



**CAIXA** *Seguridade*

# APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

# 3T25

**CAIXA**  
*Seguridade*

# APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL **3T25**

**1** **VISÃO** GERAL

**2** **ESTRATÉGIA** COMERCIAL

**3** DESTAQUES **3T25**

**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**



**1,1 milhão**

Pessoas que a Caixa viabilizou o acesso à moradia própria em 6M25



**R\$ 229,8 bi**

Benefícios sociais distribuídos em 6M25



**20,8 mi**

Famílias alcançadas pelo Bolsa Família

**Instituição Financeira Relevante**



**R\$ 1,3 tri**

Carteira de Crédito



**R\$ 159,7 bi**

Credito total concedido



**66,8%**

Do market share de financiamento imobiliário



**R\$ 2,1 tri**

Em ativos



**98%**

De presença nos municípios brasileiros



**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

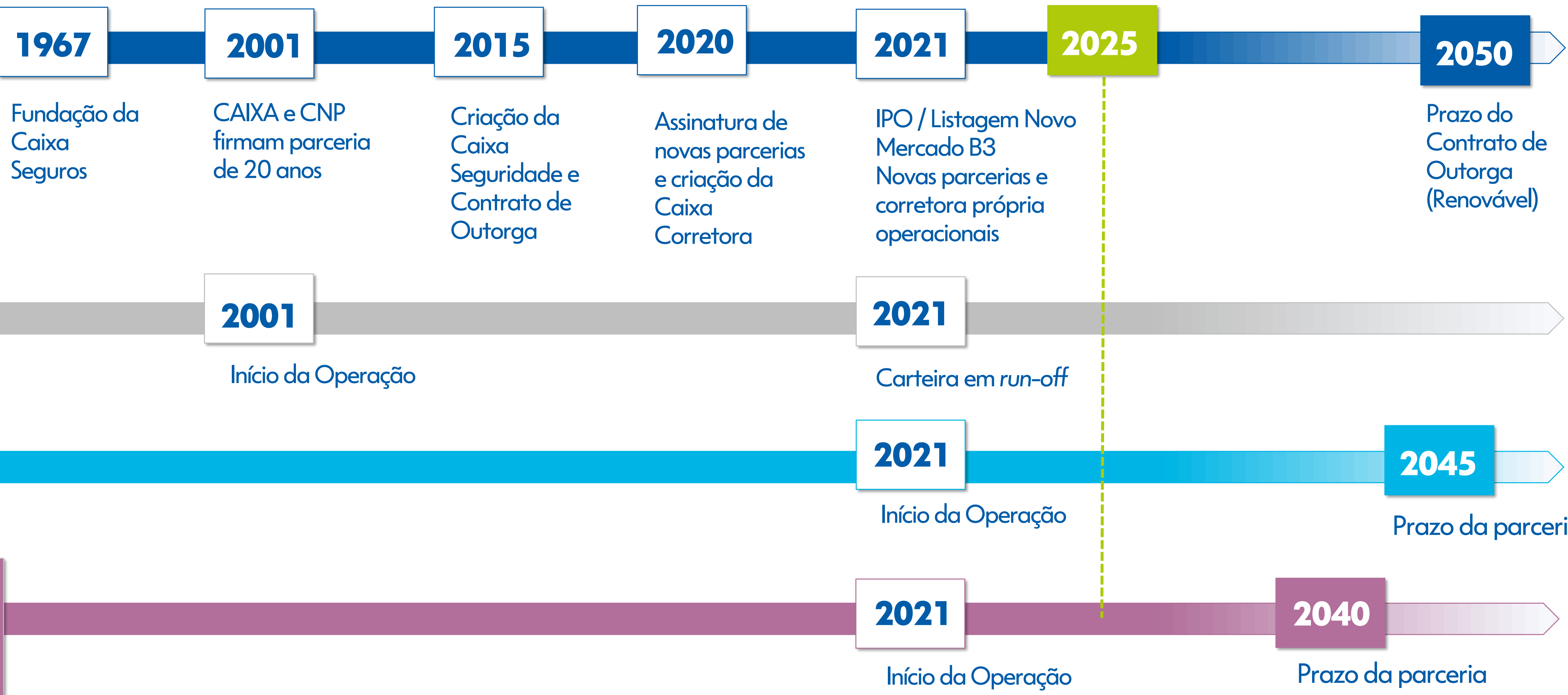
Engajamento da força de vendas através de sistema de incentivos

**JVs**

### INVESTIDAS PRIVADAS

Flexibilidade e rápida tomada de decisão, com governança compartilhada

**LINHA DO TEMPO**



**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**  
49,8%



**RESIDENCIAL**  
17,4%



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

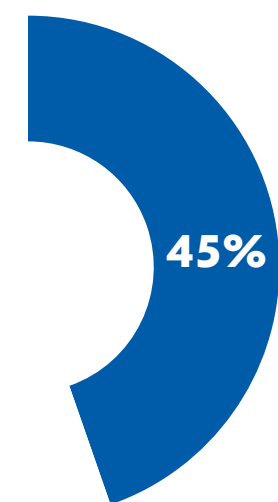


**PRESTAMISTA**  
5,6%



**SERVIÇOS DE ASSISTÊNCIA**

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



45%

**Negócios 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**  
16,1%



**CONSÓRCIO**  
3,7%



**CAPITALIZAÇÃO**  
5,2%

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



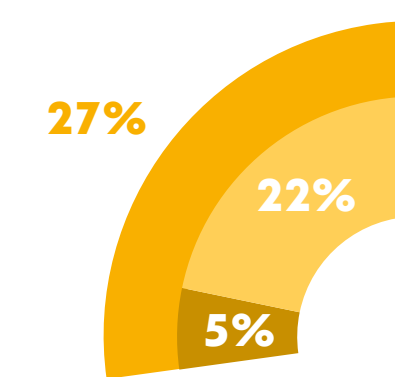
28%

**Negócios 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>



27%

22%

5%

**Negócio de Distribuição**

Relacionado a Seguro

Relacionado à Acumulação

Notas: (1) Fonte: Base de dados da SUSEP em Setembro de 2025, exceto Consórcio (fonte: Banco Central em setembro de 2025); (2) Não inclui seguro de acidentes pessoais; (3) Participação na margem operacional total no 3T25.  
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

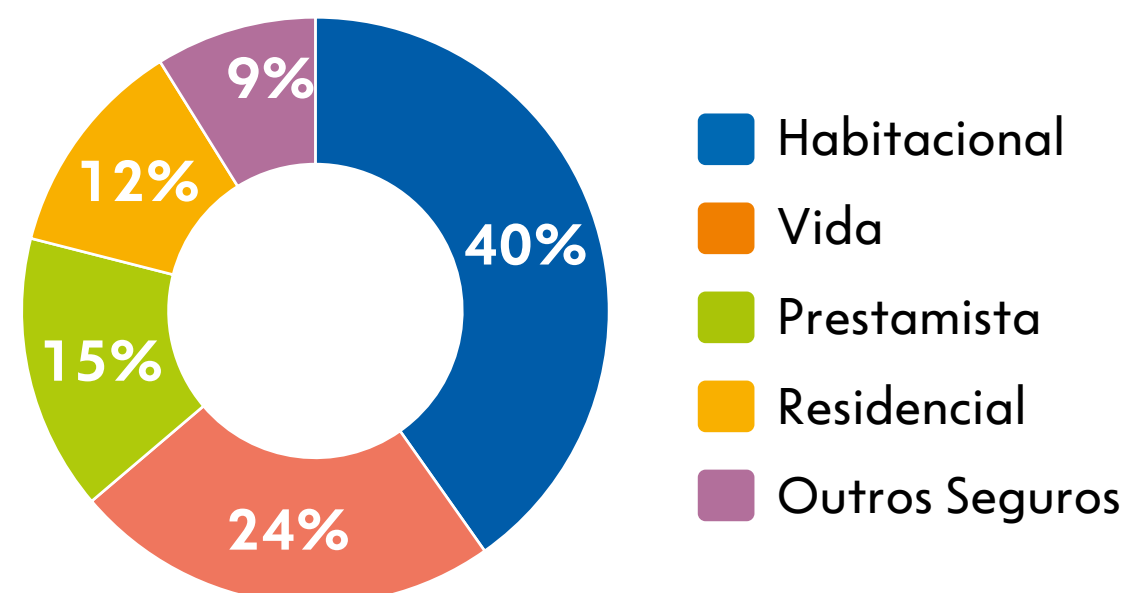
**COM SUPORTE DO LÍDER ABSOLUTO EM CRÉDITO HABITACIONAL**

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

**SEGMENTOS DIVERSIFICADOS E DE ALTA CONFIABILIDADE**

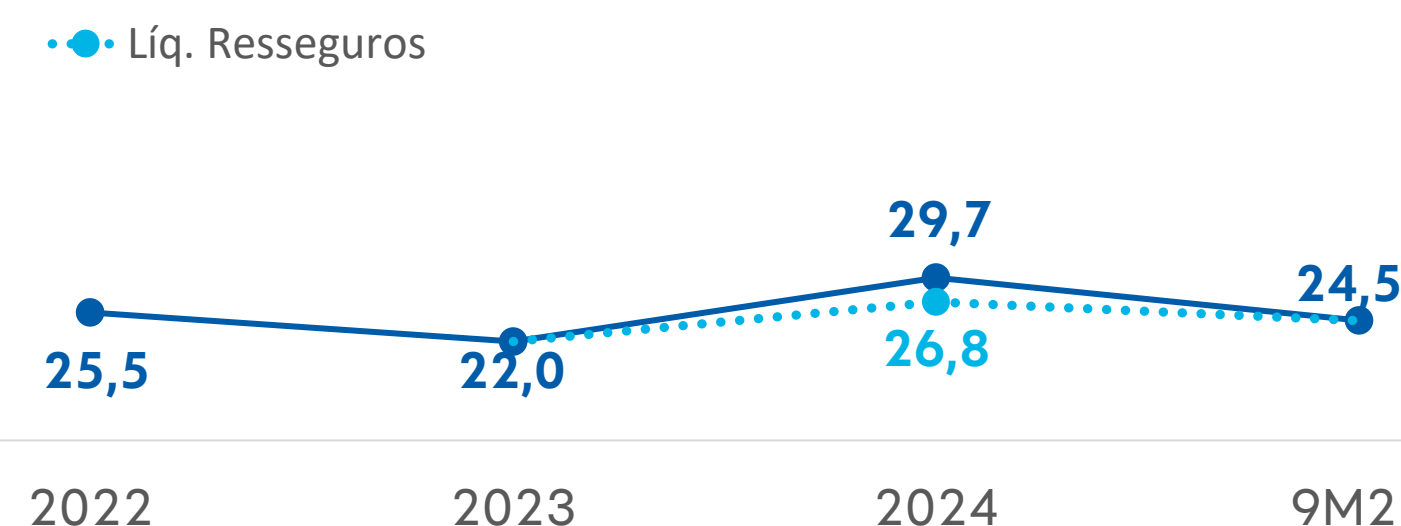
**Prêmios Emitidos**

% Prêmios Emitidos (3T25)



**Taxa de Sinistralidade**

% Prêmios Ganhos

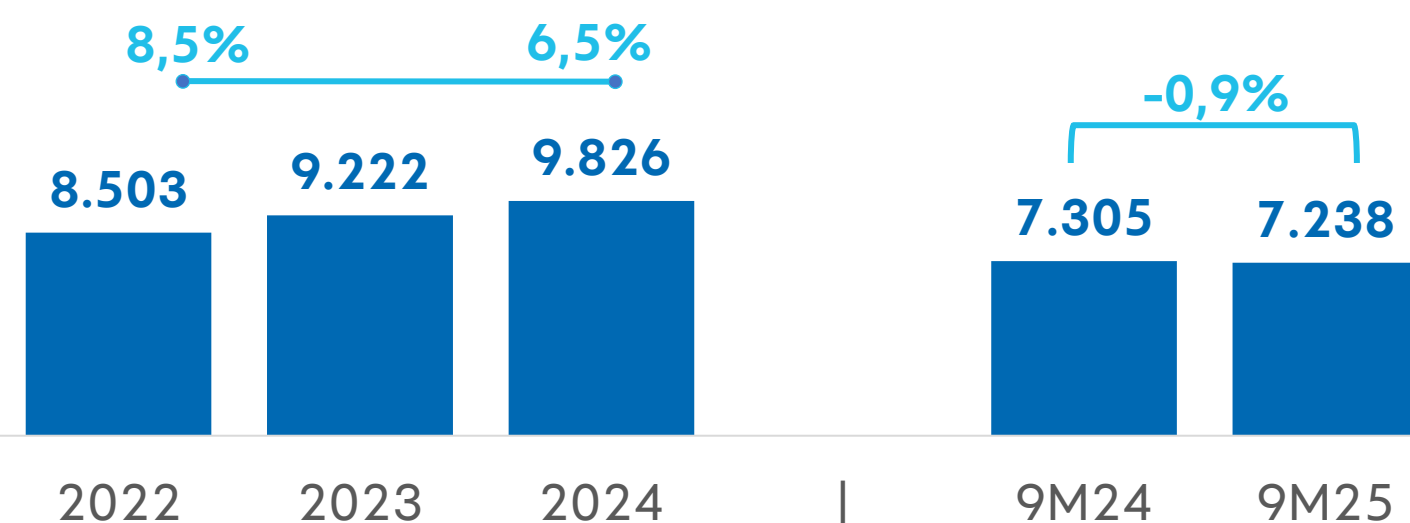


**HISTÓRICO COMPROVADO DE CRESCIMENTO EM DIVERSOS PRODUTOS**

**Prêmios Emitidos e Crescimento**

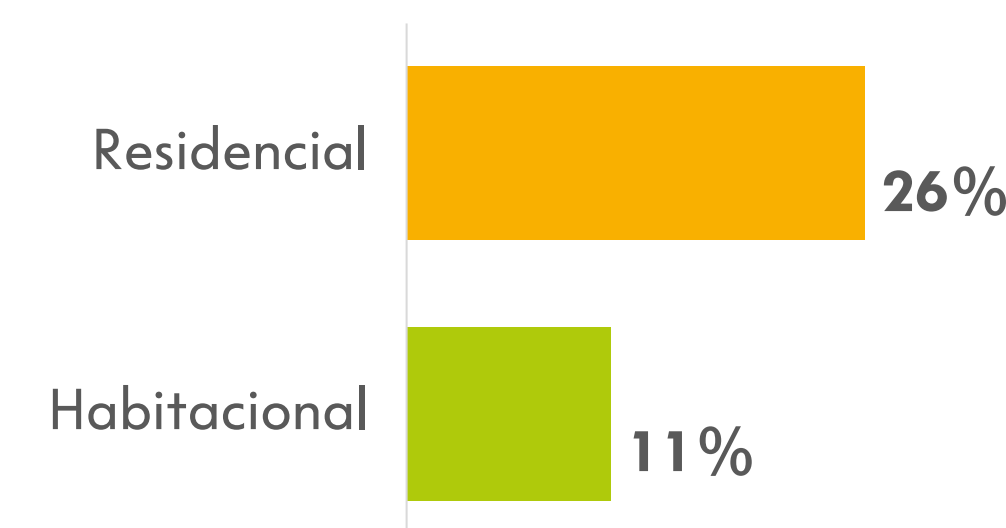
BRL milhões e %

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



**Crescimento dos Prêmios Emitidos por Segmento**

% 9M25 vs. 9M24



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

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

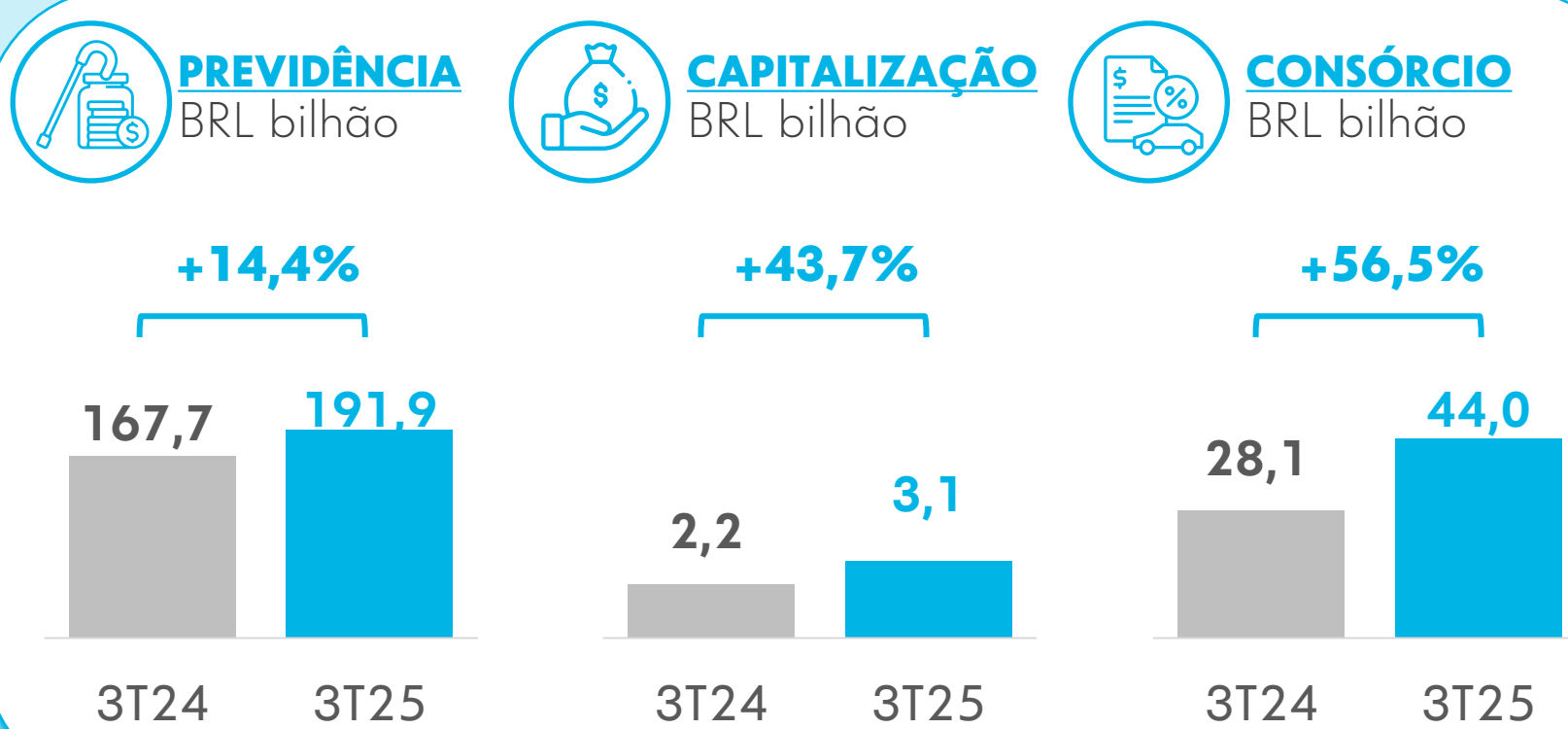
**CRESCIMENTO RELEVANTE EM RESERVAS**

**RECEITAS RECORRENTES**

**TAXA DE ADMINISTRAÇÃO ESTÁVEL E SAUDÁVEL**

**CONTRIBUIÇÃO LÍQUIDA POSITIVA E CONSISTENTE**

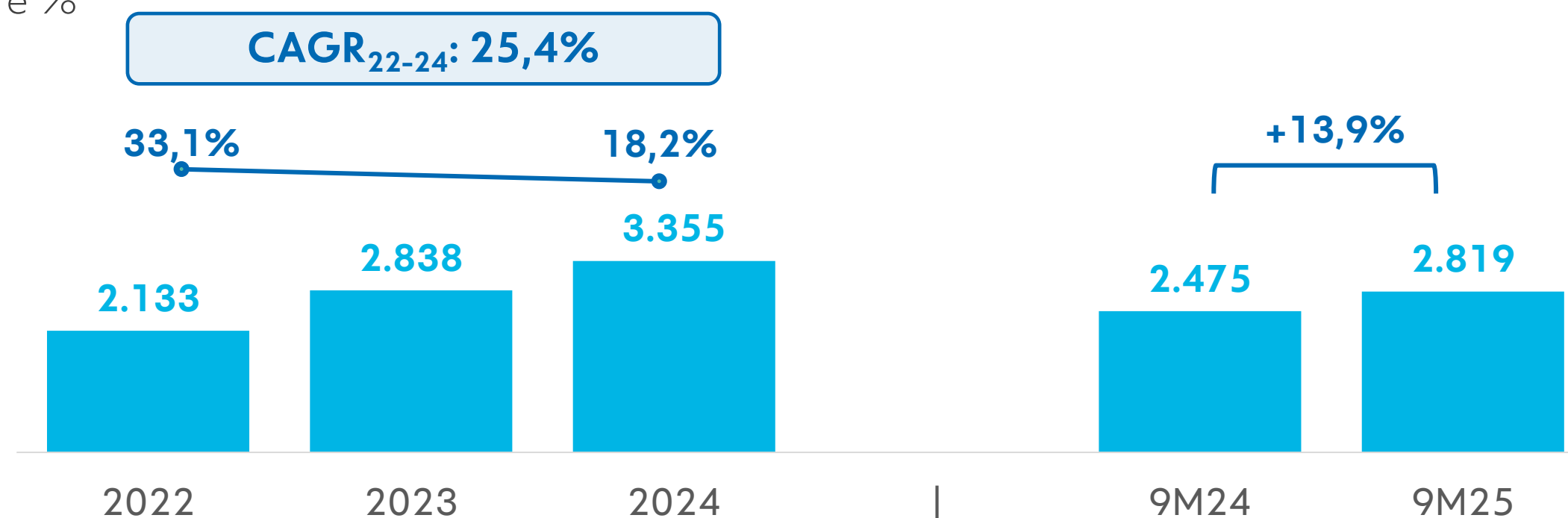
**CRESCIMENTO CONTÍNUO DAS RESERVAS IMPULSIONANDO A EXPANSÃO DA RECEITA**



**UNIDADE DE NEGÓCIO-CHAVE COM SÓLIDO POTENCIAL DE EXPANSÃO**

**Receita Operacional e Crescimento**

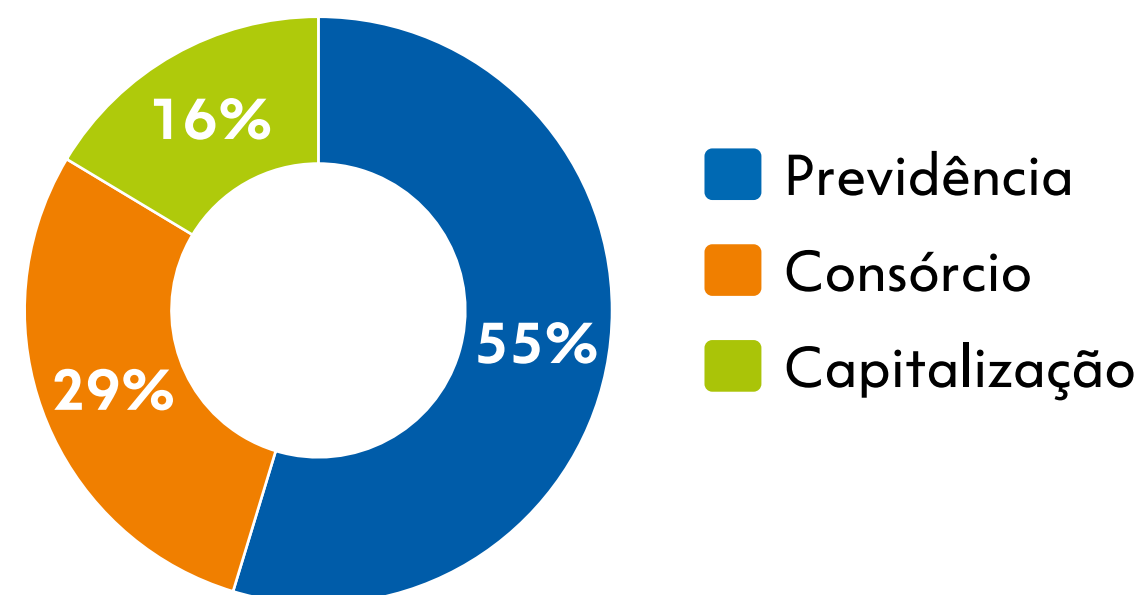
BRL milhões e %



**CRESCIMENTO ACELERADO EM CONSÓRCIO E CAPITALIZAÇÃO**

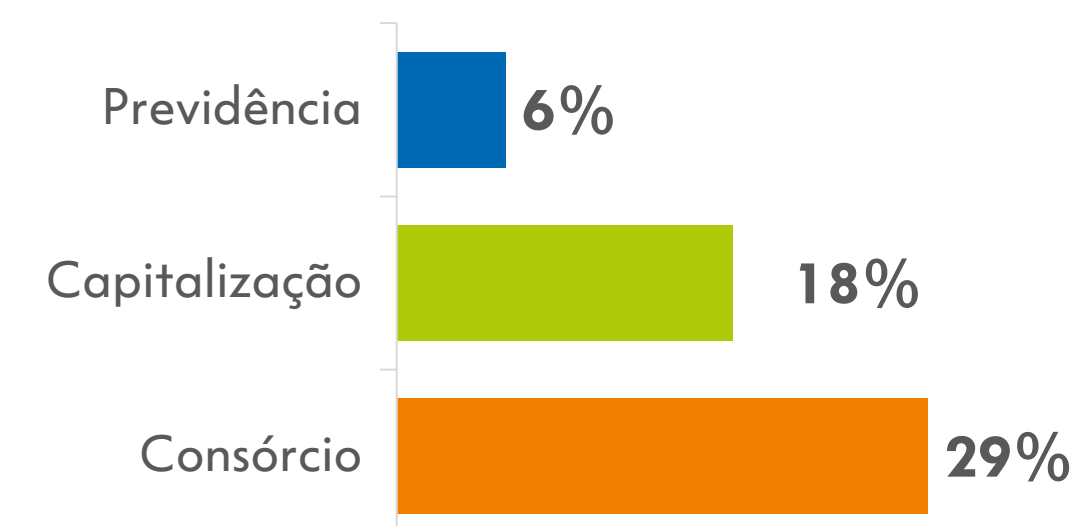
**Receita Operacional por Segmento**

% Receita Operacional (9M25)



**Crescimento da Receita Operacional por Segmento**

% 9M25 vs. 9M24



Nota: (1) Fonte: Base de dados da SUSEP em setembro 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

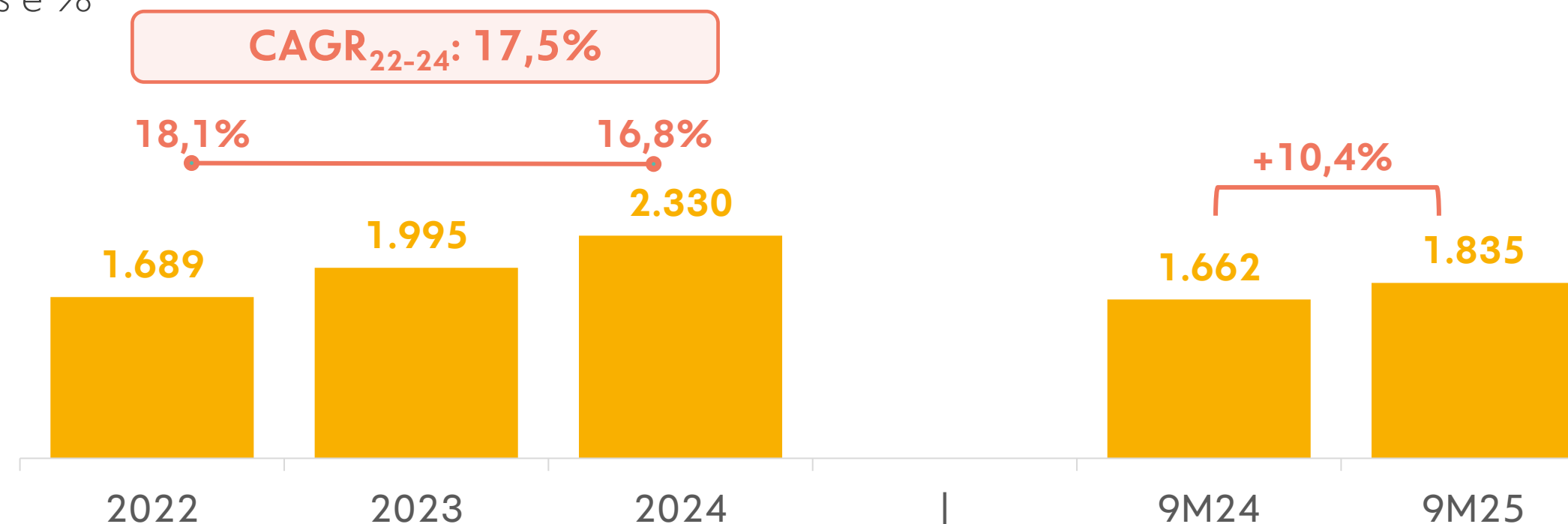
**CAIXA** Corretora

**42,9%** (9M25)  
DAS RECEITAS DA CAIXA SEGURIDADE<sup>1</sup>

**RECEITAS RECORRENTES**

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

BRL milhões e %

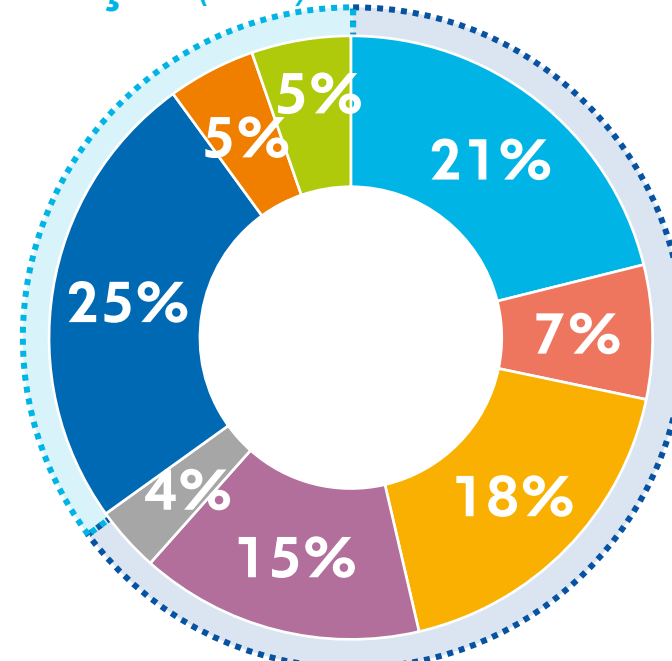


**SÓLIDO CRESCIMENTO, SUSTENTADO POR FORTES RECEITAS DE CORRETAGEM DE SEGUROS**

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

% Distribuição (9M25)

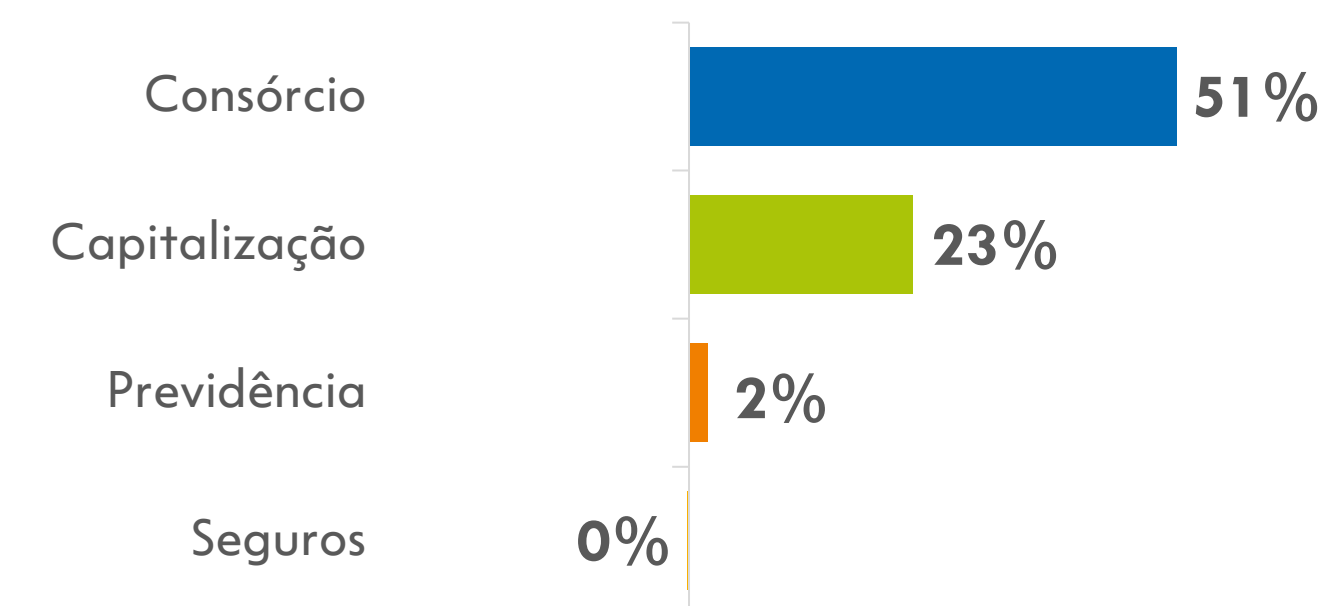
Acumulação (35%)



Seguro (65%)

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

% 9M25 vs. 9M24



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



**Gustavo Portela**  
CEO



**Edgar Soares**  
CFO & IRO



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



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

## CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

🏛️ Indicado pelo Governo Federal

⌘ Indicado pela CAIXA

● **Membros Independentes**

⌘  
**Humberto José Teófilo Magalhães**  
Presidente

**Inês da Silva Magalhães**

**Francisco Egidio Pelúcio Martins**

**Ilana Trombka**

●  
**Waldemir Bargieri**

●  
**Fernando Beda**  
(representante dos minoritários)

🏛️  
**Karoline Busatto**

## 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

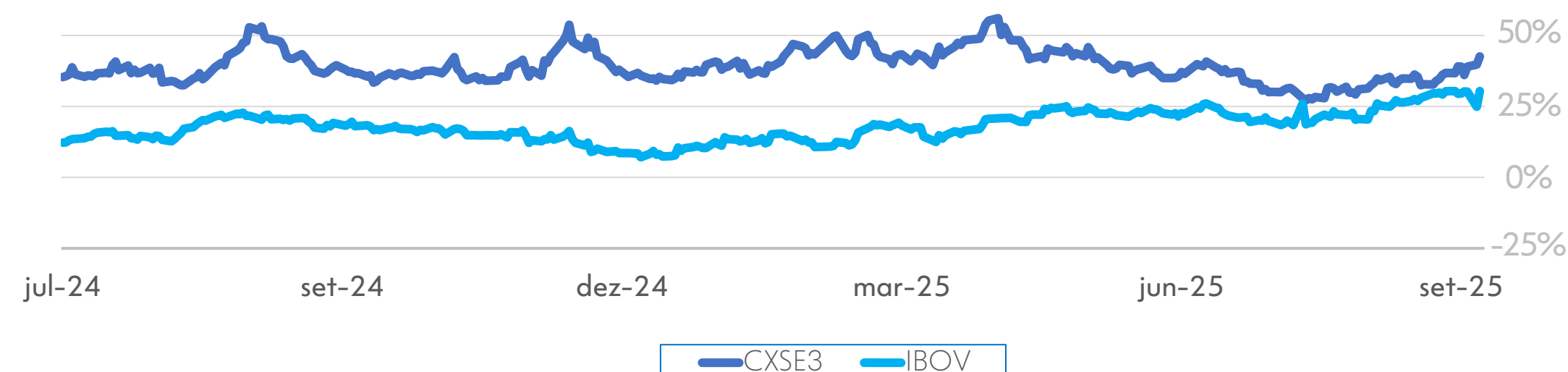
**20,0%** de Free Float  
(40% Estrangeiros, 11% PJ e 49% PF)

Preço de fechamento 3T25 de R\$ **15,11**

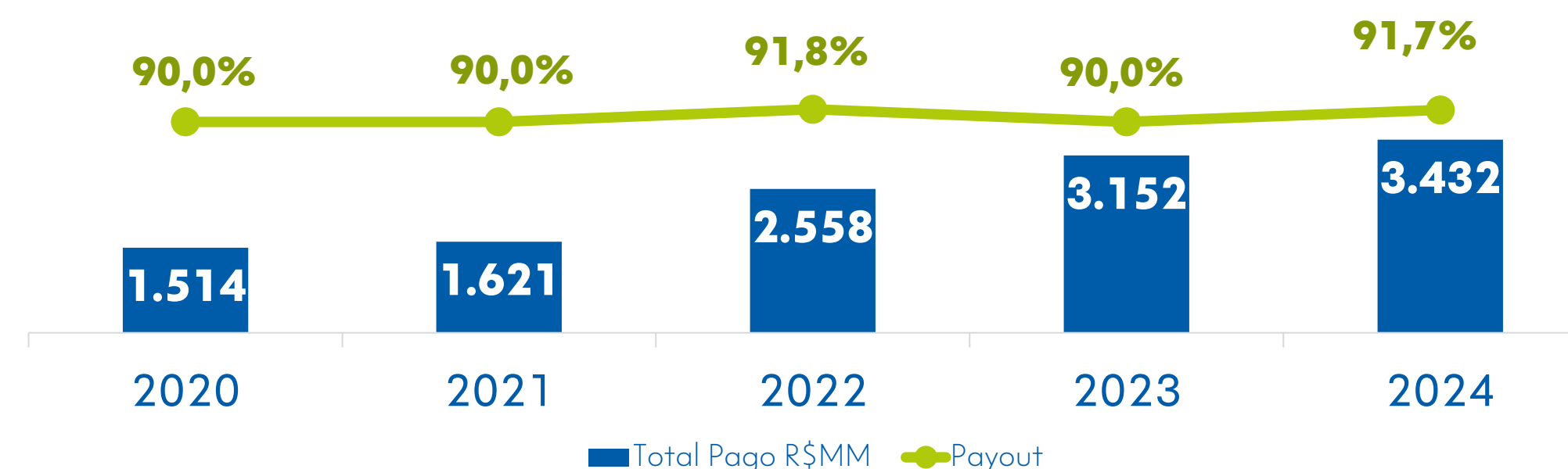
R\$ **45,33 bi** em valor de mercado

Volume Médio Diário de Negociação no 3T25: R\$ **62,1 mi**

## Desempenho da Ação

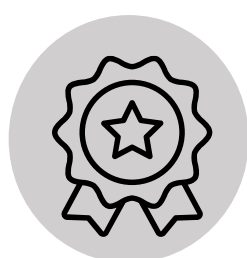


## Distribuição de Dividendos

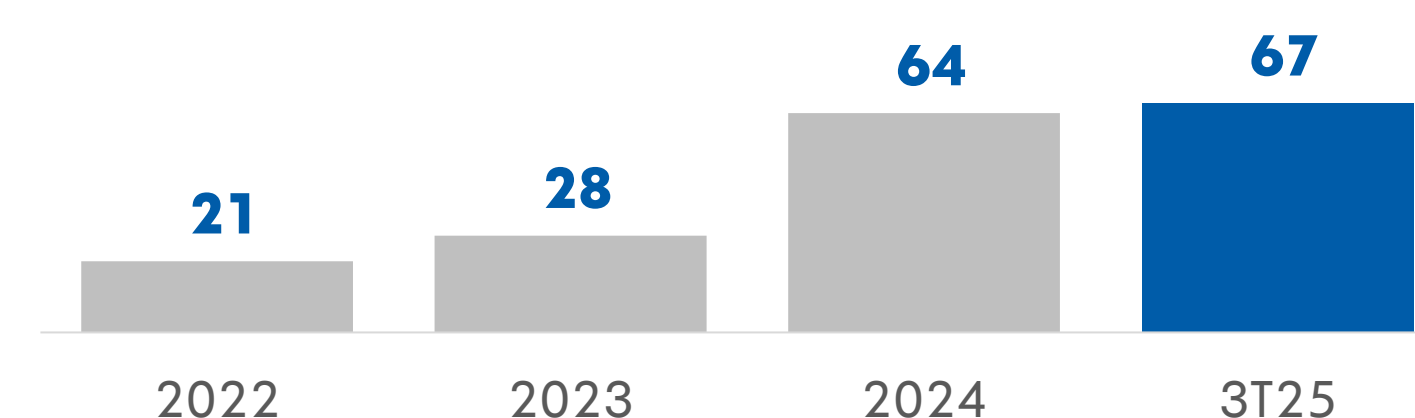


## Reconhecimento de Mercado

Inclusão nos índices IBOV, IBRX100 e MSCI



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



# APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL **3T25**

**1** **VISÃO** GERAL

**2** **ESTRATÉGIA** COMERCIAL

**3** DESTAQUES **3T25**

**4** **DESEMPENHO** COMERCIAL E OPERACIONAL



**156**  
MILHÕES DE  
CLIENTES

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

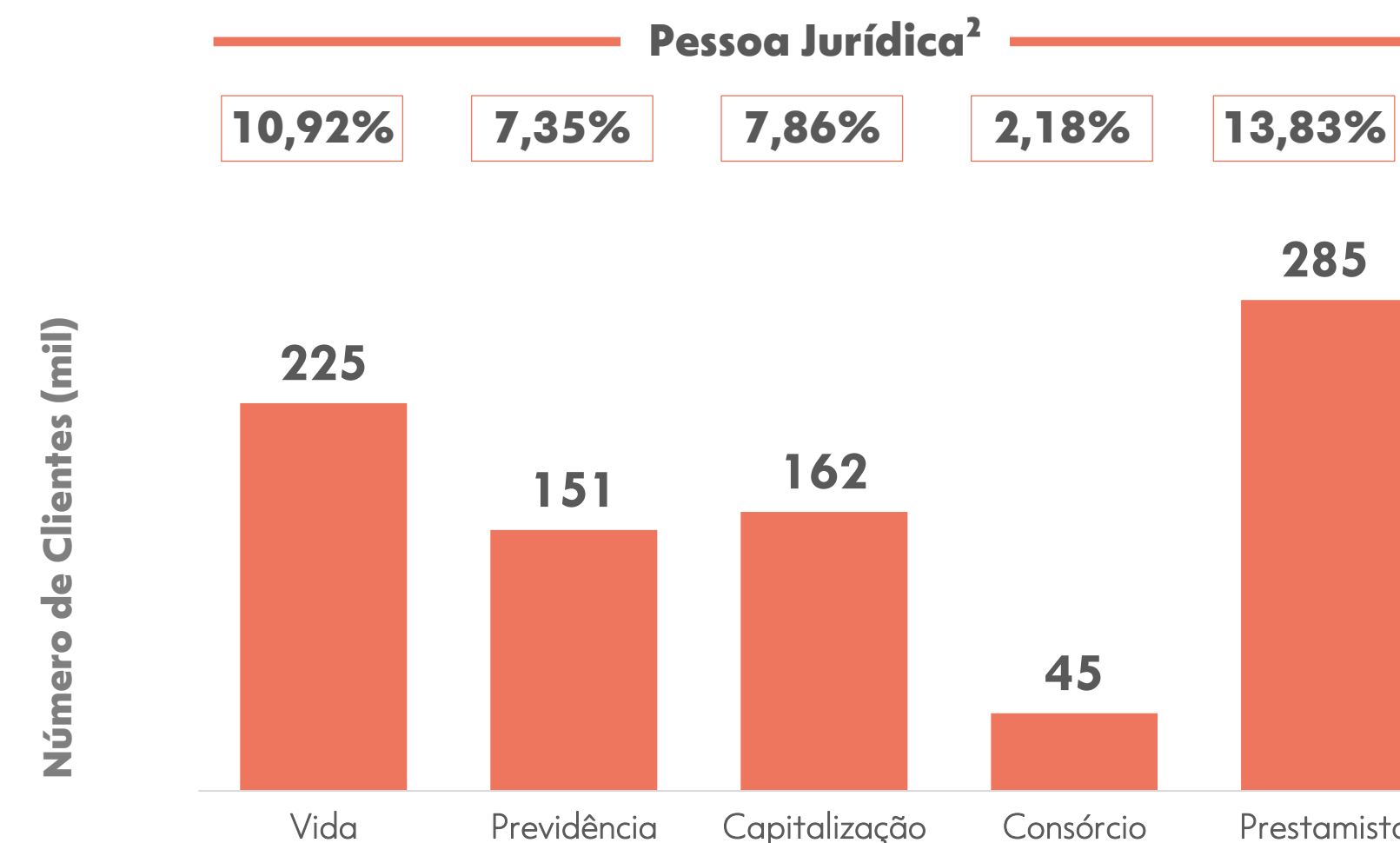
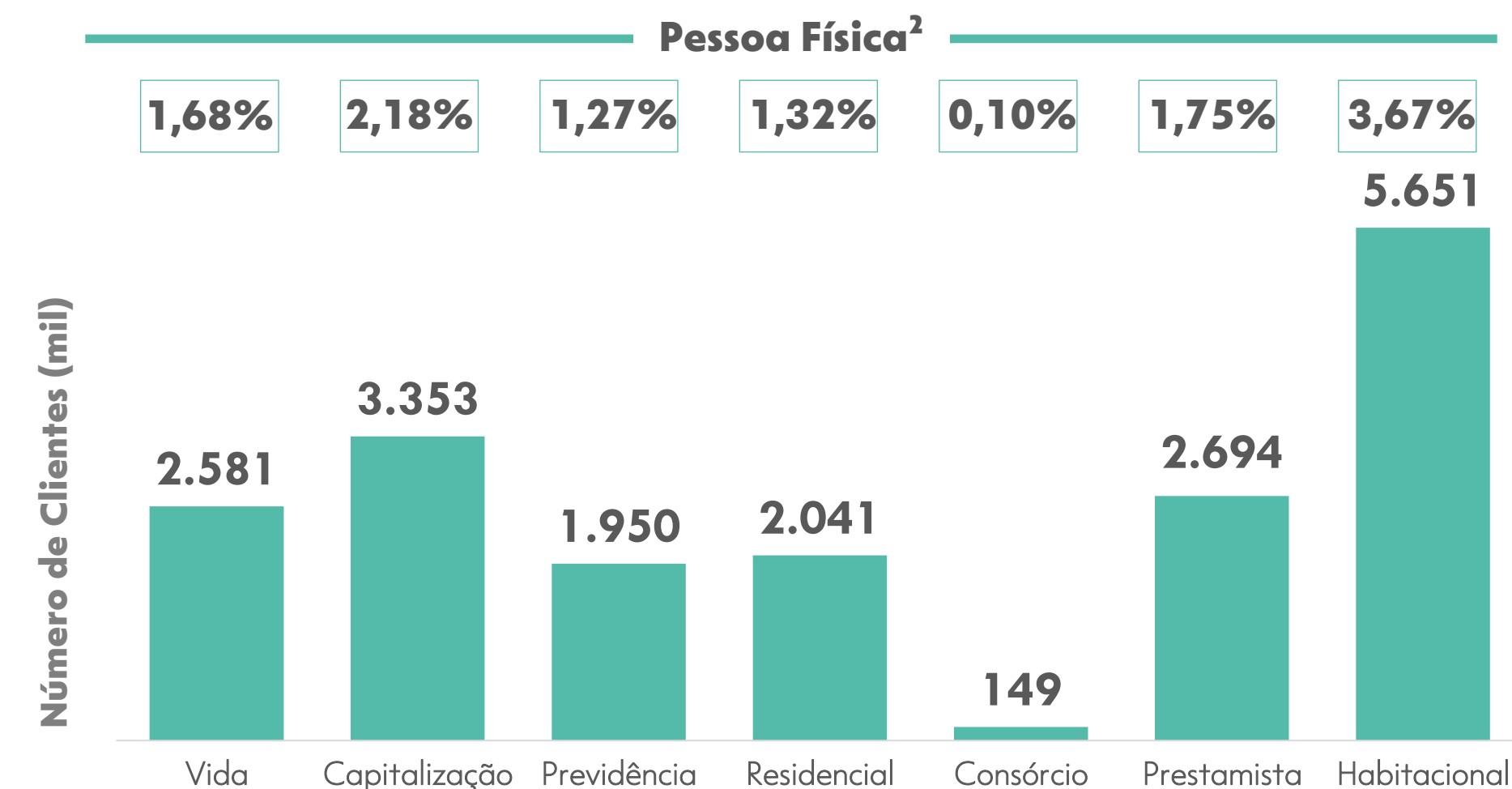
**154**  
Milhões

**CLIENTES  
PESSOA  
FÍSICA**

**2**

Milhões

**CLIENTES  
PESSOA  
JURÍDICA**



<sup>1</sup>Fonte :Relatório de Análise de Desempenho da Caixa Econômica Federal 2T2025.

<sup>2</sup>Base de clientes do 2T25, exceto Previdência, que considera dados do 1T25.

# 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

**23,4mil** funcionários e  
**4,2mil** parceiros

### Premiação

**FUNCIONÁRIOS**



Venda de produtos

**GERENTES**



Desempenho rede



### Reconhecimento

Valorização de funcionários com boa performance em vendas

### Campanhas

Aprimoramento do foco com ações de bônus na pontuação por vendas



CAIXA  
Seguridade

10 ANOS

CAIXA

CAIXA  
Residencial

CAIXA  
Vida e Previdência

CAIXA  
Corretora

CAIXA  
Consórcio

CAIXA  
Capitalização

CAIXA  
Assistência



Estratégia  
Focada no  
Cliente

## MODELO DE ESTRATÉGIA COMERCIAL ORIENTADO AO CLIENTE



### Melhoria da Experiência

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



### Engajamento

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



### Geração de Resultados

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



### Comunicação e Marketing

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

# APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL **3T25**

**1** **VISÃO** GERAL

**2** **ESTRATÉGIA** COMERCIAL

**3** DESTAQUES **3T25**

**4** **DESEMPENHO** COMERCIAL  
E OPERACIONAL

# ATUAÇÃO ATIVA EM DIVERSOS FÓRUNS, REAFIRMANDO NOSSO COMPROMISSO COM A AGENDA ASG

O MAIOR EVENTO CLIMÁTICO DO MUNDO

# COP 30



## CASA DO SEGURO

Fortalecimento do setor de seguros como instrumento estratégico de proteção social e de alavancagem de investimentos frente aos desafios da transição climática.



## ARENA SEGURIDADE NA AGÊNCIA CONCEITO VER-O-PESO

Promoção da educação financeira securitária como movimento de inclusão, com iniciativas coordenadas pelas empresas participadas, oferecendo conteúdos relevantes, experiências enriquecedoras e capacitações que empoderam pessoas e comunidades.



# 3T25 NOVOS RECORDES DE EMISSÕES

## HABITACIONAL

R\$ **1.016,8**<sub>mi</sub> +10,2%  
Prêmios Emitidos /3T24  
+11,5%  
/9M24

## RESIDENCIAL

R\$ **307,2**<sub>mi</sub> +28,7%  
Prêmios Emitidos /3T24  
+25,8%  
/9M24

- ▶ **Liderança de Mercado** consolidada no Habitacional, com desempenho fortalecido pela robusta originação de crédito imobiliário na CAIXA.
- ▶ Crescimento sustentado do **elevado índice de renovação** de Residencial: **+7,3 p.p.** entre 3T25 e 3T24.
- ▶ Aumento do tempo de permanência do segurado com:
  - **+32,3%** (3T25/3T24) no **residencial acoplado ao habitacional**.
  - **17,8%** das emissões da Caixa Residencial em 3T25 vinculadas à **Campanha Parcela no Bolso**.



# 3T25 CUIDADO COM O FUTURO

## PREVIDÊNCIA

R\$ **191,9** bi +14,4%  
Reservas /3T24

R\$ **7,1** bi +5,4% +3,1%  
Receita /3T24 /9M24

▶ Captação líquida no 3T25 de **R\$ 1,1 BI**, favorecida pelo maior volume trimestral de portabilidade de entrada:

**R\$ 623,7 MI**  
+50,9% (3T25/3T24).

## VIDA

R\$ **595,7** mi +2,6%  
Prêmios Emitidos /3T24  
+1,2%  
/9M24

▶ Lançamento do **Seguro Perda de Renda**, que garante o pagamento de até seis parcelas do crédito imobiliário em situações de desemprego involuntário ou incapacidade física temporária.



# 3T25 ESTRATÉGIAS EM ACUMULAÇÃO

## CONSÓRCIO

R\$ **6,3** bi +28,8%  
Cartas de crédito /3T24  
+35,4%  
/9M24

- ▶ Cartas de crédito de imóveis: **+39,3%** entre 3T25 e 3T24.
- ▶ Lançamento de **Plataforma para Venda de Cotas** de Consórcio no mercado secundário.

## CAPITALIZAÇÃO

R\$ **485,4** mi +33,3%  
Arrecadação /3T24  
+23,9%  
/9M24

- ▶ **Melhor Trimestre** em arrecadação, com **+36,2%** em Pagamento Mensal (3T25/3T24).
- ▶ **Ampliação de Portfolio**, com novos prazos de capitalização para o produto X CAP Empresarial e o lançamento do X CAP Singular.



# DESEMPENHO 3T25

**R\$ 1,14 BI**

LUCRO LÍQUIDO

Gerencial

**+13,4%** /3T24

**+9,5%** /2T25

**+18,2%** /9M24

ROE **69,2 %** **+6,3 p.p.** 3T24

**R\$ 1,05 BI** DIVIDENDOS **92,1%** payout



# APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL **3T25**

**1** **VISÃO** GERAL

**2** **ESTRATÉGIA** COMERCIAL

**3** DESTAQUES **3T25**

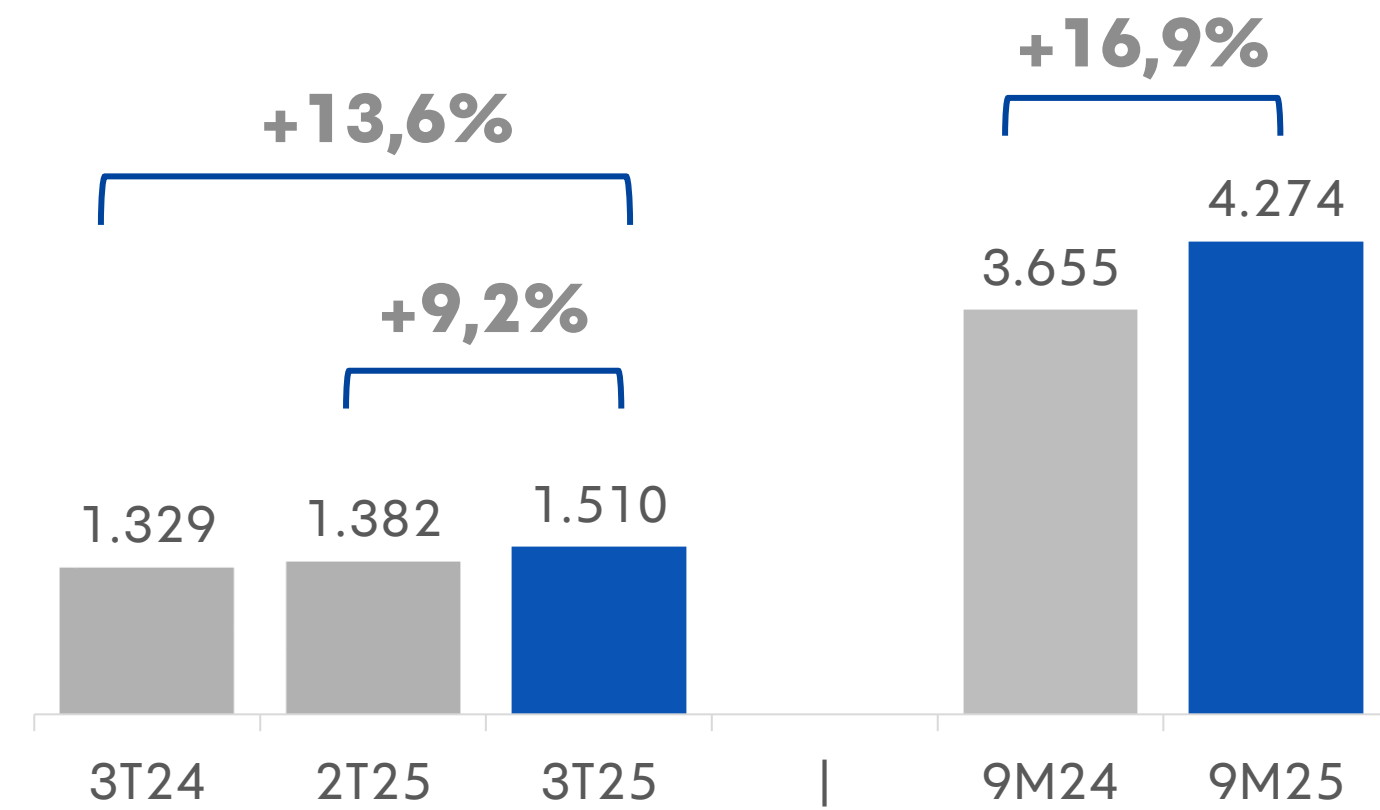
**4** **DESEMPENHO** COMERCIAL  
E OPERACIONAL

**Receitas Operacionais** R\$ **1.510** milhões

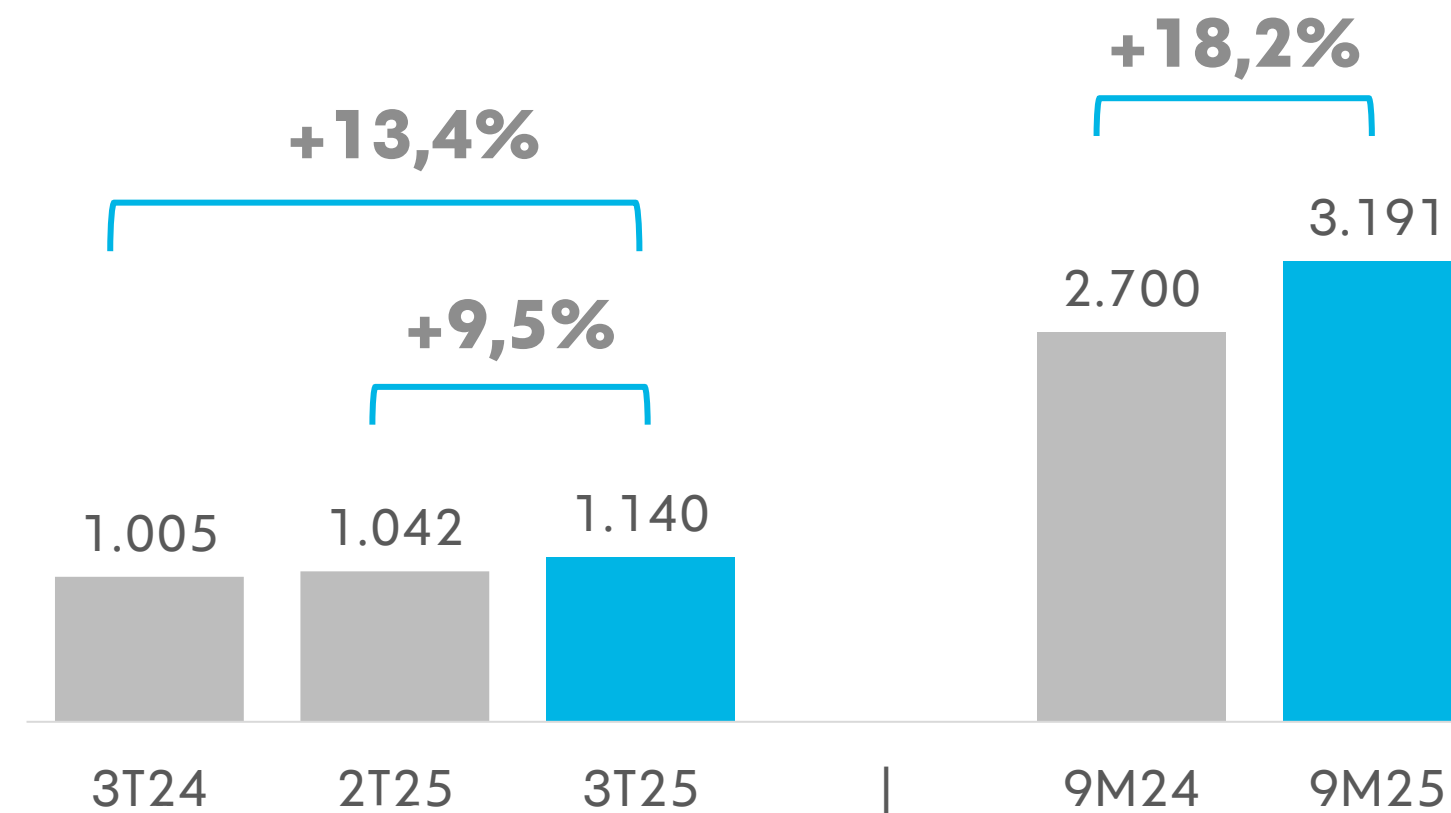
**Lucro Líquido Gerencial** R\$ **1.140** milhões

**ROE<sup>1</sup>** **69,2%** a.a.

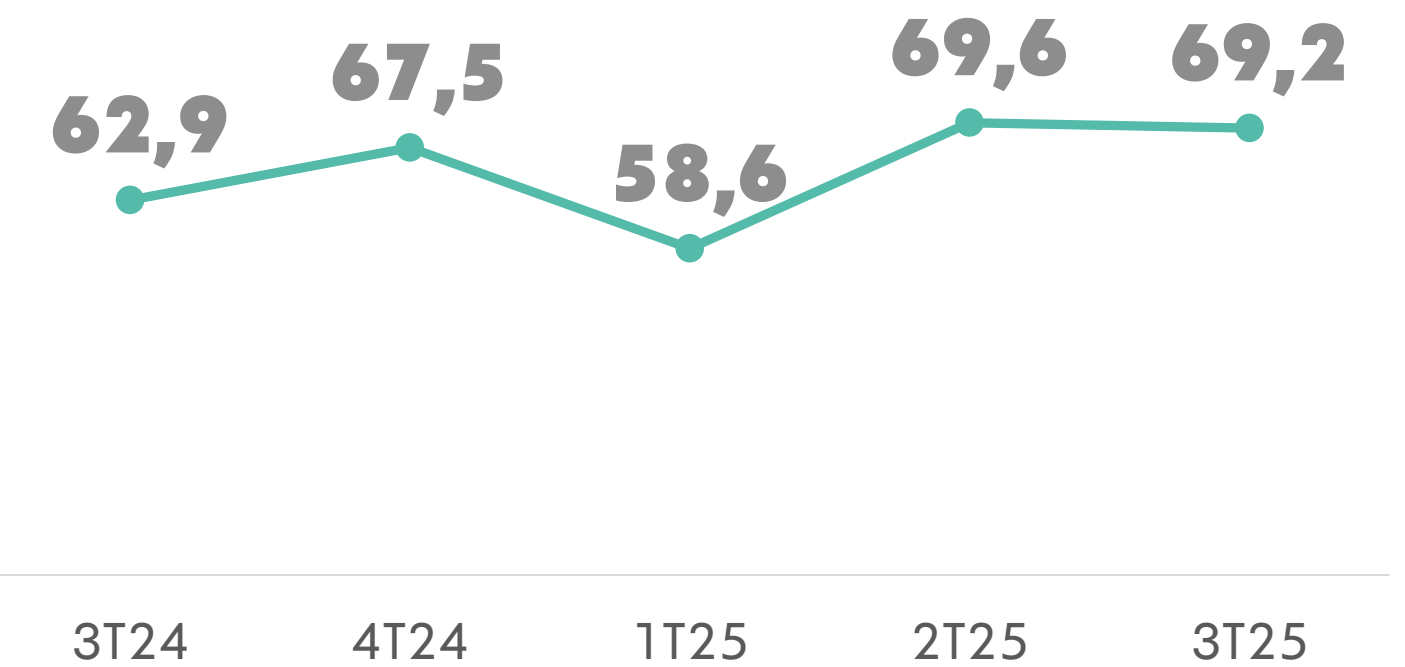
**Receitas Operacionais**  
R\$ milhões



**Lucro Líquido Gerencial**  
R\$ milhões



**% a.a.**



Receitas R\$ milhões		3T25	/3T24	/9M24
Participações	58%	875	+16%	+22%
Distribuição	42%	635	+11%	+10%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>1.510</b>	<b>+14%</b>	<b>+17%</b>

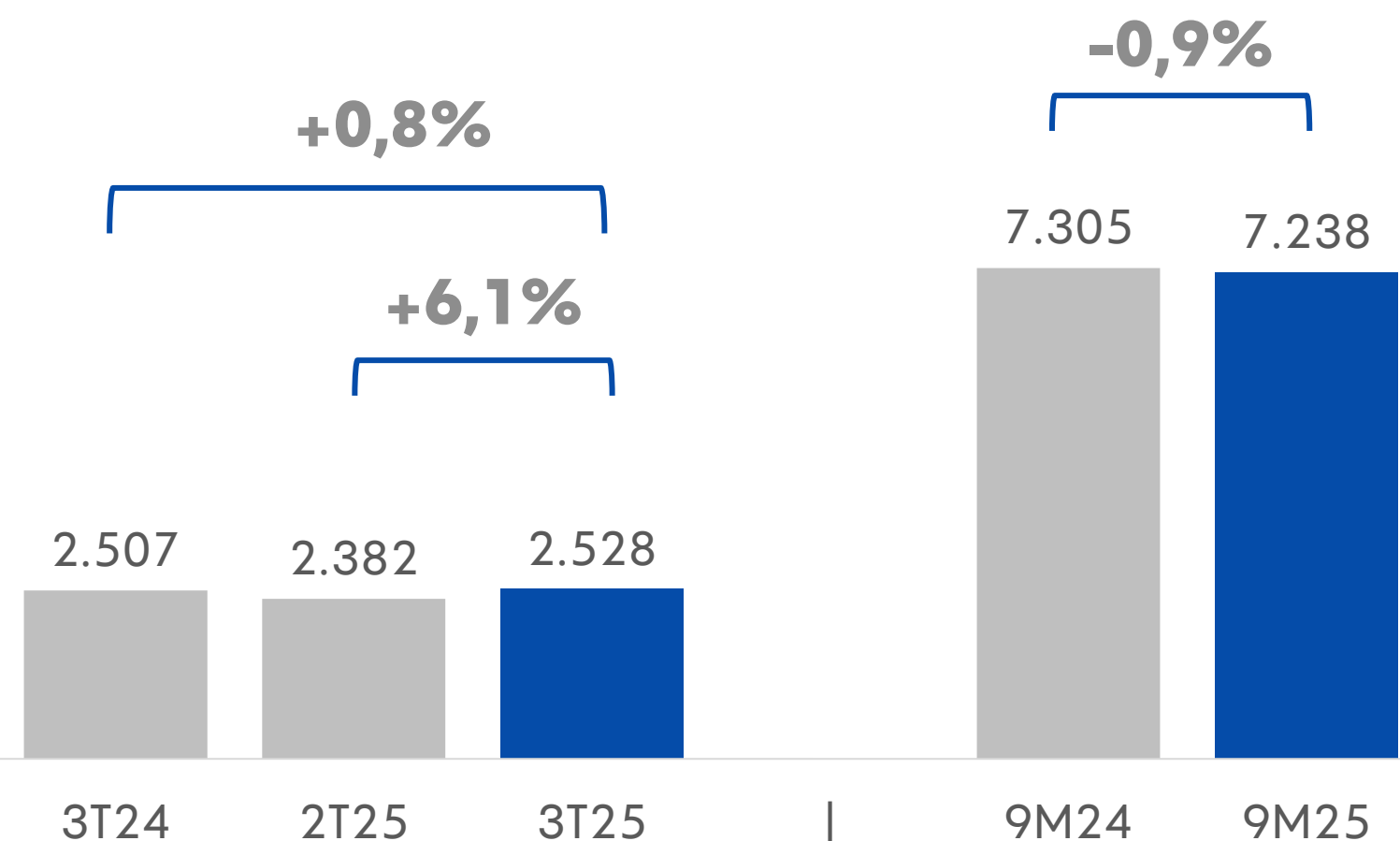
**Lucro Líquido Contábil**, em acordo com a norma CPC 50 (IFRS 17), de R\$ 3.219,6 milhões em 2025, crescimento de 23,9% em relação a 2024.

**ROE:** Crescimento anual de 6,3 p.p. em relação ao indicador de 3T24.

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

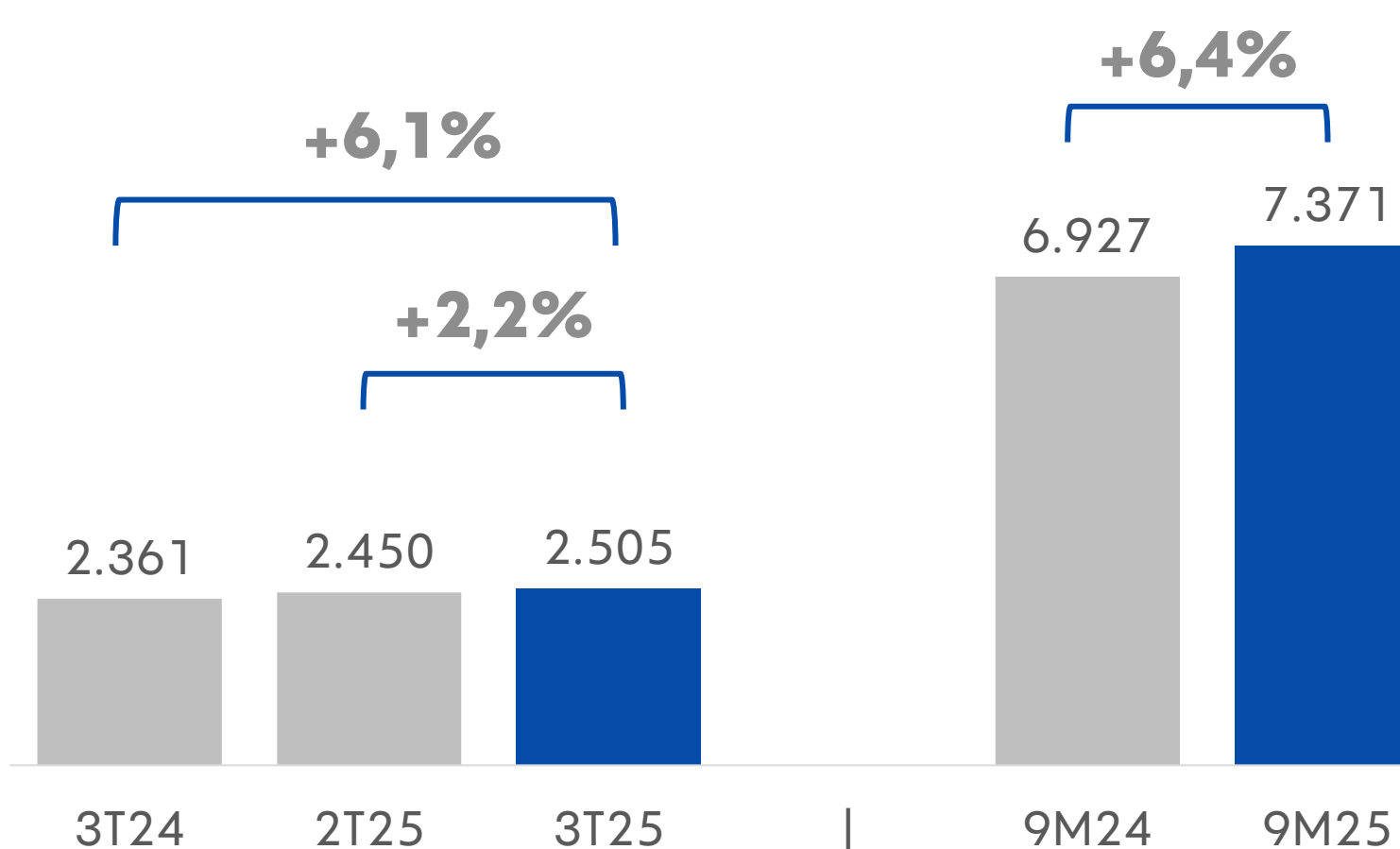
## Prêmios Emitidos

R\$ milhões



## Prêmios Ganhos

R\$ milhões



## Prêmios Emitidos

Destaque para o crescimento anual nos ramos Habitacional (+11,5%), Residencial (+25,8%) e Assistência (+54,4%).

### Prêmios Emitidos por Ramo

R\$ milhões

Prêmios Emitidos por Ramo	R\$ milhões 3T25	/3T24	/9M24
Habitacional	1.017	+10%	+11%
Vida	596	+3%	+1%
Prestamista	384	-36%	-37%
Residencial	307	+29%	+26%
Assistência	76	+49%	+54%
Outros Seguros	148	+30%	+2%
<b>Total Seguros</b>	<b>2.528</b>	<b>+1%</b>	<b>-1%</b>

### Prêmios Ganhos por Ramo

R\$ milhões

Prêmios Ganhos por Ramo	R\$ milhões 3T25	/3T24	/9M24
Habitacional	1.017	+10%	+11%
Vida	562	+4%	+2%
Prestamista	484	-6%	-3%
Residencial	240	+15%	+14%
Assistência	76	+49%	+54%
Outros Seguros	127	+1%	-1%
<b>Total Seguros</b>	<b>2.505</b>	<b>+6%</b>	<b>+6%</b>

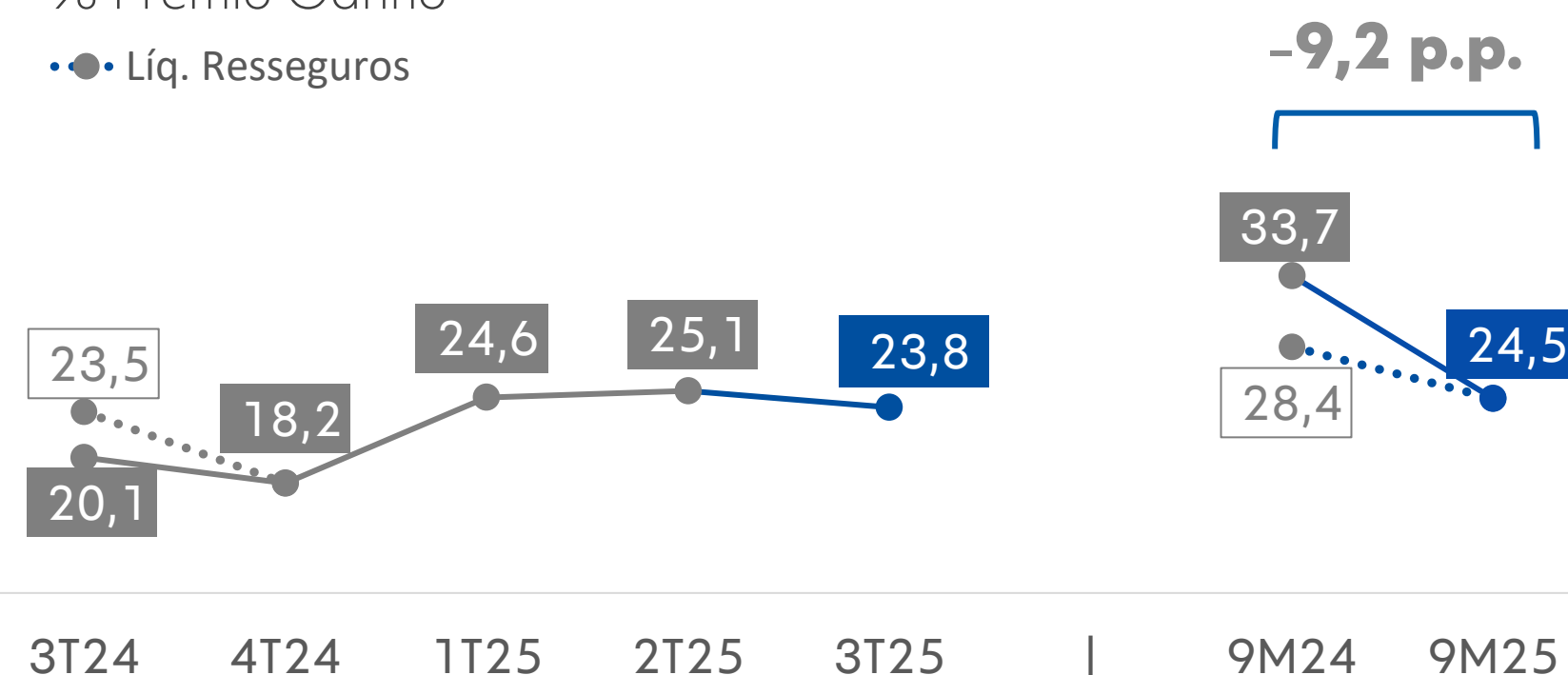


## Indicadores de Desempenho

### Sinistralidade

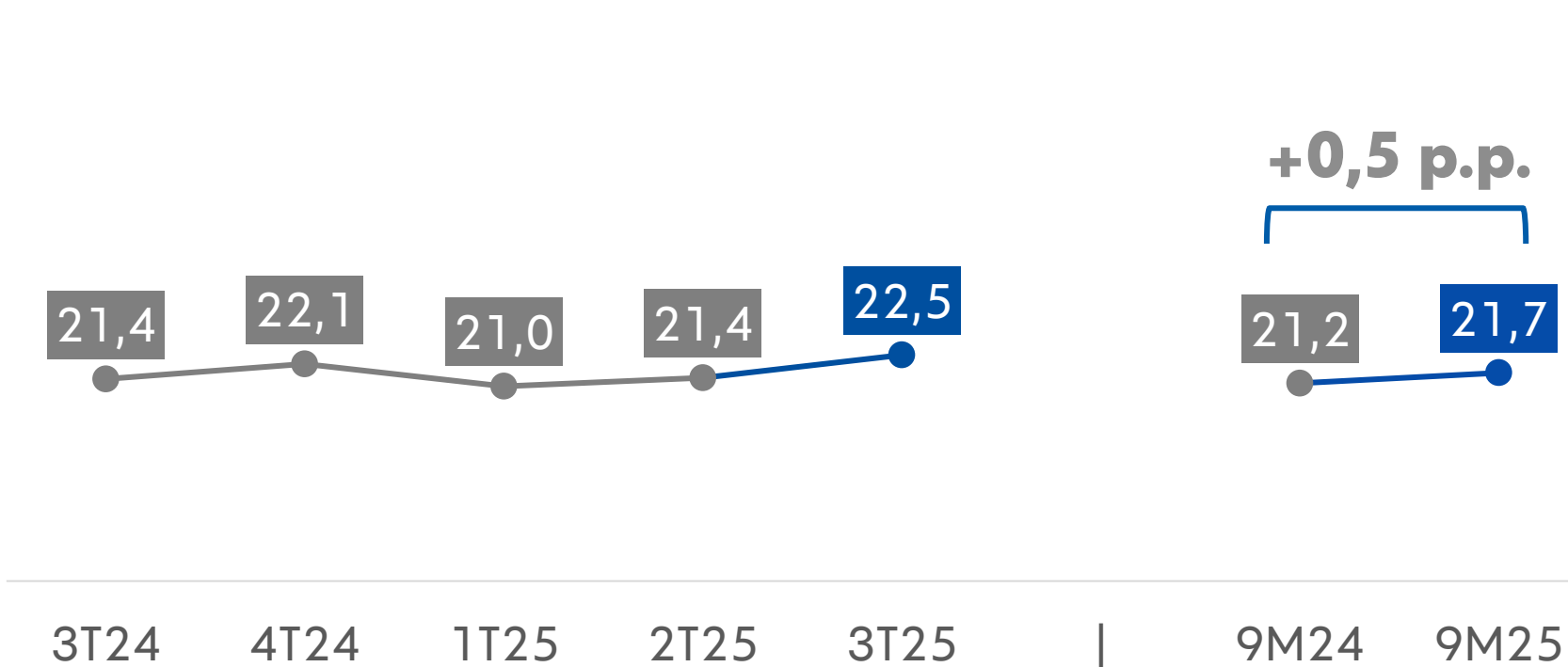
% Prêmio Ganho

••• Líq. Resseguros



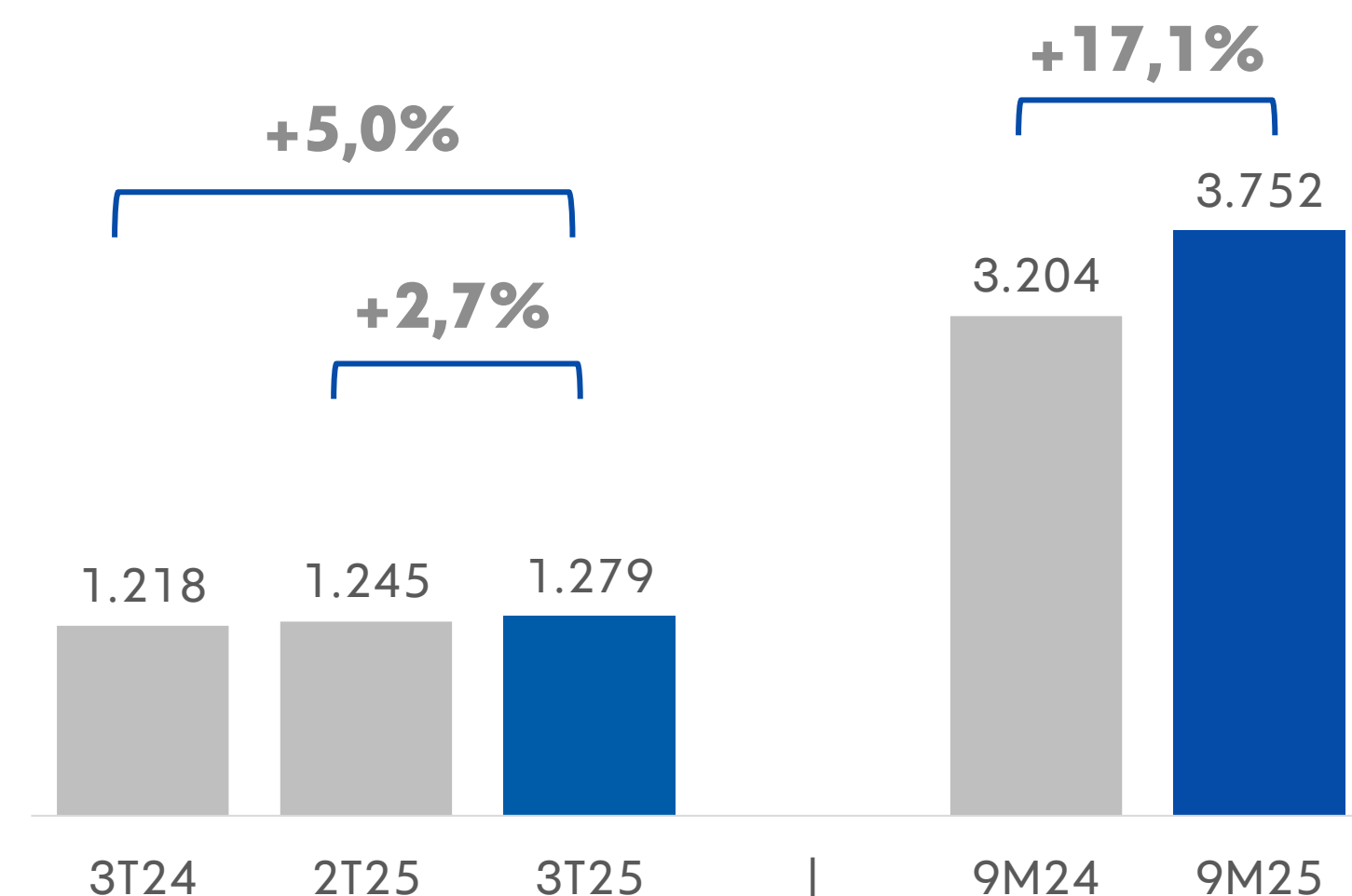
### Comissionamento

% Prêmio Ganho



### Margem Operacional

R\$ milhões



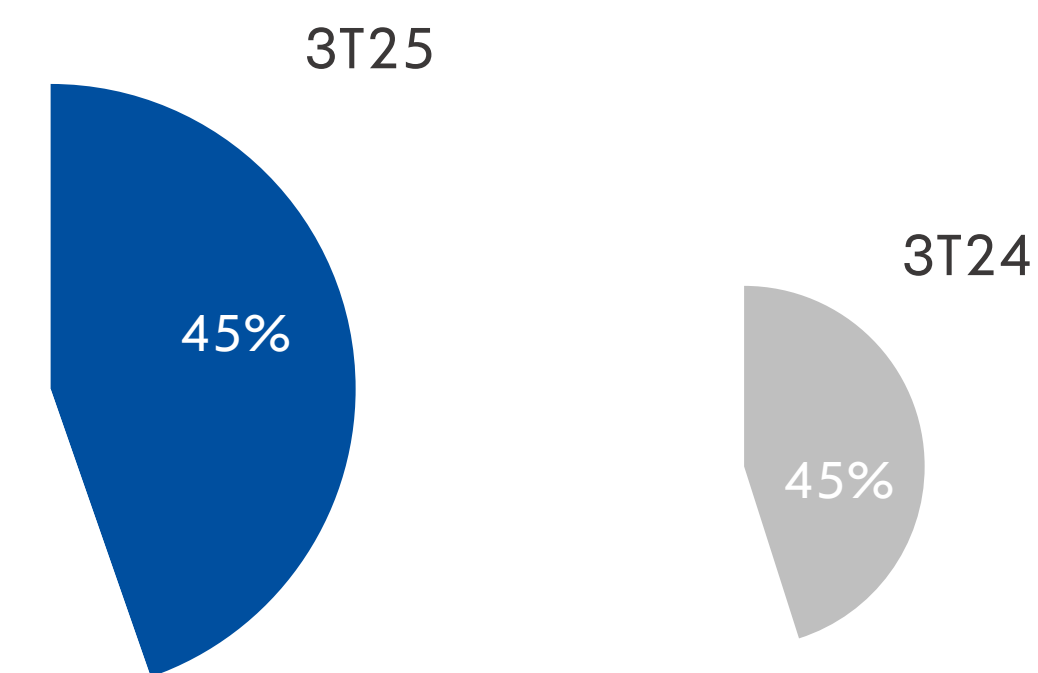
### Distribuição e Variação por Ramo

R\$ milhões

		R\$ milhões 3T25	/3T24	/9M24
Habitacional	48%	610	+9%	+15%
Vida	23%	297	-3%	-1%
Prestamista	15%	195	-5%	+89%
Residencial	9%	114	+17%	+12%
Assistência	3%	40	+60%	+63%
Outros Seguros	2%	23	+6%	-8%
<b>Total Seguros</b>	<b>100%</b>	<b>1.279</b>	<b>+5%</b>	<b>+17%</b>

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

% Margem Operacional Total



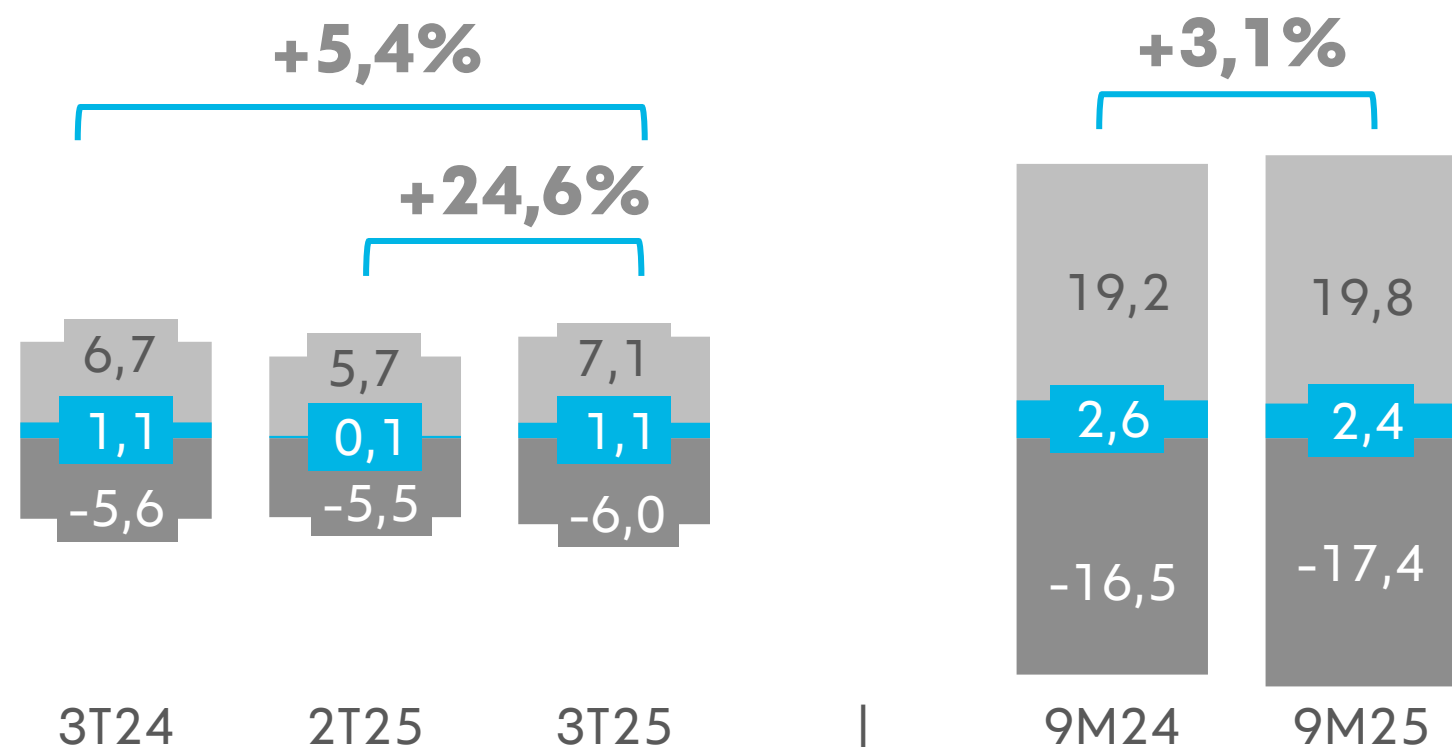
<sup>1</sup> Representatividade ponderada pela participação da Caixa Seguridade em cada empresa

## PREVIDÊNCIA

### Contribuições de Previdência

R\$ bilhões

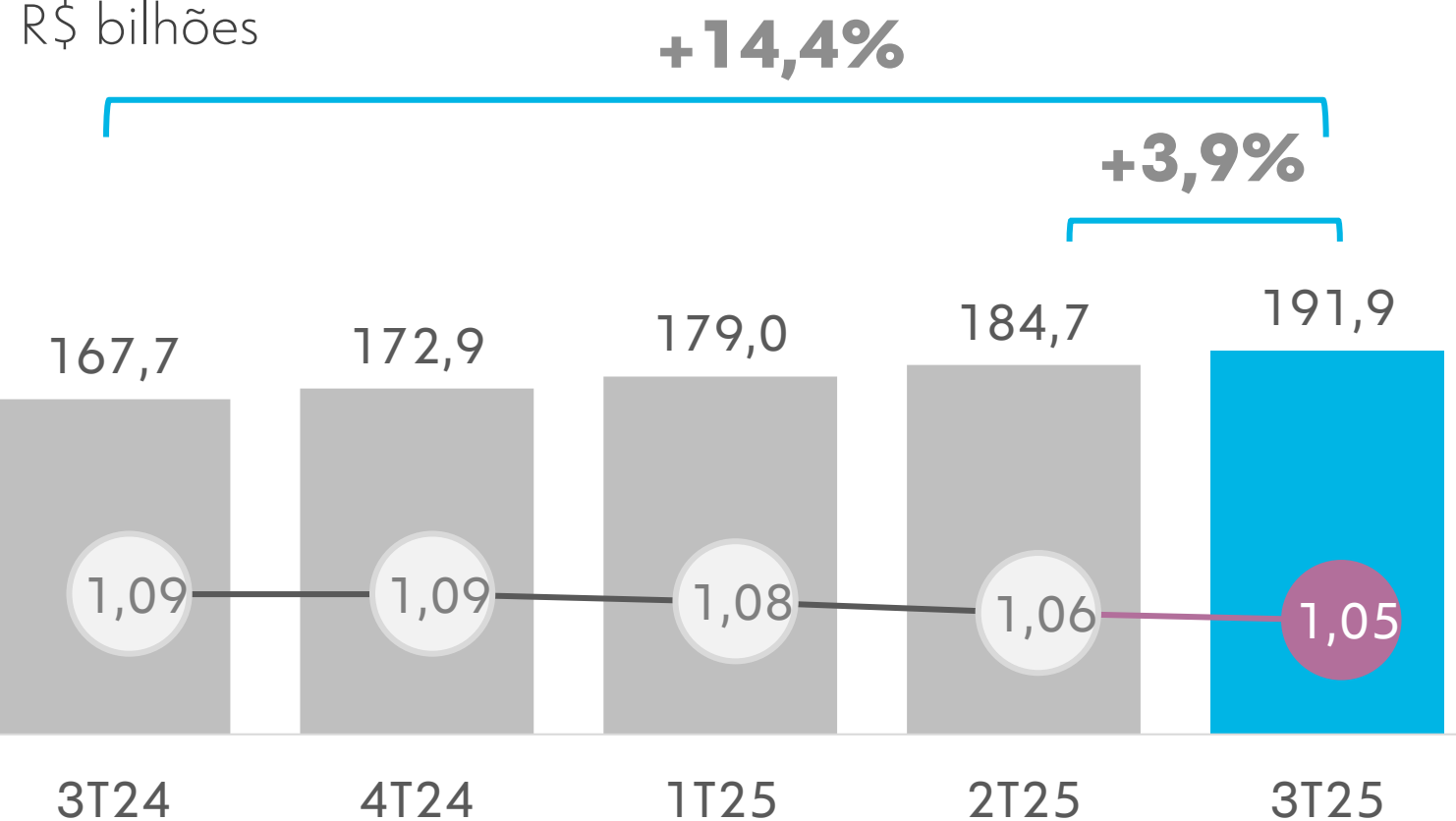
■ Portabilidade/Resgate ■ Contribuição Bruta  
■ Contribuição Líquida



### Reservas de Previdência

R\$ bilhões

Taxa Adm Média a.a. % Reservas

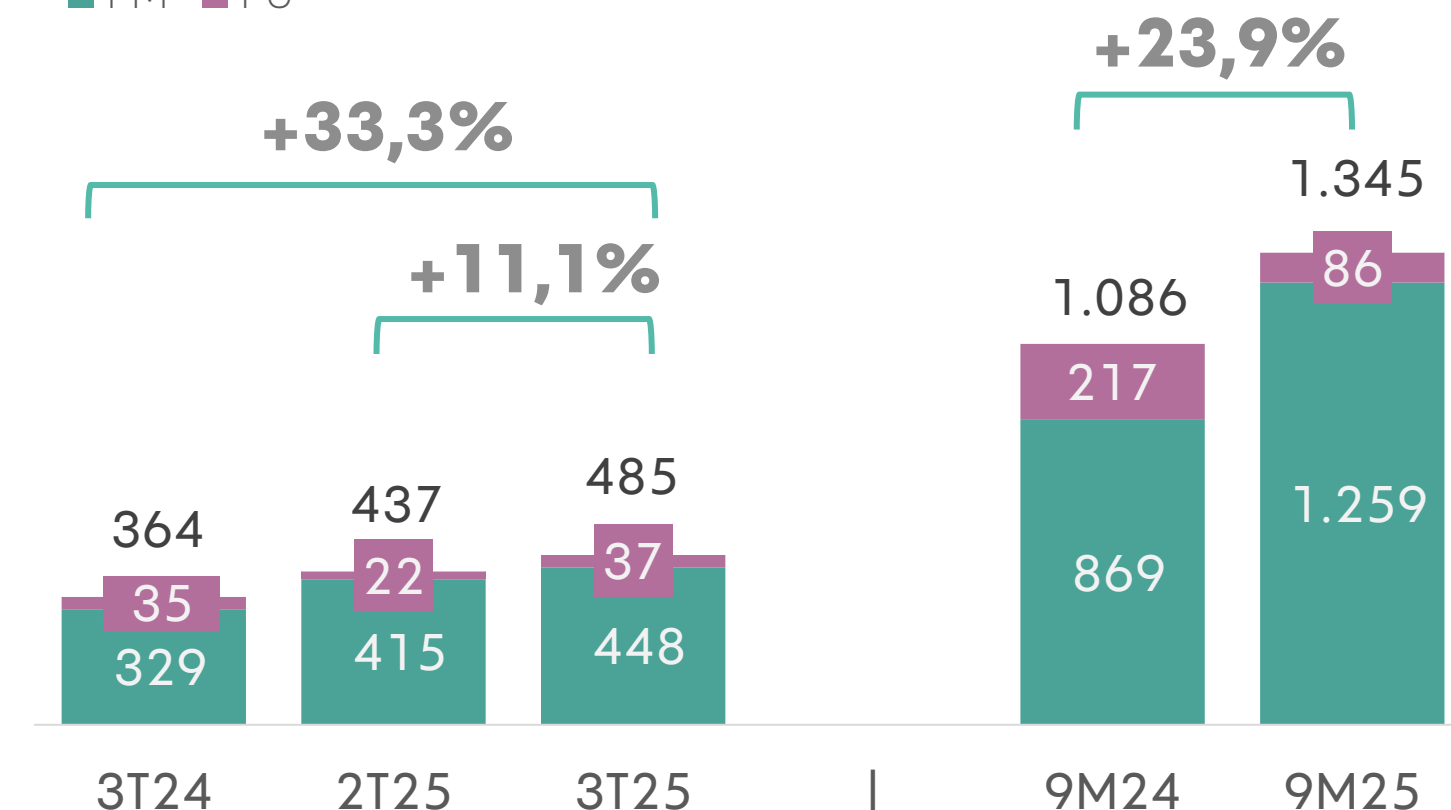


## CAPITALIZAÇÃO

### Recursos Arrecadados - Capitalização

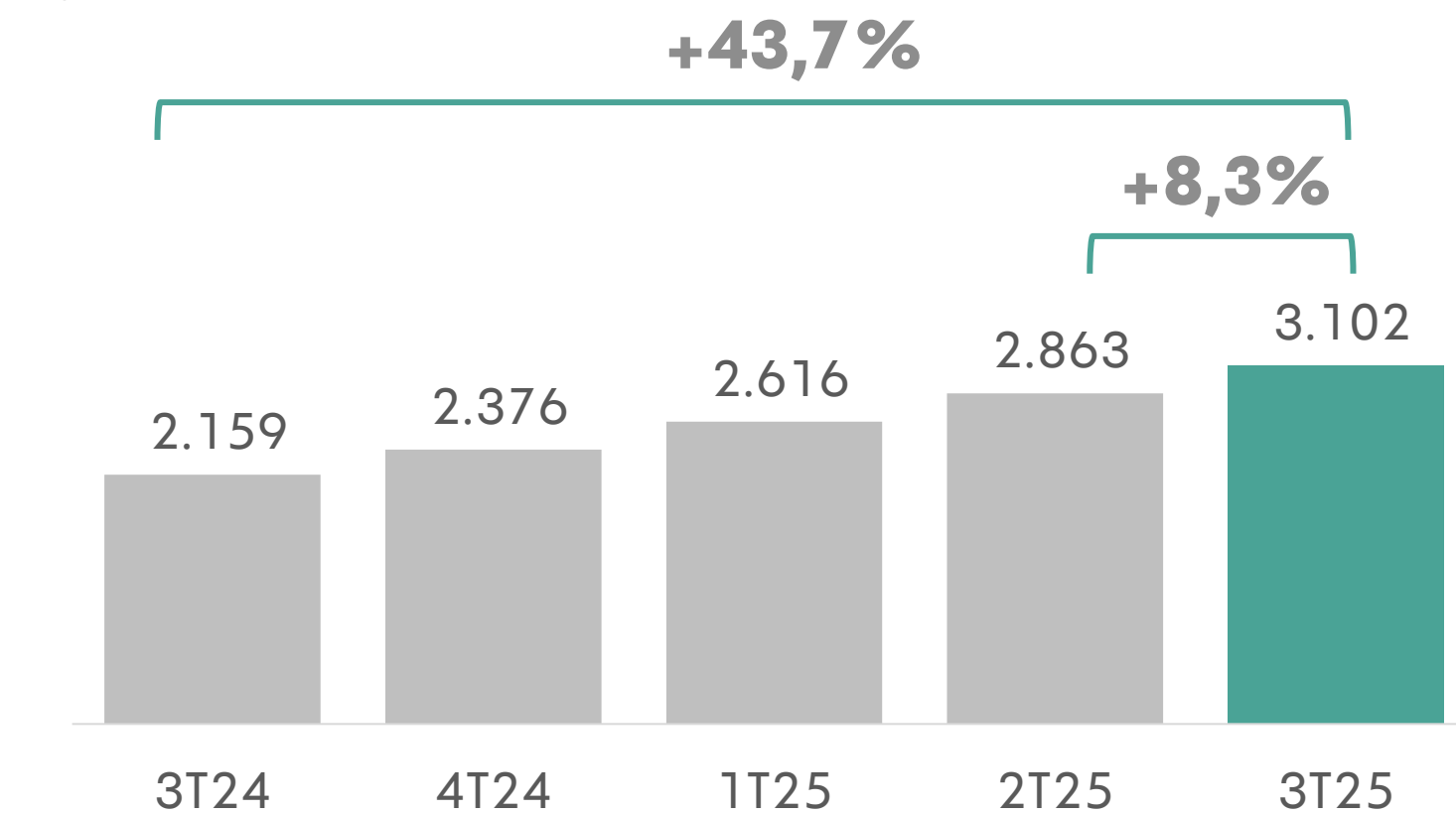
R\$ milhões

■ PM ■ PU



### Reservas de Capitalização

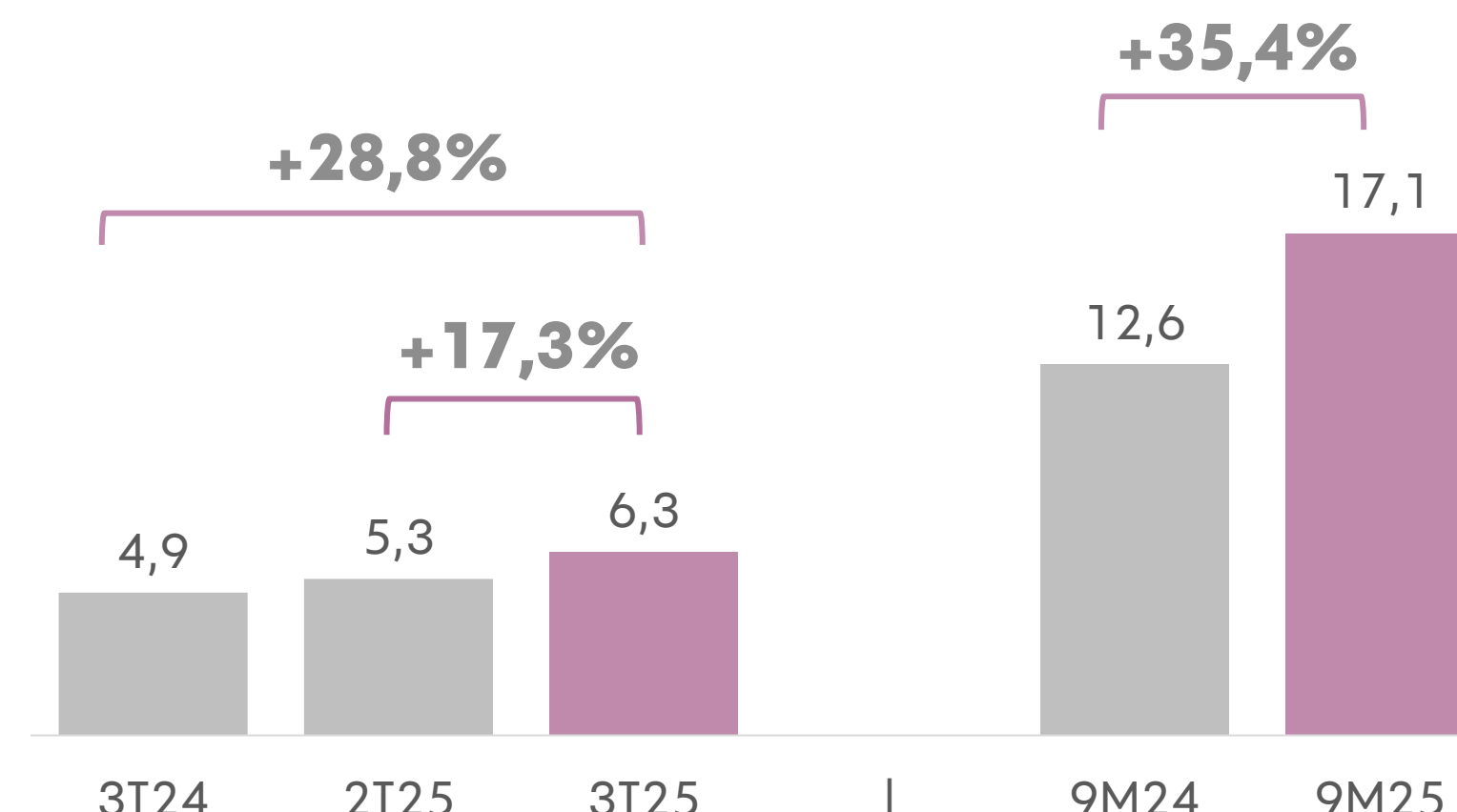
R\$ milhões



## CONSÓRCIO

### Cartas de Crédito

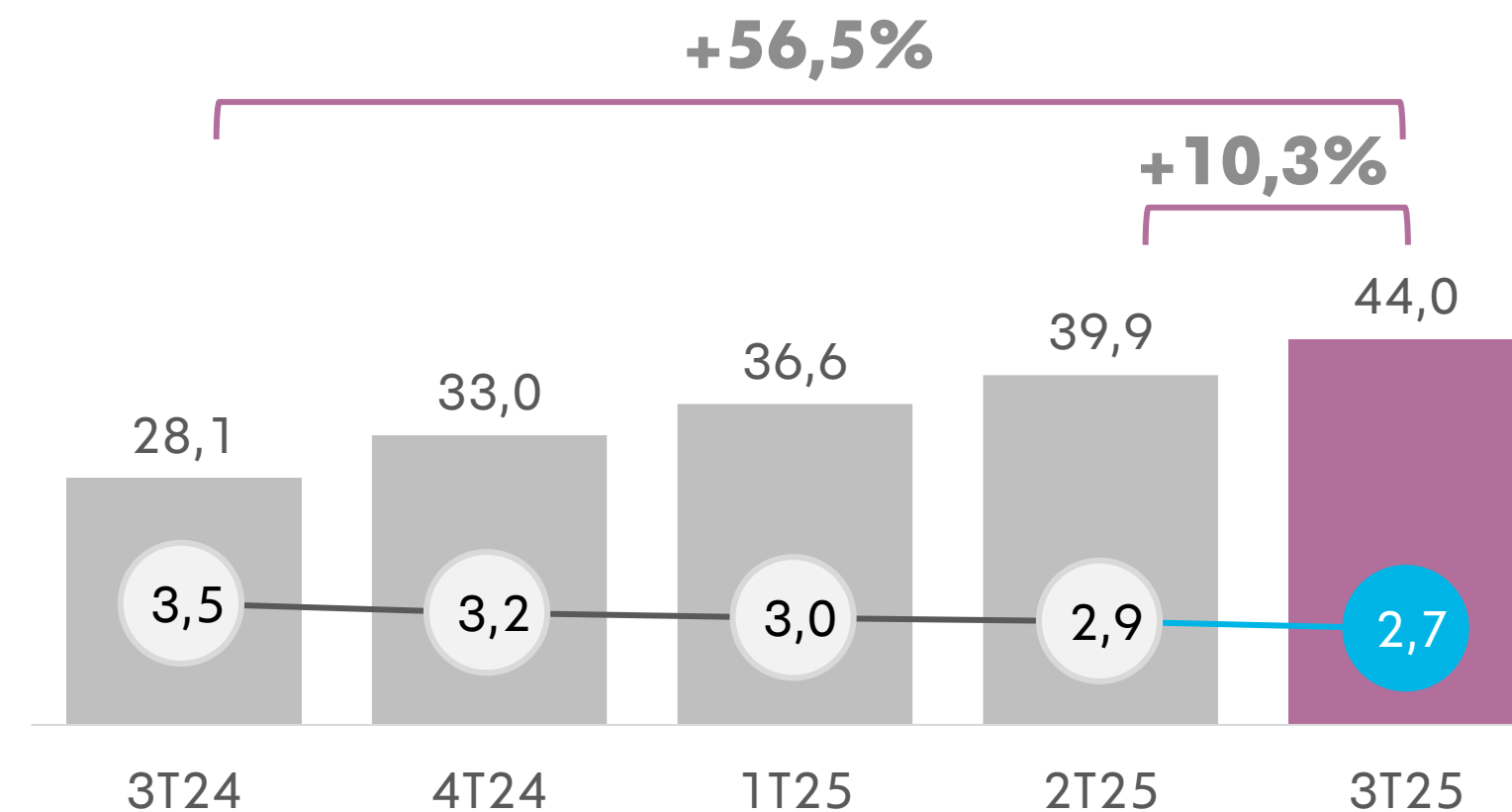
R\$ bilhões



### Estoque de Cartas

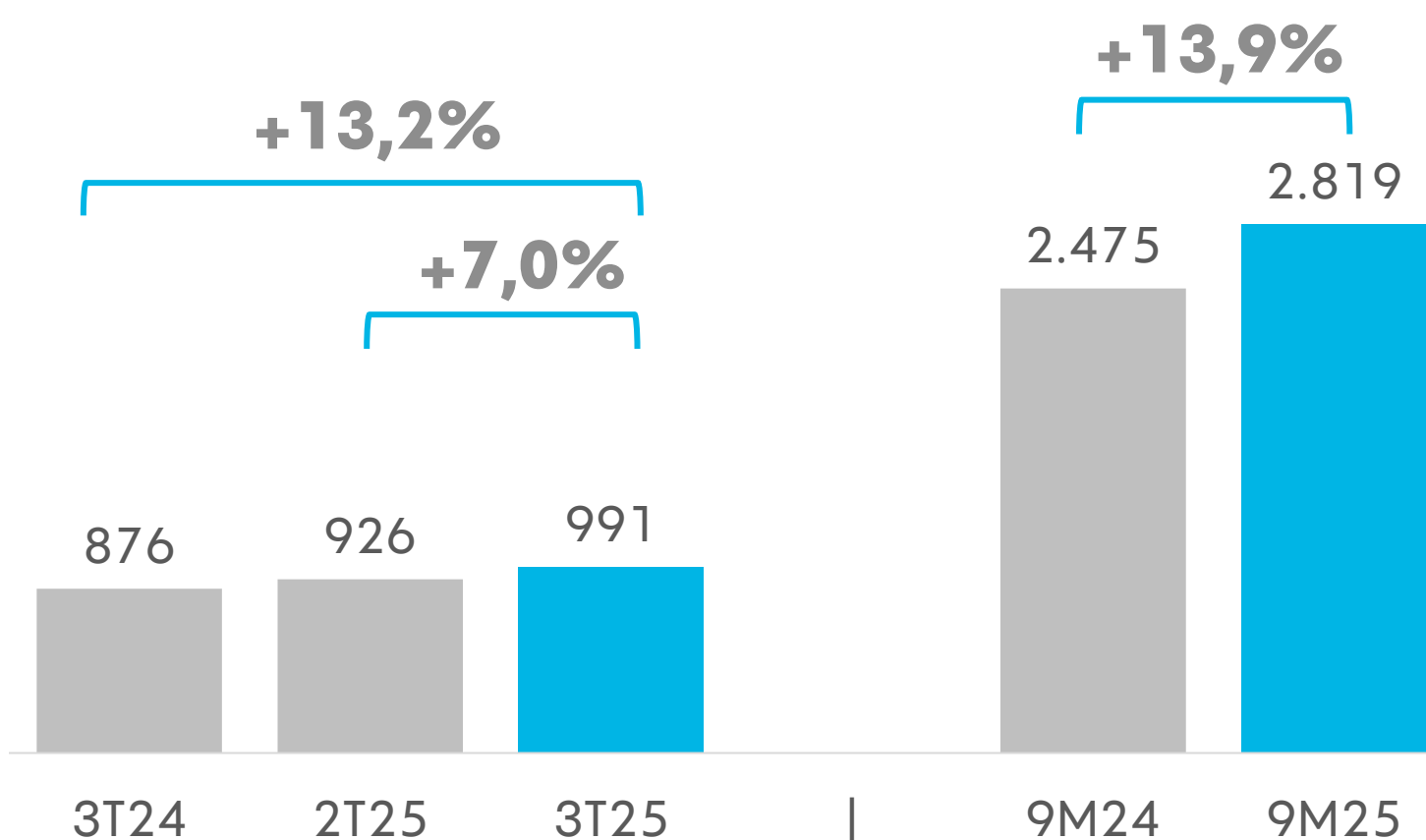
R\$ bilhões

Taxa Adm Média a.a. % Estoque



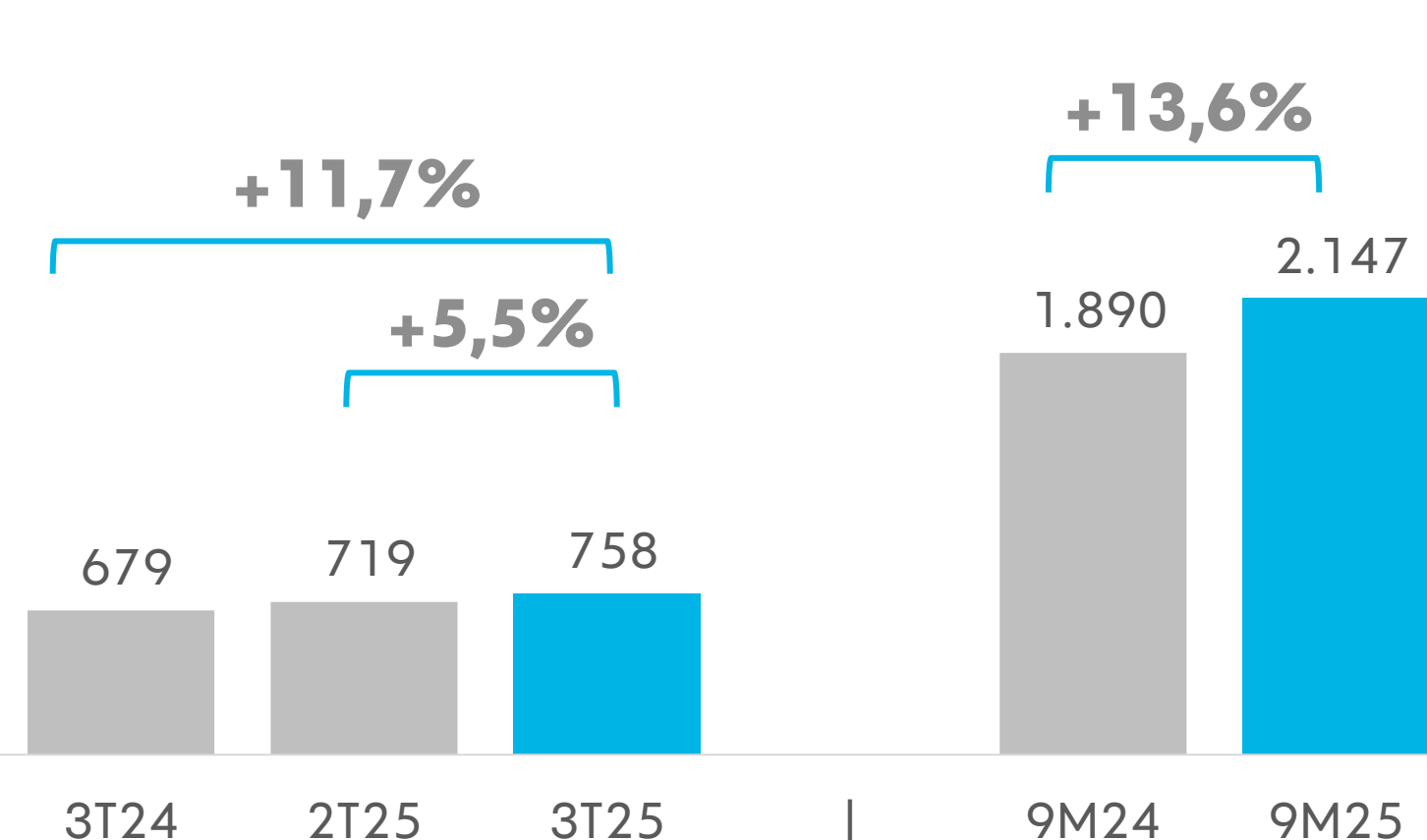
## Receita Operacional

R\$ milhões



## Margem Operacional de Acumulação

R\$ milhões



## Receita Operacional

Aumento de 13,2% nas receitas operacionais entre 3T25 e 3T24, com crescimento para todos os segmentos, destaque para Consórcio (+24,6%) e Capitalização (+16,0%).

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

% Margem Operacional Total

Receita Operacional	Representatividade (%)	3T25	/3T24	/9M24
Previdência	56%	549	+7%	+6%
Consórcio	28%	280	+25%	+29%
Capitalização	16%	162	+16%	+18%
<b>Total Acumulação</b>	<b>100%</b>	<b>991</b>	<b>+13%</b>	<b>+14%</b>

Margem Operacional	Representatividade (%)	3T25	/3T24	/9M24
Previdência	63%	478	+8%	+7%
Consórcio	25%	188	+27%	+33%
Capitalização	12%	92	+7%	+18%
<b>Total Acumulação</b>	<b>100%</b>	<b>758</b>	<b>+12%</b>	<b>+14%</b>

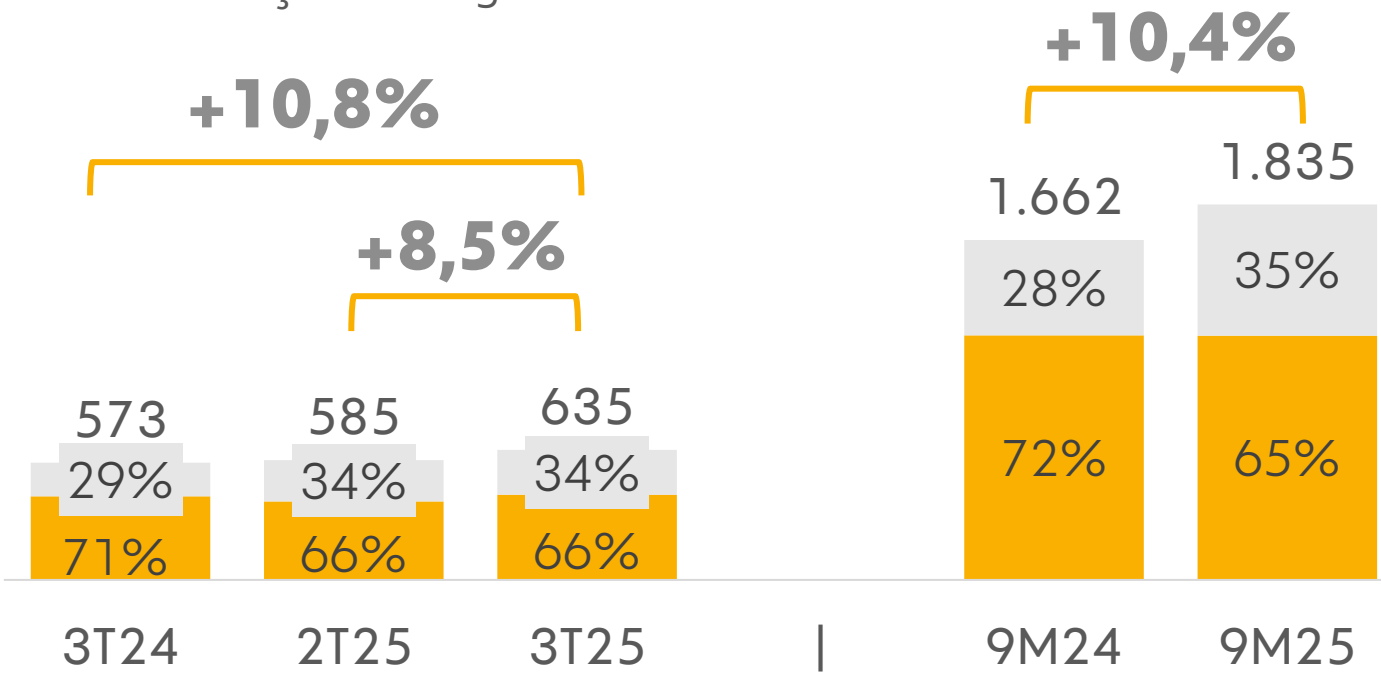


<sup>1</sup> Representatividade ponderada pela participação da Caixa Seguridade em cada empresa

## Receitas de Corretagem<sup>1</sup>

R\$ milhões

■ Acumulação ■ Seguros



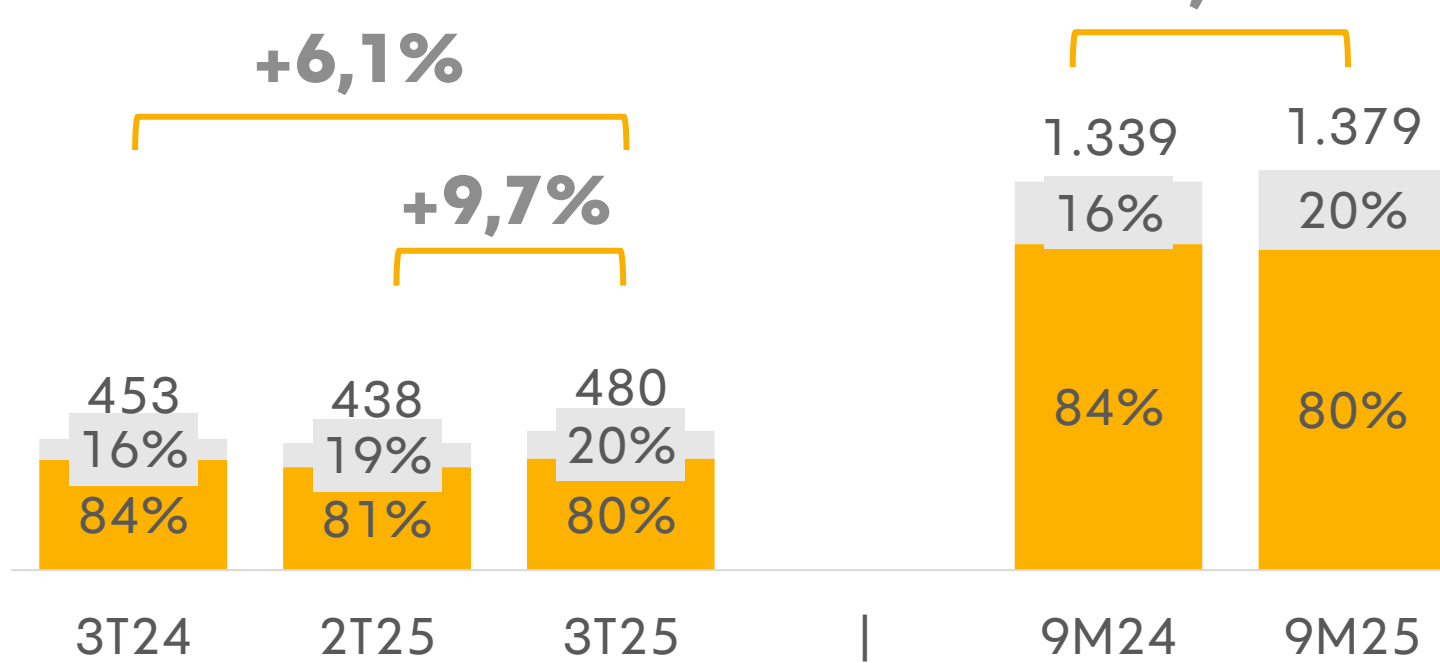
## Corretagem por Segmento

Segmento	R\$ milhões	%	3T25	/3T24	/9M24
Habitacional	132	21%	132	+26%	+29%
Prestamista	114	18%	114	-31%	-34%
Residencial	101	16%	101	+29%	+28%
Consórcio	152	24%	152	+40%	+51%
Vida	47	7%	47	+10%	+6%
Previdência	30	5%	30	+3%	+2%
Capitalização	36	6%	36	+38%	+23%
Outros Seguros	23	3%	23	+24%	+33%
<b>Total Distribuição</b>	<b>635</b>	<b>100%</b>	<b>635</b>	<b>+11%</b>	<b>+10%</b>

## Margem Operacional

R\$ milhões

■ Acumulação ■ Seguros



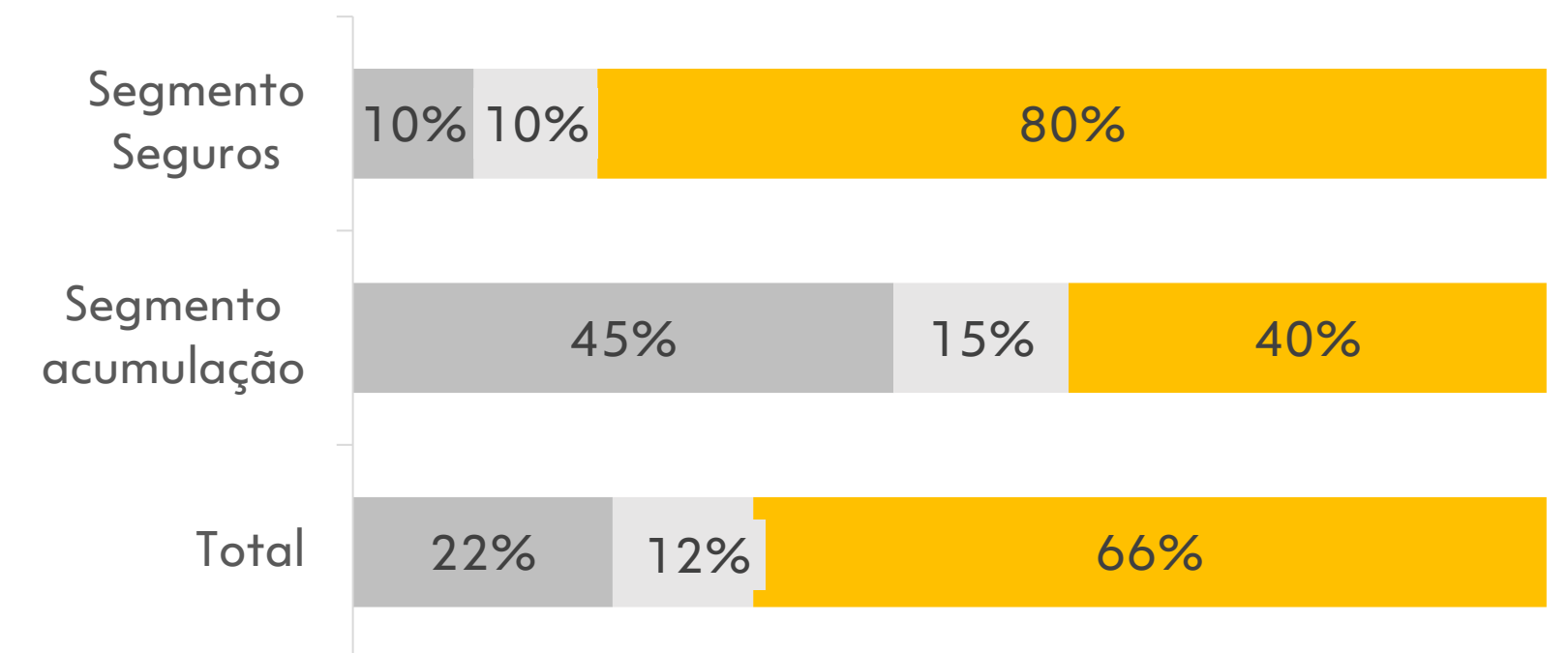
## Margem Operacional por Segmento

Segmento	R\$ milhões	%	3T25	/3T24	/9M24
Habitacional	129	27%	129	+25%	+29%
Prestamista	114	24%	114	-31%	-34%
Residencial	78	16%	78	+37%	+36%
Consórcio	46	10%	46	+45%	+54%
Vida	47	10%	47	+10%	+6%
Previdência	30	6%	30	+3%	+2%
Capitalização	20	4%	20	+76%	+22%
Outros Seguros	17	3%	17	+29%	+14%
<b>Total Distribuição</b>	<b>480</b>	<b>100%</b>	<b>480</b>	<b>+6%</b>	<b>+3%</b>

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

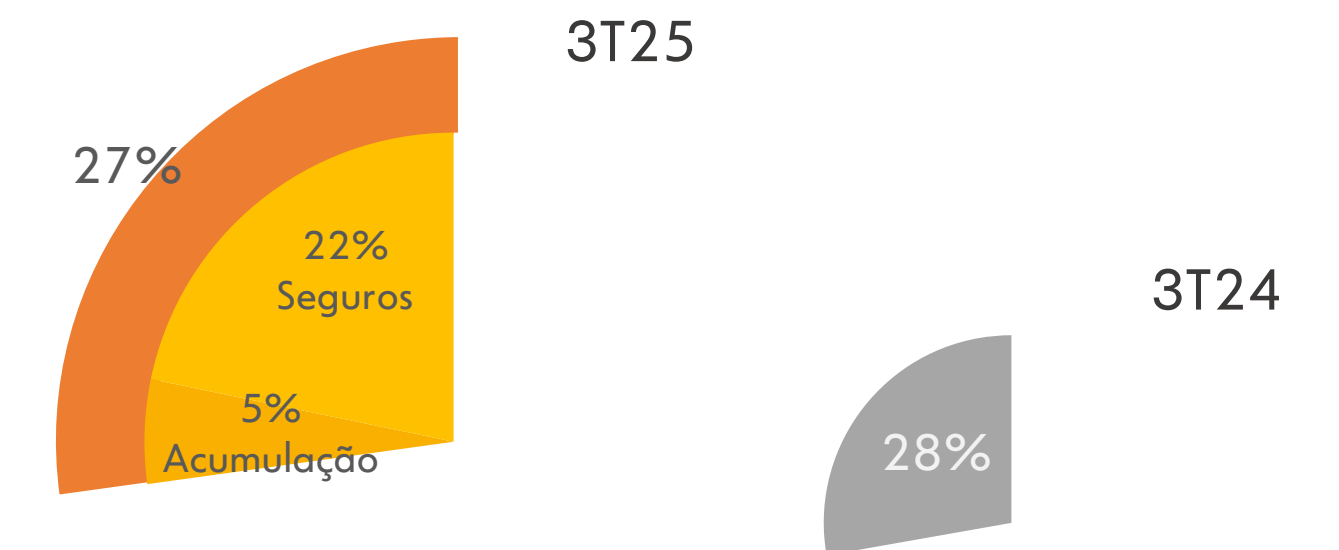
% 3T25

■ 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



3T24 4T24 1T25 2T25 3T25

Índice por Agrupamento	IDA 3T25	Δ3T24 p.p.	Δ2T25 p.p.
<b>Bancassurance CAIXA</b>	<b>11,0%</b>	<b>+0,2</b>	<b>+0,5</b>
Run-off	13,1%	+2,2	+1,9
Novas Parcerias	11,5%	-0,5	+0,3
Holding + Corretora	6,1%	+0,9	+0,1
<b>Bancassurance PAN</b>	<b>7,7%</b>	<b>-1,7</b>	<b>+0,1</b>
<b>ÍNDICE GERAL</b>	<b>10,6%</b>	<b>-0,1</b>	<b>+0,4</b>

## ÍNDICE COMBINADO (IC)

### Despesas Gerais e Administrativas

% Receita Operacional



3T24 4T24 1T25 2T25 3T25

Índice por Agrupamento	IC 3T25	Δ3T24 p.p.	Δ2T25 p.p.
<b>Bancassurance CAIXA</b>	<b>55,6%</b>	<b>+0,6</b>	<b>-0,2</b>
Run-off	65,2%	+3,9	+2,5
Novas Parcerias	56,0%	-0,9	-0,7
Holding + Corretora	43,0%	+4,5	-0,7
<b>Bancassurance PAN</b>	<b>66,8%</b>	<b>+2,8</b>	<b>-5,0</b>
<b>ÍNDICE GERAL</b>	<b>56,8%</b>	<b>+0,9</b>	<b>-0,8</b>

## ÍNDICE COMBINADO AMPLIADO (ICA)

### Despesas Gerais e Administrativas

% Receita Operacional + Resultado Financeiro



3T24 4T24 1T25 2T25 3T25

Índice por Agrupamento	ICA 3T25	Δ3T24 p.p.	Δ2T25 p.p.
<b>Bancassurance CAIXA</b>	<b>48,1%</b>	<b>-1,0</b>	<b>-1,2</b>
Run-off	53,9%	+0,7	+0,3
Novas Parcerias	48,4%	-2,1	-1,6
Holding + Corretora	39,8%	+3,2	-0,8
<b>Bancassurance PAN</b>	<b>58,3%</b>	<b>+1,0</b>	<b>-5,6</b>
<b>ÍNDICE GERAL</b>	<b>49,2%</b>	<b>-0,7</b>	<b>-1,7</b>

### IDA

O IDA manteve-se próximo ao nível histórico, com melhora de eficiência no grupo das novas parcerias (3T25/3T24). Quando desconsiderados os investimentos realizados com incentivos fiscais relacionados à Lei Rouanet, no montante de R\$ 10,0 milhões no trimestre, concentrados principalmente na Caixa Vida e Previdência, o indicador geral seria de 10,4%. Para o grupo *run-off*, a variação do indicador é efeito da sazonalidade de despesas.

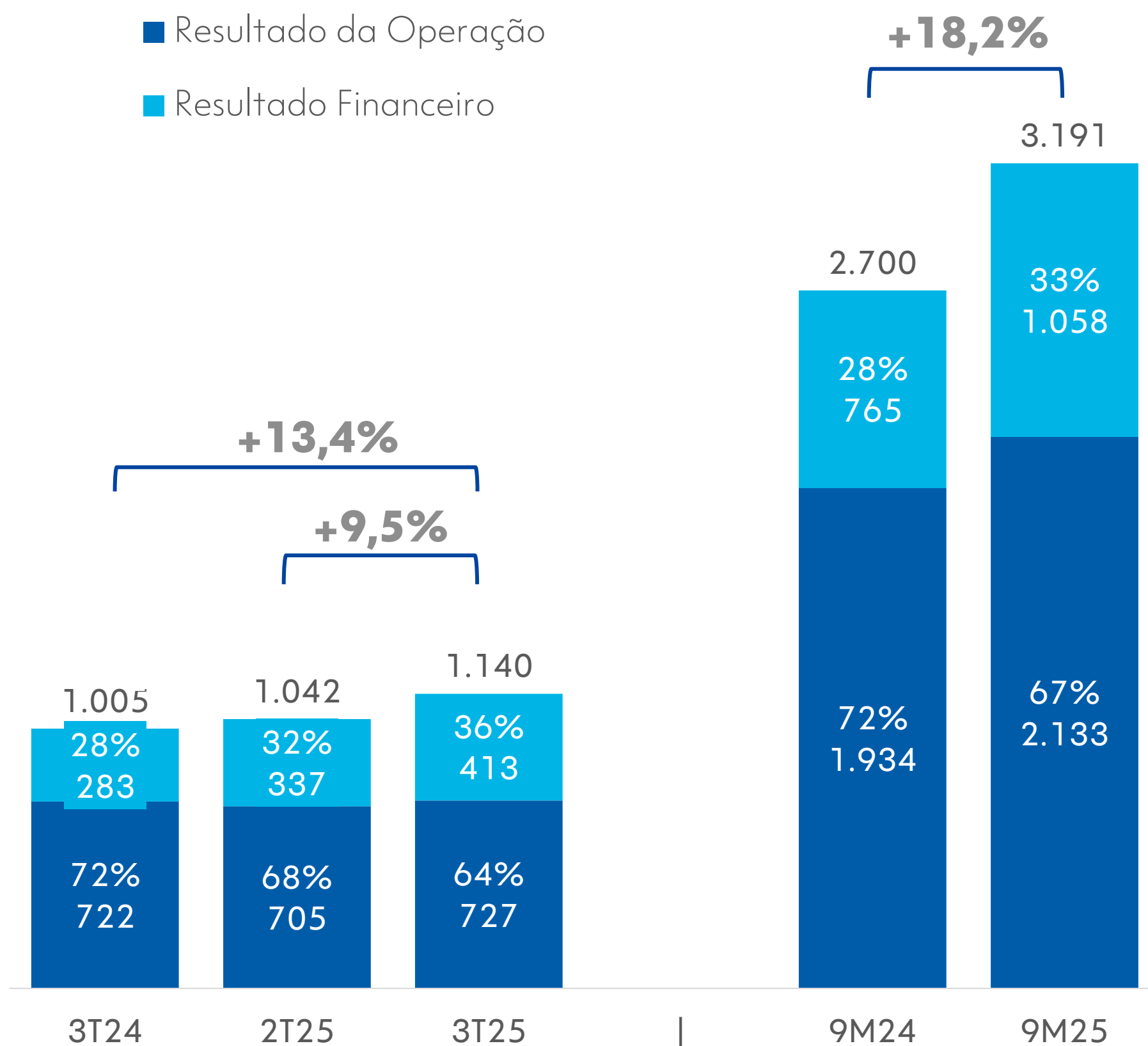
### ICA

O ICA para 3T25 reflete o impacto positivo do desempenho financeiro, com melhora do indicador em 0,7 p.p. em relação ao 3T24 e 1,7 p.p. na comparação com o 2T25.

## Lucro Líquido

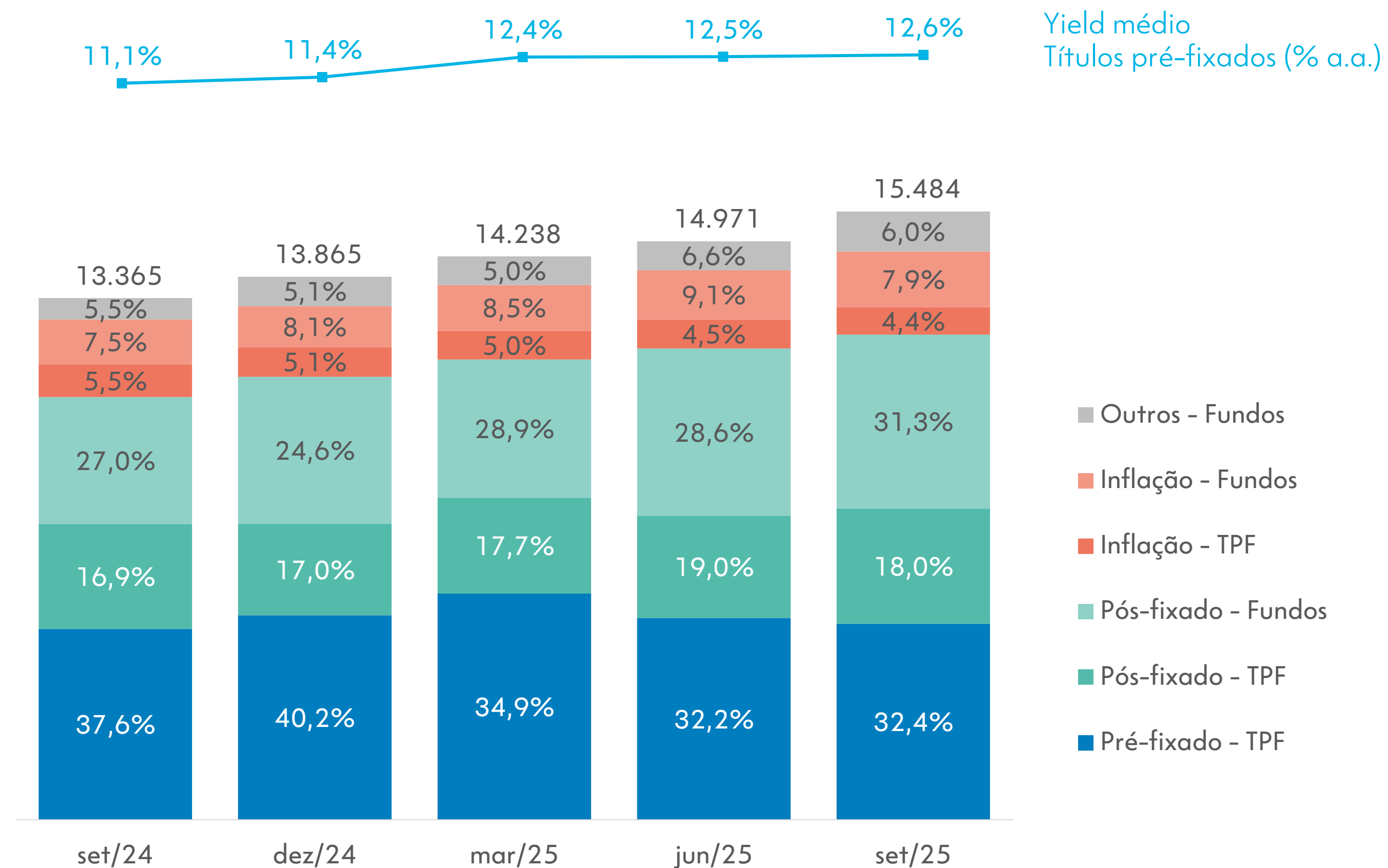
(Operacional X Financeiro<sup>1</sup>)

- Resultado da Operação
- Resultado Financeiro



## Composição agrupada da Carteira de Investimentos<sup>2</sup>

% 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.

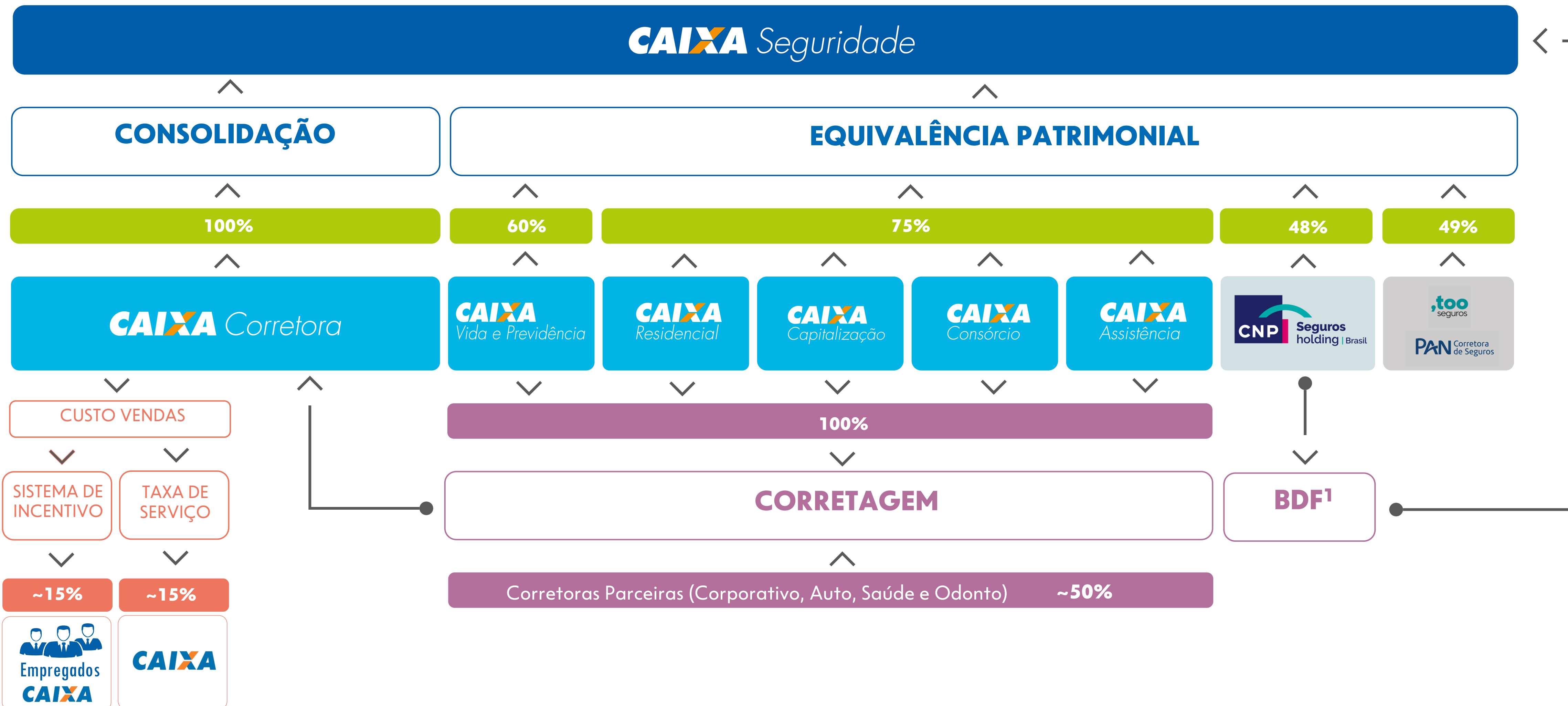
<sup>2</sup> Carteira de investimentos ponderada pelos respectivos percentuais de participação em cada empresa.

APRESENTAÇÃO  
INSTITUCIONAL

**3T25**

**APÊNDICE**





**Legenda:**

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

**%** Custo Estimado (% da taxa de corretagem)

**%** Taxa de Corretagem (% da comissão de vendas)

1 Bancassurance Distribution Fee

**CONSÓRCIO**

Taxa de administração **R\$ 815,2mi**  
Corretagem **R\$ 136,2mi**

**PREVIDÊNCIA**

Receitas **R\$ 1.541,6mi**  
Corretagem **R\$ 86,4mi**

**CAPITALIZAÇÃO**

Arrecadação **R\$ 461,8mi**  
Corretagem **R\$ 51,6mi**

**ASSISTÊNCIA**

Receitas **R\$ 219,5mi**  
Corretagem **R\$ 32,7mi**

**PRESTAMISTA**

Prêmios Emitidos **R\$ 1.095,4mi**  
Corretagem **R\$ 331,9mi**

**HABITACIONAL**

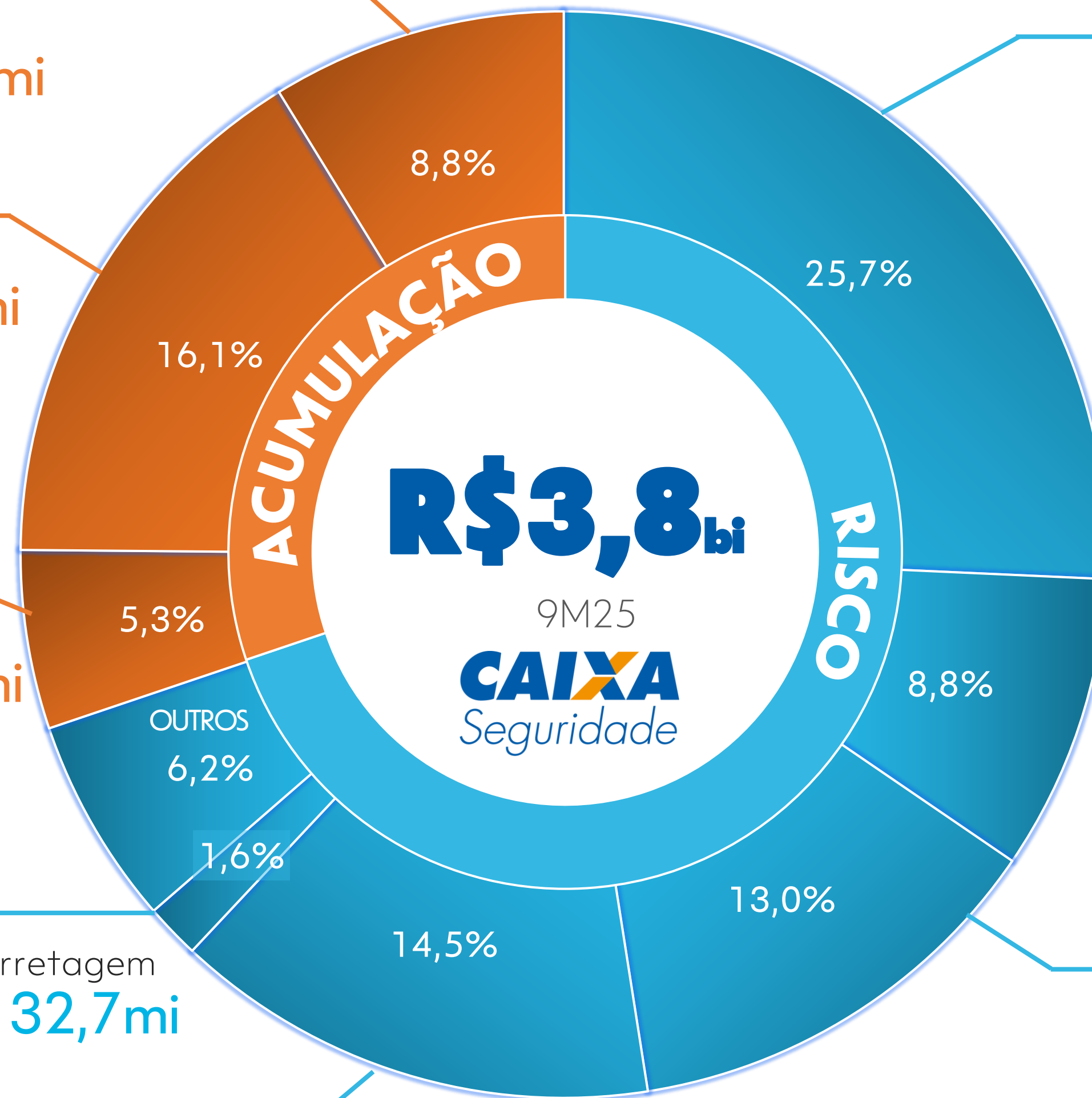
Prêmios Emitidos **R\$ 2.963,4mi**  
Corretagem **R\$ 379,2mi**

**RESIDENCIAL**

Prêmios Emitidos **R\$ 885,2mi**  
Corretagem **R\$ 215,2mi**

**VIDA**

Prêmios Emitidos **R\$ 1.749,5mi**  
Corretagem **R\$ 131,6mi**

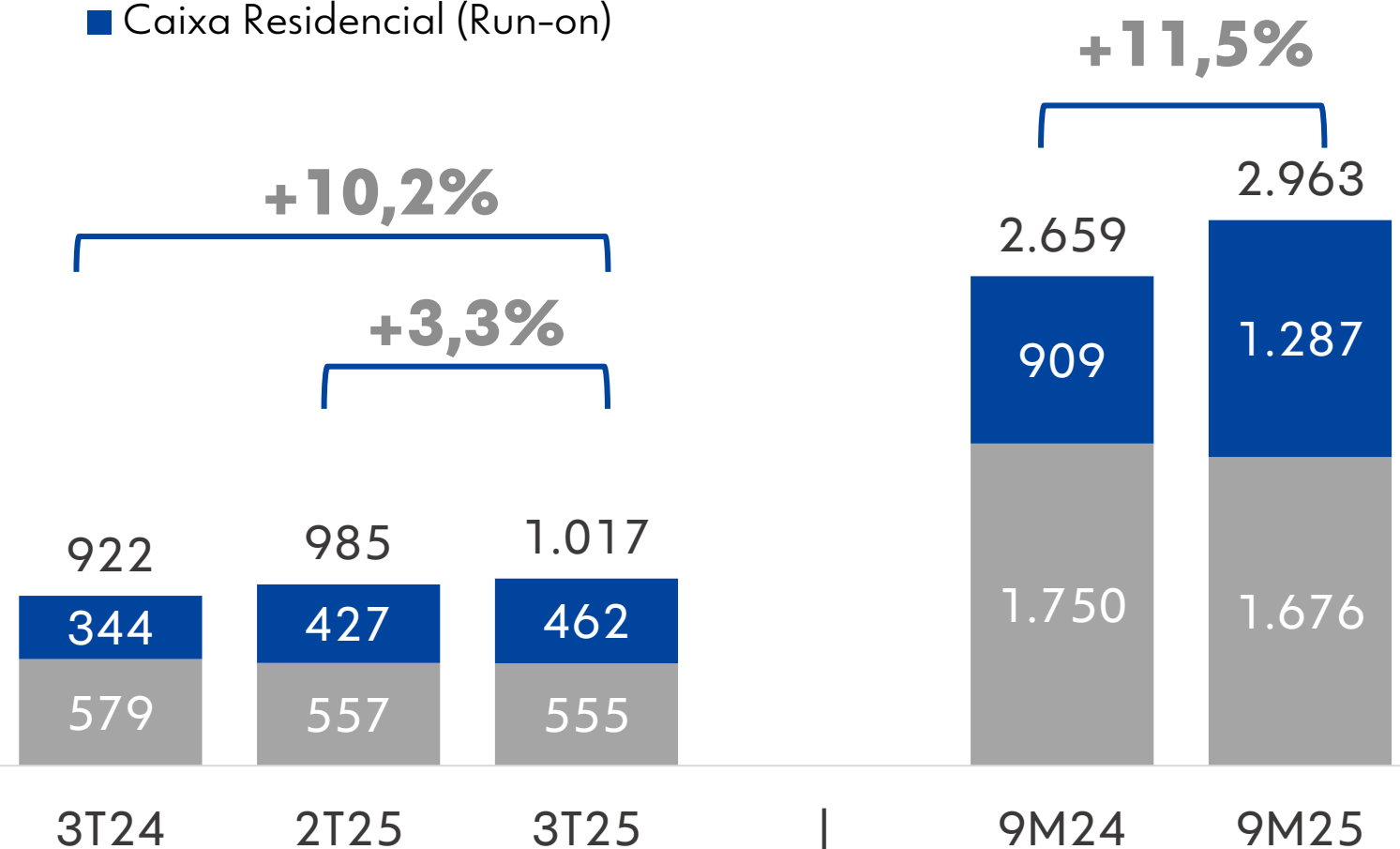


<sup>1</sup>Receita (MEP+Corretagem) líquida dos custos de premiação, remuneração e demais custos de serviços para 9M25

## Prêmios Emitidos Habitacional

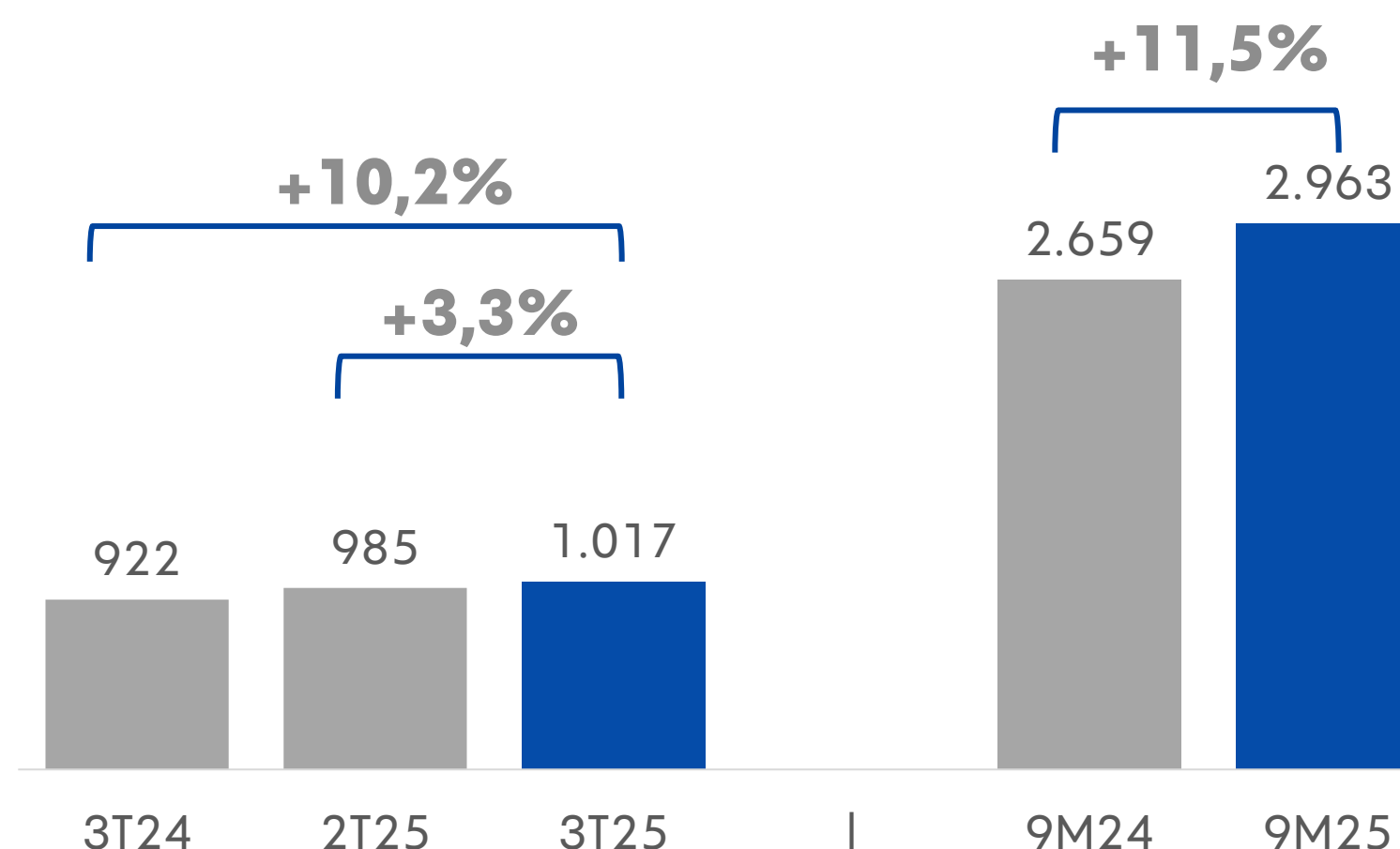
R\$ milhões

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



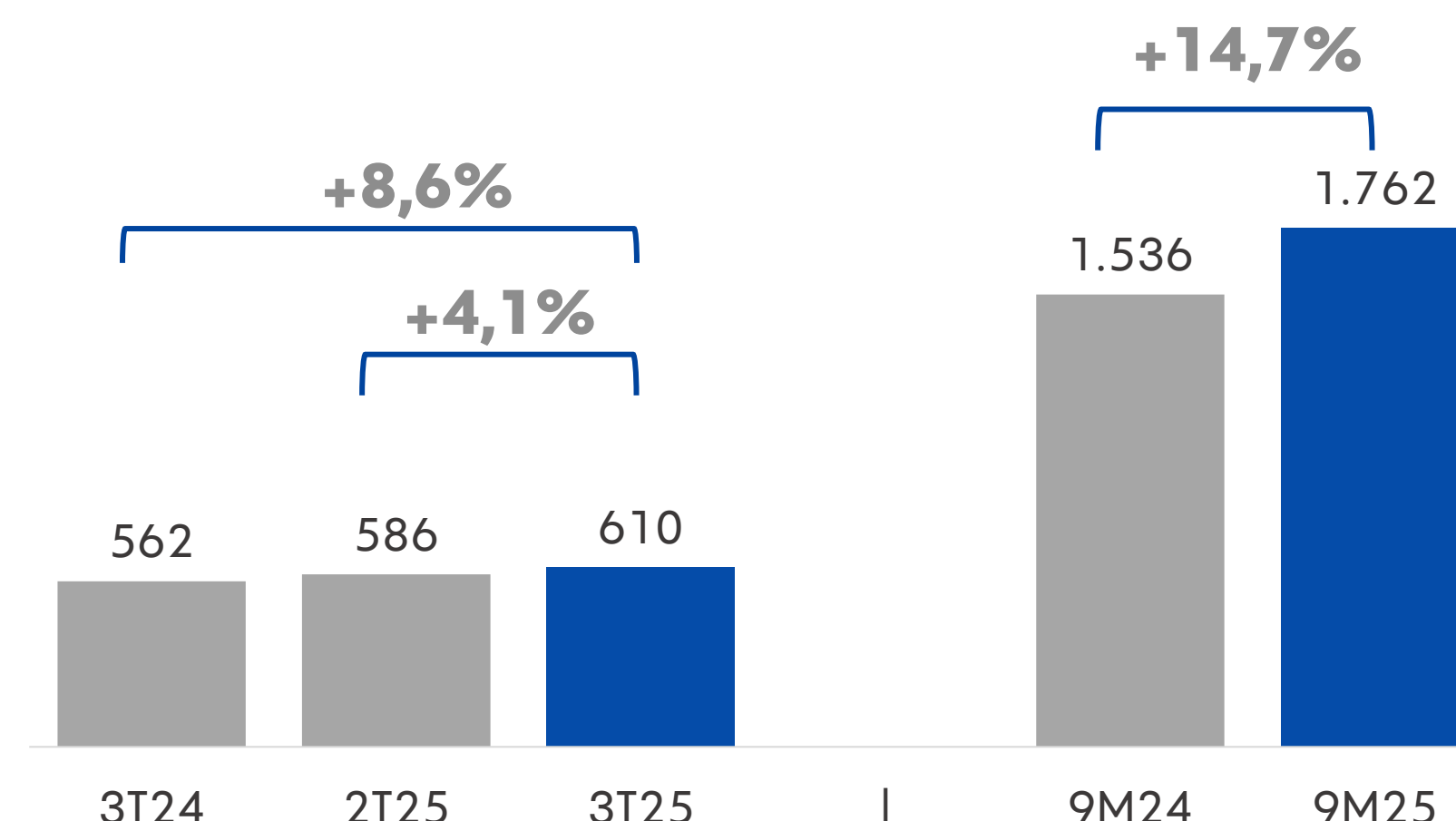
## Prêmios Ganhos Habitacional

R\$ milhões



## Margem Operacional Habitacional

R\$ milhões



## Prêmios emitidos

Manutenção da liderança de mercado<sup>1</sup>, com curva ascendente trimestral.

## Sinistralidade

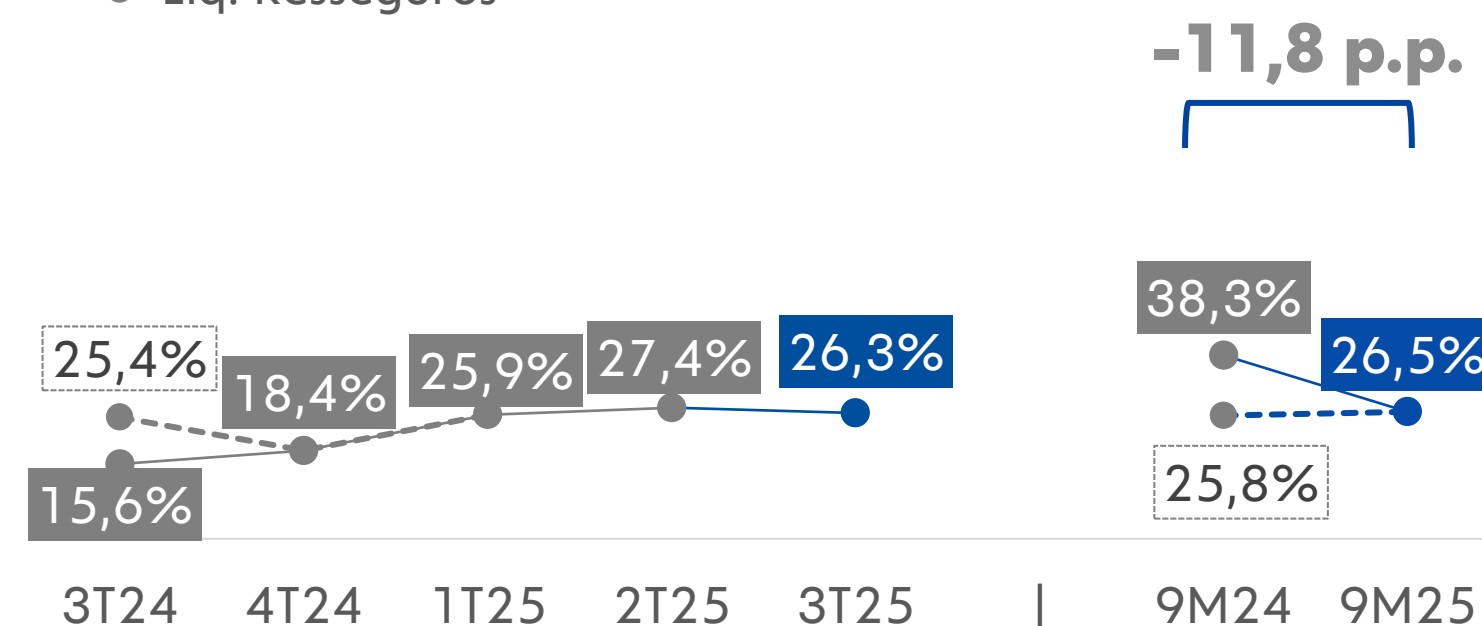
Na comparação 3T25/3T24 e 9M25/9M24, o indicador foi impactado pelos eventos climáticos ocorridos no sul do país em 2024.

## Indicadores de Desempenho

### Sinistralidade Habitacional

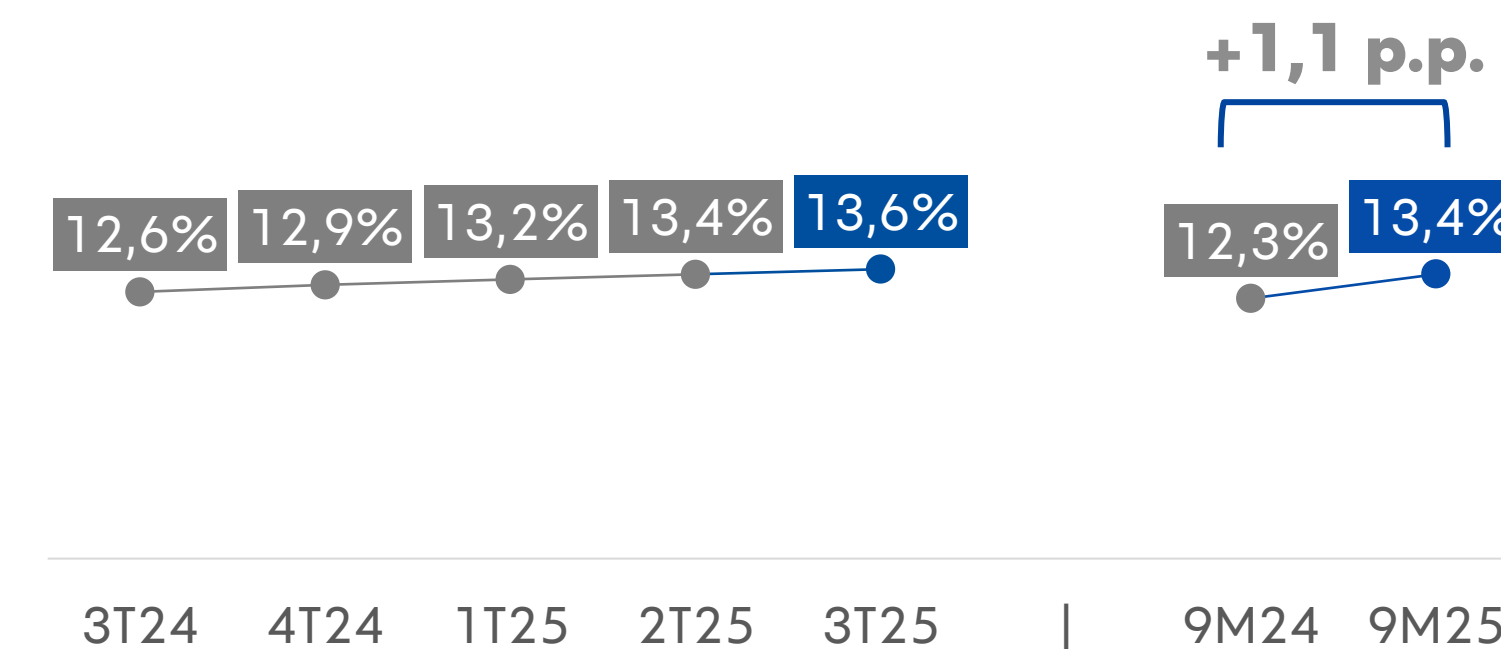
% Prêmio Ganho

● Líq. Resseguros



### Comissionamento Habitacional

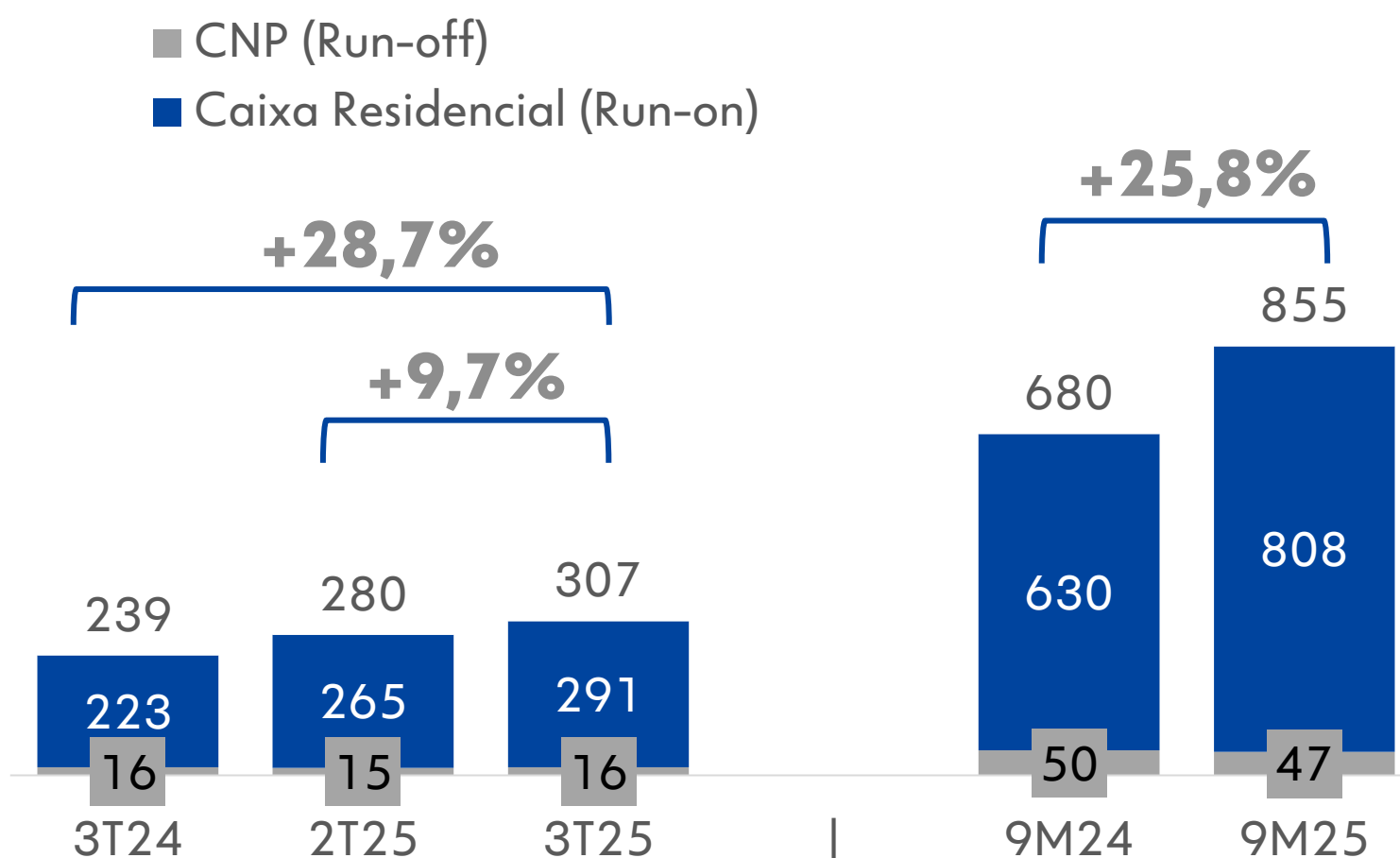
% Prêmio Ganho



<sup>1</sup>Fonte: Base de dados da SUSEP em agosto de 2025

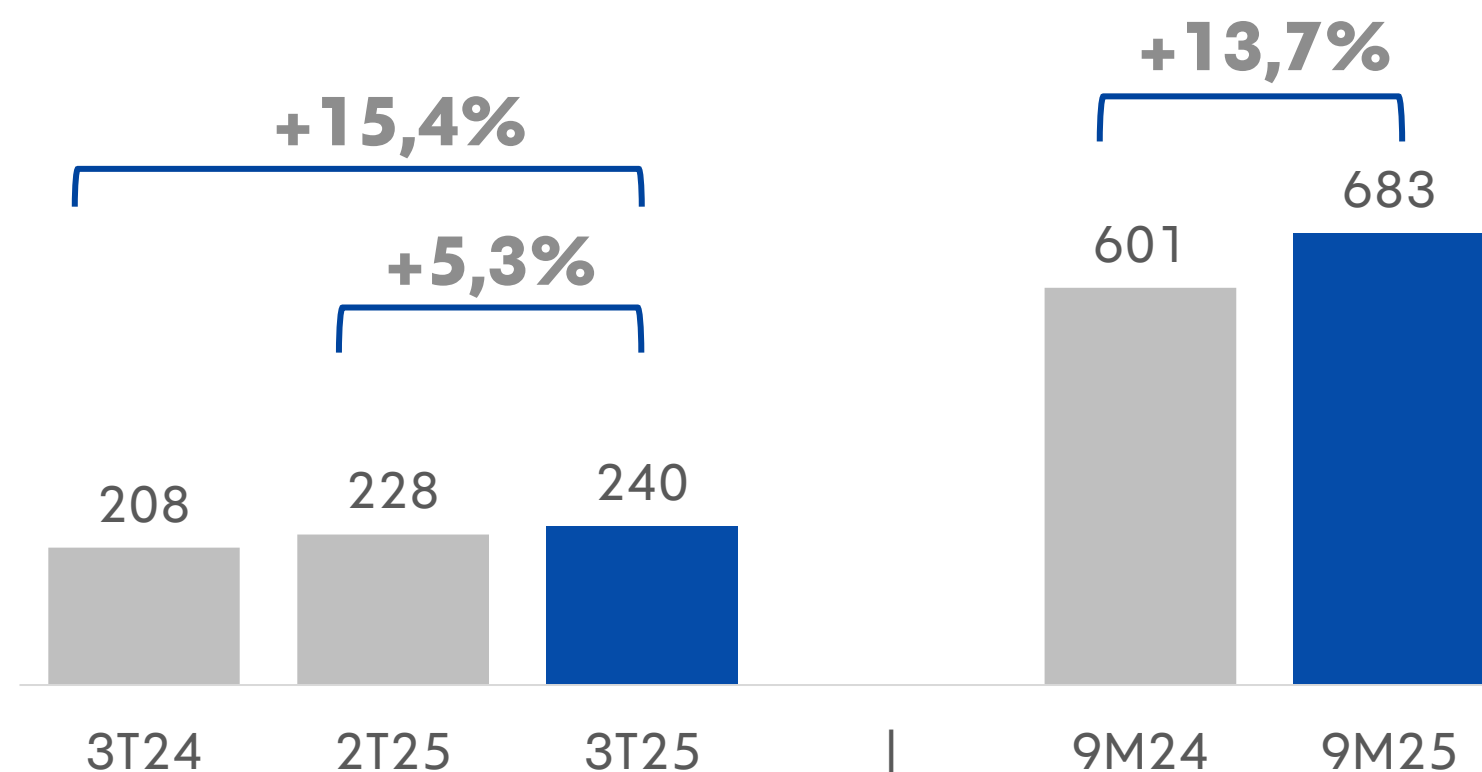
## Prêmios Emitidos Residencial

R\$ milhões



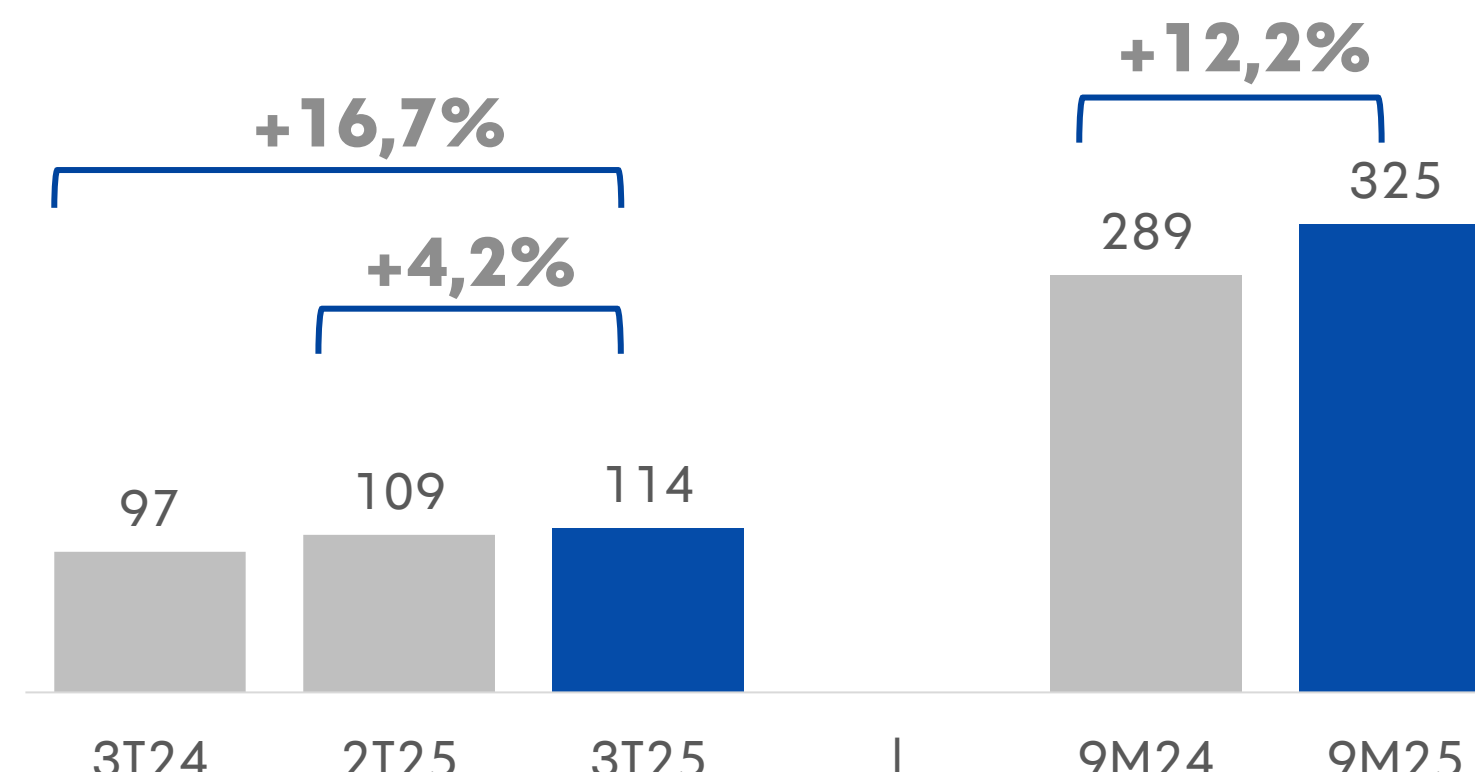
## Prêmios Ganhos Residencial

R\$ milhões



## Margem Operacional Residencial

R\$ milhões



### Prêmios emitidos

Maior volume histórico trimestral de prêmios emitidos.

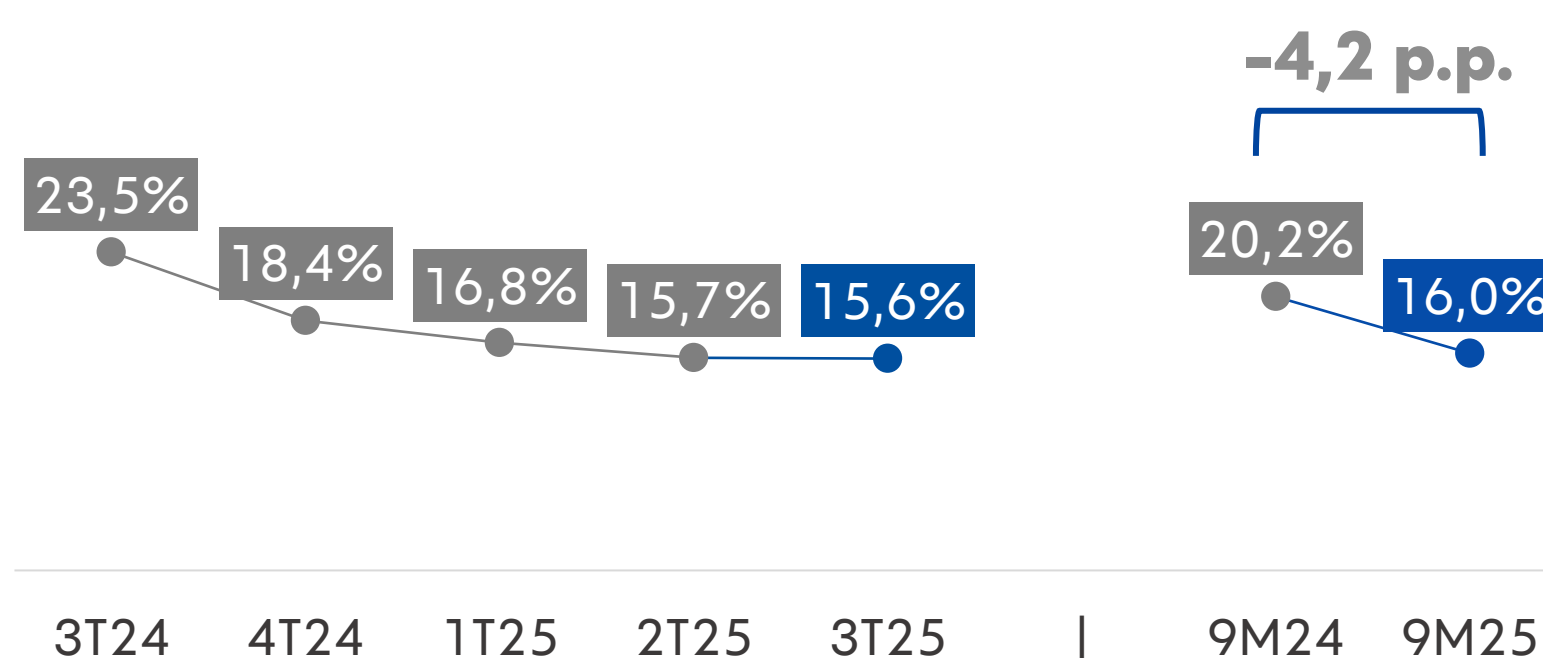
### + Tempo de Permanência

Crescimento de 9,7% no tempo médio de permanência dos segurados, com a estratégia de comercialização de apólices plurianuais.

## Indicadores de Desempenho

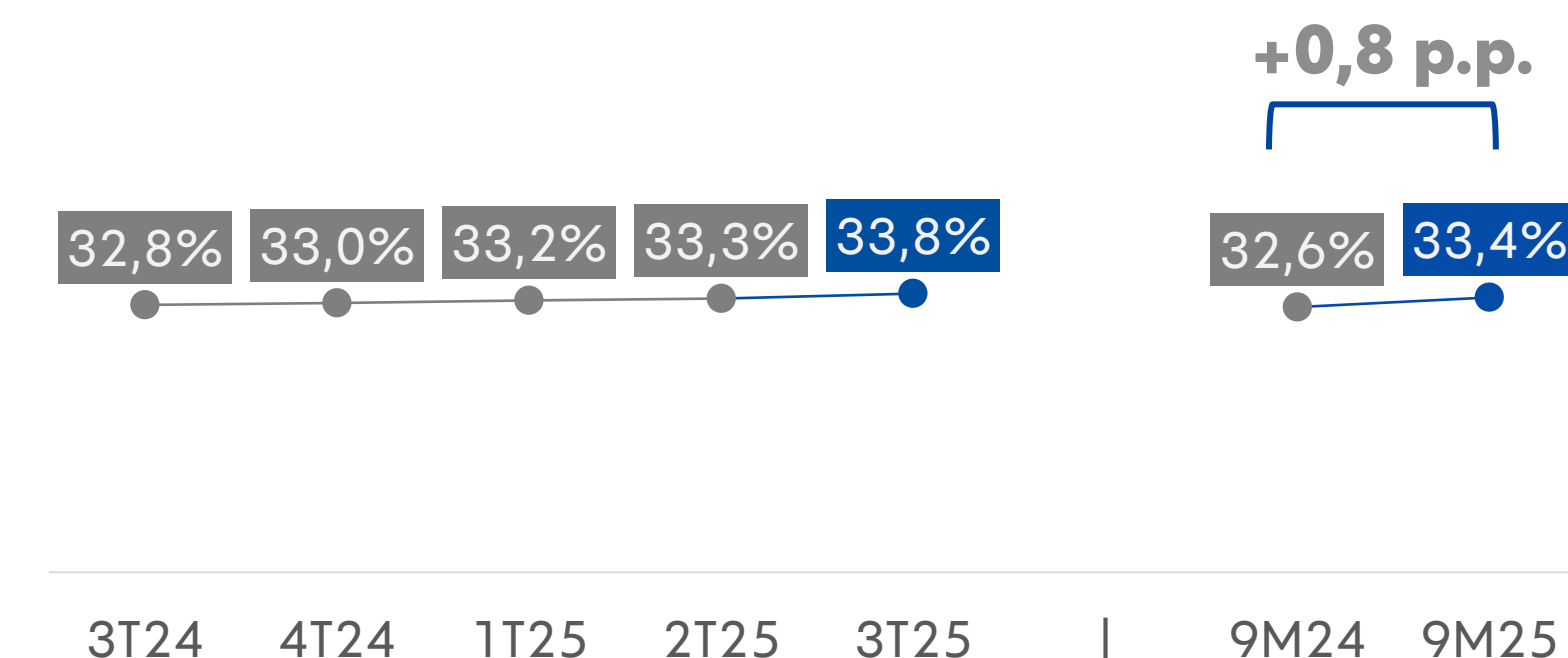
### Sinistralidade Residencial

% Prêmio Ganho



### Comissionamento Residencial

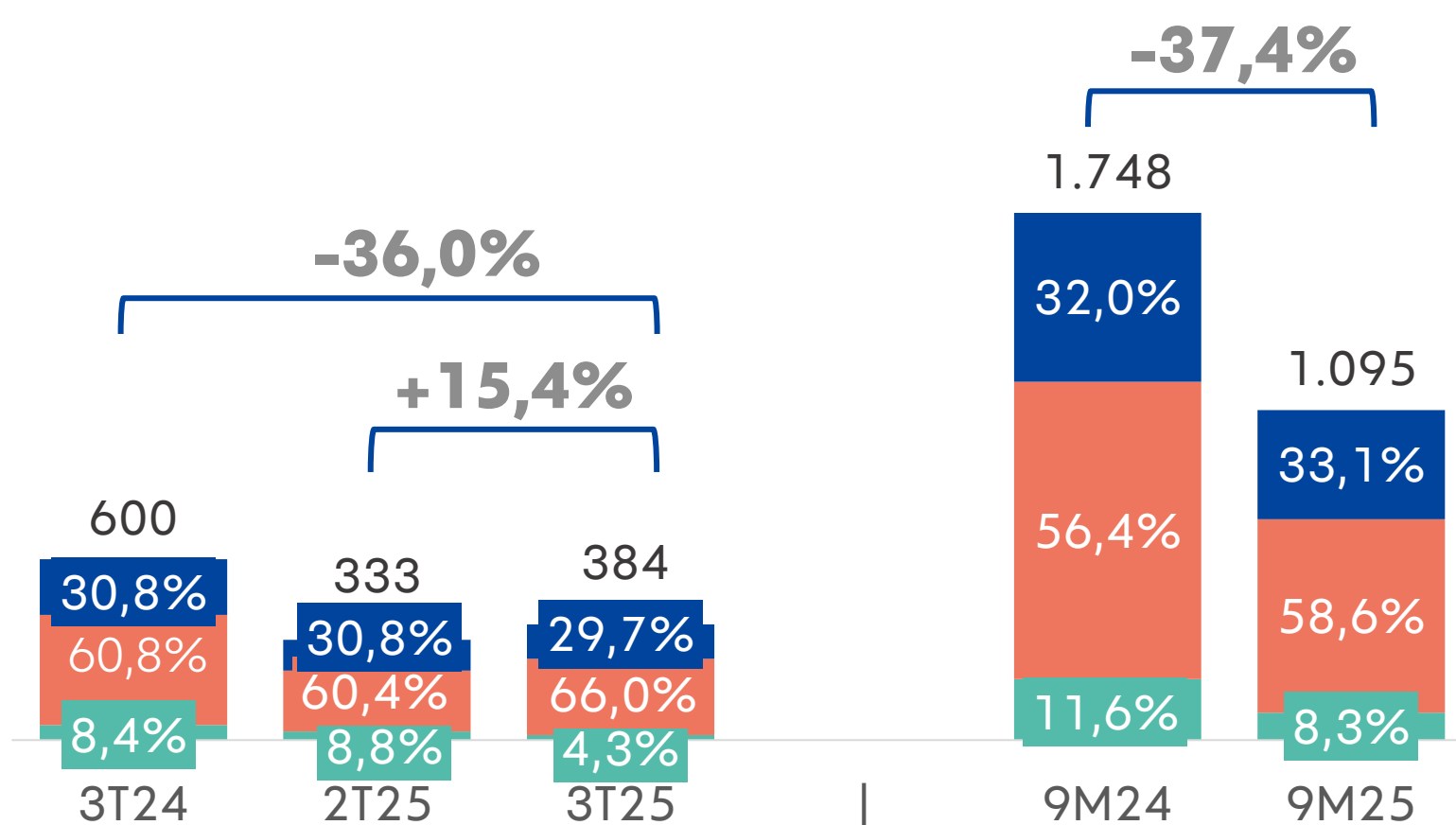
% Prêmio Ganho



## Prêmios Emitidos Prestamista

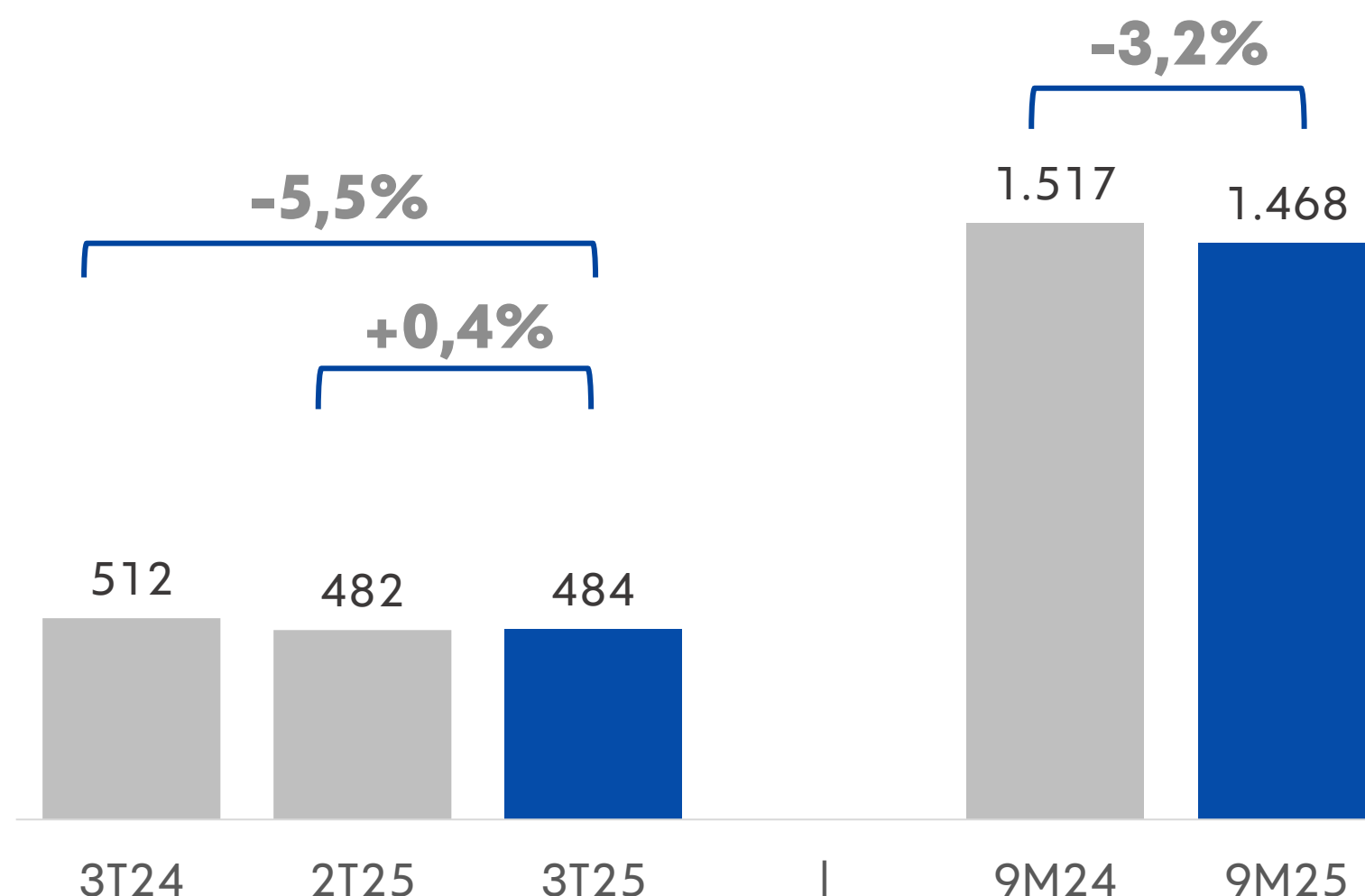
R\$ milhões

■ Origem PJ   ■ Origem PF   ■ Origem Rural



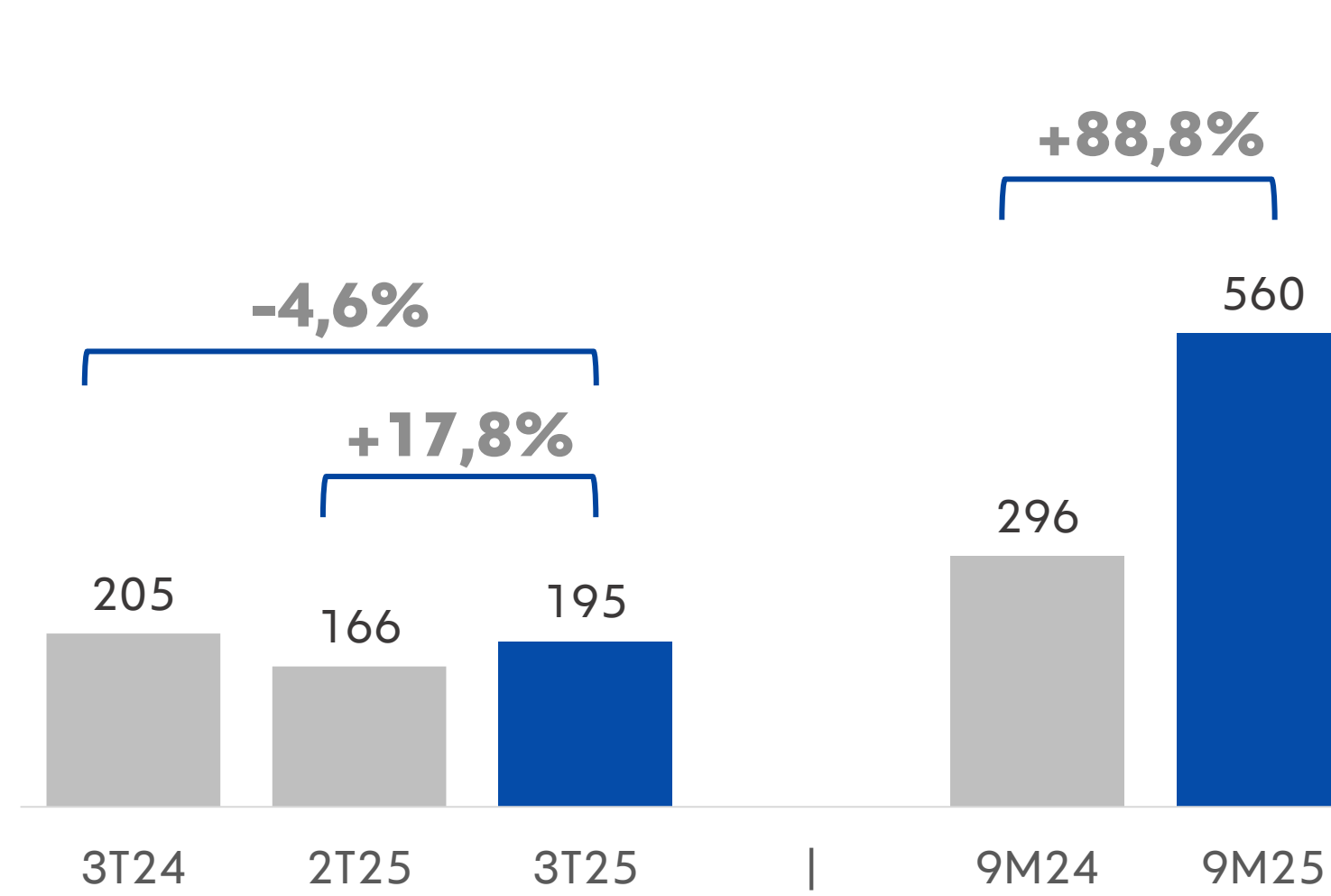
## Prêmios Ganhos Prestamista

R\$ milhões



## Margem Operacional Prestamista

R\$ milhões



### Prêmios emitidos

A melhora em relação ao 2T25 é explicada pelo maior volume de operações vinculadas ao crédito consignado e para pessoas jurídicas.

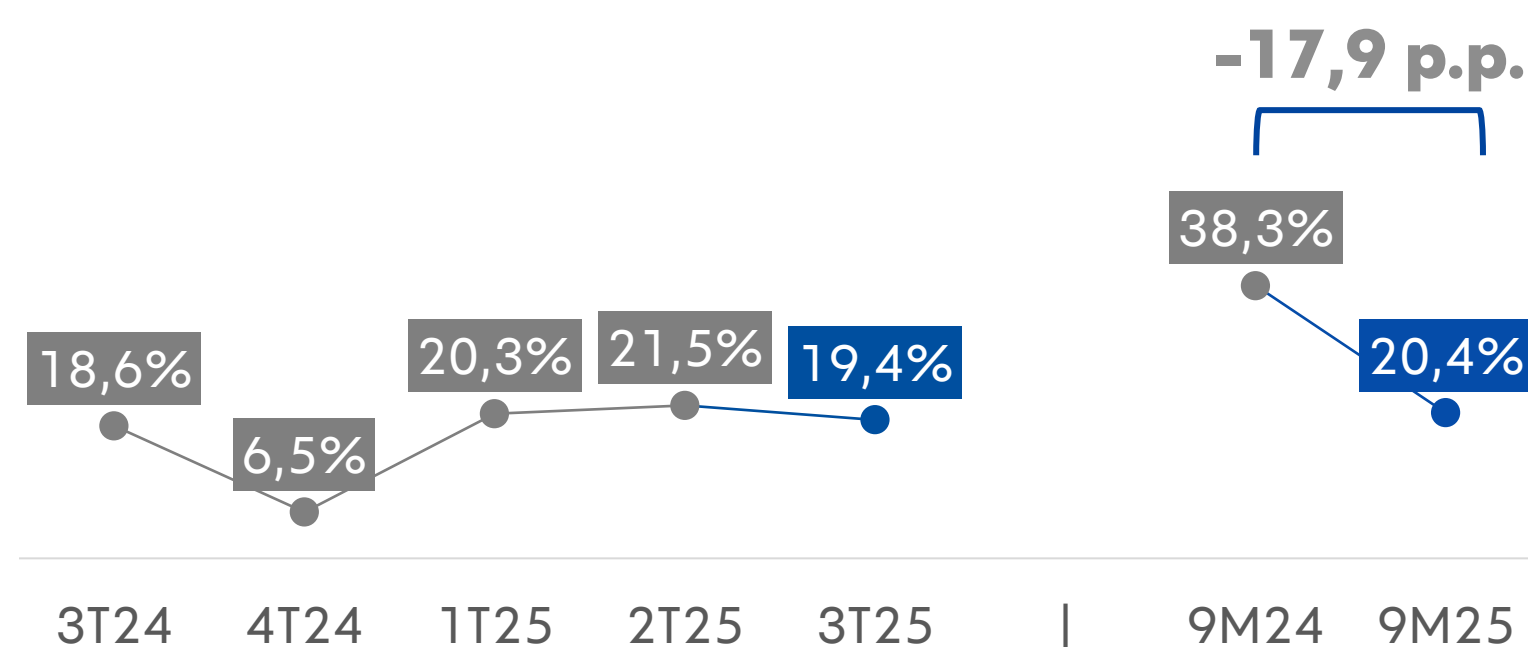
### Novo Produto

No trimestre foi lançado o Seguro Proteção Desemprego - Crédito Trabalhador.

## Indicadores de Desempenho

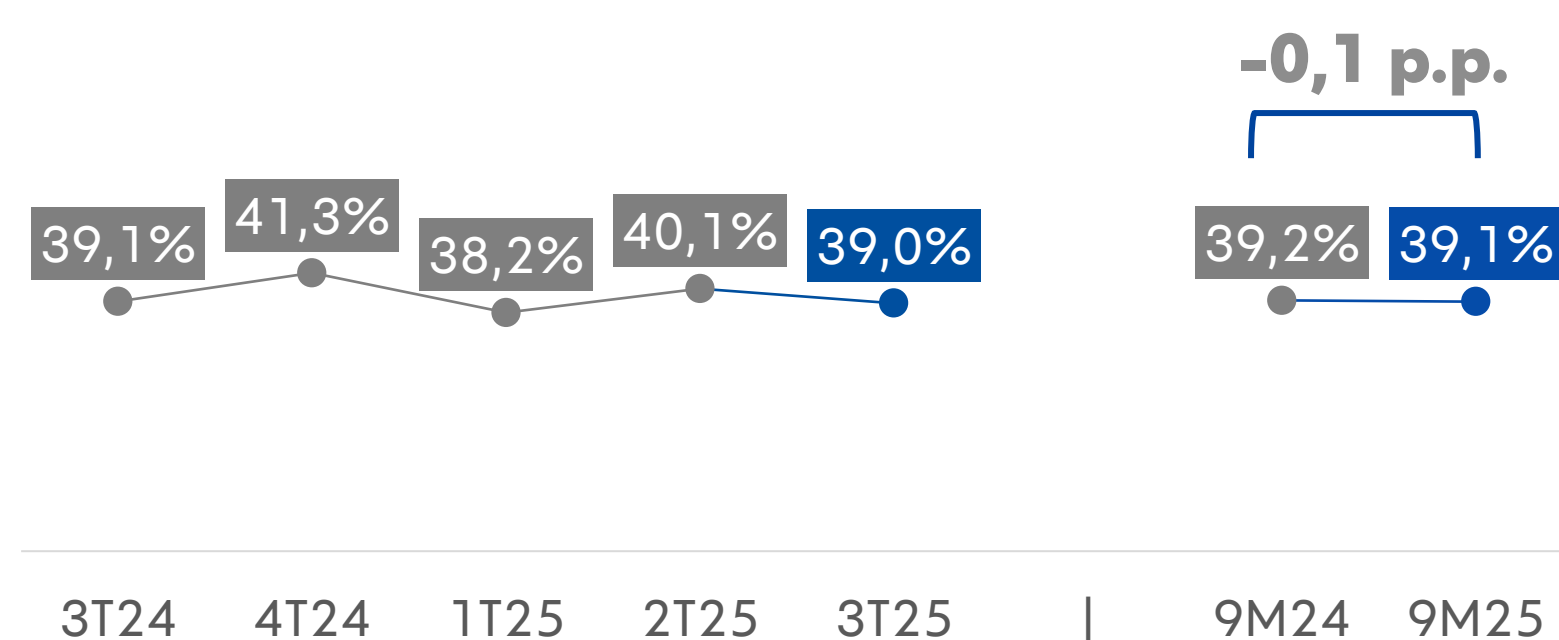
### Sinistralidade Prestamista

% Prêmio Ganho



### Comissionamento Prestamista

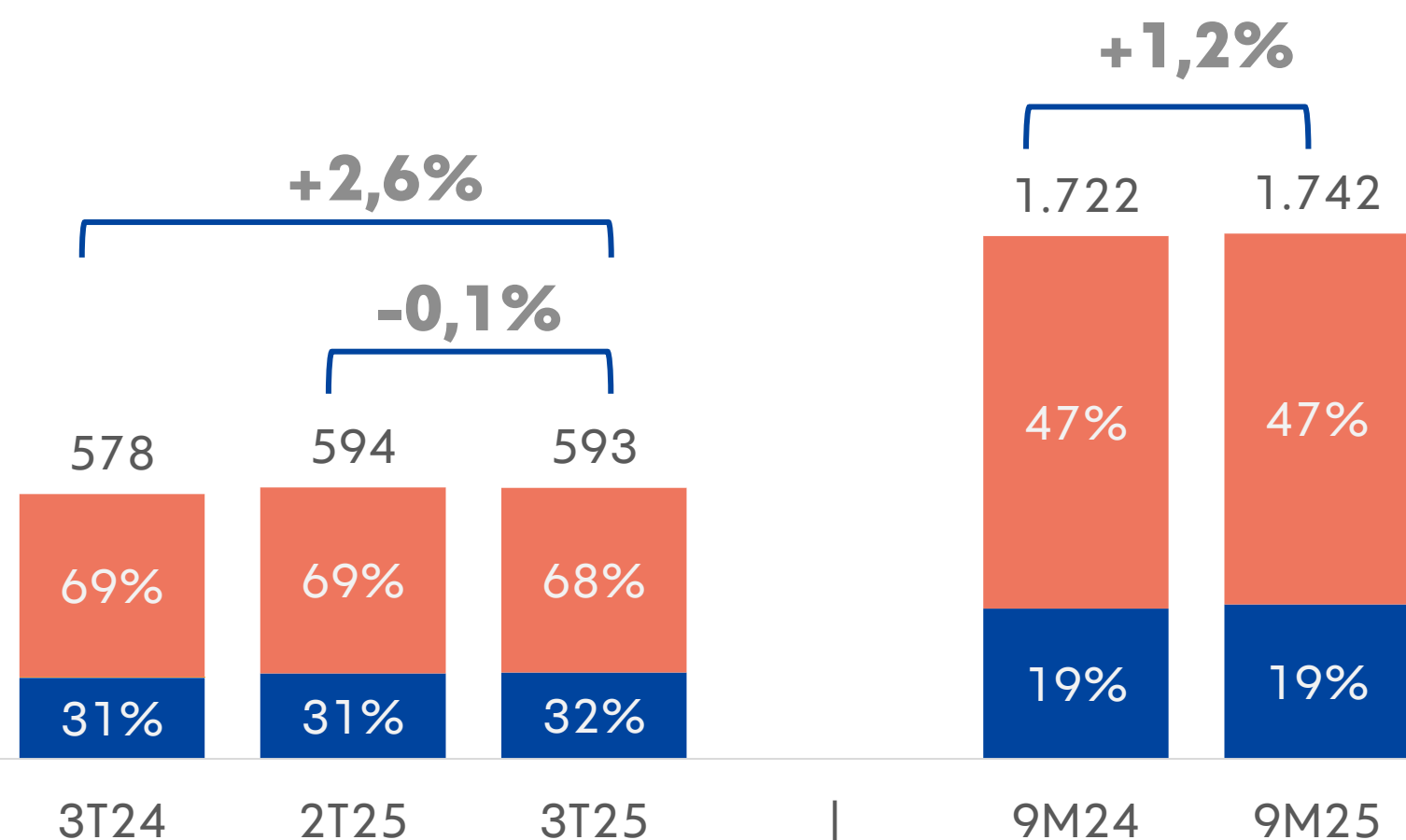
% Prêmio Ganho



## Prêmios Emitidos Vida

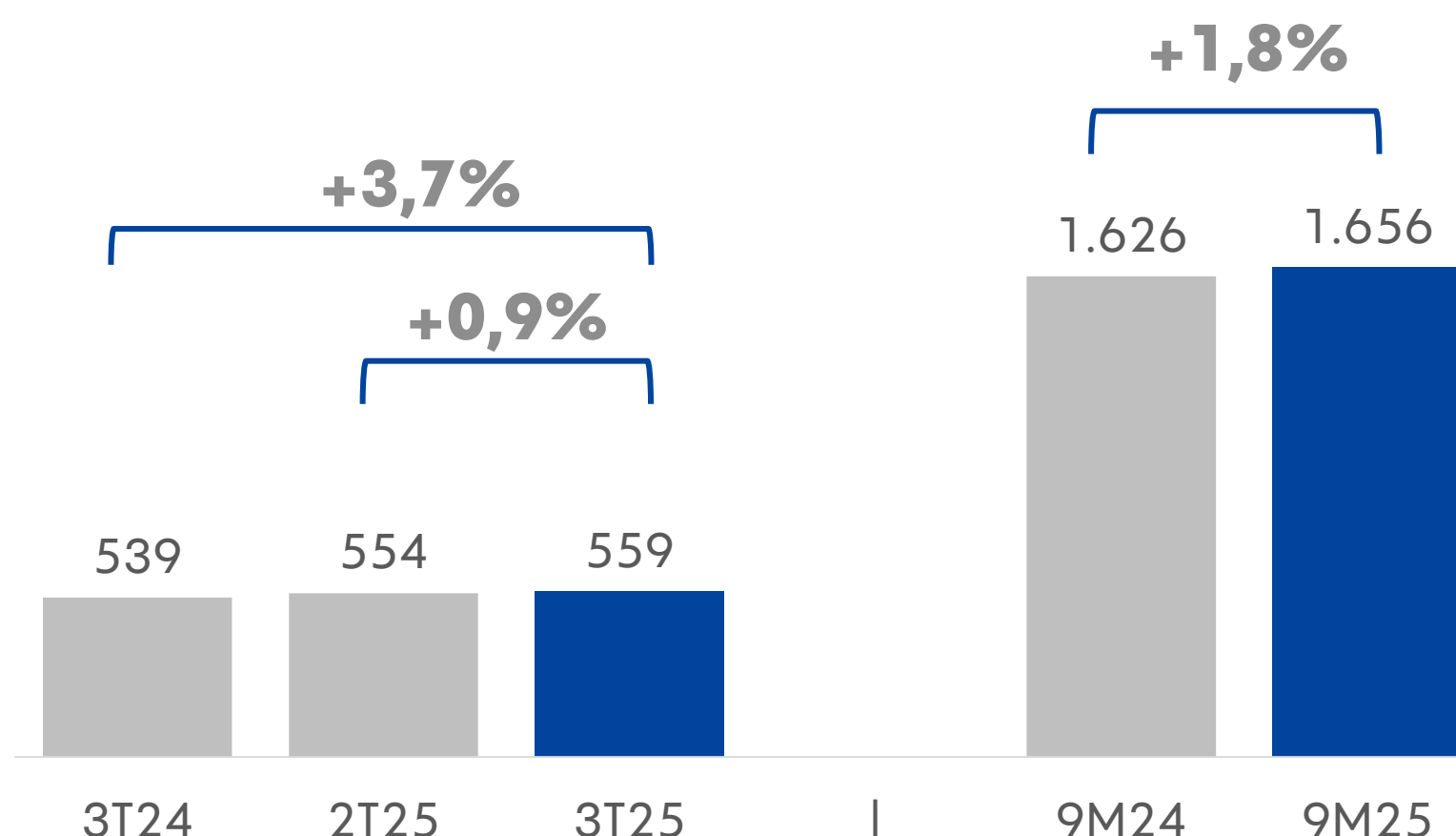
R\$ milhões

■ Pagamento Único ■ Pagamento Mensal



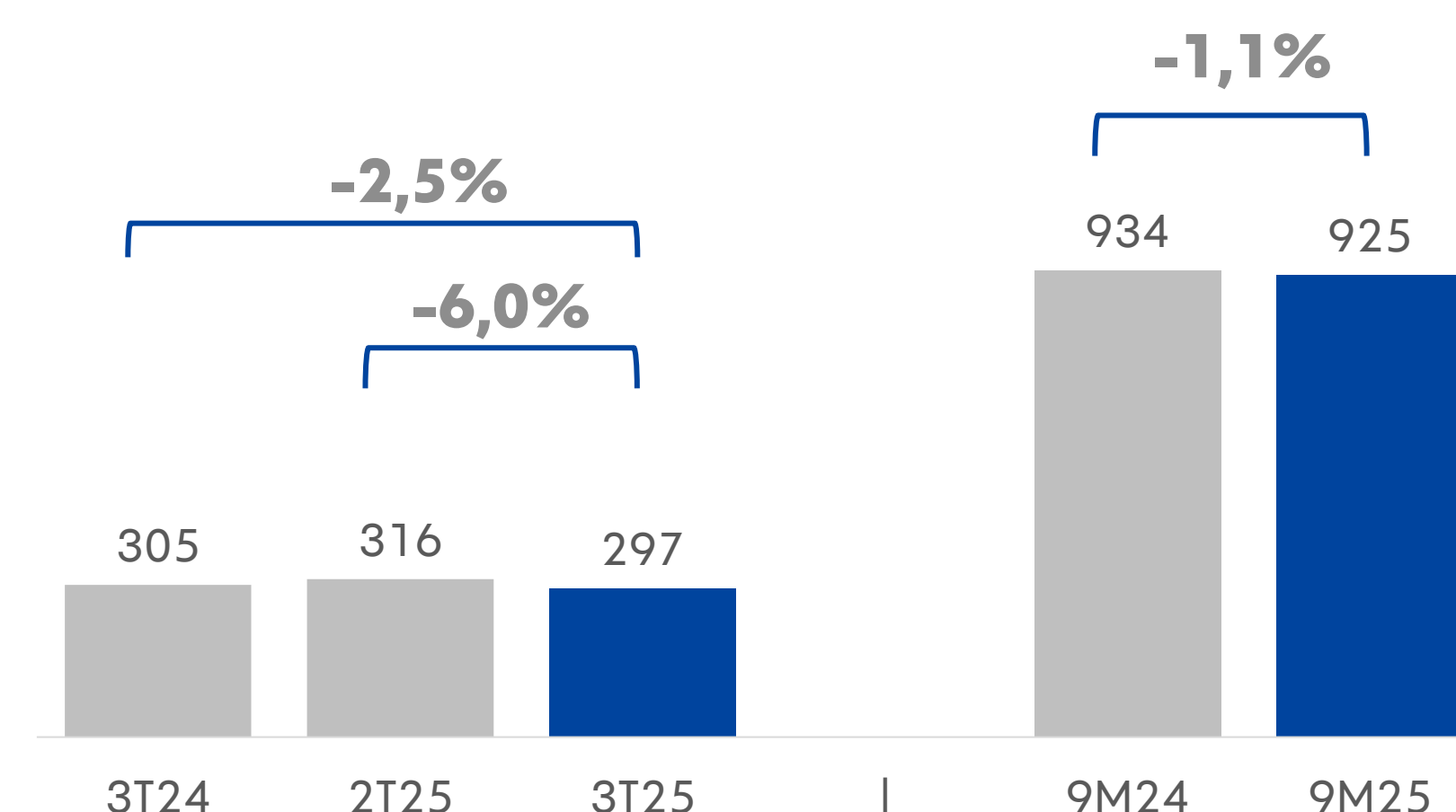
## Prêmios Ganhos Vida

R\$ milhões



## Margem Operacional Vida

R\$ milhões



## Novo Produto

Lançamento do Seguro de Perda de Renda, que protege as parcelas do financiamento imobiliário.

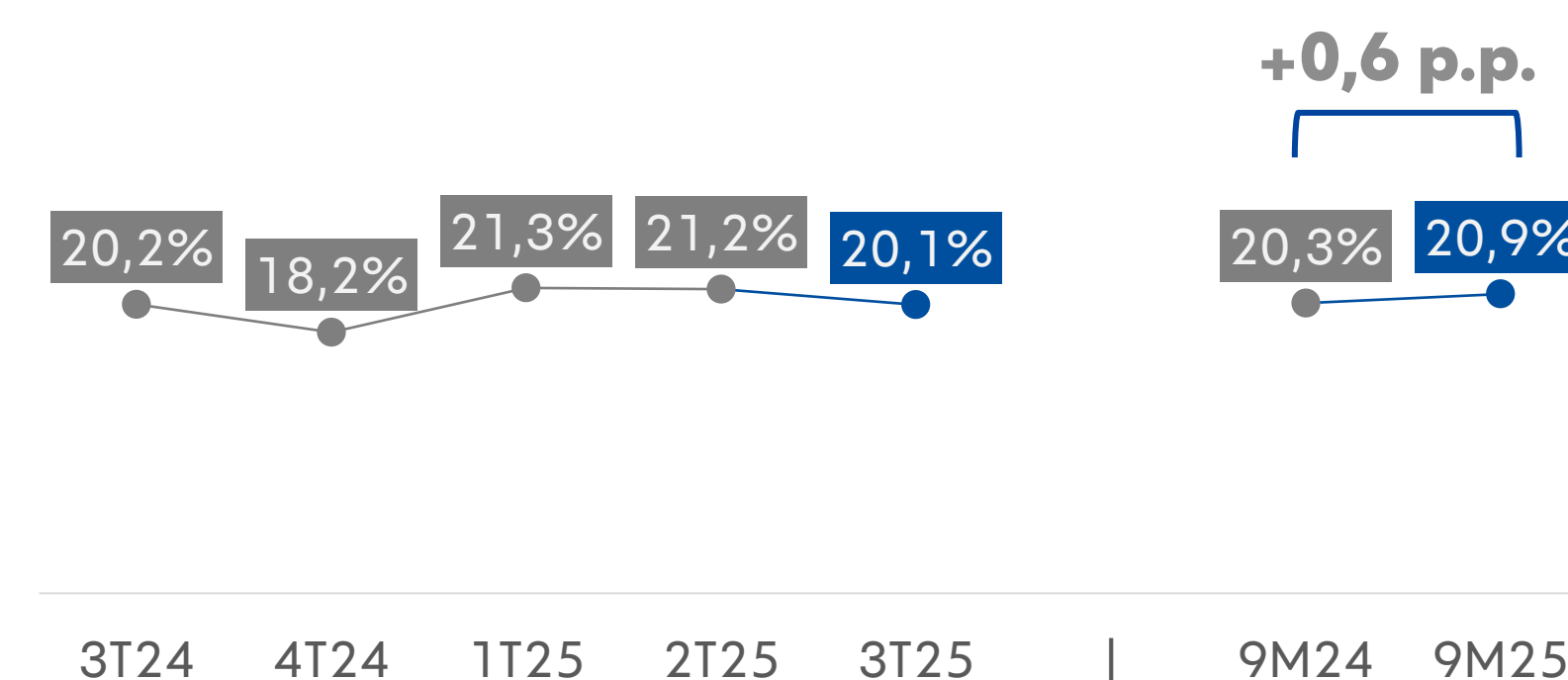
## Efeito de Longo Prazo

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

## Indicadores de Desempenho

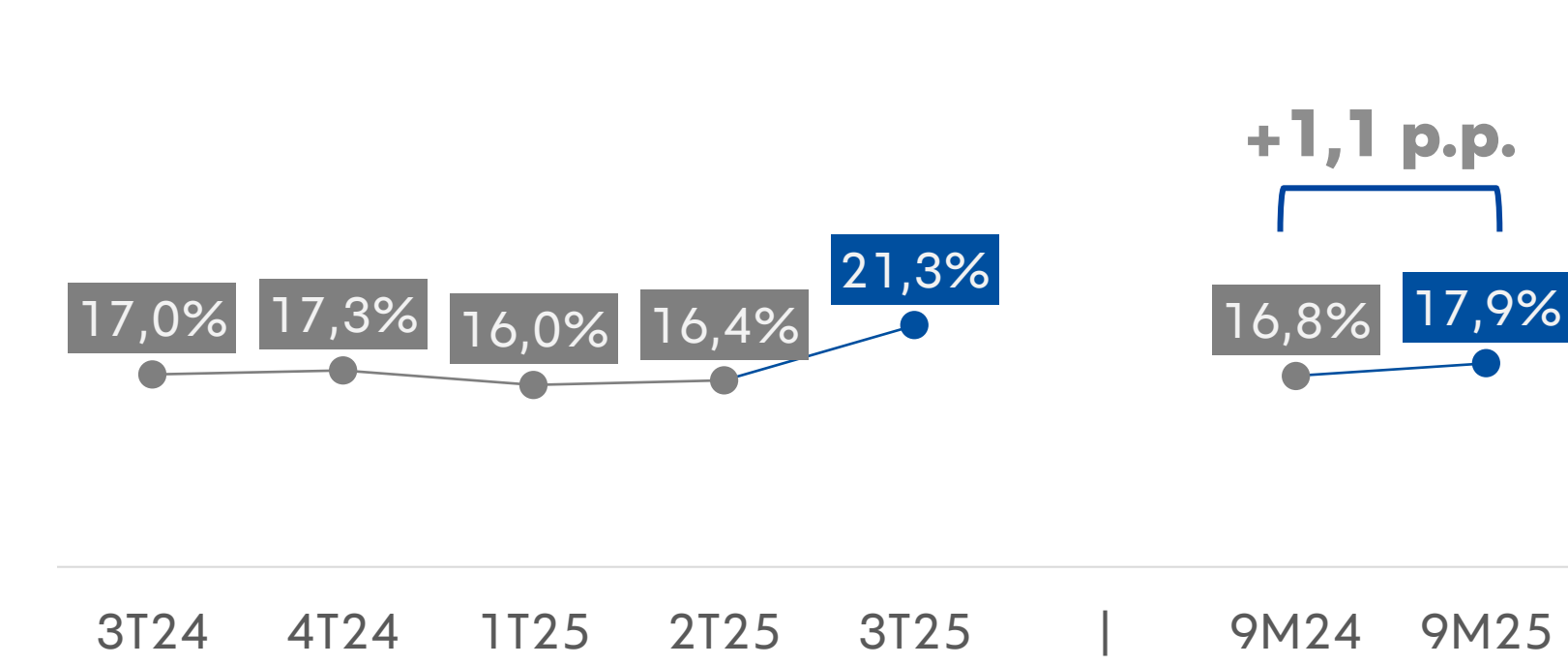
### Sinistralidade Vida

% Prêmio Ganho



### Comissionamento Vida

% Prêmio Ganho

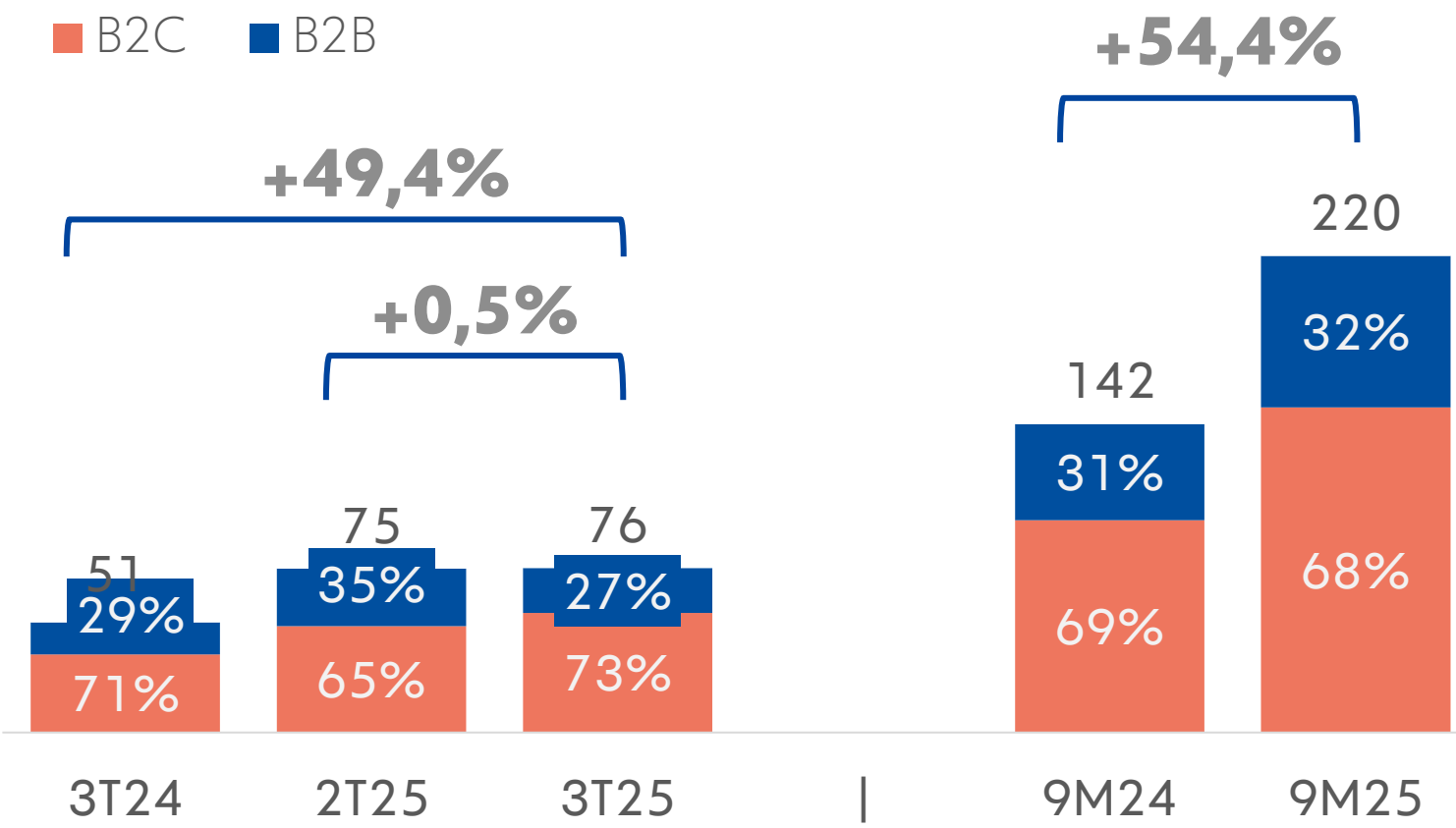


1 - Considera o resultado proveniente da Caixa Vida e Previdência.

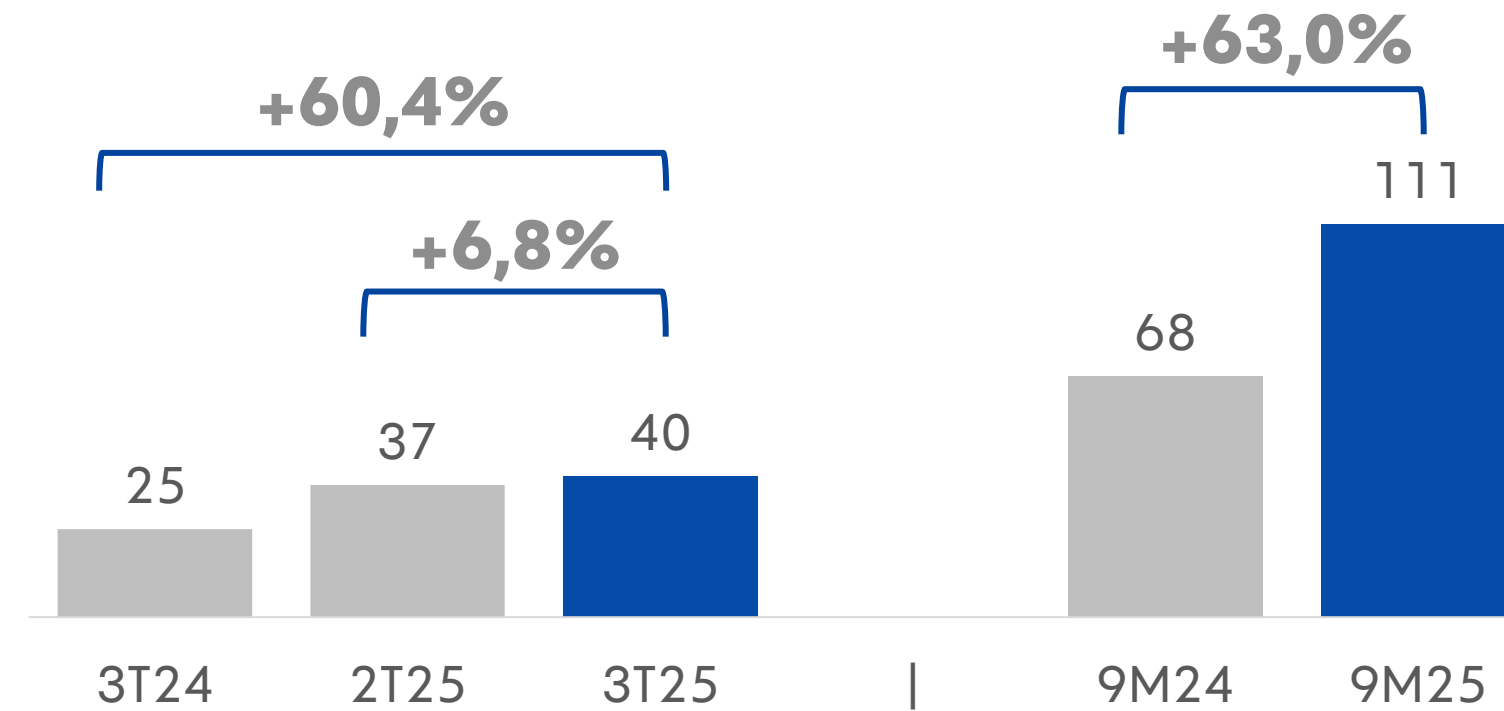
## Assistência

Receitas **Assistência**  
R\$ milhões

■ B2C ■ B2B



Margem Operacional **Assistência**  
R\$ milhões



### Assistência

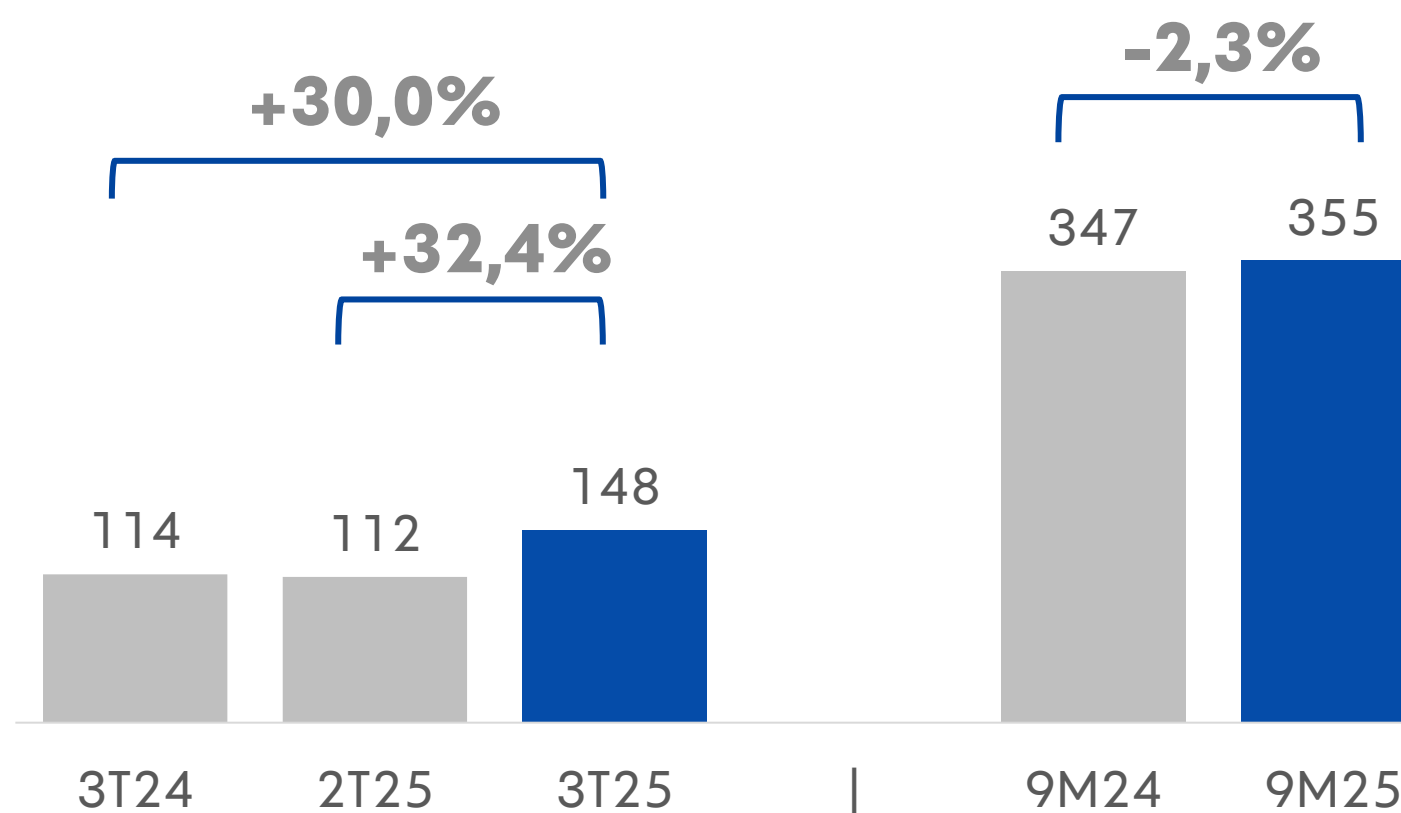
Destaque para o desempenho do produto Rapidex: +52,7% entre 3T25 e 3T24

### Outros não estratégicos

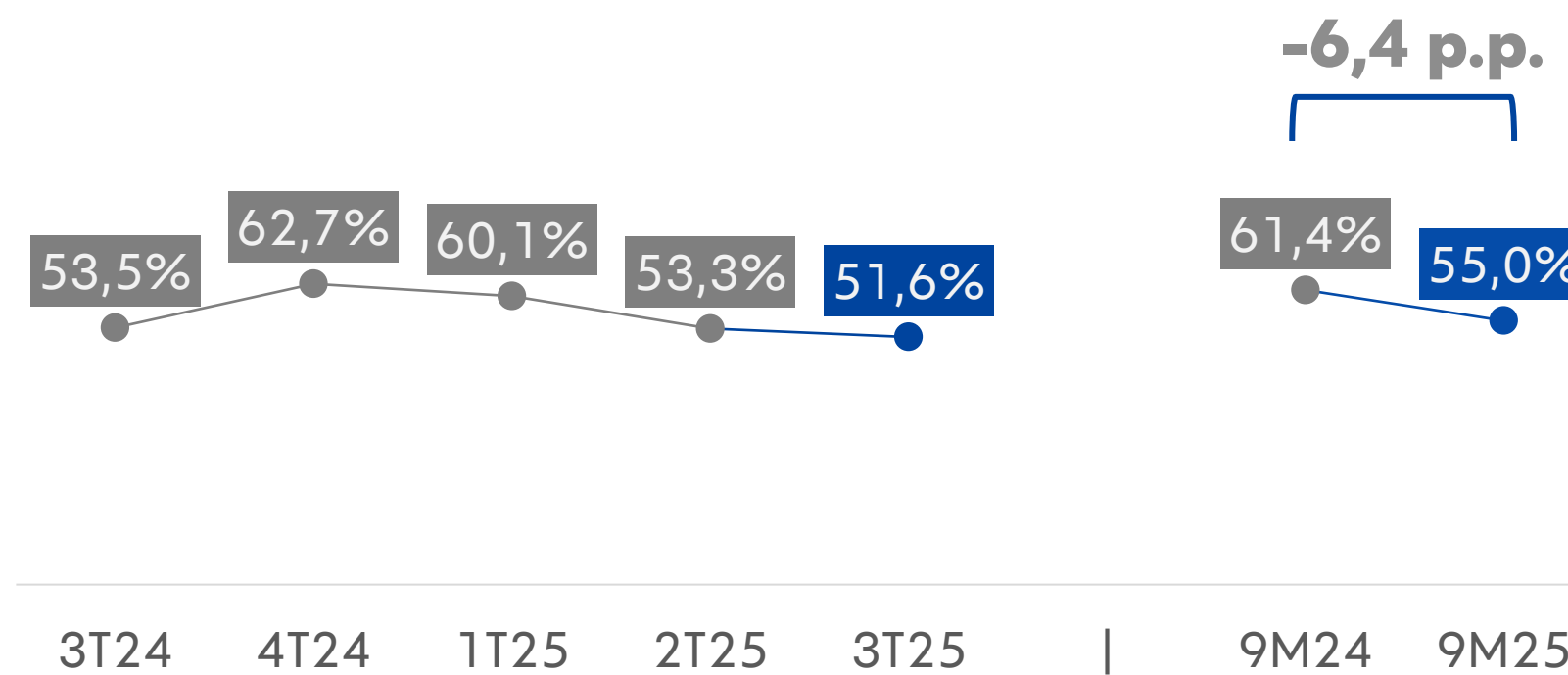
91,0% dos prêmios de 3T25 são do ramo Auto, emitidas pela Youse e comercializadas pela CNP Seguros.

## Outros Seguros

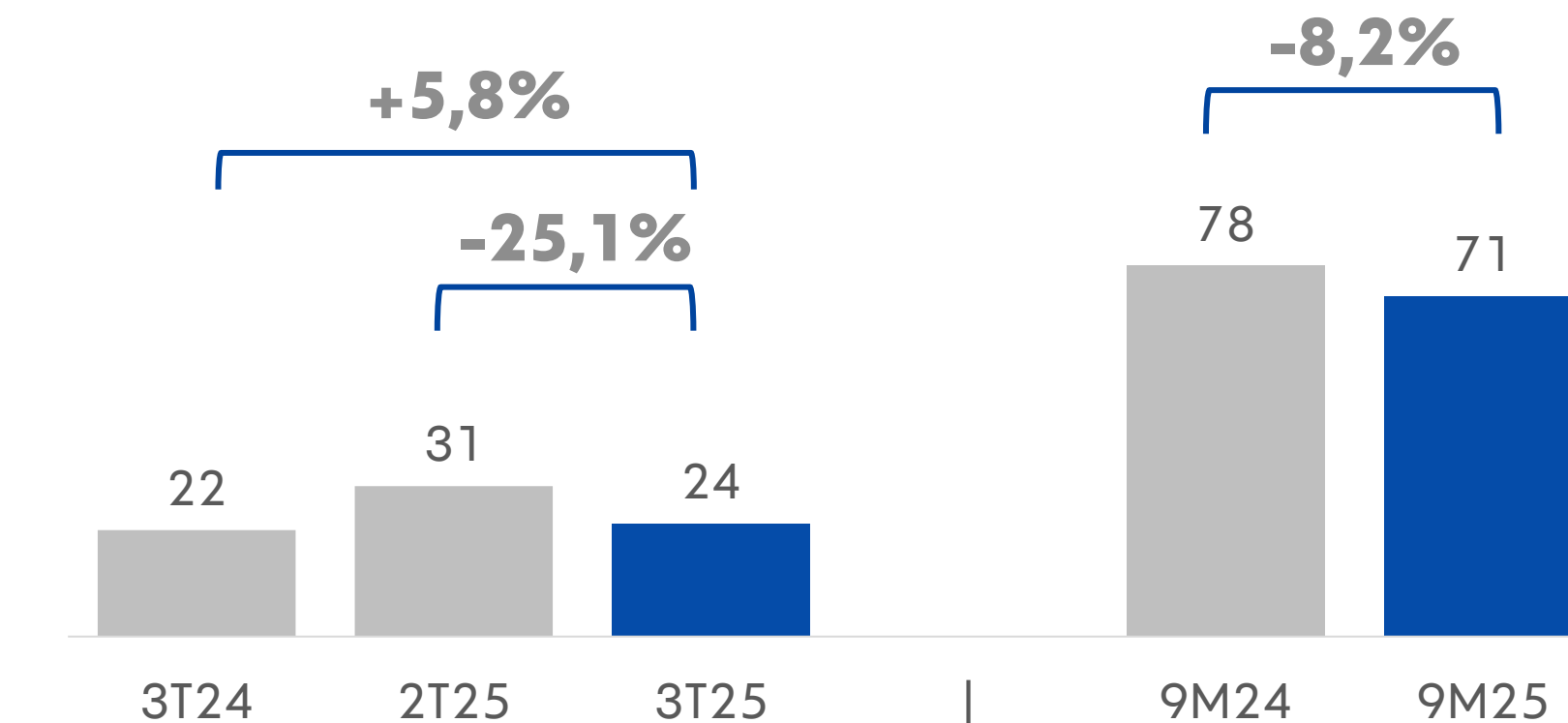
Prêmios Emitidos **Outros Seguros**  
R\$ milhões



Sinistralidade **Outros Seguros**  
% Prêmio Ganho



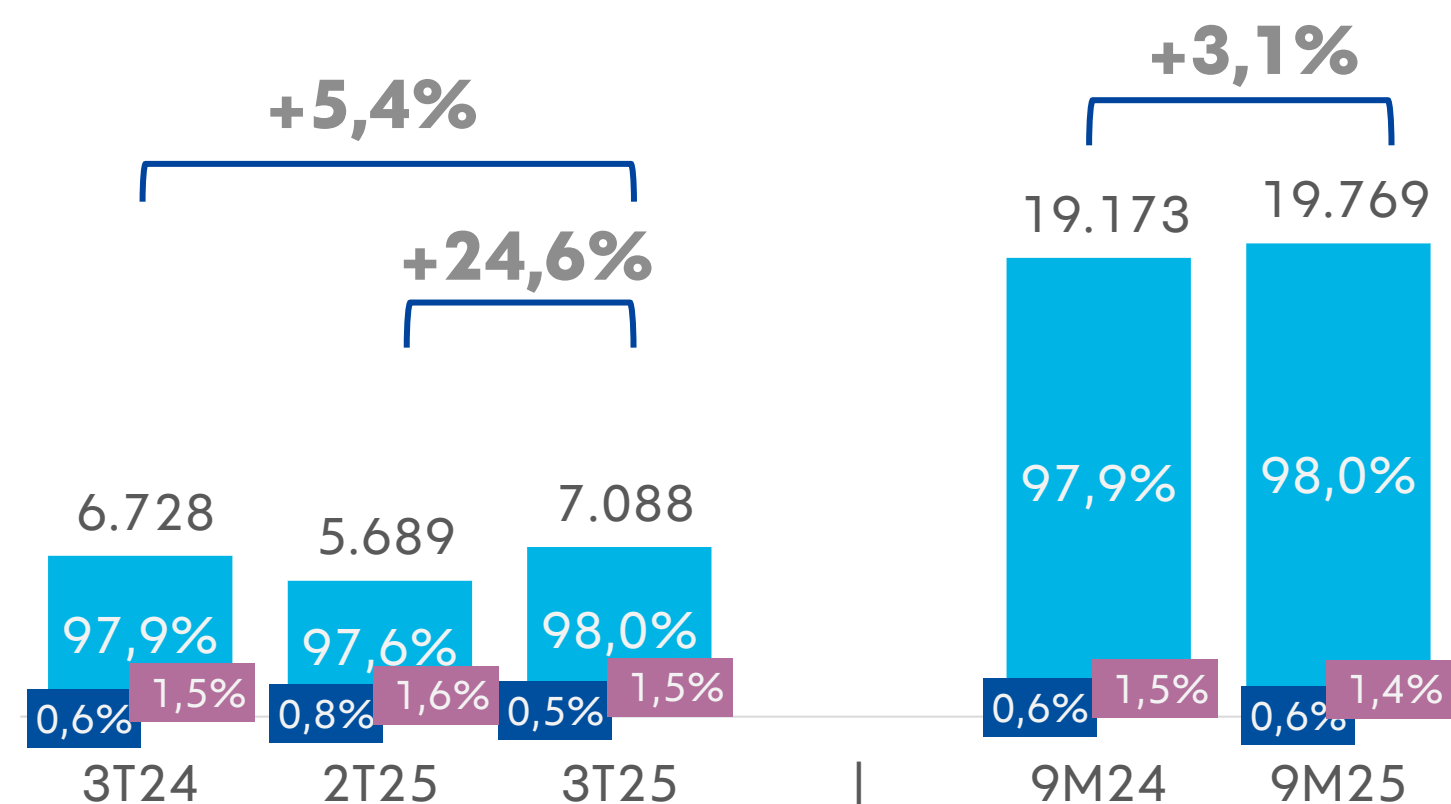
Margem Operacional **Outros Seguros**  
R\$ milhões



## Contribuições e Prêmios Recebidas - Previdência

R\$ milhões

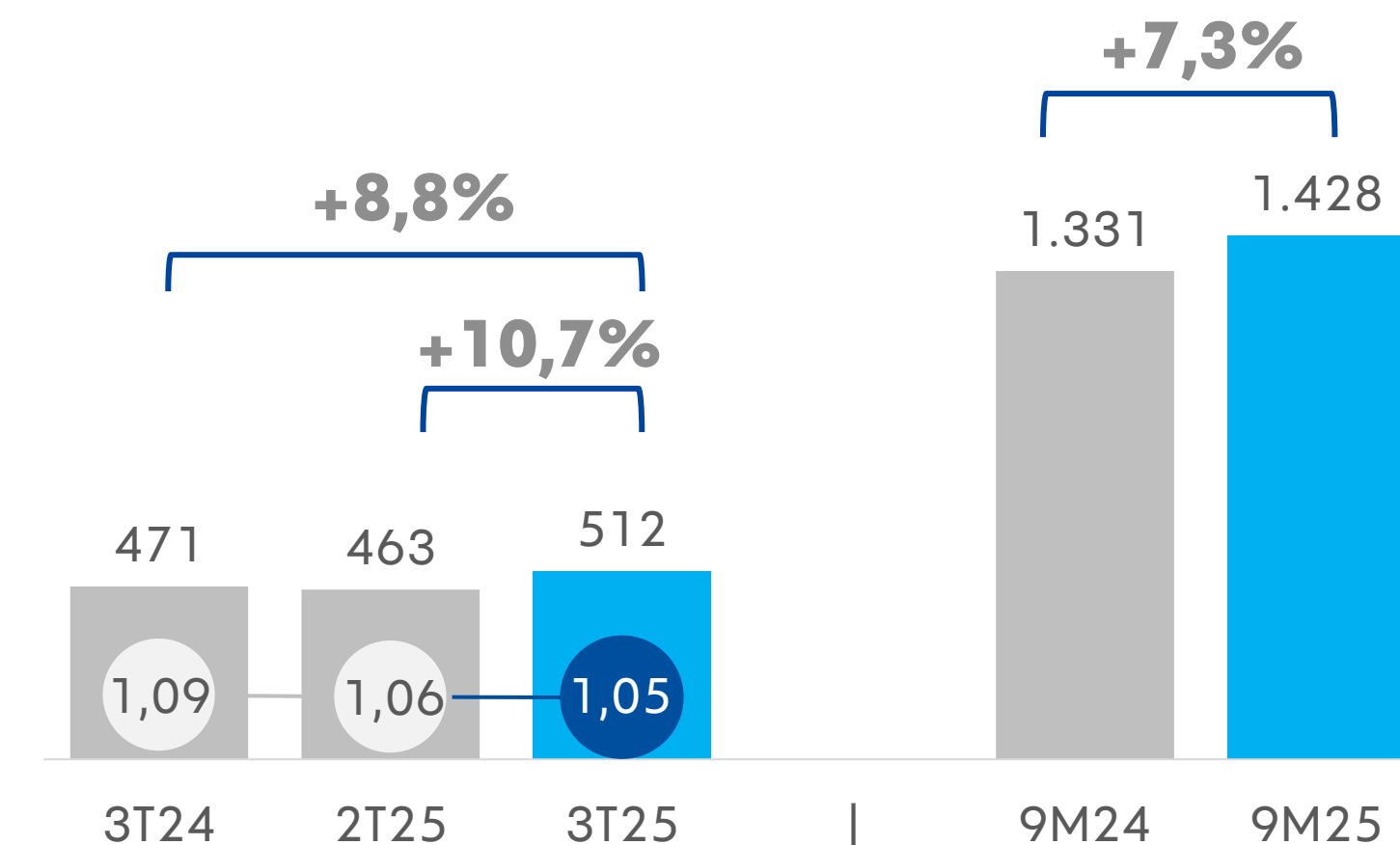
■ Risco ■ PGBL ■ VGBL



## Taxa de Administração - Previdência

R\$ milhões

Tx Média % a.a. %

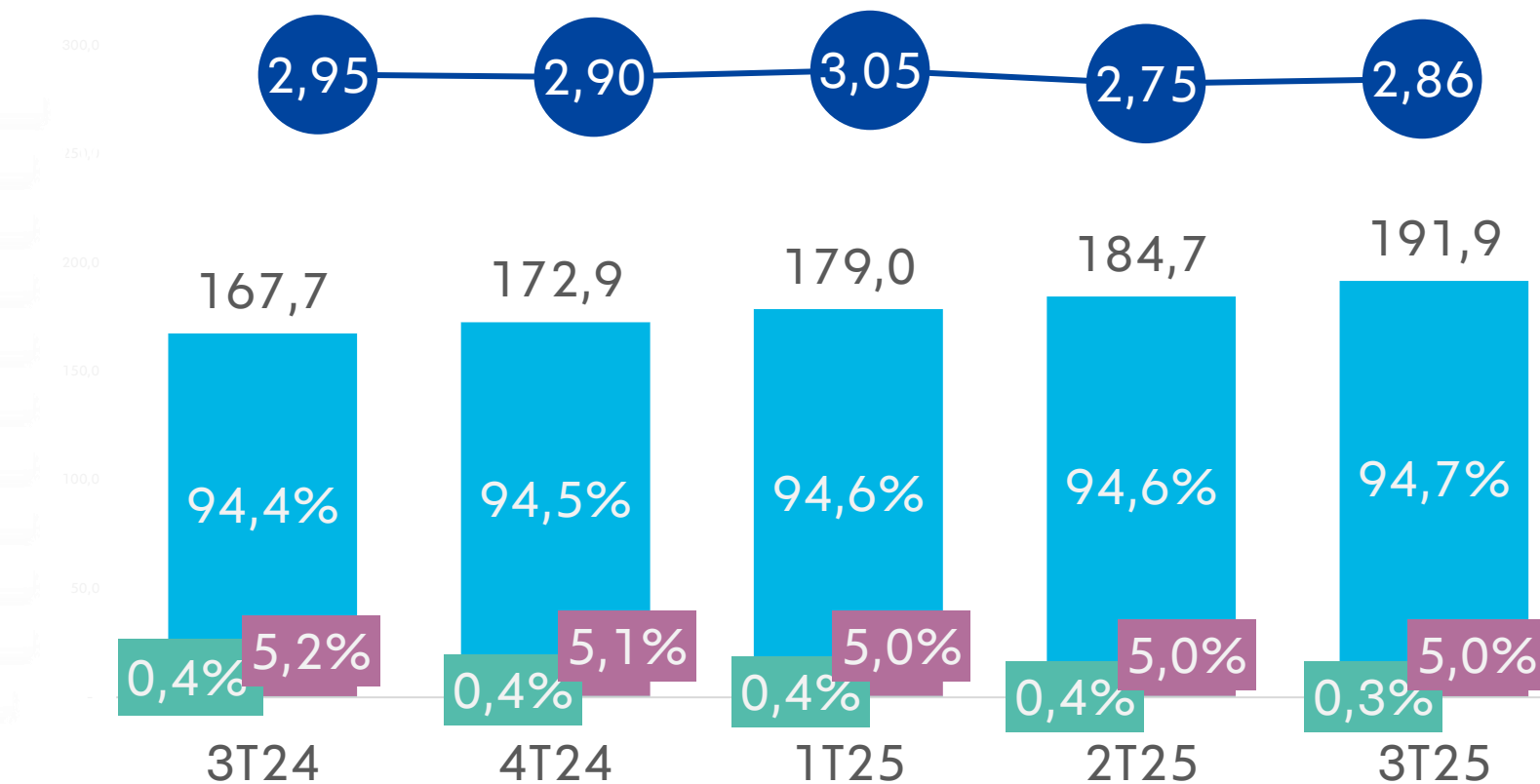


## Reservas de Previdência

R\$ bilhões

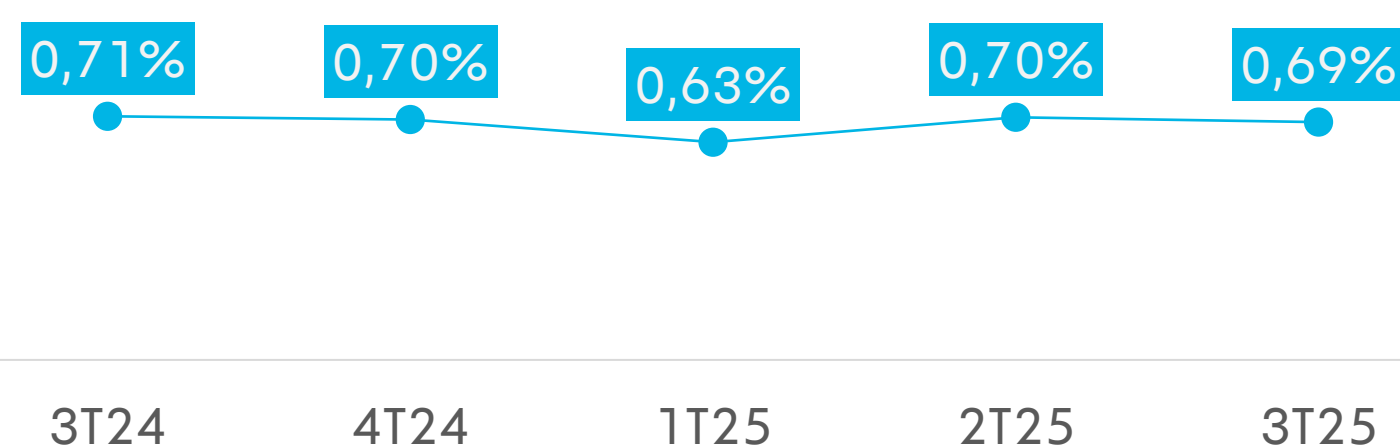
■ Tradicional ■ PGBL ■ VGBL

Índice de Resgate %



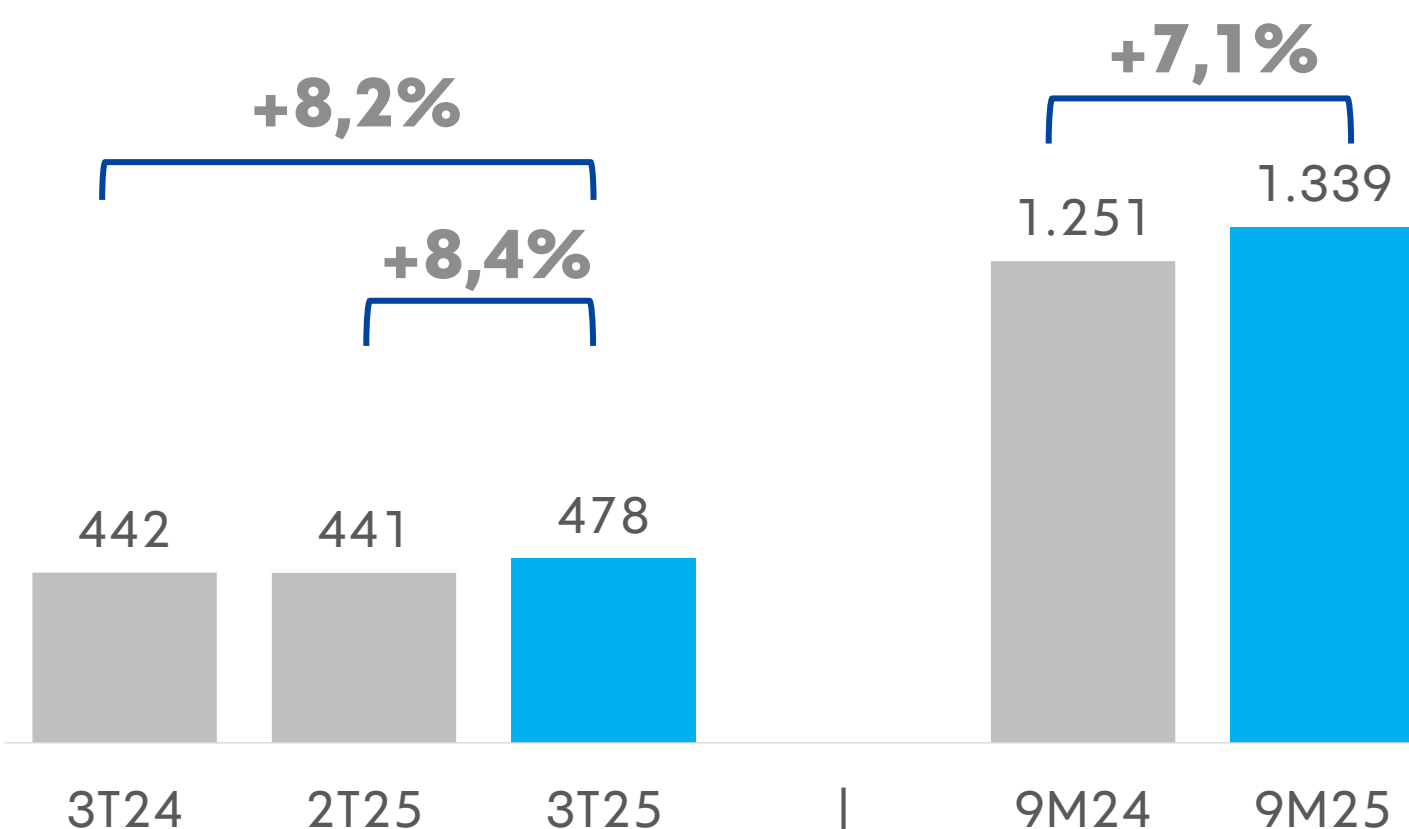
## Comissionamento - Previdência

% Contribuições



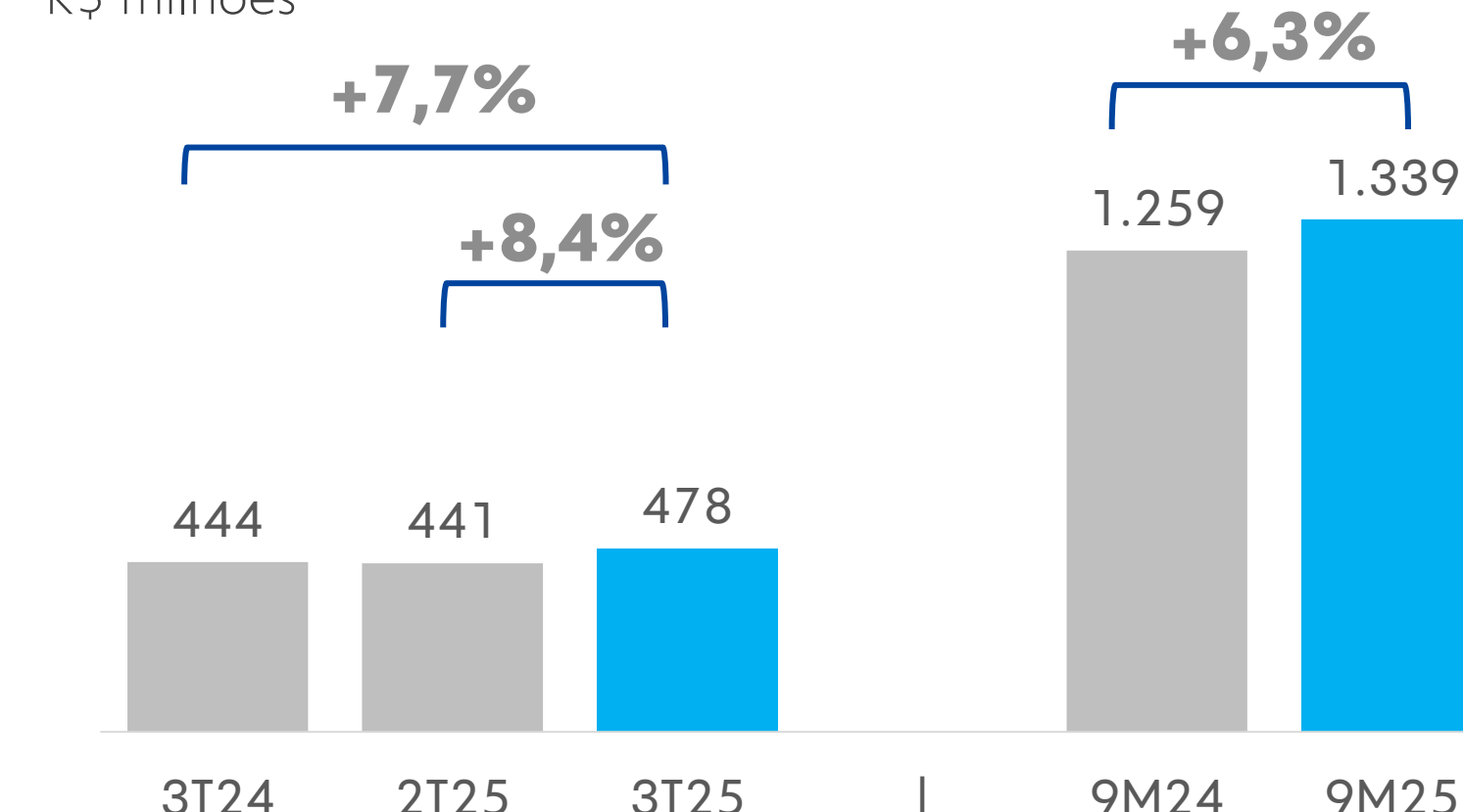
## Margem Operacional - Previdência

R\$ milhões



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

R\$ milhões



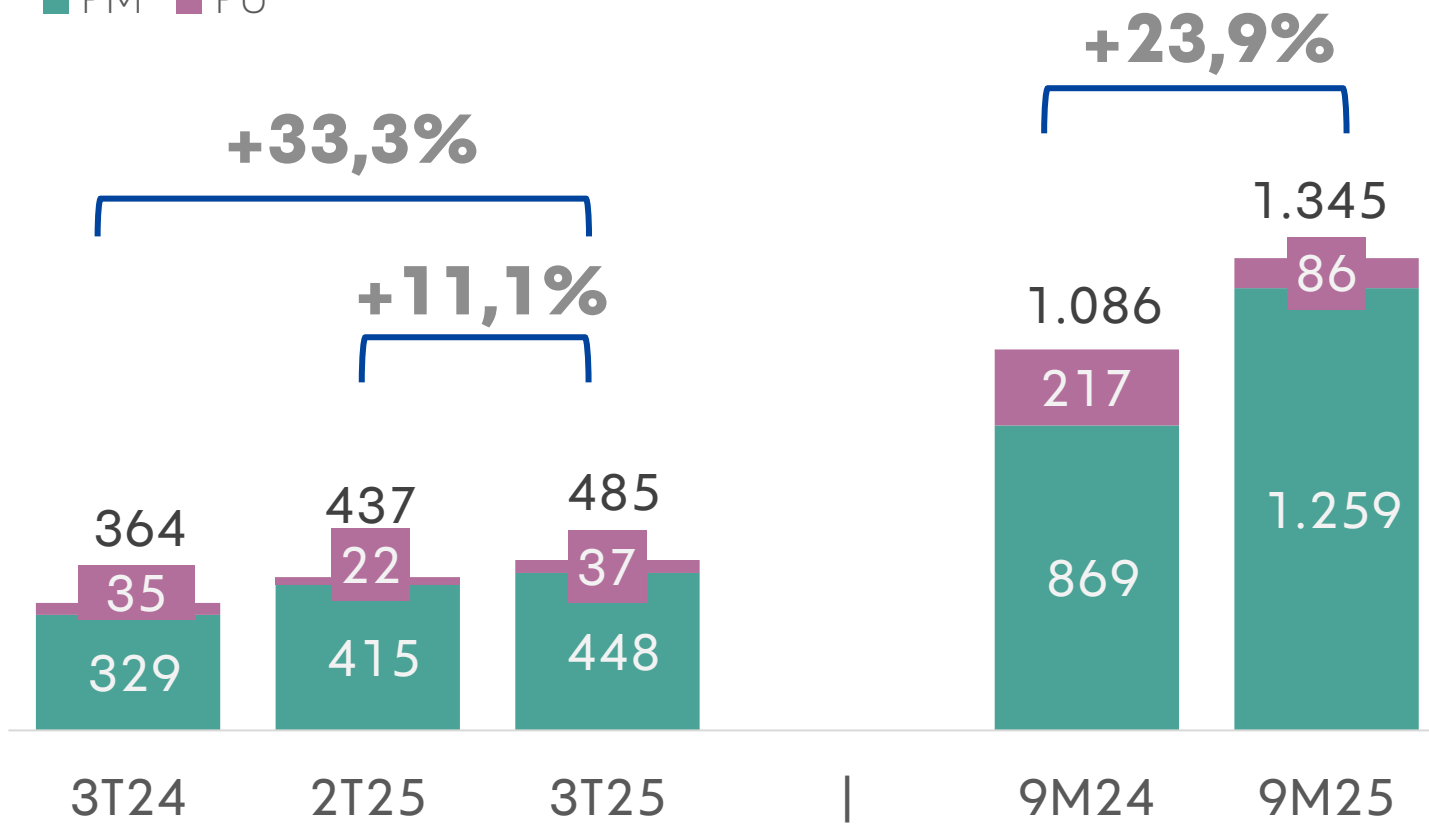
1 - Earn-Out Mecanismo de incentivo atrelado ao desempenho em volume e lucratividade, a ser pago para a CAIXA, pela investida, reconhecido como despesas de comercialização na XS2 Vida e Previdência.

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

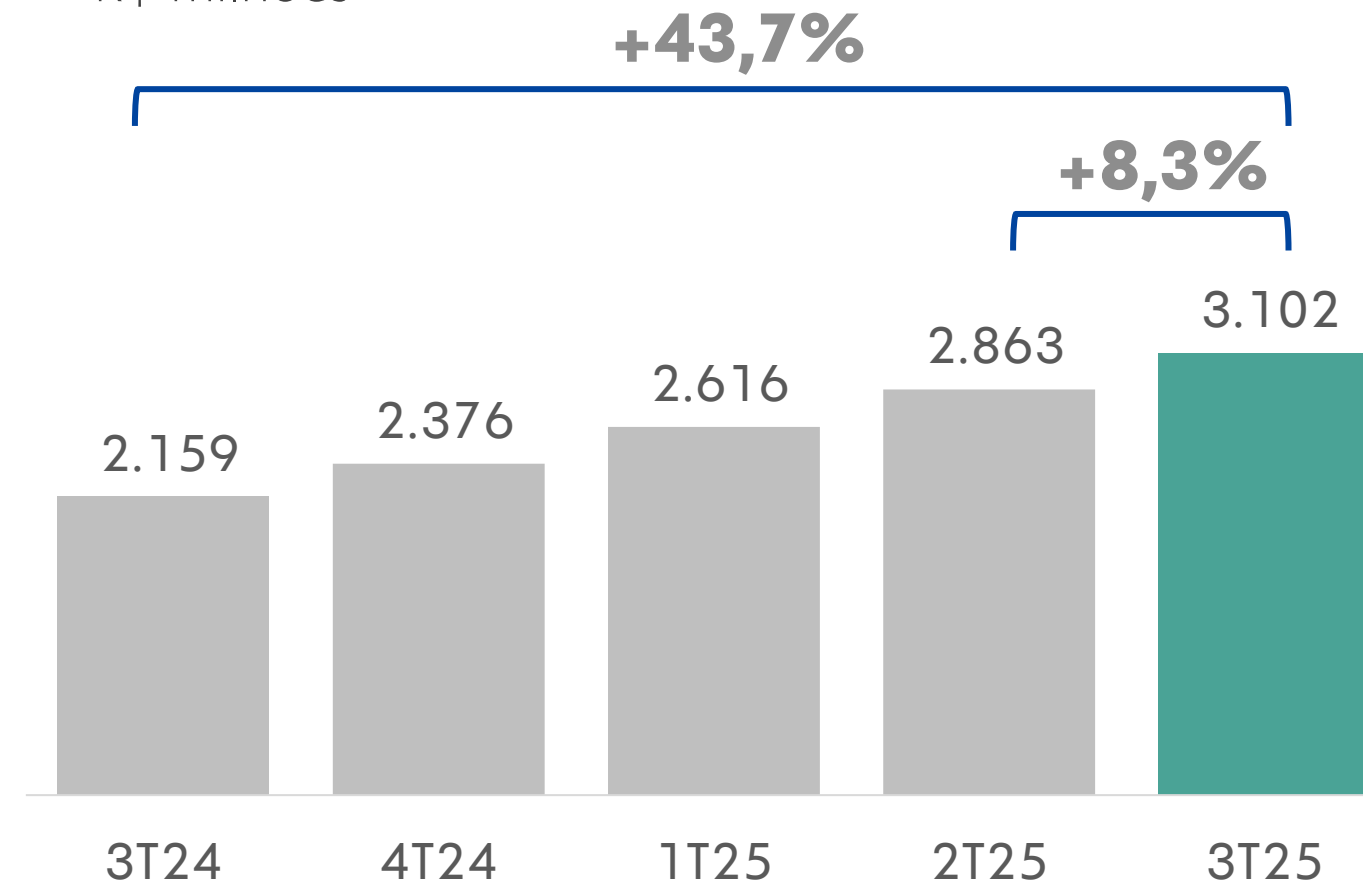
R\$ milhões

PM PU



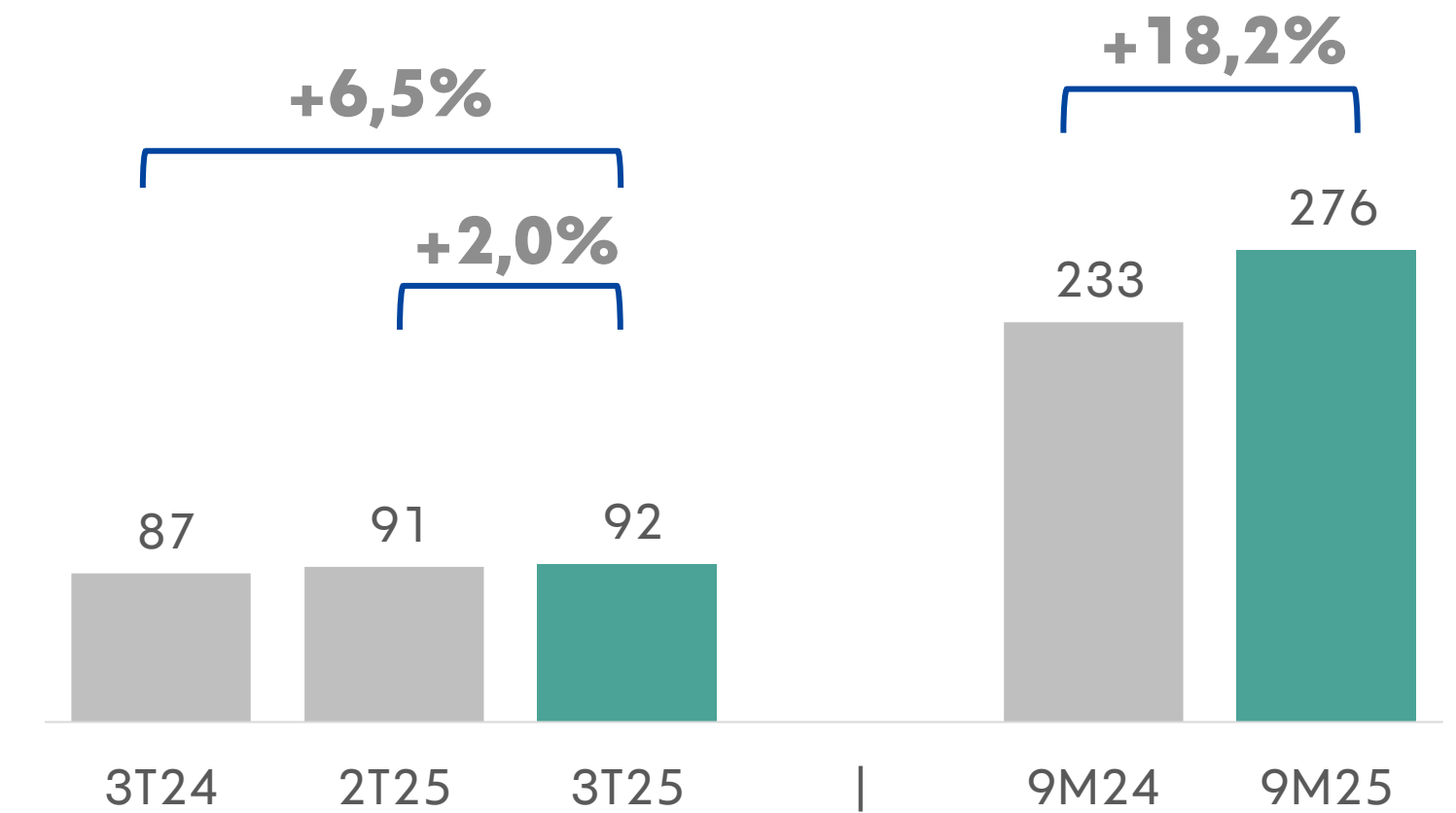
## Reservas de Capitalização

R\$ milhões



## Margem Operacional - Capitalização

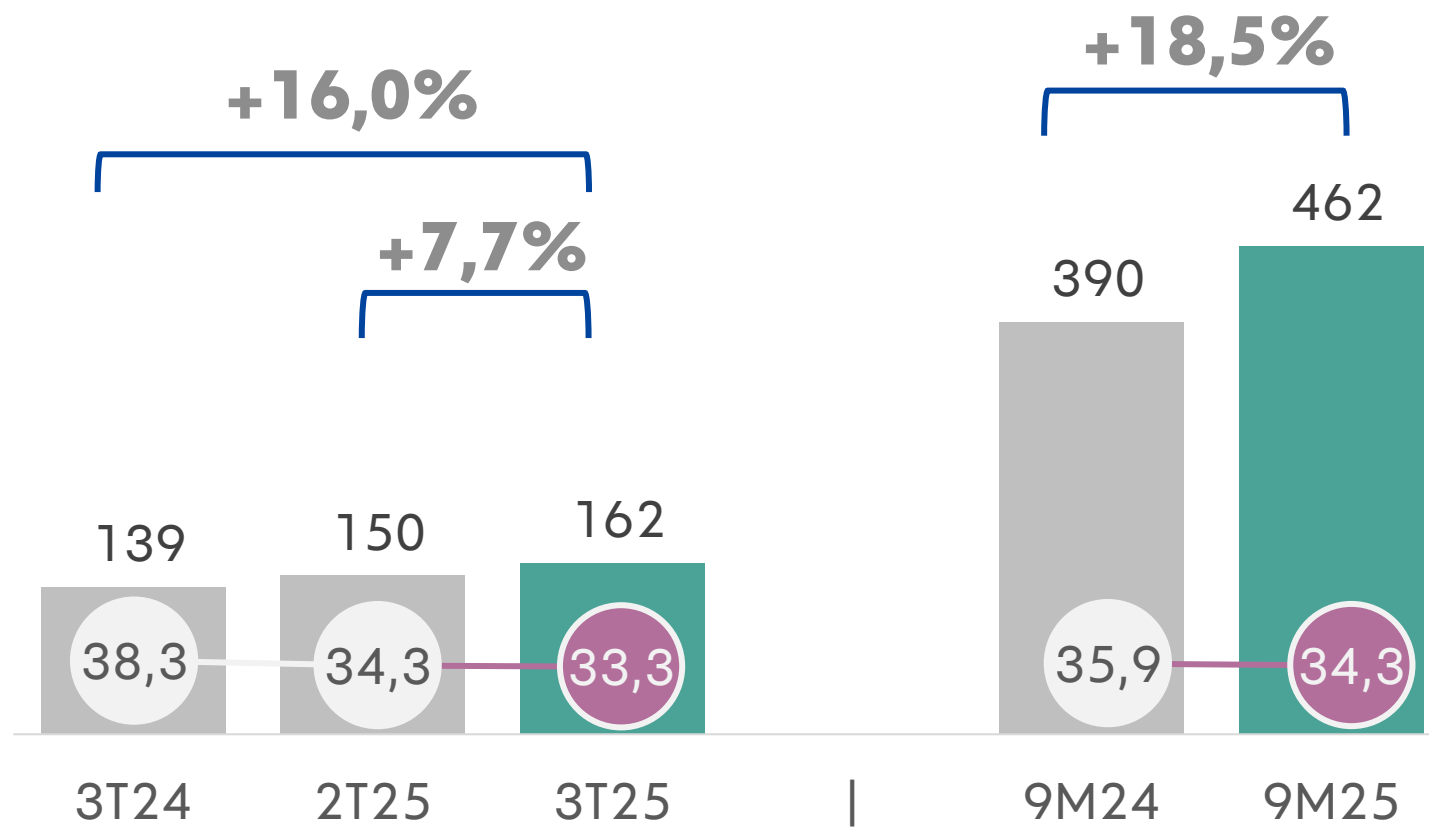
R\$ milhões



## Receita Líquida - Capitalização

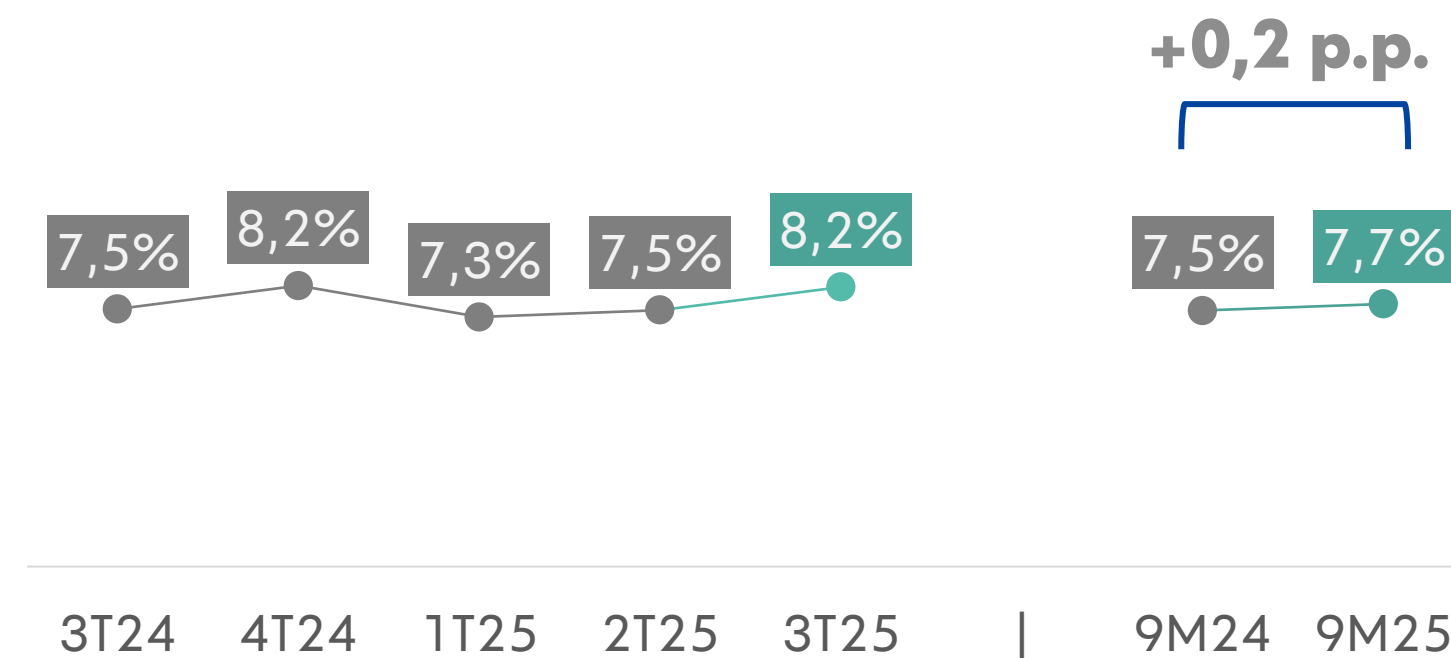
R\$ milhões

% Arrecadação Bruta %



## Comissionamento - Capitalização

% Recursos Arrecadados



## Recursos Arrecadados

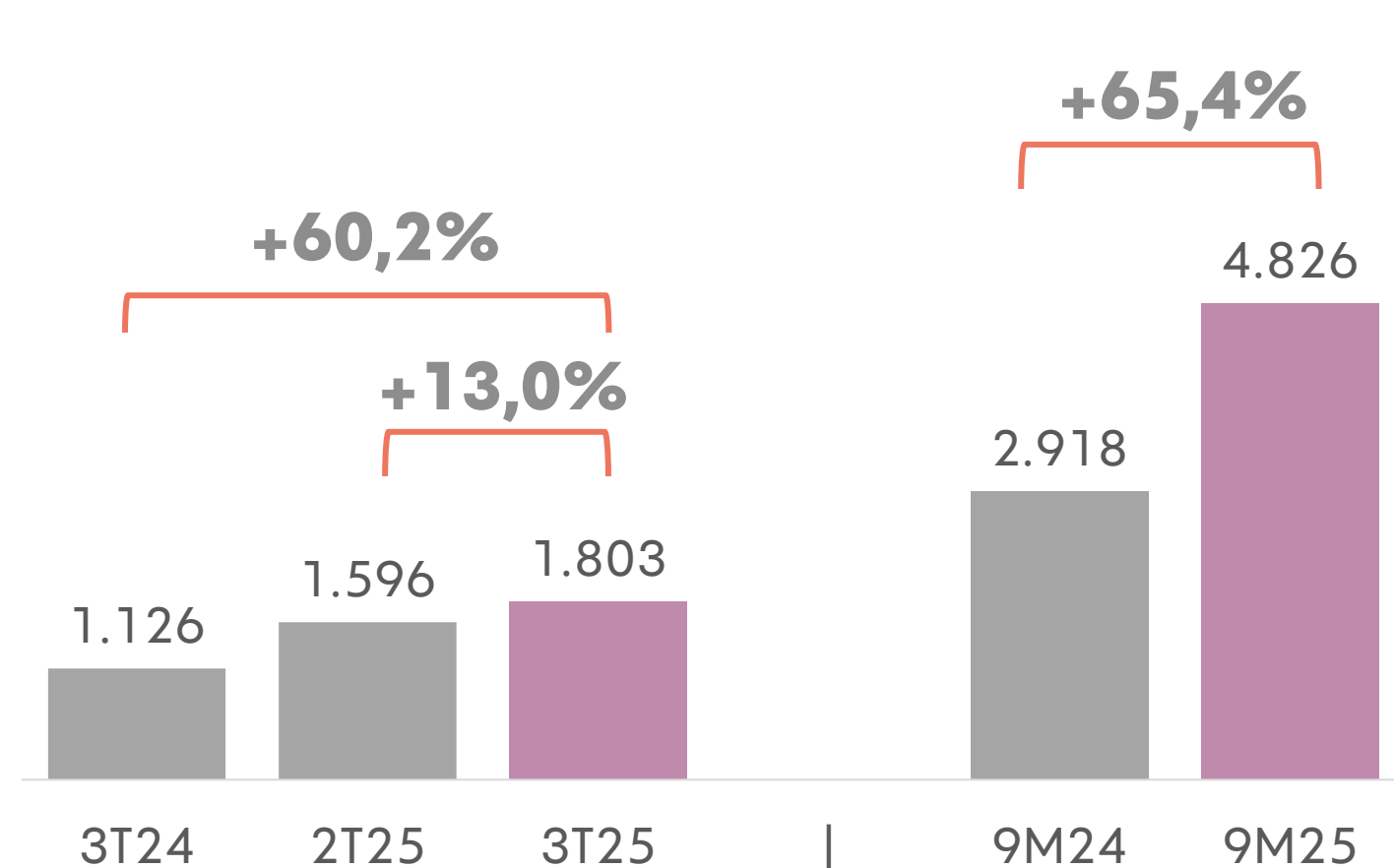
Recorde trimestral em recursos arrecadados na Caixa Capitalização em 3T25.

## Pagamento Mensal

Crescimento de 36,2% na modalidade de Pagamento Mensal entre 3T25 e 3T24.

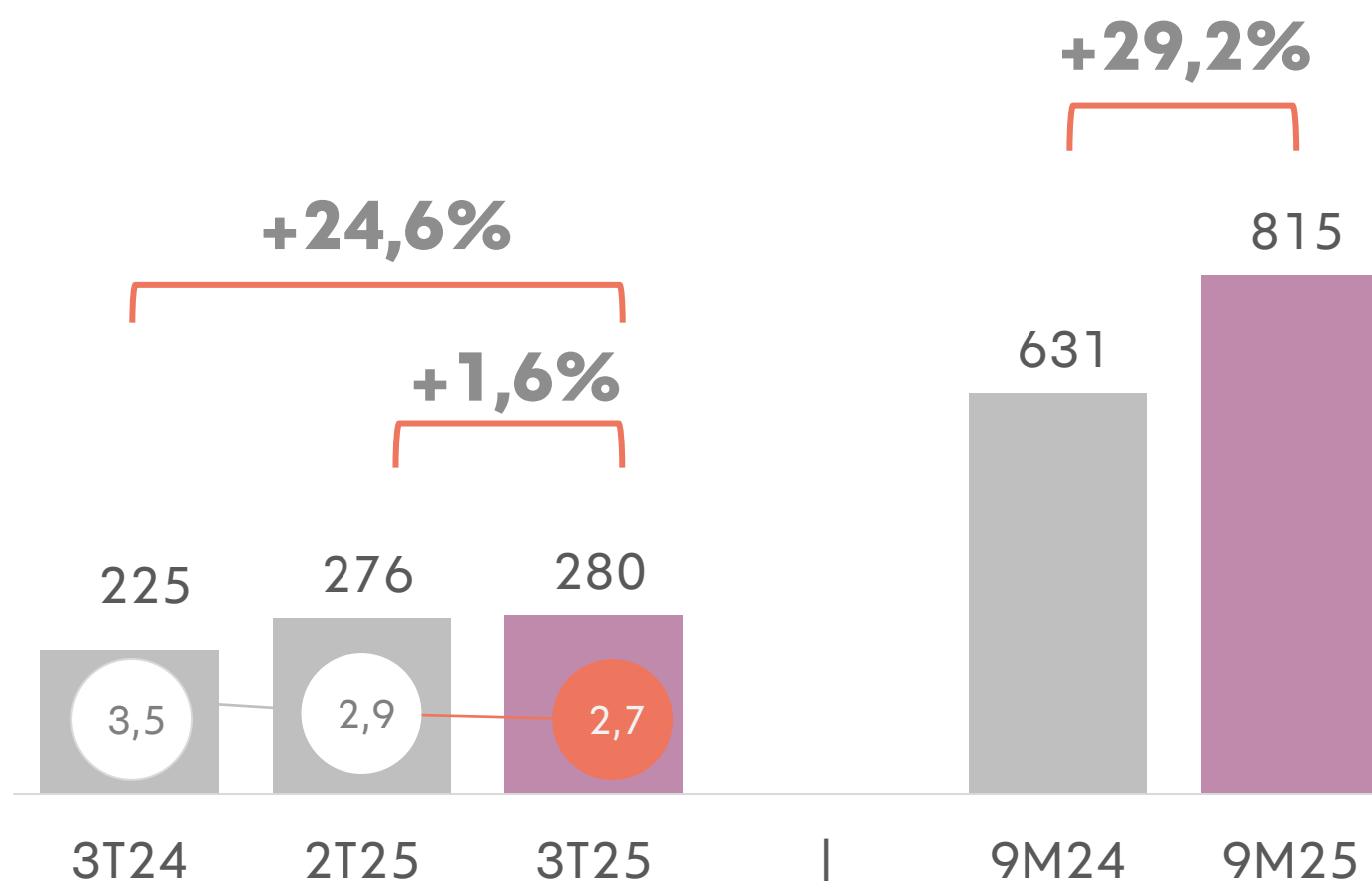
## Recursos Coletados - Consórcio

R\$ milhões



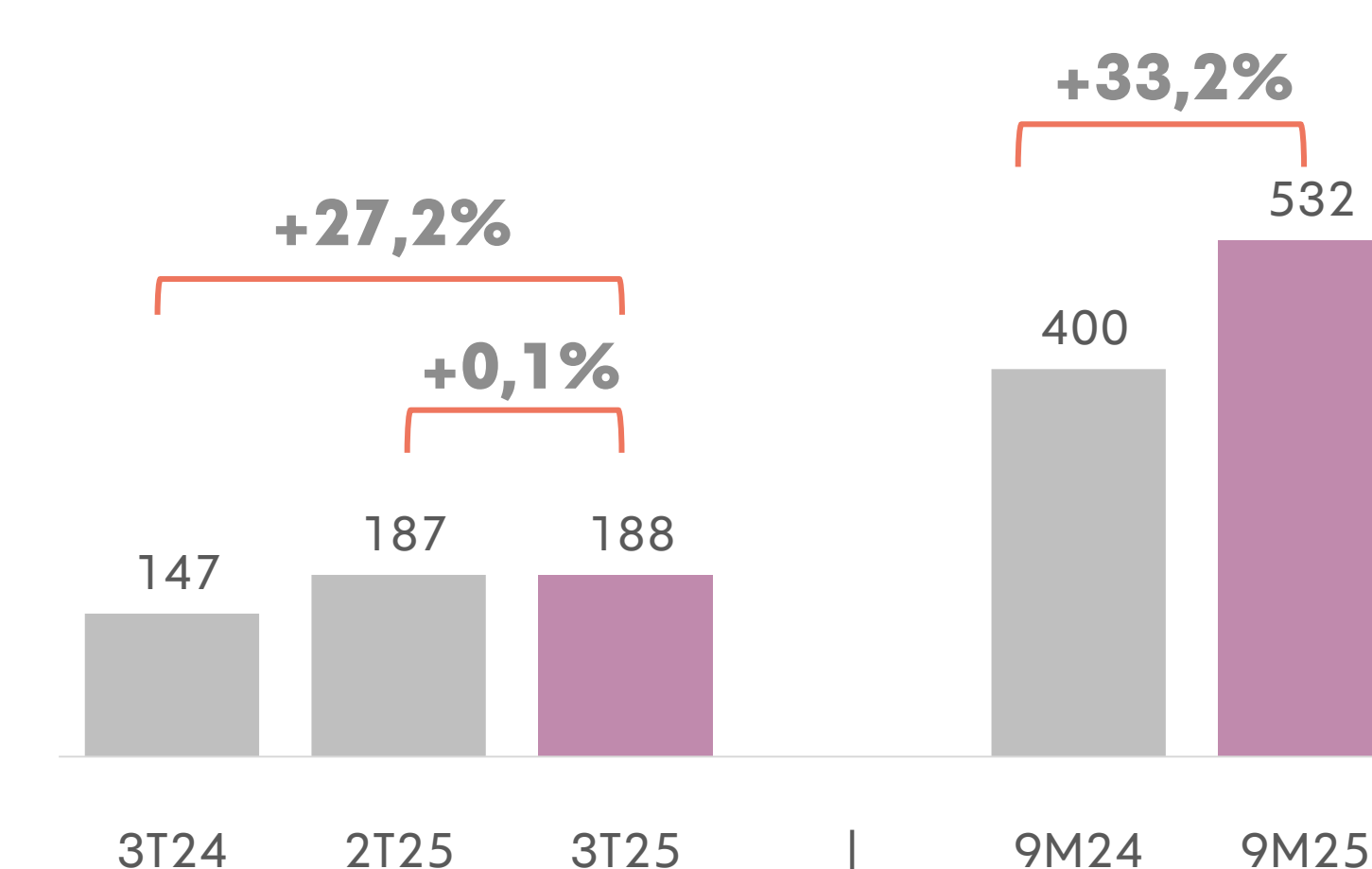
## Taxa de Administração / Tx Média - Consórcio

R\$ milhões / % a.a.



## Margem Operacional - Consórcio

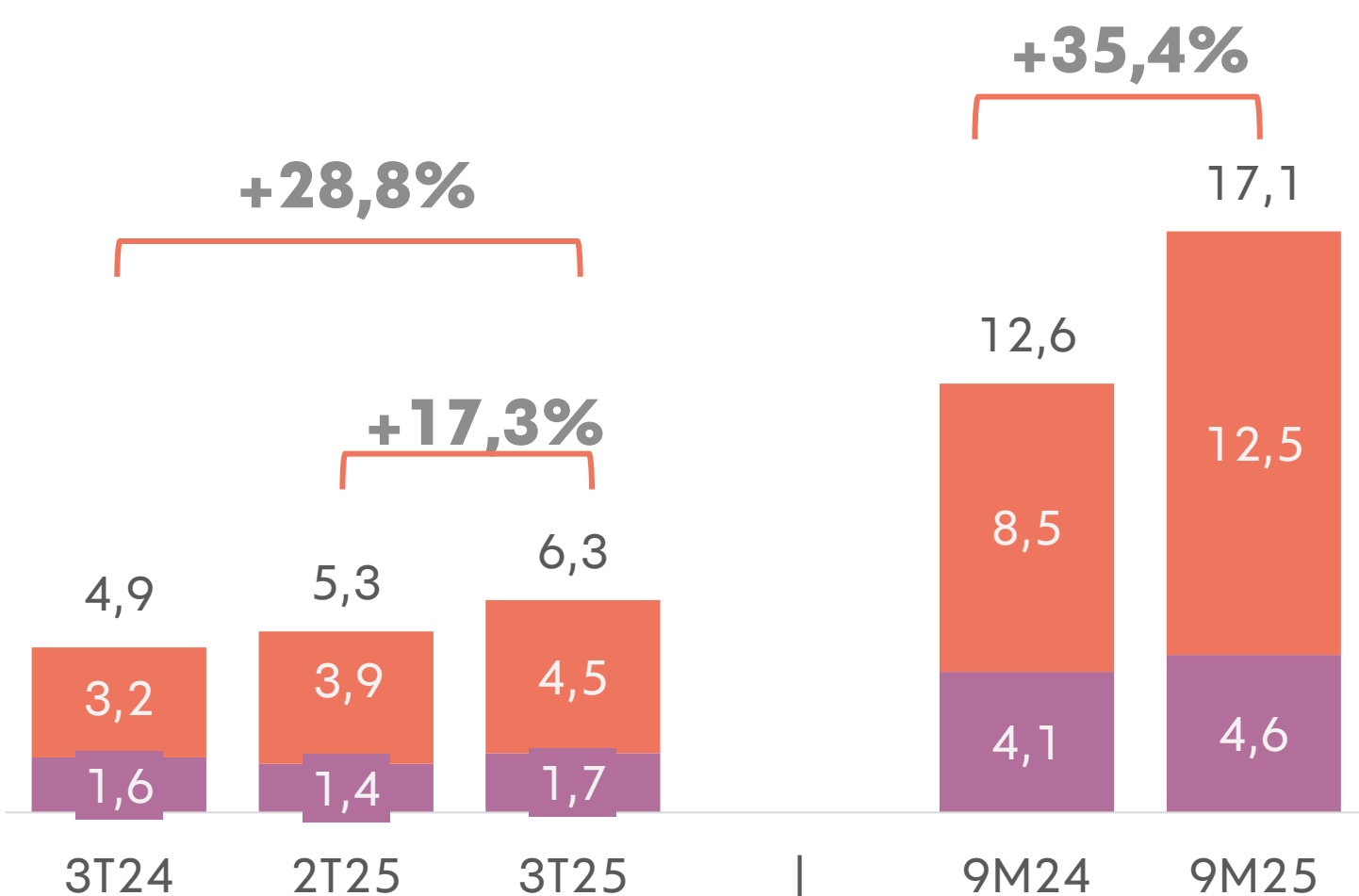
R\$ milhões



## Cartas de Crédito de Consórcio

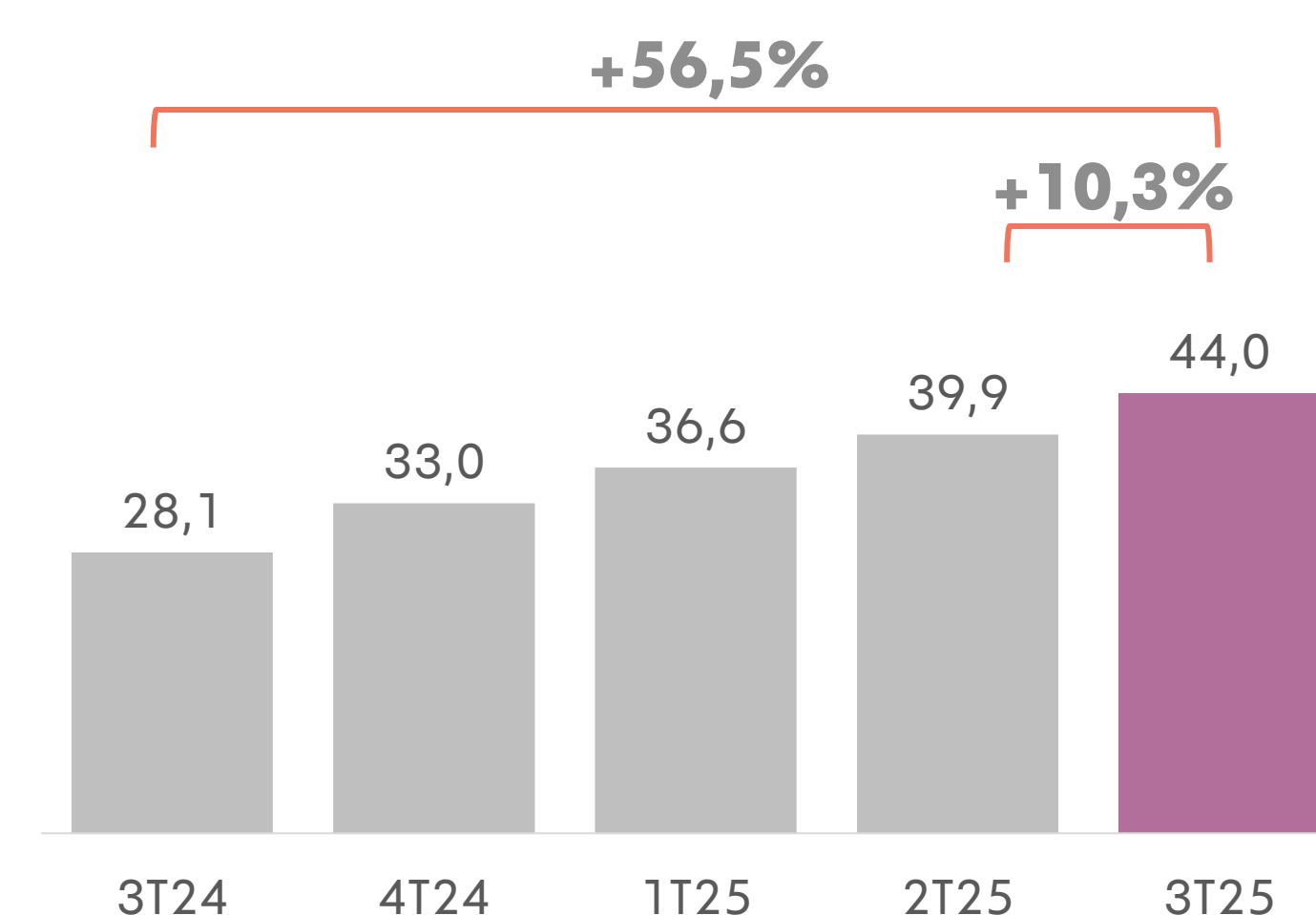
R\$ bilhões

■ Veículos ■ Imóveis



## Estoque de Cartas de Consórcio

R\$ bilhões



### Cartas de Imóveis

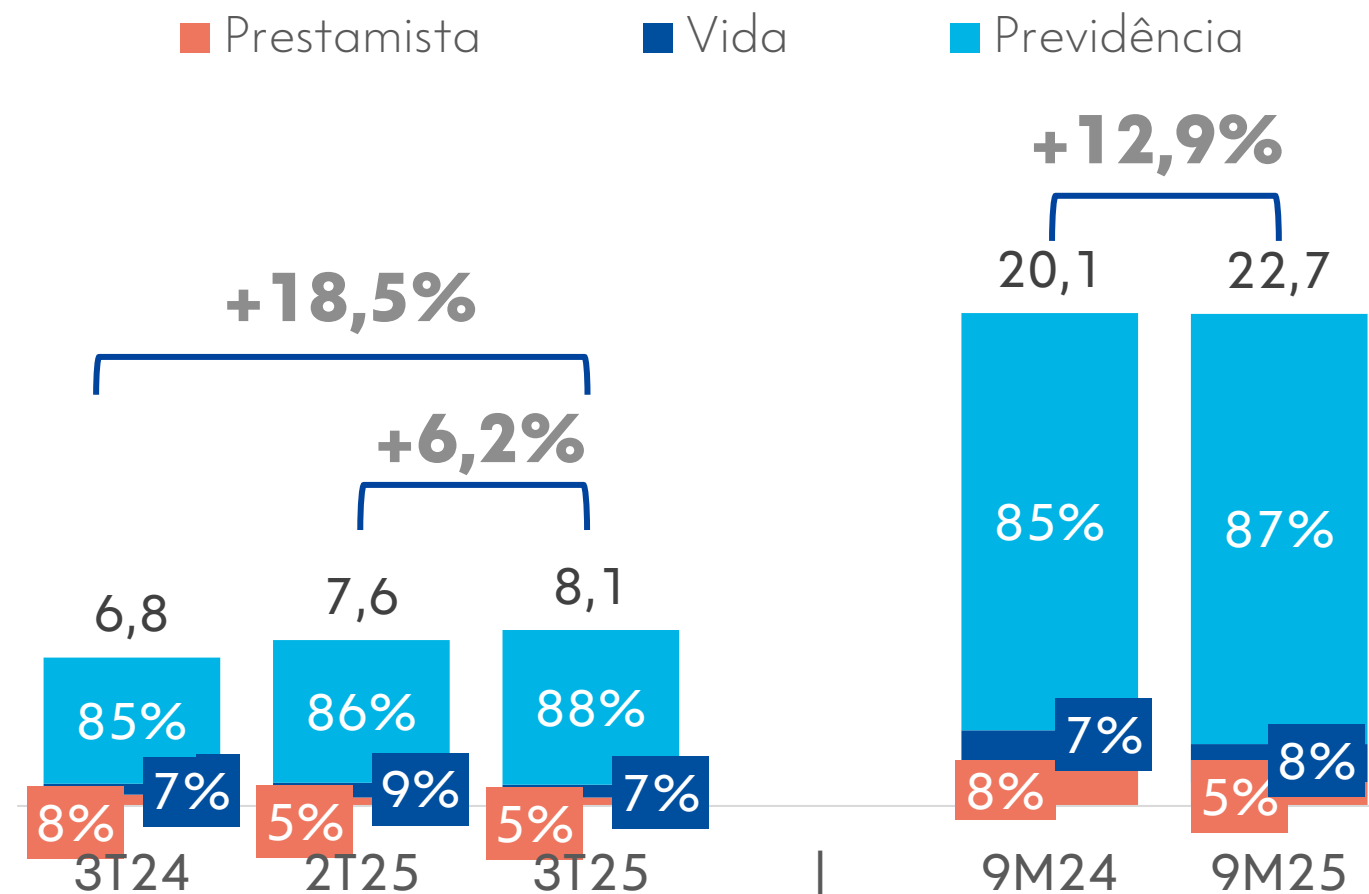
As cartas de crédito de imóveis representaram 72,1% do total de cartas comercializadas no trimestre.

### Cartas de Veículos

Melhor trimestre histórico em venda de Cartas de Veículos.

## Receitas da Operação – Caixa Vida e Previdência

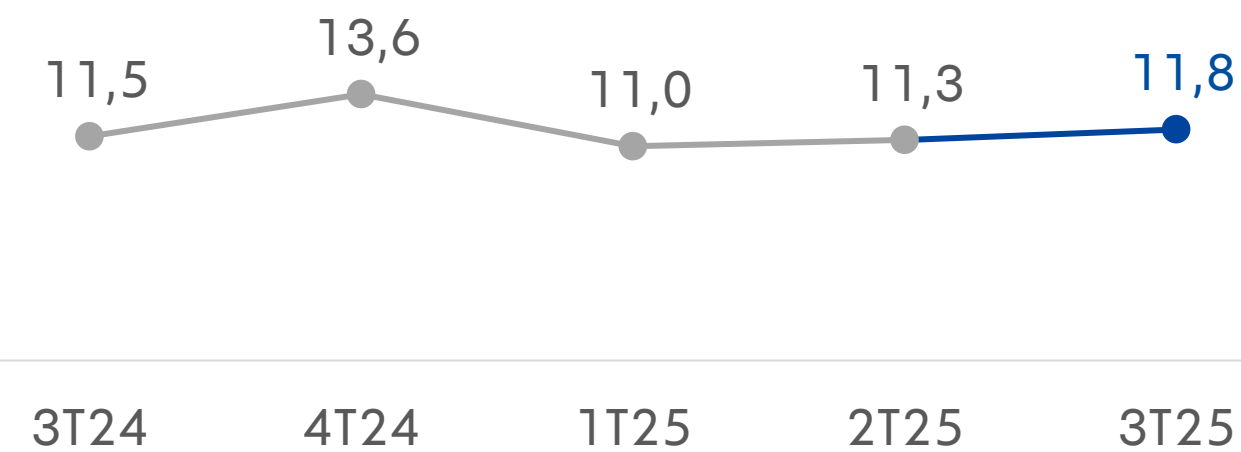
R\$ bilhões



## Indicadores Operacionais

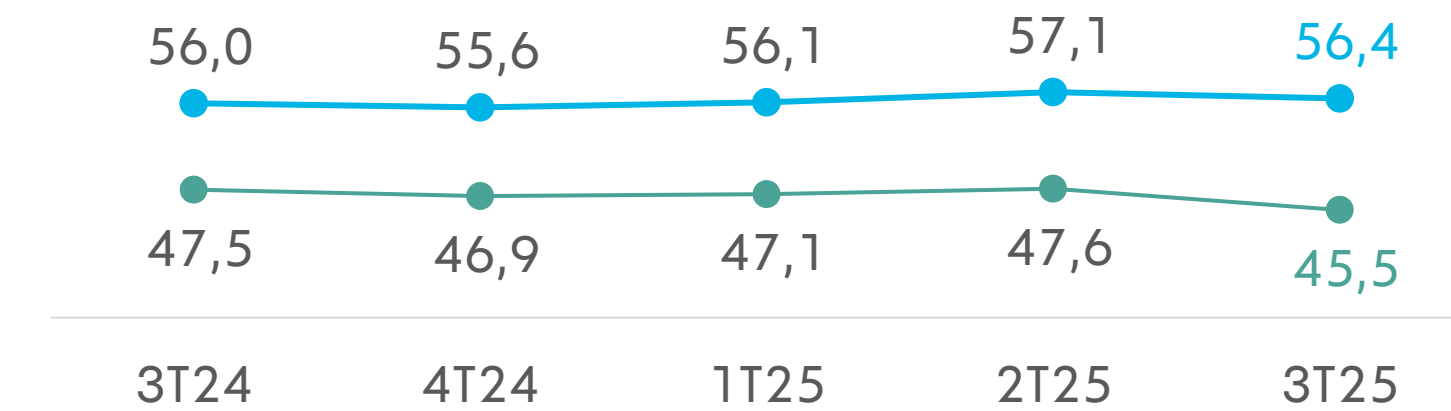
## Índice Despesas Administrativas (IDA) Caixa Vida e Previdência

Despesas Administrativas  
% Receita Operacional



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

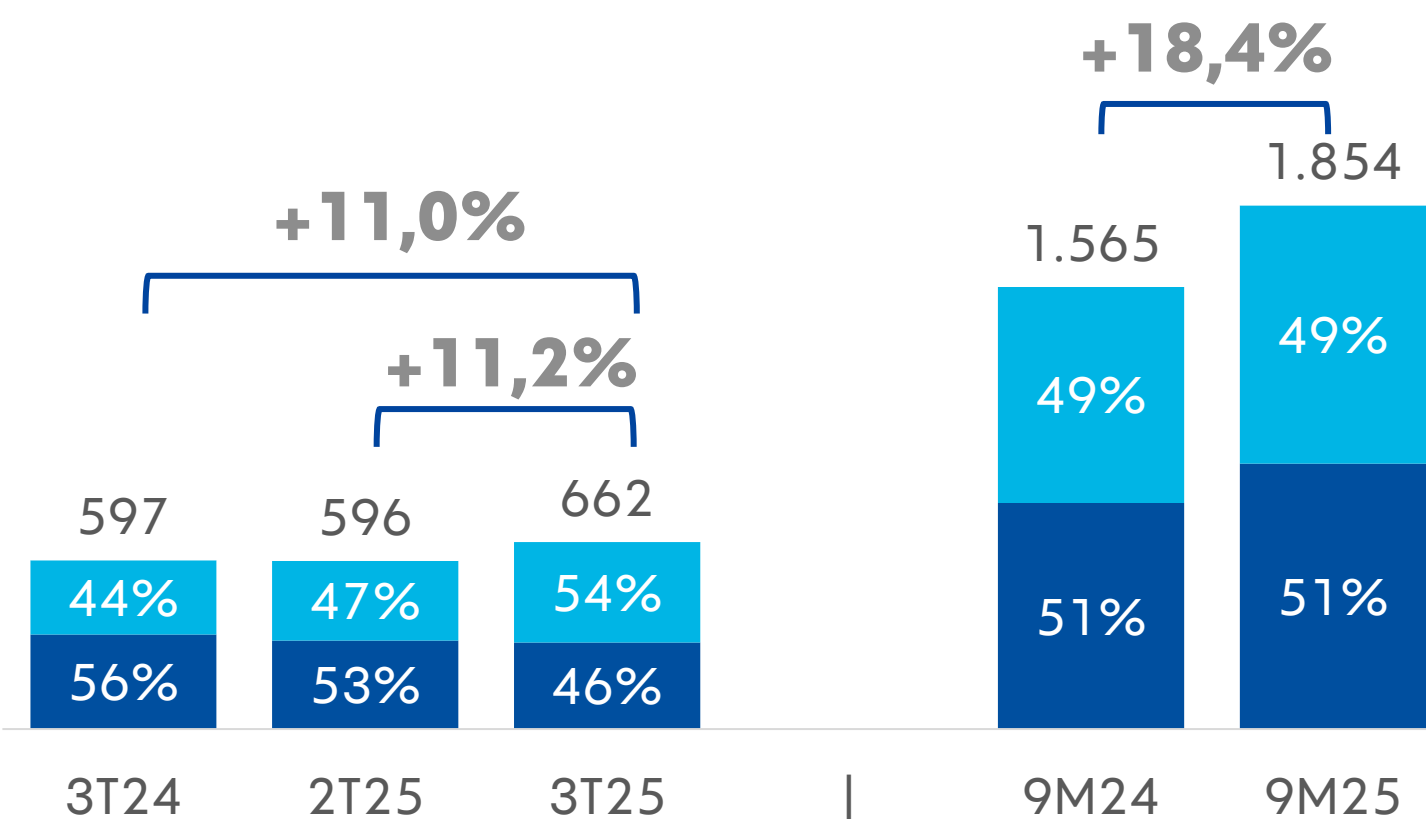
Despesas Gerais e Administrativas  
 ● IC : % Receita Operacional  
 ● ICA: % Receita Operacional + Resultado Financeiro



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

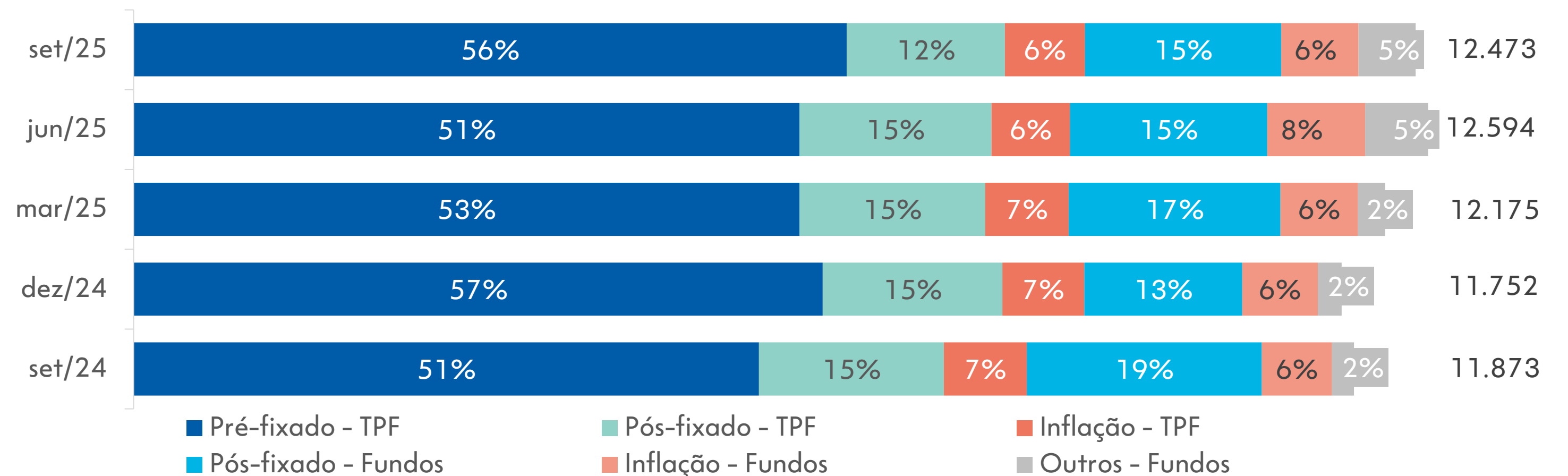
R\$ milhões

■ Resultado Financeiro ■ Resultado da Operação



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

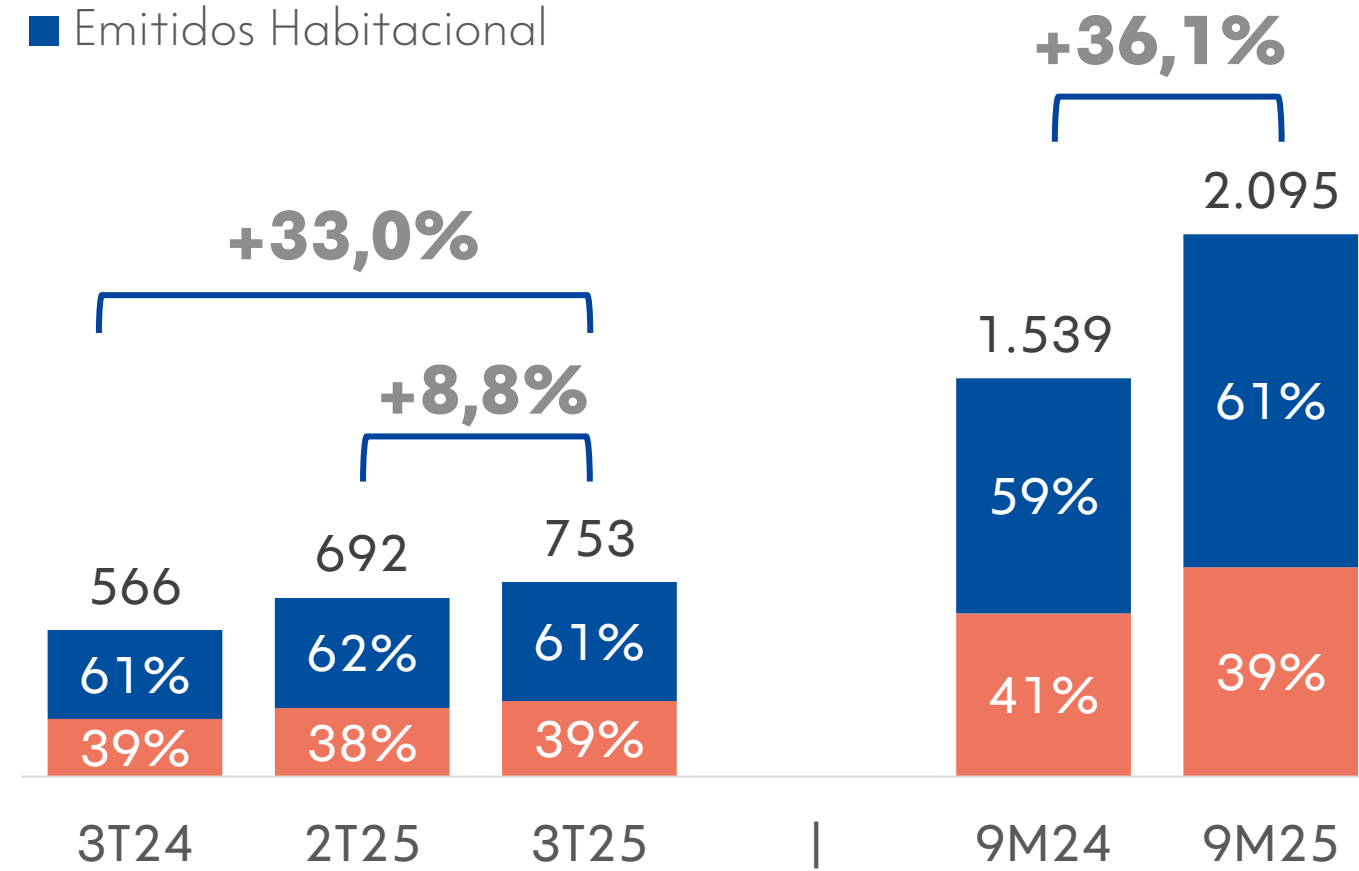
% Aplicações financeiras (milhões)



## Receitas da Operação – Caixa Residencial

R\$ milhões

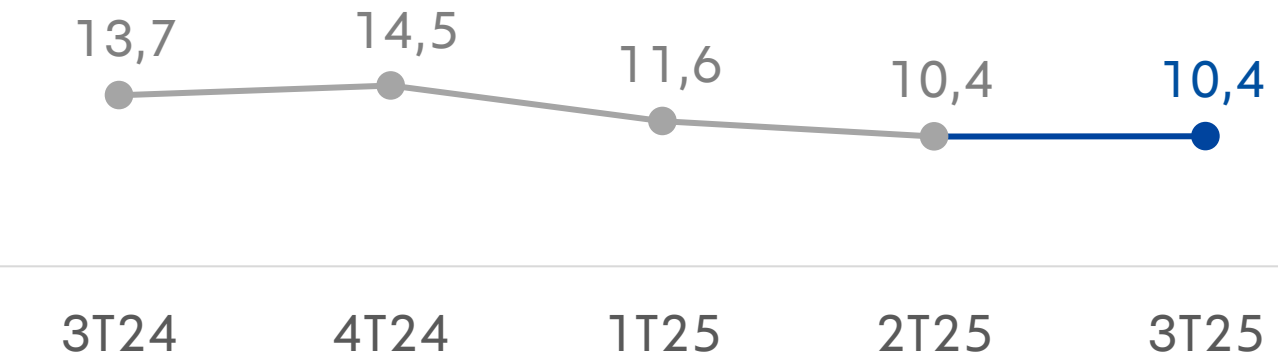
- Emitidos Residencial
- Emitidos Habitacional



Indicadores Operacionais

## Índice Despesas Administrativas (IDA) Caixa Residencial

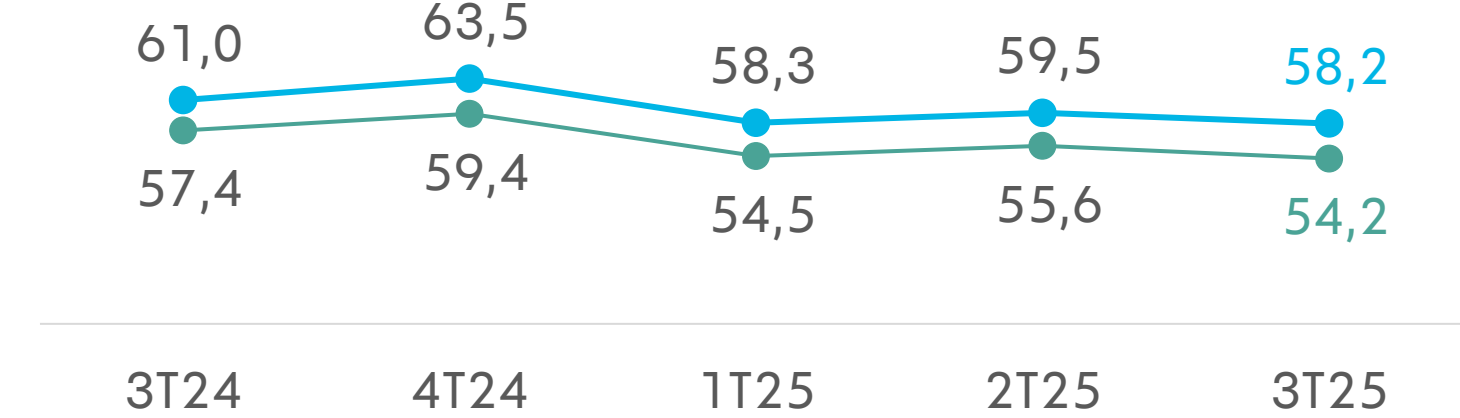
Despesas Administrativas  
% Receita Operacional



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

Despesas Gerais e Administrativas

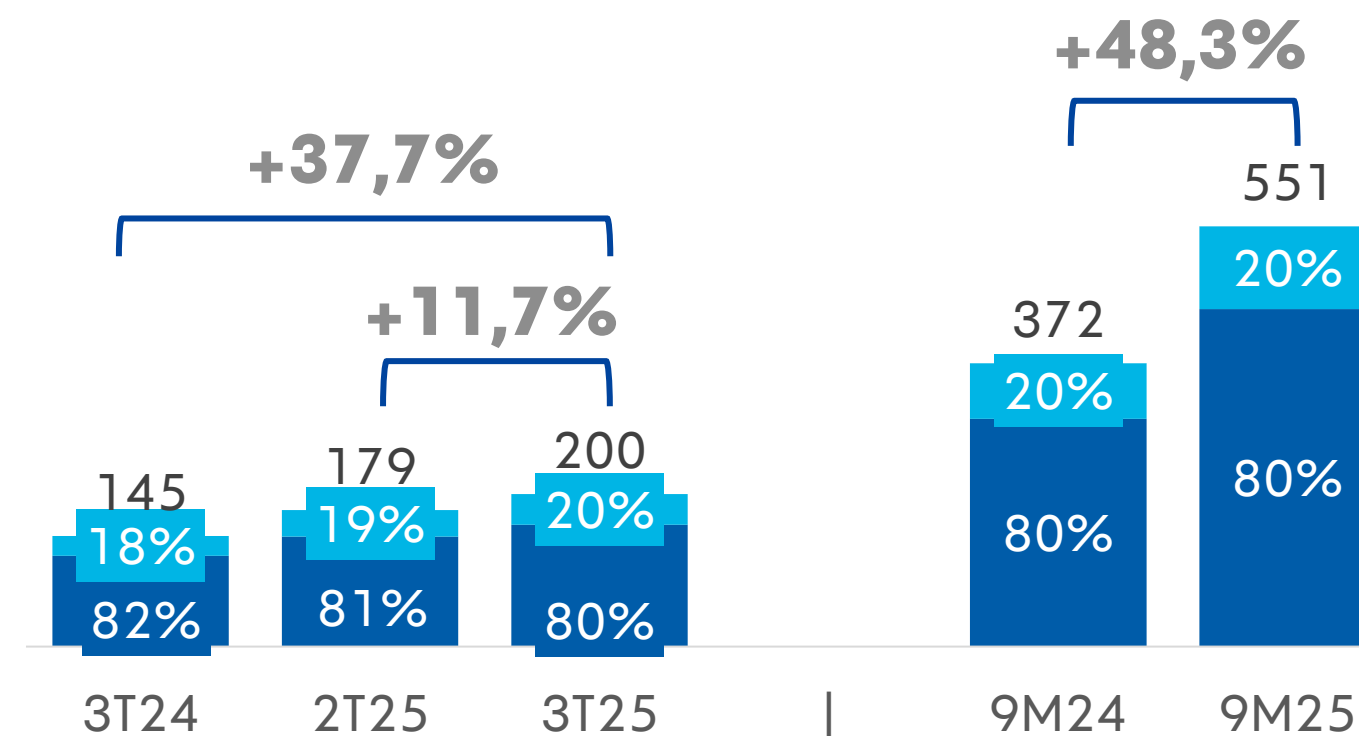
- IC: % Receita Operacional
- ICA: % Receita Operacional + Resultado Financeiro



## Lucro Líquido (Operacional x Financeiro) Caixa Residencial

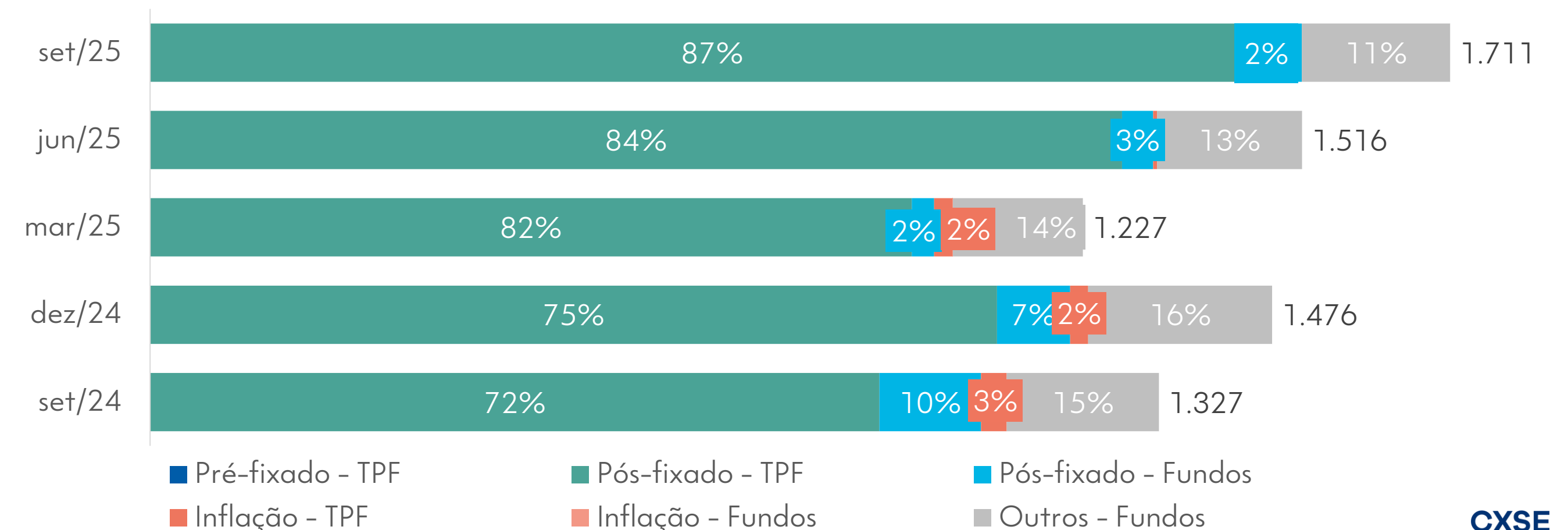
R\$ milhões

- Resultado financeiro ponderado
- Resultado da Operação



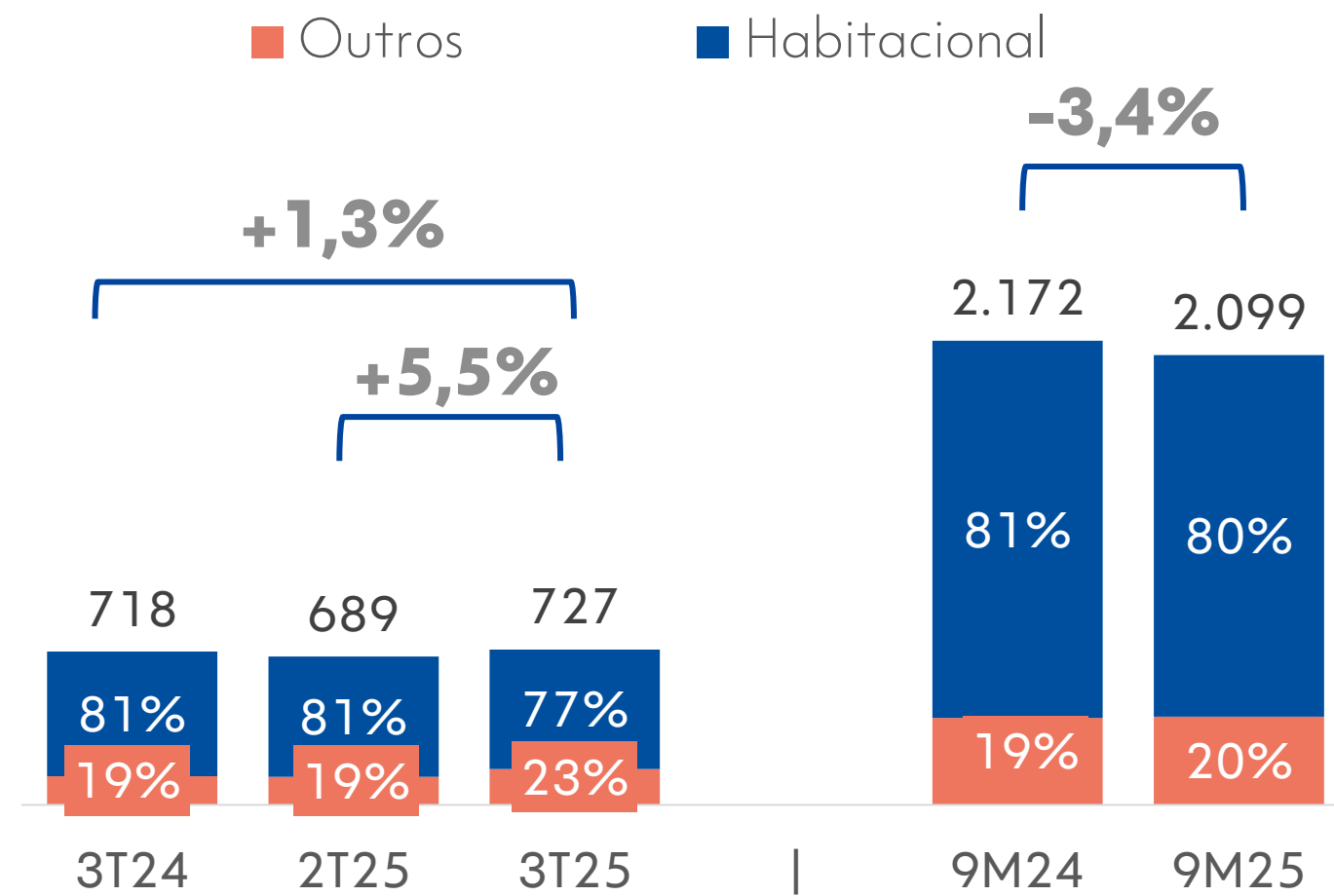
## Composição da Carteira de Investimentos – Caixa Residencial

% Aplicações financeiras (milhões)



## Receitas da Operação – CNP Holding

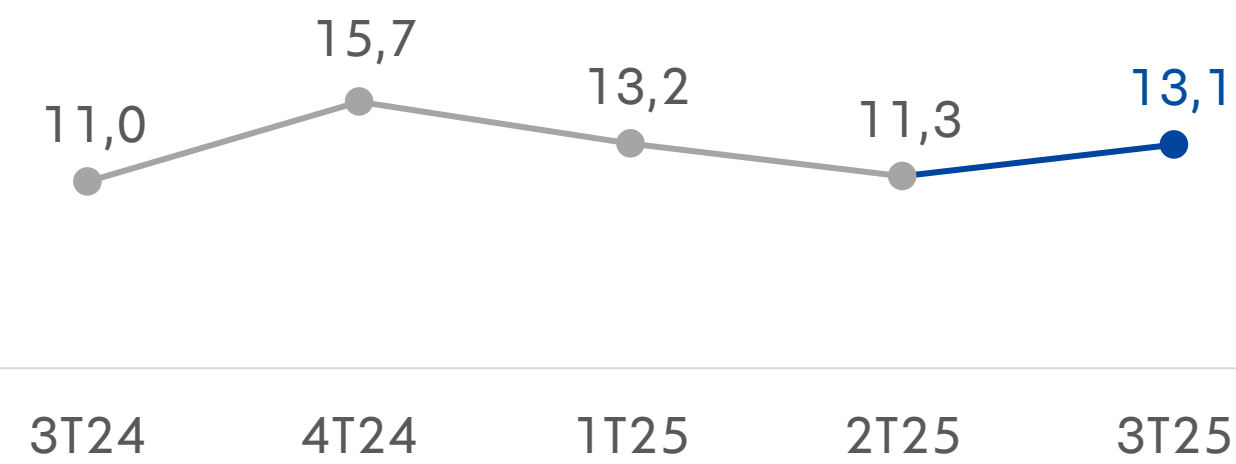
R\$ milhões



Indicadores Operacionais

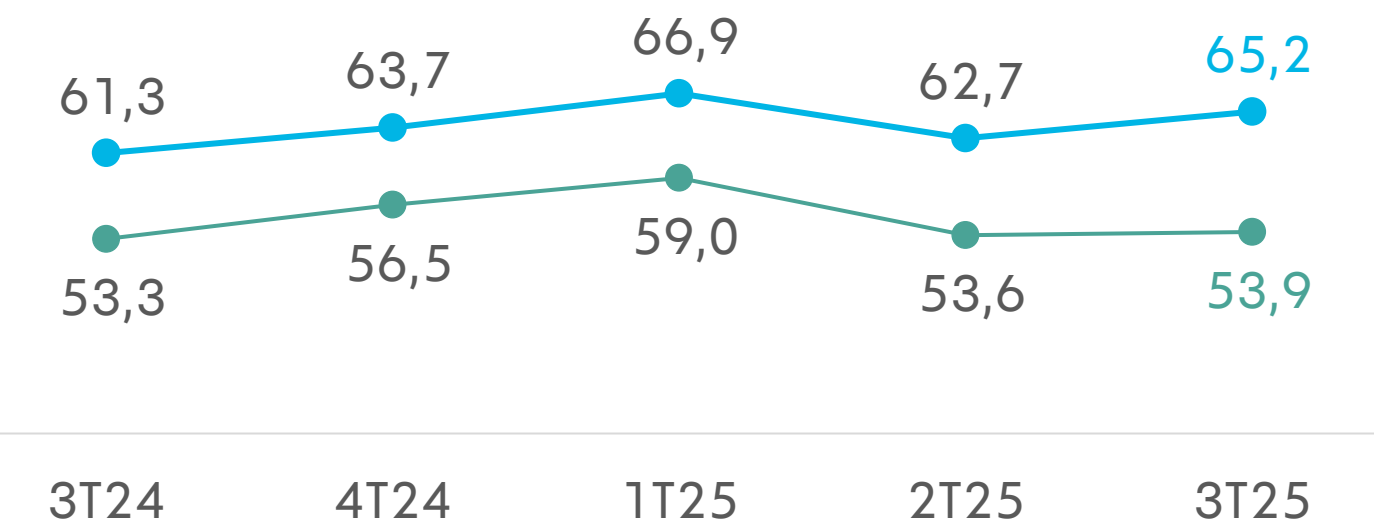
## Índice Despesas Administrativas (IDA) CNP Holding

Despesas Administrativas  
% Receita Operacional



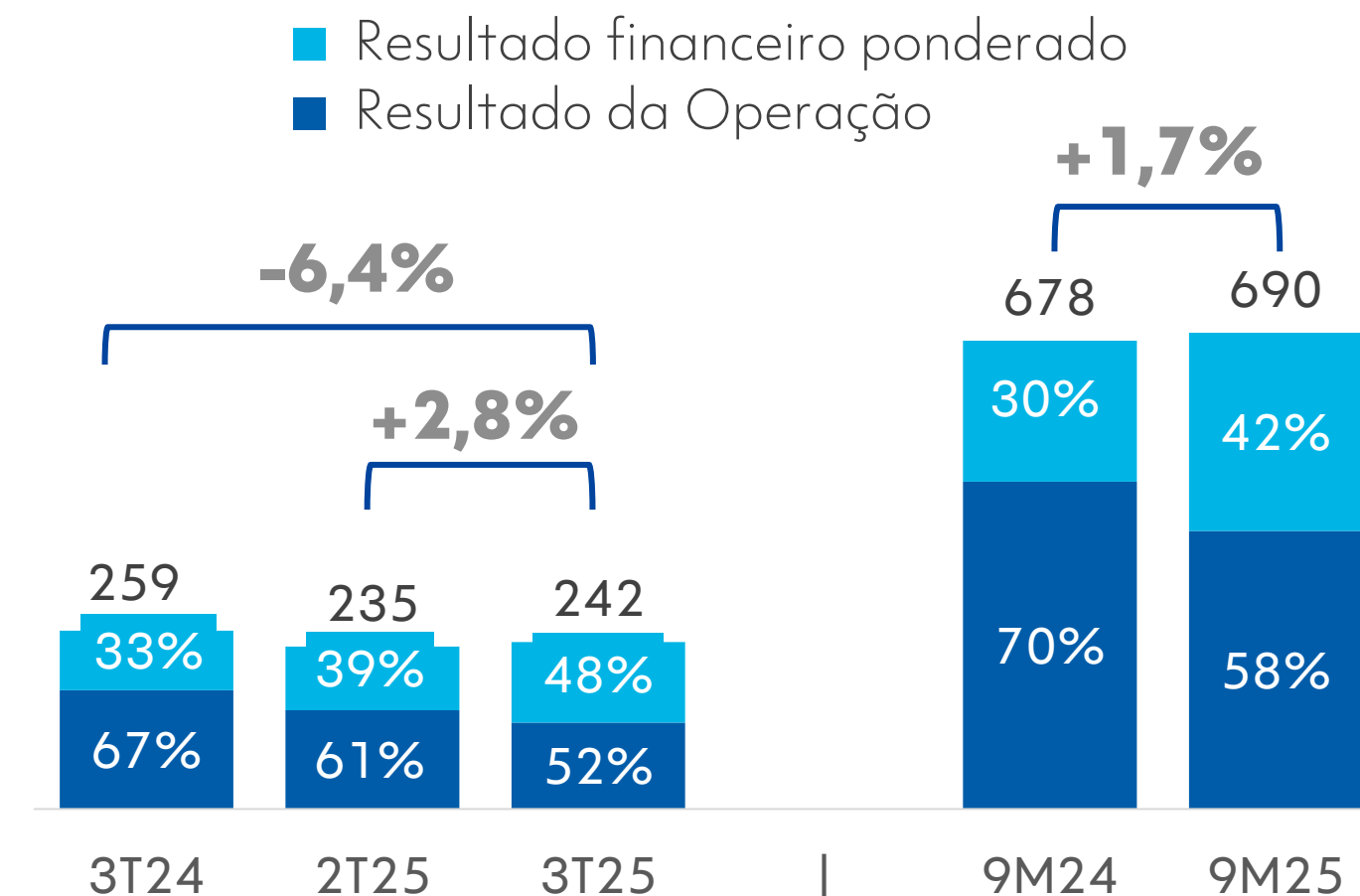
## Índice Combinado (IC) e Ampliado (ICA) CNP Holding

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



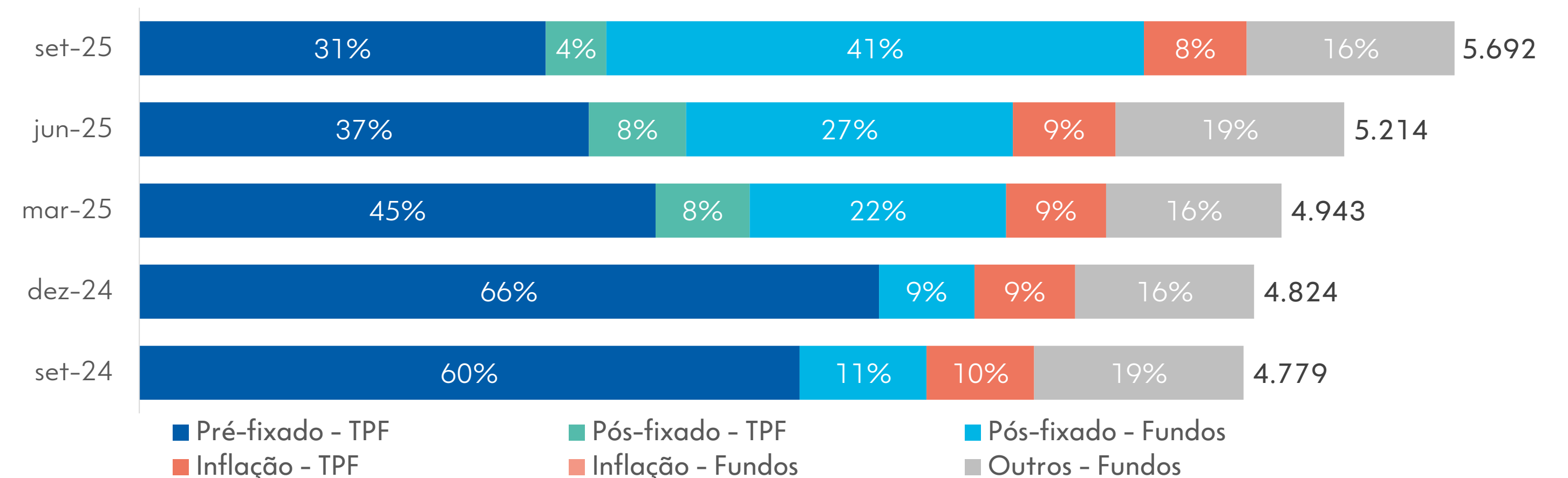
## Lucro Líquido (Operacional x Financeiro) CNP Holding

R\$ milhões



## Composição da Carteira de Investimentos – CNP Holding

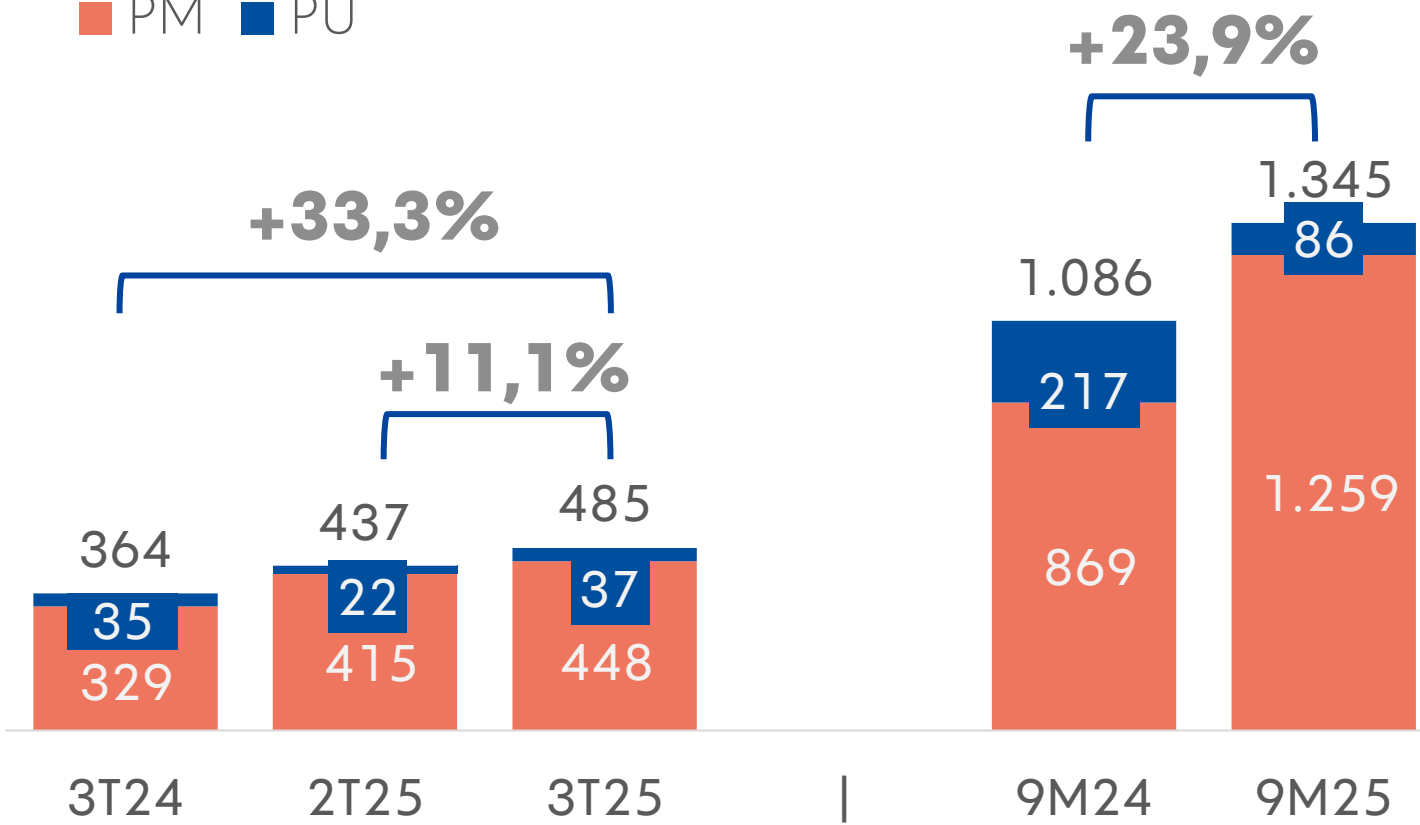
% Aplicações financeiras (milhões)



## Recursos Arrecadados – Caixa Capitalização

R\$ milhões

PM PU

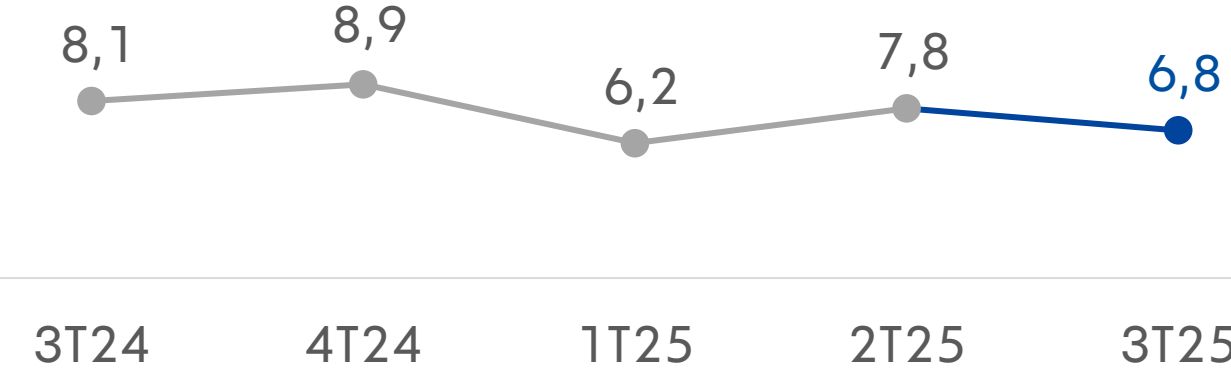


Indicadores Operacionais

## Índice Despesas Administrativas (IDA)

### Caixa Capitalização

Despesas Administrativas  
% Receita Operacional



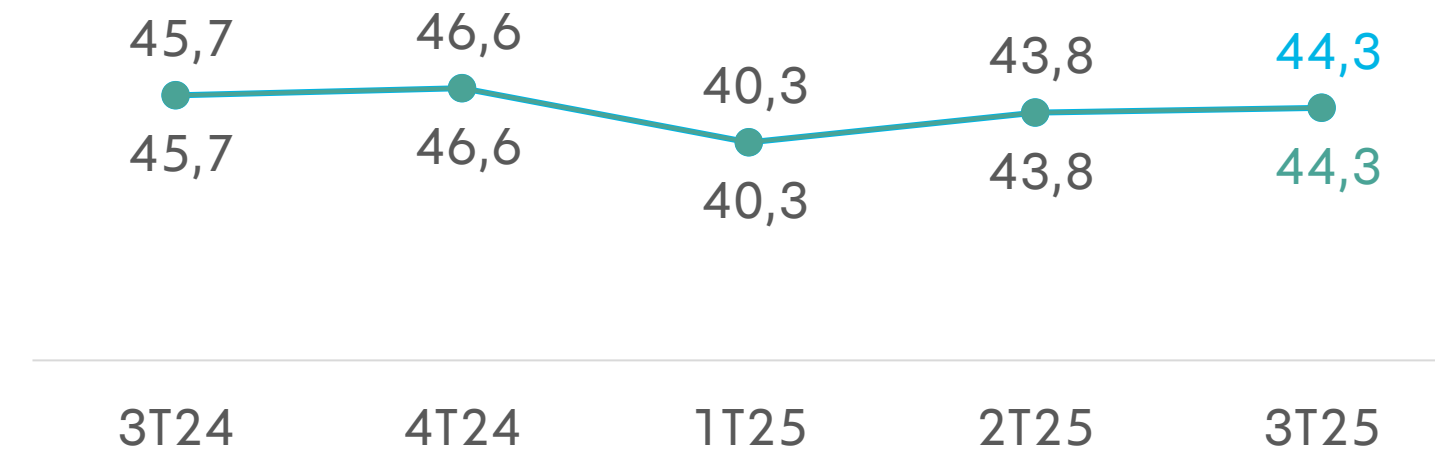
## Índice Combinado (IC) e Ampliado (ICA)

### Caixa Capitalização

Despesas Gerais e Administrativas

IC: % Receita Operacional

ICA: % Receita Operacional + Resultado Financeiro



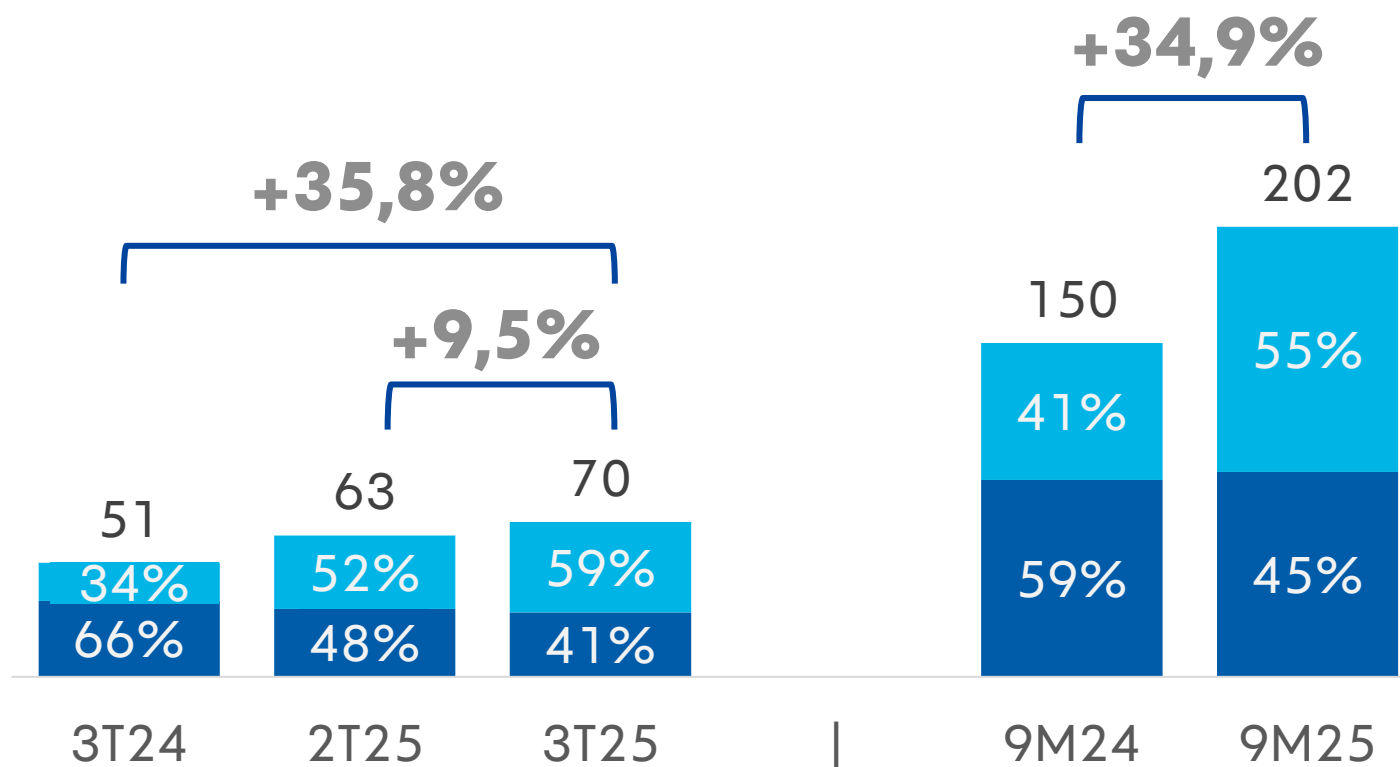
## Lucro Líquido (Operacional x Financeiro)

### Caixa Capitalização

R\$ milhões

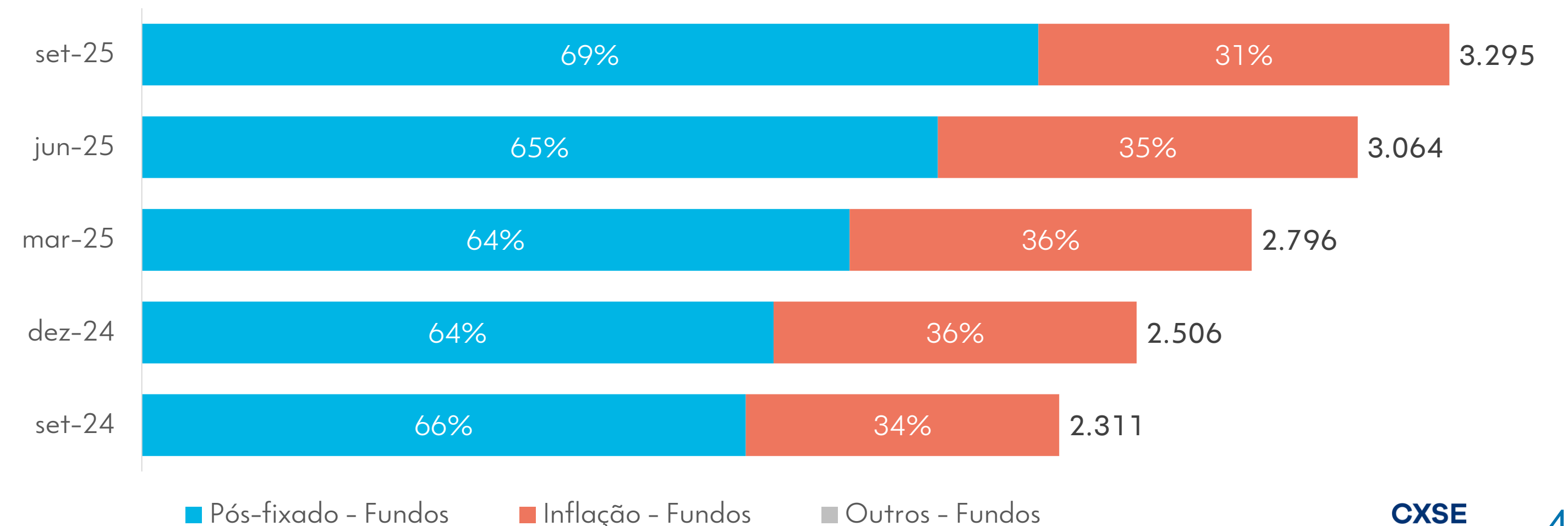
Resultado Financeiro

Resultado da Operação



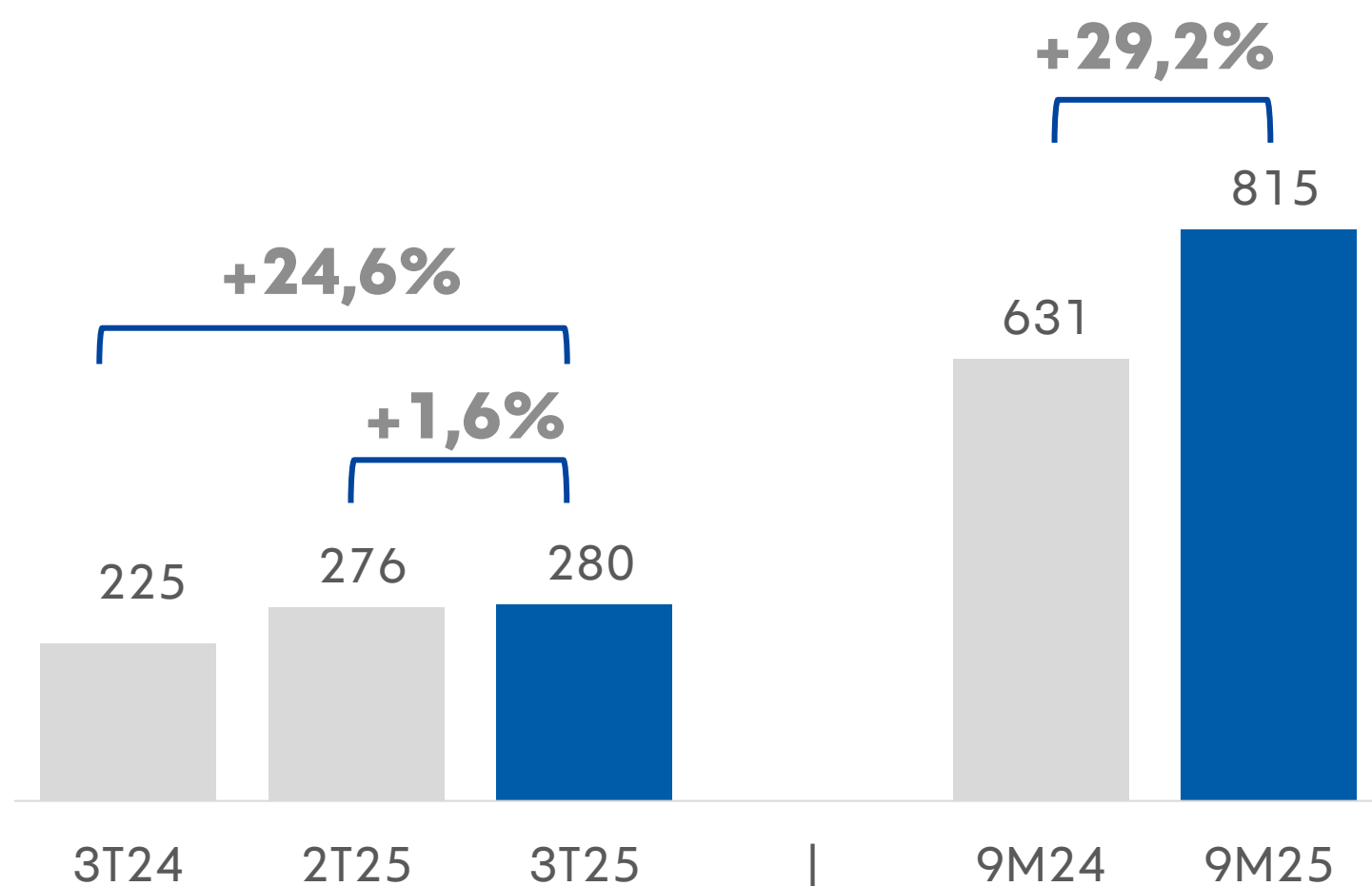
## Composição da Carteira de Investimentos – Caixa Capitalização

% Aplicações financeiras (milhões)



**Receitas de Prestação de Serviços – Caixa Consórcio**

R\$ milhões

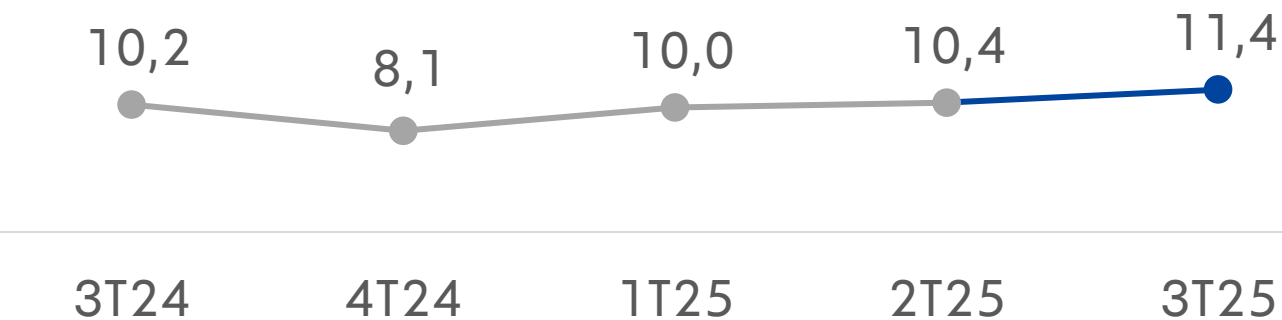


Indicadores Operacionais

**Índice Despesas Administrativas (IDA)**

**Caixa Consórcio**

Despesas Administrativas  
% Receita Operacional



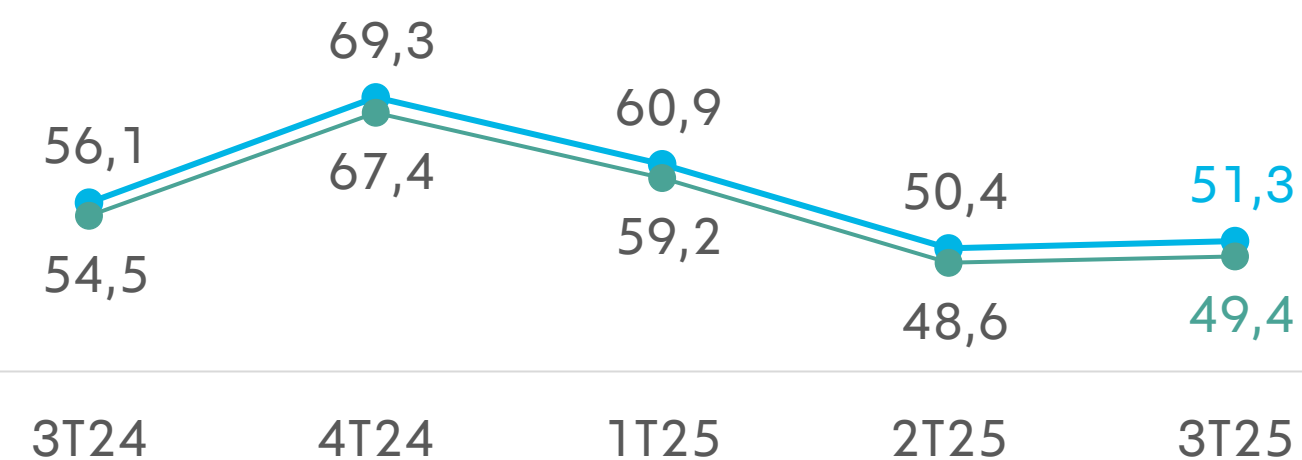
**Índice Combinado (IC) e Ampliado (ICA)**

**Caixa Consórcio**

Despesas Gerais e Administrativas

● IC: % Receita Operacional

● ICA: % Receita Operacional + Resultado Financeiro



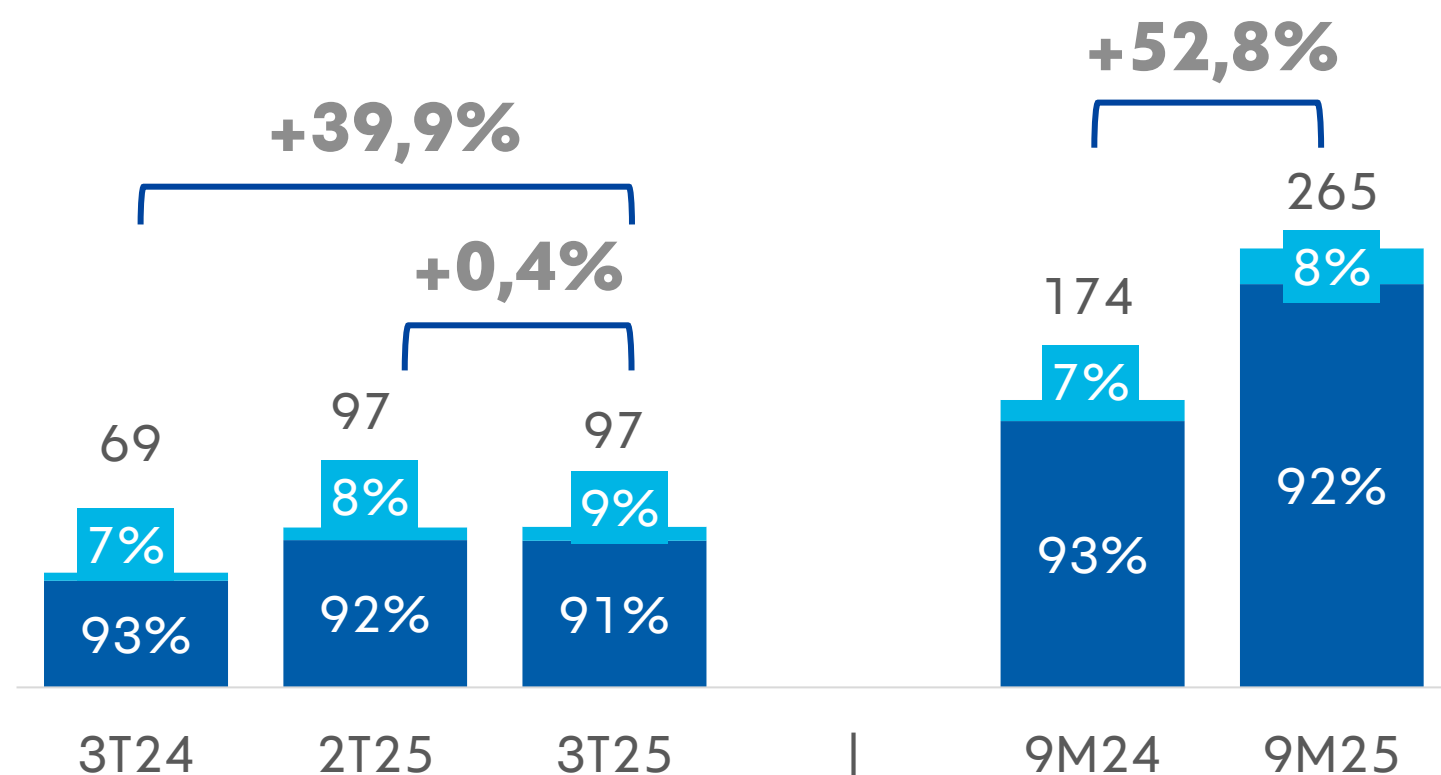
**Lucro Líquido (Operacional x Financeiro)**

**Caixa Consórcio**

R\$ milhões

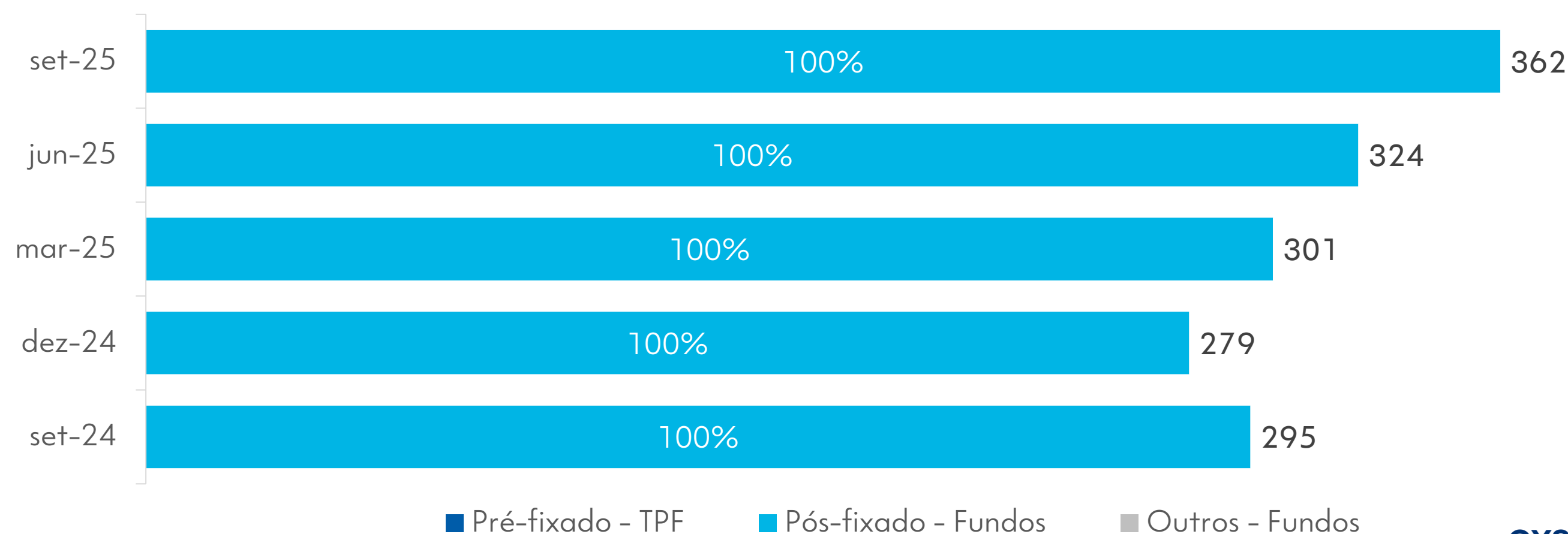
■ Resultado Financeiro

■ Resultado da Operação



**Composição da Carteira de Investimentos – Caixa Consórcio**

% Aplicações financeiras (milhões)



■ Pré-fixado - TPF

■ Pós-fixado - Fundos

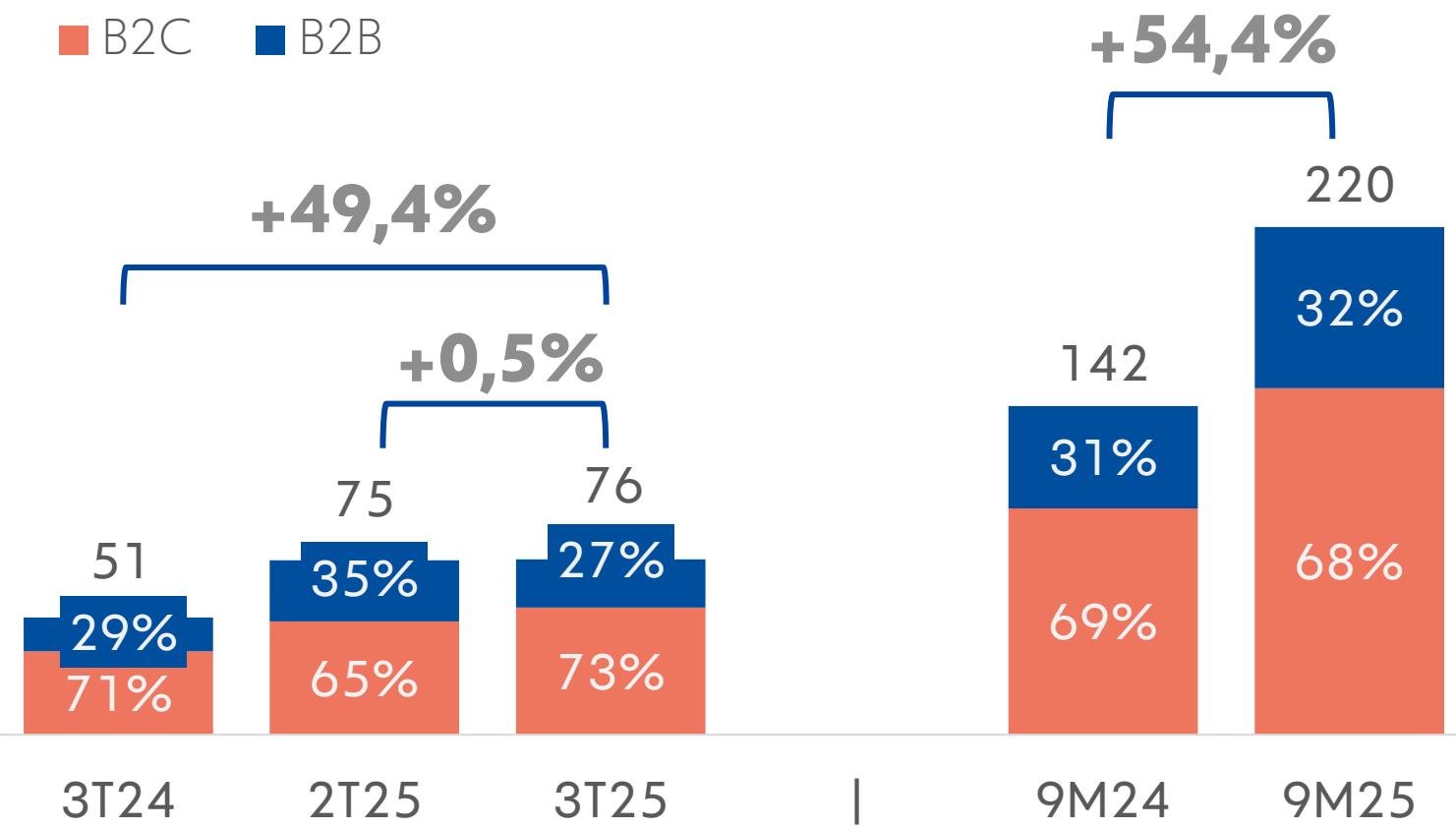
■ Outros - Fundos

Indicadores Operacionais

## Receitas Assistência

R\$ milhões

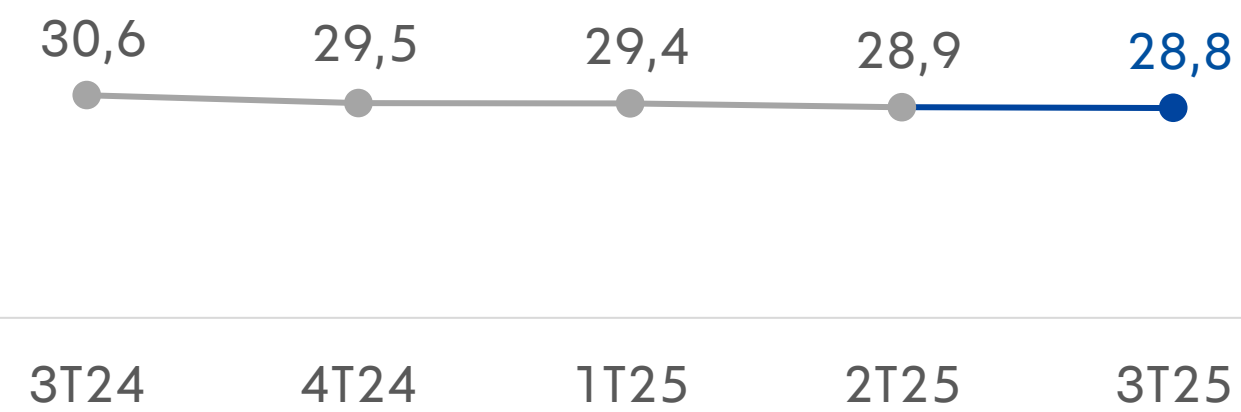
■ B2C ■ B2B



## Índice Despesas Administrativas (IDA)

### Caixa Assistência

Despesas Administrativas  
% Receita Operacional

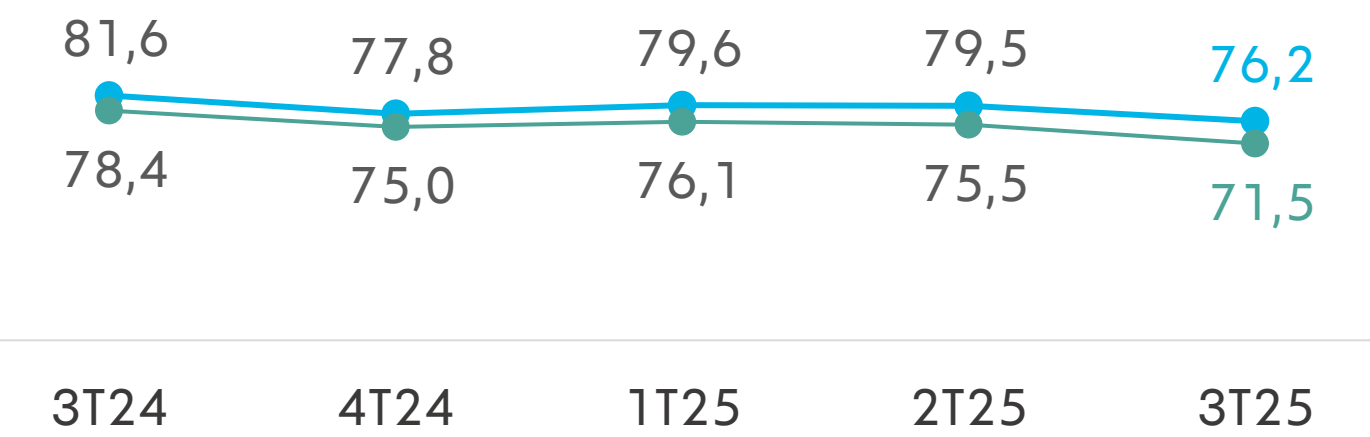


## Índice Combinado (IC) e Ampliado (ICA)

### Caixa Assistência

Despesas Gerais e Administrativas

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

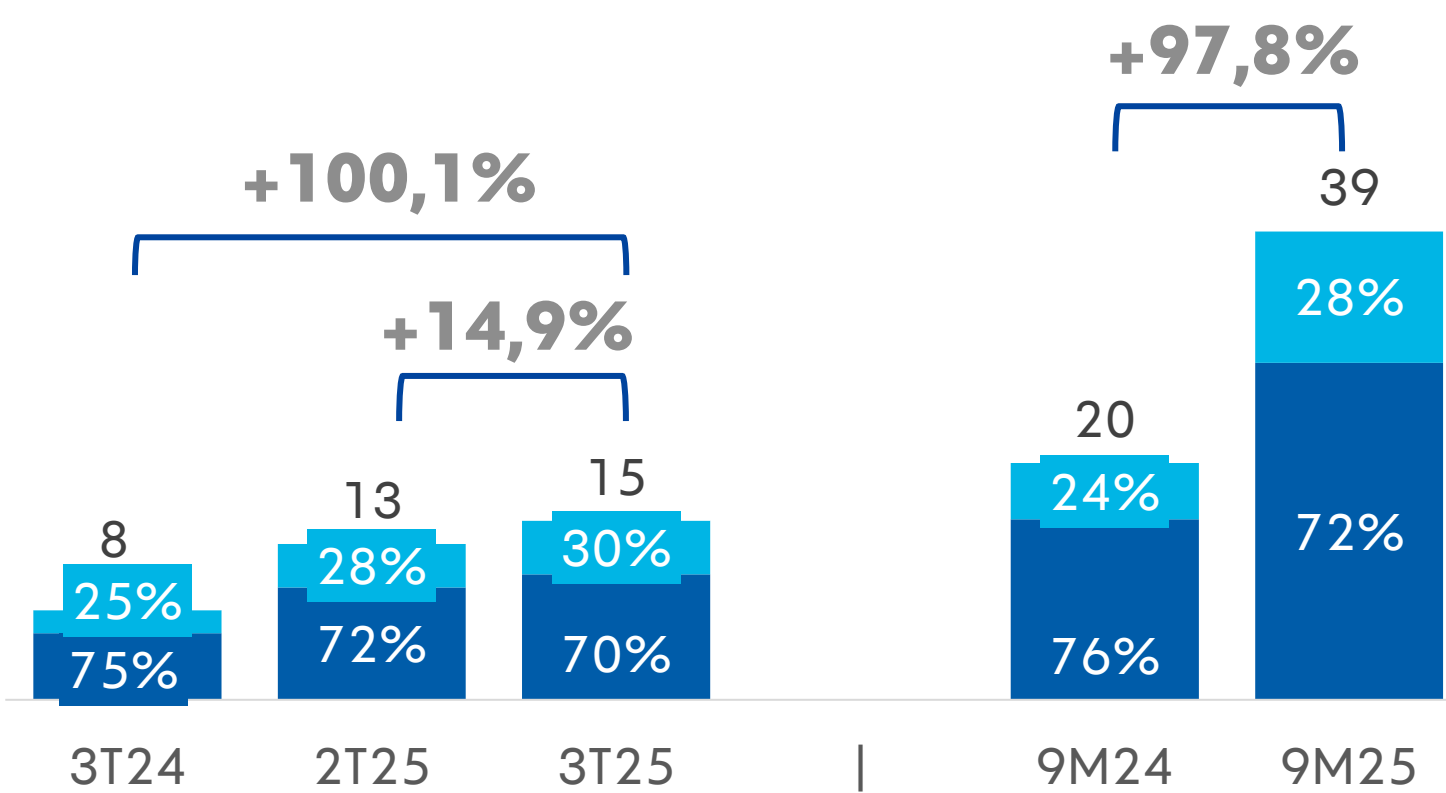


## Lucro Líquido (Operacional x Financeiro)

### Caixa Assistência

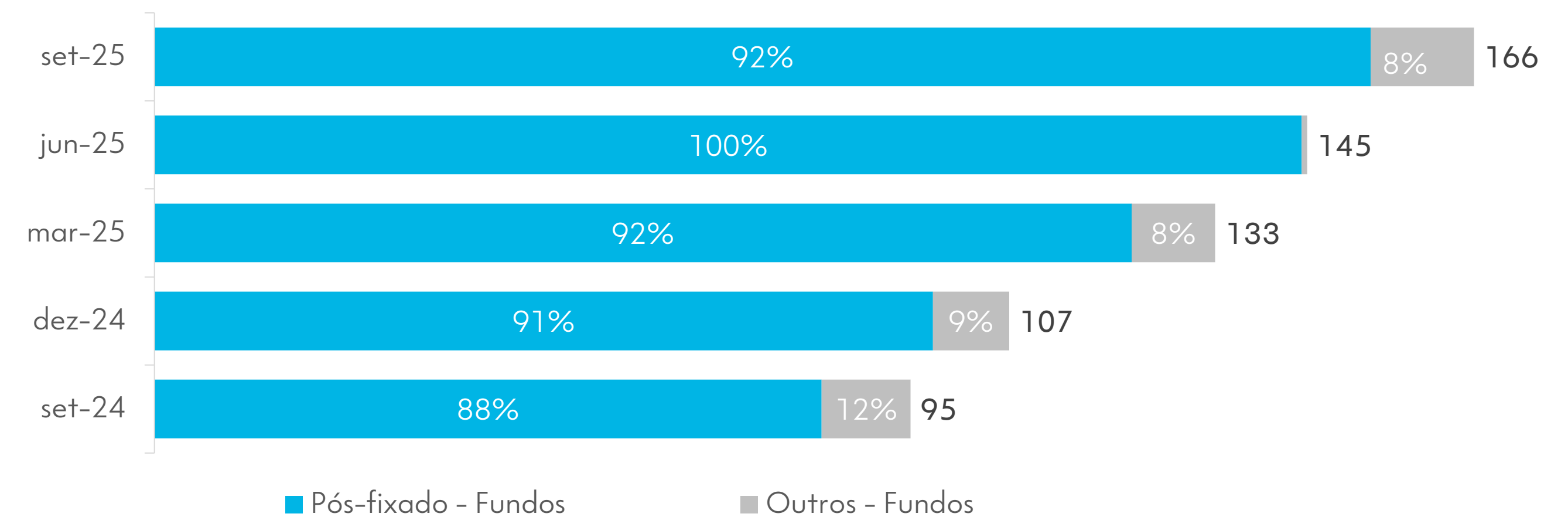
R\$ milhões

■ 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.



**Relações com Investidores**  
ri@caixaseguridade.com.br

**CAIXA**  
Seguridade



**CAIXA** *Seguridade*

**COMPANY  
PRESENTATION**

**3Q25**

**CAIXA**  
*Seguridade*

# COMPANY PRESENTATION **3Q25**

**1** **OVERVIEW**

**2** COMMERCIAL **STRATEGY**

**3** **3Q25** 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**



**1.1 mi**

Caixa enabled access to homeownership for people in 6M25



**BRL 229.8 bi**  
Social Benefits Distributed in 6M25



**20.8 mi**  
Families reached trough Bolsa Família

**Relevant Financial Institution**



**BRL 1.3 tr**  
Credit Portfolio



**BRL 159.7 bi**  
Total Credit granted



**66.8%**  
Of the Mortgage market share



**BRL 2,1 tr**  
In assets



**98%**  
Operate in Brazilian municipalities

**154 MILLIONS**  
INDIVIDUAL CLIENTS

**2.1 MILLIONS**  
CORPORATE CLIENTS

**4.2k**  
BRANCHES AND SERVICE POINTS

**21.1k**  
CORRESPONDENTS AND LOTTERY OUTLETS

**23.2k**  
EMPLOYEES WITH RECURRENT SALES

**46.9k**  
EMPLOYEES IN SALES FORCE



**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

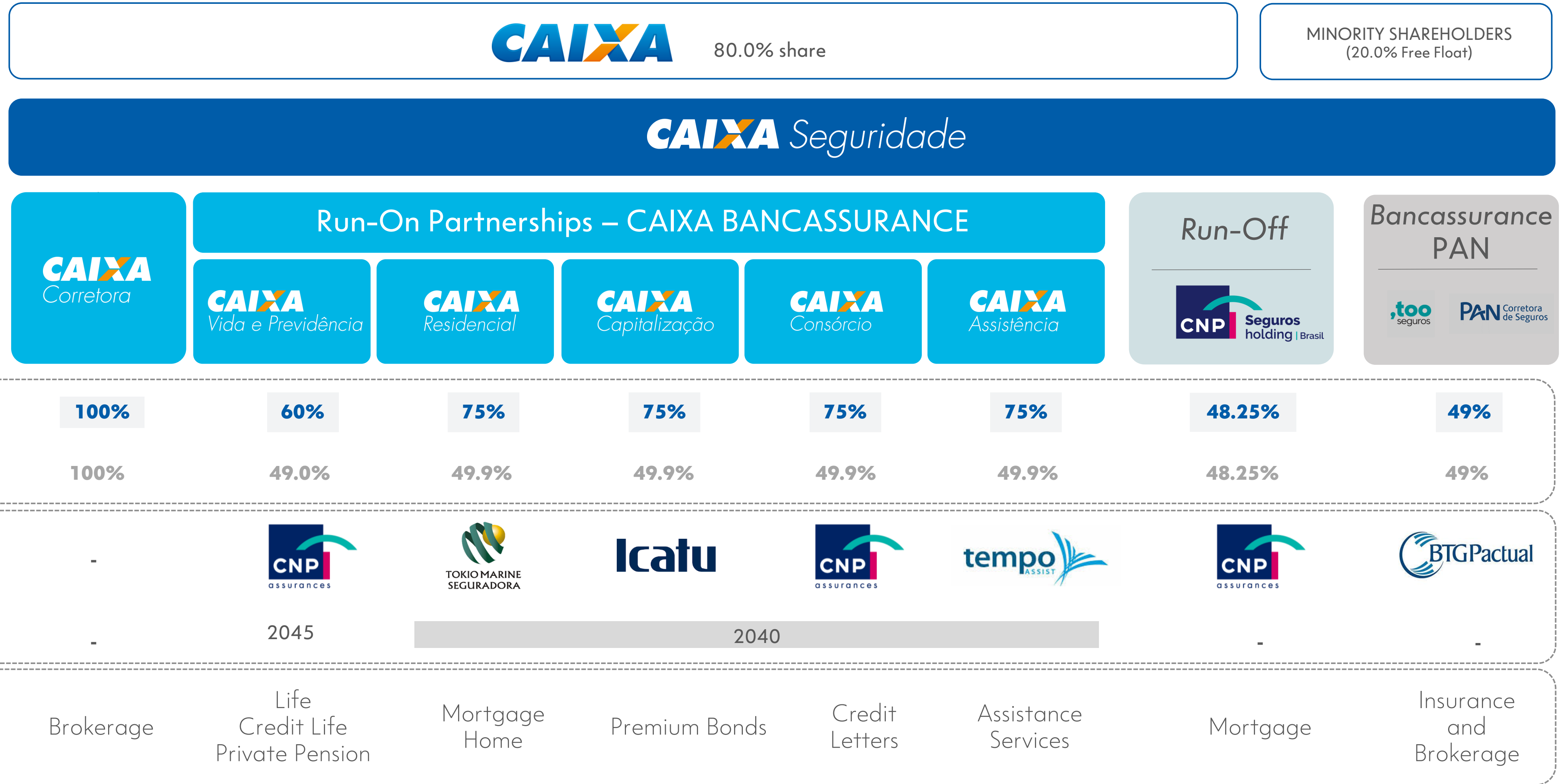
**CAIXA**  
Seguridade

**CNP** Seguros  
holding | Brasil

**CAIXA**  
Vida e Previdência

**CAIXA** Residencial **CAIXA** Capitalização

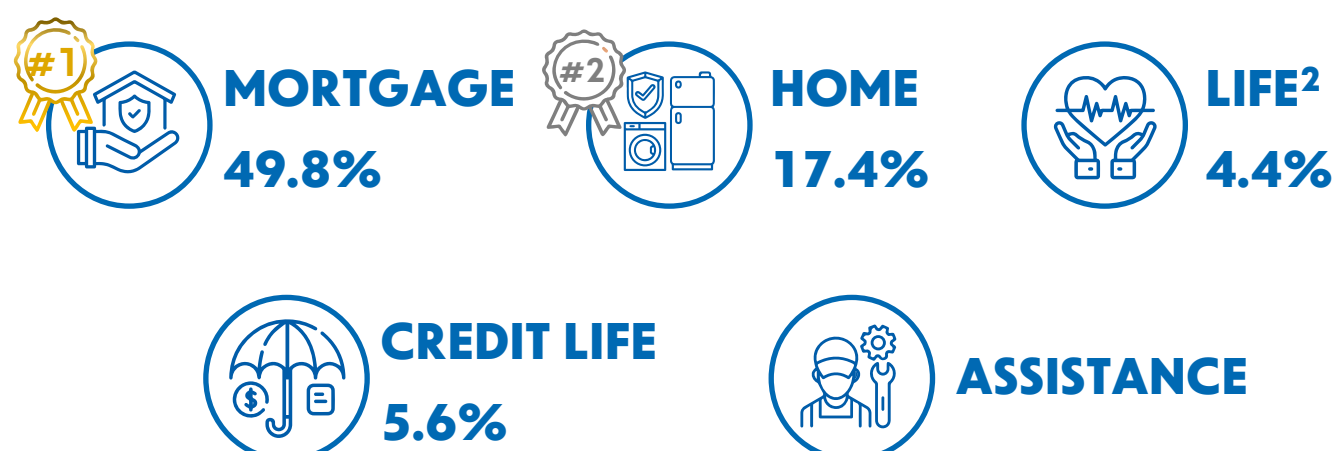
**CAIXA** Consórcio **CAIXA** Assistência



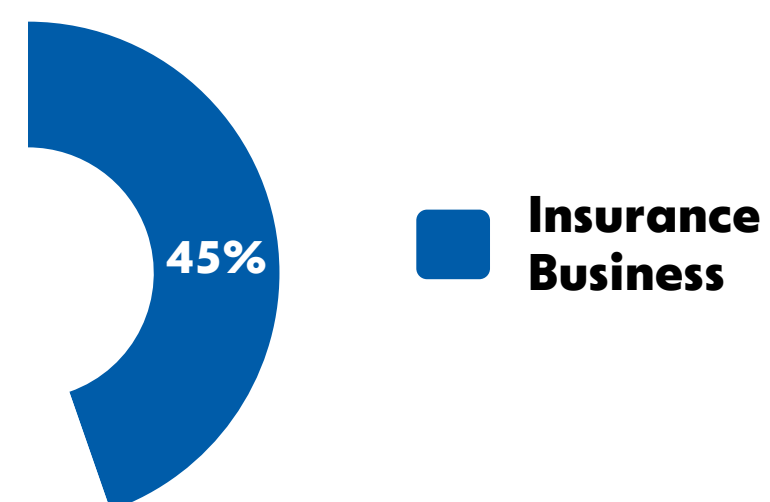
## INSURANCE

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

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



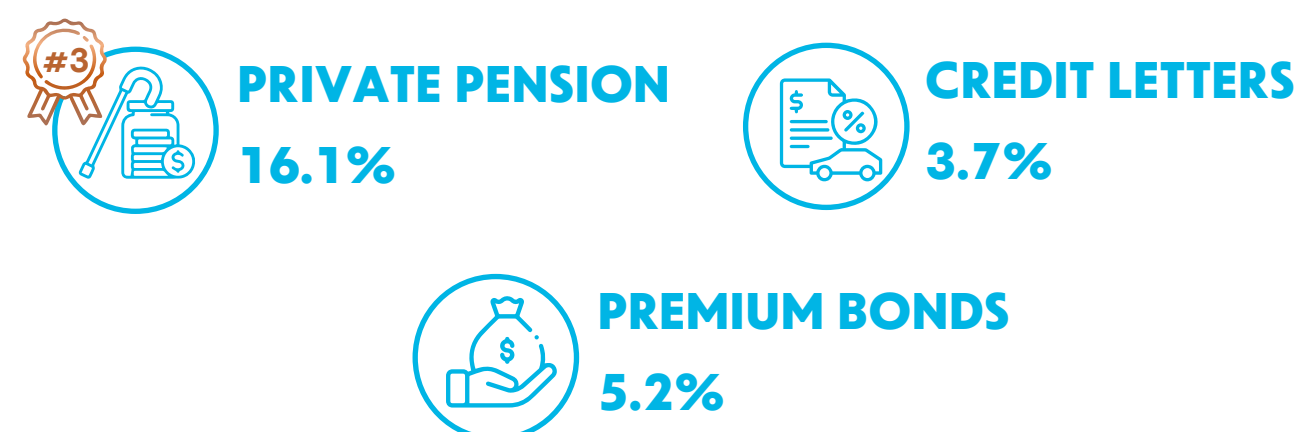
### REPRESENTATIVENESS<sup>3</sup>



## ACCUMULATION

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

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



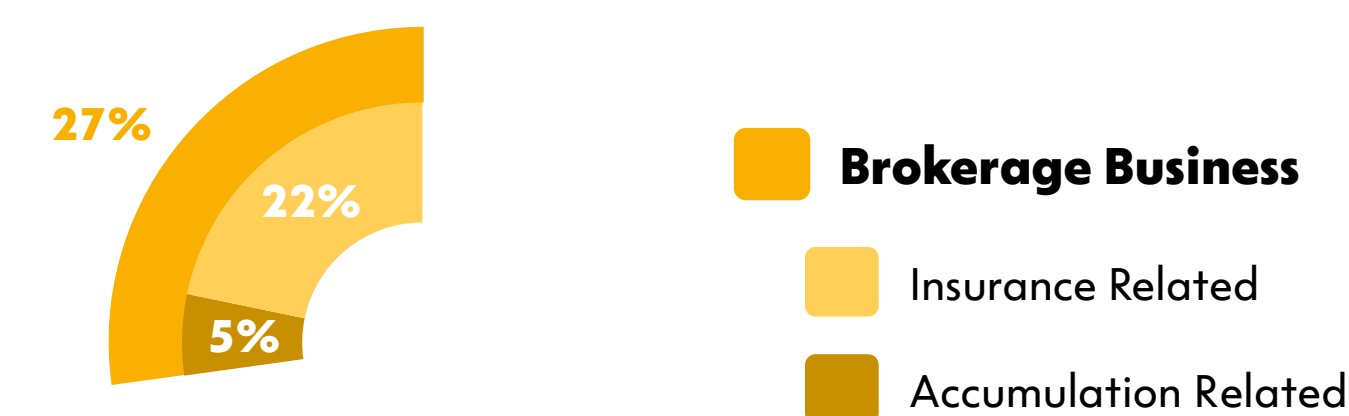
### REPRESENTATIVENESS<sup>3</sup>



## 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 August 2025, except Credit Letter (source: Central Bank as of September 2025); (2) Does not include personal accident insurance; (3) Share in total operating margin (3Q25).  
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**

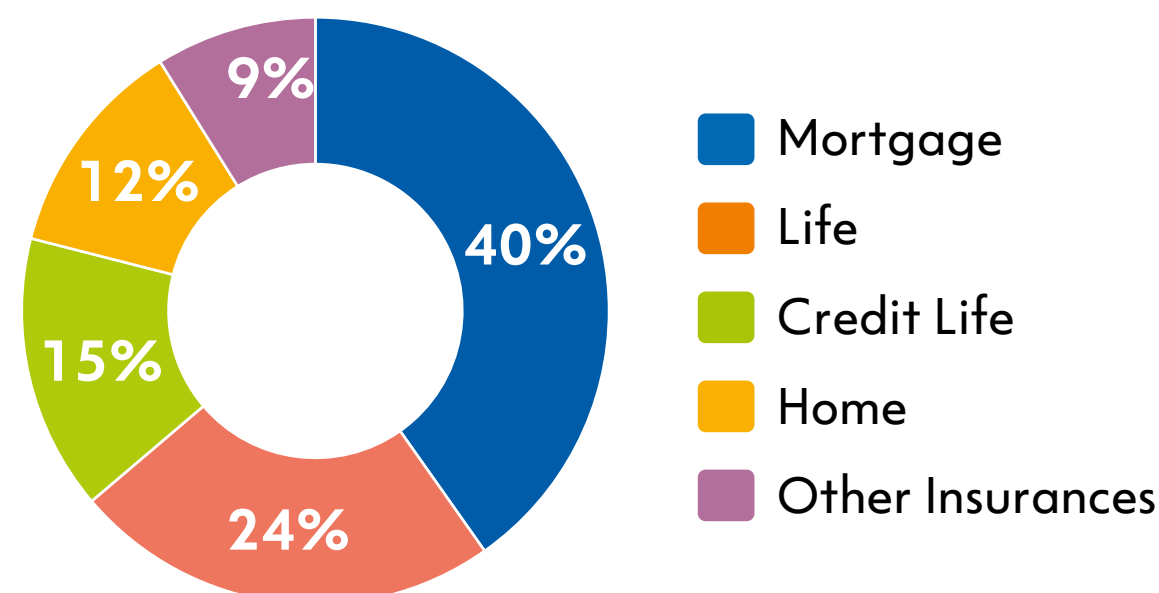
**BACKED BY THE LEADER IN MORTGAGE FINANCING**

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

**DIVERSIFIED AND RELIABLE SEGMENTS**

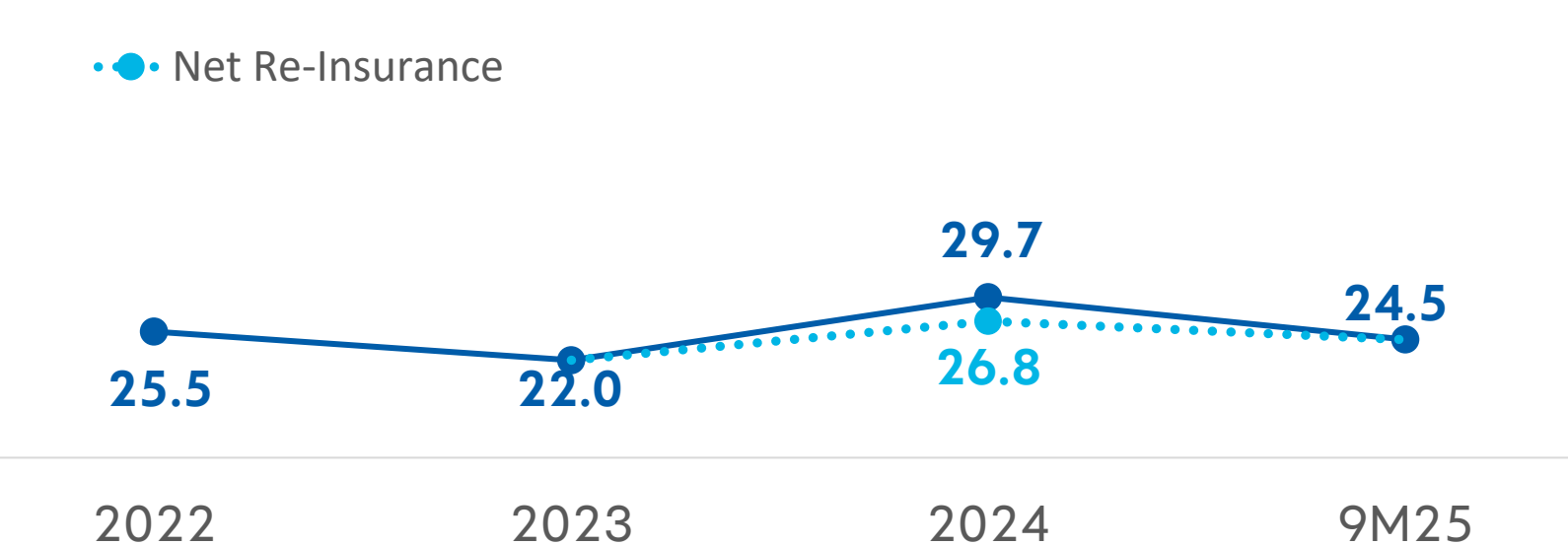
**Written Premiums**

% Written Premiums (3Q25)



**Loss Ratio**

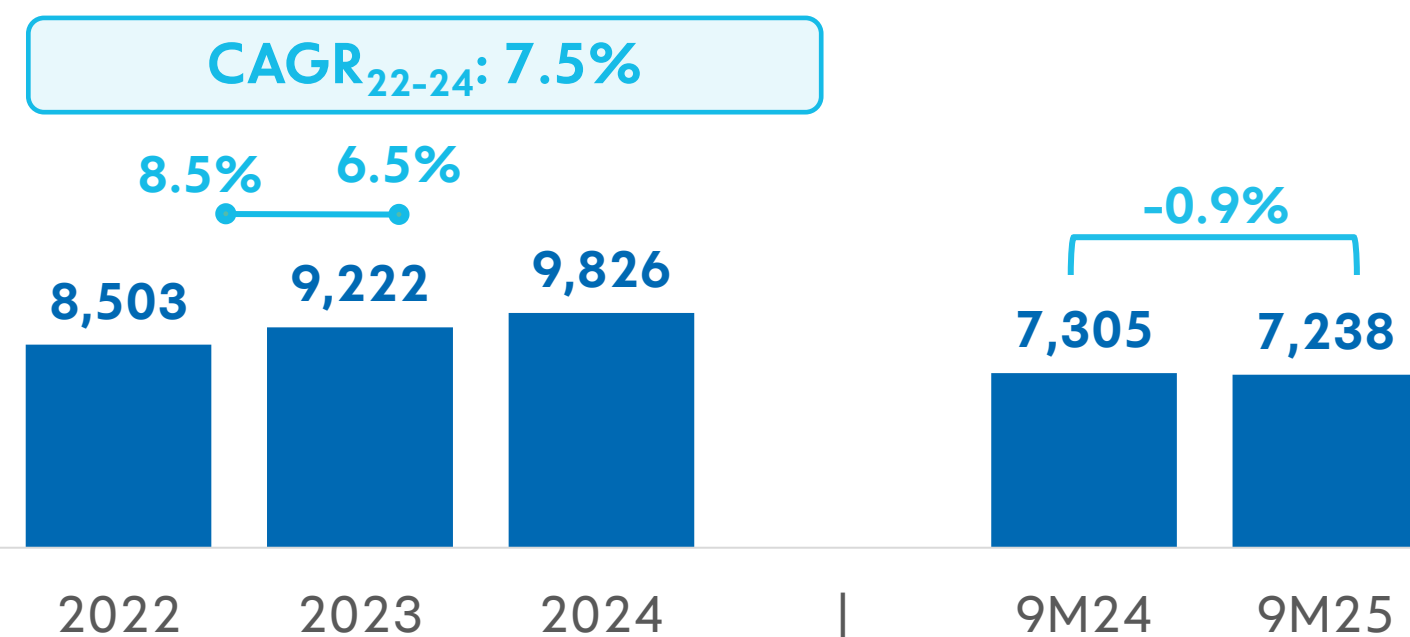
% Premiums Earned



**PROVEN GROWTH TRACK-RECORD ACROSS PRODUCTS**

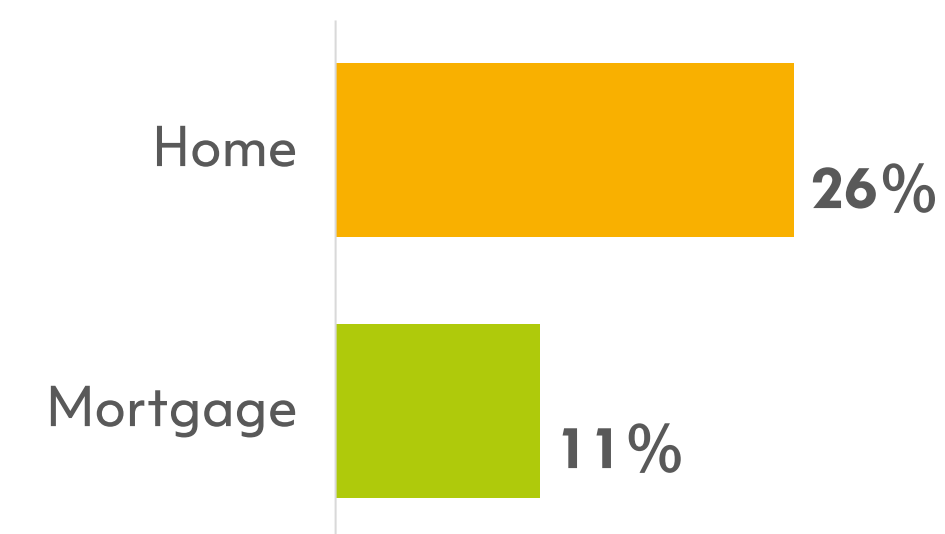
**Written Premiums and Growth**

BRL million and %



**Written Premiums Growth by Segment**

% 9M25 vs. 9M24



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

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

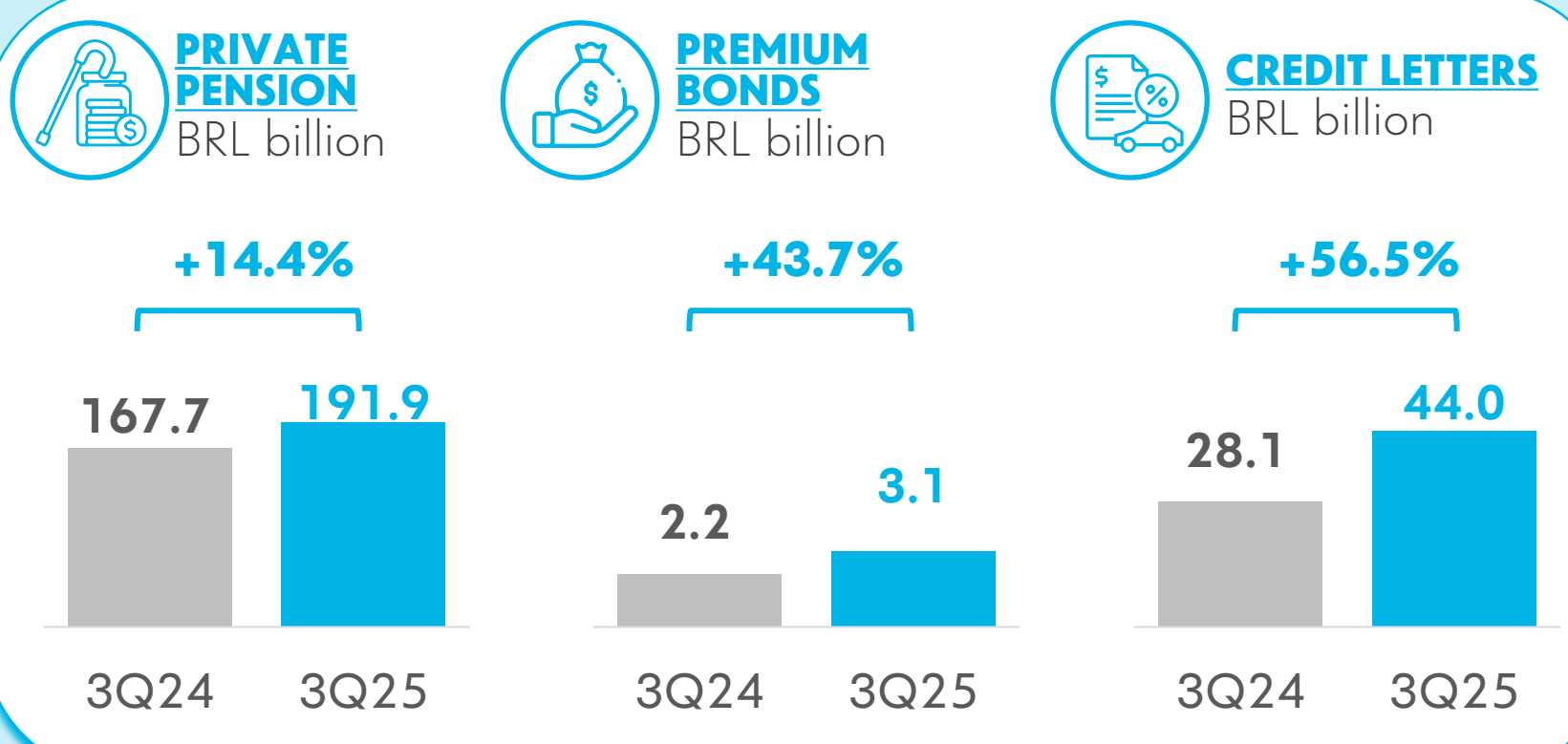
**RELEVANT GROWTH**  
IN RESERVES

**RECURRING**  
REVENUES

**STABLE AND HEALTHY**  
AVG MGMT. FEE

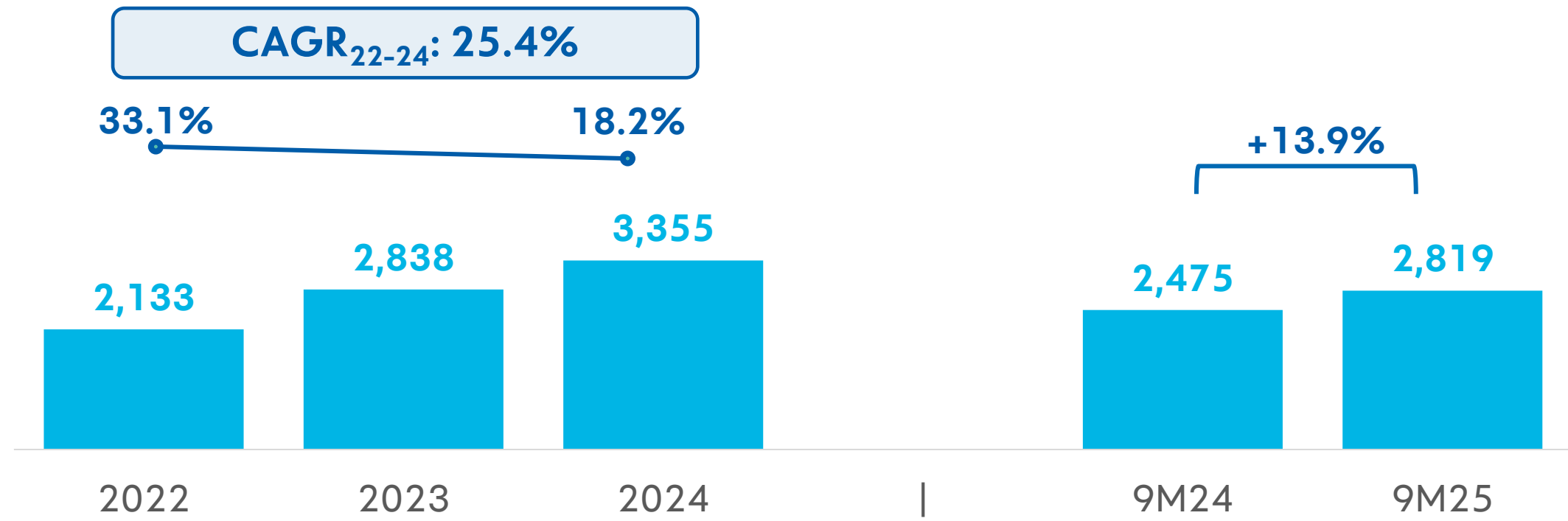
**CONSTANT POSITIVE**  
NET CONTRIBUTION

**GROWTH IN RESERVES FOSTERING TOPLINE EXPANSION**



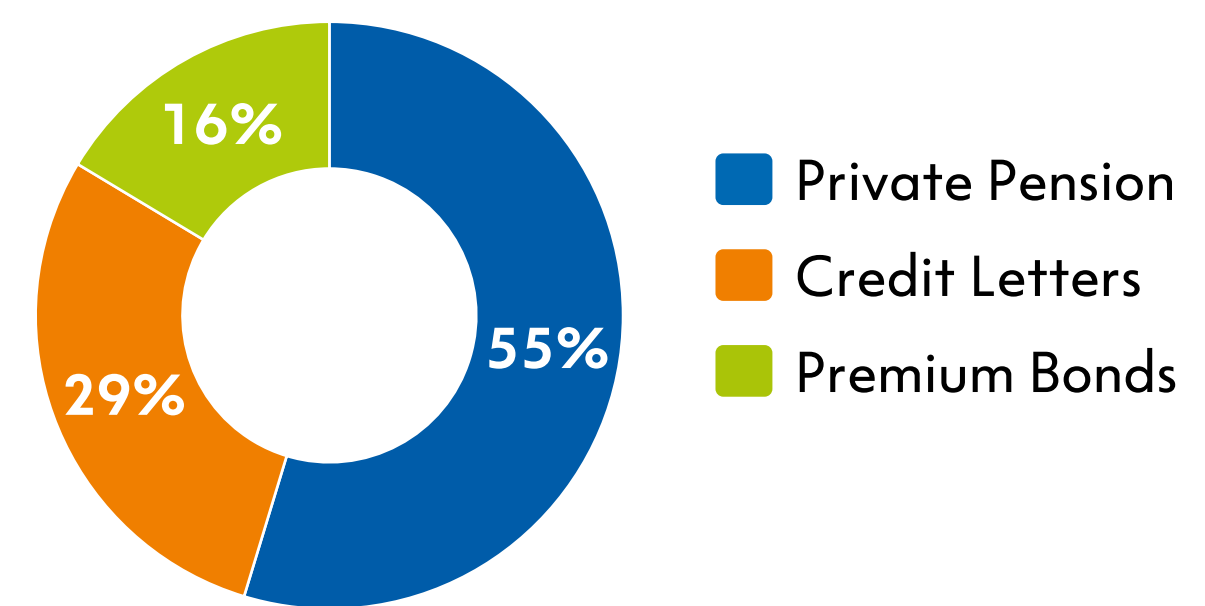
**KEY BUSINESS UNIT WITH EXPANSION POTENTIAL**

**Operating Revenue and Growth**  
BRL million and %

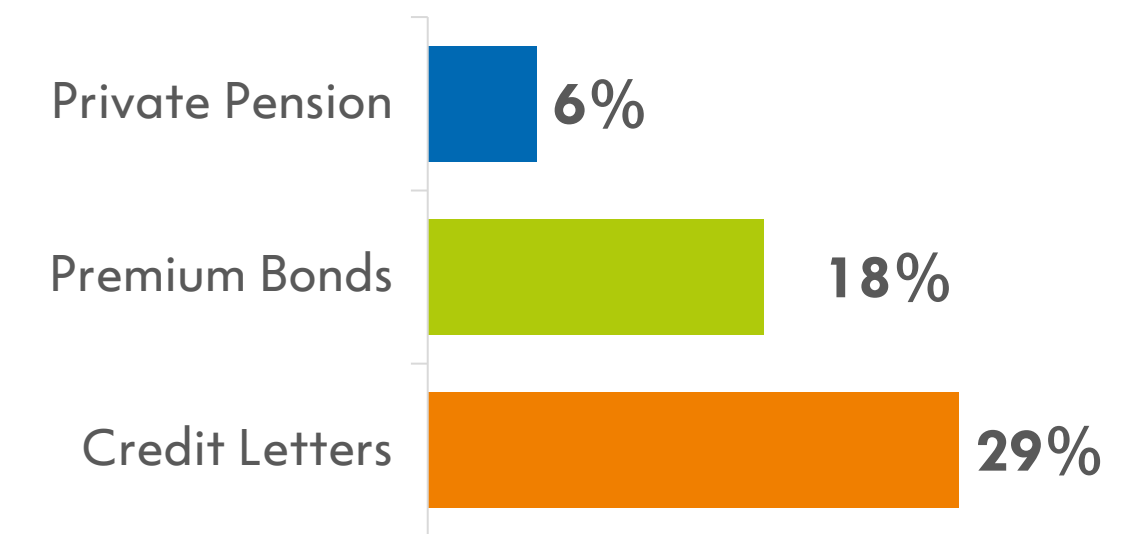


**SCALING-UP IN CREDIT LETTERS AND PREMIUM BONDS**

**Operating Revenue by Segment**  
% Operating Revenue (9M25)



**Operating Revenue Growth by Segment**  
% 9M25 vs. 9M24



Note: (1) Source: SUSEP Database as of September 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

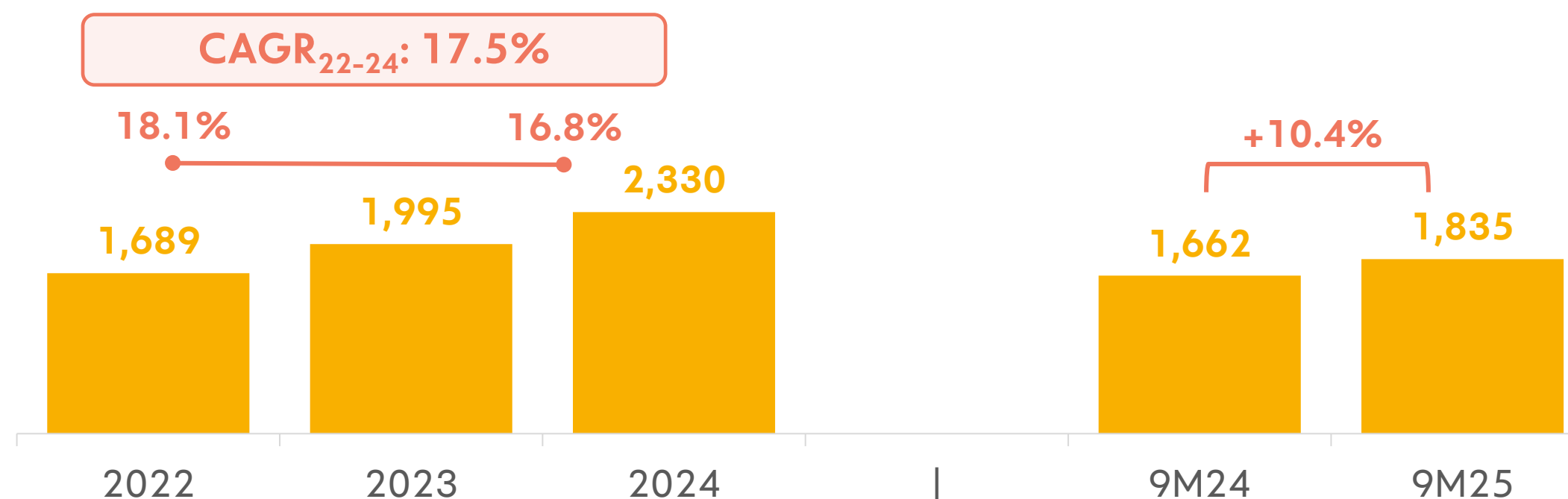
**CAIXA** Corretora

**42.9%** (9M25)  
OF CAIXA SEGURIDADE'S REVENUES<sup>1</sup>

**RECURRING REVENUES**

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

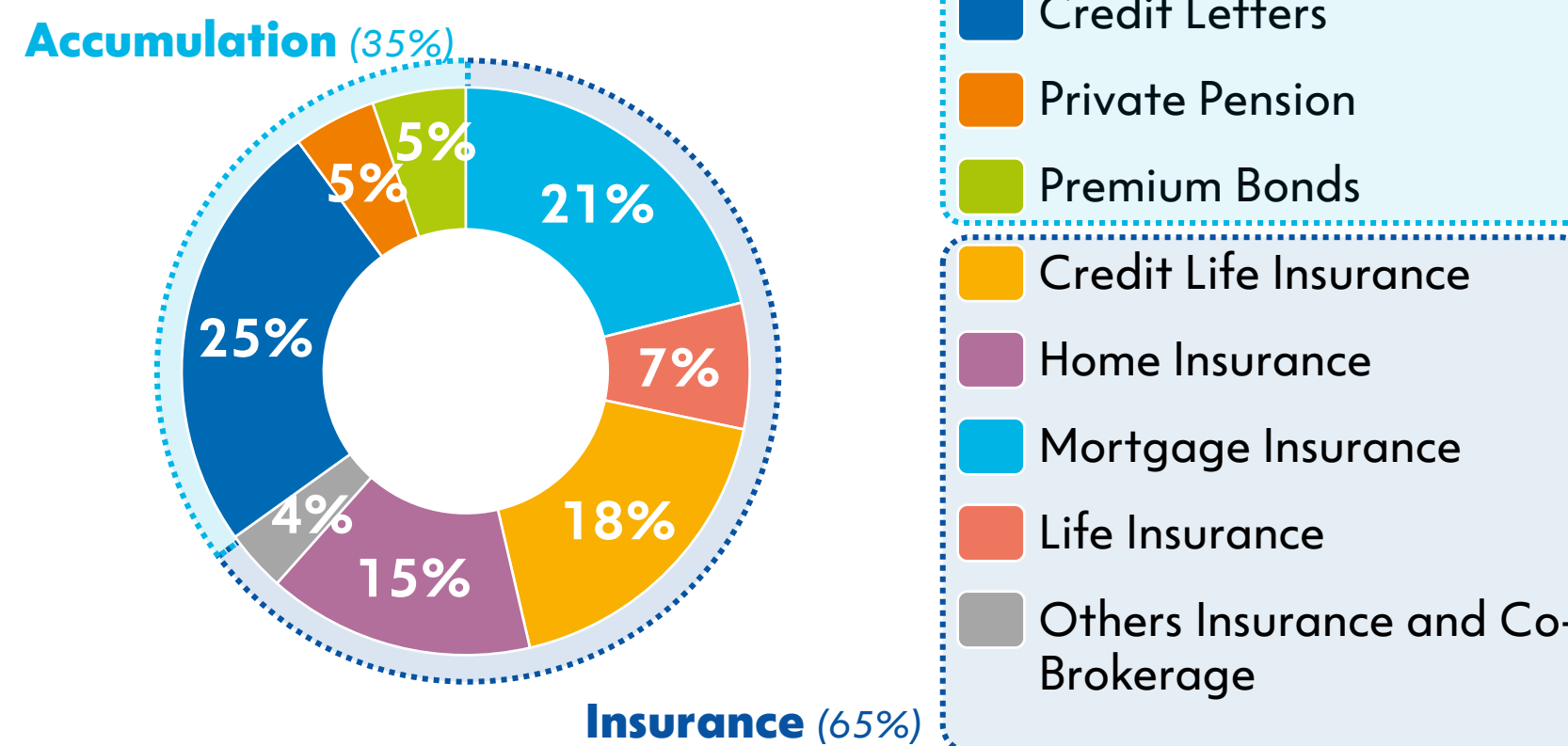
BRL million and %



**BUSINESS BACKED BY STRONG INSURANCE FEES**

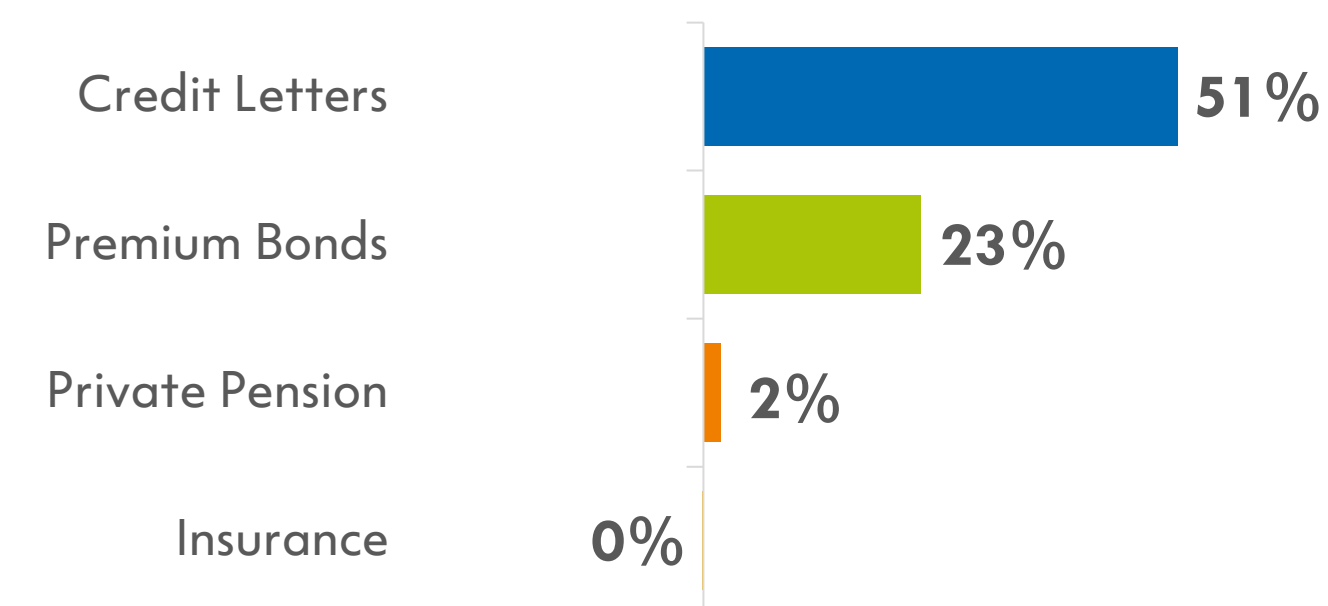
**Brokerage by Segment<sup>1</sup>**

% Distribution (9M25)



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

% 9M25 vs. 9M24



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



**Gustavo Portela**  
CEO



**Edgar Soares**  
CFO & IRO



**Sidney Soares Filho**  
Commercial and Products Officer



**Salvador Congentino Neto**  
Corporate Governance and Risk Officer

## BOARD OF DIRECTORS

 Appointed by Federal Government

 Appointed by CAIXA

 **Independent Members**

 **Humberto José Teófilo Magalhães**  
(Chairman)

**Inês da Silva Magalhães**

**Francisco Egidio Pelúcio Martins**

**Ilana Trombka**

**Waldemir Bargieri**

**Fernando Beda**  
(minority representative)

**Karoline Busatto**

## KEY COMMITTEES AND BEST PRACTICES

### Related Party Transactions Committee

- 3 members, 2 appointed by Caixa Seguridade + Chairman (**minority shareholders representative in the Board of Directors**)
- Oversees relevant transactions with related parties
- **Decisions by majority, the Chairman 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  
(40% Foreign, 11% Legal Entities and 49% Individuals)

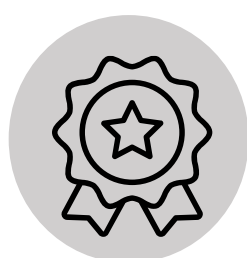
3Q25 Closing Price BRL **15.11**

BRL **45.33 bi** market value

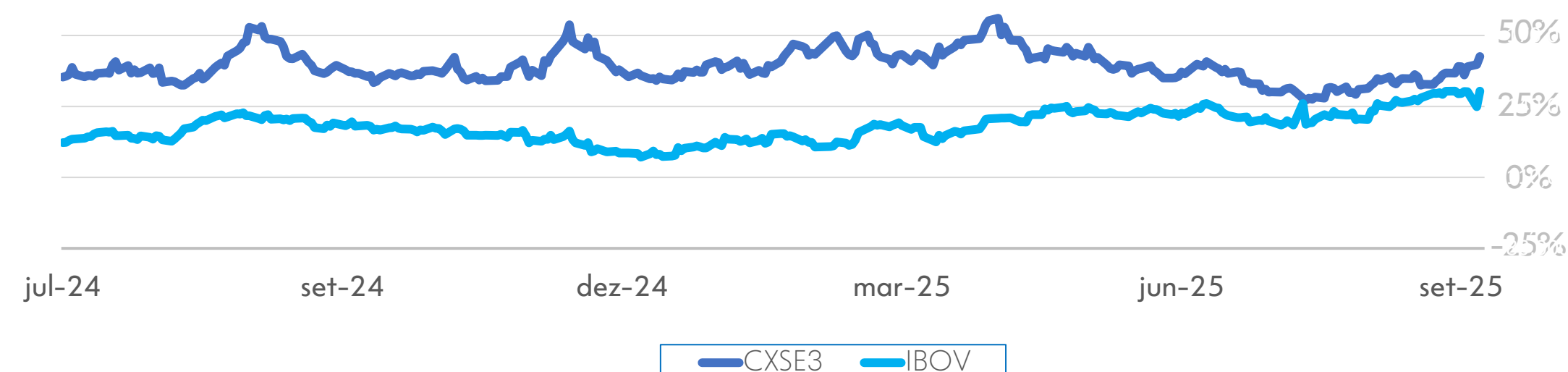
3Q25 ADTV: BRL **62.1 mi**

### Market Recognition

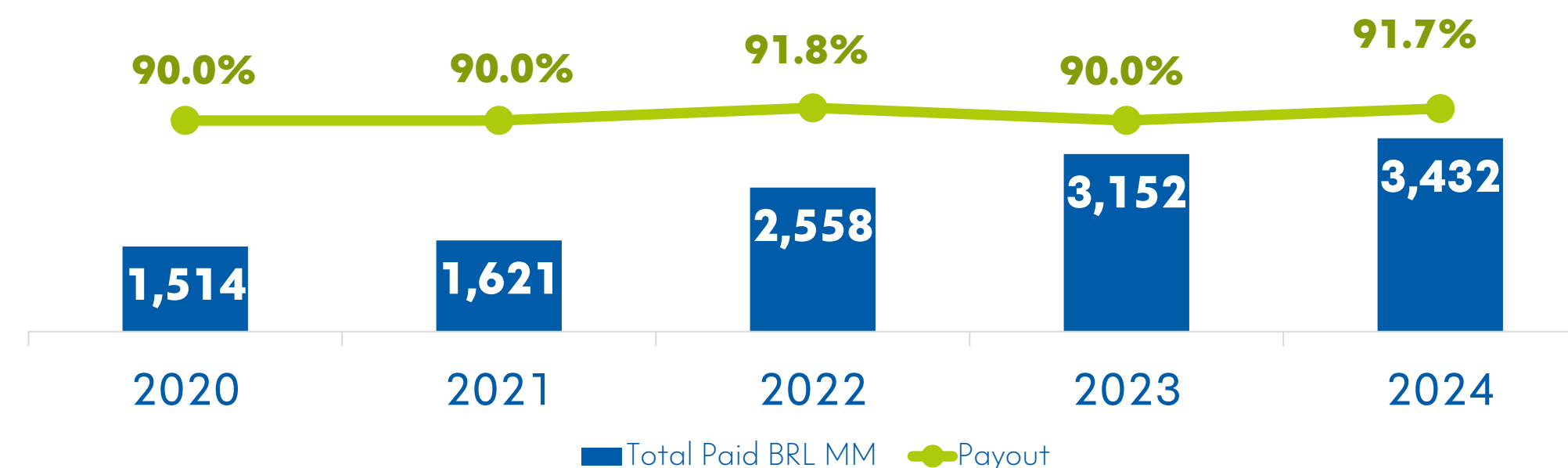
Inclusion in the Indexes IBOV, IBRX100 and MSCI



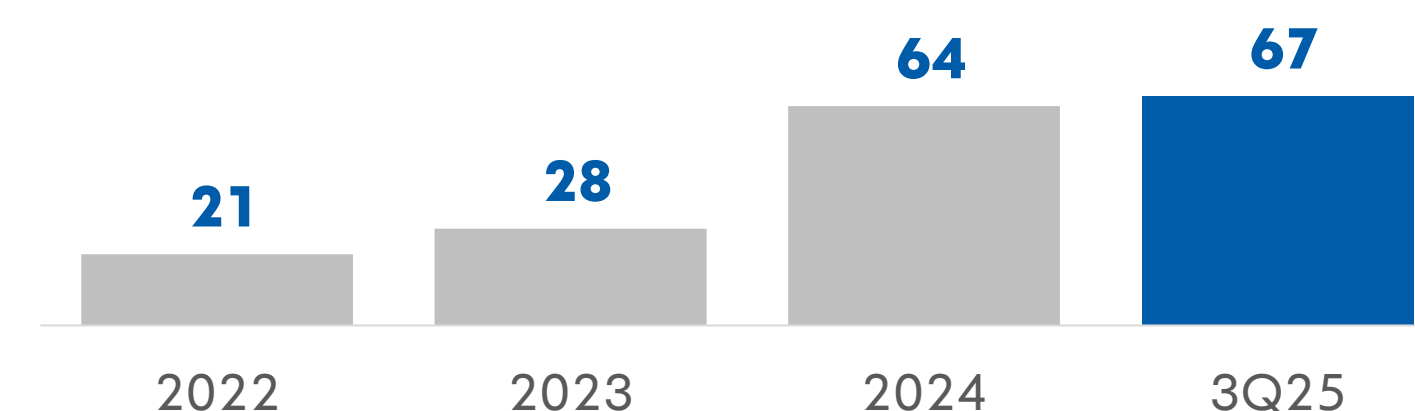
### Stock Performance



### Dividends Distributions



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



# COMPANY PRESENTATION **3Q25**

**1** **OVERVIEW**

**2** **COMMERCIAL STRATEGY**

**3** **3Q25 HIGHLIGHTS**

**4** **COMMERCIAL AND  
OPERATIONAL  
PERFORMANCE**

**156**

**MILLION CLIENTS**

Opportunities in cross-selling and increasing penetration.

**154**

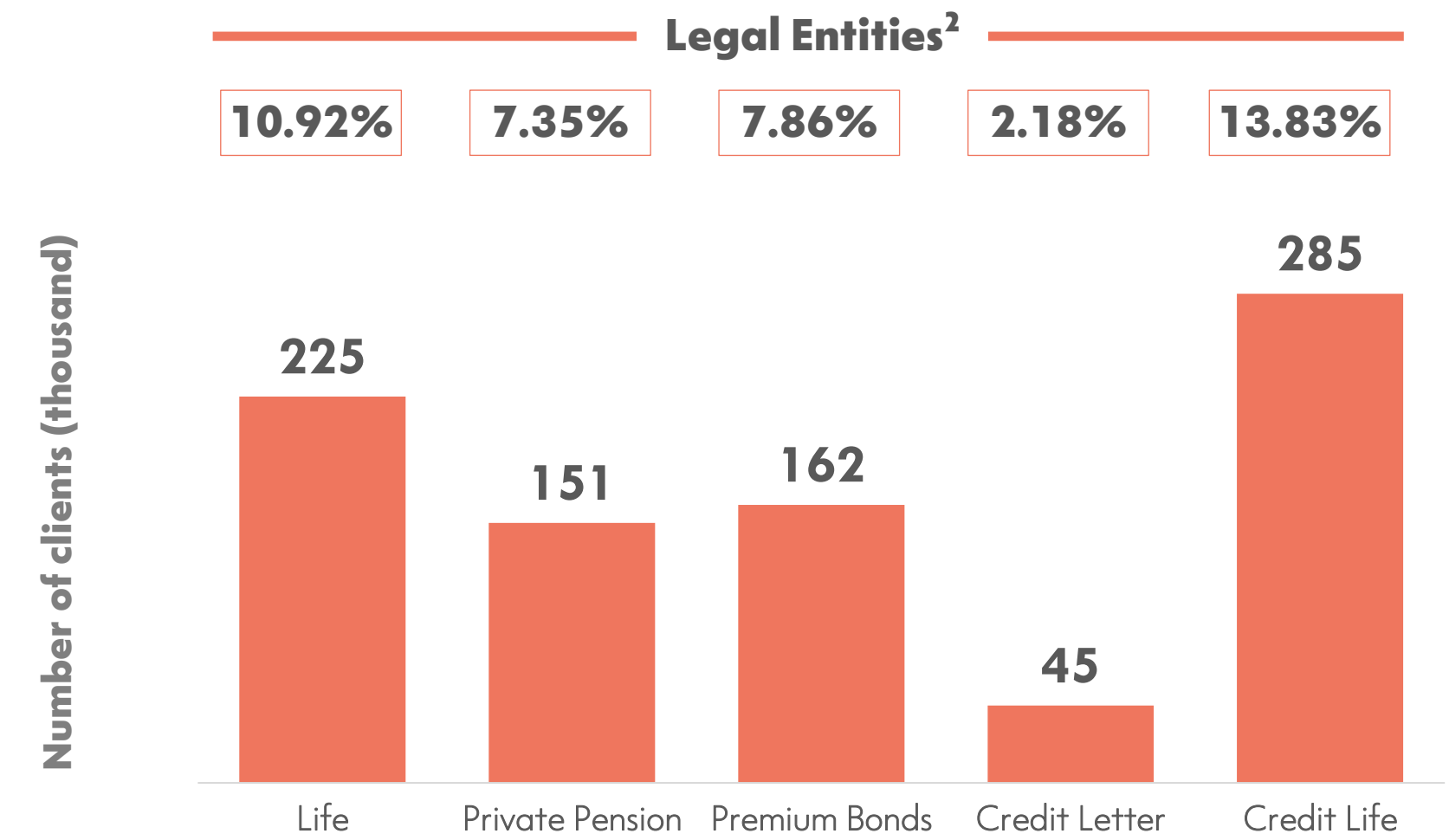
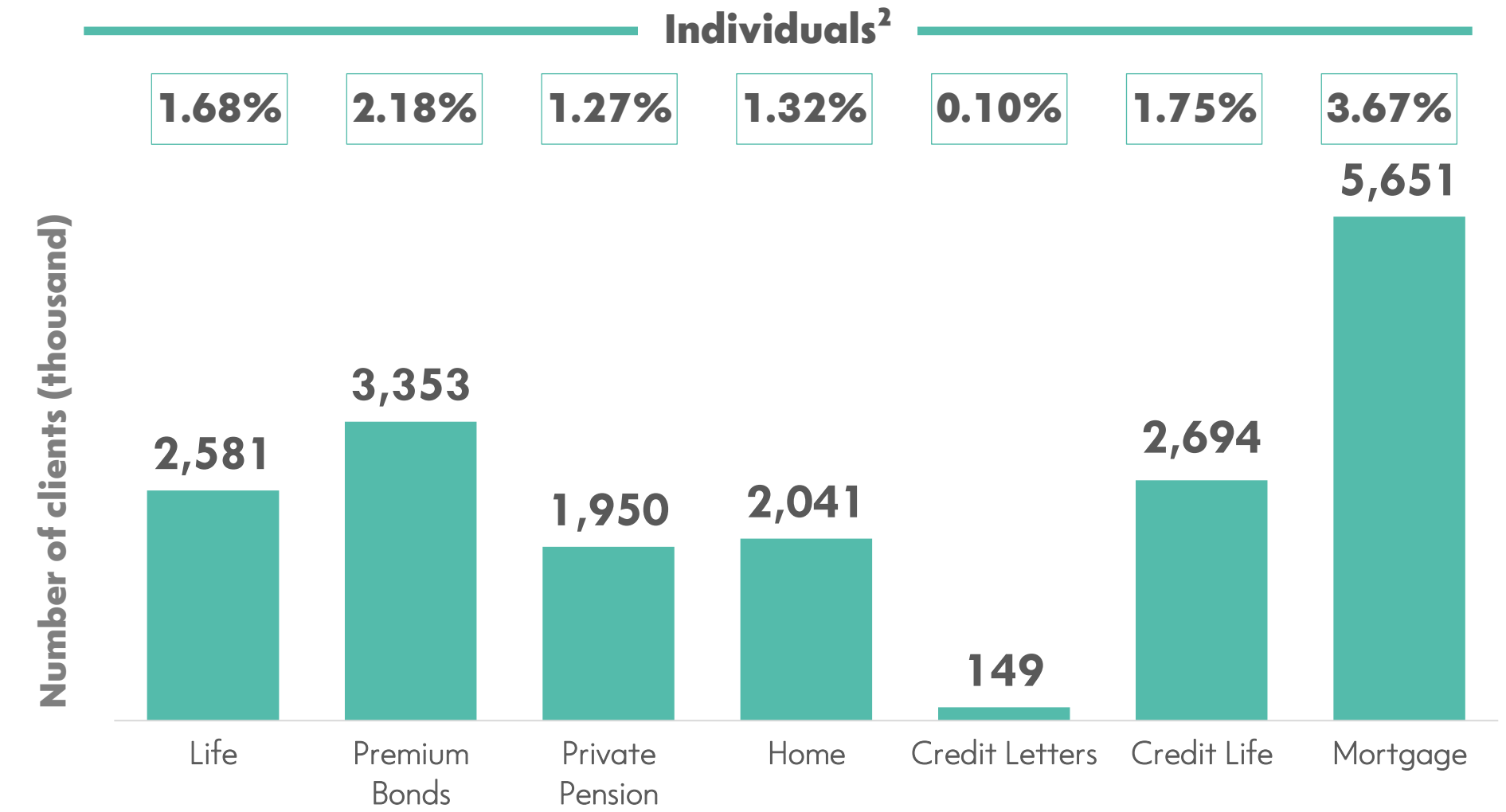
**Million**

**CLIENTS INDIVIDUALS**

**2**

**Million**

**CLIENTS LEGAL ENTITIES**



<sup>1</sup>Source: CAIXA 2Q2025 – Performance Analysis Report.

<sup>2</sup>Customer base as of 2Q25, except for Private Pension, which considers data from 1Q25.

# 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

**23.4k** employees and  
**4.2k** 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 **3Q25**

**1** **OVERVIEW**

**2** COMMERCIAL **STRATEGY**

**3** **3Q25** HIGHLIGHTS

**4** COMMERCIAL AND  
OPERATIONAL  
**PERFORMANCE**

# ACTIVE PARTICIPATION IN SEVERAL FORUMS, REAFFIRMING OUR COMMITMENT TO THE ESG AGENDA

THE WORLD'S LARGEST CLIMATE EVENT

# COP 30



## CASA DO SEGURO

Strengthening the insurance sector as a strategic instrument for social protection and leveraging investments in the face of the climate transition challenges.



## CAIXA SEGURIDADE ARENA AT THE VER-O-PESO CONCEPT BRANCH

Promotion of financial education in insurance as an inclusion movement, with initiatives coordinated by the invested companies, offering relevant content, enriching experiences, and training that empower individuals and communities.



# 3Q25 NEW RECORDS IN WRITTEN PREMIUMS

## MORTGAGE

BRL **1,016.8**<sub>mi</sub> +10.2%  
Written Premiums /3Q24  
+11.5%  
/9M24

## HOME

BRL **307.2**<sub>mi</sub> +28.7%  
Written Premiums /3Q24  
+25.8%  
/9M24

- **Consolidated Market Leadership** in Mortgage, with performance strengthened by the robust origination of real estate credit at CAIXA.
- Sustained growth supported by **high renewal rate** in Home: **+7.3p.p.** (3Q25/3Q24).
- Increase in policyholder retention with:
  - **+32.3%** (3Q25/3Q24) in **bundled home insurance related to mortgage.**
  - **17.8%** of Caixa Residencial written premiums in 3Q25 linked to the **“Parcela no Bolso” Campaign.**



# 3Q25 CARE FOR THE FUTURE

## PRIVATE PENSION

BRL **191.9** bi +14.4%  
Reserves /3Q24

BRL **7.1** bi +5.4%  
Revenue /3Q24

+3.1%  
/9M24

- Net inflow in 3Q25: **BRL 1.1 BI** driven by the highest quarterly volume of portability inflows: **BRL 623.7 MI** +50,9% (3Q25/3Q24).

## LIFE

BRL **595.7** mi +2.6%  
Written Premiums /3Q24  
+1.2%  
/9M24

- Launch of **Seguro Perda De Renda**, which guarantees payment of up to six installments of real estate credit in cases of involuntary unemployment or temporary physical incapacity.



# 3Q25 ACCUMULATION STRATEGIES

## CREDIT LETTERS

BRL **6.3**<sub>bi</sub> +28.8%  
Credit Letters /3Q24  
+35.4%  
/9M24

- Real estate credit letters: **+39.3%** 3Q25 and 3Q24.
- Launch of **Platform for Selling Quotas** of Credit Letters on the secondary market.

## PREMIUM BONDS

BRL **485.4**<sub>mi</sub> +33.3%  
Funds raised /3Q24  
+23.9%  
/9M24

- Best quarter** in funds raised, with **+36.2%** in Monthly Payment modality (3Q25/3Q24).
- Portfolio expansion**, with new Premium Bonds terms for X CAP Empresarial product and the launch of X CAP Singular.



3Q25

# PERFORMANCE

**BRL 1.14 BI** **+13.4%** /3Q24

Managerial  
**NET INCOME** **+9.5%** /2Q25  
**+18.2%** /9M24

**ROE 69.2 %** **+6.3 p.p.** 3Q24

**BRL 1.05 BI** **DIVIDENDS 92.1%** payout



# COMPANY PRESENTATION **3Q25**

**1** **OVERVIEW**

**2** COMMERCIAL **STRATEGY**

**3** **3Q25** HIGHLIGHTS

**4** COMMERCIAL AND  
OPERATIONAL  
**PERFORMANCE**

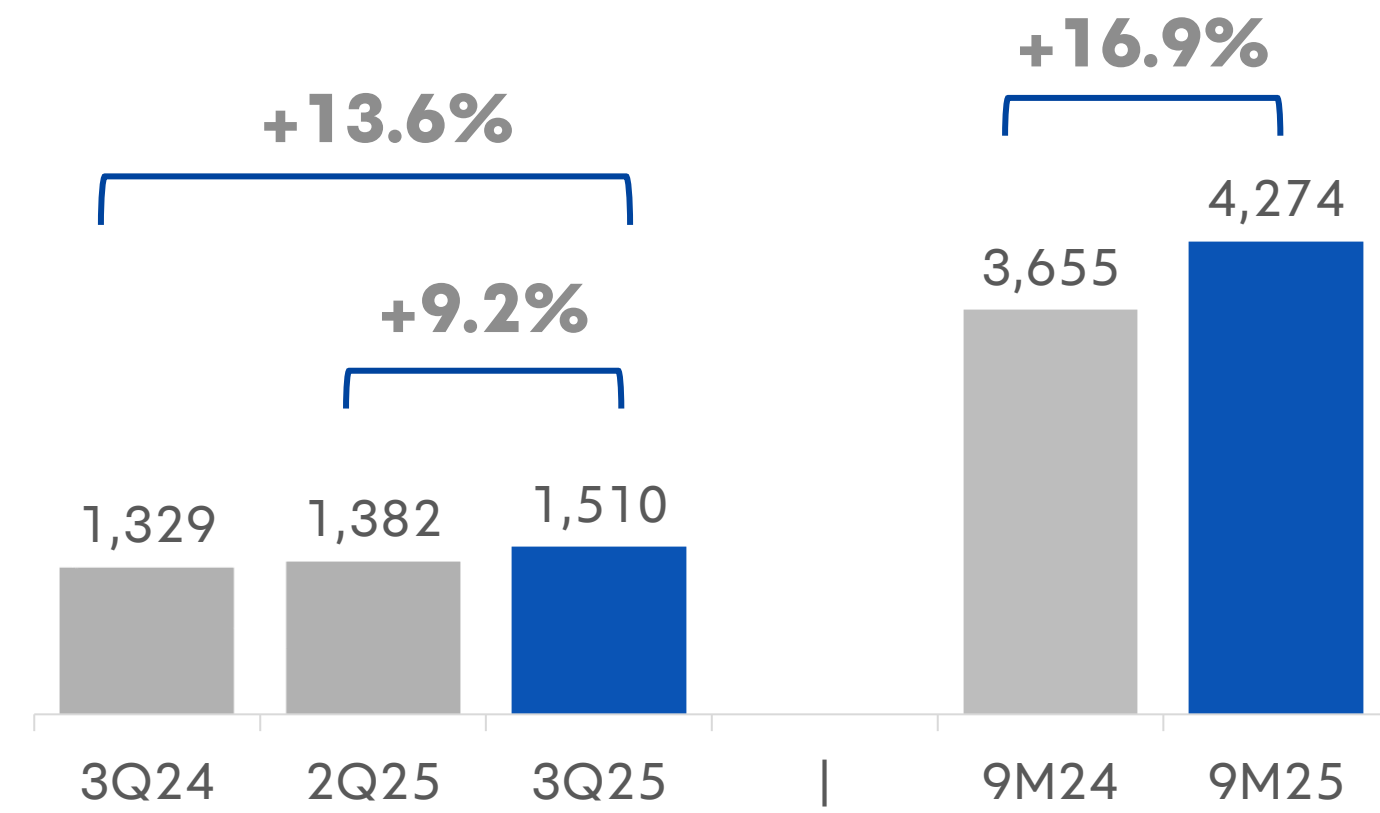


**Operating Revenues** BRL **1,510** million

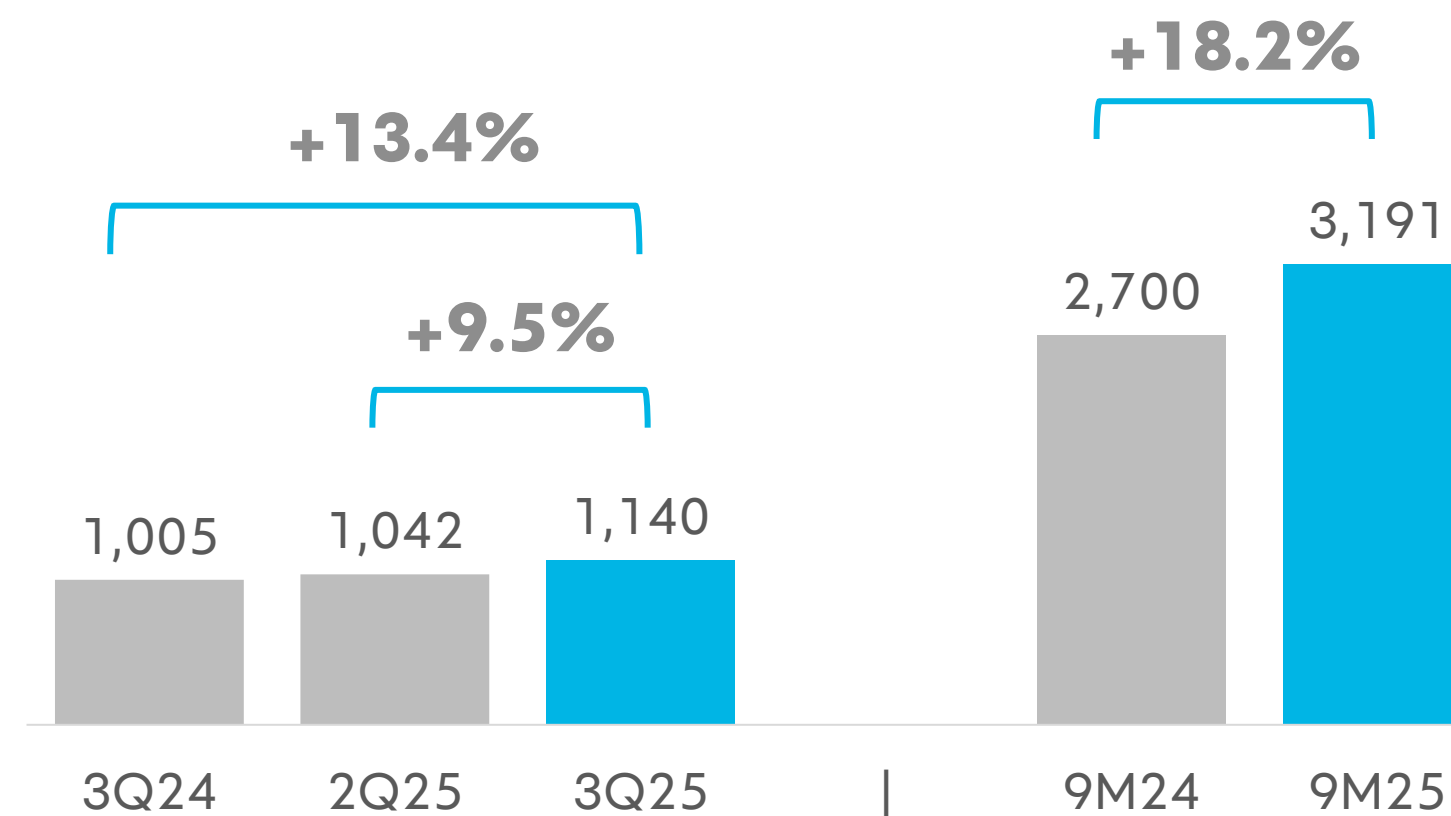
**Managerial Net Income** BRL **1,140** million

**ROE<sup>1</sup>** **69.2%** p.a.

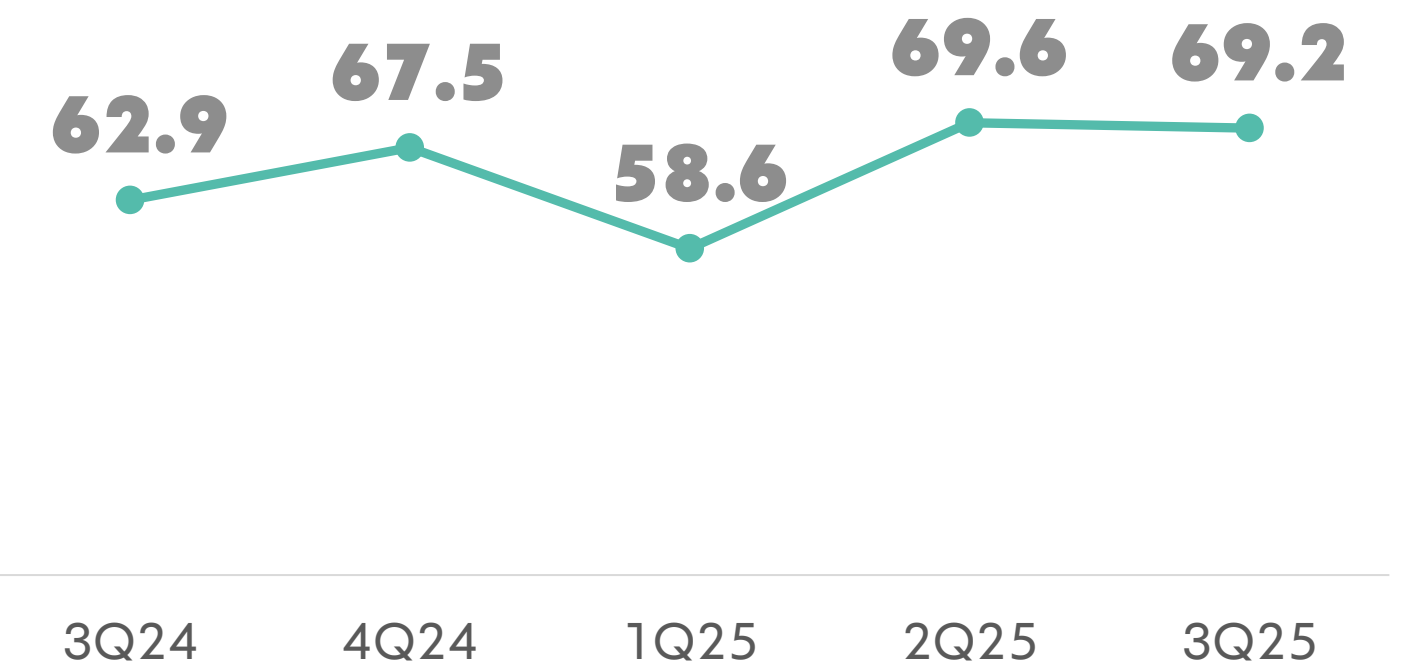
**Operating Revenues**  
BRL million



**Managerial Net Income**  
BRL million



**% p.a.**



Revenues BRL million		3Q25	/3Q24	/9M24
Equity Results	58%	875	+16%	+22%
Distribution	42%	635	+11%	+10%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>1,510</b>	<b>+14%</b>	<b>+17%</b>

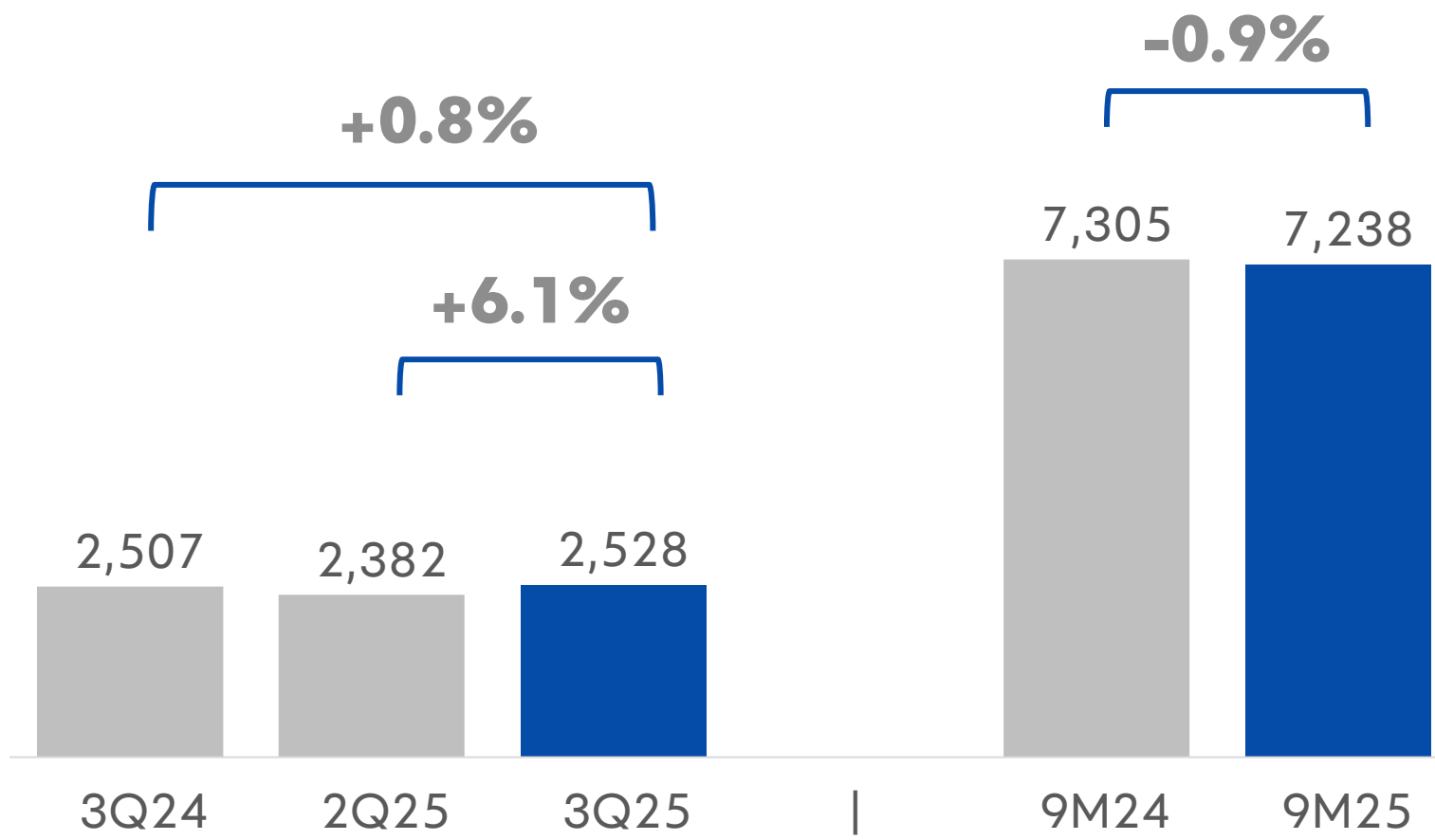
**Accounting Net Income**, pursuant to accounting standard CPC 50 (IFRS 17) BRL 3,219.6 million in 2025, up by 23.9% from 2024.

**ROE:** Annual growth of 6.3 p.p. compared to 3Q24.

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

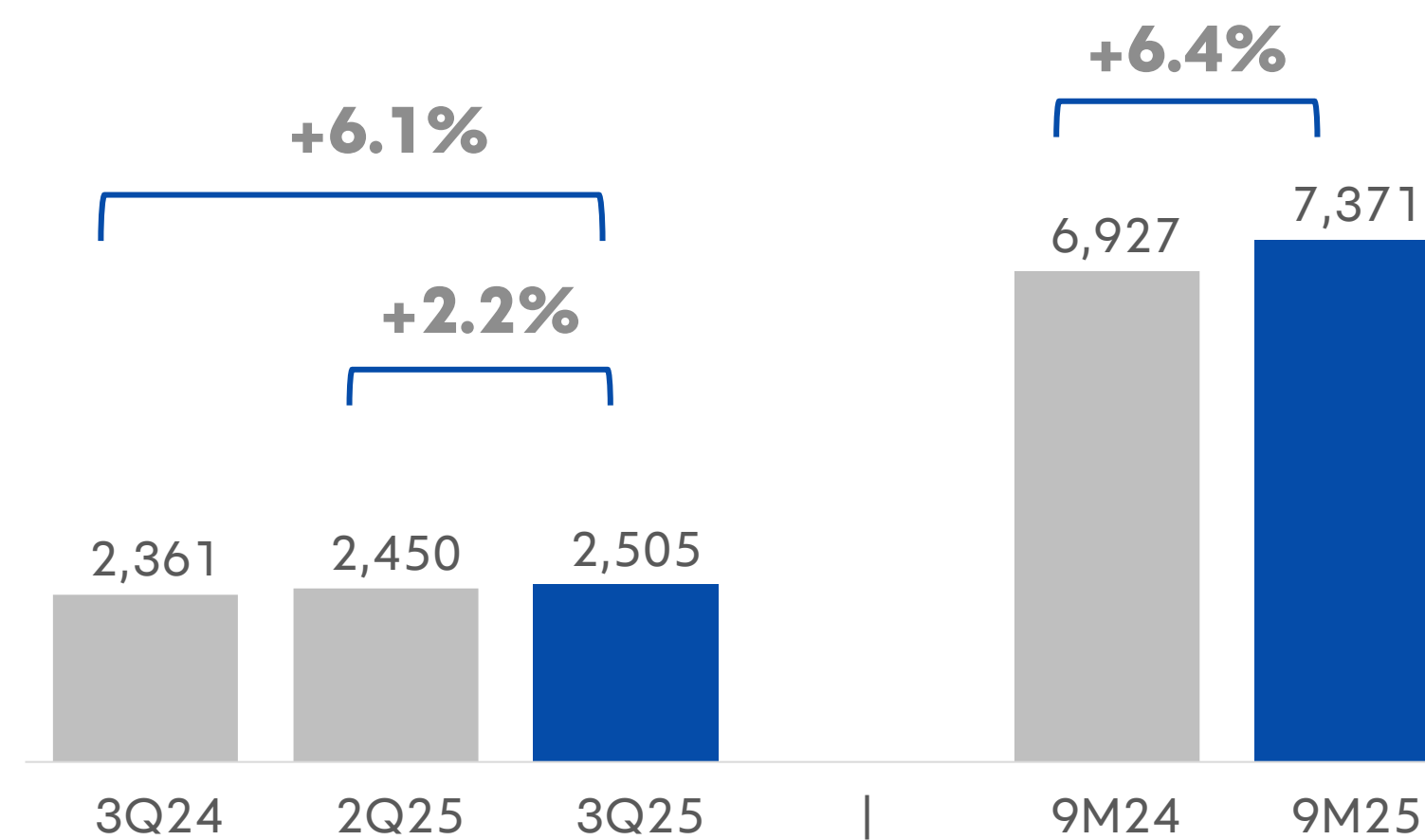
## Written Premiums

BRL million



## Earned Premiums

BRL million



## Written Premiums

Highlight for annual growth in Mortgage (+11.5%), Home (+25.8%) and Assistance (+54.4%).

Written Premiums by Segment BRL million		BRL million 3Q25	/3Q24	/9M24
Mortgage	40%	1,017	+10%	+11%
Life	24%	596	+3%	+1%
Credit Life	15%	384	-36%	-37%
Home	12%	307	+29%	+26%
Assistance	3%	76	+49%	+54%
Other Insurance	6%	148	+30%	+2%
<b>Total Insurance</b>	<b>100%</b>	<b>2,528</b>	<b>+1%</b>	<b>-1%</b>

Earned Premiums by Segment BRL million		BRL million 3Q25	/3Q24	/9M24
Mortgage	41%	1,017	+10%	+11%
Life	22%	562	+4%	+2%
Credit Life	19%	484	-6%	-3%
Home	10%	240	+15%	+14%
Assistance	3%	76	+49%	+54%
Other Insurance	5%	127	+1%	-1%
<b>Total Insurance</b>	<b>100%</b>	<b>2,505</b>	<b>+6%</b>	<b>+6%</b>

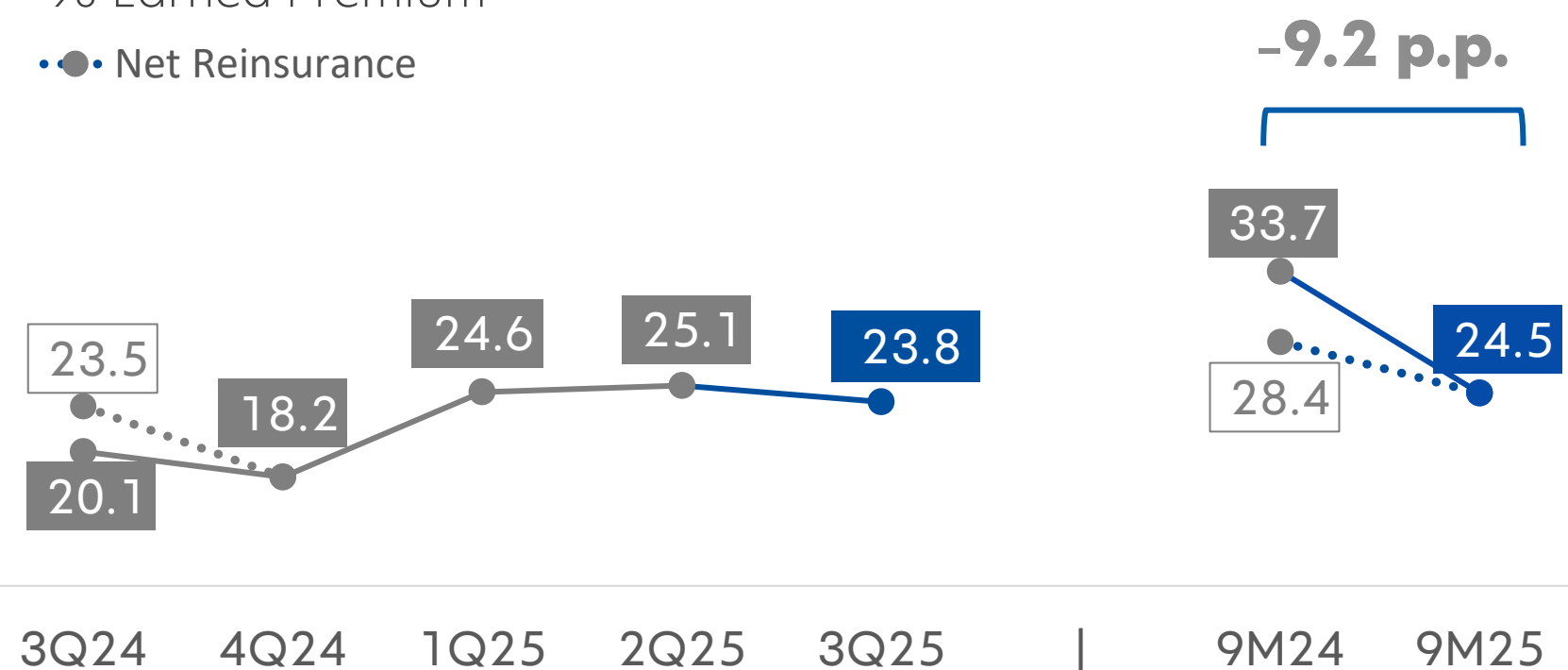


Performance indicators

### Loss Ratio

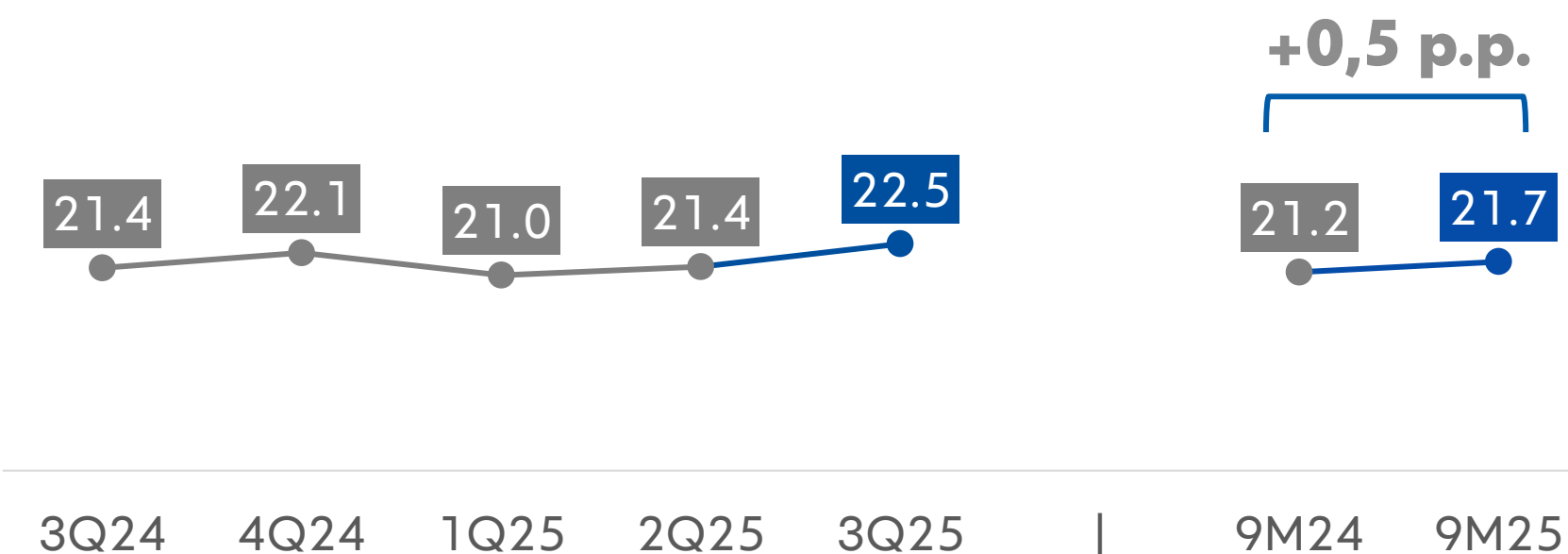
% Earned Premium

•• Net Reinsurance



### Commissioning

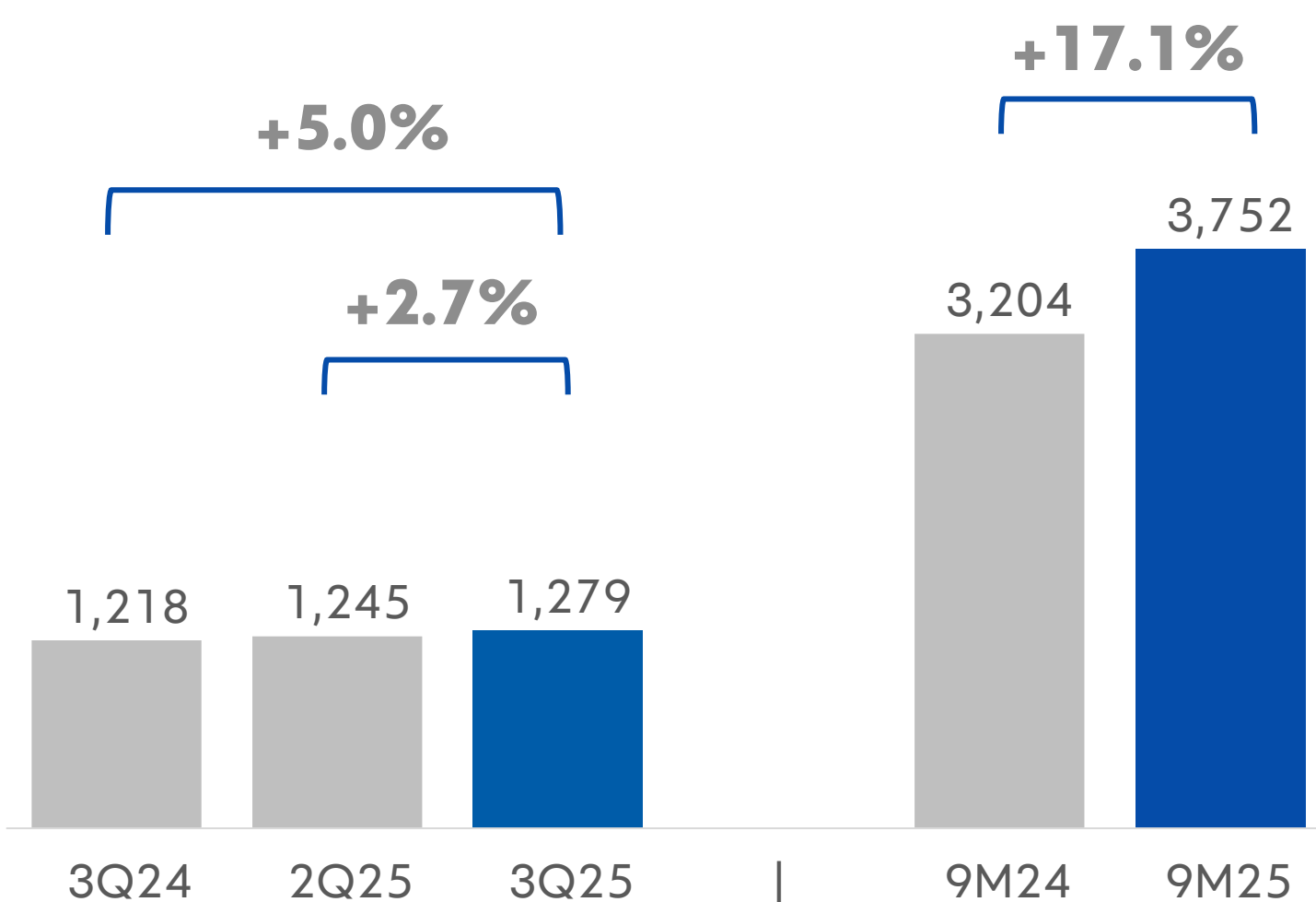
% Earned Premium



Operating Margin

### Operating Margin

BRL million



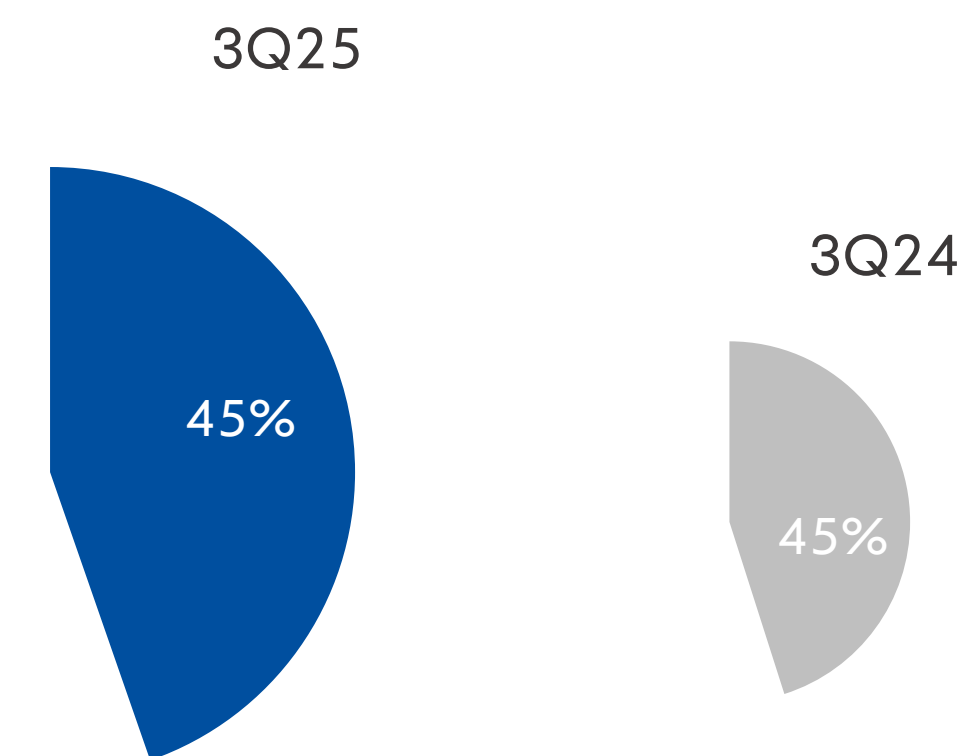
### Distribution and Variation by Segment

BRL million

	House %	BRL million 3Q25	/3Q24	/9M24
Mortgage	48%	610	+9%	+15%
Life	23%	296	-3%	-1%
Credit Life	15%	195	-5%	+89%
Home	9%	114	+17%	+12%
Assistance	3%	40	+60%	+63%
Other Insurance	2%	24	+6%	-8%
<b>Total Insurance</b>	<b>100%</b>	<b>1,279</b>	<b>+5%</b>	<b>+17%</b>

### Representativeness<sup>1</sup>

% Total operating margin



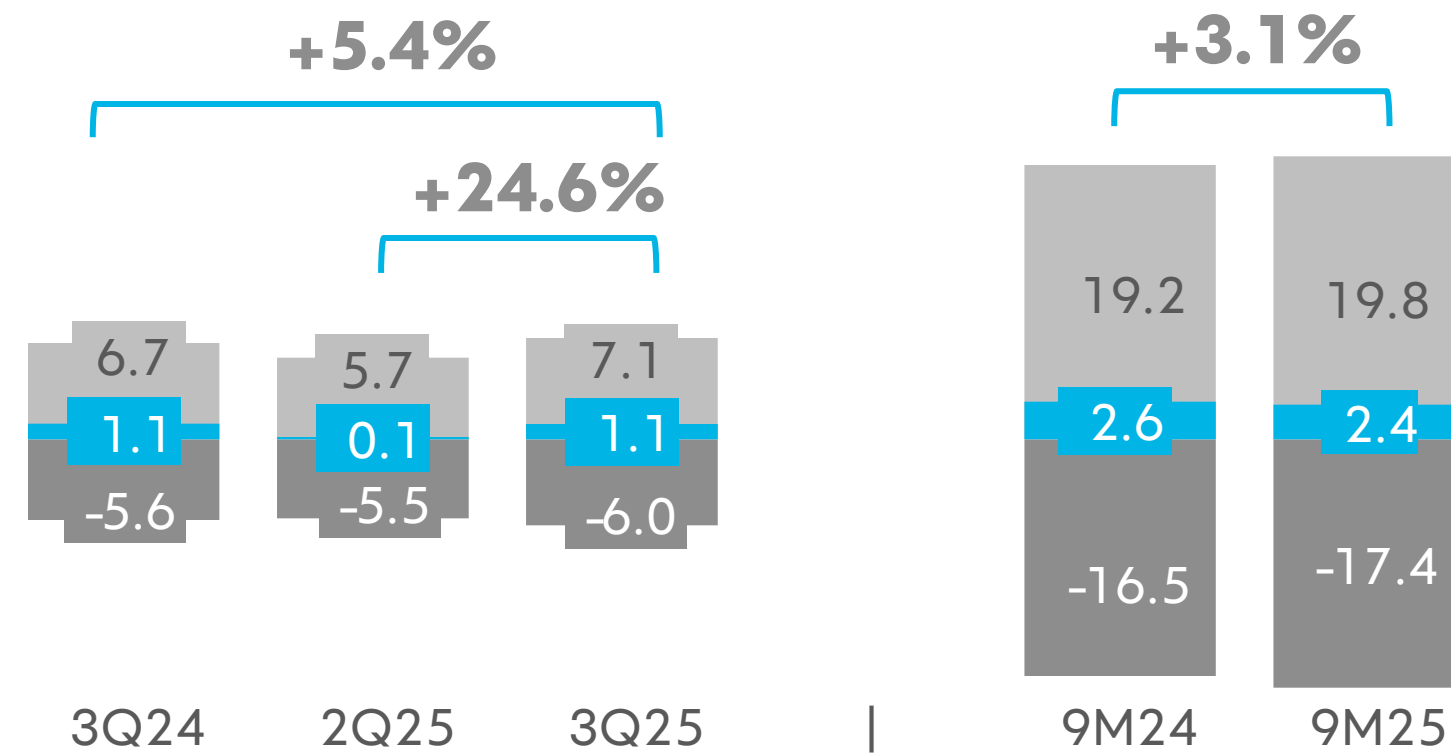
<sup>1</sup> Representativeness is weighted by Caixa Seguridade's equity interest in each company.

## PRIVATE PENSION

### Private Pension contributions

BRL billion

■ Portability/Redemption ■ Gross contribution  
■ Net Contribution

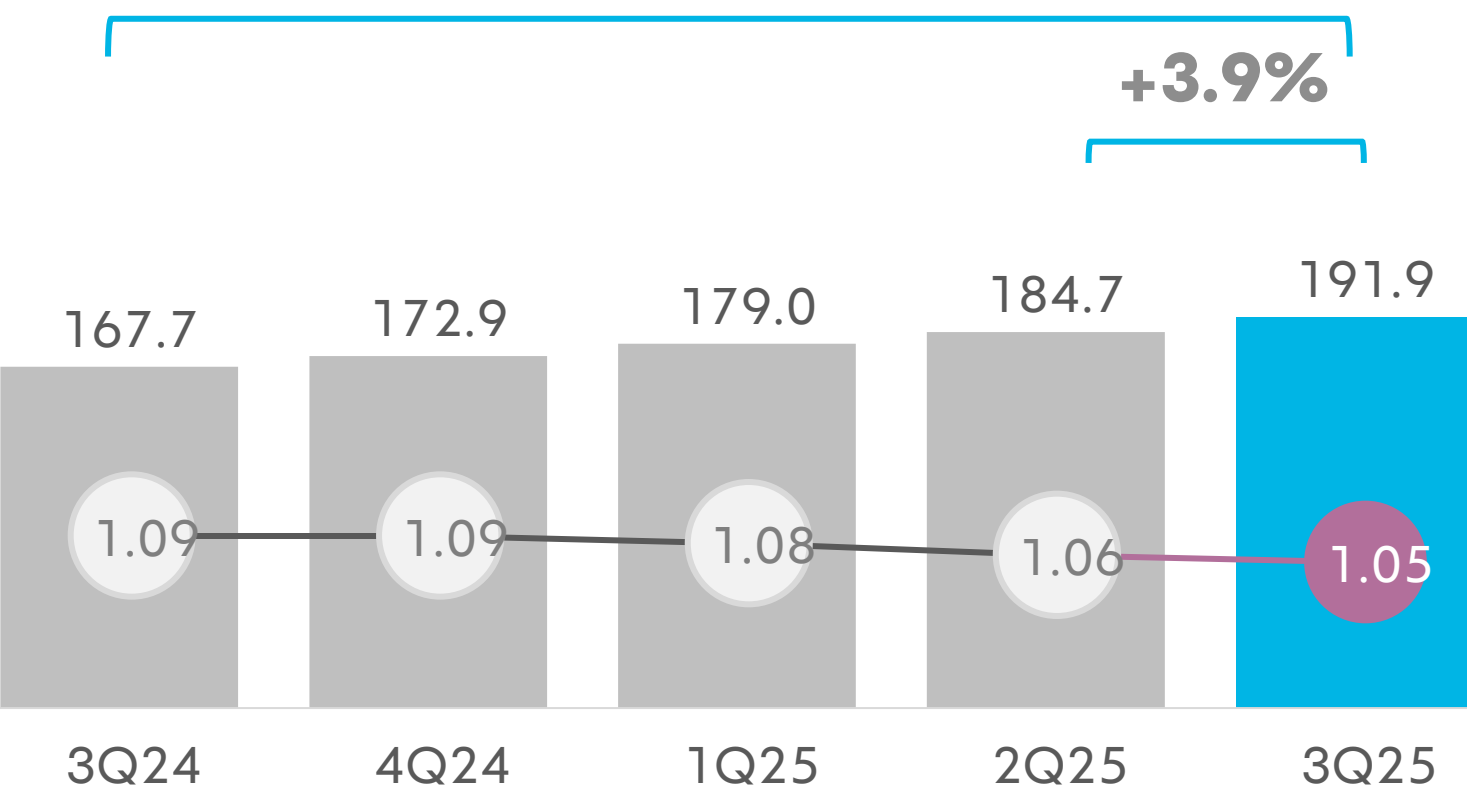


### Private Pension Reserves

BRL billion

Avg management fee (p.a.) %

+14.4% % Reserves

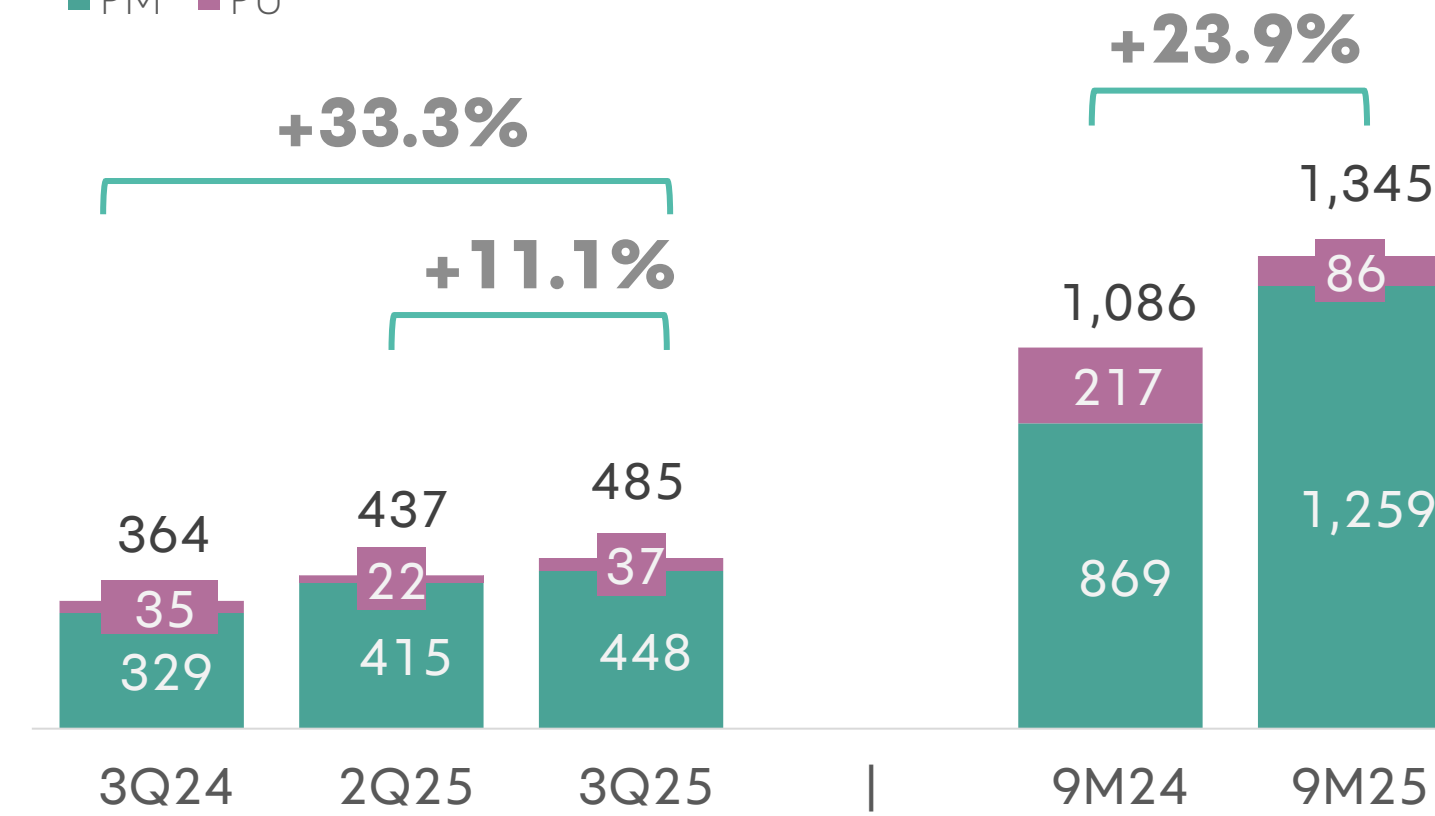


## PREMIUM BONDS

### Funds Raised - Premium Bonds

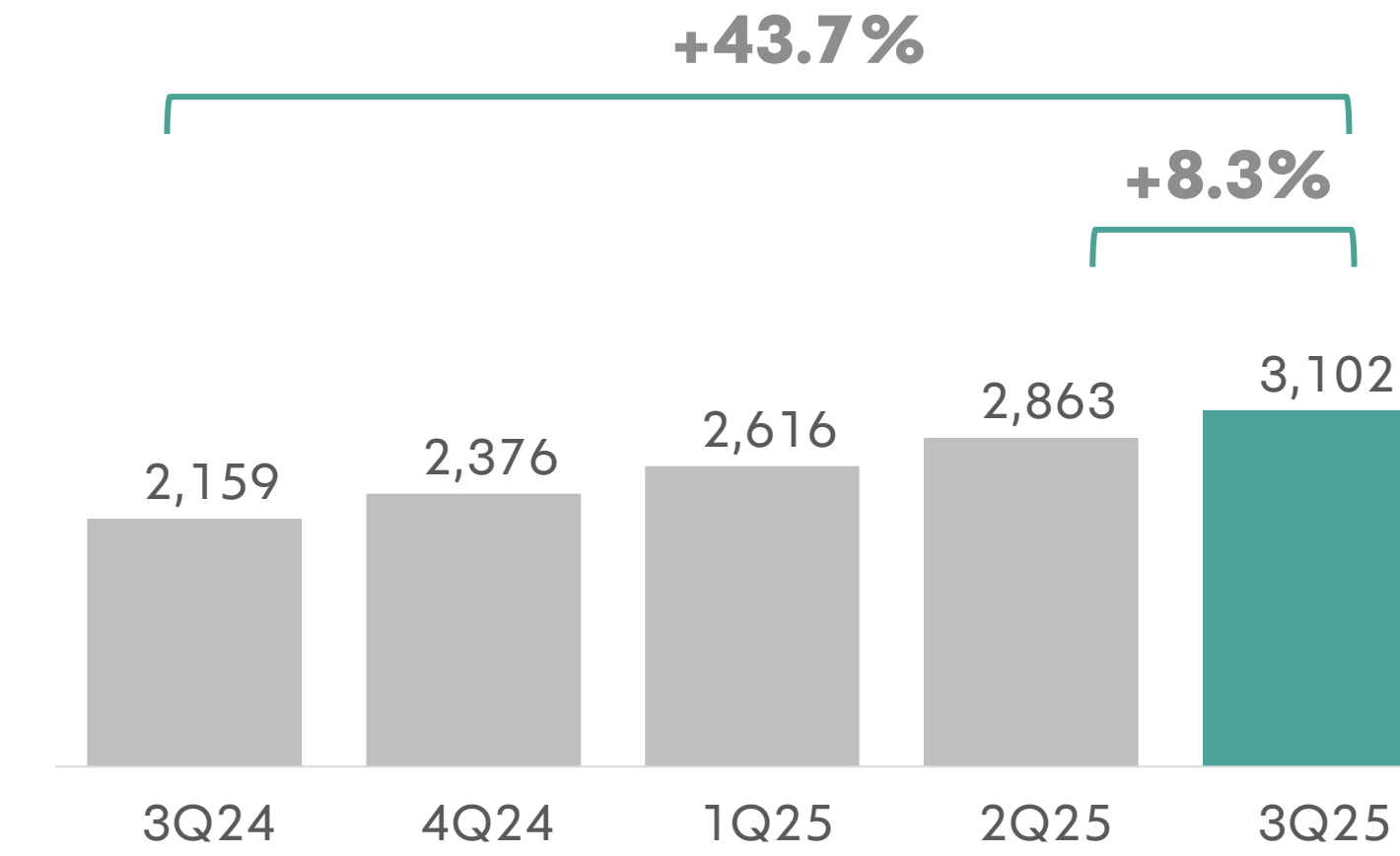
BRL million

■ PM ■ PU



### Premium Bonds Reserves

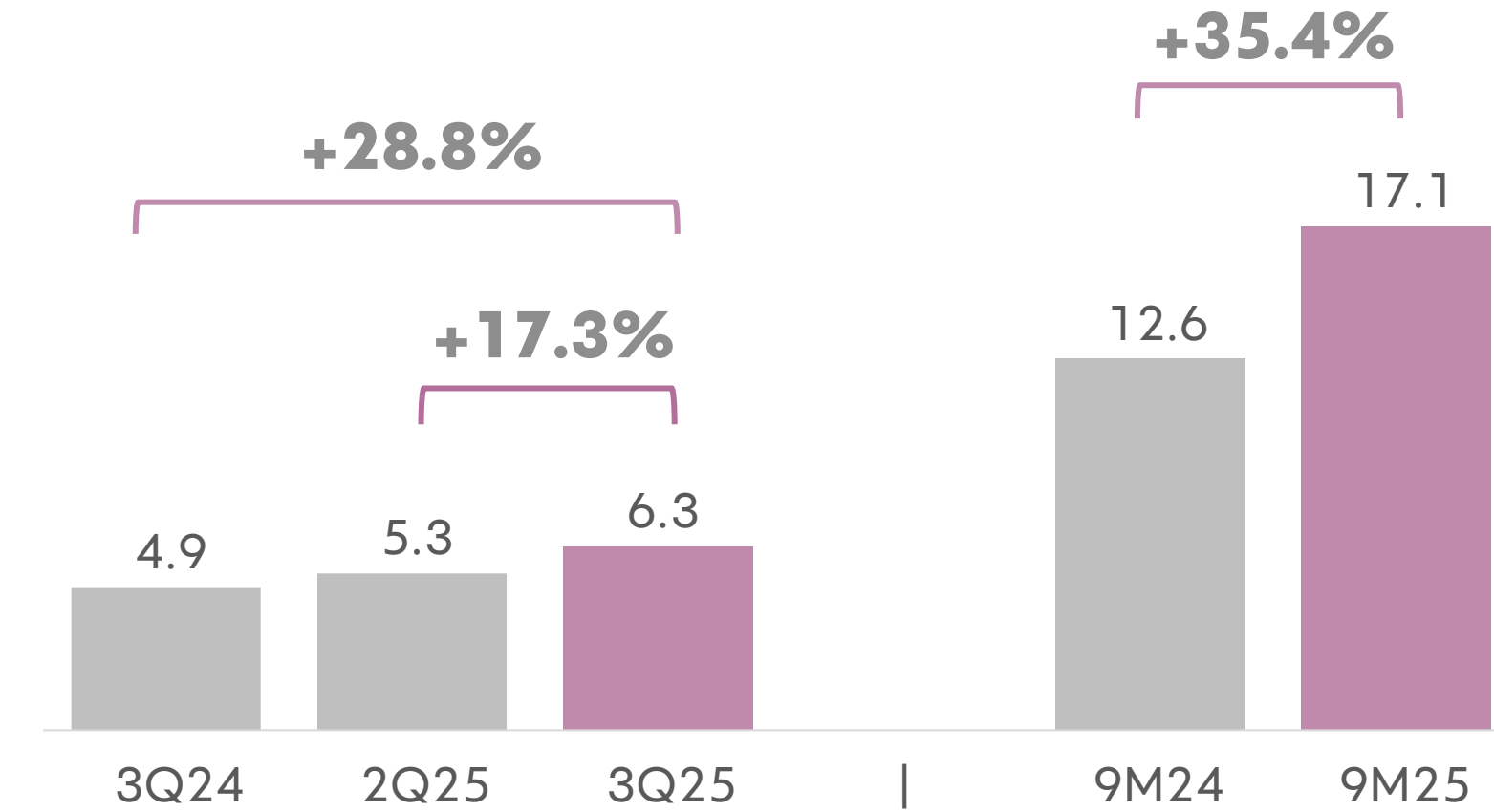
BRL million



## CREDIT LETTERS

### Credit Letters

BRL billion

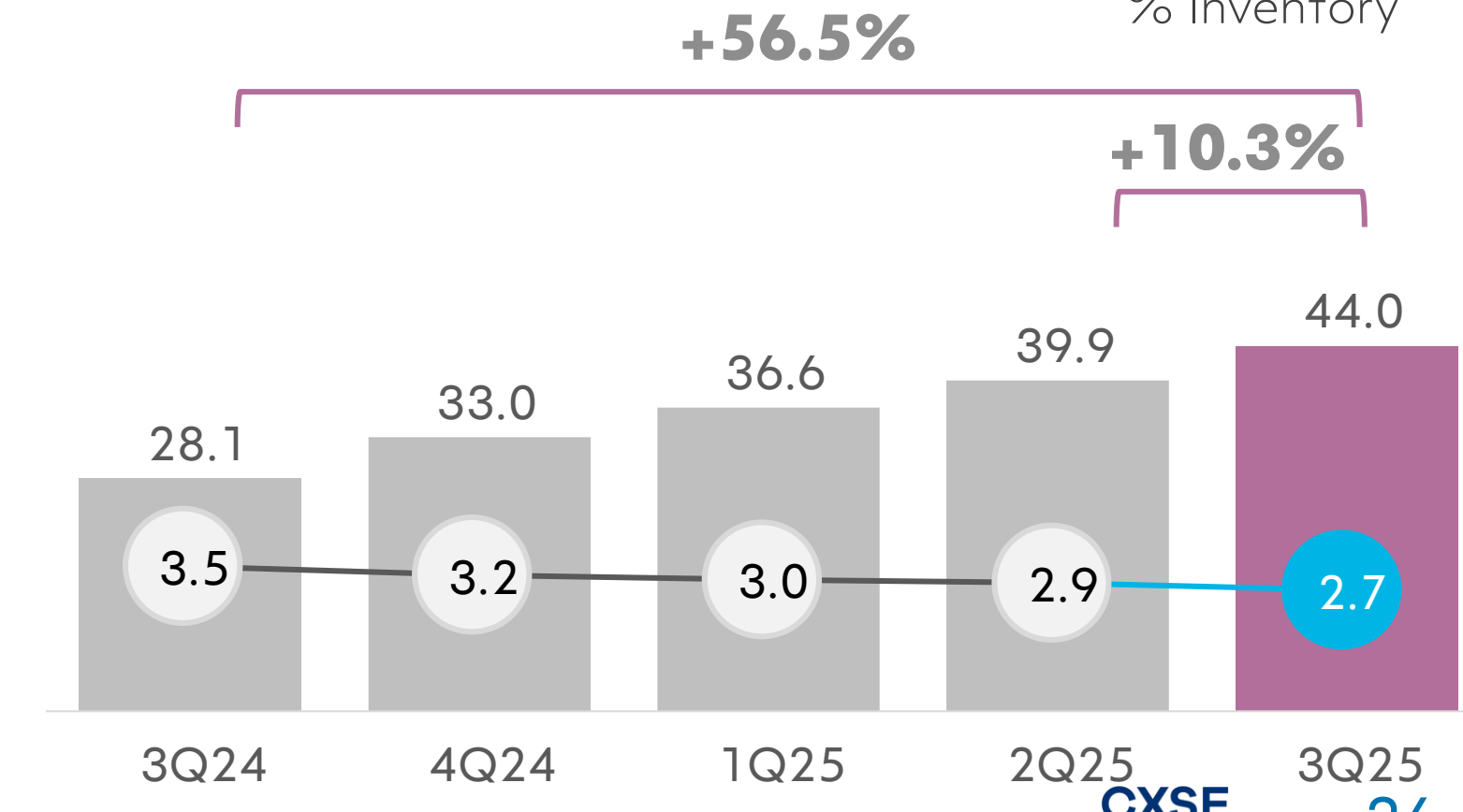


### Letters Inventory

BRL billion

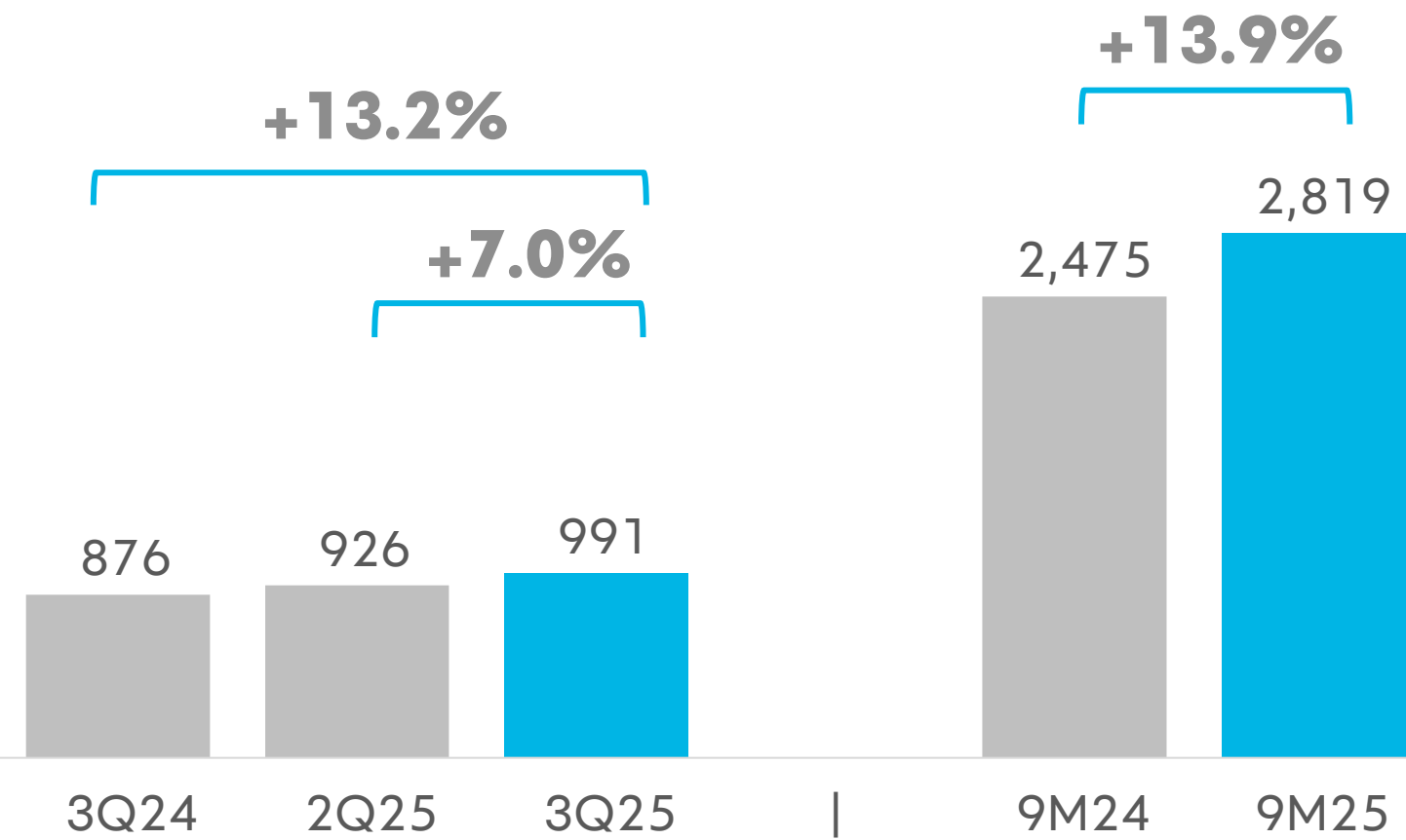
Avg management fee (p.a.) %

% Inventory



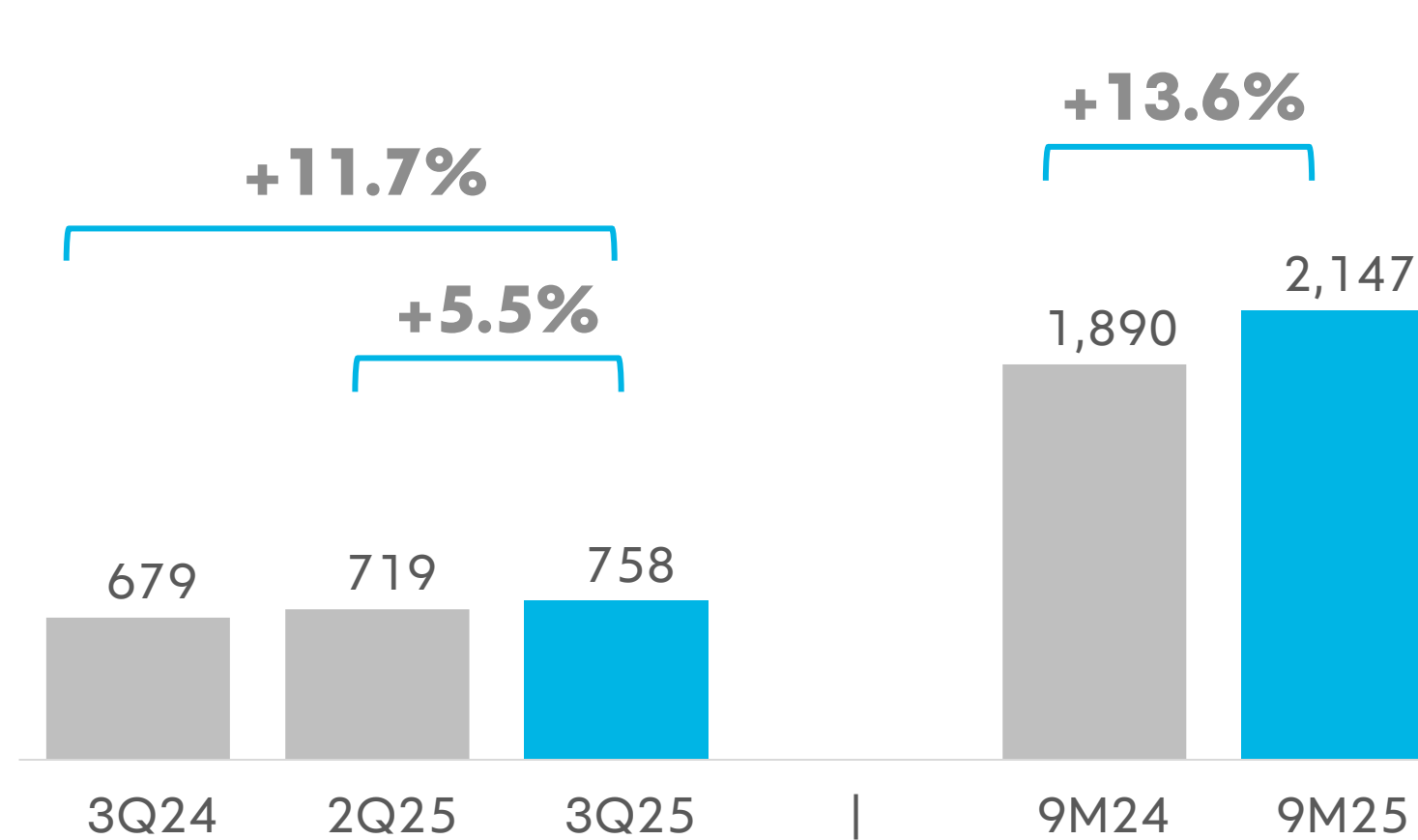
## Operating Revenue

BRL million



## Accumulation Operating Margin

BRL million



## Operating Revenue

Increase of 13.2% in operating revenues between 3Q25 and 3Q24, with growth across all segments, highlighting Credit Letters (+24.6%) and Premium Bonds (+16.0%).

## Representation of Accumulation <sup>1</sup>

% Total operating margin

Operating Revenue BRL million		3Q25	/3Q24	/9M24
Private Pension	56%	549	+7%	+6%
Credit Letters	28%	280	+25%	+29%
Premium Bonds	16%	162	+16%	+18%
<b>Total Accumulation</b>	<b>100%</b>	<b>991</b>	<b>+13%</b>	<b>+14%</b>

Operating Margin BRL million		3Q25	/3Q24	/9M24
Private Pension	63%	478	+8%	+7%
Credit Letters	25%	188	+27%	+33%
Premium Bonds	12%	92	+7%	+18%
<b>Total Accumulation</b>	<b>100%</b>	<b>758</b>	<b>+12%</b>	<b>+14%</b>

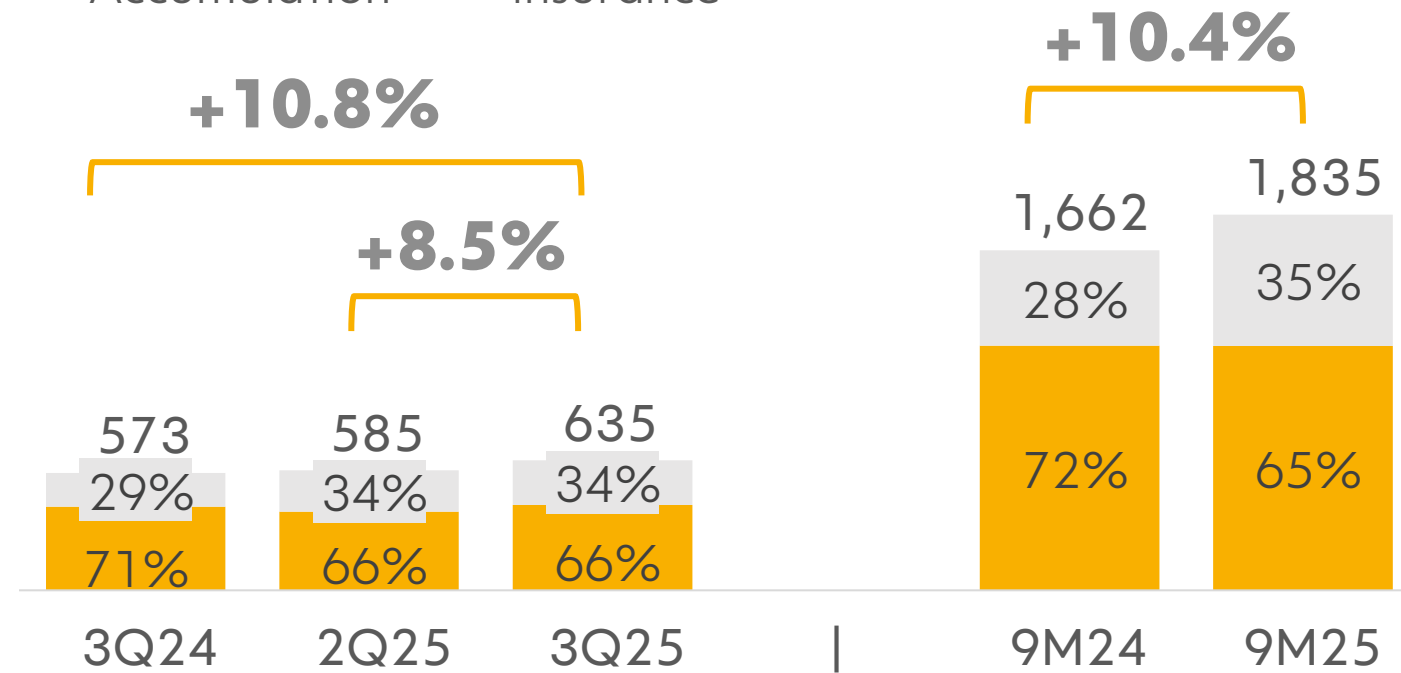


<sup>1</sup> Weighted representation by the equity interest of Caixa Seguridade in each company

## Brokerage revenues<sup>1</sup>

BRL million

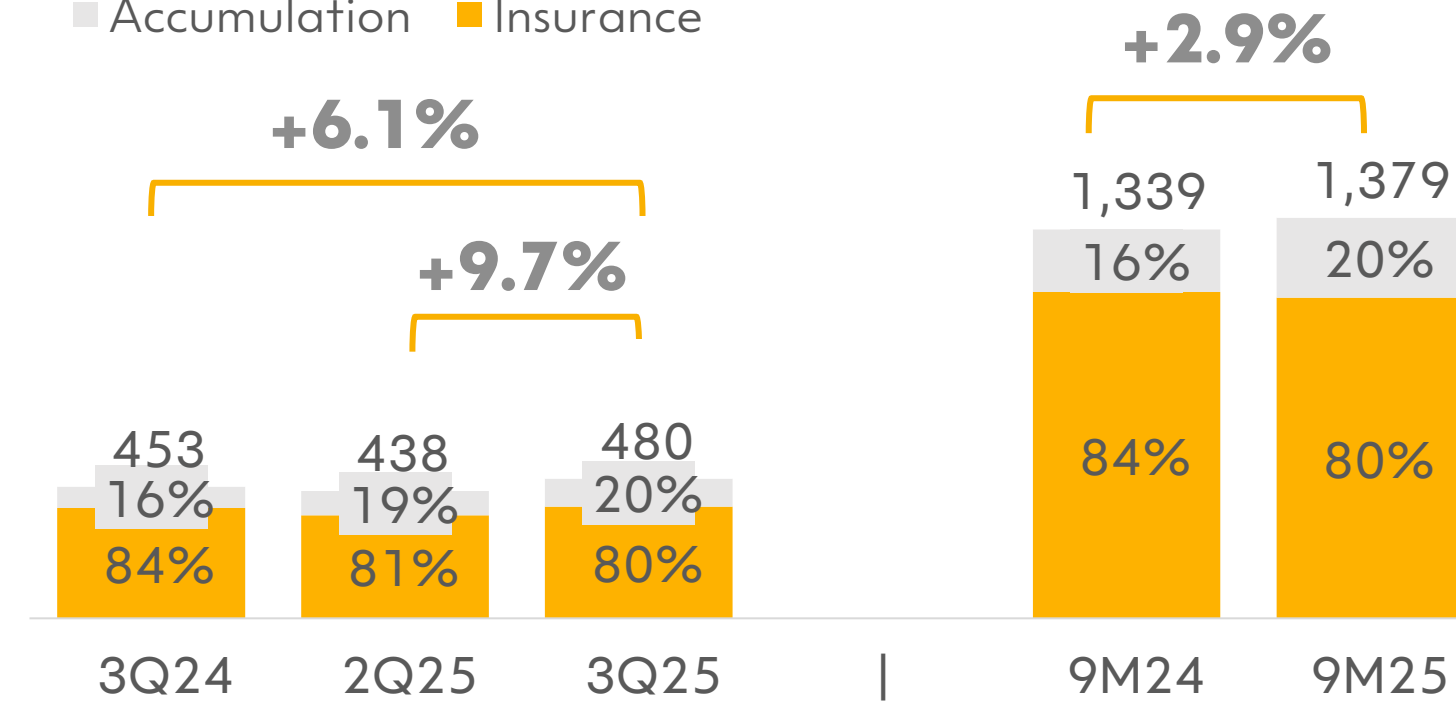
■ Accumulation ■ Insurance



## Operating Margin

BRL million

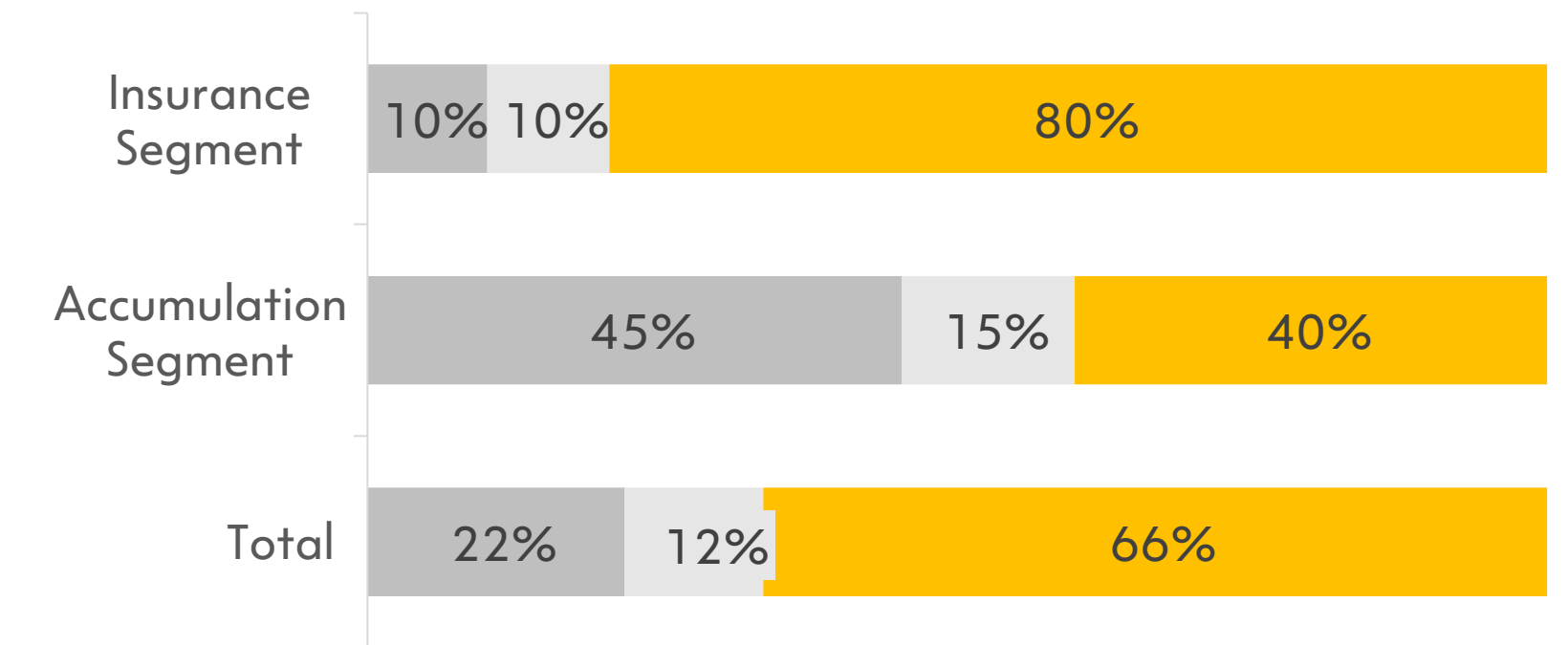
■ Accumulation ■ Insurance



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

% 3Q25

■ Fee - award ■ Fee - Caixa services ■ Revenue distribution



## Brokerage by segment

BRL million

	🏠 %	3Q25	/3Q24	/9M24
Mortgage	21%	132	+26%	+29%
Credit Life	18%	114	-31%	-34%
Home	16%	101	+29%	+28%
Credit letters	24%	152	+40%	+51%
Life	7%	47	+10%	+6%
Private Pension	5%	30	+3%	+2%
Premium Bonds	6%	36	+38%	+23%
Other Insurance	3%	23	+24%	+33%
<b>Total Distribution</b>	<b>100%</b>	<b>635</b>	<b>+11%</b>	<b>+10%</b>

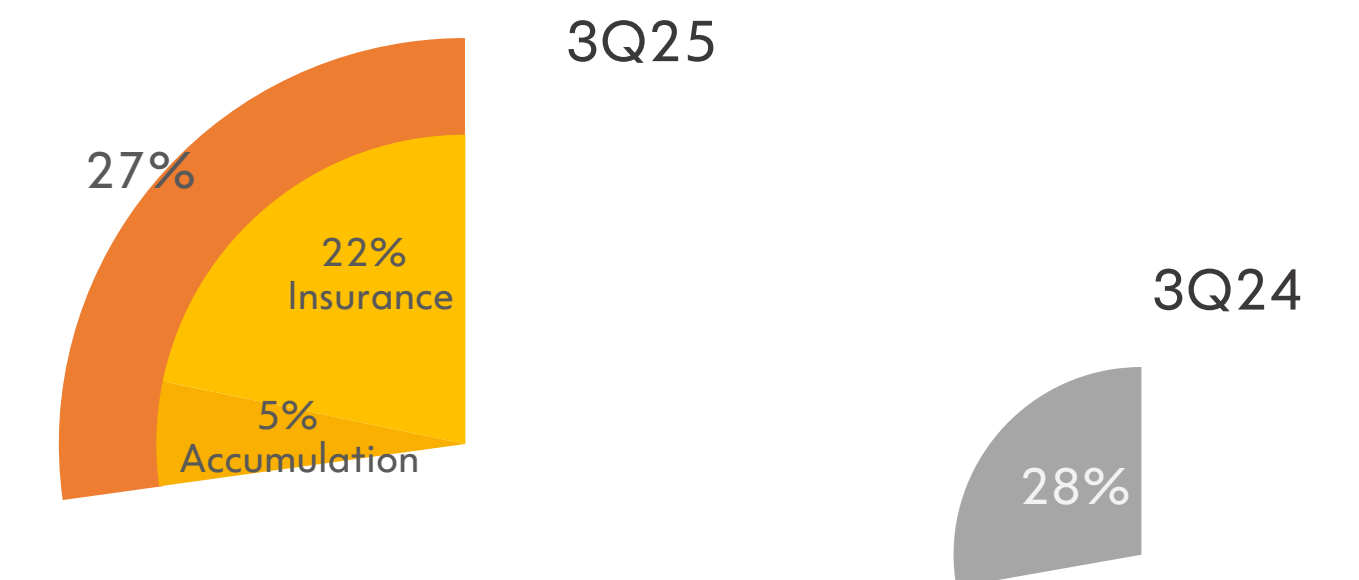
## Operating Margin by segment

BRL million

	🏠 %	3Q25	/3Q24	/9M24
Mortgage	27%	129	+25%	+29%
Credit Life	24%	114	-31%	-34%
Home	16%	78	+37%	+36%
Credit Letters	10%	46	+45%	+54%
Life	10%	47	+10%	+6%
Private Pension	6%	30	+3%	+2%
Premium Bonds	4%	20	+76%	+22%
Other Insurance	3%	17	+29%	+14%
<b>Total Distribution</b>	<b>100%</b>	<b>480</b>	<b>+6%</b>	<b>+3%</b>

## Representativeness<sup>3</sup>

% Total operating margin



<sup>1</sup> It includes brokerage and commission revenues, as well as network access and distribution revenues (BDF).

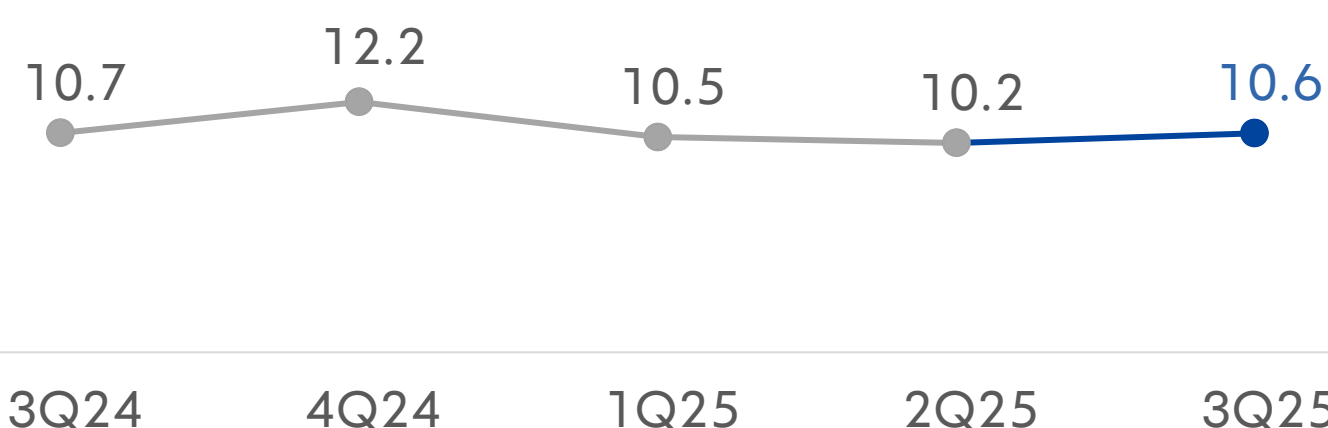
<sup>2</sup> Managerial view that considers the Caixa service fees and awards related to life, credit life, and private pension, which are paid directly by the insurance company to CAIXA, while for other branches, the costs are paid by the brokerage firm.

<sup>3</sup> Weighted representation by Caixa Seguridade's equity interest in each company

## ADMINISTRATIVE EXPENSES RATIO (IDA)

### Administrative expenses

% Operating revenue

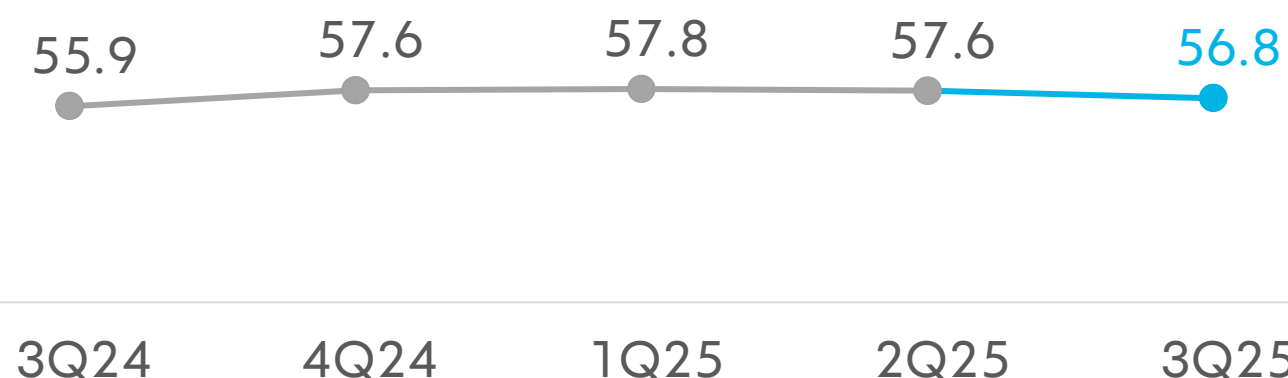


Ratio - grouping	IDA 3Q25	Δ3Q24 p.p.	Δ2Q25 p.p.
<b>Bancassurance CAIXA</b>	<b>11.0%</b>	<b>+0.2</b>	<b>+0.5</b>
Run-off	13.1%	+2.2	+1.9
New partnerships	11.5%	-0.5	+0.3
Holding + Brokerage	6.1%	+0.9	+0.1
<b>Bancassurance PAN</b>	<b>7.7%</b>	<b>-1.7</b>	<b>+0.1</b>
<b>GENERAL RATIO</b>	<b>10.6%</b>	<b>-0.1</b>	<b>+0.4</b>

## COMBINED RATIO (IC)

### General and Administrative Expenses

% Operating revenue

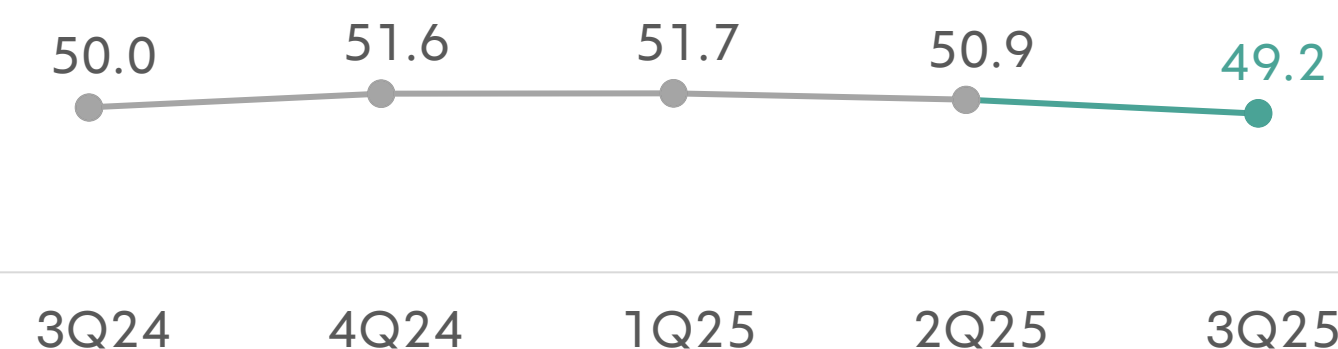


Ratio - grouping	IC 3Q25	Δ3Q24 p.p.	Δ2Q25 p.p.
<b>Bancassurance CAIXA</b>	<b>55.6%</b>	<b>+0.6</b>	<b>-0.2</b>
Run-off	65.2%	+3.9	+2.5
New partnerships	56.0%	-0.9	-0.7
Holding + Brokerage	43.0%	+4.5	-0.7
<b>Bancassurance PAN</b>	<b>66.8%</b>	<b>+2.8</b>	<b>-5.0</b>
<b>GENERAL RATIO</b>	<b>56.8%</b>	<b>+0.9</b>	<b>-0.8</b>

## EXPANDED COMBINED RATIO (ICA)

### General and Administrative Expenses

% Operating revenue + Financial Result



Ratio - grouping	ICA 3Q25	Δ3Q24 p.p.	Δ2Q25 p.p.
<b>Bancassurance CAIXA</b>	<b>48.1%</b>	<b>-1.0</b>	<b>-1.2</b>
Run-off	53.9%	+0.7	+0.3
New partnerships	48.4%	-2.1	-1.6
Holding + Brokerage	39.8%	+3.2	-0.8
<b>Bancassurance PAN</b>	<b>58.3%</b>	<b>+1.0</b>	<b>-5.6</b>
<b>GENERAL RATIO</b>	<b>49.2%</b>	<b>-0.7</b>	<b>-1.7</b>

### IDA

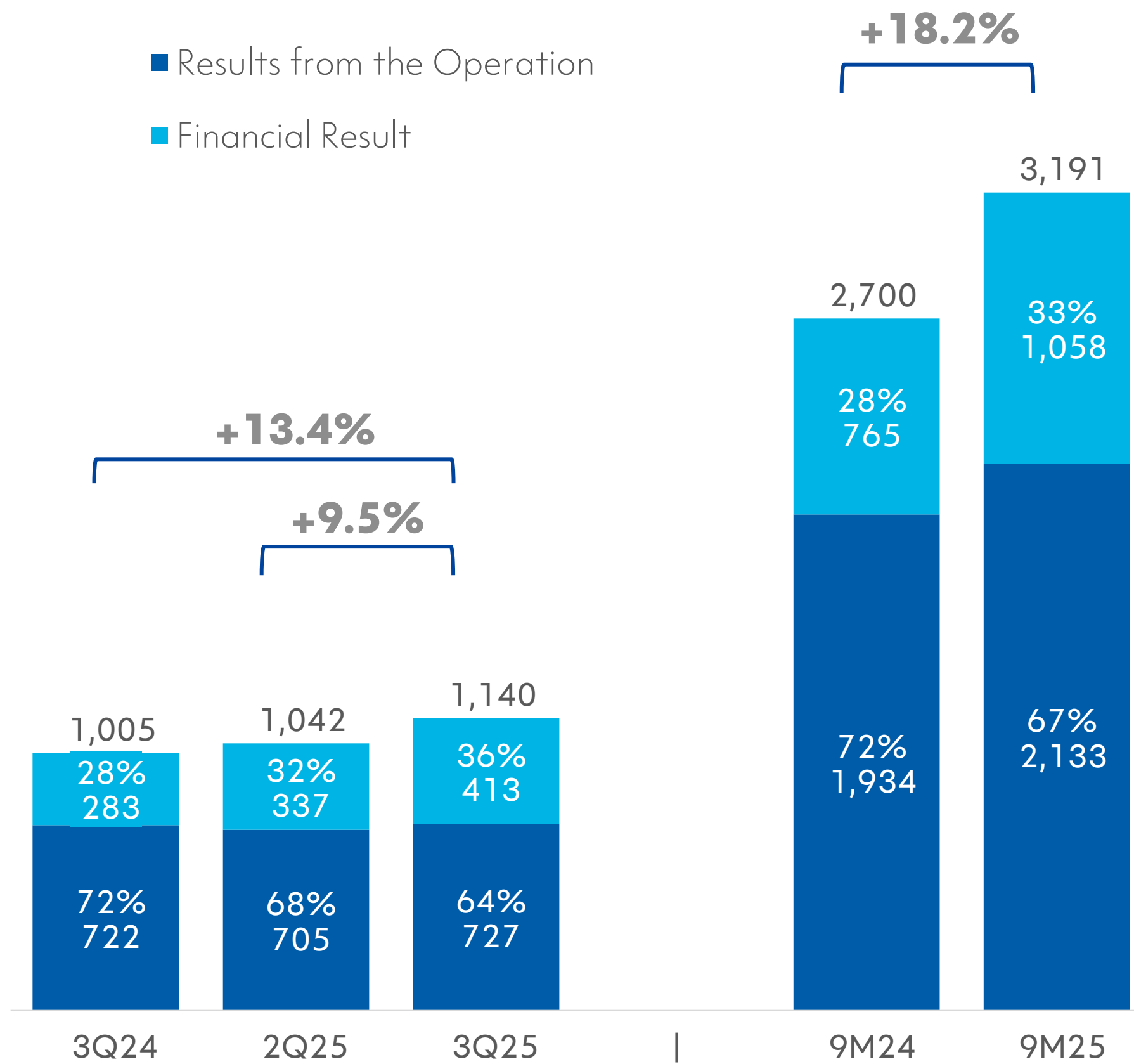
The Administrative Expense Index (IDA) remained close to the historical level, with improved efficiency in the group of new partnerships (3Q25/3Q24). When disregarding the investments made with tax incentives related to the Rouanet Law, amounting to BRL 10.0 million in the quarter, concentrated mainly in Caixa Vida e Previdência, the overall indicator would be 10.4%. For the run-off group, the change of the indicator is the effect of the seasonality of expenses.

### ICA

The Expanded Combined Ratio (ICA) for 3Q25 reflects the positive impact of financial performance, with an improvement of the indicator by 0.7 p.p. compared to 3Q24 and 1.7 p.p. in comparison with 2Q25.

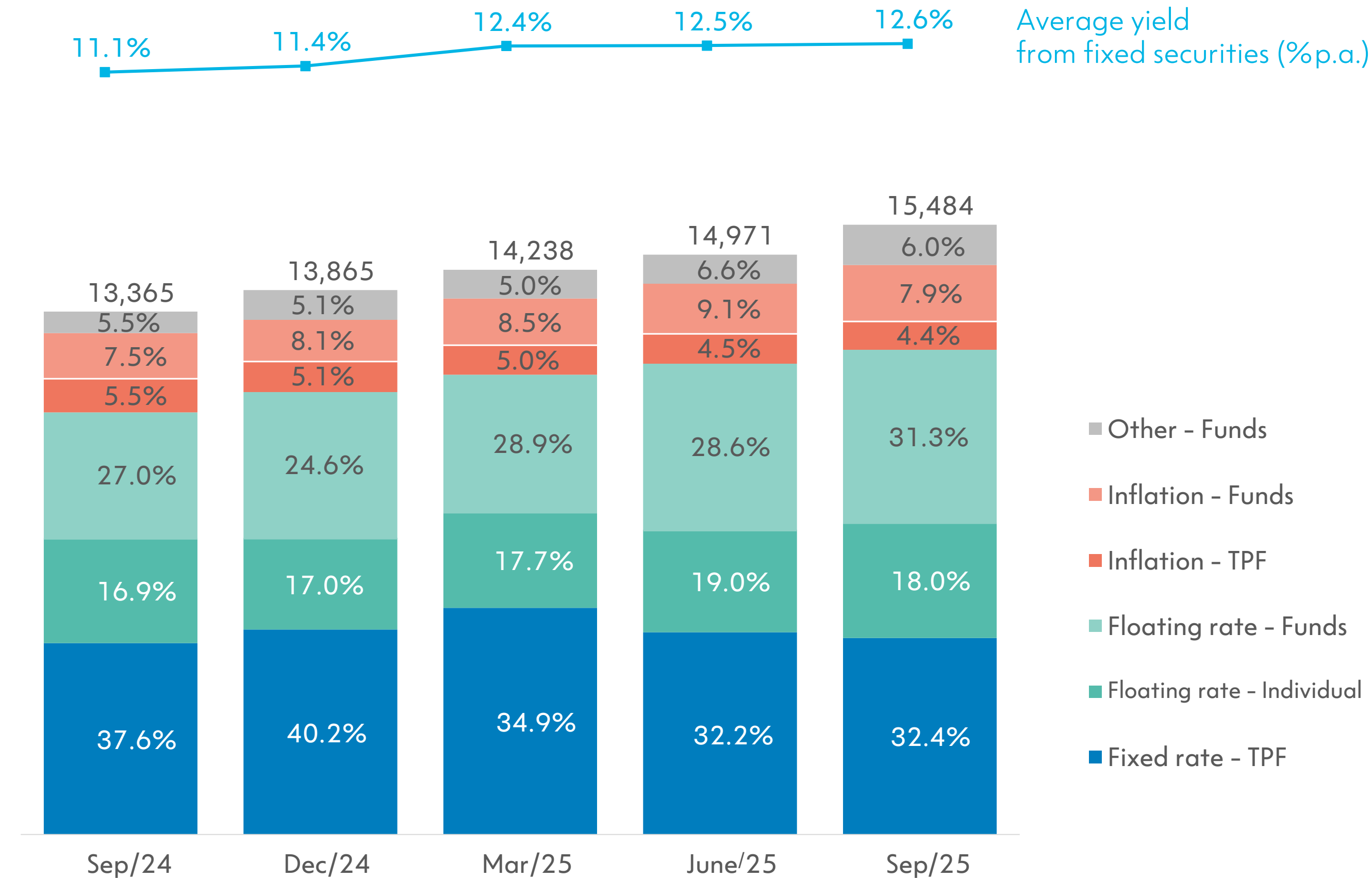
## Net income

(Operational X Financial<sup>1</sup>)



## Grouped Investment Portfolio Composition<sup>2</sup>

Consolidated % of financial investments (millions)



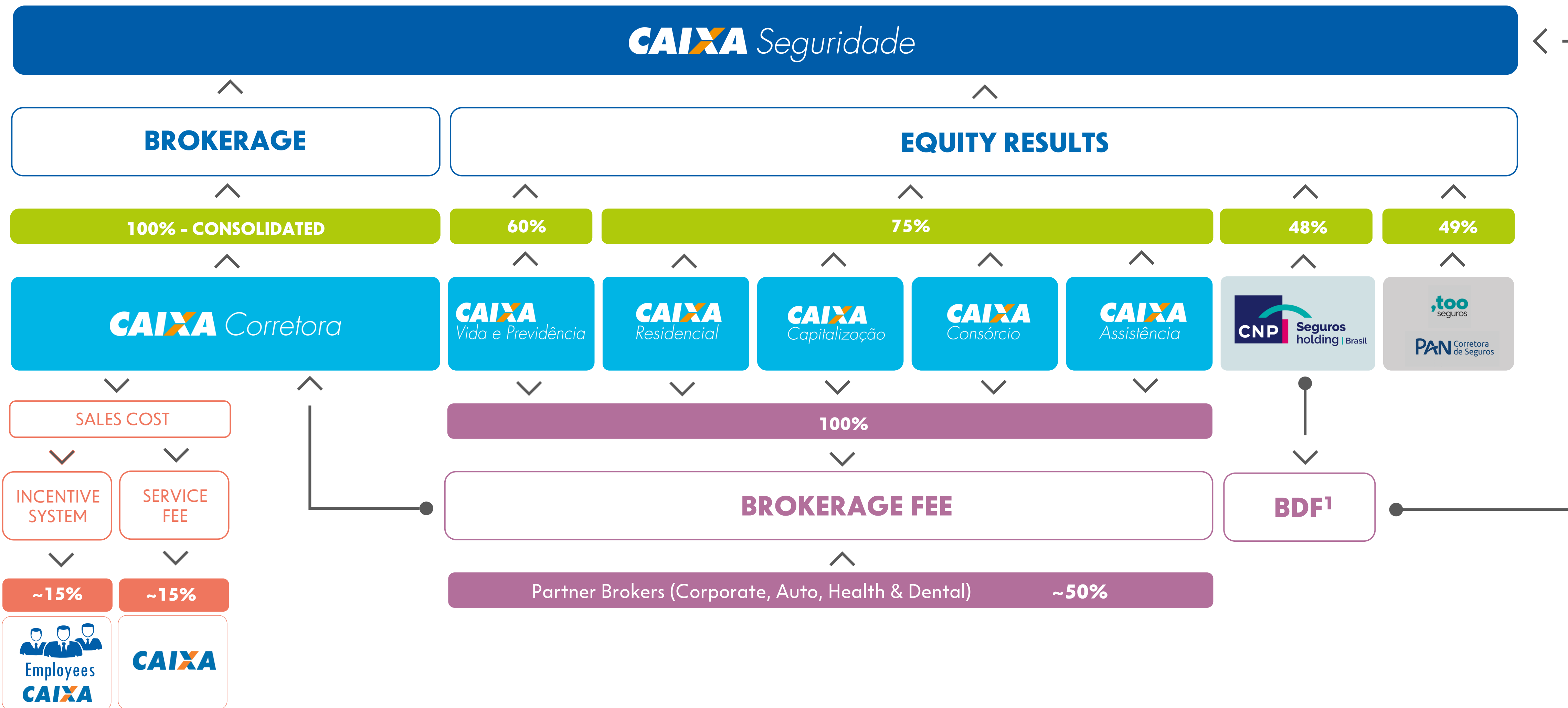
<sup>1</sup> Financial result net of taxes, considering the effective rate of each company, weighted by the respective equity interest percentages in each company.

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

COMPANY  
PRESENTATION  
**3Q25**

**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 815.2mi**  
Brokerage **BRL 136.2mi**

**PRIVATE PENSION**

Revenue **BRL 1,541.6mi**  
Brokerage **BRL 86.4mi**

**PREMIUM BONDS**

Net Revenue **BRL 461.8mi**  
Brokerage **BRL 51.6mi**

**ASSISTANCE**

Revenues **BRL 219.5mi**  
Brokerage **BRL 32.7mi**

**CREDIT LIFE**

Written Premiums **BRL 1,095.4mi**  
Brokerage **BRL 331.9mi**

**MORTGAGE**

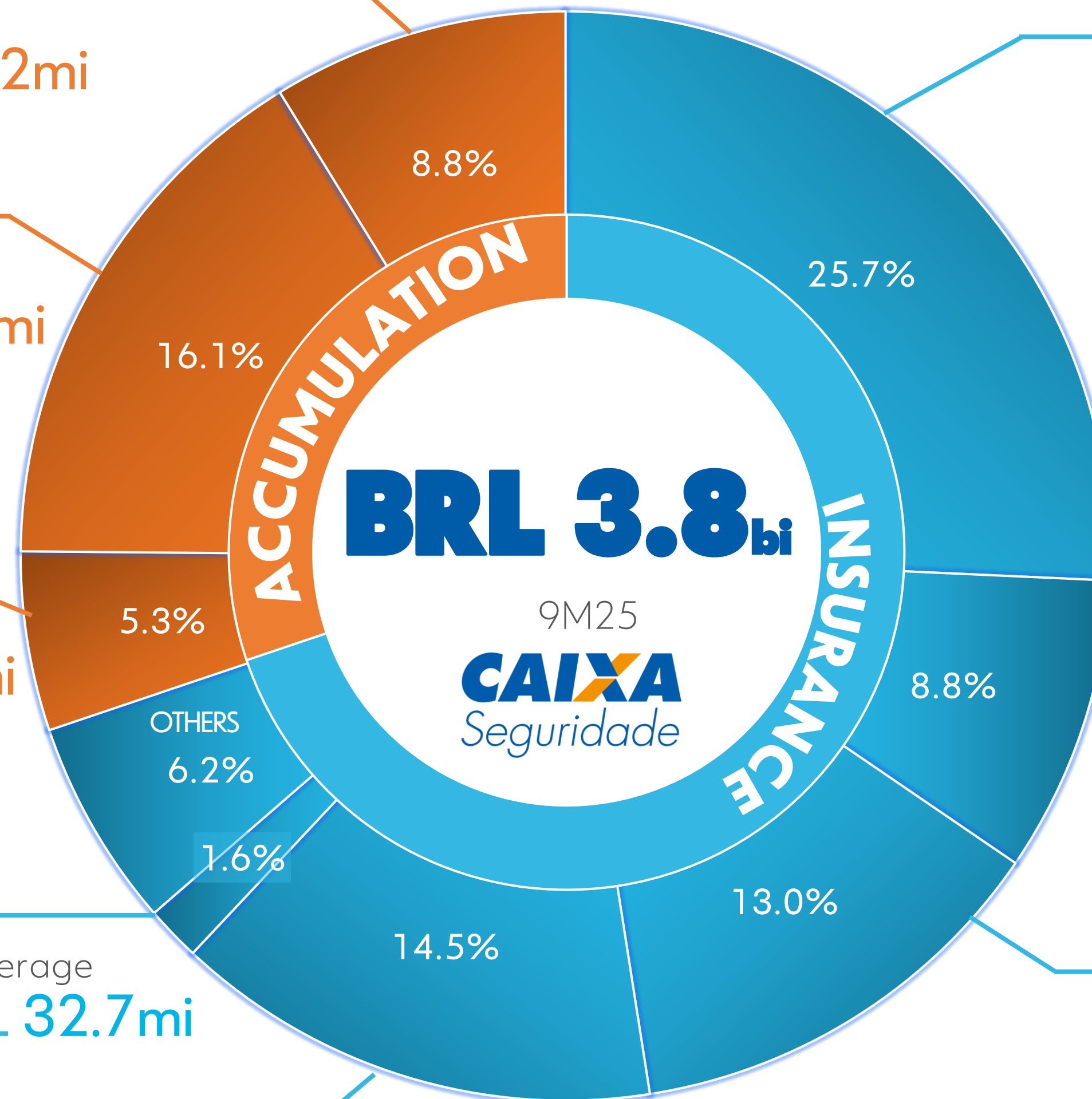
Written Premiums **BRL 2,963.4mi**  
Brokerage **BRL 379.2mi**

**HOME**

Written Premiums **BRL 885.2mi**  
Brokerage **BRL 215.2mi**

**LIFE**

Written Premiums **BRL 1,749.5mi**  
Brokerage **BRL 131.6mi**

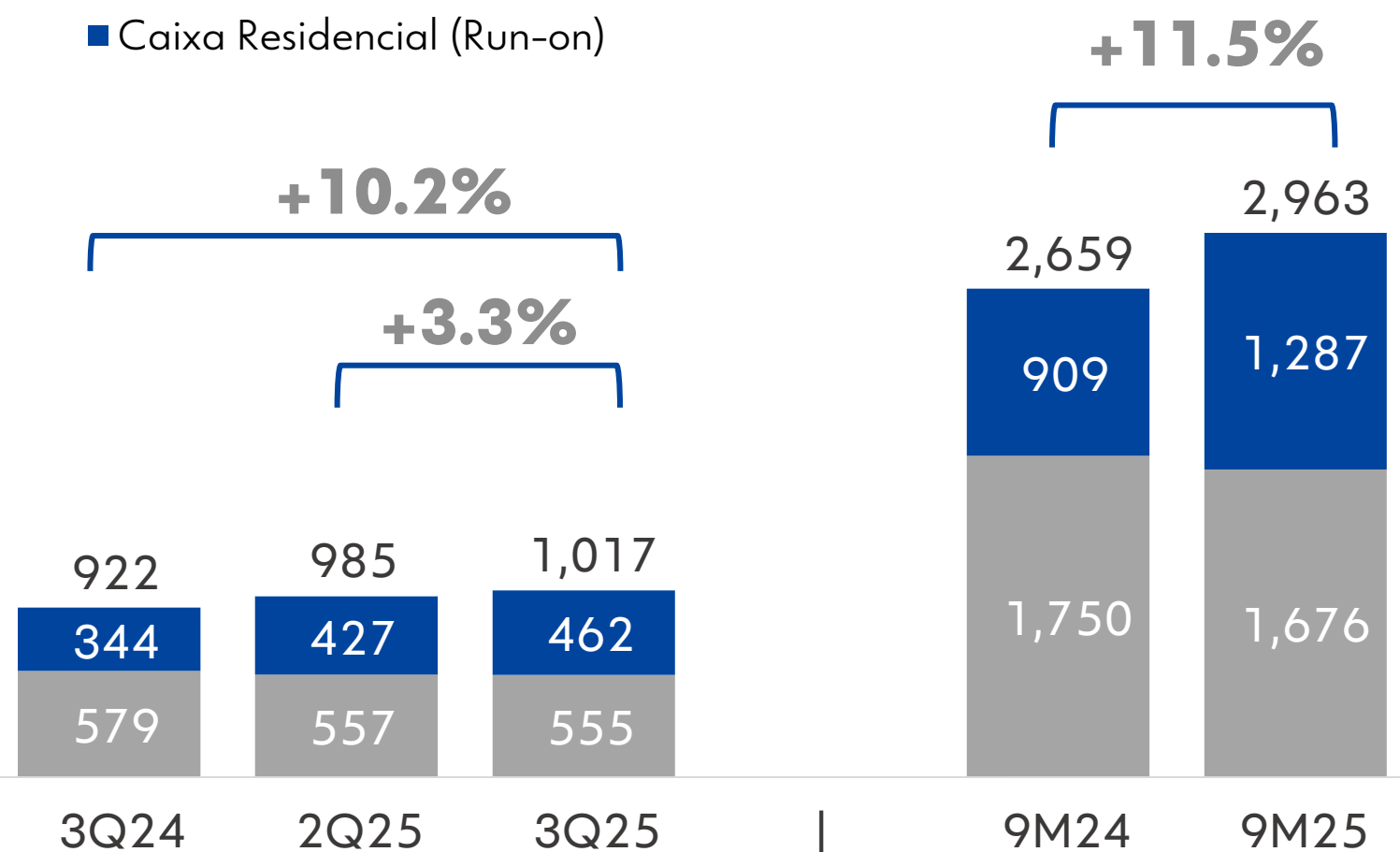


<sup>1</sup>Net Revenue (MEP+Brokerage) after deducting the costs of award fee, remuneration, and other service costs for 9M25.

## Written Premiums Mortgage

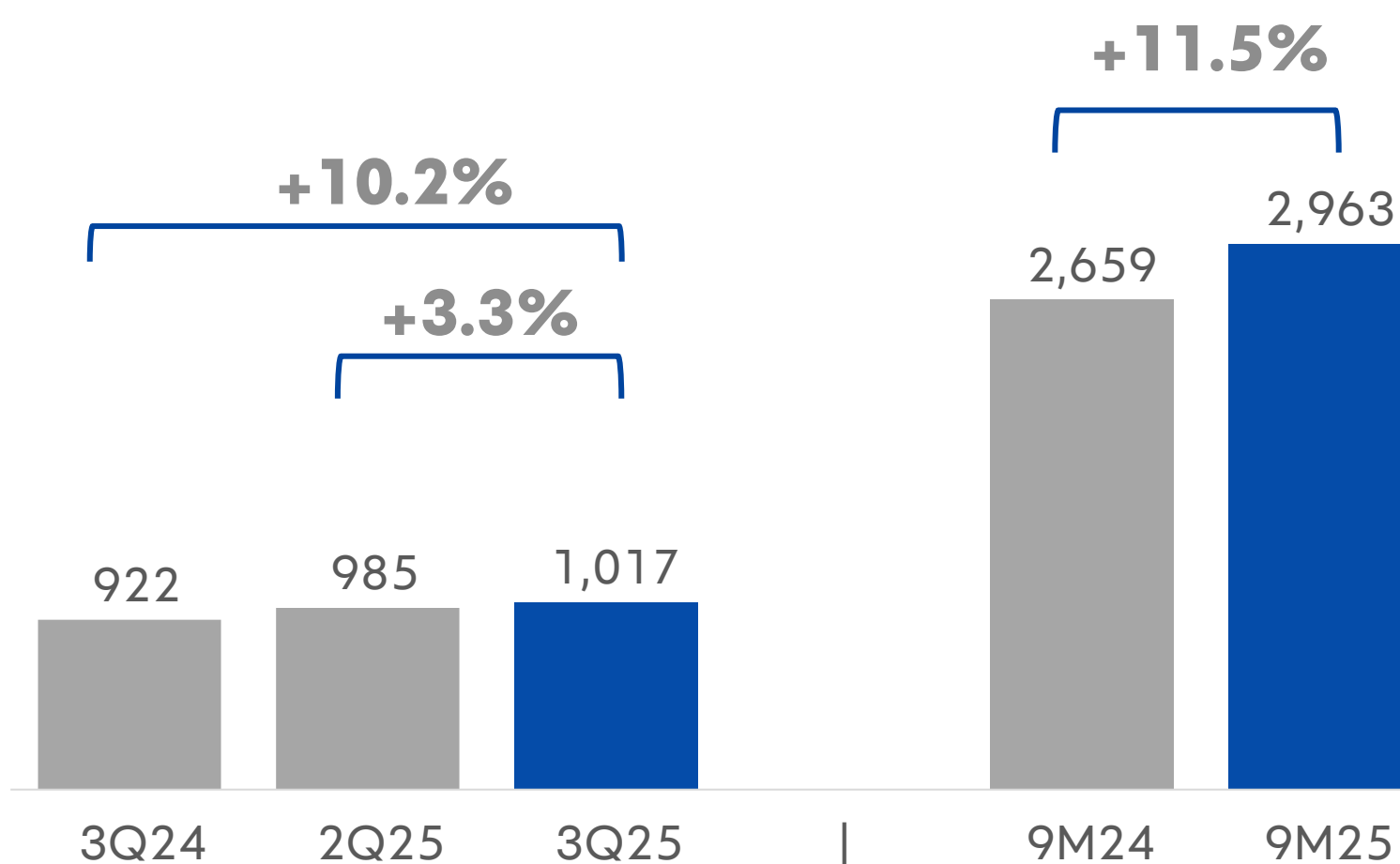
BRL million

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



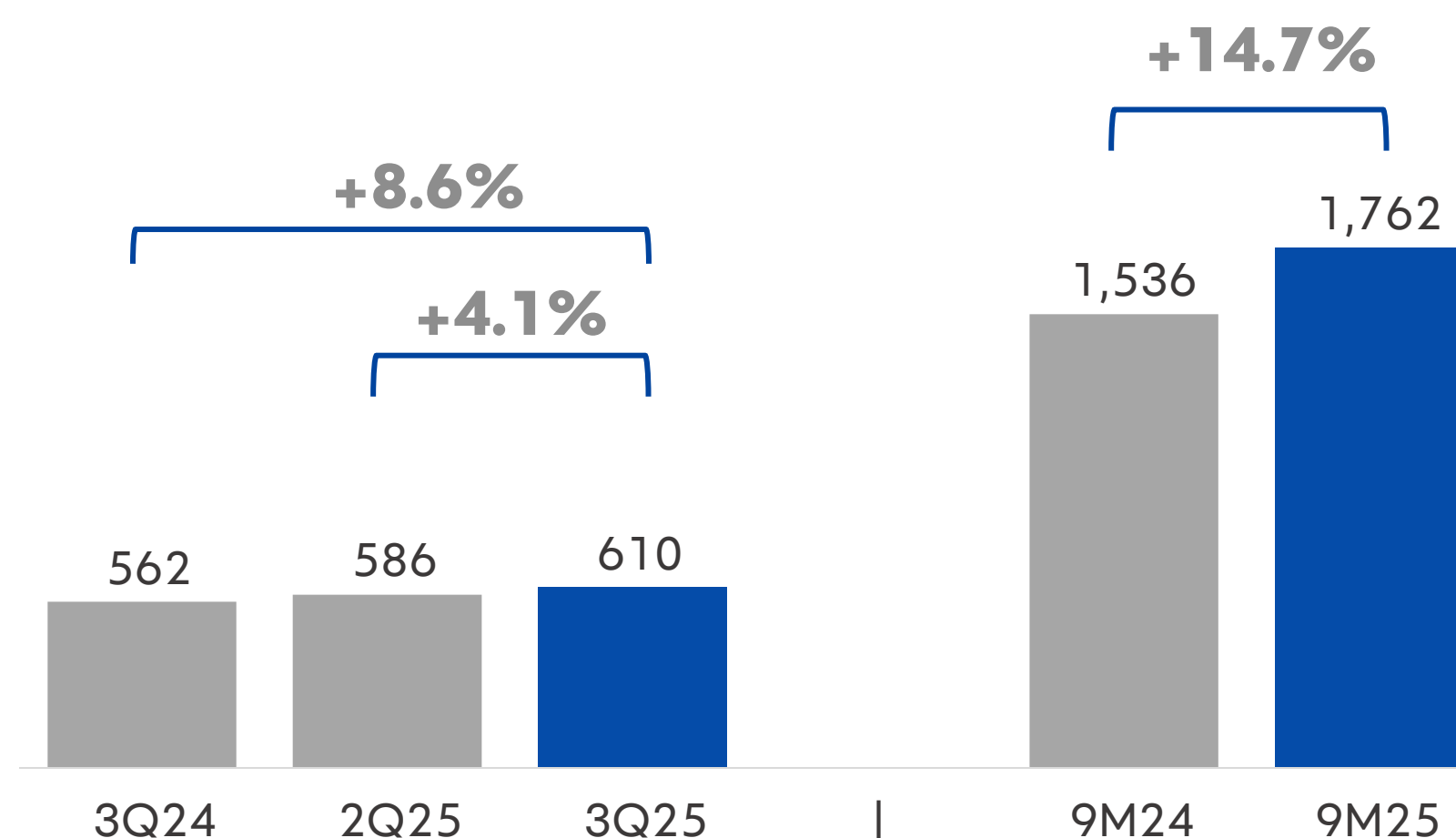
## Earned Premiums Mortgage

BRL million



## Mortgage Operating Margin

BRL million



## Written Premiums

Market leadership<sup>1</sup> maintenance, with a quarterly upward trend.

## Loss Ratio

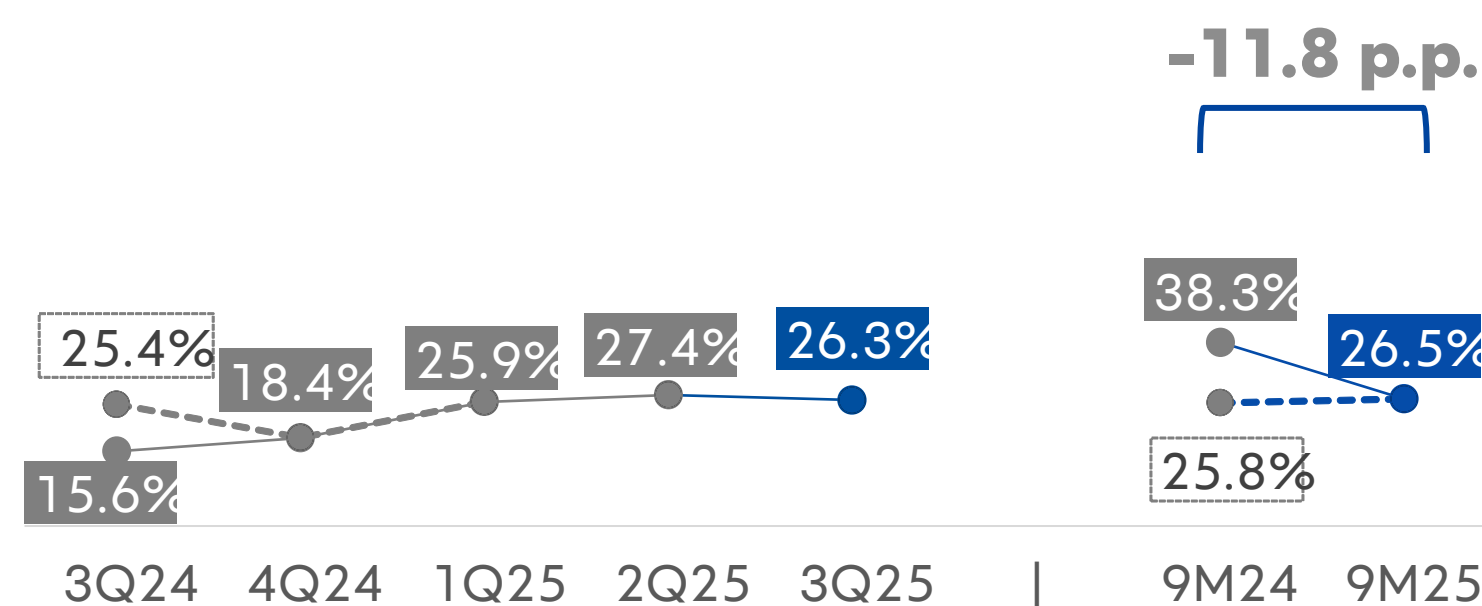
In the comparison of 3Q25/3Q24 and 9M25/9M24, the indicator was impacted by the climatic events that occurred in the south of the country in 2024.

## Performance indicators

### Mortgage Loss Ratio

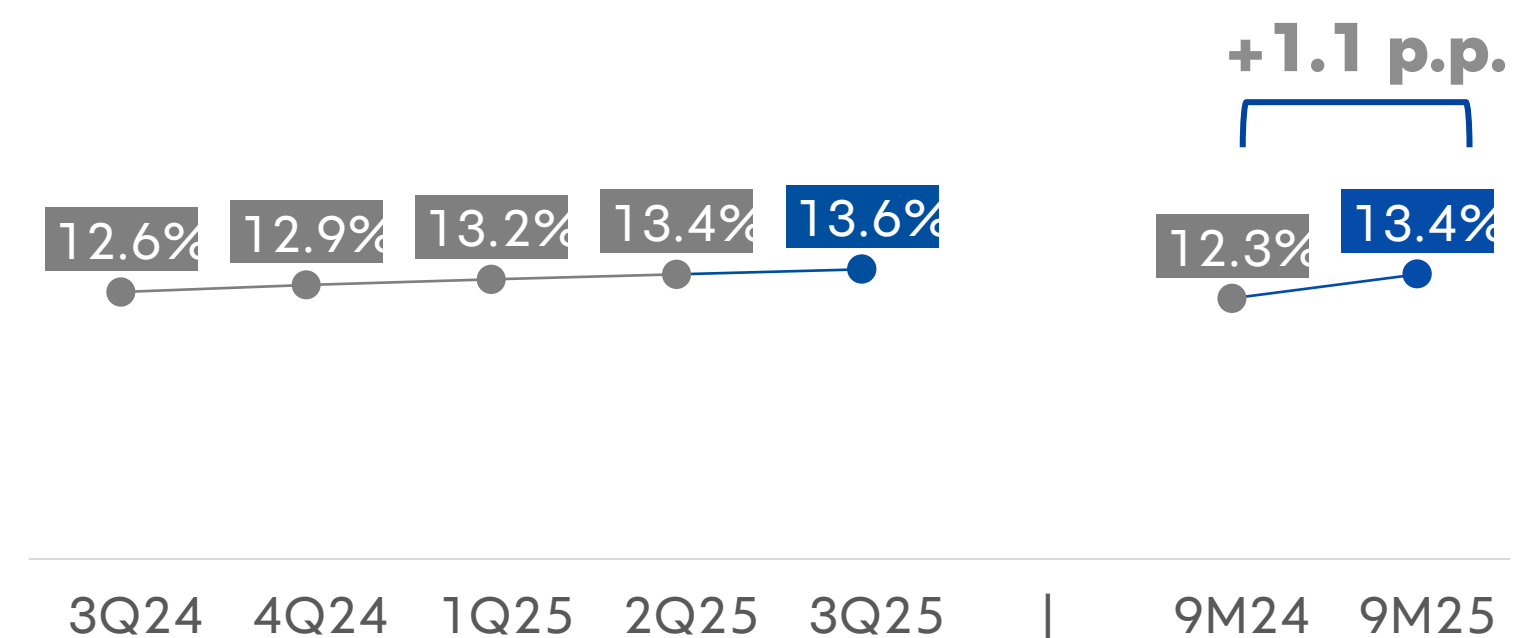
% Earned Premium

● Net Reinsurance



### Mortgage Commissioning

% Earned Premium

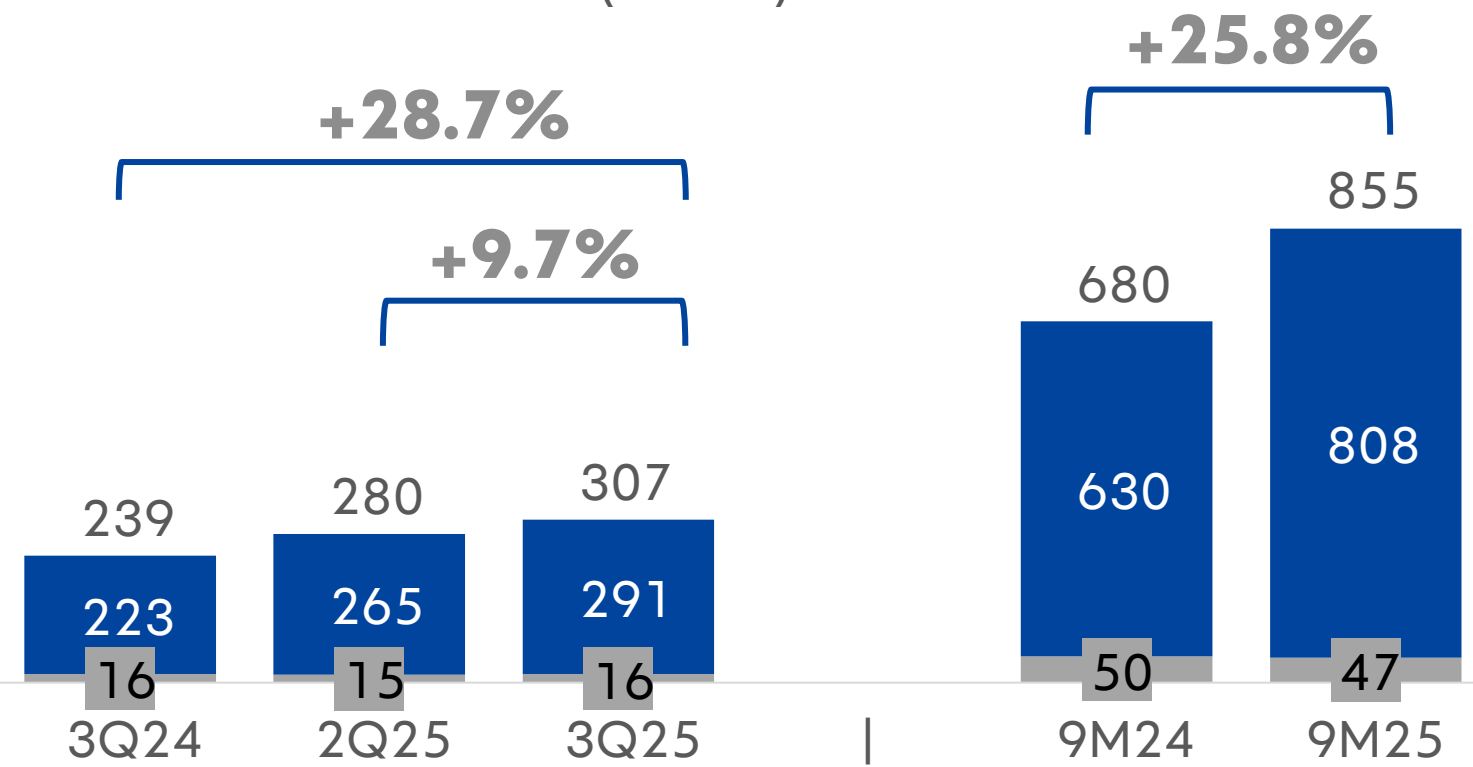


<sup>1</sup>Source: SUSEP database in August 2025

## Written Premiums - Home

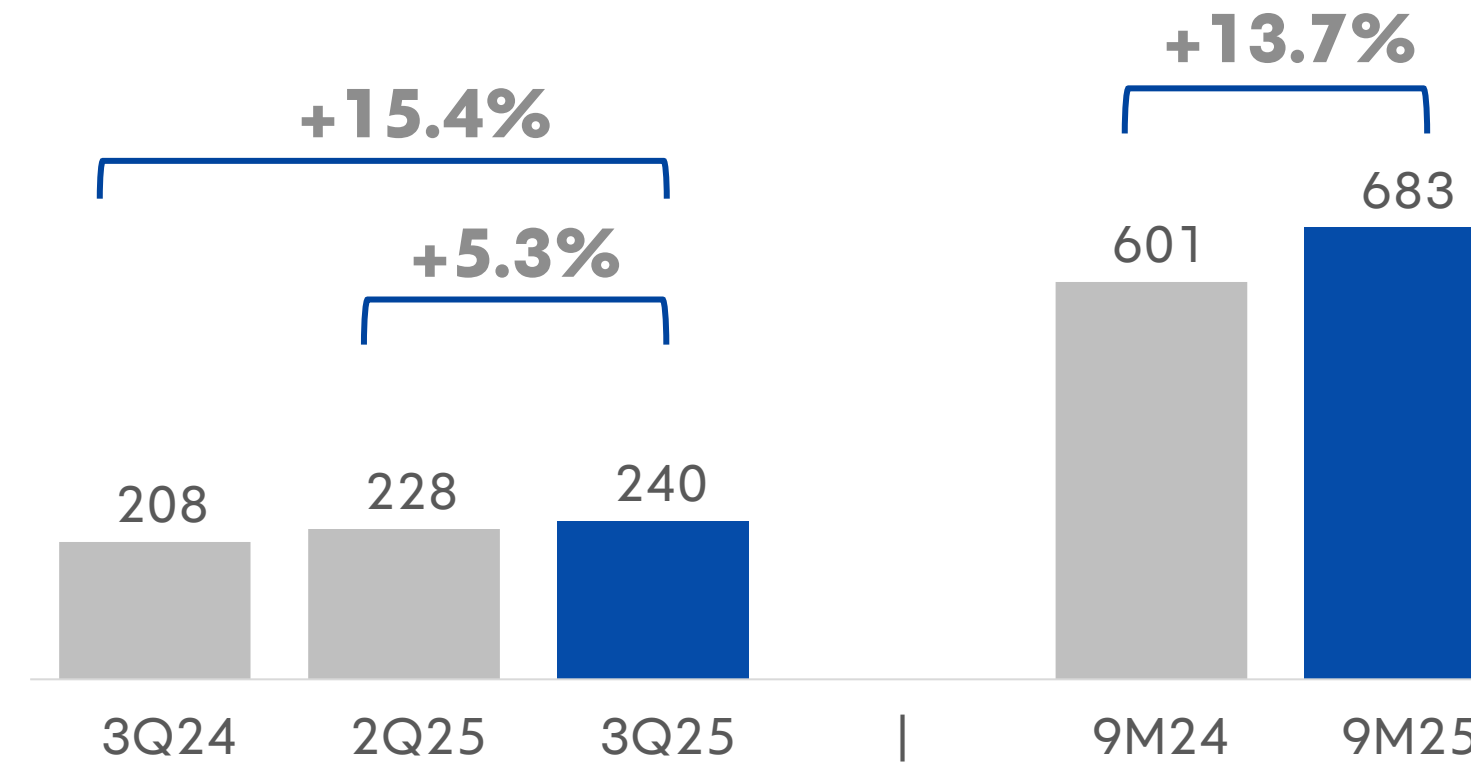
BRL million

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



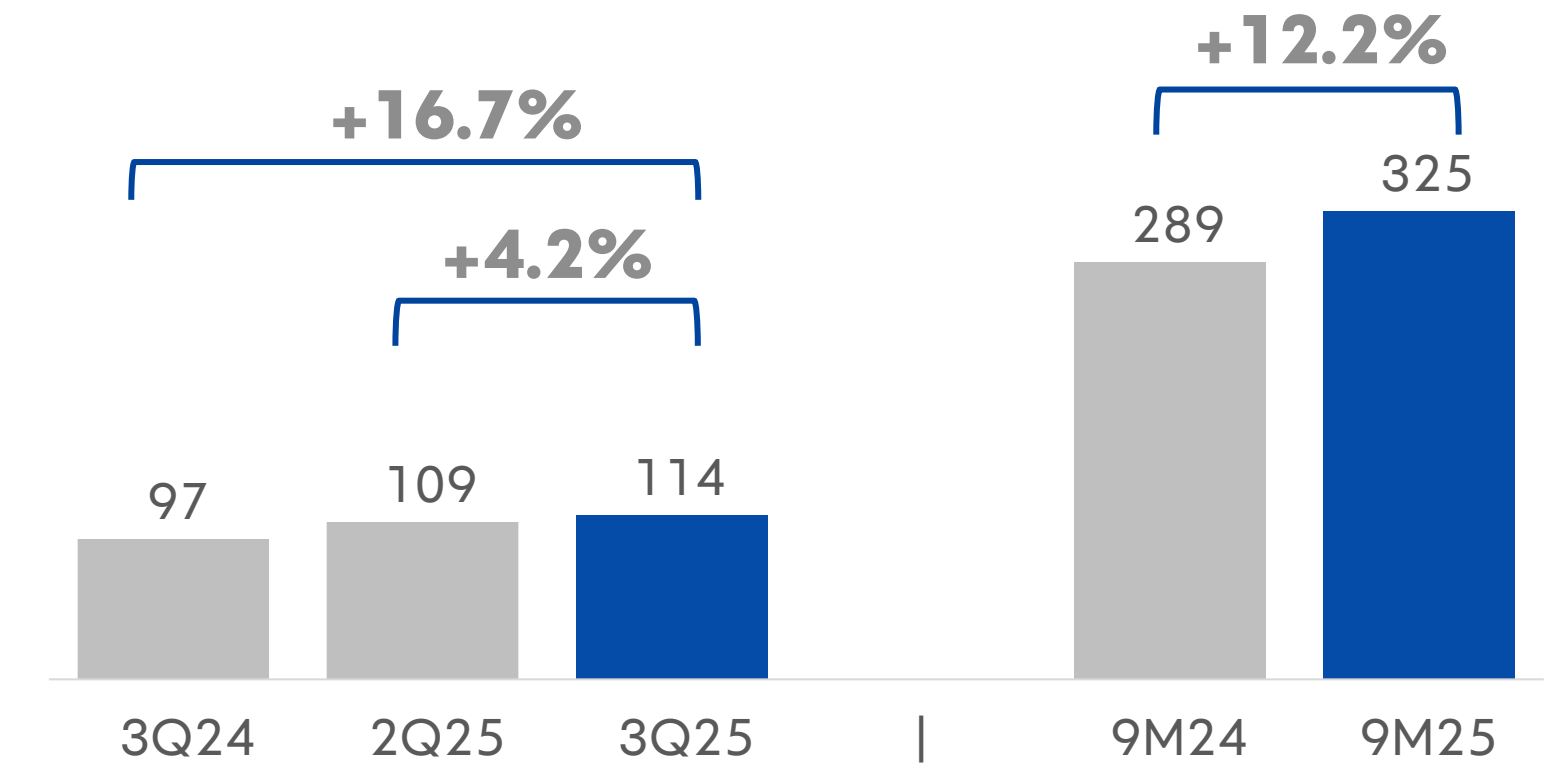
## Earned Premiums - Home

BRL million



## Home Operating Margin

BRL million



## Written Premiums

Highest historical quarterly volume of written premiums.

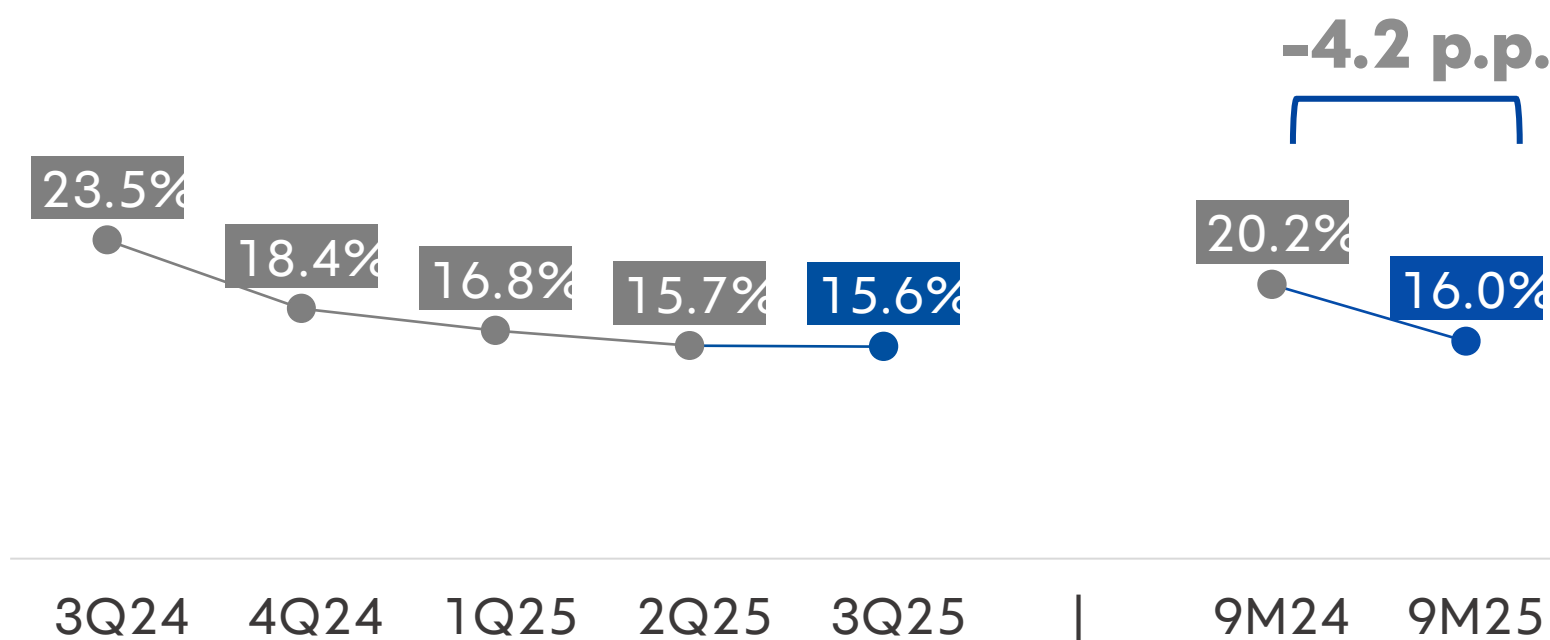
## + Length of stay

9.7% growth in the average duration of policyholders, with the strategy of marketing multi-year policies.

## Performance indicators

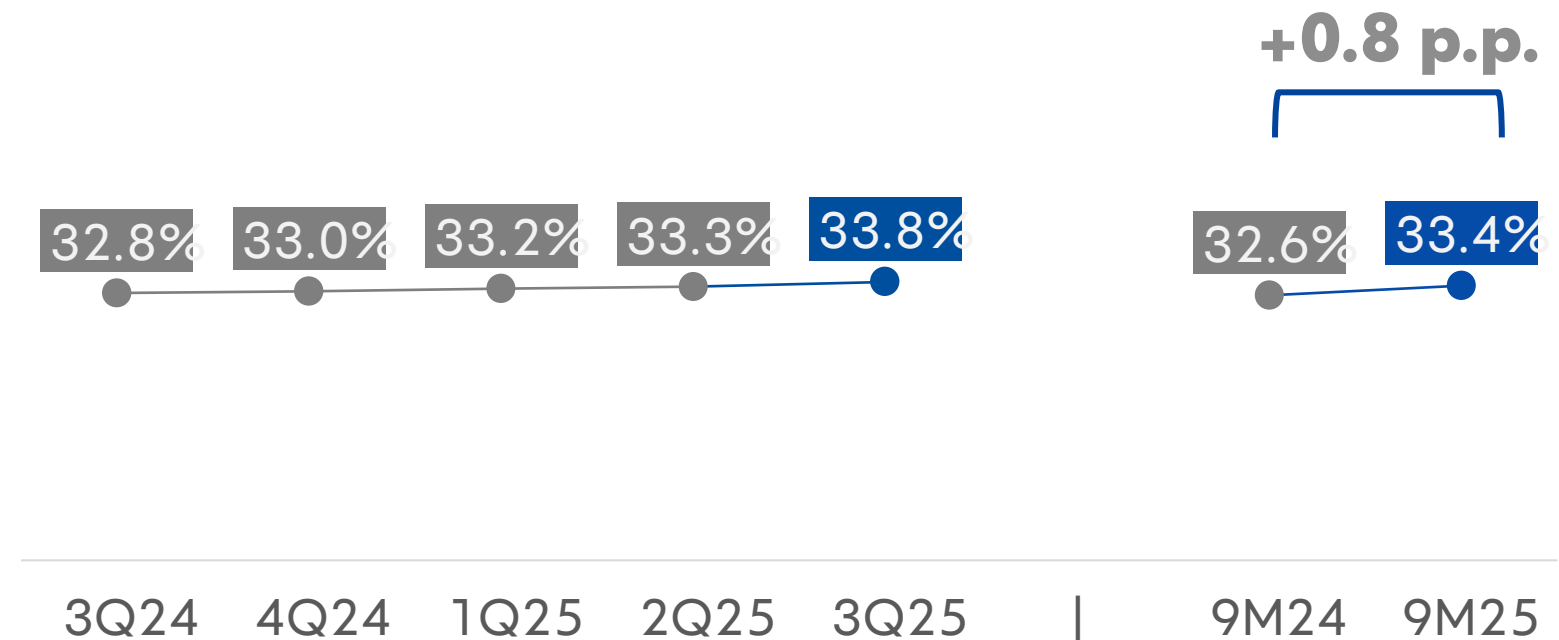
### Home loss ratio

% Earned Premium



### Commissioning Home

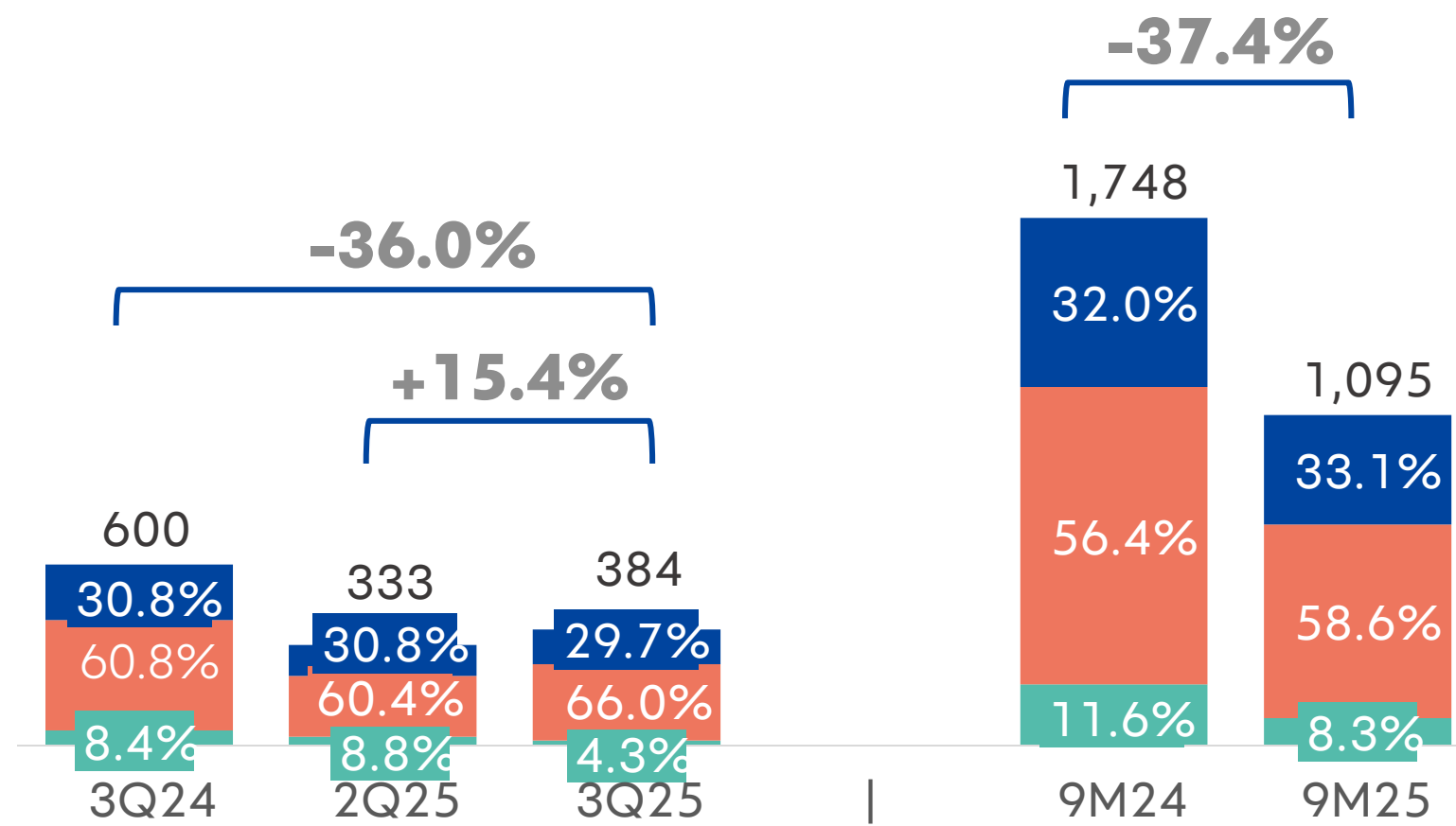
% Earned Premium



## Written Premiums **Credit Life**

BRL million

■ Origin: Legal Entities ■ Origin: Individual ■ Origin: Rural



## Written Premiums

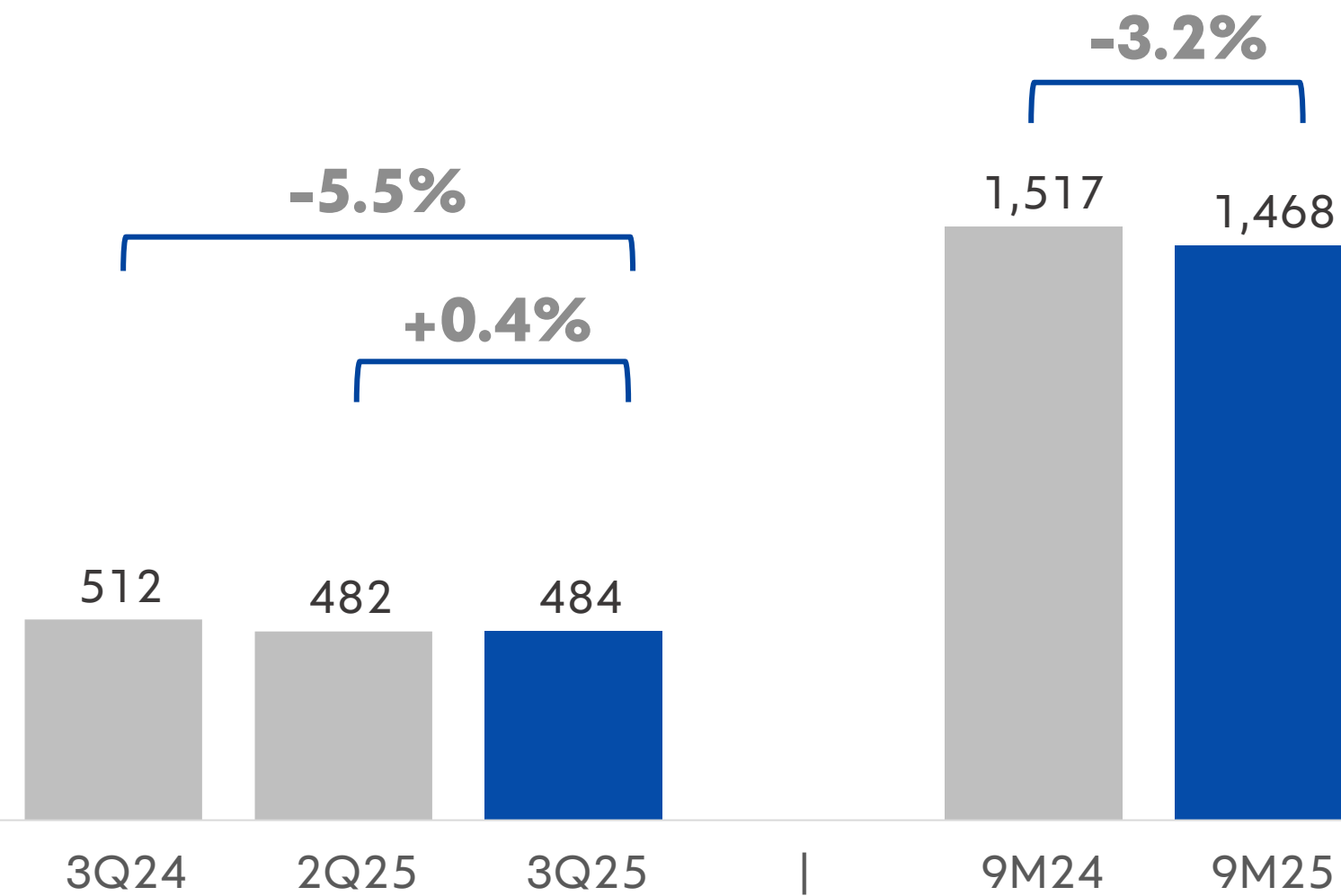
The improvement compared to 2Q25 is explained by the higher volume of operations linked to payroll-deductible loans and legal entities.

## New product

In the quarter, Seguro Proteção Desemprego - Crédito do Trabalhador was launched.

## Earned Premiums - **Credit Life**

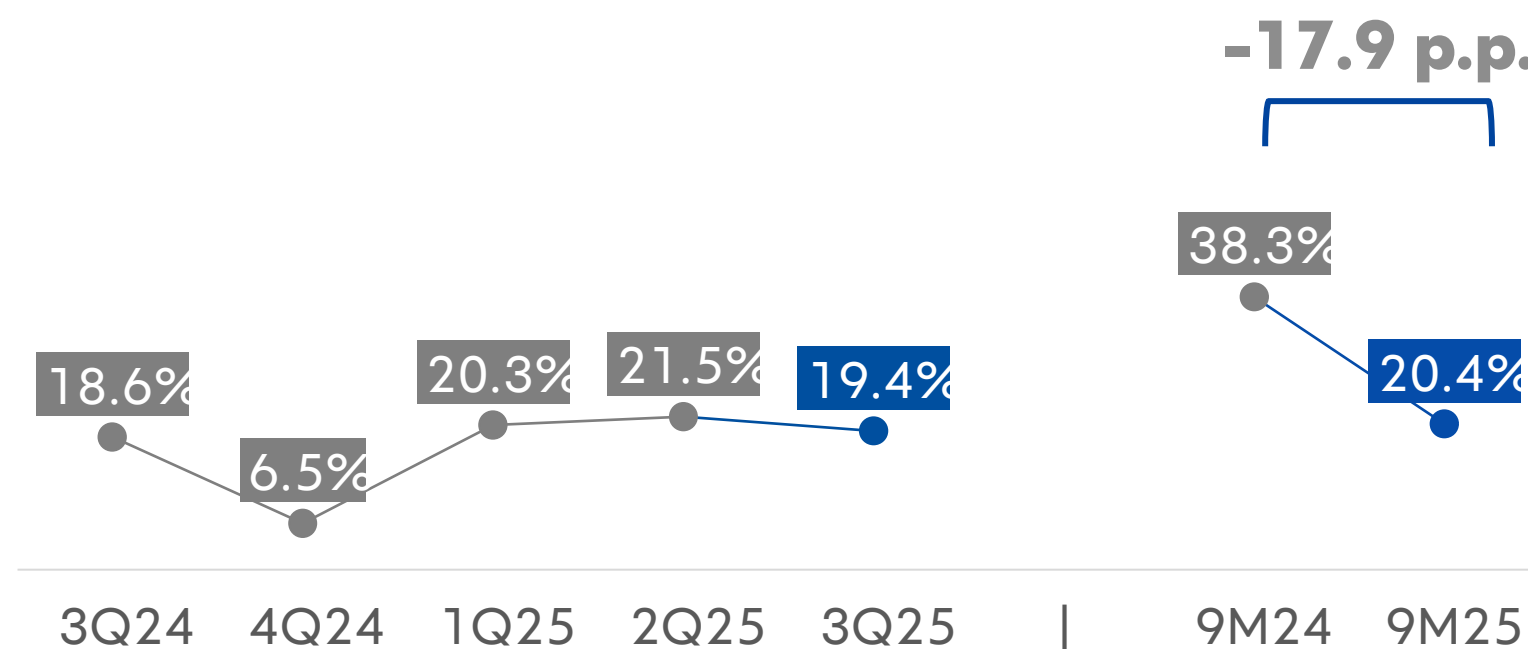
BRL million



## Performance indicators

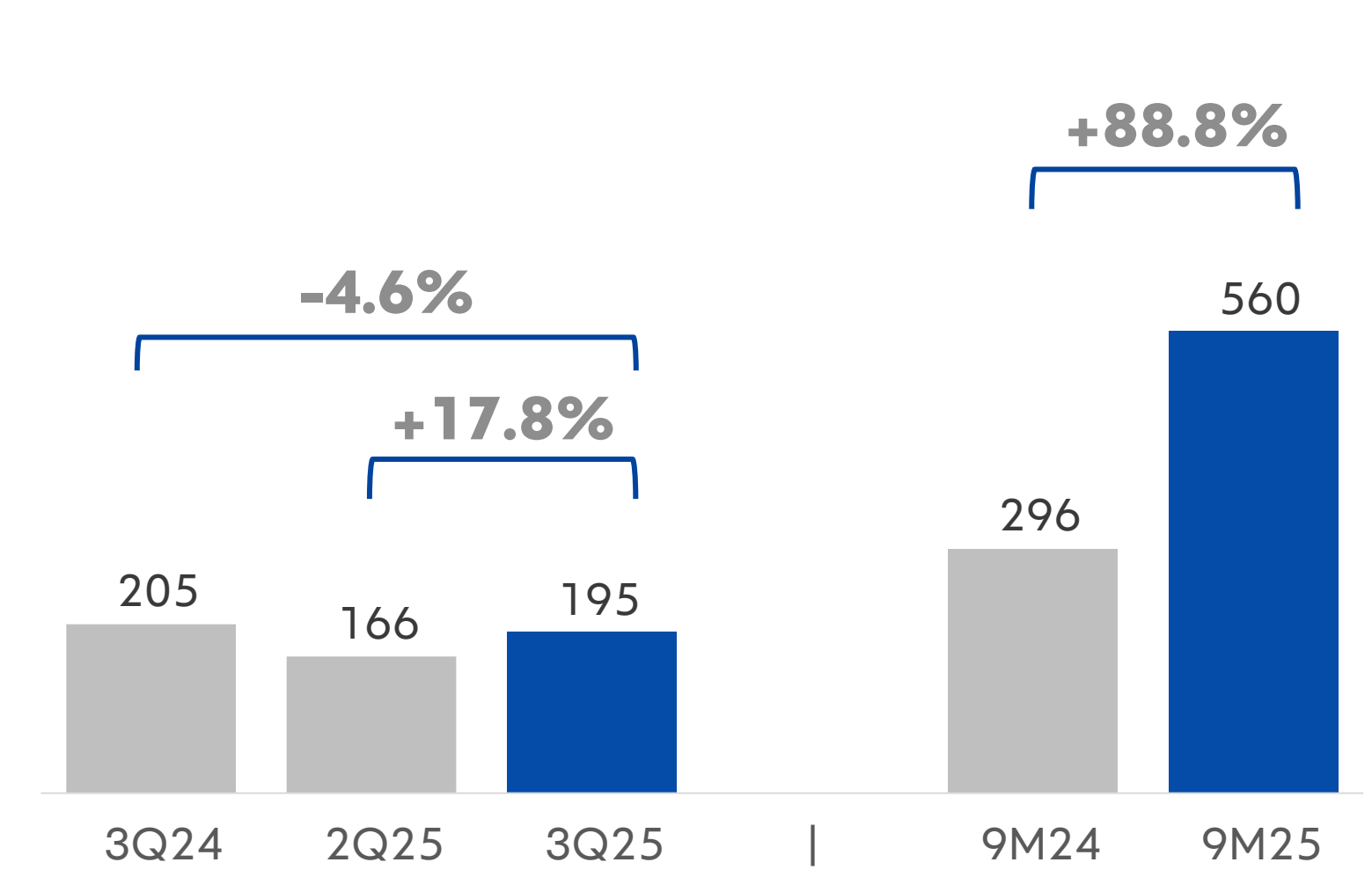
### Credit Life loss ratio

% Earned Premium



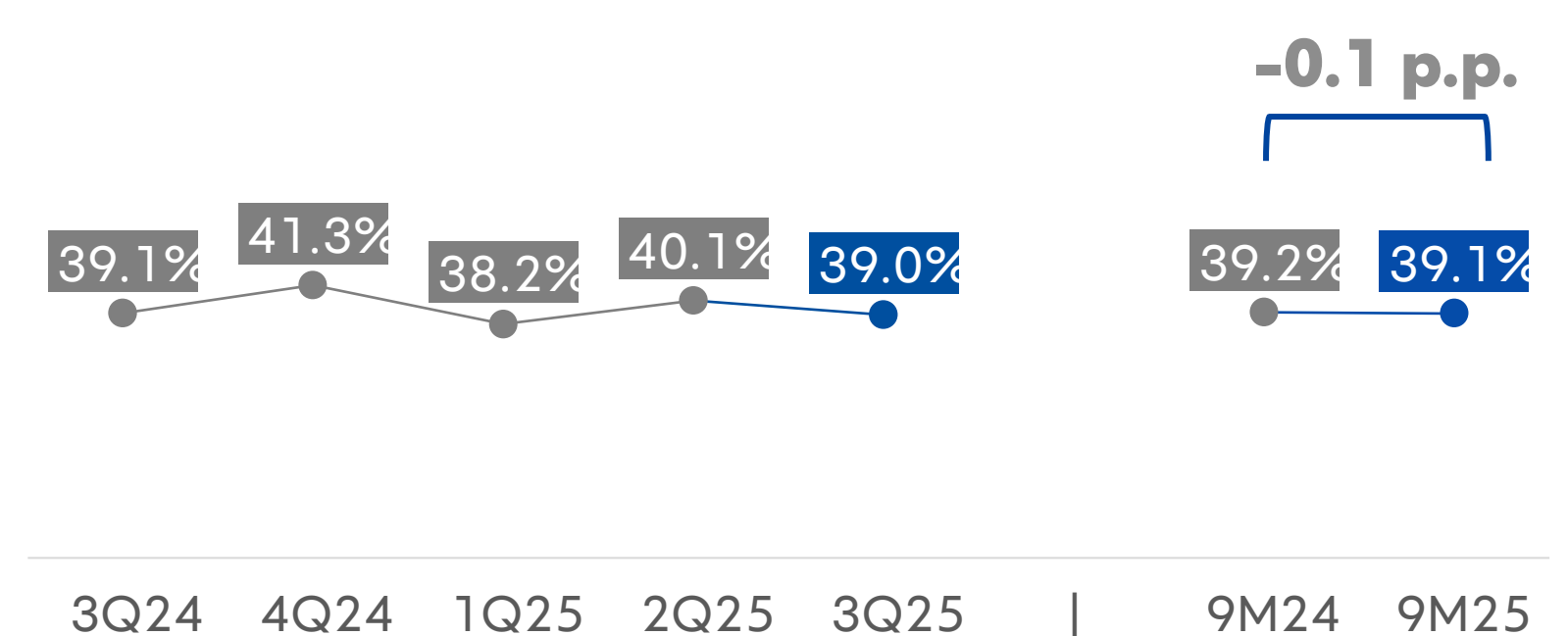
## Credit Life Operating Margin

BRL million



### Commissioning **Credit Life**

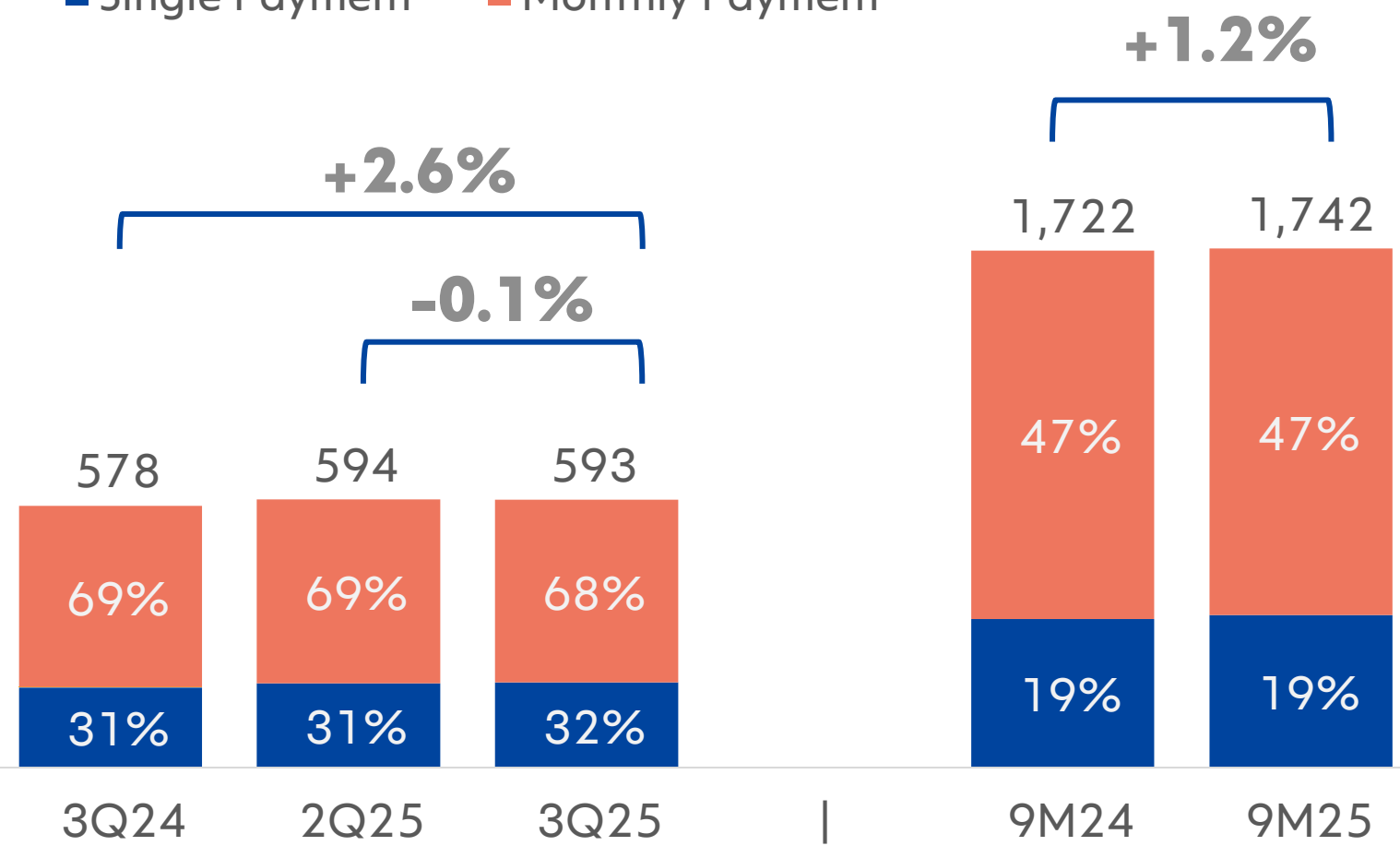
% Earned Premium



## Written Premiums - Life

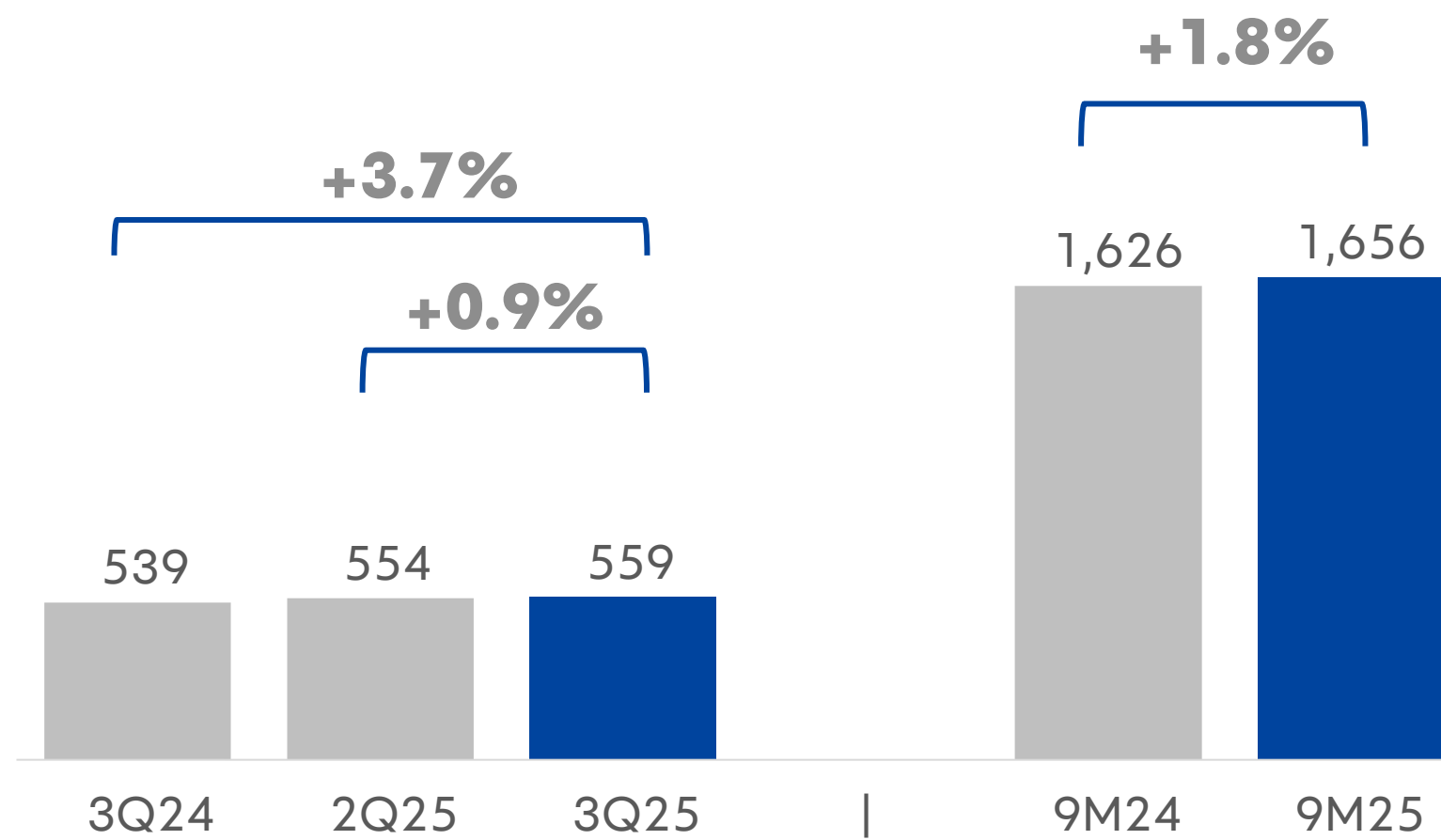
BRL million

■ Single Payment ■ Monthly Payment



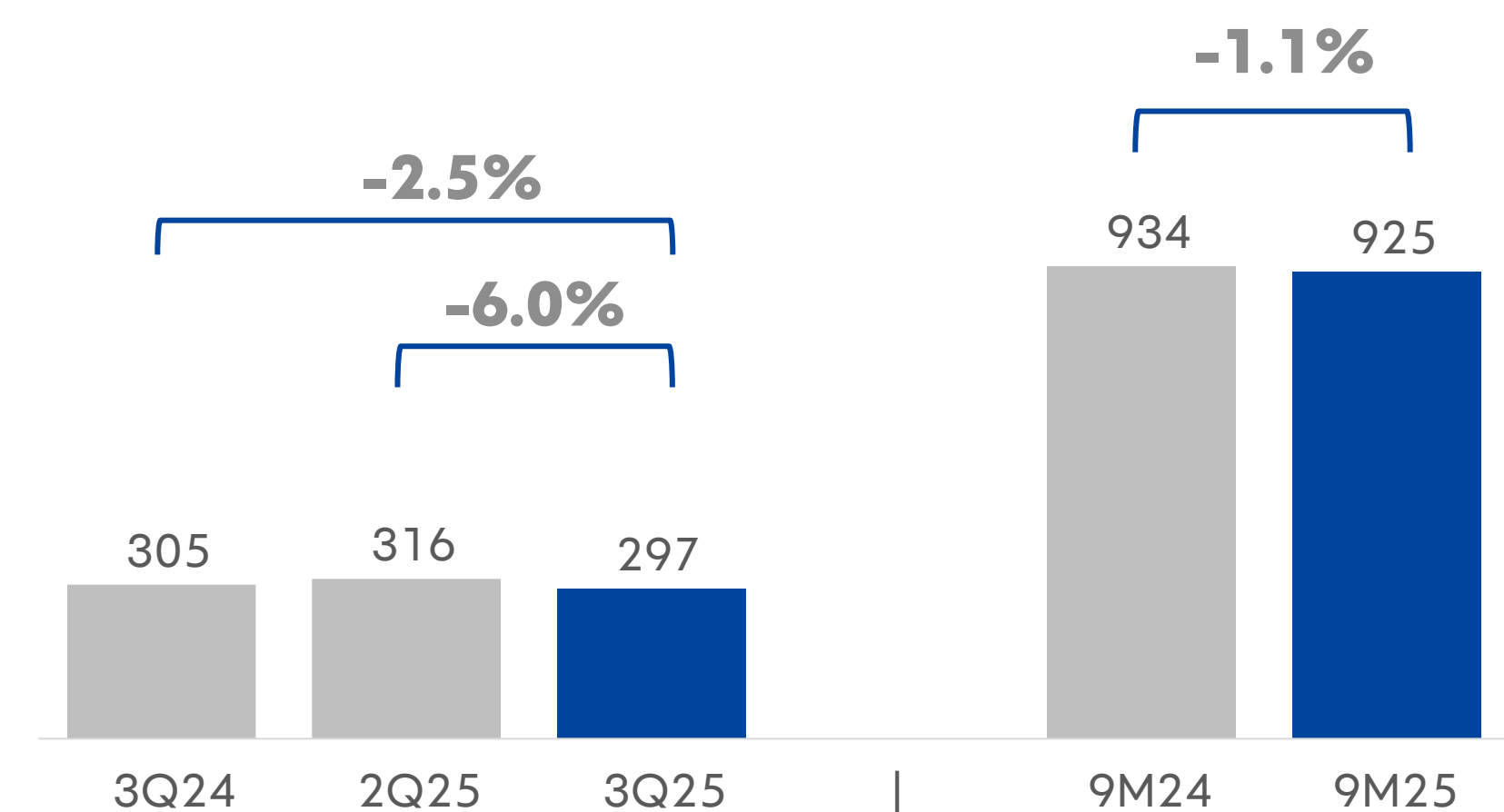
## Earned Premiums Life

BRL million



## Operating margin - Life

BRL million



### New product

Launch of the Income Loss Insurance, which protects the installments of the real estate financing.

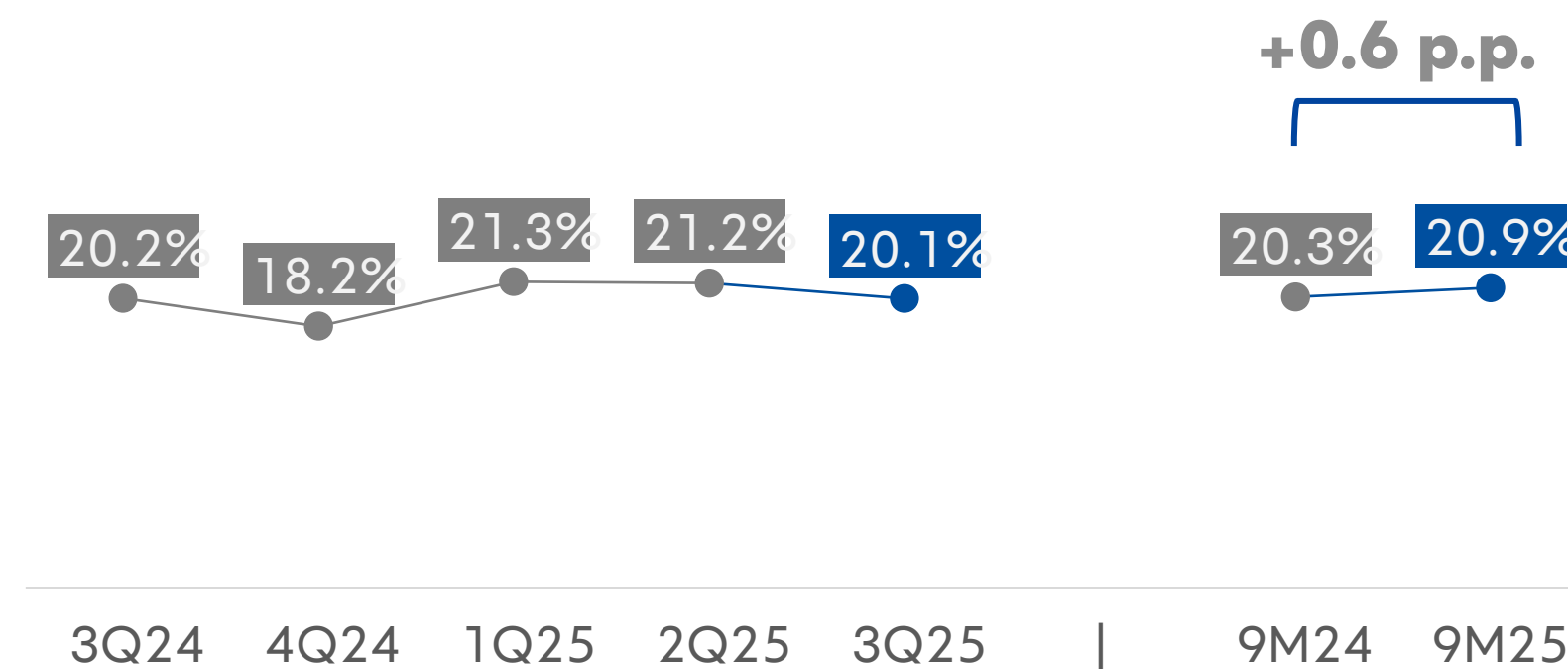
### Long-term effect

The focus on Monthly Payment sales produces a growth effect on written premiums over the long term, due to the stacking characteristic.

## Performance indicators

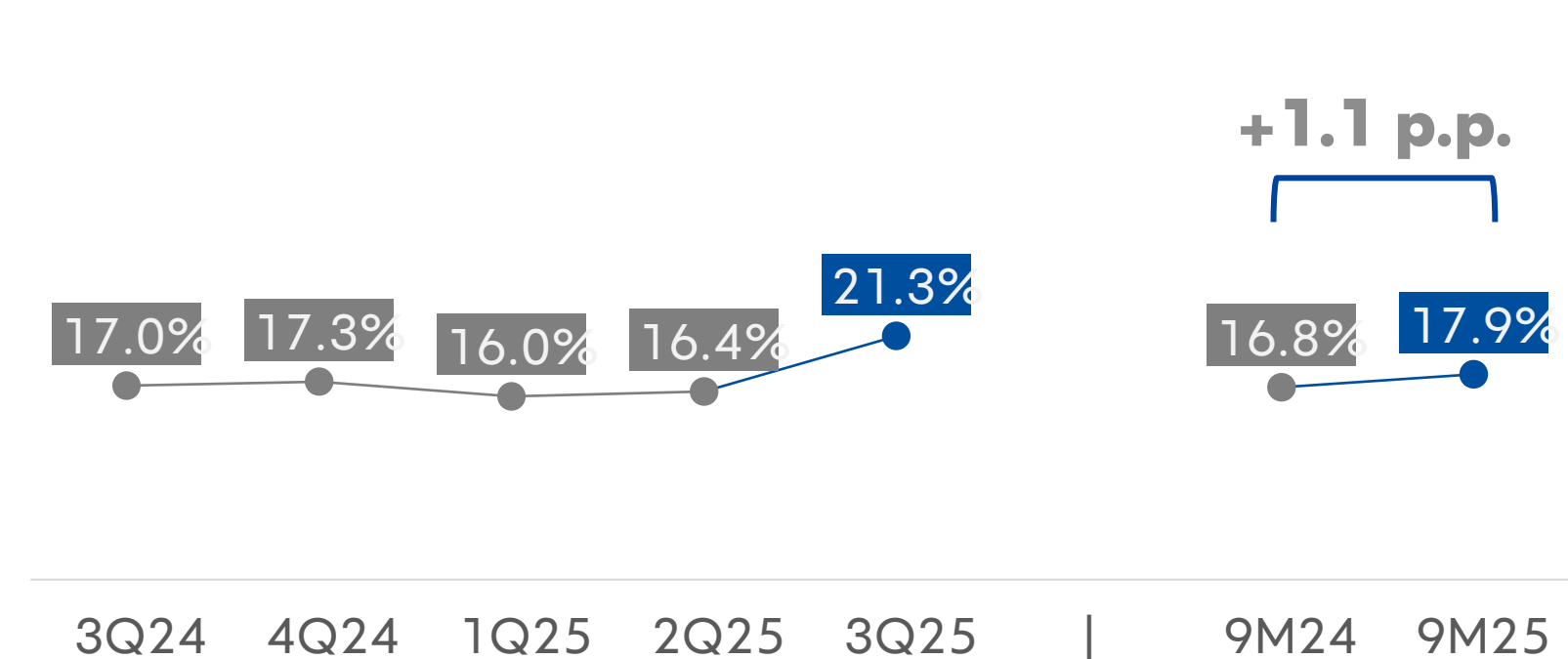
### Loss Ratio - Life

% Earned Premium



### Life Commissioning

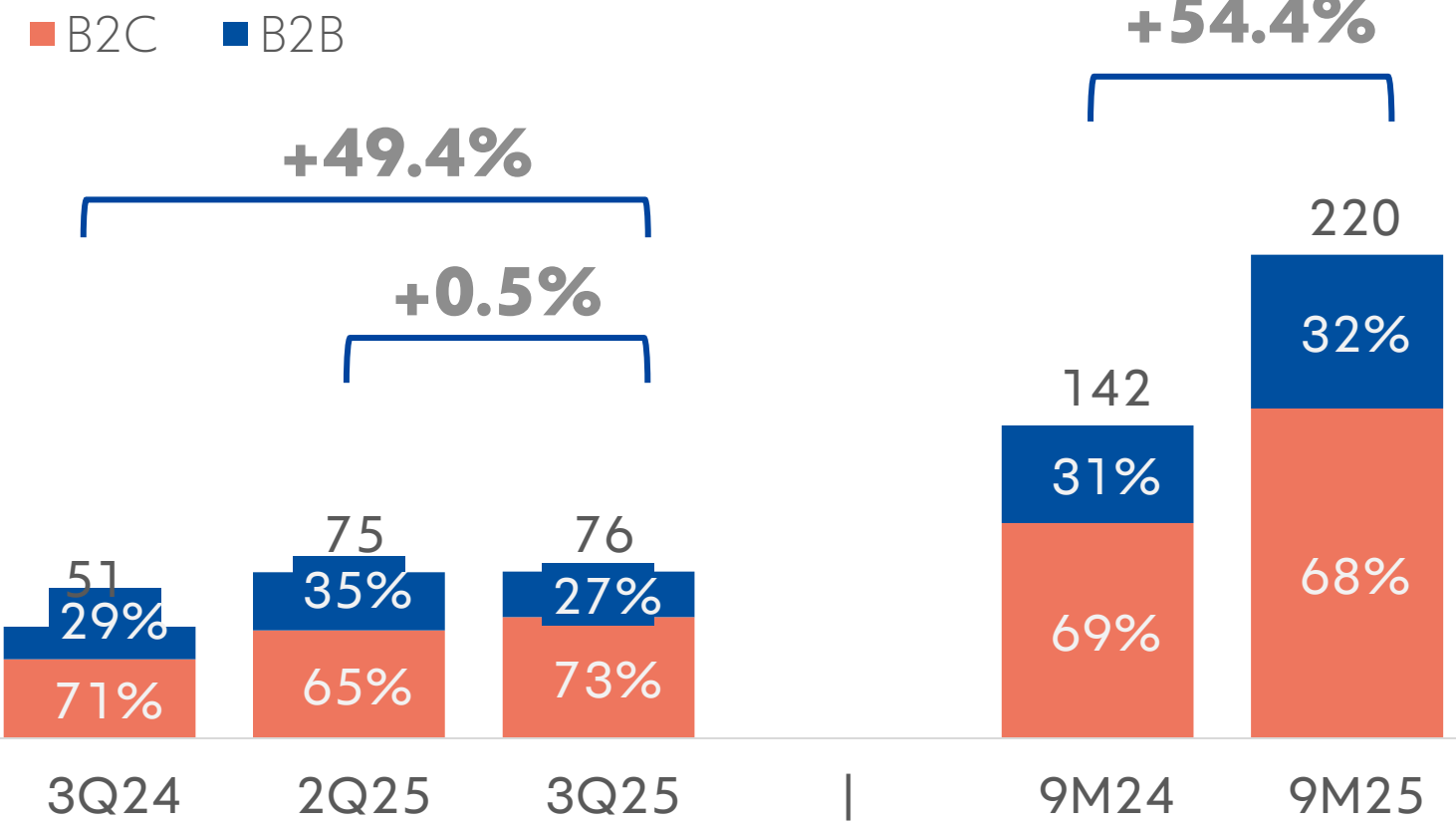
% Earned Premium



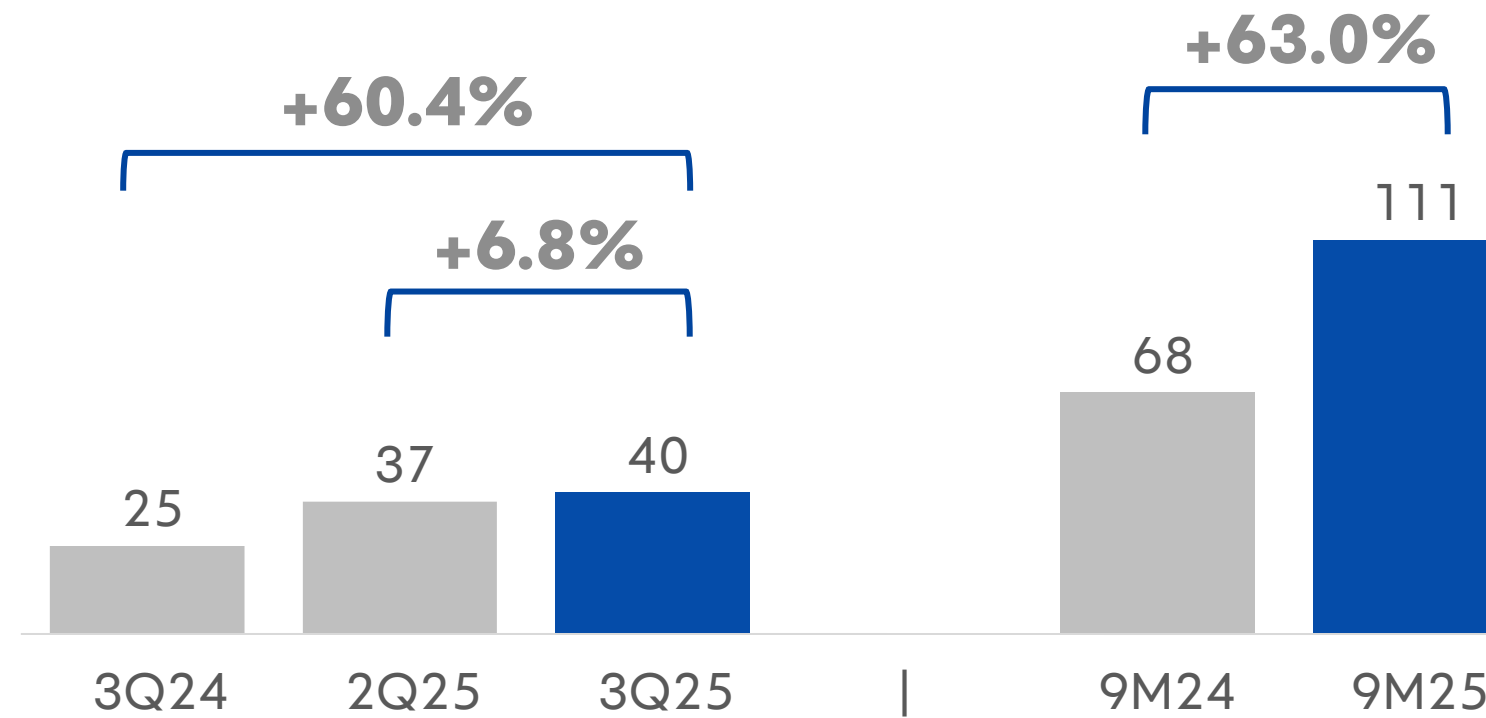
1 - Considers the result from Caixa Vida e Previdência.

## Assistance

Revenues from **Assistance**  
BRL million



Operating Margin **Assistance**  
BRL million



### Assistance

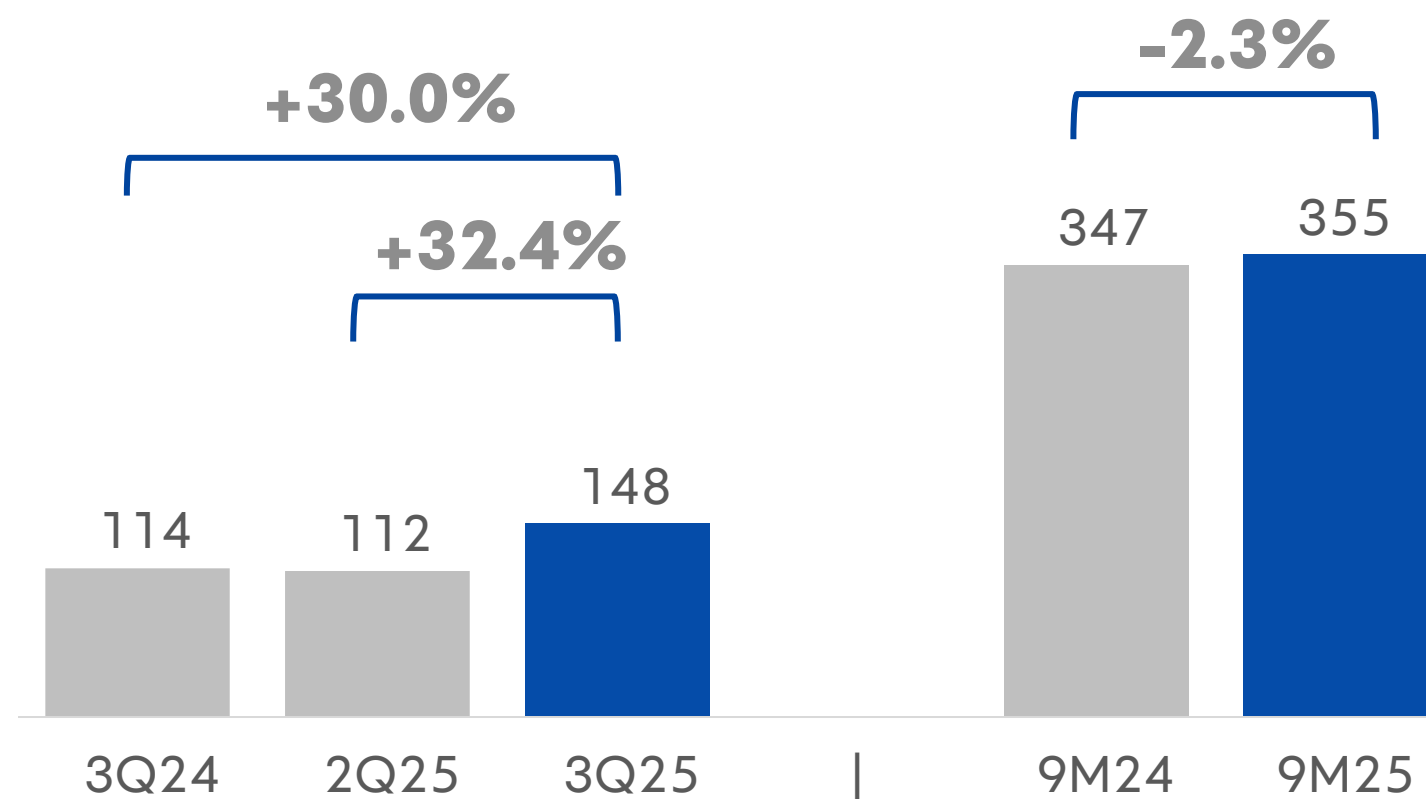
Highlight on the performance of the Rapidex product: +52.7% between 3Q25 and 3Q24

### Other non-strategic

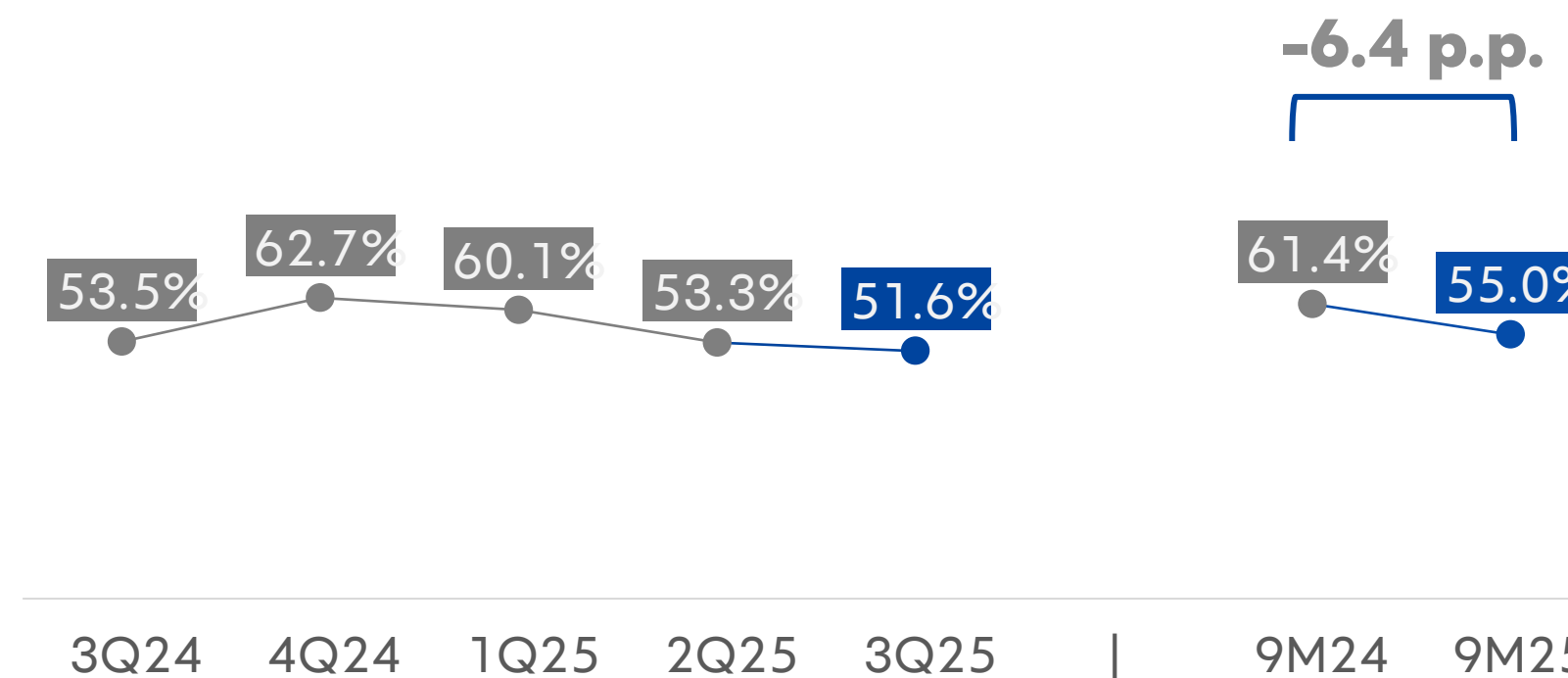
91.0% of the premiums for 3Q25 are from the Auto sector, issued by Youse and marketed by CNP Seguros.

## Other Insurance

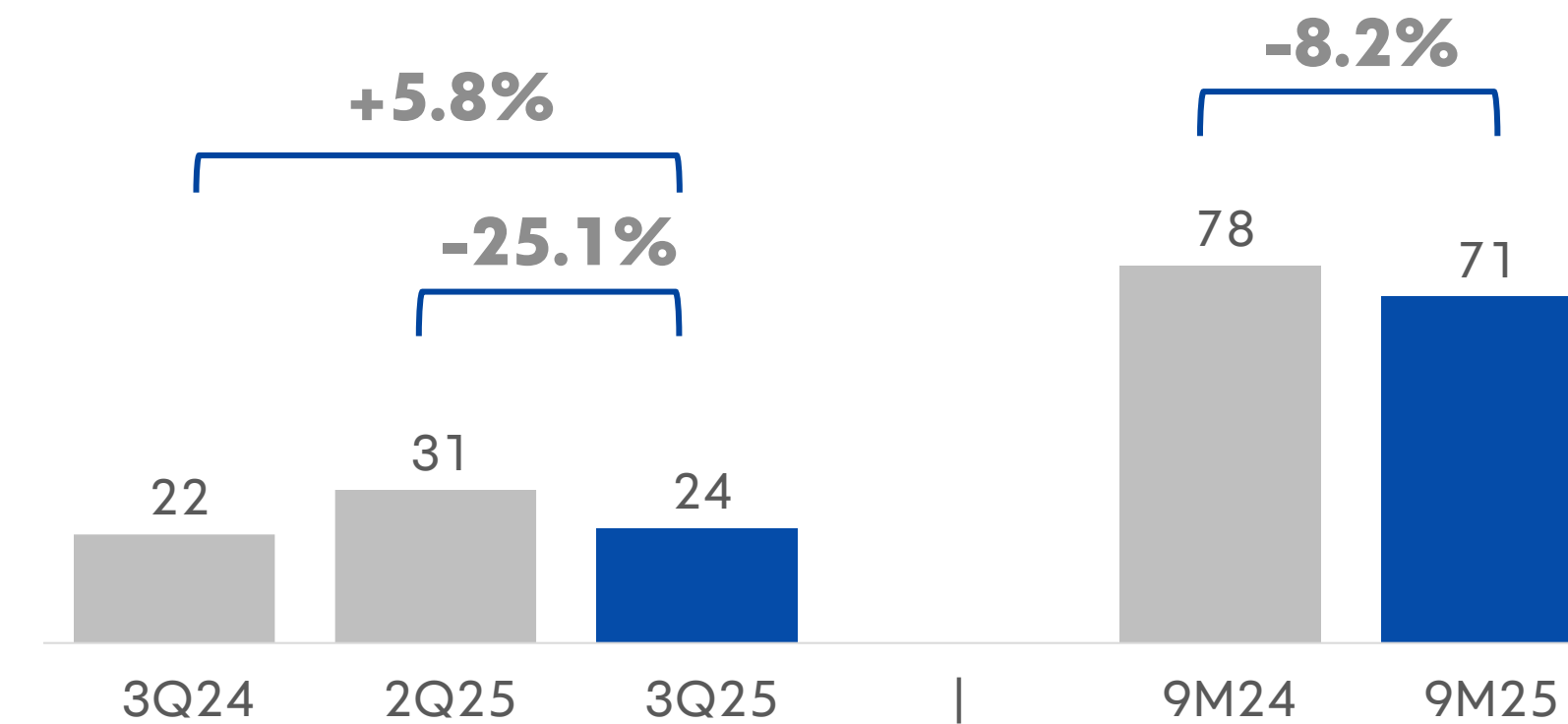
Written Premiums **Other Insurance**  
BRL million



Loss Ratio **Other Insurance**  
% Earned Premium



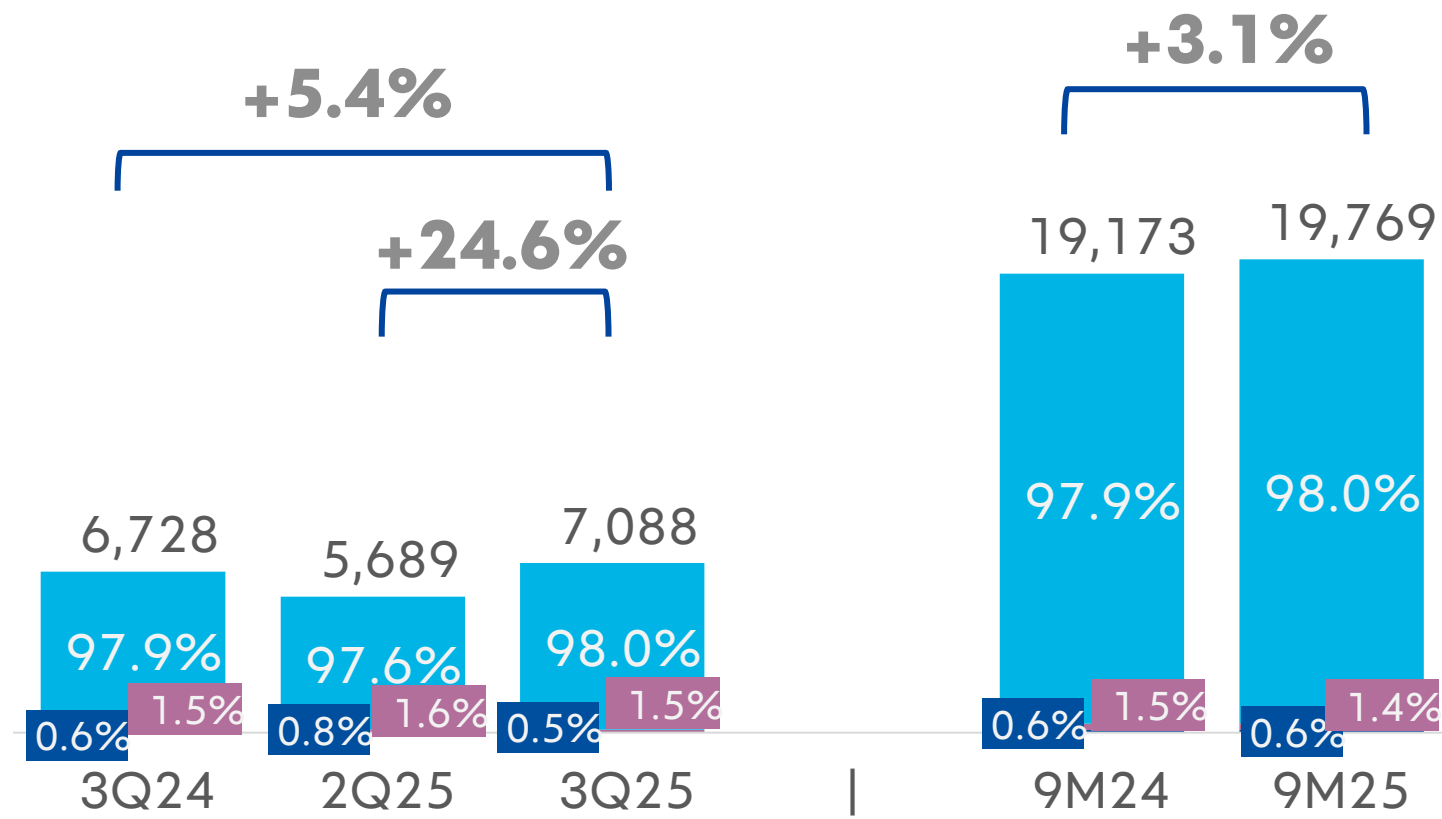
Operating Margin **Other Insurance**  
BRL million



## Contributions and Earned Premiums - Private Pension

BRL million

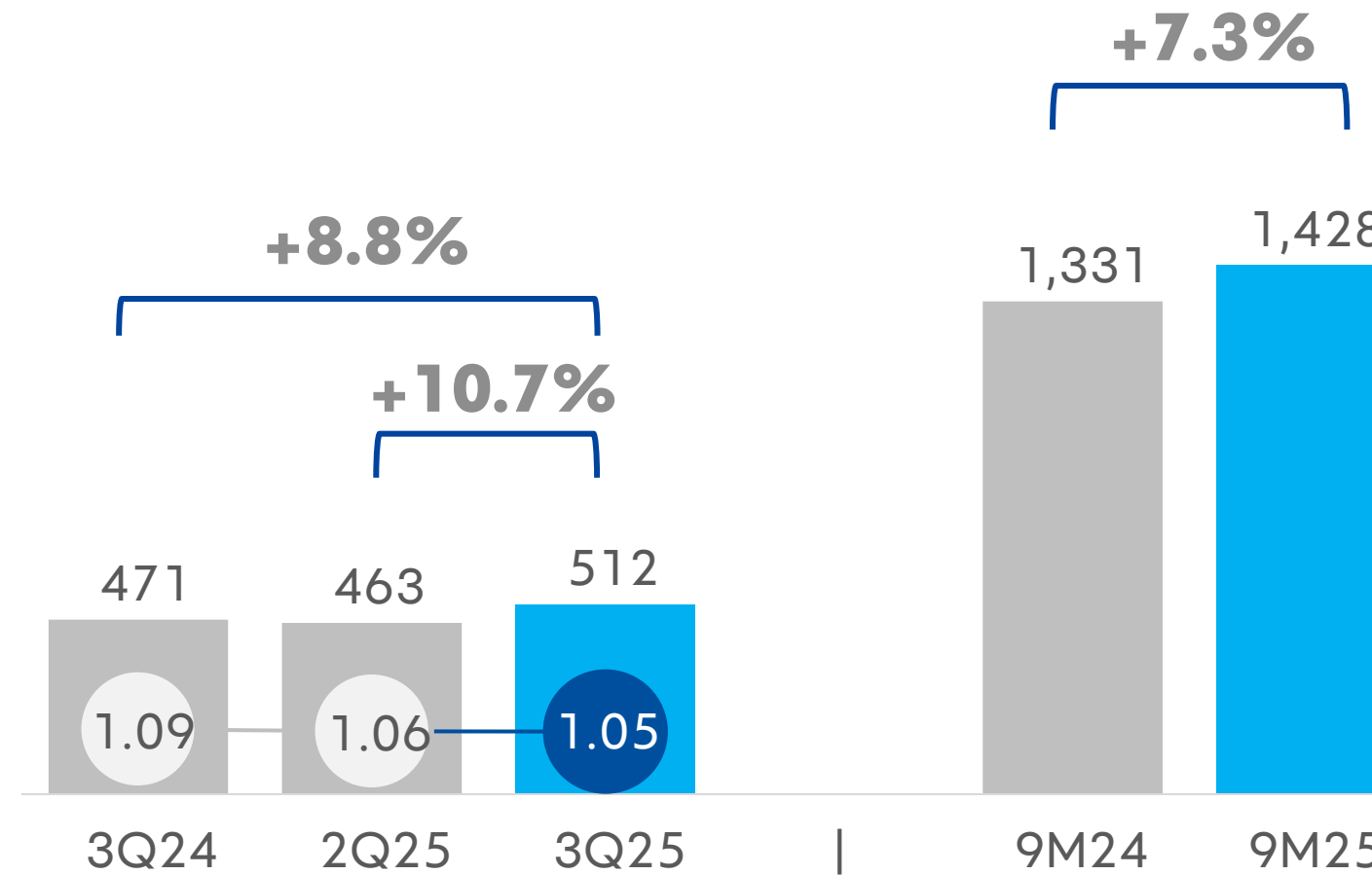
■ Risk ■ PGBL ■ VGBL



## Management Fee - Private Pension

BRL million

Avg rate %p.a. %

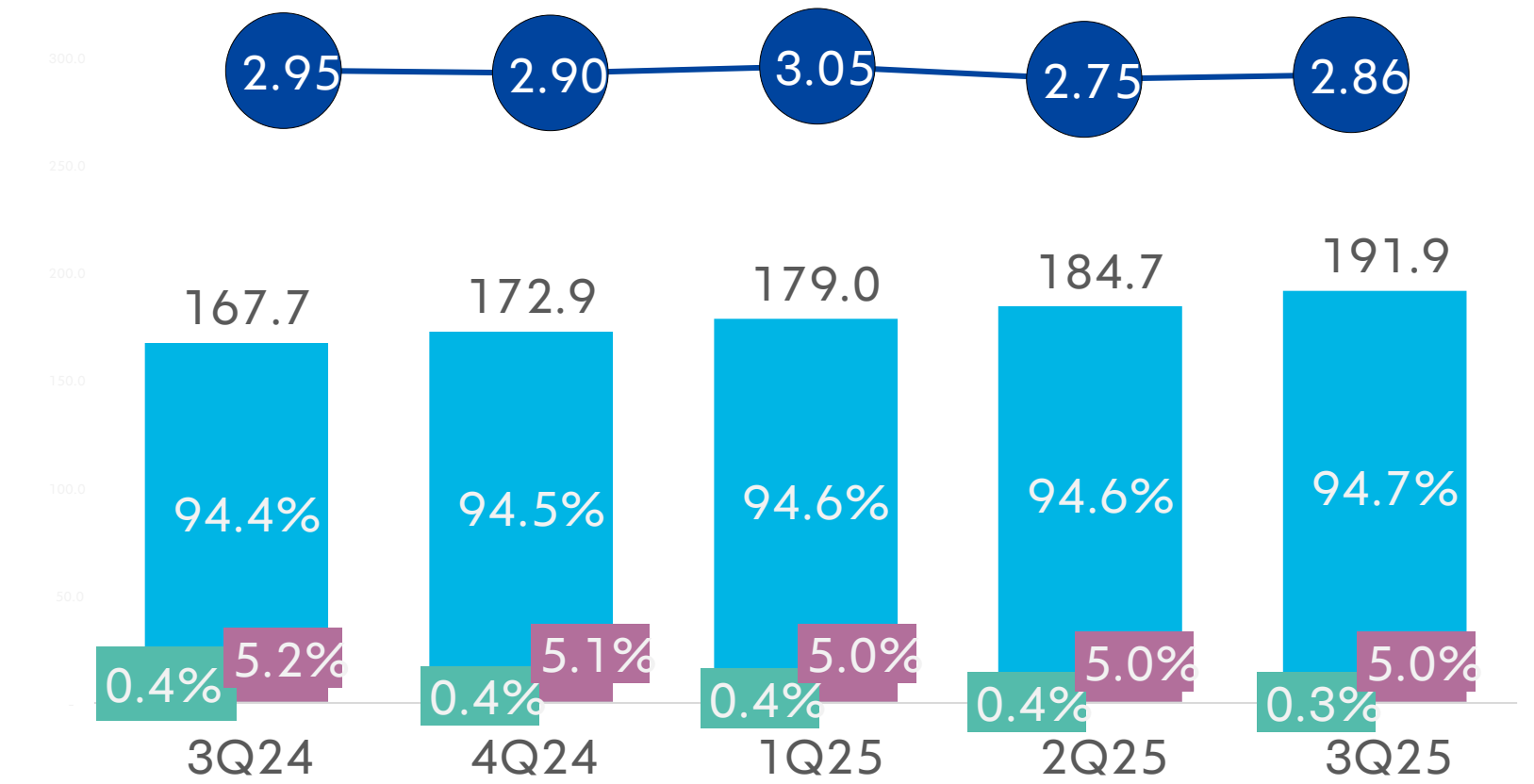


## Private Pension Reserves

BRL billion

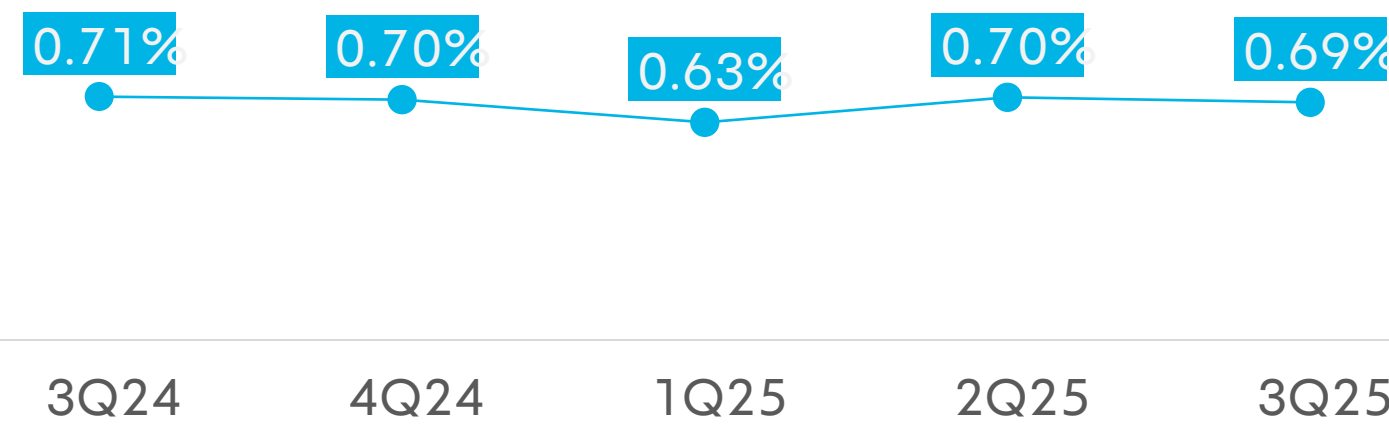
■ Traditional ■ PGBL ■ VGBL

Redemption Ratio %



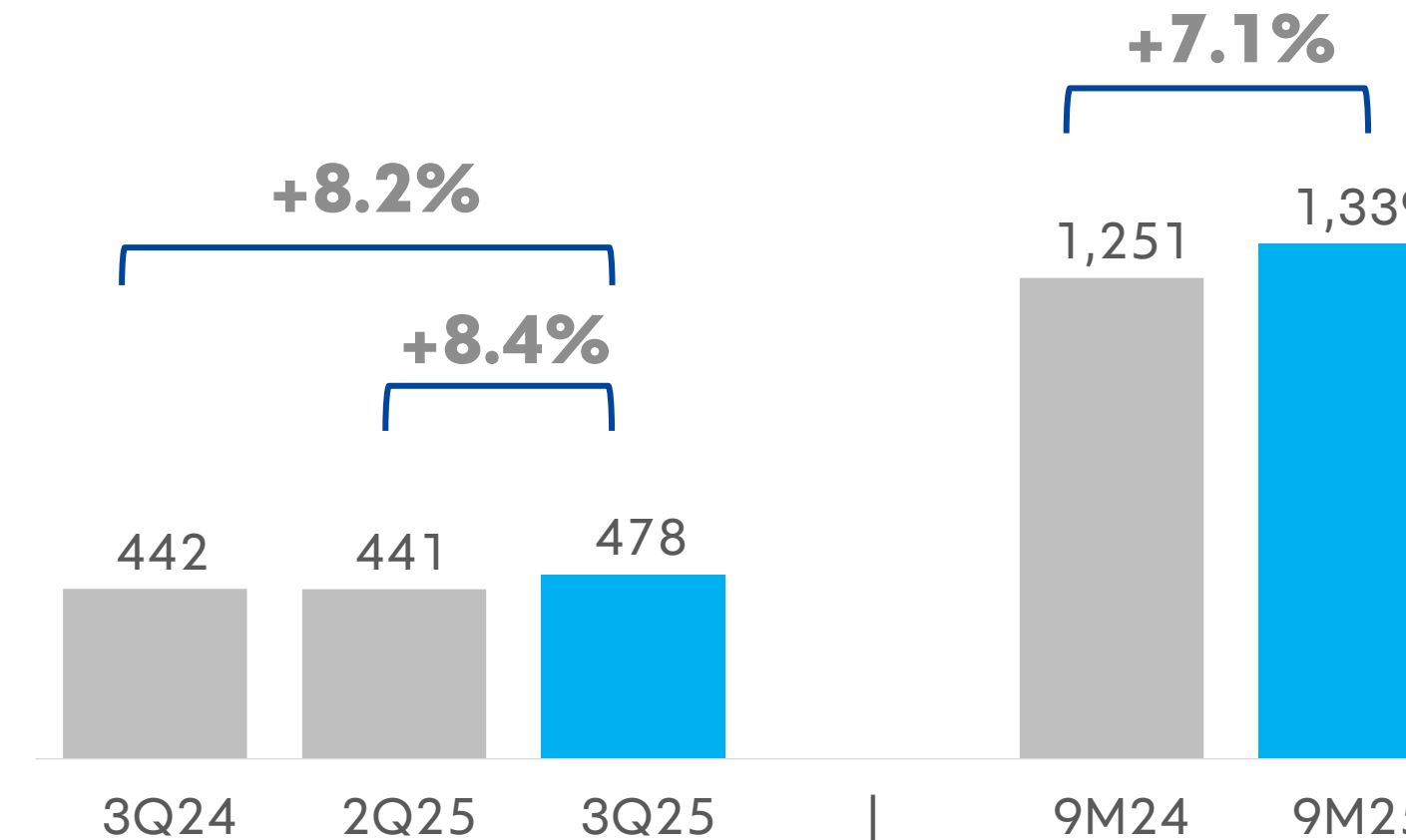
## Commissioning Private Pension

% Contributions



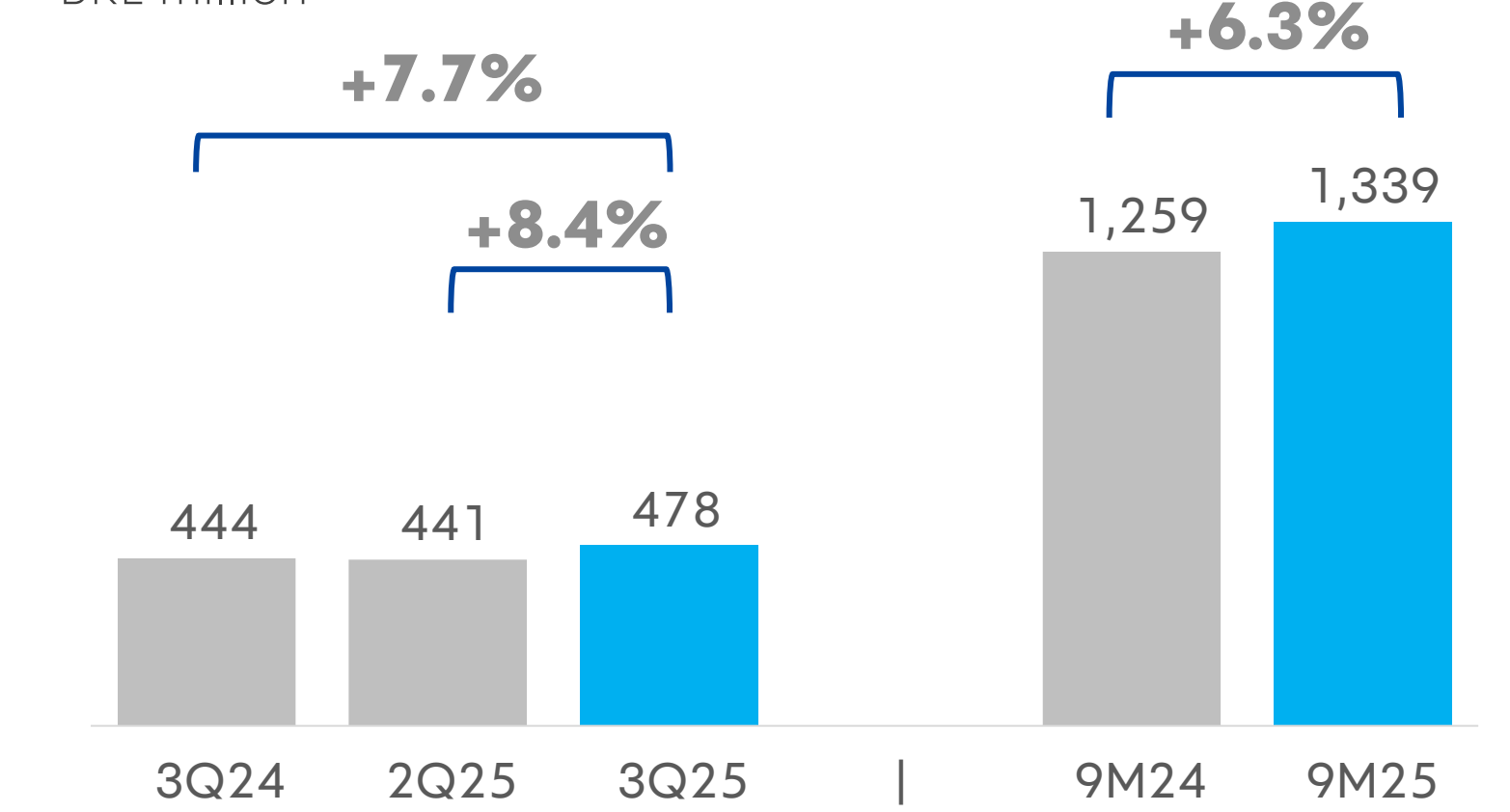
## Operating Margin - Private Pension

BRL million



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

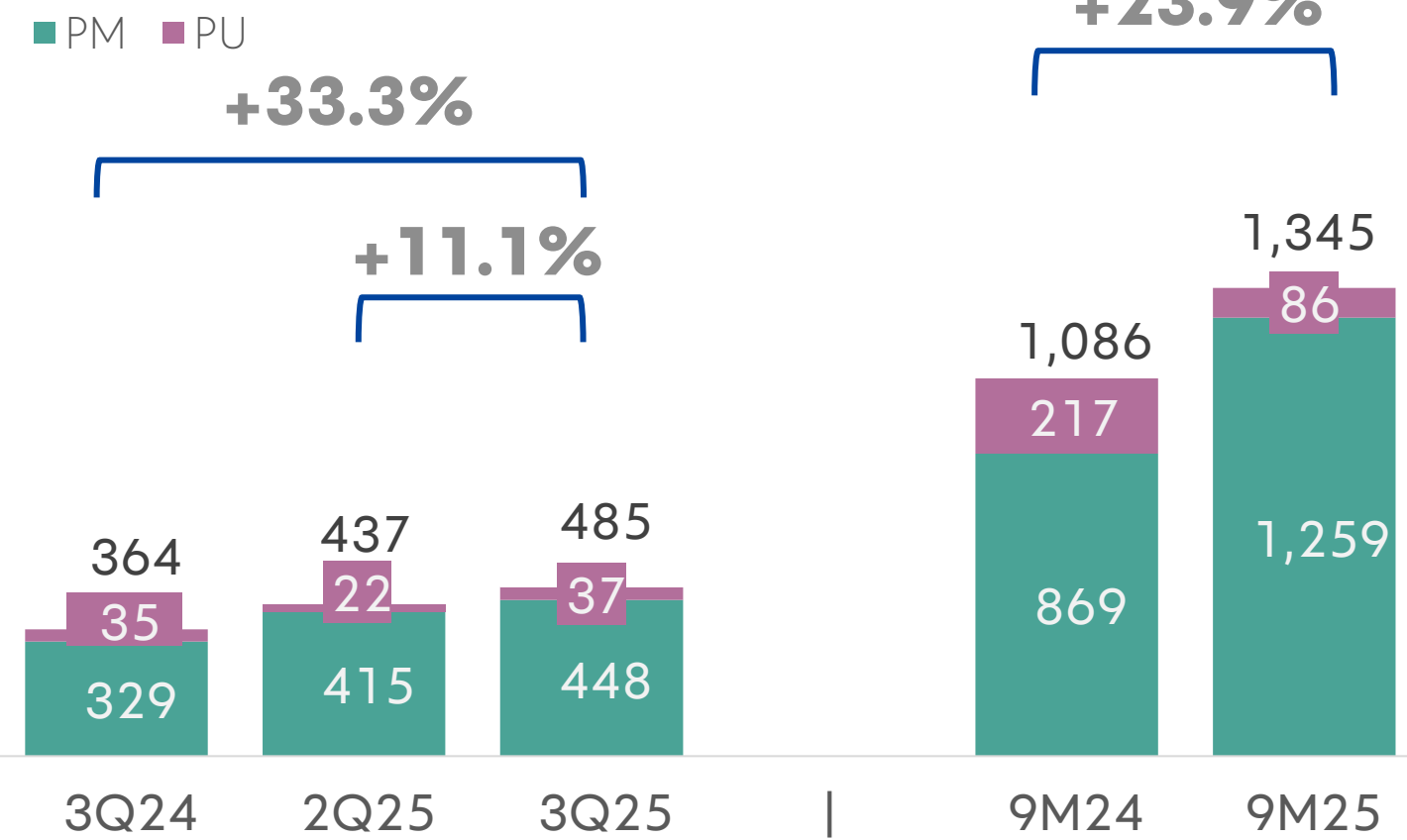
BRL million



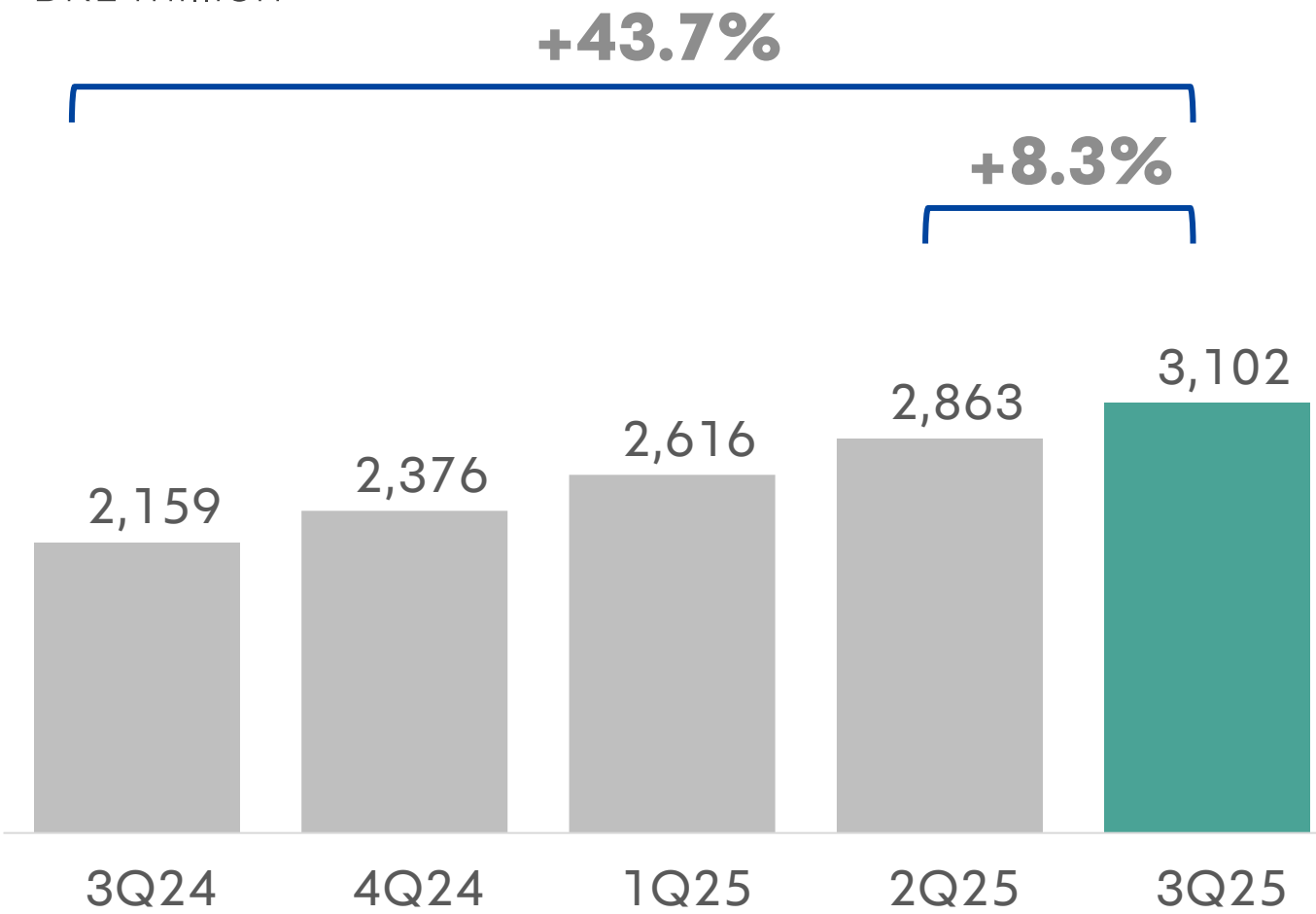
1 - Earn-Out Incentive mechanism linked to performance in volume and profitability, to be paid to CAIXA by the investee, recognized as marketing expenses in XS2 Vida e Previdência.

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

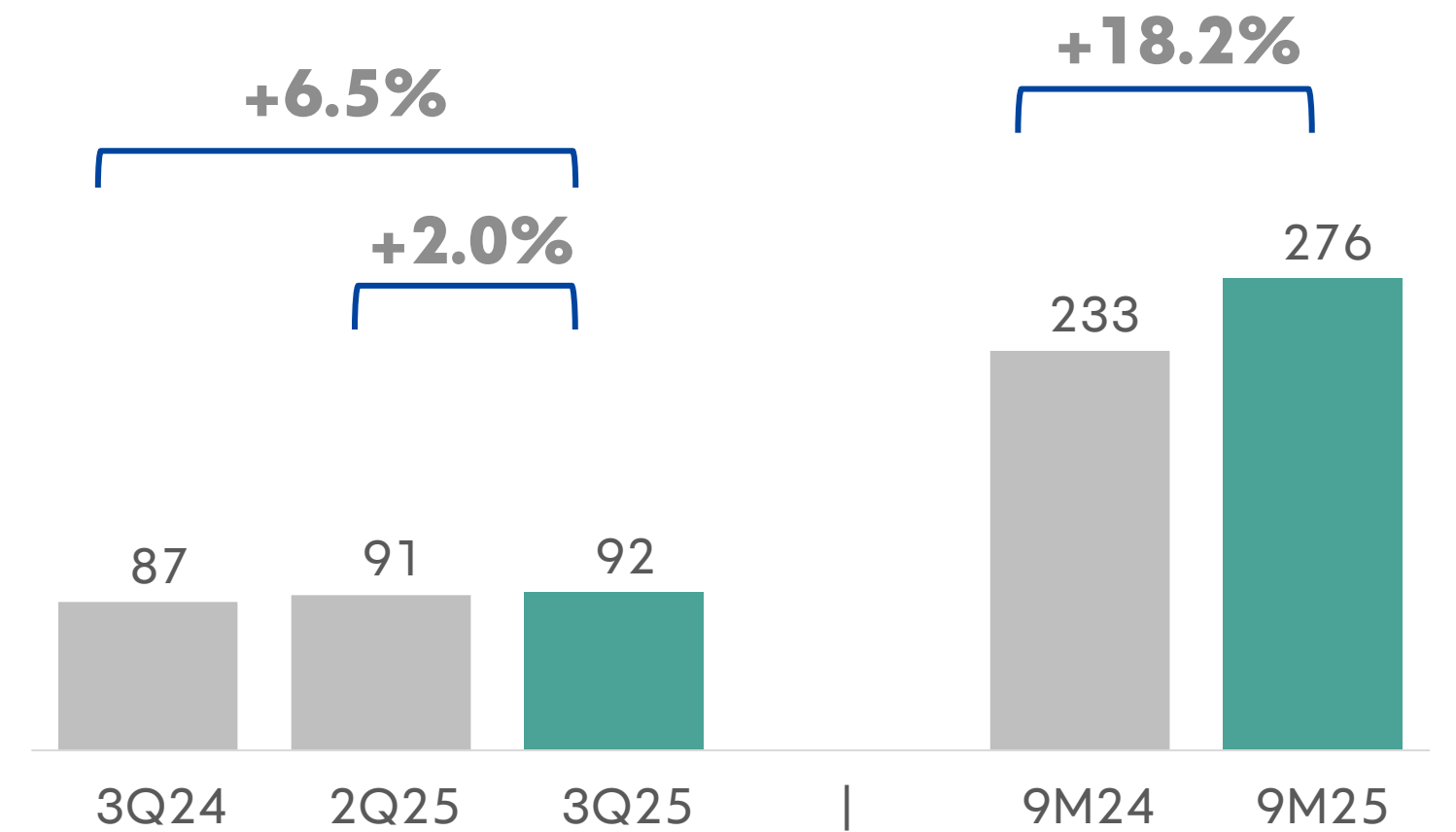
**Funds Raised - Premium Bonds**  
BRL million



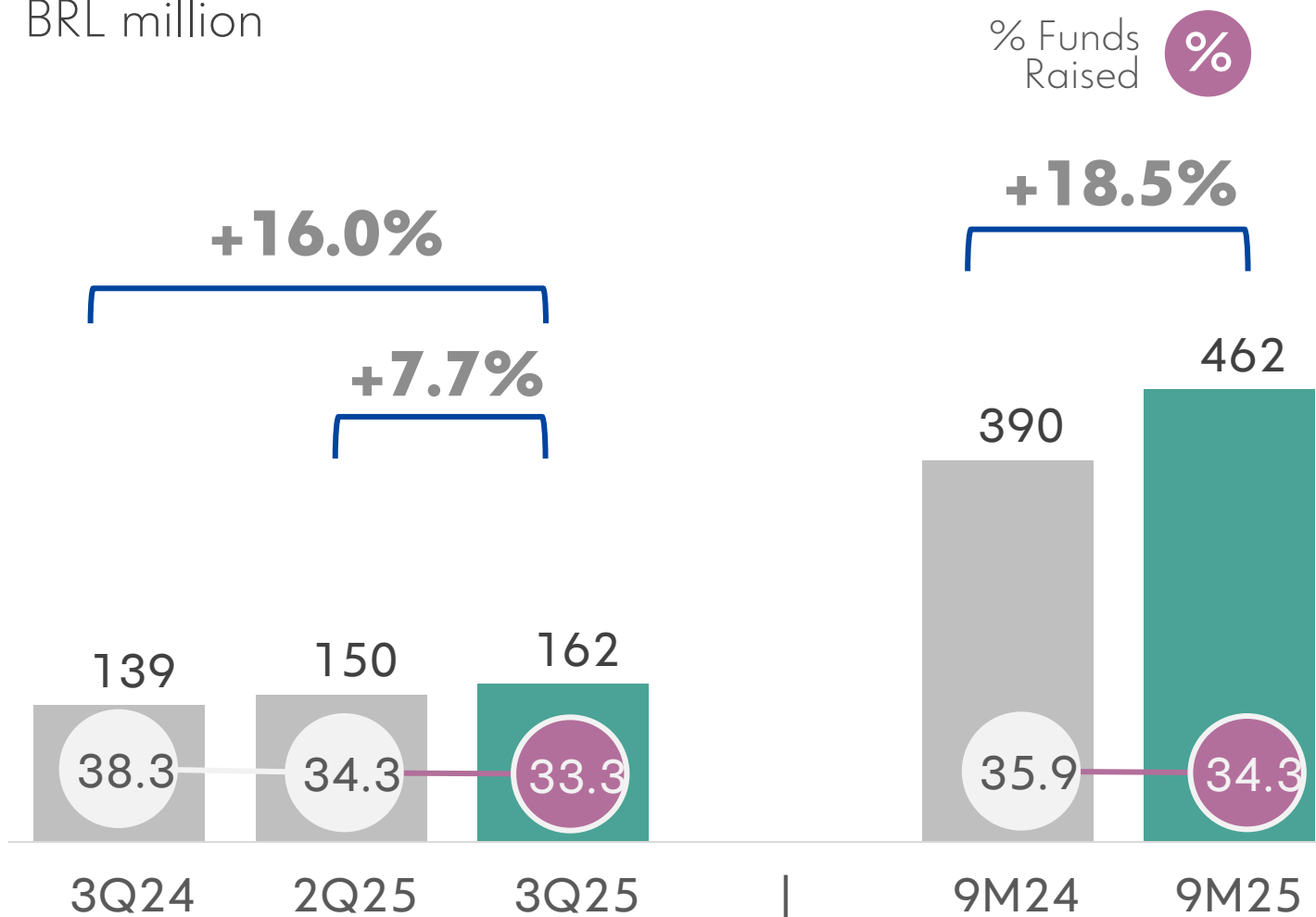
**Premium Bonds Reserves**  
BRL million



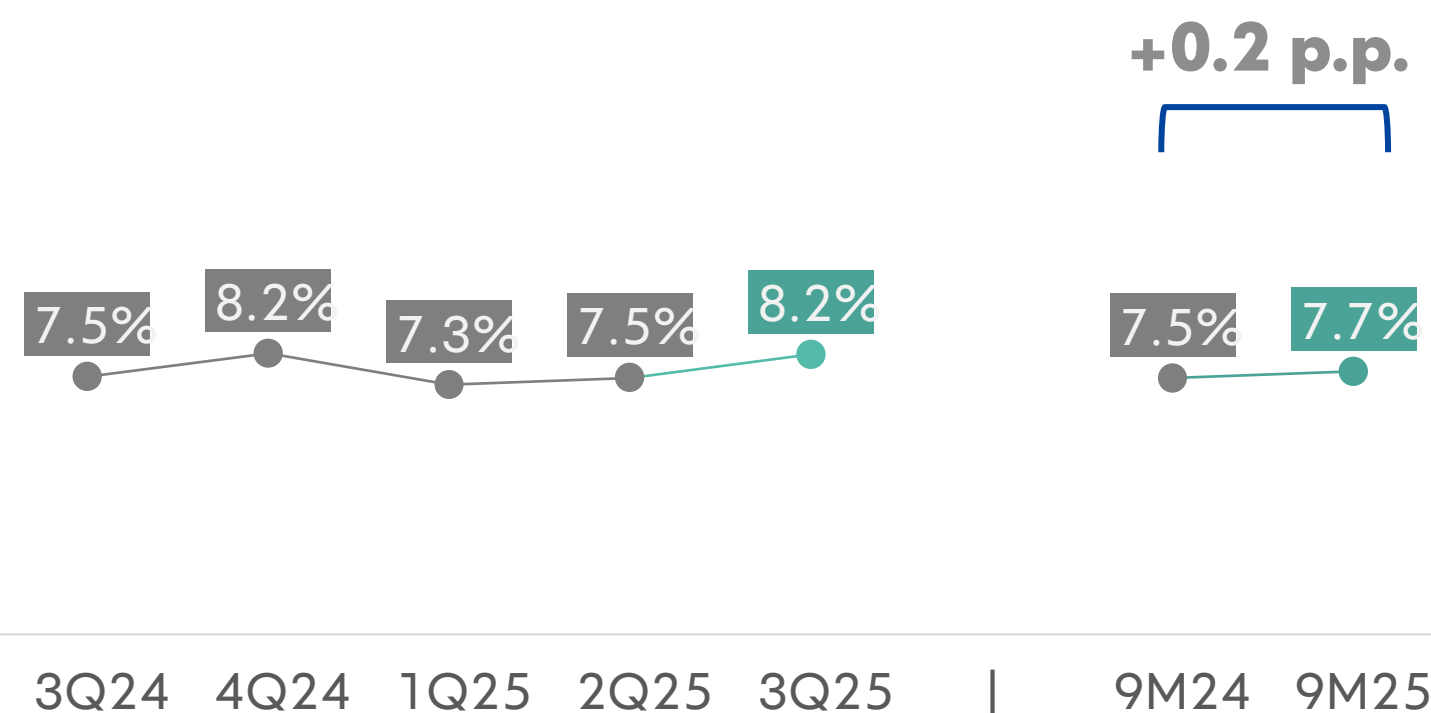
**Operating Margin - Premium Bonds**  
BRL million



**Net Revenue - Premium Bonds**  
BRL million



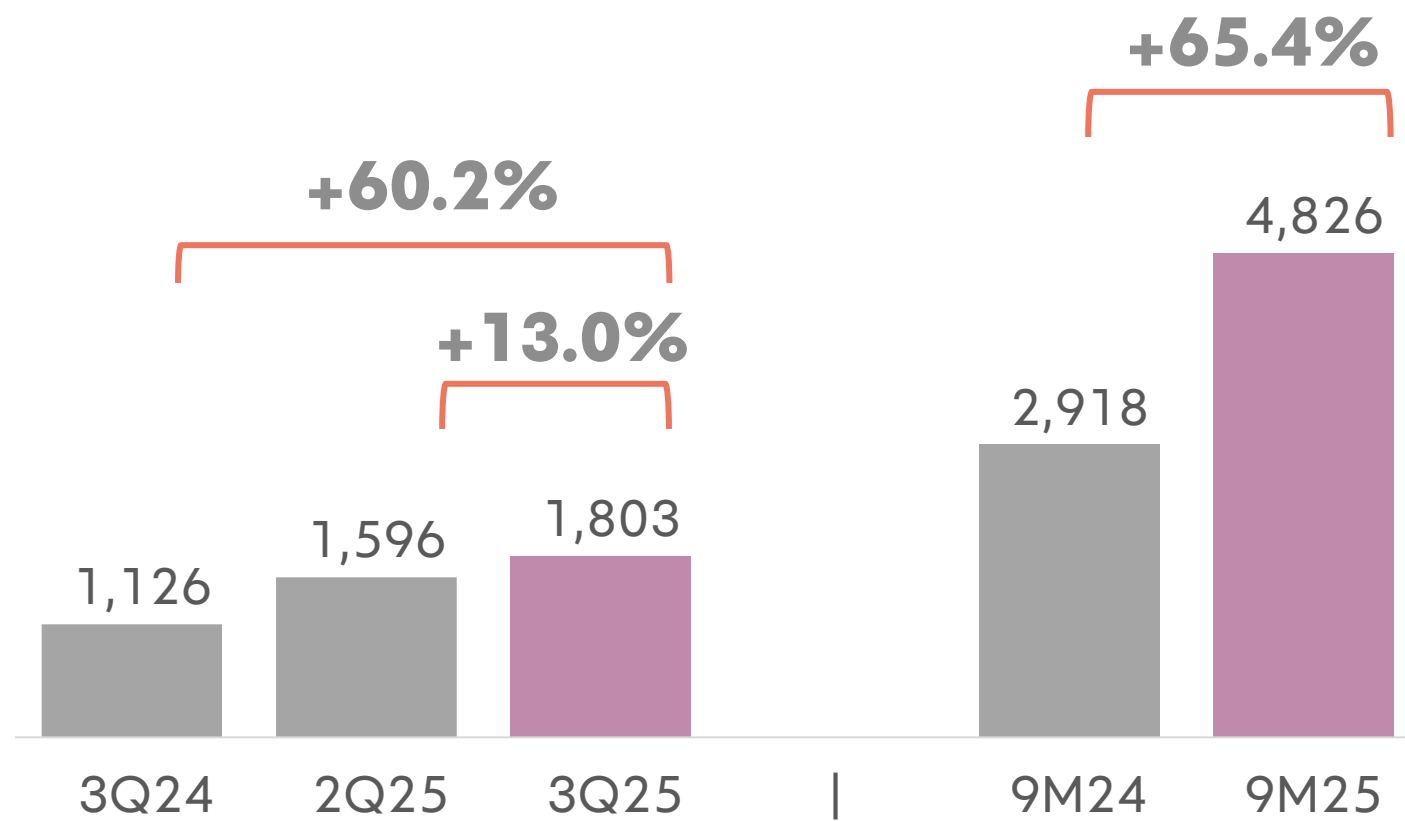
**Commissioning - Premium Bonds**  
% Funds Raised



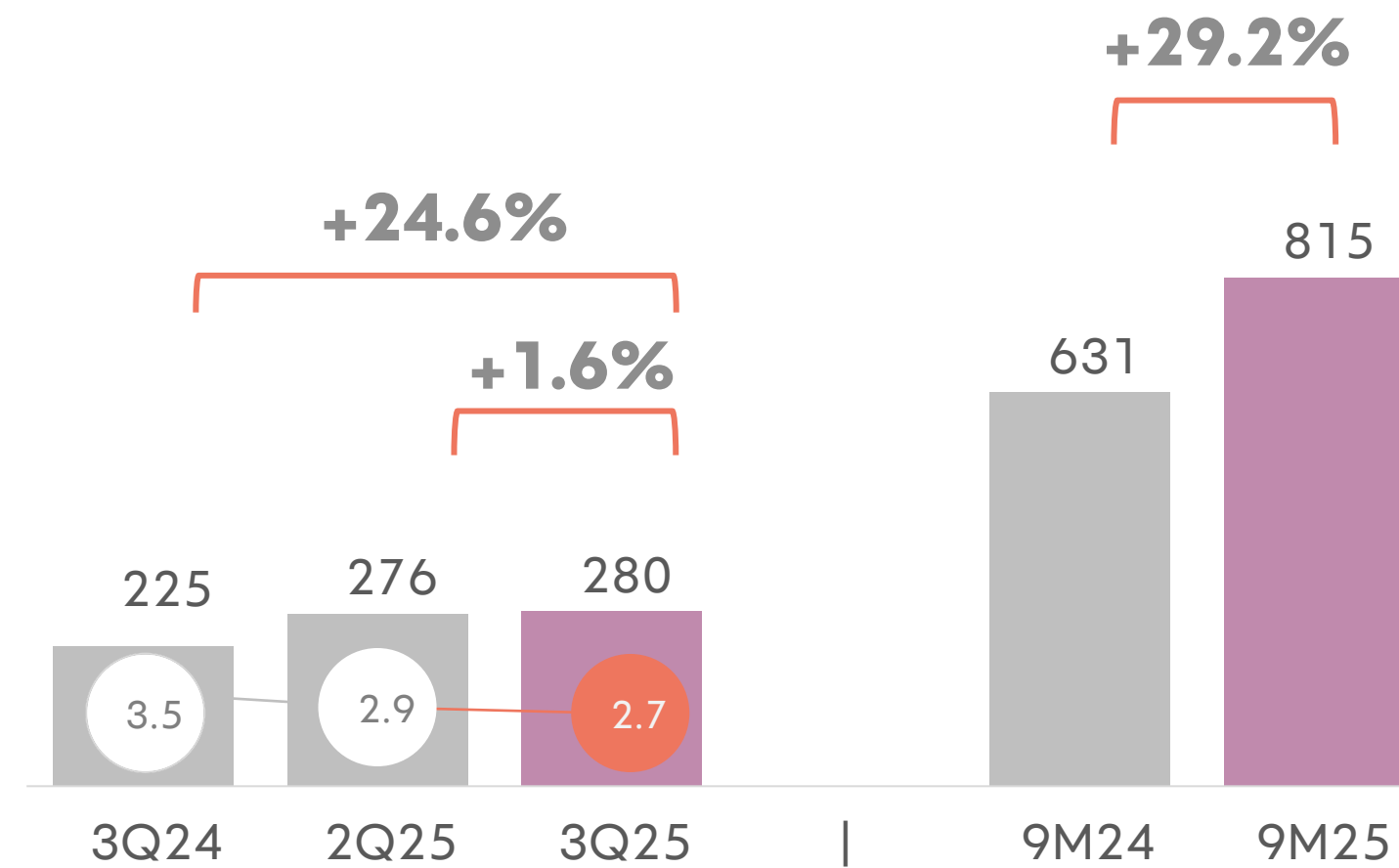
**Funds Raised**  
Quarterly record in funds raised at Caixa Capitalização in 3Q25.

**Monthly payment**  
36.2% growth in the Monthly Payment method between 3Q25 and 3Q24.

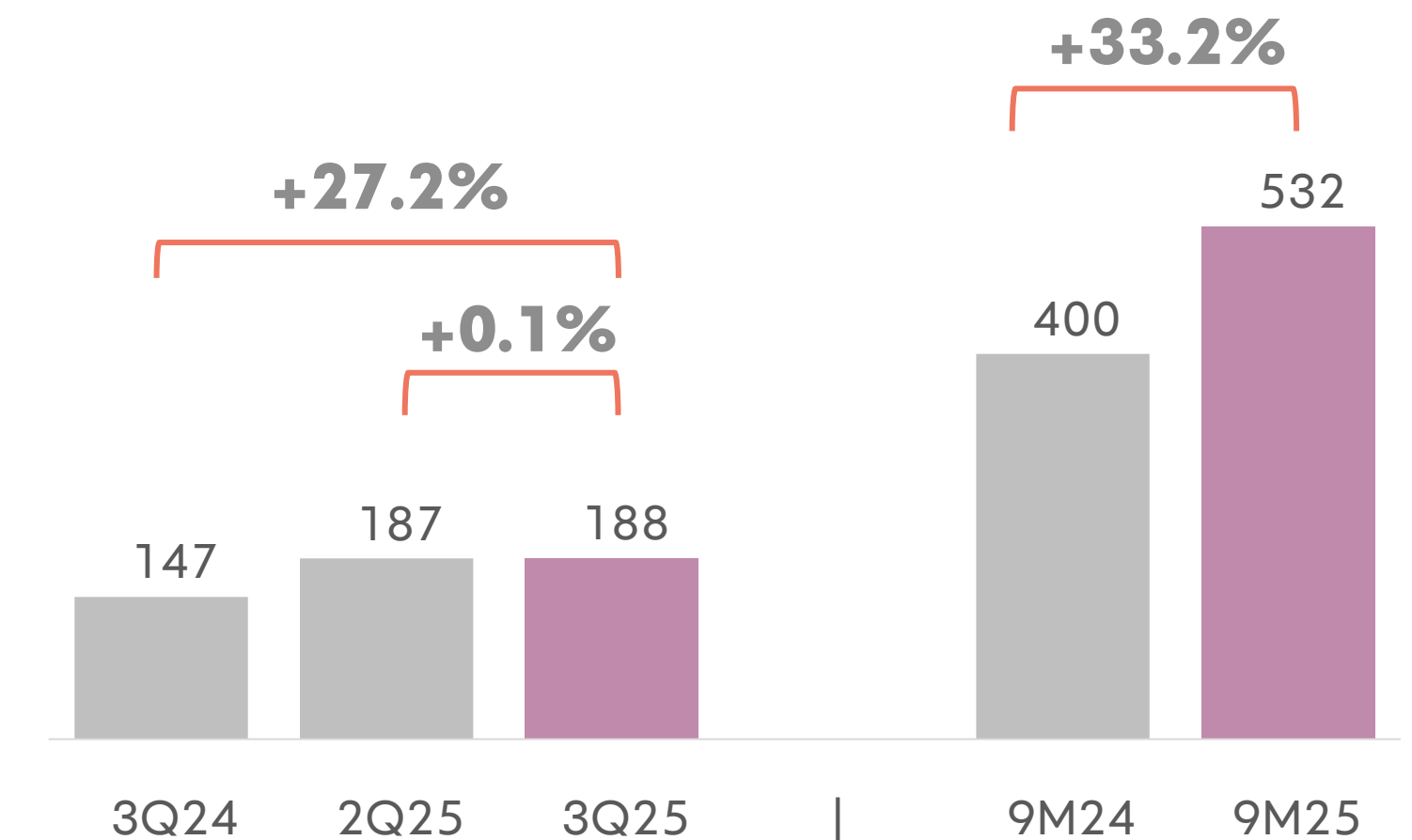
**Funds Raised - Credit Letters**  
BRL million



**Management fee/Average Rate - Credit Letters**  
BRLmillion / %p.a.

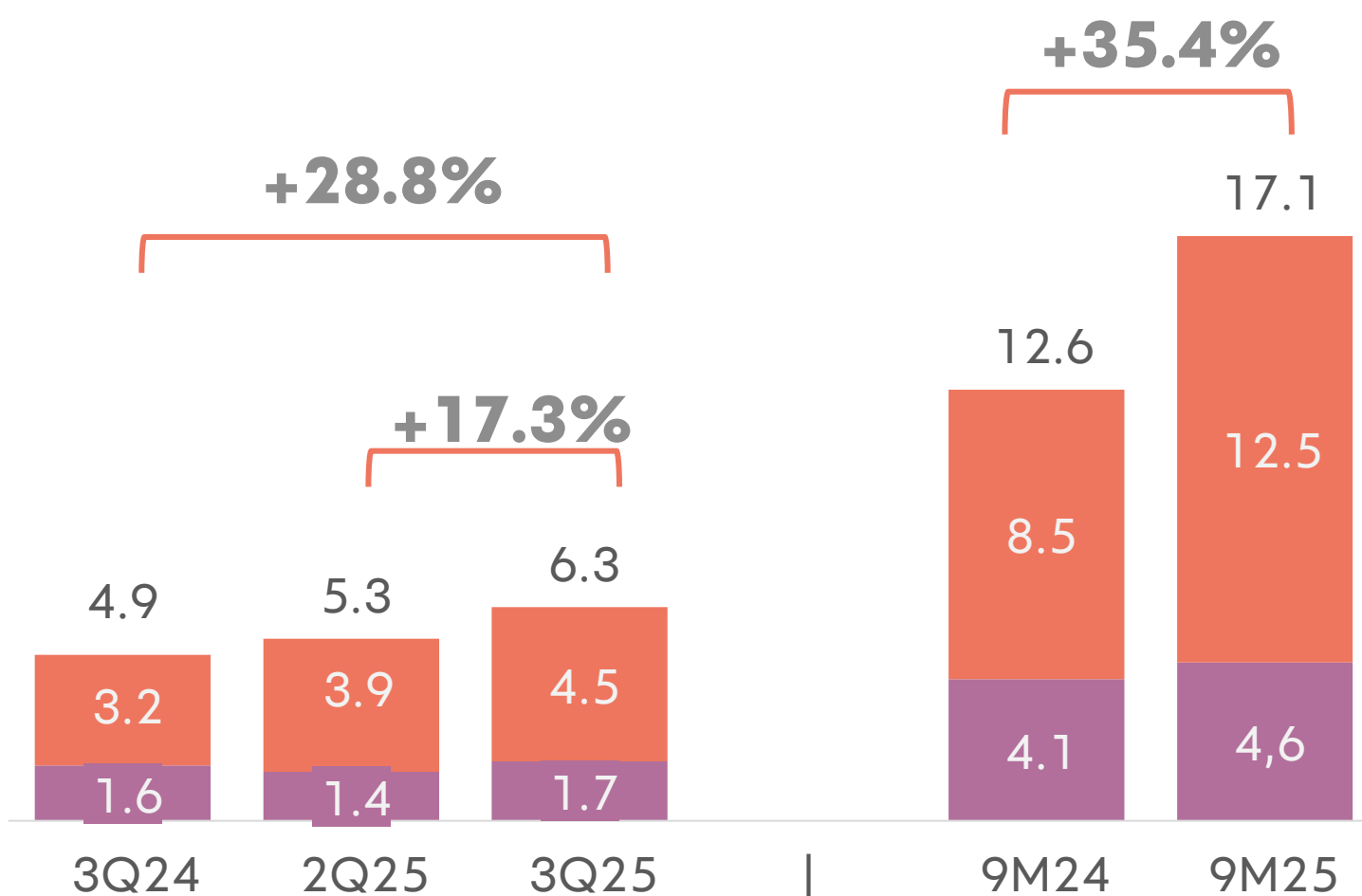


**Operating Margin - Credit Letters**  
BRL million

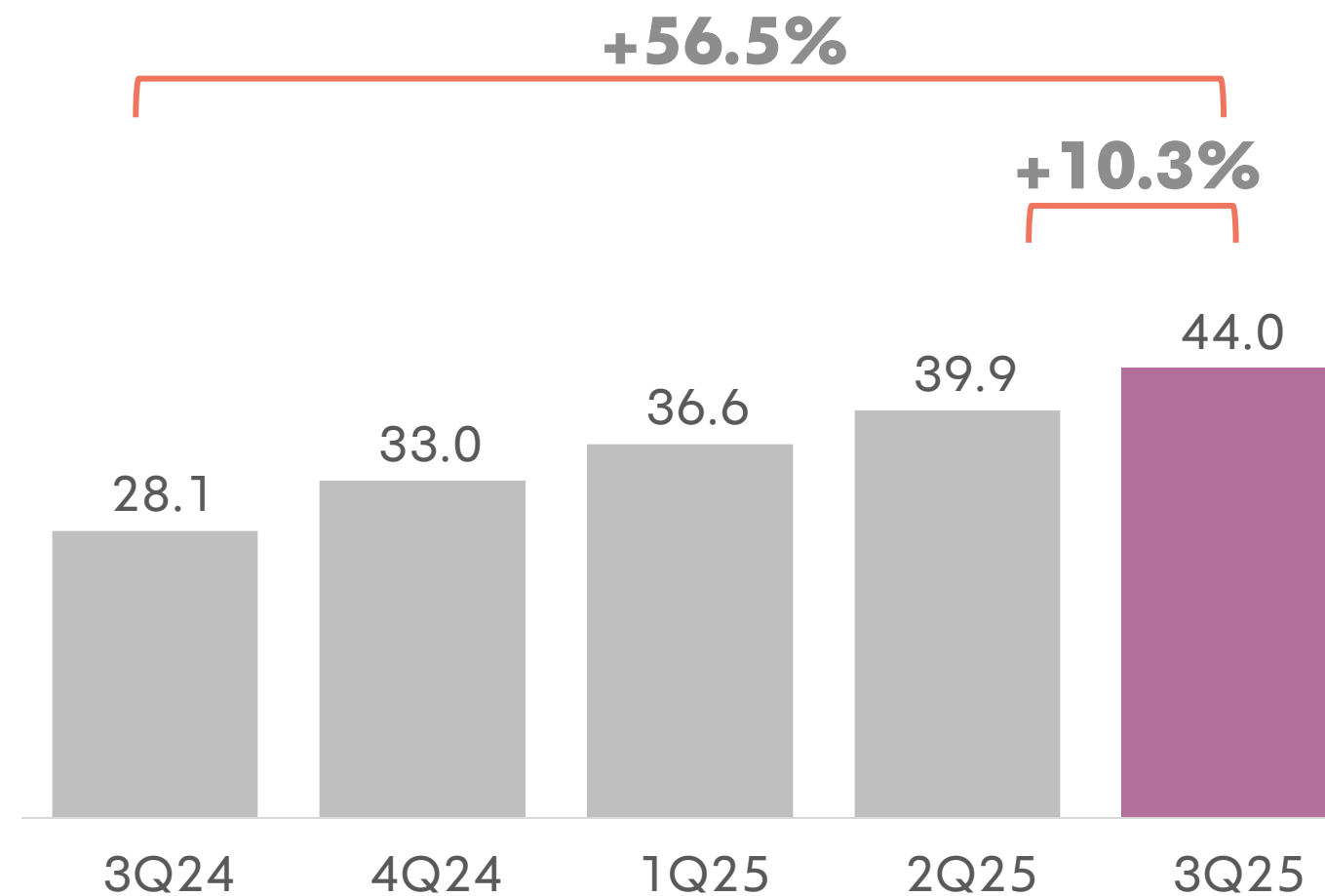


**Credit Letters**  
BRL billion

■ Auto ■ Real Estate



**Credit Letters - Inventory**  
BRL billion



## Real Estate Credit Letters

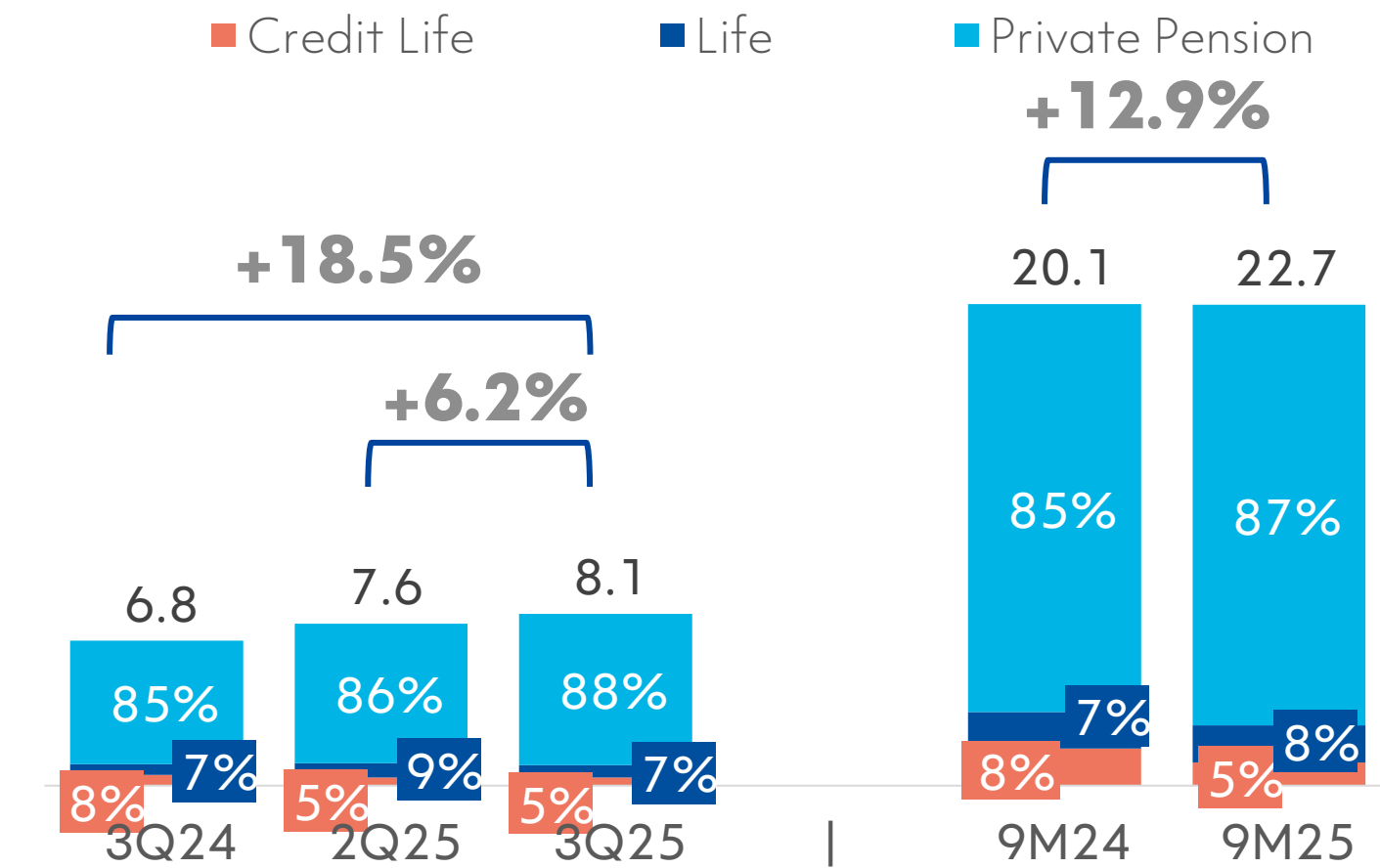
The credit letters for real estate accounted for 72.1% of the total letters sold in the quarter.

## Auto Credit Letters

Best historical quarter in Auto Letter sales.

## Revenues from operations – Caixa Vida e Previdência

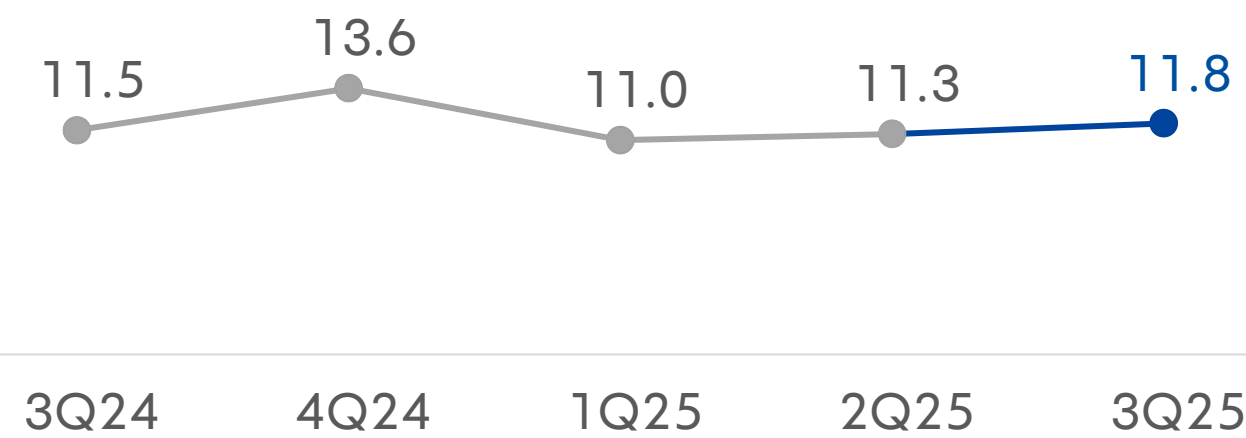
BRL billion



Operating indicators

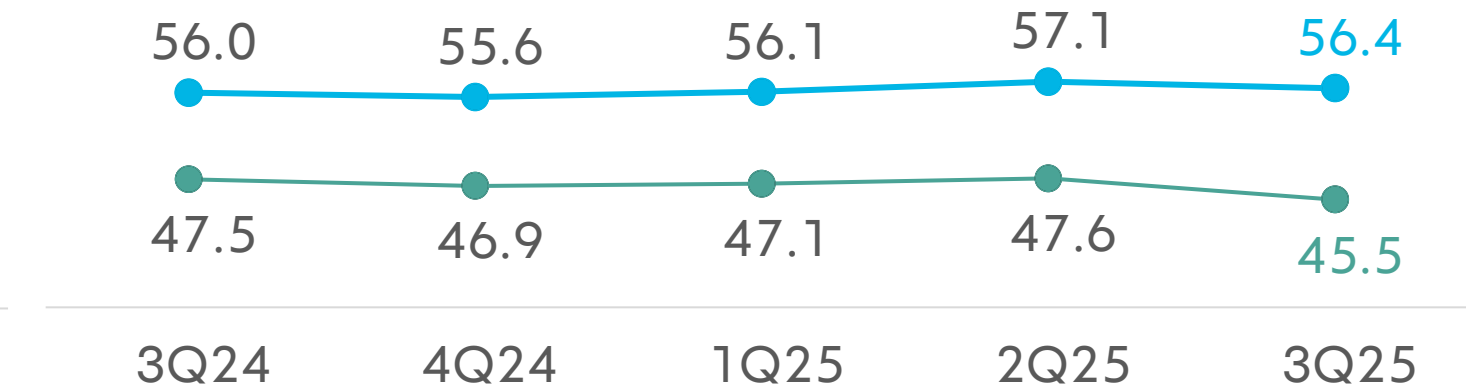
## Administrative Expenses Ratio (IDA) Caixa Vida e Previdência

Administrative expenses  
% Operating revenue



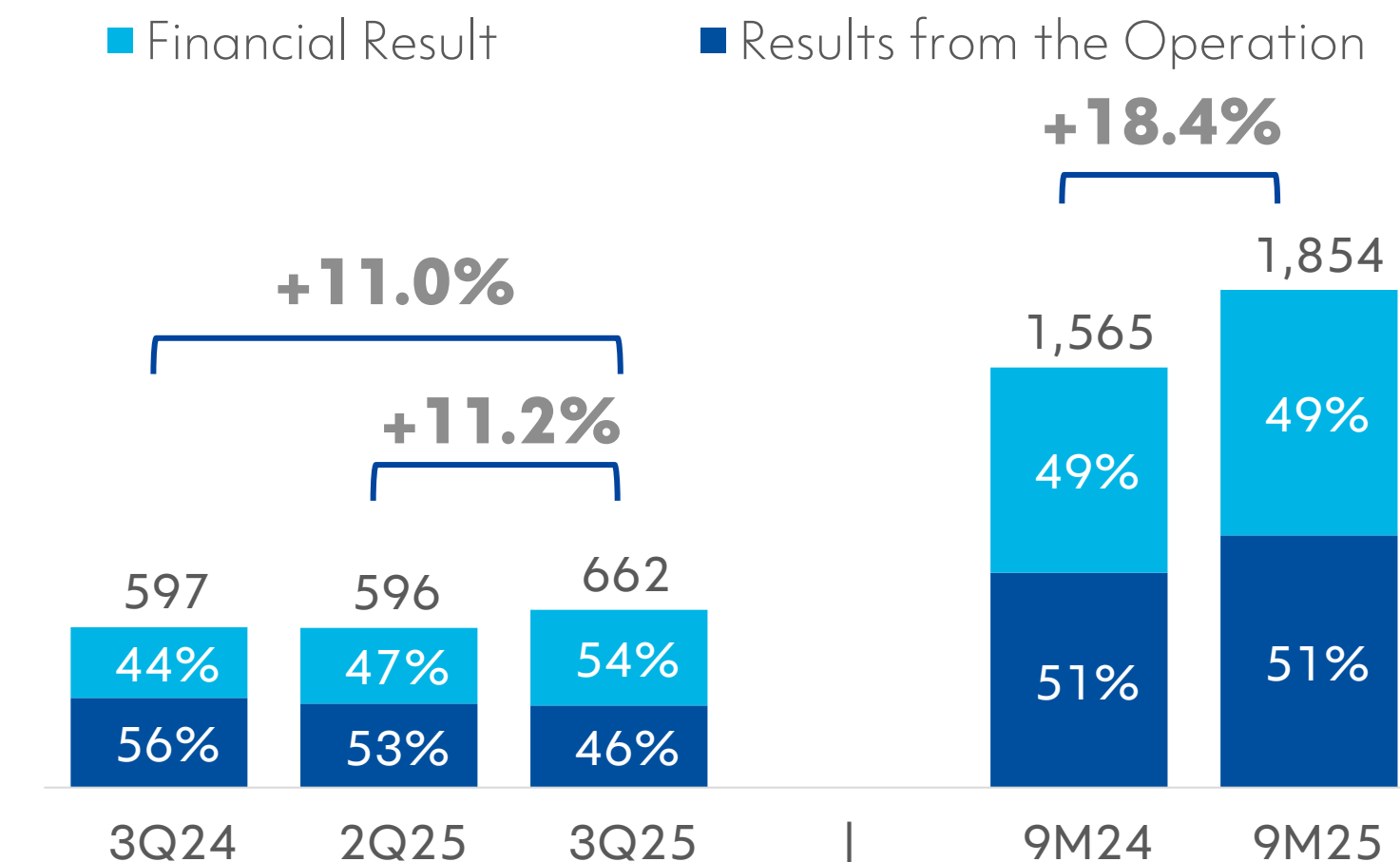
## Combined Ratio (IC) and Expanded Ratio (ICA) Caixa Vida e Previdência

General and administrative expenses  
 ● IC: % Operating Revenue  
 ● ICA: % Operating revenue + Financial Result



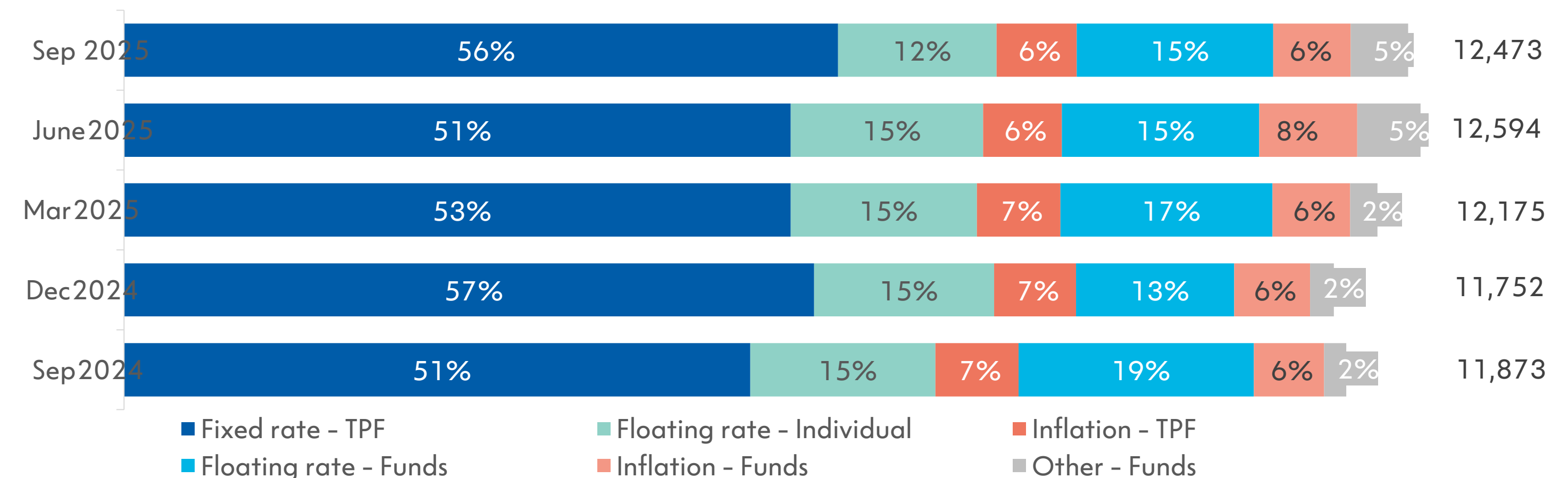
## (Operating x Financial) Net Income Caixa Vida e Previdência

BRL million



## Investment Portfolio Composition – Caixa Vida e Previdência

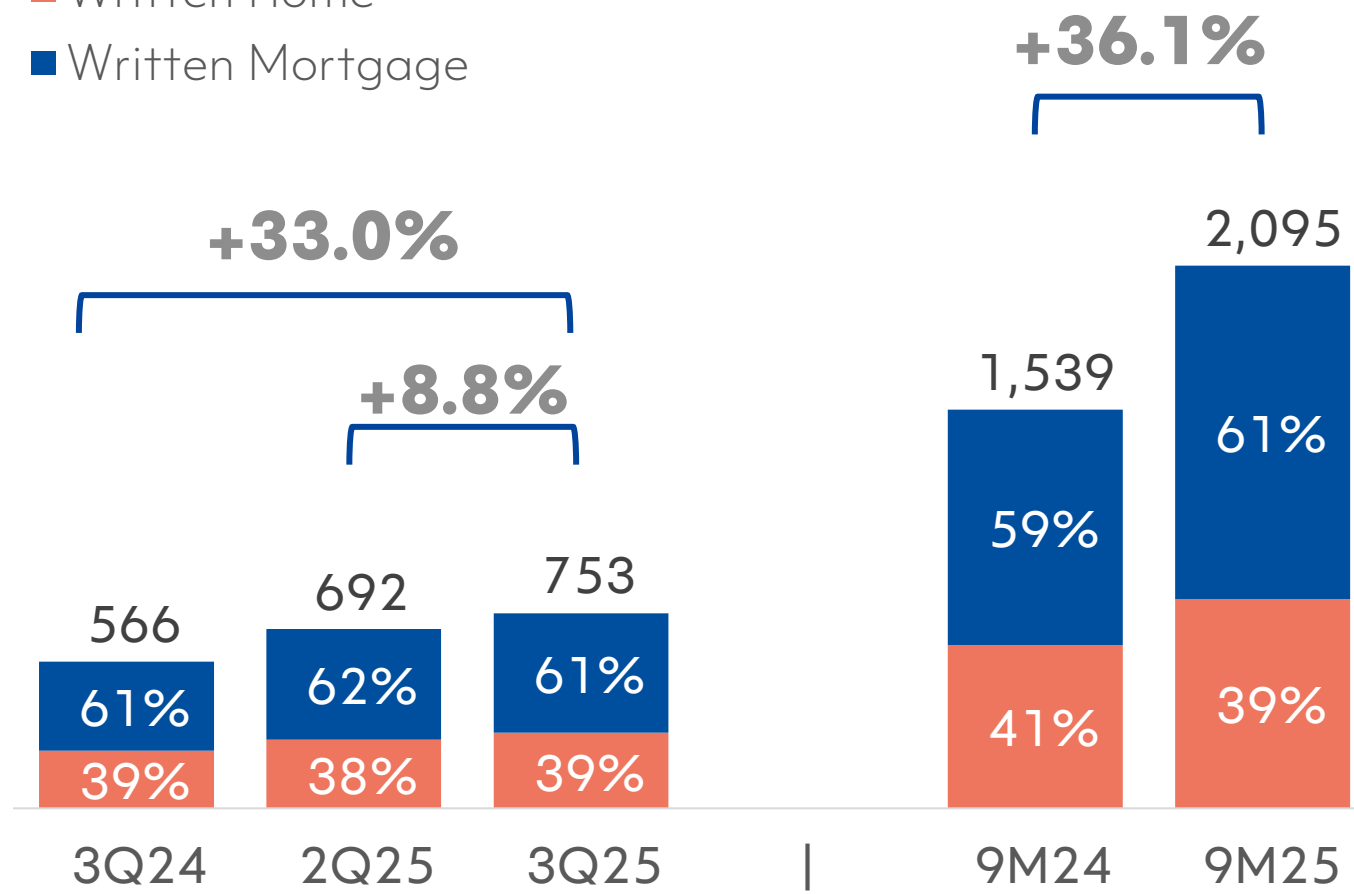
% Financial investments (million)



## Revenues from operation – Caixa Residencial

BRL million

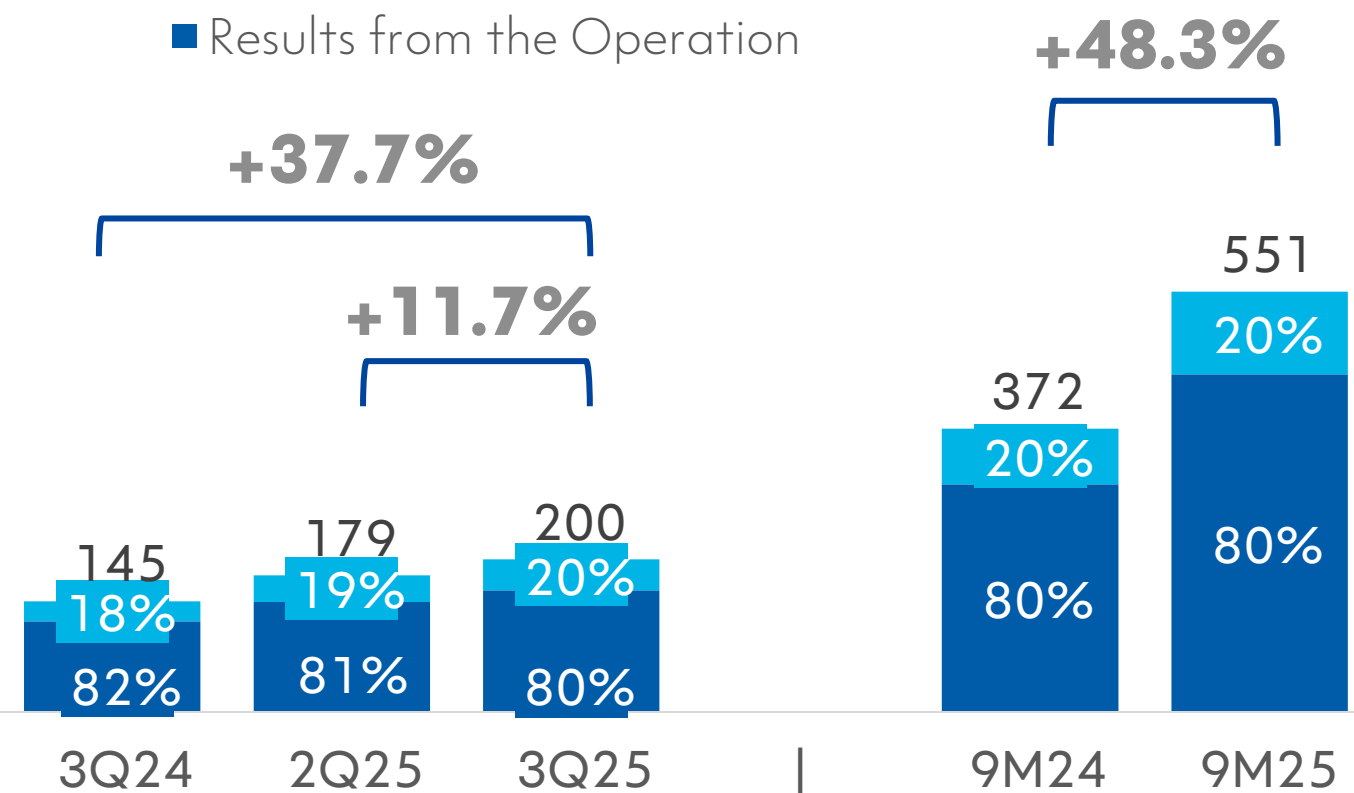
- Written Home
- Written Mortgage



## (Operating x Financial) Net Income Caixa Residencial

BRL million

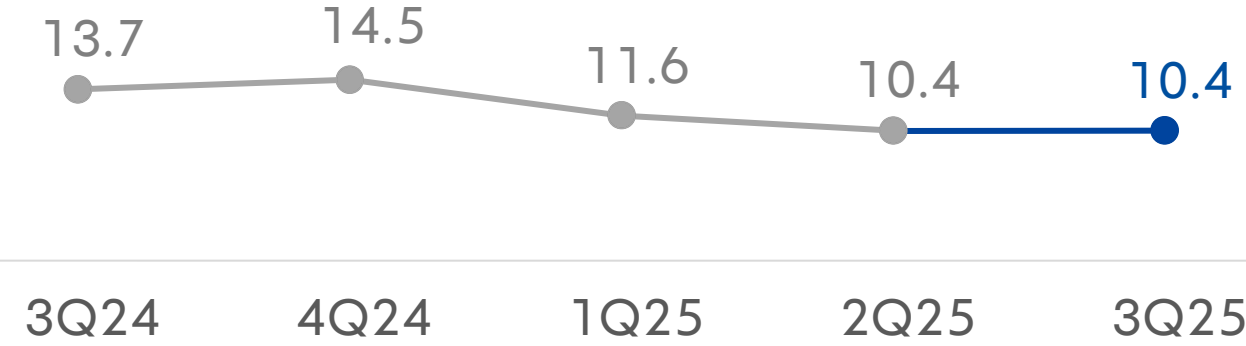
- Financial Result
- Results from the Operation



## Administrative Expenses Ratio (IDA) Caixa Residencial

Administrative expenses  
% Operating revenue

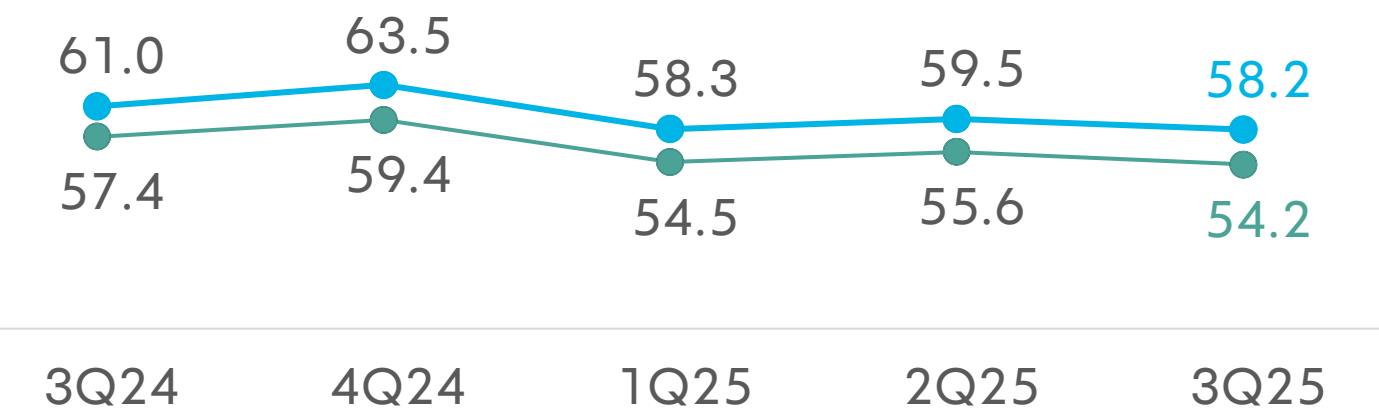
Operating indicators



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

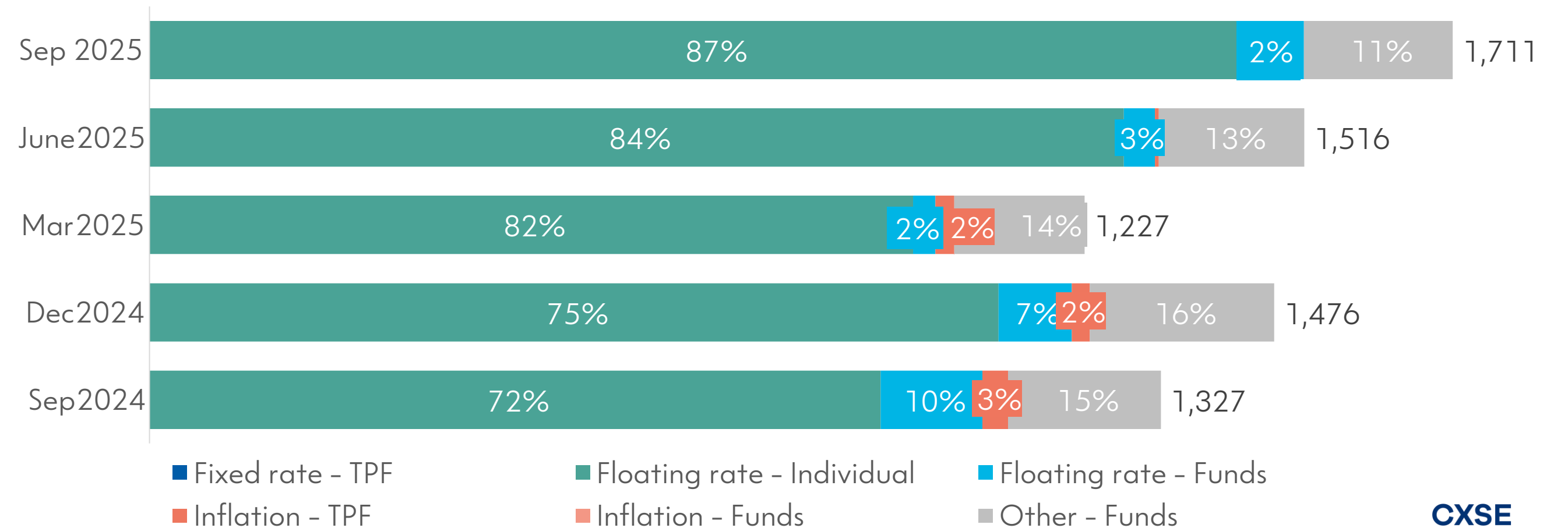
General and administrative expenses

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



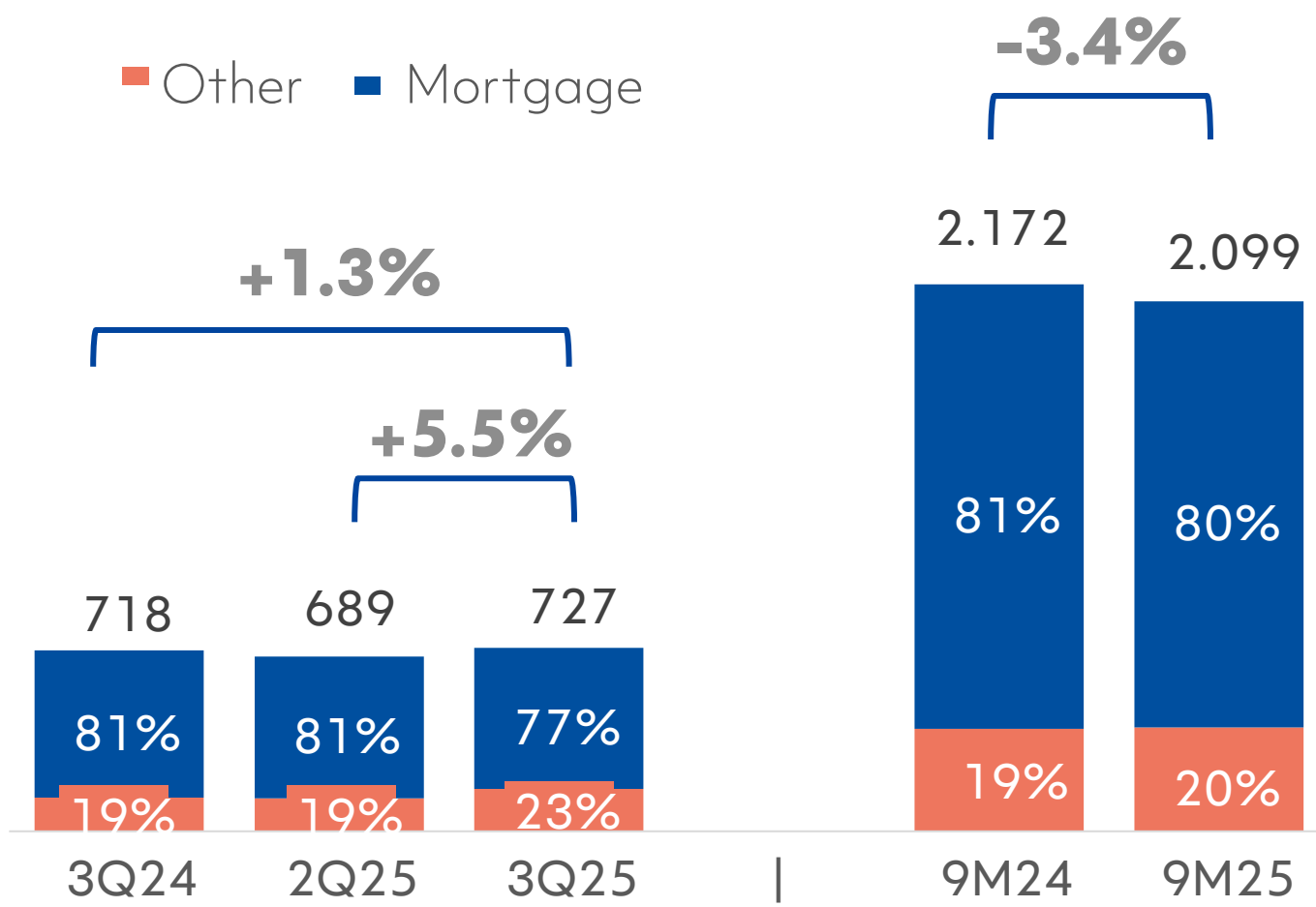
## Investment Portfolio Composition – Caixa Residencial

% Financial investments (million)



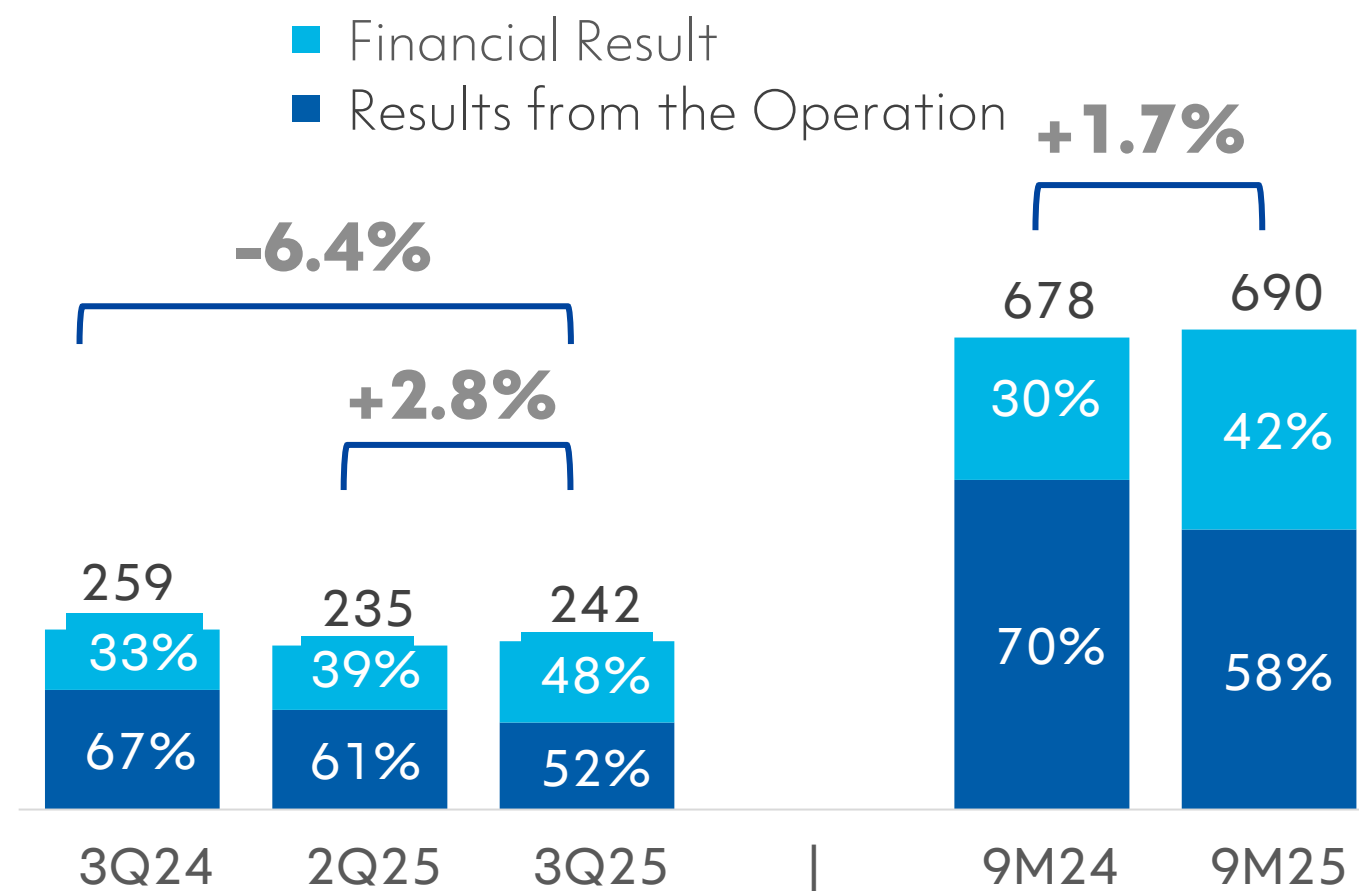
## Revenue from operation – CNP Holding

BRL million



## (Operating x Financial) Net Income CNP Holding

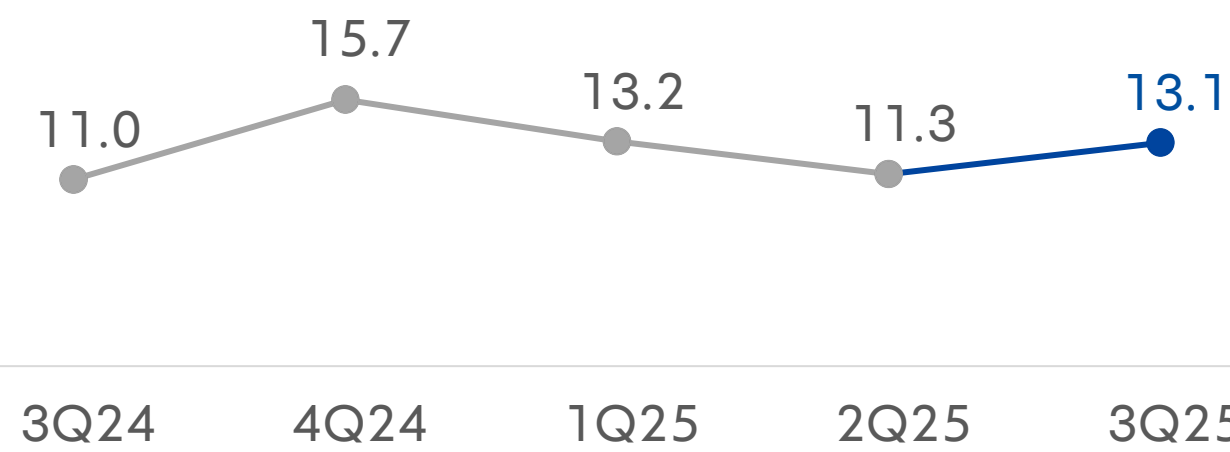
BRL million



## Administrative Expenses Ratio (IDA) CNP Holding

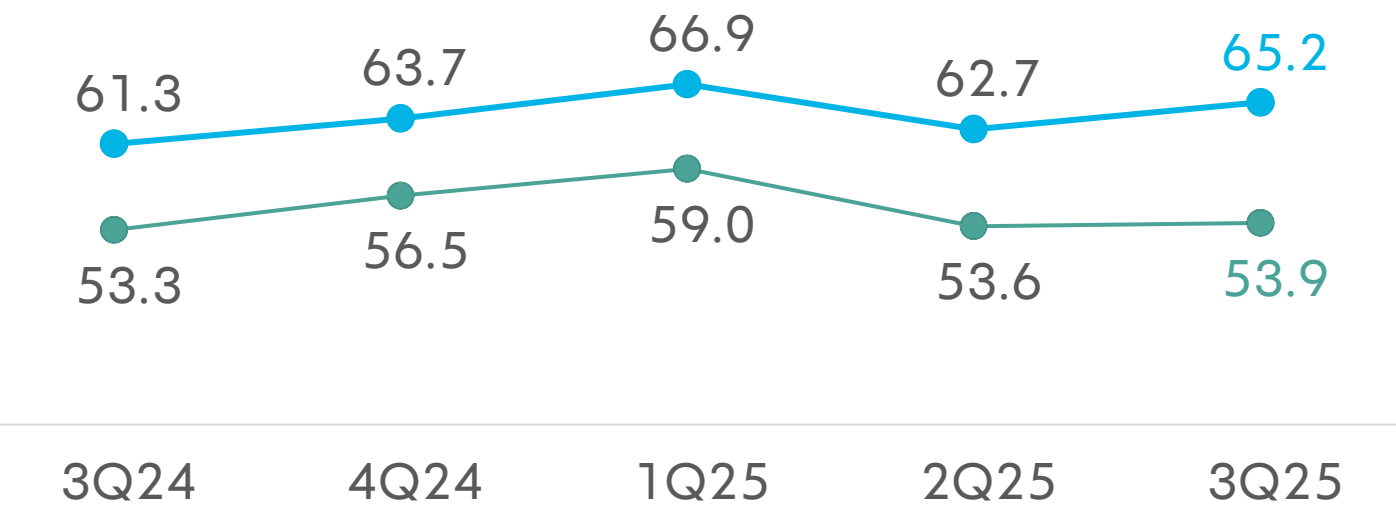
Administrative expenses  
% Operating revenue

Operating indicators



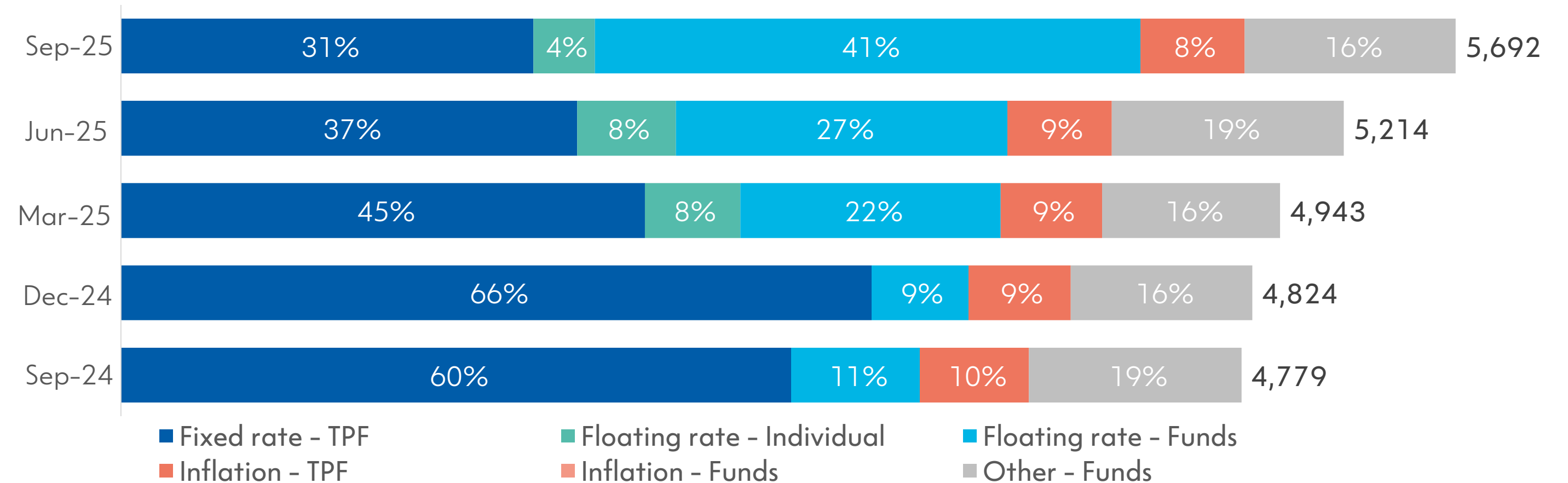
## Combined Ratio (IC) and Expanded Ratio (ICA) CNP Holding

General and administrative expenses  
 IC: % Operating revenue  
 ICA: % Operating revenue + Financial Result



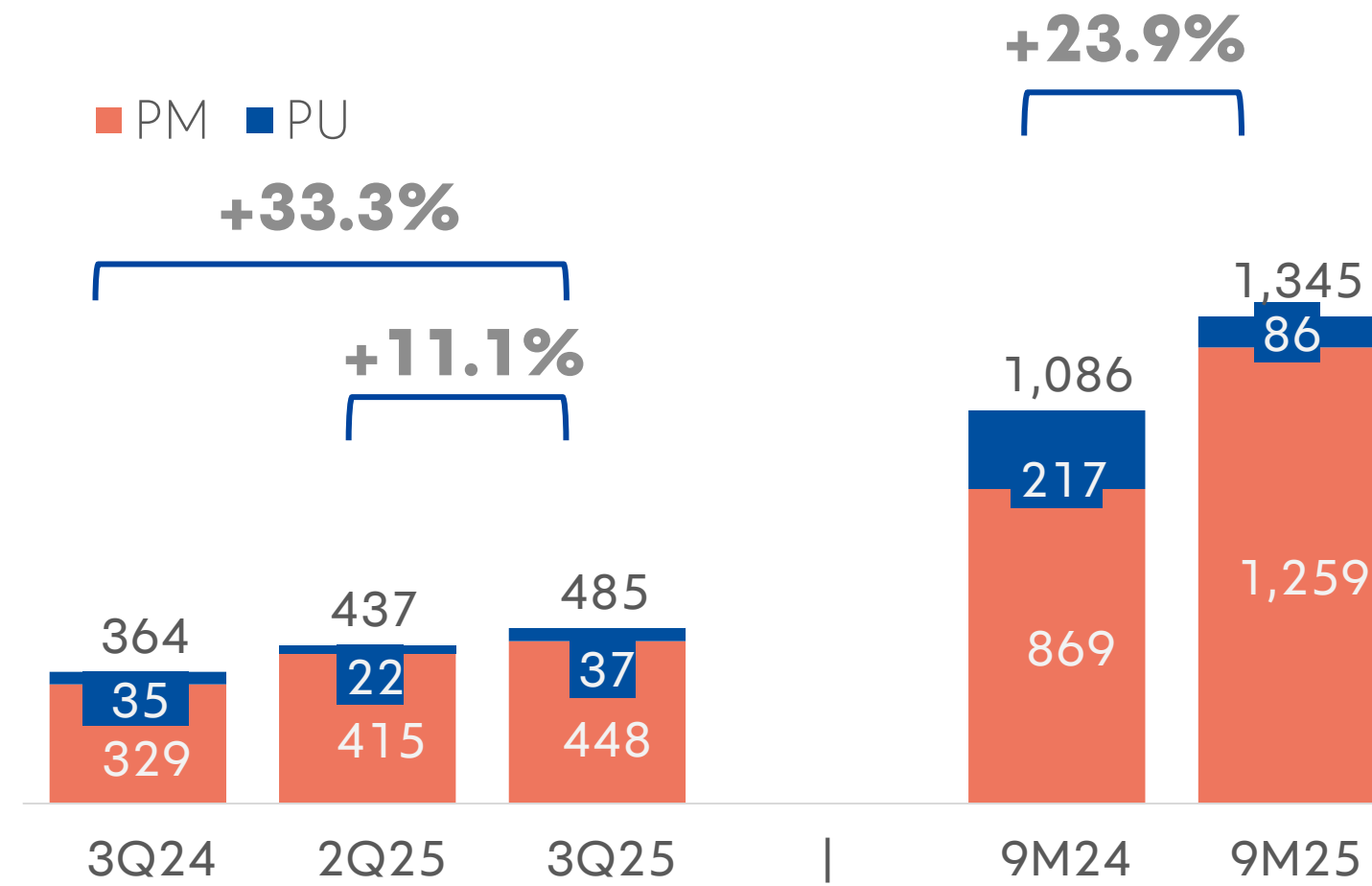
## Investment Portfolio Composition – CNP Holding

% Financial investments (million)



## Funds Raised – Caixa Capitalização

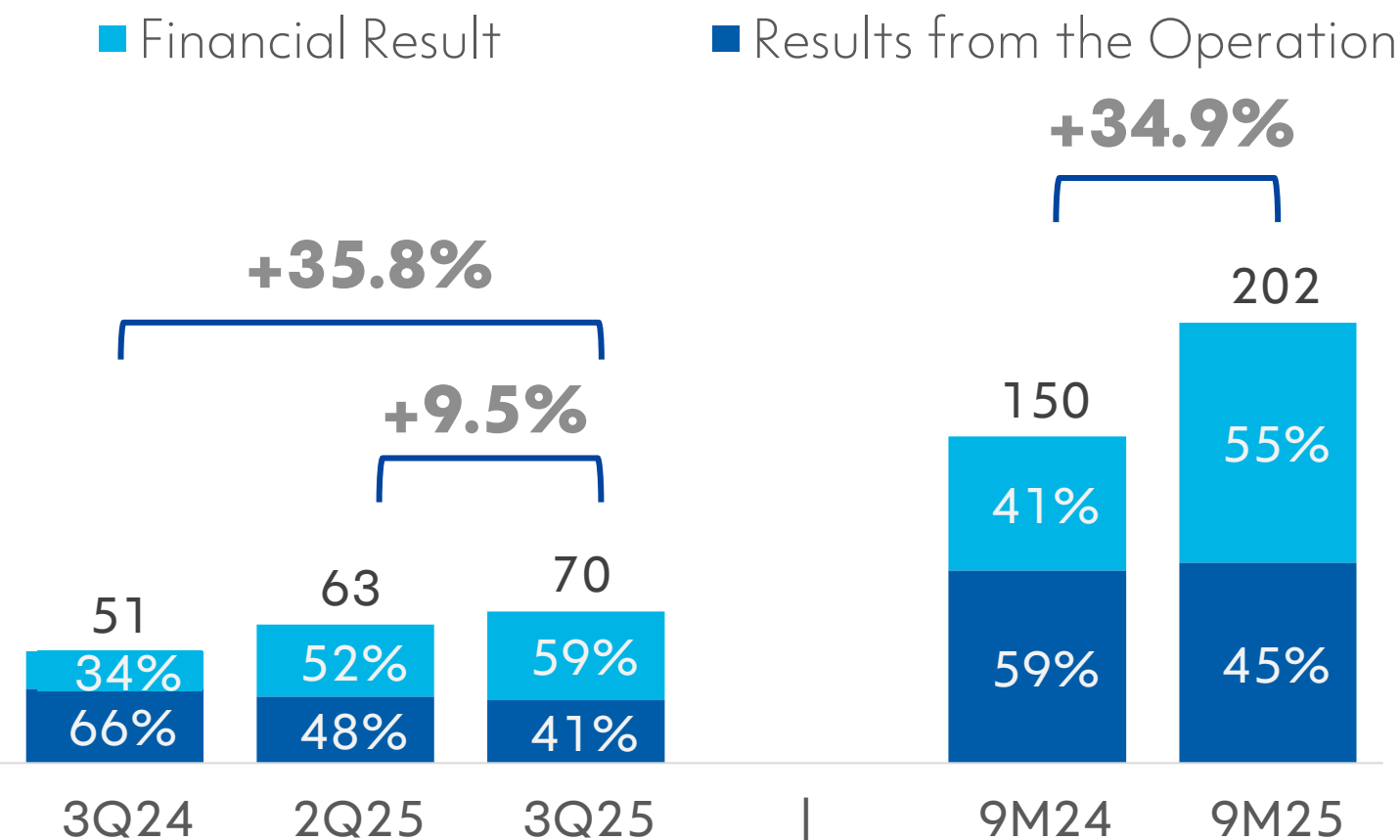
BRL million



## (Operating x Financial) Net Income

### Caixa Capitalização

BRL million

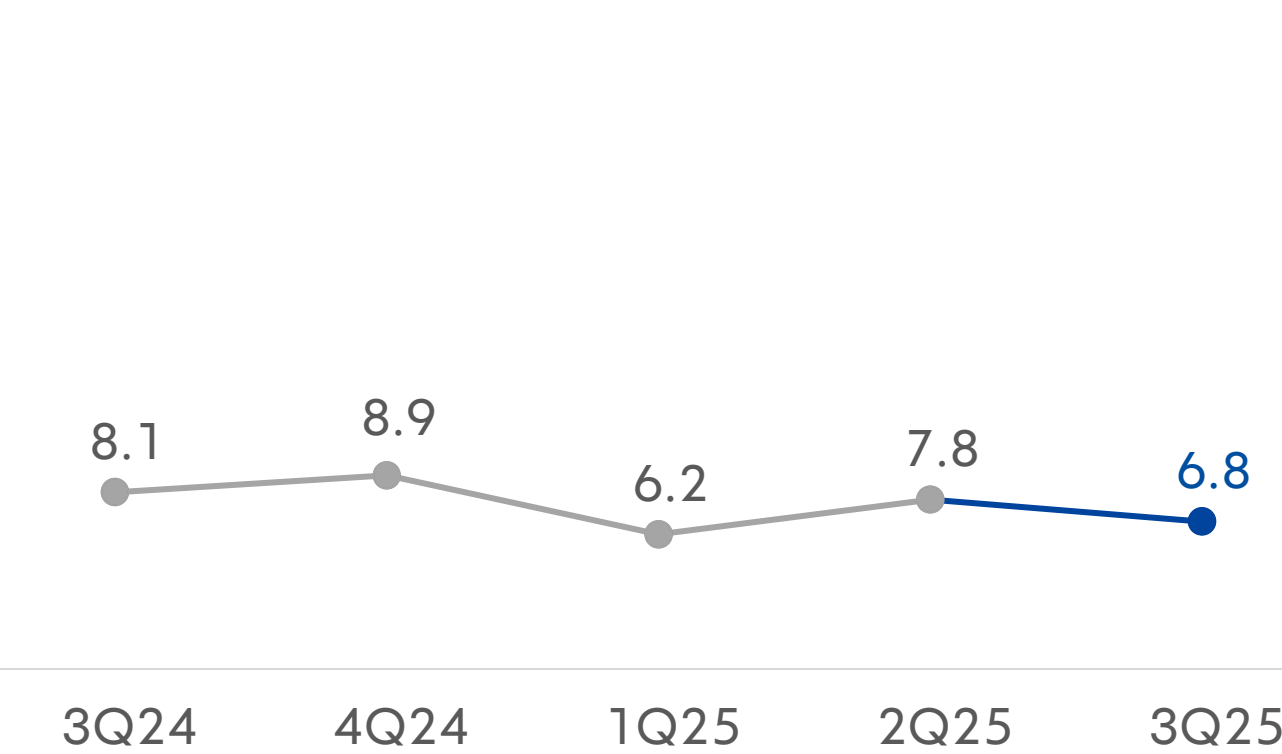


## Administrative Expenses Ratio (IDA)

### Caixa Capitalização

Administrative expenses  
% Operating revenue

Operating indicators

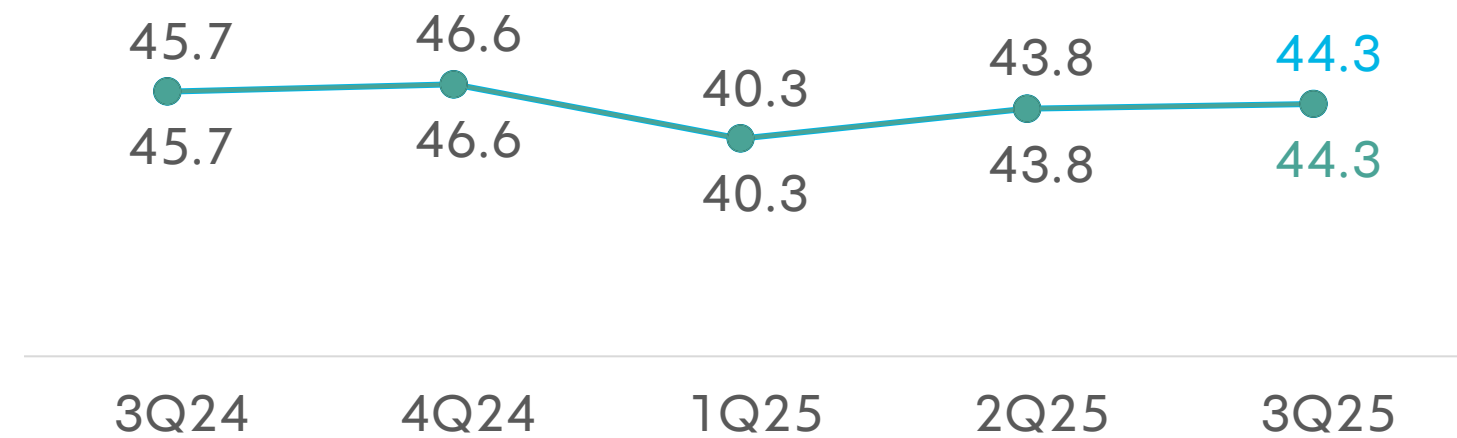


## Combined Ratio (IC) and Expanded Ratio (ICA)

### Caixa Capitalização

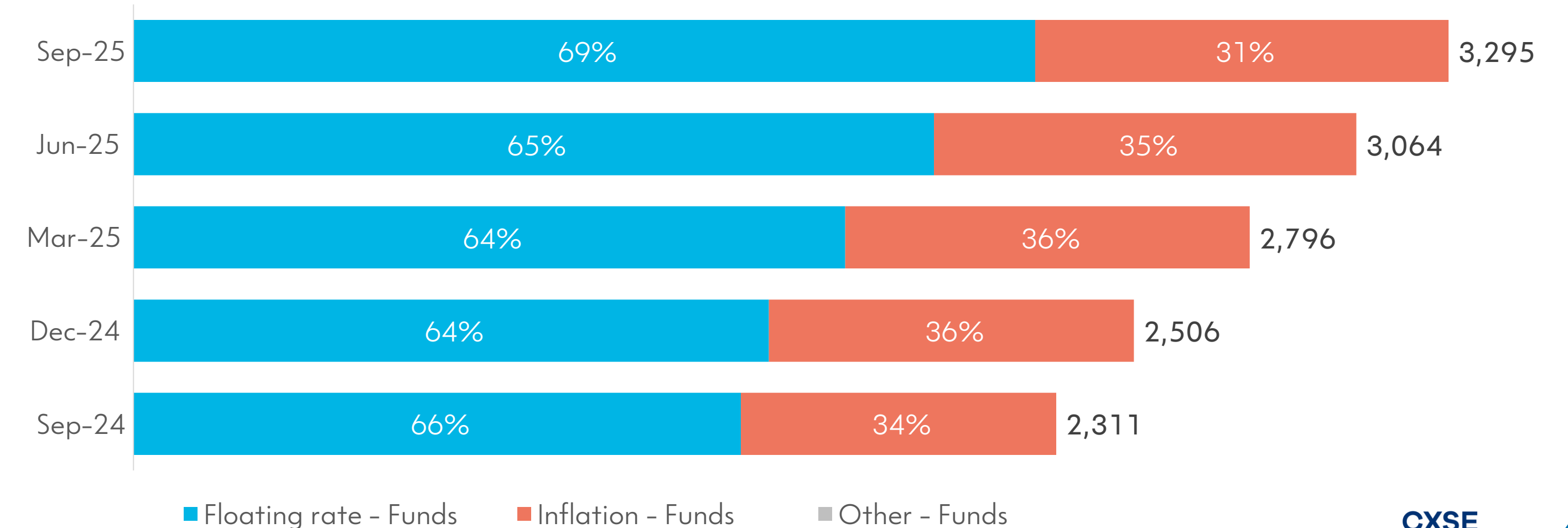
General and administrative expenses

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



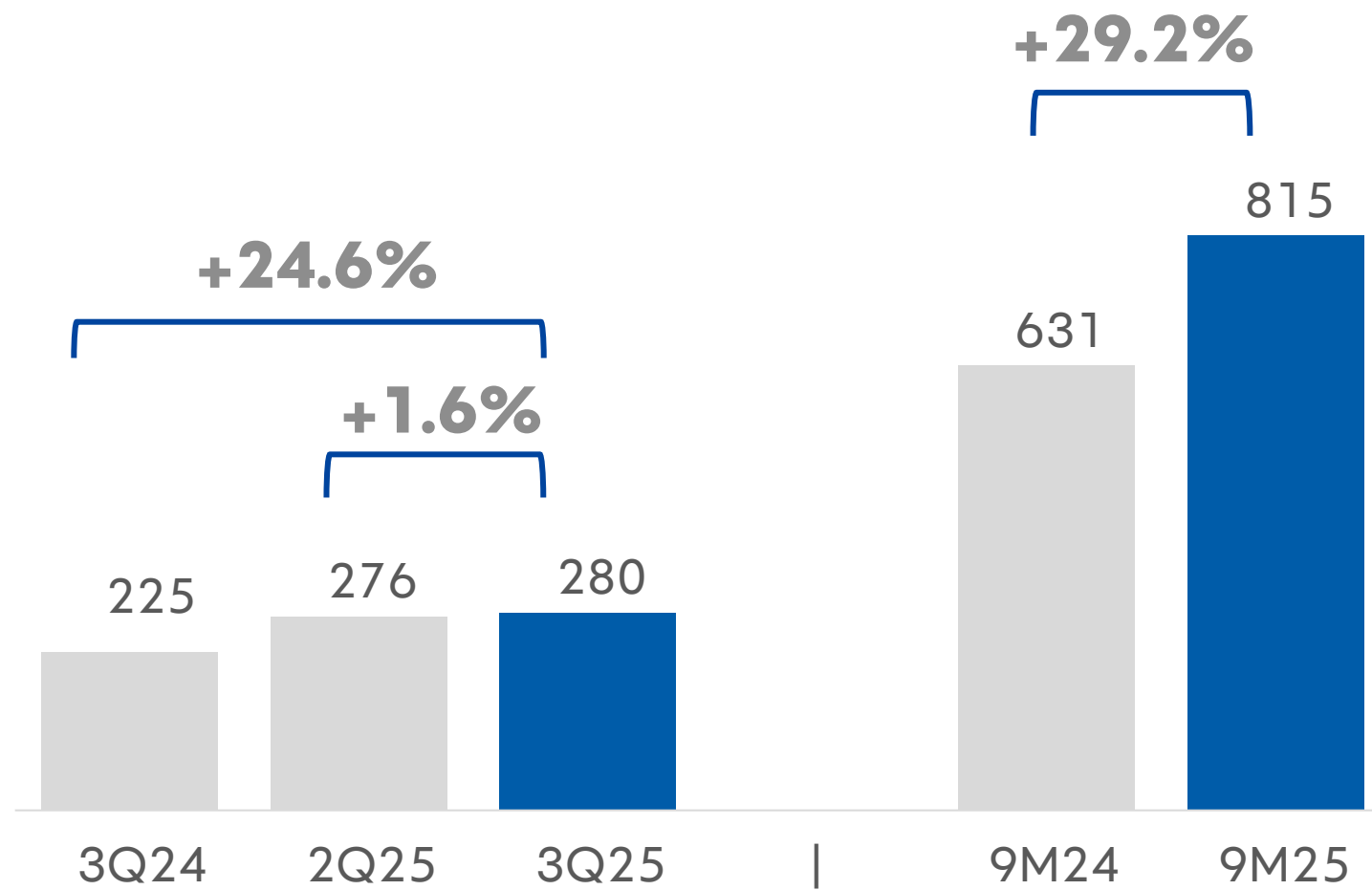
## Investment Portfolio Composition – Caixa Capitalização

% Financial investments (million)



## Revenues from Services – Caixa Consórcio

BRL million

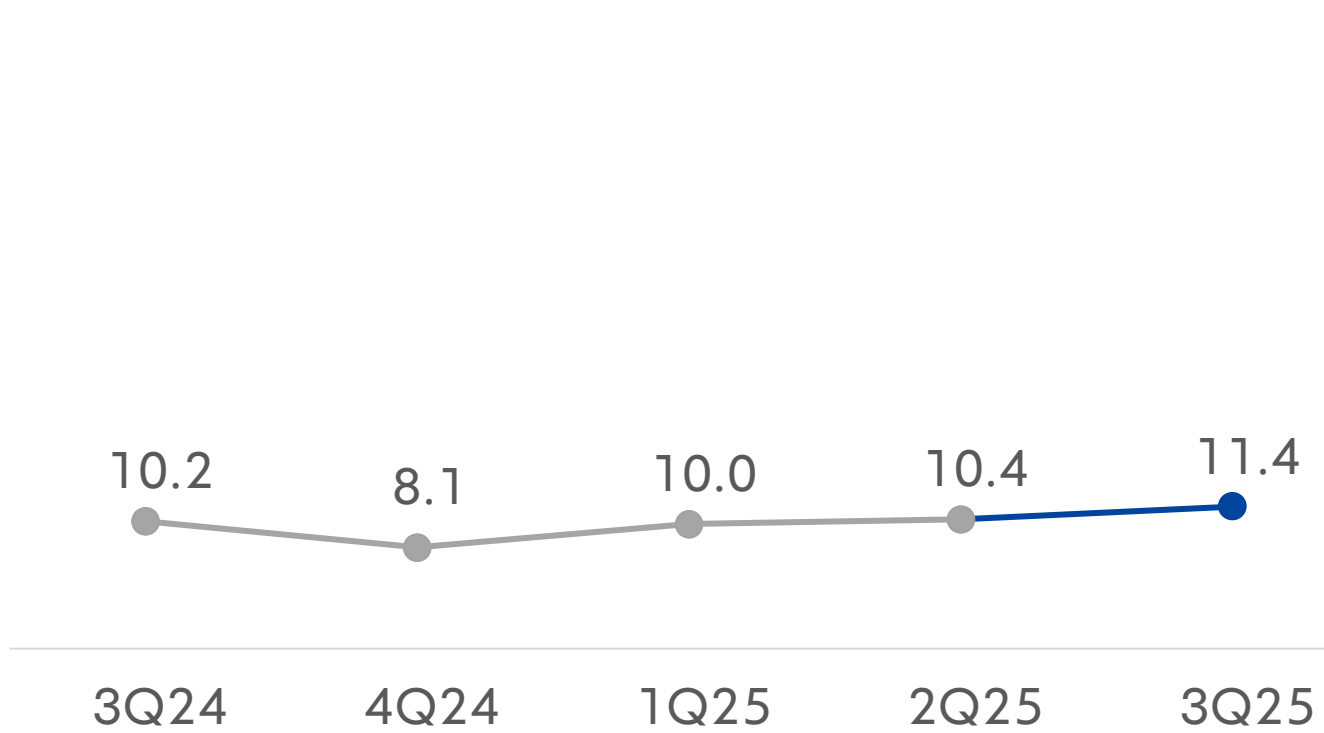


Operating indicators

## Administrative Expenses Ratio (IDA)

### Caixa Consórcio

Administrative expenses  
% Operating revenue



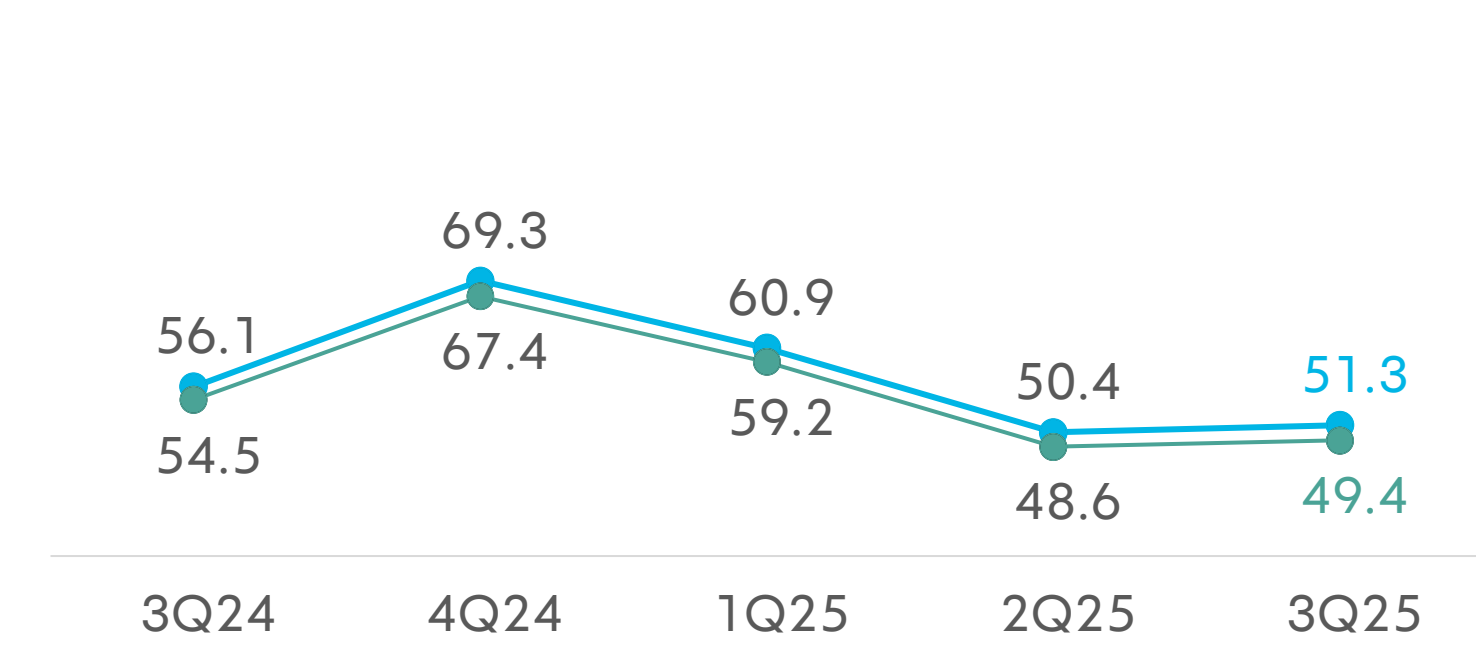
## Combined Ratio (IC) and Expanded Ratio (ICA)

### Caixa Consórcio

General and administrative expenses

● IC: % Operating revenue

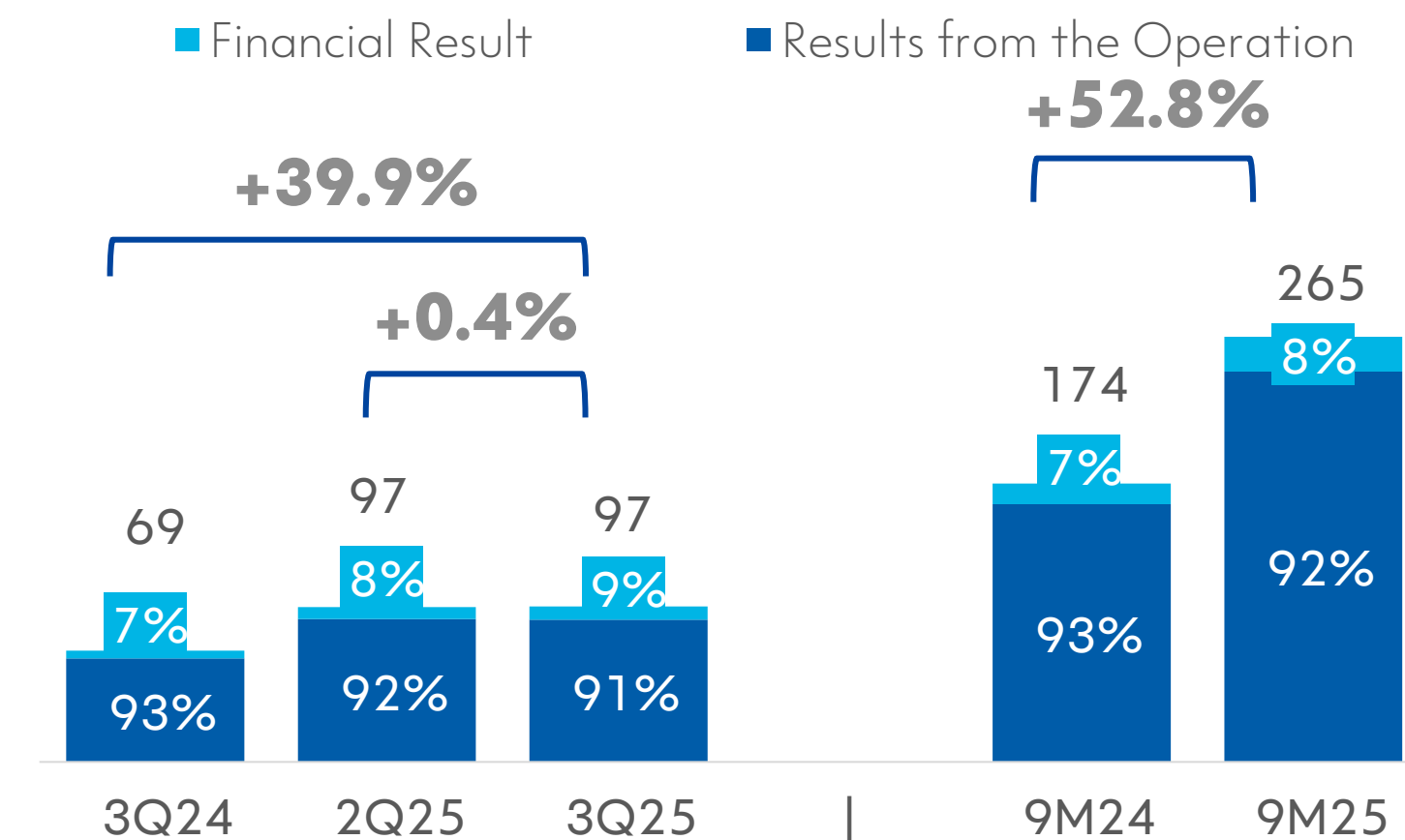
● ICA: % Operating revenue + Financial Result



## (Operating x Financial) Net Income

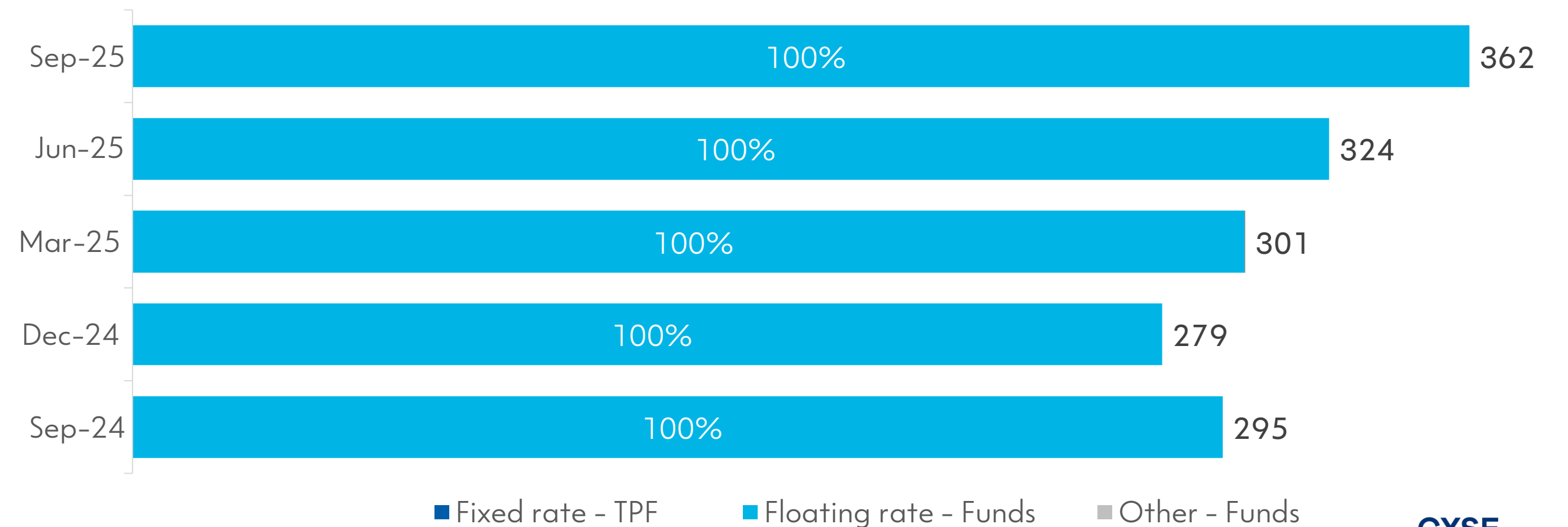
### Caixa Consórcio

BRL million



## Investment Portfolio Composition – Caixa Consórcio

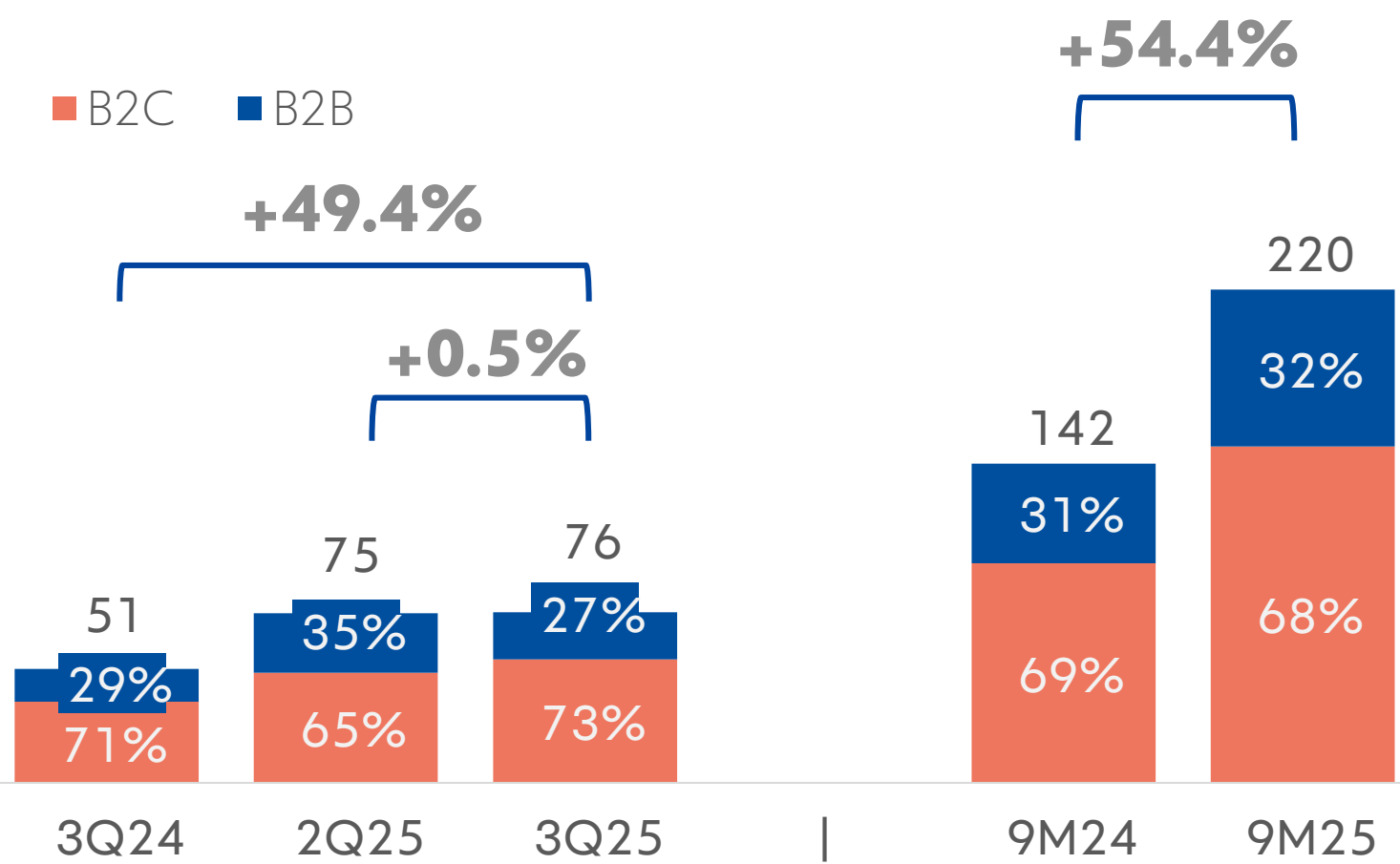
% Financial investments (million)



Operating indicators

### Revenues from Assistance

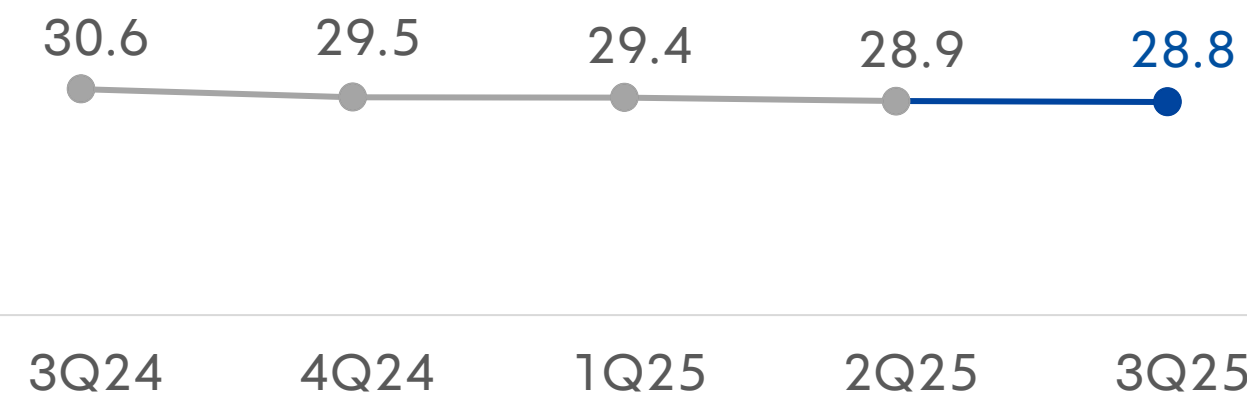
BRL million



### Administrative Expenses Ratio (IDA)

#### Caixa Assistência

Administrative expenses  
% Operating revenue



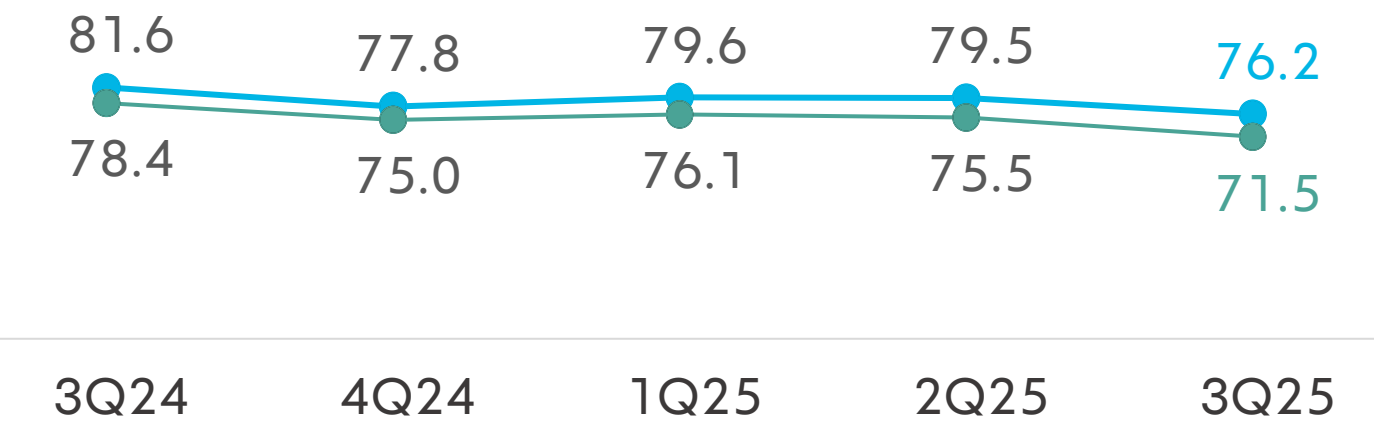
### Combined Ratio (IC) and Expanded Ratio (ICA)

#### Caixa Assistência

General and administrative expenses

● IC: % Operating revenue

● ICA: % Operating revenue + Financial Result



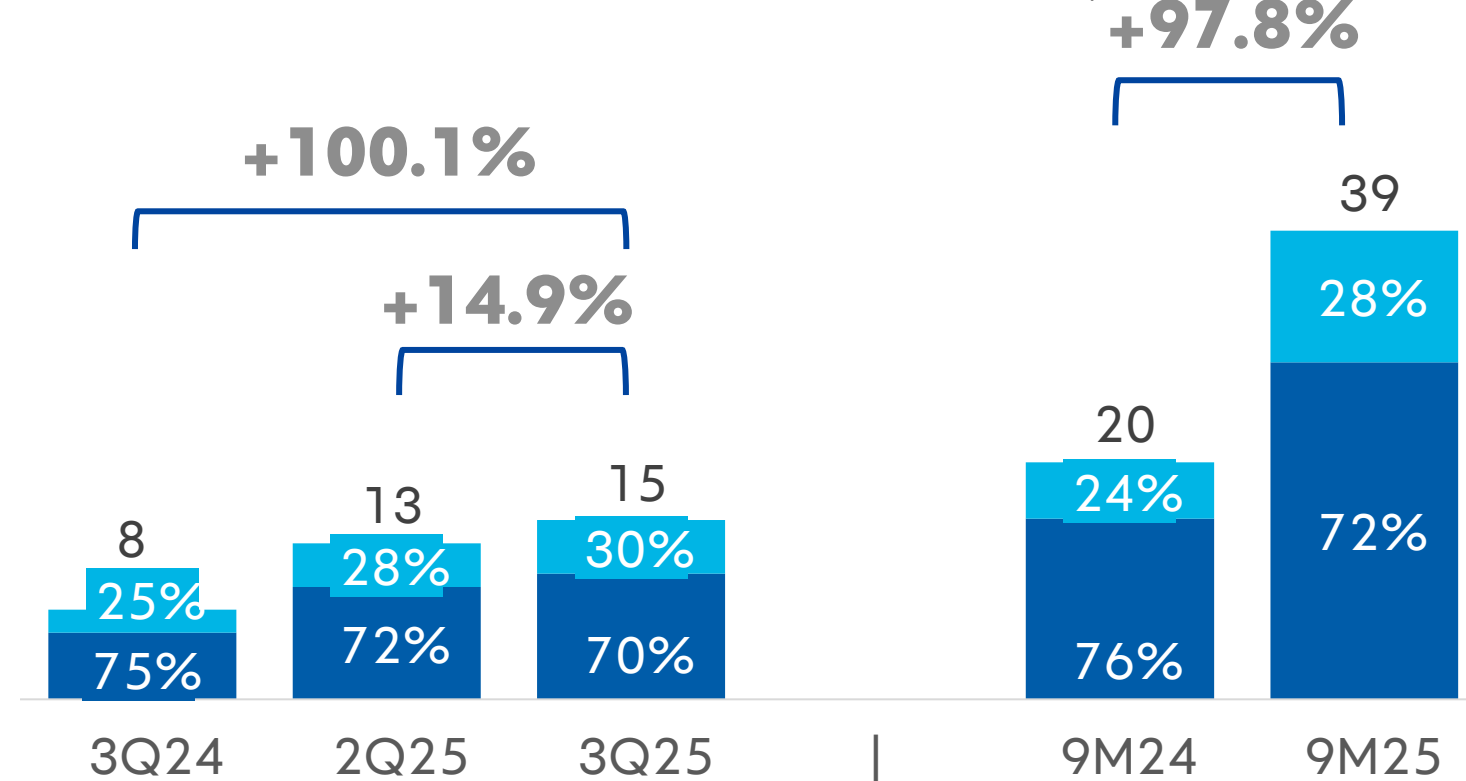
### (Operating x Financial) Net Income

#### Caixa Assistência

BRL million

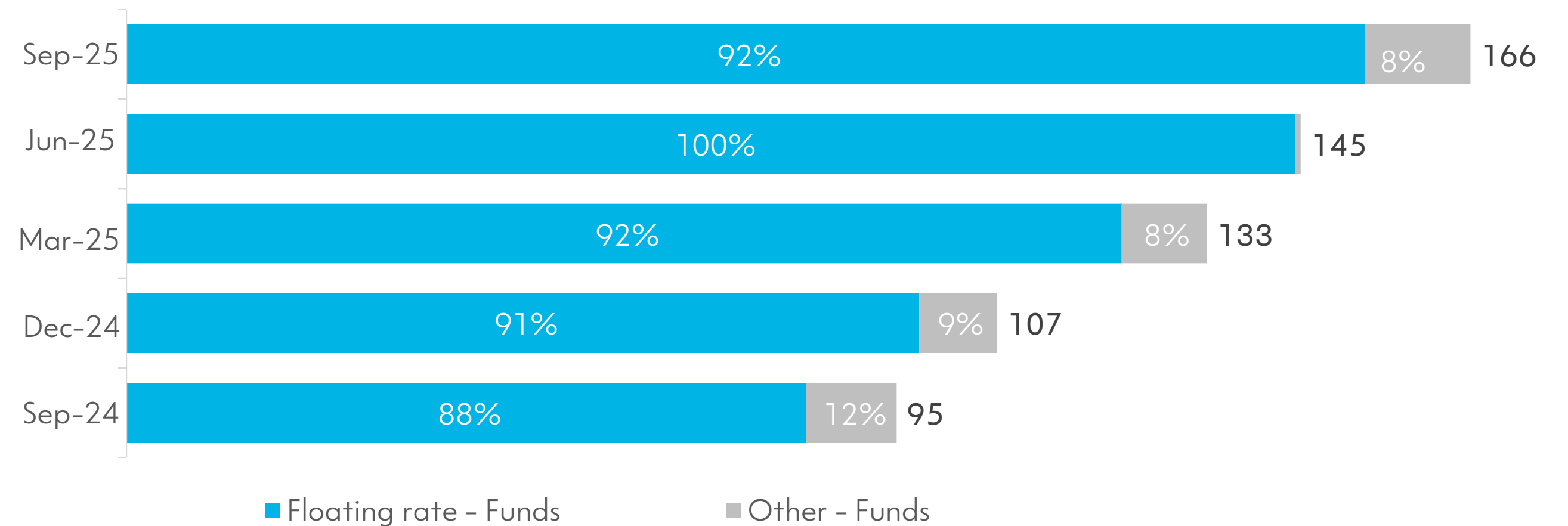
■ Financial Result

■ 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.



**Investor Relations**  
ri@caixaseguridade.com.br

**CAIXA**  
Seguridade