Acumulação

R\$ milhões



## Receita Operacional

Aumento de 13,1% nas receitas operacionais entre 2T25 e 2T24, com crescimento para todos os segmentos, destaque para Consórcio (+29,6%) e Capitalização (+20,5%).

## Representatividade de Acumulação<sup>1</sup>

% Margem Operacional Total

Receita Operacional		2T25	/2T24	/6M24
R\$ milhões				
Previdência	54%	500	+4%	+5%
Consórcio	30%	276	+30%	+32%
Capitalização	16%	150	+21%	+20%
<b>Total Acumulação</b>	<b>100%</b>	<b>926</b>	<b>+13%</b>	<b>+14%</b>

Margem Operacional		2T25	/2T24	/6M24
R\$ milhões				
Previdência	62%	441	+8%	+6%
Consórcio	25%	187	+38%	+37%
Capitalização	13%	91	+20%	+25%
<b>Total Acumulação</b>	<b>100%</b>	<b>719</b>	<b>+16%</b>	<b>+15%</b>

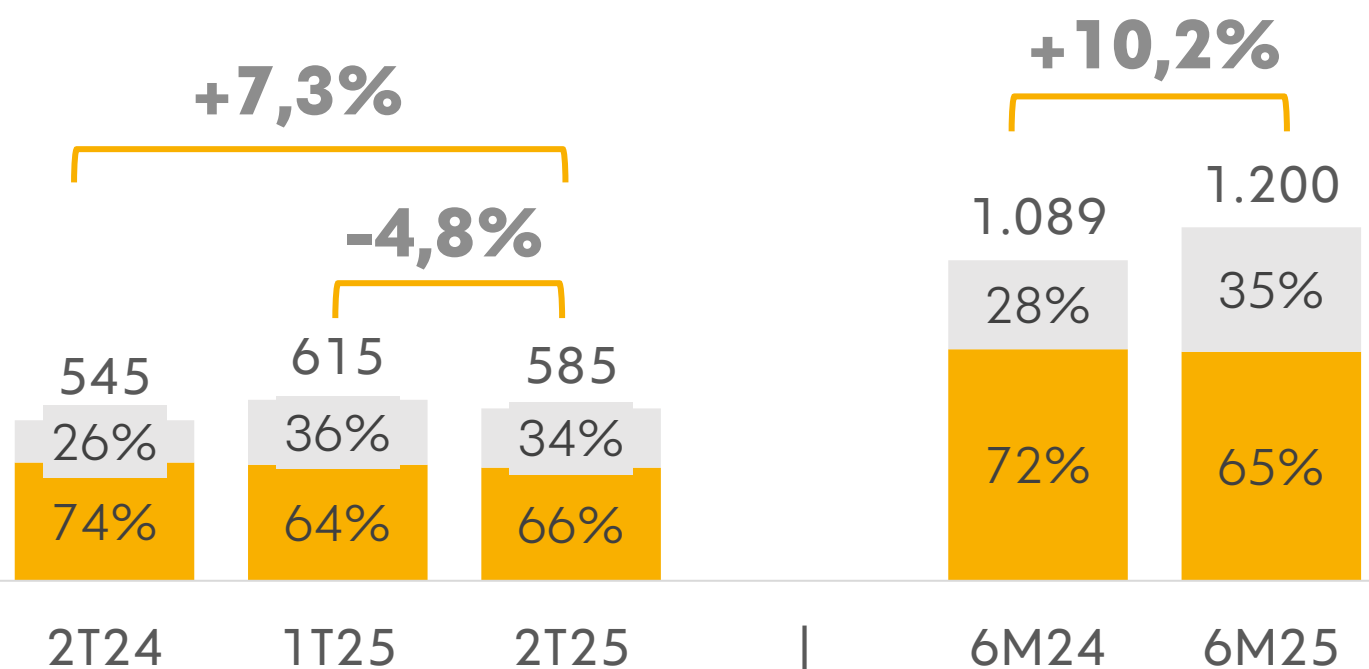


<sup>1</sup> Representatividade ponderada pela participação da Caixa Seguridade em cada empresa

## Receitas de Corretagem

R\$ milhões

■ Acumulação ■ Seguros



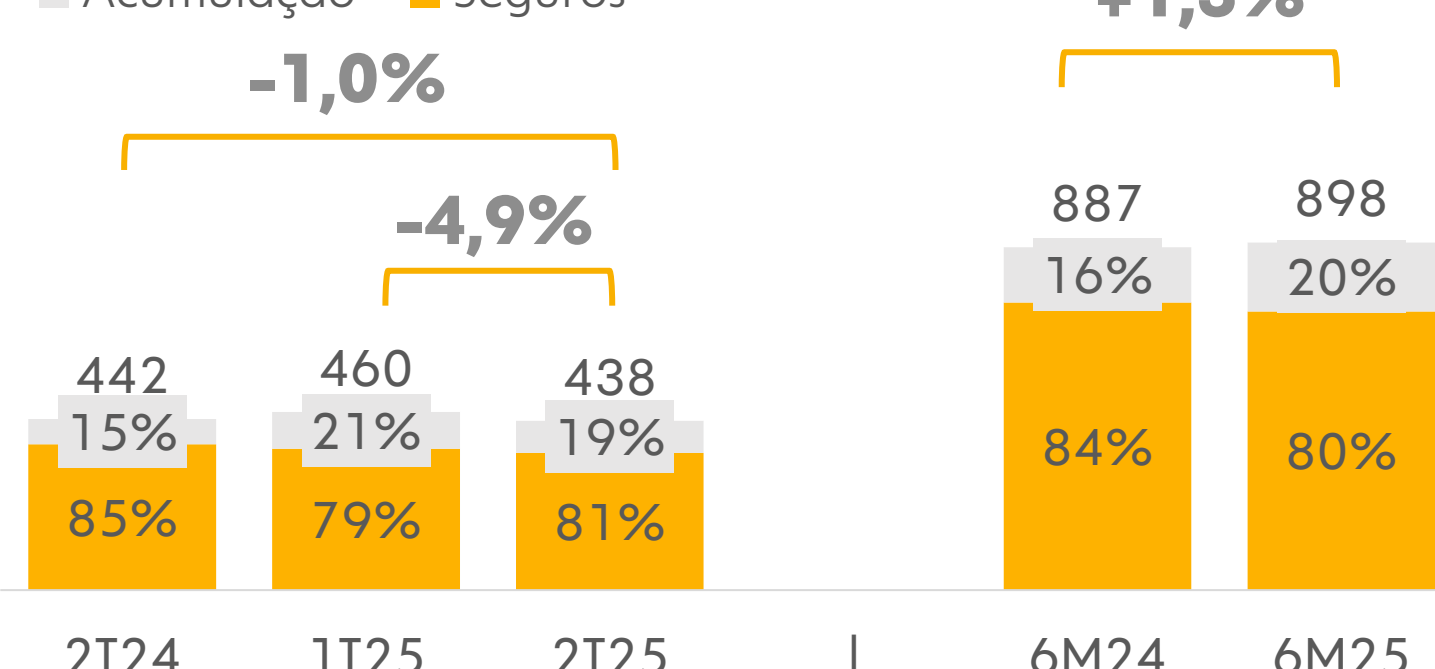
## Corretagem por Segmento

Segmento	R\$ milhões	%	2T25	/2T24	/6M24
Habitacional	125	21%	125	+30%	+31%
Prestamista	102	17%	102	-42%	-36%
Residencial	91	16%	91	+25%	+28%
Consórcio	143	24%	143	+55%	+57%
Vida	45	8%	45	+12%	+5%
Previdência	26	5%	26	-3%	+1%
Capitalização	31	5%	31	+29%	+16%
Outros Seguros	21	4%	21	+42%	+39%
<b>Total Distribuição</b>	<b>585</b>	<b>100%</b>	<b>585</b>	<b>+7%</b>	<b>+10%</b>

## Margem Operacional

R\$ milhões

■ Acumulação ■ Seguros



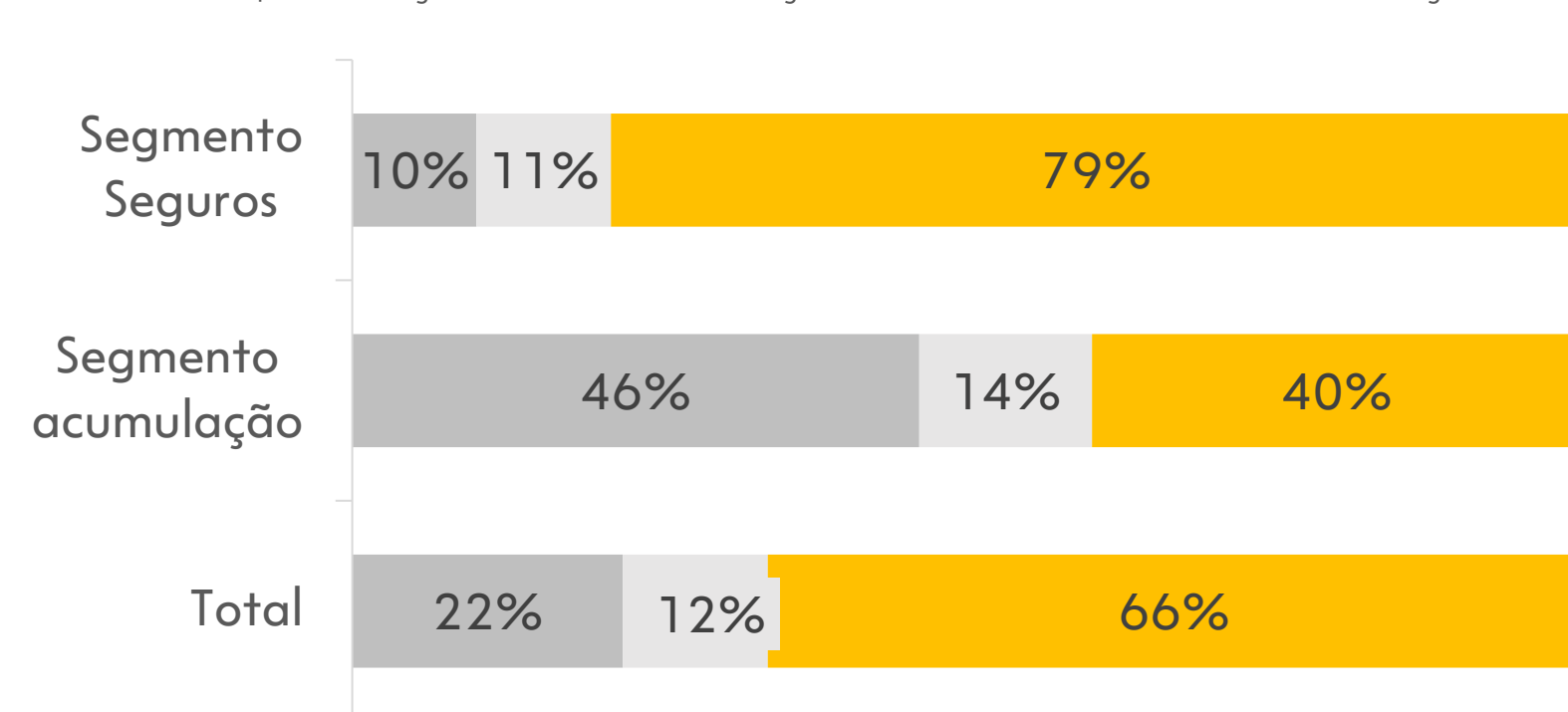
## Margem Operacional por Segmento

Segmento	R\$ milhões	%	2T25	/2T24	/6M24
Habitacional	122	28%	122	+31%	+31%
Prestamista	102	23%	102	-42%	-36%
Residencial	70	16%	70	+33%	+35%
Consórcio	42	9%	42	+53%	+58%
Vida	45	10%	45	+12%	+5%
Previdência	26	6%	26	-3%	+1%
Capitalização	15	4%	15	+37%	+2%
Outros Seguros	15	3%	15	+12%	+7%
<b>Total Distribuição</b>	<b>438</b>	<b>100%</b>	<b>438</b>	<b>-1%</b>	<b>+1%</b>

## Distribuição da corretagem<sup>2</sup>

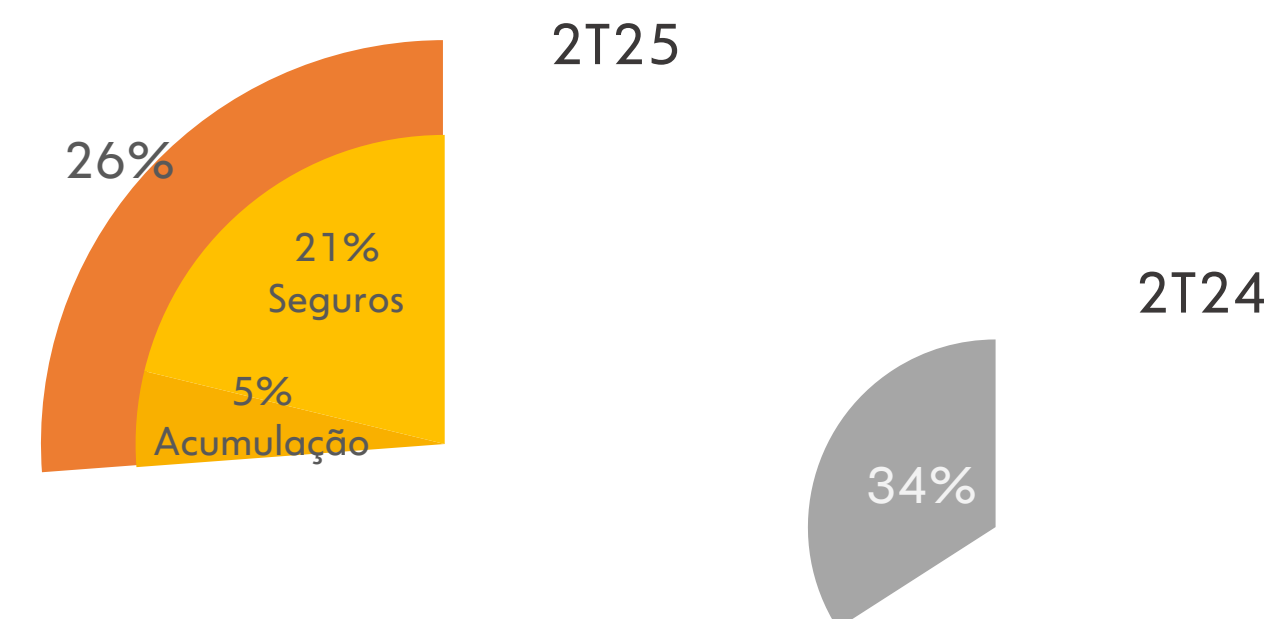
% 2T25

■ Fee premiação ■ Fee serviço Caixa ■ Receita distribuição



## Representatividade<sup>3</sup>

% Margem Operacional Total



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

<sup>2</sup> 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.

<sup>3</sup> Representatividade ponderada pela participação da Caixa Seguridade em cada empresa

## ÍNDICE DESPESAS ADMINISTRATIVAS (IDA)

### Despesas Administrativas

% Receita Operacional



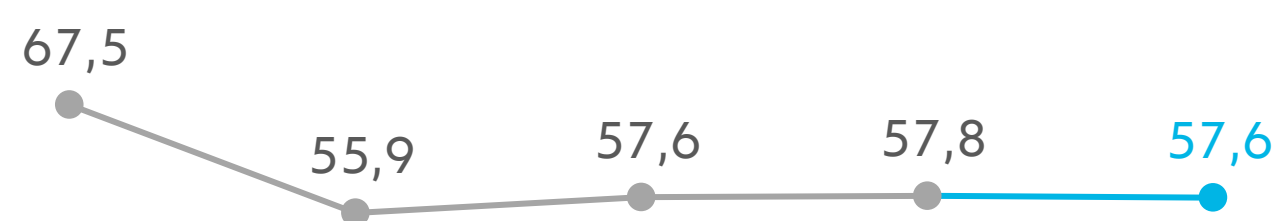
2T24 3T24 4T24 1T25 2T25

Índice por Agrupamento	IDA 2T25	Δ2T24 p.p.	Δ1T25 p.p.
<b>Bancassurance CAIXA</b>	<b>10,5%</b>	<b>-0,2</b>	<b>-0,3</b>
Run-off	11,3%	-0,6	-1,9
Novas Parcerias	11,2%	-0,2	+0,1
Holding + Corretora	6,0%	+0,1	-0,1
<b>Bancassurance PAN</b>	<b>7,6%</b>	<b>-1,5</b>	<b>-0,5</b>
<b>ÍNDICE GERAL</b>	<b>10,2%</b>	<b>-0,3</b>	<b>-0,3</b>

## ÍNDICE COMBINADO (IC)

### Despesas Gerais e Administrativas

% Receita Operacional



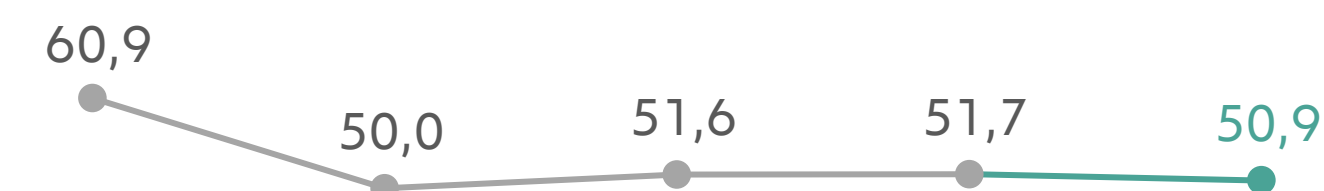
2T24 3T24 4T24 1T25 2T25

Índice por Agrupamento	IC 2T25	Δ2T24 p.p.	Δ1T25 p.p.
<b>Bancassurance CAIXA</b>	<b>55,8%</b>	<b>-11,4</b>	<b>-0,7</b>
Run-off	62,7%	-8,8	-4,2
Novas Parcerias	56,7%	-16,0	+0,1
Holding + Corretora	43,7%	+6,6	-0,0
<b>Bancassurance PAN</b>	<b>71,8%</b>	<b>+1,7</b>	<b>+3,3</b>
<b>ÍNDICE GERAL</b>	<b>57,6%</b>	<b>-9,9</b>	<b>-0,2</b>

## ÍNDICE COMBINADO AMPLIADO (ICA)

### Despesas Gerais e Administrativas

% Receita Operacional + Resultado Financeiro



2T24 3T24 4T24 1T25 2T25

Índice por Agrupamento	ICA 2T25	Δ2T24 p.p.	Δ1T25 p.p.
<b>Bancassurance CAIXA</b>	<b>49,3%</b>	<b>-11,3</b>	<b>-1,2</b>
Run-off	53,6%	-11,5	-5,4
Novas Parcerias	50,0%	-14,5	-0,0
Holding + Corretora	40,6%	+4,6	-1,2
<b>Bancassurance PAN</b>	<b>63,9%</b>	<b>+1,0</b>	<b>+2,3</b>
<b>ÍNDICE GERAL</b>	<b>50,9%</b>	<b>-10,0</b>	<b>-0,8</b>

### IDA

O Índice de Despesas Administrativas (IDA) apresentou melhora no 2T25, com redução de 0,3 p.p. em relação a 2T24 e 1T25. O indicador manteve trajetória de ganho de eficiência, com destaque na melhora do indicador nas novas parcerias e na operação em *run-off*.

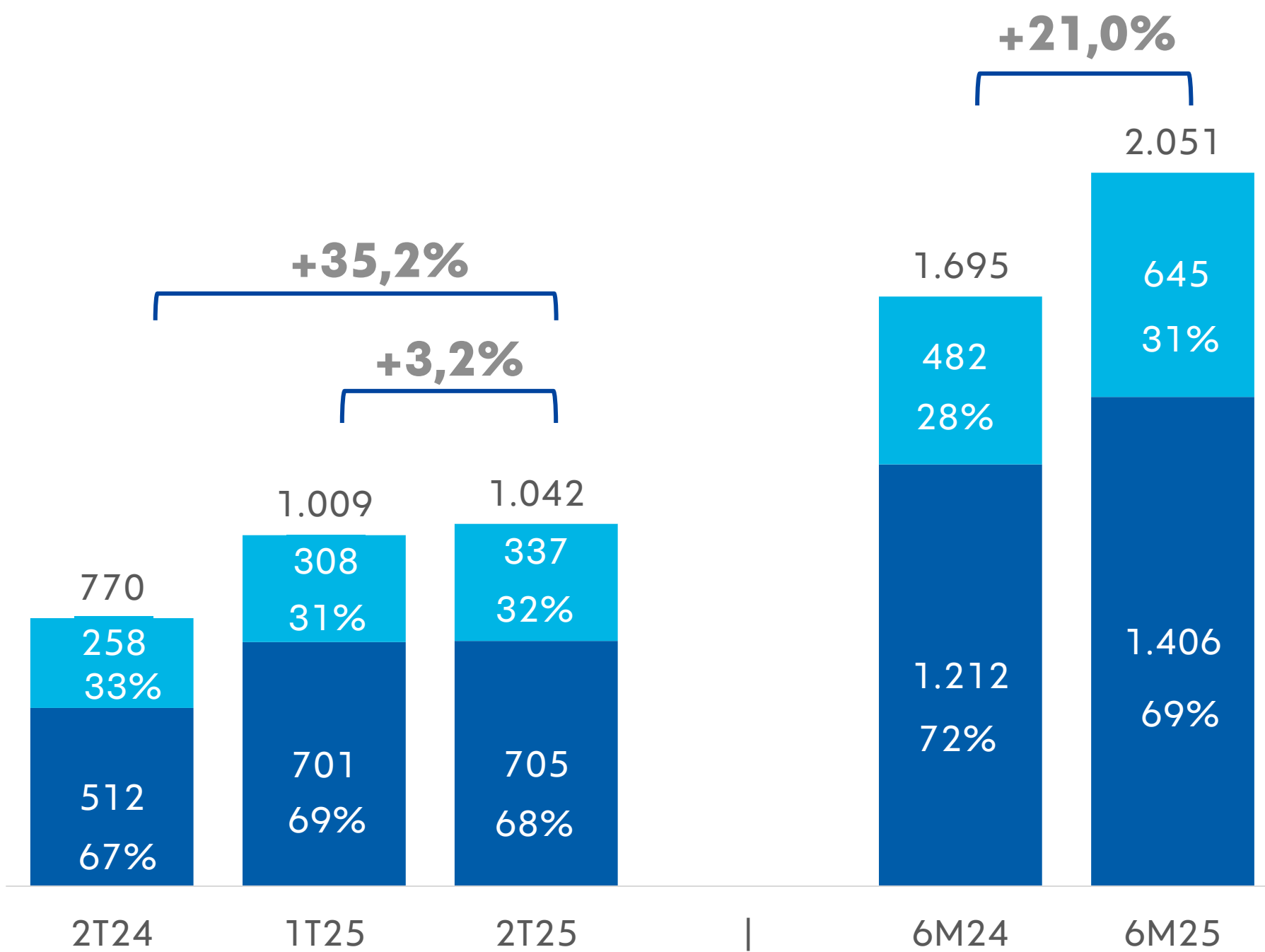
### IC

O Índice Combinado (IC) apresentou redução de 9,9 p.p. na relação entre 2T25 e 2T24, refletindo os eventos extraordinários de sinistros ocorridos em 2024 para os ramos de seguro Prestamista e Habitacional.

## Lucro Líquido

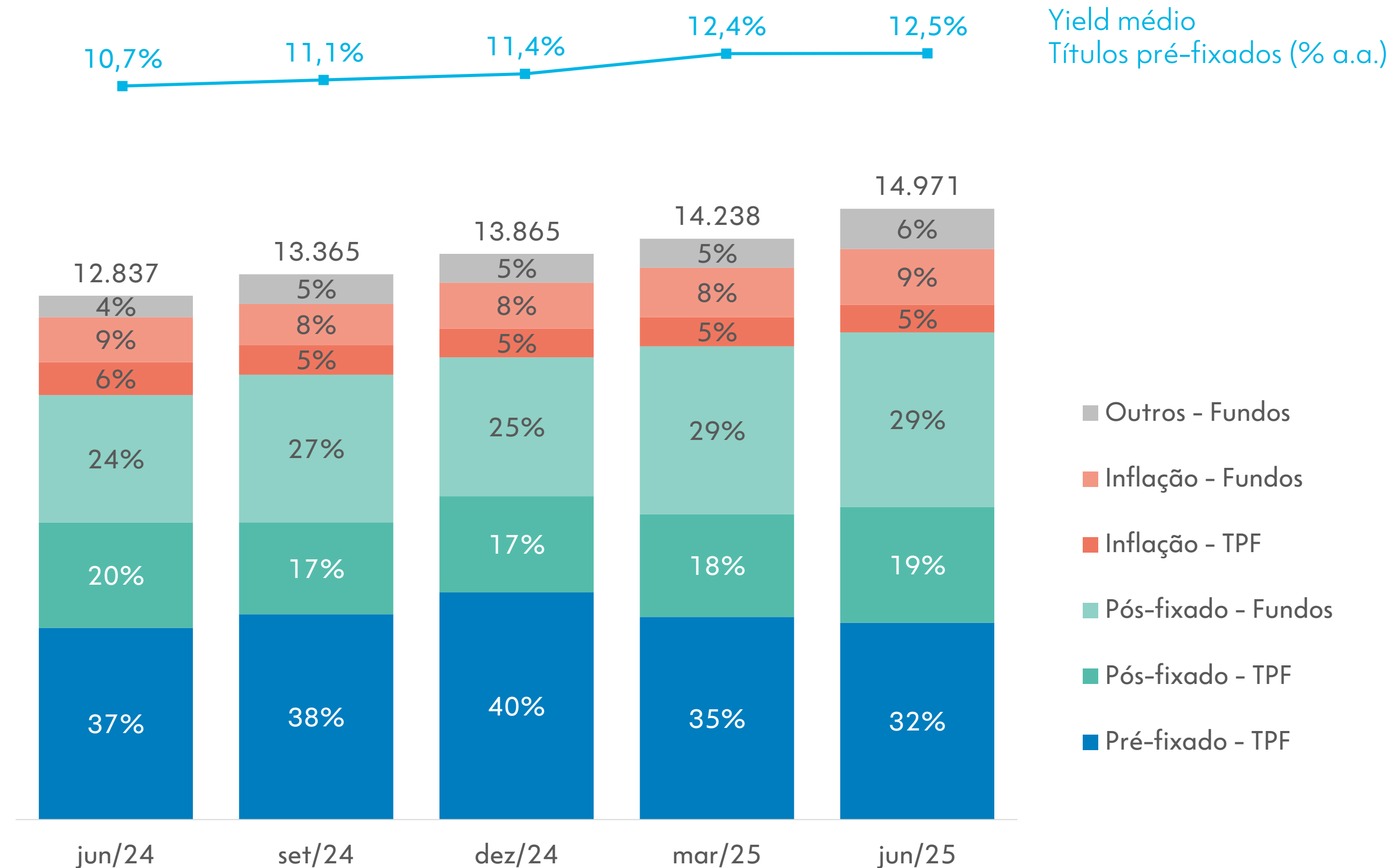
(Operacional X Financeiro<sup>1</sup>)

- Resultado da Operação
- Resultado Financeiro



## Composição agrupada da Carteira de Investimentos

% Consolidado das aplicações financeiras (milhões)



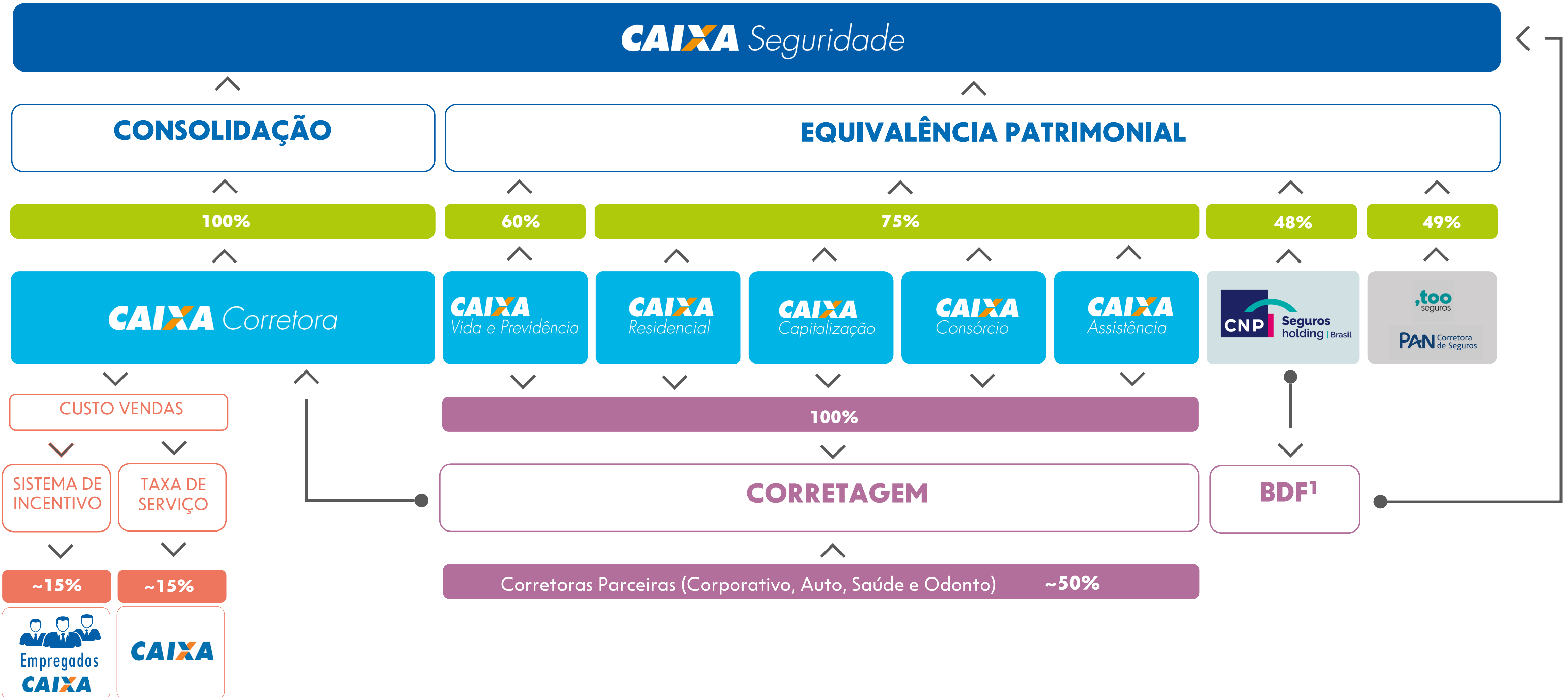
<sup>1</sup> Resultado financeiro líquido de tributos, considerando a alíquota efetiva de cada empresa, ponderado pelos respectivos percentuais de participação em cada empresa.

<sup>2</sup> Carteira de investimentos ponderada pelos respectivos percentuais de participação em cada empresa.

APRESENTAÇÃO  
INSTITUCIONAL

**2T25**

# APÊNDICE



**Legenda:** % Participação Econômica (% do resultado líquido)

% Custo Estimado (% da taxa de corretagem)

% Taxa de Corretagem (% da comissão de vendas)

<sup>1</sup> Bancassurance Distribution Fee

**CONSÓRCIO**

Taxa de administração **R\$ 535,2mi**  
Corretagem **R\$ 90,4mi**

**PREVIDÊNCIA**

Receitas **R\$ 992,3mi**  
Corretagem **R\$ 56,2mi**

**CAPITALIZAÇÃO**

Arrecadação **R\$ 300,2mi**  
Corretagem **R\$ 31,6mi**

**ASSISTÊNCIA**

Receitas **R\$ 143,9mi**  
Corretagem **R\$ 20,9mi**

**PRESTAMISTA**

Prêmios Emitidos **R\$ 711,3mi**  
Corretagem **R\$ 218,3mi**

**HABITACIONAL**

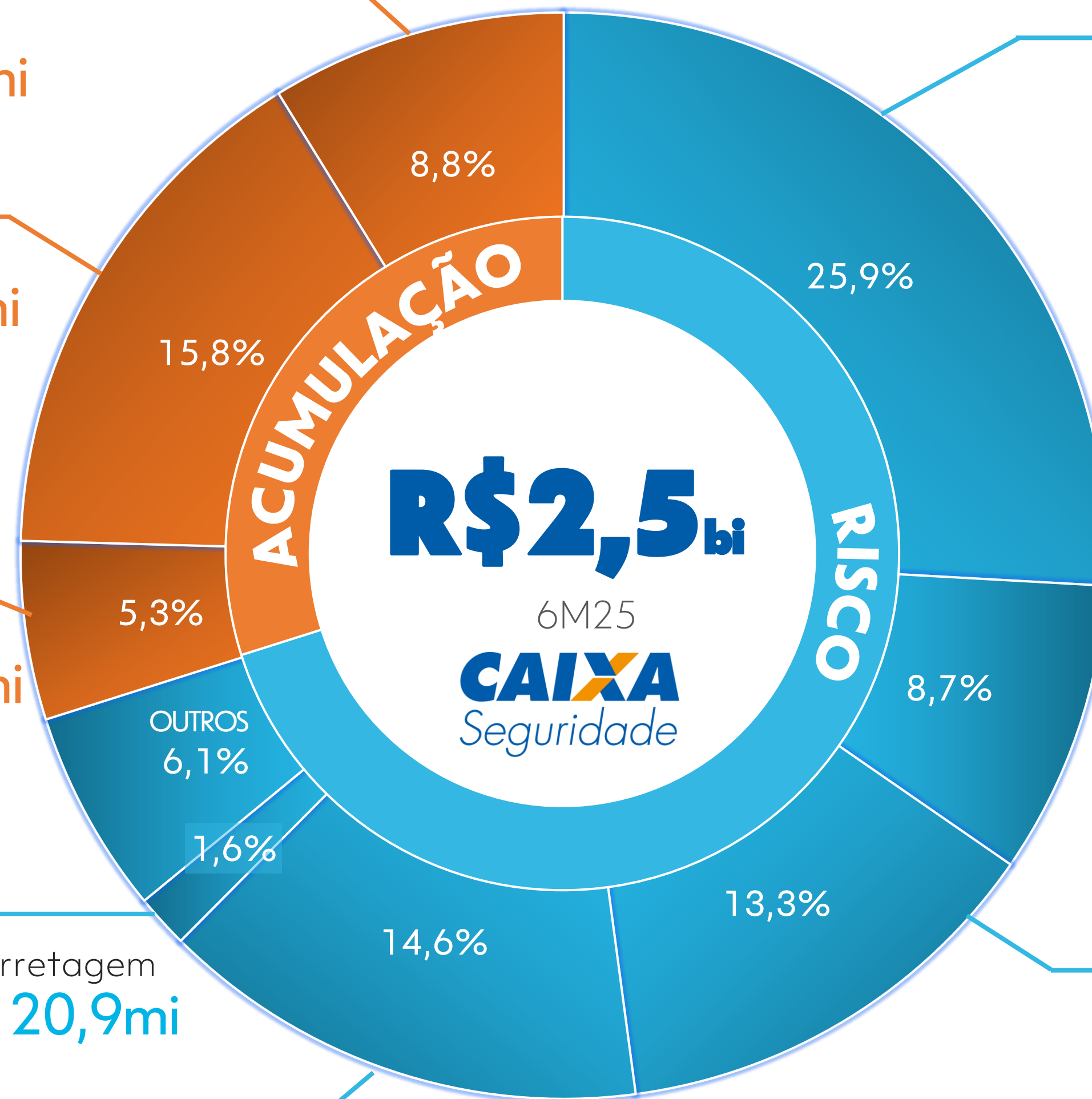
Prêmios Emitidos **R\$ 1.946,6mi**  
Corretagem **R\$ 250,7mi**

**RESIDENCIAL**

Prêmios Emitidos **R\$ 548,0mi**  
Corretagem **R\$ 137,2mi**

**VIDA**

Prêmios Emitidos **R\$ 1.153,8mi**  
Corretagem **R\$ 84,3mi**

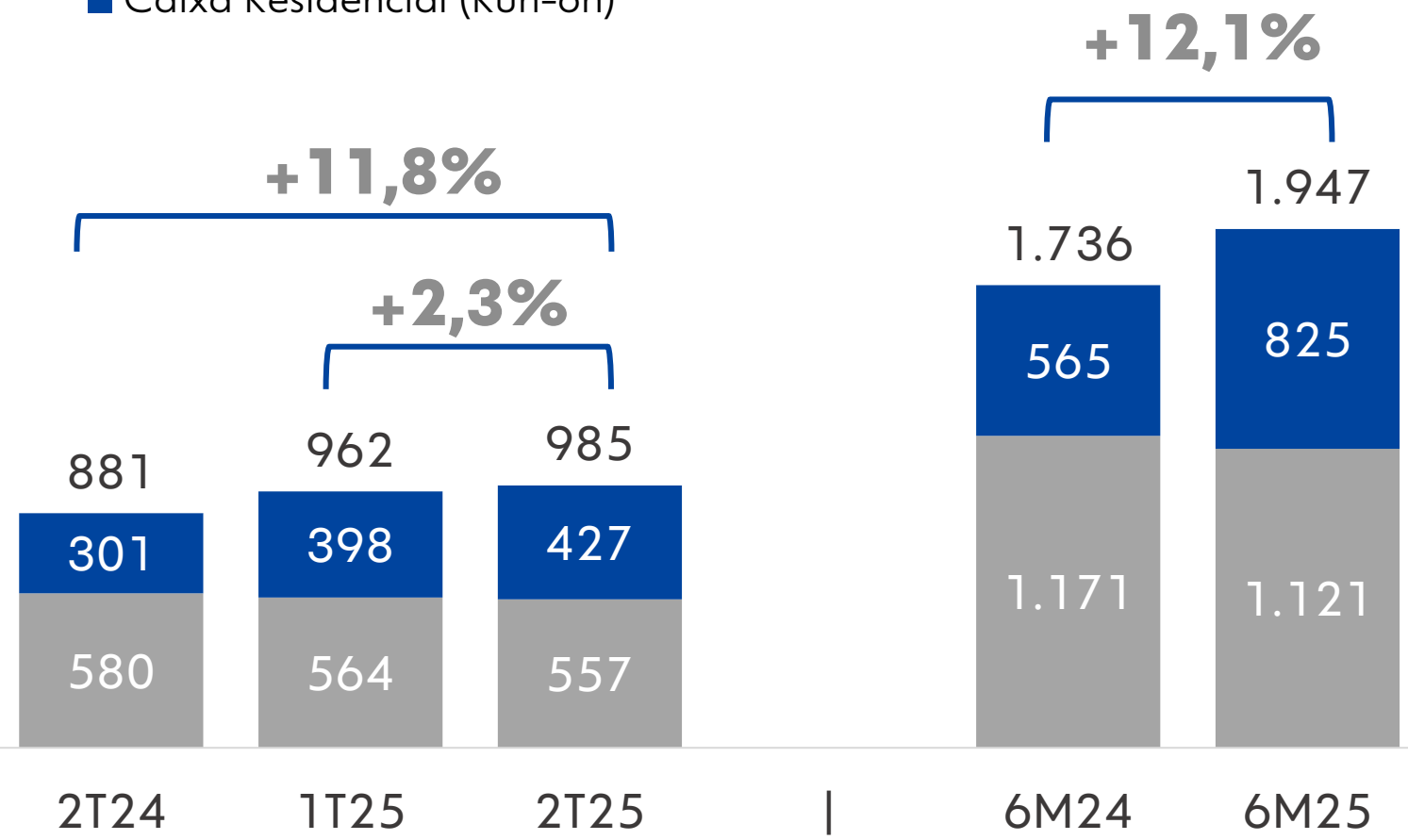


<sup>1</sup>Receita (MEP+Corretagem) líquida dos custos de premiação, remuneração e demais custos de serviços para 6M25

## Prêmios Emitidos Habitacional

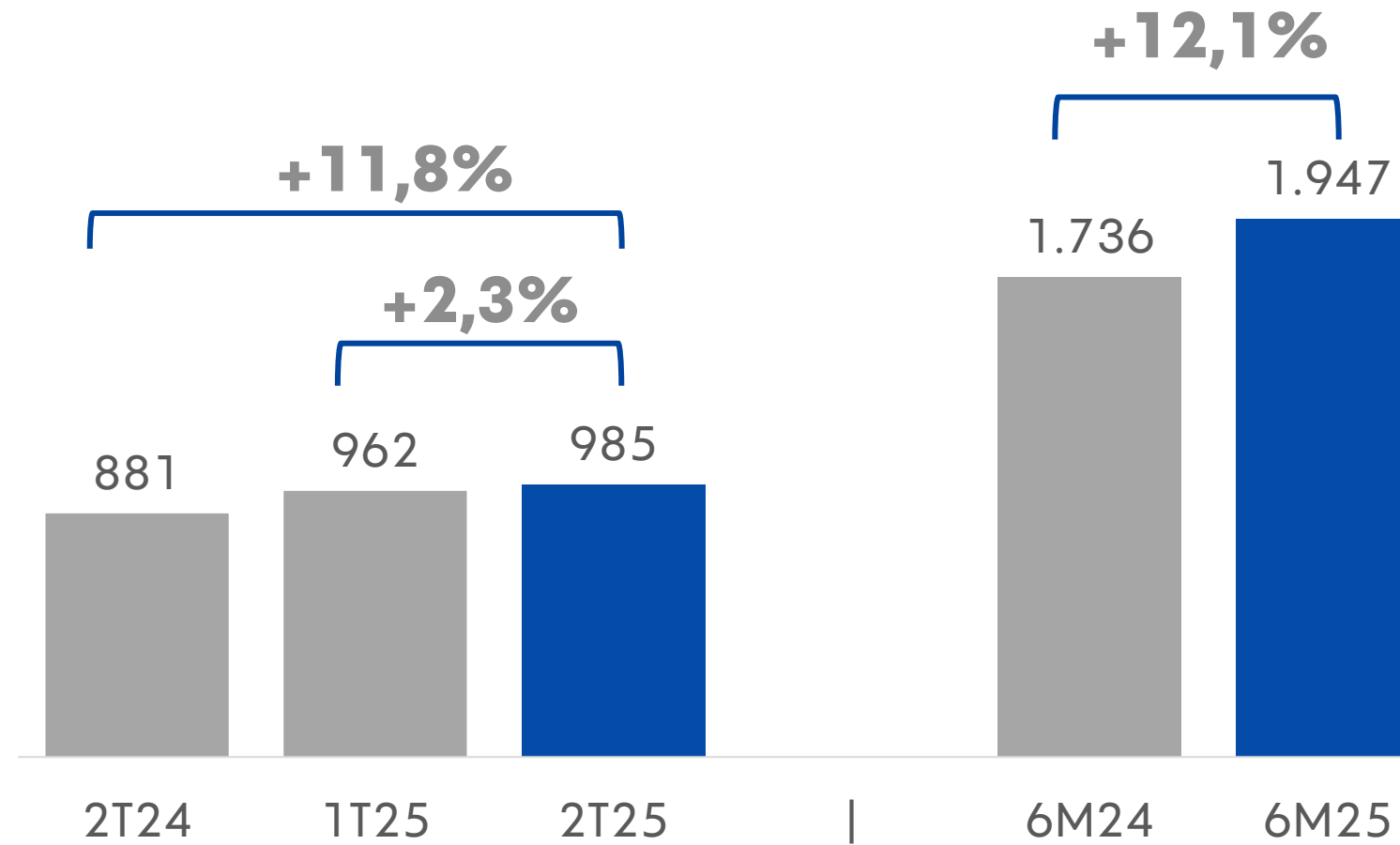
R\$ milhões

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



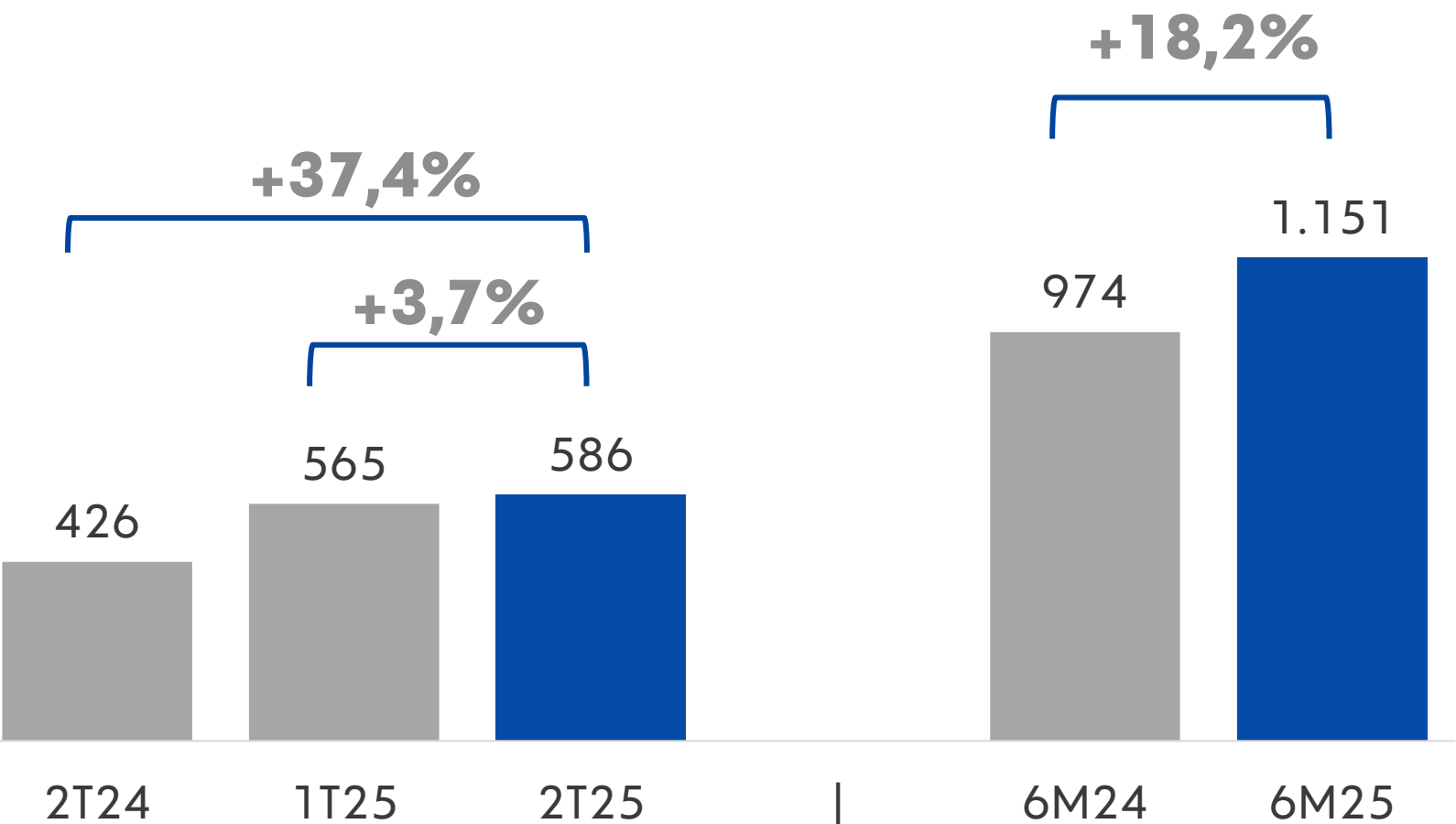
## Prêmios Ganhos Habitacional

R\$ milhões



## Margem Operacional Habitacional

R\$ milhões



## Prêmios emitidos

Manutenção da liderança de mercado, com curva ascendente trimestral.

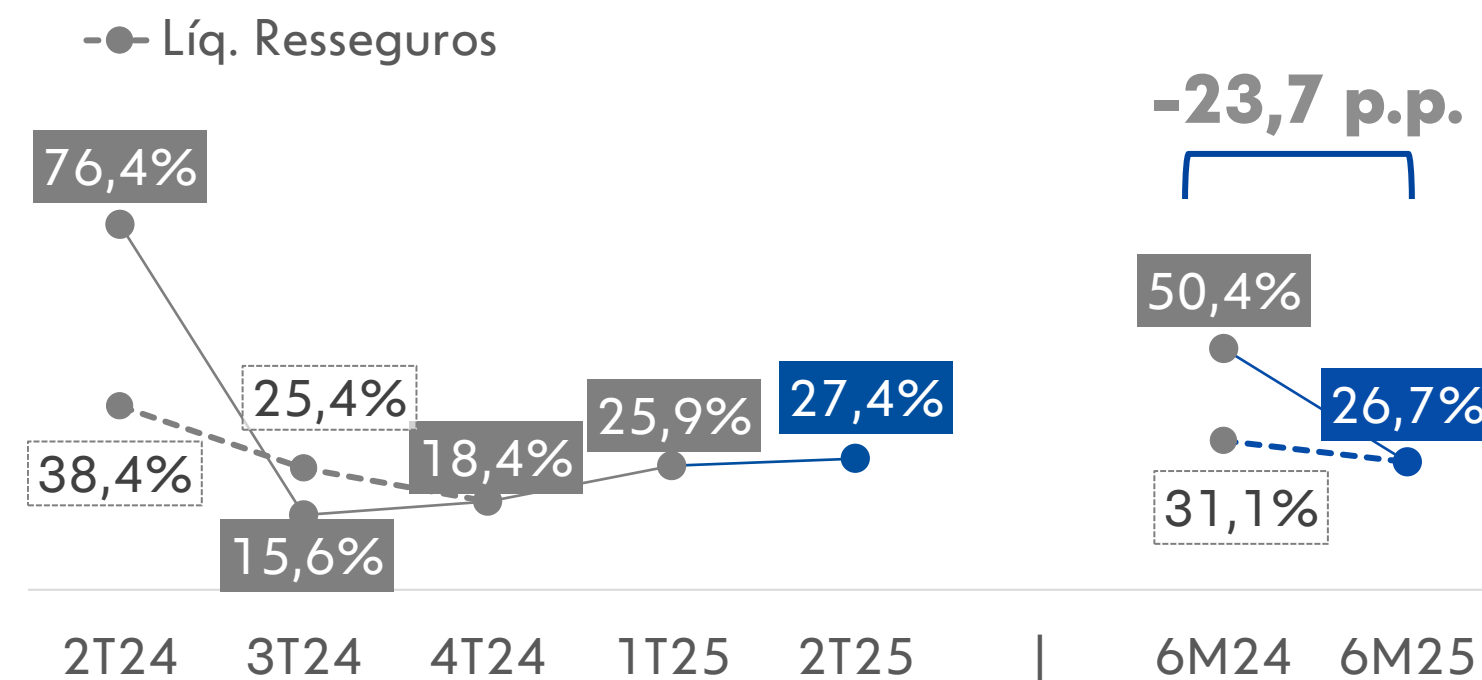
## Sinistralidade

Na comparação 2T25/2T24 e 6M25/6M24, o indicador foi impactado pelos eventos climáticos ocorridos no sul do país em 2024.

## Indicadores de Desempenho

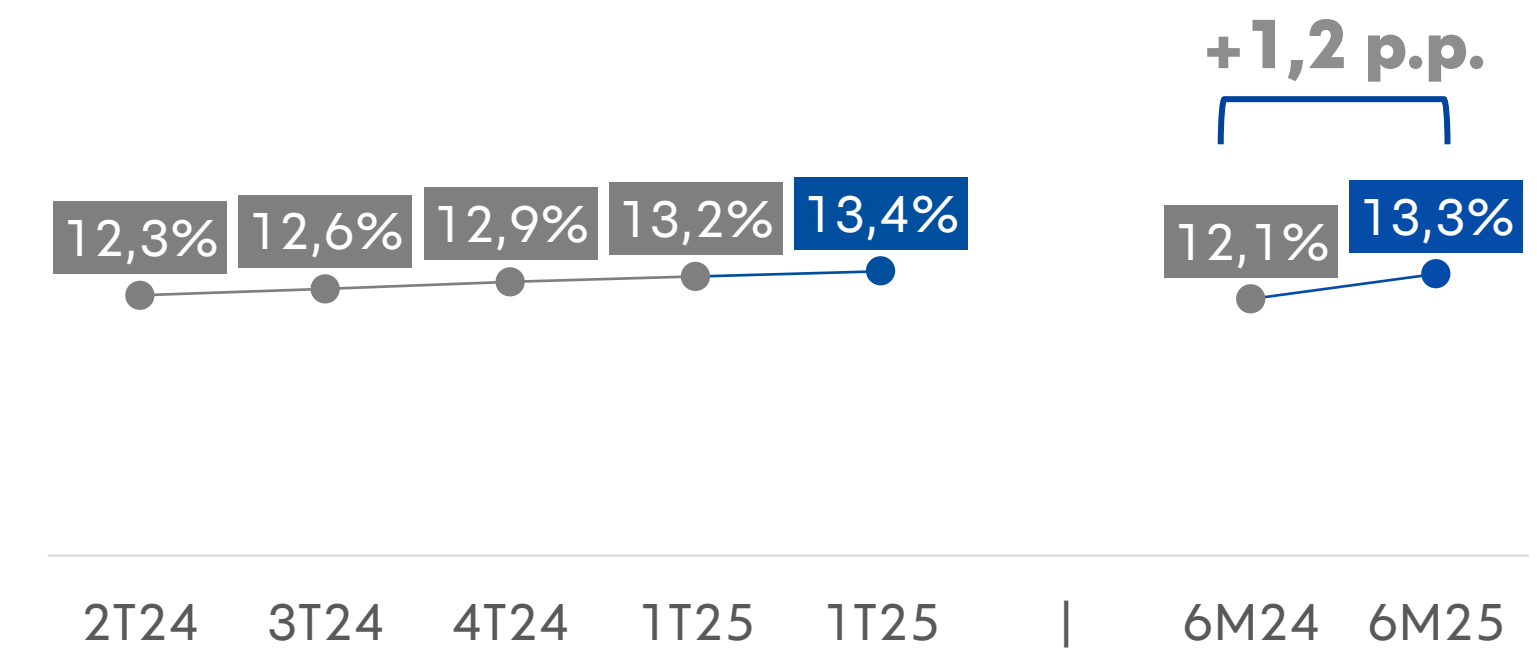
### Sinistralidade Habitacional

% Prêmio Ganho



### Comissionamento Habitacional

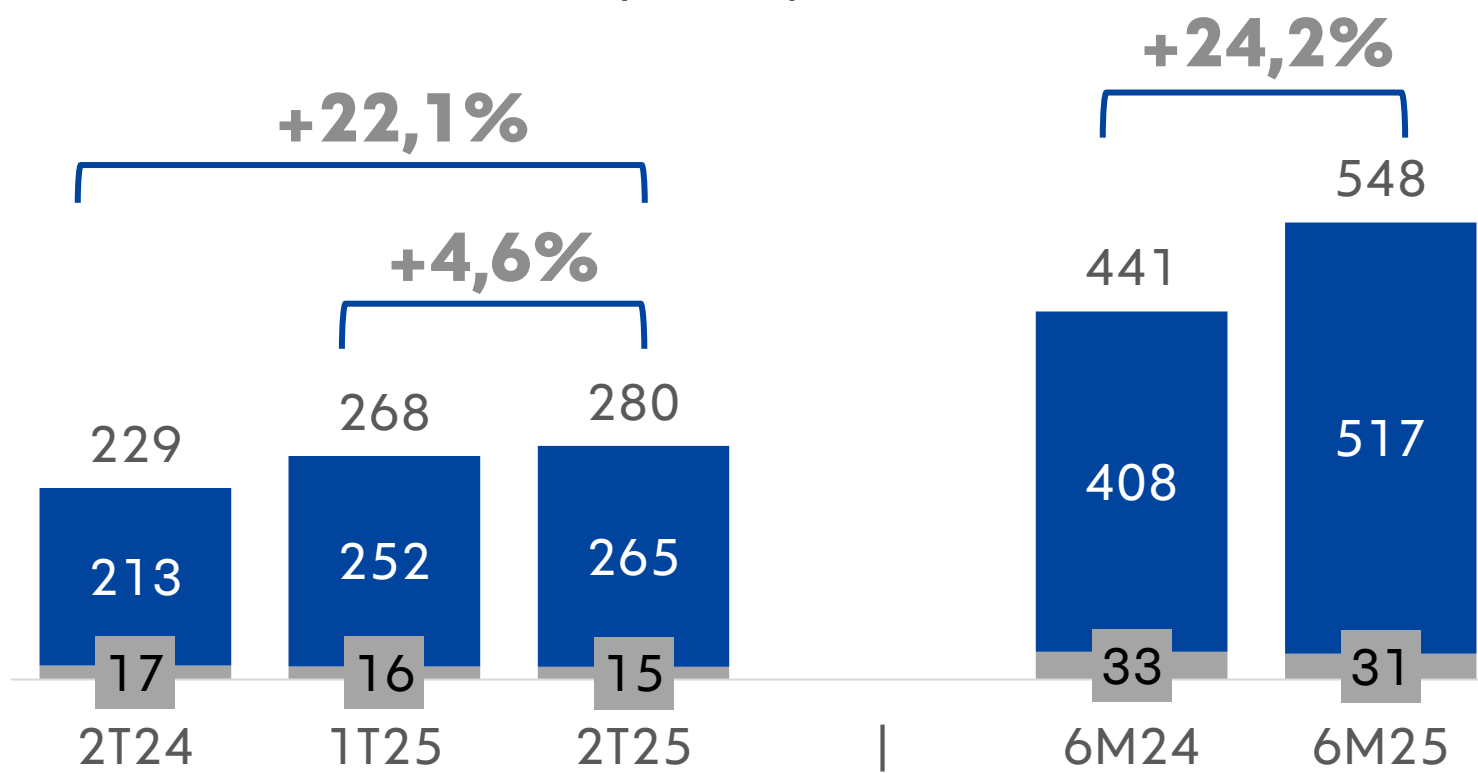
% Prêmio Ganho



## Prêmios Emitidos Residencial

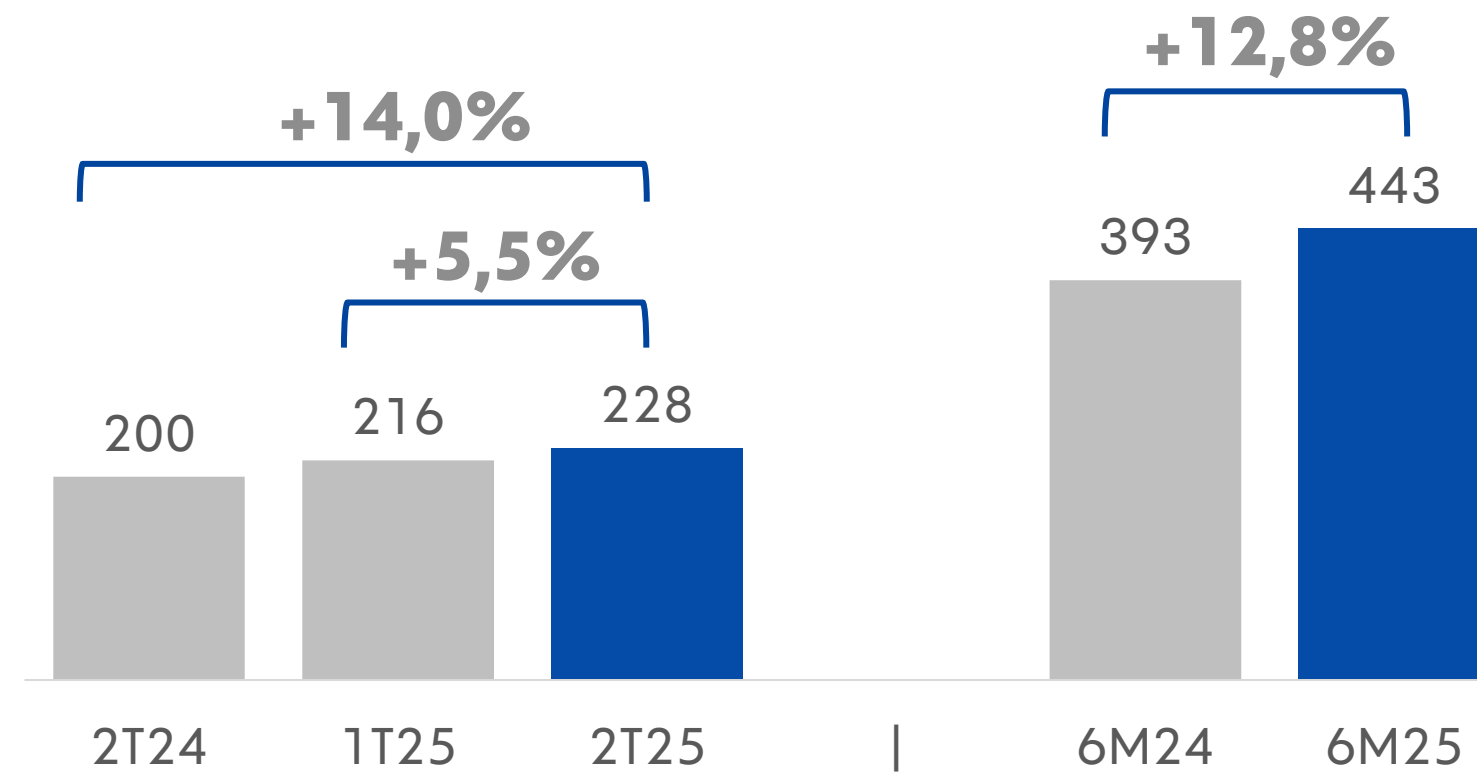
R\$ milhões

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



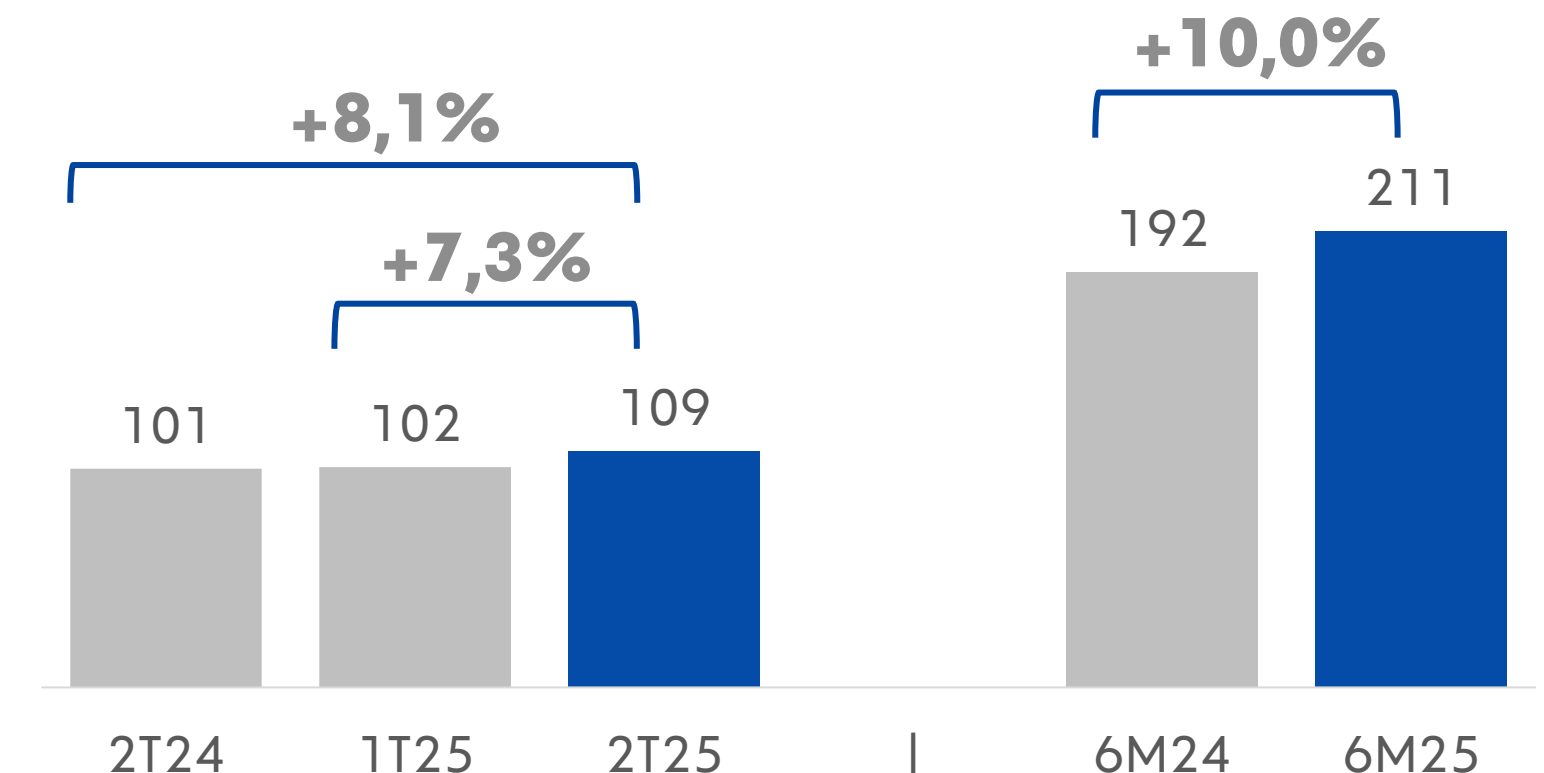
## Prêmios Ganhos Residencial

R\$ milhões



## Margem Operacional Residencial

R\$ milhões



### Prêmios emitidos

Maior volume trimestral de prêmios emitidos pelo quinto período consecutivo.

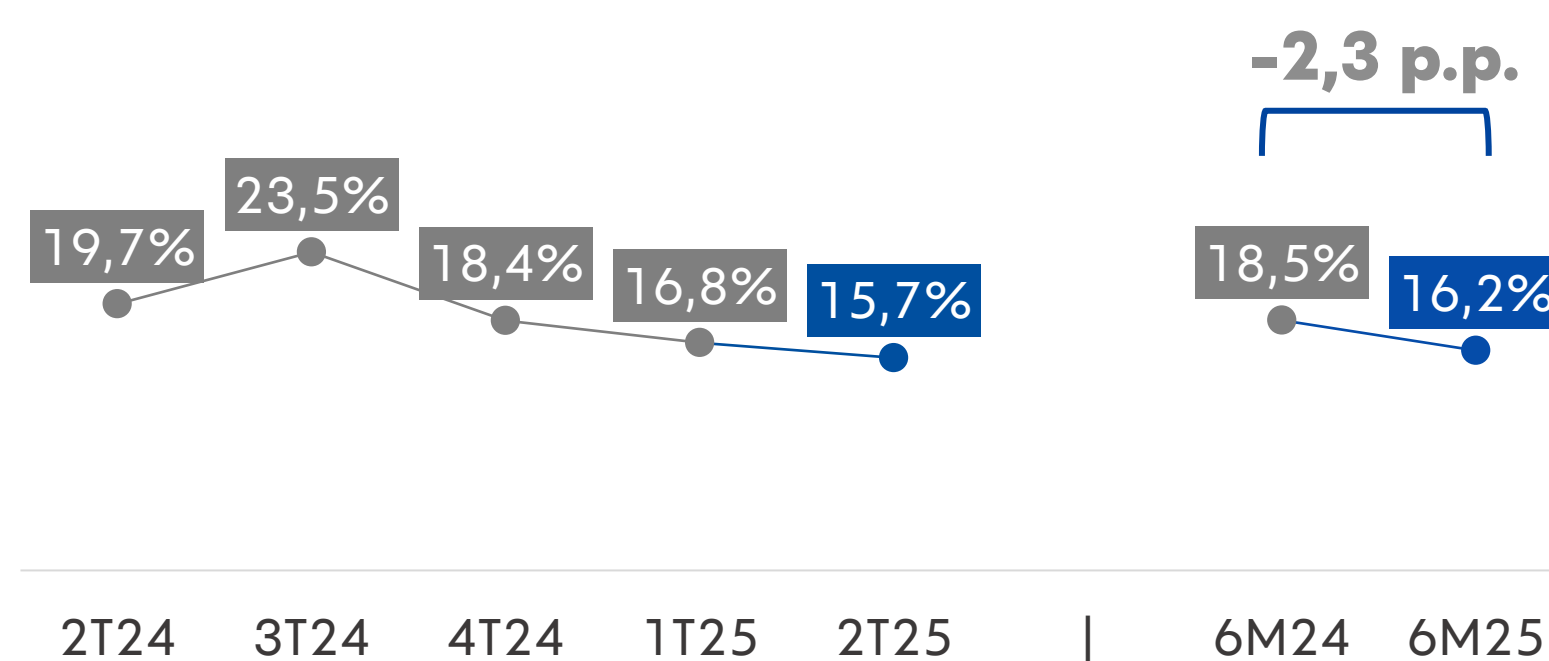
### Seguro Acoplado

Emissões com efeito de empilhamento de apólices acopladas em financiamentos imobiliários.

## Indicadores de Desempenho

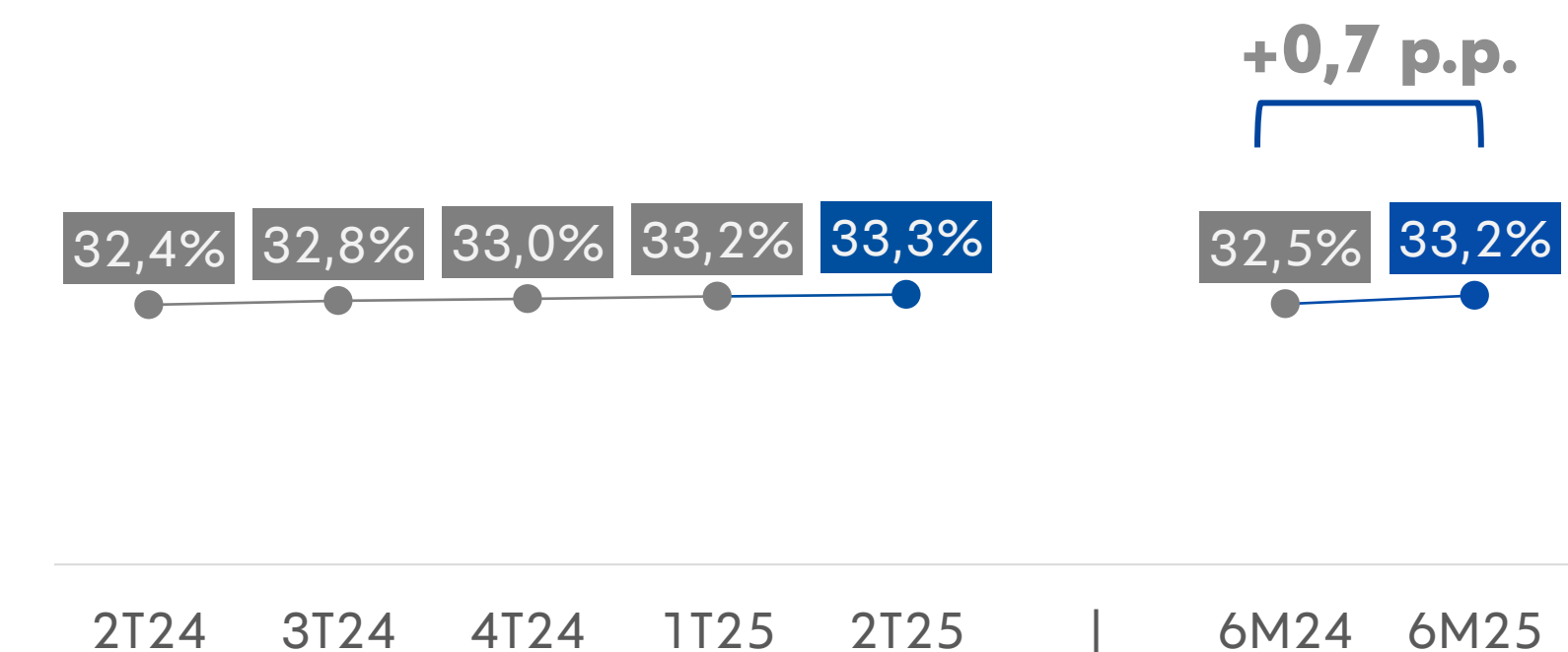
### Sinistralidade Residencial

% Prêmio Ganho



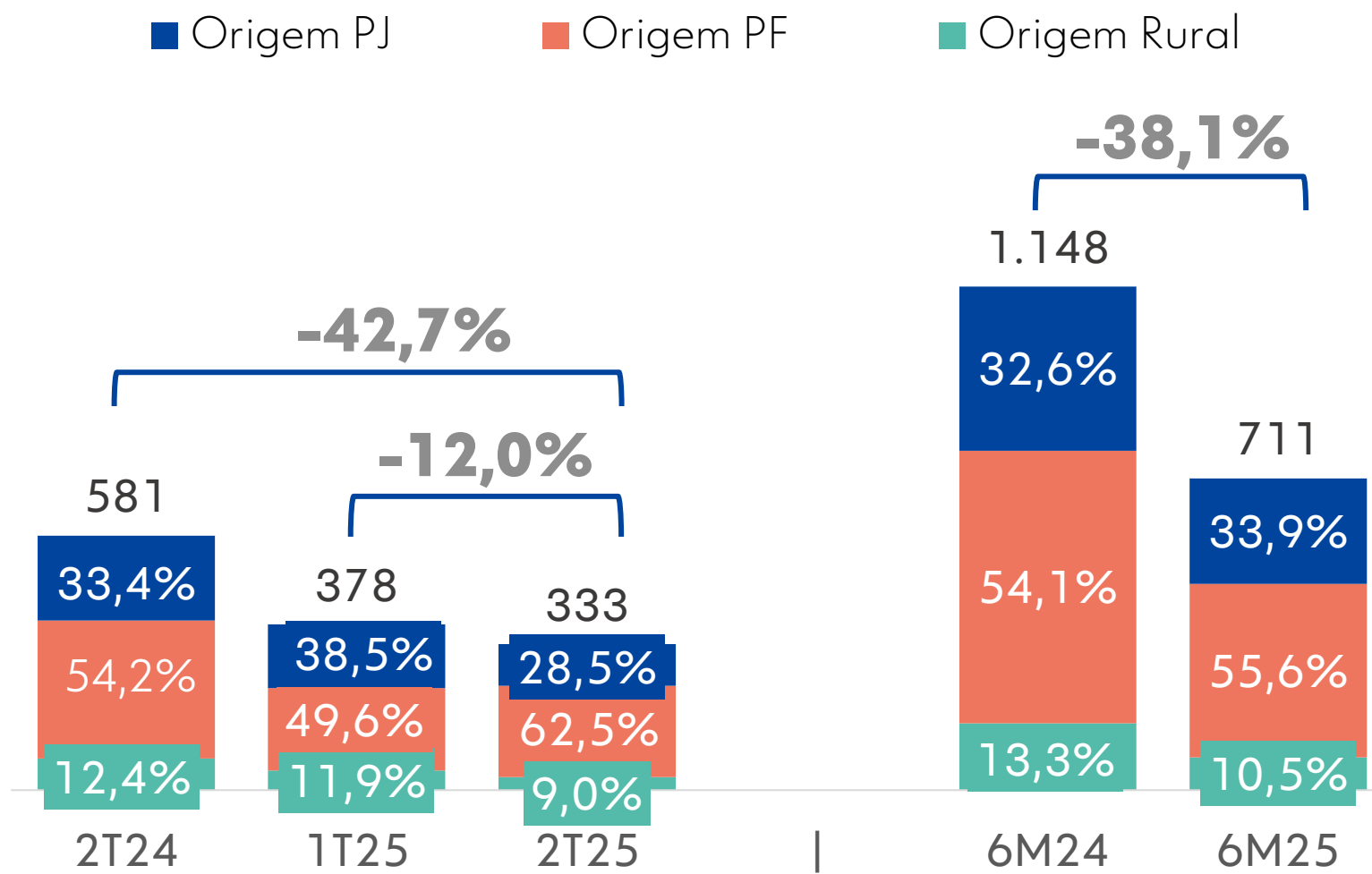
### Comissionamento Residencial

% Prêmio Ganho



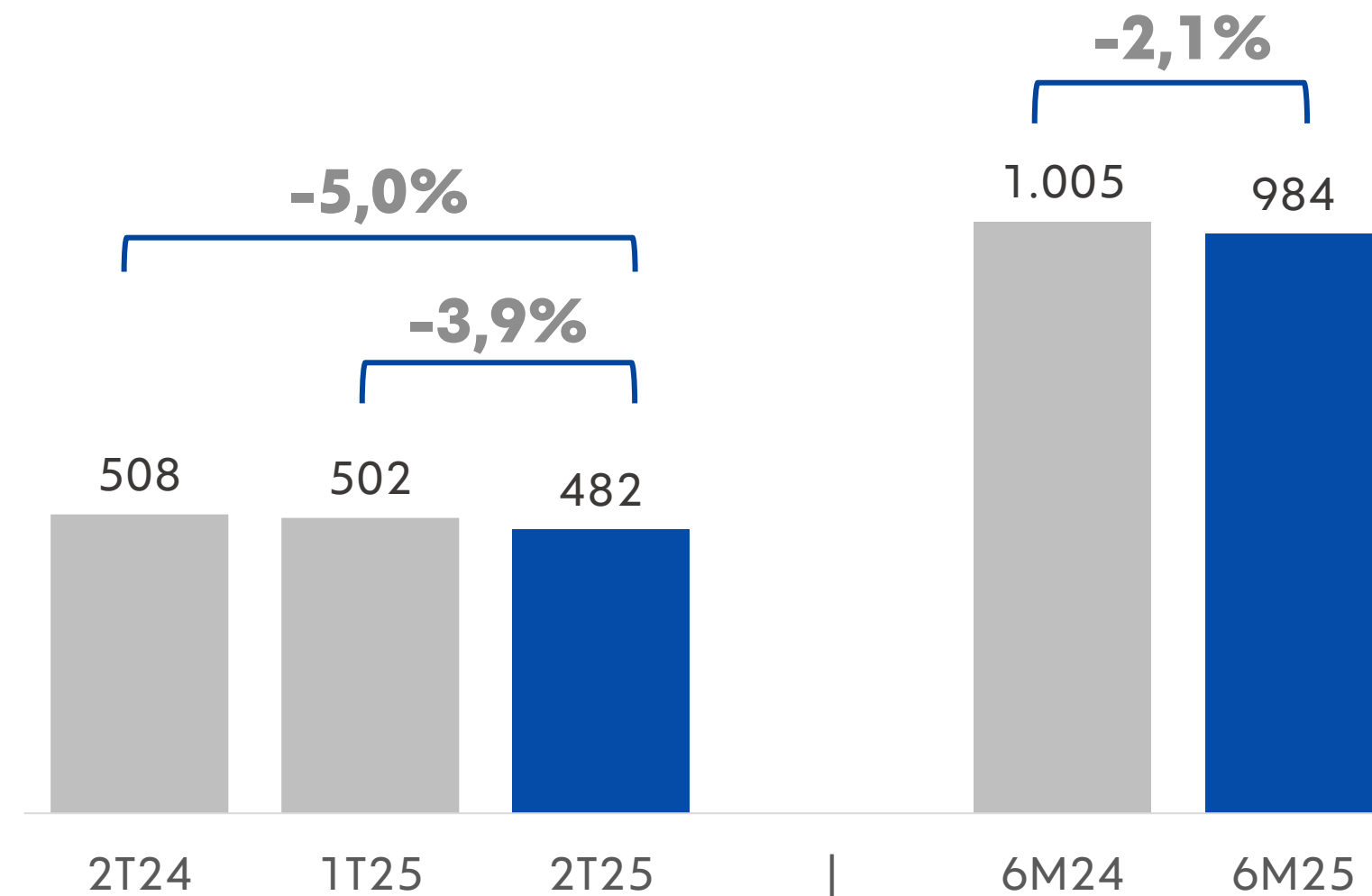
## Prêmios Emitidos Prestamista

R\$ milhões



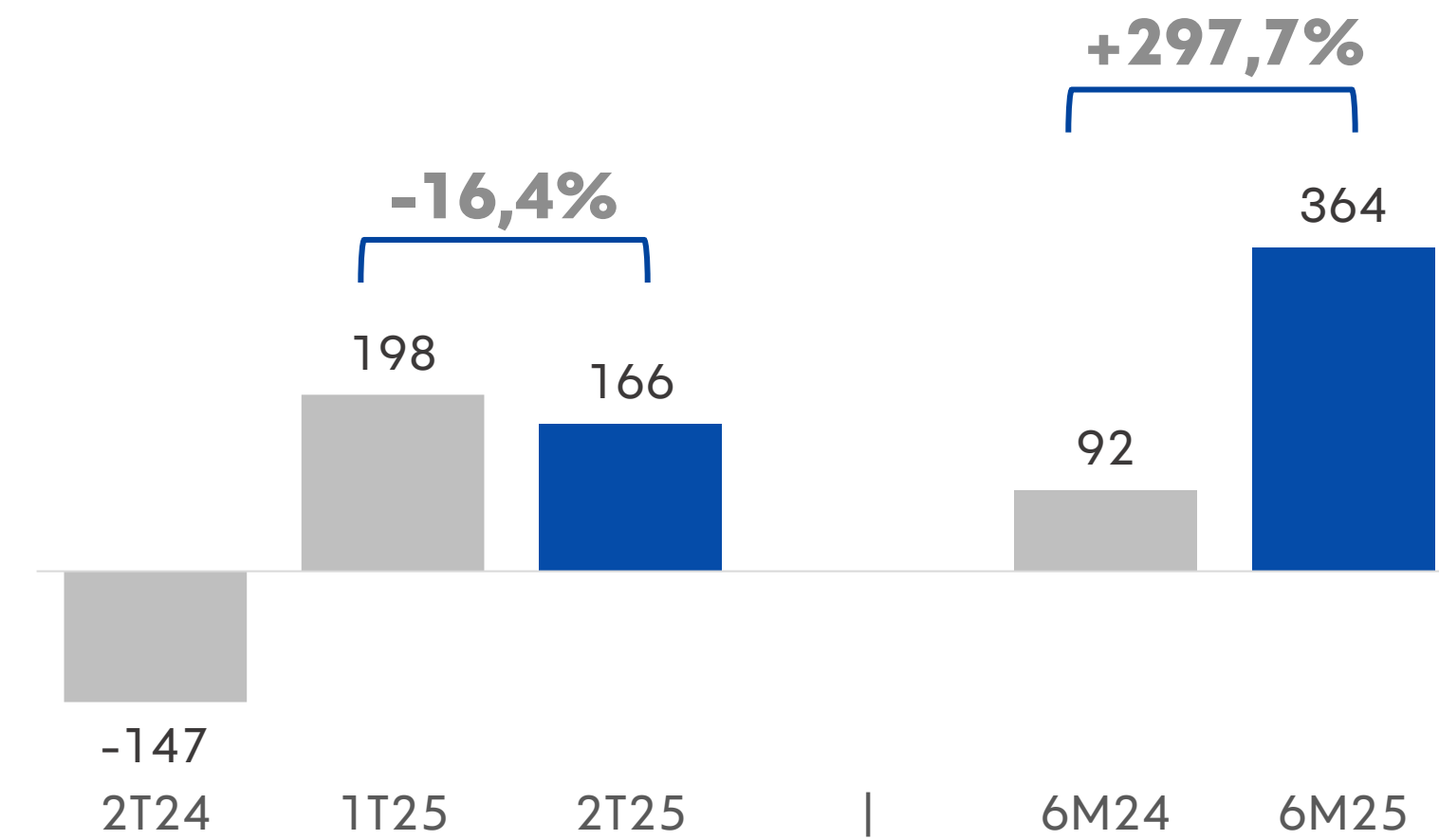
## Prêmios Ganhos Prestamista

R\$ milhões



## Margem Operacional Prestamista

R\$ milhões



### Prêmios emitidos

Redução no volume de prêmios emitidos no 2T25 em relação aos trimestres anteriores, reflexo da alta taxa de juros (SELIC) e impacto no custo do crédito comercial.

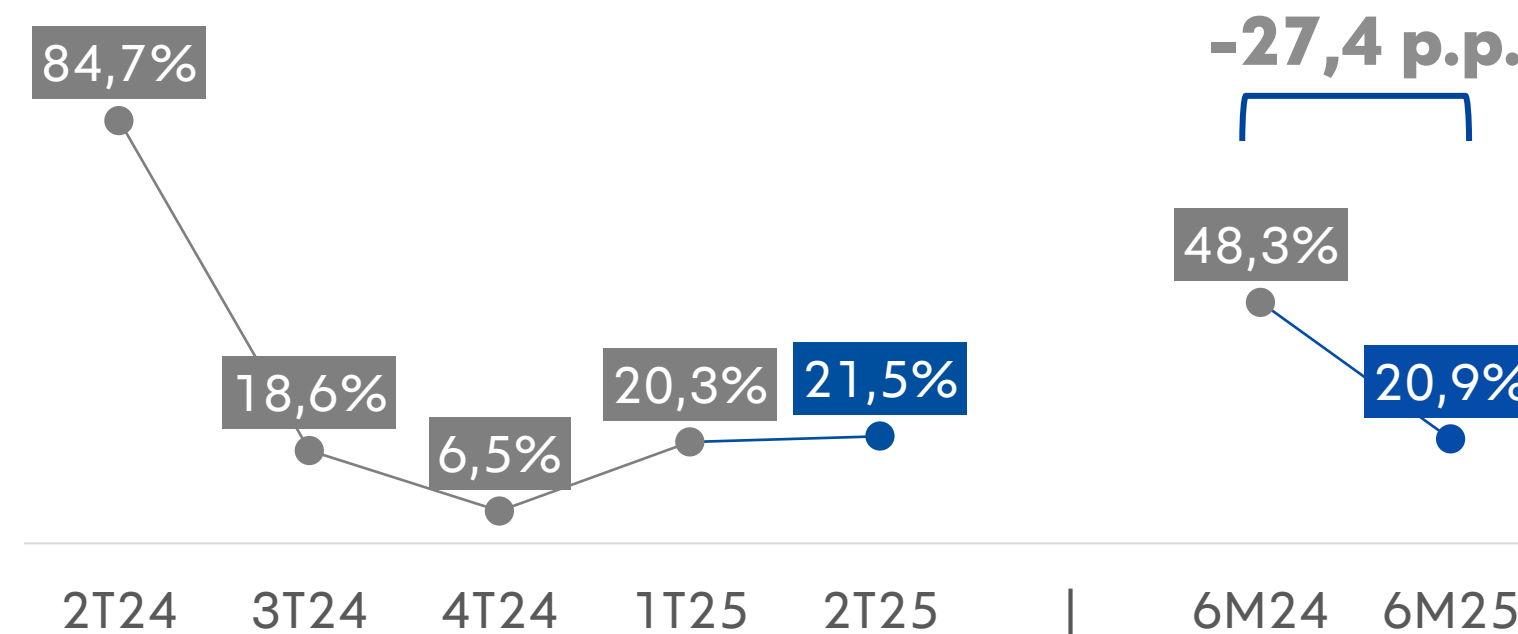
### Sinistralidade

A sinistralidade observada para 2T25 encontra-se próxima do patamar normalizado do ramo, após a implementação do novo processo de avisos de sinistros em 2024.

## Indicadores de Desempenho

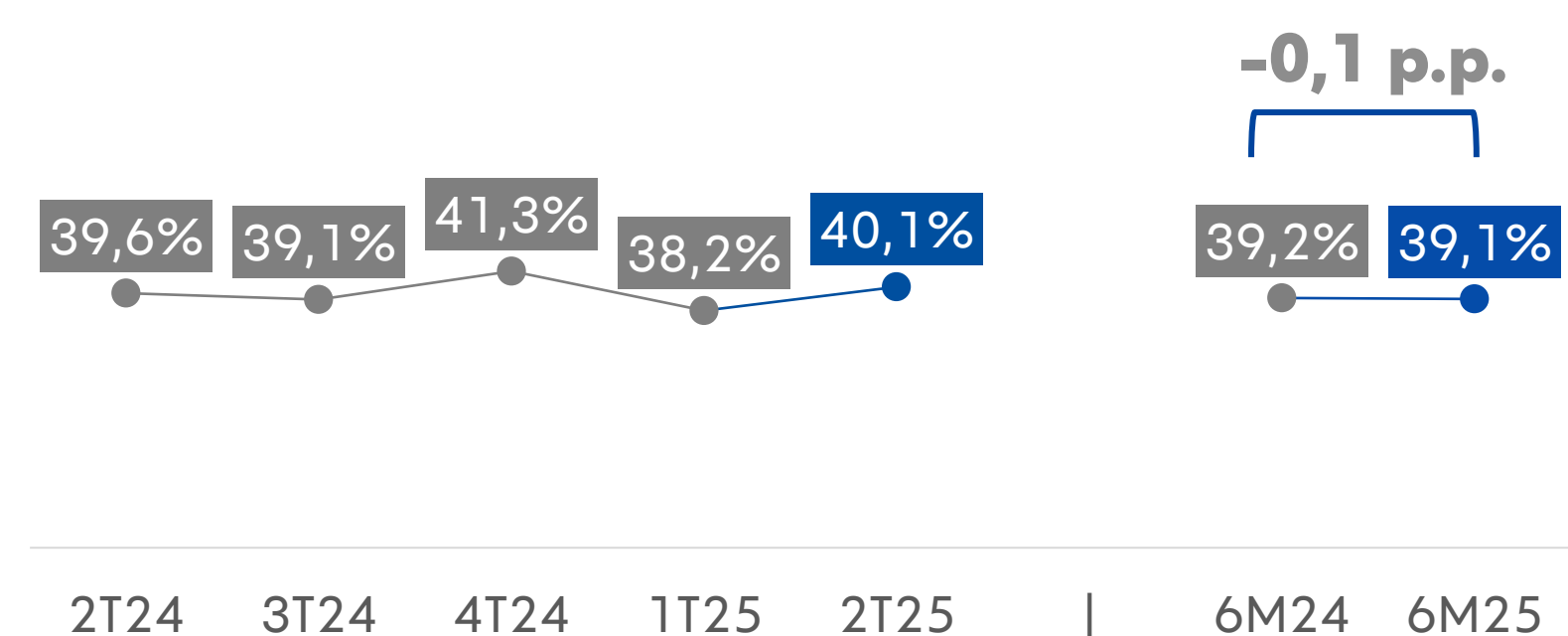
### Sinistralidade Prestamista

% Prêmio Ganho



### Comissionamento Prestamista

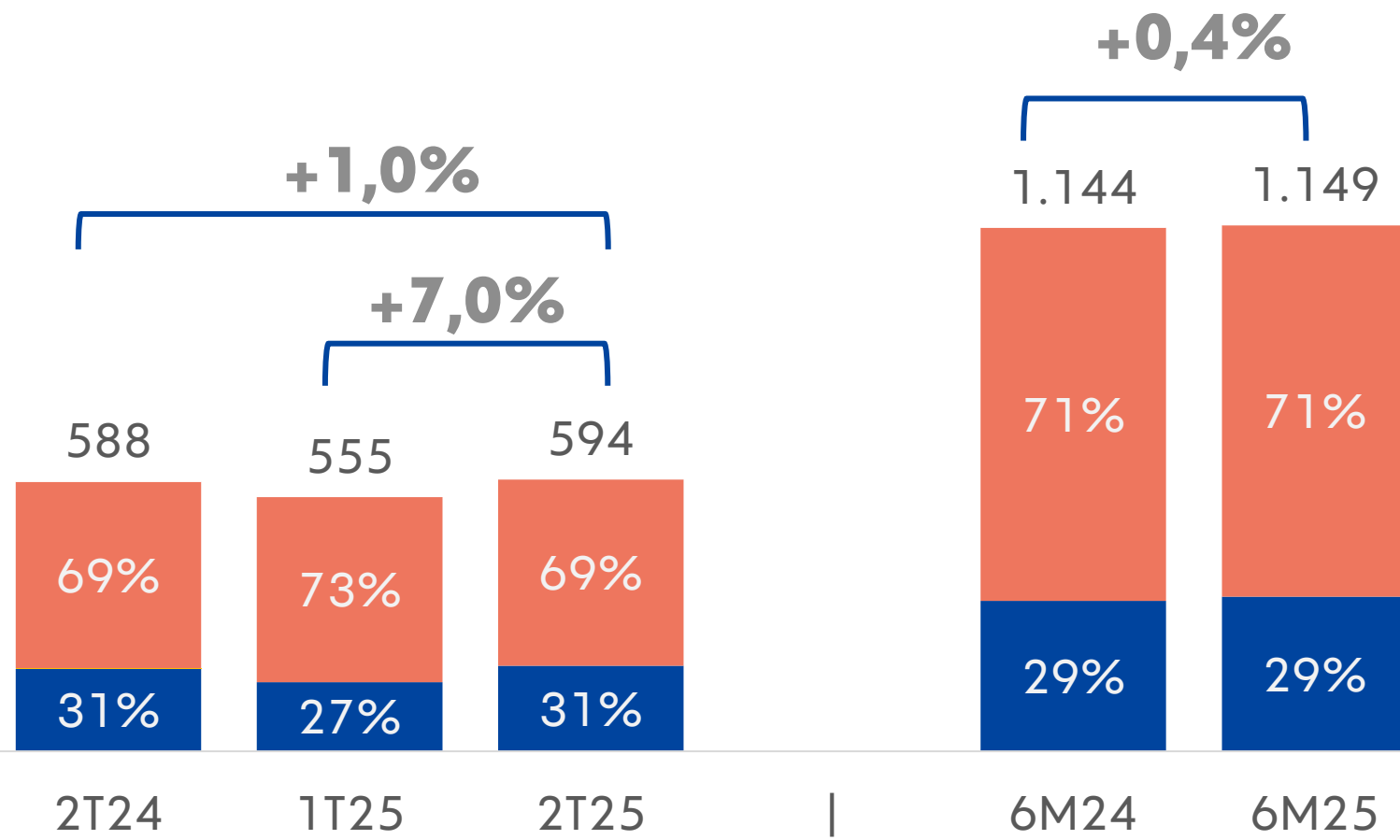
% Prêmio Ganho



## Prêmios Emitidos Vida

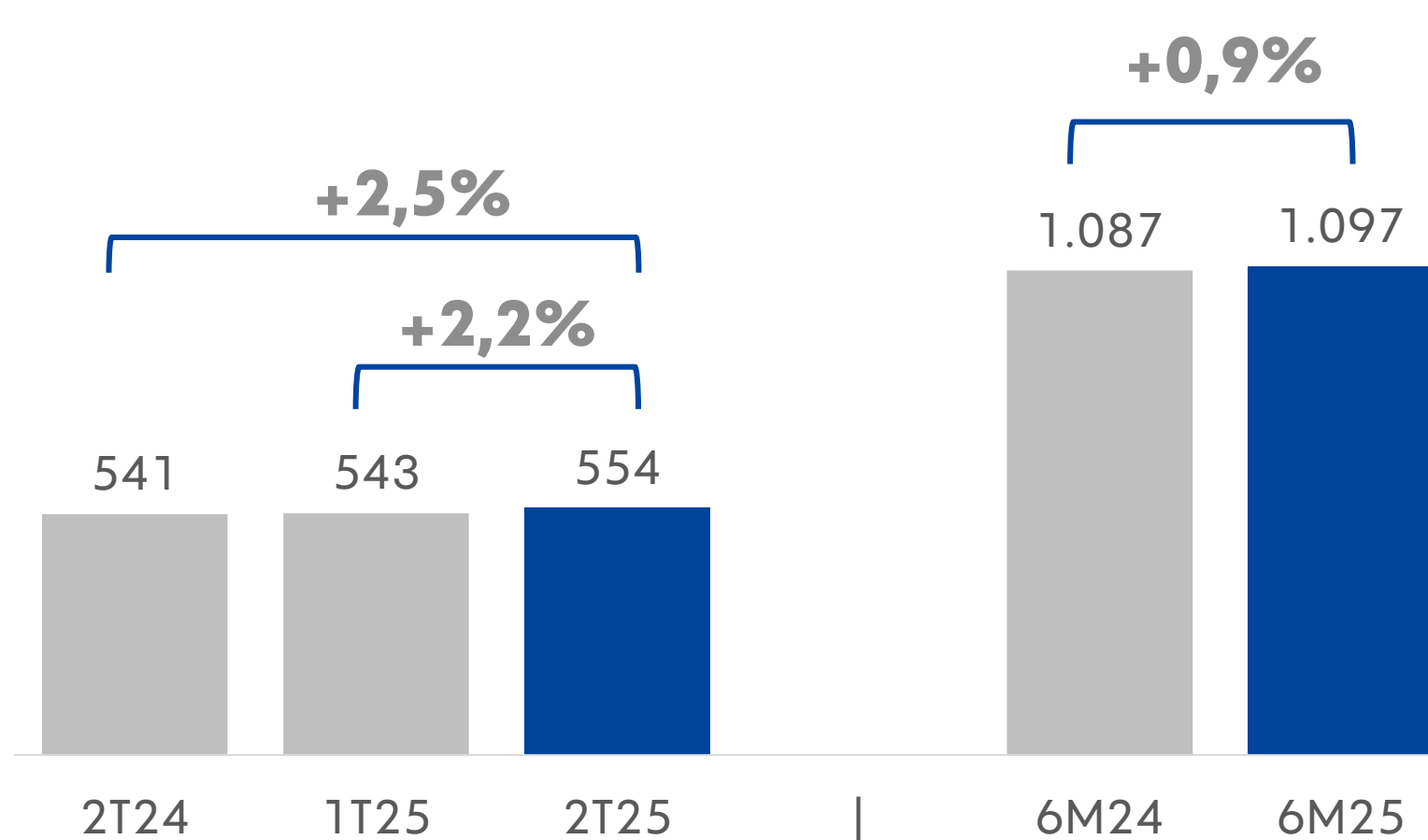
R\$ milhões

■ Pagamento Único ■ Pagamento Mensal



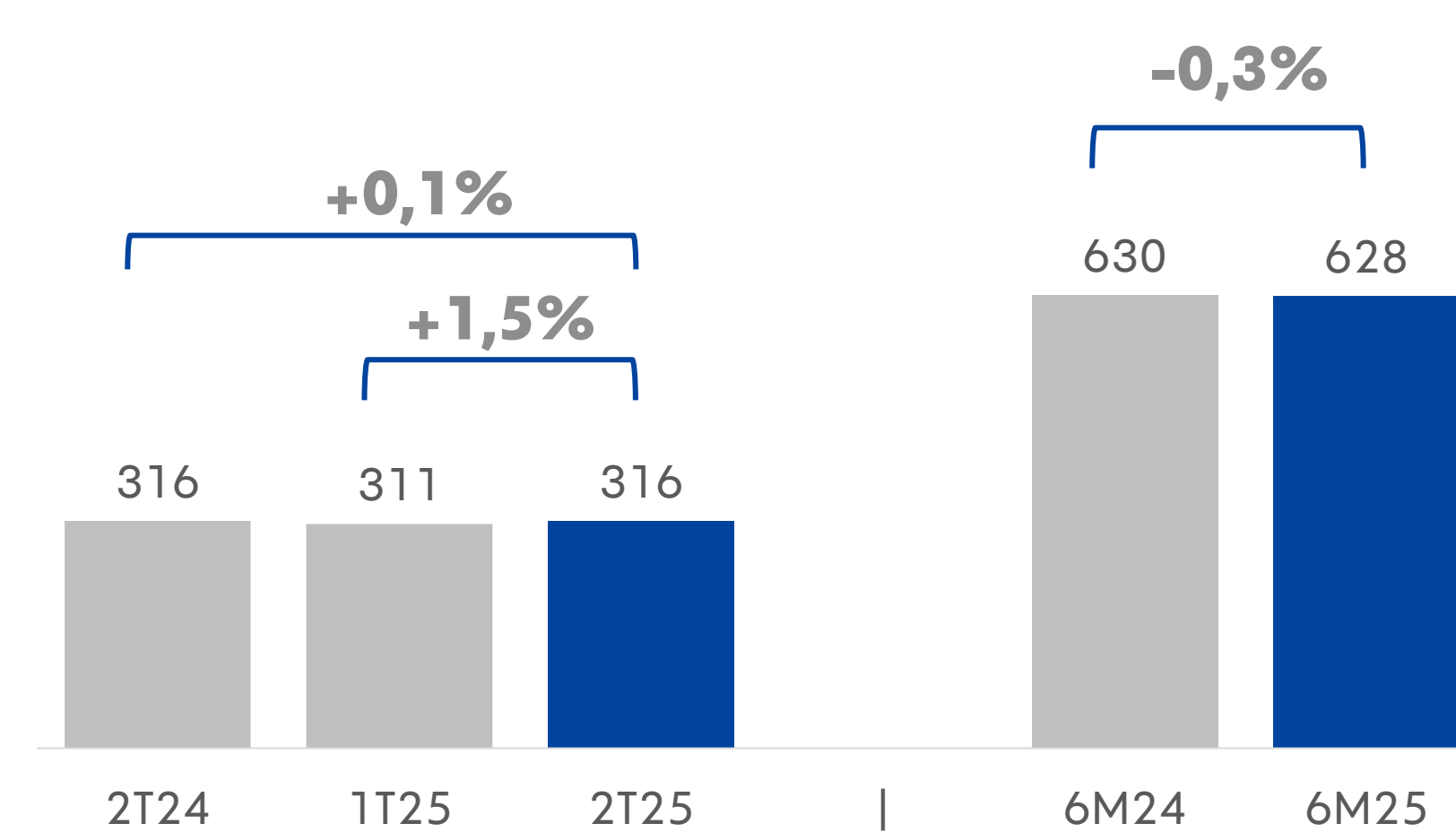
## Prêmios Ganhos Vida

R\$ milhões



## Margem Operacional Vida

R\$ milhões



## Emissões PM

Crescimento de 1,7% nas emissões de Pagamento Mensal entre 2T25 e 2T24.

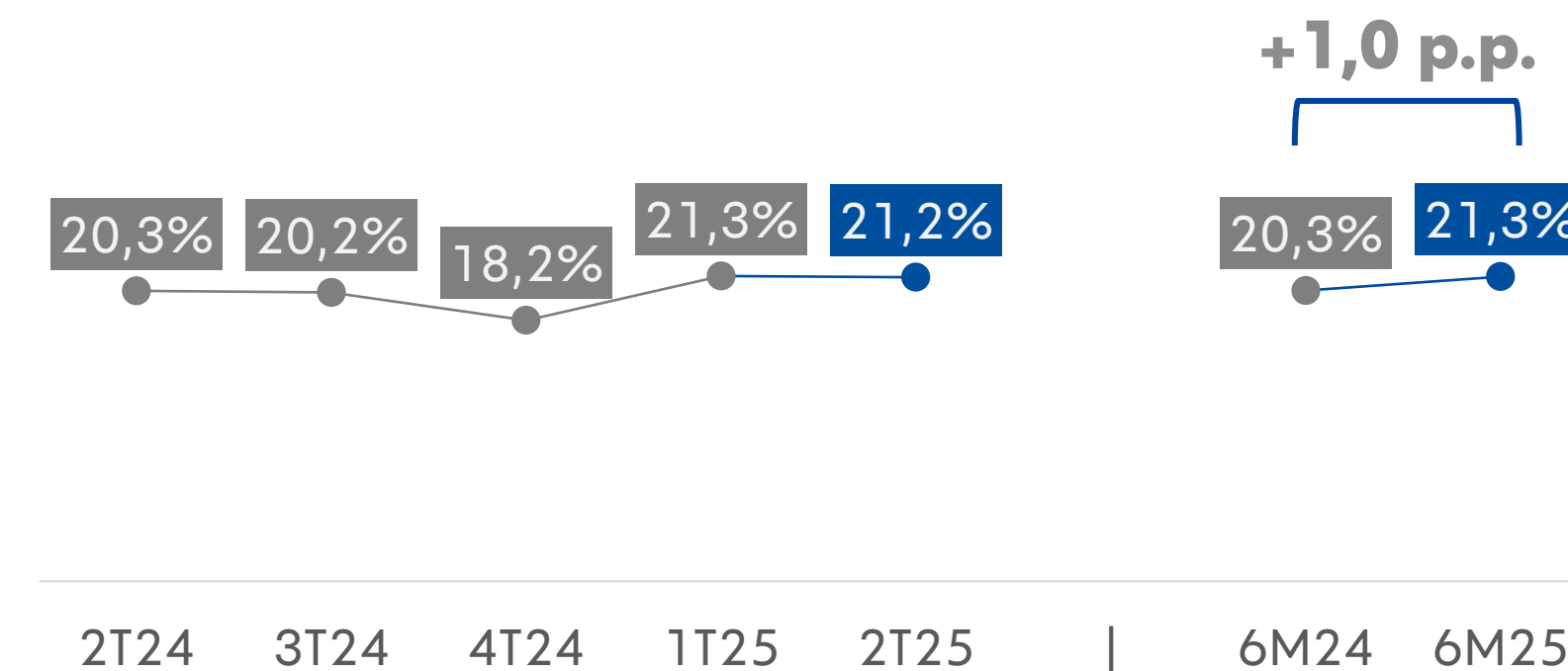
## Efeito de Longo Prazo

O aumento de novas vendas do PM produz um efeito de crescimento nos prêmios emitidos ao longo prazo, devido à característica de empilhamento.

## Indicadores de Desempenho

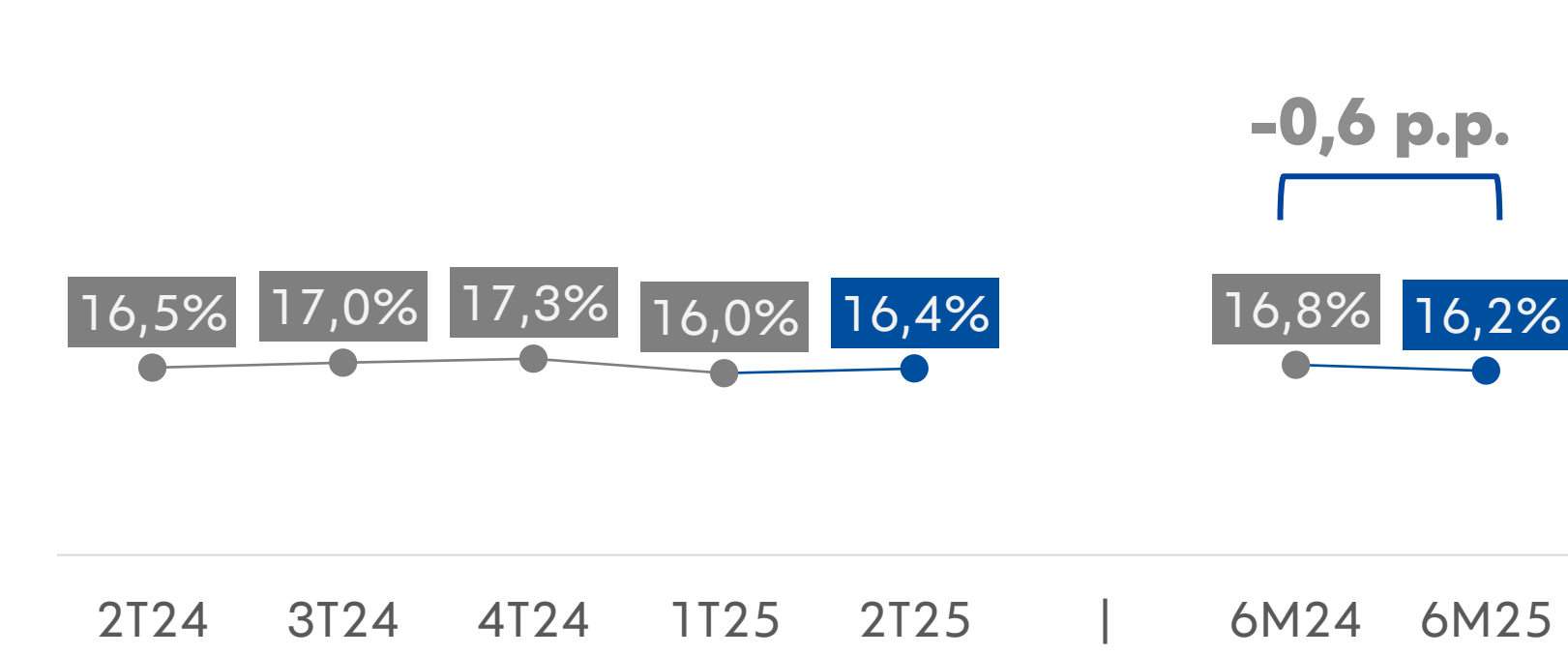
### Sinistralidade Vida

% Prêmio Ganho



### Comissionamento Vida

% Prêmio Ganho

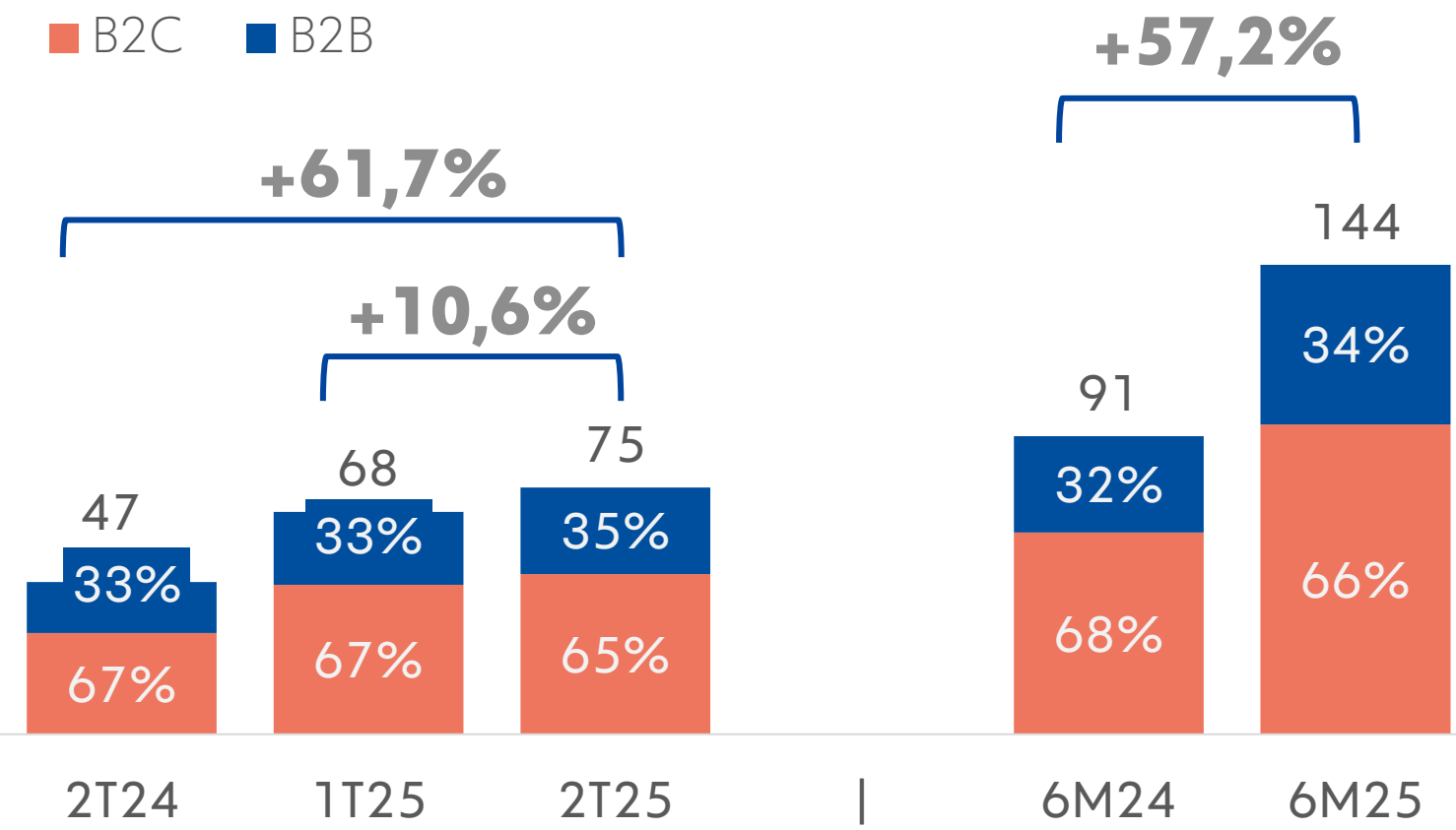


1 - Considera o resultado proveniente da Caixa Vida e Previdência.

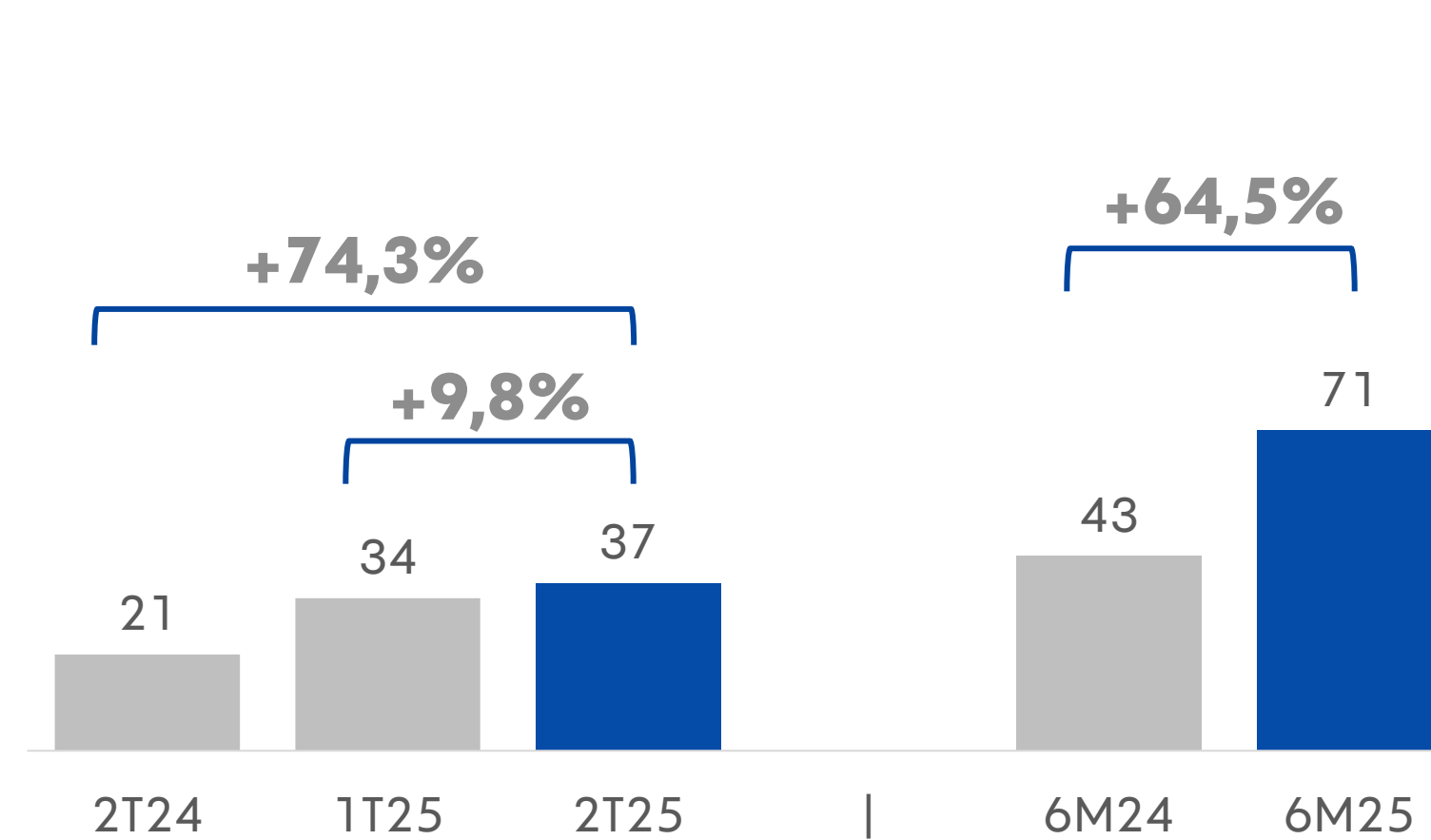
## Assistência

Receitas **Assistência**  
R\$ milhões

■ B2C ■ B2B



Margem Operacional **Assistência**  
R\$ milhões



### Assistência

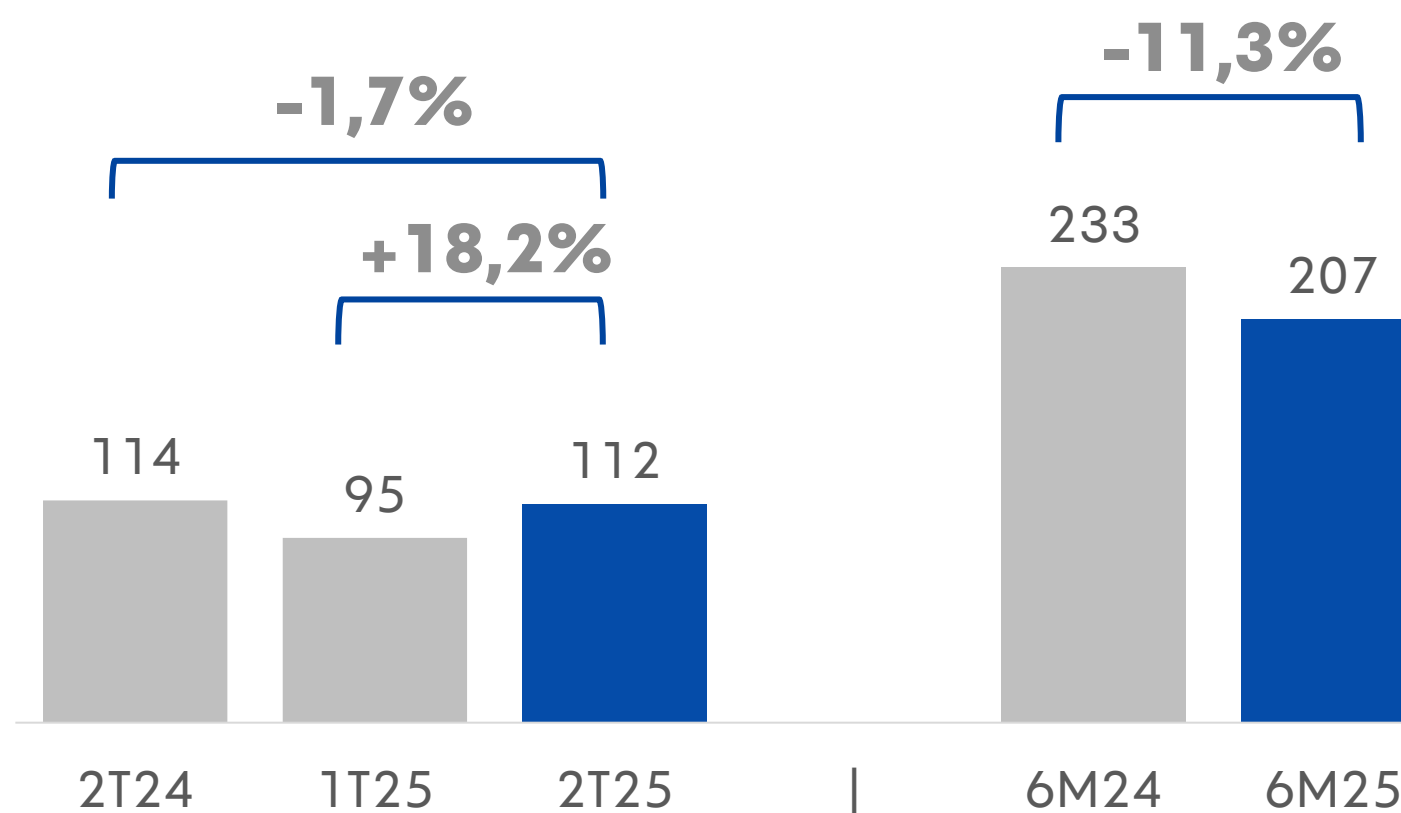
Manutenção da curva ascendente de receitas em 2T25

### Outros não estratégicos

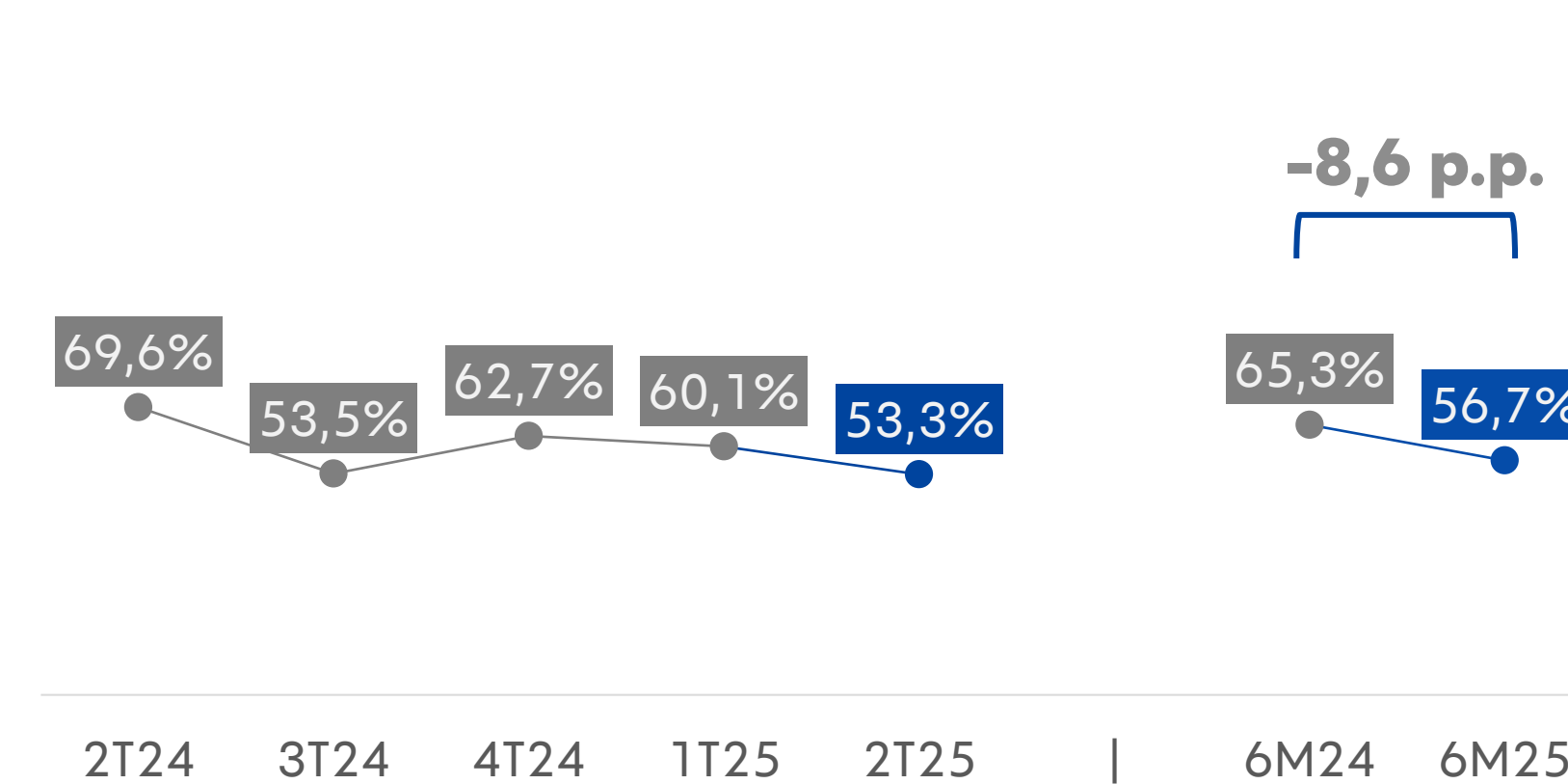
79,1% dos prêmios de 2T25 são do ramo Auto, emitidas pela Youse e comercializadas pela CNP Seguros.

## Outros Seguros

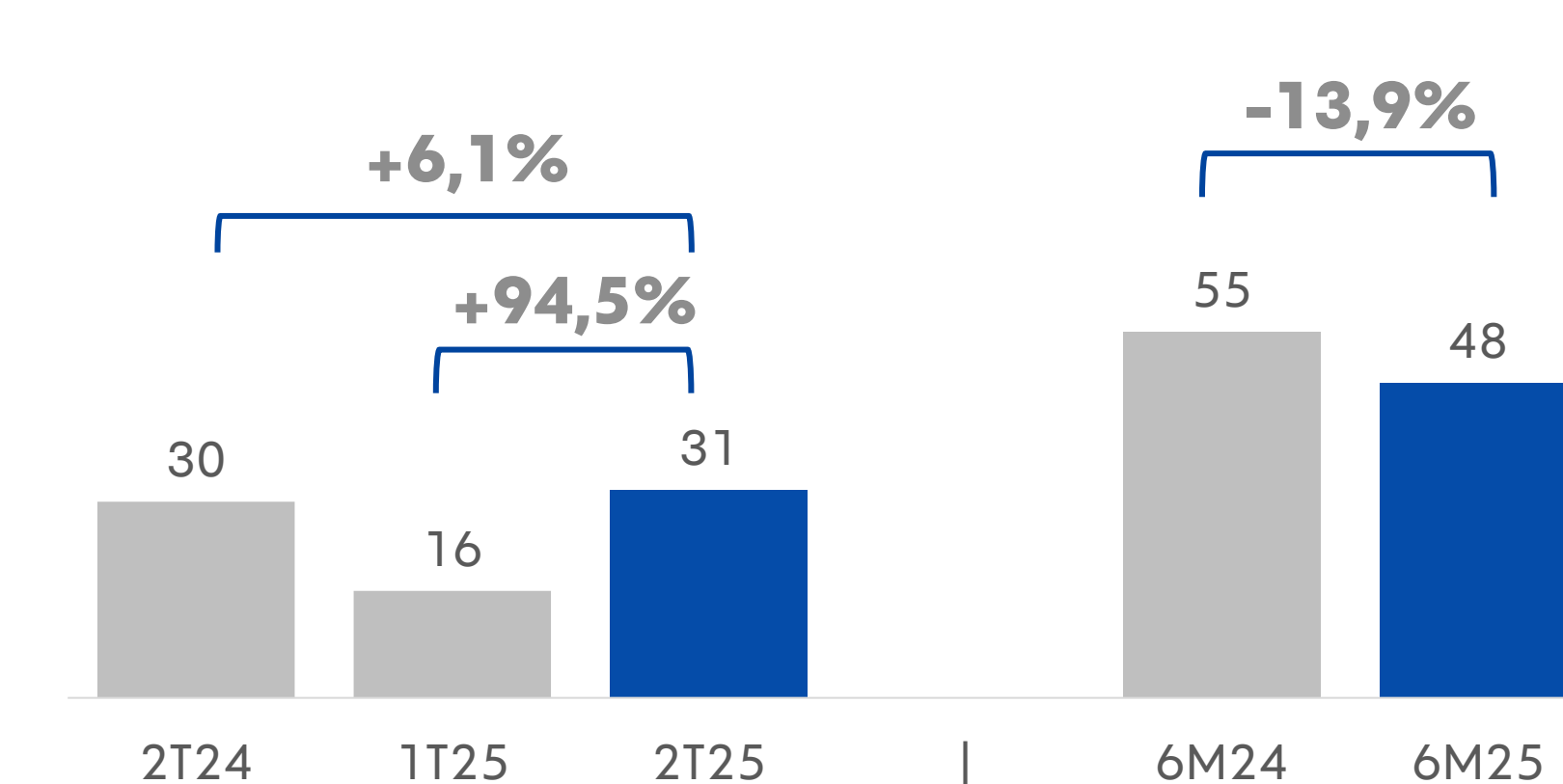
Prêmios Emitidos **Outros Seguros**  
R\$ milhões



Sinistralidade **Outros Seguros**  
% Prêmio Ganho



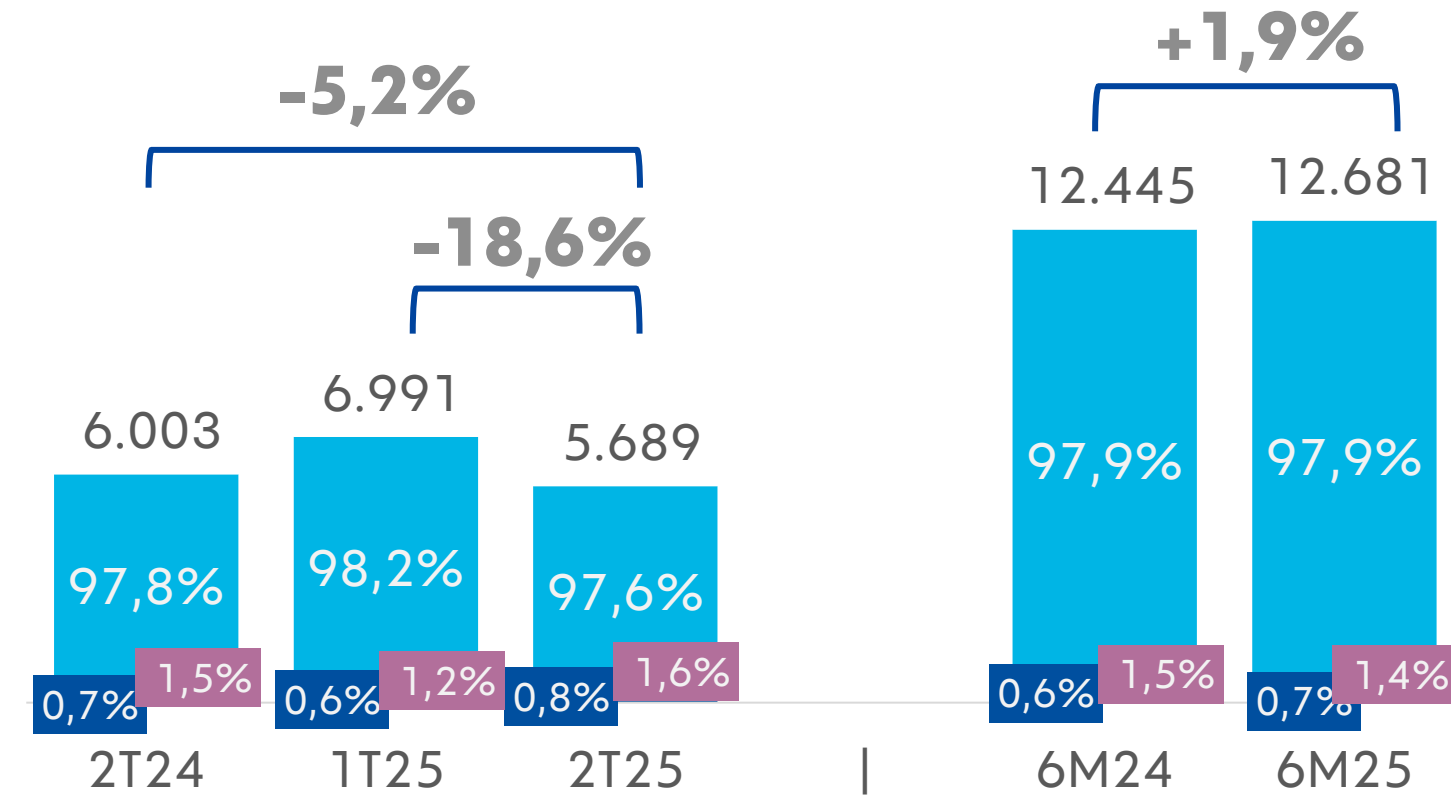
Margem Operacional **Outros Seguros**  
R\$ milhões



## Contribuições e Prêmios Recebidas - Previdência

R\$ milhões

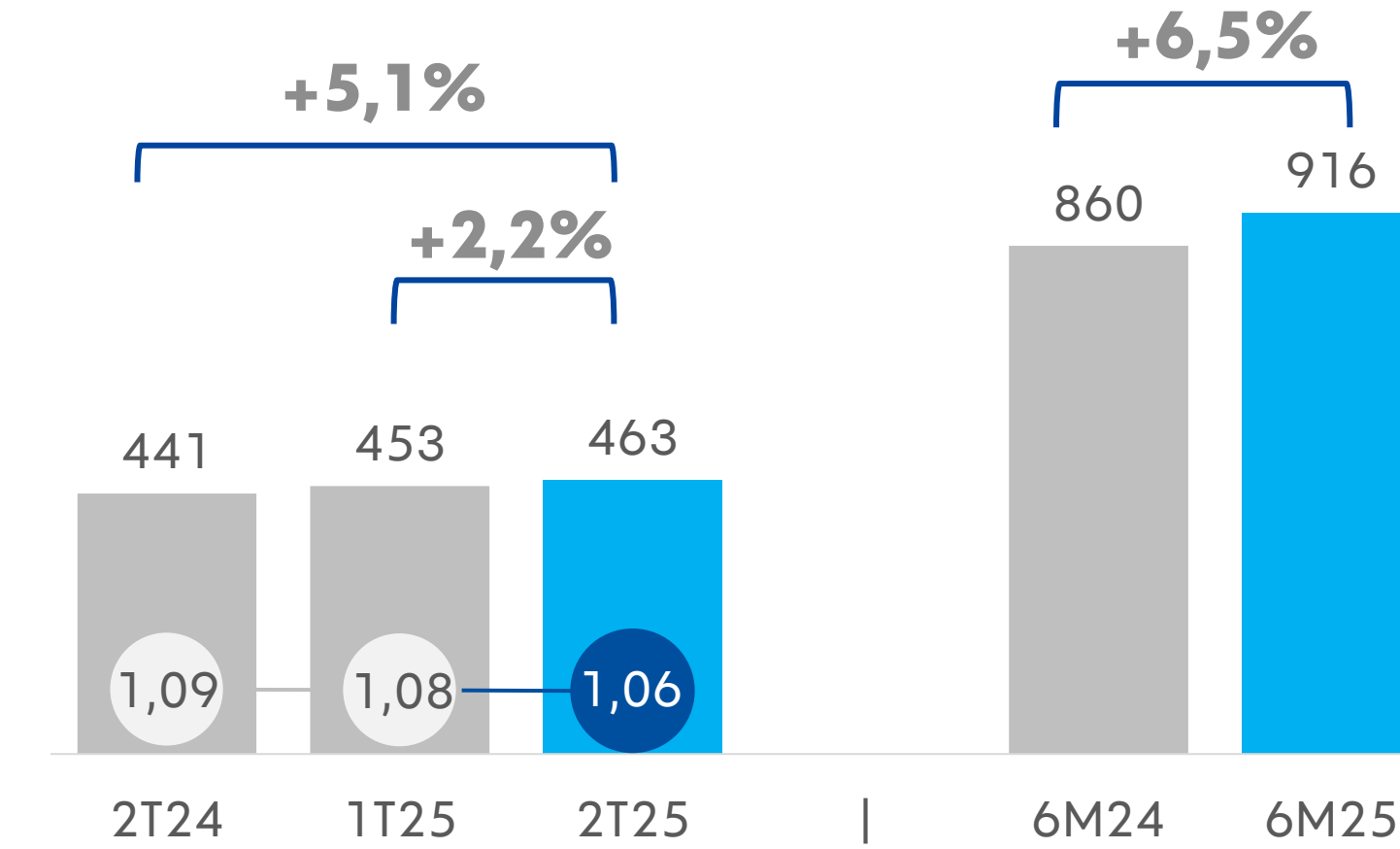
■ Risco ■ PGBL ■ VGBL



## Taxa de Administração - Previdência

R\$ milhões

Tx Média % a.a.

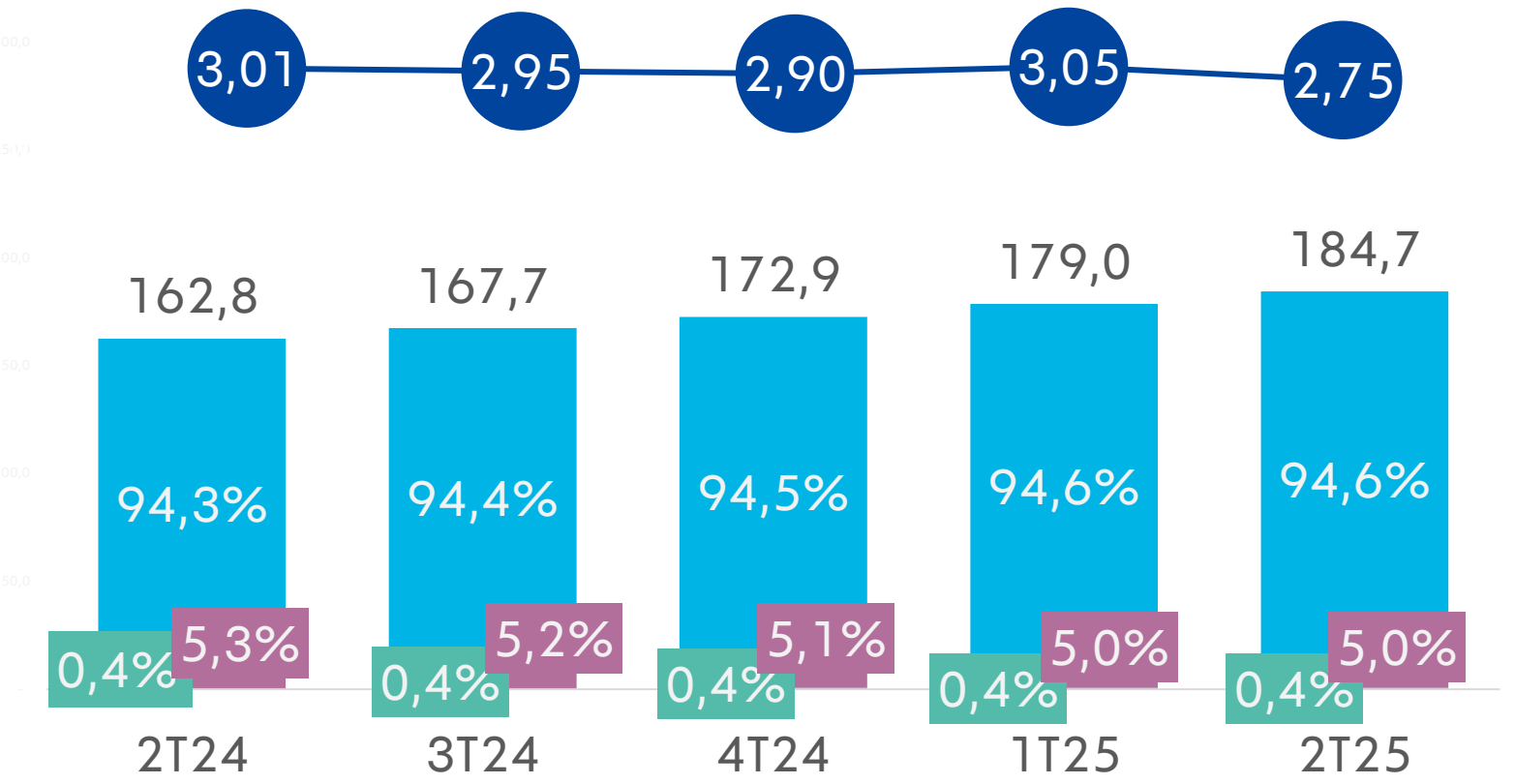


## Reservas de Previdência

R\$ bilhões

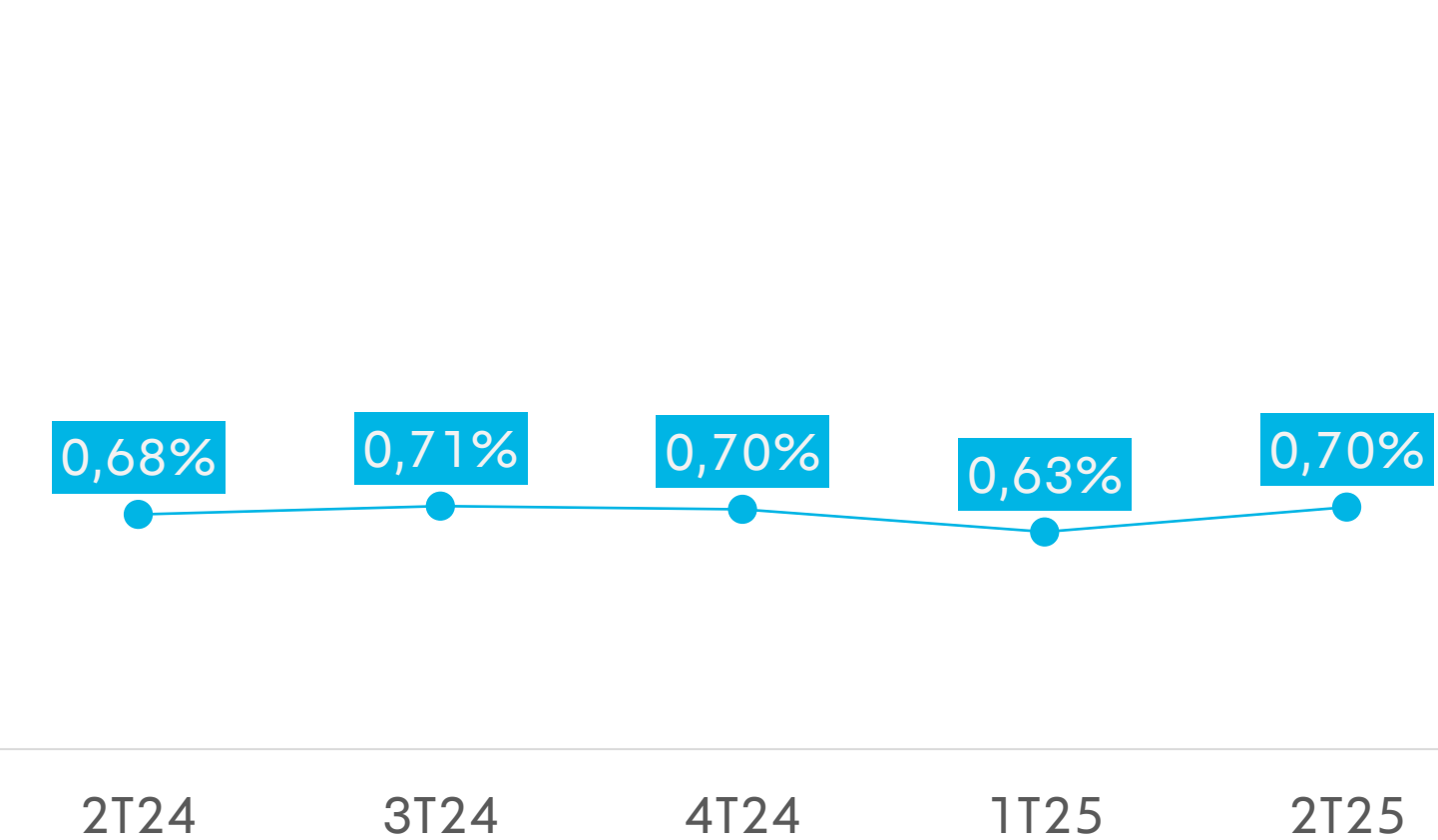
■ Tradicional ■ PGBL ■ VGBL

Índice de Resgate



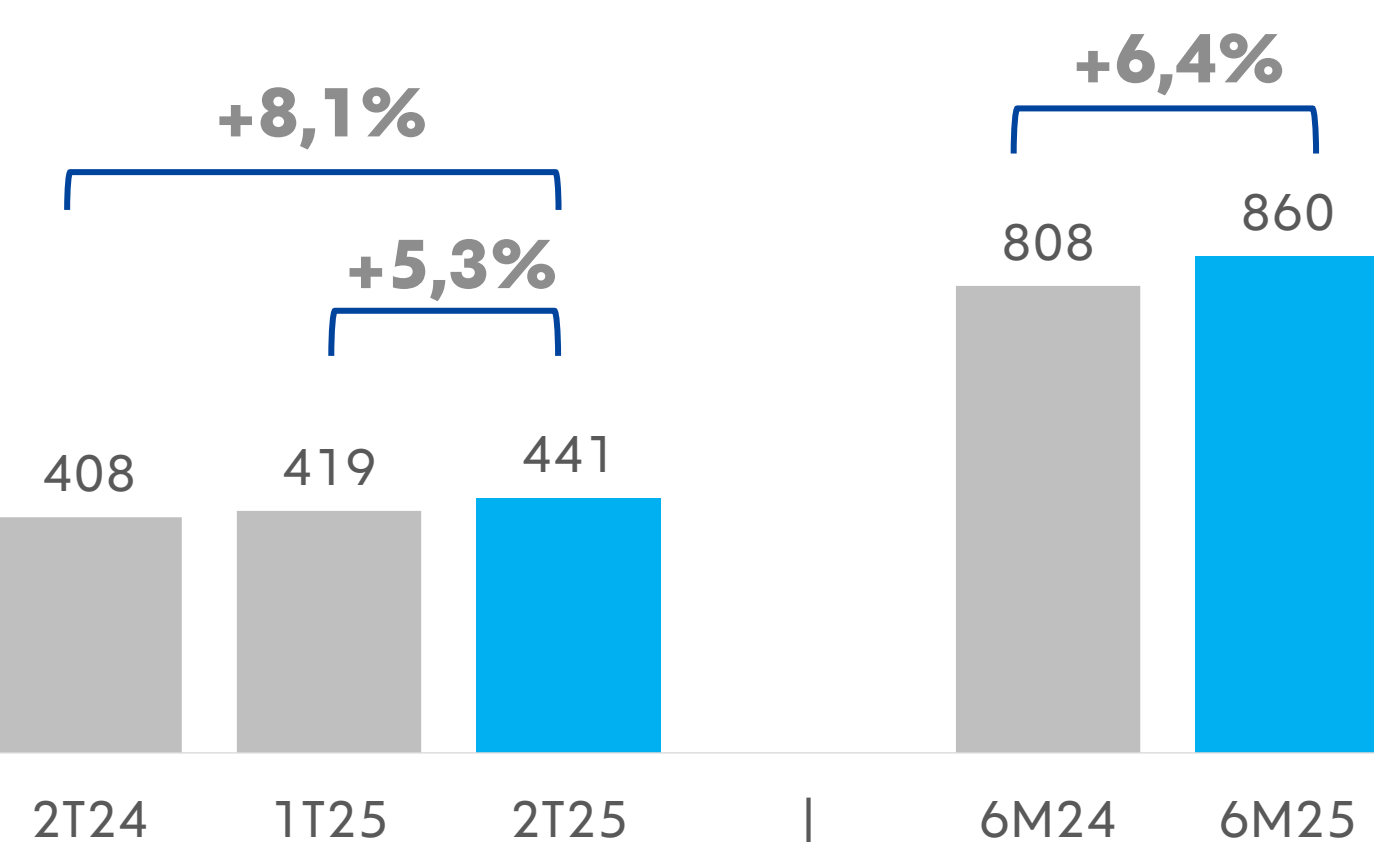
## Comissionamento - Previdência

% Contribuições



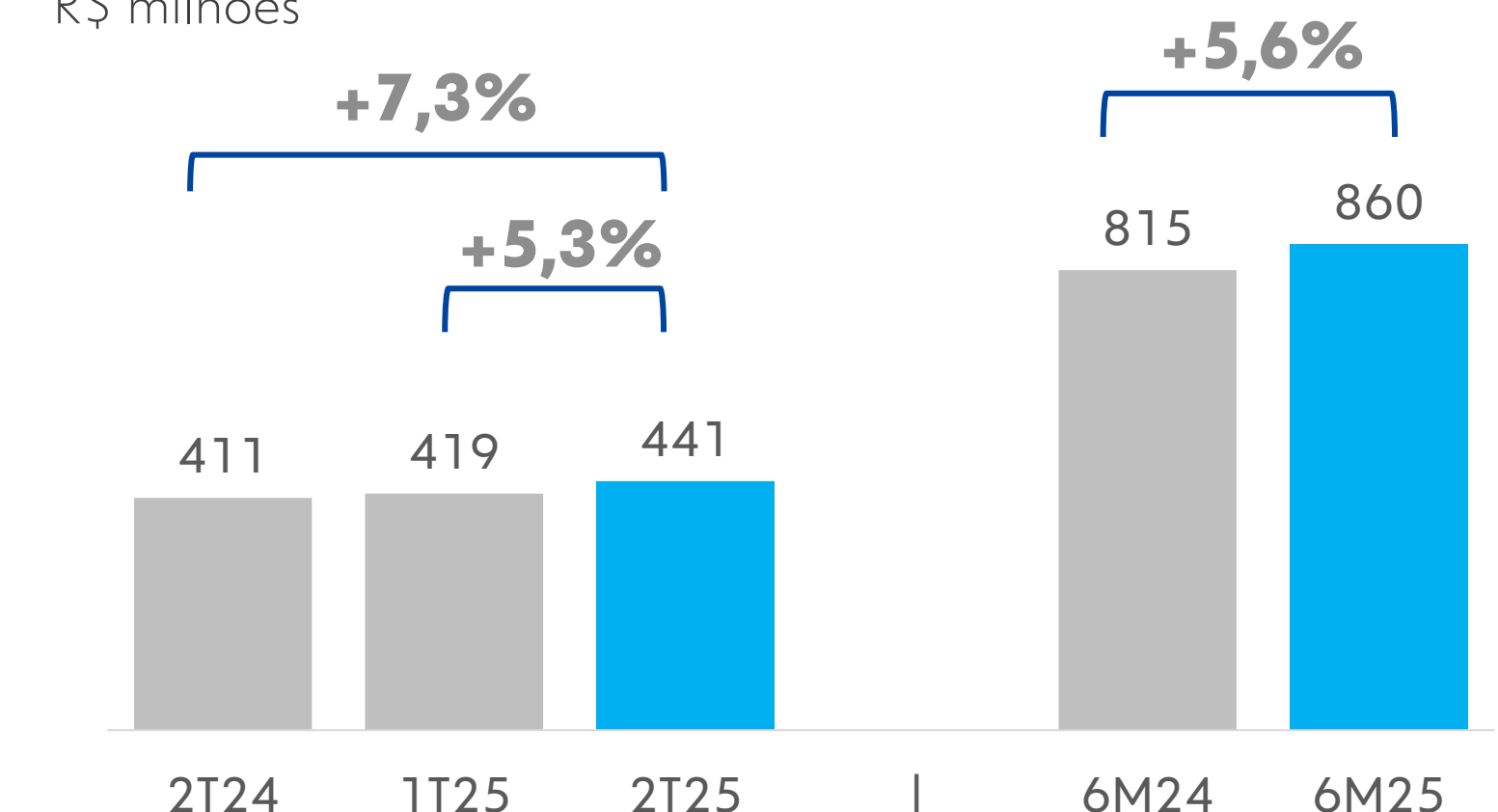
## Margem Operacional - Previdência

R\$ milhões



## Margem Operacional - Previdência Ajustada (Ex Earn-out<sup>1</sup> e LPC<sup>2</sup>)

R\$ milhões



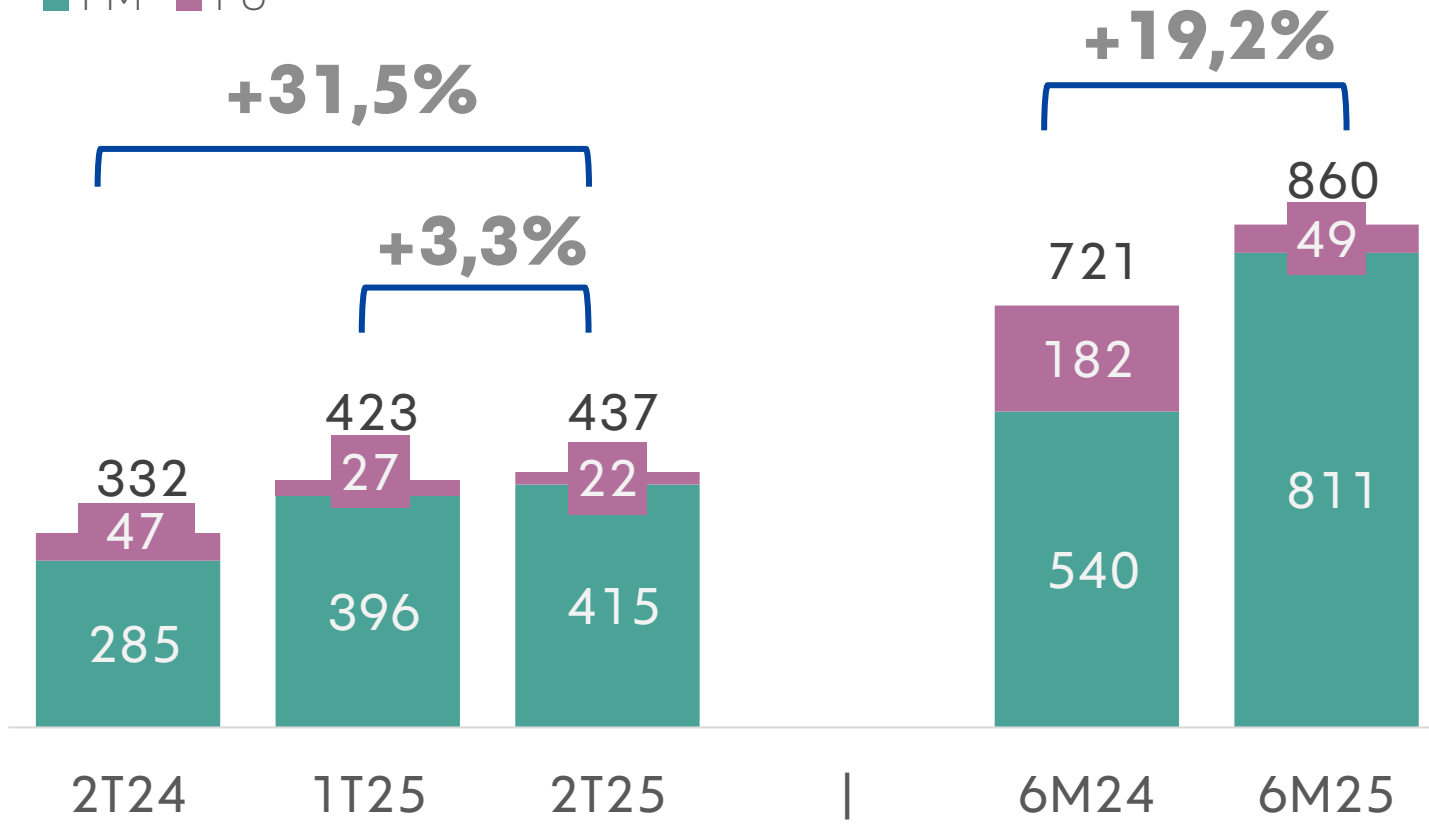
1 - Earn-Out Mecanismo de incentivo atrelado ao desempenho em volume e lucratividade, a ser pago para a CAIXA, pela investida, reconhecido como despesas de comercialização na XS2 Vida e Previdência.

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

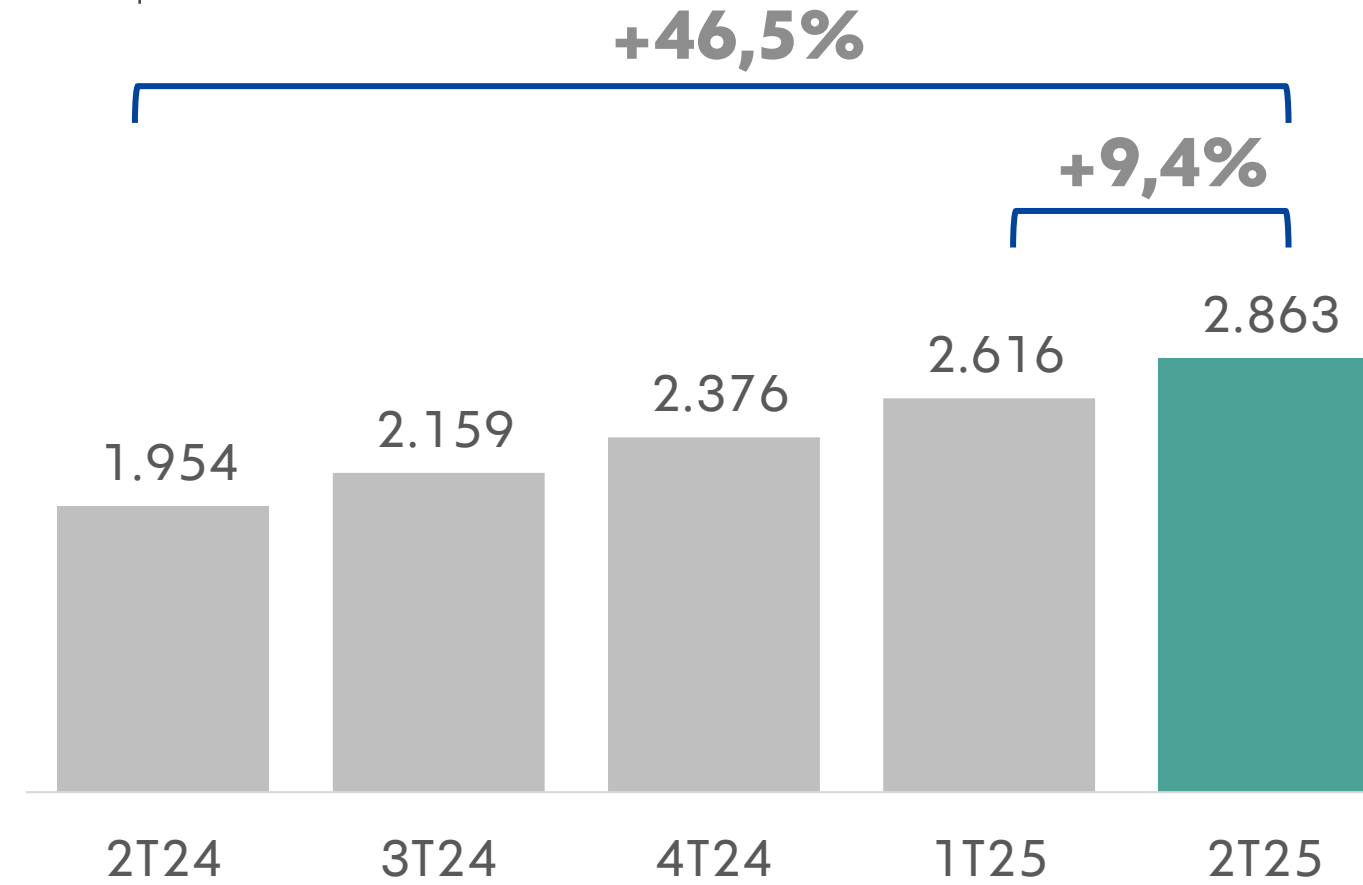
R\$ milhões

PM PU



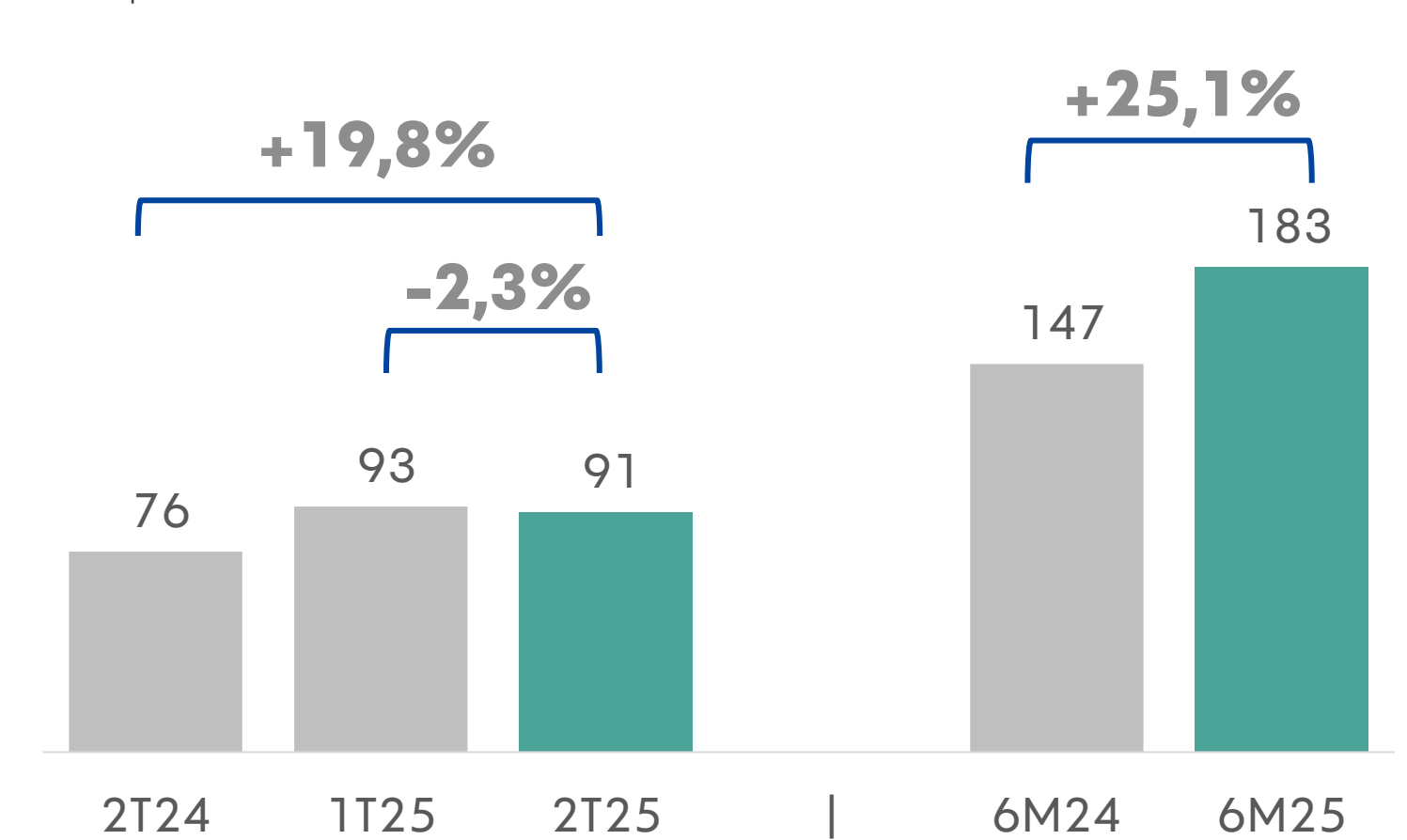
## Reservas de Capitalização

R\$ milhões



## Margem Operacional - Capitalização

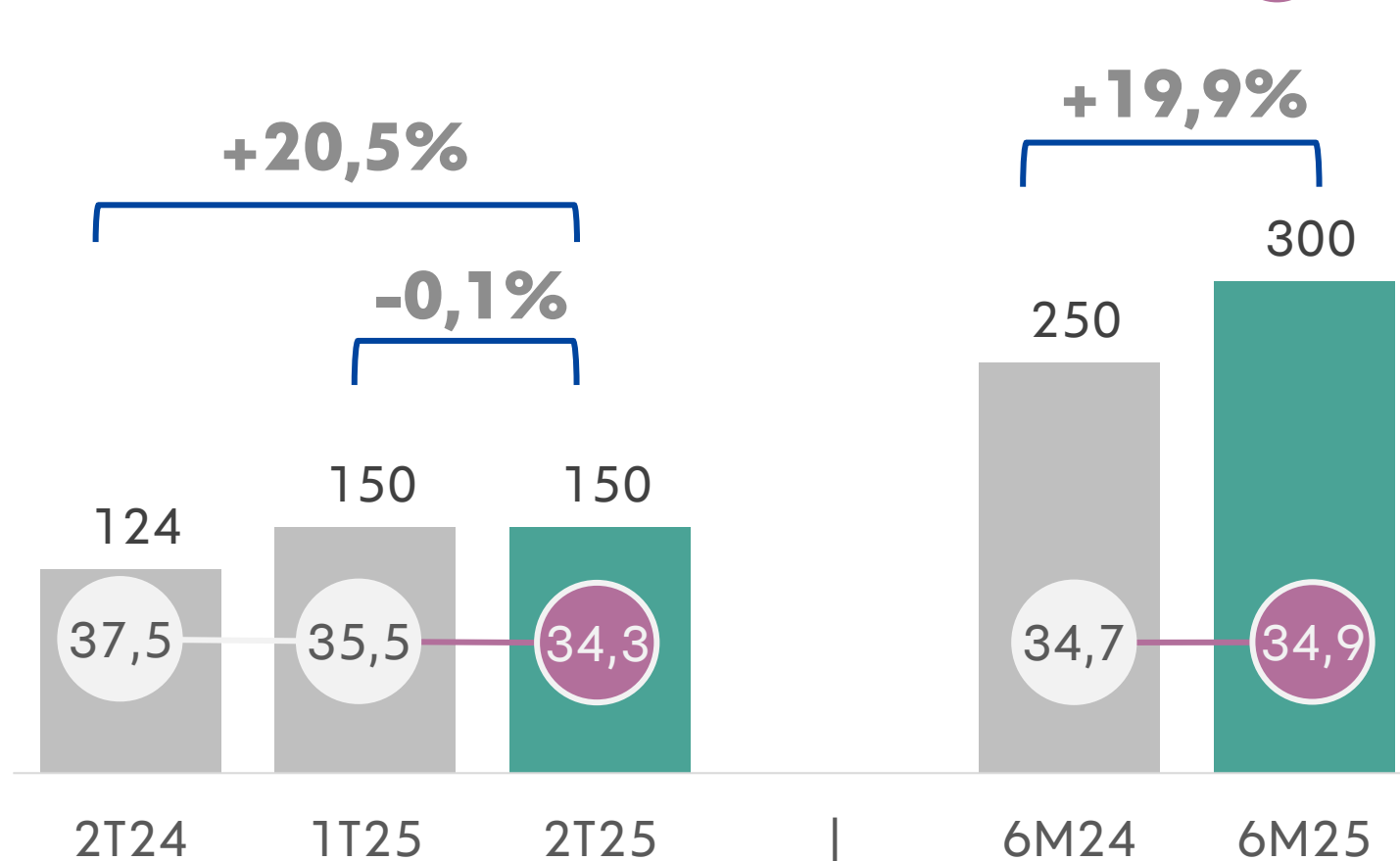
R\$ milhões



## Receita Líquida - Capitalização

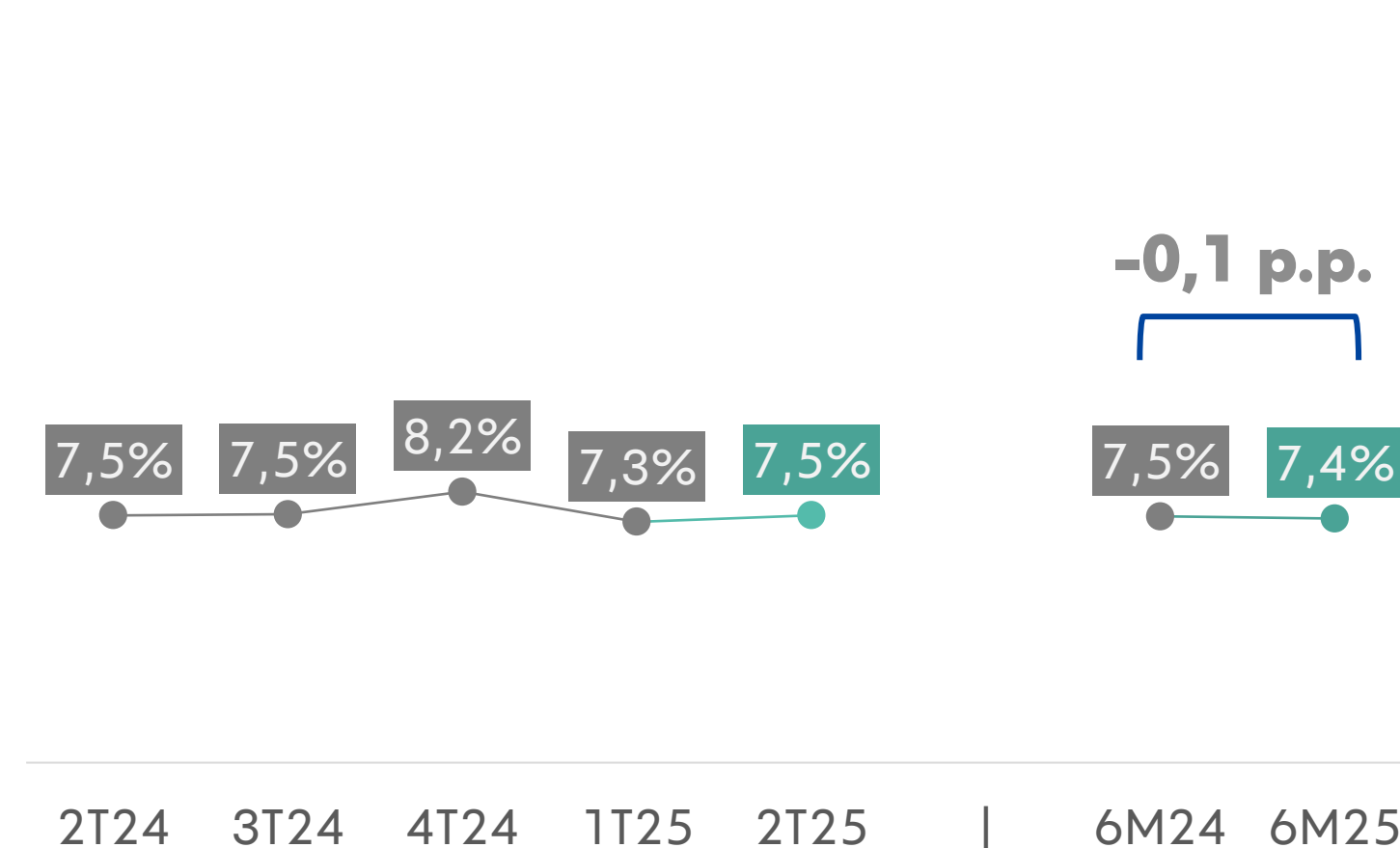
R\$ milhões

% Arrecadação Bruta



## Comissionamento - Capitalização

% Recursos Arrecadados



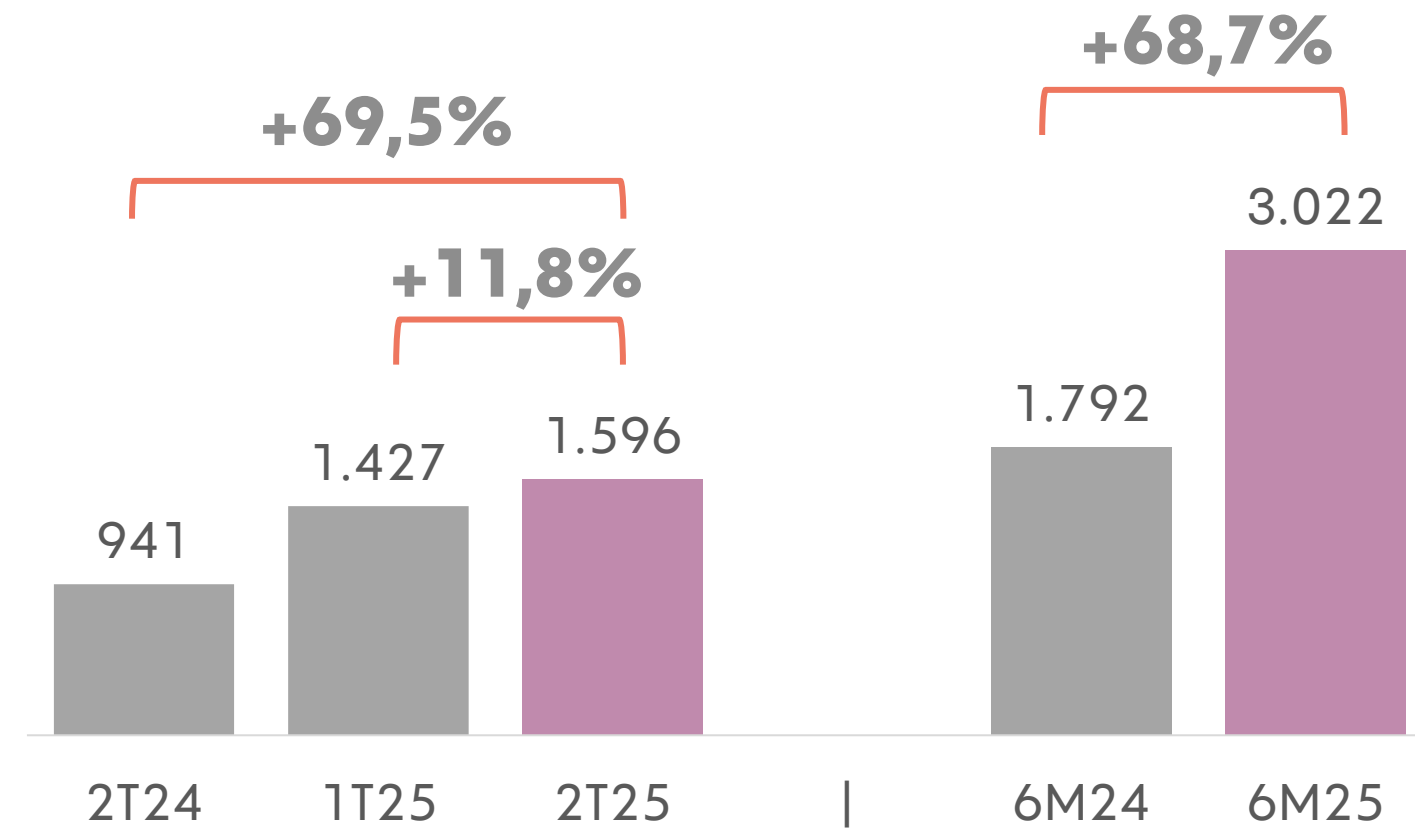
### Recursos Arrecadados

Recorde trimestral em recursos arrecadados na Caixa Capitalização em 2T25.

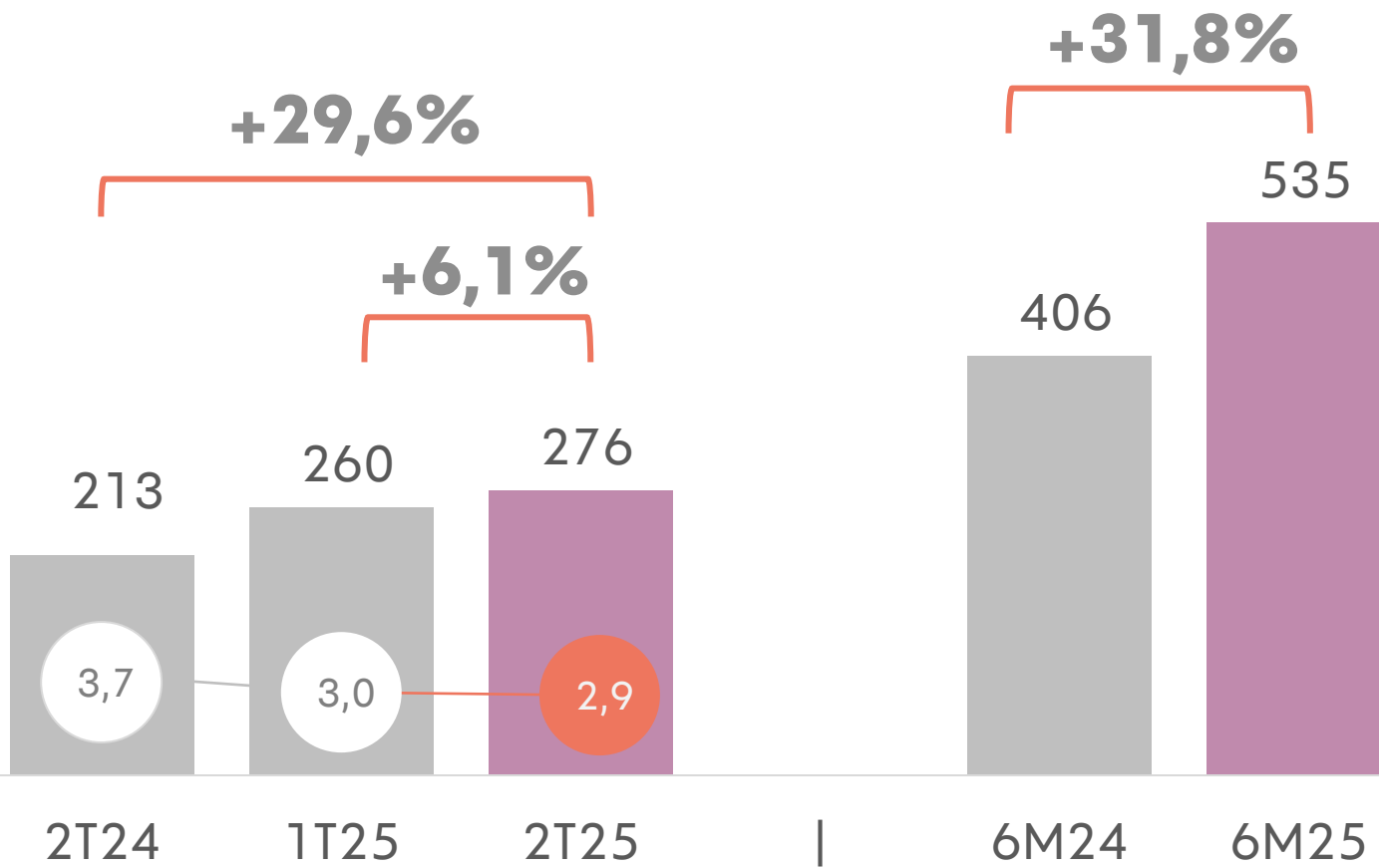
### Pagamento Mensal

Crescimento de 45,6% na modalidade de Pagamento Mensal entre 2T25 e 2T24.

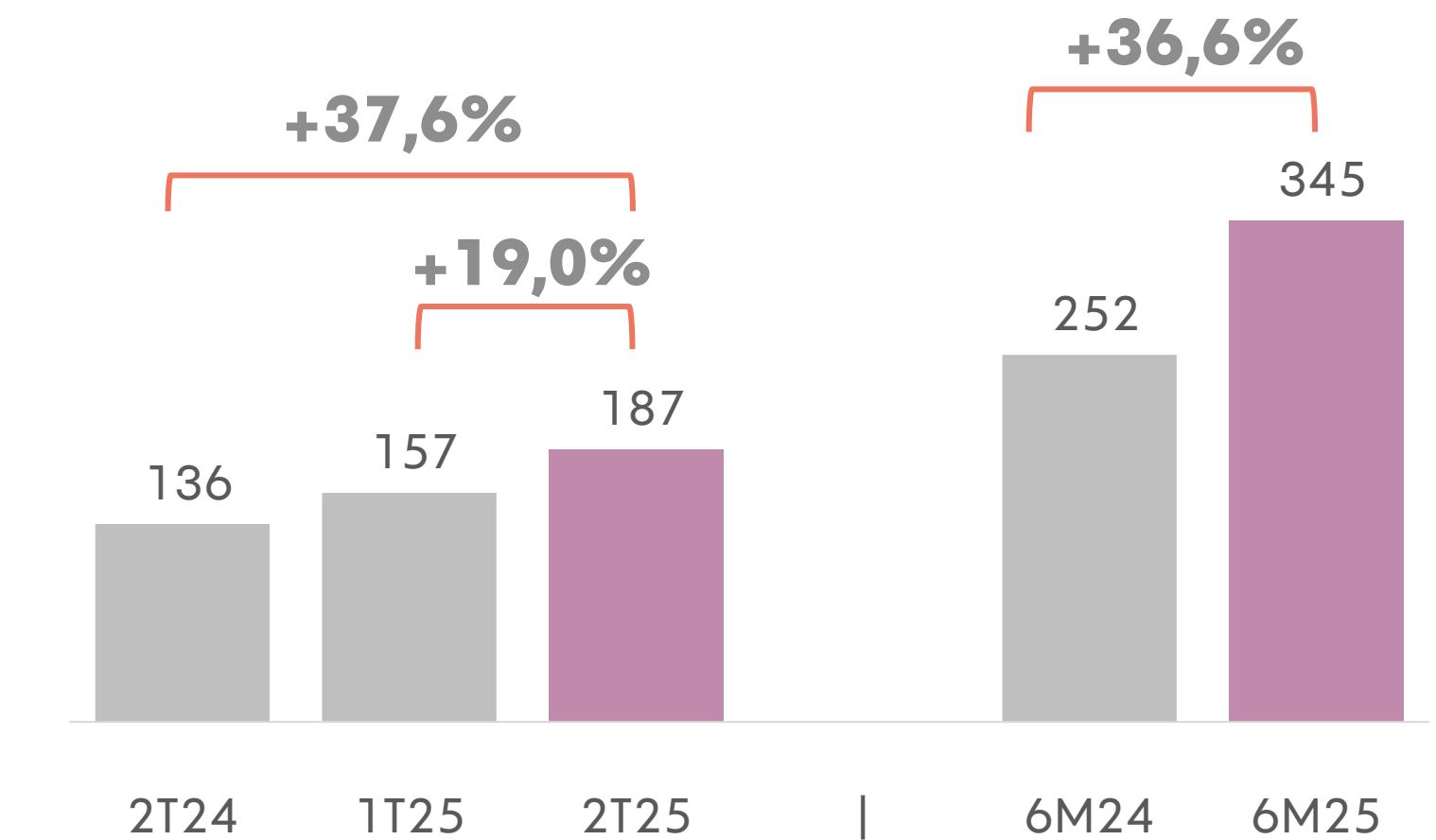
Recursos Coletados - **Consórcio**  
R\$ milhões



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

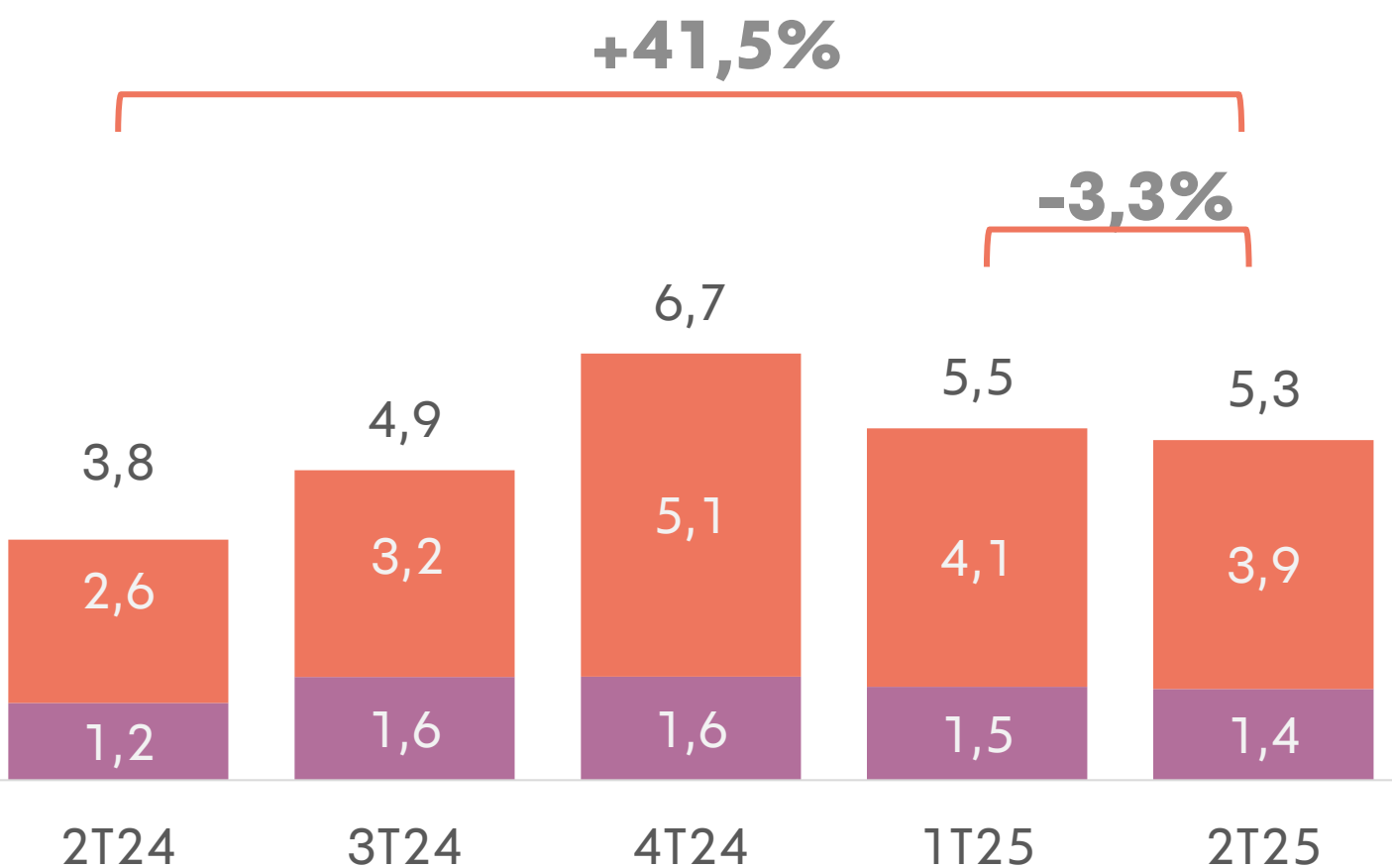


Margem Operacional - **Consórcio**  
R\$ milhões

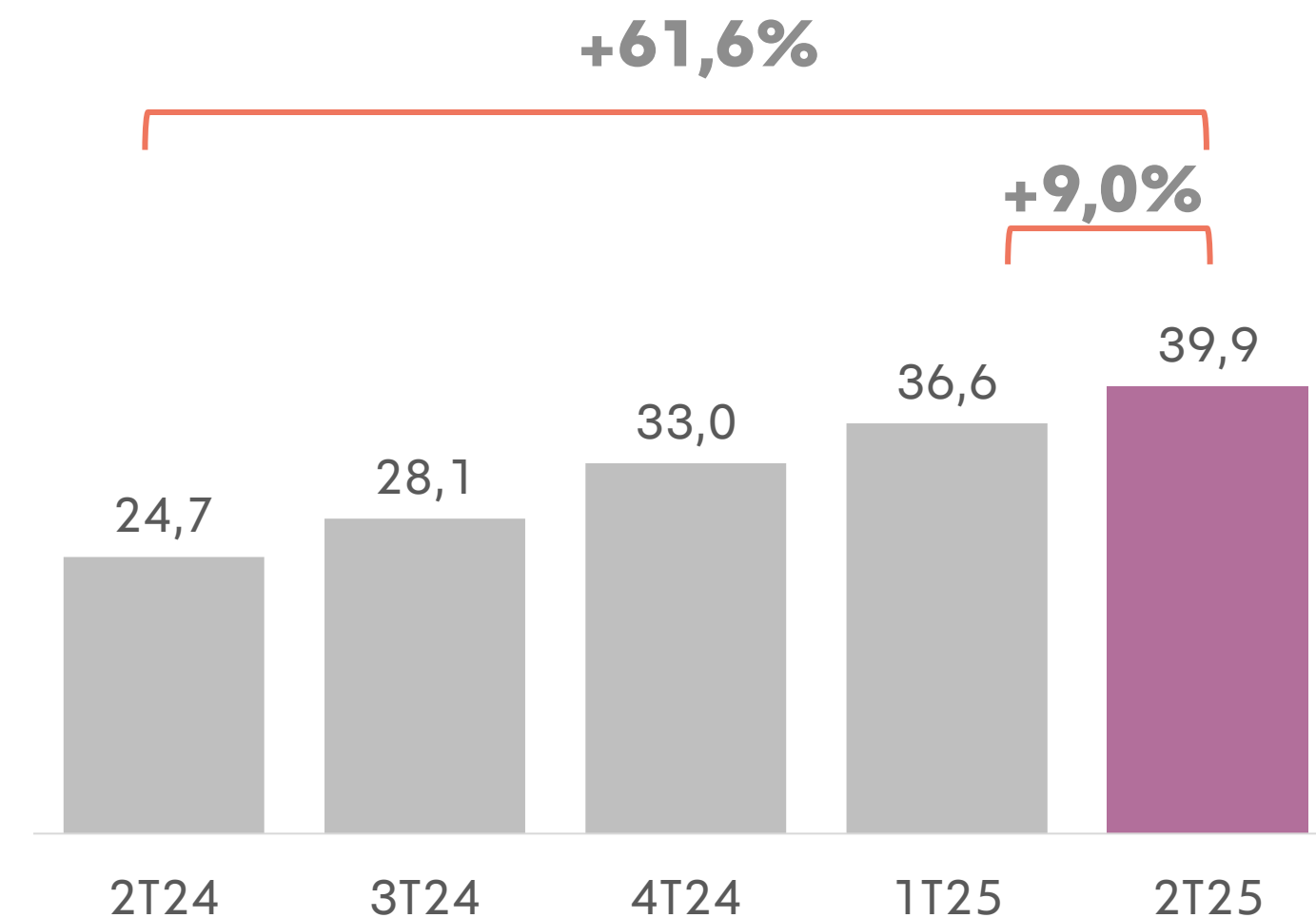


Cartas de Crédito de **Consórcio**  
R\$ bilhões

■ Veículos ■ Imóveis



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



**Cartas de Imóveis**

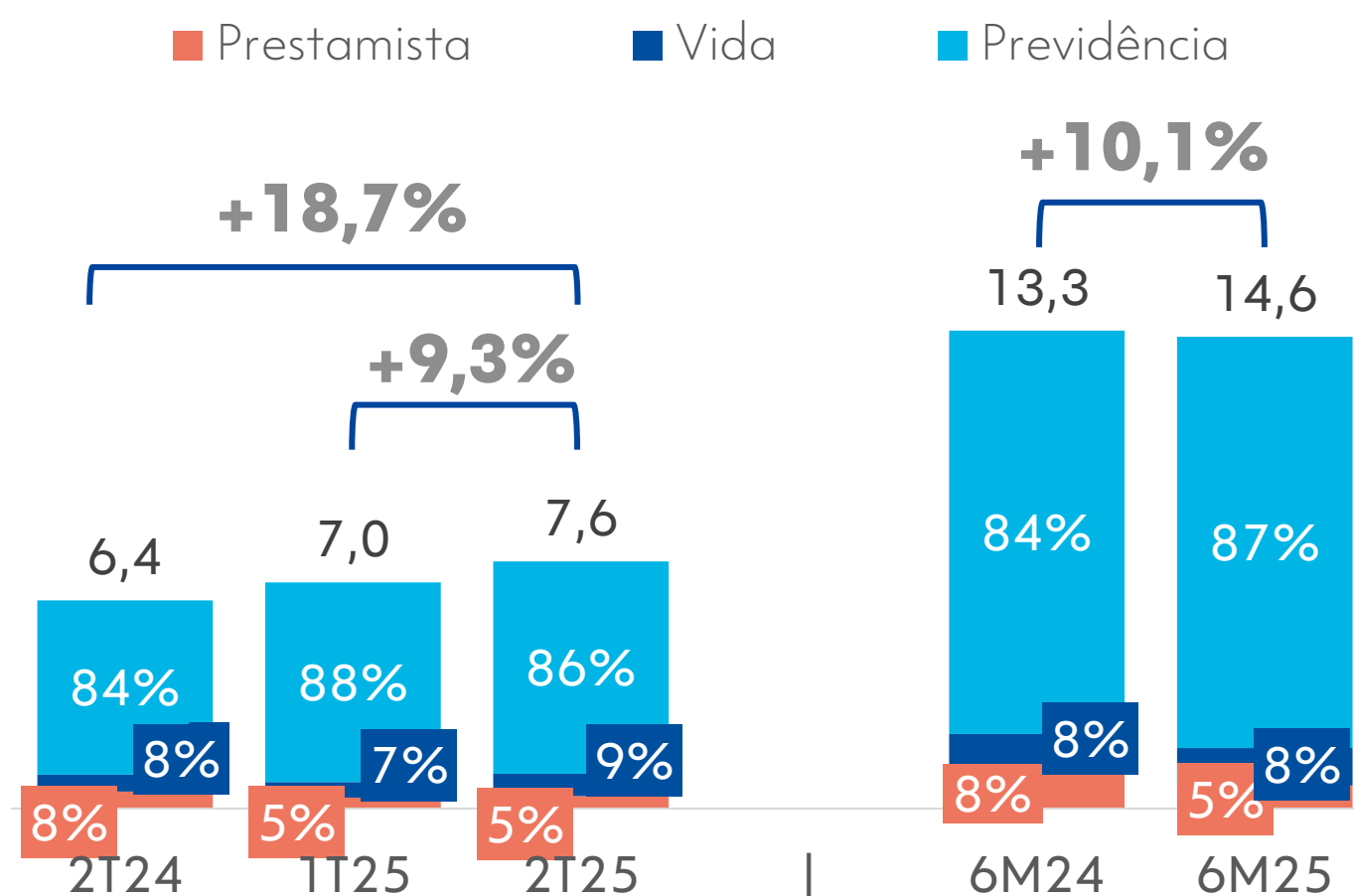
As cartas de crédito de imóveis representaram 73,2% do total de cartas comercializadas no trimestre.

**Bens Entregues**

R\$ 603,2 milhões em bens entregues em 2T25, +69,1% em um ano.

## Receitas da Operação – Caixa Vida e Previdência

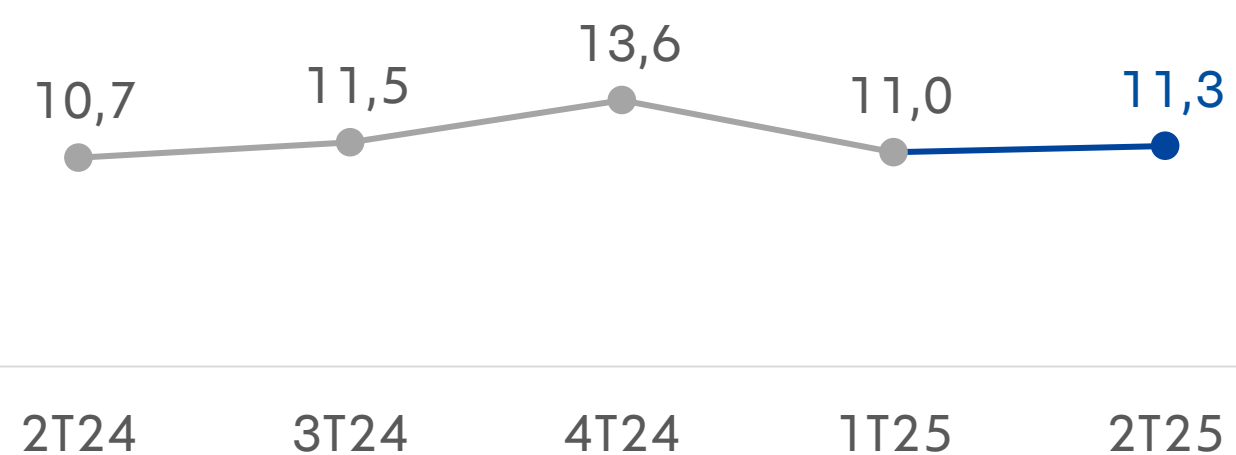
R\$ bilhões



## Índice Despesas Administrativas (IDA) Caixa Vida e Previdência

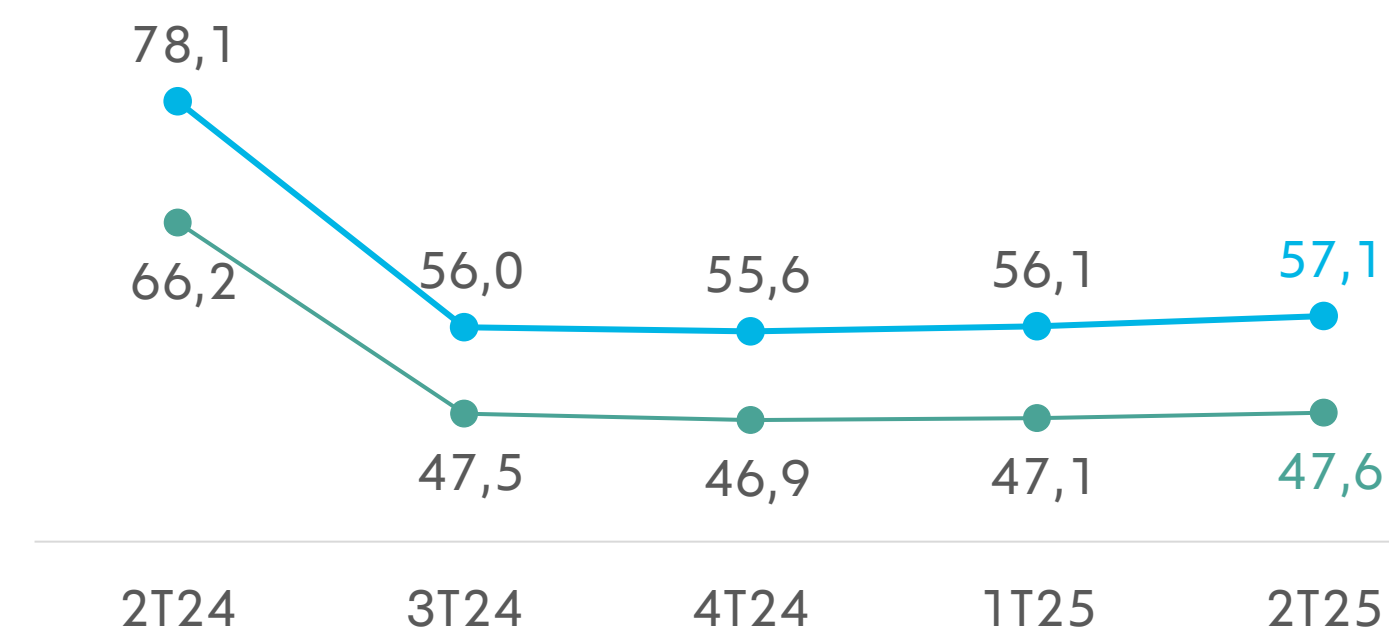
Despesas Administrativas  
% Receita Operacional

Indicadores Operacionais



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

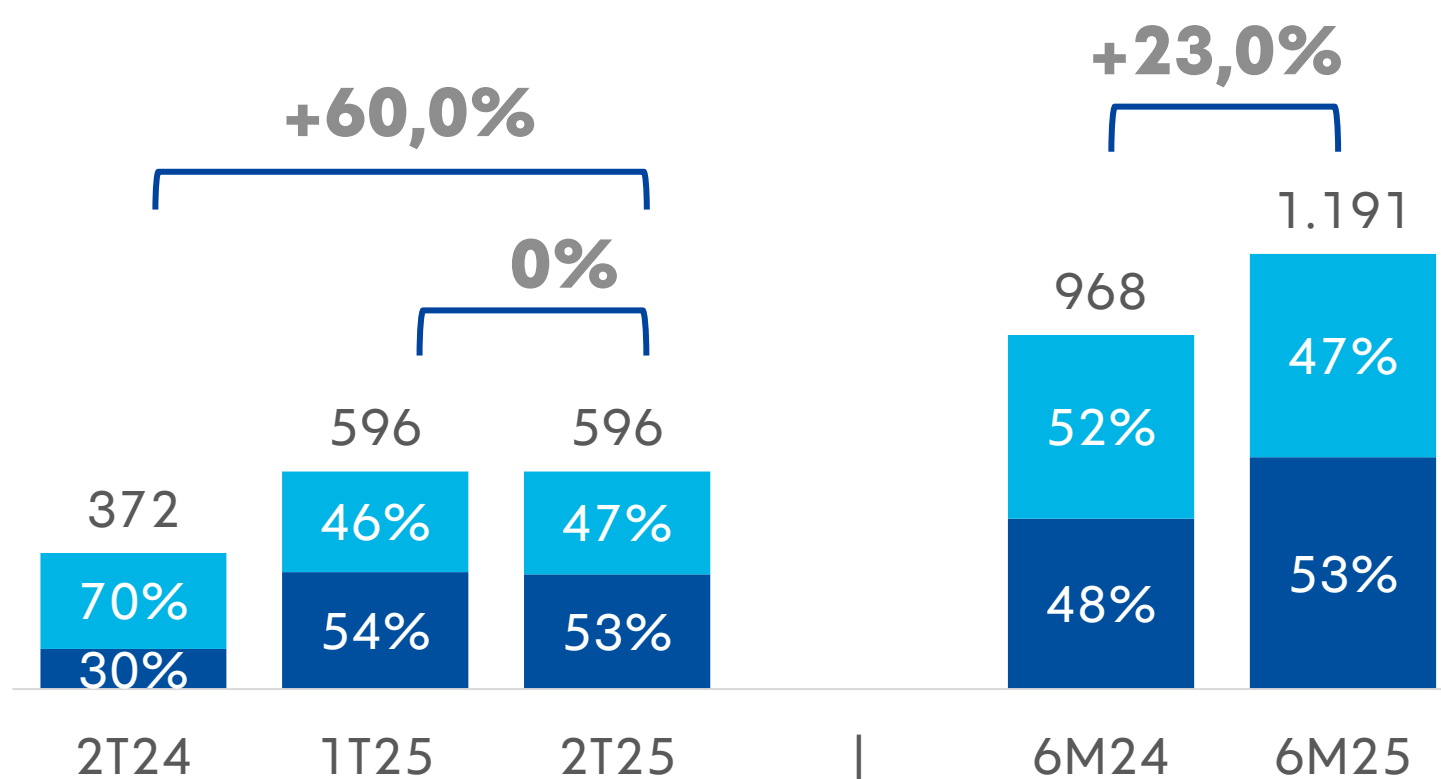
Despesas Gerais e Administrativas  
 ● IC : % Receita Operacional  
 ● ICA: % Receita Operacional + Resultado Financeiro



## Lucro Líquido (Operacional x Financeiro) Caixa Vida e Previdência

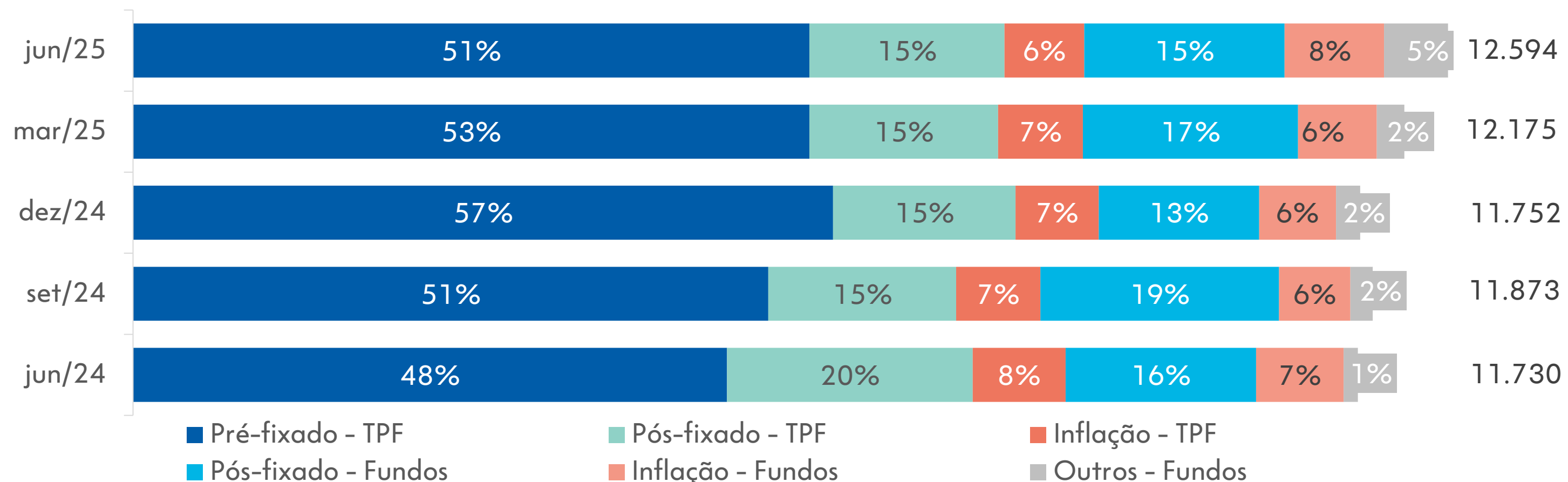
R\$ milhões

■ Resultado Financeiro ■ Resultado da Operação



## Composição da Carteira de Investimentos – Caixa Vida e Previdência

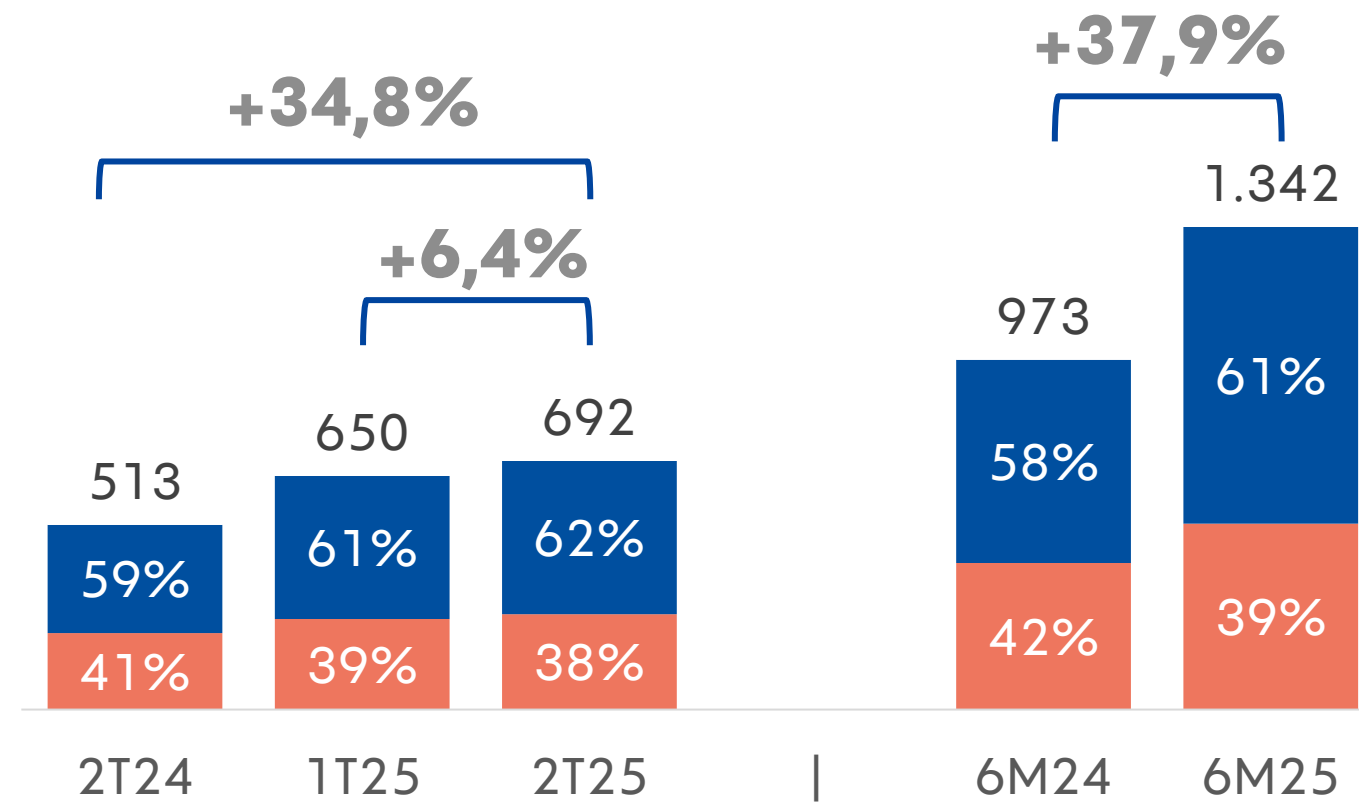
% Aplicações financeiras (milhões)



## Receitas da Operação – Caixa Residencial

R\$ milhões

- Emitidos Residencial
- Emitidos Habitacional

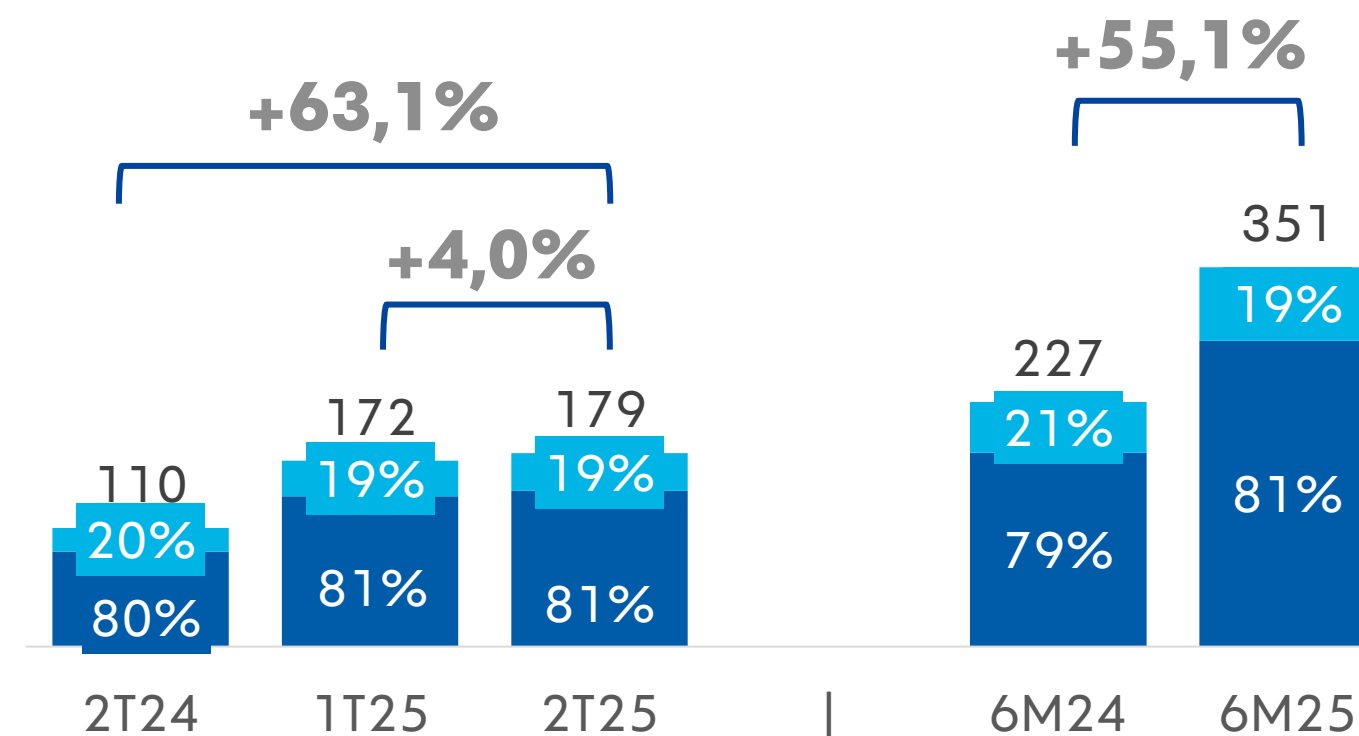


## Lucro Líquido (Operacional x Financeiro)

### Caixa Residencial

R\$ milhões

- Resultado financeiro ponderado
- Resultado da Operação

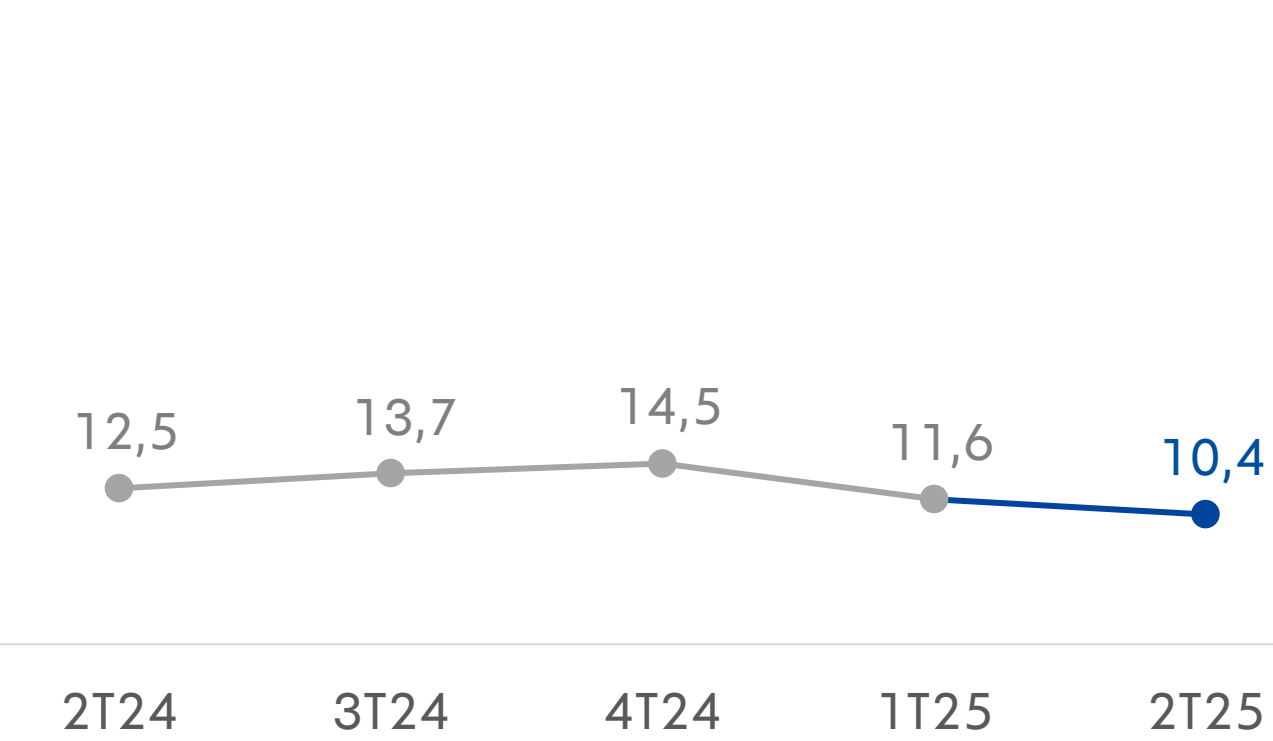


## Índice Despesas Administrativas (IDA)

### Caixa Residencial

Despesas Administrativas  
% Receita Operacional

Indicadores Operacionais

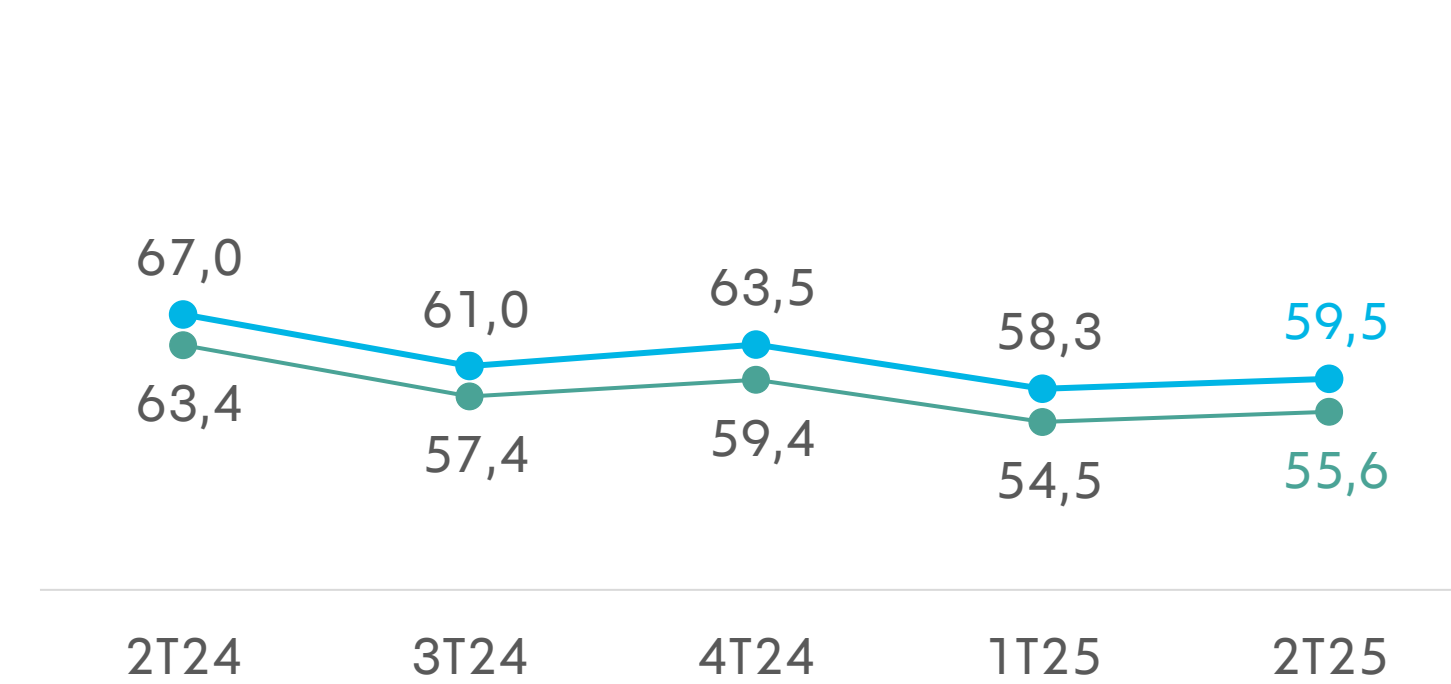


## Índice Combinado (IC) e Ampliado (ICA)

### Caixa Residencial

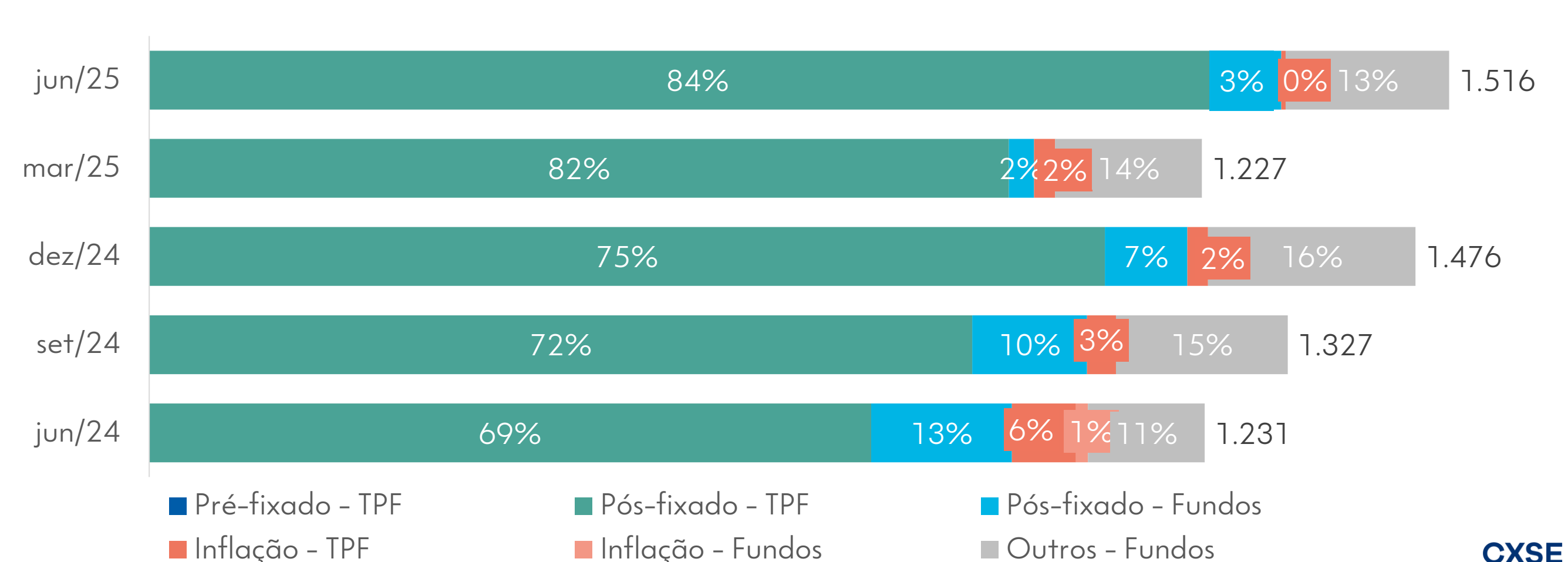
Despesas Gerais e Administrativas

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



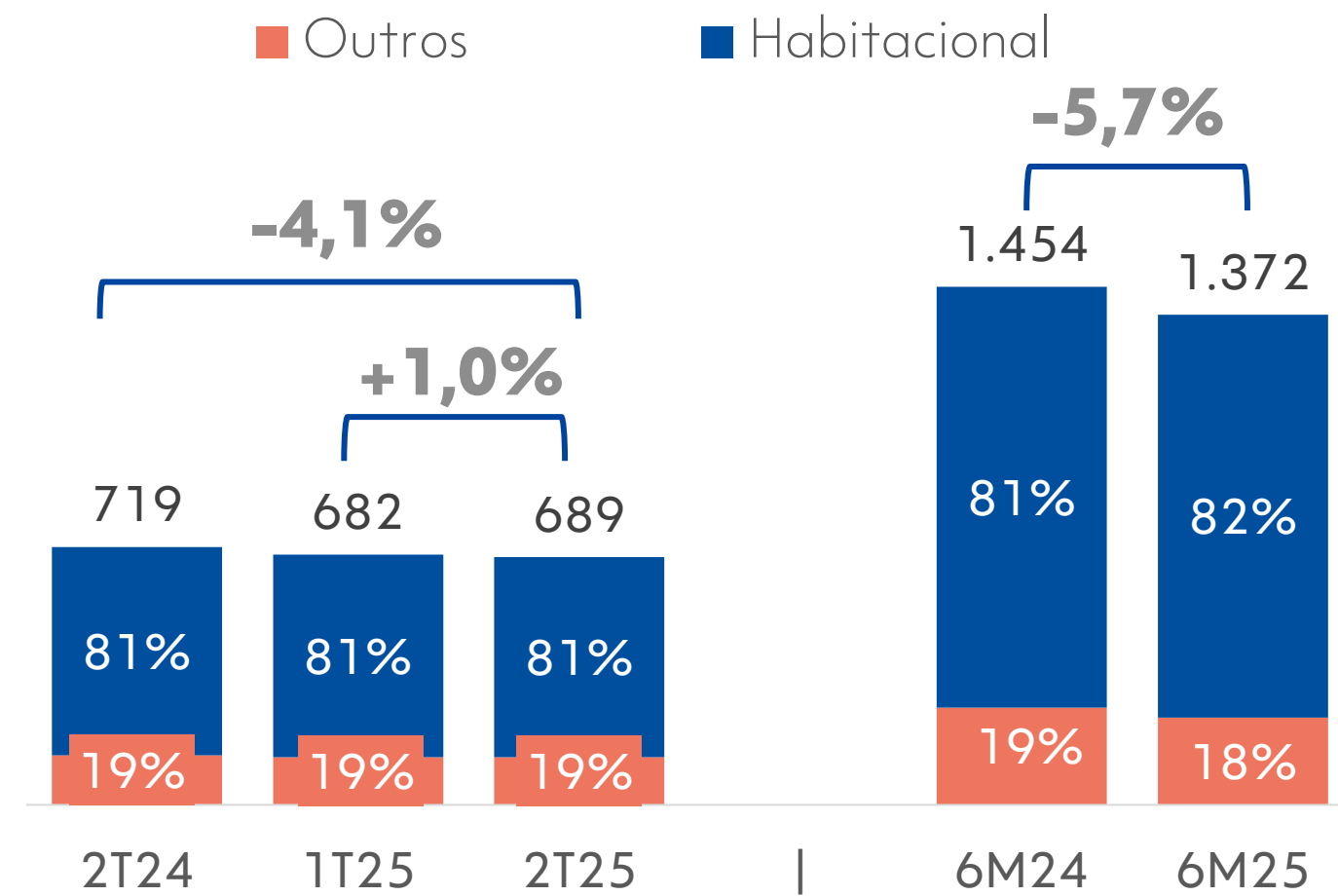
## Composição da Carteira de Investimentos – Caixa Residencial

% Aplicações financeiras (milhões)



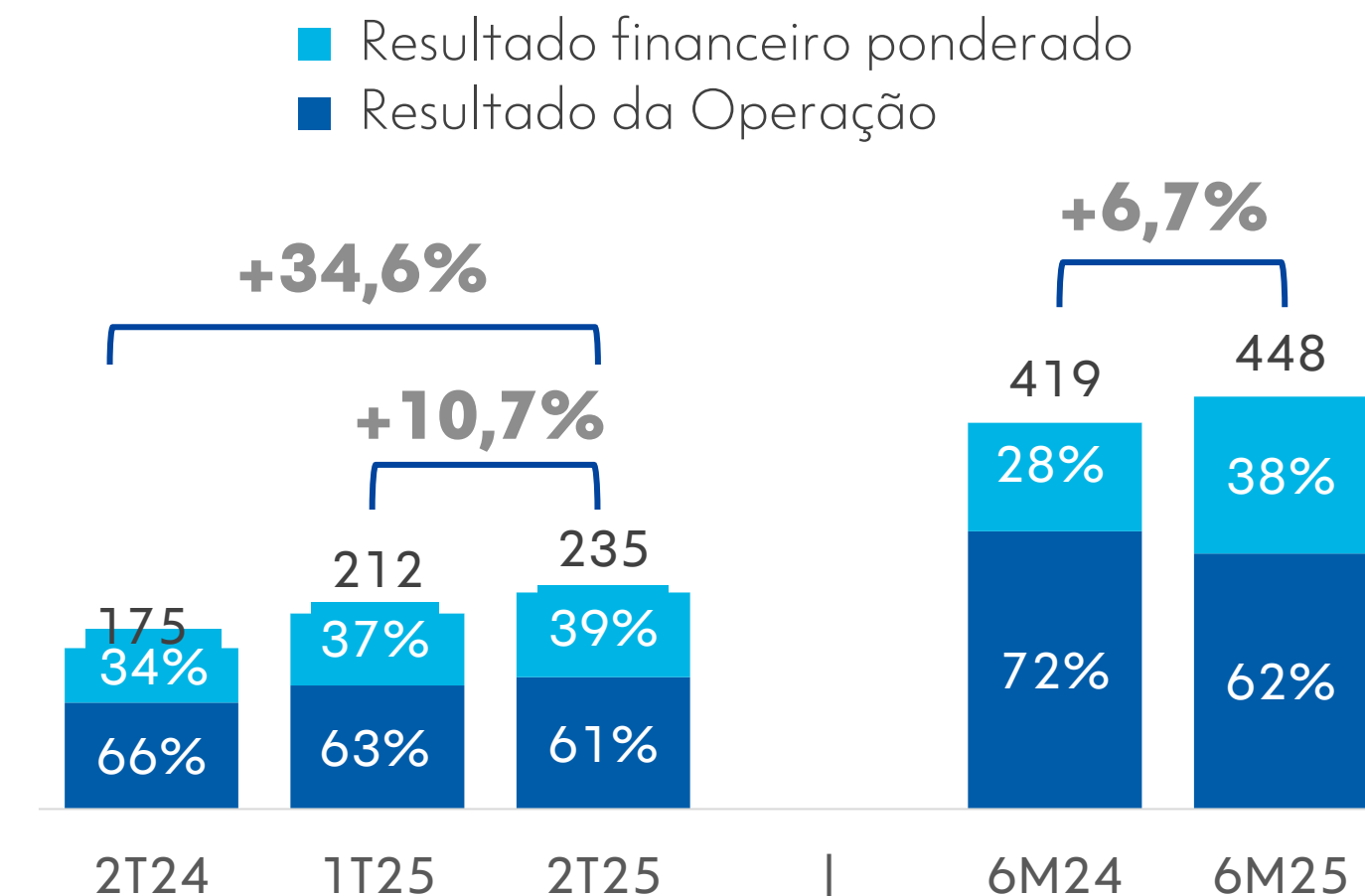
## Receitas da Operação – CNP Holding

R\$ milhões



## Lucro Líquido (Operacional x Financeiro) CNP Holding

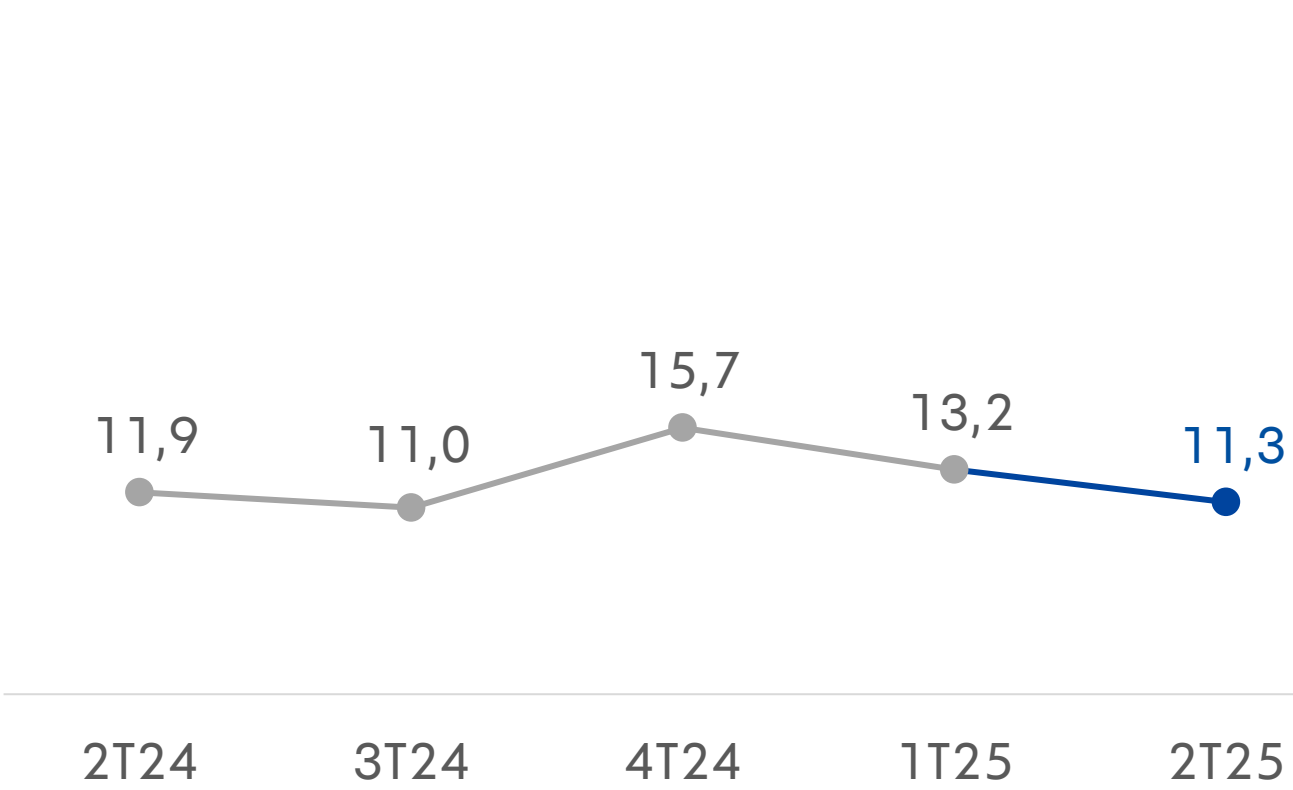
R\$ milhões



## Índice Despesas Administrativas (IDA) CNP Holding

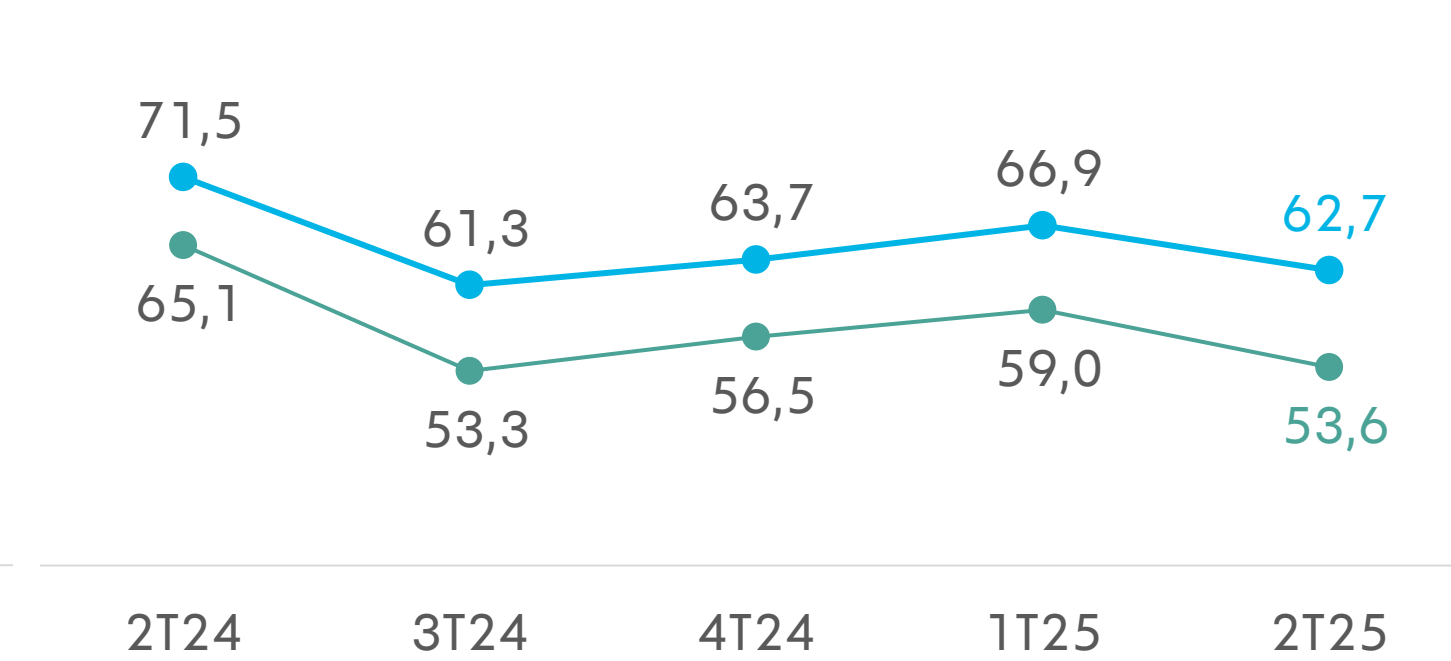
Despesas Administrativas  
% Receita Operacional

Indicadores Operacionais



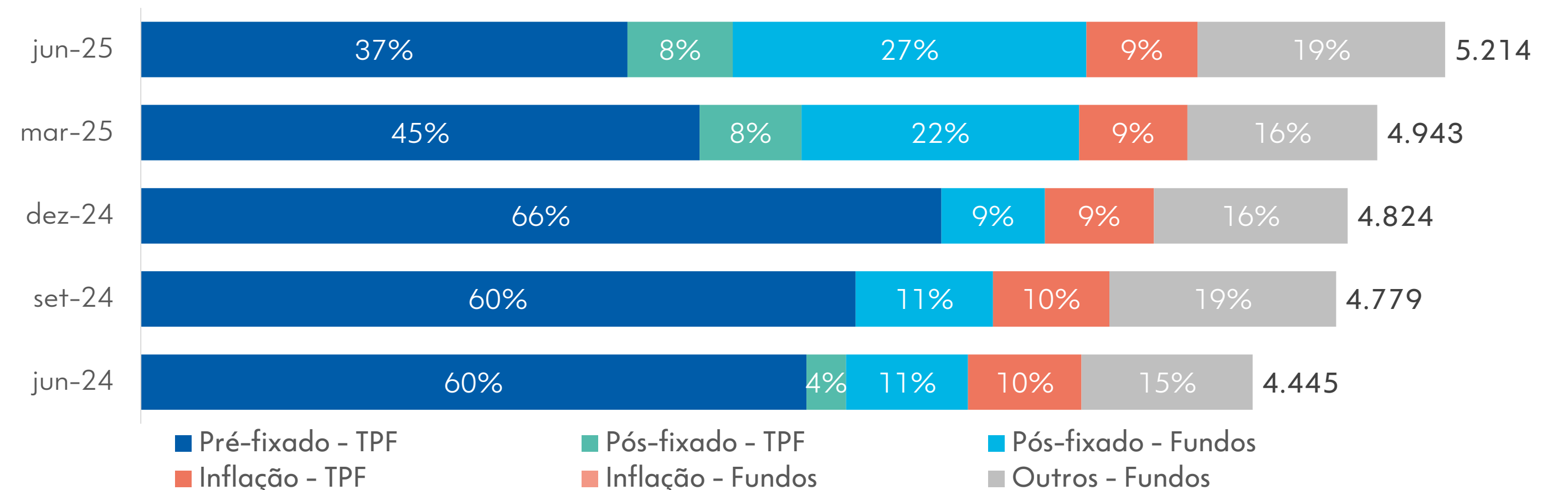
## Índice Combinado (IC) e Ampliado (ICA) CNP Holding

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



## Composição da Carteira de Investimentos – CNP Holding

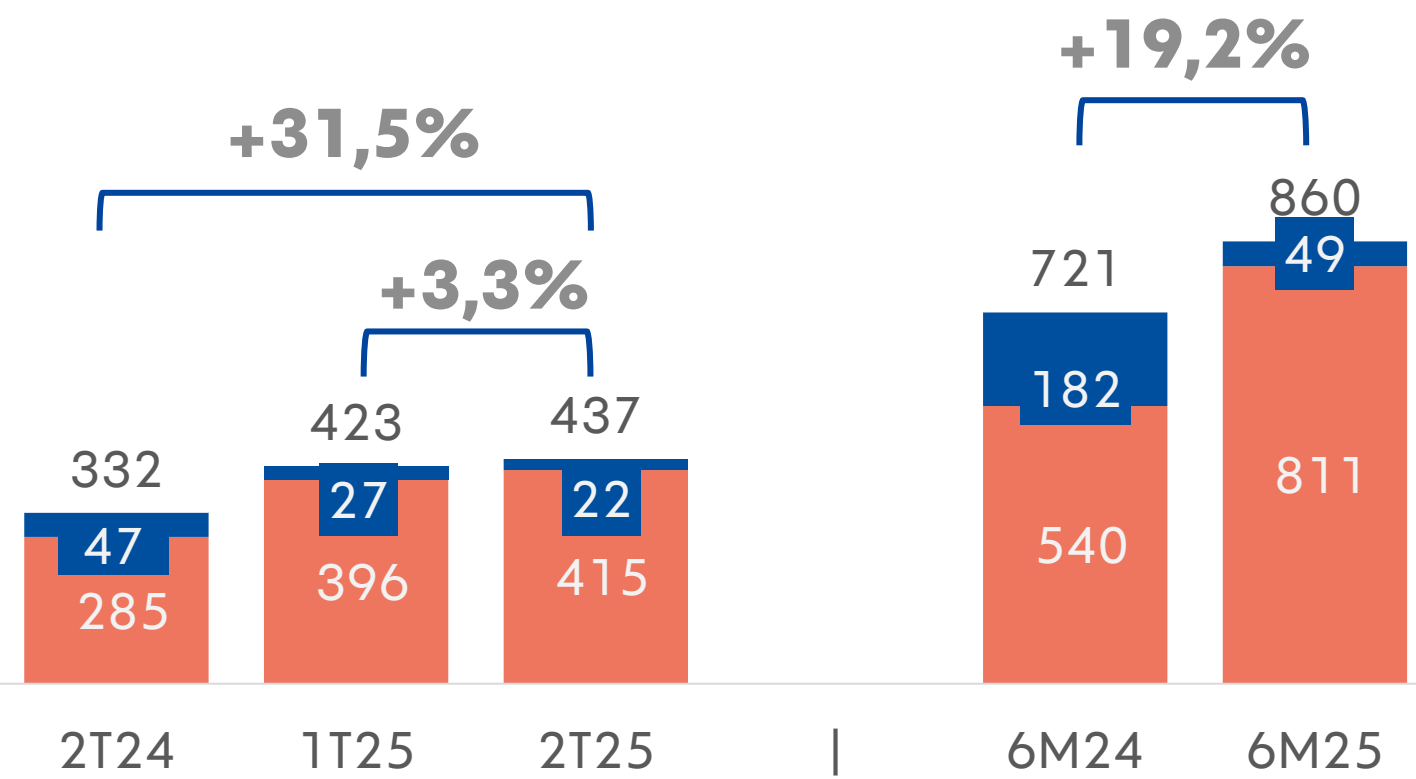
% Aplicações financeiras (milhões)



## Recursos Arrecadados – Caixa Capitalização

R\$ milhões

PM PU

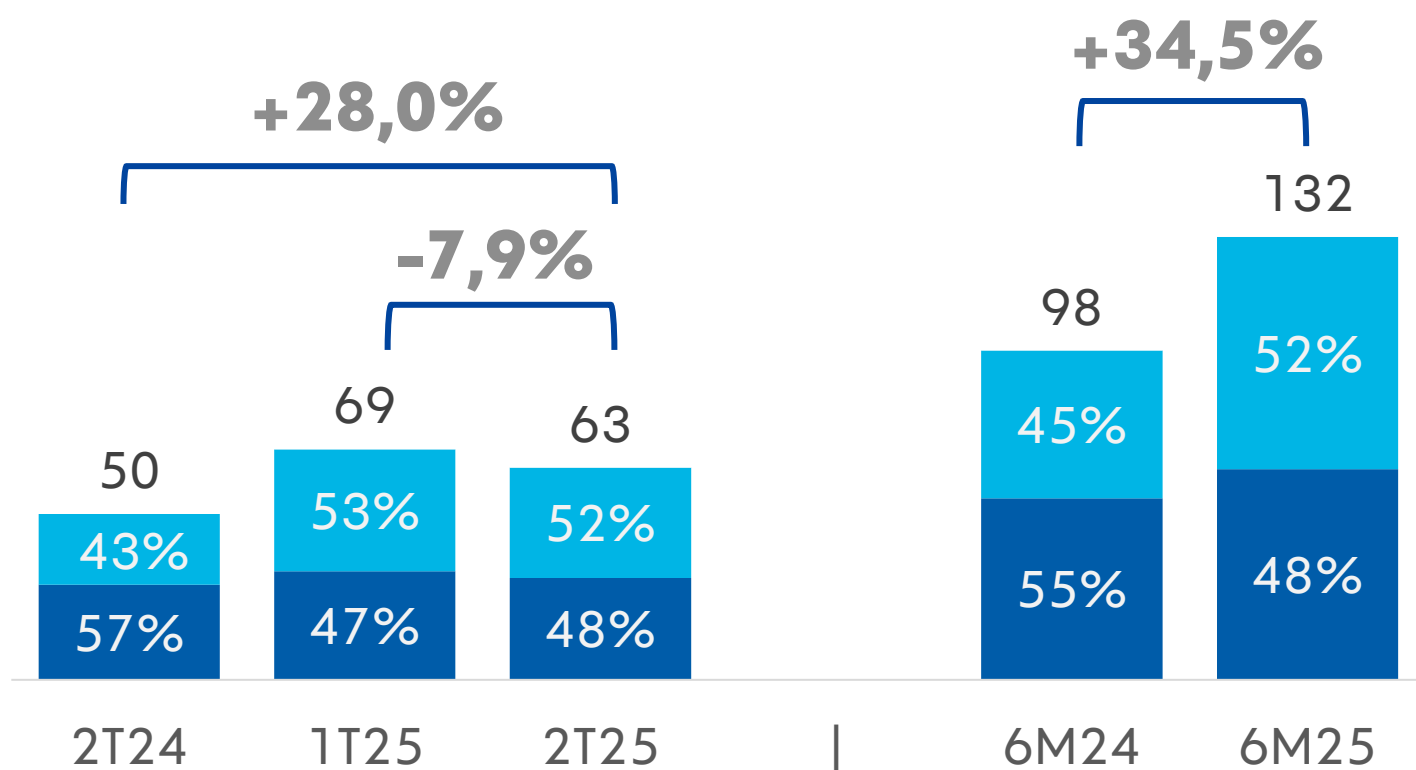


## Lucro Líquido (Operacional x Financeiro)

### Caixa Capitalização

R\$ milhões

Resultado Financeiro Resultado da Operação

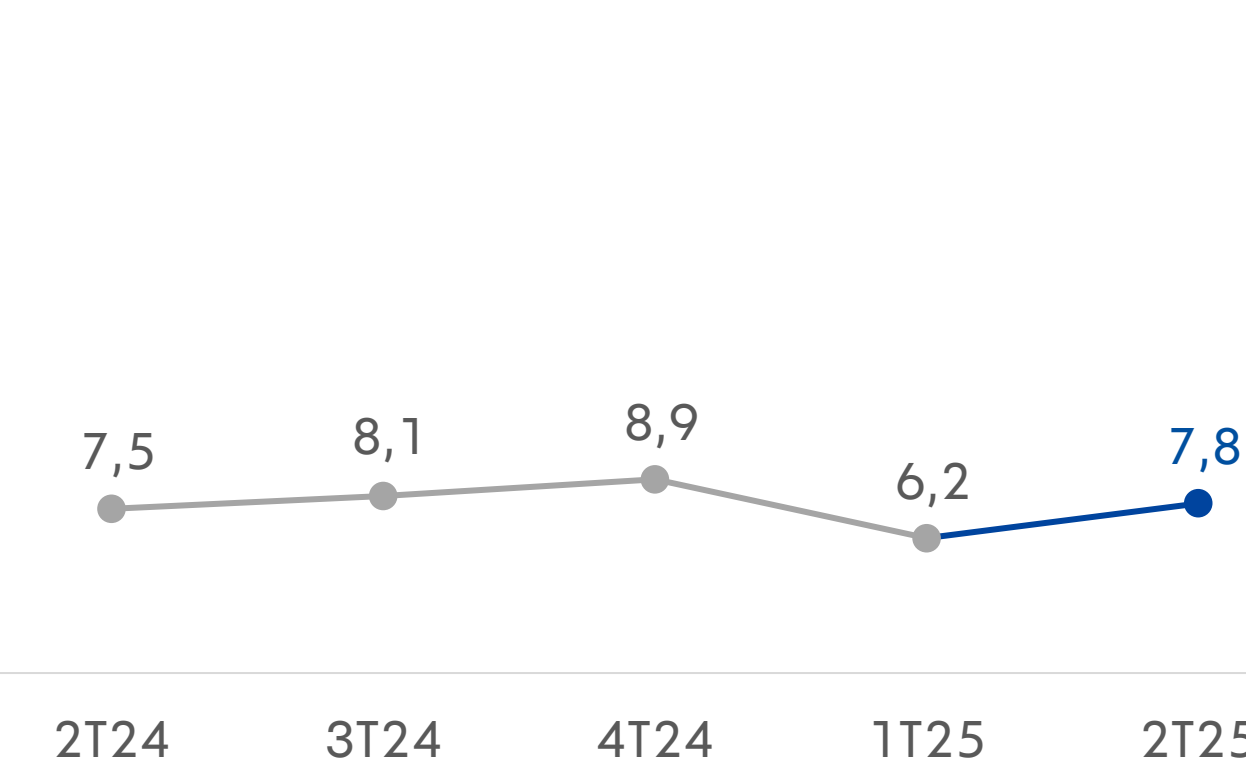


## Índice Despesas Administrativas (IDA)

### Caixa Capitalização

Despesas Administrativas  
% Receita Operacional

Indicadores Operacionais

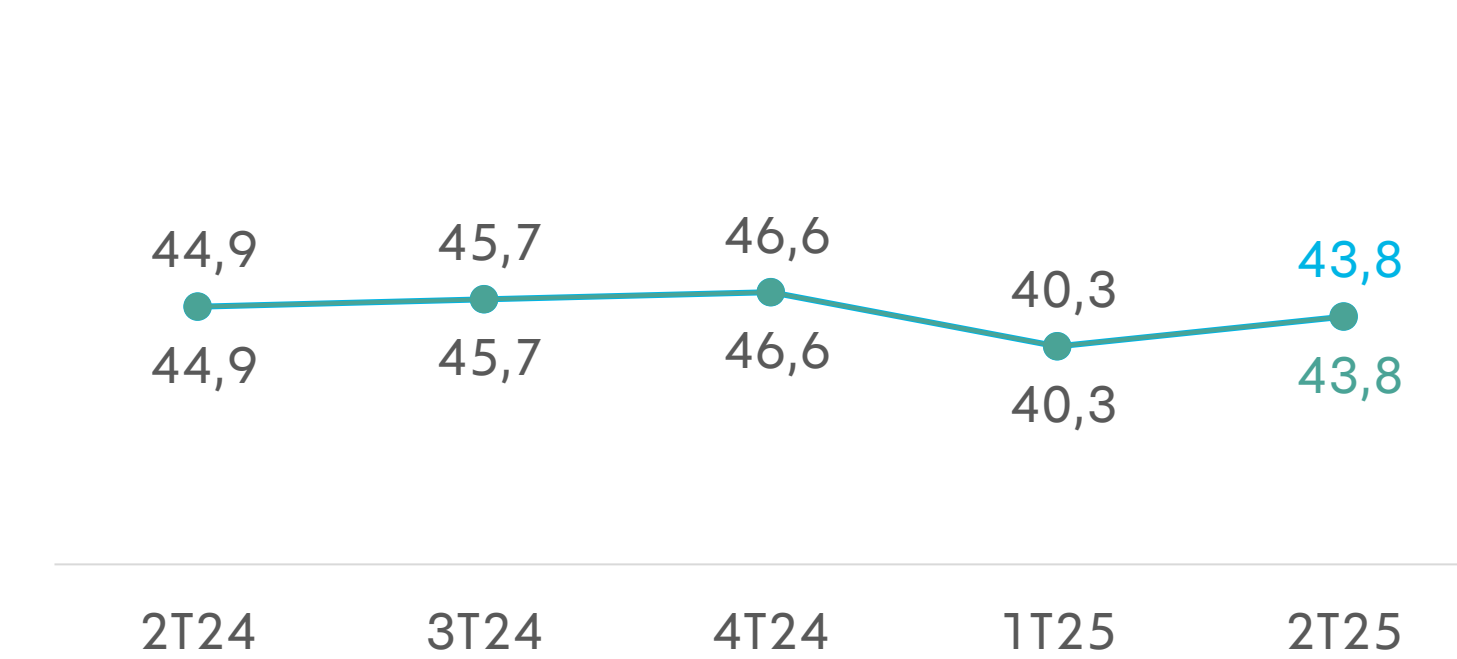


## Índice Combinado (IC) e Ampliado (ICA)

### Caixa Capitalização

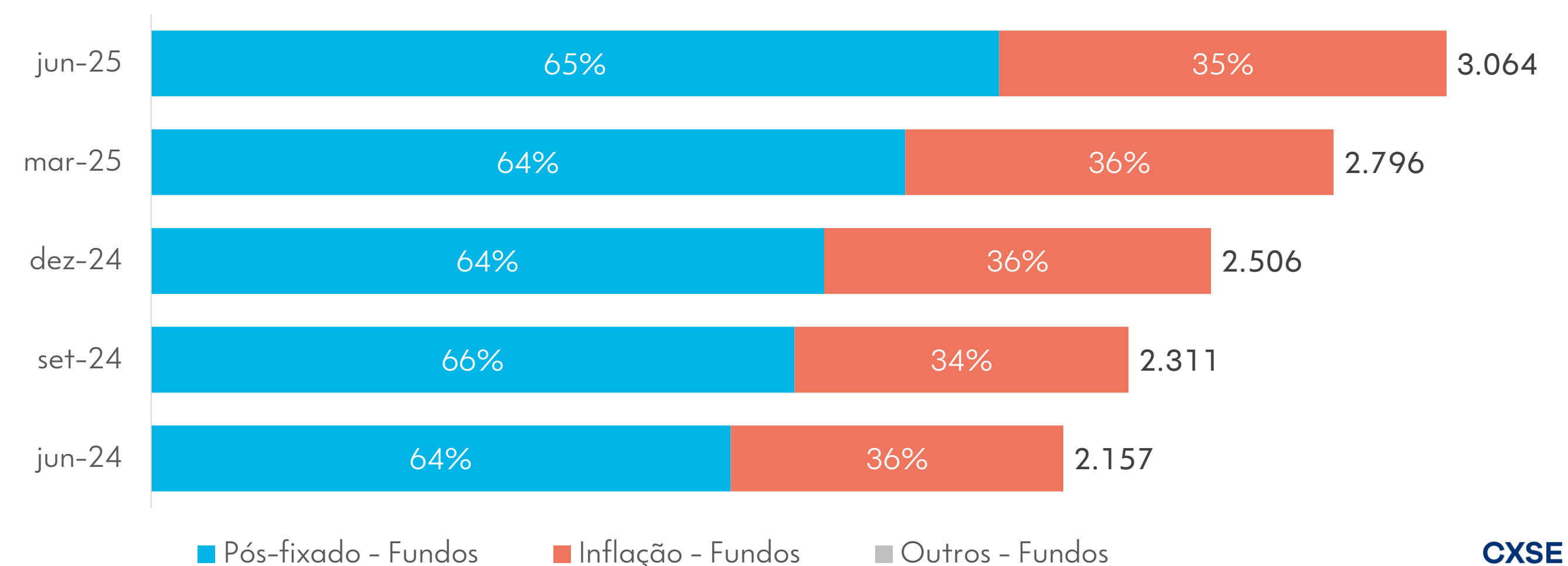
Despesas Gerais e Administrativas

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



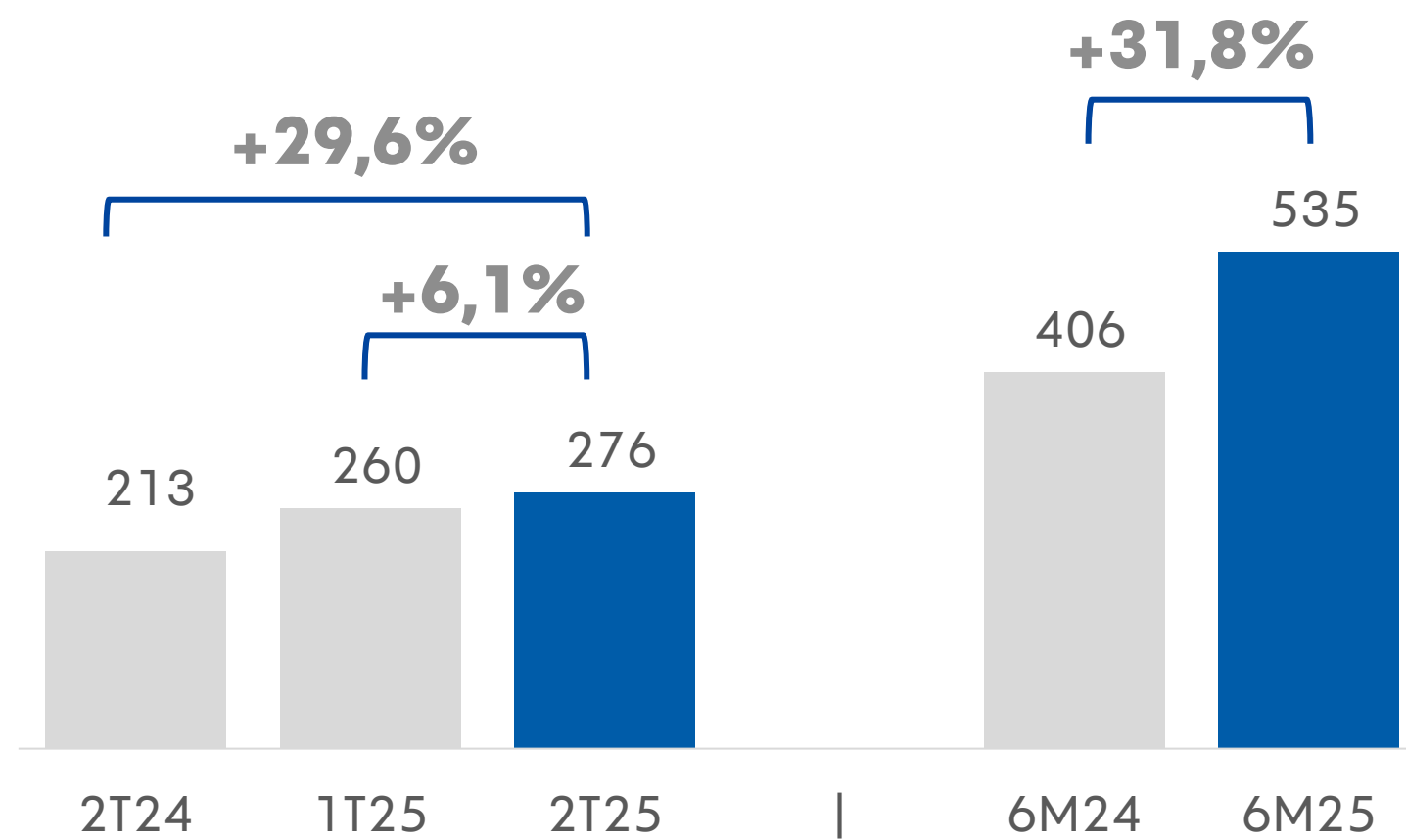
## Composição da Carteira de Investimentos – Caixa Capitalização

% Aplicações financeiras (milhões)



## Receitas de Prestação de Serviços – Caixa Consórcio

R\$ milhões



Indicadores Operacionais

## Índice Despesas Administrativas (IDA)

### Caixa Consórcio

Despesas Administrativas  
% Receita Operacional



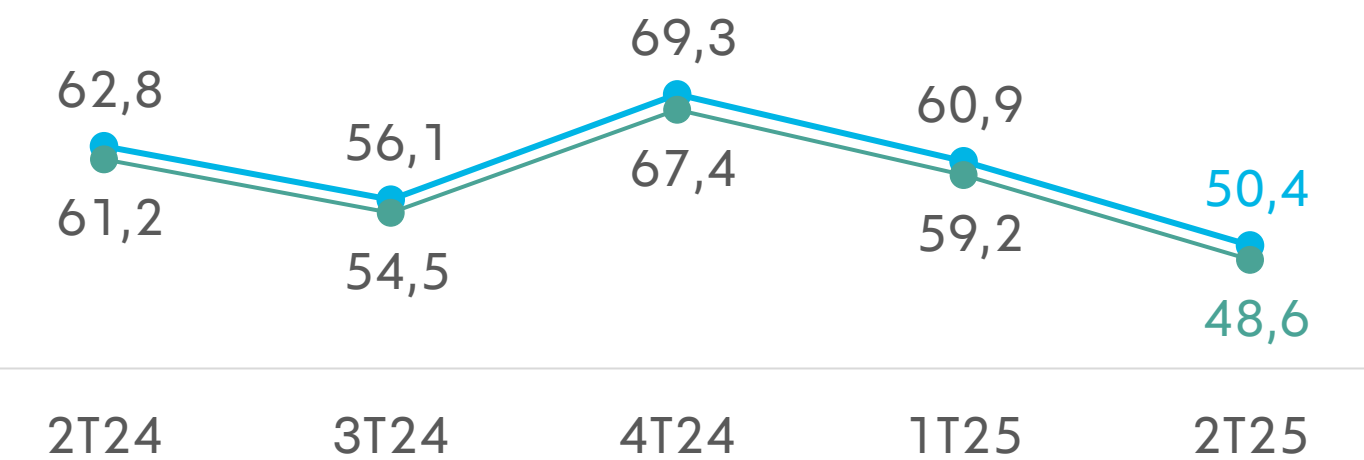
## Índice Combinado (IC) e Ampliado (ICA)

### Caixa Consórcio

Despesas Gerais e Administrativas

IC: % Receita Operacional

ICA: % Receita Operacional + Resultado Financeiro



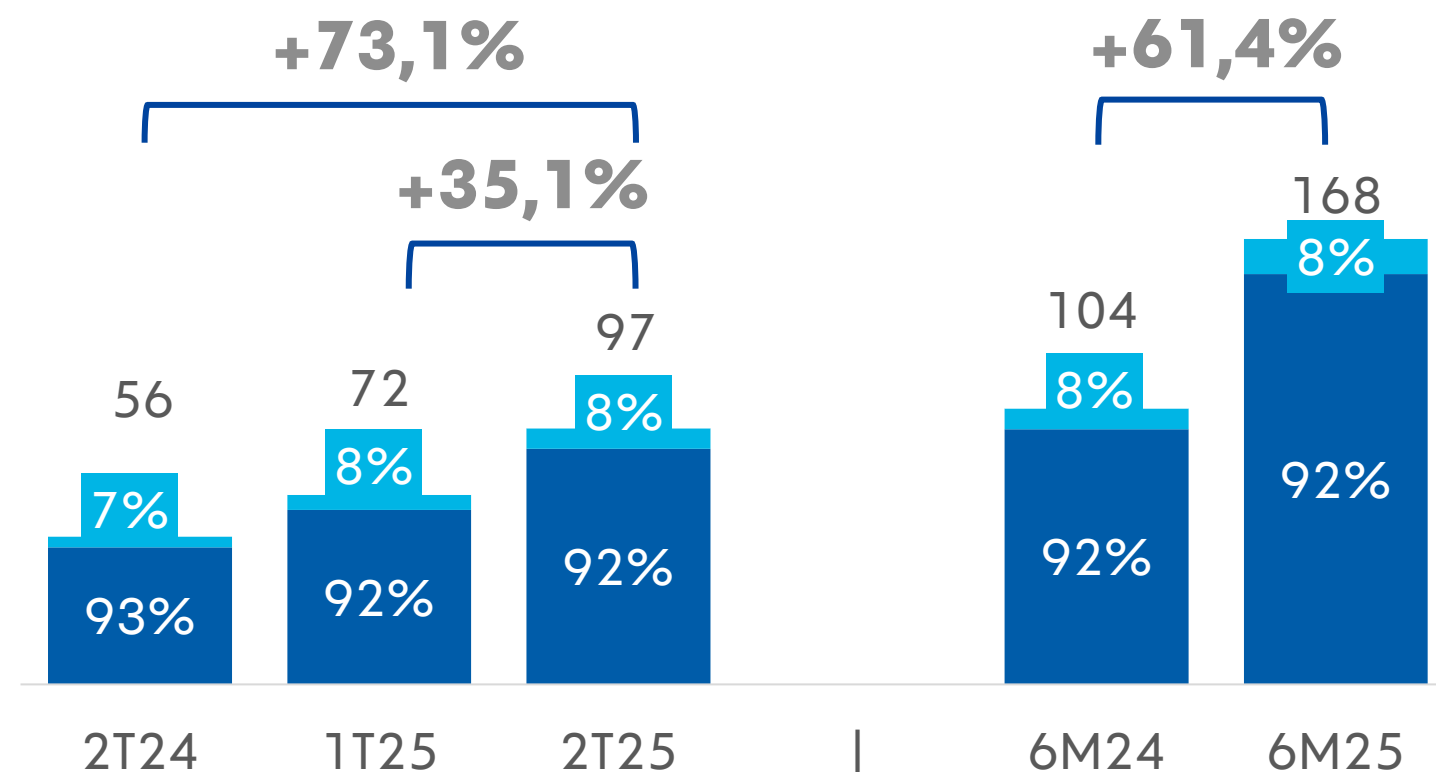
## Lucro Líquido (Operacional x Financeiro)

### Caixa Consórcio

R\$ milhões

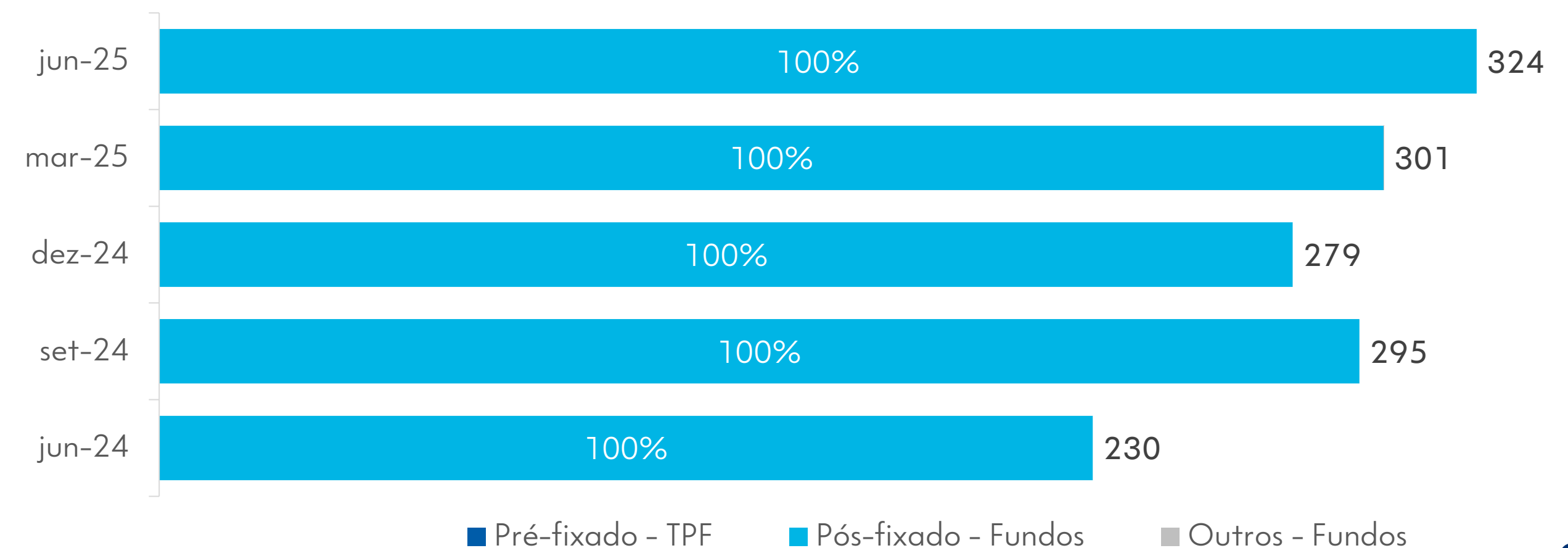
■ Resultado Financeiro

■ Resultado da Operação



## Composição da Carteira de Investimentos – Caixa Consórcio

% Aplicações financeiras (milhões)

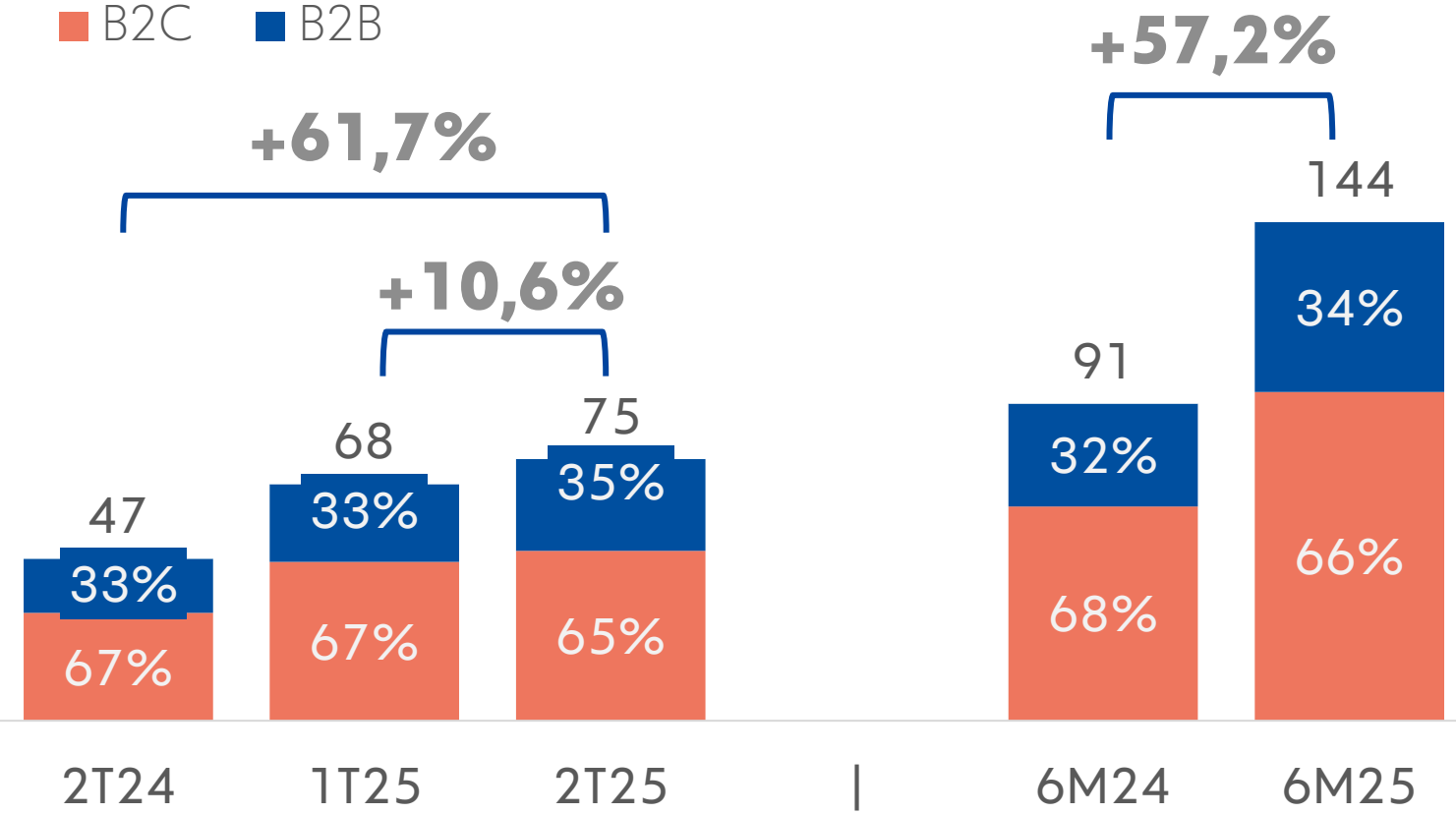


Indicadores Operacionais

### Receitas Assistência

R\$ milhões

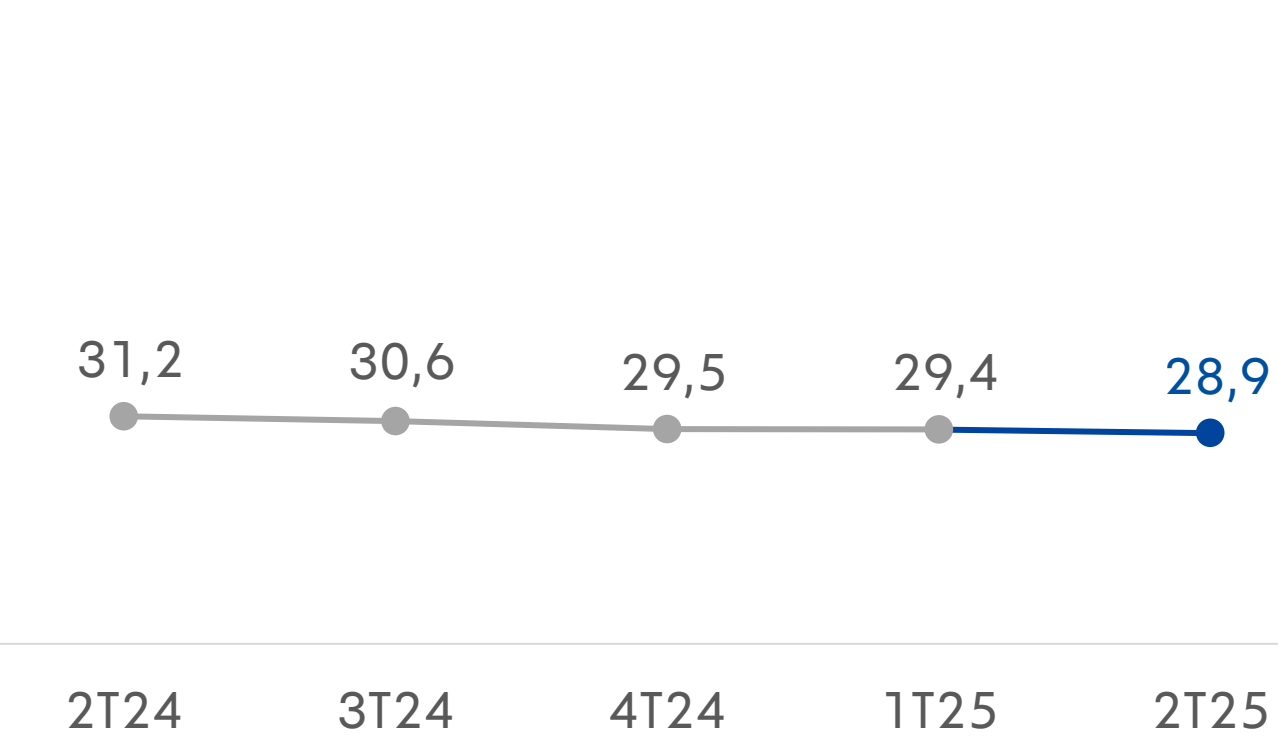
■ B2C ■ B2B



### Índice Despesas Administrativas (IDA)

#### Caixa Assistência

Despesas Administrativas  
% Receita Operacional

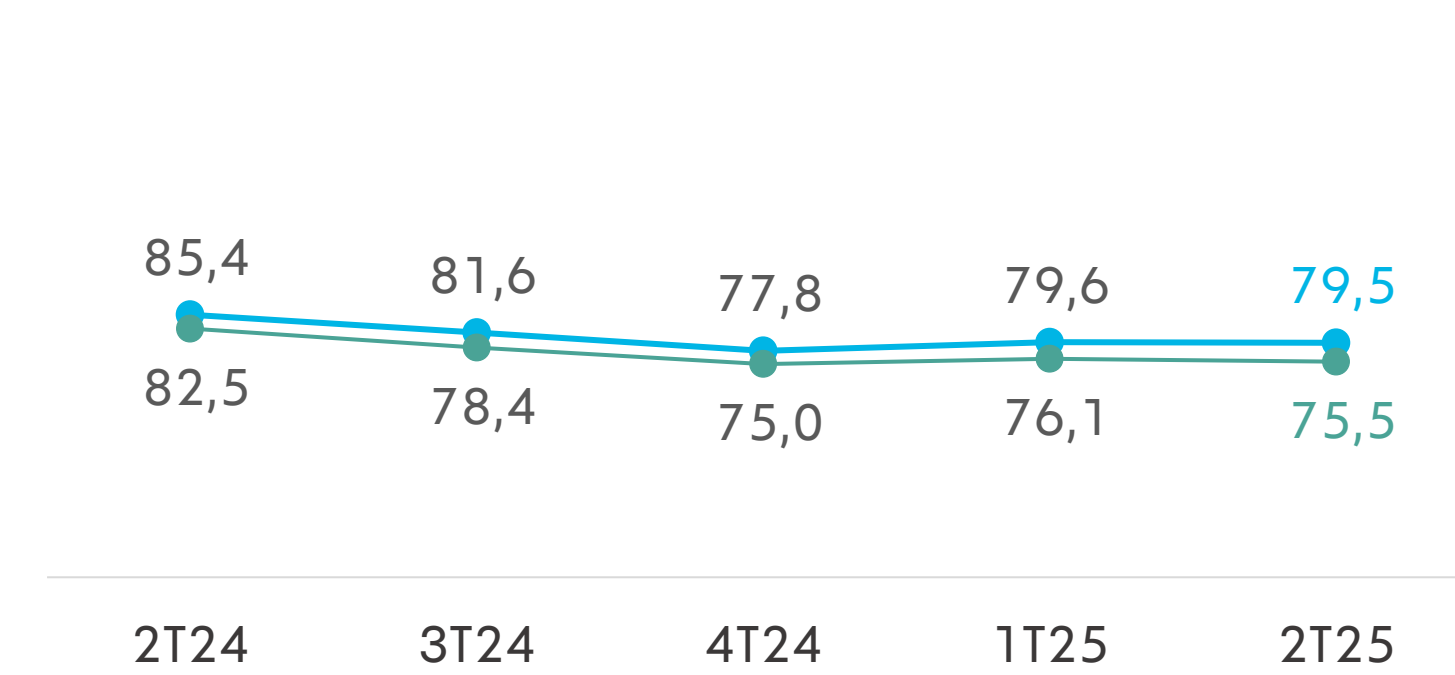


### Índice Combinado (IC) e Ampliado (ICA)

#### Caixa Assistência

Despesas Gerais e Administrativas

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

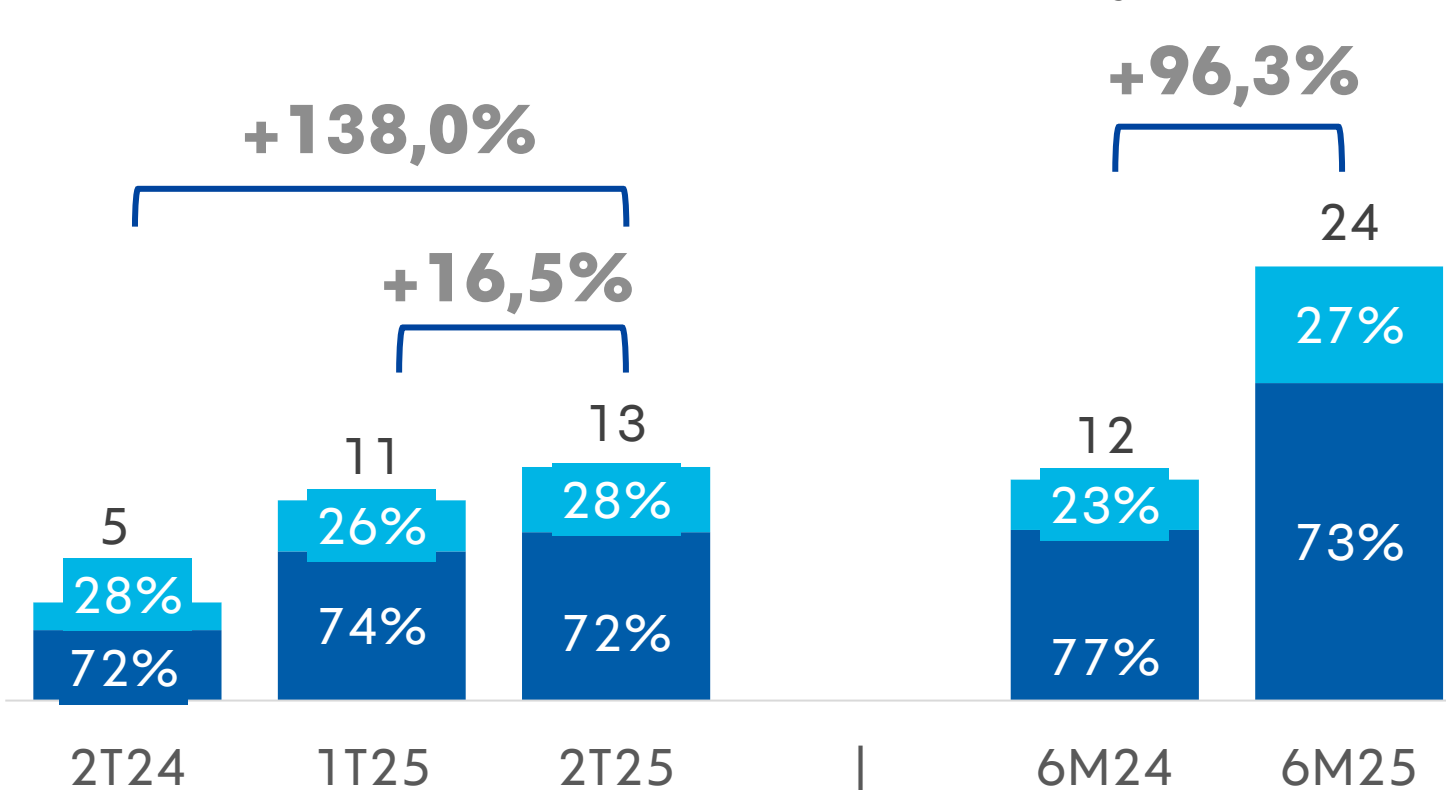


### Lucro Líquido (Operacional x Financeiro)

#### Caixa Assistência

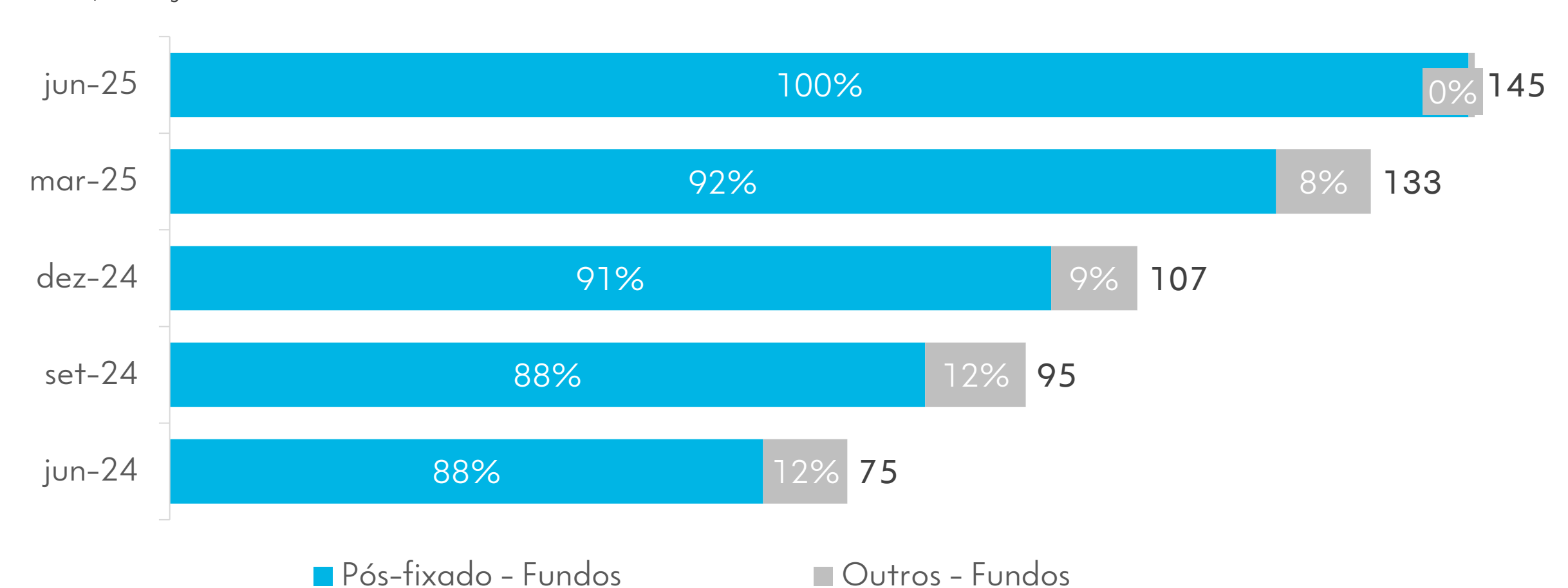
R\$ milhões

■ 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.

UMA DÉCADA  
FAZENDO DO FUTURO

# O NOSSO PRESENTE

**CAIXA**  
Seguridade

**10** ANOS

**Relações com Investidores**  
[ri@caixaseguridade.com.br](mailto:ri@caixaseguridade.com.br)

**CAIXA**  
Seguridade

**10** ANOS

COMPANY  
PRESENTATION

**2Q25**

COMPANY  
PRESENTATION

**2Q25**

**1**

**OVERVIEW**

2

COMMERCIAL **STRATEGY**

3

**2Q25** 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**



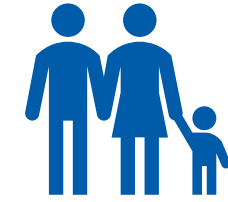
**656.7k**

People Caixa has enabled access to Homeownership



**BRL 104.6 bi**

Social Benefits Distributed



**20.7 mi**

Families reached trough Bolsa Família

**Relevant Financial Institution**



**BRL 1.3 tr**

Credit Portfolio



**BRL 151.5 bi**

Total Credit granted



**66.8%**

Of the Mortgage market share



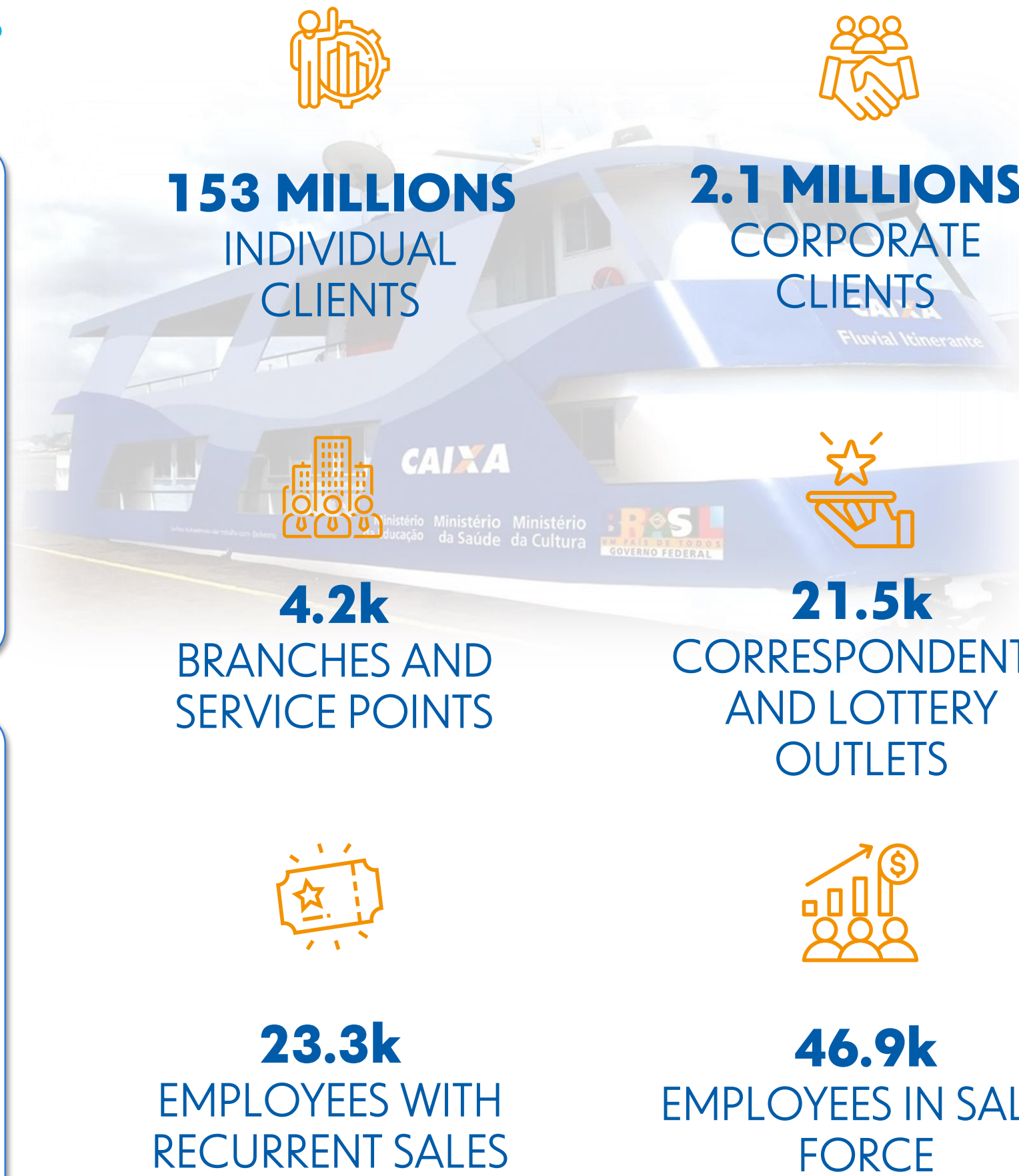
**BRL 2,1 tr**

In assets



**98%**

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**

### 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)

**CXSE**  
B3 LISTED NM

### LISTED

Listed in the Novo Mercado segment of B3, with a 20.0% 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

**JVs**

### PRIVATE INVESTED COMPANIES

Flexibility and quick decision making, with shared governance

TIMELINE

1967

Foundation of Caixa Seguros

2001

CAIXA and CNP sign a 20-year partnership

2015

Creation of Caixa Seguridade and Grant Agreement

2020

Signing of new partnerships and creation of Caixa Corretora

2021

IPO / B3 Novo Mercado Listing  
Operating new partnerships and own broker

2025

2050

Grant Agreement term (Renewable)

2001

Start of Operation

2021

Run-off portfolio

2021

Start of Operation

2045

Partnership term

2021

Start of Operation

2040

Partnership term

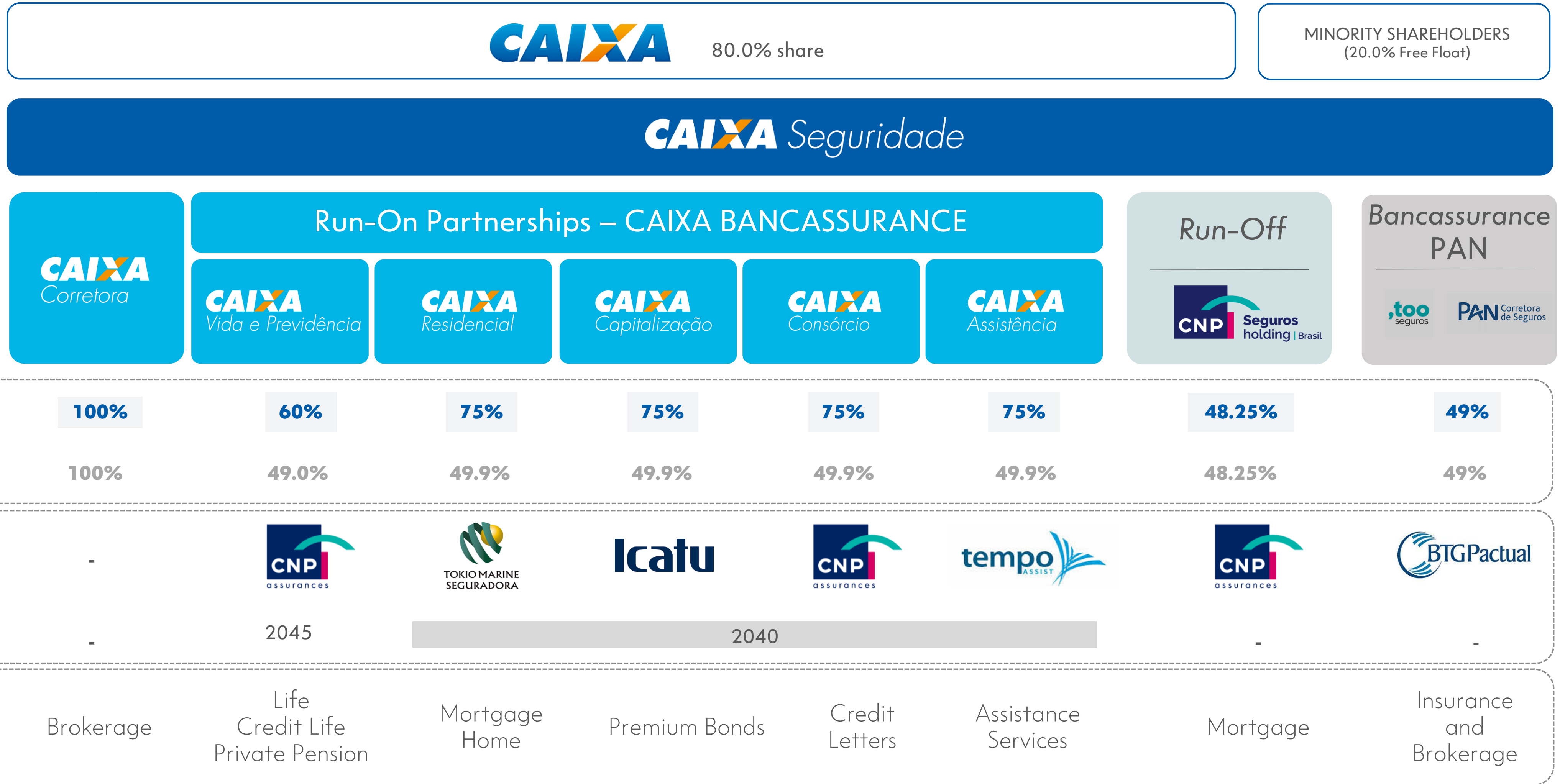
CAIXA  
Seguridade

CNP Seguros  
holding | Brasil

CAIXA  
Vida e Previdência

CAIXA Residencial CAIXA Capitalização

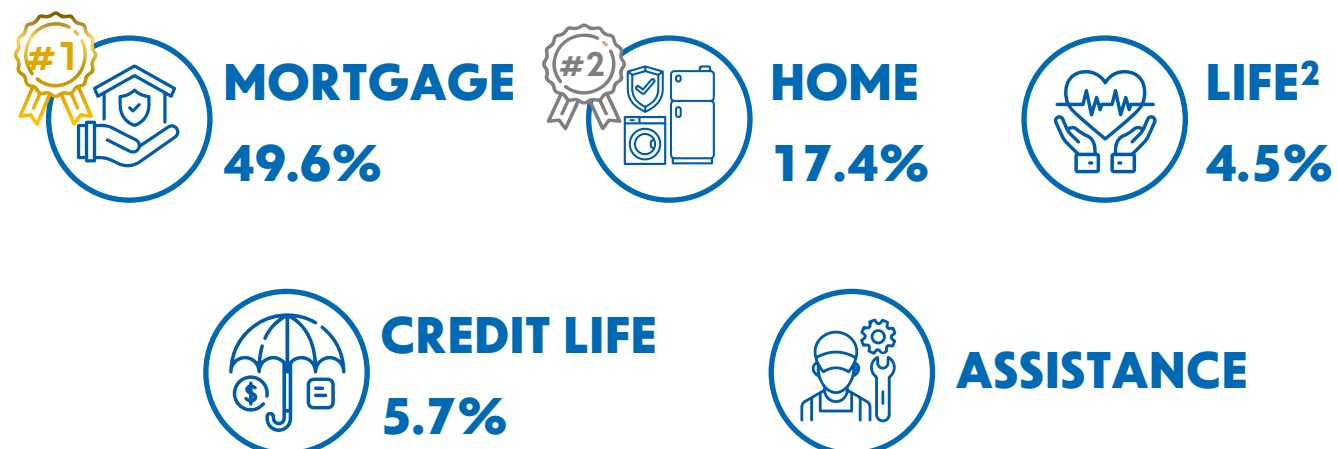
CAIXA Consórcio CAIXA Assistência



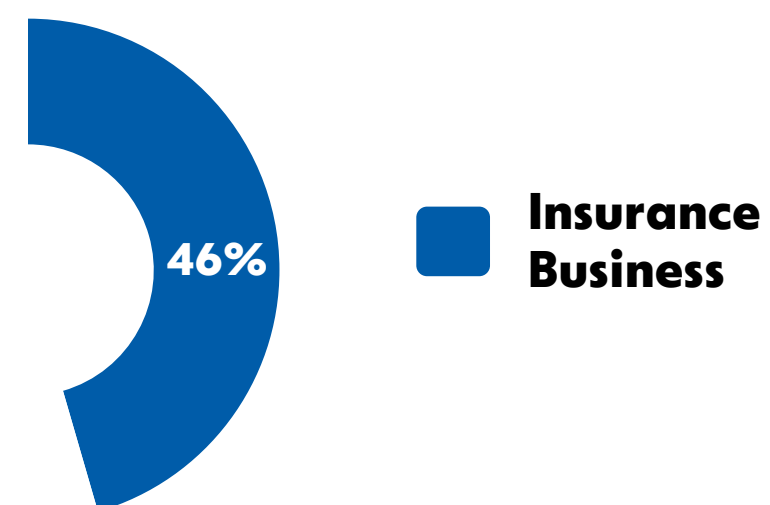
## INSURANCE

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

### PRODUCTS AND MARKET SHARE<sup>1</sup>



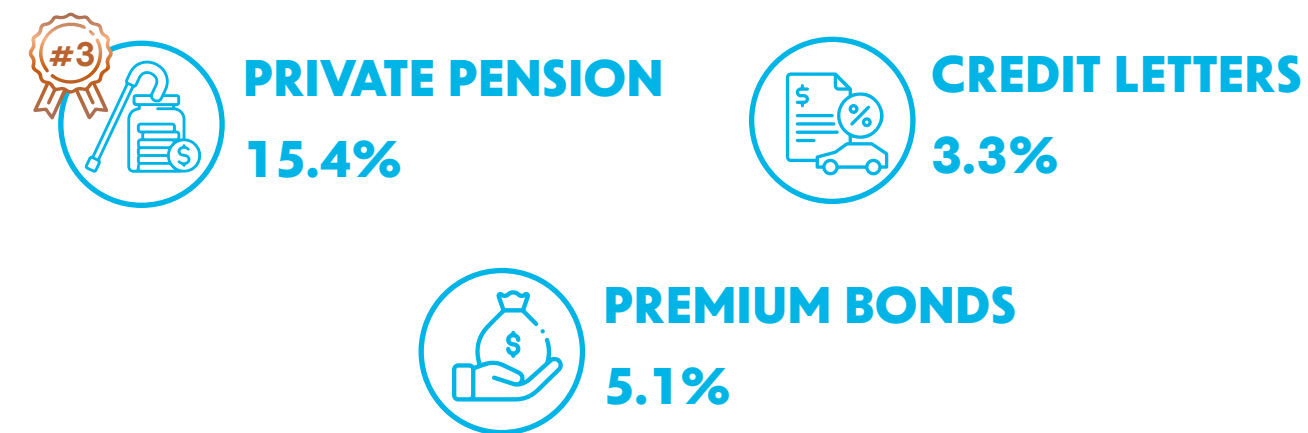
### REPRESENTATIVENESS<sup>3</sup>



## ACCUMULATION

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

### PRODUCTS AND MARKET SHARE<sup>1</sup>



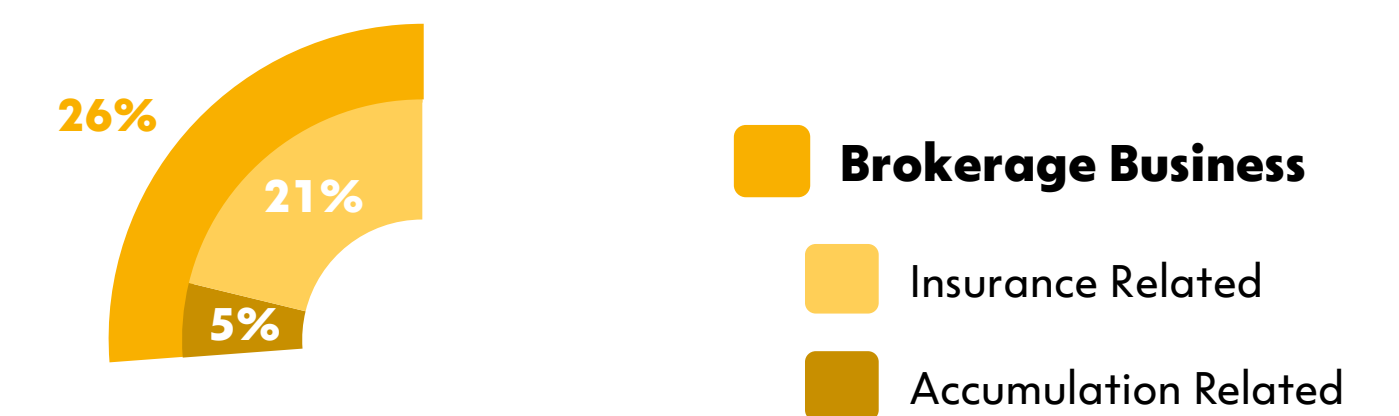
### REPRESENTATIVENESS<sup>3</sup>



## 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**

### REPRESENTATIVENESS<sup>3</sup>



Notes: (1) Source: SUSEP Database as of June 2025, except Credit Letter (source: Central Bank as of March 2025); (2) Does not include personal accident insurance; (3) Share in total operating margin (2Q25).  
Note: The financial metrics used are based on IFRS 4.

LEADING PLAYER IN MORTGAGE INSURANCE<sup>1</sup>



MANDATORY INSURANCE

10+ YEARS LONG-TERM DURATION

STABLE AND LOW LOSS RATIO

MONTHLY ISSUANCE

MASSIVE STOCK-PILLING EFFECT

CROSS-SELL OPPORTUNITIES WITH OTHER PRODUCTS

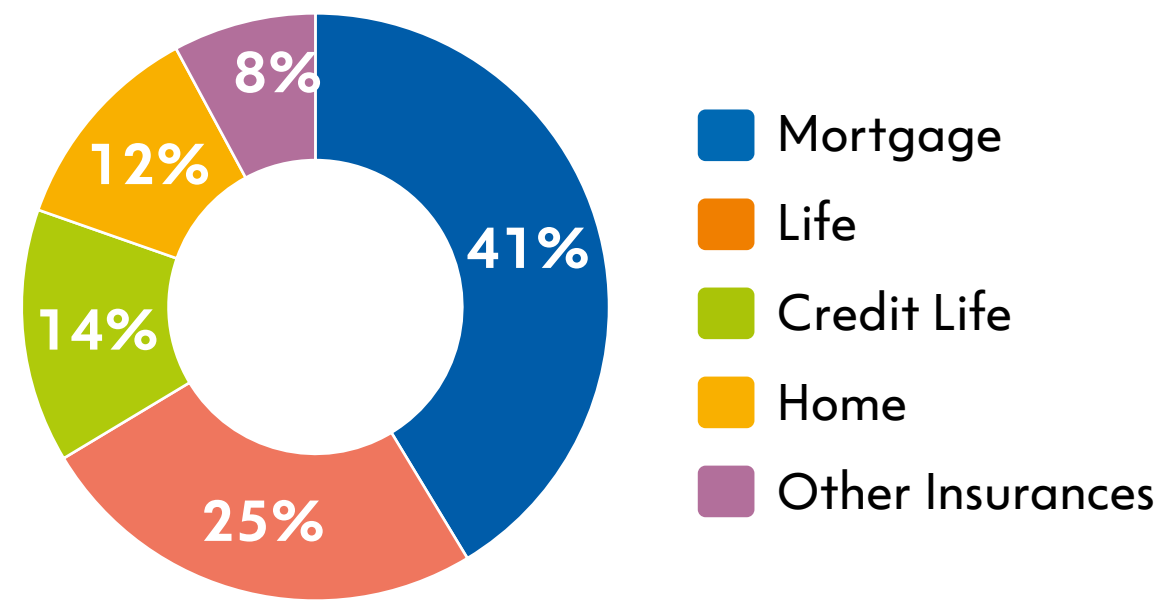
BACKED BY THE LEADER IN MORTGAGE FINANCING

66.8% CAIXA BANK MORTGAGE CREDIT MARKET SHARE<sup>3</sup>

DIVERSIFIED AND RELIABLE SEGMENTS

Written Premiums

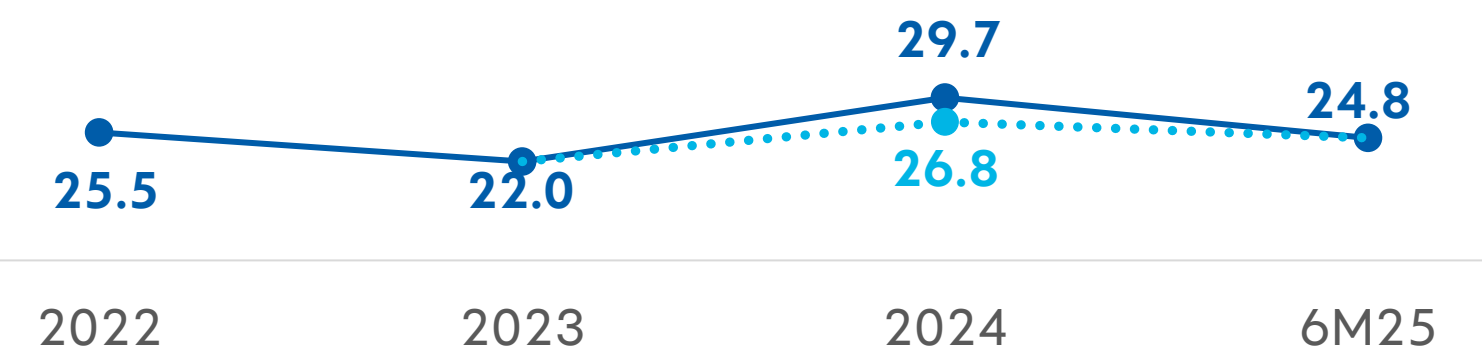
% Written Premiums (2Q25)



Loss Ratio

% Premiums Earned

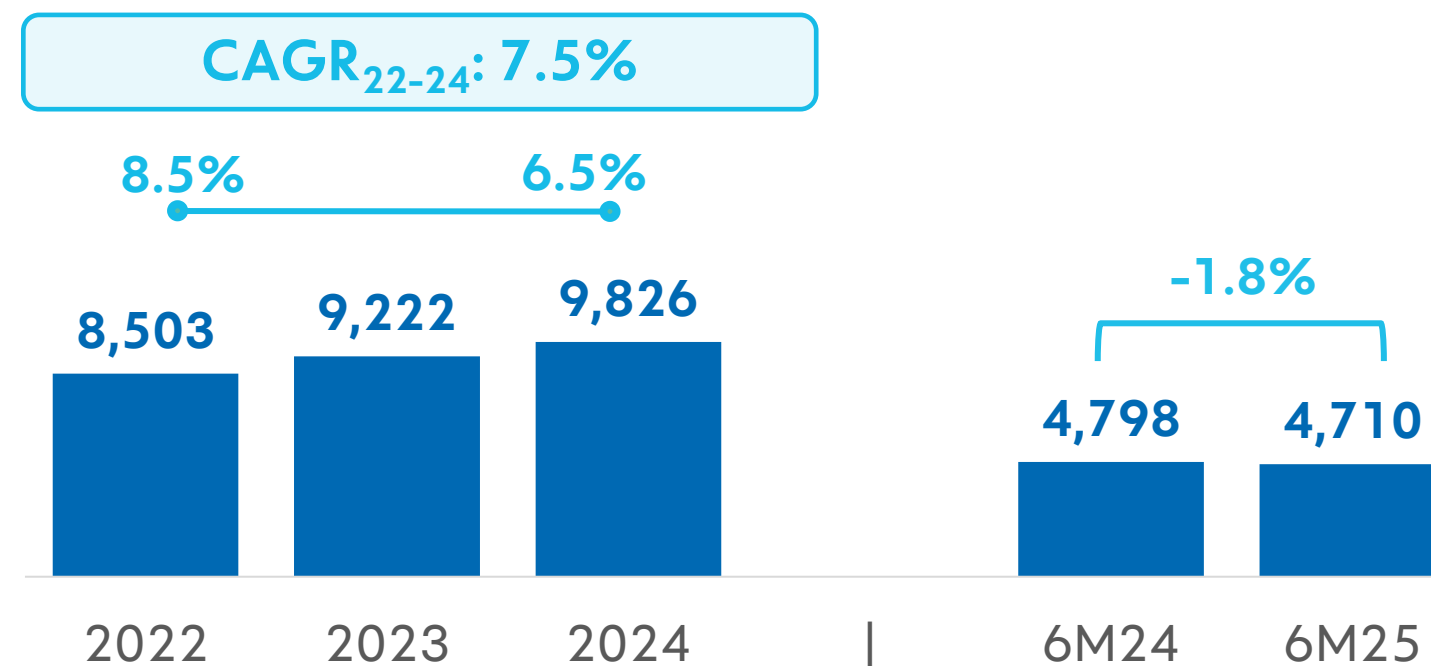
Net Re-Insurance



PROVEN GROWTH TRACK-RECORD ACROSS PRODUCTS

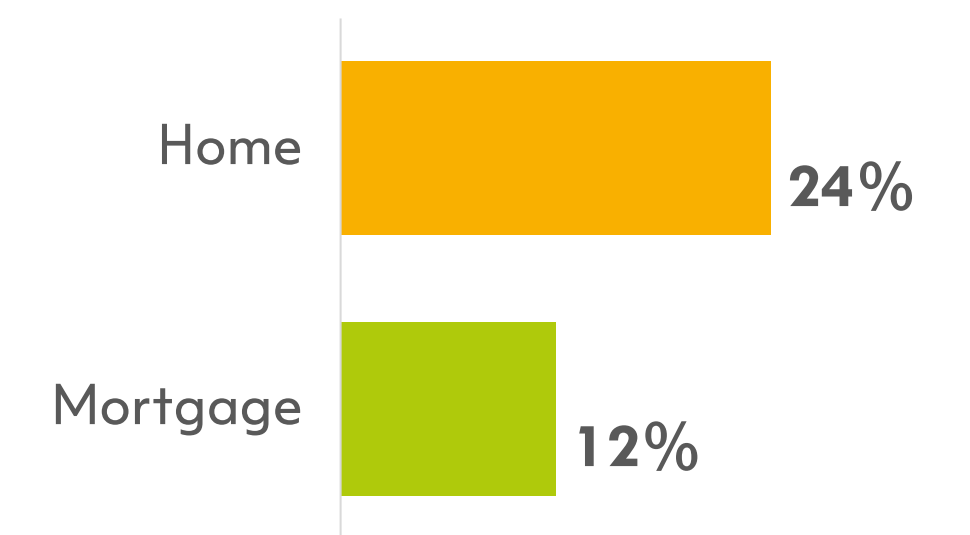
Written Premiums and Growth

BRL million and %



Written Premiums Growth by Segment

% 6M25 vs. 6M24



Notes: (1) Source: SUSEP Database as of June 2025; (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 March 2025. Note: The financial metrics used are based on IFRS 4.

3<sup>rd</sup> LARGEST PLAYER IN PRIVATE PENSION<sup>1</sup>

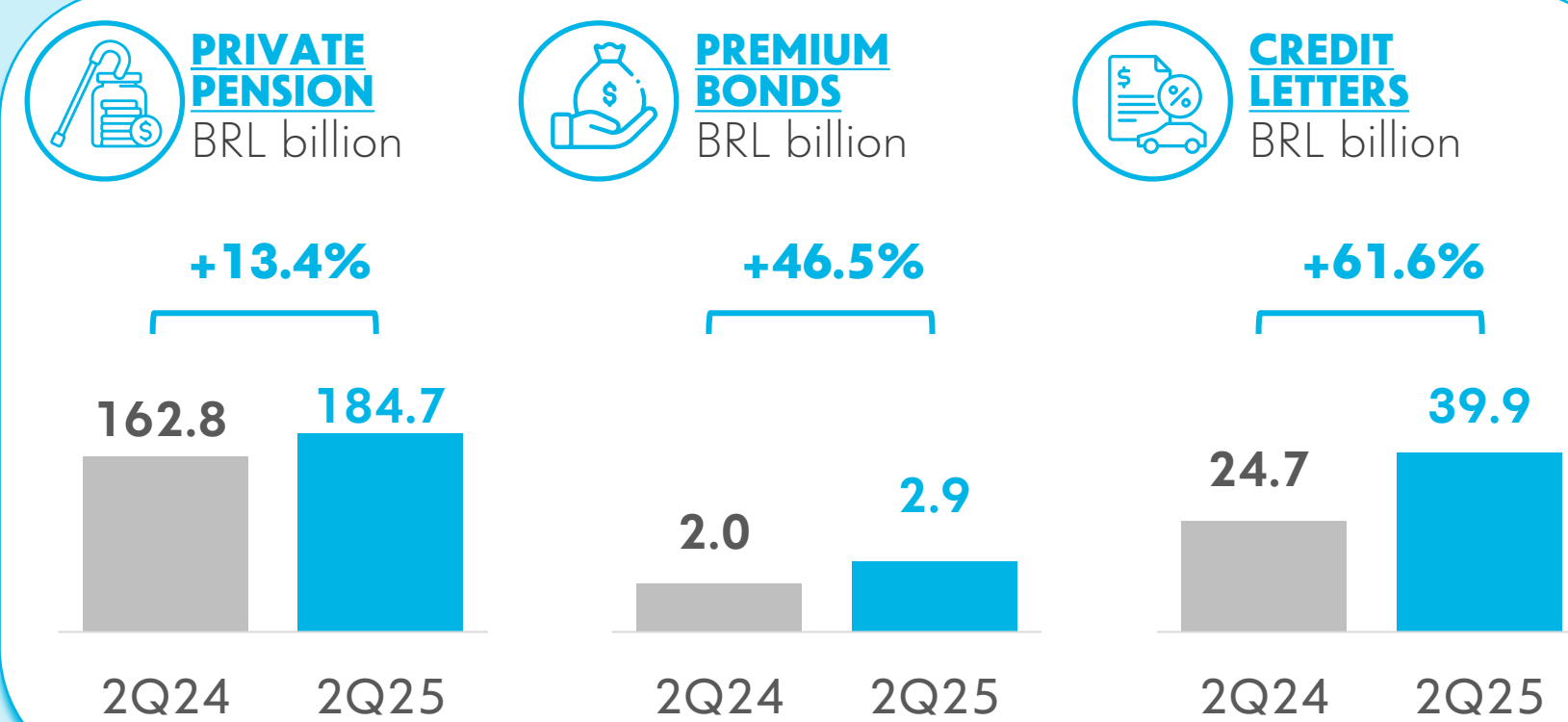
RELEVANT GROWTH  
IN RESERVES

RECURRING  
REVENUES

STABLE AND HEALTHY  
AVG MGMT. FEE

CONSTANT POSITIVE  
NET CONTRIBUTION

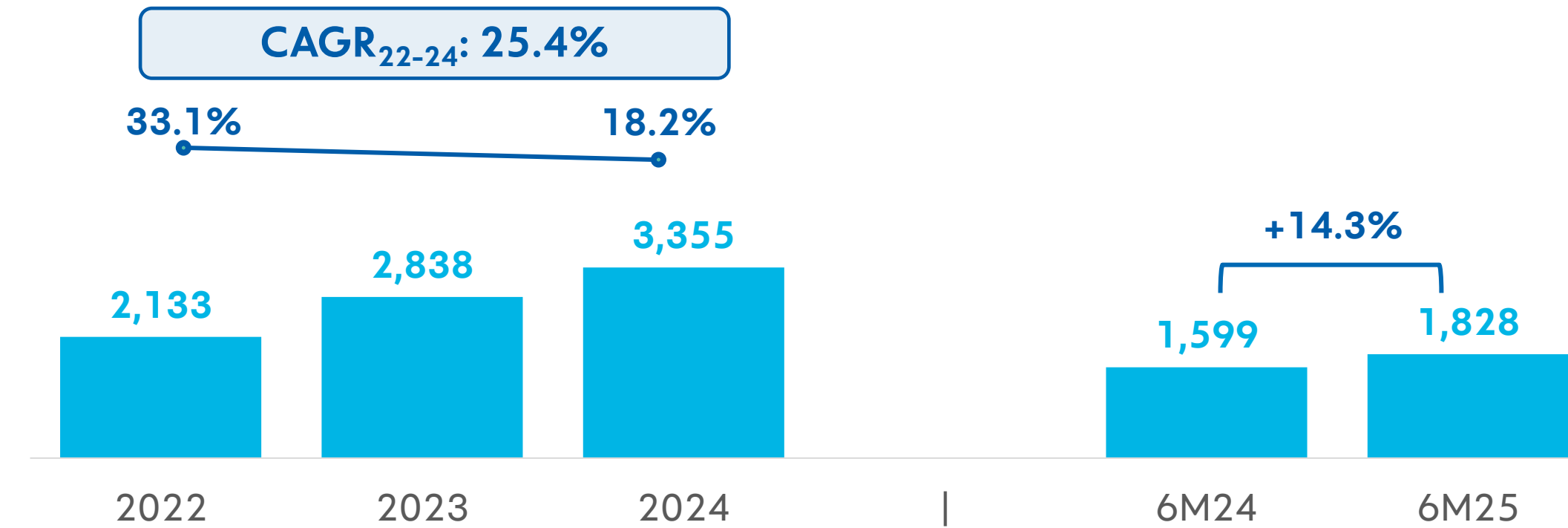
GROWTH IN RESERVES FOSTERING  
TOPLINE EXPANSION



KEY BUSINESS UNIT WITH EXPANSION POTENTIAL

Operating Revenue and Growth

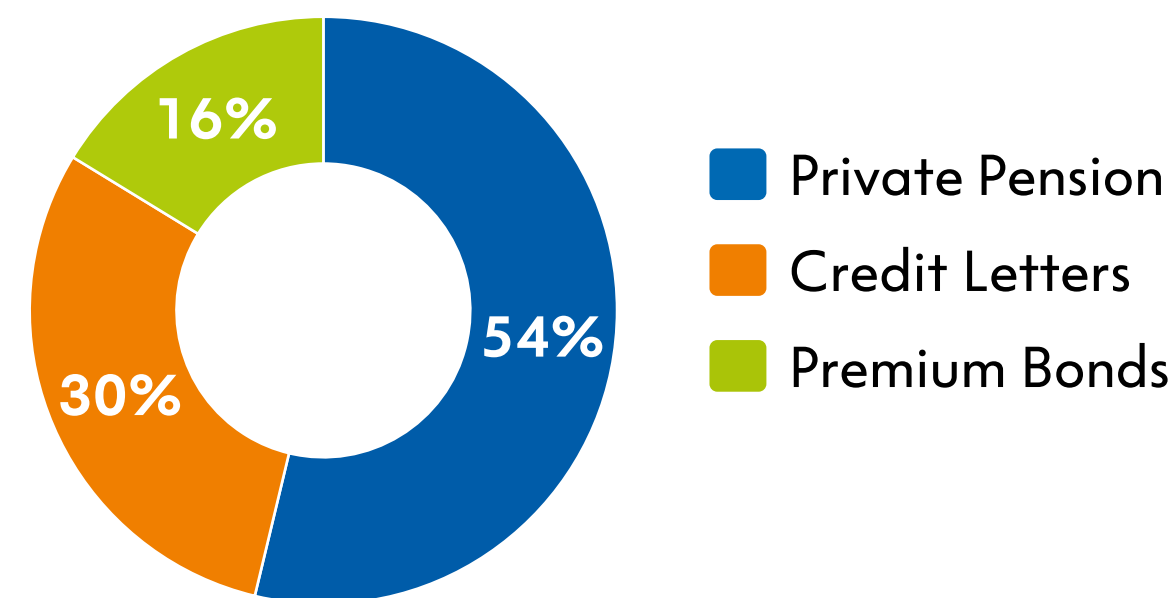
BRL million and %



SCALING-UP IN CREDIT LETTERS AND PREMIUM BONDS

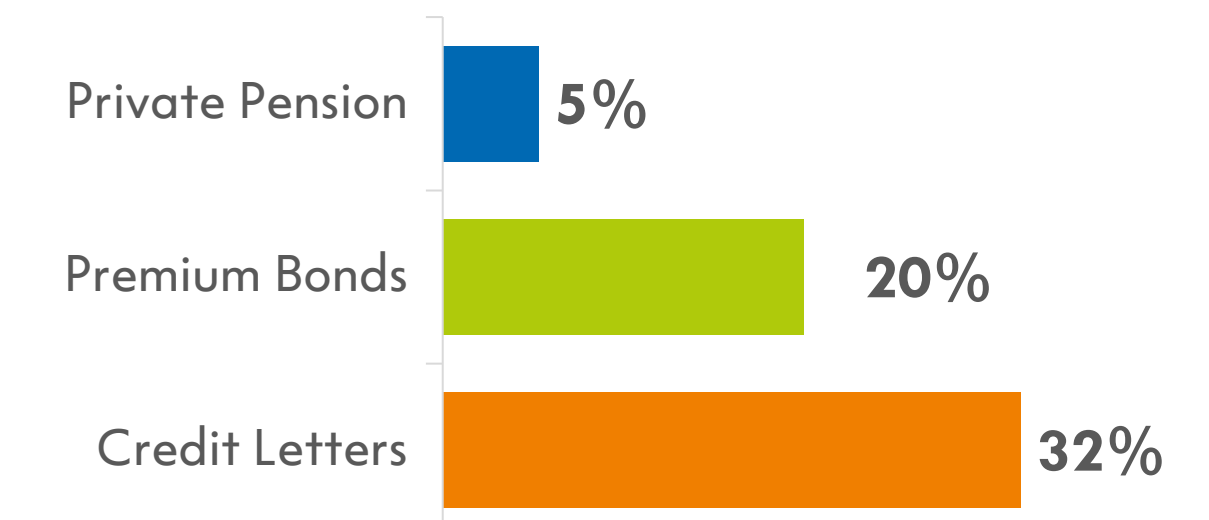
Operating Revenue by Segment

% Operating Revenue (6M25)



Operating Revenue Growth by Segment

% 6M25 vs. 6M24



Note: (1) Source: SUSEP Database as of June 2025.  
Note: The financial metrics used are based on IFRS 4.

## CASH GENERATION CAPABILITIES

**MANDATORY**  
BY BRAZILIAN  
LEGISLATION<sup>1</sup>

**BROKERAGE FEES**  
FROM SALE OF ALL  
INSURANCE AND  
ACCUMULATION  
PRODUCTS

**LOW**  
CAPITAL REQUIREMENTS

**NO**  
UNDERWRITING RISK

**RECURRING**  
REVENUES

**LOW COSTS**  
FROM BANCASSURANCE  
STRATEGY

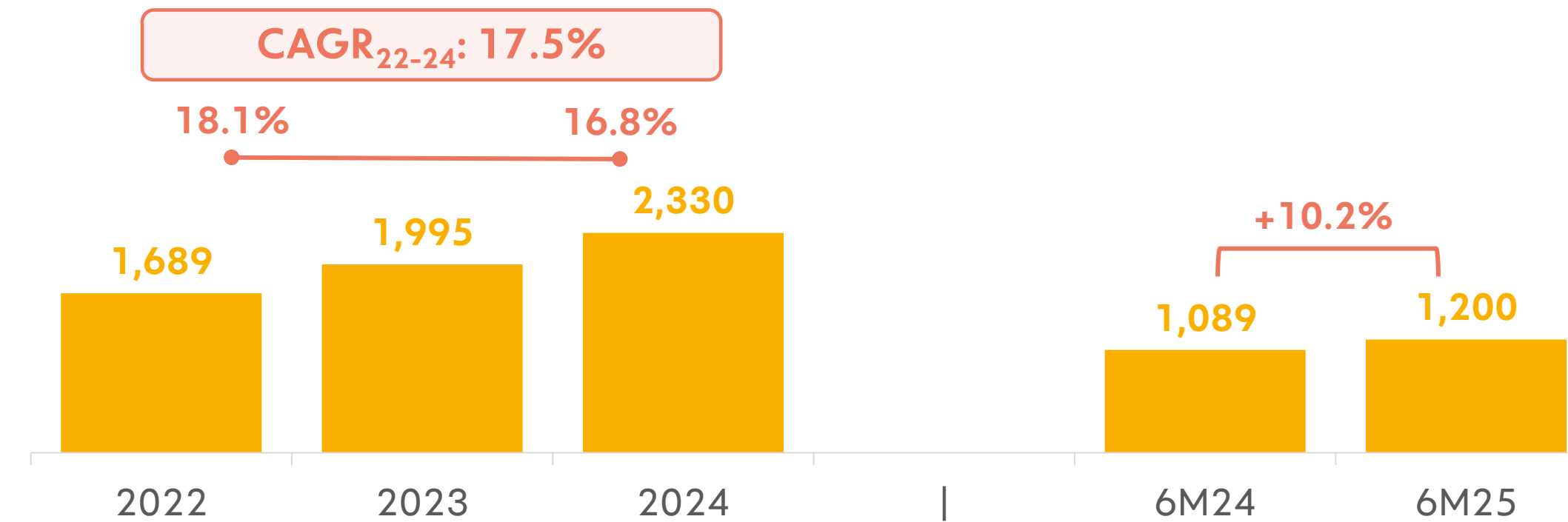
**CAIXA** Corretora

**43.4%** (6M25)  
OF CAIXA SEGURIDADE'S REVENUES<sup>1</sup>

## RECURRING REVENUES

### Revenues from Brokerage<sup>2</sup> and Growth

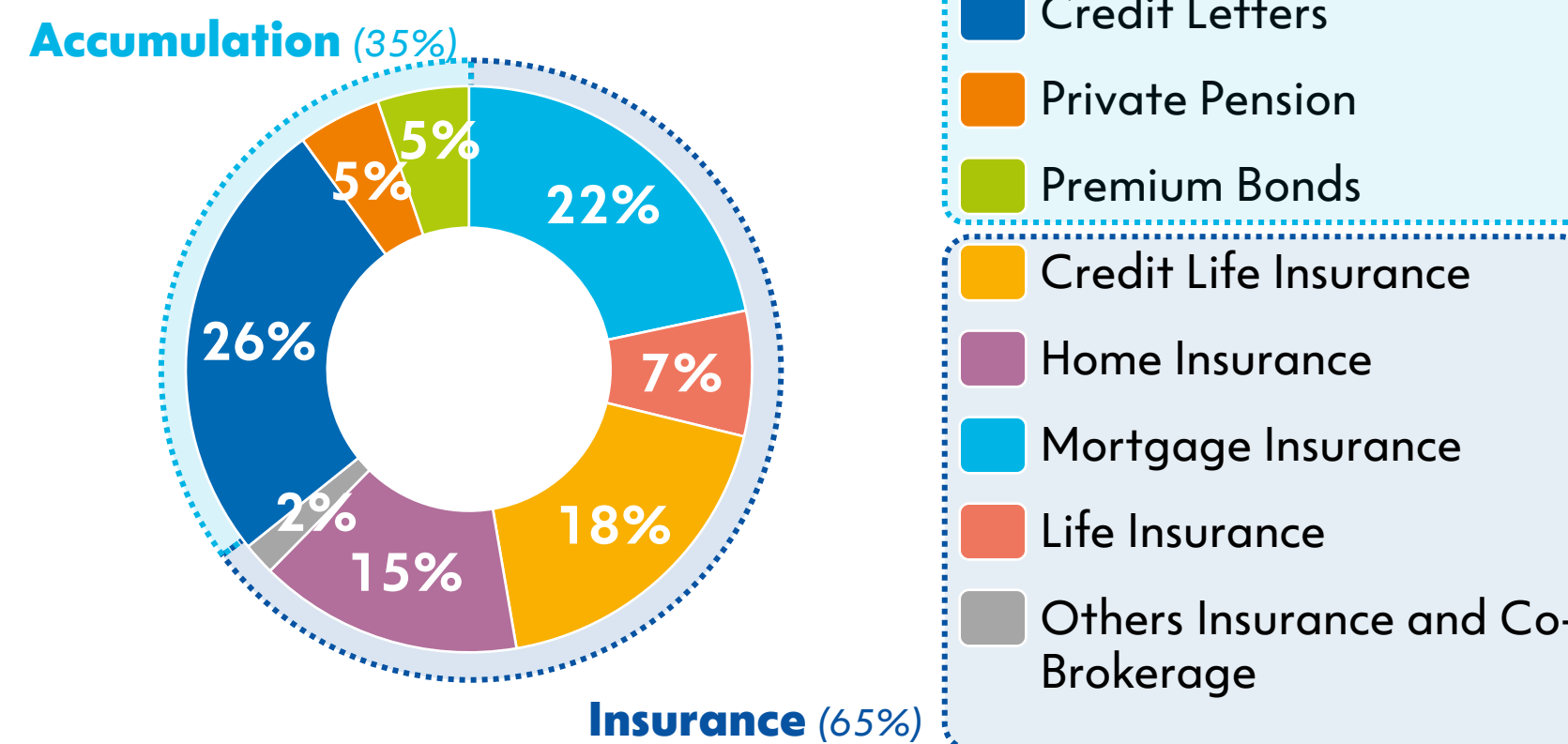
BRL million and %



## BUSINESS BACKED BY STRONG INSURANCE FEES

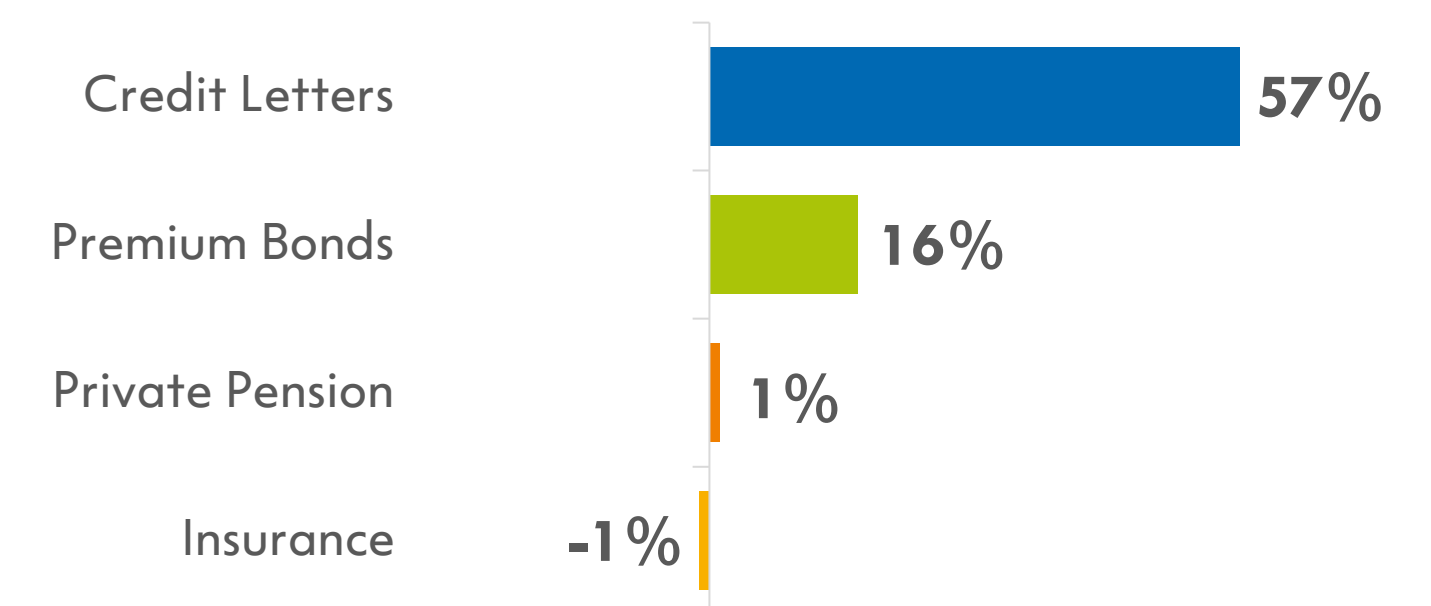
### Brokerage by Segment<sup>1</sup>

% Distribution (6M25)



### Brokerage Growth by Segment<sup>1</sup>

% 6M25 vs. 6M24



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



**Edgar Soares**  
CFO & IRO



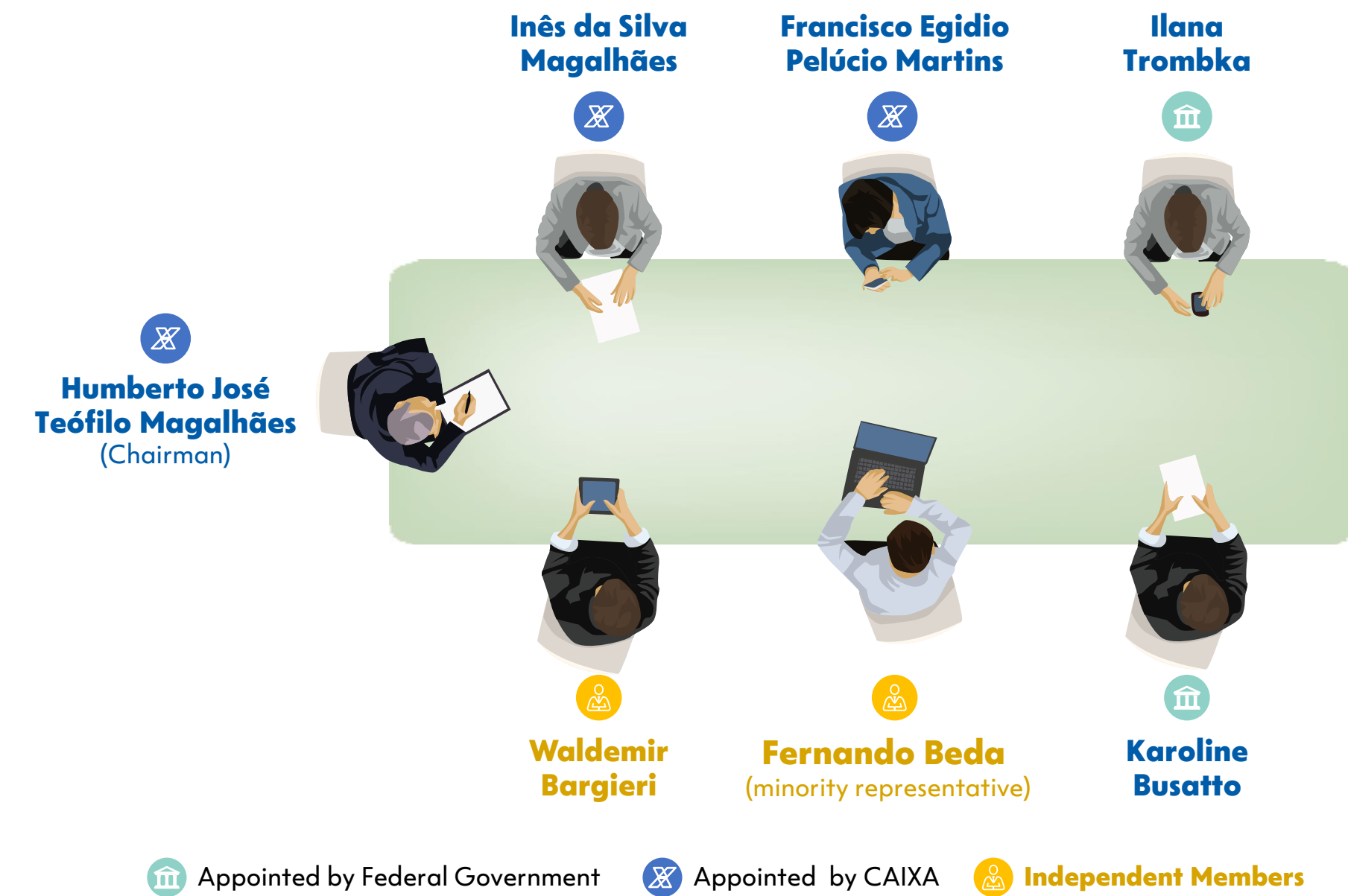
**Sidney Soares Filho**  
Commercial and Products Officer



**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

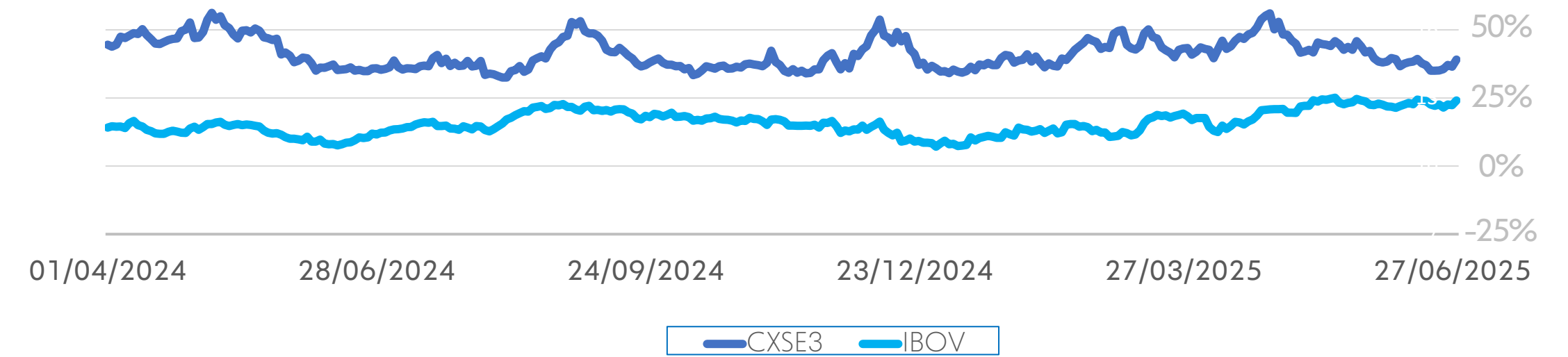
**20.0%** Free Float  
(41% Foreign, 14% Legal Entities and 45% Individuals)

2Q25 Closing Price BRL **14.69**

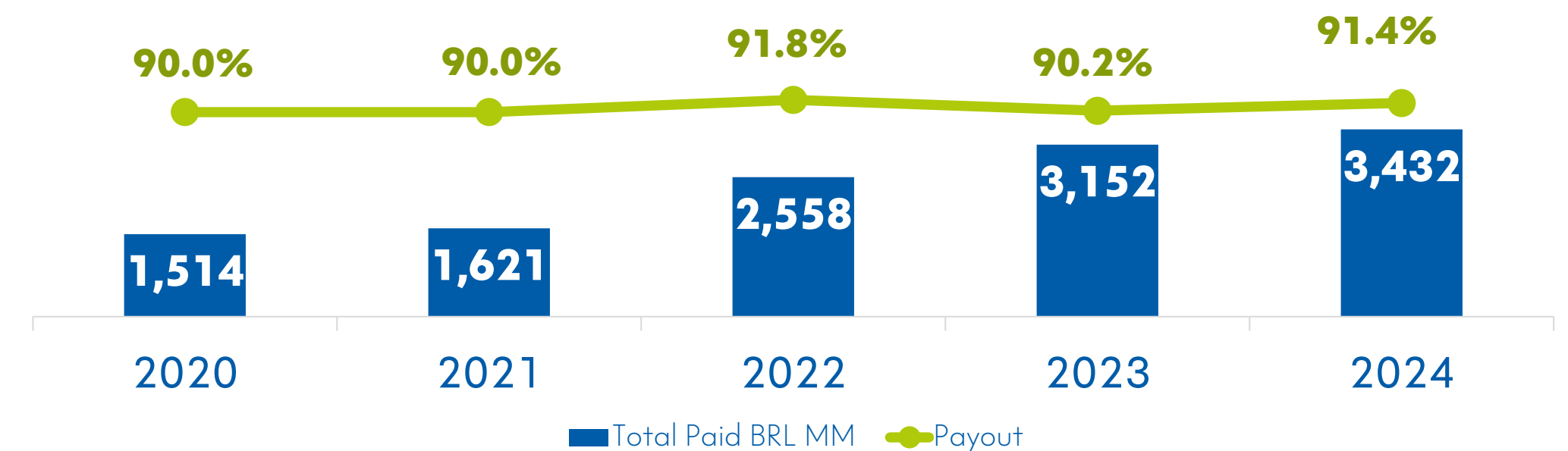
BRL **44.07 bi** market value

2Q25 ADTV: BRL **73.9 mi**

## Stock Performance

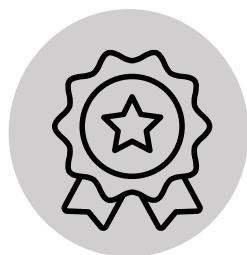


## Dividends Distributions

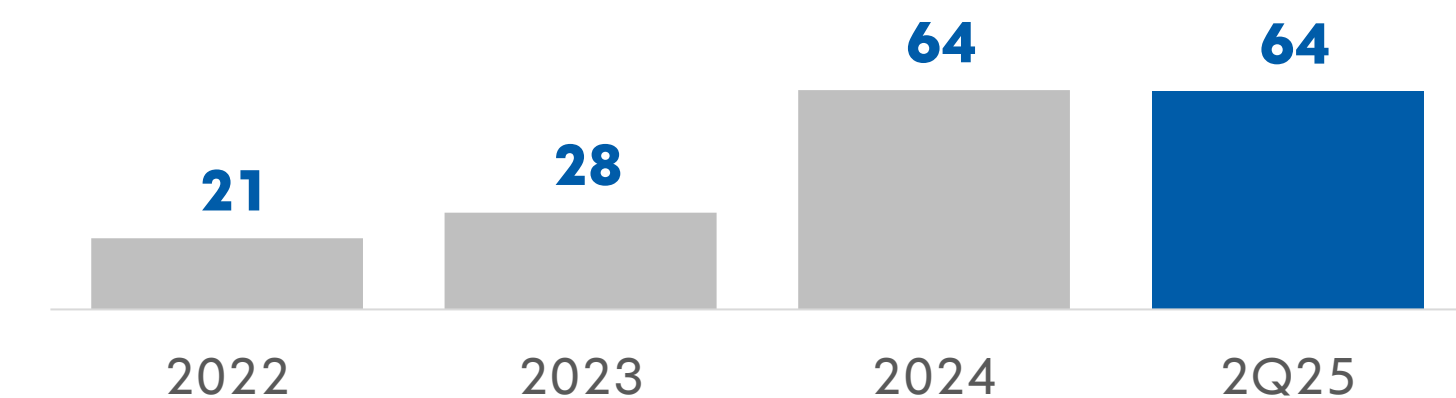


## Market Recognition

Inclusion in the Indexes IBOV, IBRX100 and MSCI



## Market Liquidity 12-month ADTV (BRL mm)



COMPANY  
PRESENTATION  
**2Q25**

1

**OVERVIEW**

2

COMMERCIAL **STRATEGY**

3

**2Q25** HIGHLIGHTS

4

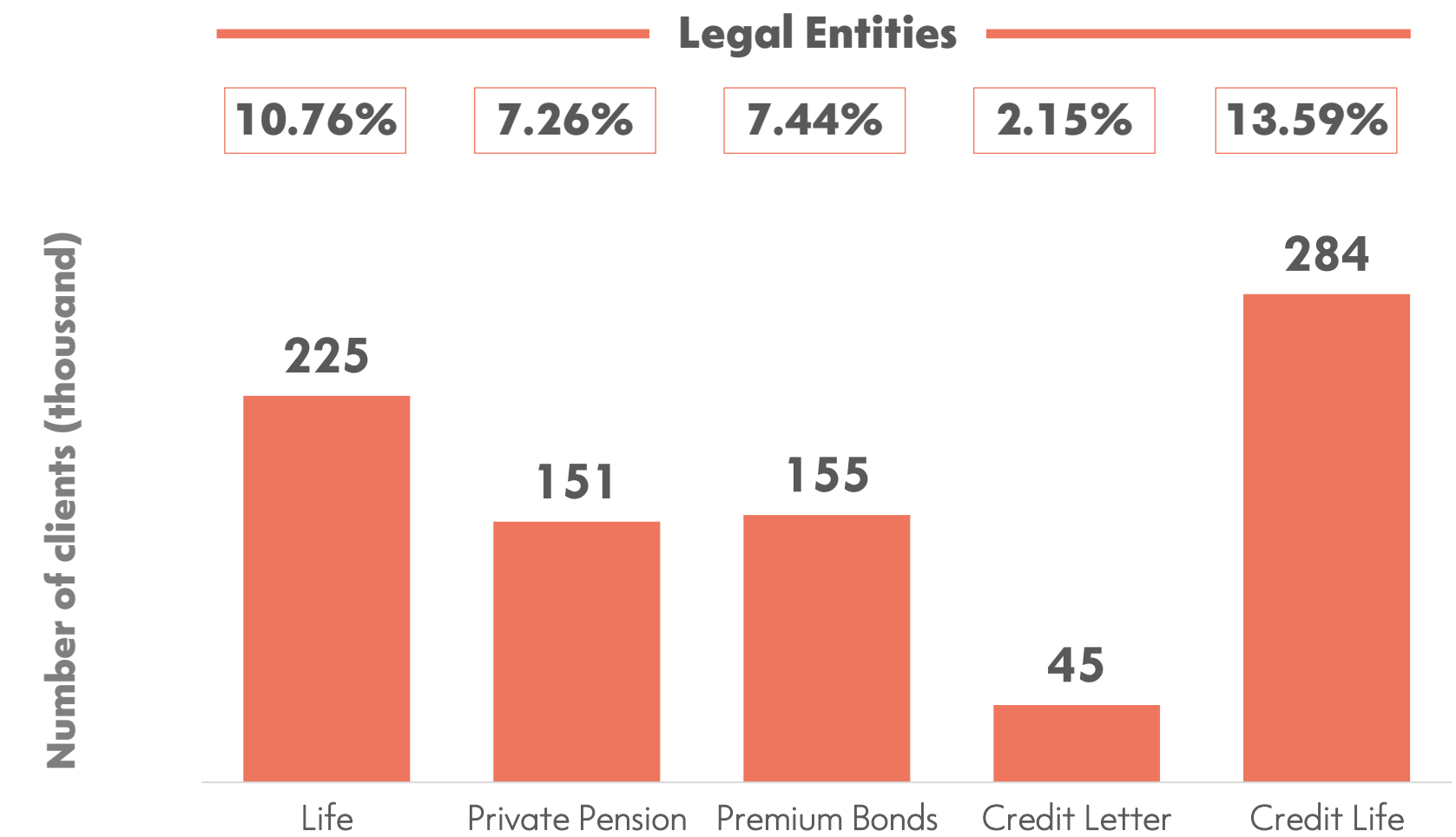
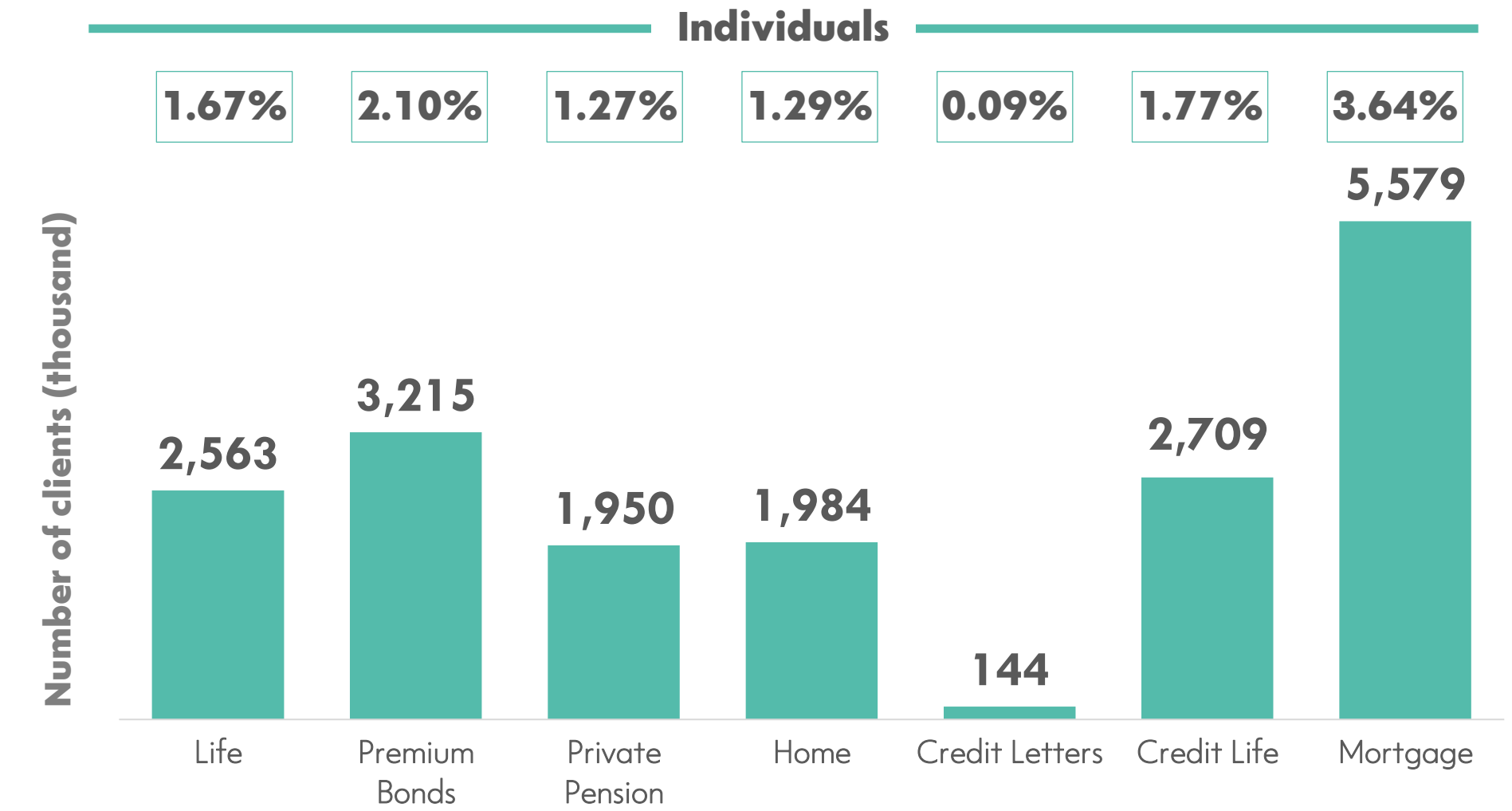
**COMMERCIAL AND OPERATIONAL**  
PERFORMANCE

**155**  
**MILLION**  
**CLIENTS**

Opportunities in  
cross-selling and  
increasing  
penetration.

**153**  
**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<sup>1</sup>

Classification by points into tiers fosters engagement

**23.2k** 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.



Note: (1) Database as of June 2025.

CAIXA Residencial

CAIXA Vida e Previdência

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

COMPANY  
PRESENTATION

**2Q25**

1

**OVERVIEW**

2

COMMERCIAL **STRATEGY**

3

**2Q25** HIGHLIGHTS

4

**COMMERCIAL AND OPERATIONAL  
PERFORMANCE**

# CELEBRATING CAIXA SEGURIDADE'S 10TH ANNIVERSARY

UMA DÉCADA  
FAZENDO DO FUTURO

## O NOSSO PRESENTE

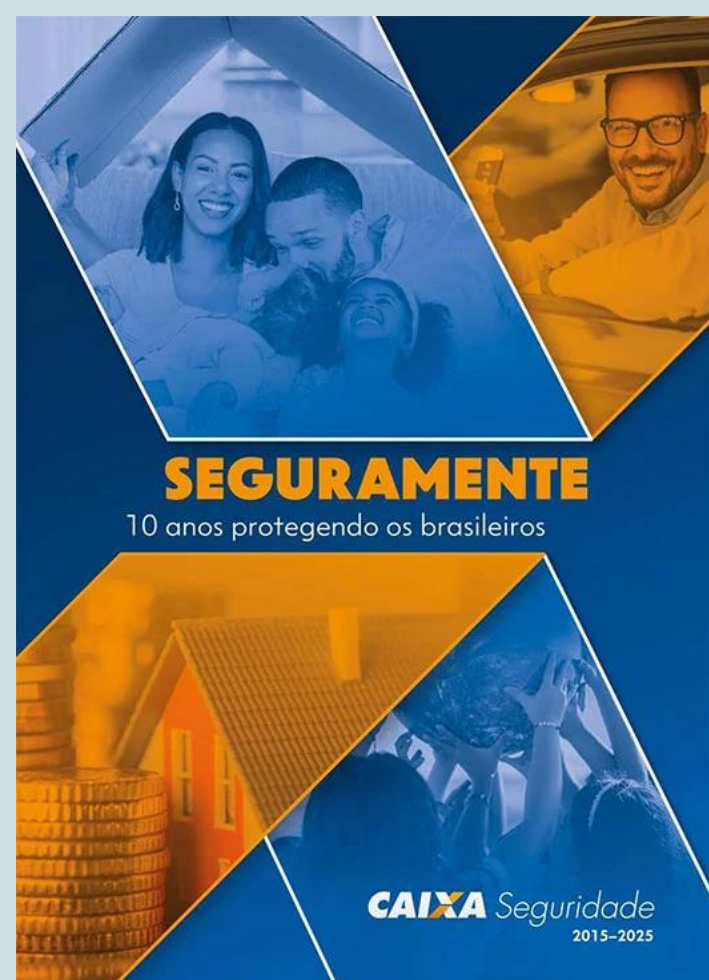
**CAIXA**  
Seguridade

**10**  
ANOS



## ANNIVERSARY CAMPAIGNS

- Cashback of up to BRL 25,000 for **Private Pension** contributions and BRL 200,000 prize draws for the **Seguro Bem Estar** product.
- 10% discount on the **Home Insurance** renewal rate.
- 30% reduced installments on the **Real Estate Credit Letters**, for 80 months or until the credit is released.
- Discounts on **Auto** and **Business Insurance**.



LAUNCH OF THE  
"SEGURAMENTE"  
CELEBRATION BOOK  
ABOUT OUR JOURNEY  
OF ACHIEVEMENTS,  
PROTECTION AND  
COMMITMENT  
TO WHAT MATTERS  
MOST.

# 2Q25+ HOMES INSURED

## New record for written premiums

### MORTGAGE

BRL **984.6** mi **+11.8%**  
Written Premiums /2Q24

**+12.1%**  
/6M24

### HOME

BRL **280.2** mi **+22.1%**  
Written Premiums /2Q24

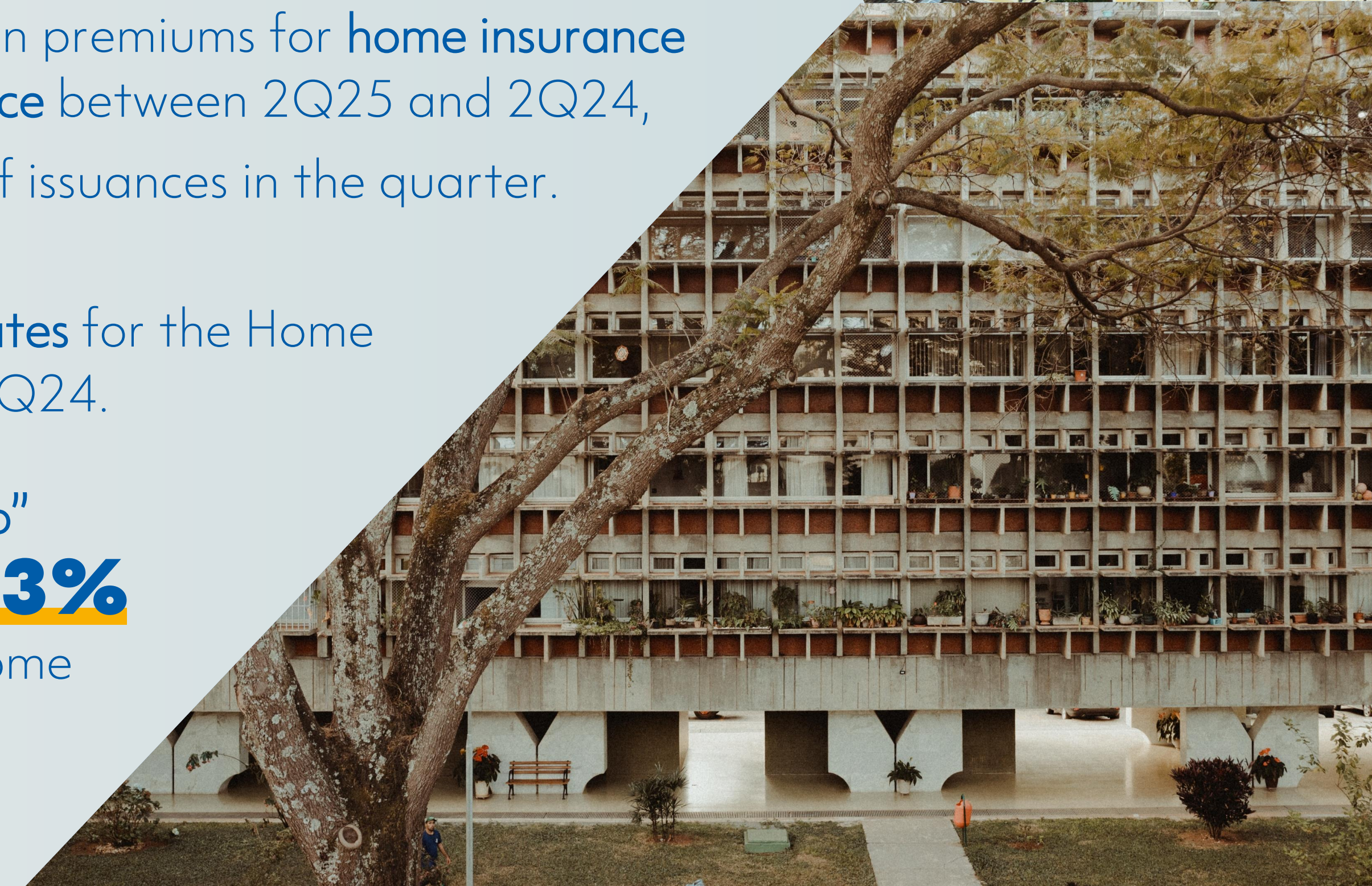
**+24.2%**  
/6M24

▶ **HISTORIC RECORD** in written premiums for Mortgage and Home insurance in a quarter.

▶ **+41.3%** growth in written premiums for home insurance bundled with mortgage insurance between 2Q25 and 2Q24, corresponding to **10.4%** of issuances in the quarter.

▶ **+10.9 p.p.** in renewal rates for the Home segment between 2Q25 and 2Q24.

▶ The successful “Parcela no Bolso” campaign accounted for **17.3%** of written premiums for the Home segment in 2Q25.



# 2Q25 + TRANQUILITY

## Promoting financial security and protection

### PRIVATE PENSION

BRL **184.7** bi + 13.4%  
Reserves /2Q24

- Cashback campaign, with a **+94.9%** increase in inbound portability between 2Q25 and 2Q24.
- Portability option now available via CAIXA App – 100% digital process.

### LIFE

BRL **596.4** mi + 1.1%  
Written Premiums /2Q24

+0.5%  
/6M24

- Long-term results driven by incentives for Life insurance sales in monthly payment modality: **+121.7%** (6M25/6M24) in new sales.



# 2Q25 + FOCUS ON THE FUTURE

## Record in Premium Bonds funding

### CREDIT LETTERS

BRL **5.3** bi  
Credit Letters

+41.5%  
/2Q24

+39.6%  
/6M24

- **+52.5%** in real estate credit letters between 2Q25 and 2Q24.
- **+69.1%** in goods delivered between 2Q25 and 2Q24, totaling **BRL 603.2 MI** in 2Q25.

### PREMIUM BONDS

BRL **436.8** mi  
Funds Raised

+31.5%  
/2Q24

+19.2%  
/6M24

- Funding from the monthly payment modality increased by **46.5%**, accounting for **95%** of total funding in 2Q25.
- **NEW SALES JOURNEY**, more streamlined, agile and intuitive.



# 2Q25 RESULTS HIGHLIGHTS

**BRL 1.0 BI** NET INCOME Managerial

**+35.2%** /2Q24

**+21.0%** /6M24

DIVIDENDS OF **BRL 960 MI**

**92.2%** payout

**BRL 1.4 BI** Operating REVENUE

**+28.5%** /2Q24

**+18.8%** /6M24

ROE **69.6 %** **+9.9 p.p.** /2Q24

COMPANY  
PRESENTATION  
**2Q25**

1

**OVERVIEW**

2

COMMERCIAL **STRATEGY**

3

**2Q25** HIGHLIGHTS

**4**

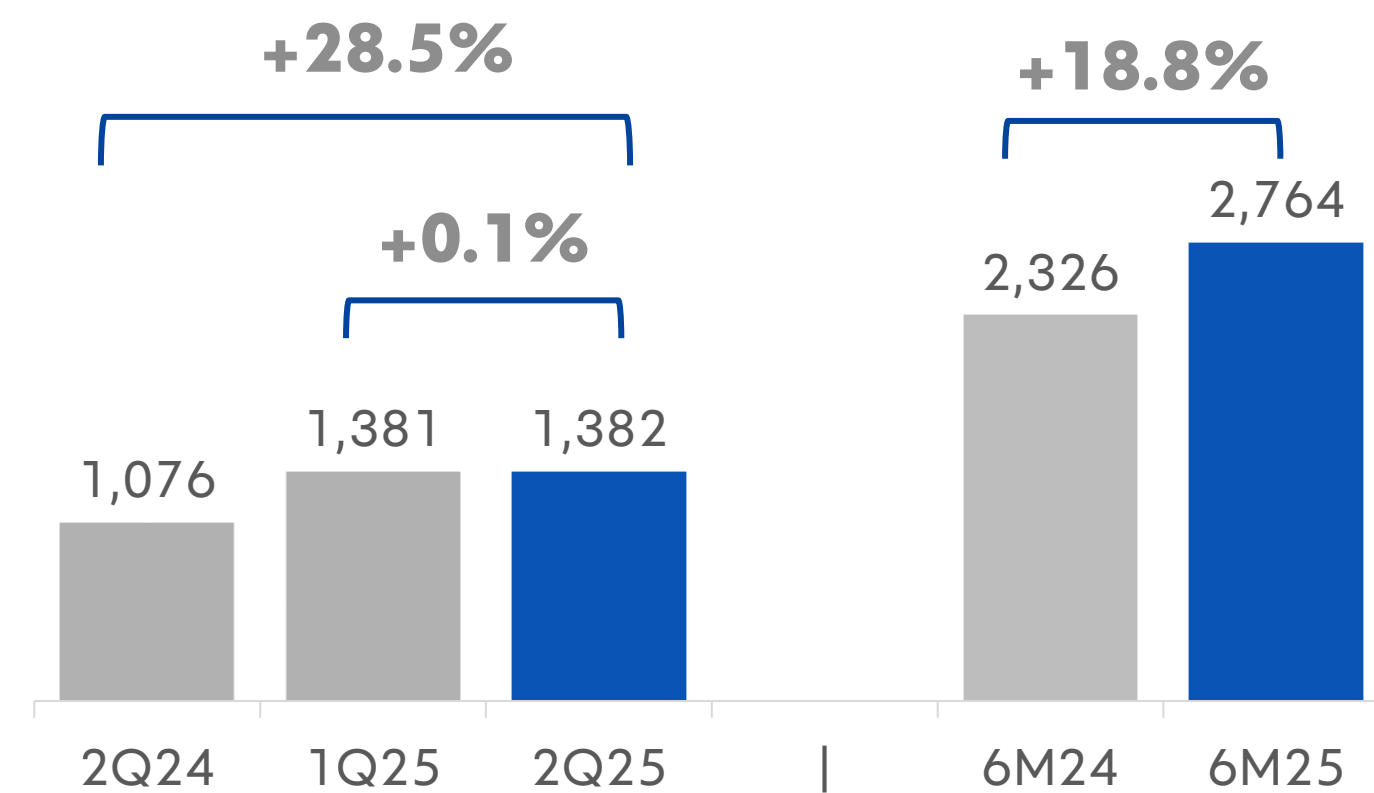
**COMMERCIAL AND OPERATIONAL  
PERFORMANCE**

**Operating Revenue** BRL 1,381 million

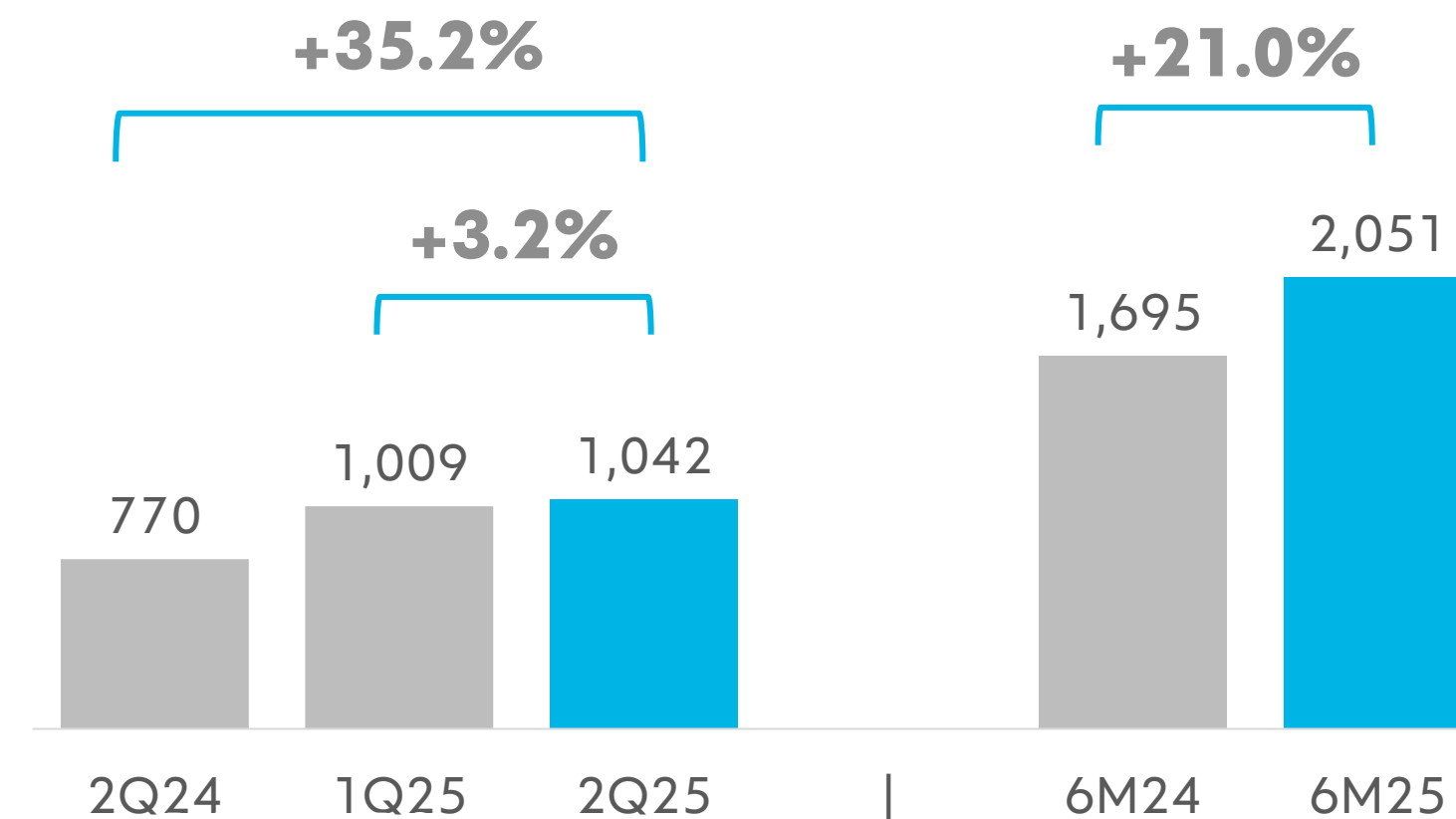
**Managerial Net Income** BRL 1,042 million

**ROE<sup>1</sup>** 69.6% p.a.

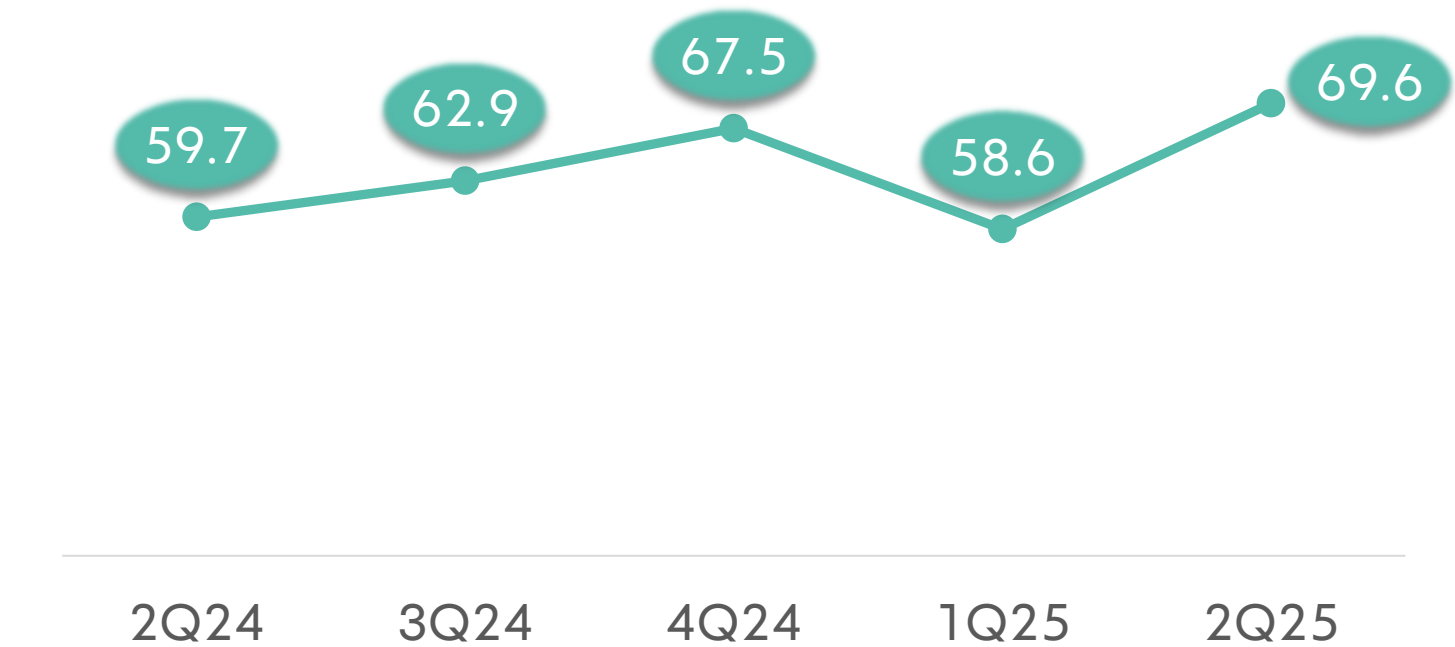
**Operating Revenues**  
BRL million



**Managerial Net Income**  
BRL million



**% p.a.**



Revenues BRL million		2Q25	/2Q24	/6M24
Equity Results	58%	797	+50%	+26%
Distribution	42%	585	+7%	+10%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>1,382</b>	<b>+28%</b>	<b>+19%</b>

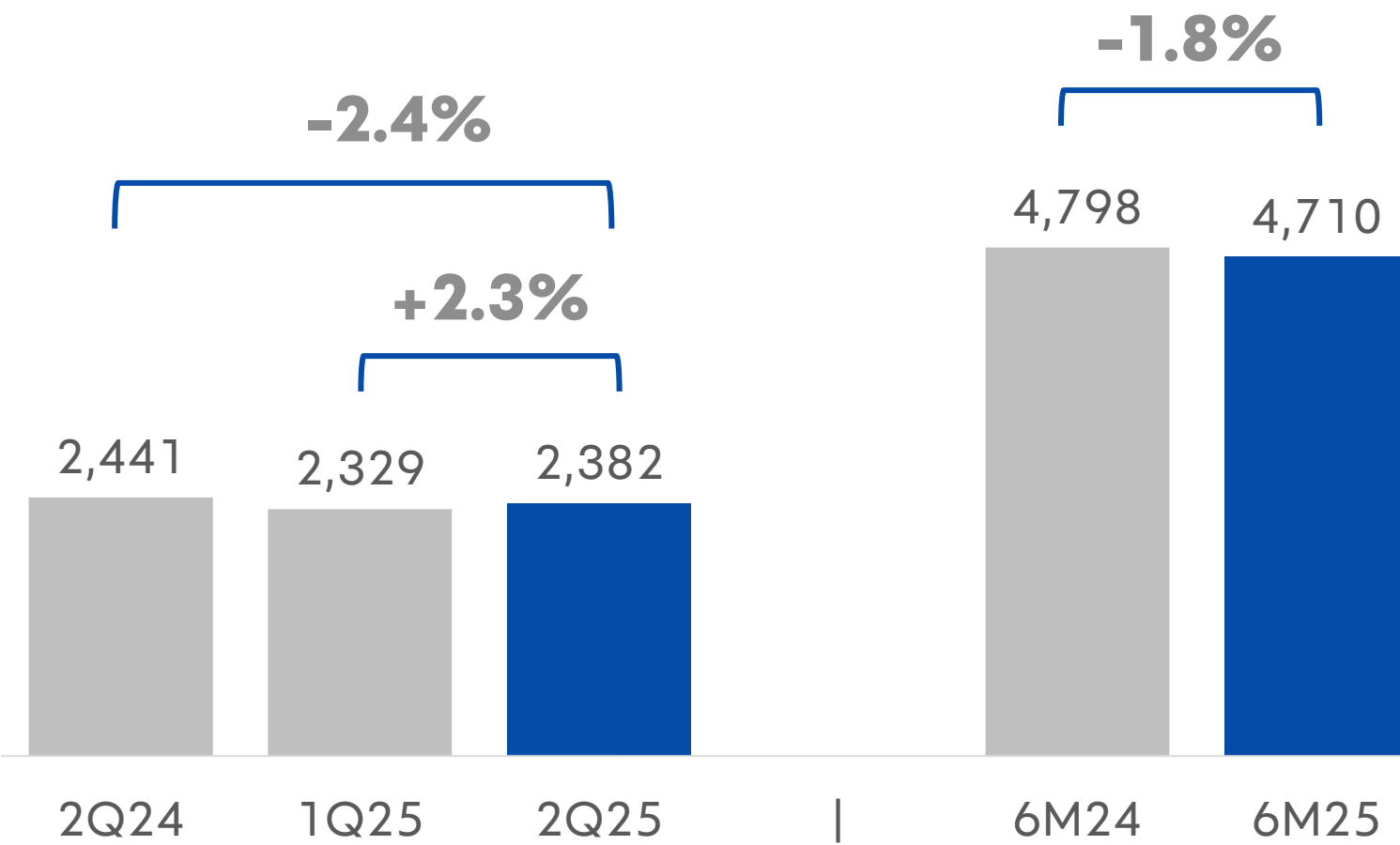
**Accounting Net Income**, pursuant to accounting standard CPC 50 (IFRS 17), of BRL 1,028.4 million in 2Q25, up by 57.3% from 2Q24.

Excluding the effects caused by the Credit Life claims base and the floods in the state of Rio Grande do Sul to the **Normalized Net Income** in 2024, this line would be 12.2% higher in 2Q25 versus 2Q24.

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

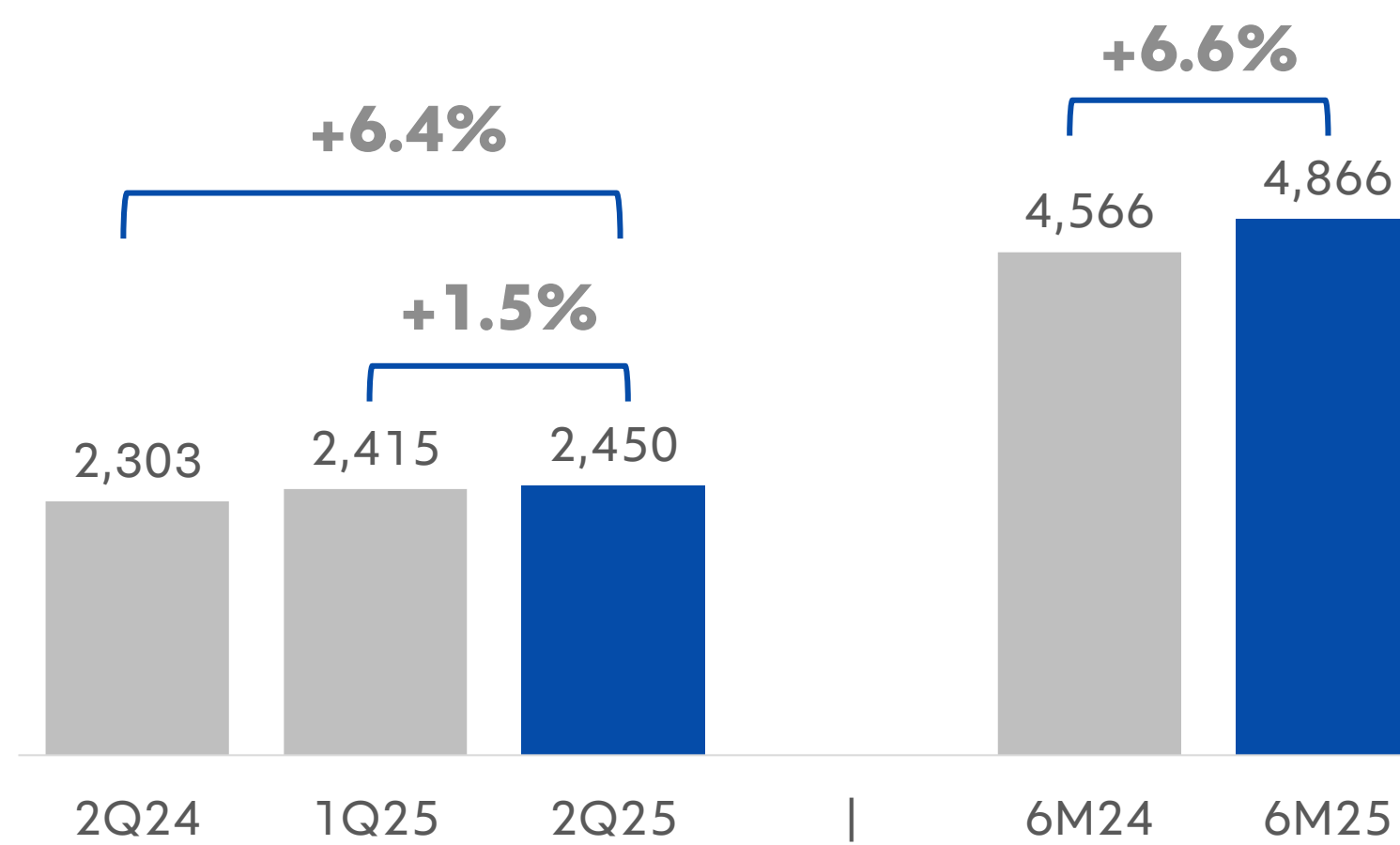
## Written Premiums

BRL million



## Premiums Earned

BRL million



## Written Premiums

Highlight to the annual growth in the Mortgage (+12%), Home (+22%) and Assistance (+62%) segments.

### Written Premiums by Segment

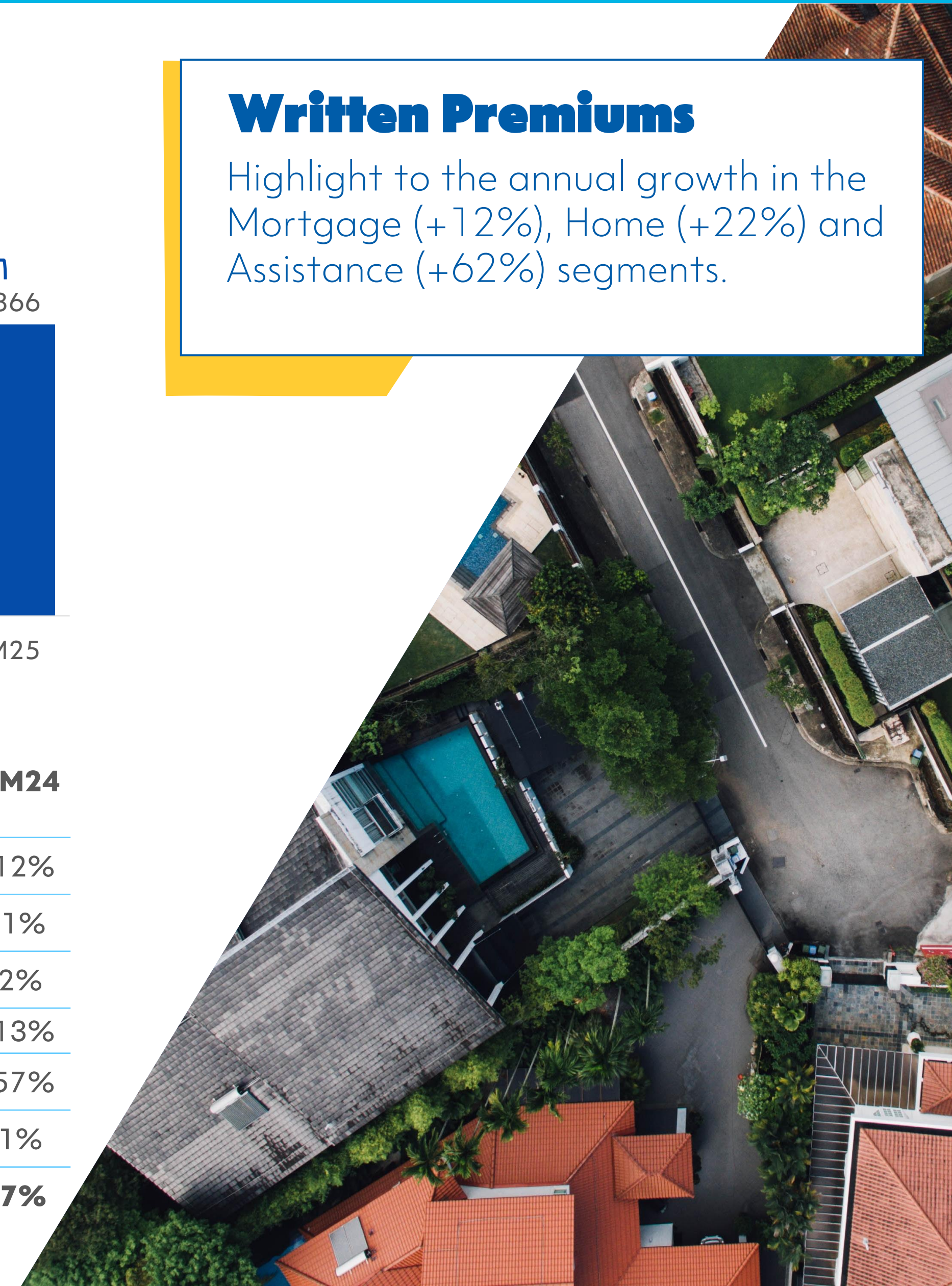
BRL million

Segment	Household %	BRL million 2Q25	/2Q24	/6M24
Mortgage	41%	985	+12%	+12%
Life	25%	596	+1%	0%
Credit Life	14%	333	-43%	-38%
Home	12%	280	+22%	+24%
Assistance	3%	75	+62%	+57%
Other Insurance	5%	112	-2%	-11%
<b>Total Insurance</b>	<b>100%</b>	<b>2,382</b>	<b>-2%</b>	<b>-2%</b>

### Premiums Earned by Segment

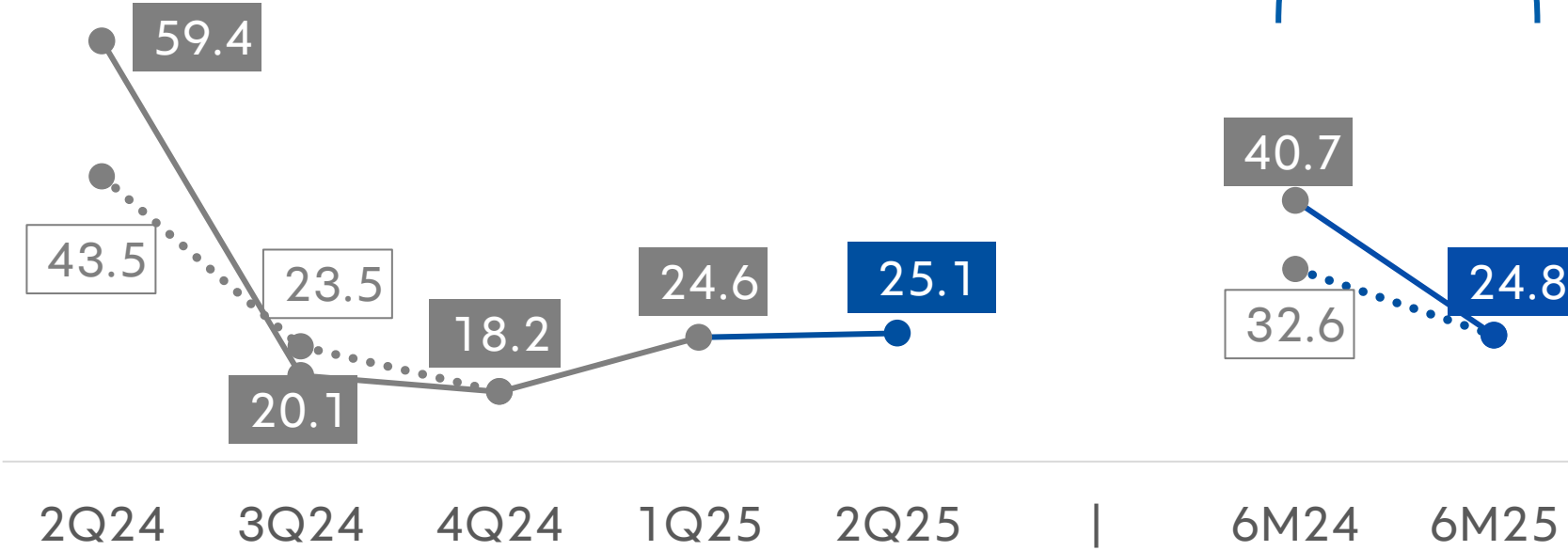
BRL million

Segment	Household %	BRL million 2Q25	/2Q24	/6M24
Mortgage	40%	985	+12%	+12%
Life	23%	557	+3%	+1%
Credit Life	20%	482	-5%	-2%
Home	9%	228	+14%	+13%
Assistance	3%	75	+62%	+57%
Other Insurance	5%	123	-2%	-1%
<b>Total Insurance</b>	<b>100%</b>	<b>2,450</b>	<b>+6%</b>	<b>+7%</b>

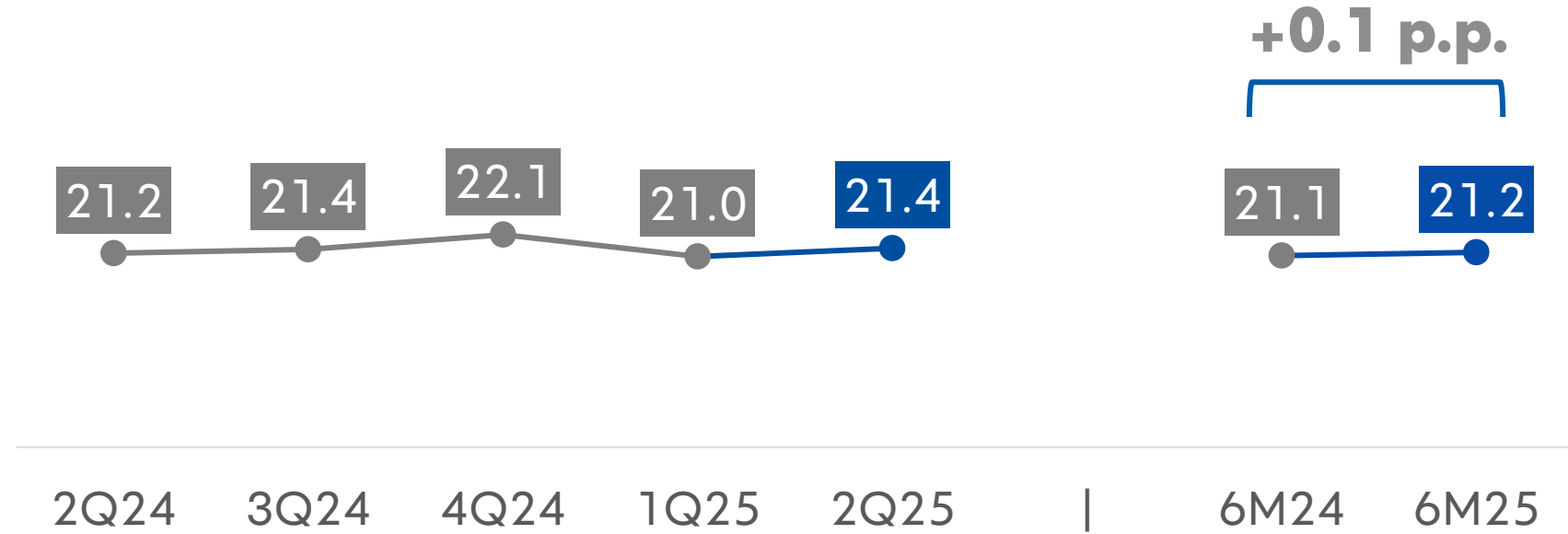


Performance Indicators

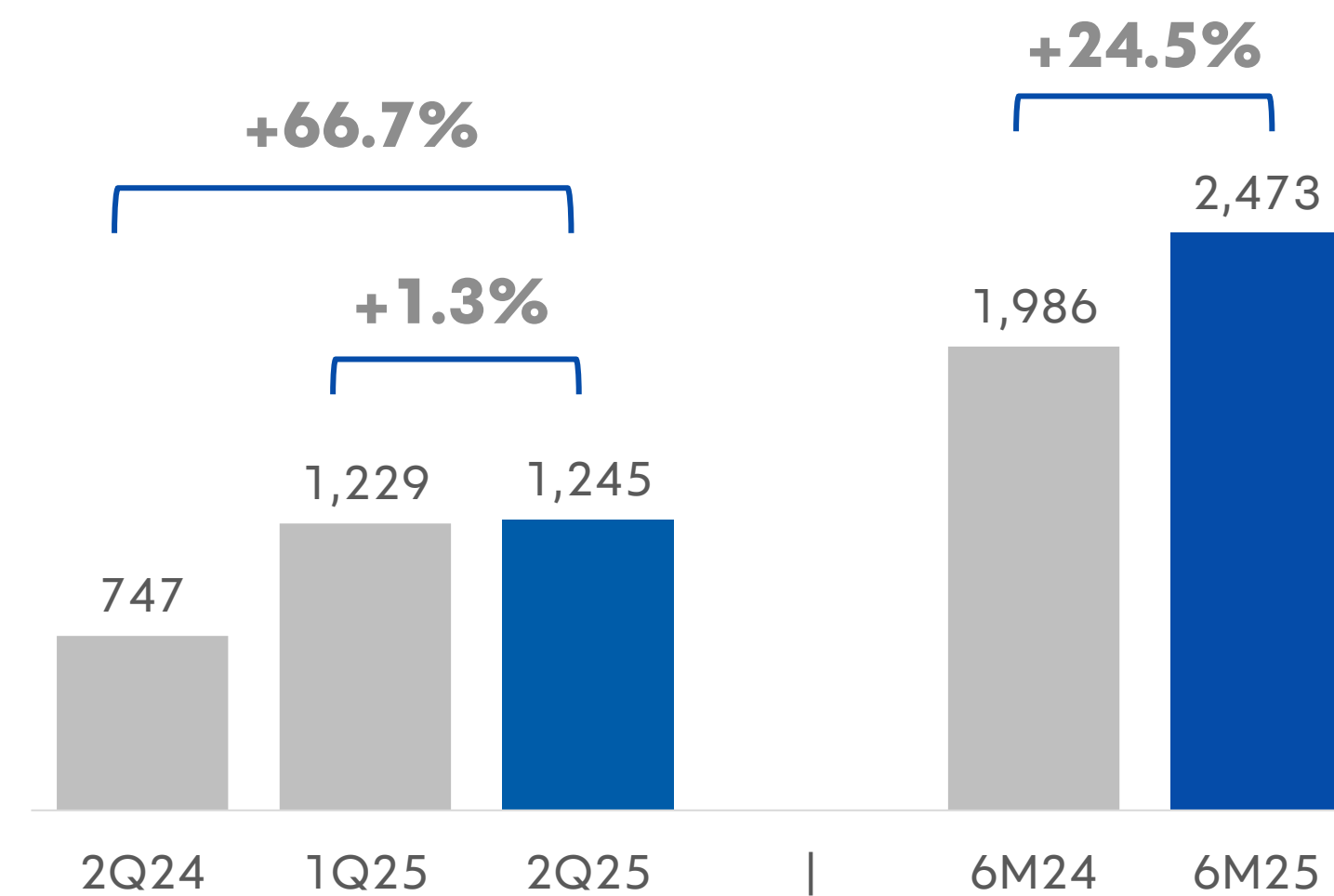
**Loss Ratio**  
% Premiums Earned  
● Net Re-Insurance



**Commissioning**  
% Premiums Earned



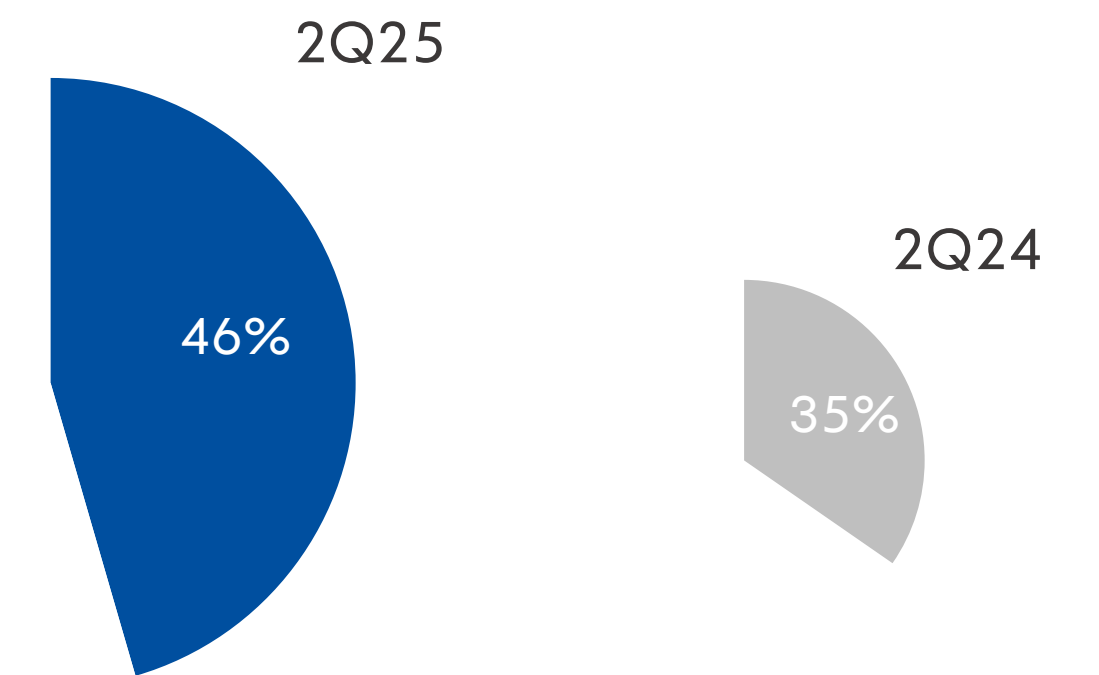
**Operating Margin**  
BRL million



**Distribution and Variation by Segment**  
BRL million

	Household %	BRL million 2Q25	/2Q24	/6M24
Mortgage	47%	586	+37%	+18%
Life	25%	315	0%	0%
Credit Life	13%	166	-	+298%
Home	9%	109	+8%	+10%
Assistance	3%	37	+74%	+65%
Other Insurance	3%	31	+6%	-14%
<b>Total Insurance</b>	<b>100%</b>	<b>1,245</b>	<b>+67%</b>	<b>+25%</b>

**Representativeness<sup>1</sup>**  
% Total Operating Margin

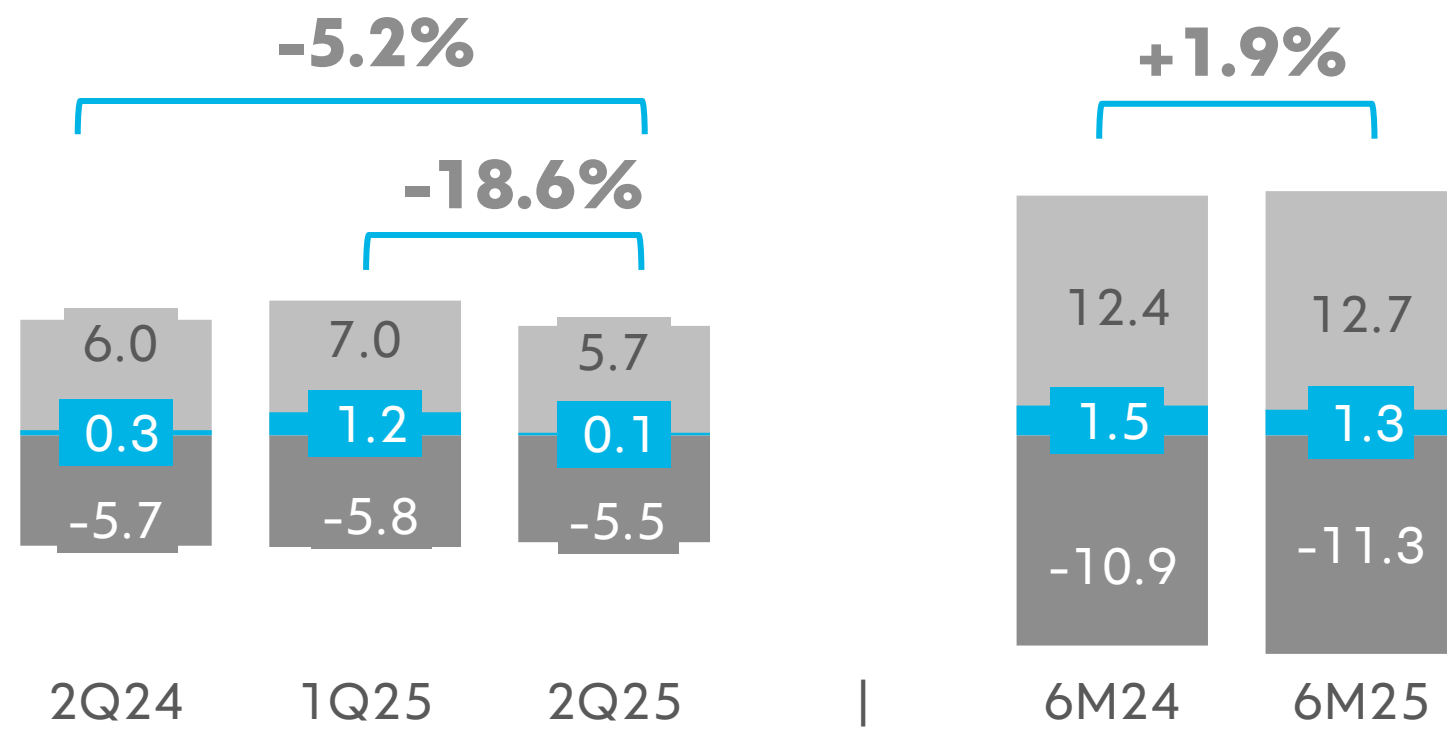


<sup>1</sup> Representativeness is weighted by Caixa Seguridade's equity interest in each company.

## PRIVATE PENSION

### Private Pension Contributions

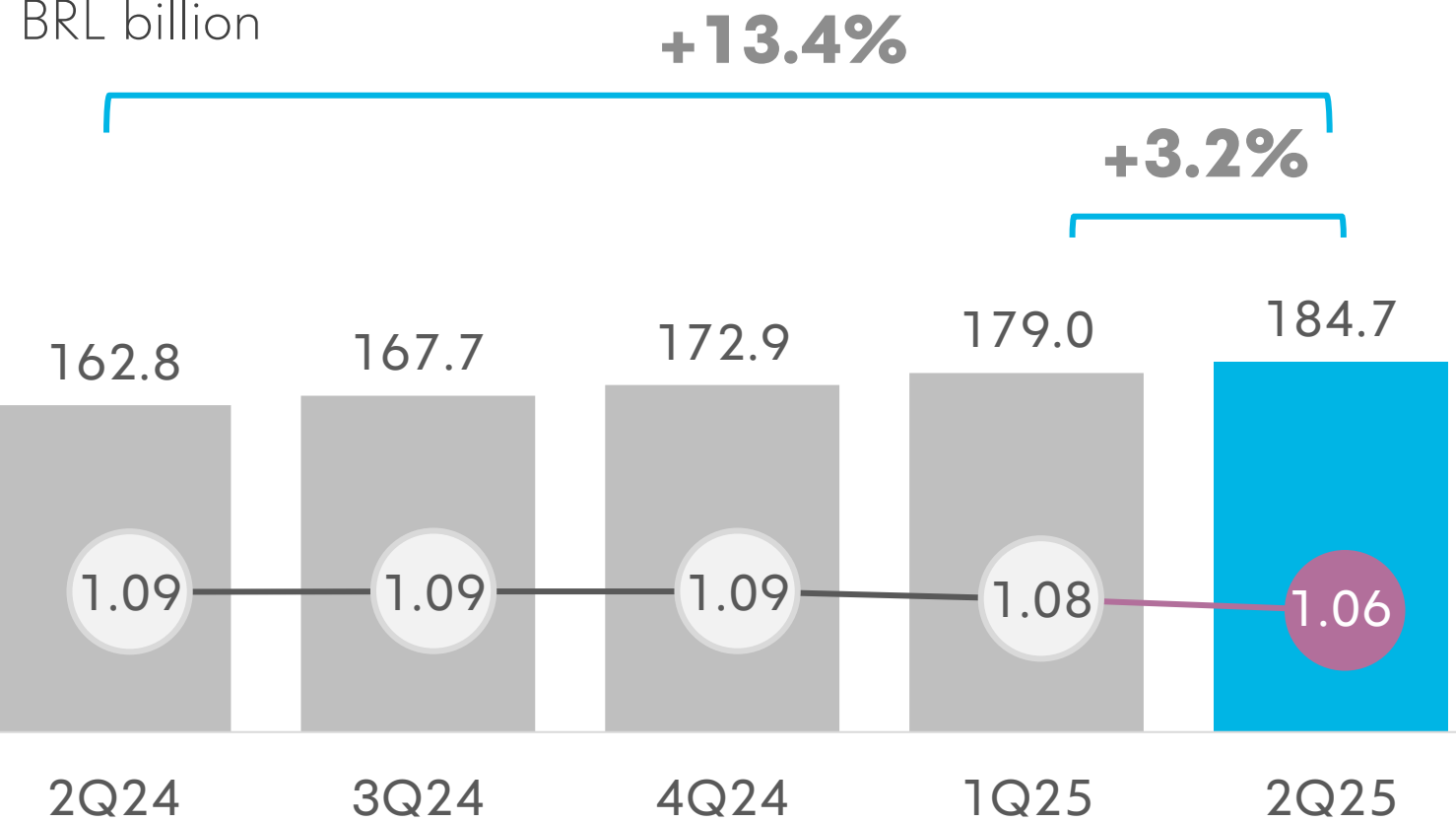
BRL billion  
 ■ Transfer/Redemption ■ Gross Contribution  
 ■ Net Contribution



### Private Pension Reserves

BRL billion

Avg Adm Fee p.a. % Reserves

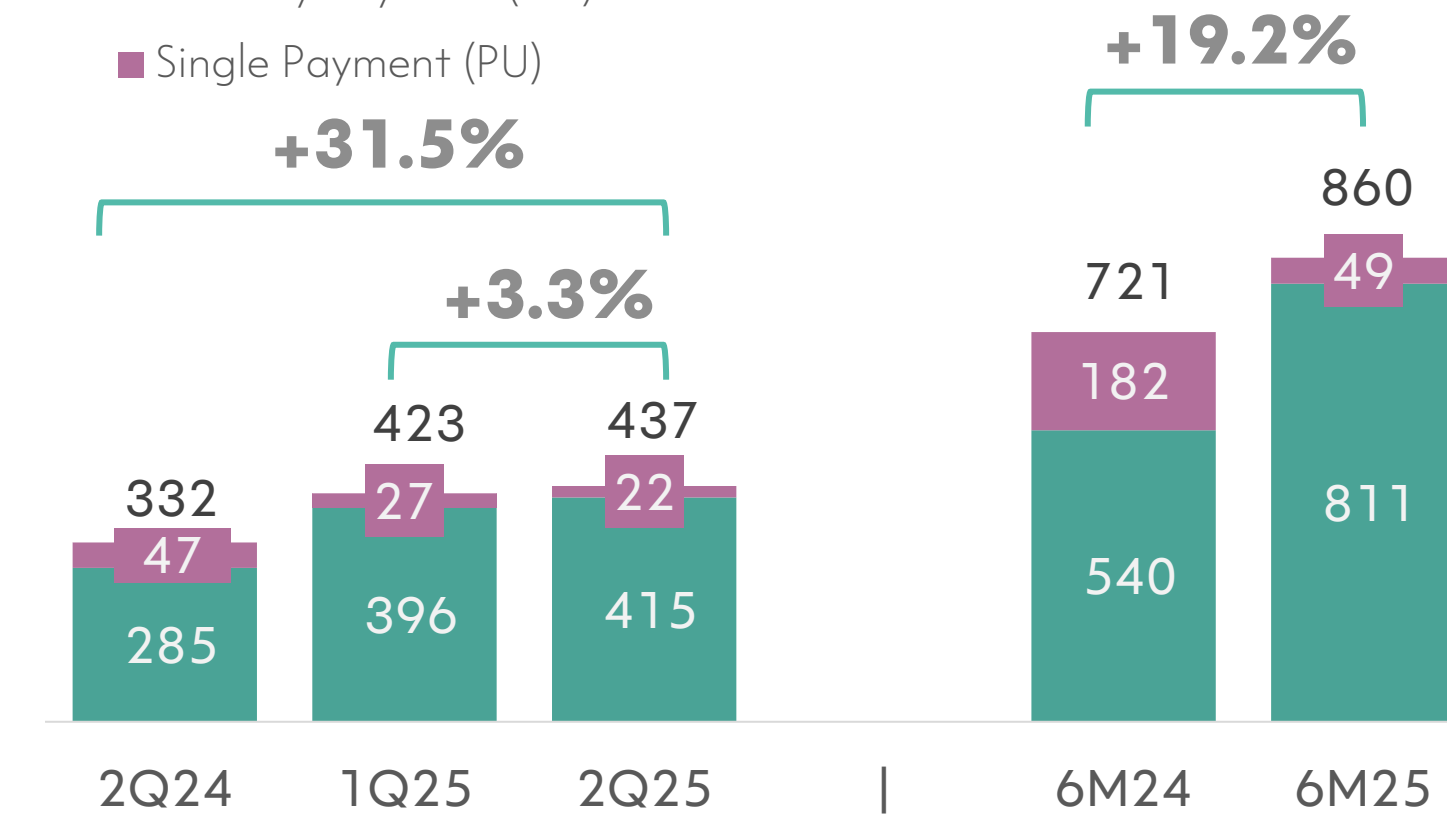


## PREMIUM BONDS

### Funds Raised - Premium Bonds

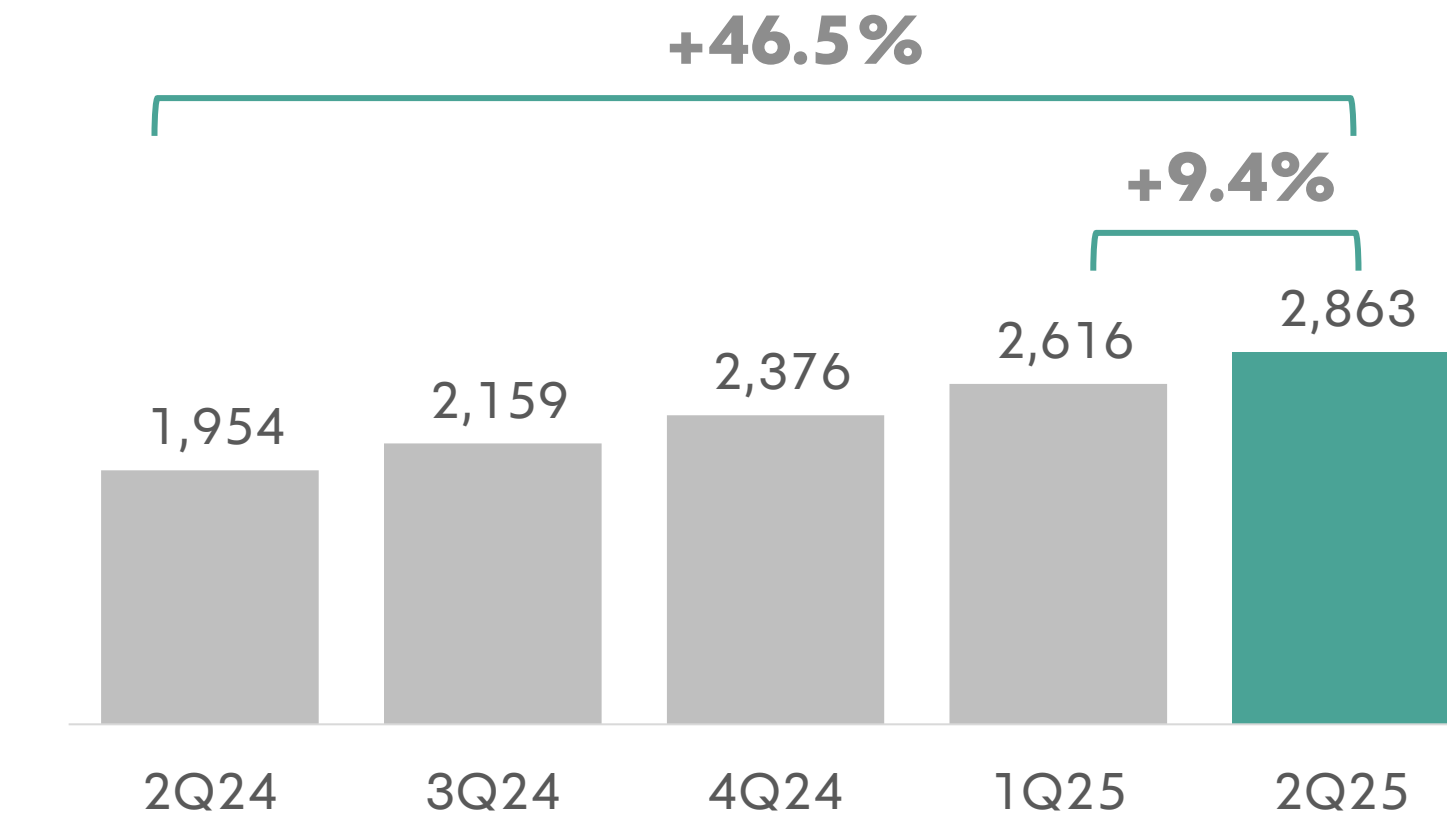
BRL million

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



### Premium Bonds Reserves

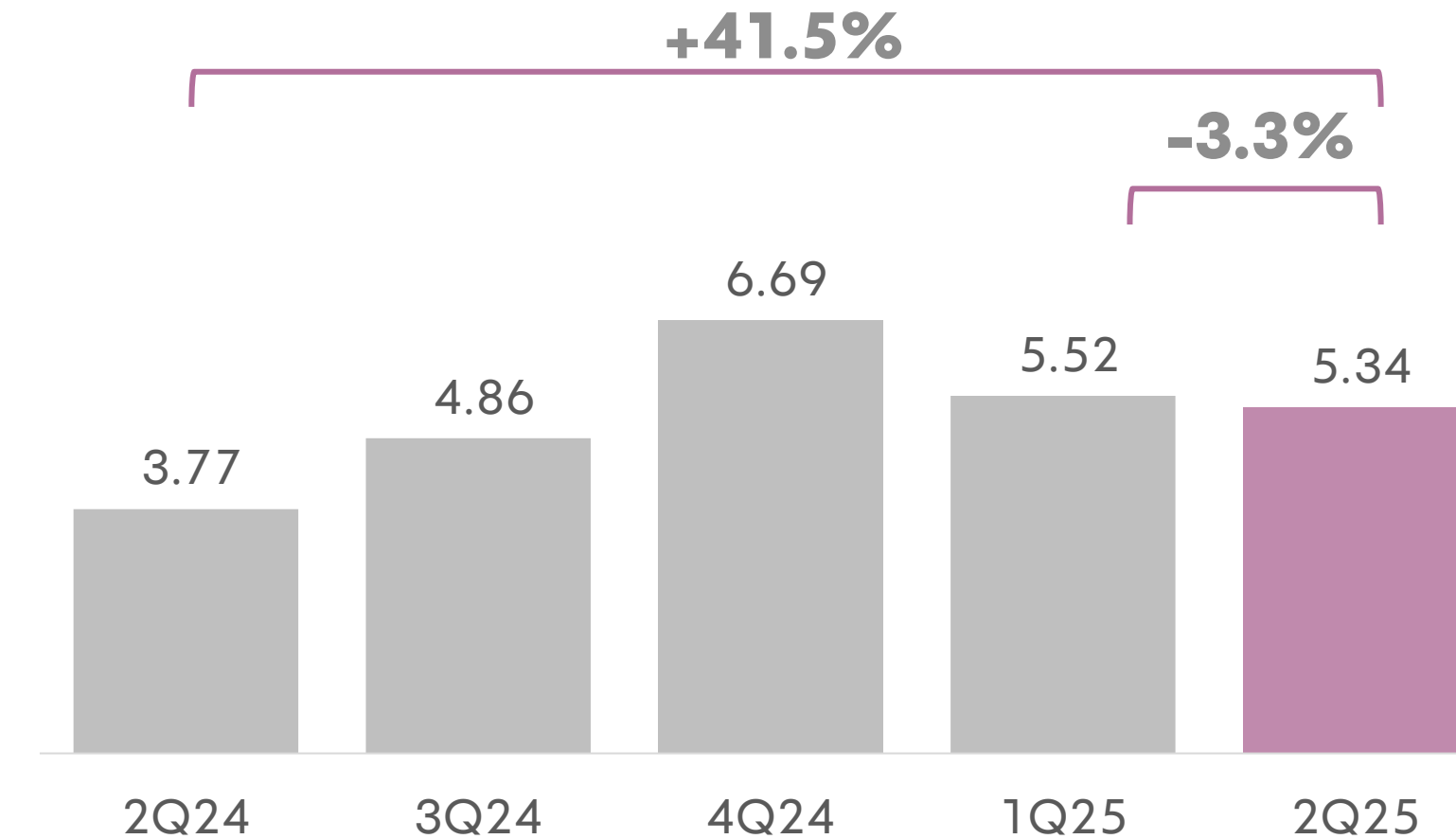
BRL million



## CREDIT LETTERS

### Credit Letters

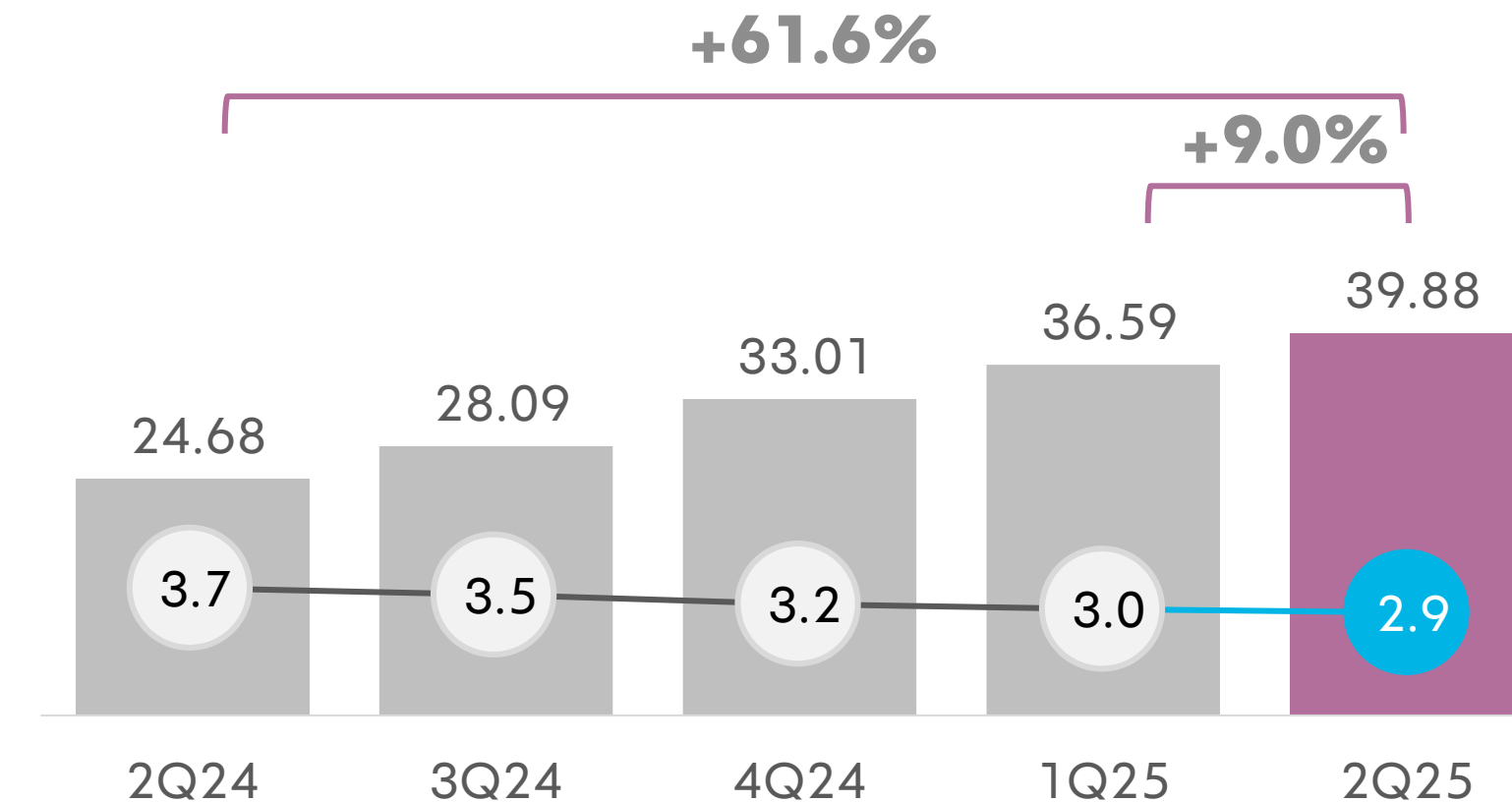
BRL billion



### Letters Inventory

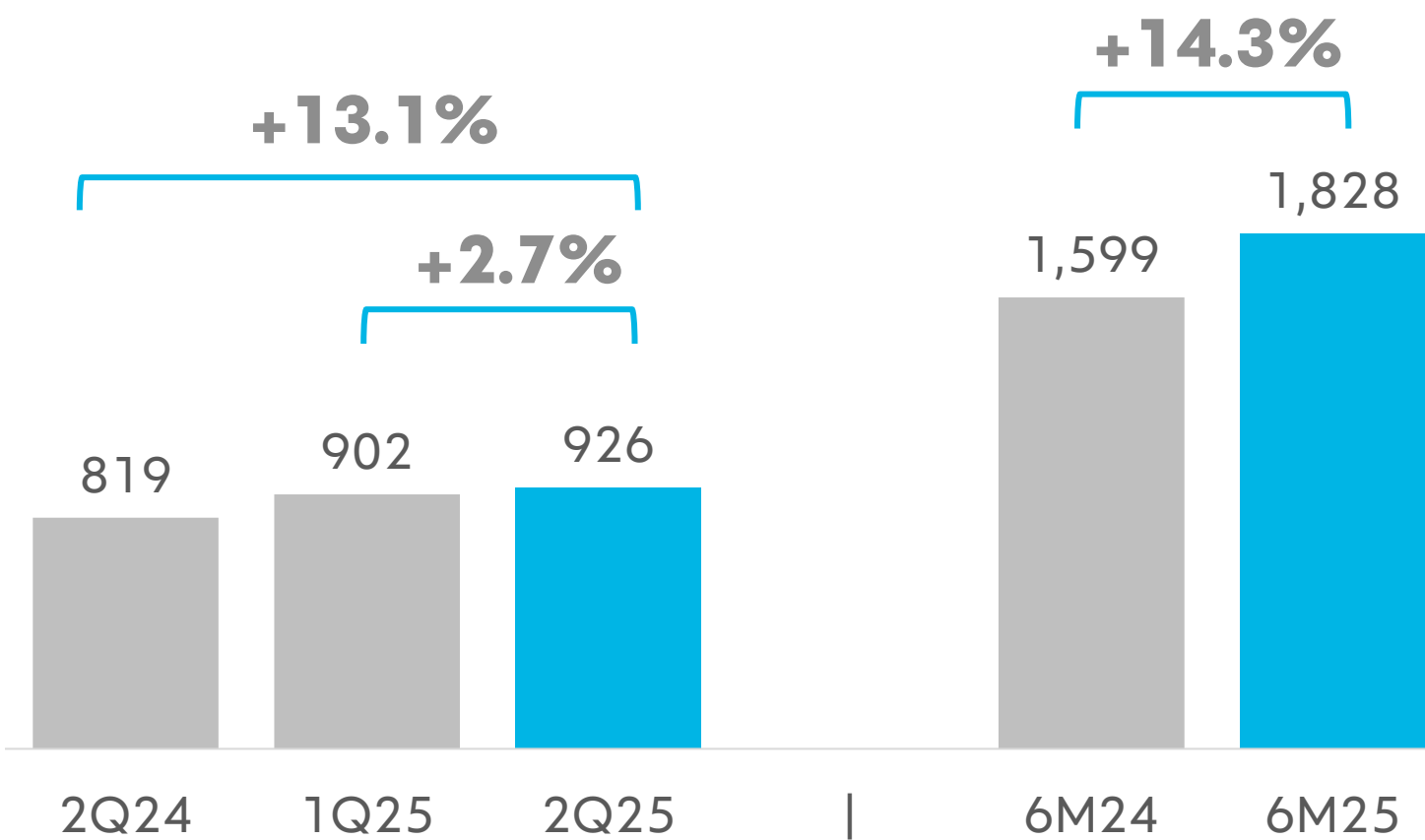
BRL billion

Avg Adm Fee p.a. % Inventory



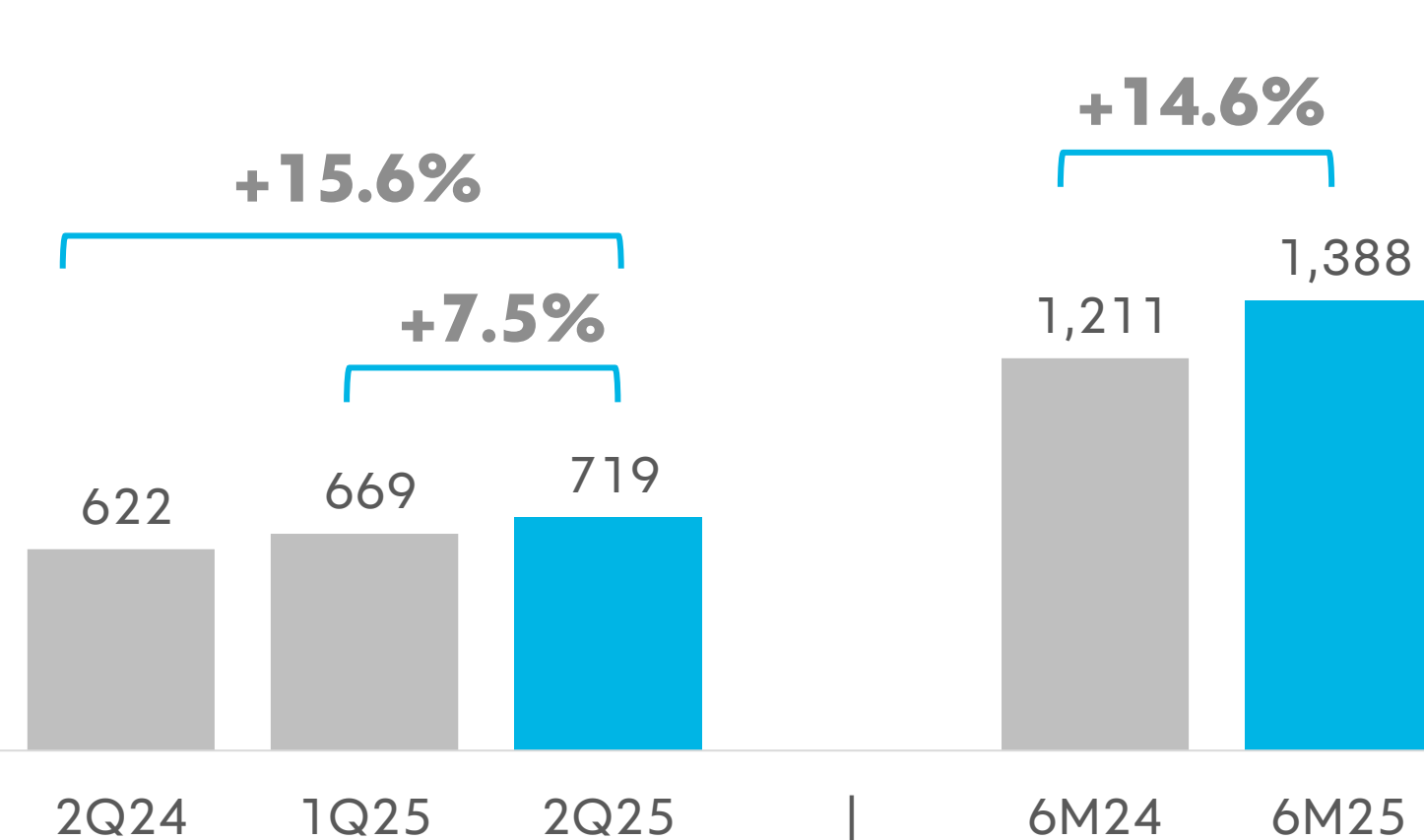
## Operating Revenue

BRL million



## Accumulation Operating Margin

BRL million



## Operating Revenue

Operating revenues increased by 13.1% 2Q25 vs. 2Q24, with growth recorded for all segments, and highlight to the Credit Letters (+29.6%) and Premium Bonds (+20,5%).

## Representativeness in Accumulation<sup>1</sup>

% Total Operating Margin

Operating Revenue	Household %	2Q25	/2Q24	/6M24
Private Pension	54%	500	+4%	+5%
Credit Letters	30%	276	+30%	+32%
Premium Bonds	16%	150	+21%	+20%
<b>Total Accumulation</b>	<b>100%</b>	<b>926</b>	<b>+13%</b>	<b>+14%</b>

Operating Margin	Household %	2Q25	/2Q24	/6M24
Private Pension	62%	441	+8%	+6%
Credit Letters	25%	187	+38%	+37%
Premium Bonds	13%	91	+20%	+25%
<b>Total Accumulation</b>	<b>100%</b>	<b>719</b>	<b>+16%</b>	<b>+15%</b>

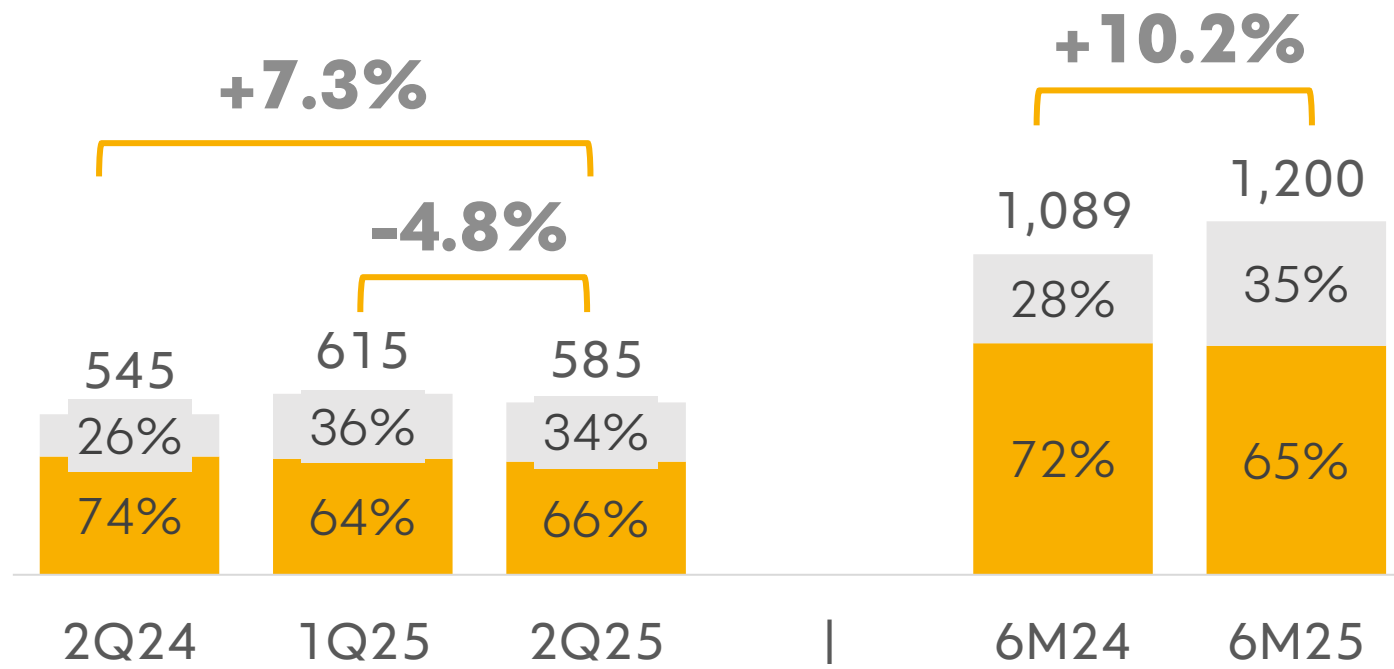


<sup>1</sup> Representativeness is weighted by Caixa Seguridade's equity interest in each company.

## Revenues from Brokerage<sup>1</sup>

BRL million

■ Insurance ■ Accumulation



## Brokerage by Segment

BRL million

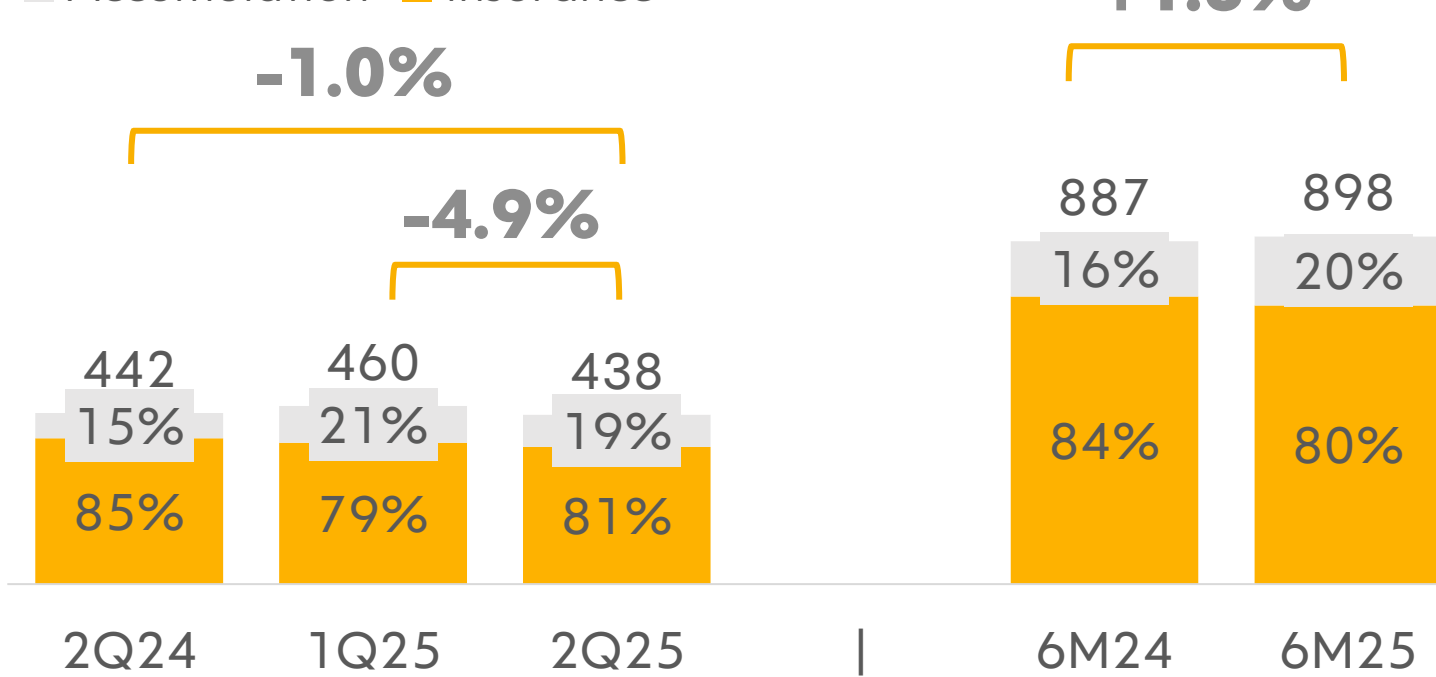


	%	2Q25	/2Q24	/6M24
Mortgage	21%	125	+30%	+31%
Credit Life	17%	102	-42%	-36%
Home	16%	91	+25%	+28%
Credit Letters	24%	143	+55%	+57%
Life	8%	45	+12%	+5%
Private Pension	5%	26	-3%	+1%
Premium Bonds	5%	31	+29%	+16%
Other Insurance	4%	21	+42%	+39%
<b>Total Distribution</b>	<b>100%</b>	<b>585</b>	<b>+7%</b>	<b>+10%</b>

## Operating Margin

BRL million

■ Accumulation ■ Insurance



## Operating Margin by Segment

BRL million

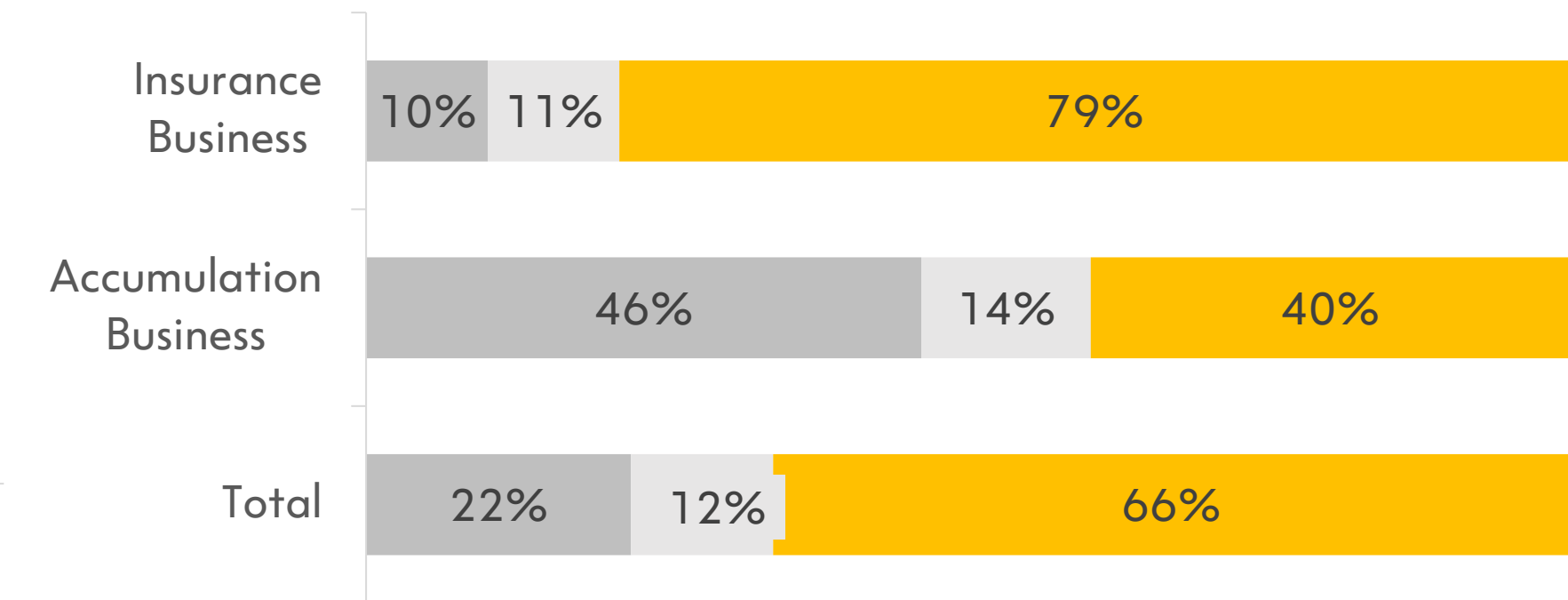


	%	2Q25	/2Q24	/6M24
Mortgage	28%	122	+31%	-36%
Credit Life	23%	102	-42%	-37%
Home	16%	70	+33%	+35%
Credit Letters	10%	45	+12%	+5%
Life	9%	42	+53%	+58%
Private Pension	6%	26	-3%	+1%
Premium Bonds	4%	15	+37%	+2%
Other Insurance	3%	15	+12%	+7%
<b>Total Distribution</b>	<b>100%</b>	<b>438</b>	<b>-1%</b>	<b>+1%</b>

## Brokerage Distribution<sup>2</sup>

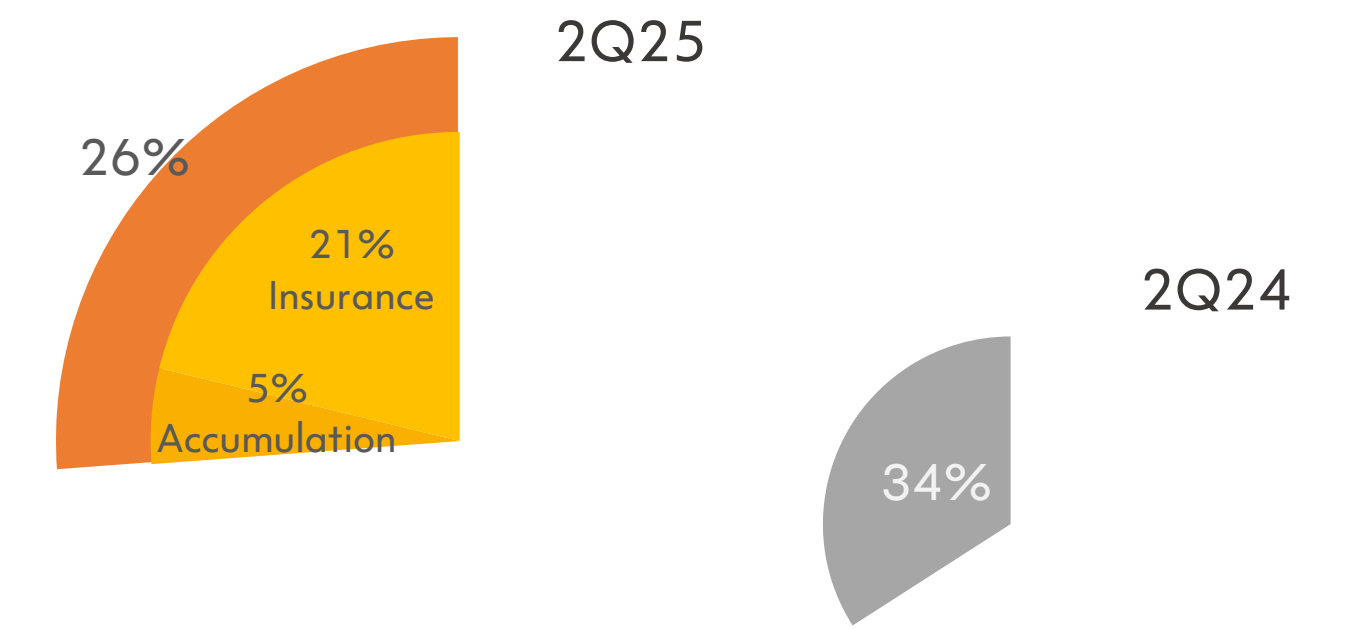
% 2Q25

■ Award Fee ■ Caixa Service Fee ■ Distribution Revenue



## Representativeness<sup>3</sup>

% Total Operating Margin



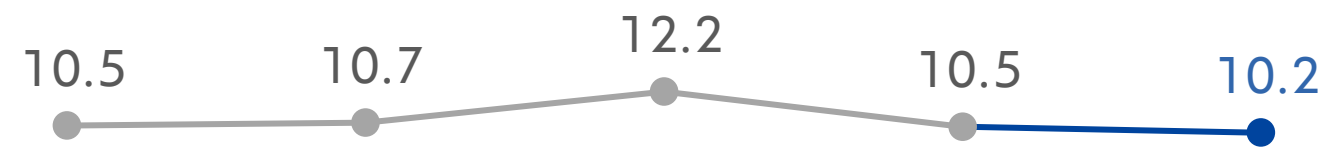
<sup>1</sup> Includes brokerage and commissioning revenues, besides network access and distribution (BDF) revenues.

<sup>2</sup> Managerial view considering CAIXA's service and award fees related to the life, credit life and private pension segments, which are paid directly by the insurer to CAIXA. For the other segments, the costs are paid by the broker company.

<sup>3</sup> Representativeness is weighted by Caixa Seguridade's equity interest in each company.

## ADMINISTRATIVE EXPENSES RATIO (IDA)

**Administrative Expenses**  
% Operating Revenue

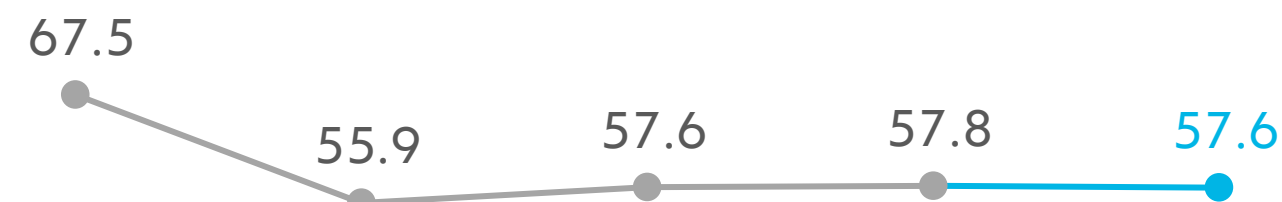


2Q24 3Q24 4Q24 1Q25 2Q25

Ratio - Grouping	IDA 2Q25	Δ2Q24 p.p.	Δ1Q25 p.p.
<b>Bancassurance CAIXA</b>	<b>10.5%</b>	<b>-0.2</b>	<b>-0.3</b>
Run-off	11.3%	-0.6	-1.9
New Partnerships	11.2%	-0.2	+0.1
Holding + Brokerage	6.0%	+0.1	-0.1
<b>Bancassurance PAN</b>	<b>7.6%</b>	<b>-1.5</b>	<b>-0.5</b>
<b>GENERAL RATIO</b>	<b>10.2%</b>	<b>-0.3</b>	<b>-0.3</b>

## COMBINED RATIO (IC)

**General and Administrative Expenses**  
% Operating Revenue

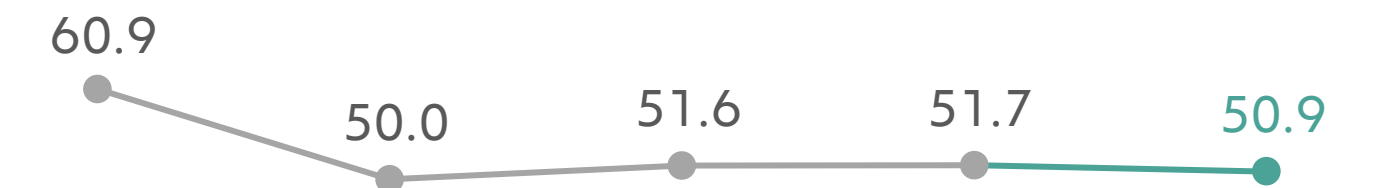


2Q24 3Q24 4Q24 1Q25 2Q25

Ratio - Grouping	IC 2Q25	Δ2Q24 p.p.	Δ1Q25 p.p.
<b>Bancassurance CAIXA</b>	<b>55.8%</b>	<b>-11.4</b>	<b>-0.7</b>
Run-off	62.7%	-8.8	-4.2
New Partnerships	56.7%	-16.0	+0.1
Holding + Brokerage	43.7%	+6.6	-0.0
<b>Bancassurance PAN</b>	<b>71.8%</b>	<b>+1.7</b>	<b>+3.3</b>
<b>GENERAL RATIO</b>	<b>57.6%</b>	<b>-9.9</b>	<b>-0.2</b>

## EXPANDED COMBINED RATIO (ICA)

**General and Administrative Expenses**  
% Operating Revenue + Financial Result



2Q24 3Q24 4Q24 1Q25 2Q25

Ratio - Grouping	ICA 2Q25	Δ2Q24 p.p.	Δ1Q25 p.p.
<b>Bancassurance CAIXA</b>	<b>49.3%</b>	<b>-11.3</b>	<b>-1.2</b>
Run-off	53.6%	-11.5	-5.4
New Partnerships	50.0%	-14.5	-0.0
Holding + Brokerage	40.6%	+4.6	-1.2
<b>Bancassurance PAN</b>	<b>63.9%</b>	<b>+1.0</b>	<b>+2.3</b>
<b>GENERAL RATIO</b>	<b>50.9%</b>	<b>-10.0</b>	<b>-0.8</b>

### IDA

The Administrative Expense Index (IDA) improved in 2Q25, with a 0.3 p.p. reduction compared to 2Q24 and 1Q25. The indicator continued its efficiency improvement trend, with notable gains in new partnerships and the run-off operation.

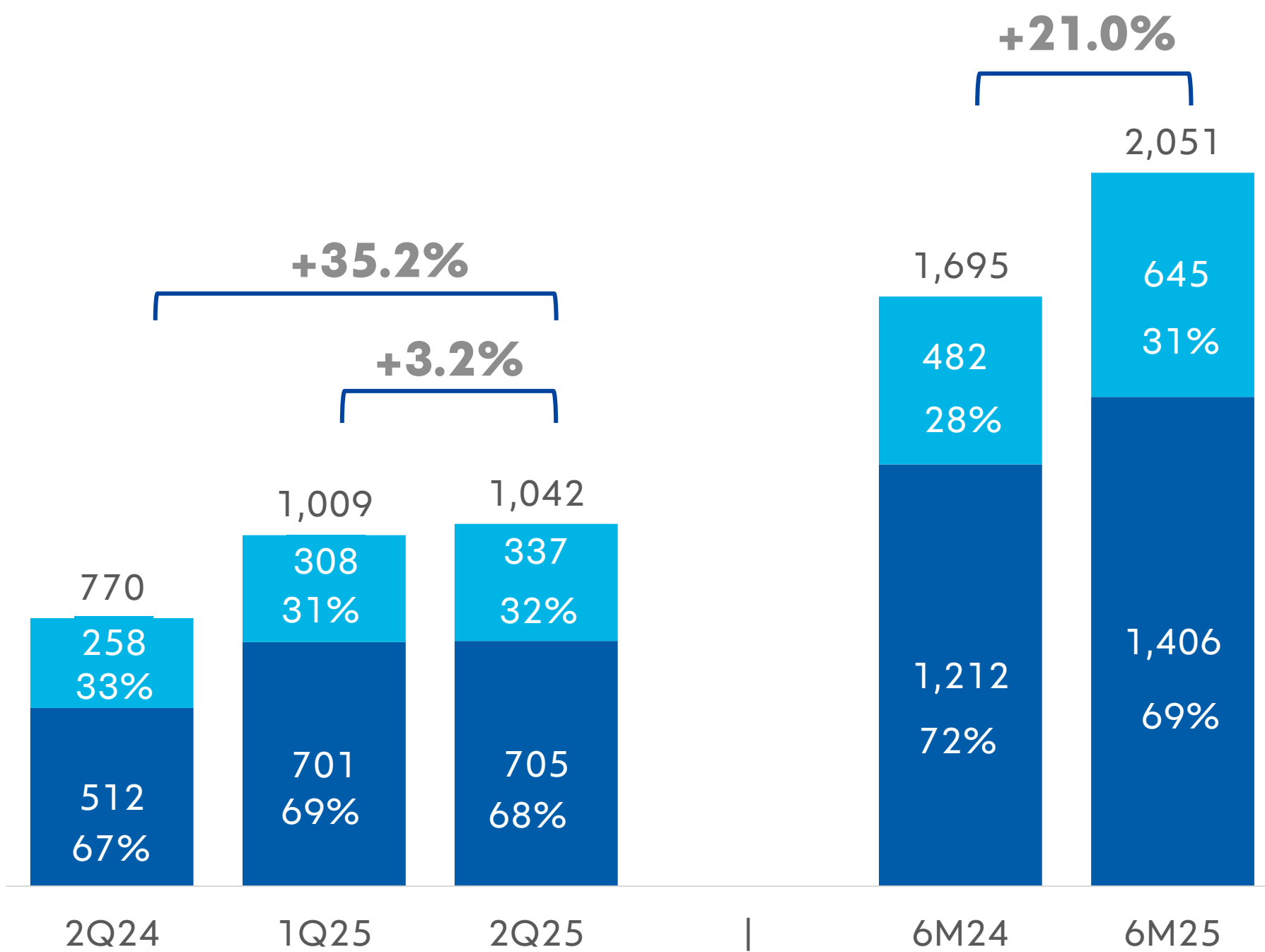
### IC

The Combined Ratio (IC) decreased by 9.9 p.p. between 2Q25 and 2Q24, reflecting the extraordinary claims events that occurred in 2024 in the Credit Life and Mortgage insurance segments.

## Net Income

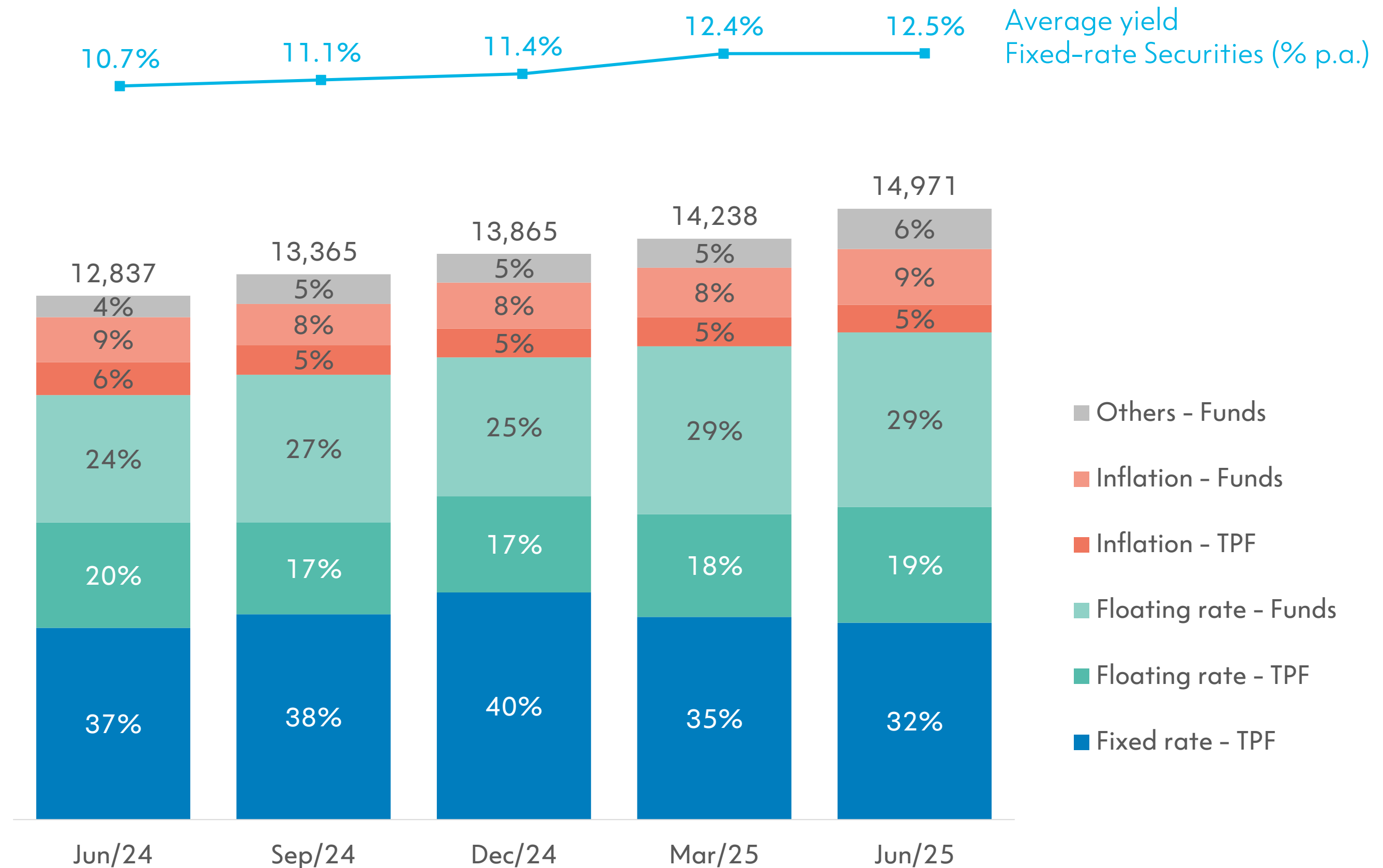
(Operating vs. Financial)

- Results from the Operation
- Financial Result



## Grouped Investment Portfolio Composition

% Consolidated financial investments (million)

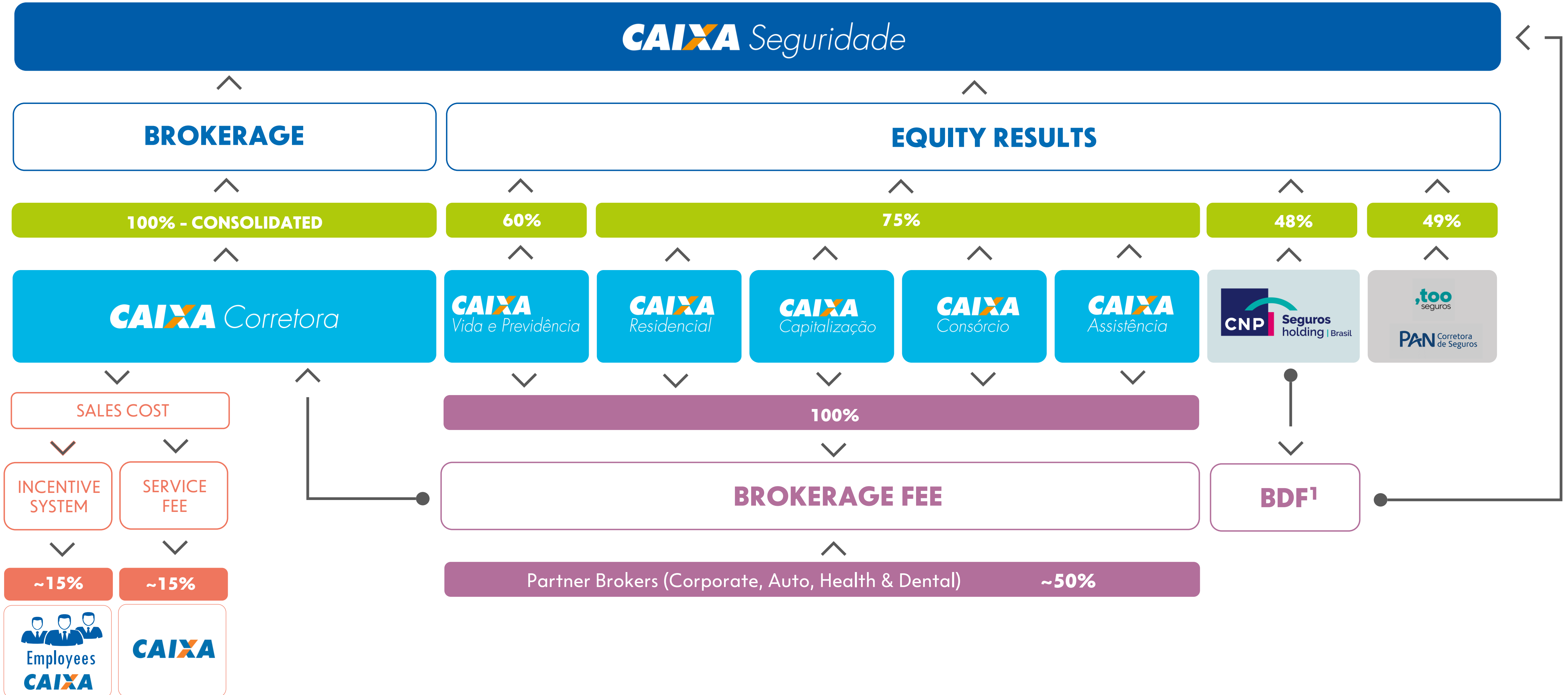


<sup>1</sup> Financial result net of taxes, considering the effective rate of each company, weighted by the respective percentages of equity interest in each company.

<sup>2</sup> Investment portfolio is weighed by the respective equity interest in each company.

COMPANY  
PRESENTATION  
**2Q25**

# EXHIBIT



% Economic Share (% of net income)

% Estimated Cost (% of brokerage fee)

% Brokerage Fee (% of sales comission)

<sup>1</sup> Bancassurance Distribution Fee

**CREDIT LETTERS**

Management Fee  
**BRL 535.2mi**

Brokerage  
**BRL 90.4mi**

**PRIVATE PENSION**

Revenue  
**BRL 992.3mi**

Brokerage  
**BRL 56.2mi**

**PREMIUM BONDS**

Net Revenue  
**BRL 300.2mi**

Brokerage  
**BRL 31.6mi**

**ASSISTANCE**

Revenues  
**BRL 143.9mi**

Brokerage  
**BRL 20.9mi**

**CREDIT LIFE**

Written Premiums  
**BRL 711.3mi**

Brokerage  
**BRL 218.3mi**

**MORTGAGE**

Written Premiums  
**BRL 1,946.6mi**

Brokerage  
**BRL 250.7mi**

**HOME**

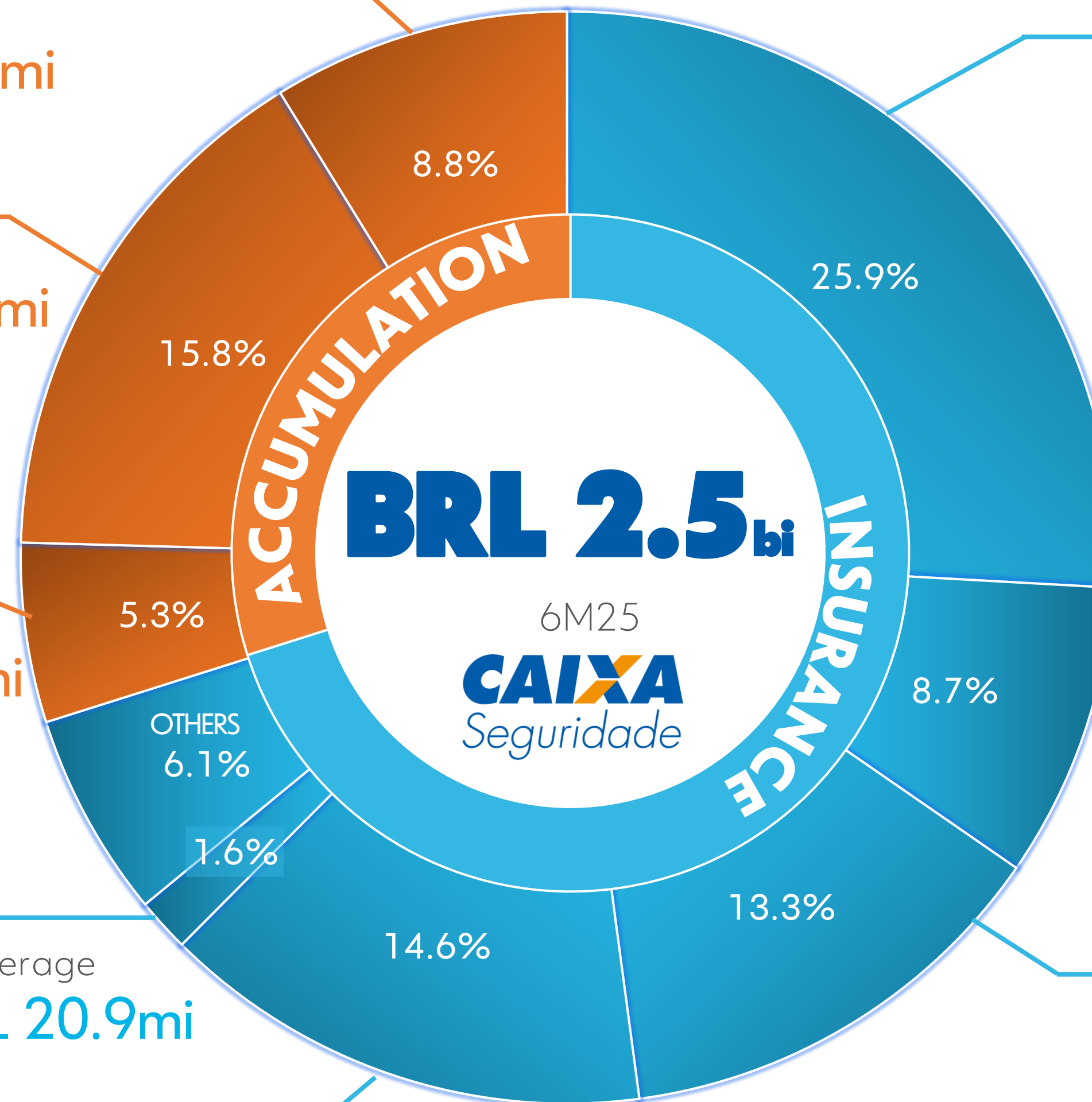
Written Premiums  
**BRL 548.0mi**

Brokerage  
**BRL 137.2mi**

**LIFE**

Written Premiums  
**BRL 1,153.8mi**

Brokerage  
**BRL 84.3mi**

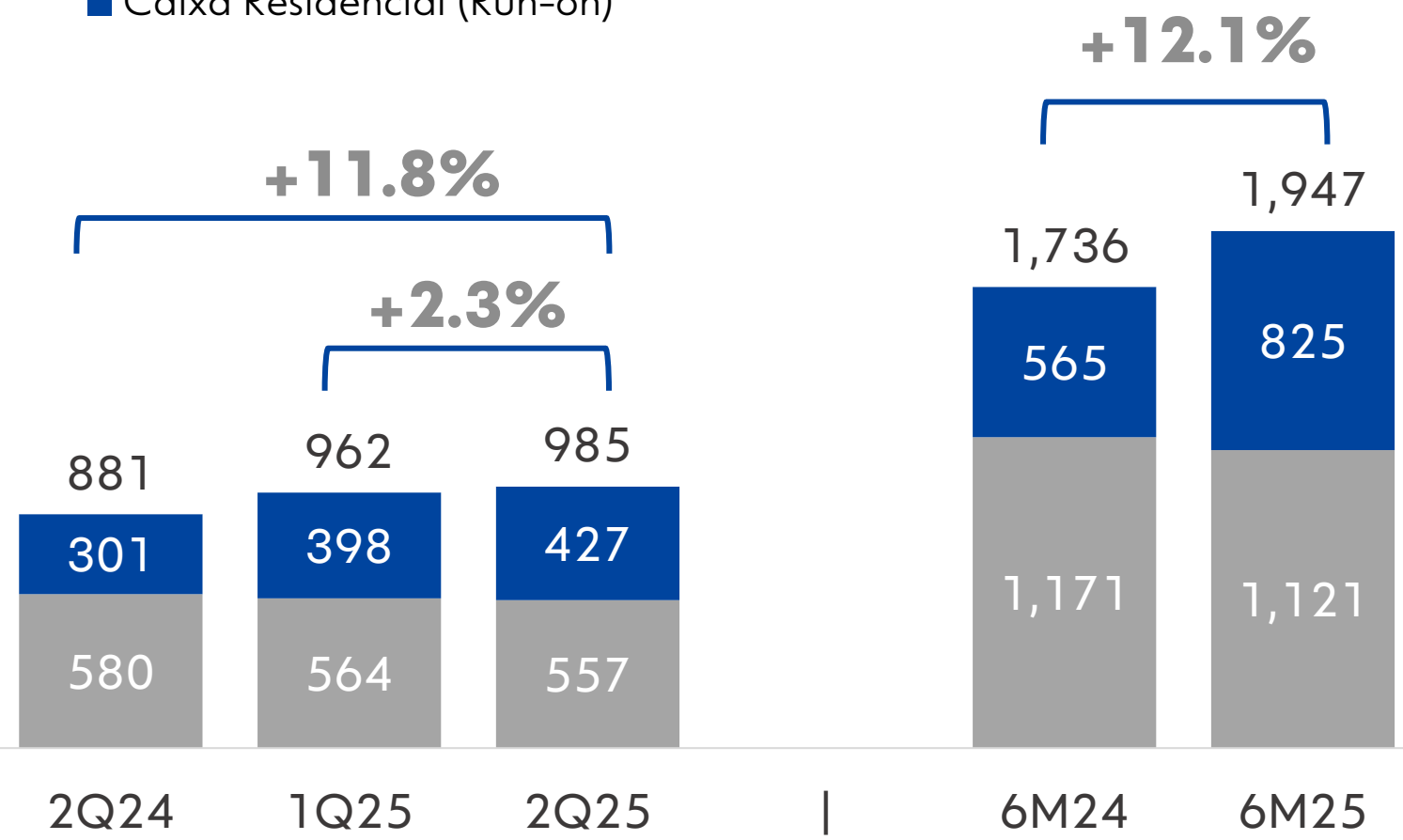


<sup>1</sup>Net Revenue (MEP+Brokerage) after deducting the costs of award fee, remuneration, and other service costs for 6M25.

## Written Premiums - Mortgage

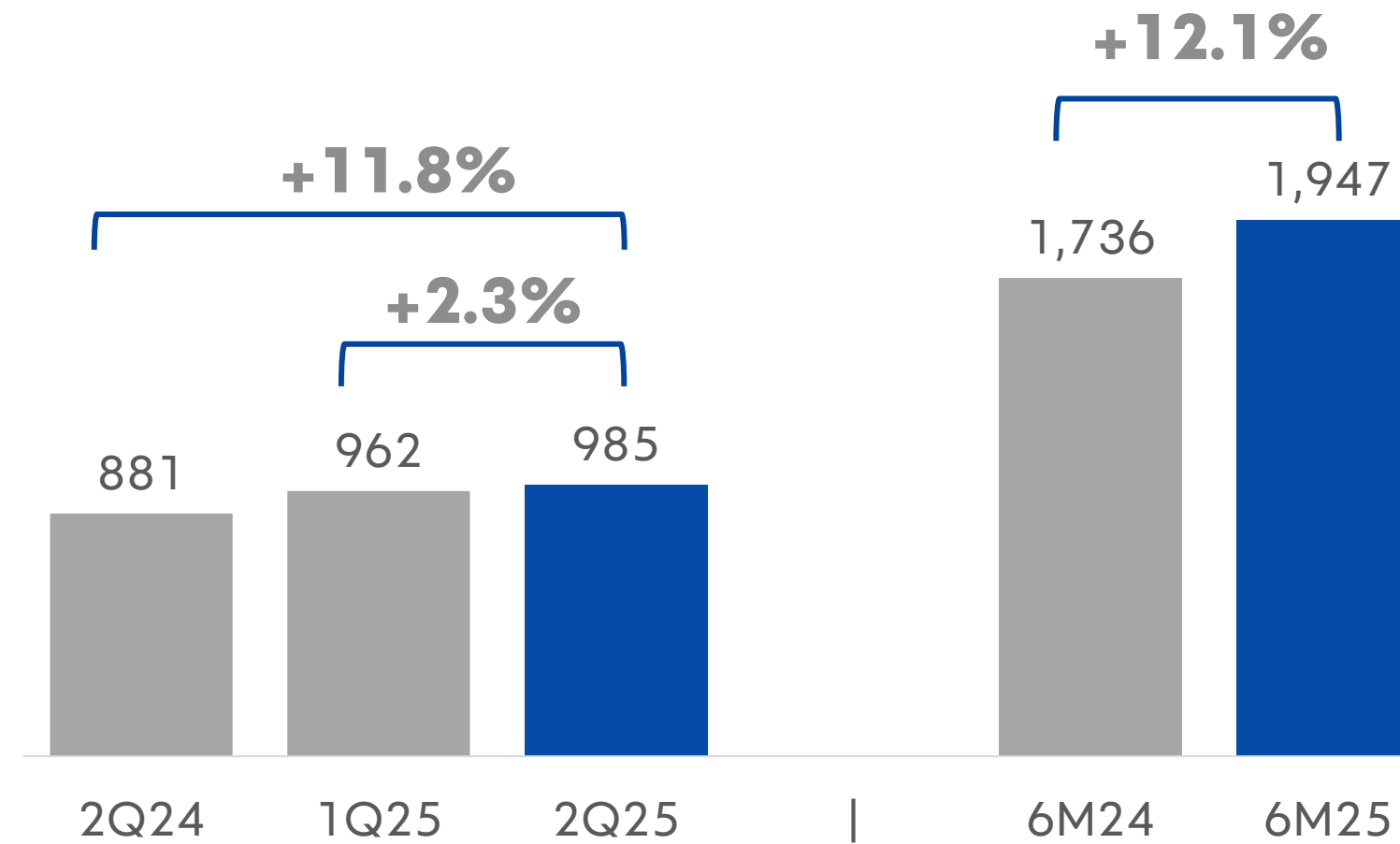
BRL million

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



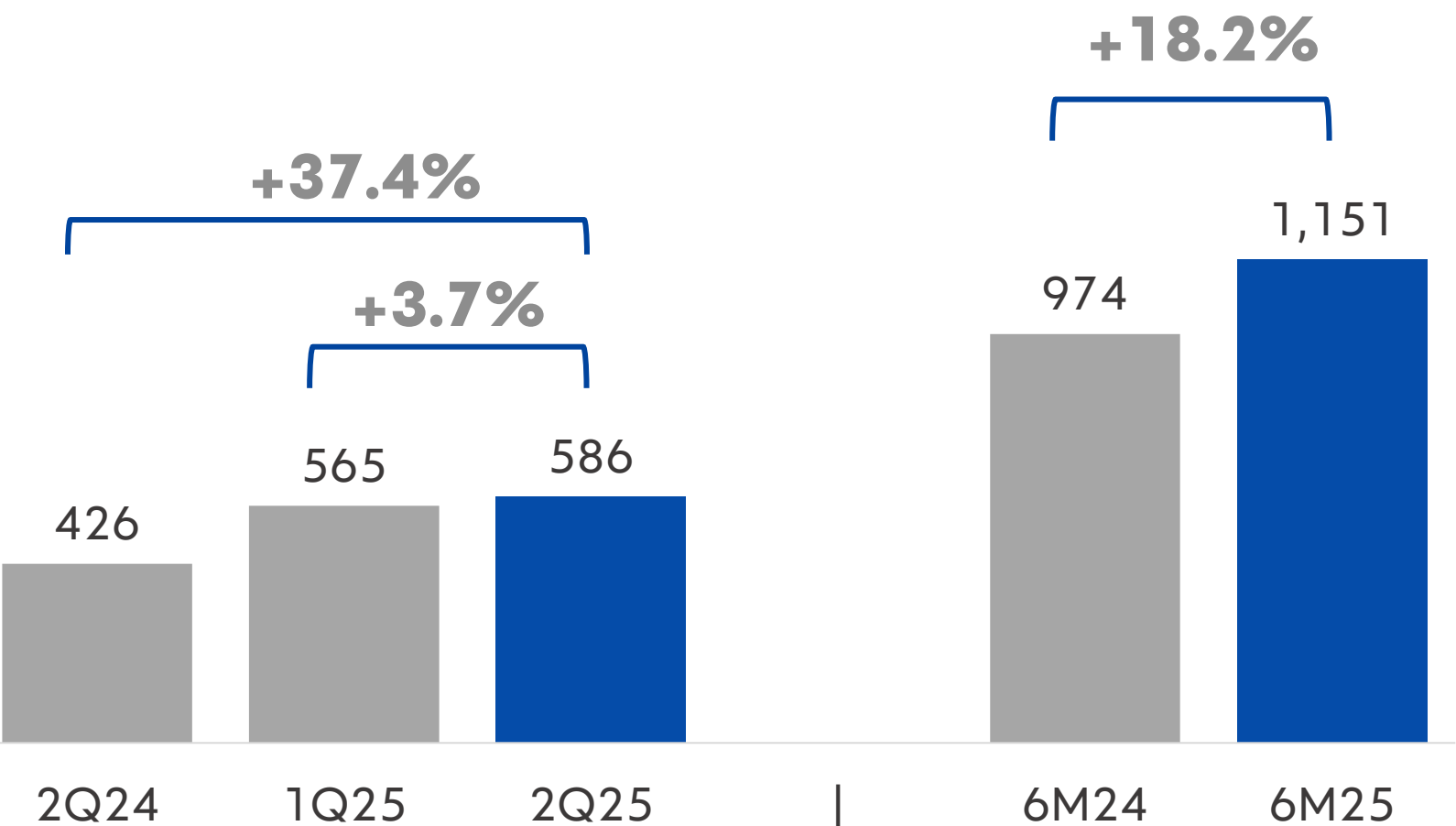
## Premiums Earned Mortgage

BRL million



## Operating Margin Mortgage

BRL million



## Written Premiums

Maintaining market leadership, with a quarterly upward curve.

## Loss Ratio

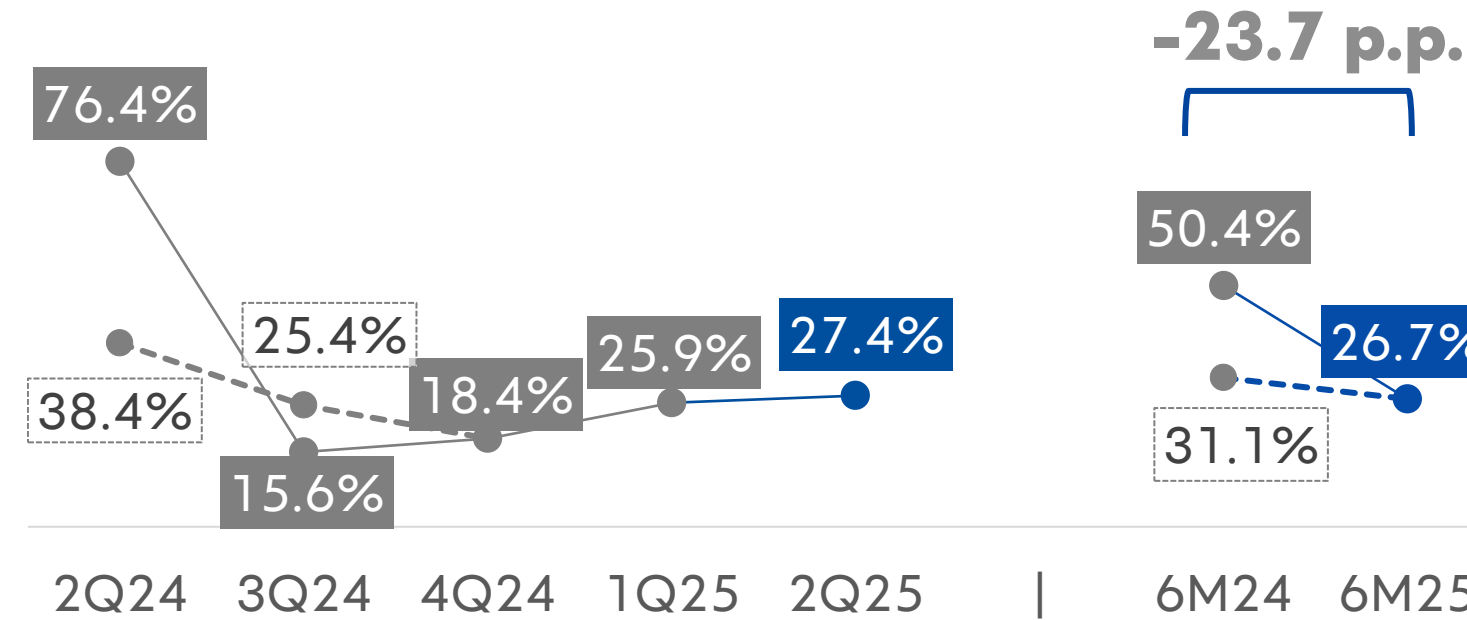
In the comparison between 2Q25/2Q24 and 6M25/6M24, the indicator was impacted by the weather events that occurred in the southern region of the country in 2024.

## Performance Indicators

### Loss Ratio - Mortgage

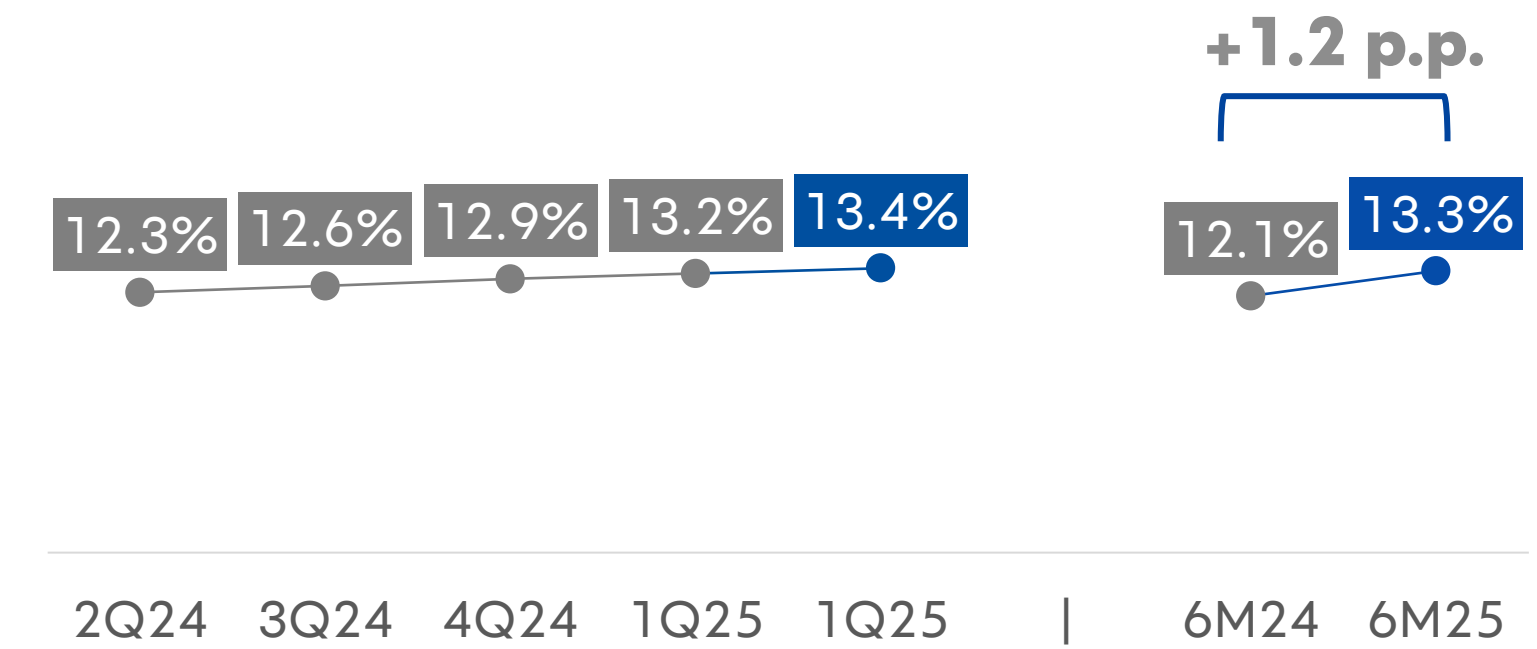
% Premiums Earned

● Net Re-Insurance



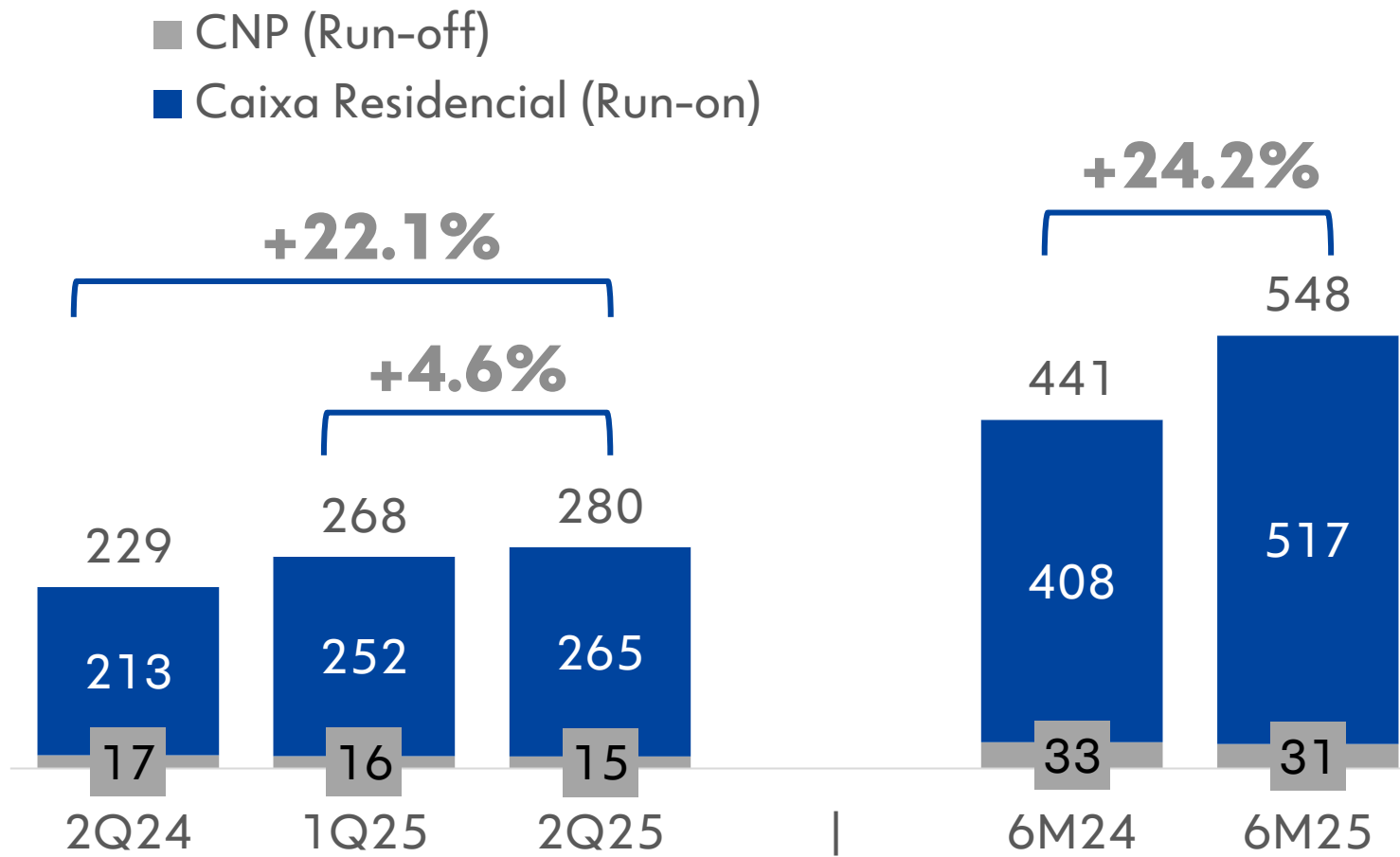
### Commissioning - Mortgage

% Premiums Earned



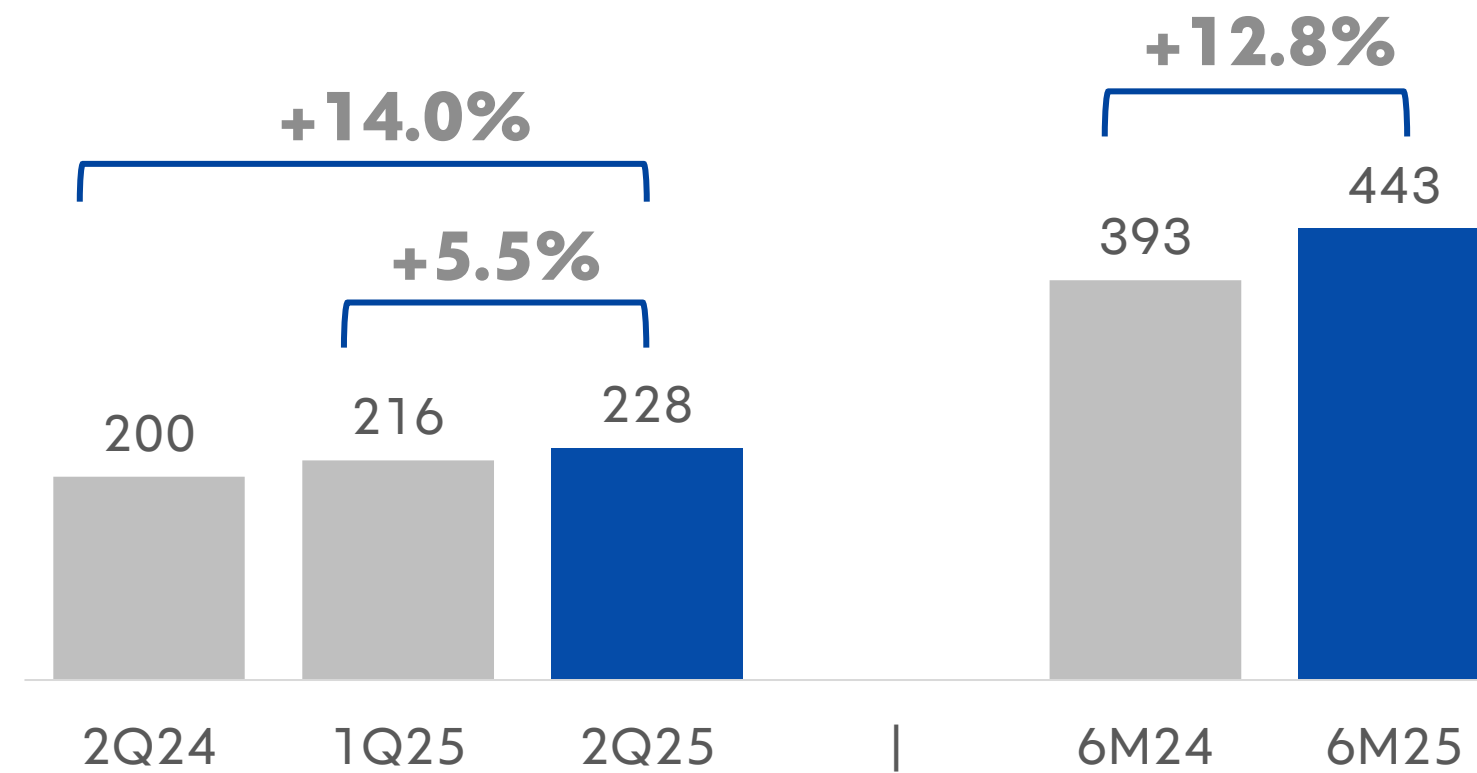
## Written Premiums - Home

BRL million



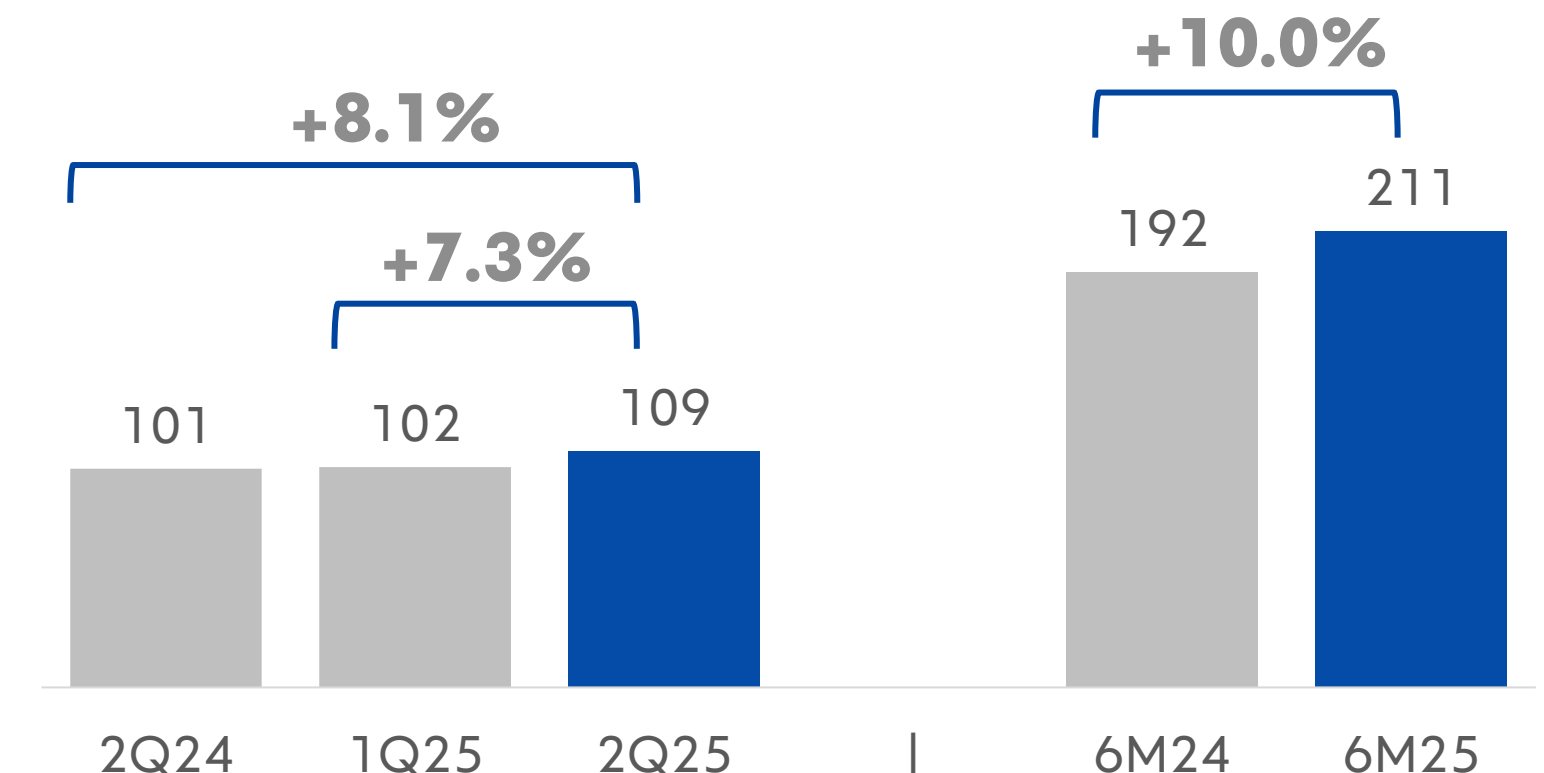
## Premiums Earned - Home

BRL million



## Operating Margin - Home

BRL million



## Written Premiums

Highest volume of premiums issued for the fifth consecutive quarter.

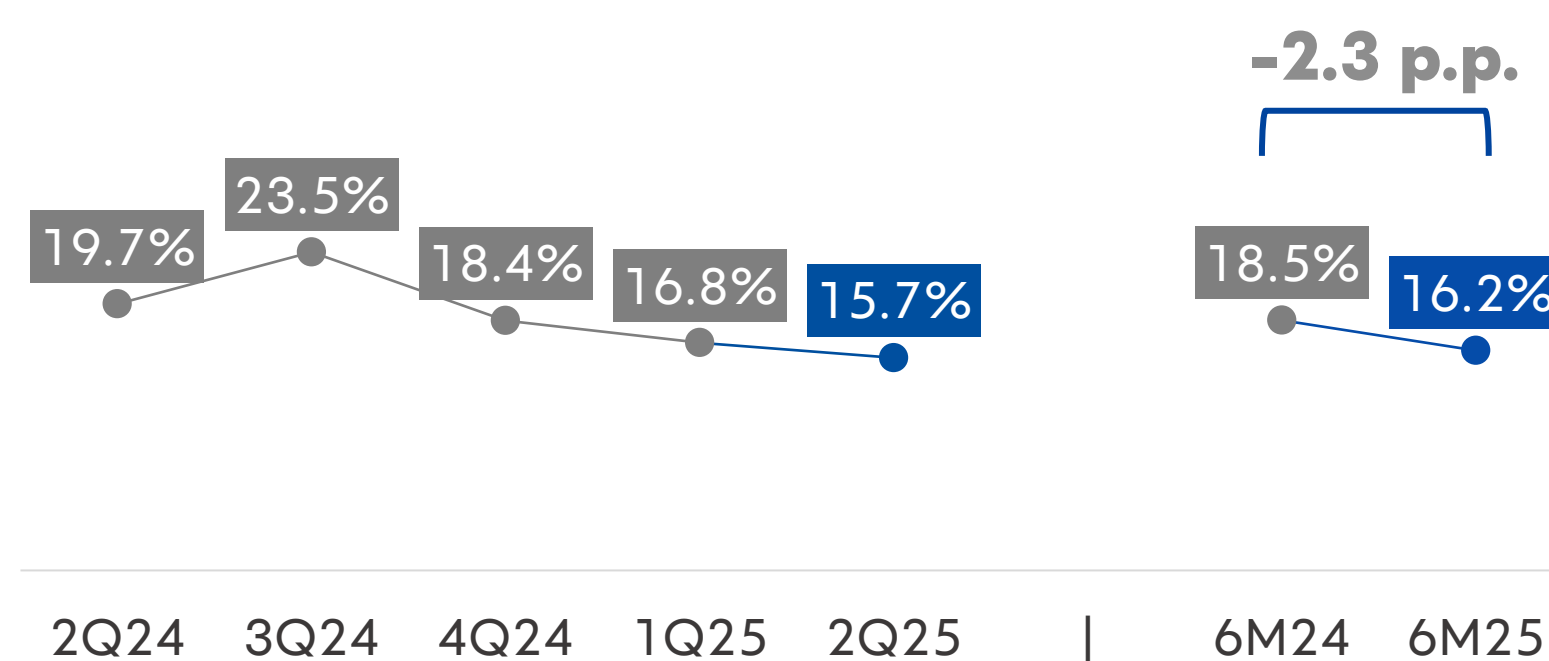
## Bundled Insurance

Written premiums with the stacking effect from bundled insurance policies in real estate financing.

## Performance Indicators

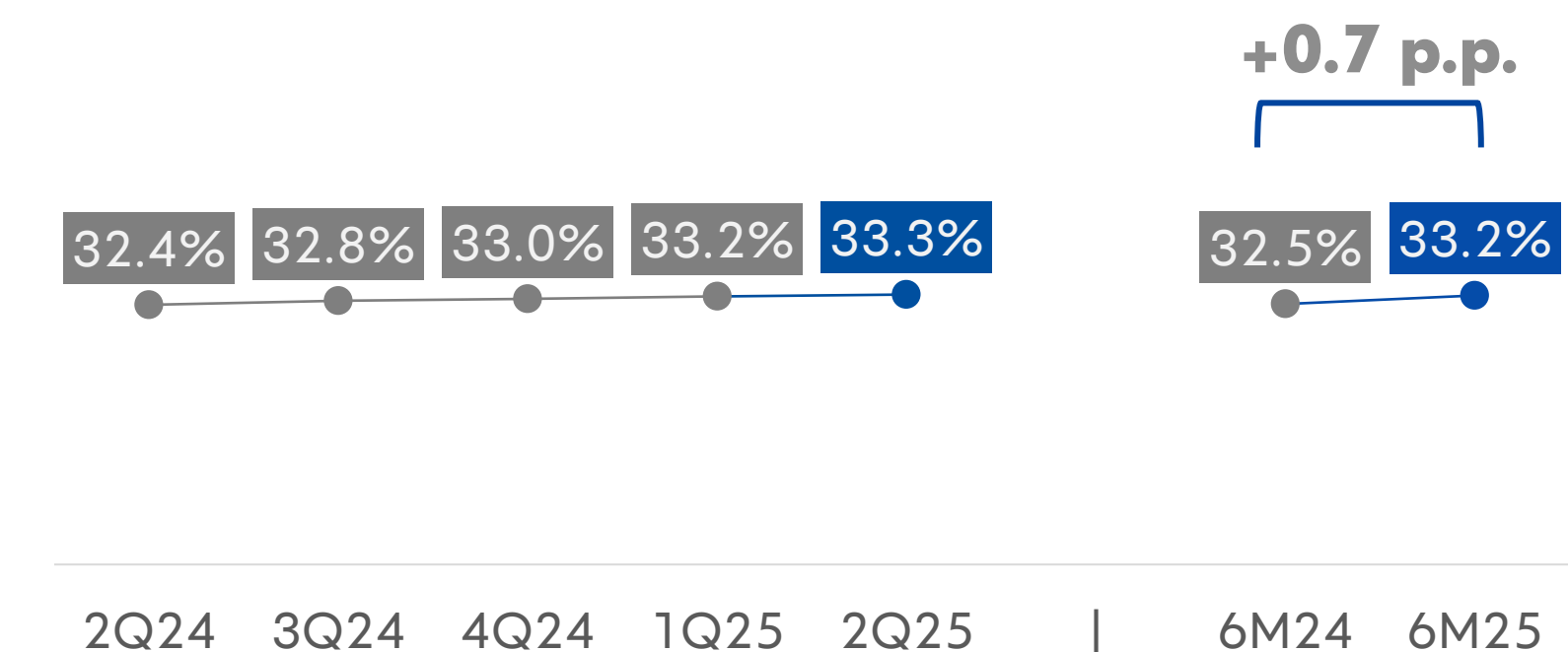
### Loss Ratio - Home

% Premiums Earned



### Commissioning - Home

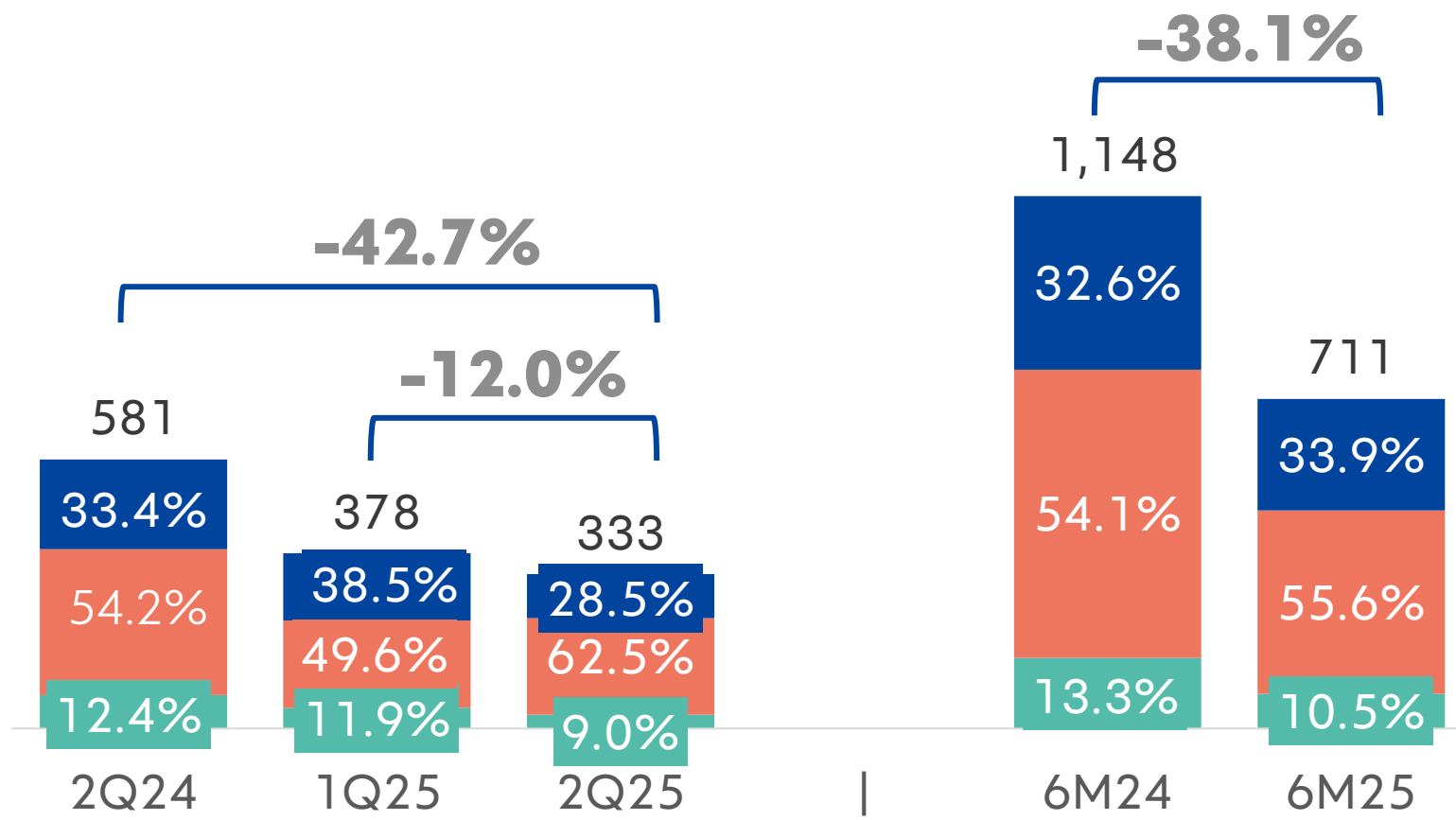
% Premiums Earned



## Written Premiums - Credit Life

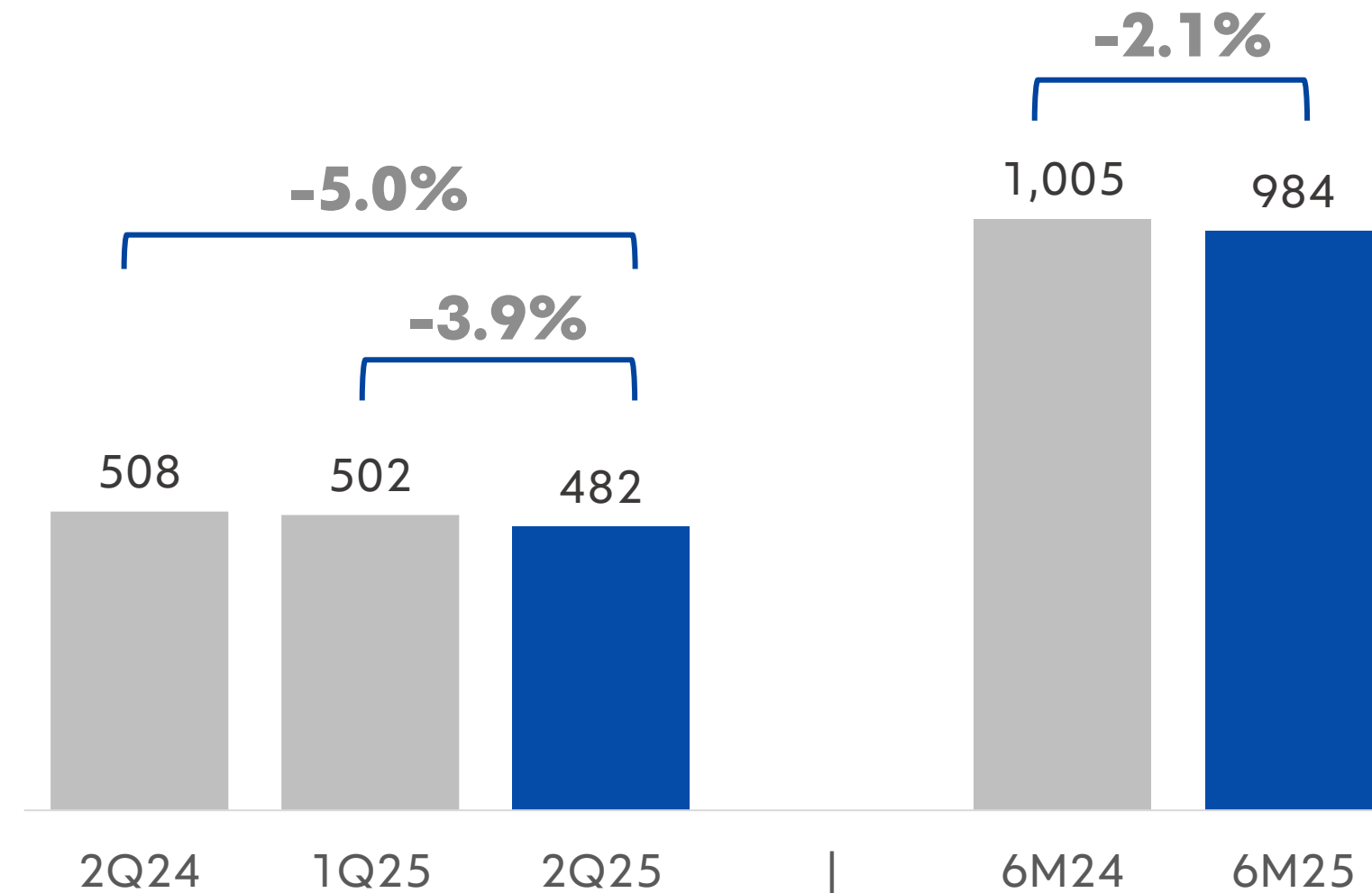
BRL million

■ Origin Corporate Clients ■ Origin Individuals ■ Origin Rural



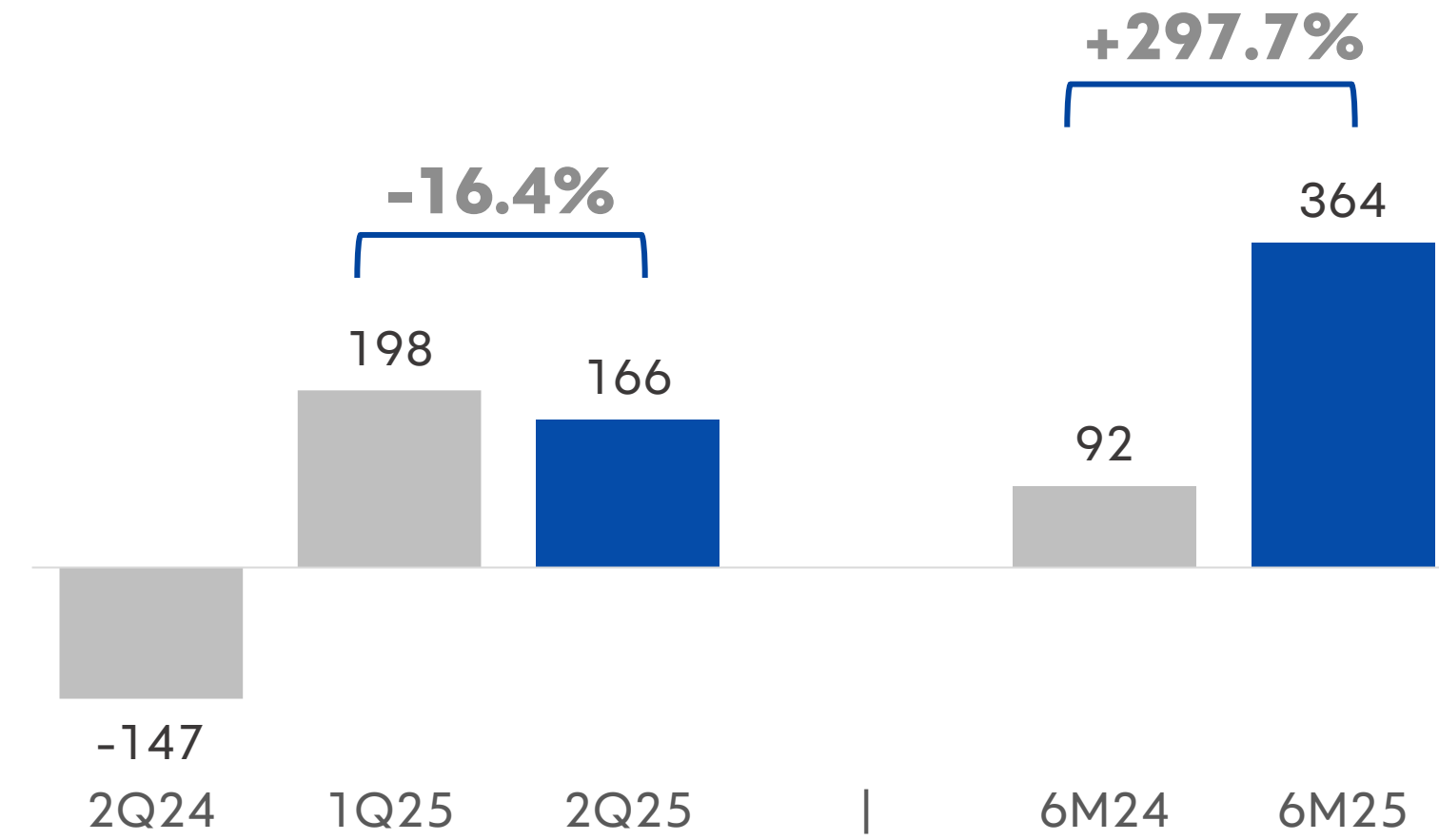
## Premiums Earned - Credit Life

BRL million



## Operating Margin - Credit Life

BRL million



### Written Premiums

Reduction in written premium volumes, in 2Q25, over previous quarters, due to the increase in interest rates and impact on the cost of commercial credit.

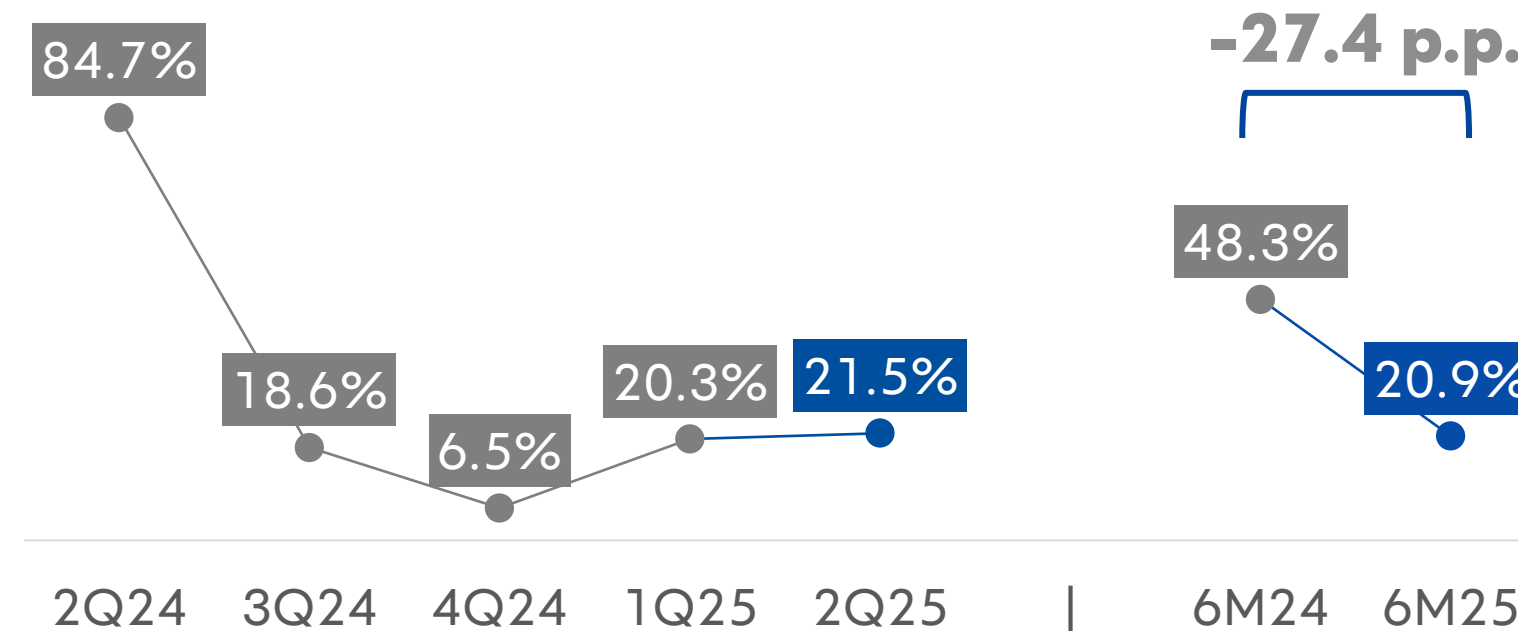
### Loss Ratio

The loss ratio recorded, in 2Q25, was close to the normalized level for the segment after the new claims notification process was implemented in 2024.

## Performance Indicators

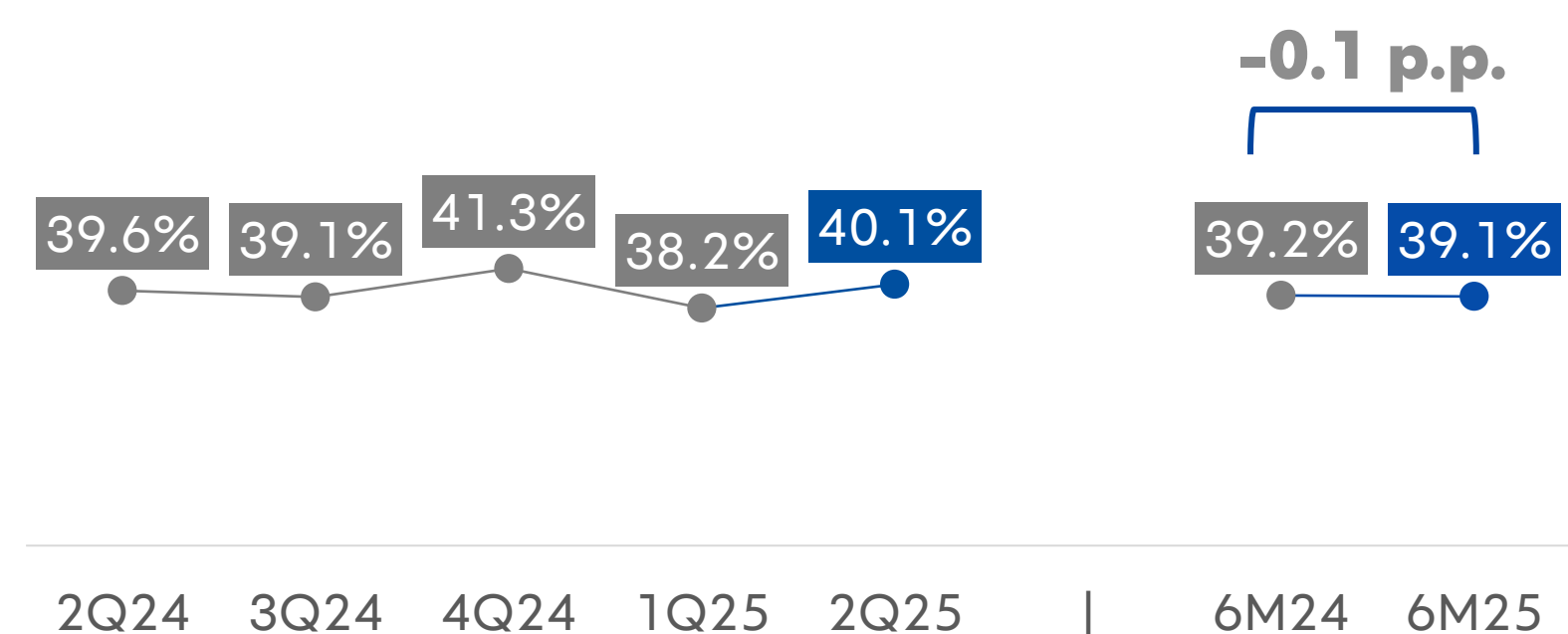
### Loss Ratio - Credit Life

% Premiums Earned



### Commissioning - Credit Life

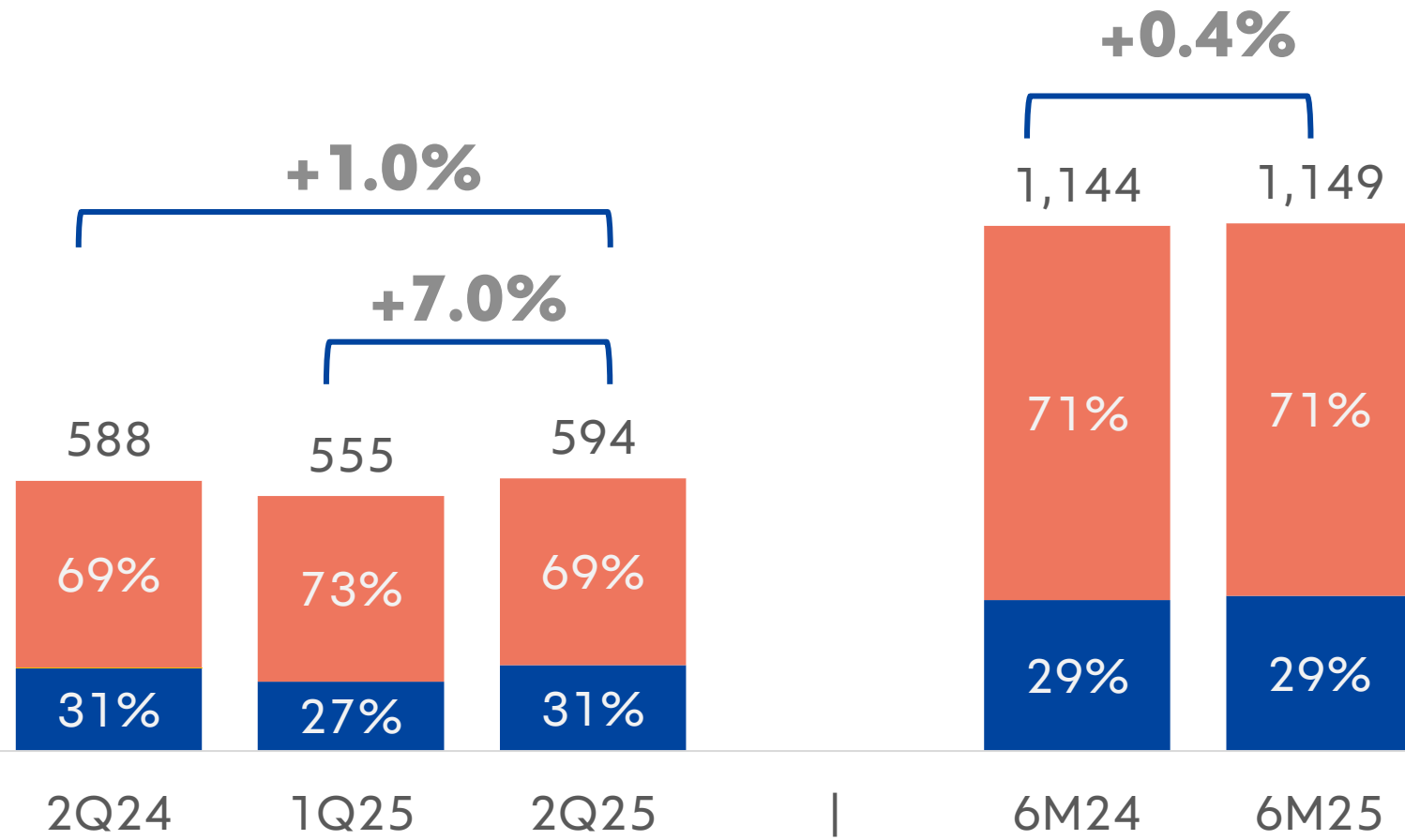
% Premiums Earned



## Written Premiums - Life

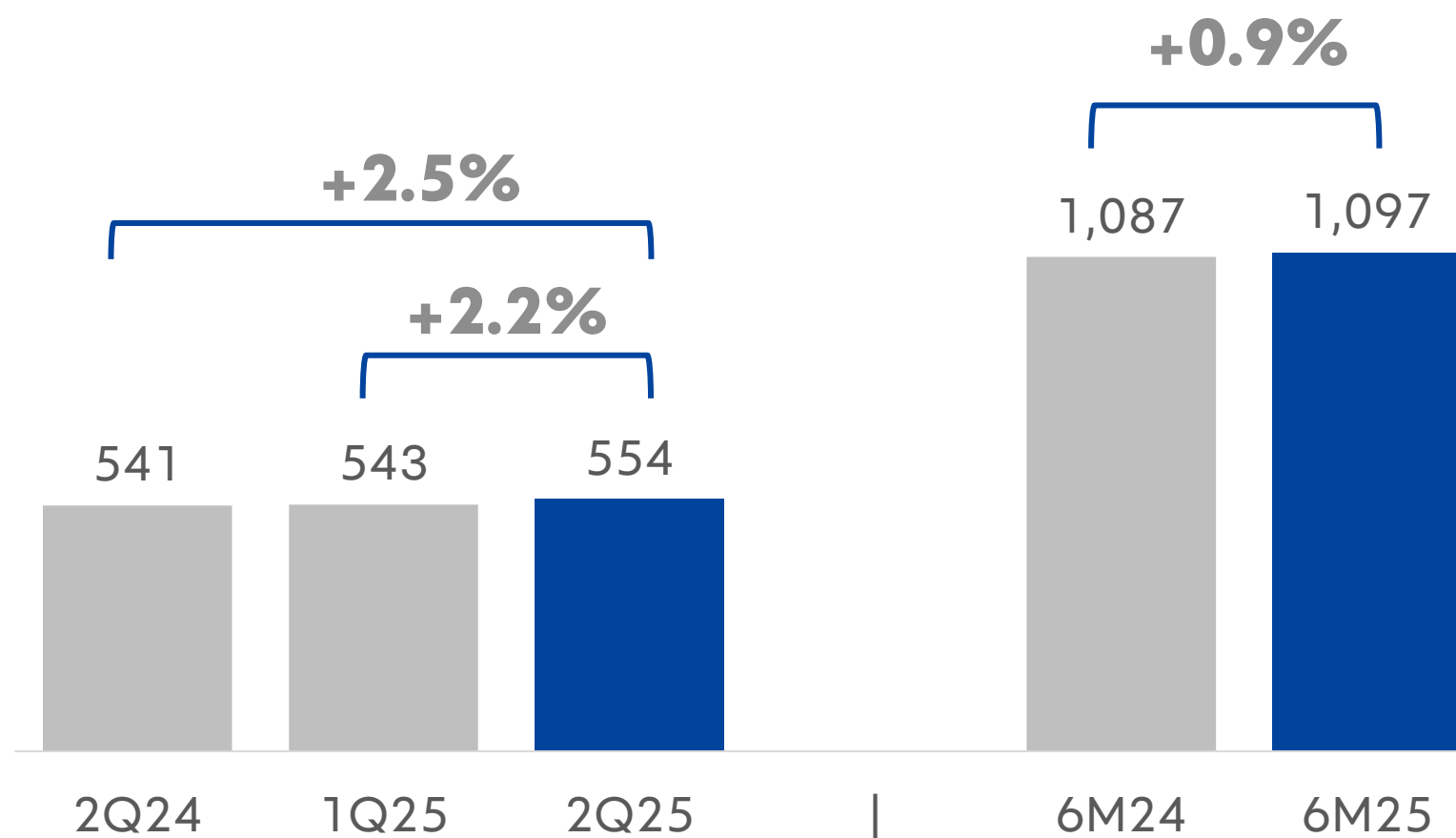
BRL million

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



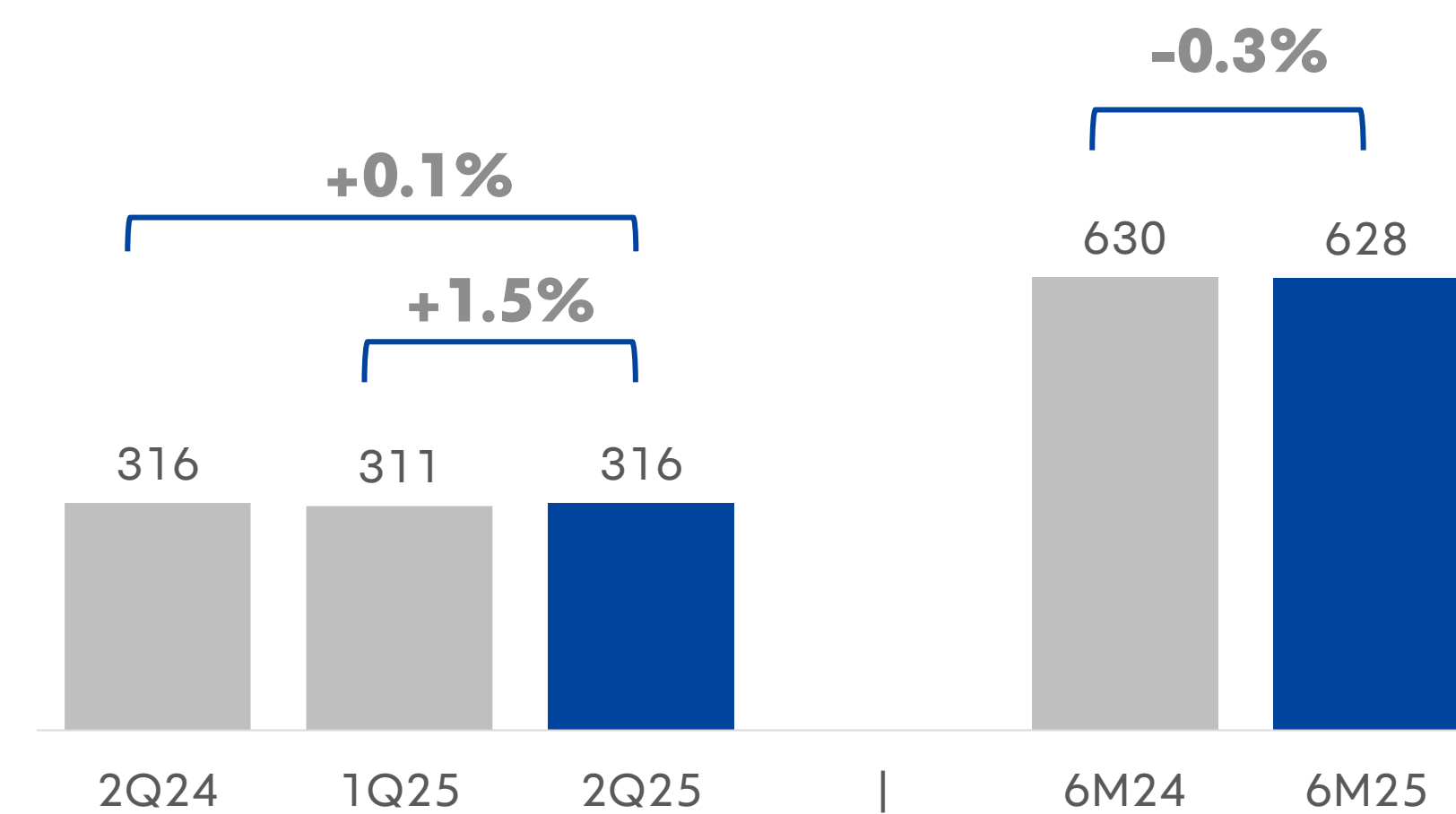
## Premiums Earned - Life

BRL million



## Operating Margin - Life

BRL million



### Monthly Payments

Issuances made through the Monthly Payment modality grew by 1.7% in 2Q25 versus 2Q24.

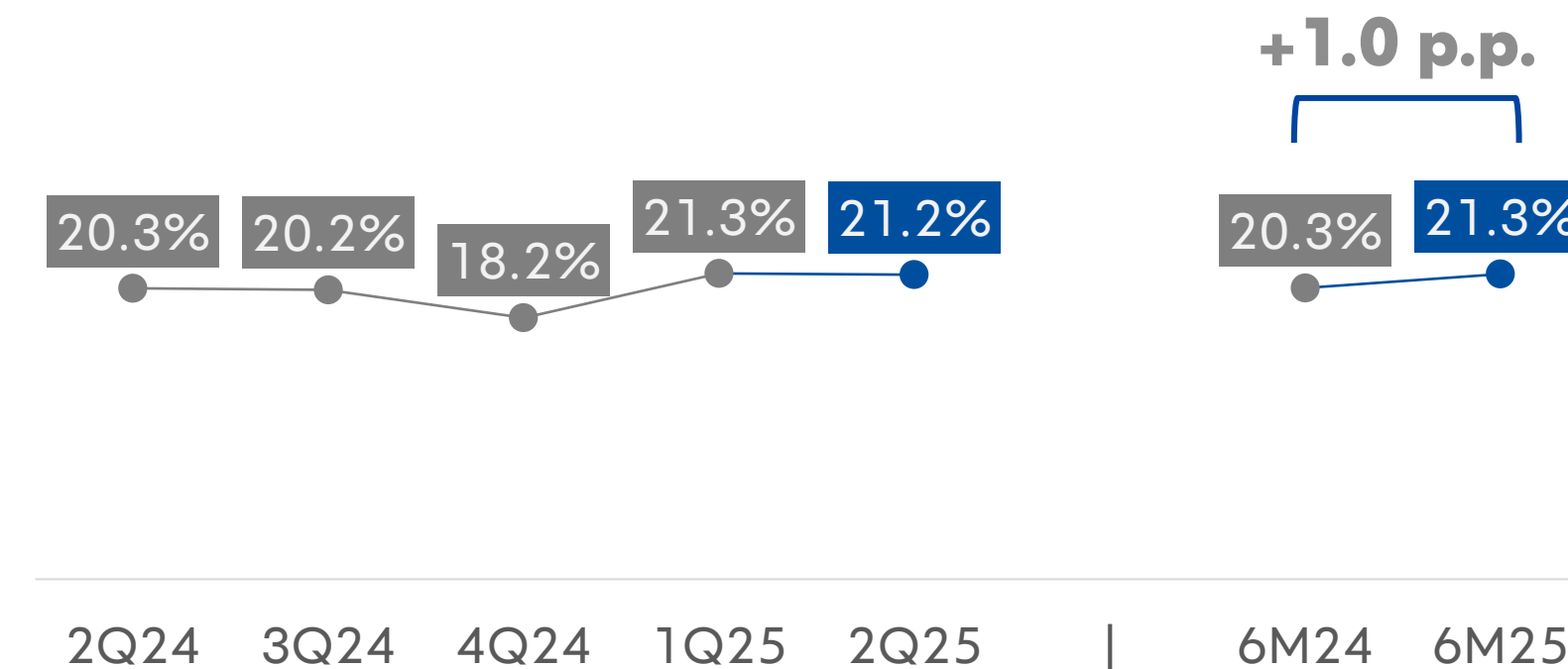
### Long-Term Effect

The increase in new Monthly Payment (PM) sales generates long-term growth in issued premiums, due to the stacking characteristic.

## Performance Indicators

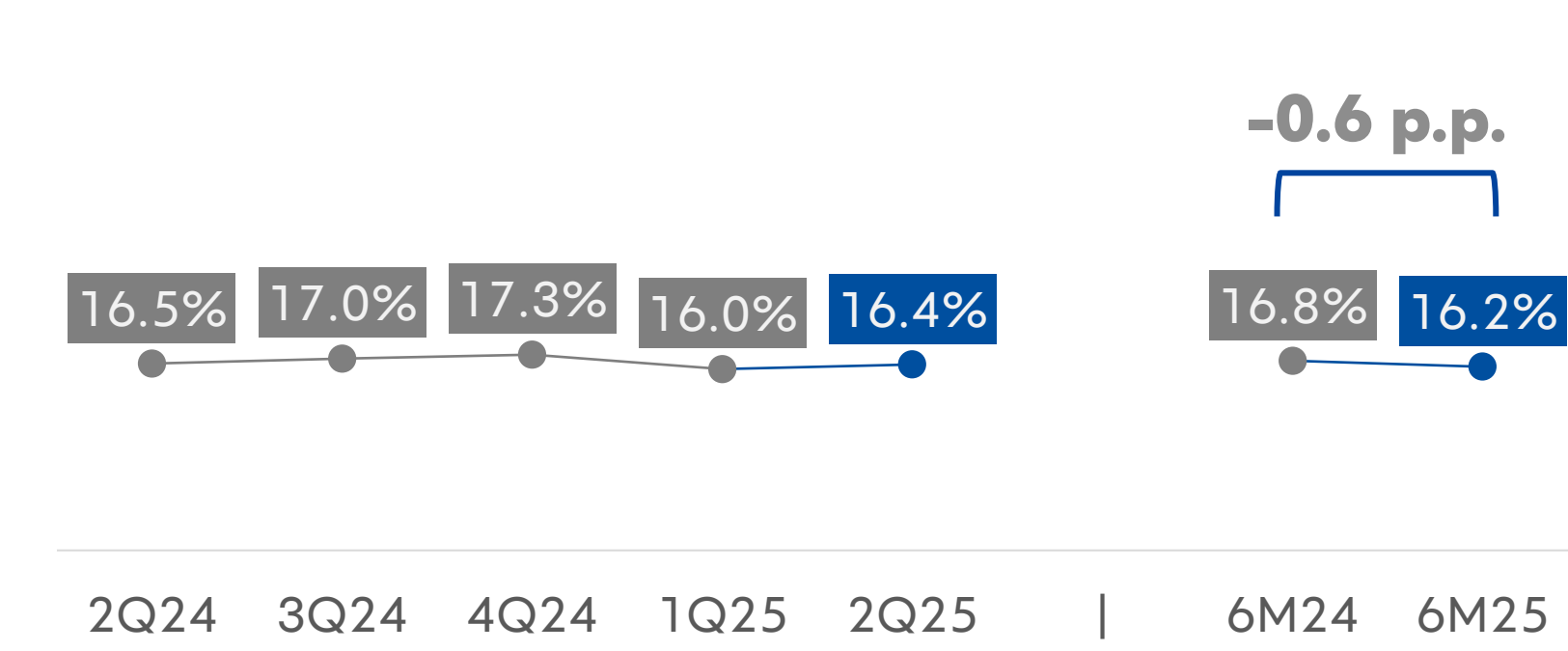
### Loss Ratio - Life

% Premiums Earned



### Commissioning - Life

% Premiums Earned

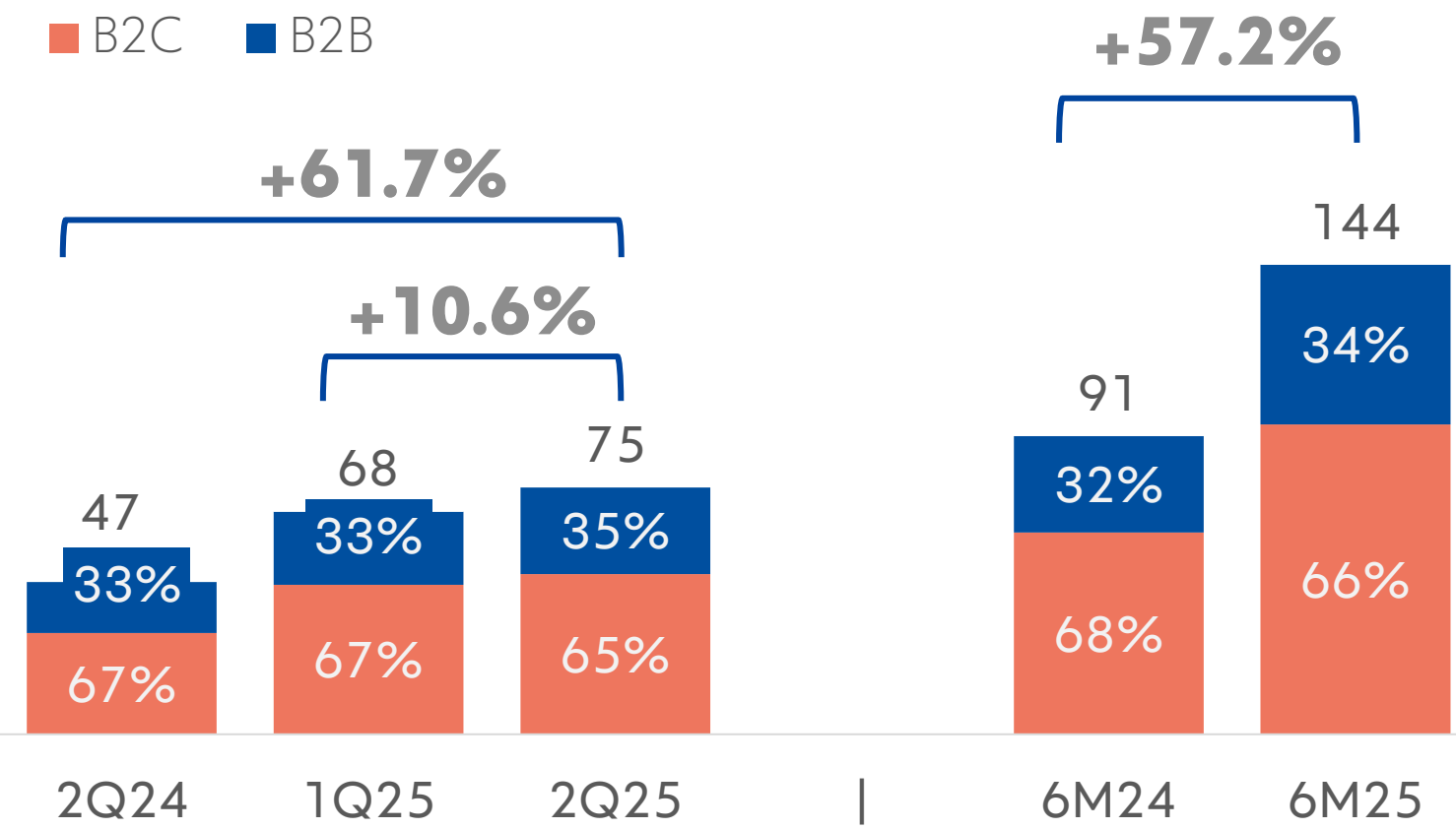


1 - Considers the results from Caixa Vida e Previdência.

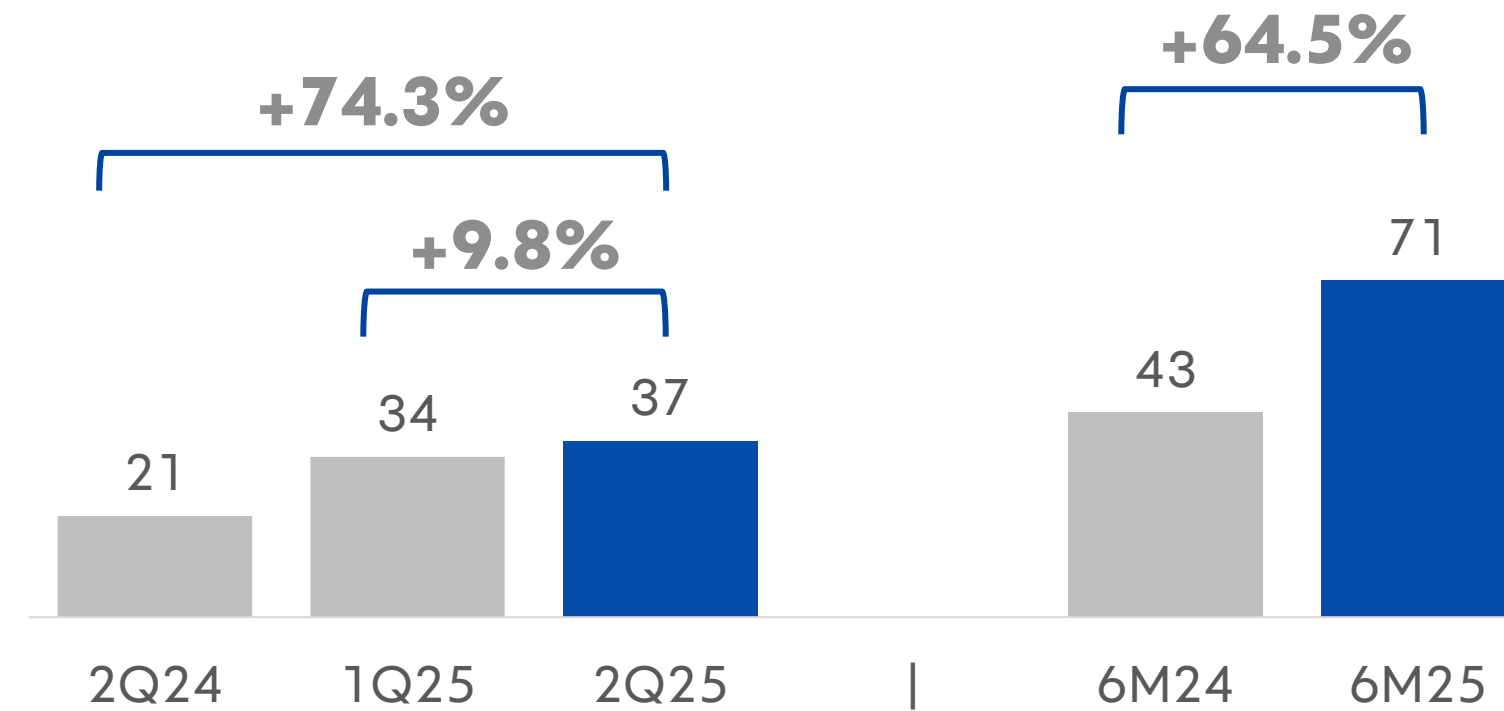
## Assistance

Revenues - Assistance  
BRL million

■ B2C ■ B2B



Operating Margin Assistance  
BRL million



## Assistance

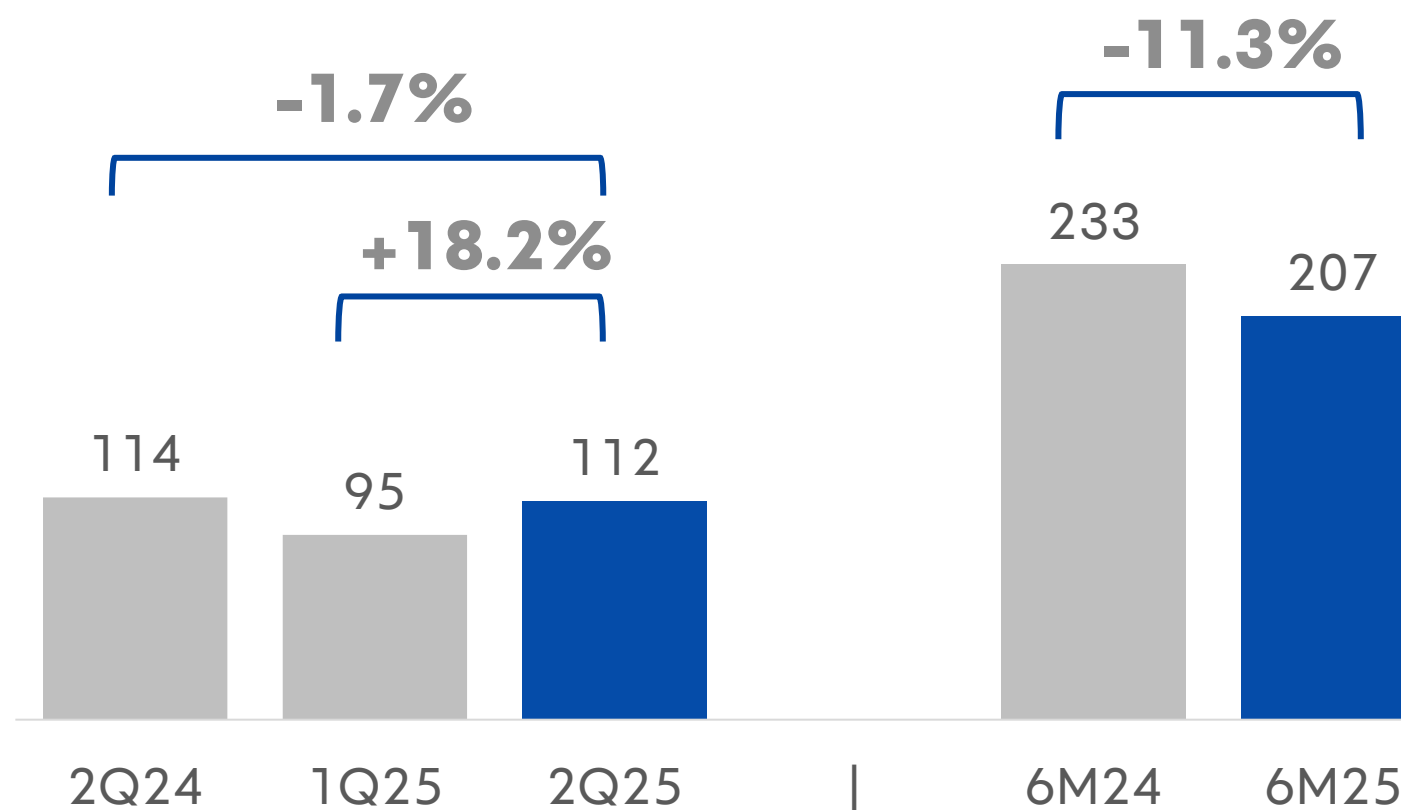
Upward revenue curve maintained in 2Q25

## Other Non-Strategic

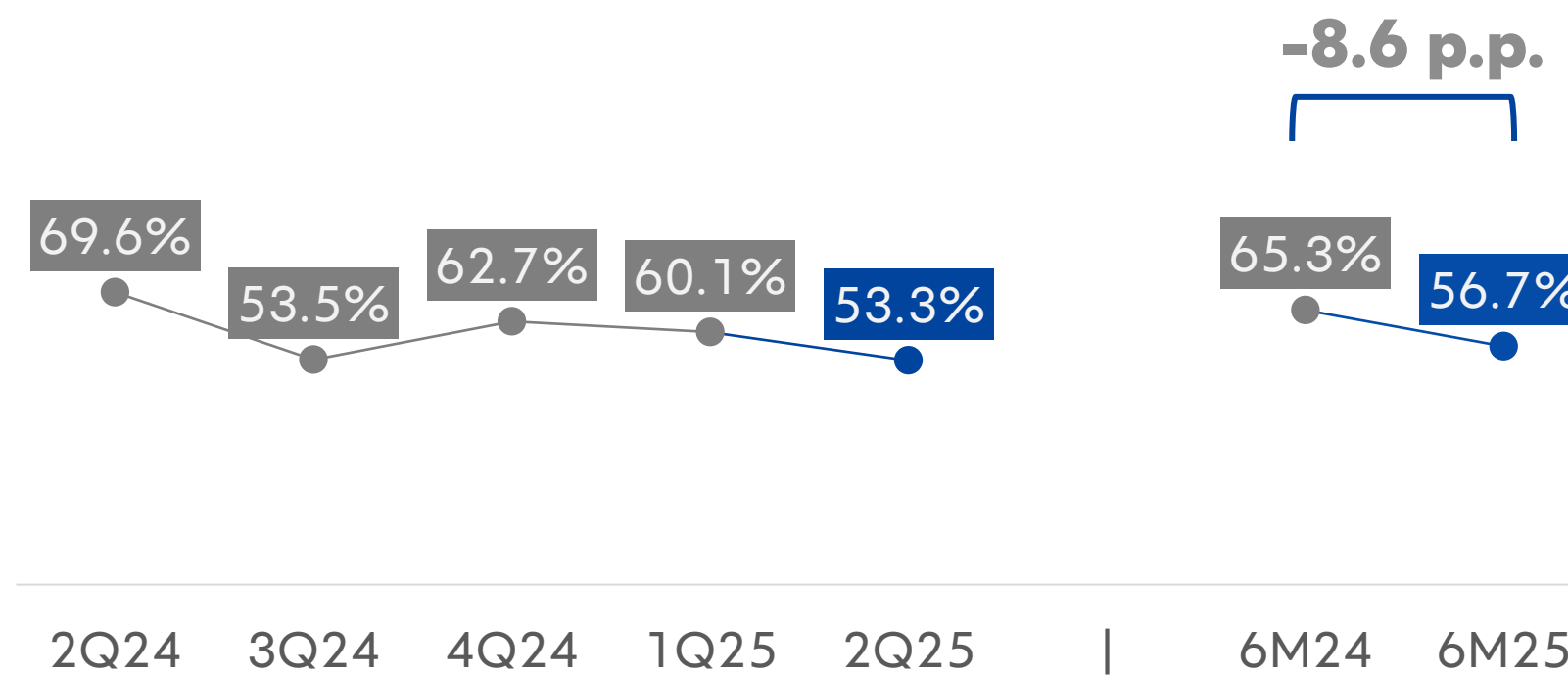
In 2Q25, 79.1% of premiums were from the Auto sector through Youse policies sold by CNP Seguros.

## Other Insurance

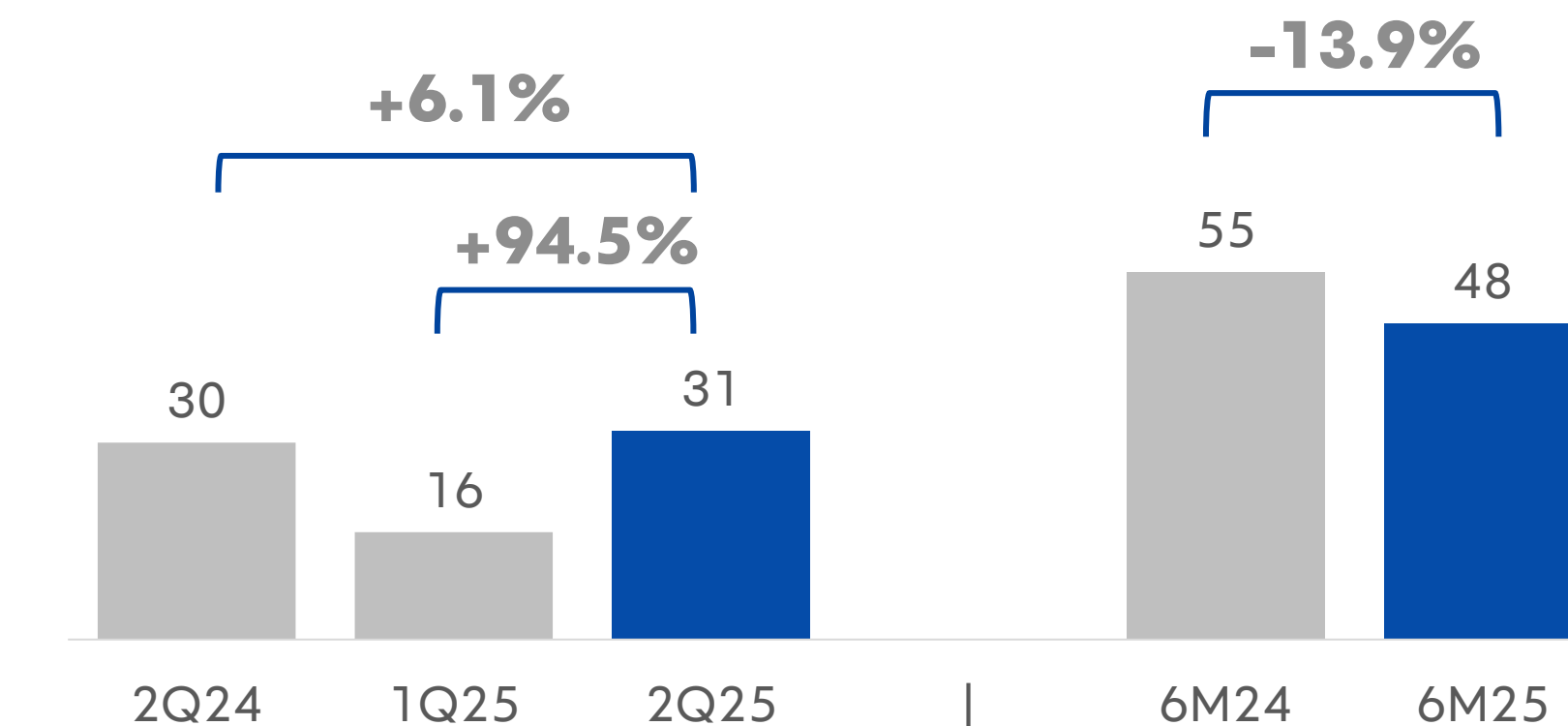
Written Premiums - Other Insurance  
BRL million



Loss Ratio - Other Insurance  
% Premiums Earned



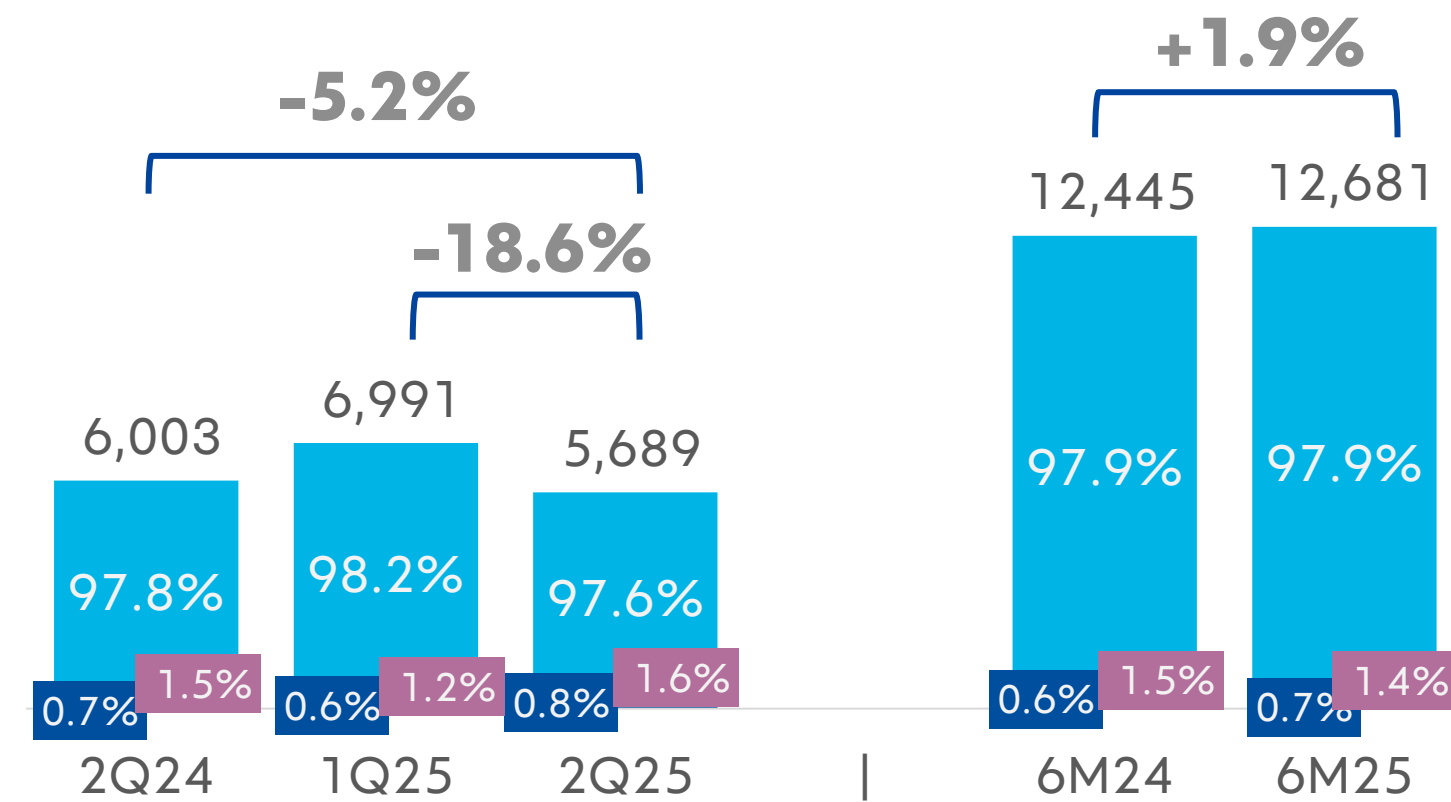
Operating Margin - Other Insurance  
BRL million



## Contributions and Premiums Earned - Private Pension

BRL million

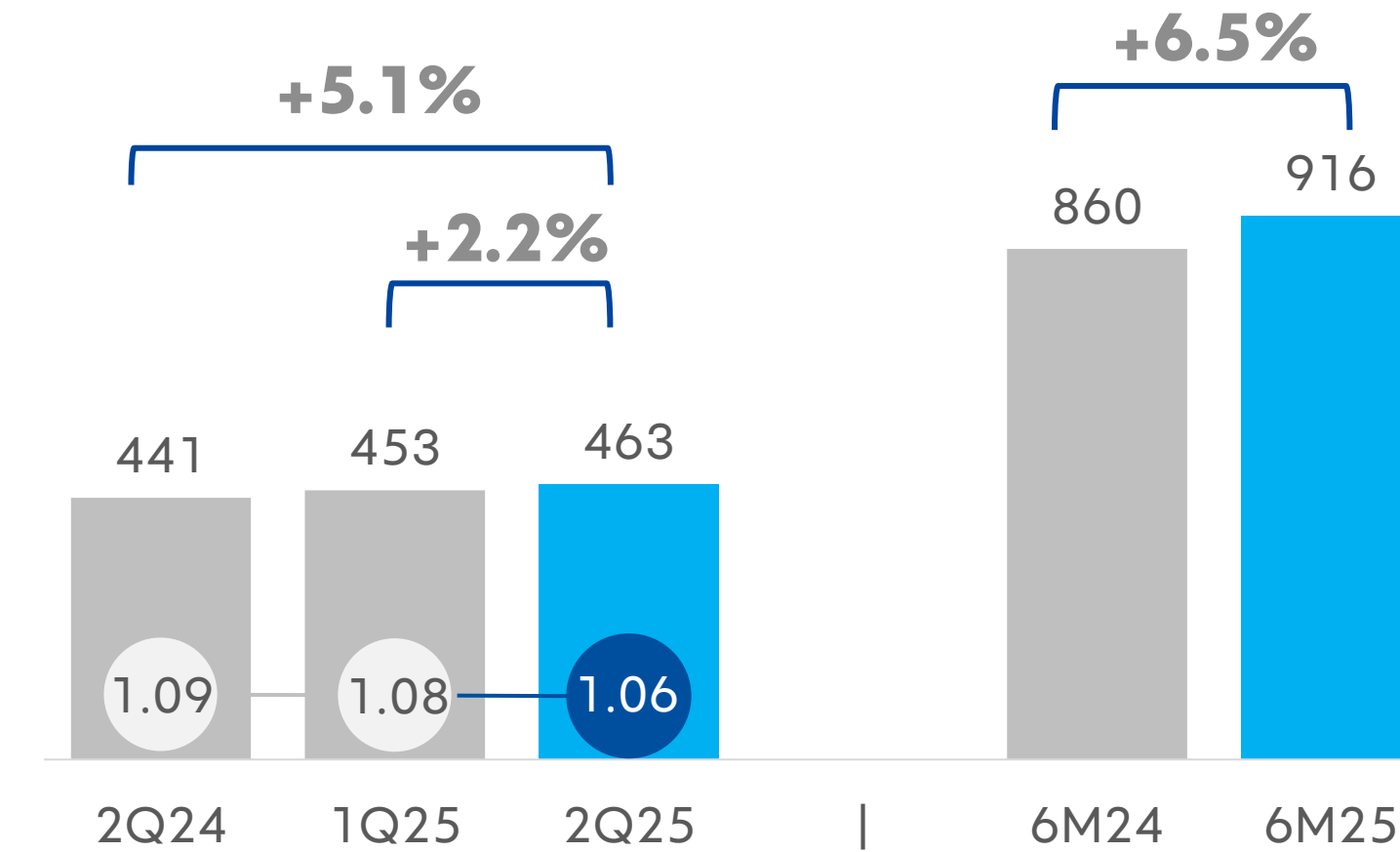
■ Risk ■ PGBL ■ VGBL



## Management Fee - Private Pension

BRL million

Avg. Rate % p.a. %

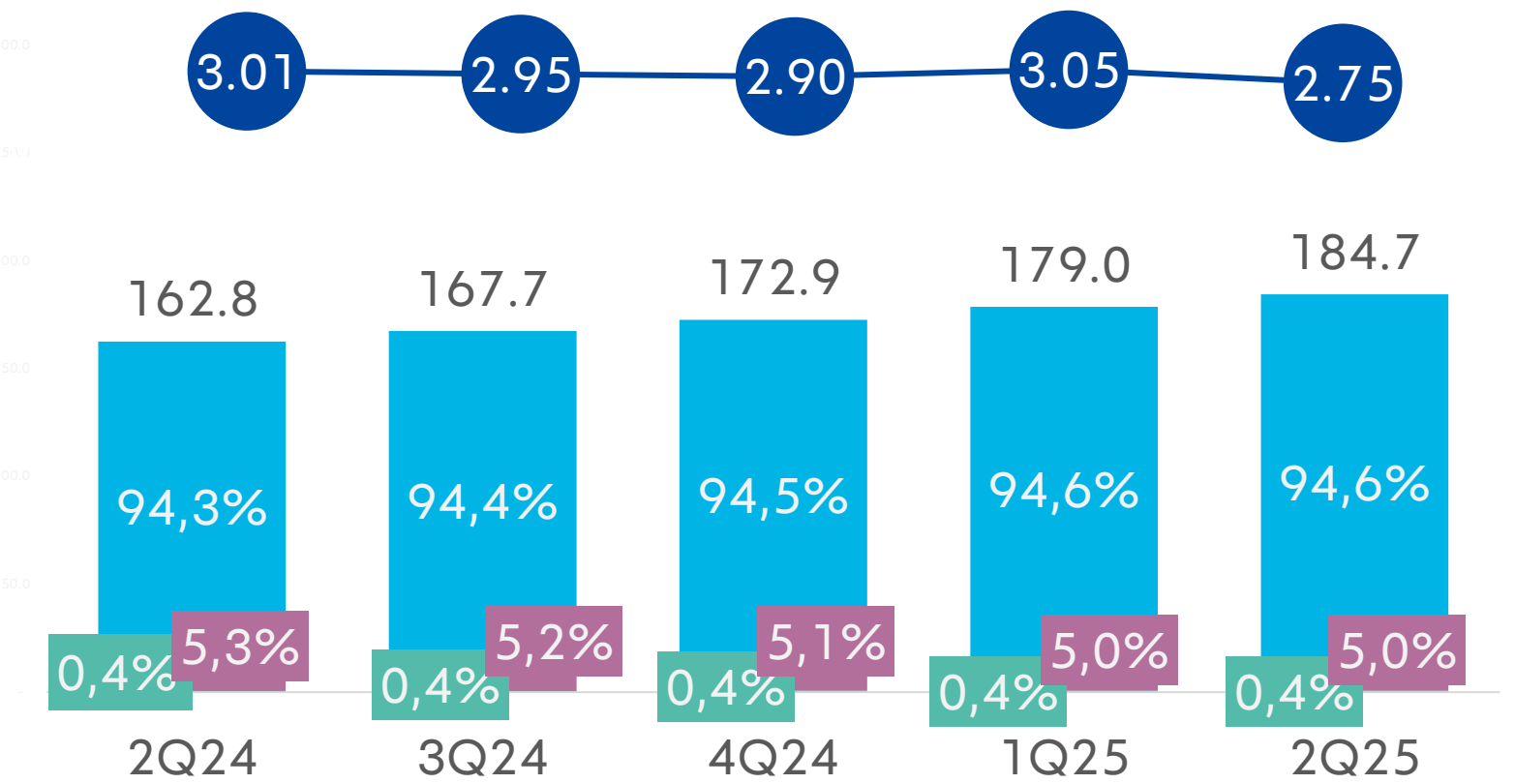


## Reserves - Private Pension

BRL billion

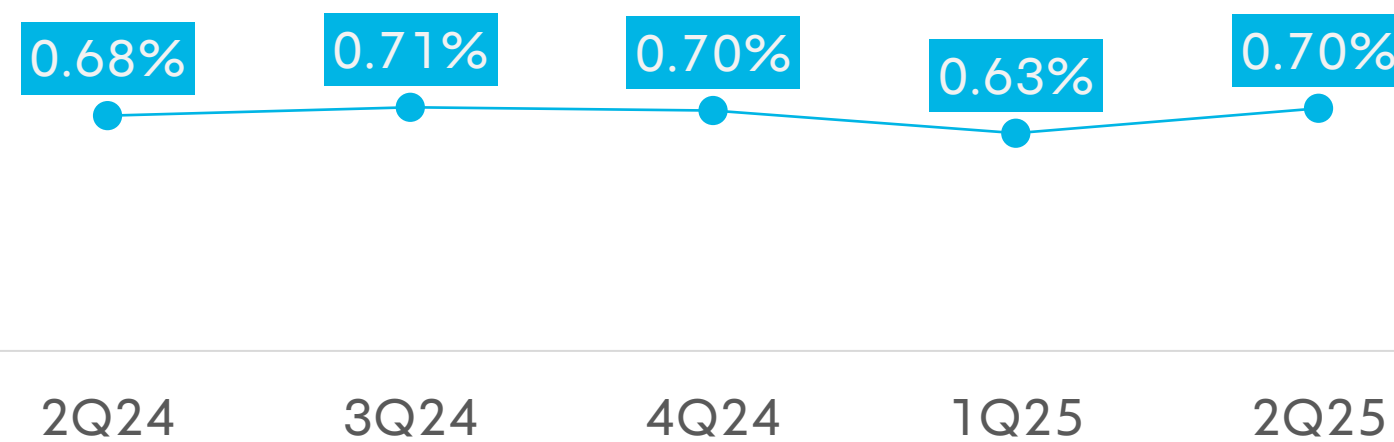
■ Traditional ■ PGBL ■ VGBL

Redemption Rate %



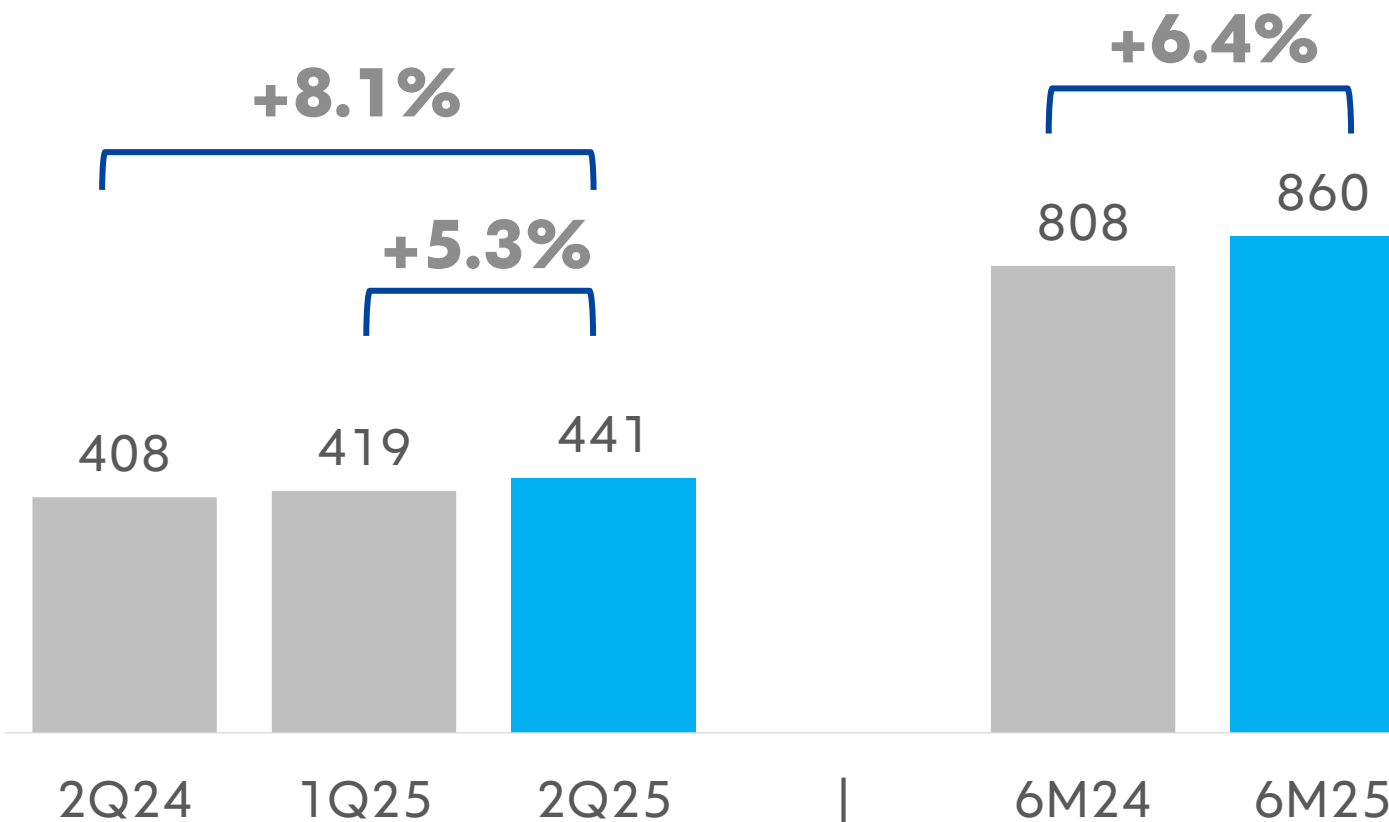
## Commissioning - Private Pension

% Contributions



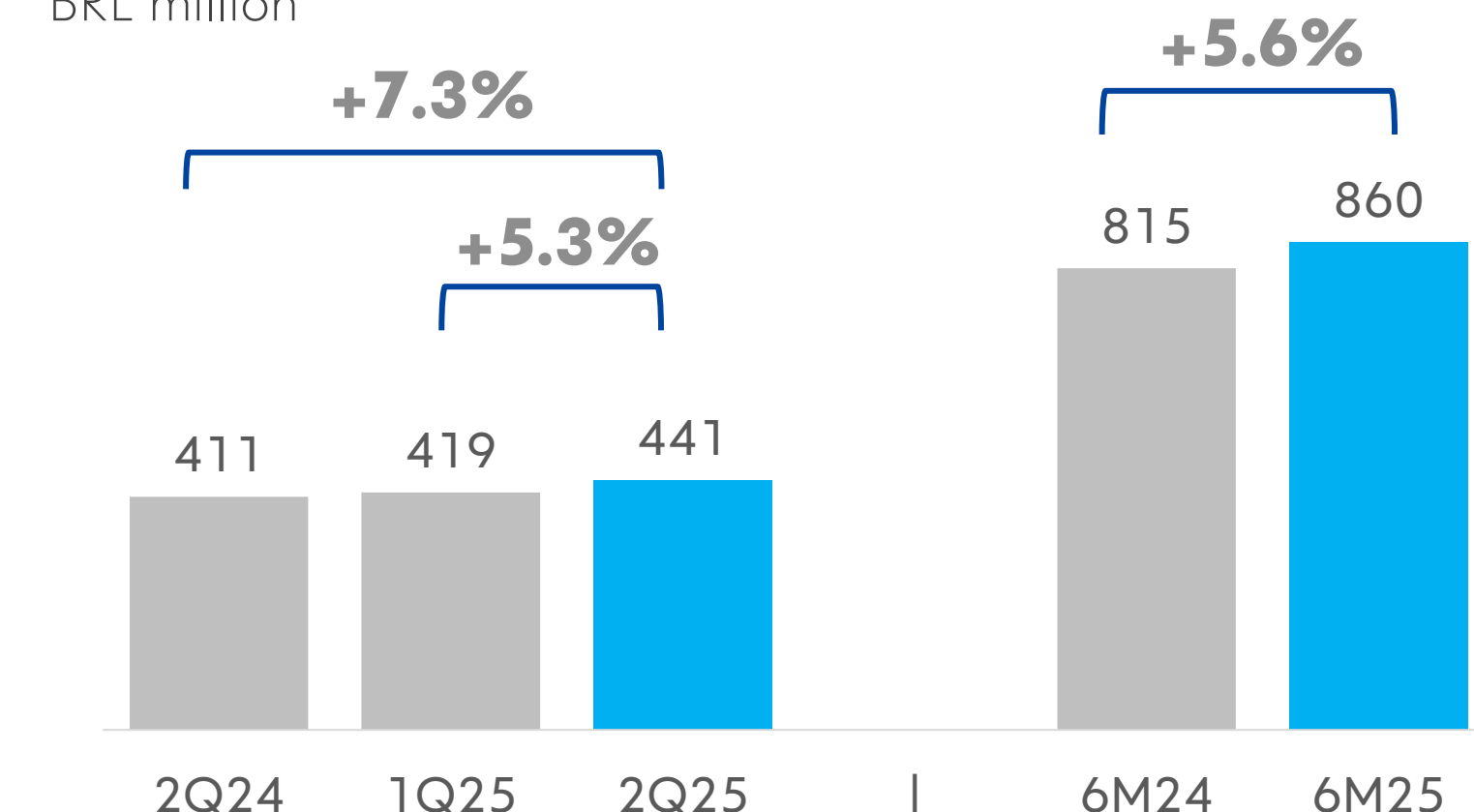
## Operating Margin - Private Pension

BRL million



## Operating Margin - Private Pension Adjusted (Ex Earn-out<sup>1</sup> and LPC<sup>2</sup>)

BRL million



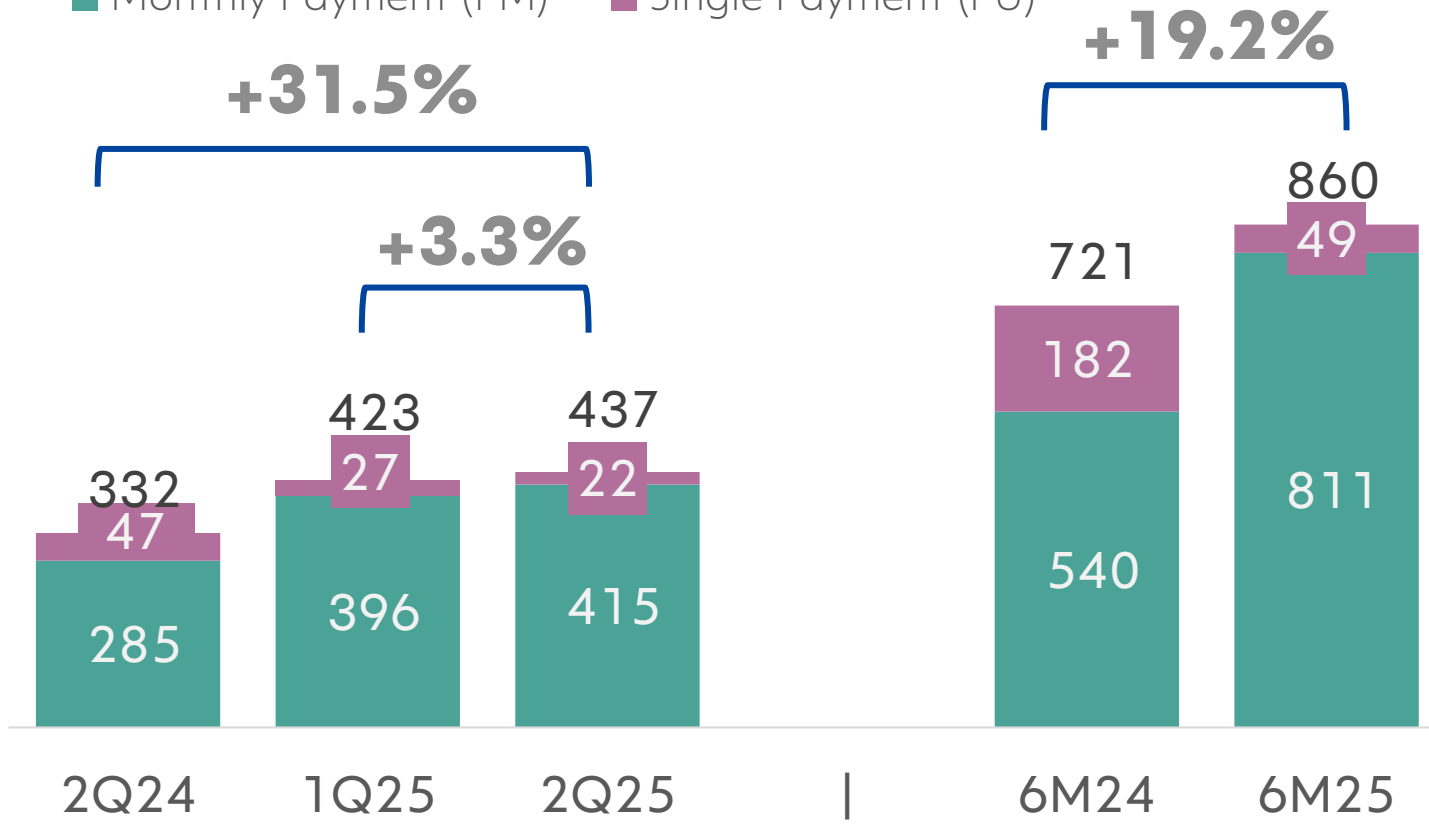
1 - Earn-Out - Incentive mechanism linked to performance in terms of volume and profitability, to be paid to CAIXA by the investee, recognized as trading expenses in XS2 Vida e Previdência.

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

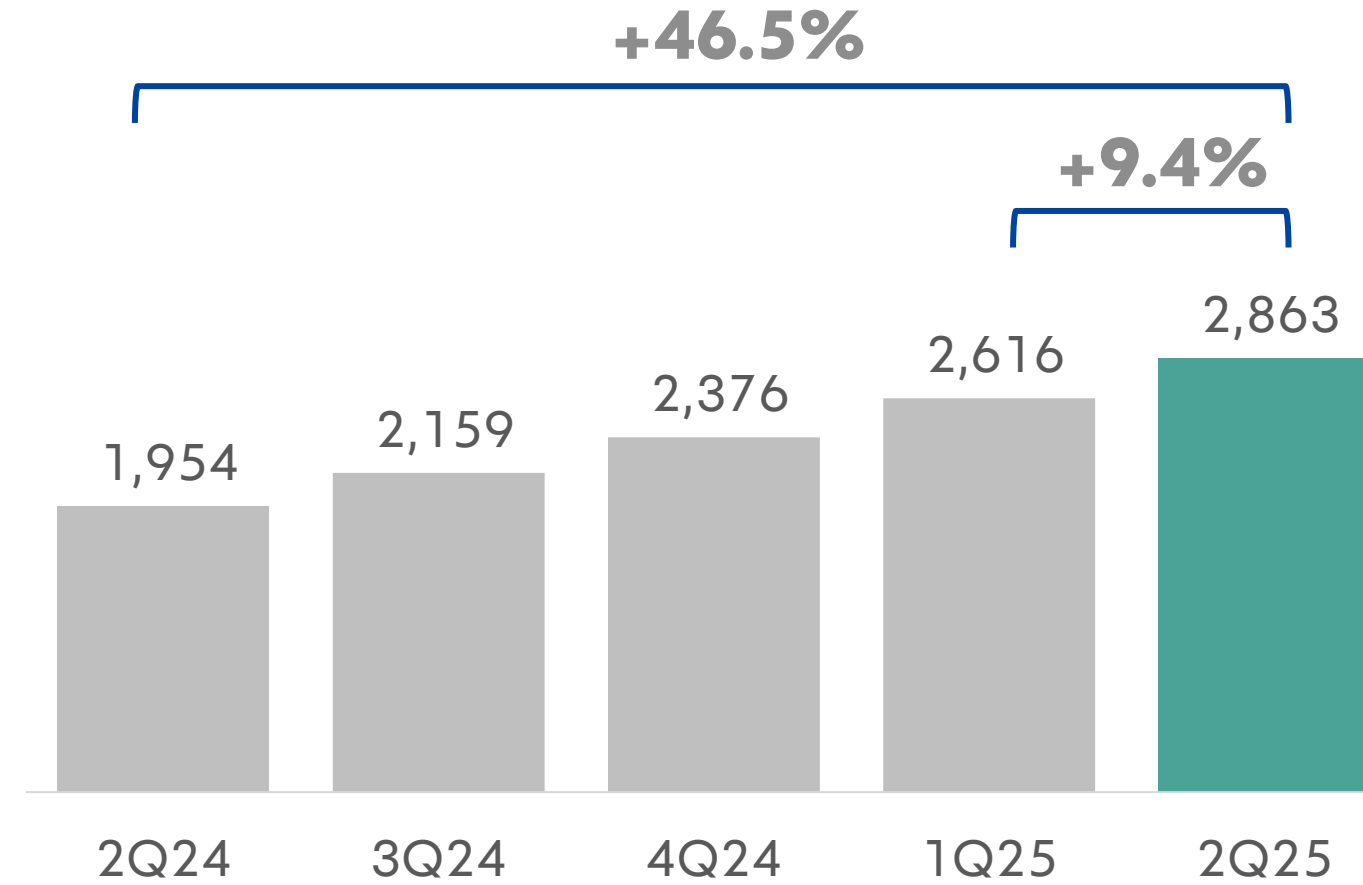
BRL million

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



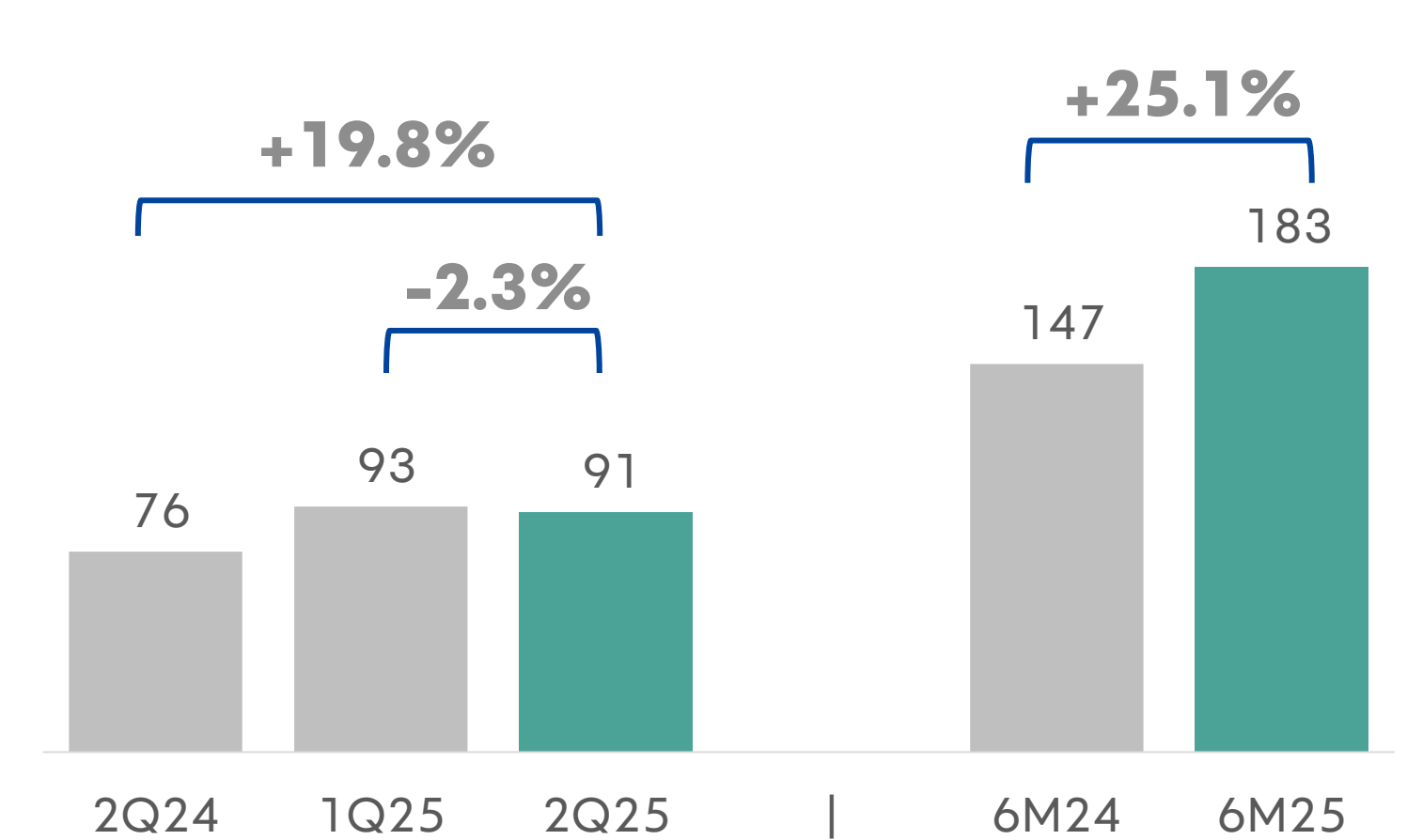
## Premium Bonds Reserves

BRL million



## Operating Margin - Premium Bonds

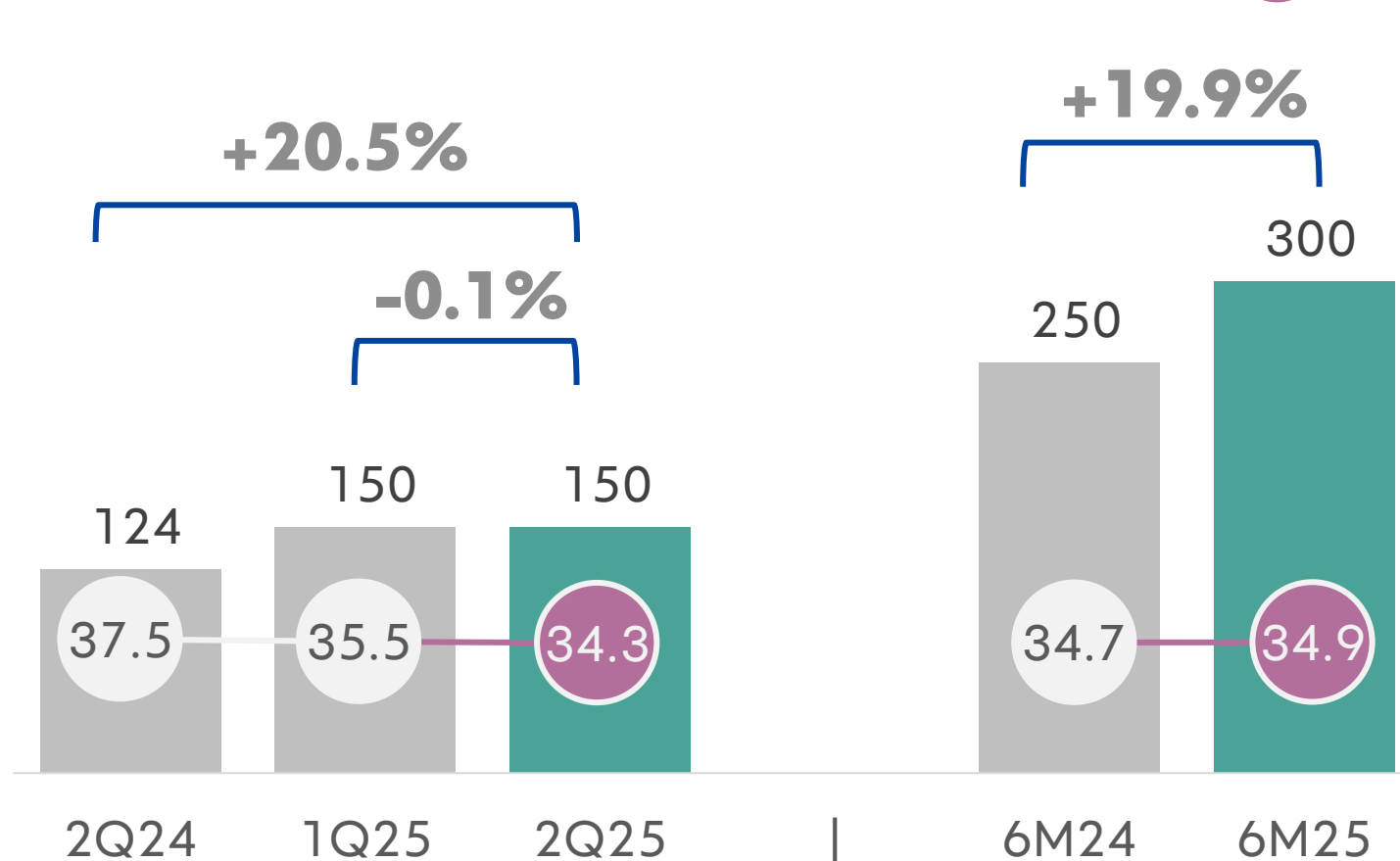
BRL million



## Net Revenue - Premium Bonds

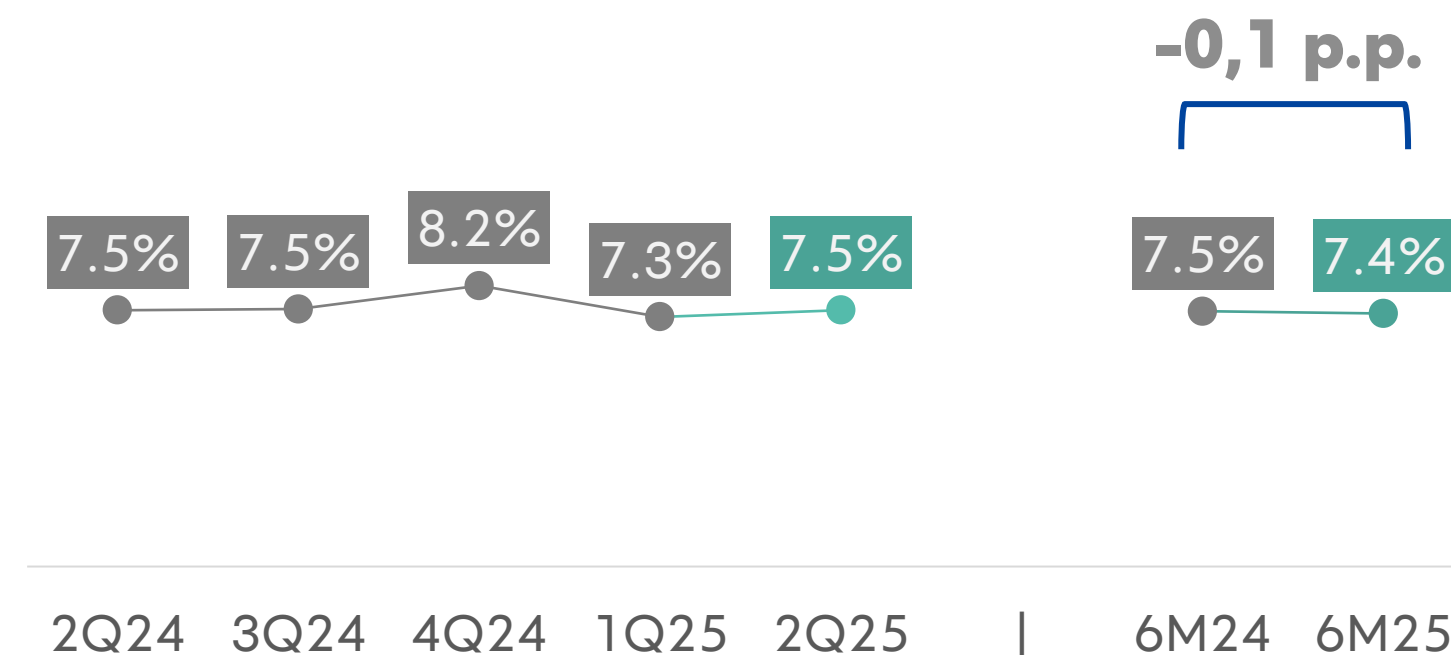
BRL million

% Gross Funds Raised



## Commissioning - Premium Bonds

% Funds Raised



### Funds Raised

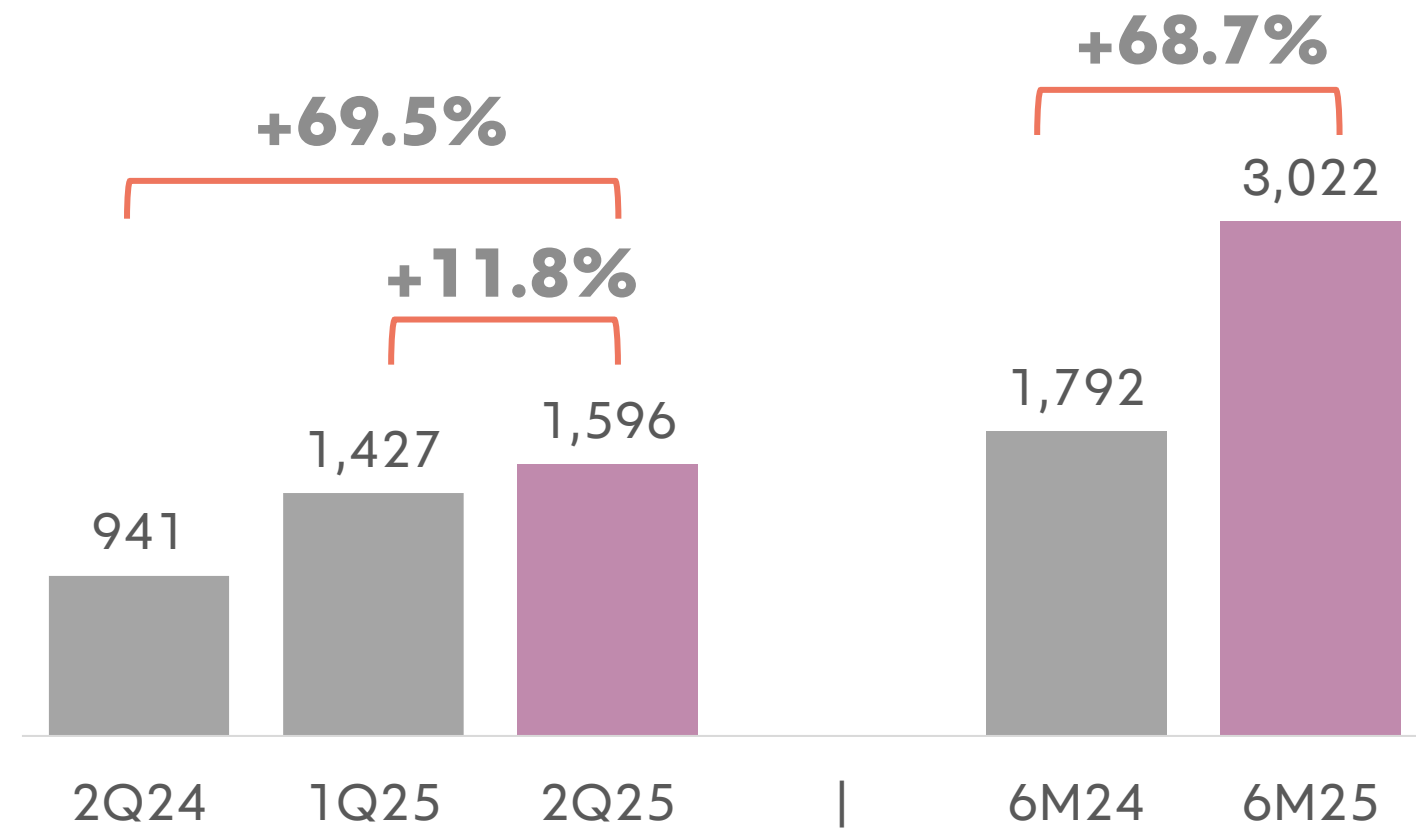
Record funds raised for a quarter at Caixa Capitalização in 2Q25.

### Monthly Payment

45.6% growth in the Monthly Payment modality between 2Q25 and 2Q24.

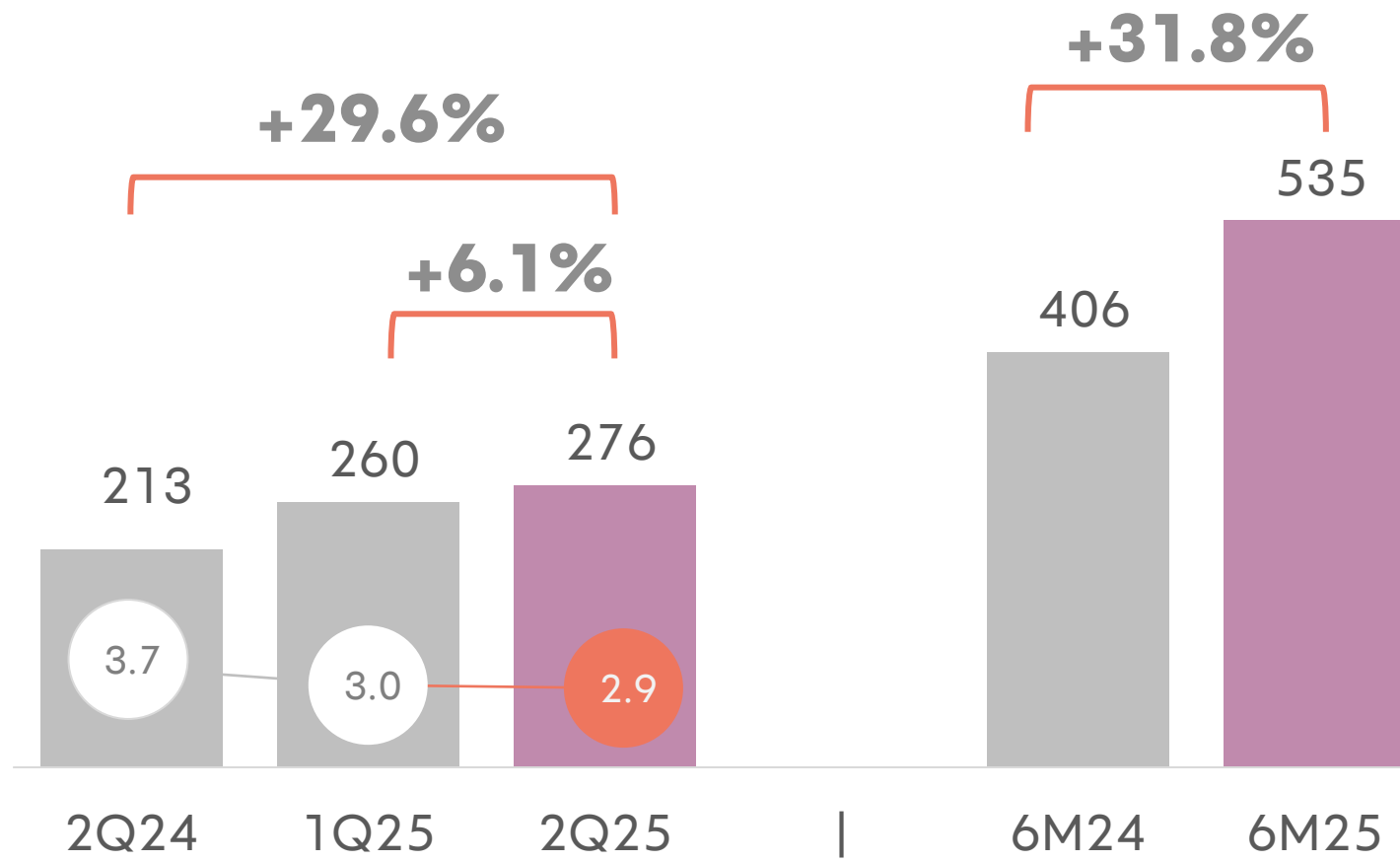
## Funds Raised - Credit Letters

BRL million



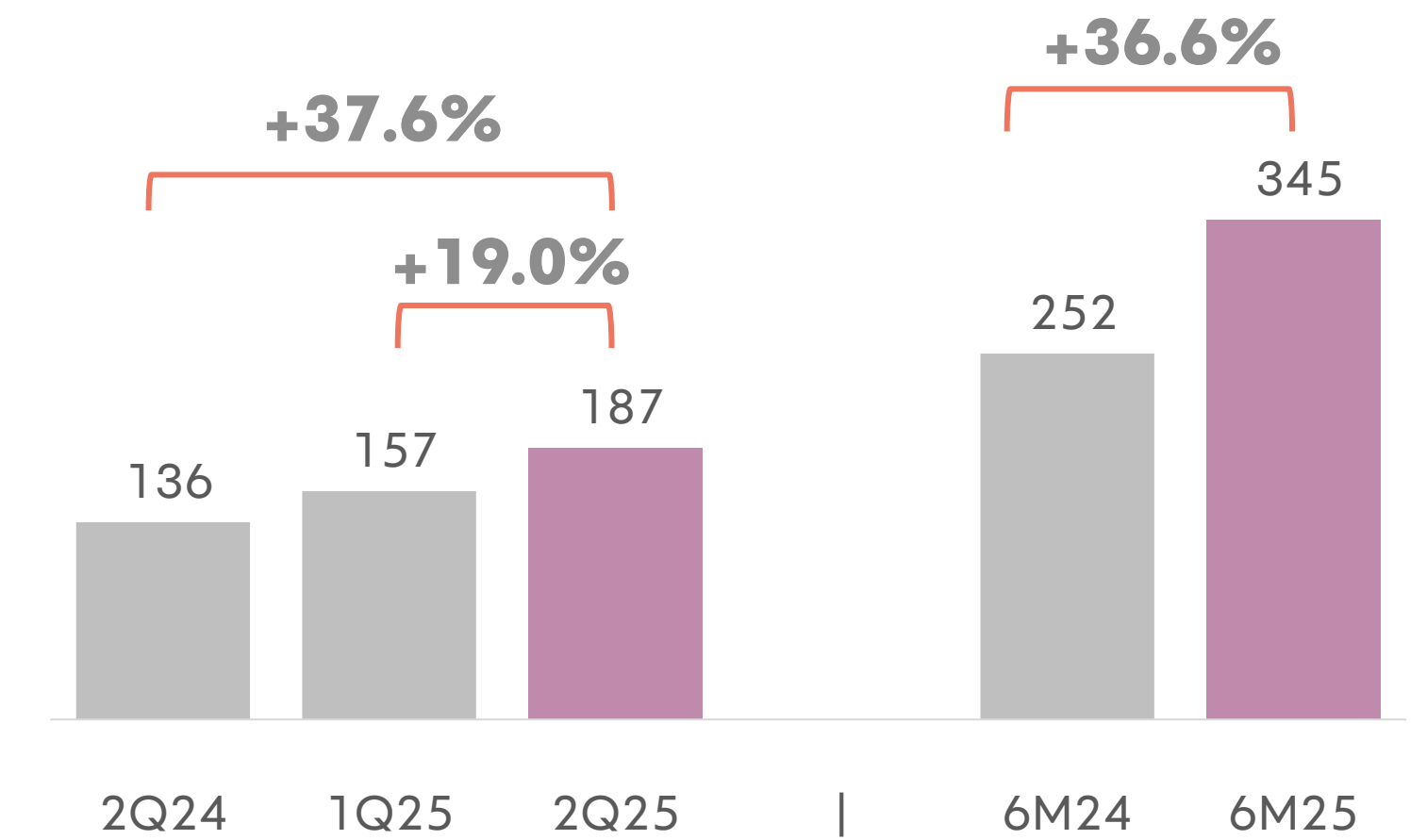
## Management Fee / Average Rate - Credit Letters

BRL million / % p.a.



## Operating Margin - Credit Letters

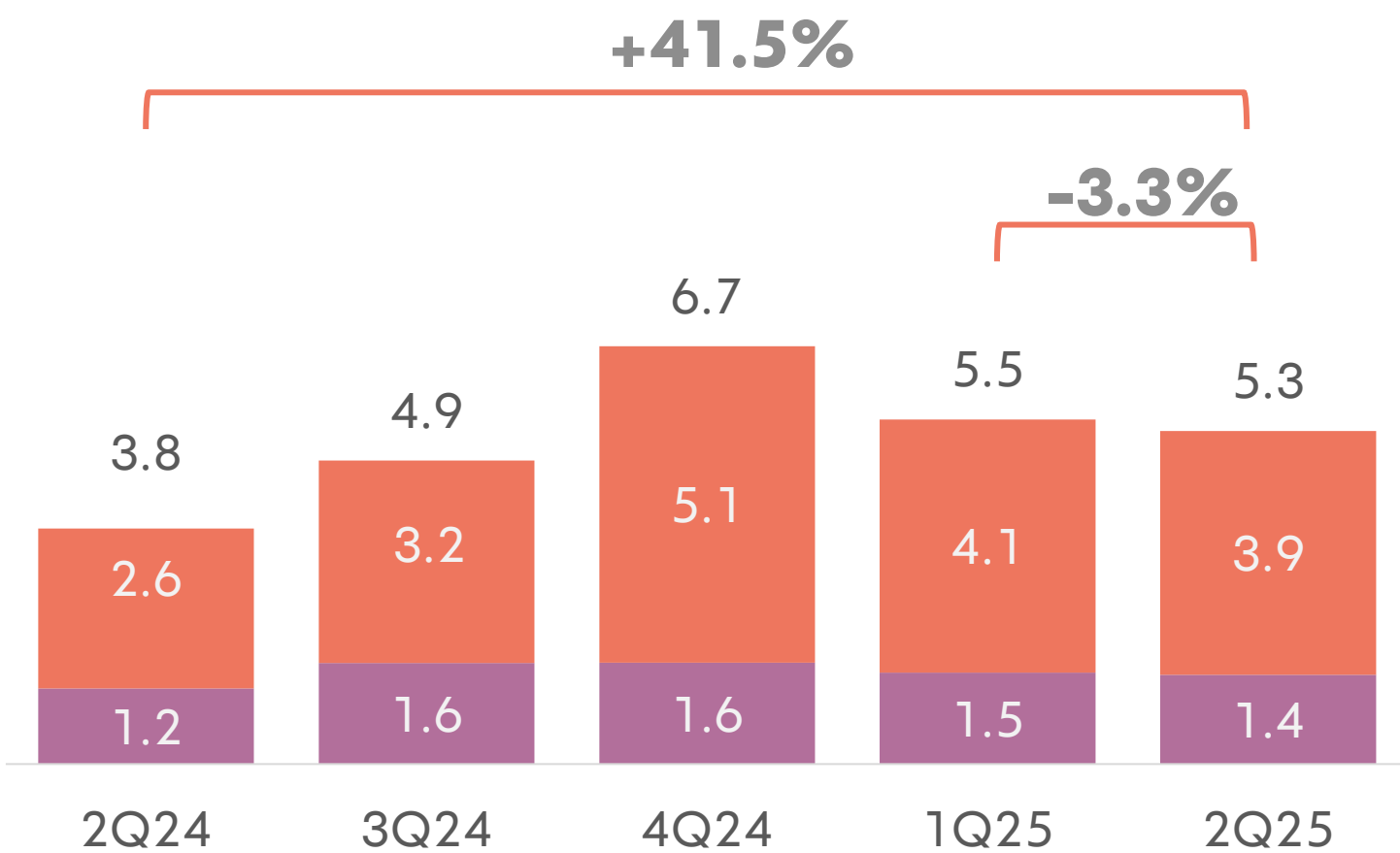
BRL million



## Credit Letters

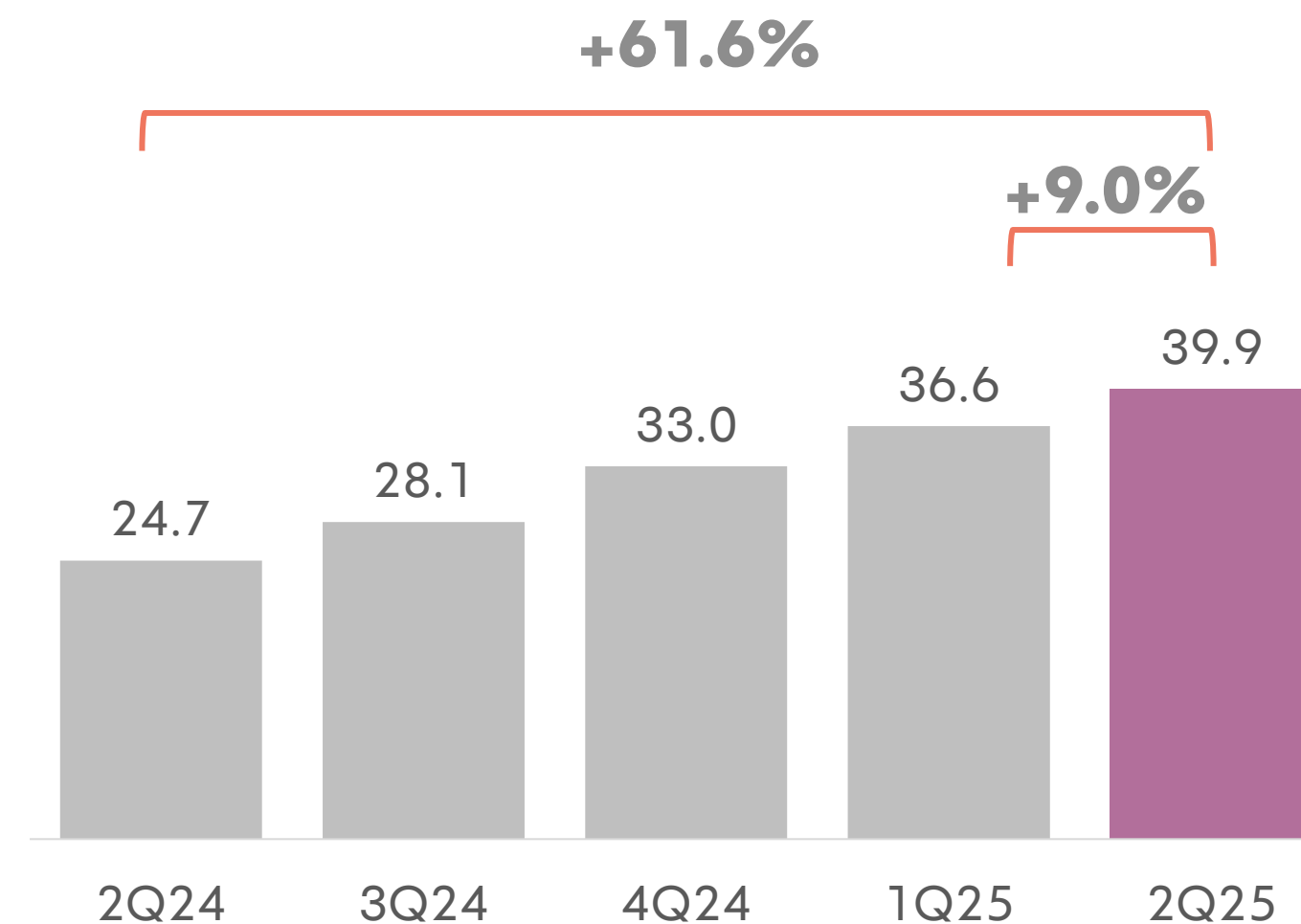
BRL billion

■ Auto ■ Real Estate



## Inventory - Credit Letters

BRL billion



## Real Estate Credit Letters

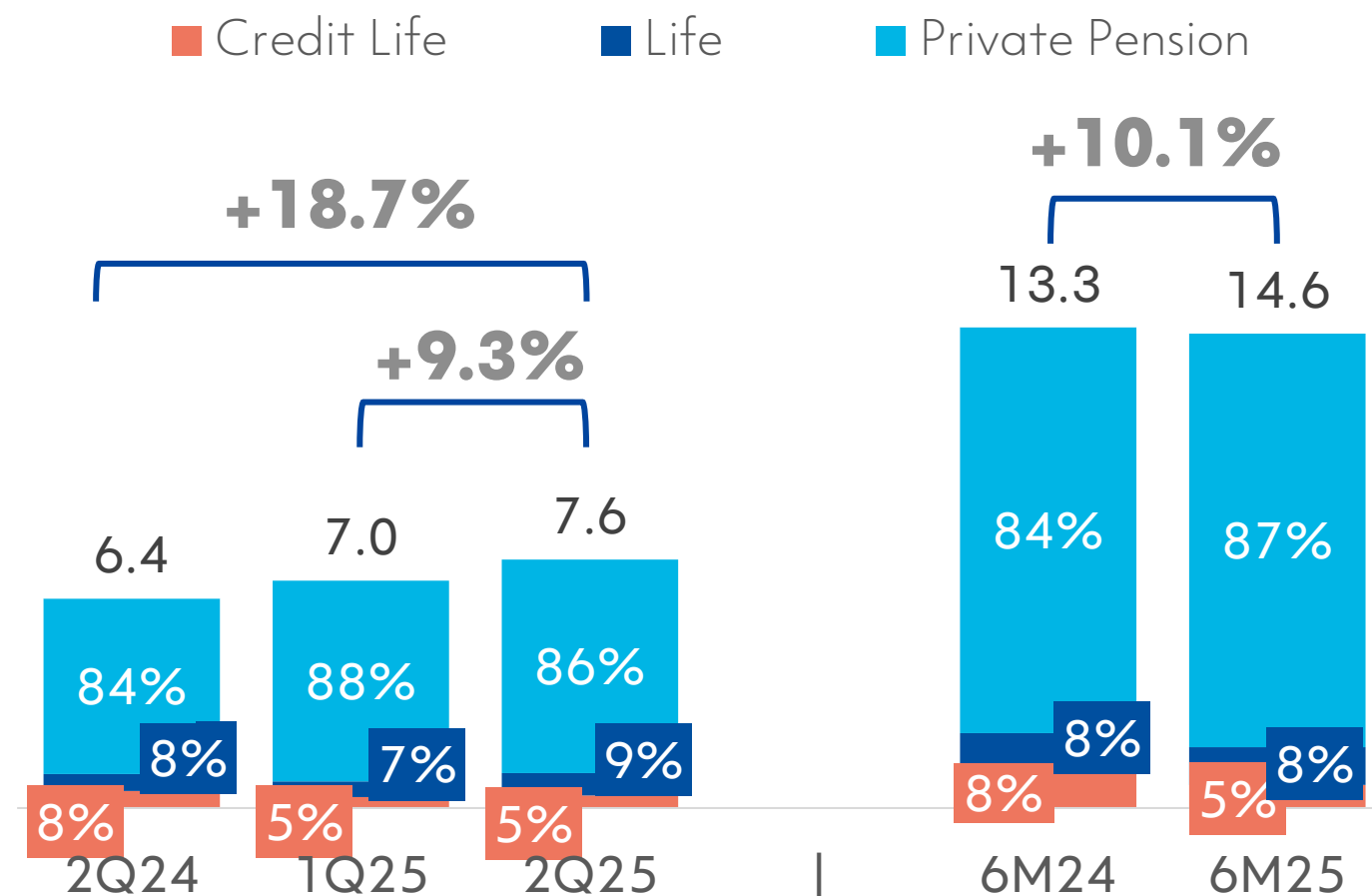
Real estate credit letters accounted for 73.2% of the total volume of credit letters sold during the quarter.

## Goods Delivered

BRL 603.2 million in goods delivered in 2Q25, a 69.1% increase year-over-year.

## Operating Revenue – Caixa Vida e Previdência

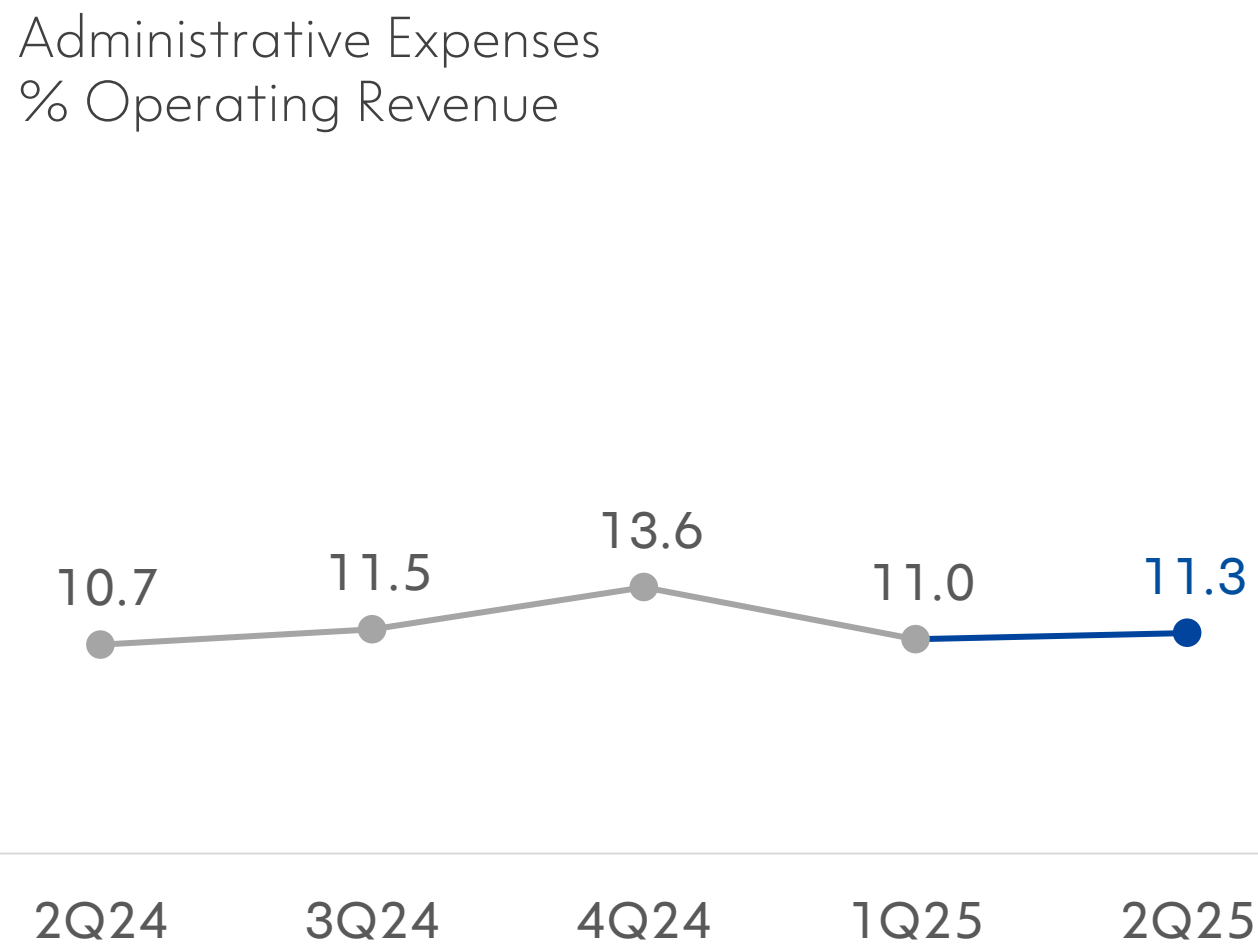
BRL billion



## Administrative Expenses Ratio (IDA) Caixa Vida e Previdência

Administrative Expenses % Operating Revenue

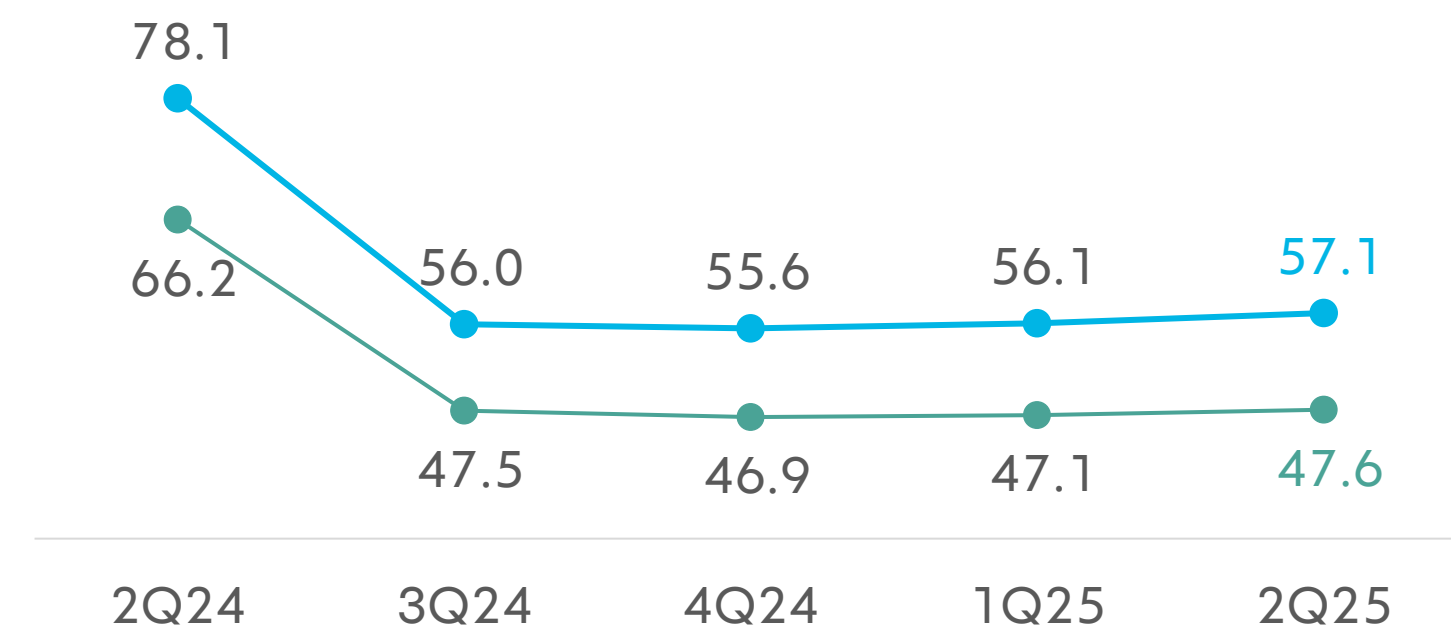
Operating Indicators



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

General and Administrative Expenses

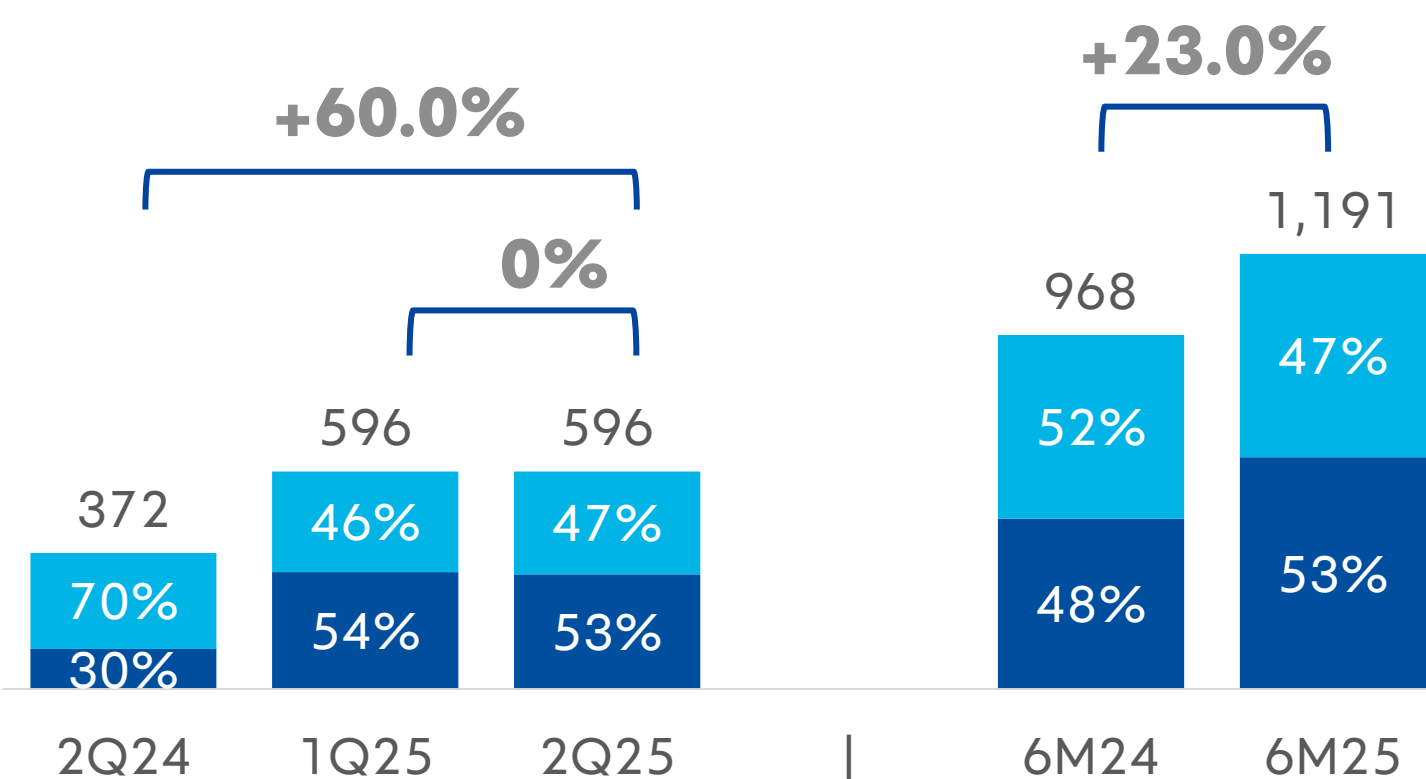
IC : % Operating Revenue  
ICA: % Operating Revenue + Financial Result



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

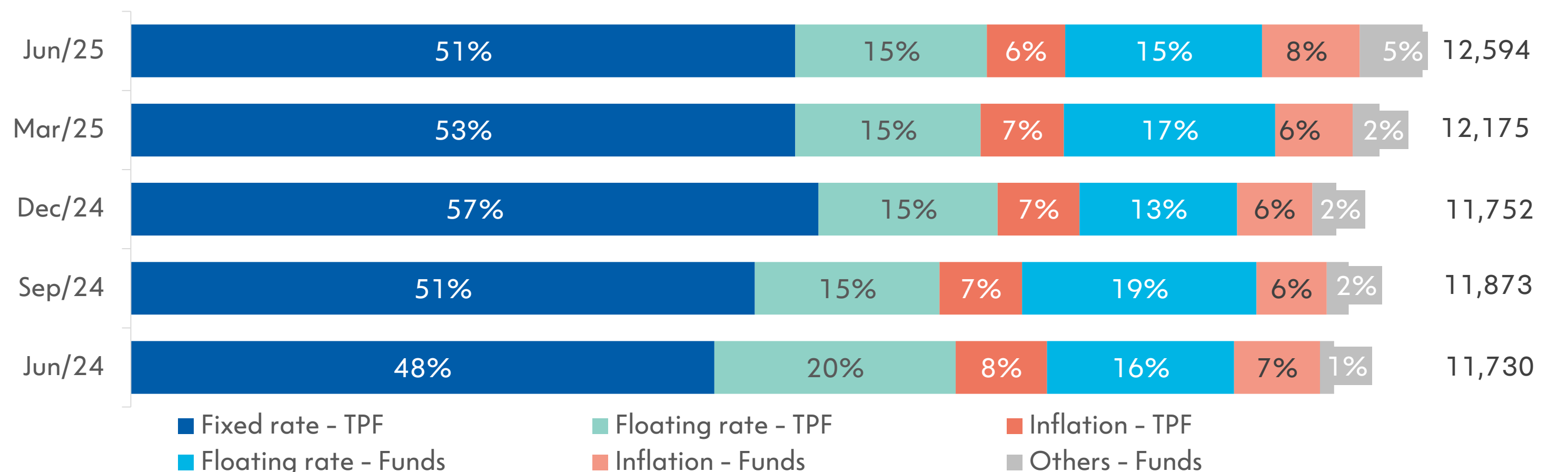
BRL million

Financial Result Results from the Operation



## Investment Portfolio Composition – Caixa Vida e Previdência

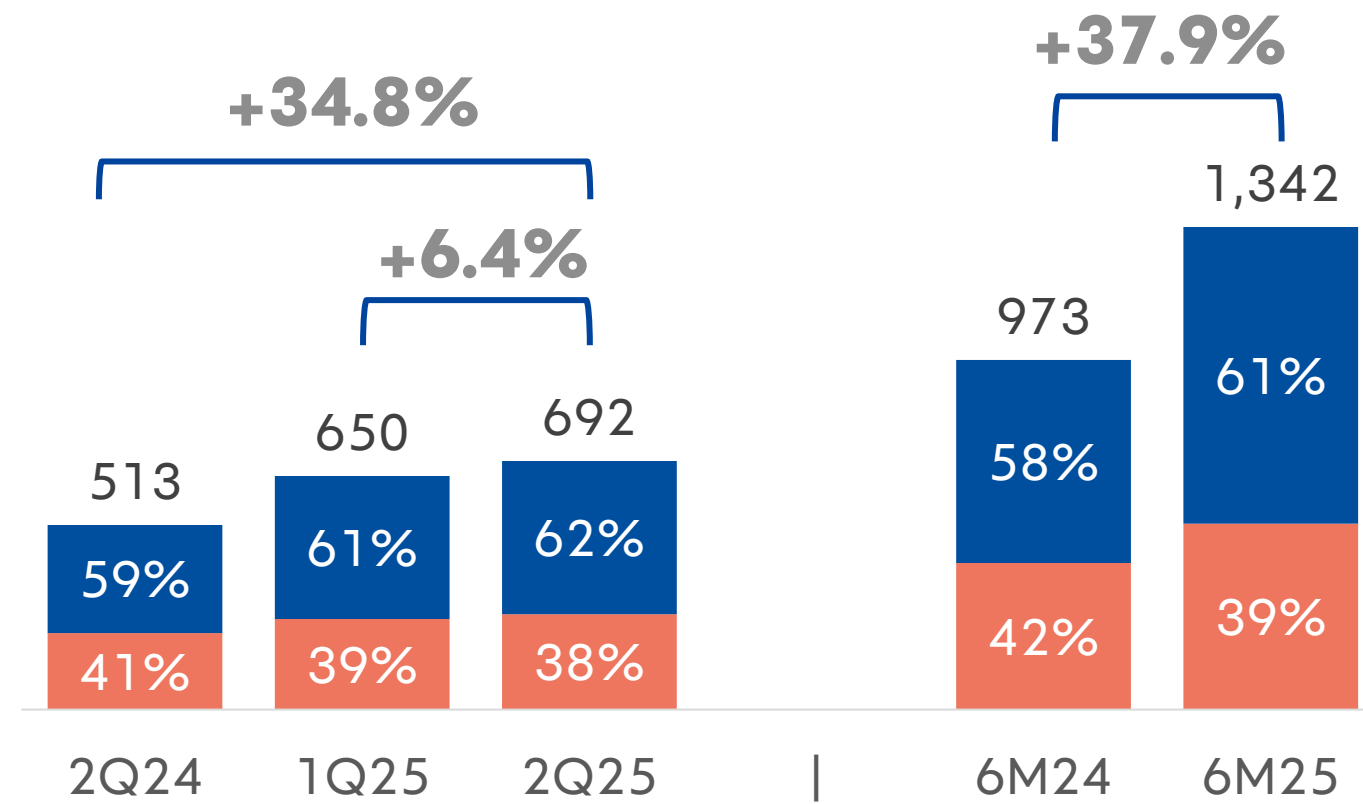
% Financial investments (million)



## Operating Revenue – Caixa Residencial

BRL million

- Written Home
- Written Mortgage

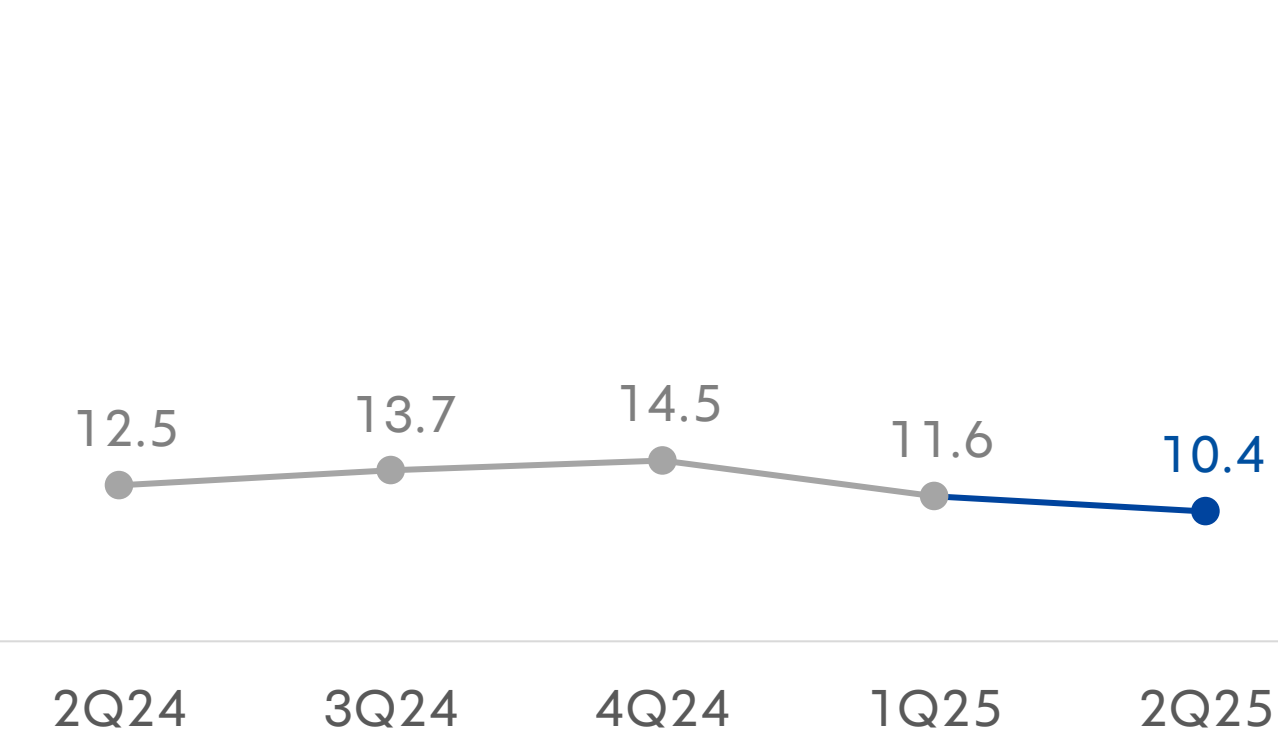


Operating Indicators

## Administrative Expenses Ratio (IDA)

### Caixa Residencial

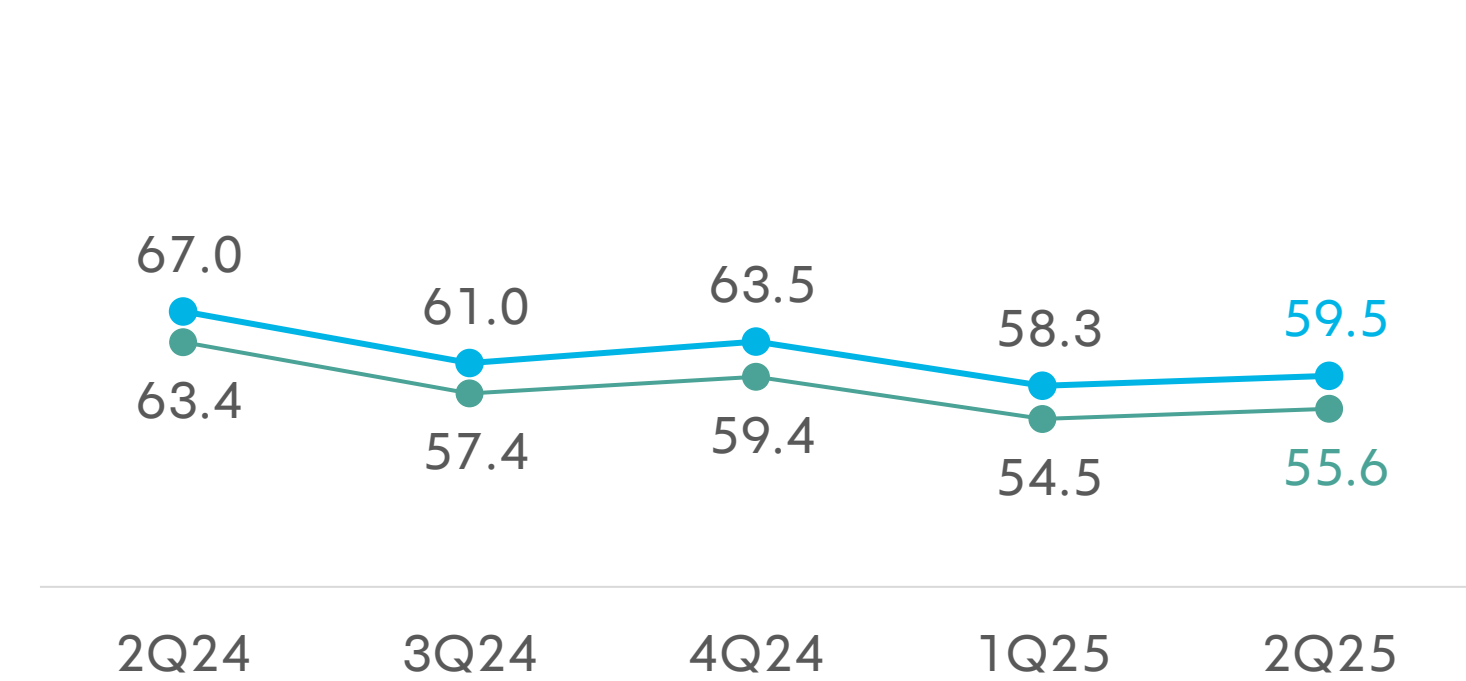
Administrative Expenses  
% Operating Revenue



## Combined (IC) and Expanded (ICA) Ratio

### Caixa Residencial

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

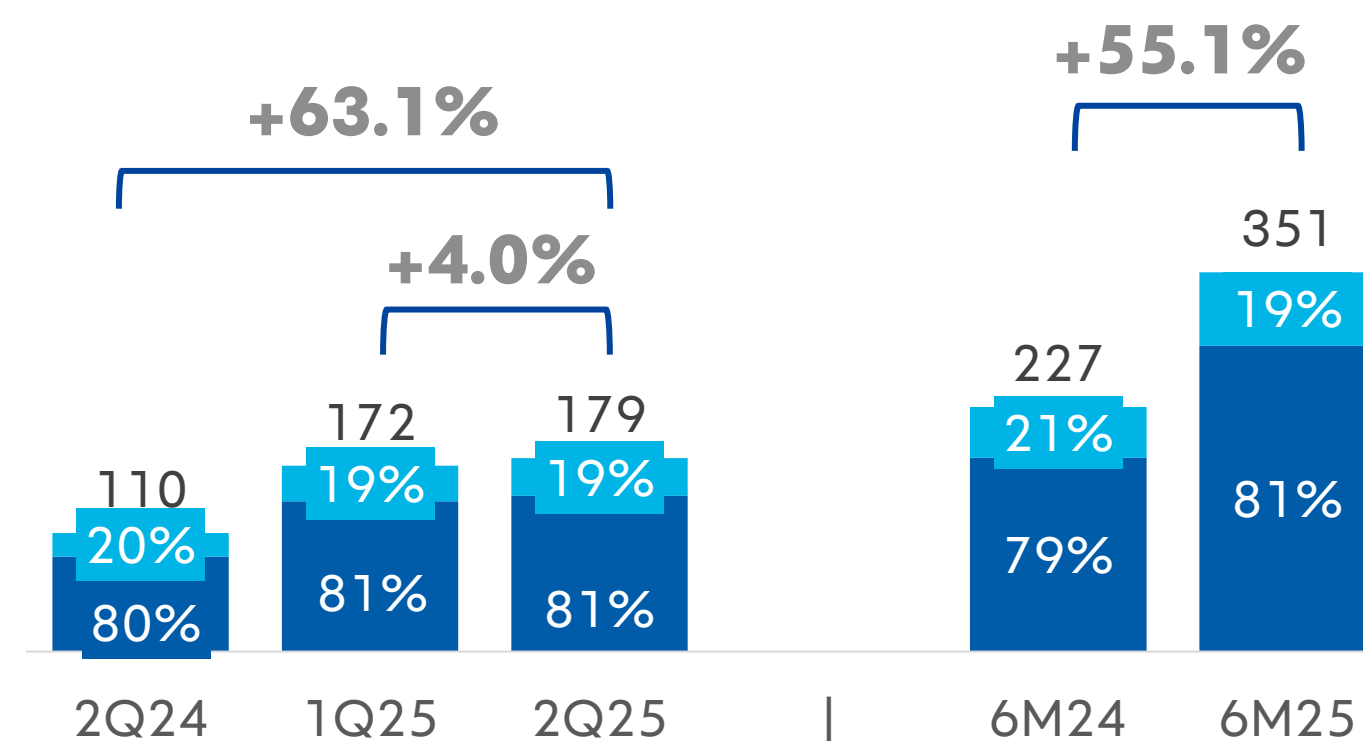


## Net Income (Operating vs. Financial)

### Caixa Residencial

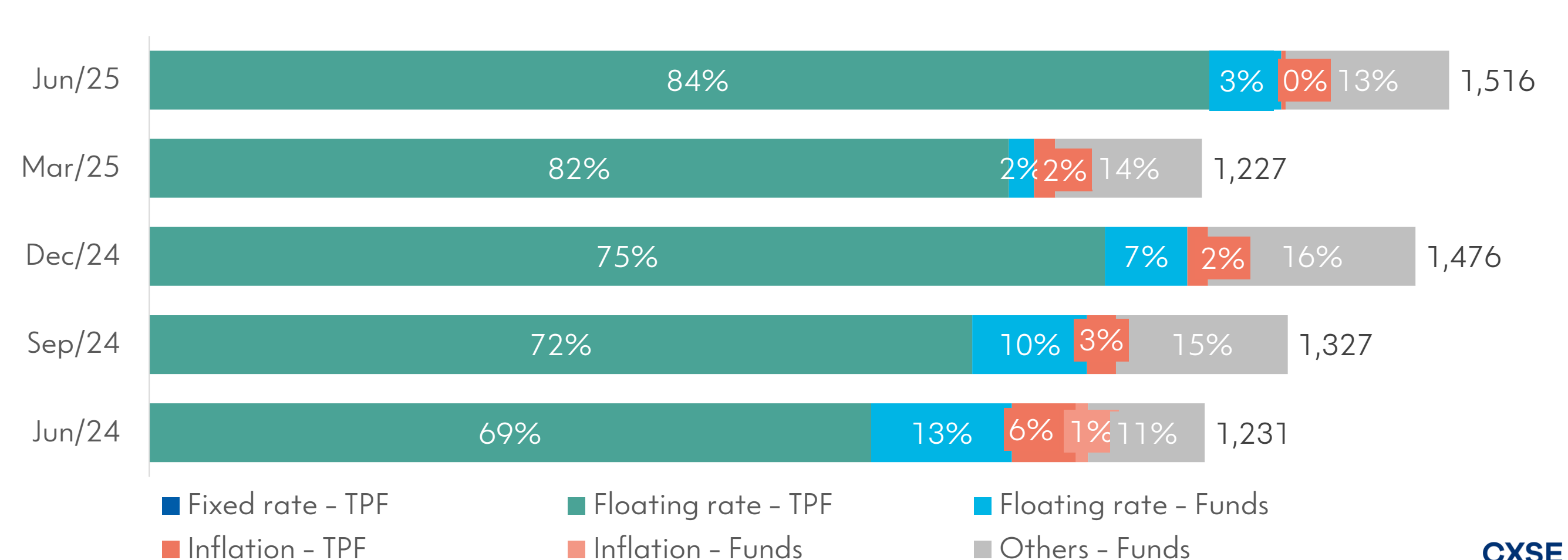
BRL million

- Weighted Financial Result
- Results from the Operation



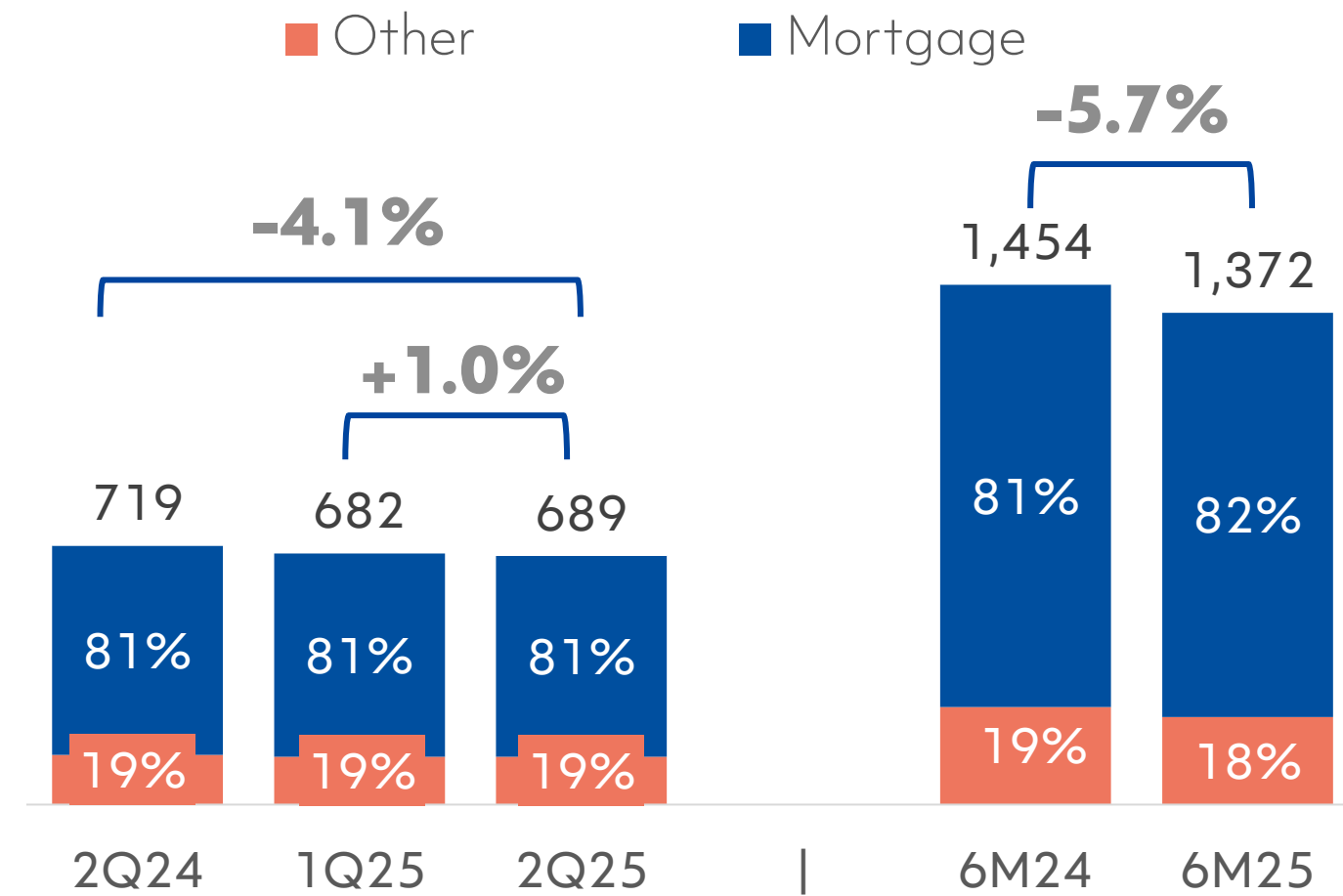
## Investment Portfolio Composition – Caixa Residencial

% Financial investments (million)



## Revenues from Operations – CNP Holding

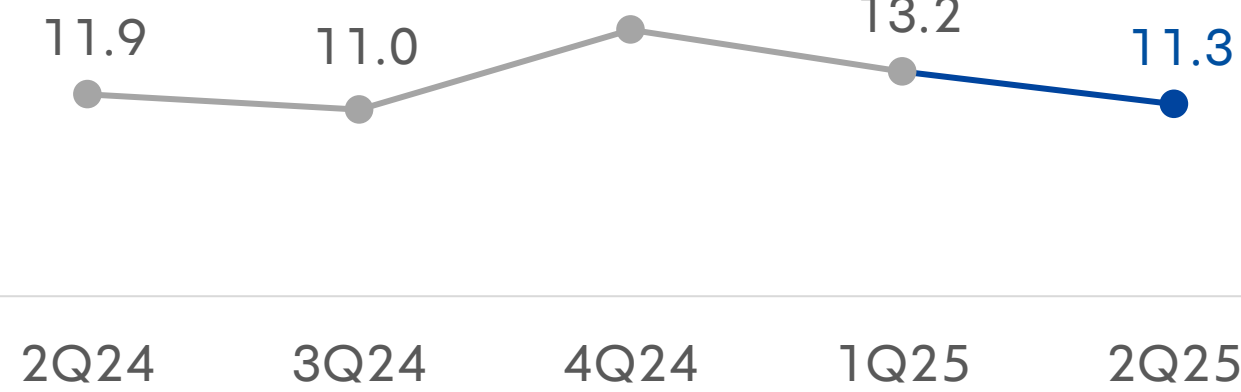
BRL million



## Administrative Expenses Ratio (IDA) CNP Holding

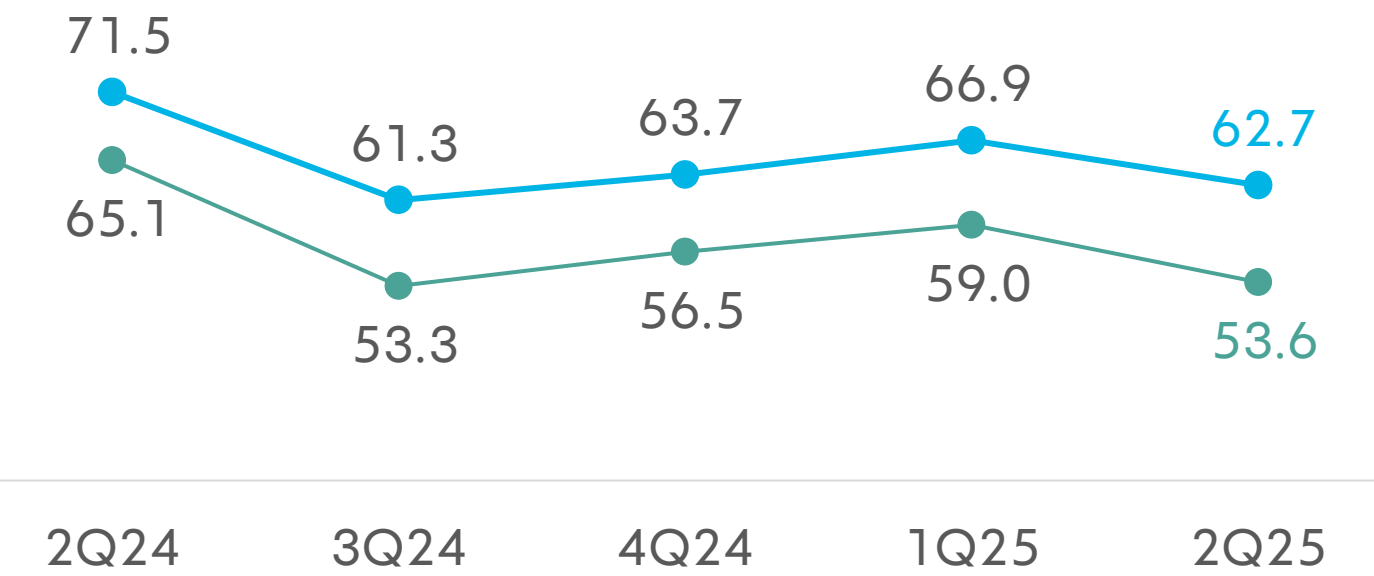
Administrative Expenses  
% Operating Revenue

Operating Indicators



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

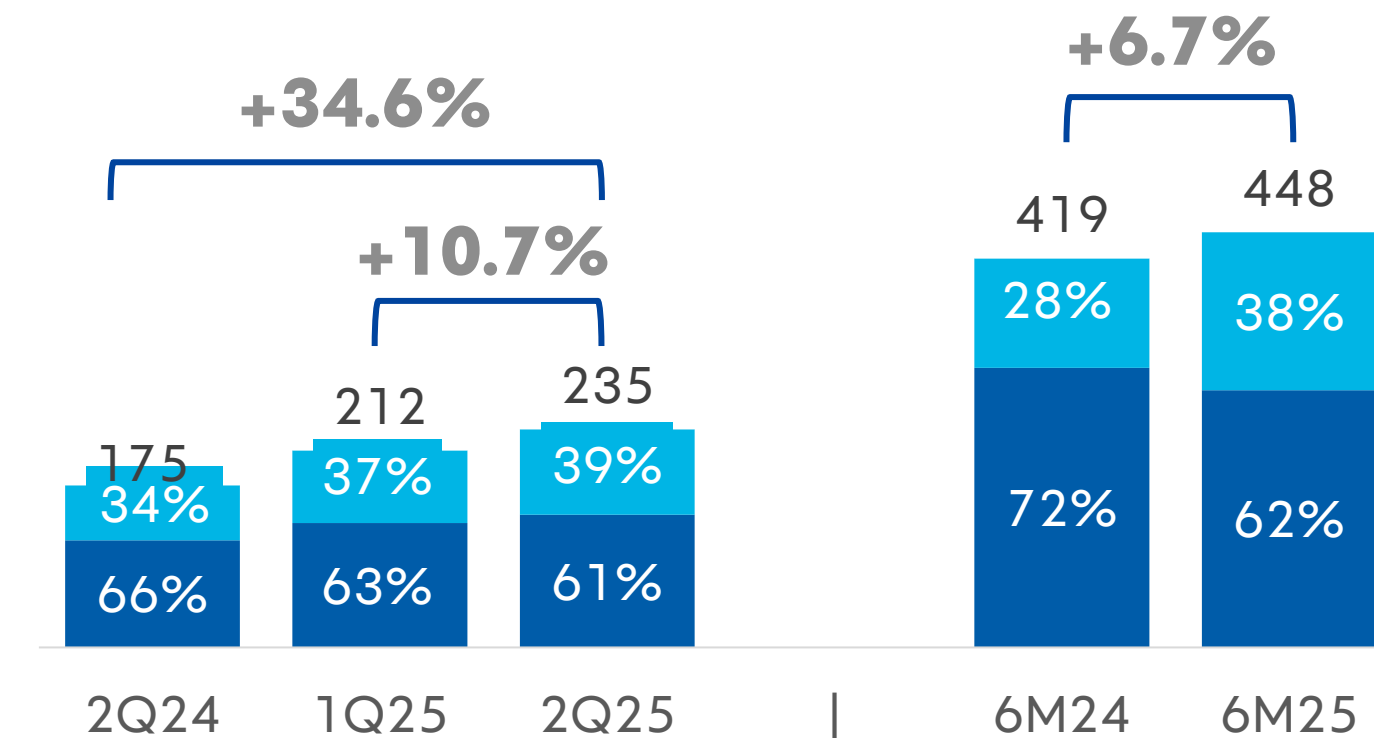
General and Administrative Expenses  
 ● IC: % Operating Revenue  
 ● ICA: % Operating Revenue + Financial Result



## Net Income (Operating vs. Financial) CNP Holding

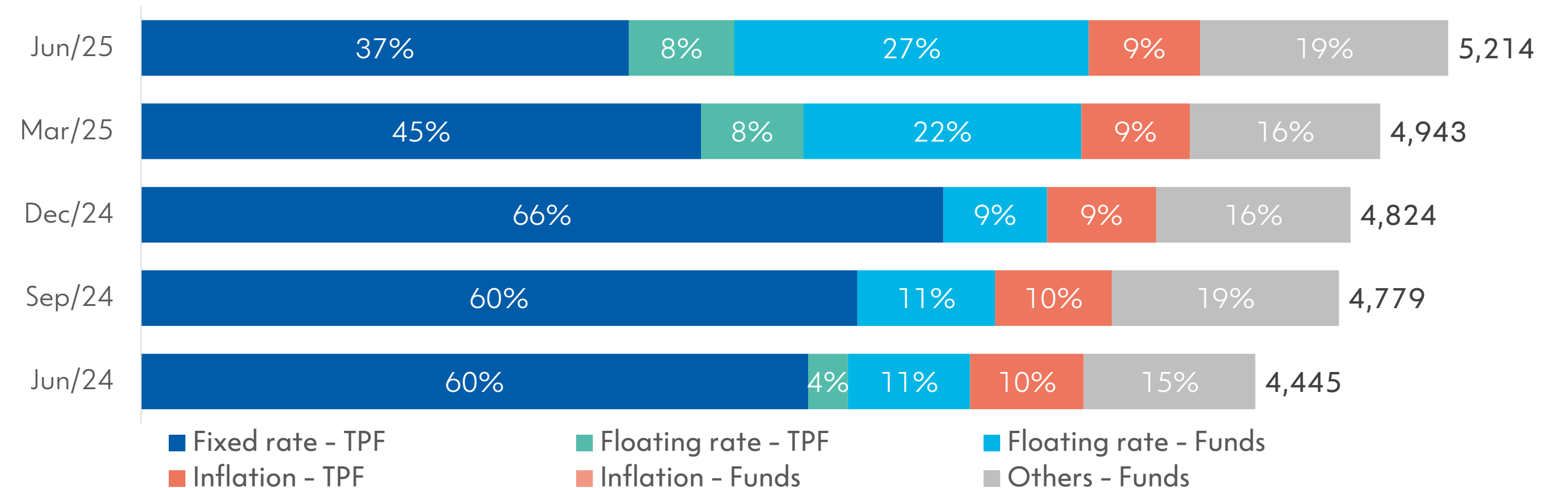
BRL million

■ Weighted Financial Result  
 ■ Results from the Operation



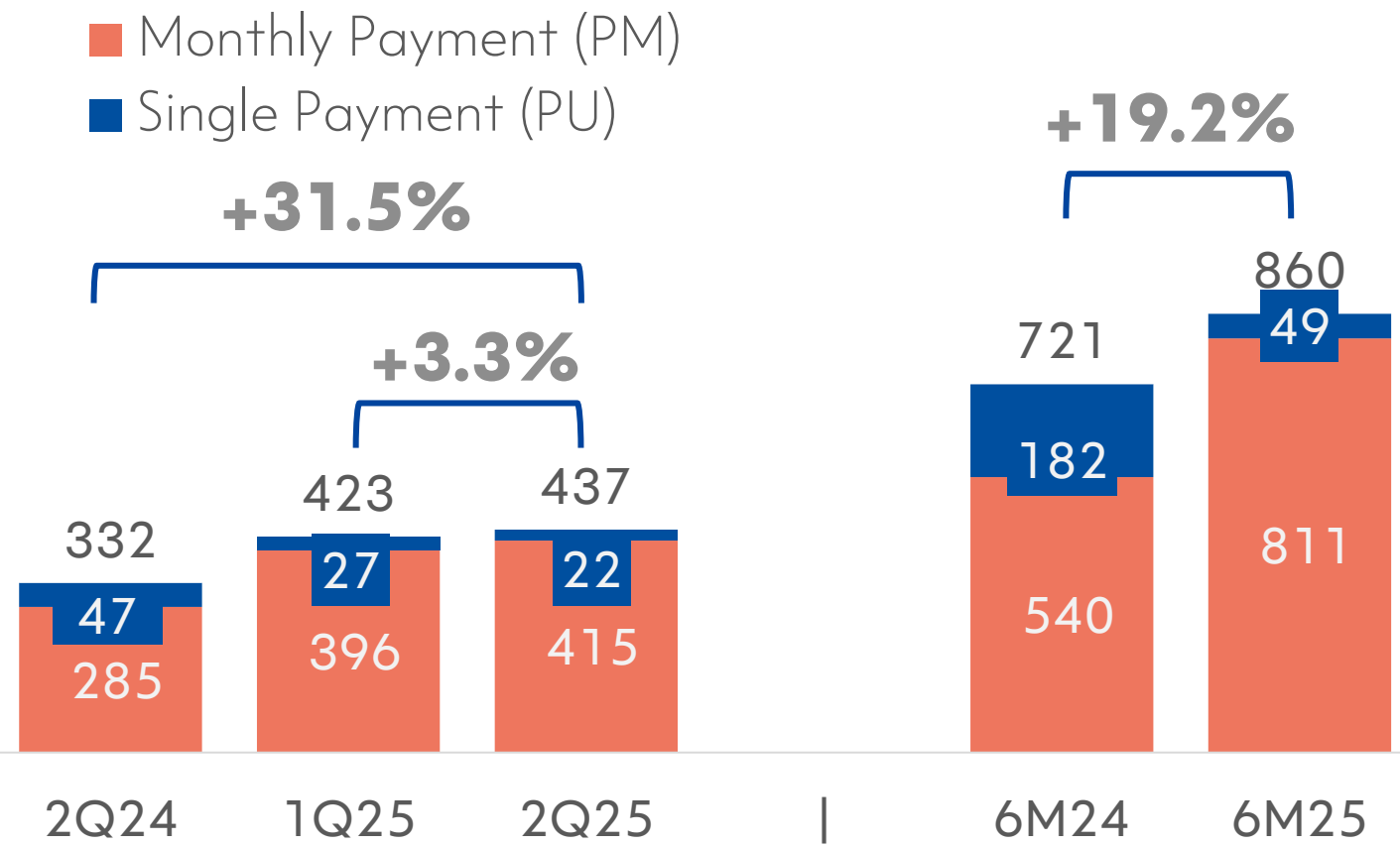
## Investment Portfolio Composition – CNP Holding

% Financial investments (million)



## Funds Raised – Caixa Capitalização

BRL million

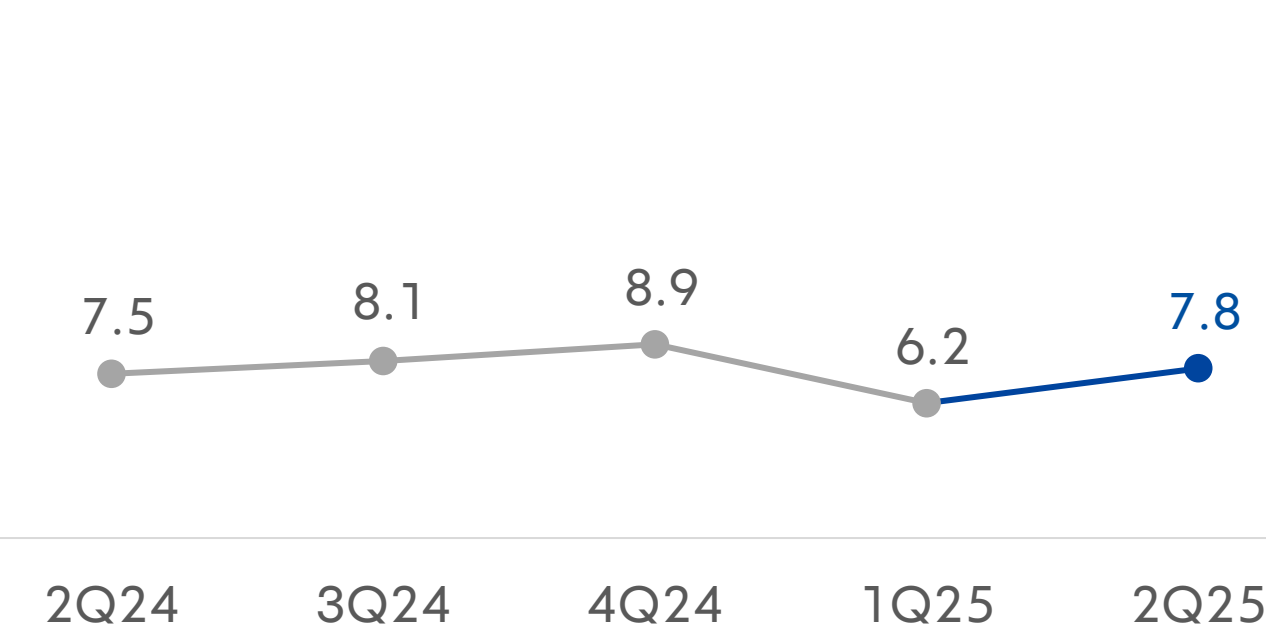


## Administrative Expenses Ratio (IDA)

### Caixa Capitalização

Administrative Expenses  
% Operating Revenue

Operating Indicators

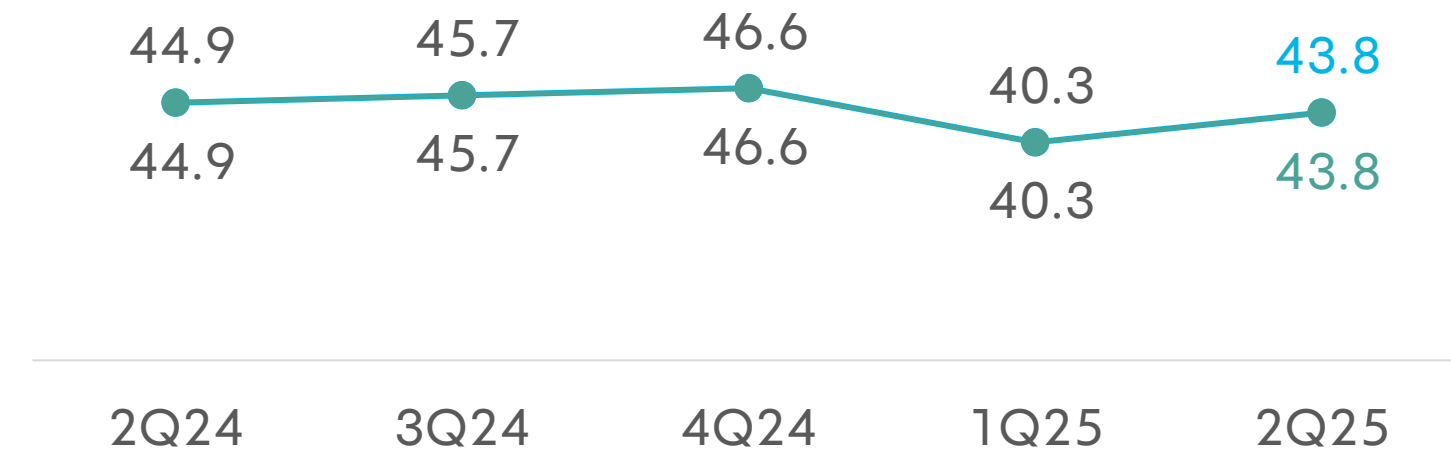


## Combined (IC) and Expanded (ICA) Ratio

### Caixa Capitalização

General and Administrative Expenses

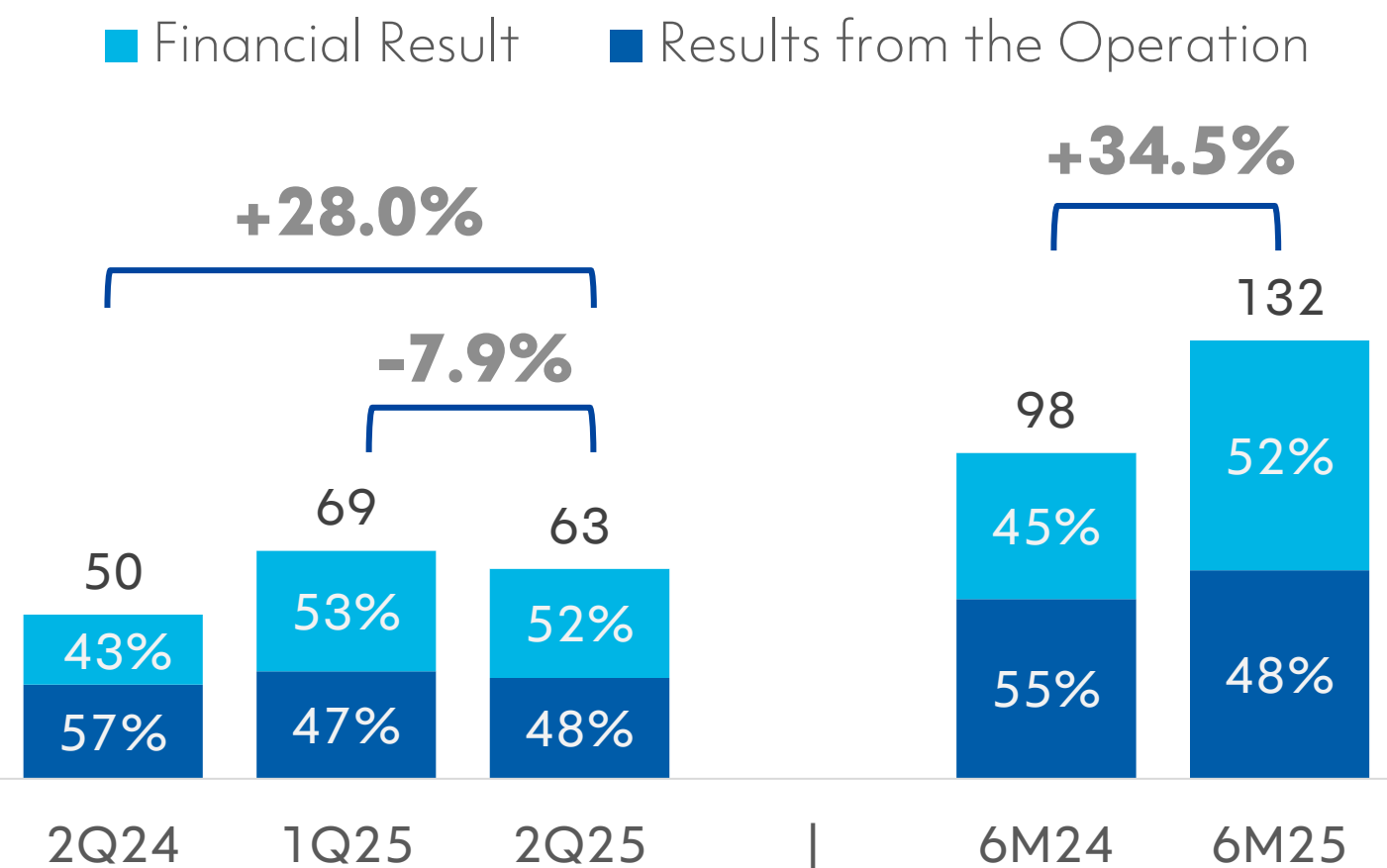
● IC: % Operating Revenue  
● ICA: % Operating Revenue + Financial Result



## Net Income (Operating vs. Financial)

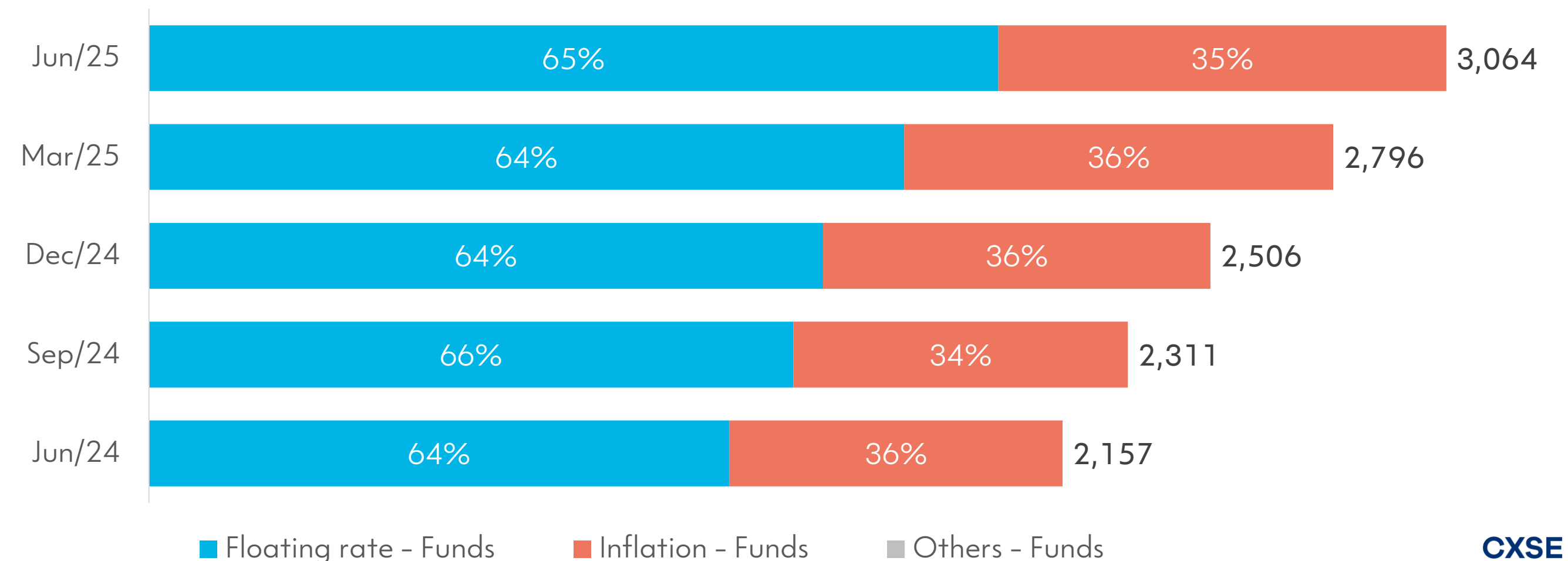
### Caixa Capitalização

BRL million



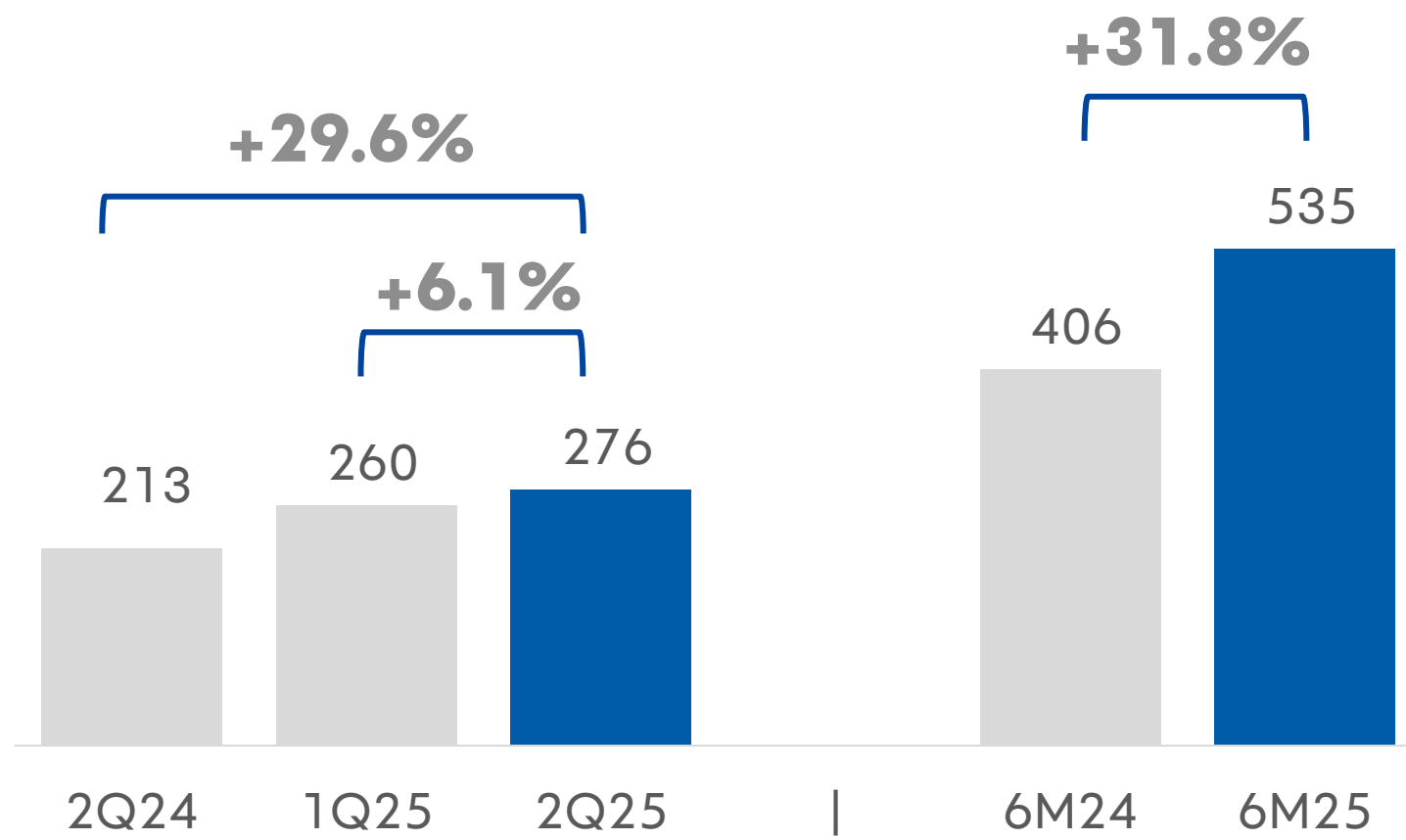
## Investment Portfolio Composition – Caixa Capitalização

% Financial investments (million)



## Revenue from Services – Caixa Consórcio

BRL million

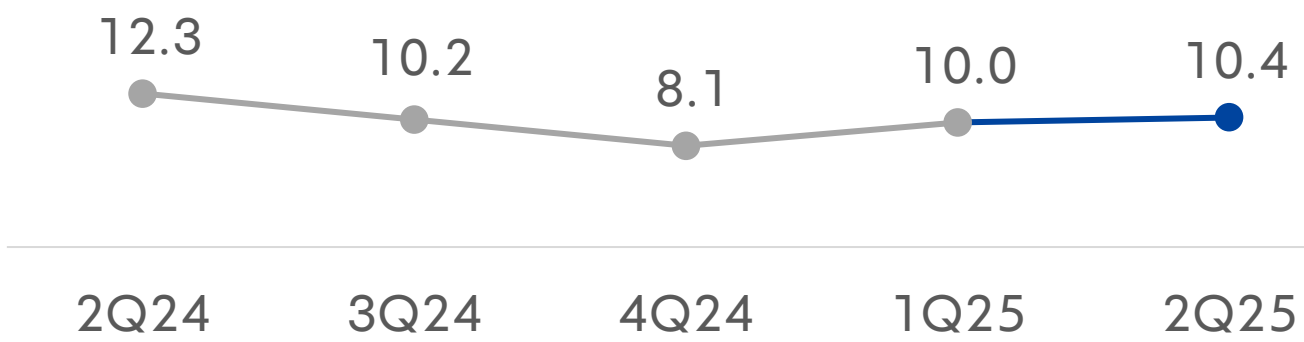


## Operating Indicators

## Administrative Expenses Ratio (IDA)

### Caixa Consórcio

Administrative Expenses  
% Operating Revenue



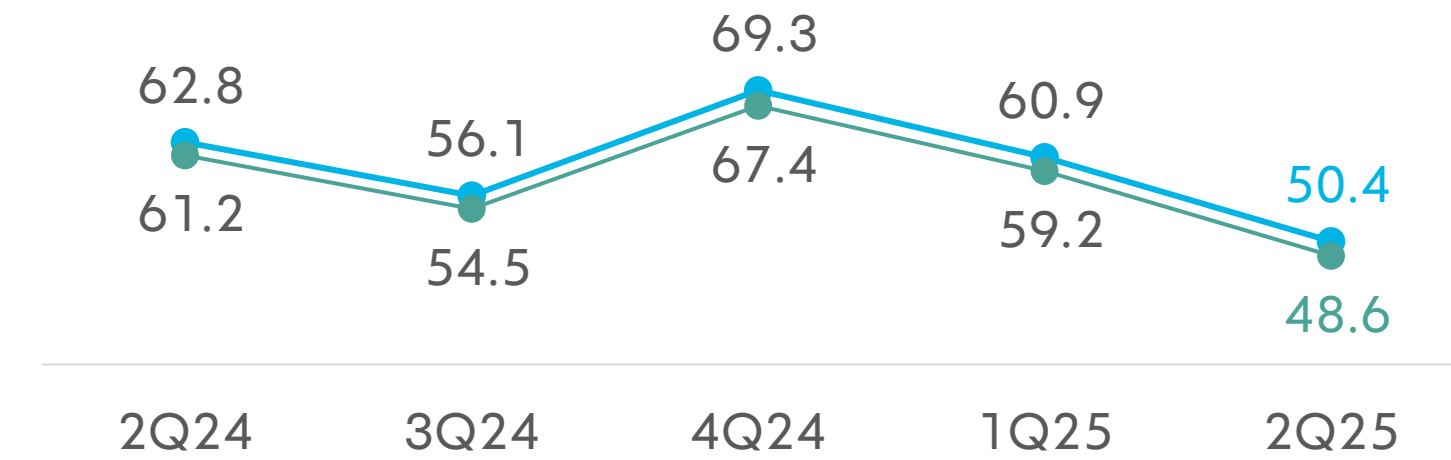
## Combined (IC) and Expanded (ICA) Ratio

### Caixa Consórcio

General and Administrative Expenses

IC: % Operating Revenue

ICA: % Operating Revenue + Financial Result

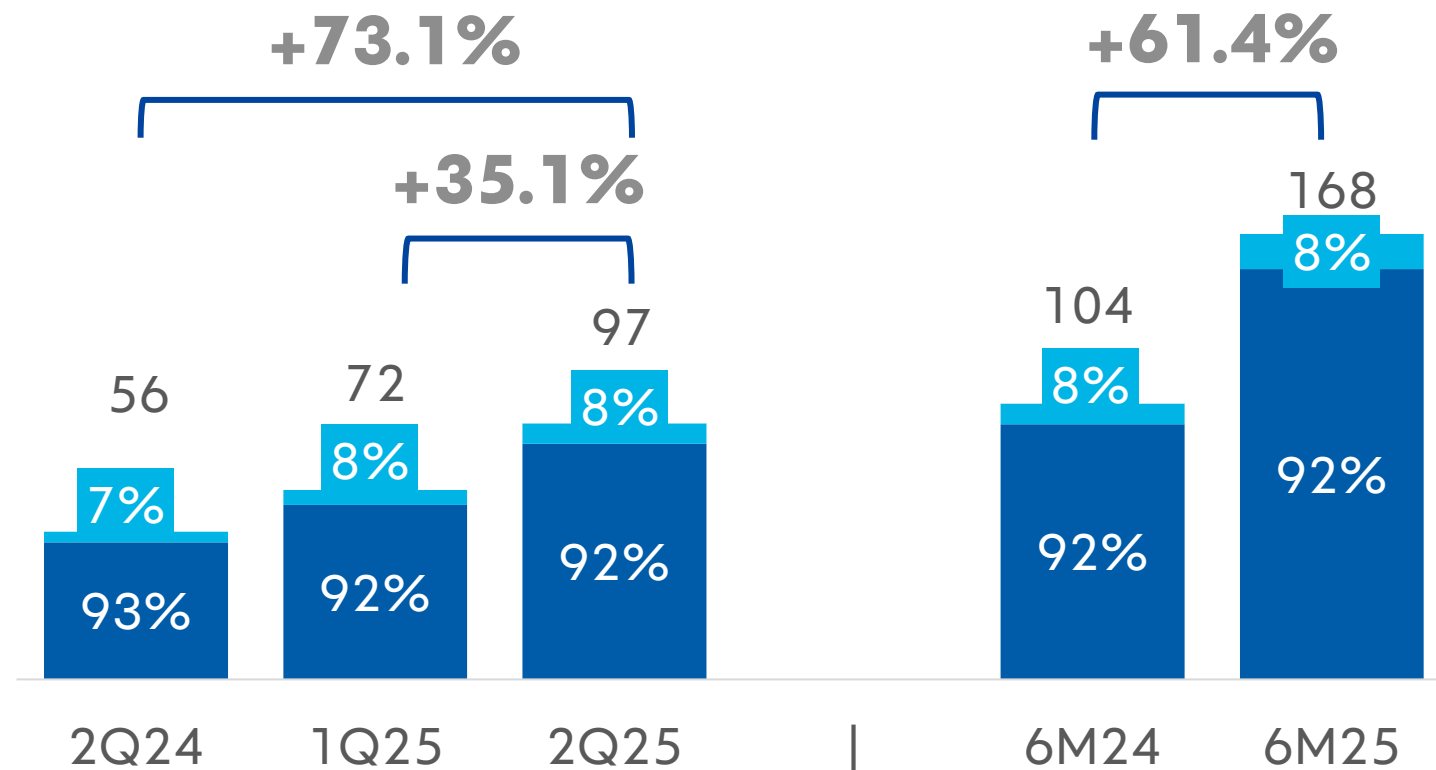


## Net Income (Operating vs. Financial)

### Caixa Consórcio

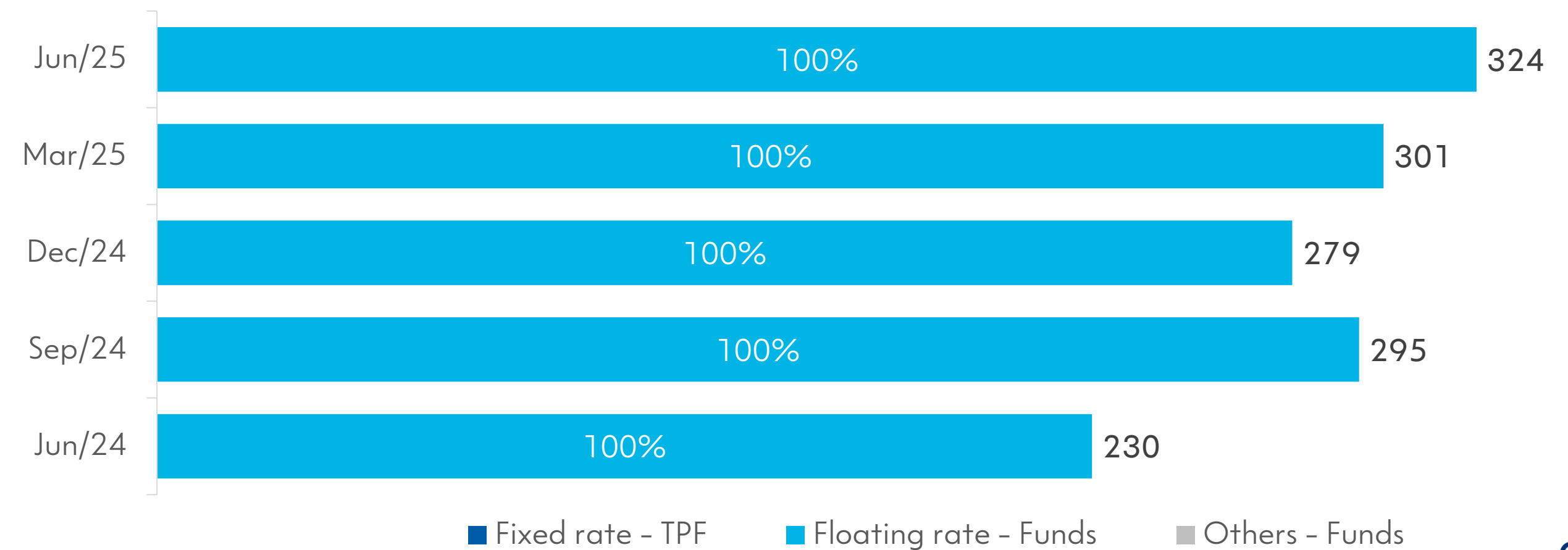
BRL million

Financial Result    Results from the Operation



## Investment Portfolio Composition – Caixa Consórcio

% Financial investments (million)

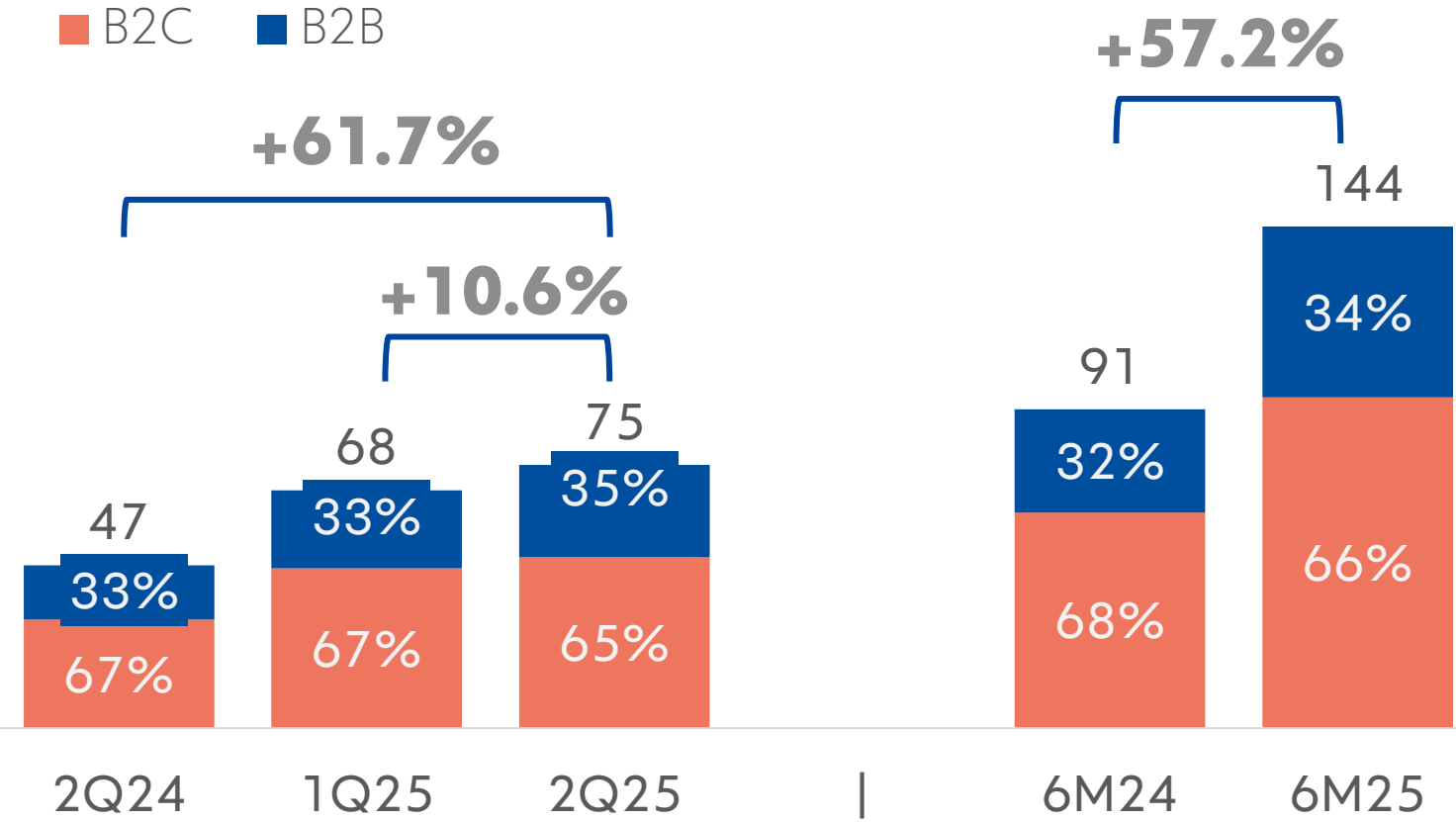


Operating Indicators

### Assistance Revenues

BRL million

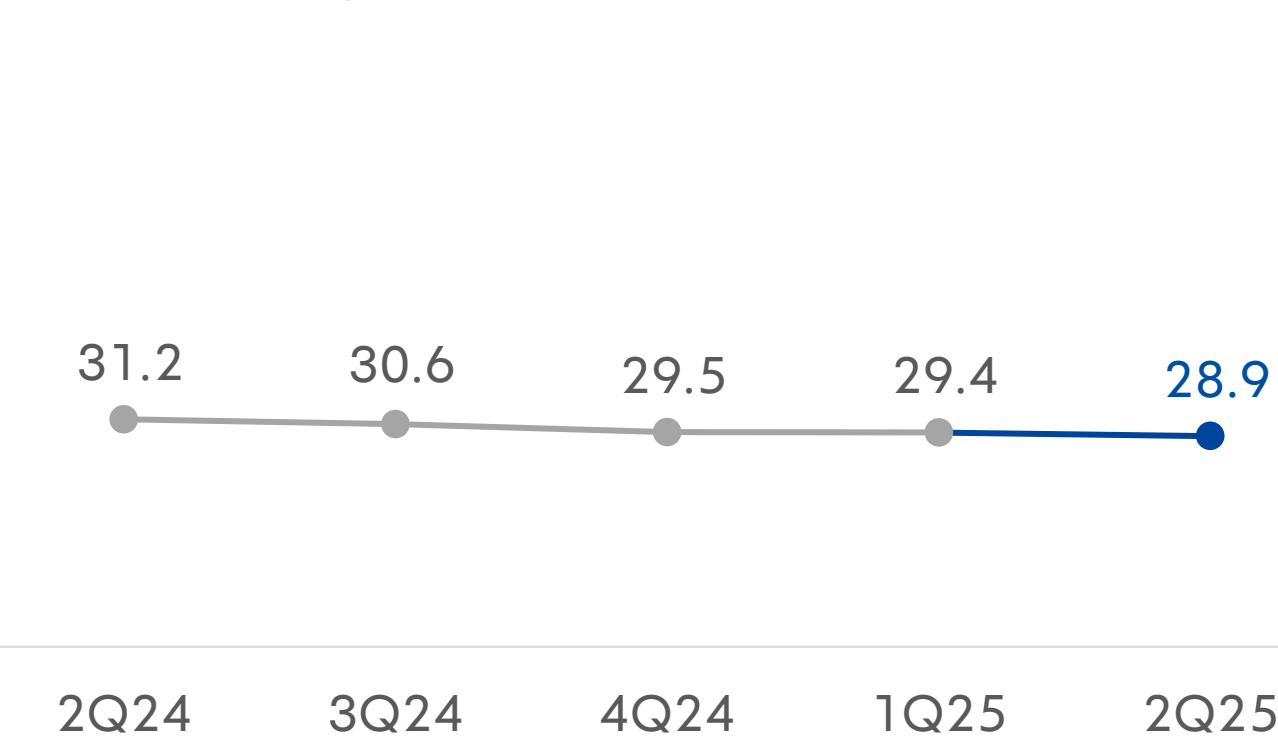
■ B2C ■ B2B



### Administrative Expenses Ratio (IDA)

#### Caixa Assistência

Administrative Expenses  
% Operating Revenue



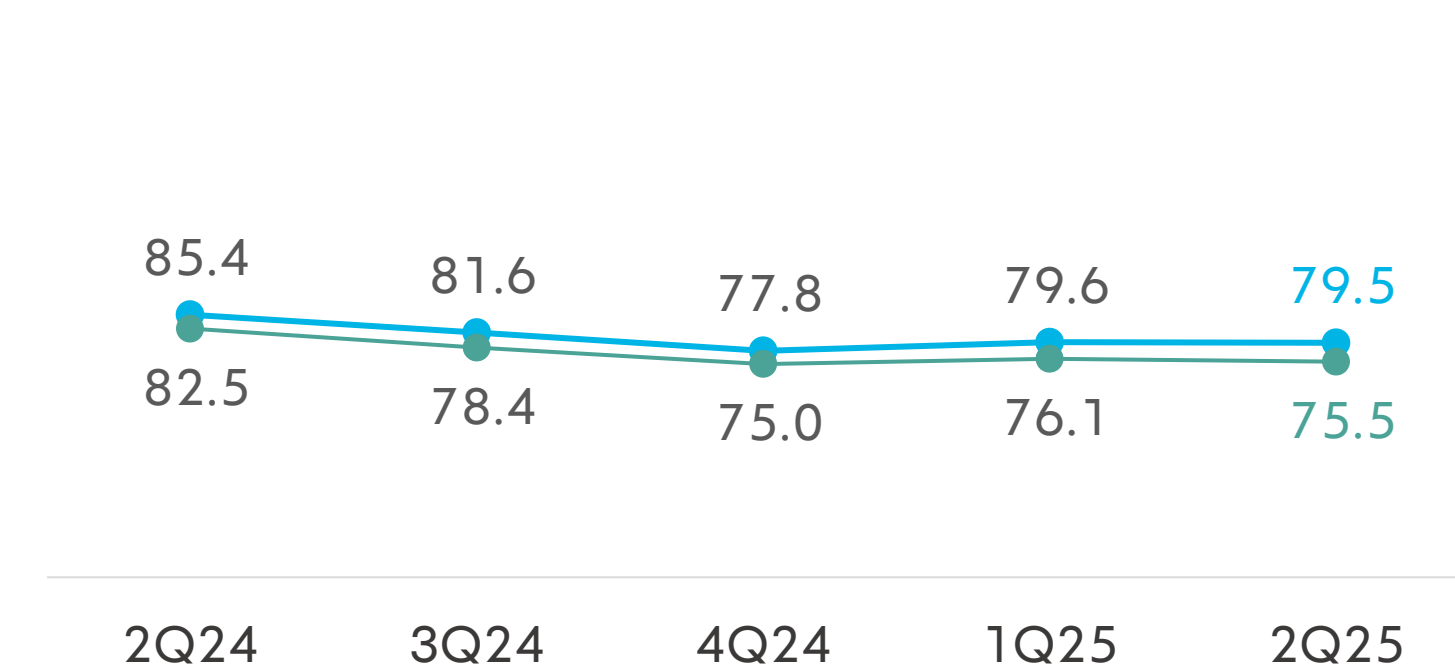
### Combined (IC) and Expanded (ICA) Ratio

#### Caixa Assistência

General and Administrative Expenses

● IC: % Operating Revenue

● ICA: % Operating Revenue + Financial Result

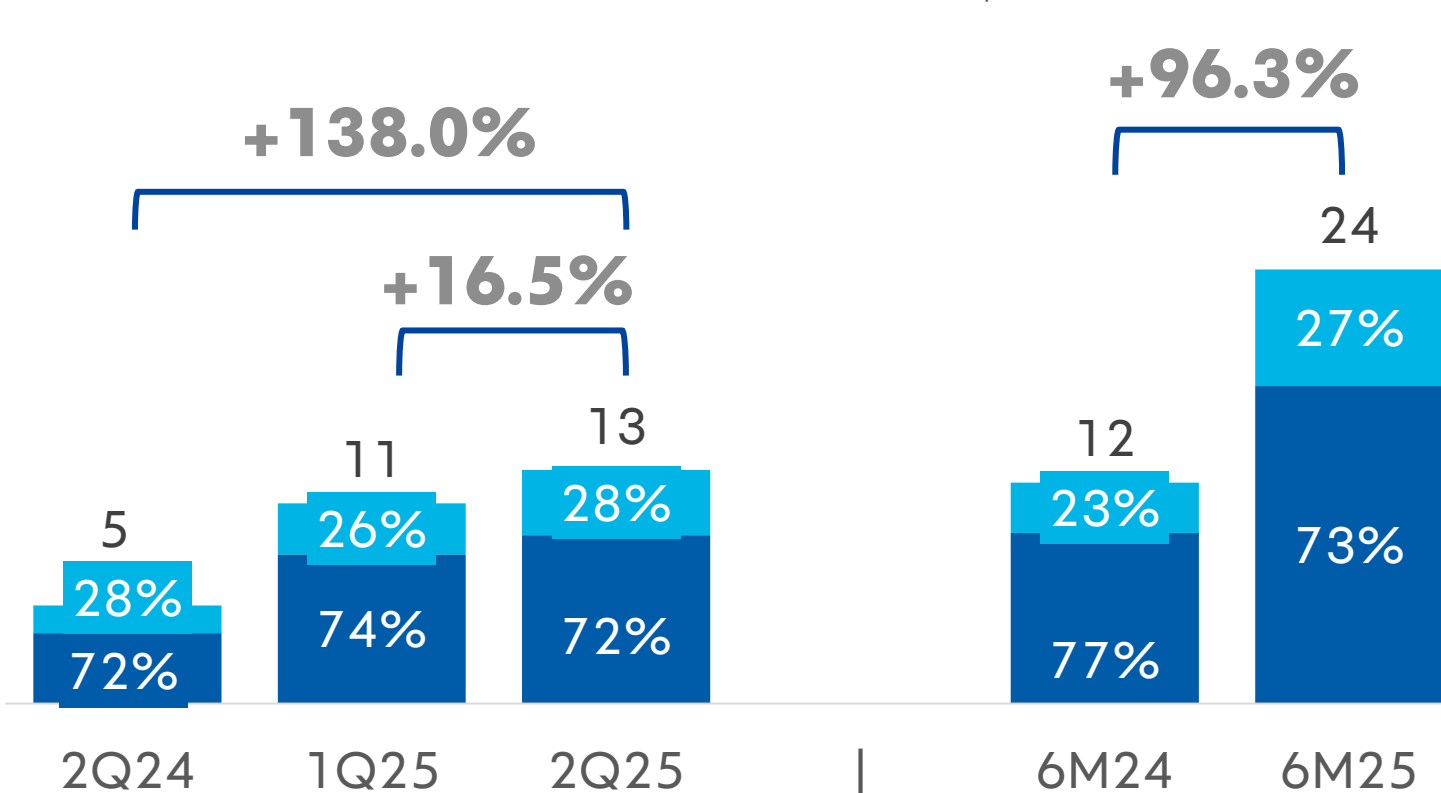


### Net Income (Operating vs. Financial)

#### Caixa Assistência

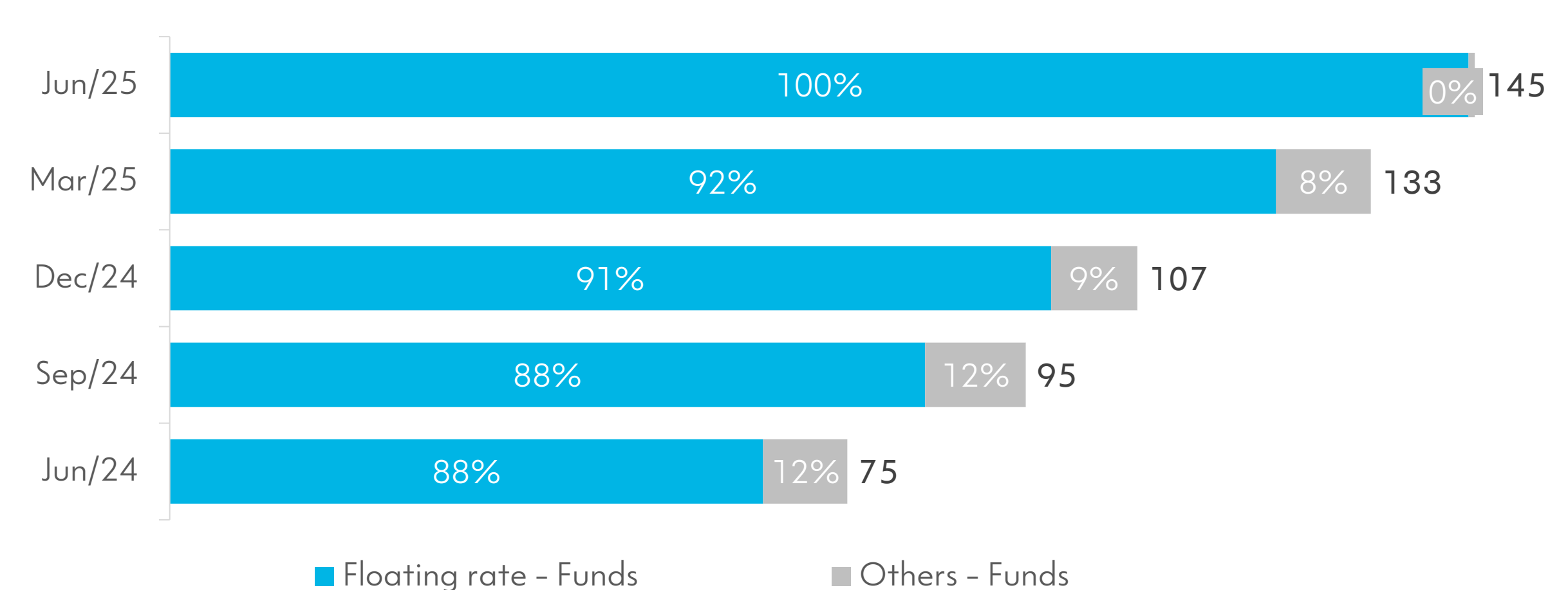
BRL million

■ 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.

UMA DÉCADA  
FAZENDO DO FUTURO

# O NOSSO PRESENTE

**CAIXA**  
Seguridade

**10** ANOS

**Investor Relations**  
[ri@caixaseguridade.com.br](mailto:ri@caixaseguridade.com.br)