



CAIXA *Seguridade*

APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

3T25

CAIXA
Seguridade

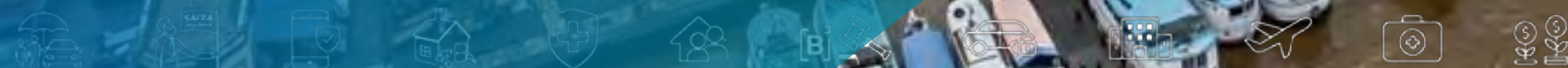
APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL **3T25**

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



1,7 milhão

Pessoas que a Caixa viabilizou o acesso à moradia própria em 9M25



R\$ 332,8 bi

Benefícios sociais distribuídos em 9M25



21,4 mi

Famílias alcançadas pelo Bolsa Família

Instituição Financeira Relevante



R\$ 1,3 tri

Carteira de Crédito



R\$ 185,1 bi

Credito total concedido



67,1%

Do market share de financiamento imobiliário



R\$ 2,2tri

Em ativos



98%

De presença nos municípios brasileiros



155 MILHÕES
CLIENTES PESSOA FÍSICA



2,1 MILHÕES
CLIENTES PESSOA JURÍDICA



4,2 mil
AGÊNCIAS E POSTOS DE ATENDIMENTO



20,9 mil
CORRESPONDENTES E LOTÉRICAS



23,4 MIL
FUNCIONÁRIOS COM VENDAS RECORRENTES



46,5 MIL
FUNCIONÁRIOS COMO FORÇA DE VENDAS



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

CAIXA Seguridade

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

OUTORGA CAIXA

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

MODELO DE NEGÓCIOS

Altamente rentável, resiliente e com baixo risco de subscrição

GOVERNANÇA E GESTÃO

Atende aos mais rigorosos padrões de transparência e governança corporativa



MARCA CAIXA

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



LINHAS DE NEGÓCIOS

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



LISTAGEM

Listada no segmento Novo Mercado da B3, com 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



INVESTIDAS PRIVADAS

Flexibilidade e rápida tomada de decisão, com governança compartilhada

LINHA DO TEMPO

1967

Fundação da Caixa Seguros

2001

CAIXA e CNP firmam parceria de 20 anos

2015

Criação da Caixa Seguridade e Contrato de Outorga

2020

Assinatura de novas parcerias e criação da Caixa Corretora

2021

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

2025

2050

Prazo do Contrato de Outorga (Renovável)

2001

Início da Operação

2021

Carteira em *run-off*

2021

Início da Operação

2045

Prazo da parceria

2021

Início da Operação

2040

Prazo da parceria

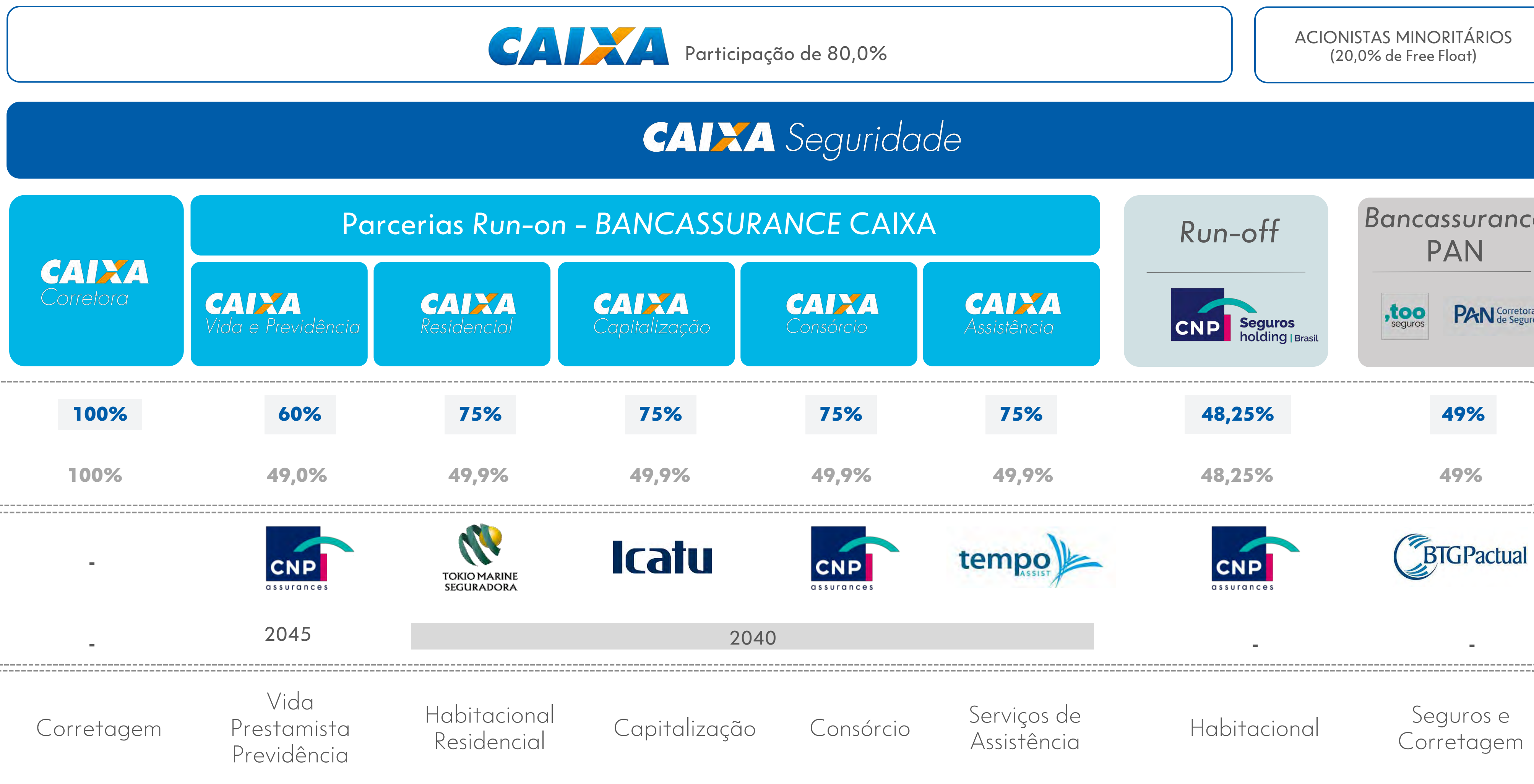
CAIXA
Seguridade

CNP Seguros
holding | Brasil

CAIXA
Vida e Previdência

CAIXA Residencial **CAIXA** Capitalização

CAIXA Consórcio **CAIXA** Assistência



SEGUROS

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

PRODUTOS E MARKET SHARE¹



HABITACIONAL
49,8%



RESIDENCIAL
17,4%



VIDA
4,4%

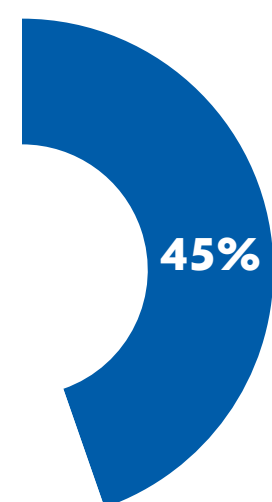


PRESTAMISTA
5,6%



SERVIÇOS DE ASSISTÊNCIA

REPRESENTATIVIDADE³



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 SHARE¹



PREVIDÊNCIA
16,1%



CONSÓRCIO
3,7%



CAPITALIZAÇÃO
5,2%

REPRESENTATIVIDADE³



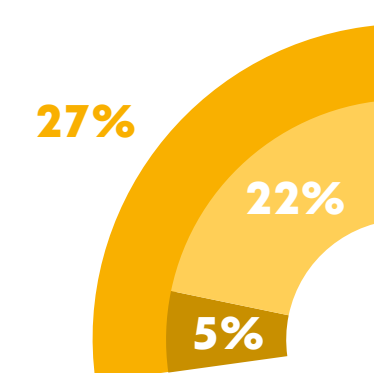
28%

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**

REPRESENTATIVIDADE²



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) Participação na margem operacional total no 3T25. Nota: As métricas financeiras utilizadas são baseadas no IFRS4.

PLAYER #1 EM SEGURO HABITACIONAL¹



SEGURO OBRIGATÓRIO

10+ ANOS DURATION DE LONGO-PRAZO

SINISTRALIDADE ESTÁVEL E BAIXA

EMISSÕES MENSAIS

EFEITO RELEVANTE DE EMPILHAMENTO

OPORTUNIDADE DE CROSS-SELL COM OUTROS PRODUTOS

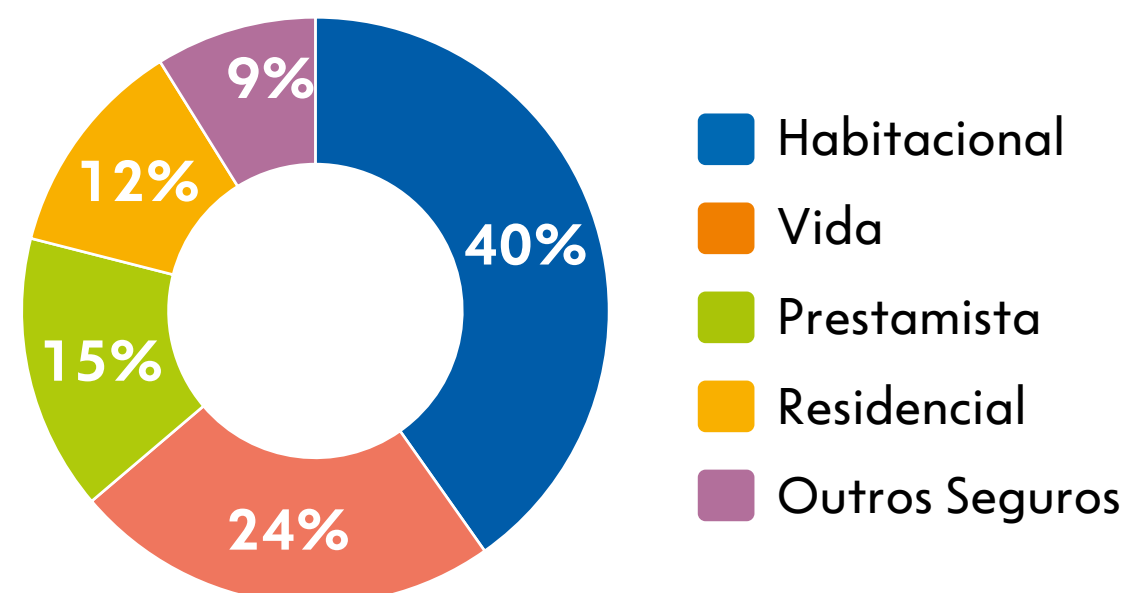
COM SUPORTE DO LÍDER ABSOLUTO EM CRÉDITO HABITACIONAL

67,1%
MARKET SHARE DO BANCO CAIXA NO MERCADO DE CRÉDITO HABITACIONAL³

SEGMENTOS DIVERSIFICADOS E DE ALTA CONFIABILIDADE

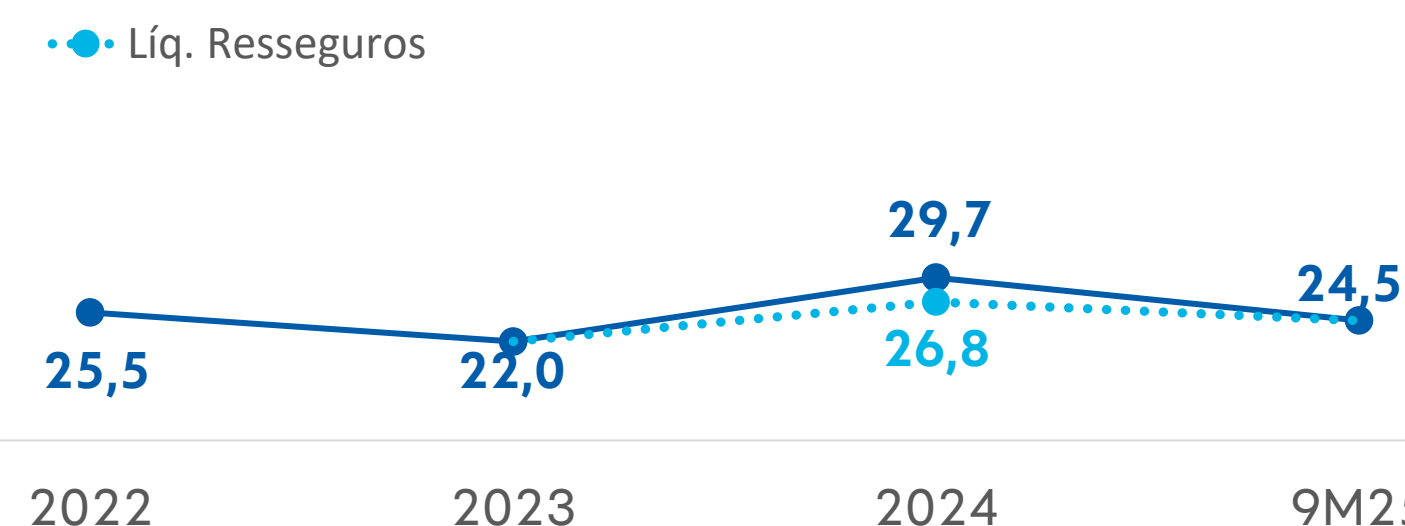
Prêmios Emitidos

% Prêmios Emitidos (3T25)



Taxa de Sinistralidade

% Prêmios Ganhos

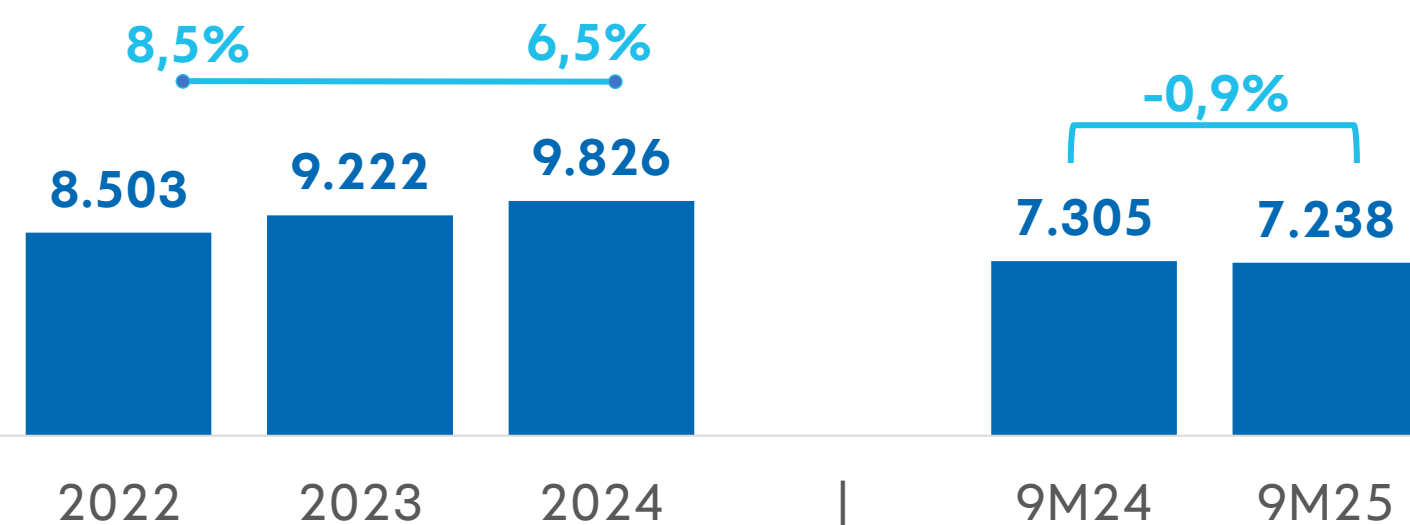


HISTÓRICO COMPROVADO DE CRESCIMENTO EM DIVERSOS PRODUTOS

Prêmios Emitidos e Crescimento

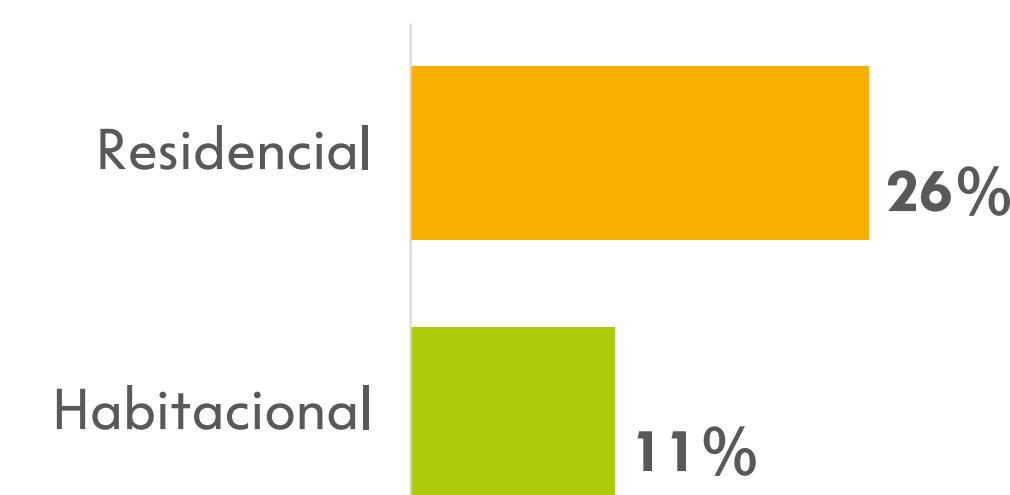
BRL milhões e %

CAGR₂₂₋₂₄: 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 setembro de 2025.

Nota: As métricas financeiras utilizadas são baseadas no IFRS4.

3º MAIOR PLAYER EM PREVIDÊNCIA¹

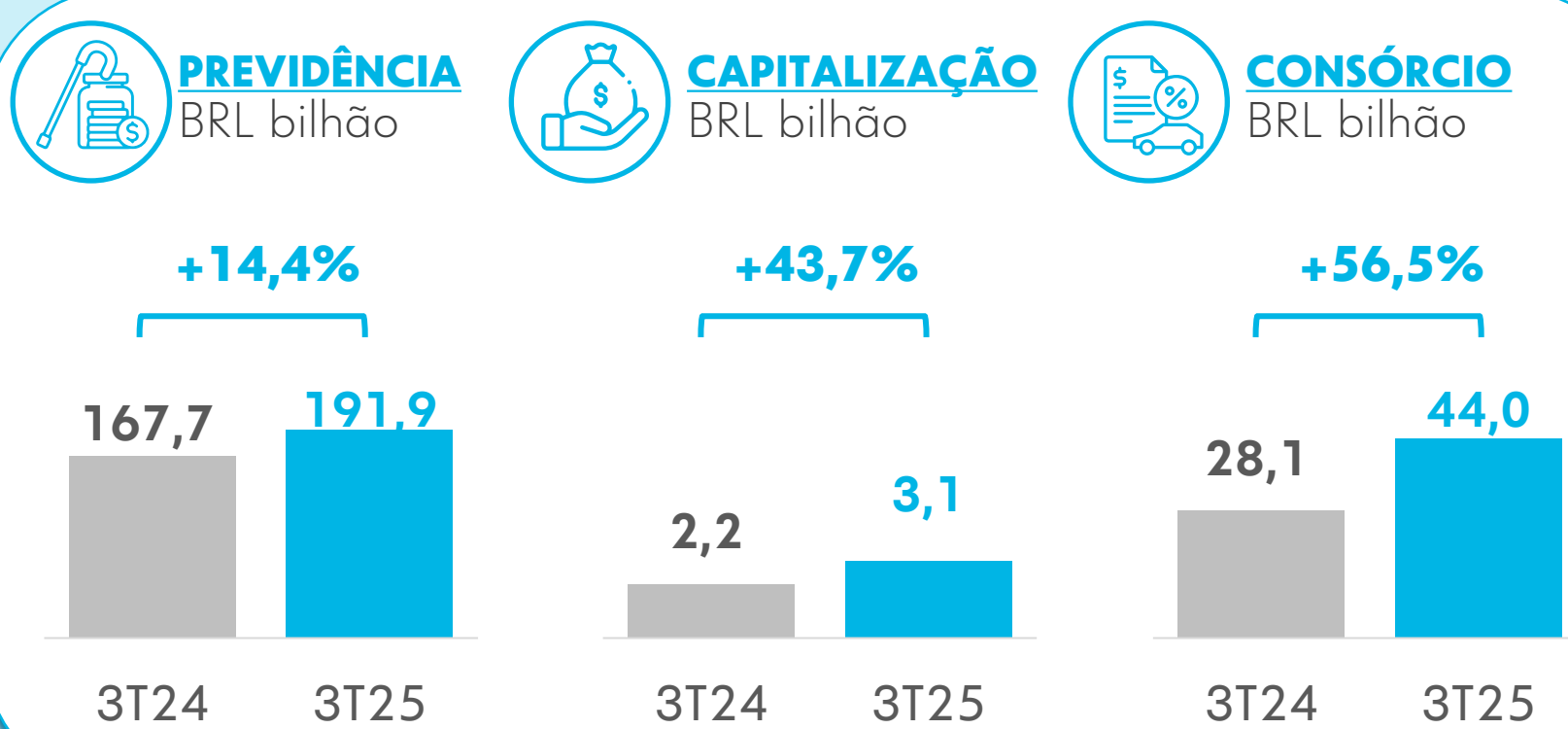
CRESCIMENTO RELEVANTE EM RESERVAS

RECEITAS RECORRENTES

TAXA DE ADMINISTRAÇÃO ESTÁVEL E SAUDÁVEL

CONTRIBUIÇÃO LÍQUIDA POSITIVA E CONSISTENTE

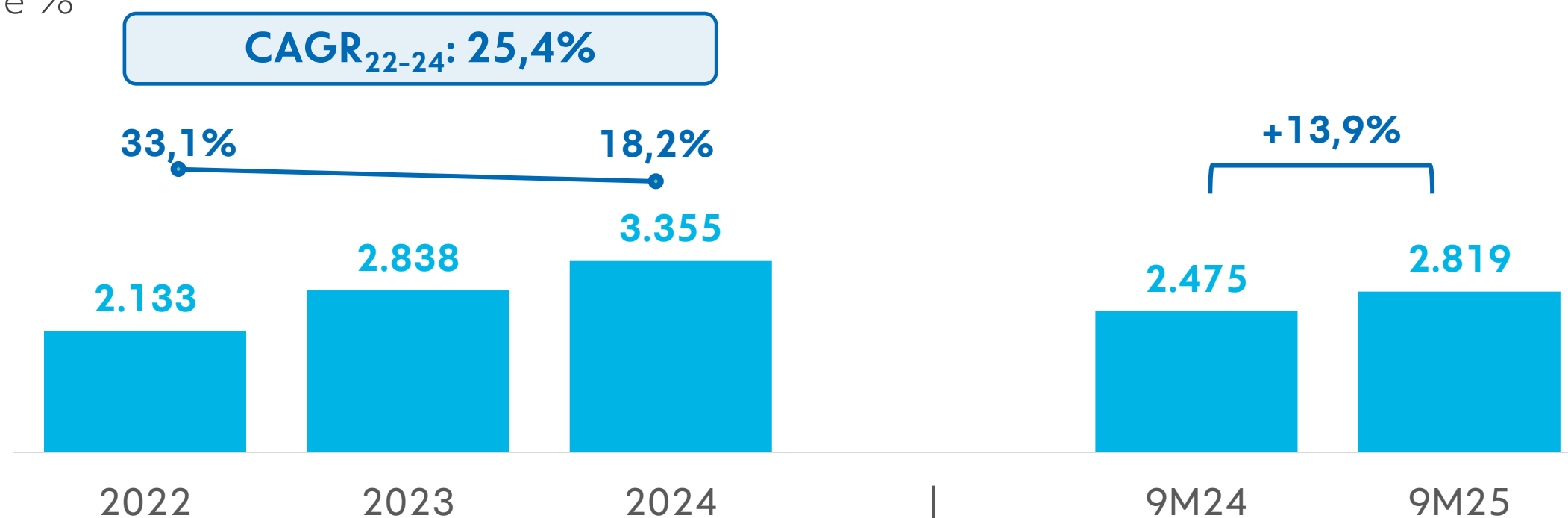
CRESCIMENTO CONTÍNUO DAS RESERVAS IMPULSIONANDO A EXPANSÃO DA RECEITA



UNIDADE DE NEGÓCIO-CHAVE COM SÓLIDO POTENCIAL DE EXPANSÃO

Receita Operacional e Crescimento

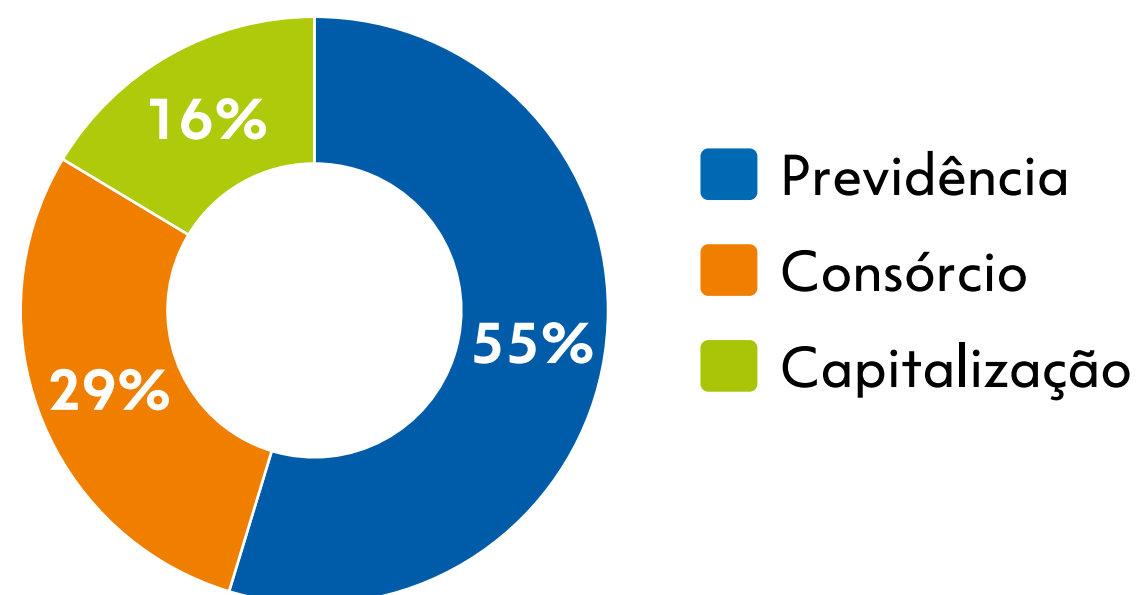
BRL milhões e %



CRESCIMENTO ACELERADO EM CONSÓRCIO E CAPITALIZAÇÃO

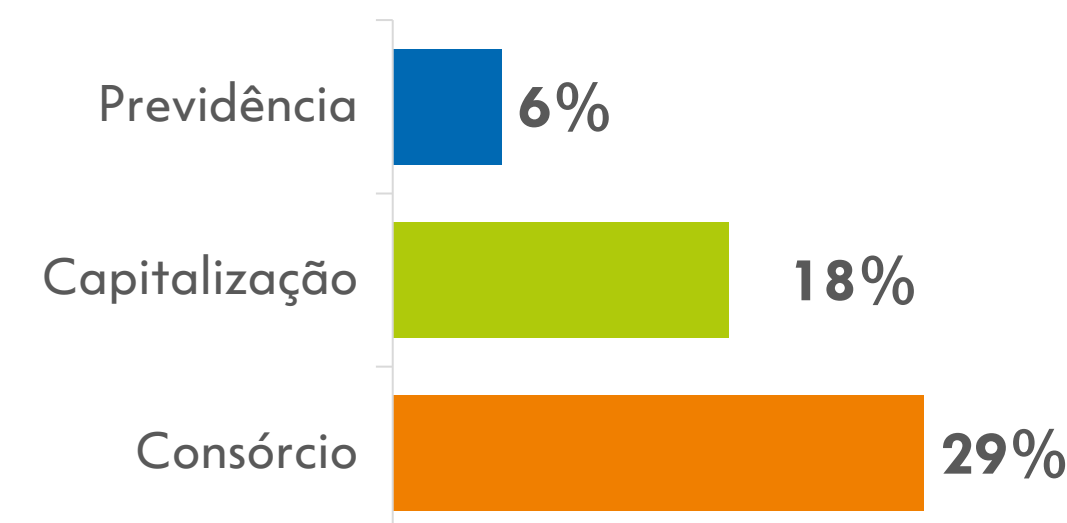
Receita Operacional por Segmento

% 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⁽¹⁾

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

SEM
NECESSIDADE DE CAPITAL

SEM
RISCO DE SUBSCRIÇÃO

RECEITAS
RECORRENTES

BAIXOS CUSTOS
DEVIDO À ESTRATÉGIA DE
BANCASSURANCE

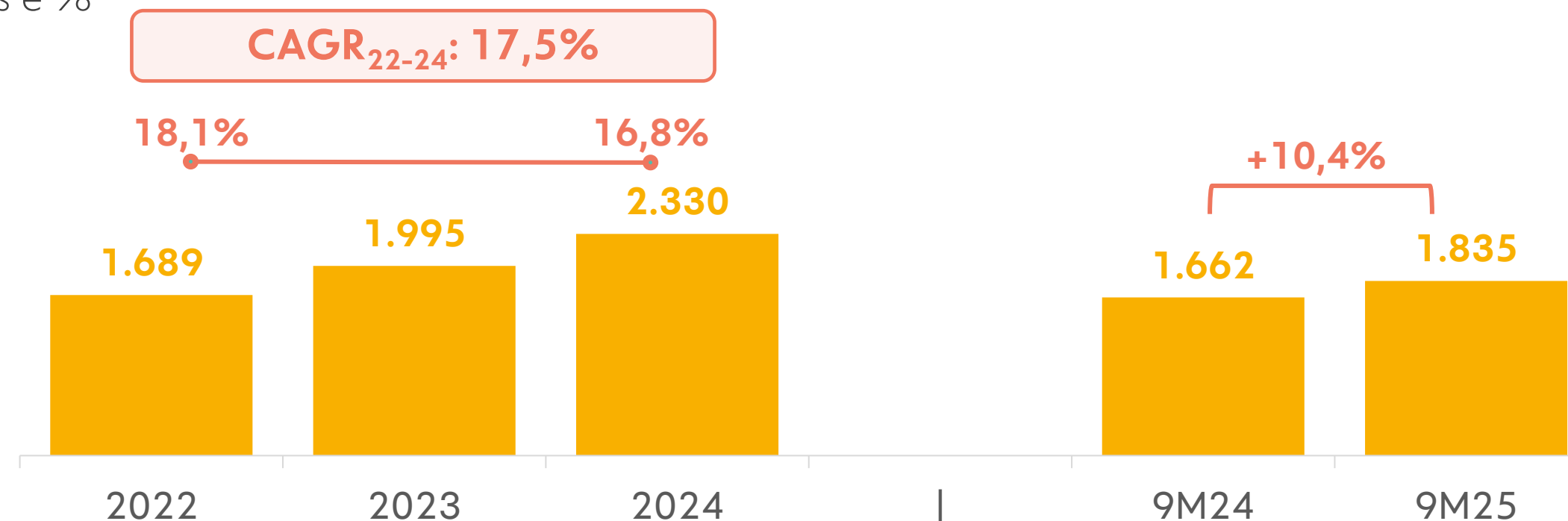
CAIXA Corretora

42,9% ^(9M25)
DAS RECEITAS DA CAIXA SEGURIDADE¹

RECEITAS RECORRENTES

Receita de Corretagem² e Crescimento

BRL milhões e %

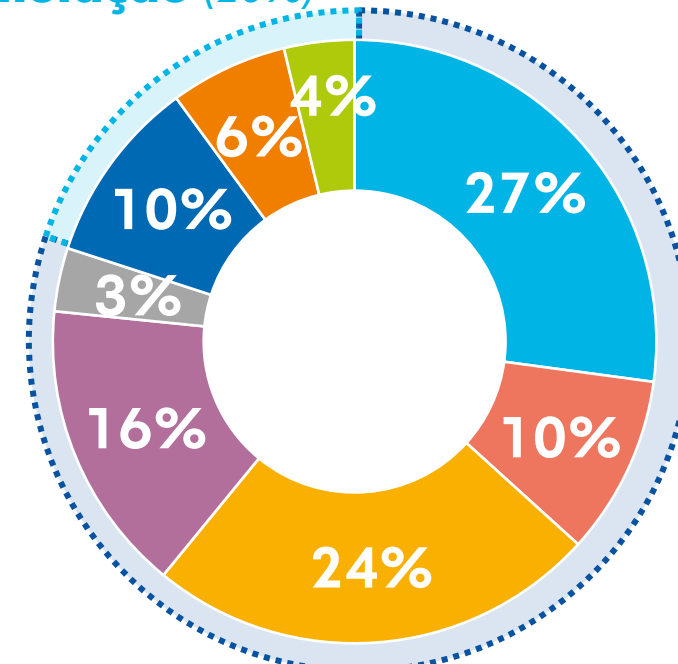


SÓLIDO CRESCIMENTO, SUSTENTADO POR FORTES RECEITAS DE CORRETAGEM DE SEGUROS

Corretagem (Margem Operacional) por Segmento¹

% Distribuição (9M25)

Acumulação (20%)

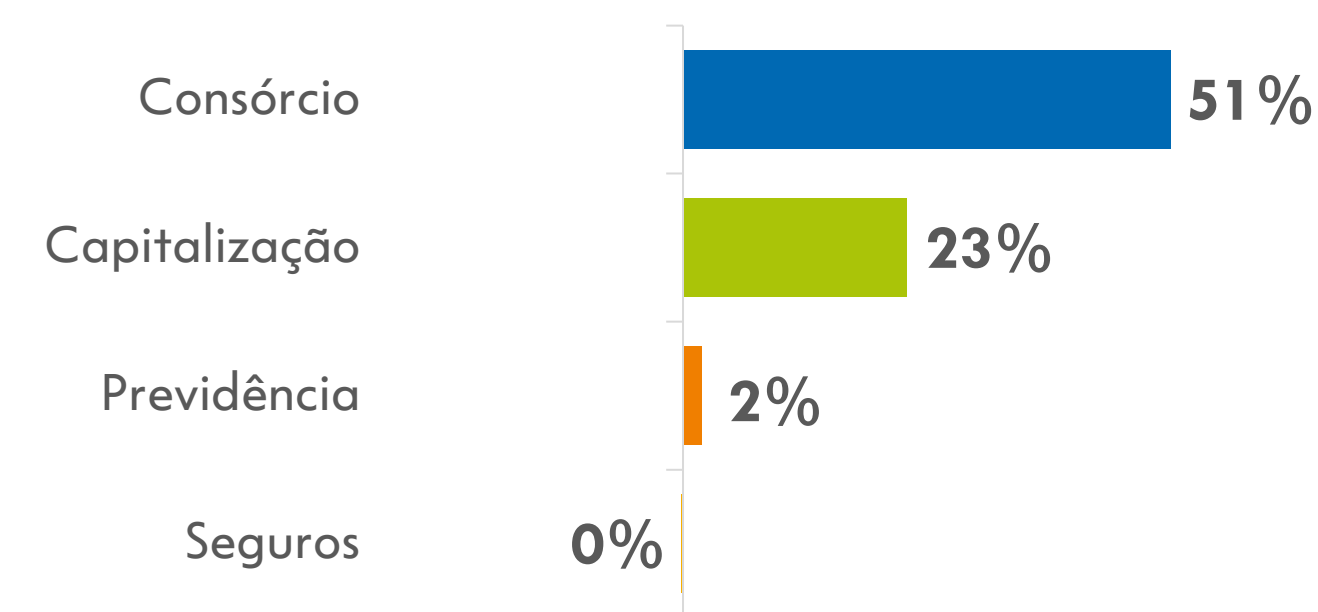


Seguro (80%)

- Consórcio
- Previdência
- Capitalização
- Seguro Prestamista
- Seguro Residencial
- Seguro Habitacional
- Seguro de Vida
- Outros Seguros e Co-Corretagem

Crescimento da Corretagem por Segmento¹

% 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

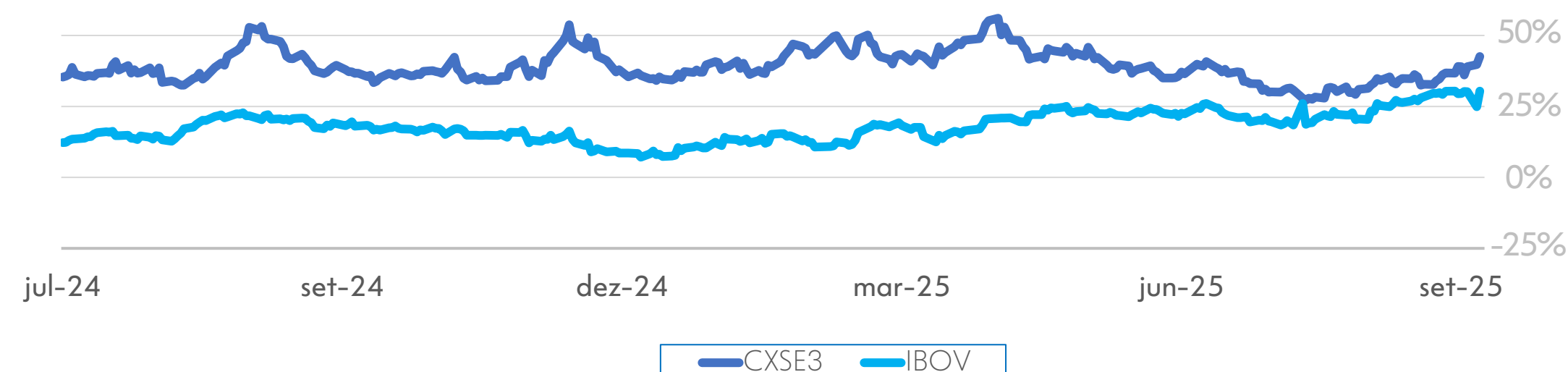
20,0% de Free Float
(40% Estrangeiros, 11% PJ e 49% PF)

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

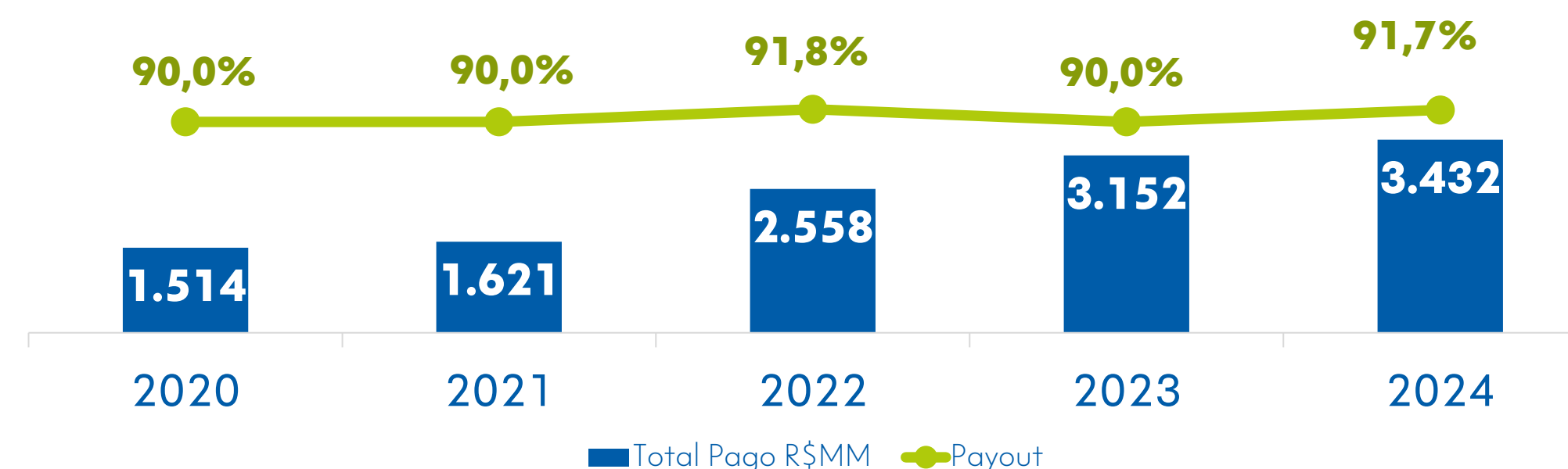
R\$ **45,33 bi** em valor de mercado

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

Desempenho da Ação

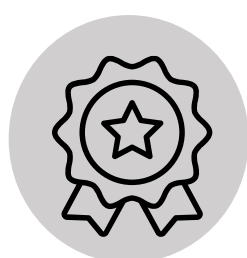


Distribuição de Dividendos

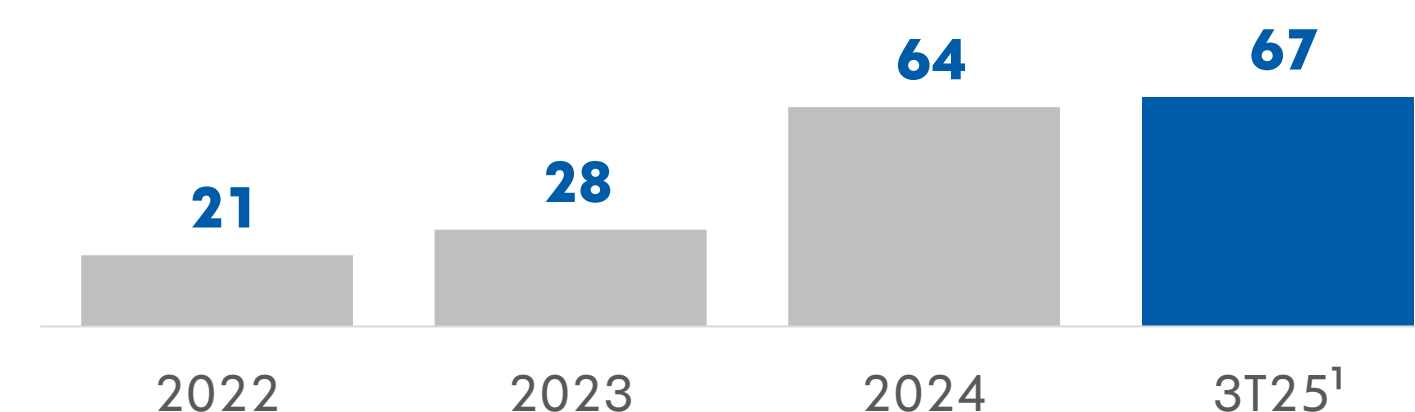


Reconhecimento de Mercado

Inclusão nos índices IBOV, IBRX100 e MSCI



Liquidez de Mercado ADTV de 12 meses (BRL mm)



¹ Dados referentes ao período de 01/10/2024 a 30/09/2025.

APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL **3T25**

1 **VISÃO** GERAL

2 **ESTRATÉGIA** COMERCIAL

3 DESTAQUES **3T25**

4 **DESEMPENHO** COMERCIAL E OPERACIONAL

157
MILHÕES DE
CLIENTES

Oportunidades no
cross-selling e
aumento na
penetração.

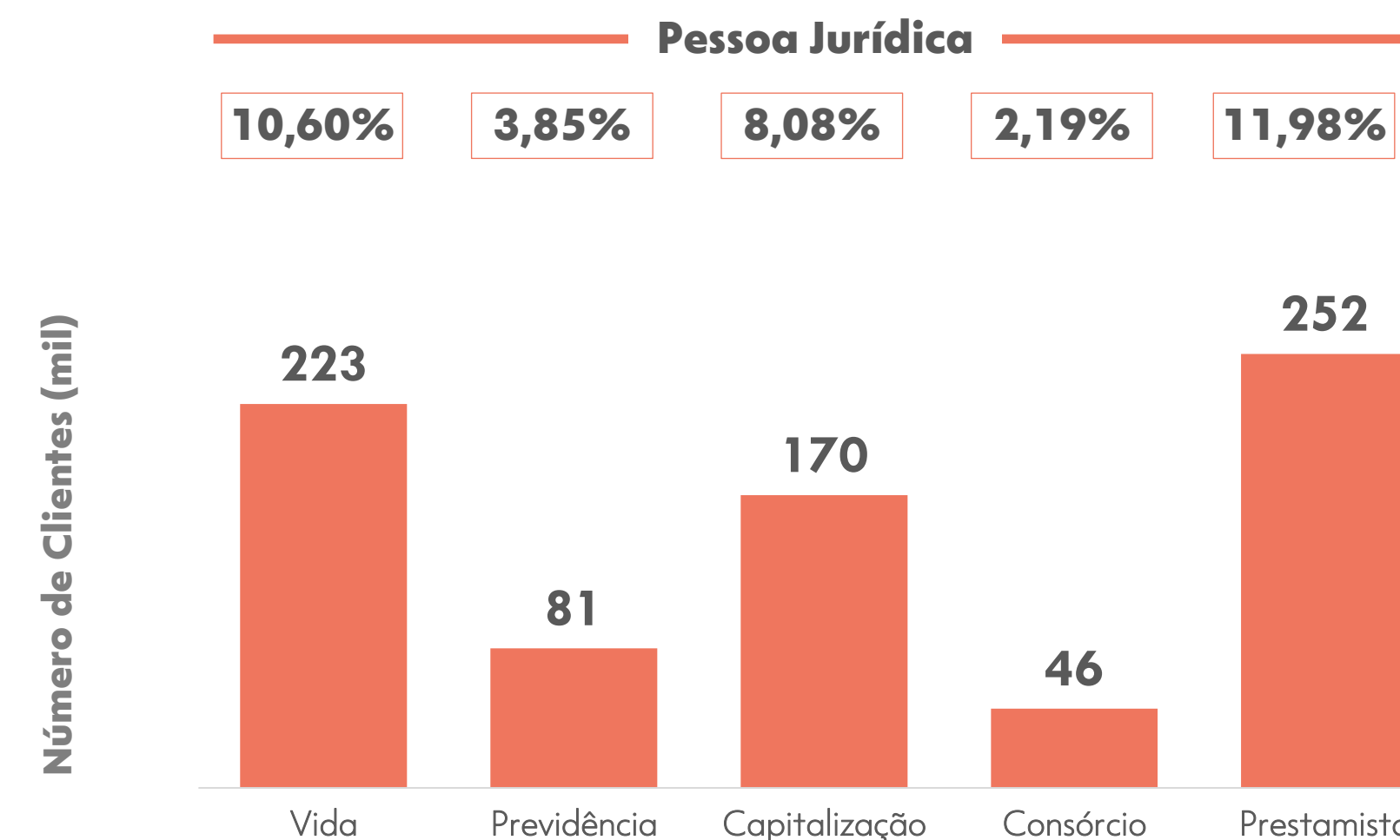
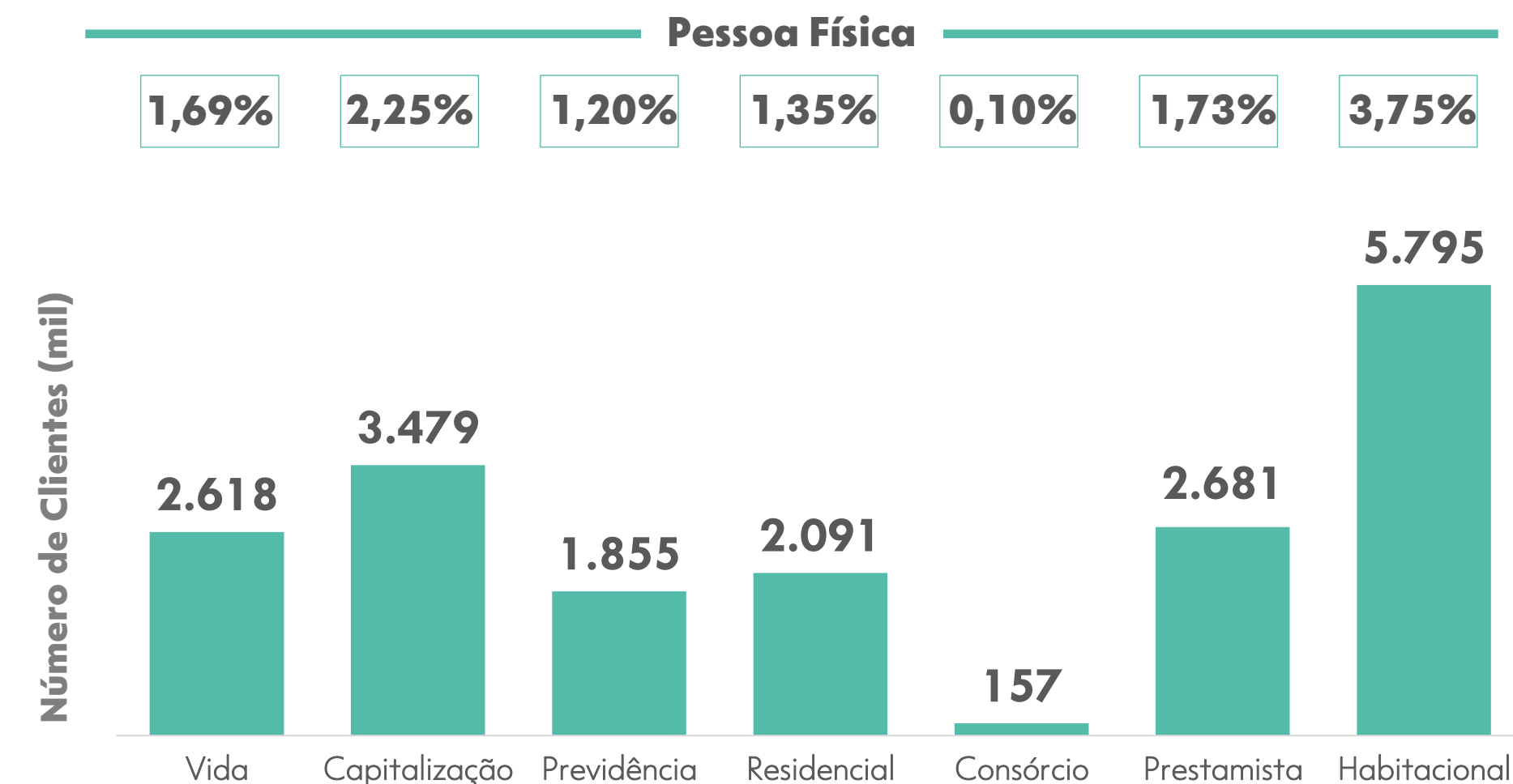
155
Milhões

**CLIENTES
PESSOA
FÍSICA**

2

Milhões

**CLIENTES
PESSOA
JURÍDICA**



¹Fonte :Relatório de Análise de Desempenho da Caixa Econômica Federal 3T2025.

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

Classificação¹

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**_{mi} +10,2%
Prêmios Emitidos /3T24
+11,5%
/9M24

RESIDENCIAL

R\$ **307,2**_{mi} +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

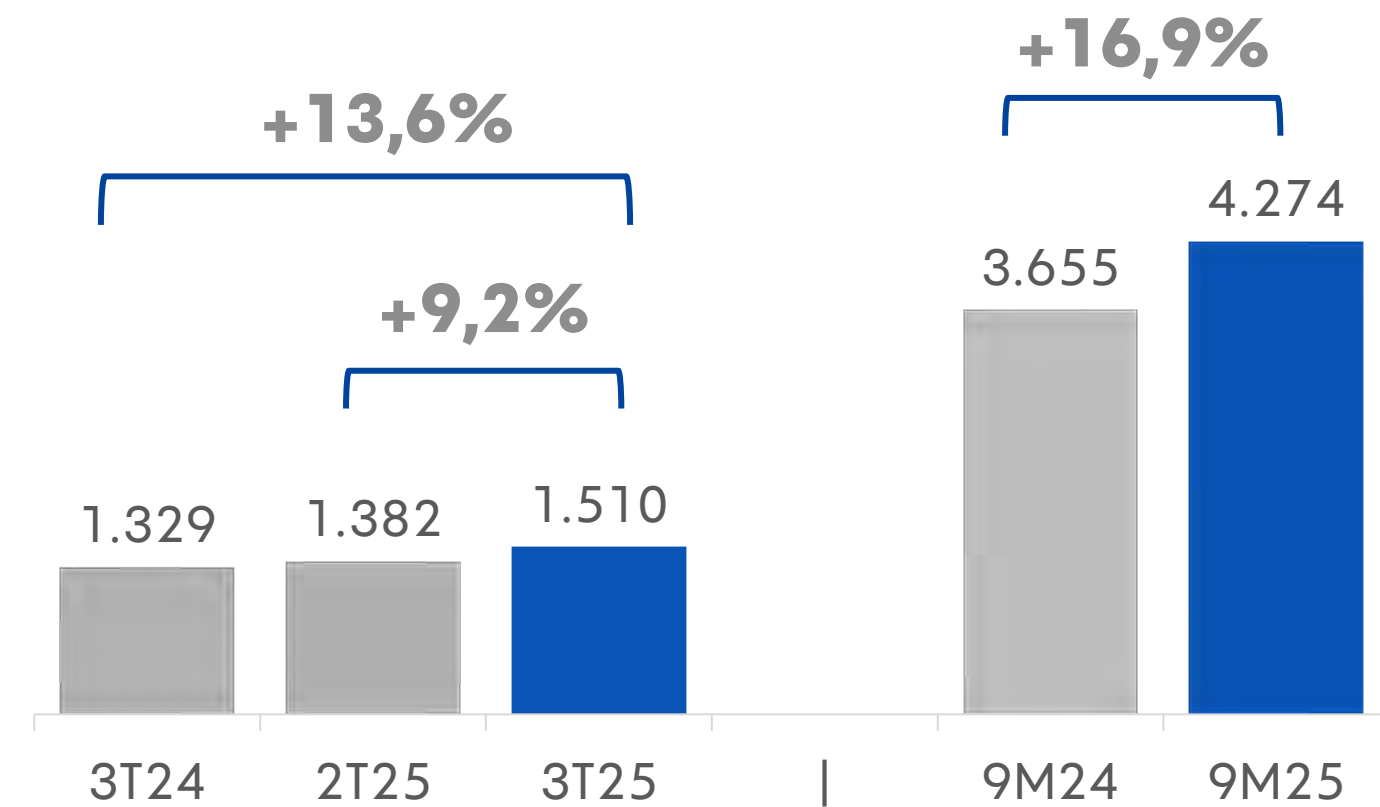


Receitas Operacionais R\$ **1.510** milhões

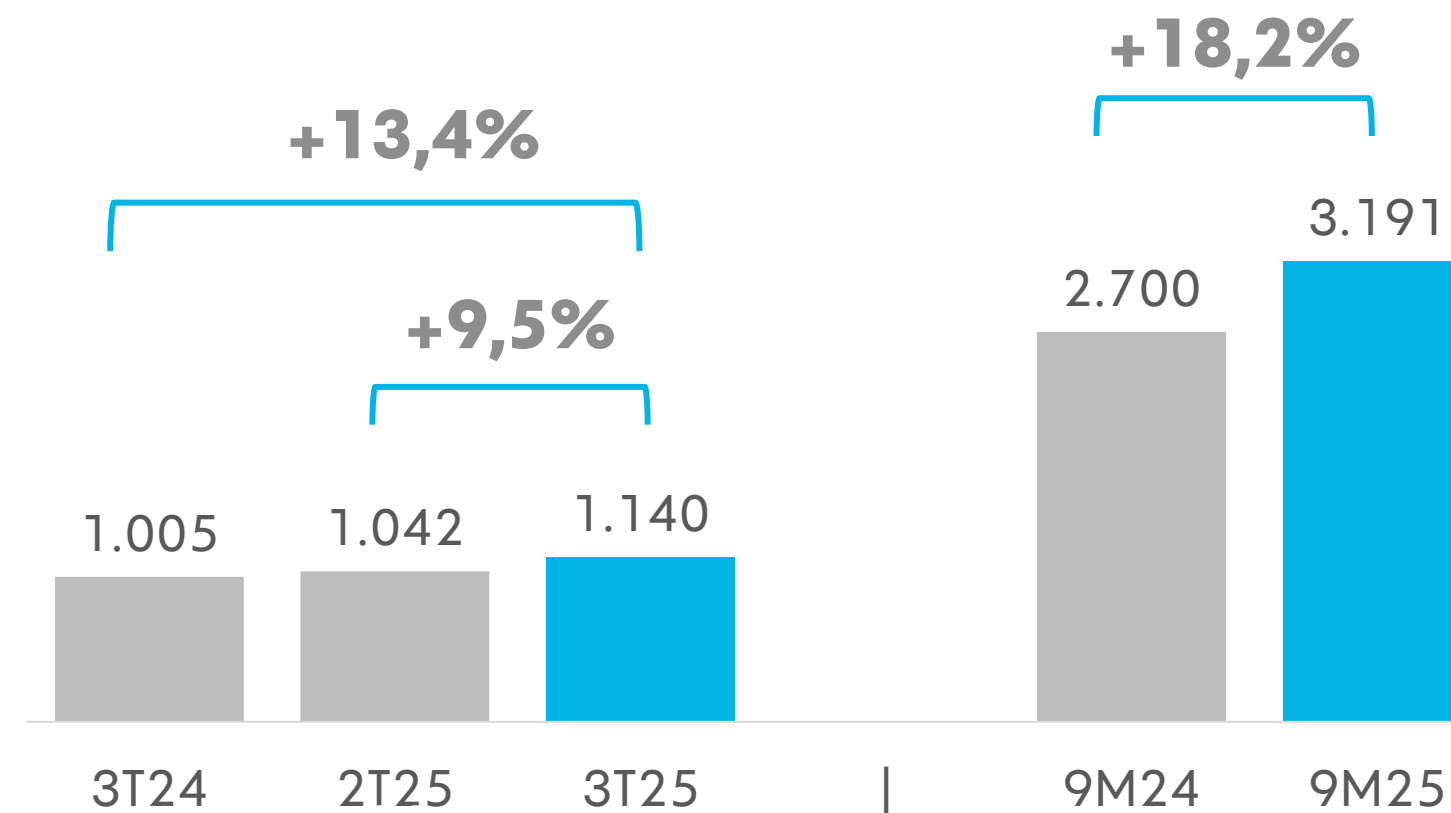
Lucro Líquido Gerencial R\$ **1.140** milhões

ROE¹ **69,2%** a.a.

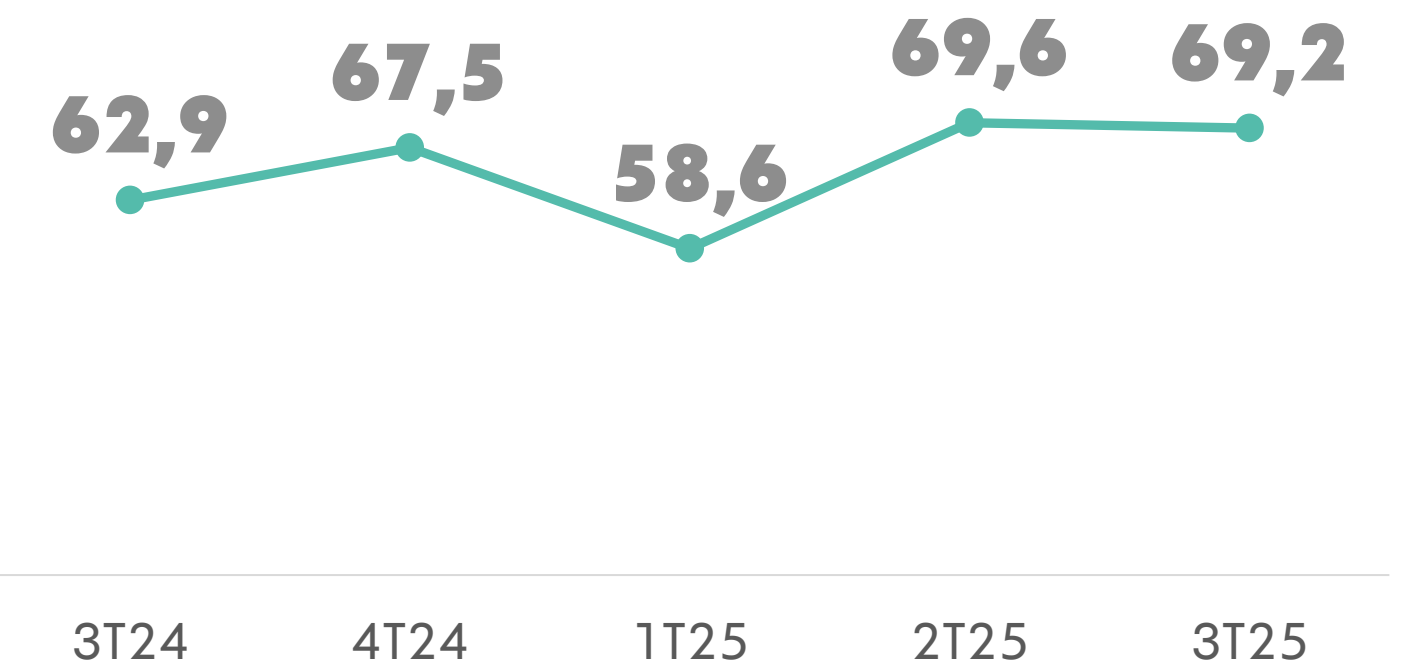
Receitas Operacionais
R\$ milhões



Lucro Líquido Gerencial
R\$ milhões



% a.a.



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

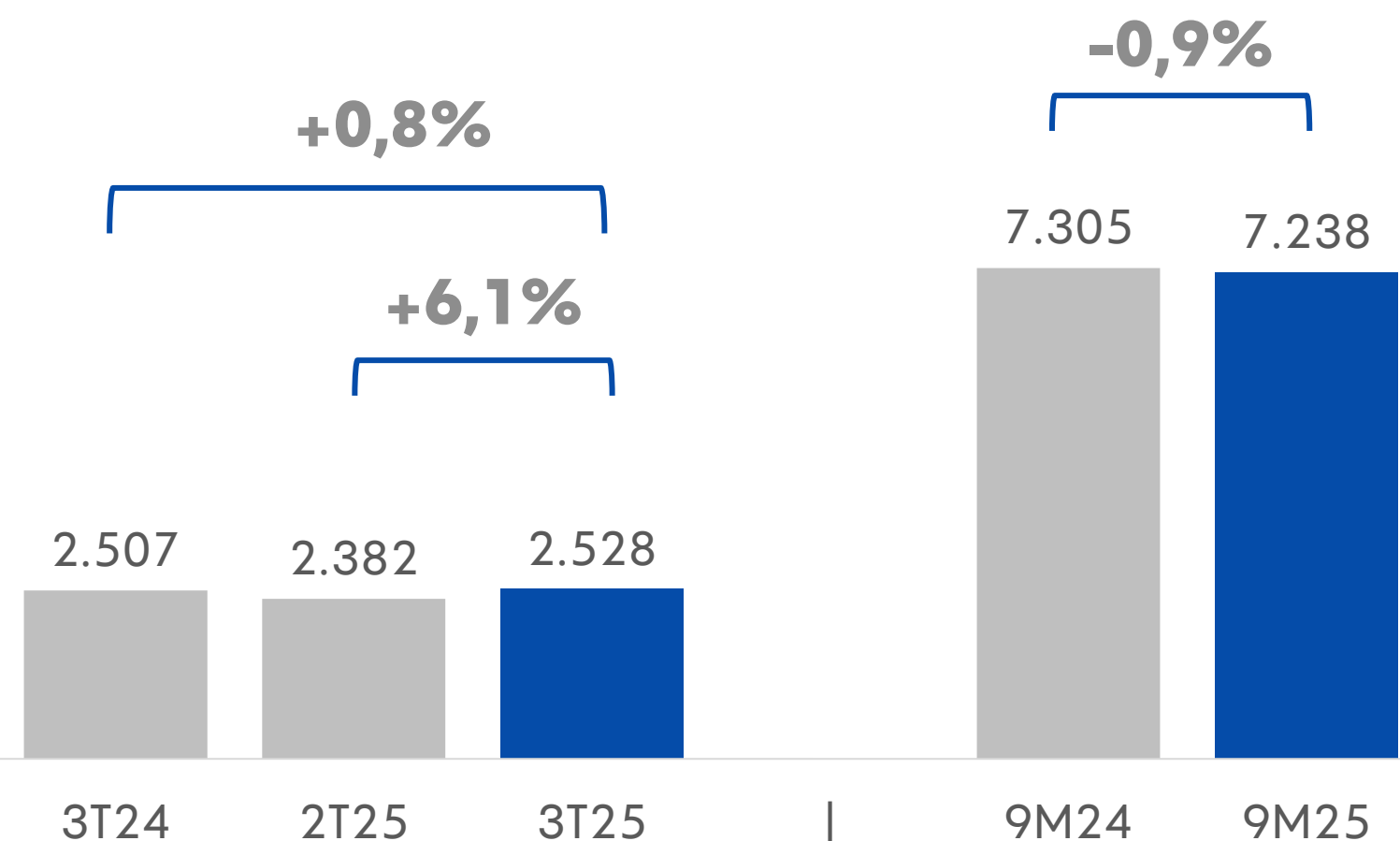
Lucro Líquido Contábil, em acordo com a norma CPC 50 (IFRS 17), de R\$ 3.219,6 milhões em 2025, crescimento de 23,9% em relação a 2024.

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

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

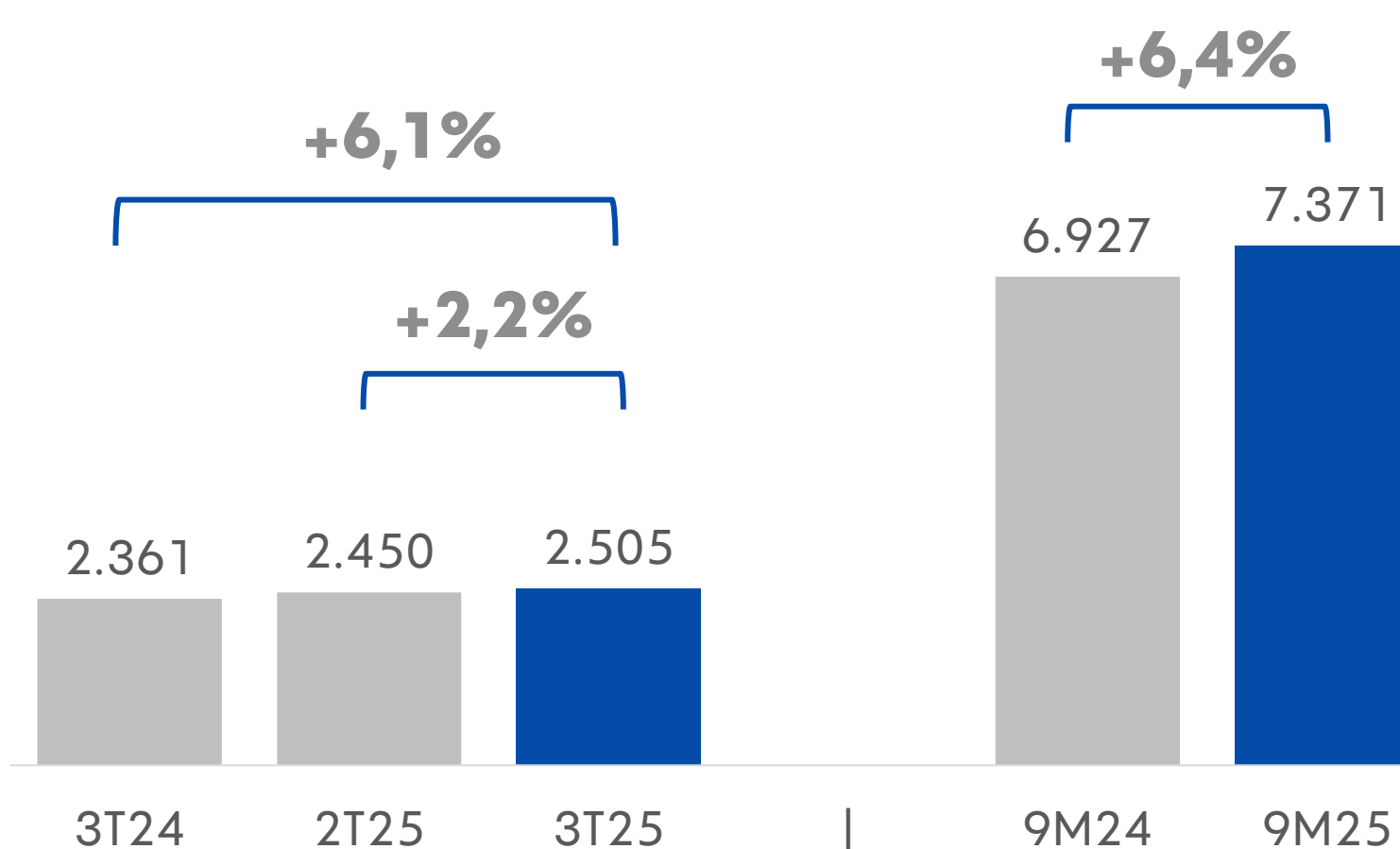
Prêmios Emitidos

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%
Total Seguros	2.528	+1%	-1%

Prêmios Ganhos por Ramo

R\$ milhões

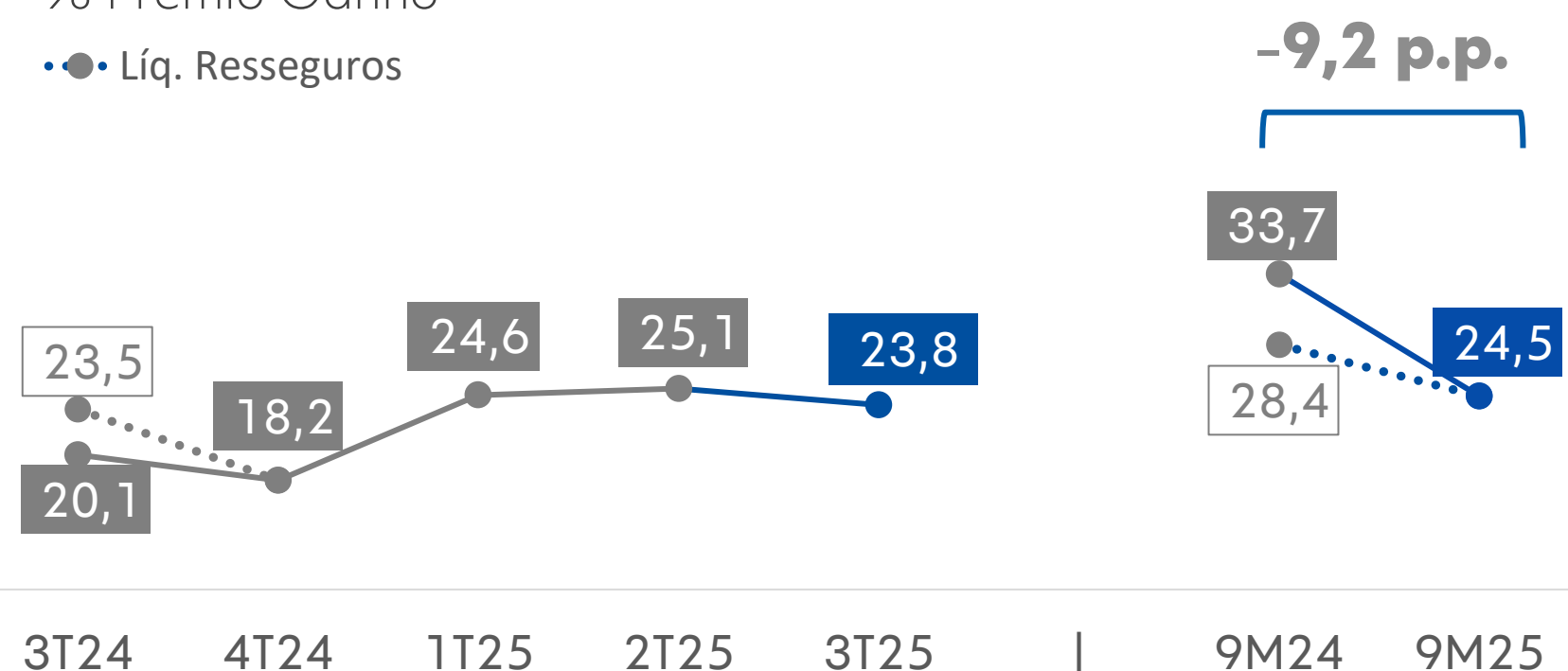
Prêmios Ganhos por Ramo	R\$ milhões 3T25	/3T24	/9M24
Habitacional	1.017	+10%	+11%
Vida	562	+4%	+2%
Prestamista	484	-6%	-3%
Residencial	240	+15%	+14%
Assistência	76	+49%	+54%
Outros Seguros	127	+1%	-1%
Total Seguros	2.505	+6%	+6%

Indicadores de Desempenho

Sinistralidade

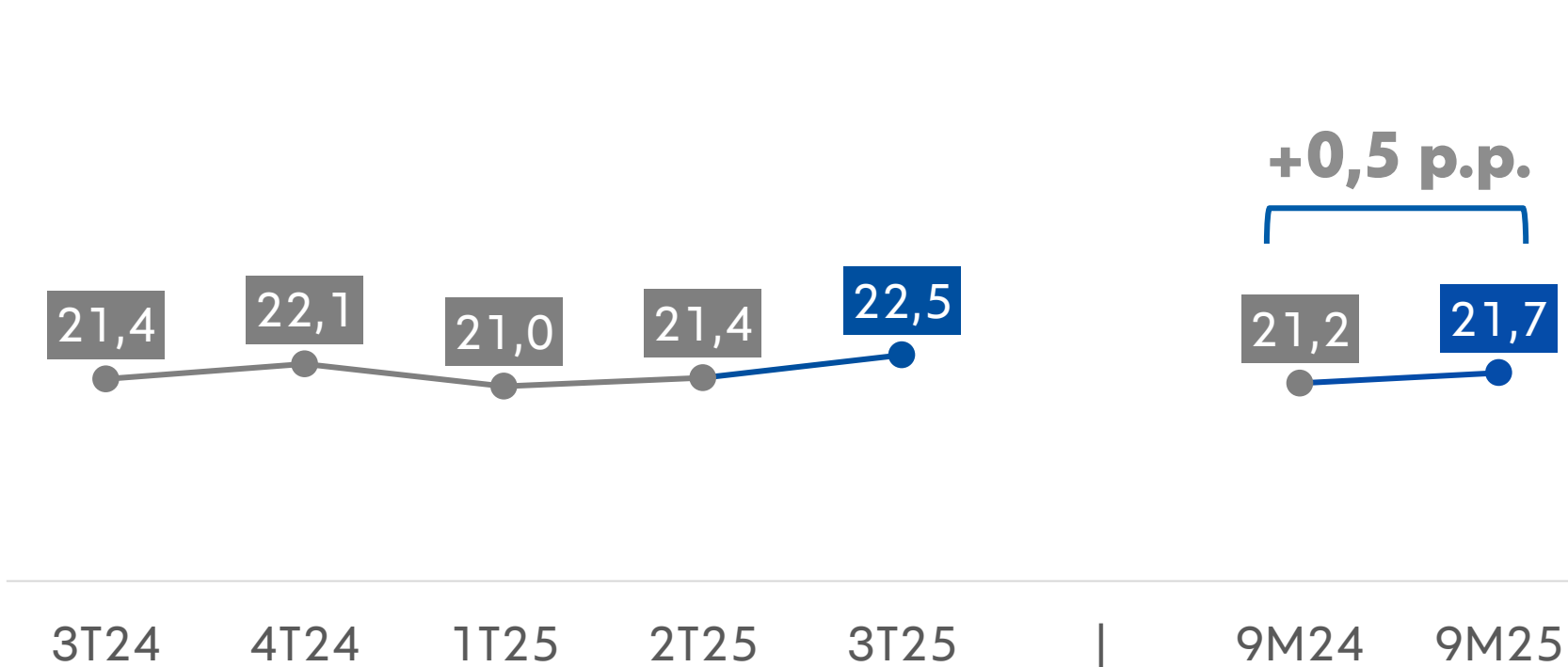
% Prêmio Ganho

••• Líq. Resseguros



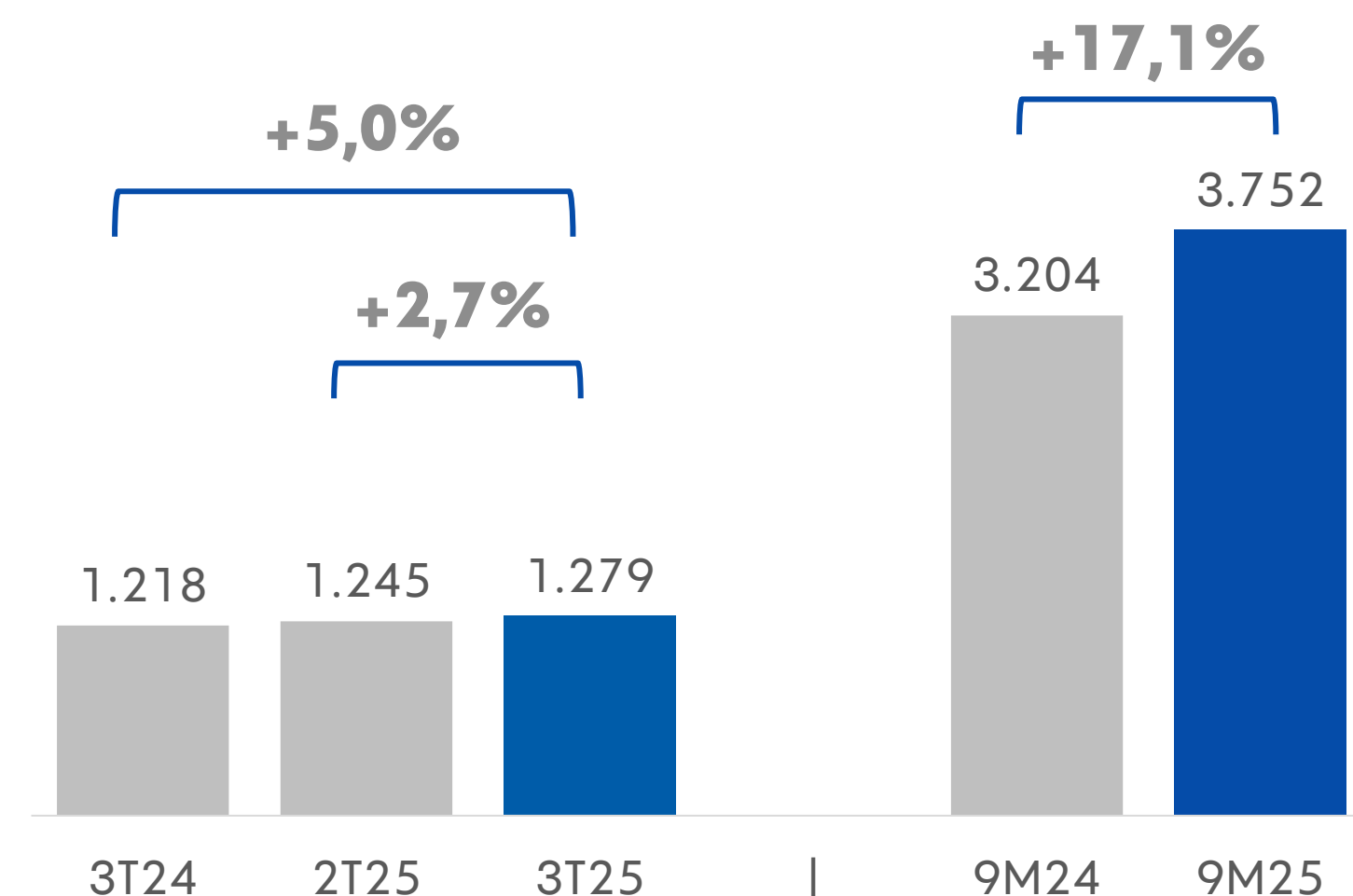
Comissionamento

% Prêmio Ganho



Margem Operacional

R\$ milhões



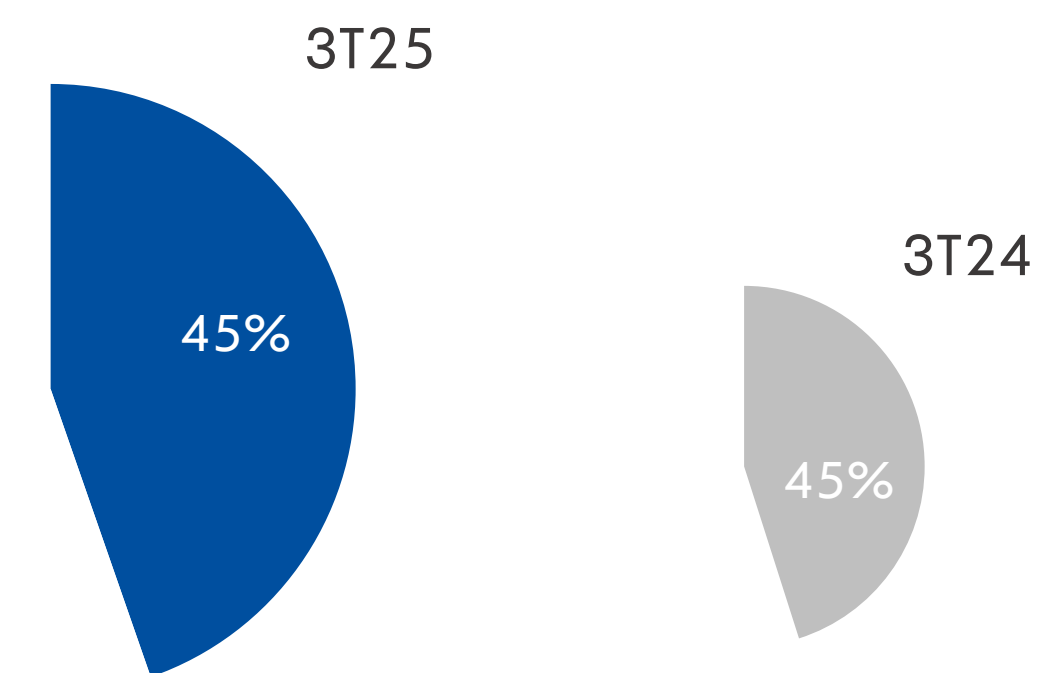
Distribuição e Variação por Ramo

R\$ milhões

Ramo	%	R\$ milhões 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%
Total Seguros	100%	1.279	+5%	+17%

Representatividade¹

% Margem Operacional Total



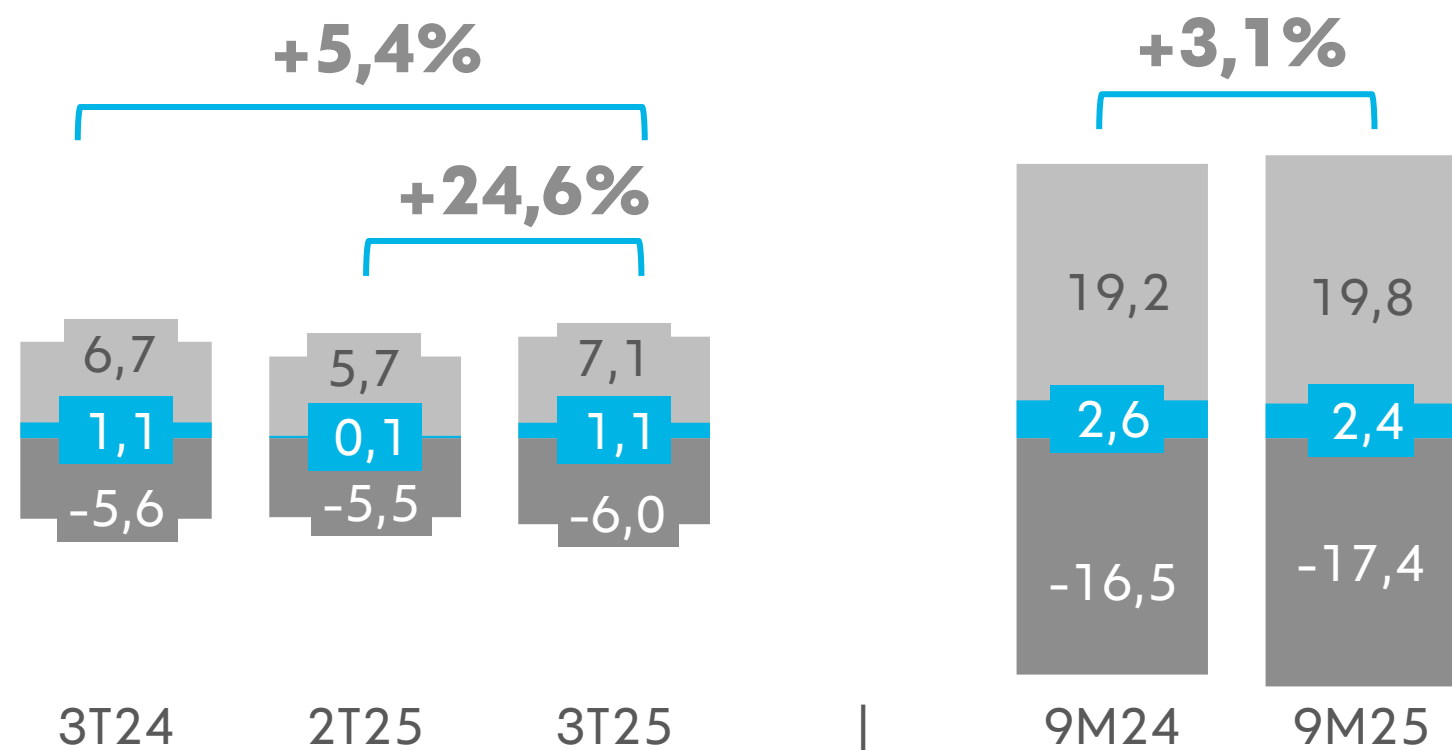
¹ Representatividade ponderada pela participação da Caixa Seguridade em cada empresa

PREVIDÊNCIA

Contribuições de Previdência

R\$ bilhões

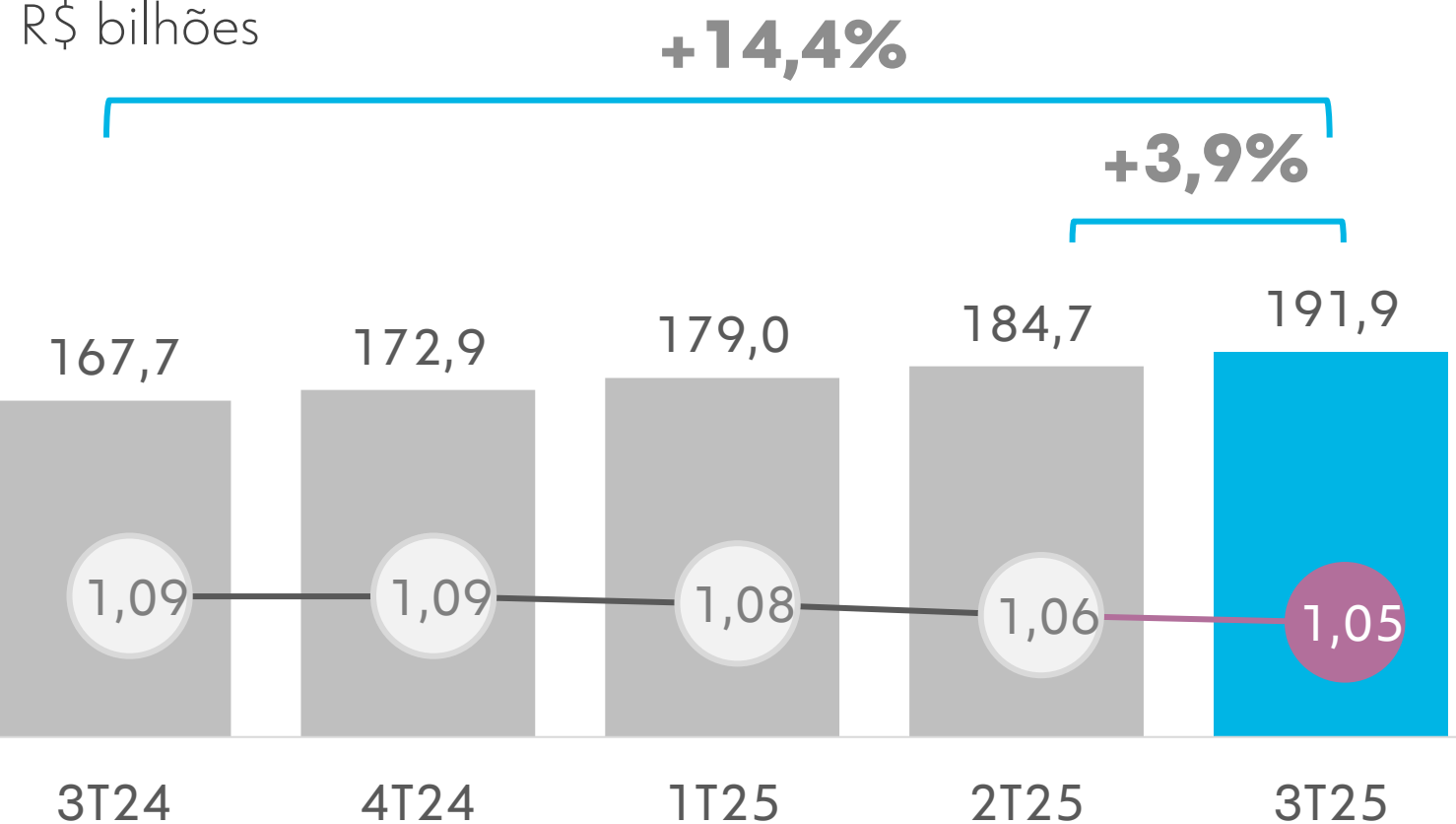
■ Portabilidade/Resgate ■ Contribuição Bruta
■ Contribuição Líquida



Reservas de Previdência

R\$ bilhões

Taxa Adm Média a.a. % Reservas

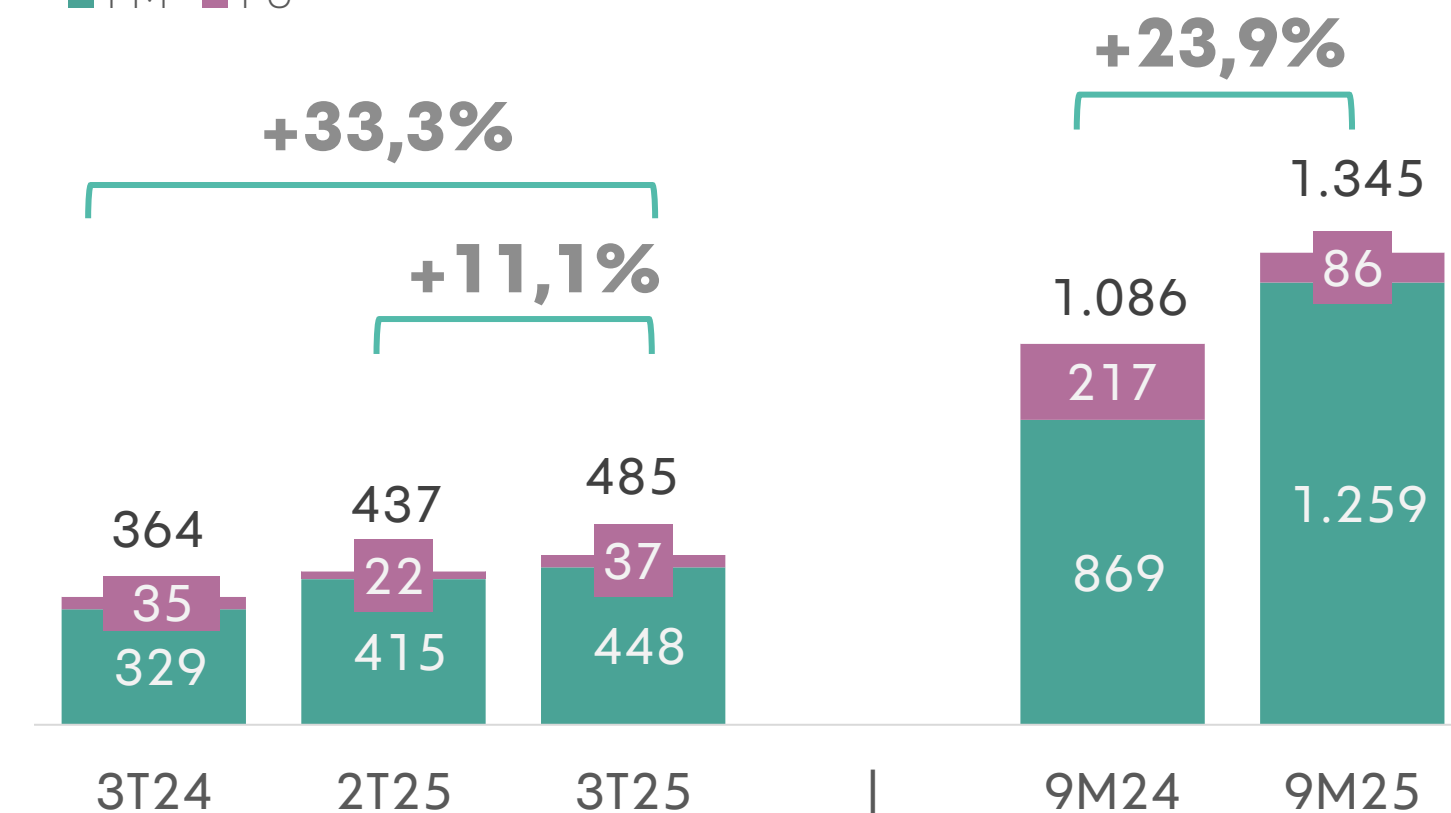


CAPITALIZAÇÃO

Recursos Arrecadados - Capitalização

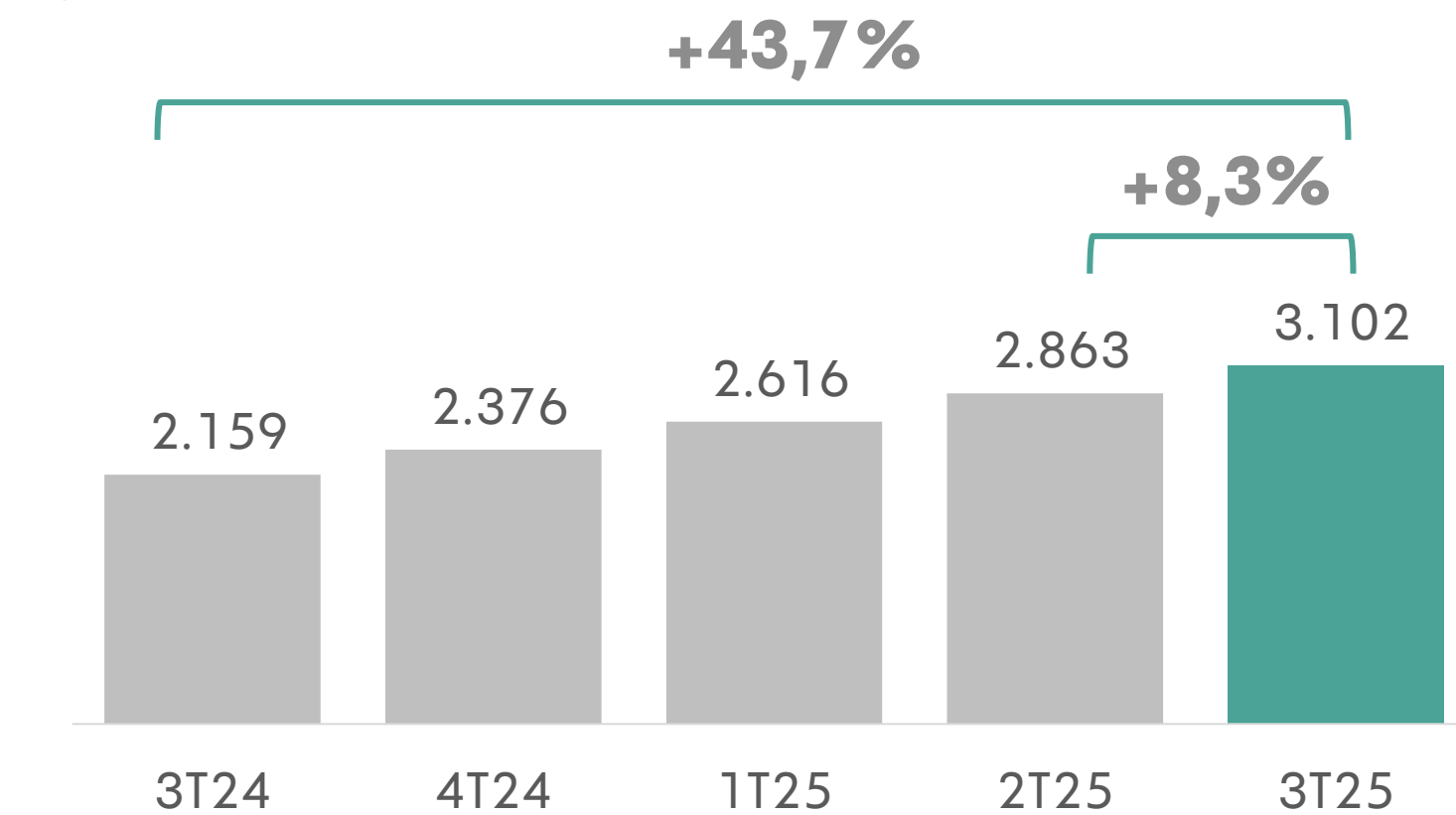
R\$ milhões

■ PM ■ PU



Reservas de Capitalização

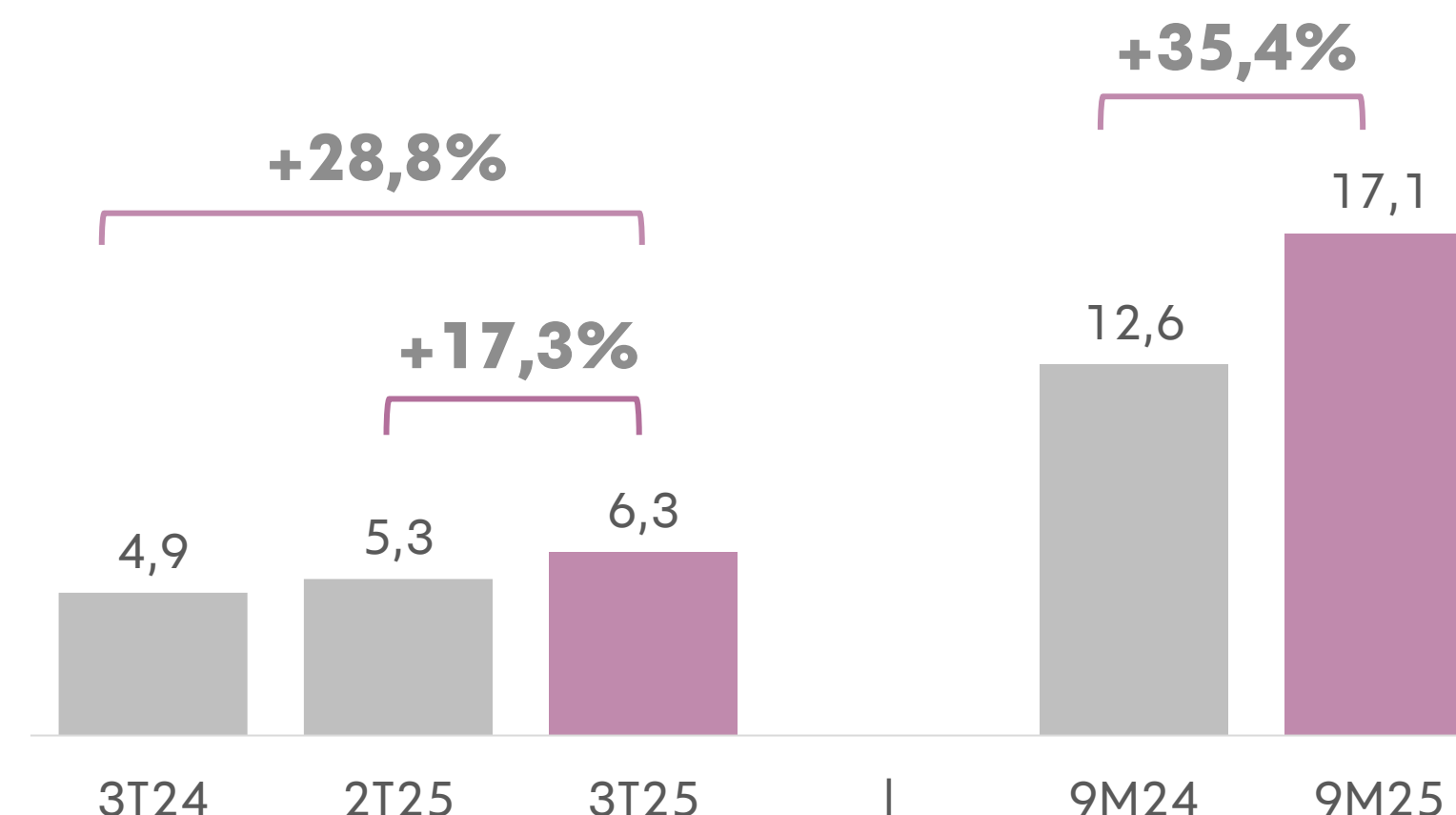
R\$ milhões



CONSÓRCIO

Cartas de Crédito

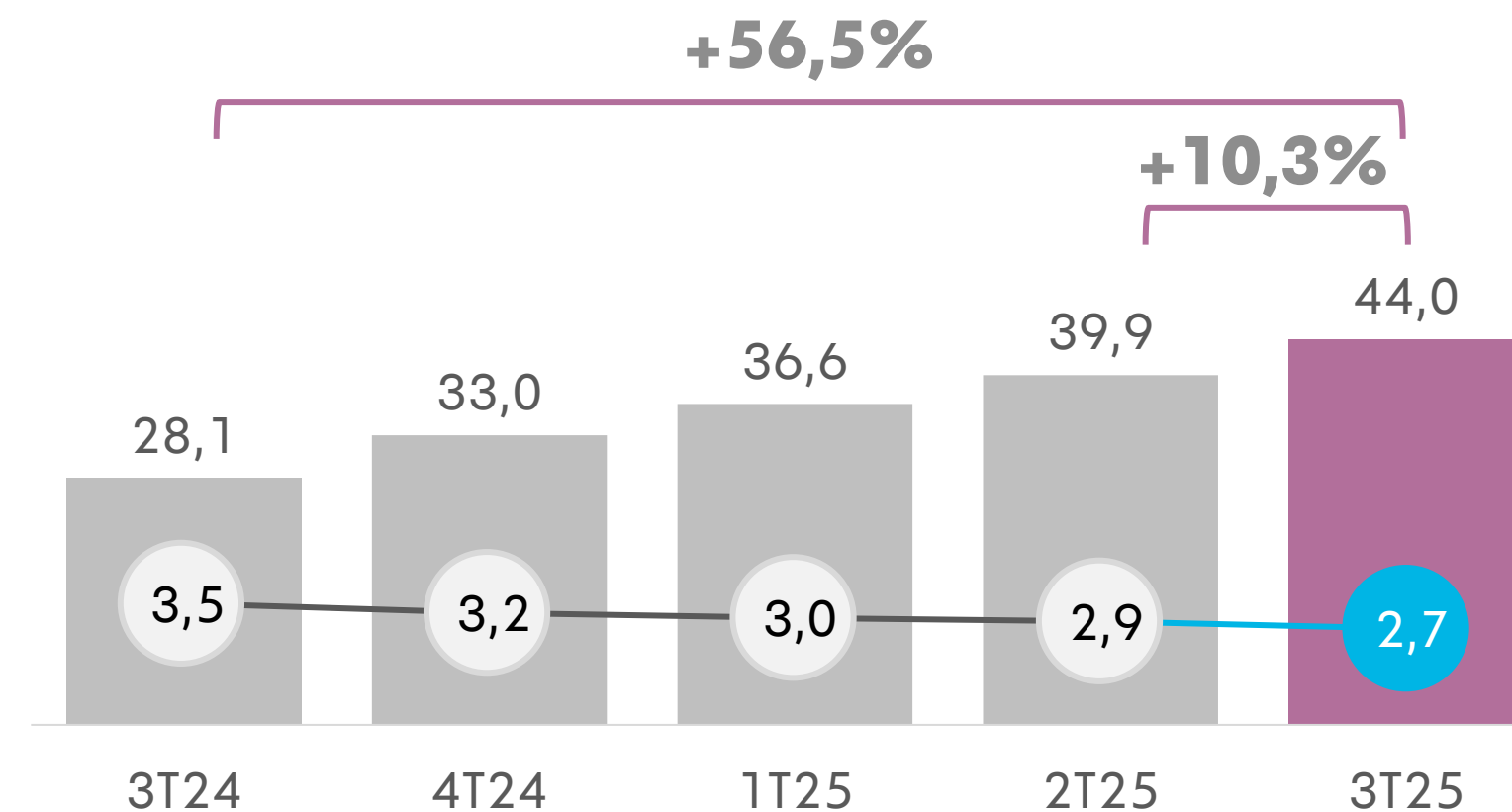
R\$ bilhões



Estoque de Cartas

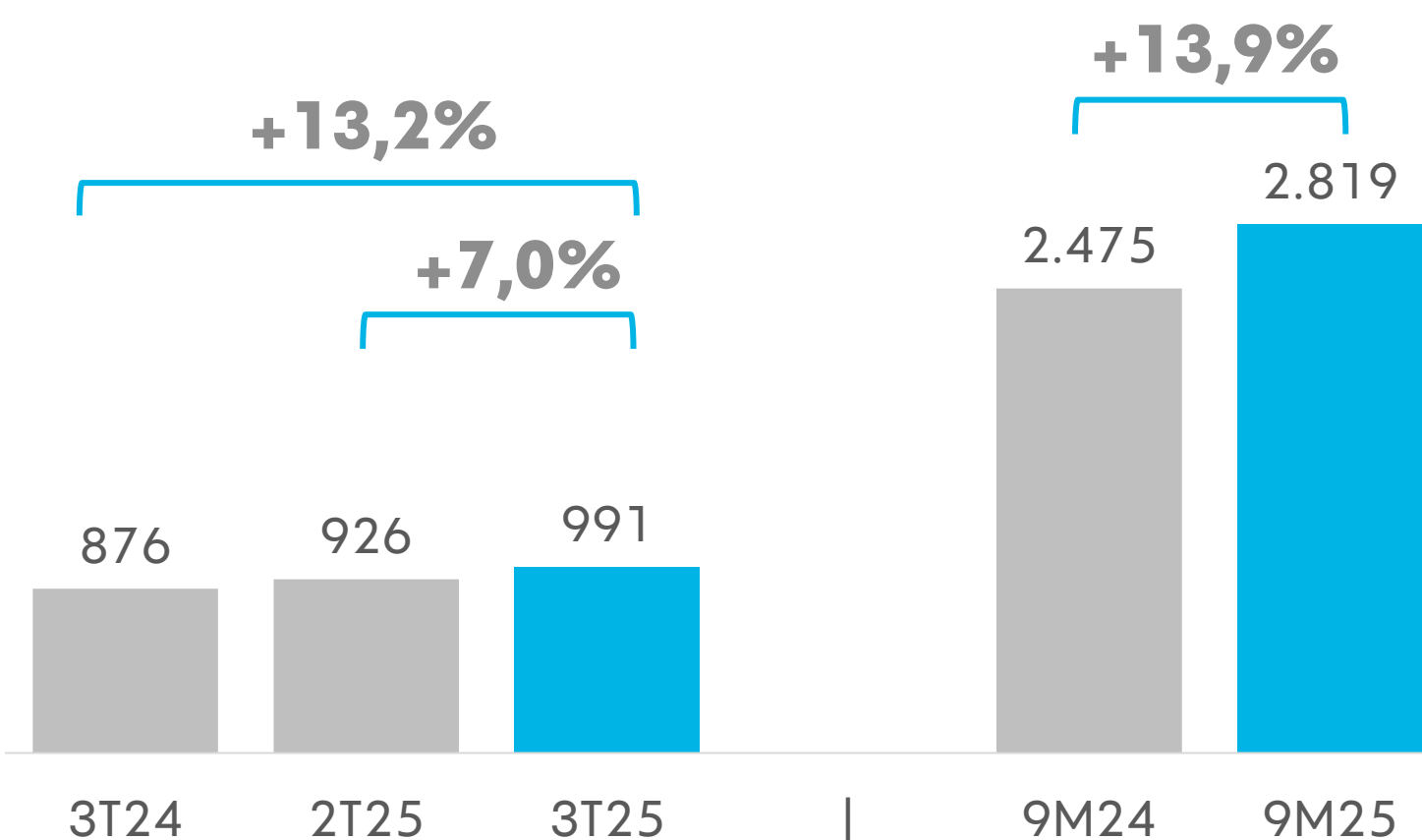
R\$ bilhões

Taxa Adm Média a.a. % Estoque



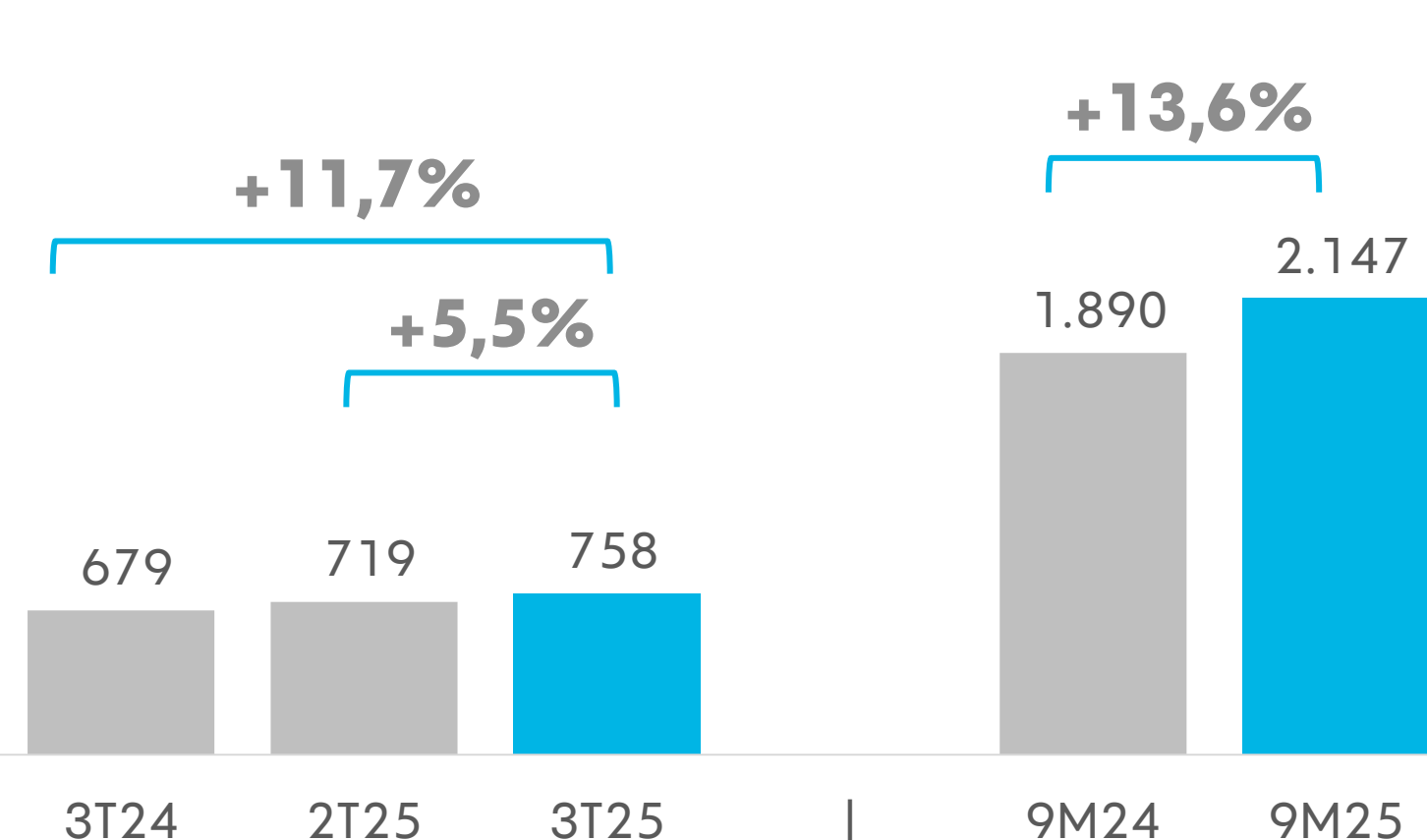
Receita Operacional

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 Acumulação¹

% Margem Operacional Total

Receita Operacional				
R\$ milhões	%	3T25	/3T24	/9M24
Previdência	56%	549	+7%	+6%
Consórcio	28%	280	+25%	+29%
Capitalização	16%	162	+16%	+18%
Total Acumulação	100%	991	+13%	+14%

Margem Operacional				
R\$ milhões	%	3T25	/3T24	/9M24
Previdência	63%	478	+8%	+7%
Consórcio	25%	188	+27%	+33%
Capitalização	12%	92	+7%	+18%
Total Acumulação	100%	758	+12%	+14%

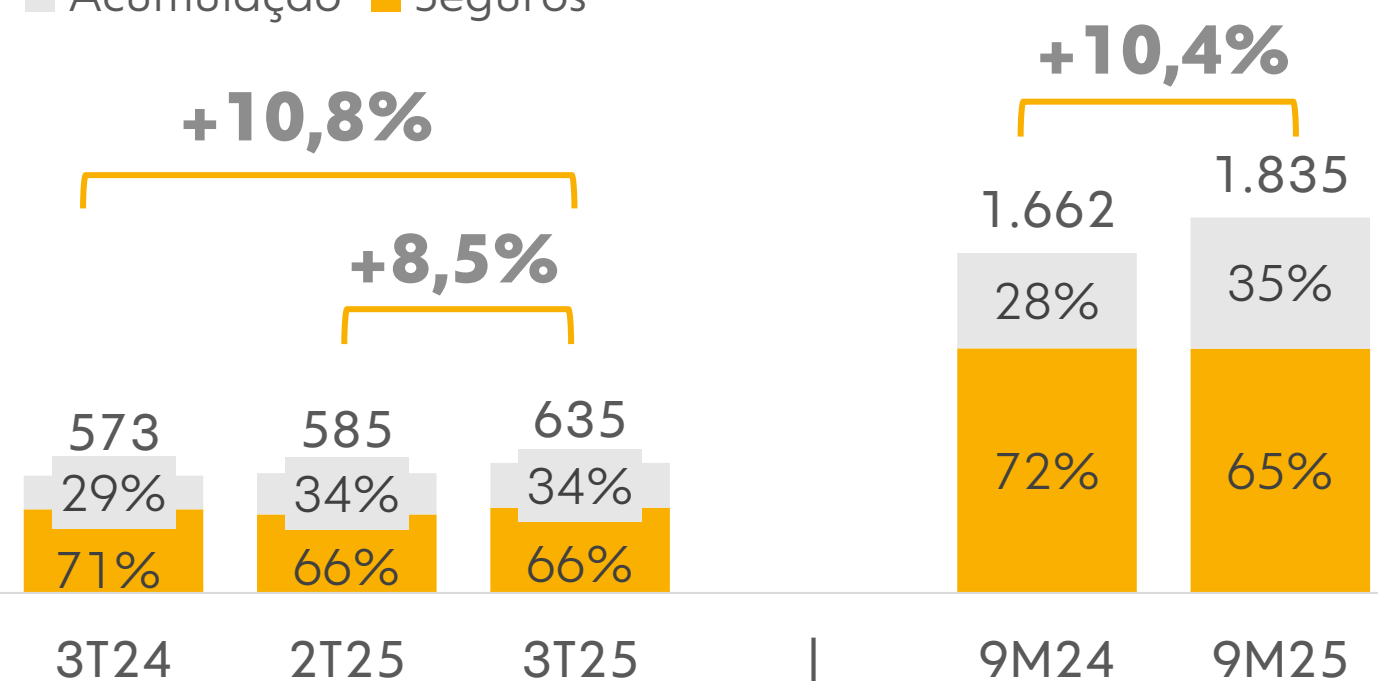


¹ Representatividade ponderada pela participação da Caixa Seguridade em cada empresa

Receitas de Corretagem¹

R\$ milhões

■ Acumulação ■ Seguros



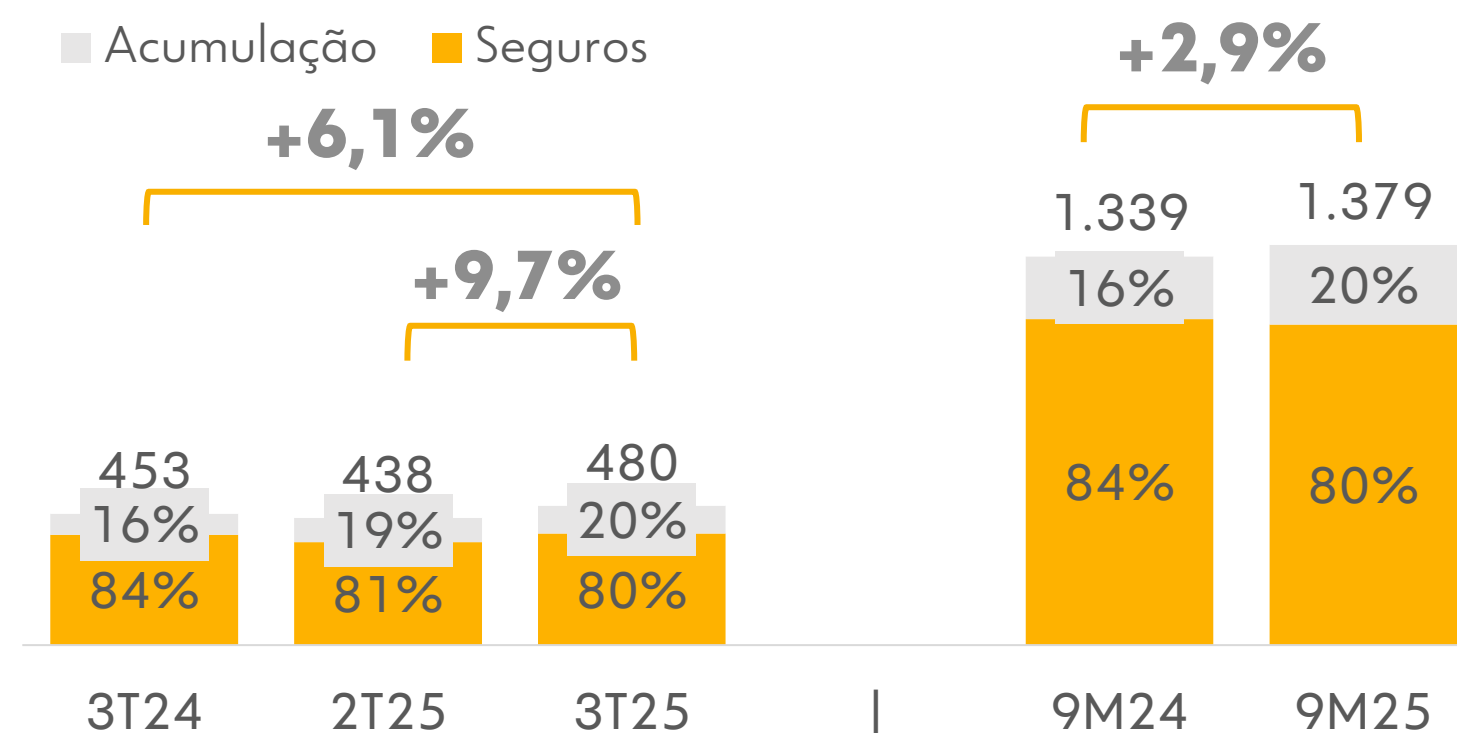
Corretagem por Segmento

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%
Total Distribuição	635	100%	635	+11%	+10%

Margem Operacional

R\$ milhões

■ Acumulação ■ Seguros



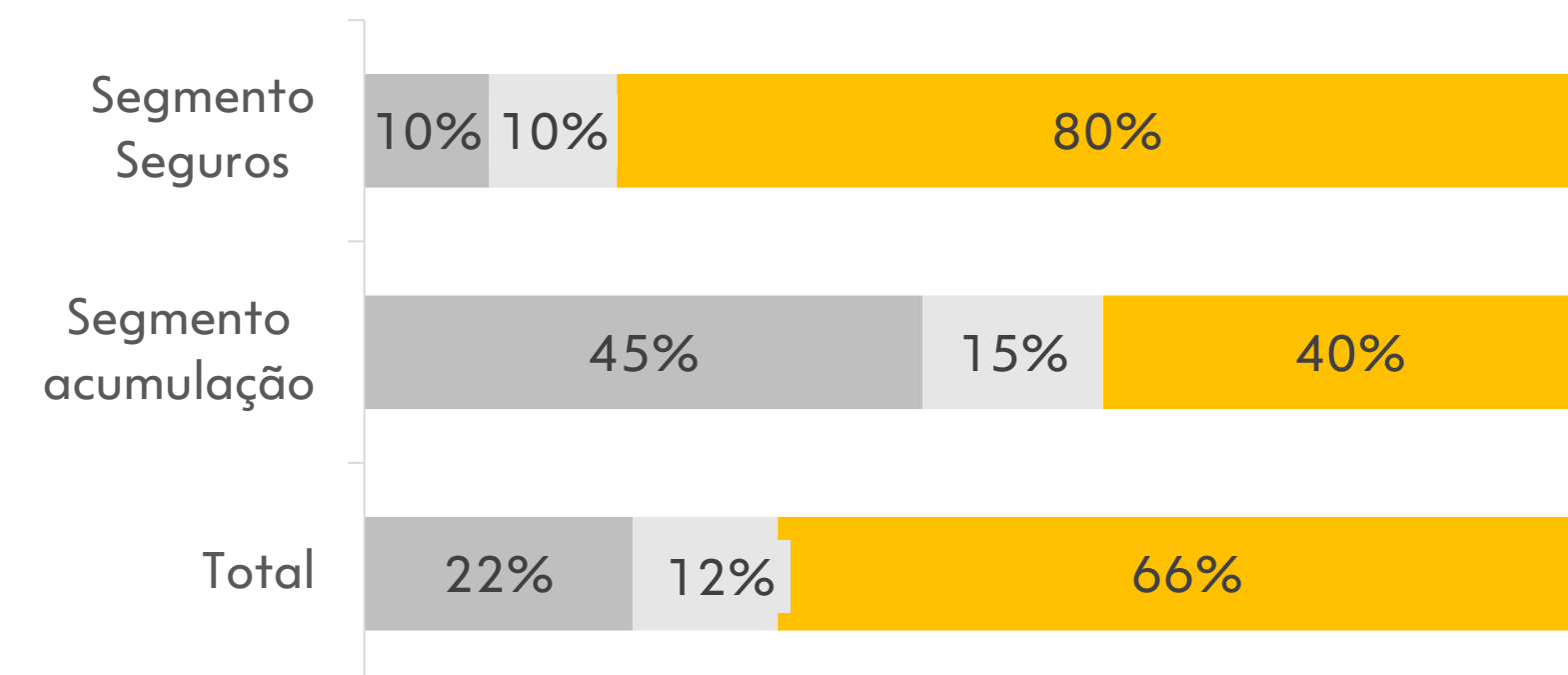
Margem Operacional por Segmento

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%
Total Distribuição	480	100%	480	+6%	+3%

Distribuição da corretagem²

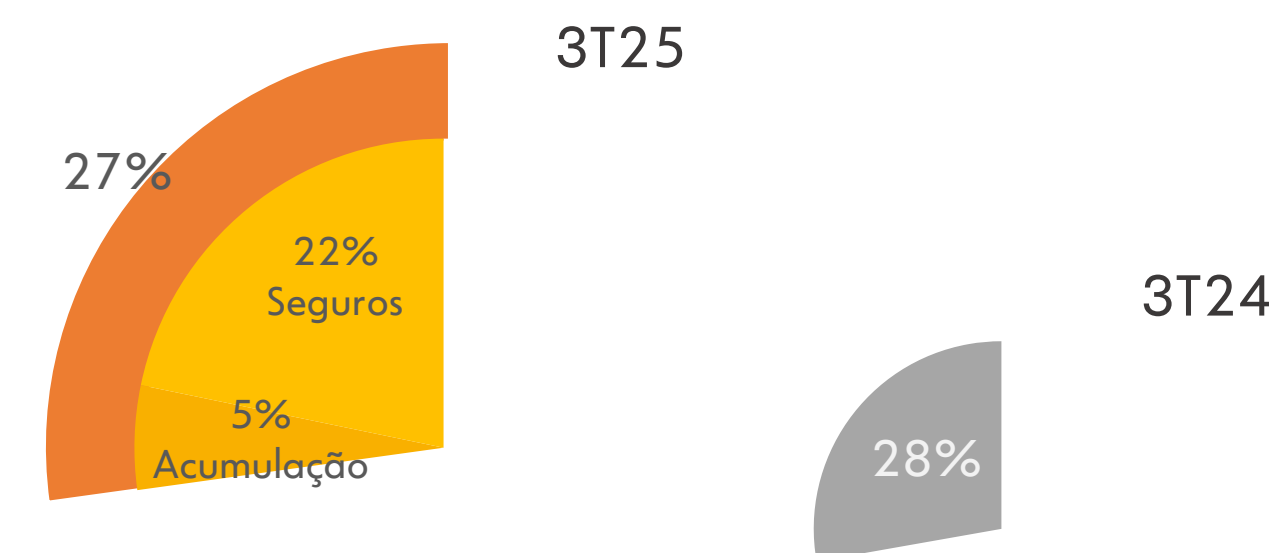
% 3T25

■ Fee premiação ■ Fee serviço Caixa ■ Receita distribuição



Representatividade³

% Margem Operacional Total



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

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

³ Representatividade ponderada pela participação da Caixa Seguridade em cada empresa

ÍNDICE DESPESAS ADMINISTRATIVAS (IDA)

Despesas Administrativas

% Receita Operacional



3T24 4T24 1T25 2T25 3T25

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

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.
Bancassurance CAIXA	55,6%	+0,6	-0,2
Run-off	65,2%	+3,9	+2,5
Novas Parcerias	56,0%	-0,9	-0,7
Holding + Corretora	43,0%	+4,5	-0,7
Bancassurance PAN	66,8%	+2,8	-5,0
ÍNDICE GERAL	56,8%	+0,9	-0,8

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.
Bancassurance CAIXA	48,1%	-1,0	-1,2
Run-off	53,9%	+0,7	+0,3
Novas Parcerias	48,4%	-2,1	-1,6
Holding + Corretora	39,8%	+3,2	-0,8
Bancassurance PAN	58,3%	+1,0	-5,6
ÍNDICE GERAL	49,2%	-0,7	-1,7

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.

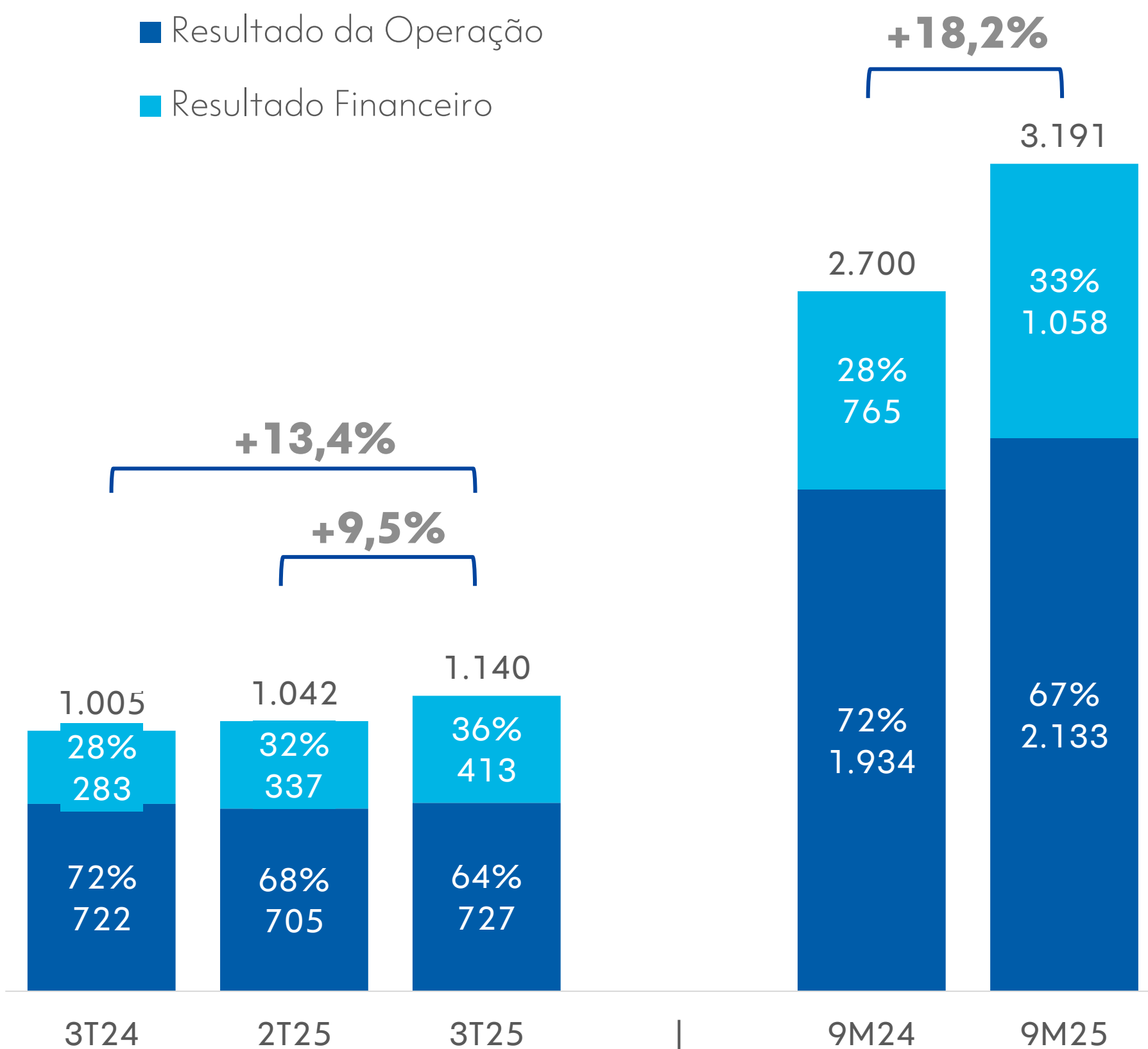
ICA

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

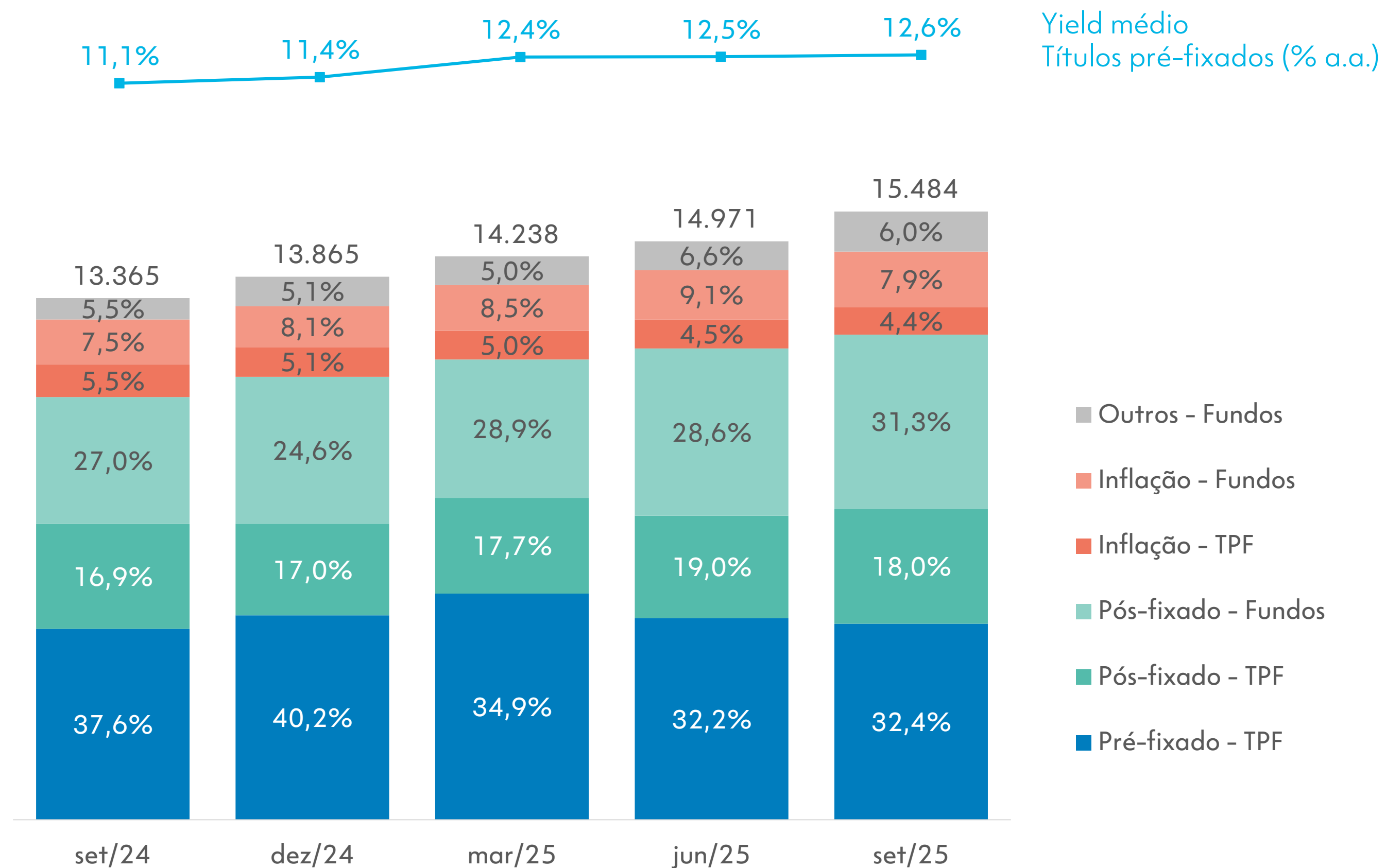
(Operacional X Financeiro¹)

- Resultado da Operação
- Resultado Financeiro



Composição agrupada da Carteira de Investimentos²

% Consolidado das aplicações financeiras (milhões)



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

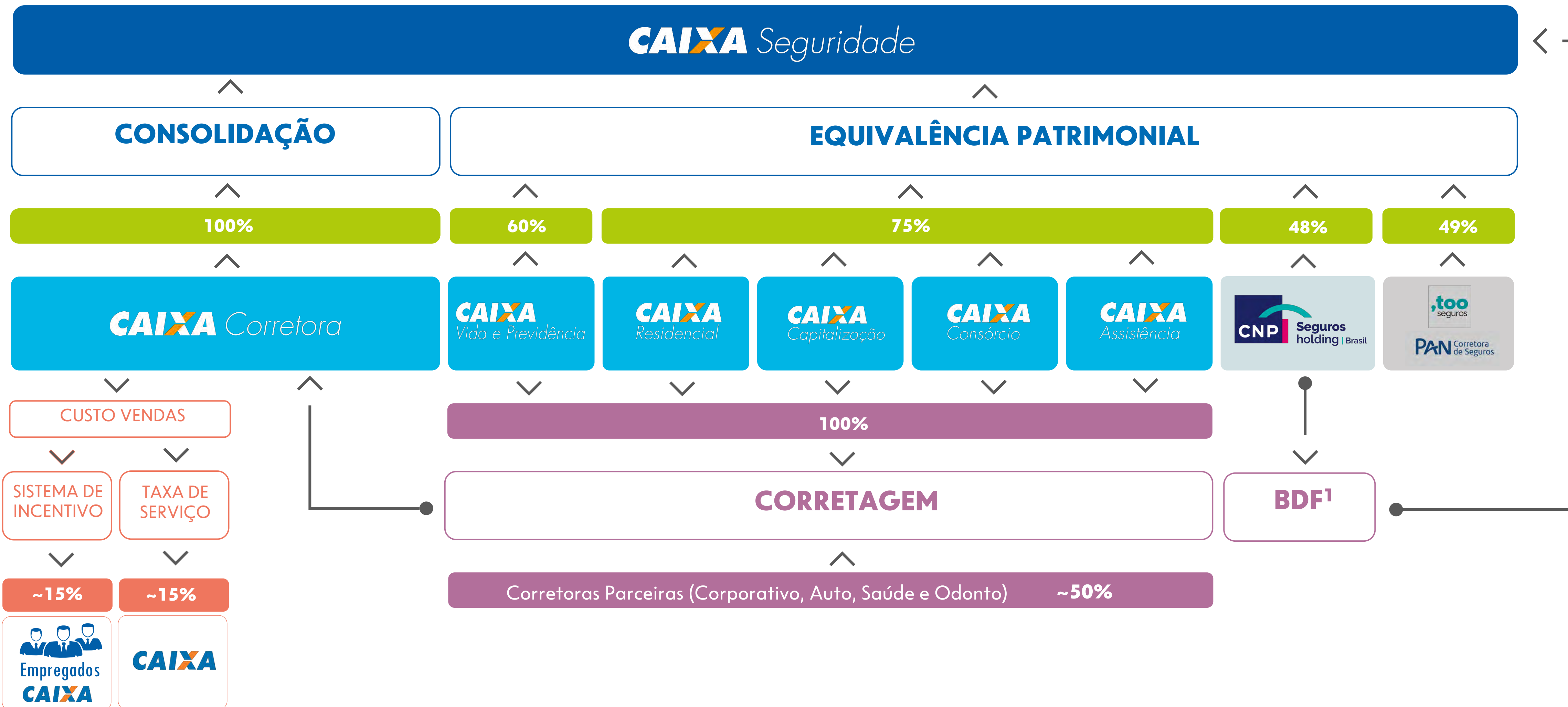
² Carteira de investimentos ponderada pelos respectivos percentuais de participação em cada empresa.

APRESENTAÇÃO
INSTITUCIONAL

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

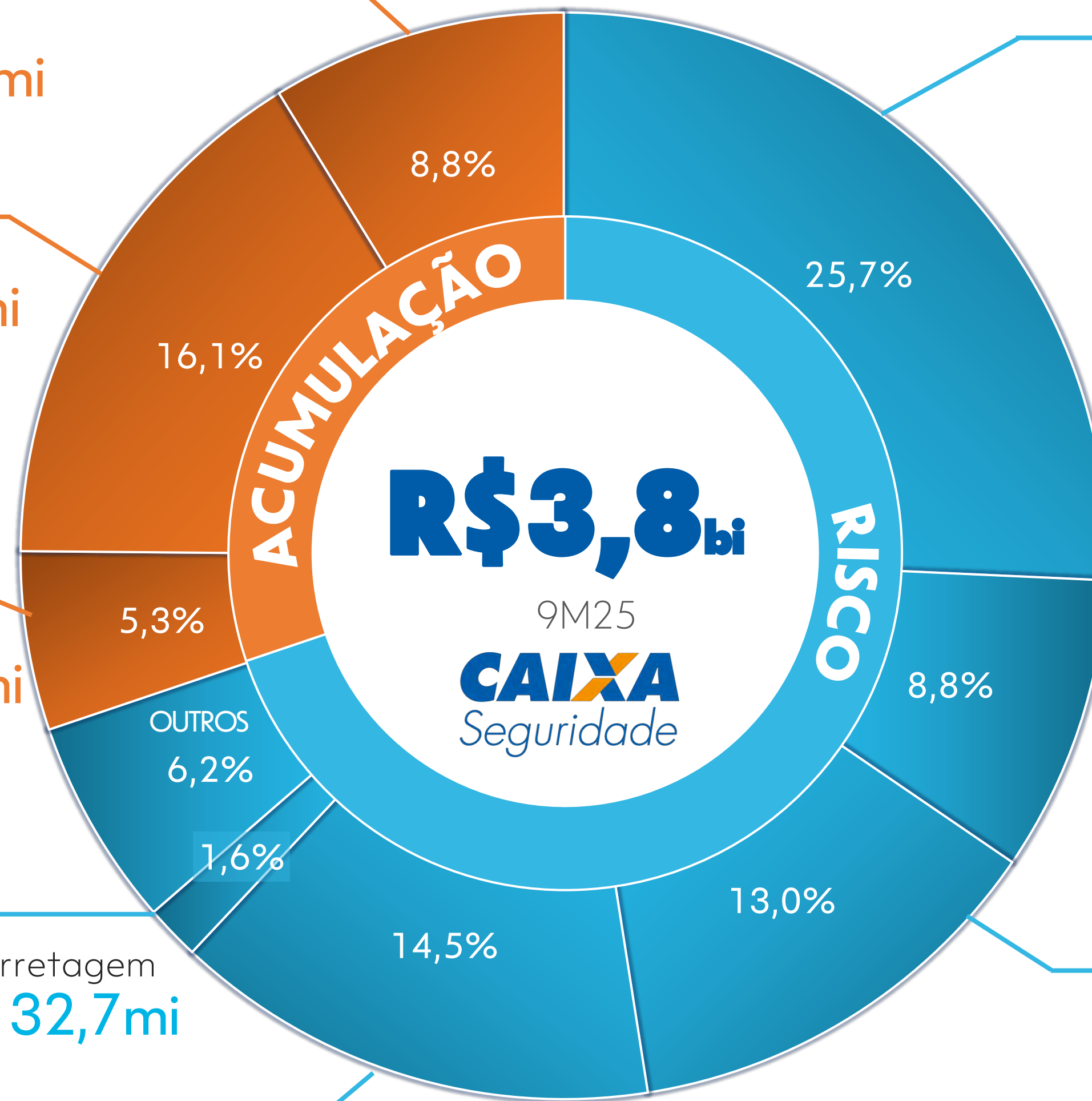
Prêmios Emitidos **R\$ 2.963,4mi**
Corretagem **R\$ 379,2mi**

RESIDENCIAL

Prêmios Emitidos **R\$ 855,2mi**
Corretagem **R\$ 215,2mi**

VIDA

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

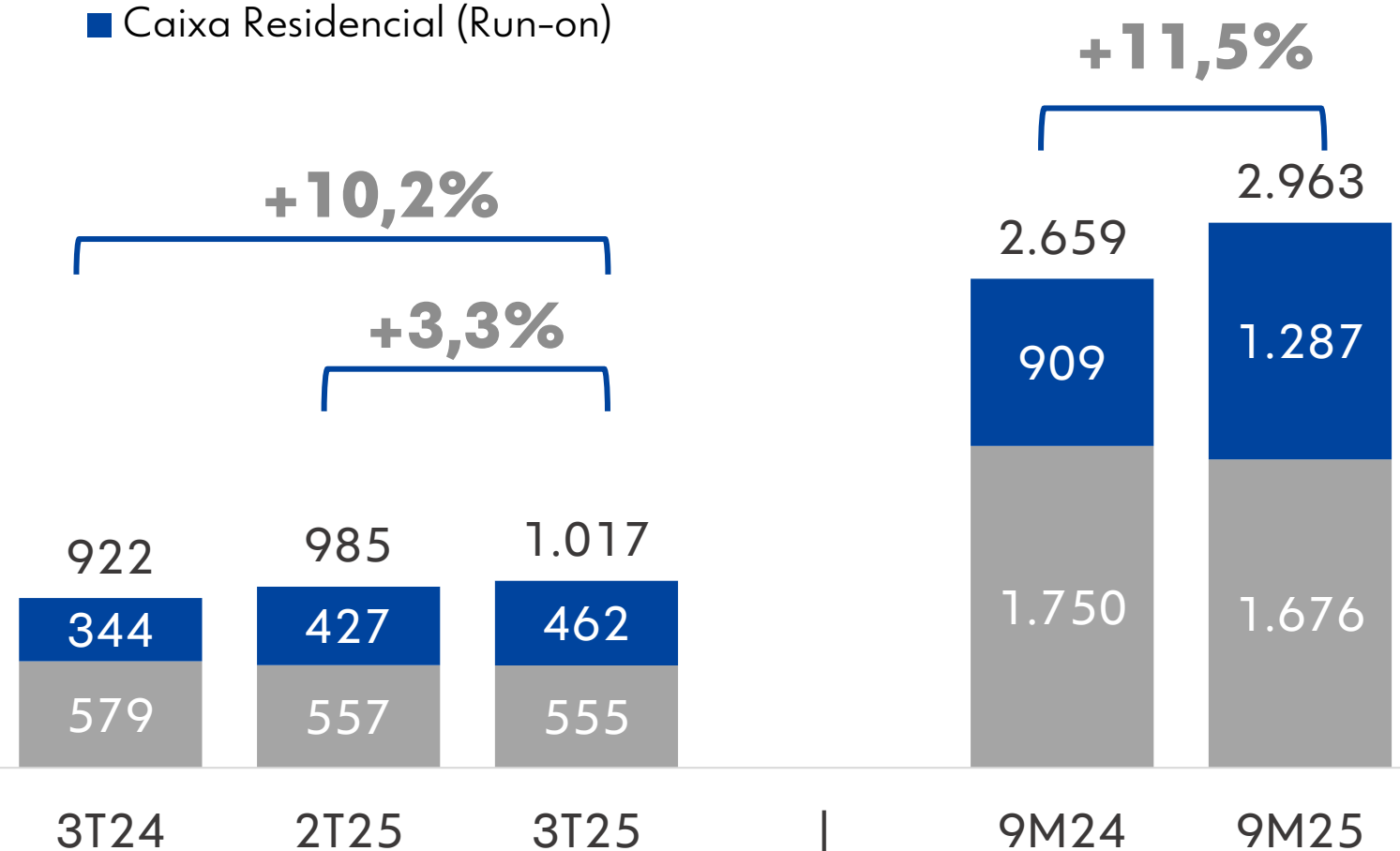


¹ Receita (MEP+Corretagem) líquida dos custos de premiação, remuneração e demais custos de serviços para 9M25
* Corretagem: considera a margem operacional dos negócios de distribuição (receita líquida).

Prêmios Emitidos Habitacional

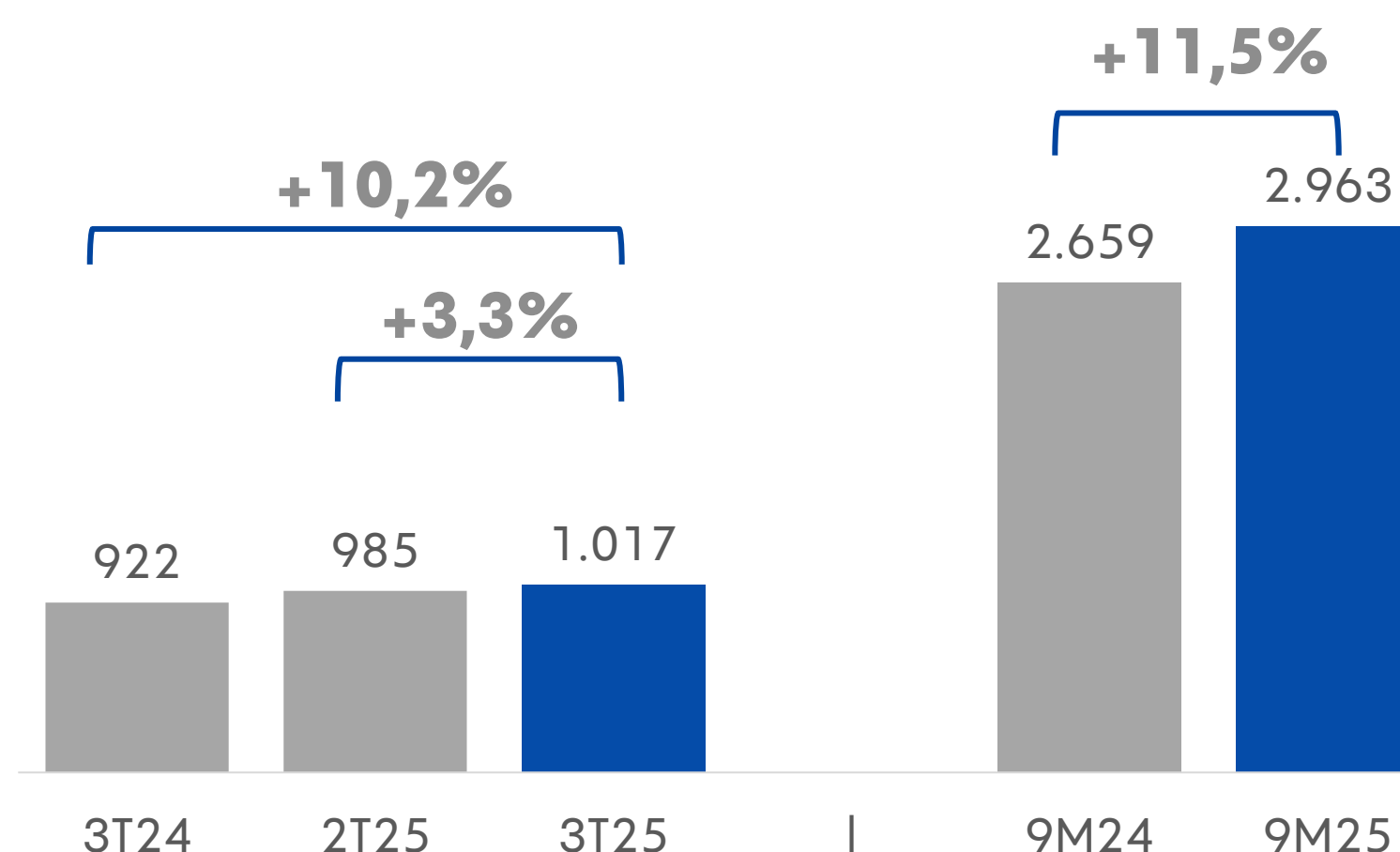
R\$ milhões

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



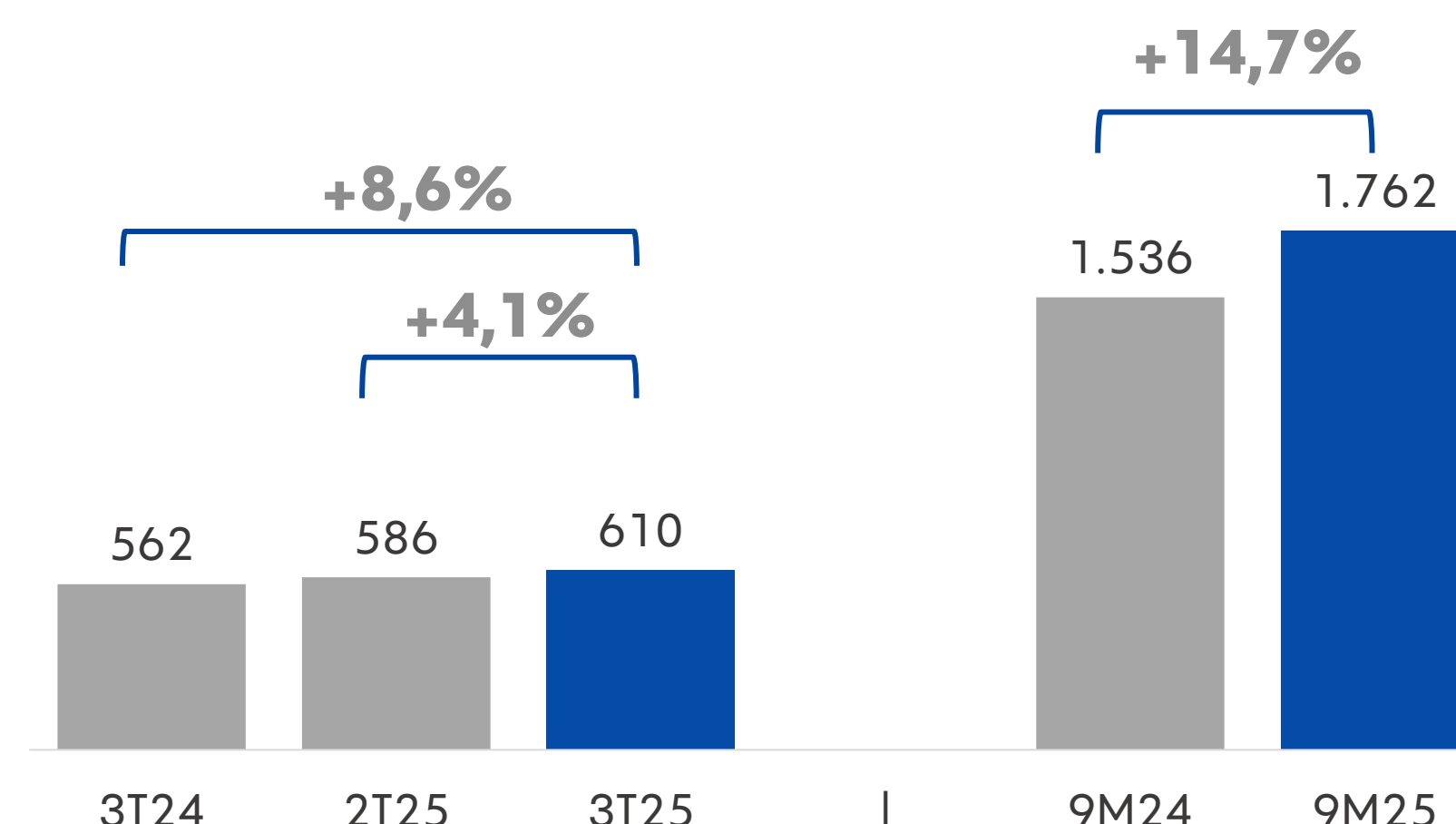
Prêmios Ganhos Habitacional

R\$ milhões



Margem Operacional Habitacional

R\$ milhões



Prêmios emitidos

Manutenção da liderança de mercado¹, com curva ascendente trimestral.

Sinistralidade

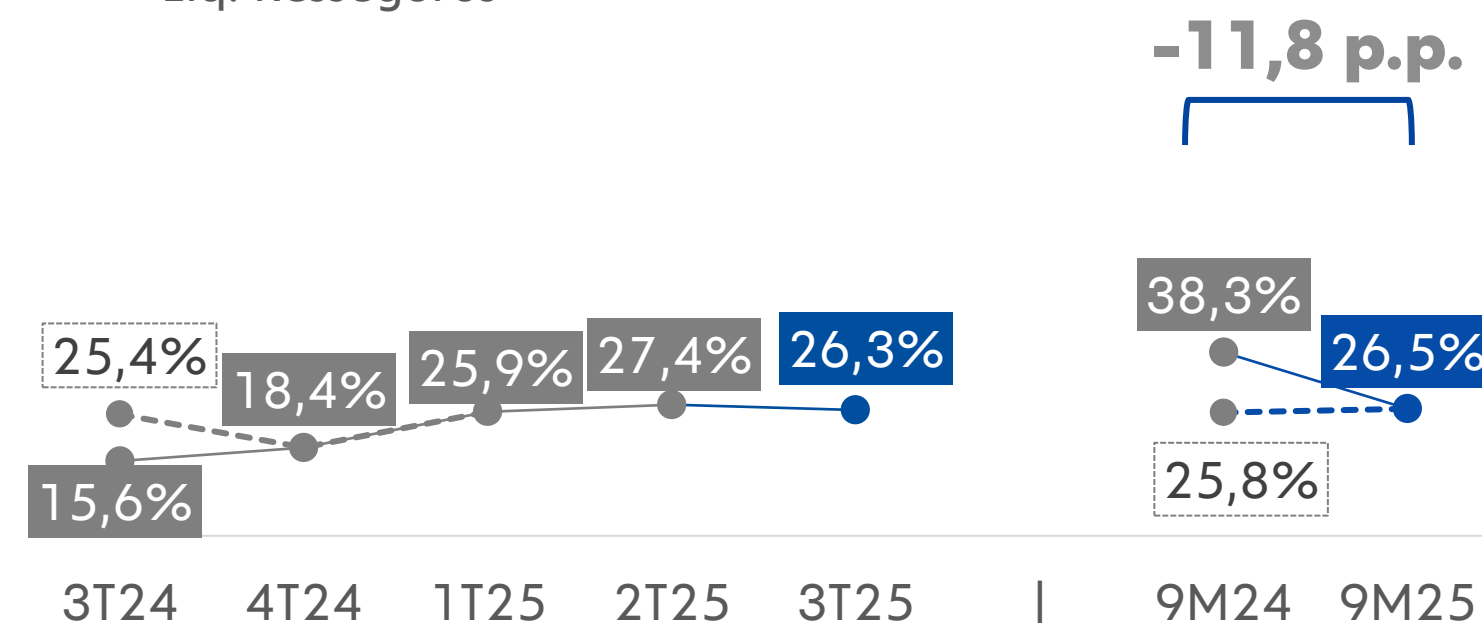
Na comparação 3T25/3T24 e 9M25/9M24, o indicador foi impactado pelos eventos climáticos ocorridos no sul do país em 2024.

Indicadores de Desempenho

Sinistralidade Habitacional

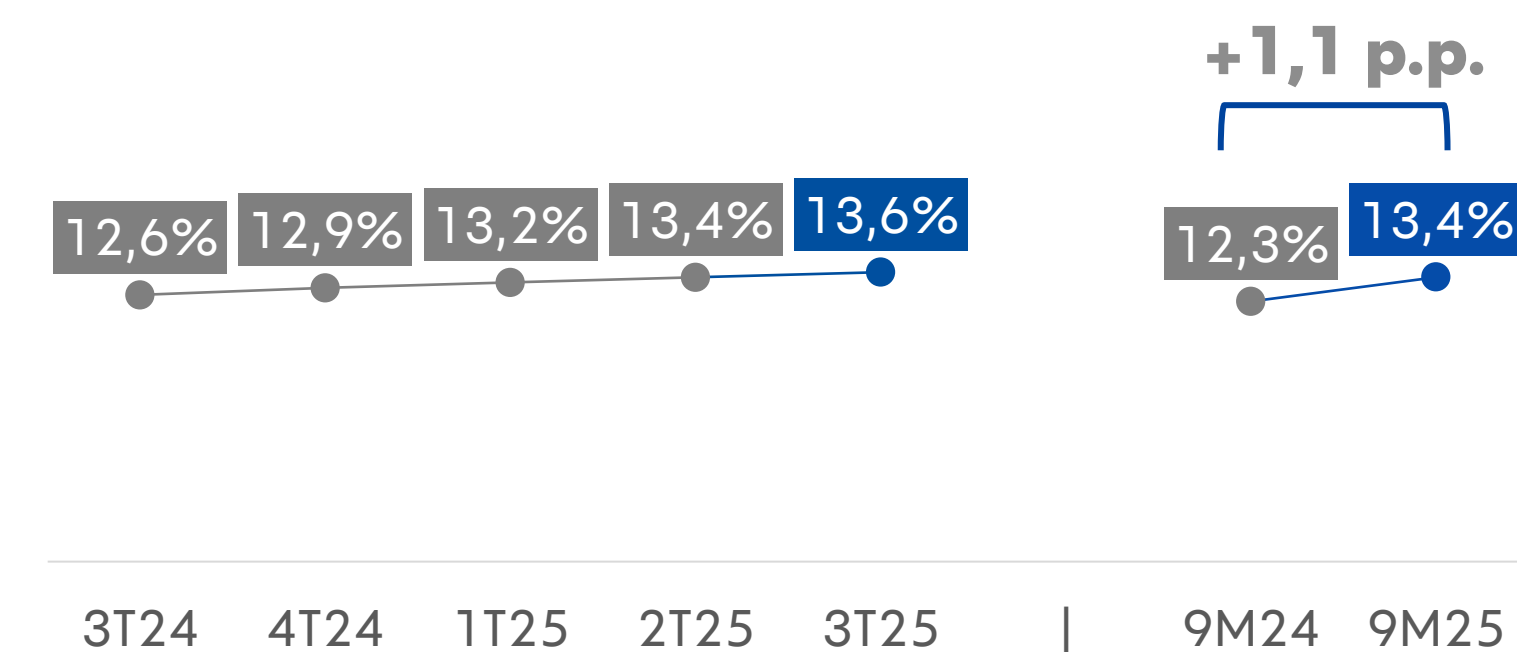
% Prêmio Ganho

● Líq. Resseguros



Comissionamento Habitacional

% Prêmio Ganho

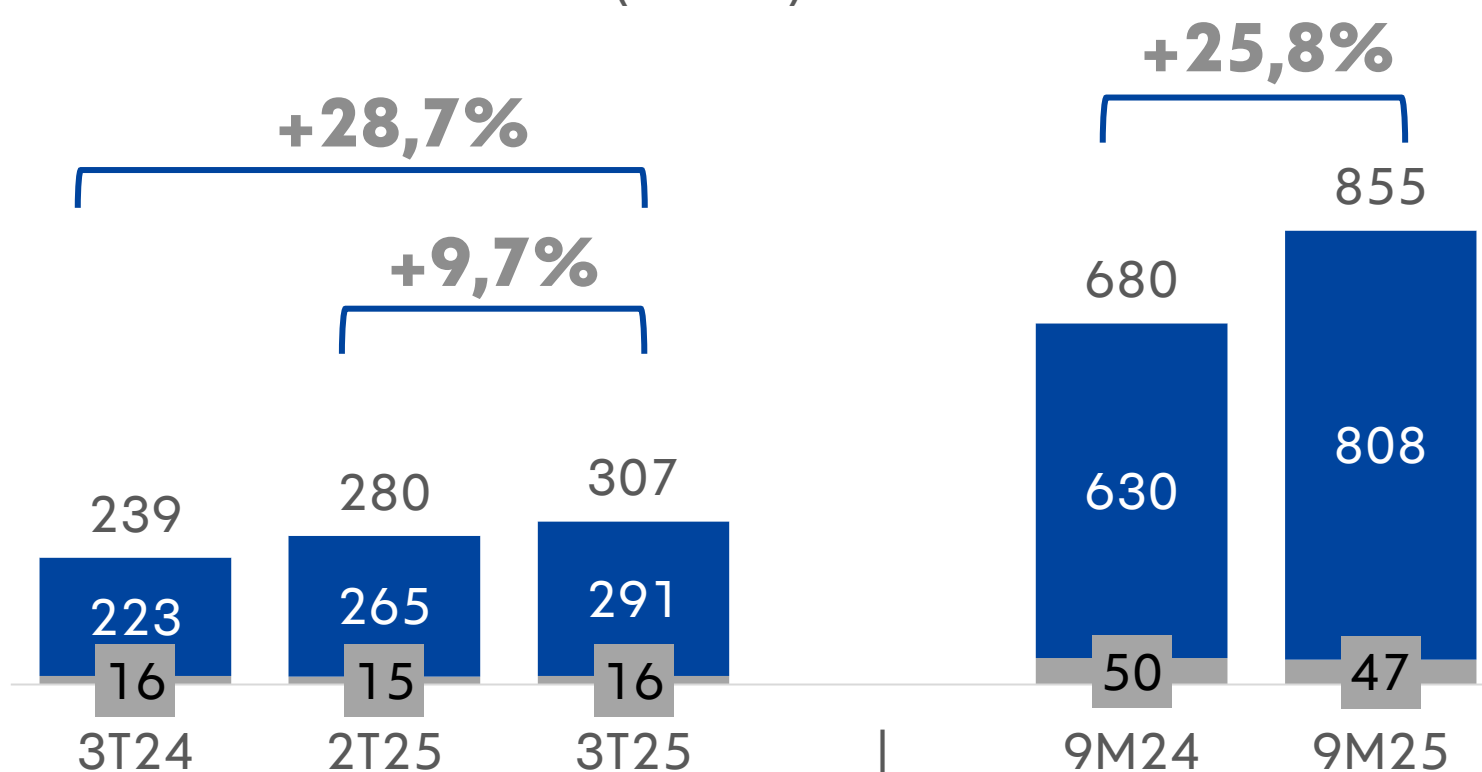


¹Fonte: Base de dados da SUSEP em agosto de 2025

Prêmios Emitidos Residencial

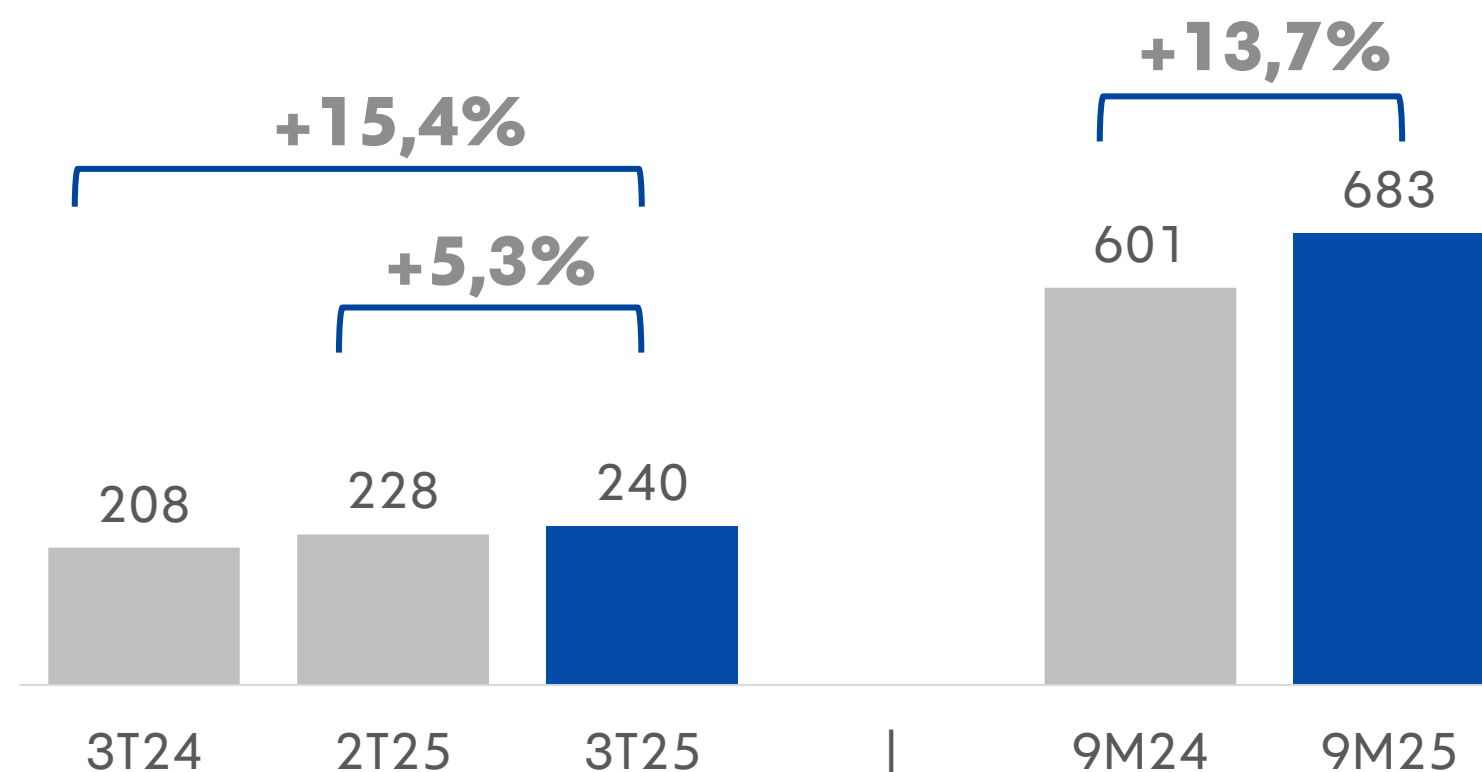
R\$ milhões

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



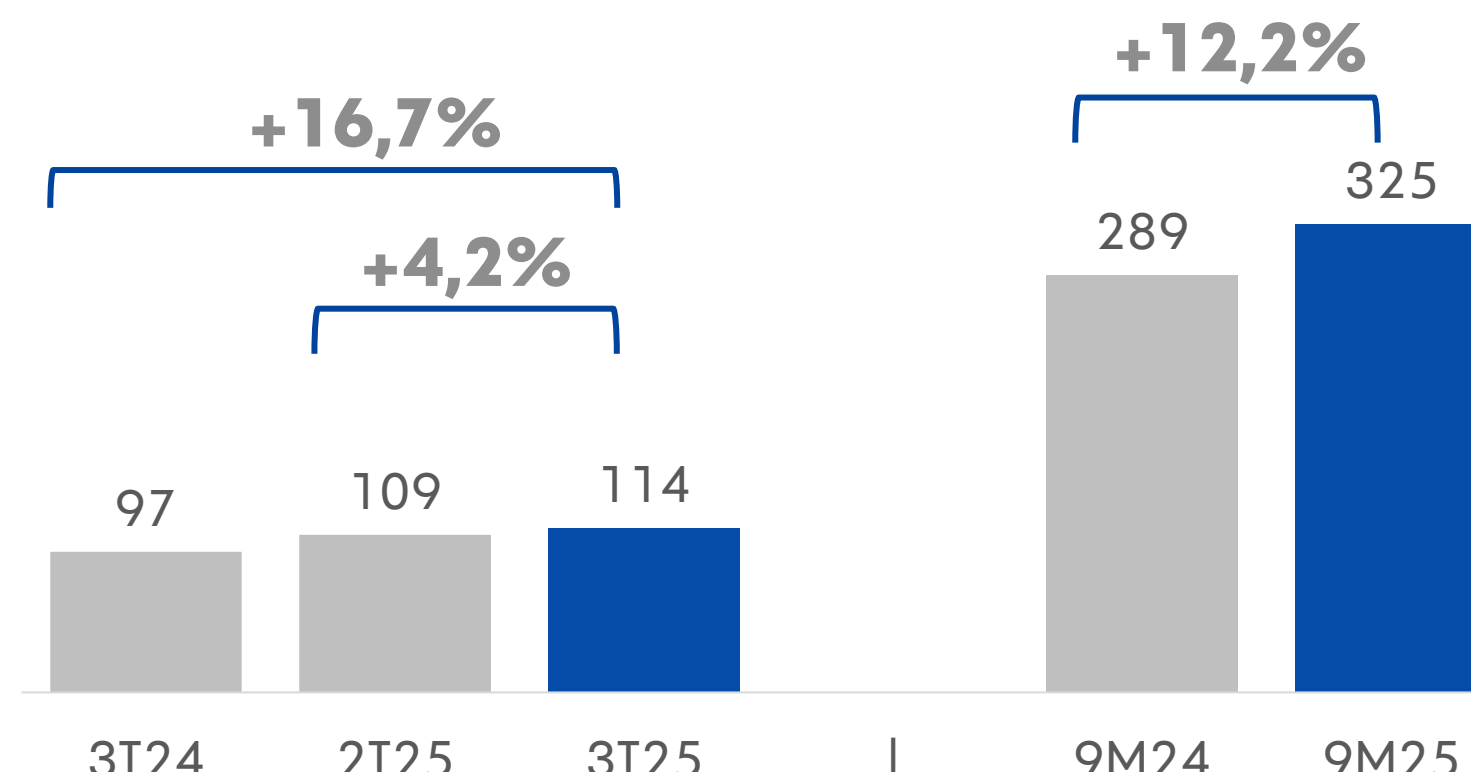
Prêmios Ganhos Residencial

R\$ milhões



Margem Operacional Residencial

R\$ milhões



Prêmios emitidos

Maior volume histórico trimestral de prêmios emitidos.

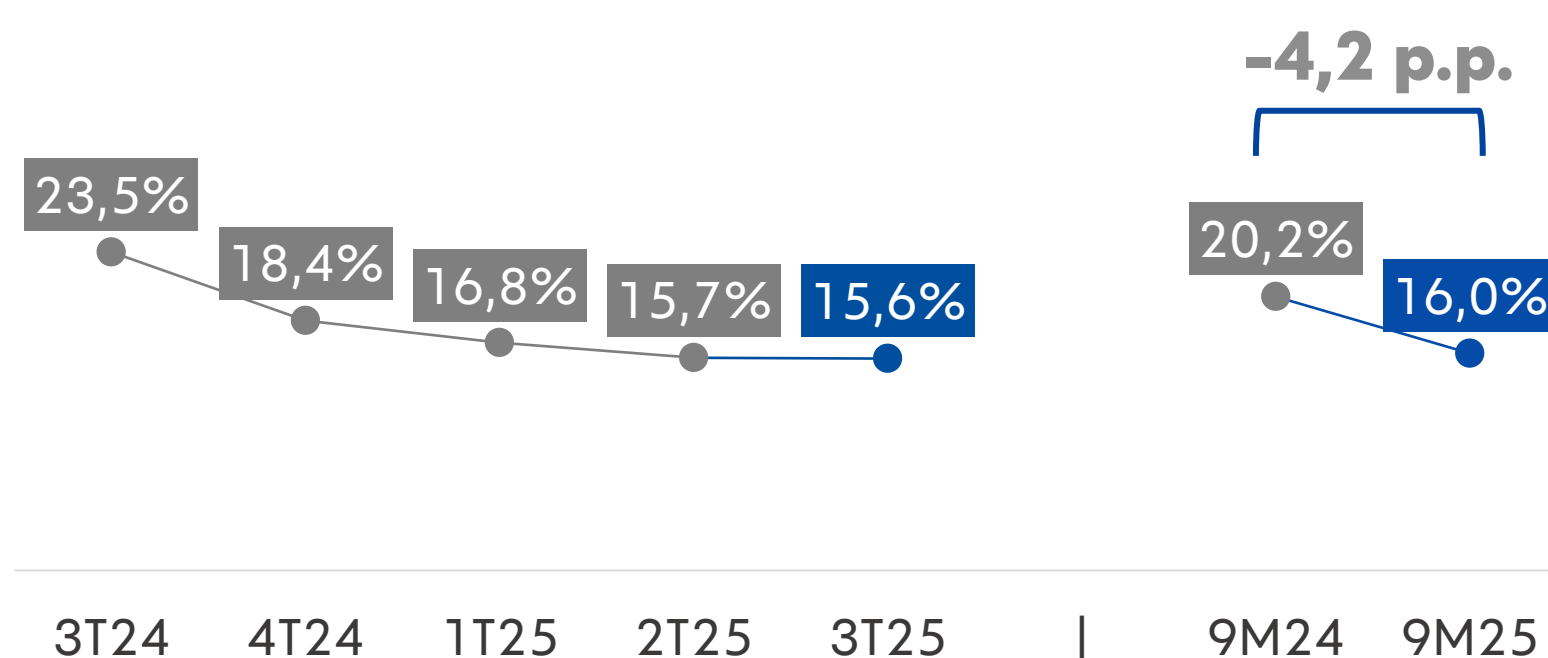
+ Tempo de Permanência

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

Indicadores de Desempenho

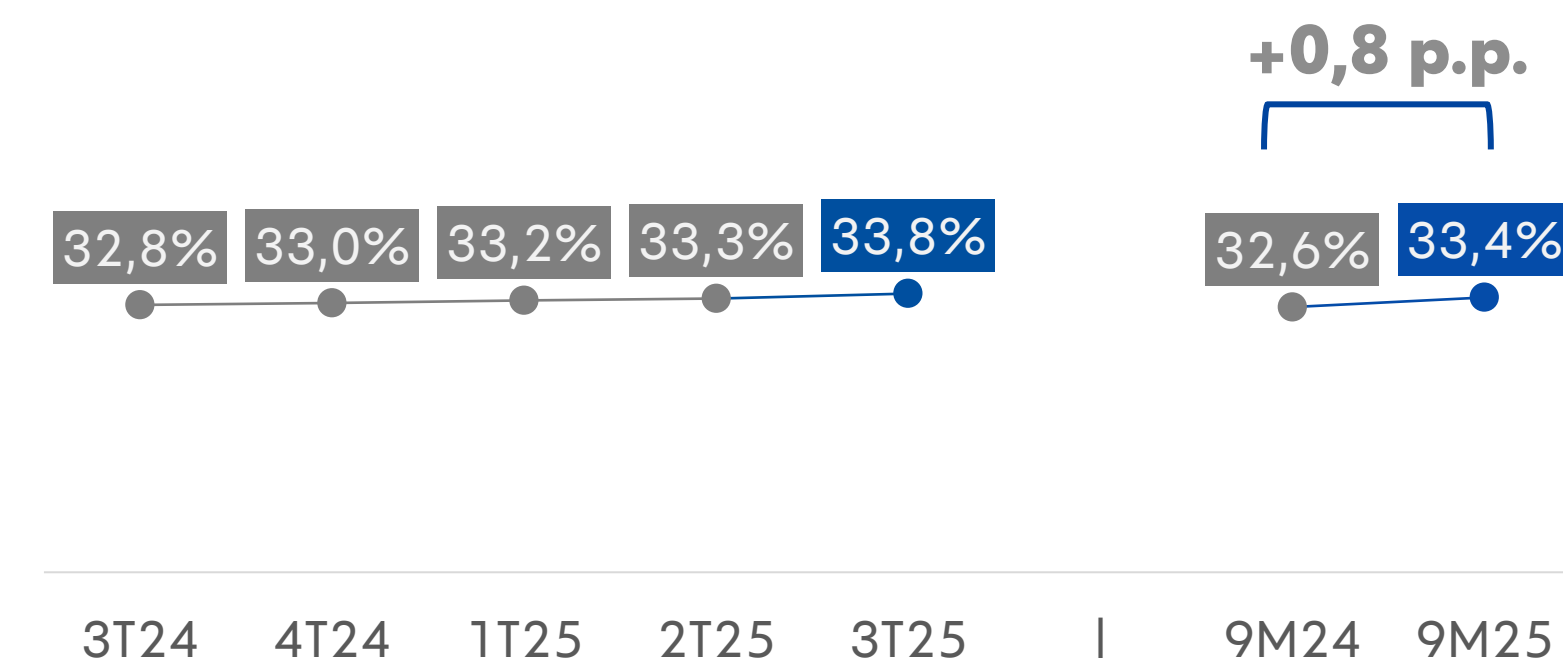
Sinistralidade Residencial

% Prêmio Ganho



Comissionamento Residencial

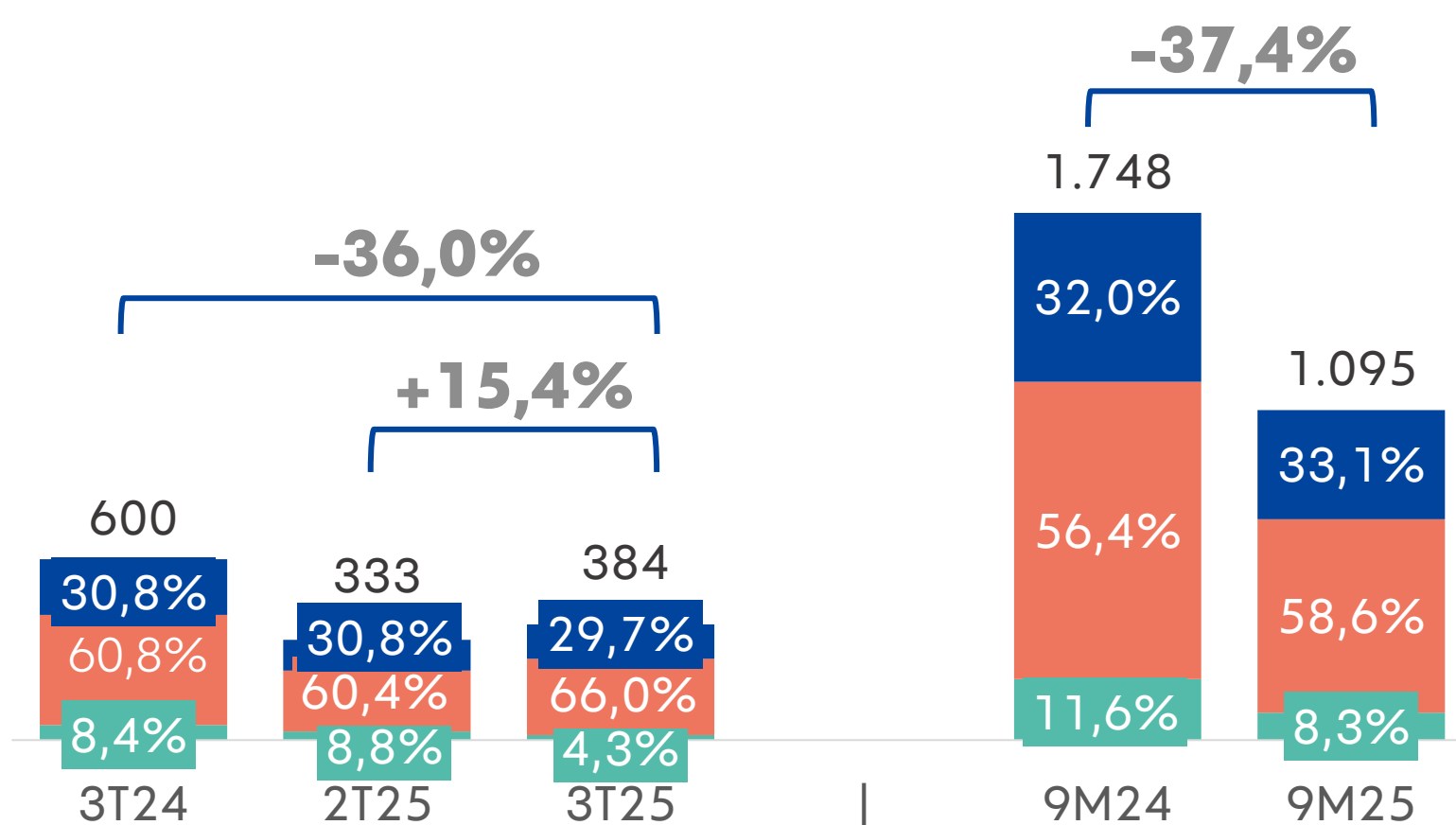
% Prêmio Ganho



Prêmios Emitidos Prestamista

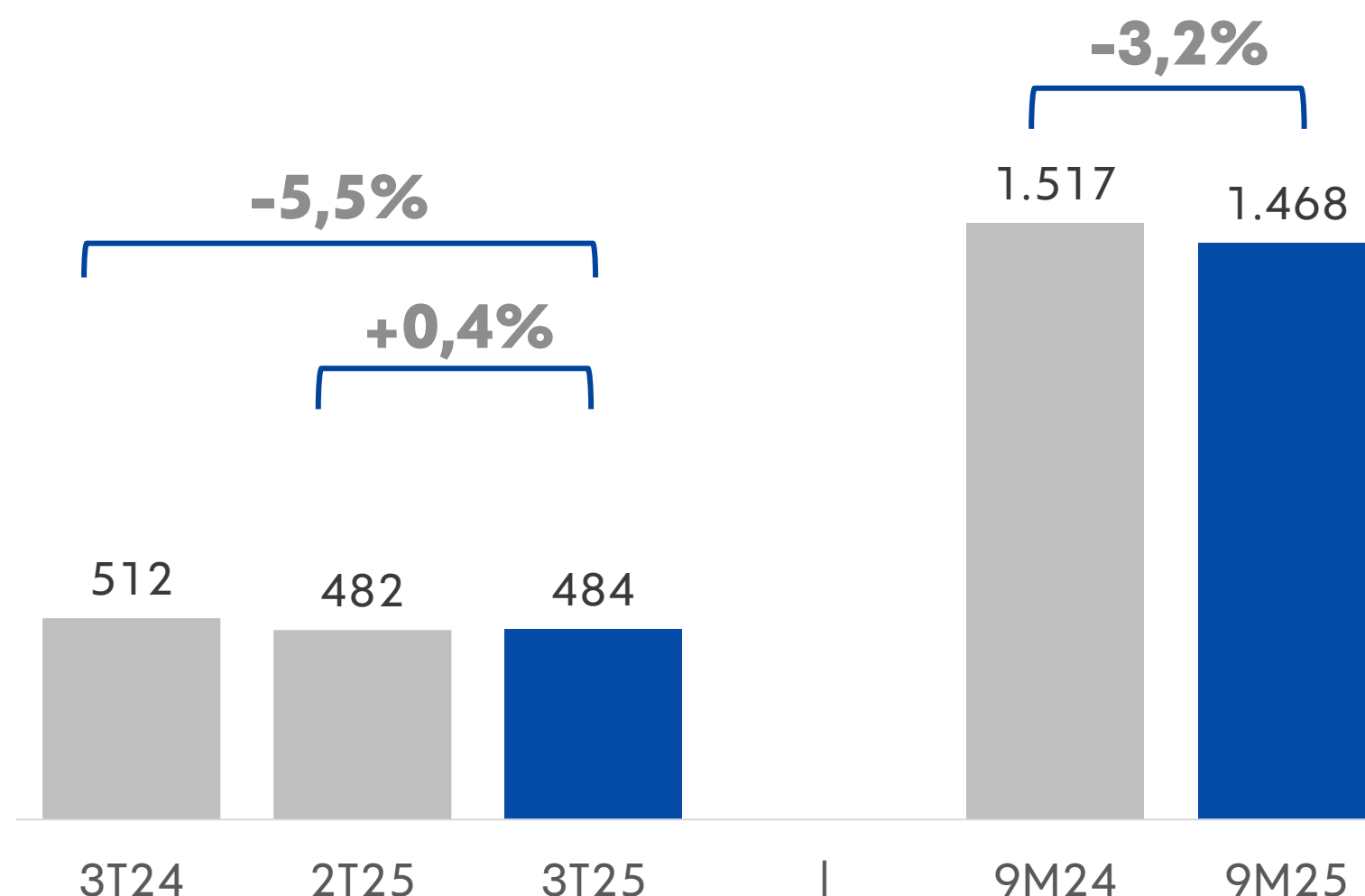
R\$ milhões

■ Origem PJ ■ Origem PF ■ Origem Rural



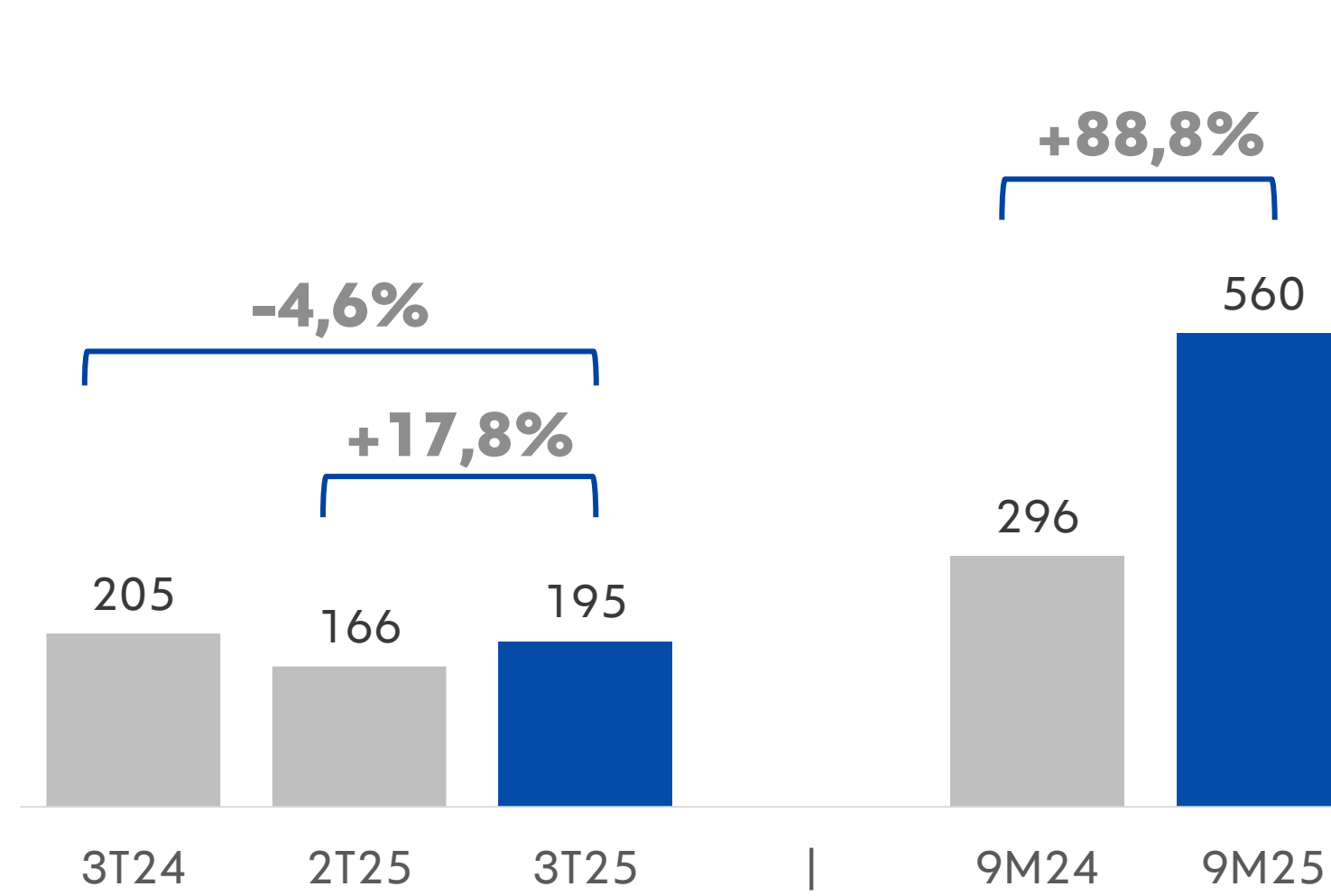
Prêmios Ganhos Prestamista

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.

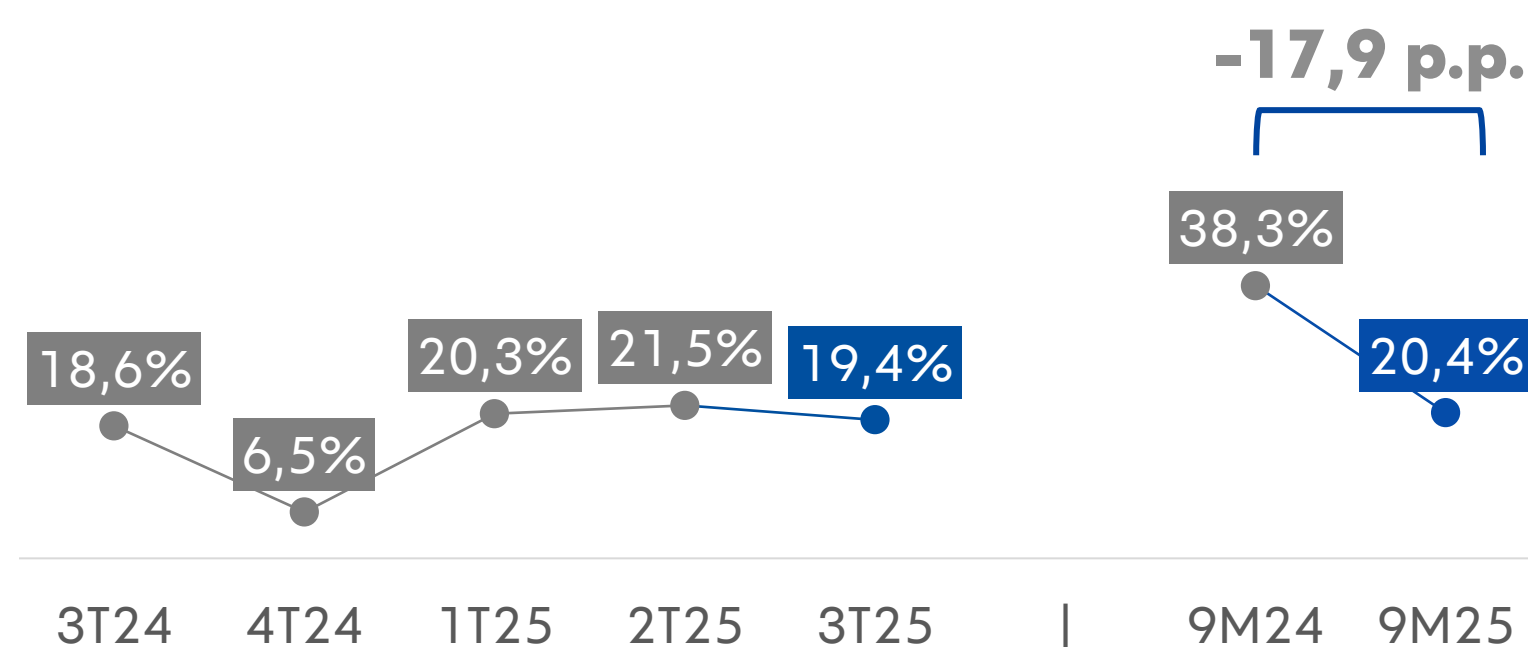
Novo Produto

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

Indicadores de Desempenho

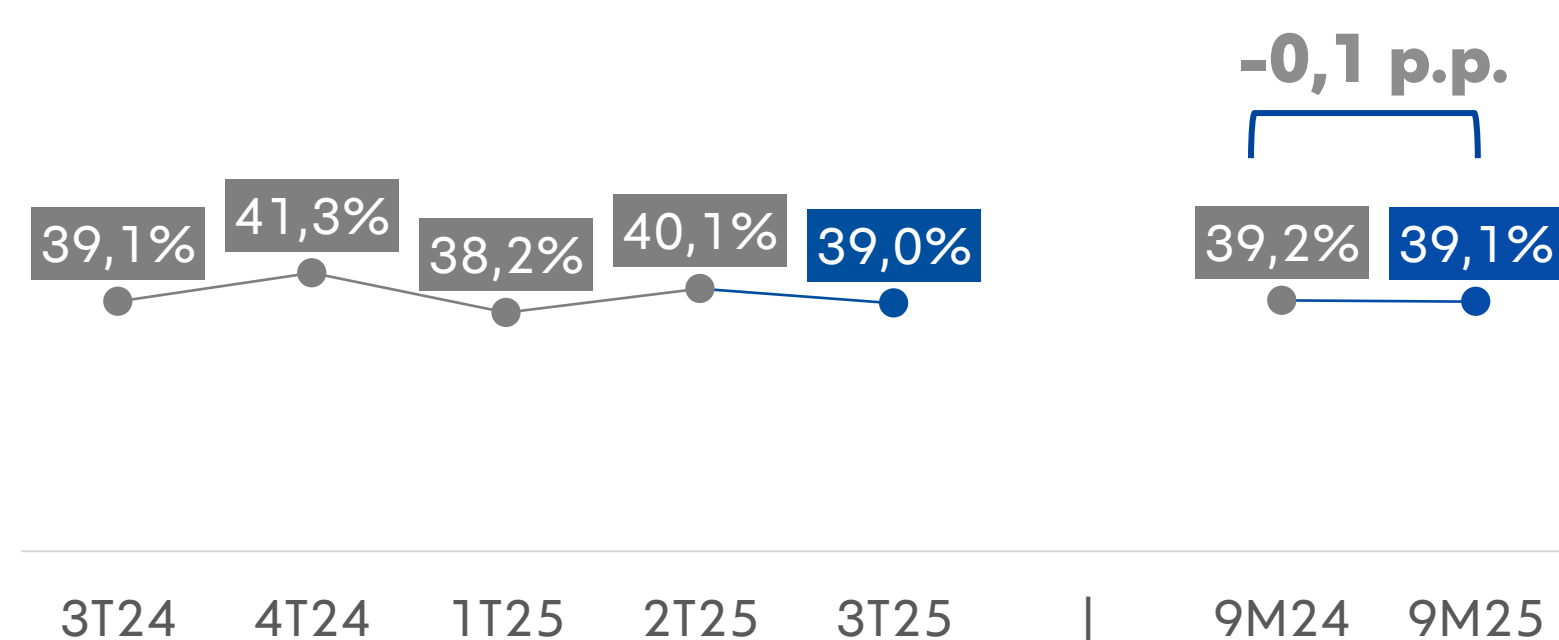
Sinistralidade Prestamista

% Prêmio Ganho



Comissionamento Prestamista

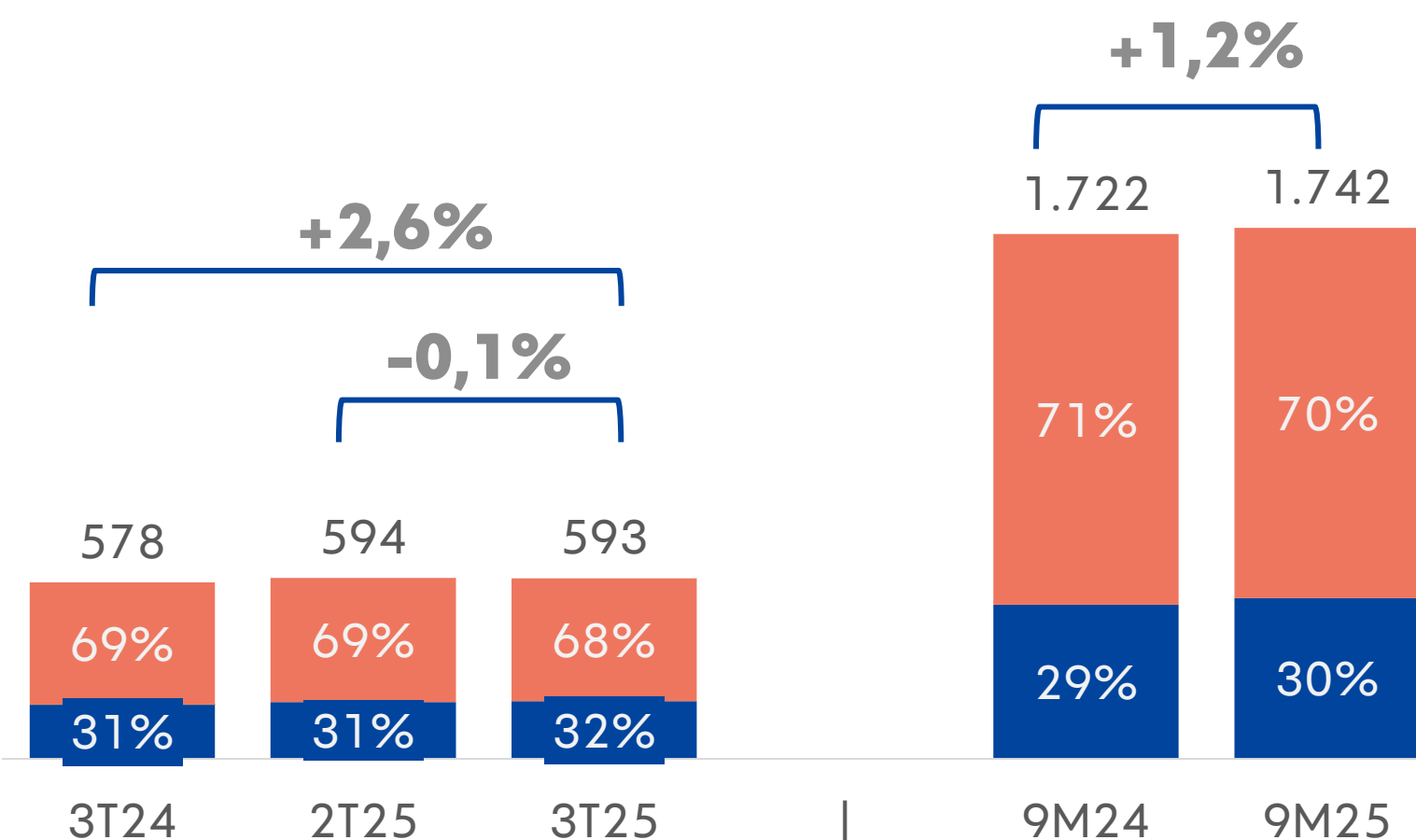
% Prêmio Ganho



Prêmios Emitidos Vida

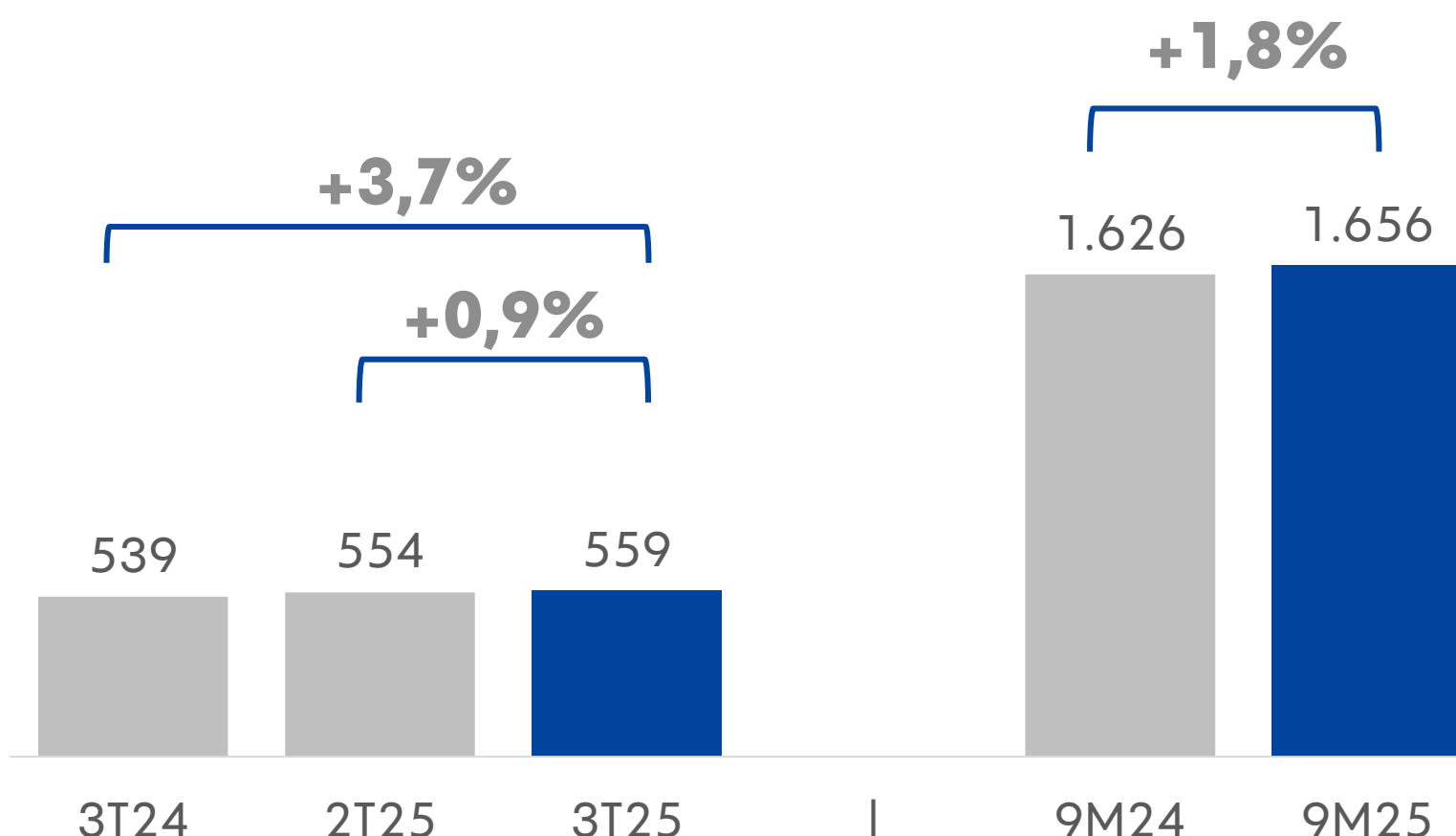
R\$ milhões

■ Pagamento Único ■ Pagamento Mensal



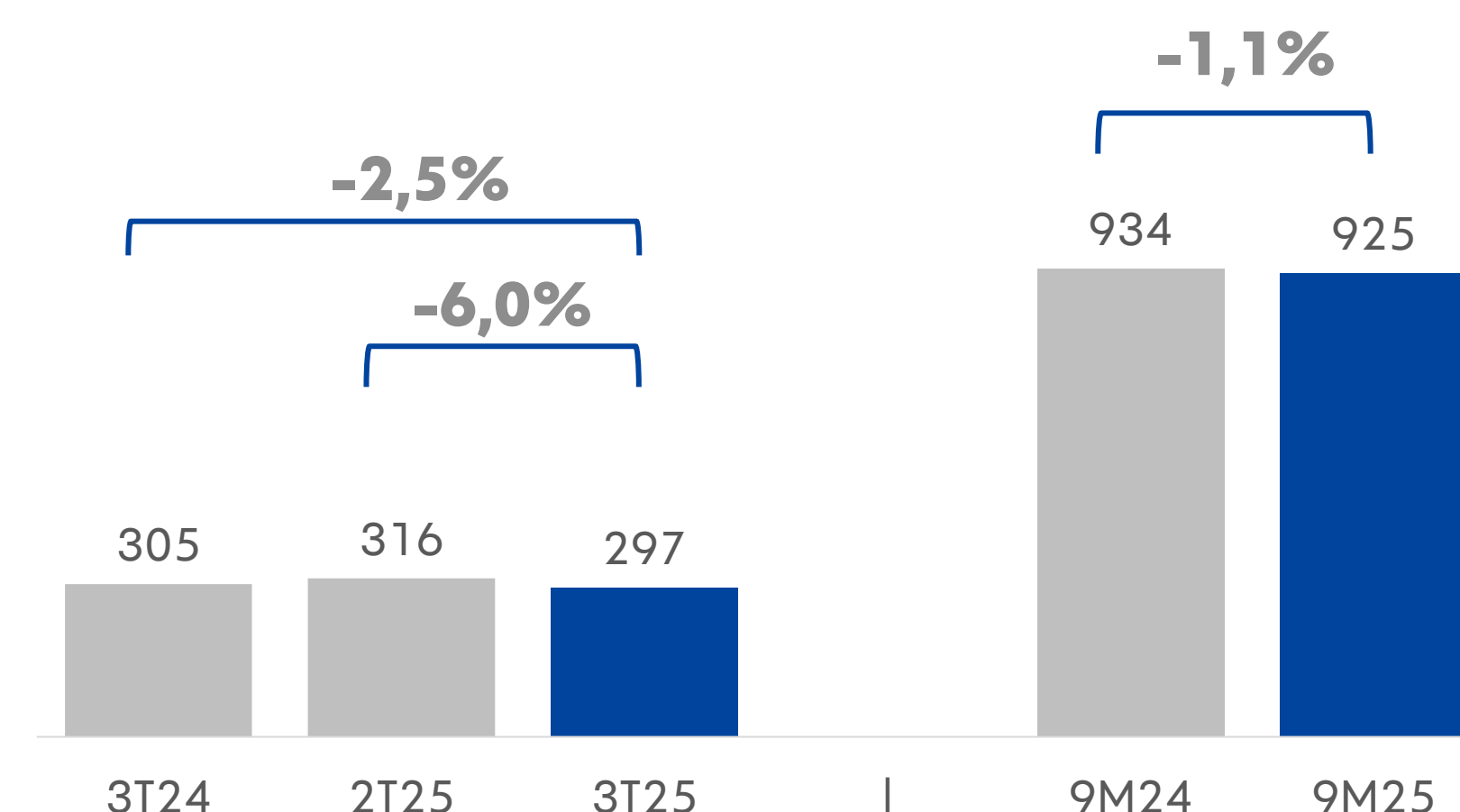
Prêmios Ganhos Vida

R\$ milhões



Margem Operacional Vida

R\$ milhões



Novo Produto

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

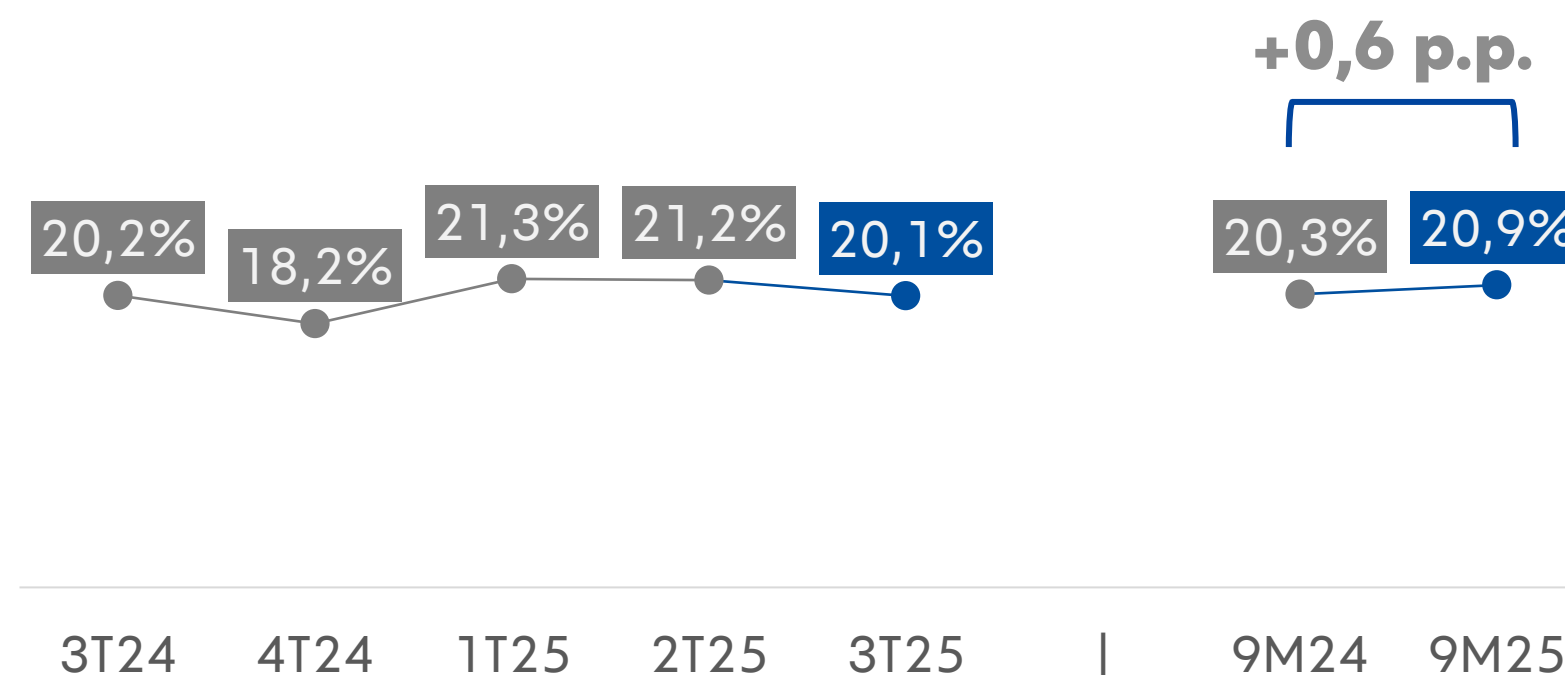
Efeito de Longo Prazo

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

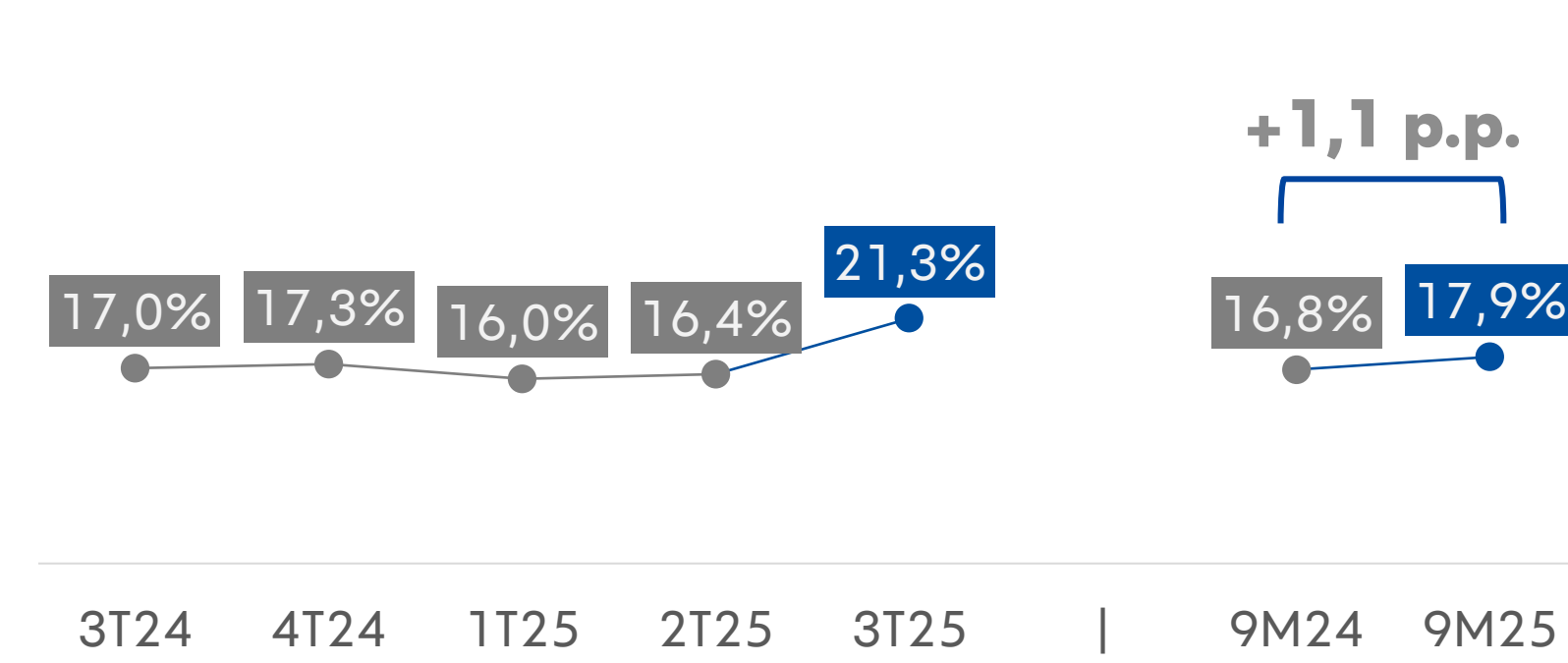
Sinistralidade Vida

% Prêmio Ganho



Comissionamento Vida

% Prêmio Ganho



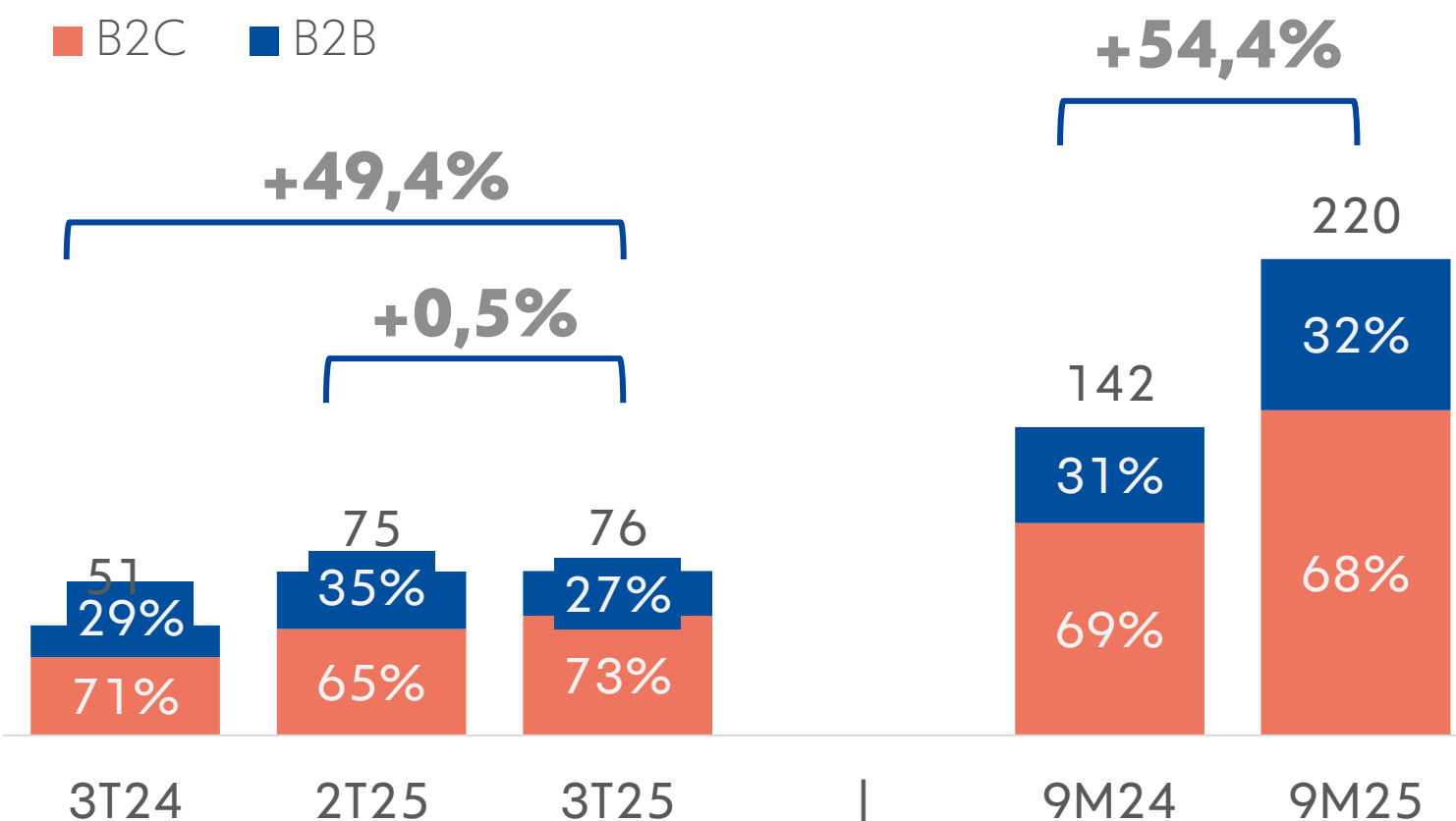
1 - Considera o resultado proveniente da Caixa Vida e Previdência.

Assistência

Receitas Assistência

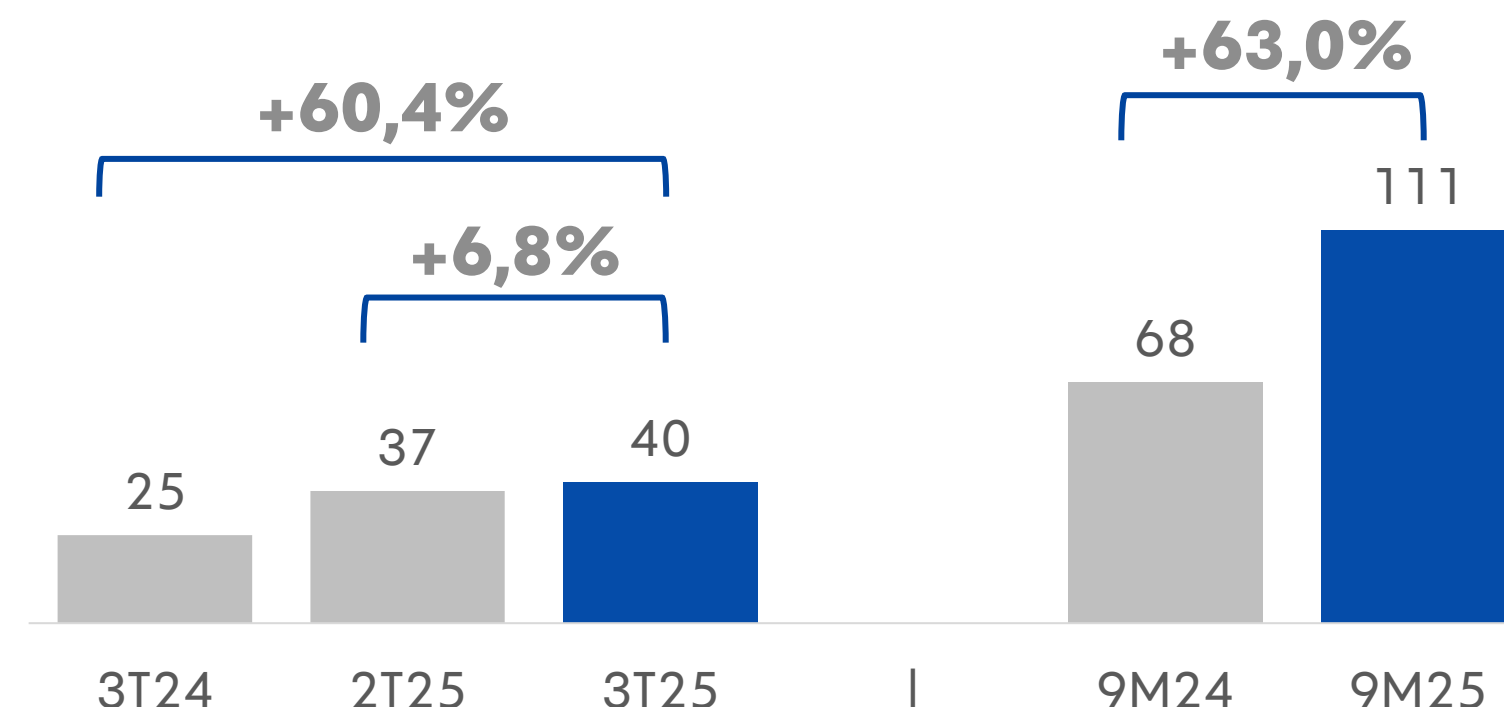
R\$ milhões

■ B2C ■ B2B



Margem Operacional Assistência

R\$ milhões



Assistência

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

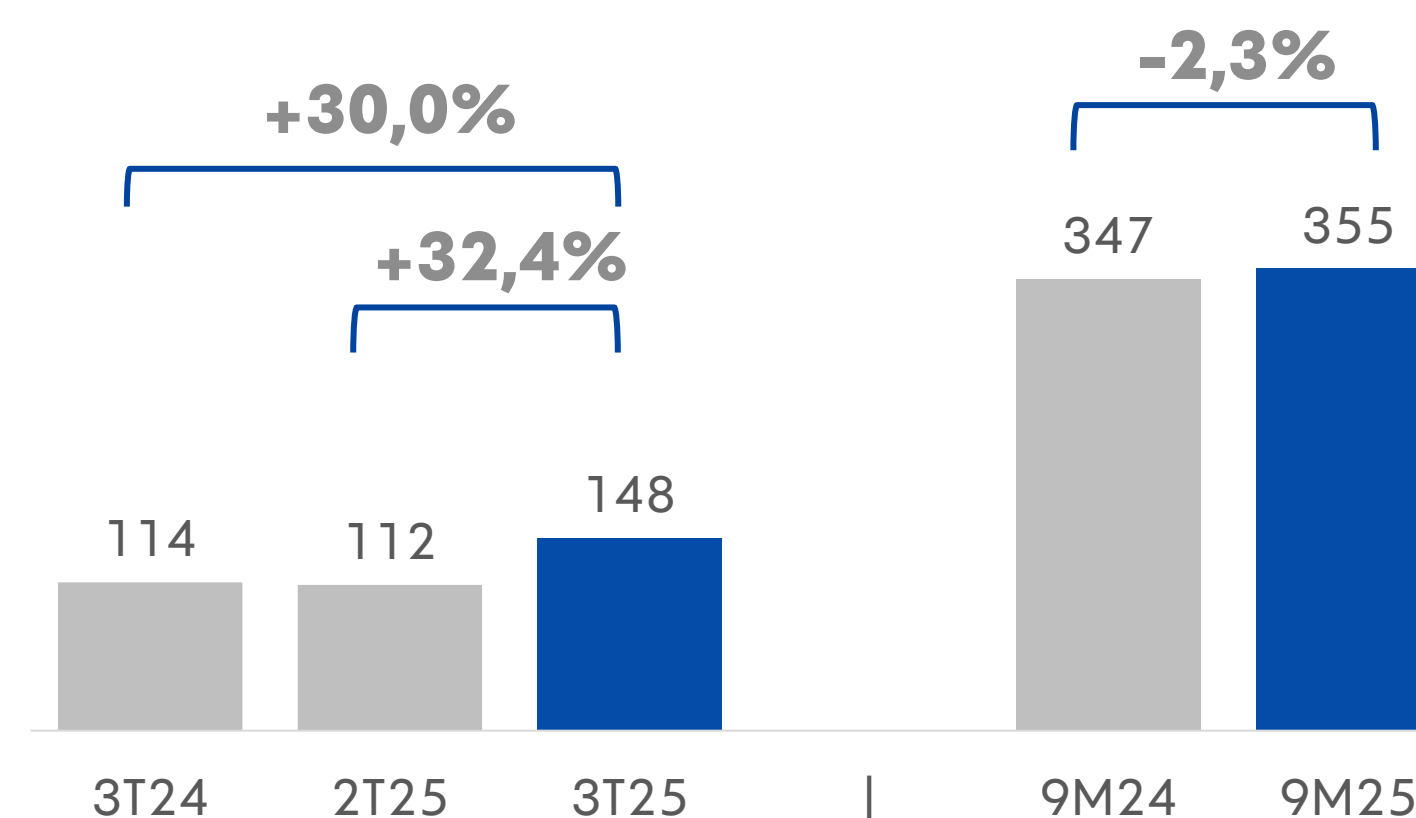
Outros não estratégicos

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

Outros Seguros

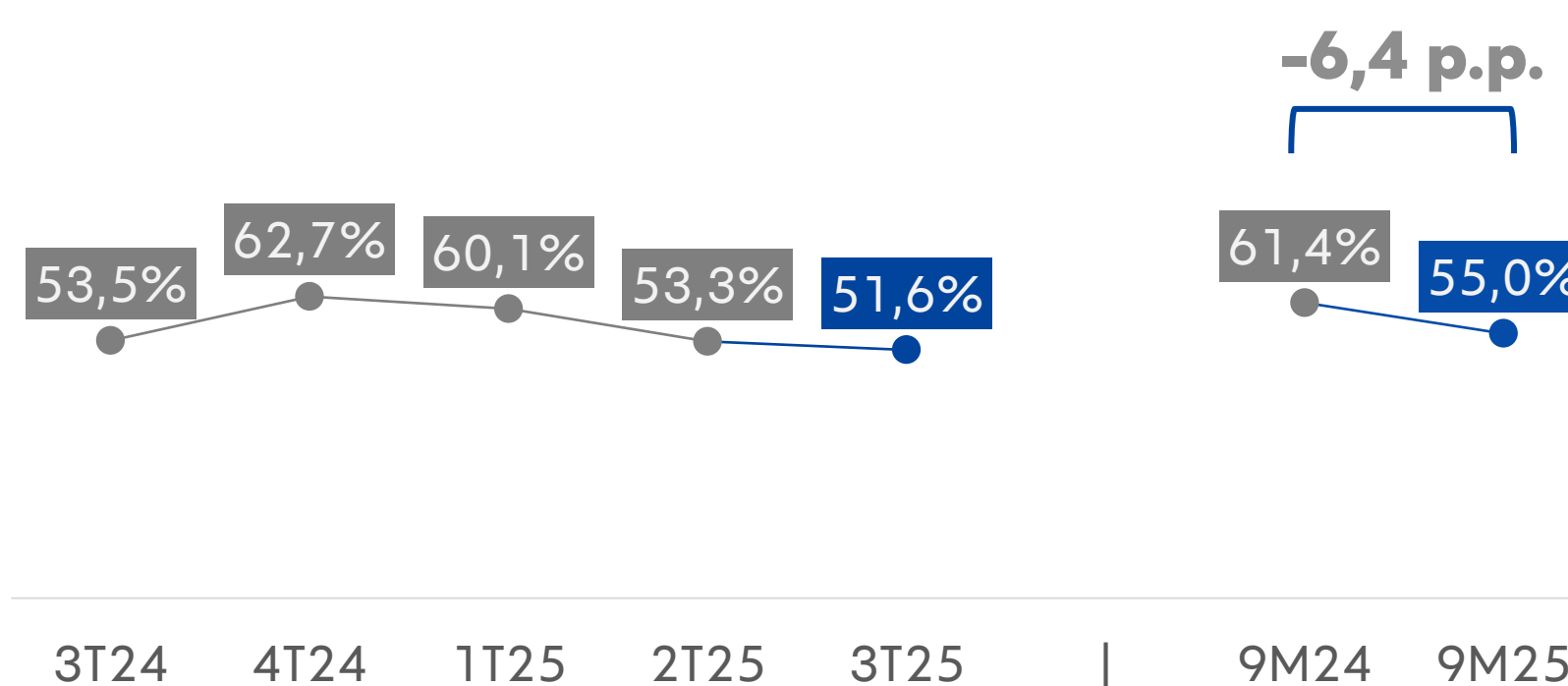
Prêmios Emitidos Outros Seguros

R\$ milhões



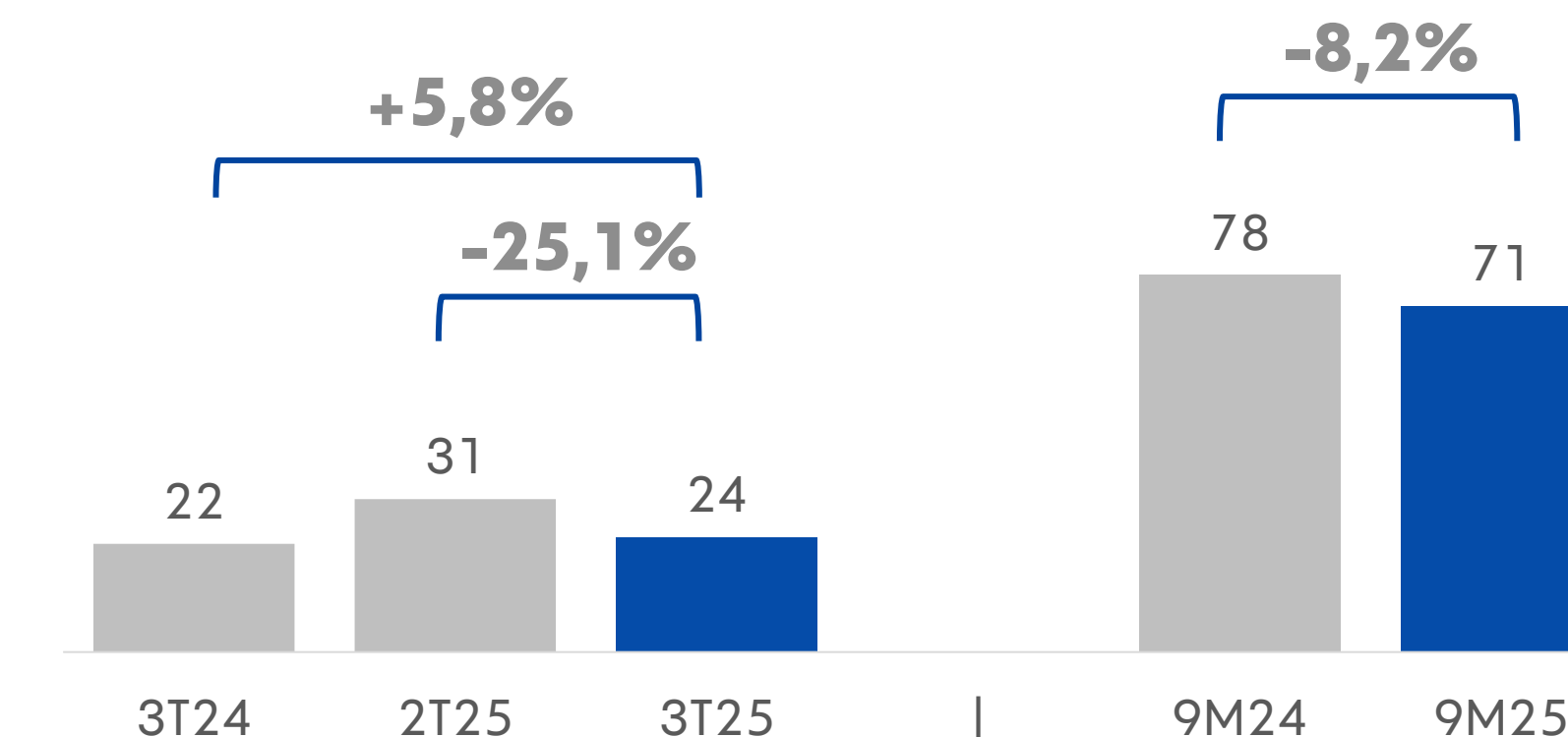
Sinistralidade Outros Seguros

% Prêmio Ganho



Margem Operacional Outros Seguros

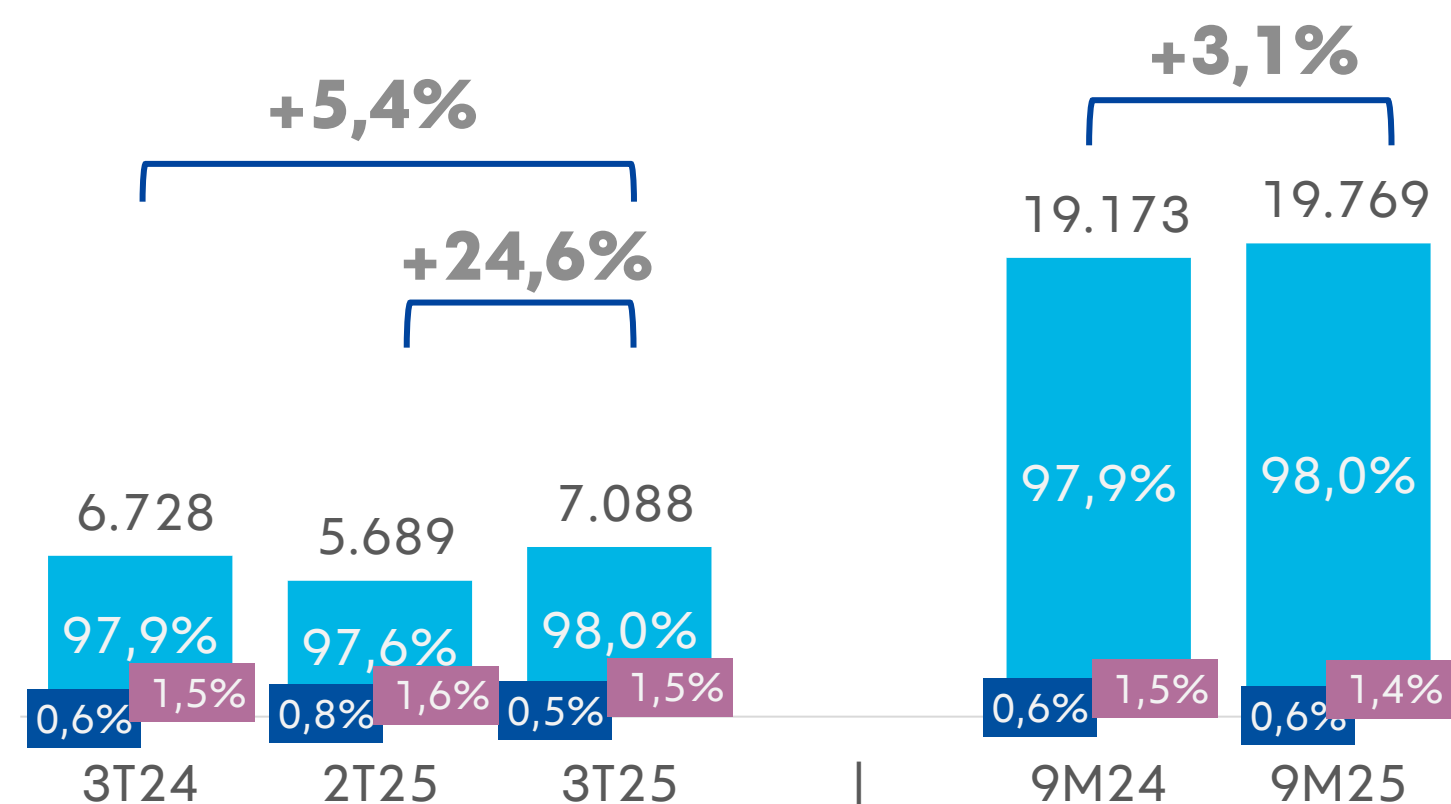
R\$ milhões



Contribuições e Prêmios Recebidas - Previdência

R\$ milhões

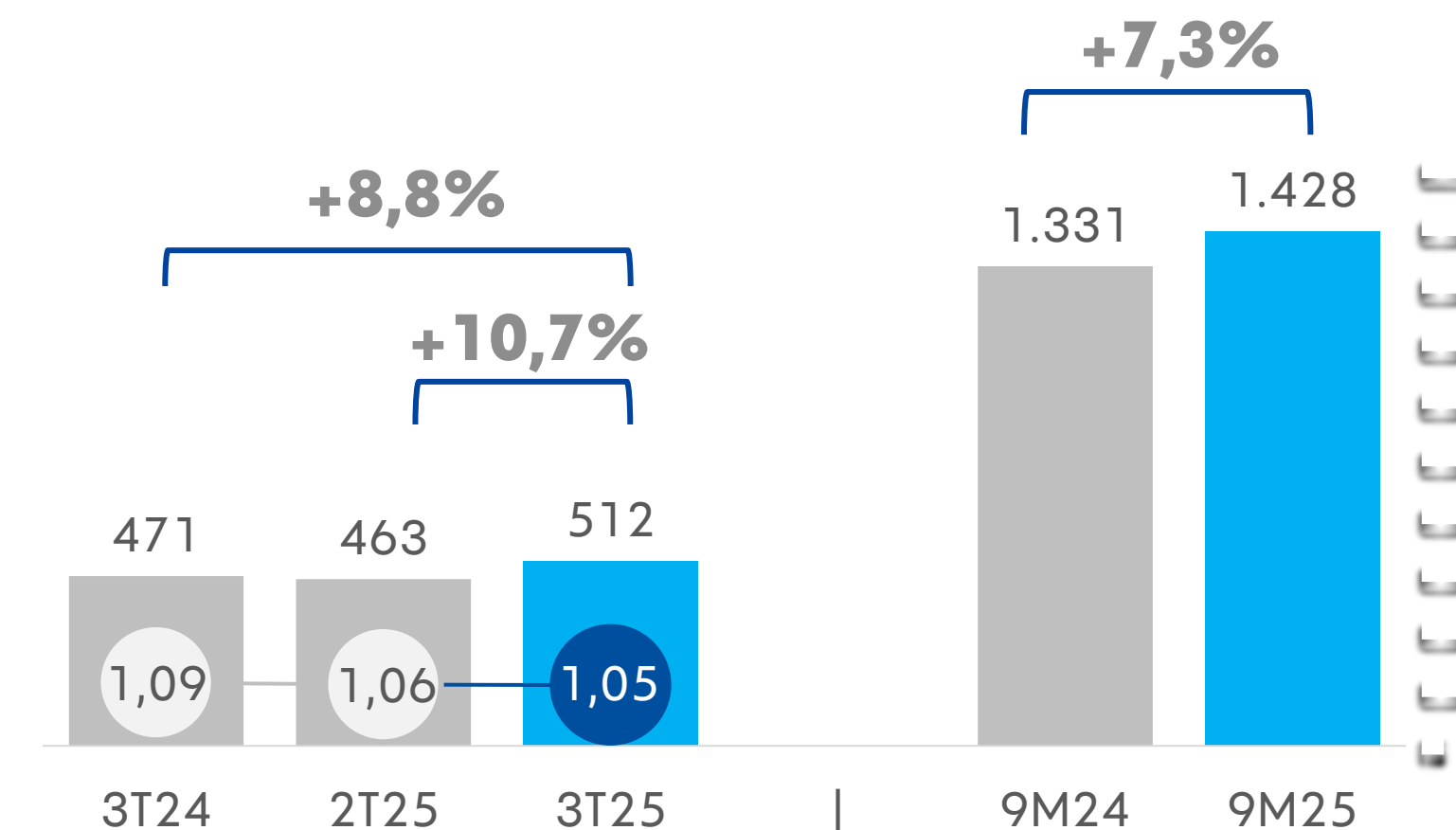
■ Risco ■ PGBL ■ VGBL



Taxa de Administração - Previdência

R\$ milhões

Tx Média % a.a. %

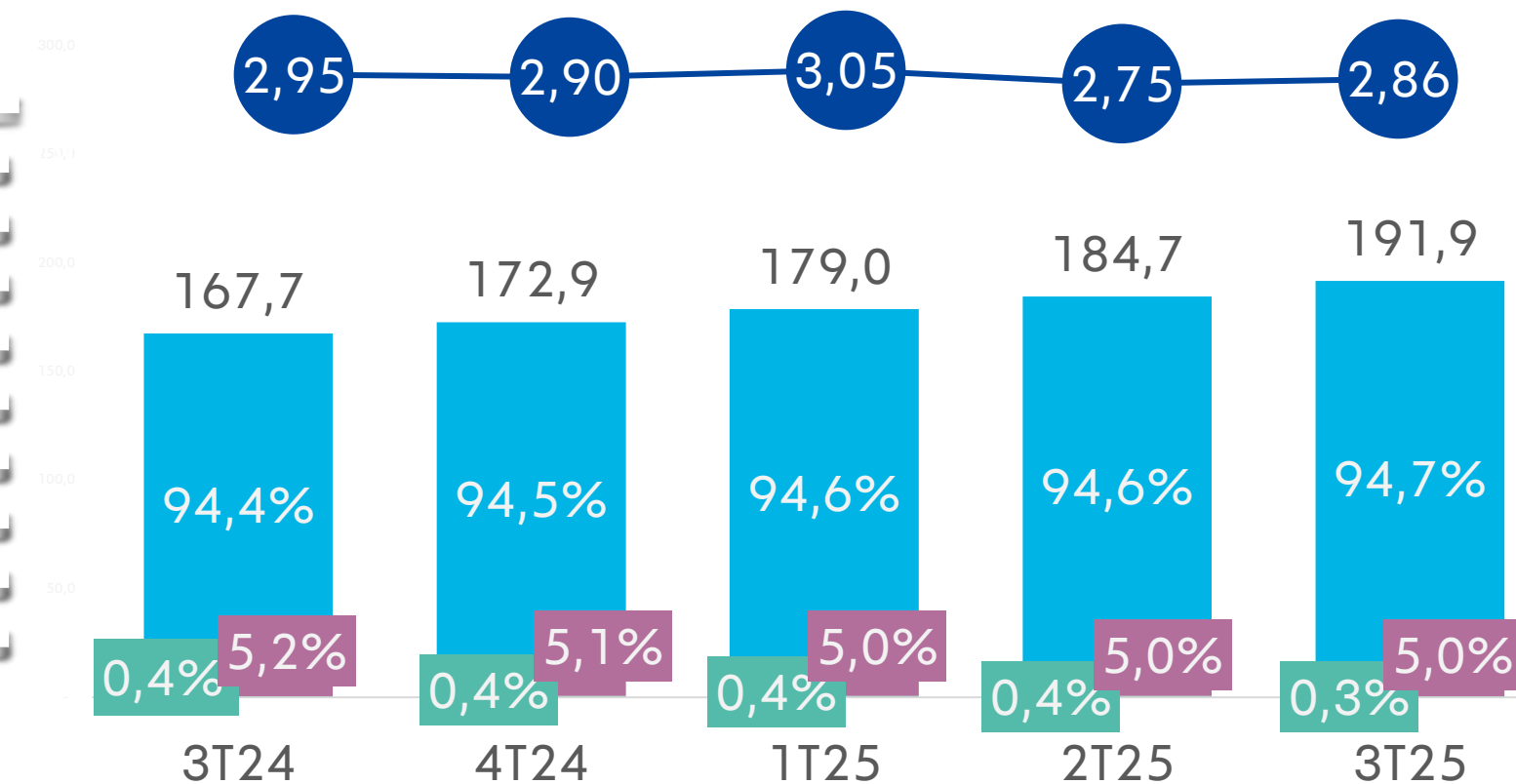


Reservas de Previdência

R\$ bilhões

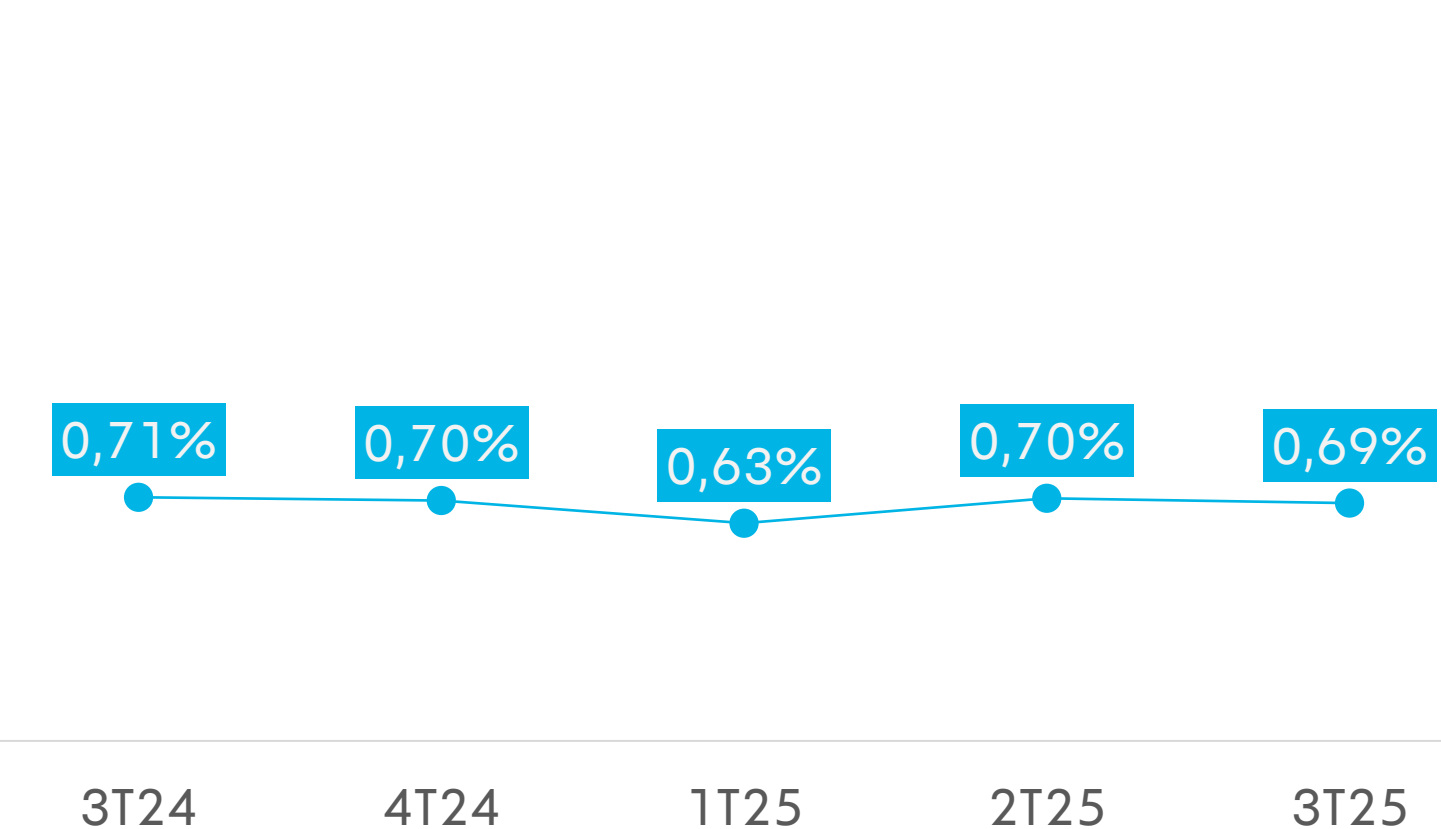
■ Tradicional ■ PGBL ■ VGBL

Índice de Resgate %



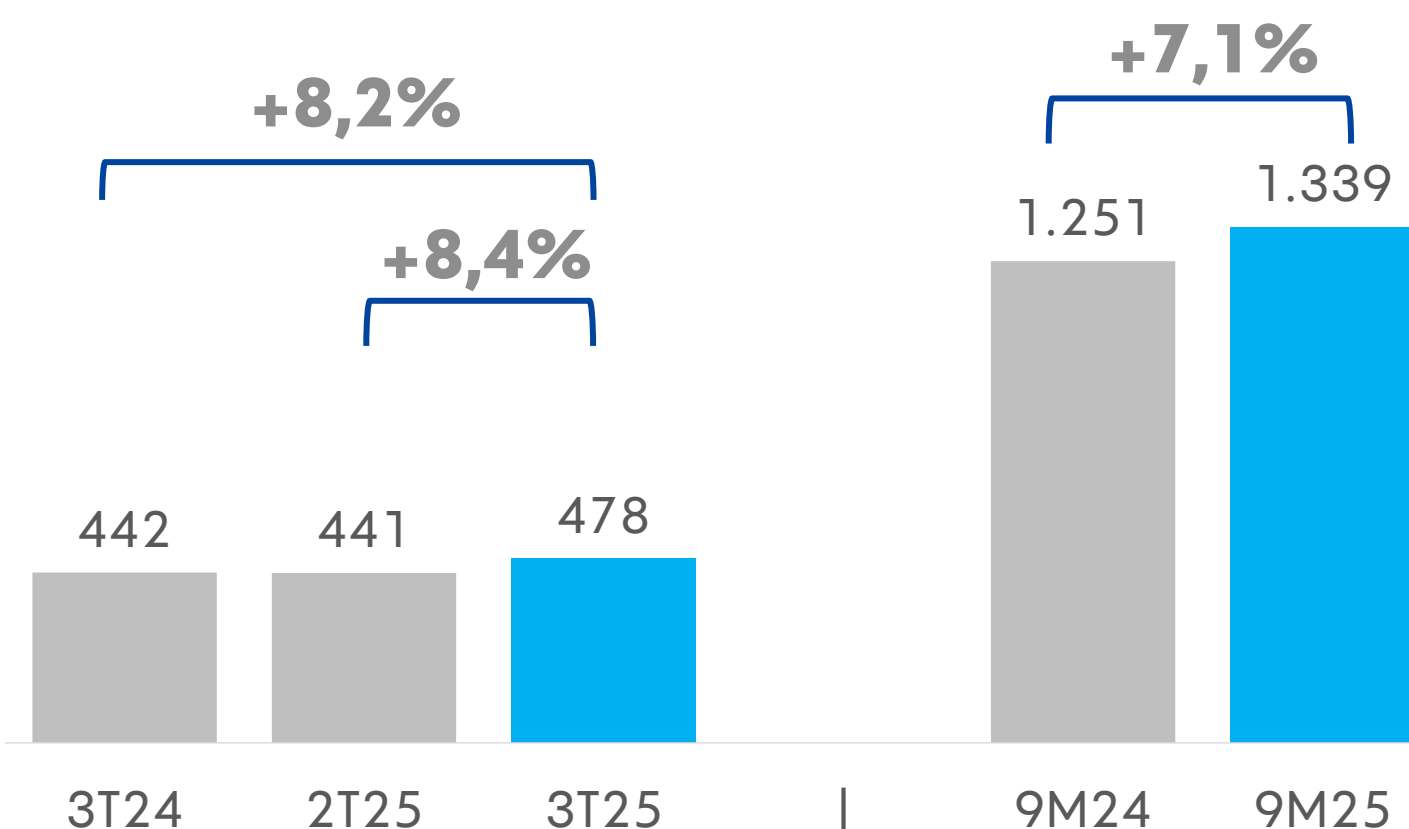
Comissionamento - Previdência

% Contribuições



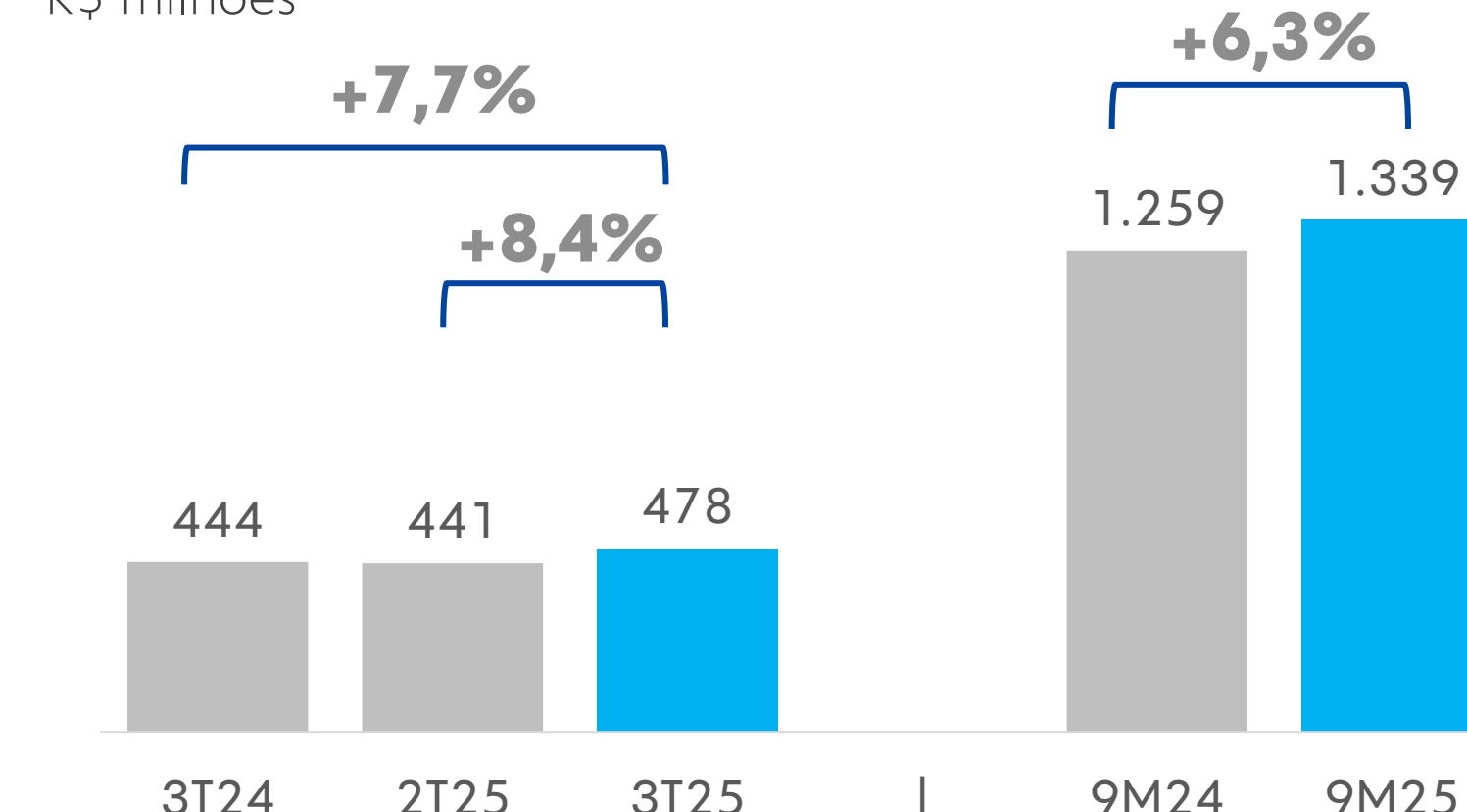
Margem Operacional - Previdência

R\$ milhões



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

R\$ milhões



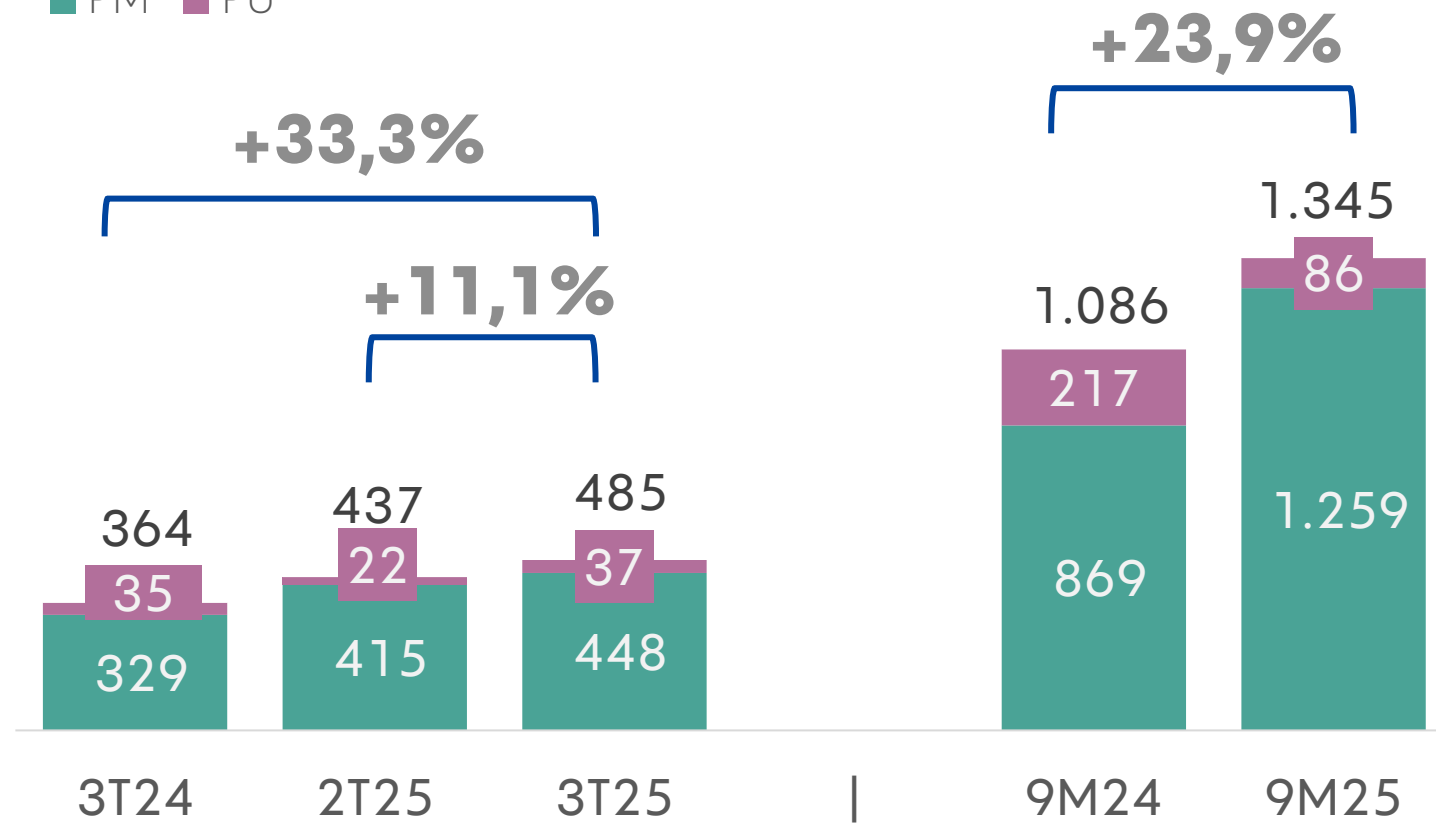
1 - Earn-Out Mecanismo de incentivo atrelado ao desempenho em volume e lucratividade, a ser pago para a CAIXA, pela investida, reconhecido como despesas de comercialização na XS2 Vida e Previdência.

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

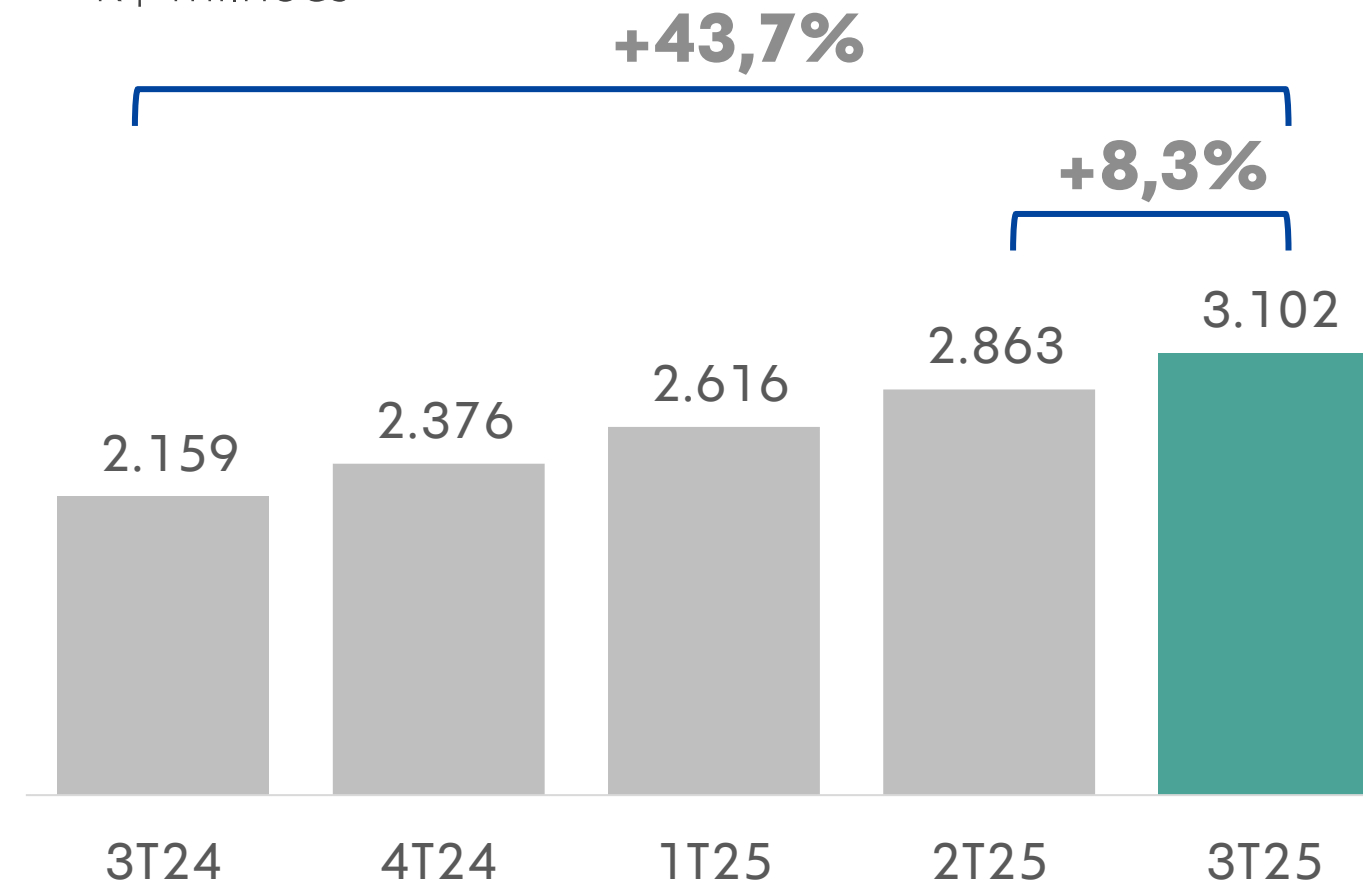
R\$ milhões

■ PM ■ PU



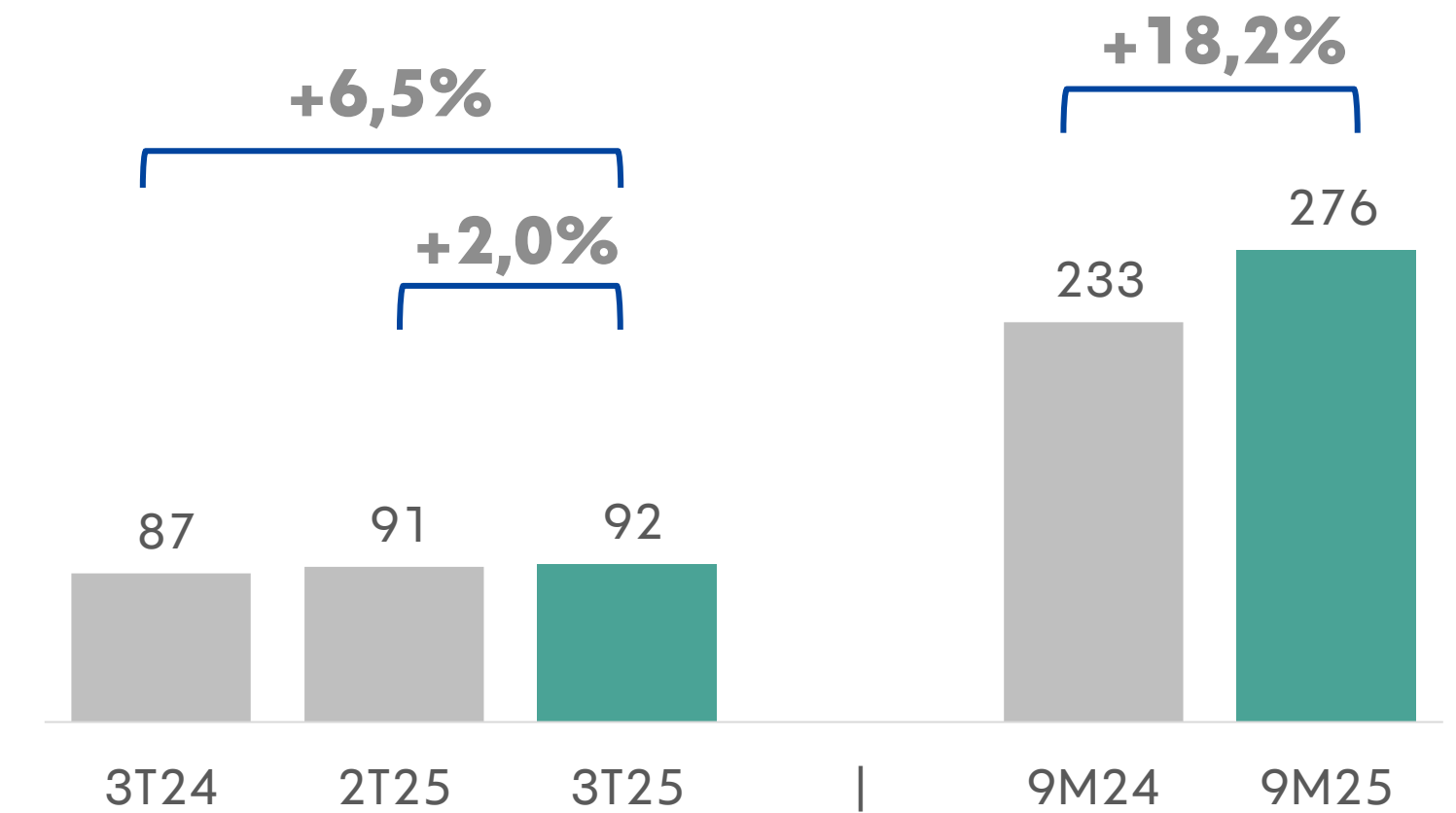
Reservas de Capitalização

R\$ milhões



Margem Operacional - Capitalização

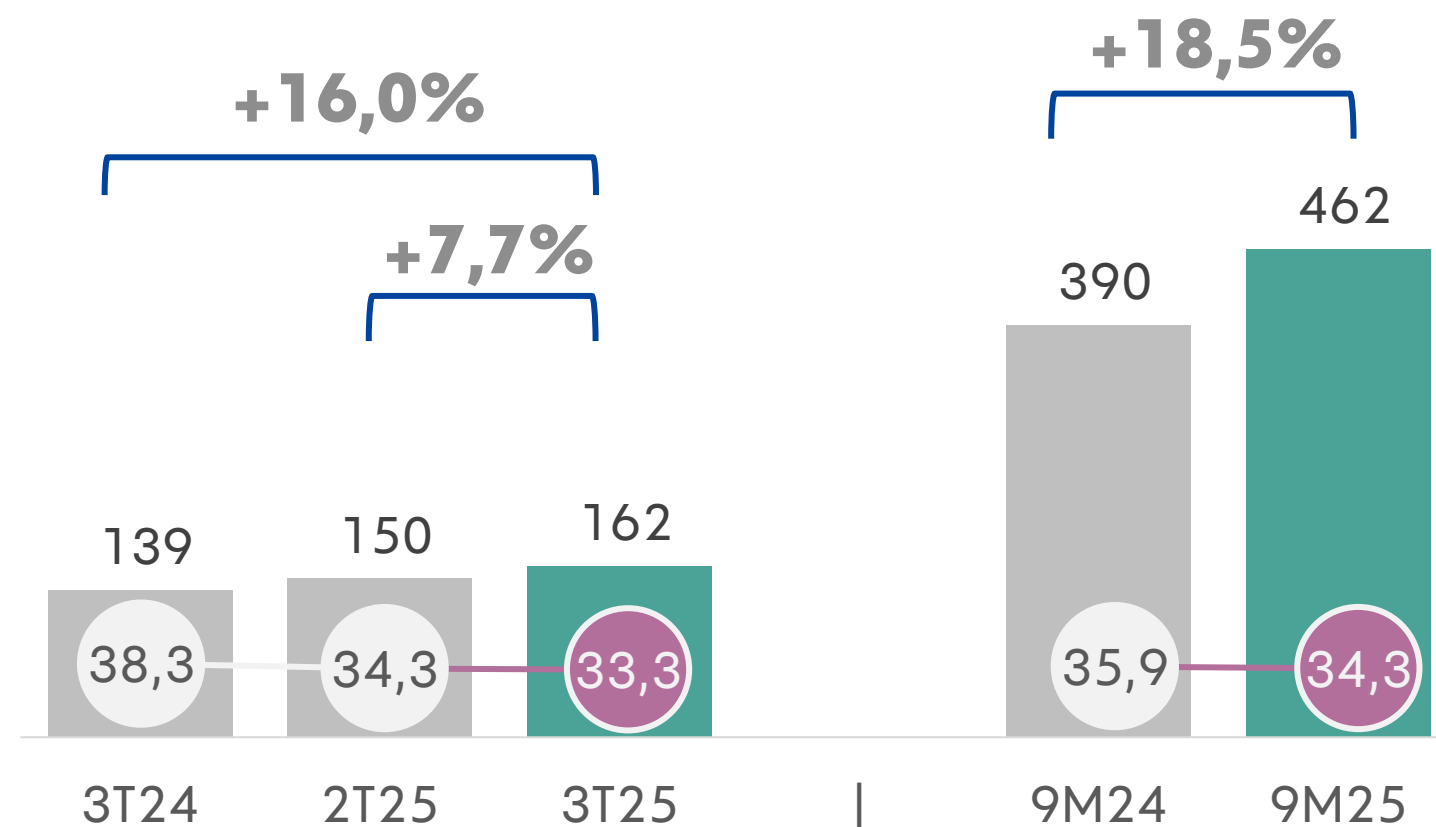
R\$ milhões



Receita Líquida - Capitalização

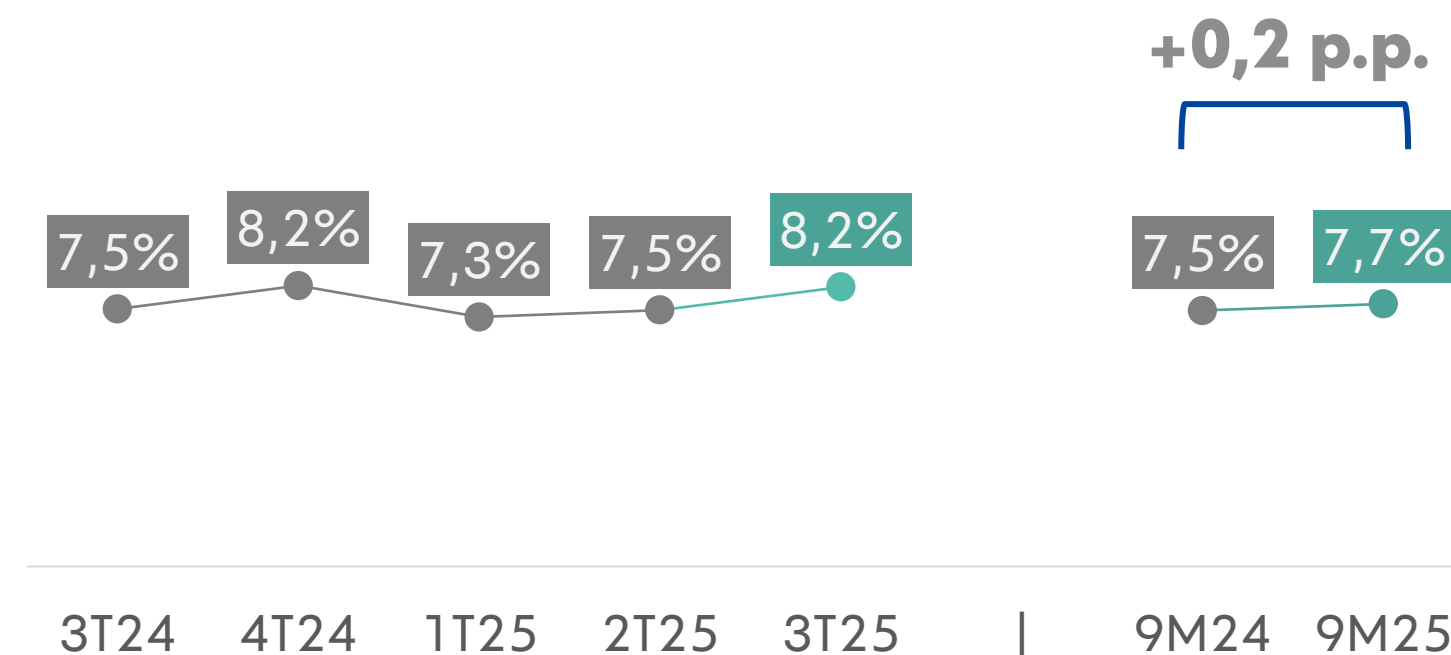
R\$ milhões

% Arrecadação Bruta %



Comissionamento - Capitalização

% Recursos Arrecadados



Recursos Arrecadados

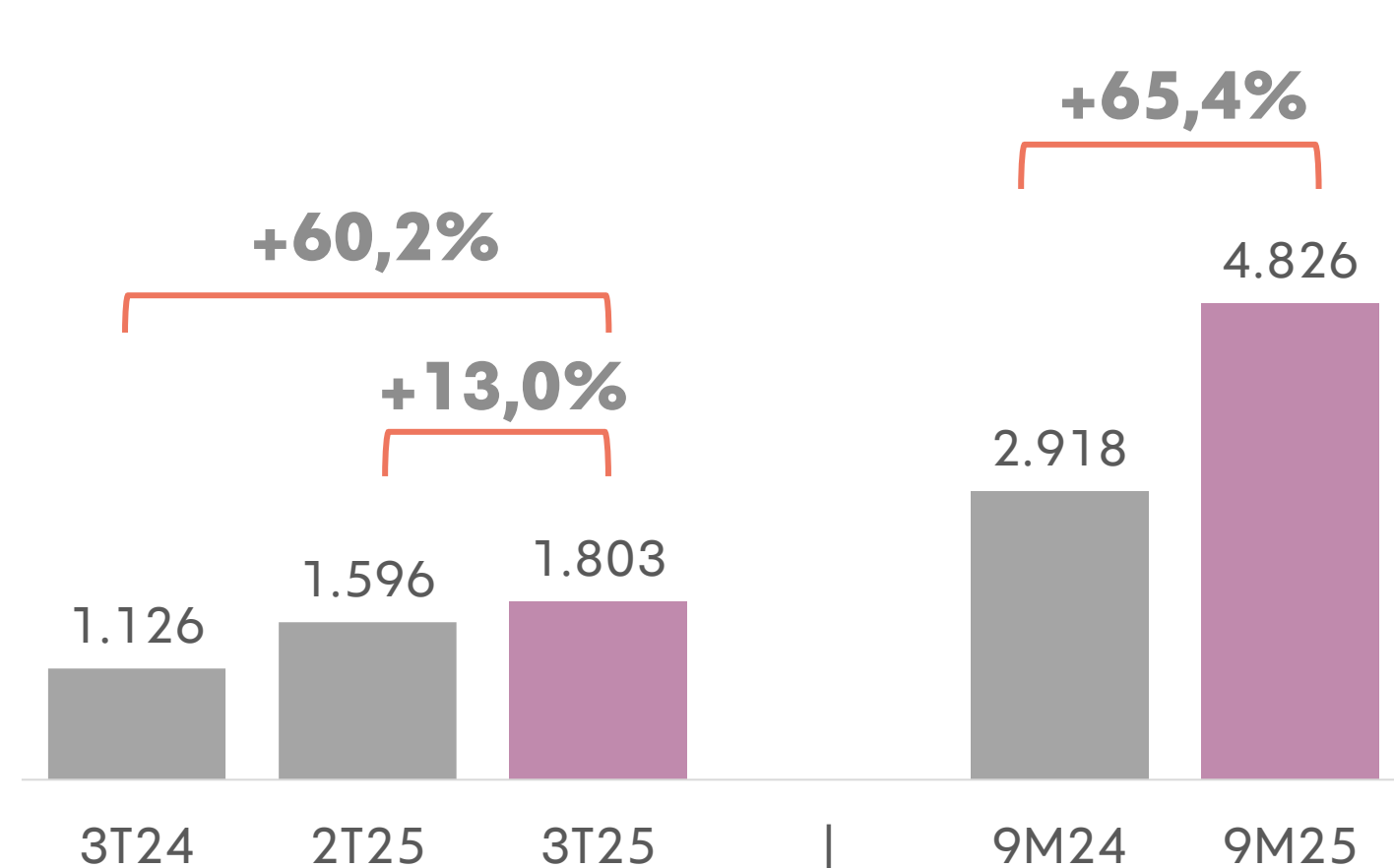
Recorde trimestral em recursos arrecadados na Caixa Capitalização em 3T25.

Pagamento Mensal

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

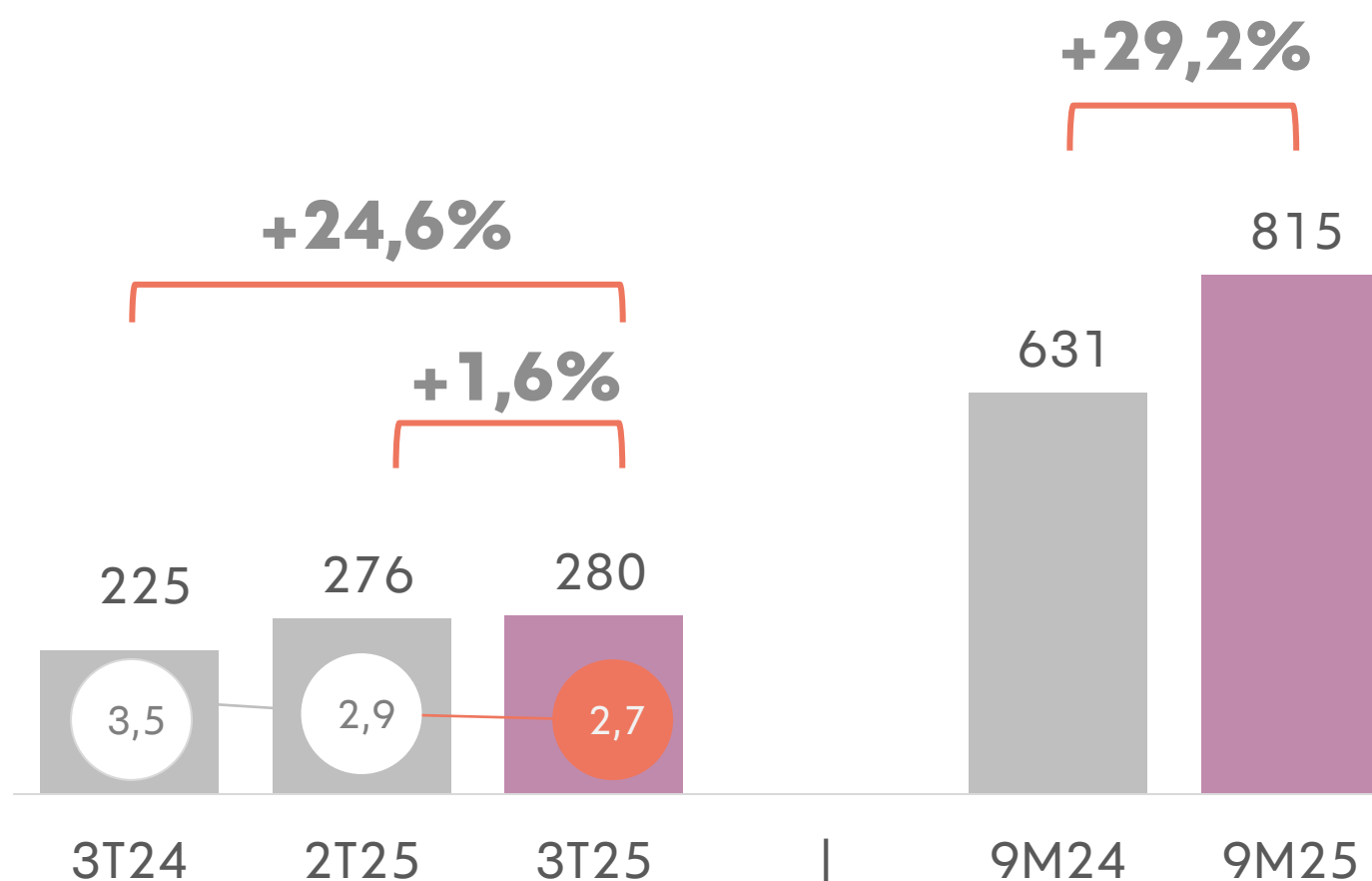
Recursos Coletados - Consórcio

R\$ milhões



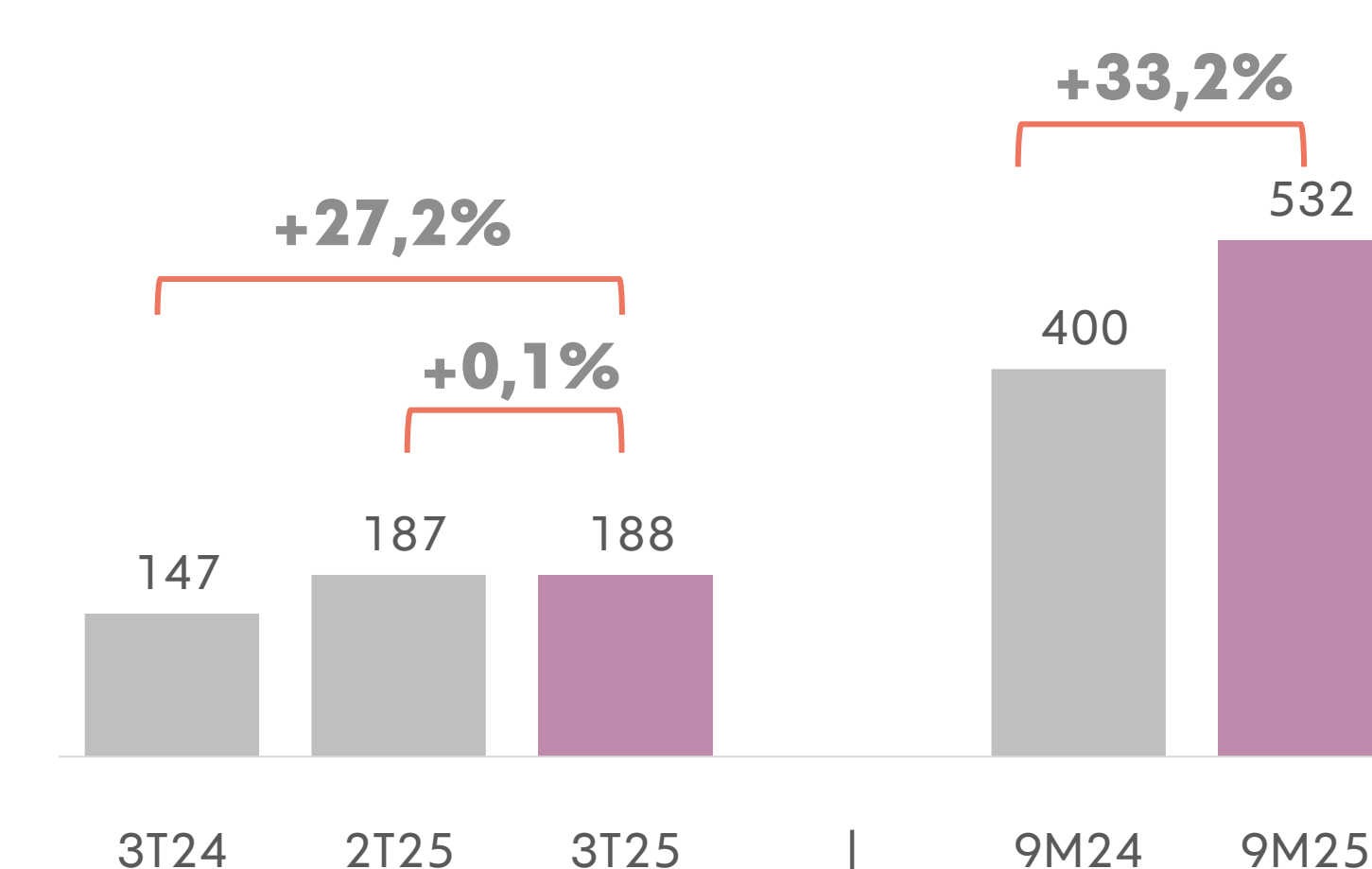
Taxa de Administração / Tx Média - Consórcio

R\$ milhões / % a.a.



Margem Operacional - Consórcio

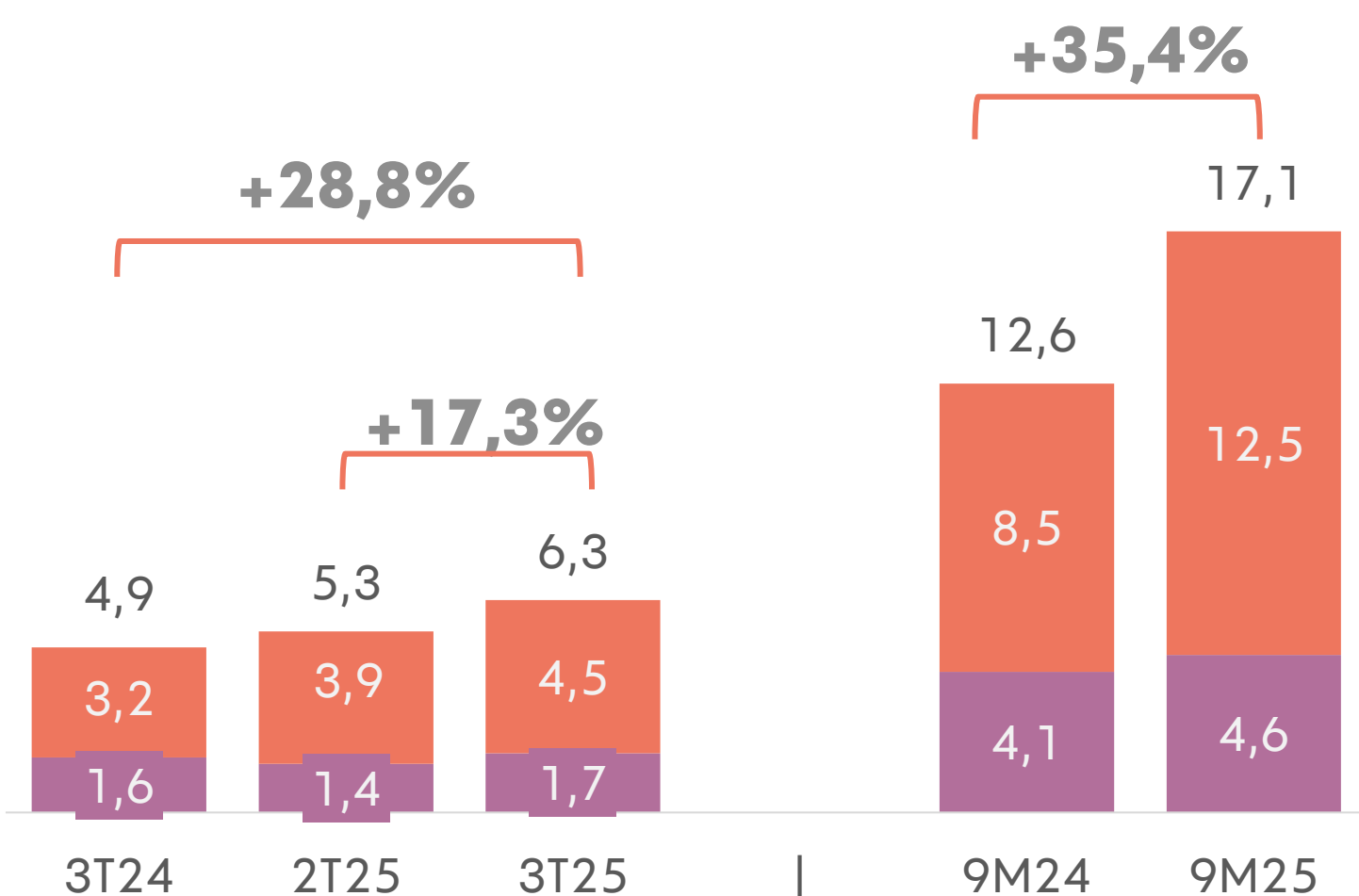
R\$ milhões



Cartas de Crédito de Consórcio

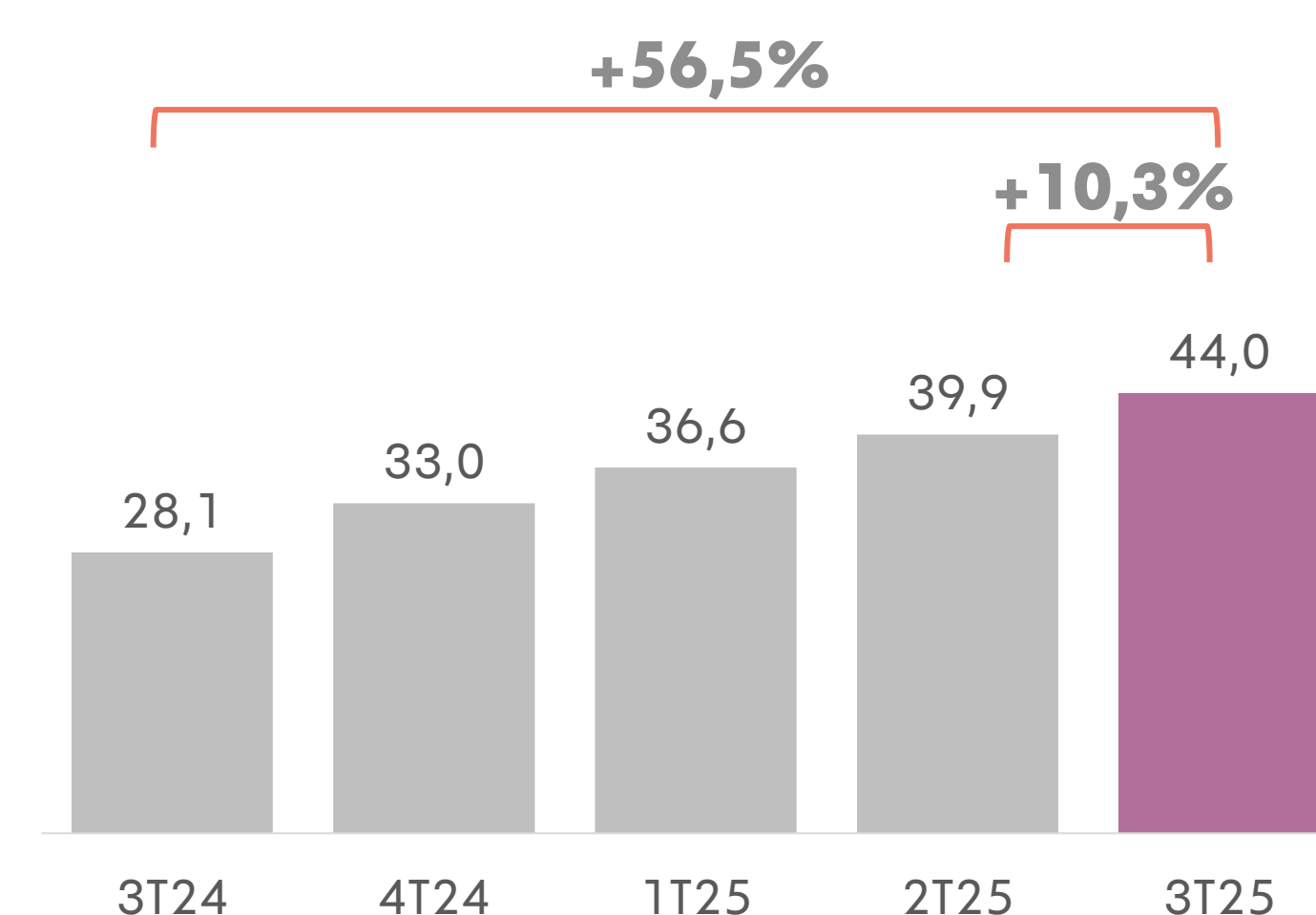
R\$ bilhões

■ Veículos ■ Imóveis



Estoque de Cartas de Consórcio

R\$ bilhões



Cartas de Imóveis

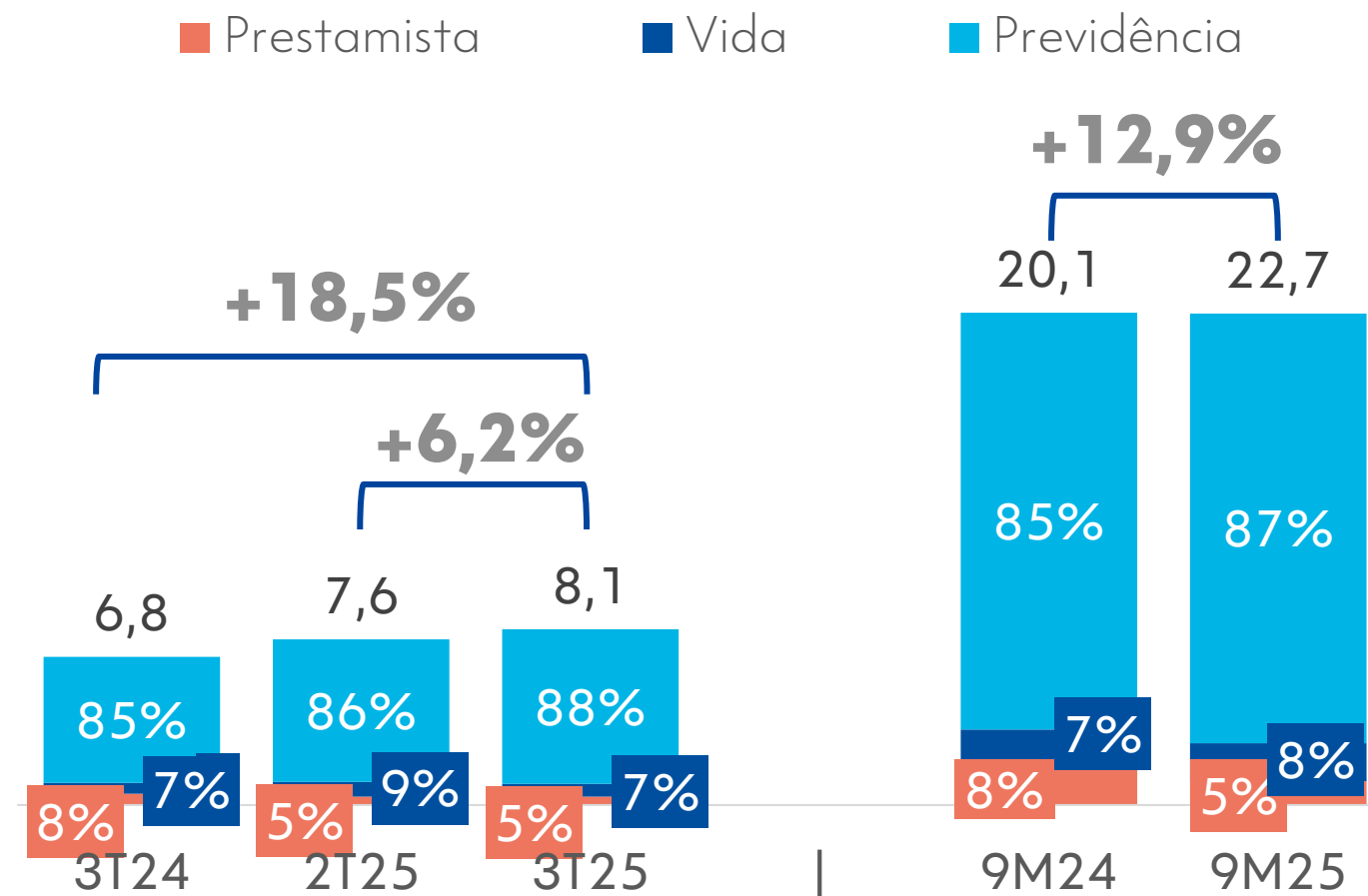
As cartas de crédito de imóveis representaram 72,1% do total de cartas comercializadas no trimestre.

Cartas de Veículos

Melhor trimestre histórico em venda de Cartas de Veículos.

Receitas da Operação – Caixa Vida e Previdência

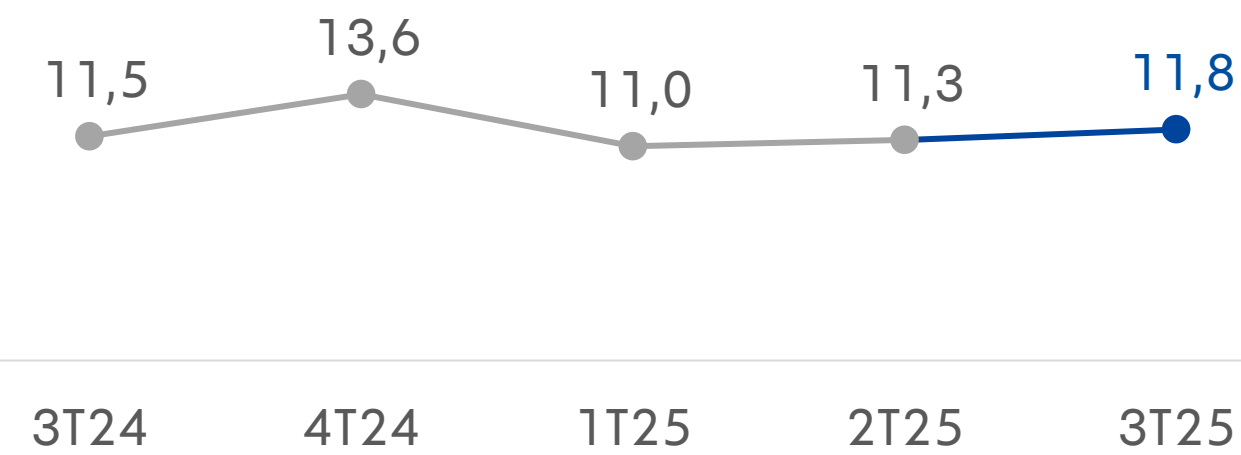
R\$ bilhões



Indicadores Operacionais

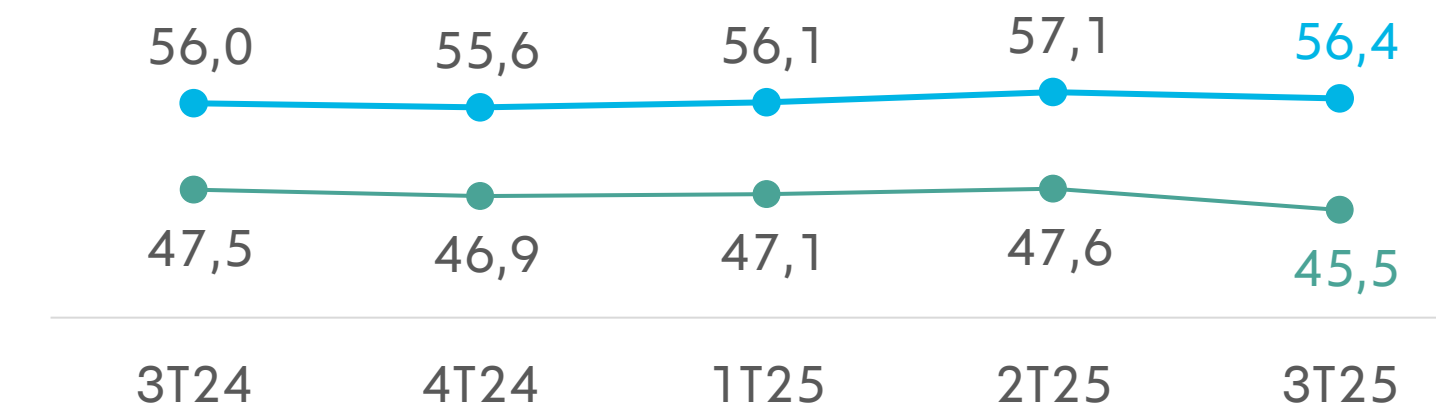
Índice Despesas Administrativas (IDA) Caixa Vida e Previdência

Despesas Administrativas
% Receita Operacional



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

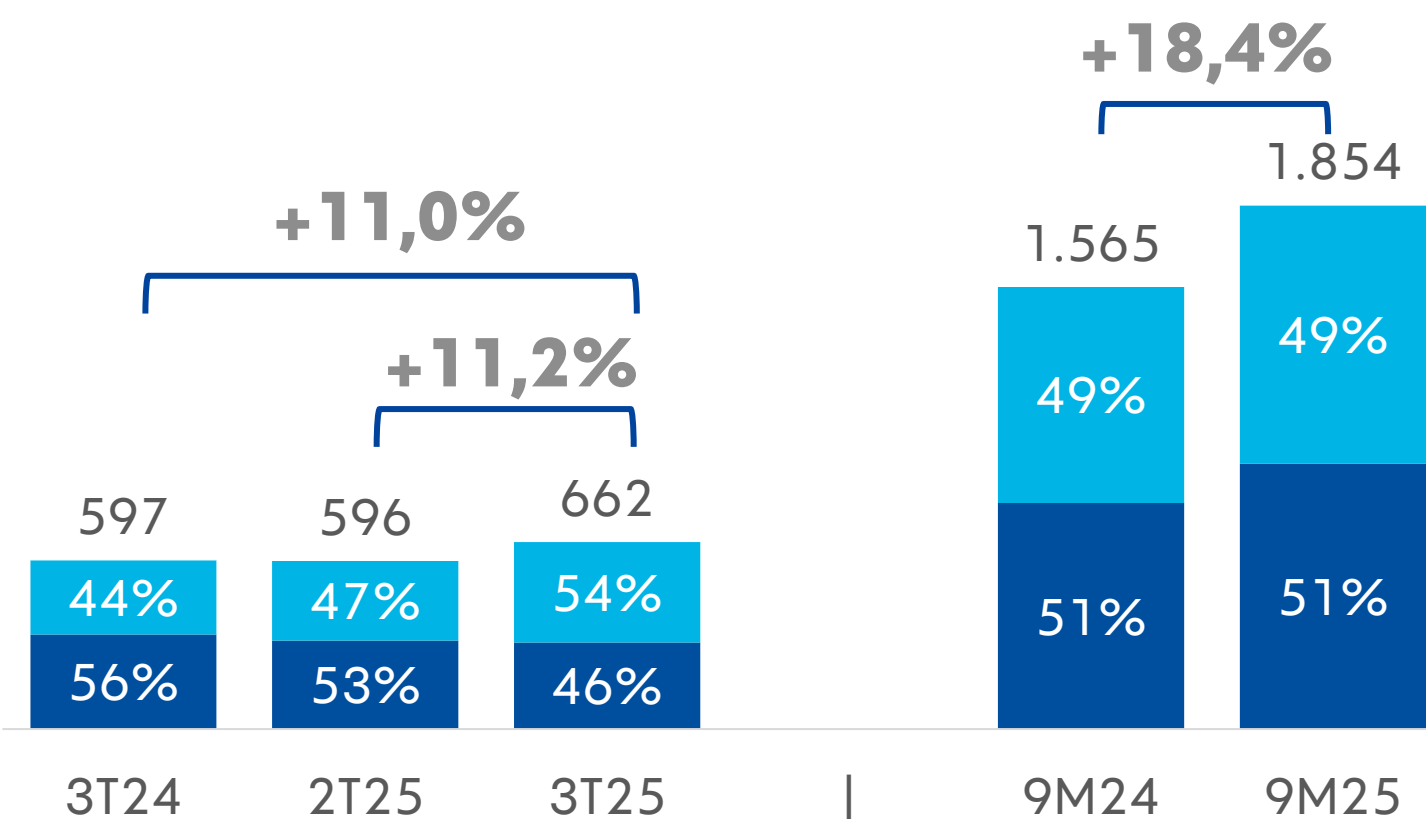
Despesas Gerais e Administrativas
 ● IC : % Receita Operacional
 ● ICA: % Receita Operacional + Resultado Financeiro



Lucro Líquido (Operacional x Financeiro) Caixa Vida e Previdência

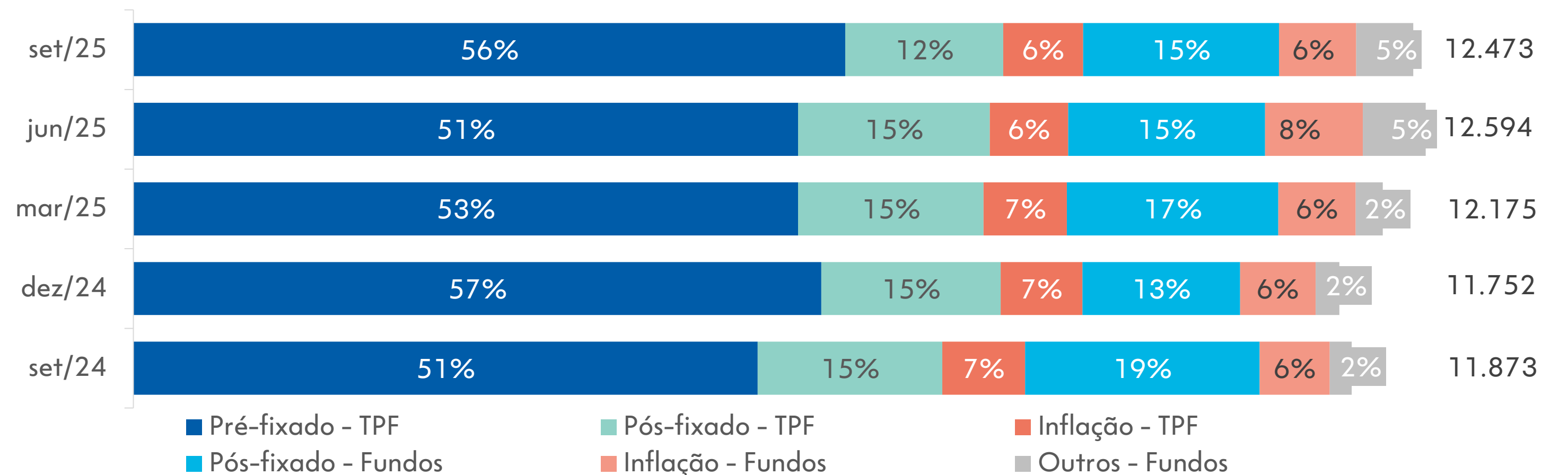
R\$ milhões

■ Resultado Financeiro ■ Resultado da Operação



Composição da Carteira de Investimentos – Caixa Vida e Previdência

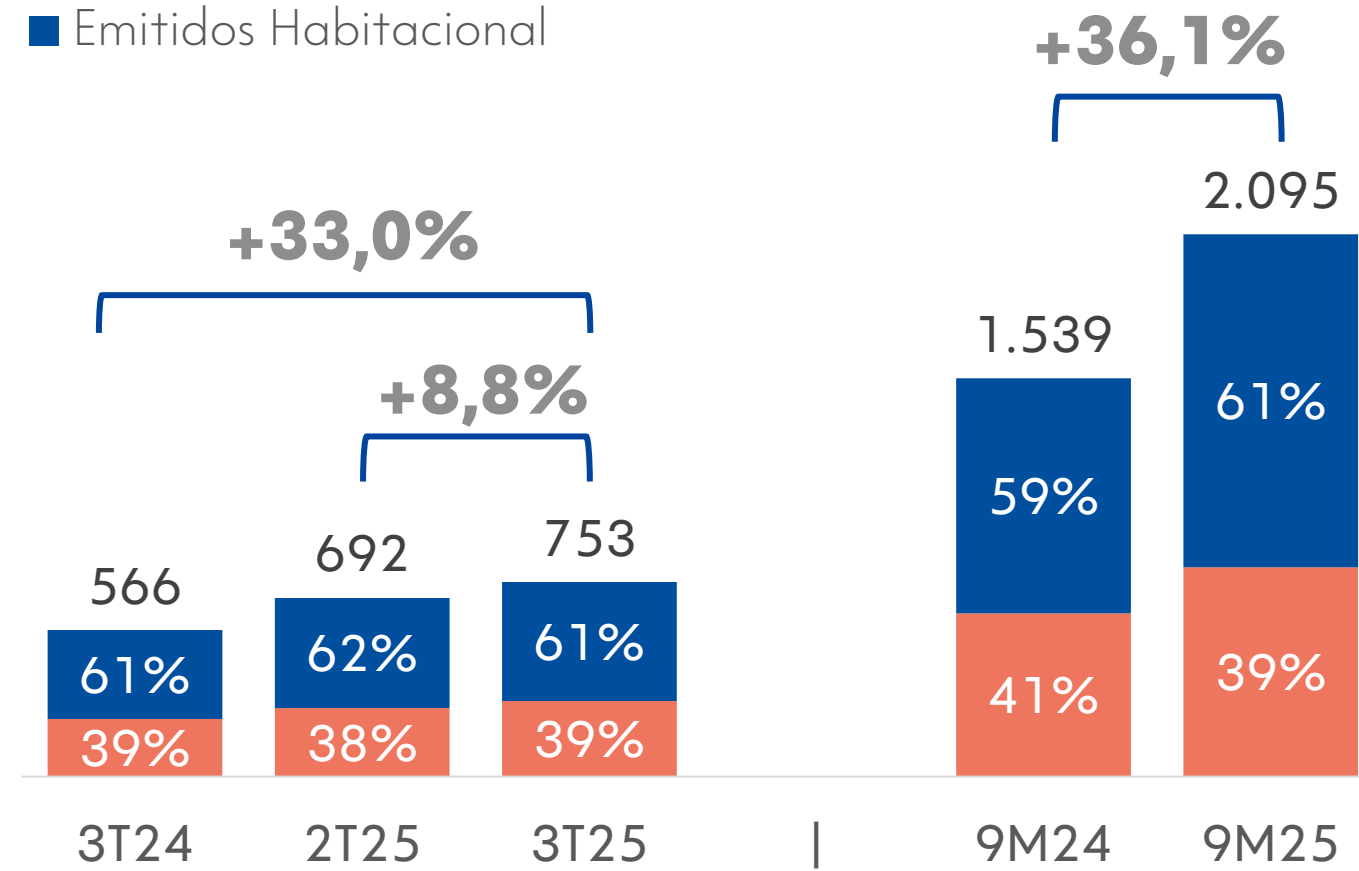
% Aplicações financeiras (milhões)



Receitas da Operação – Caixa Residencial

R\$ milhões

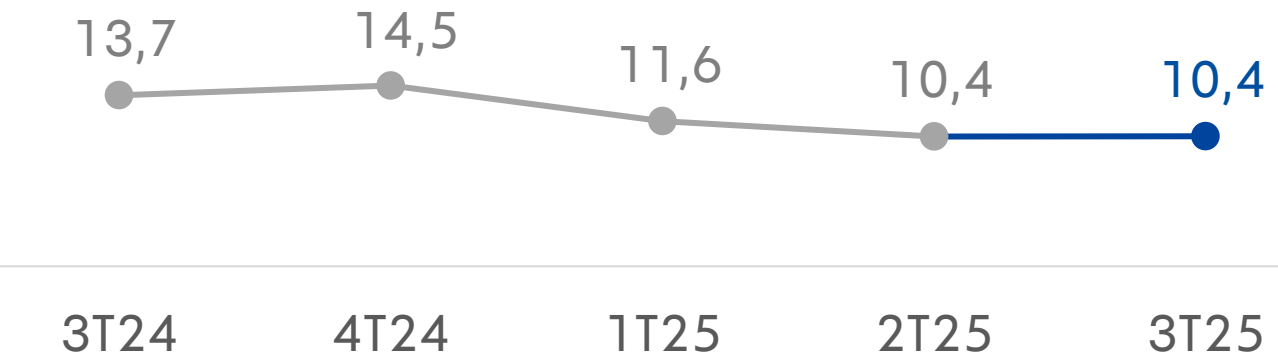
- Emitidos Residencial
- Emitidos Habitacional



Indicadores Operacionais

Índice Despesas Administrativas (IDA) Caixa Residencial

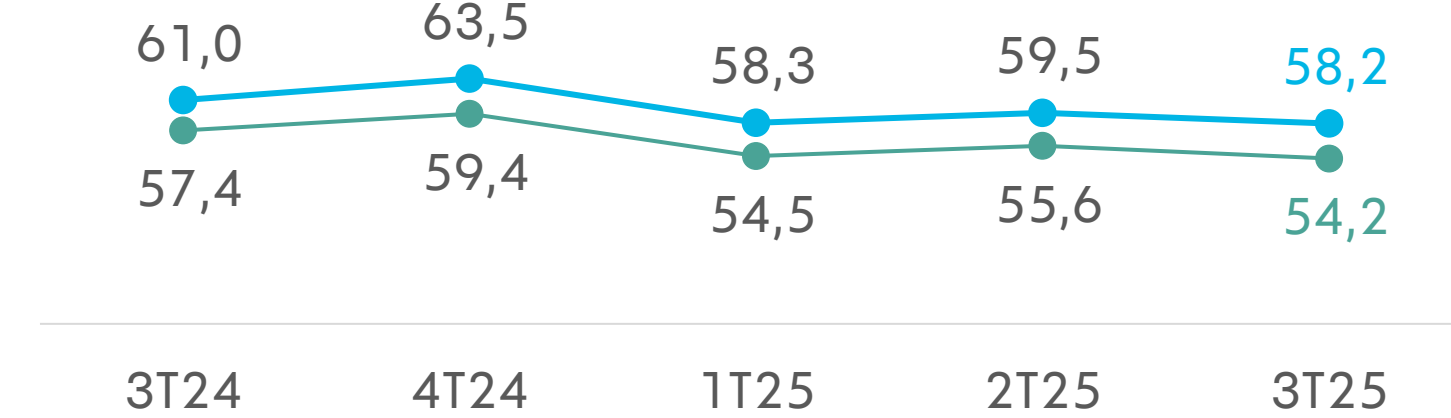
Despesas Administrativas
% Receita Operacional



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

Despesas Gerais e Administrativas

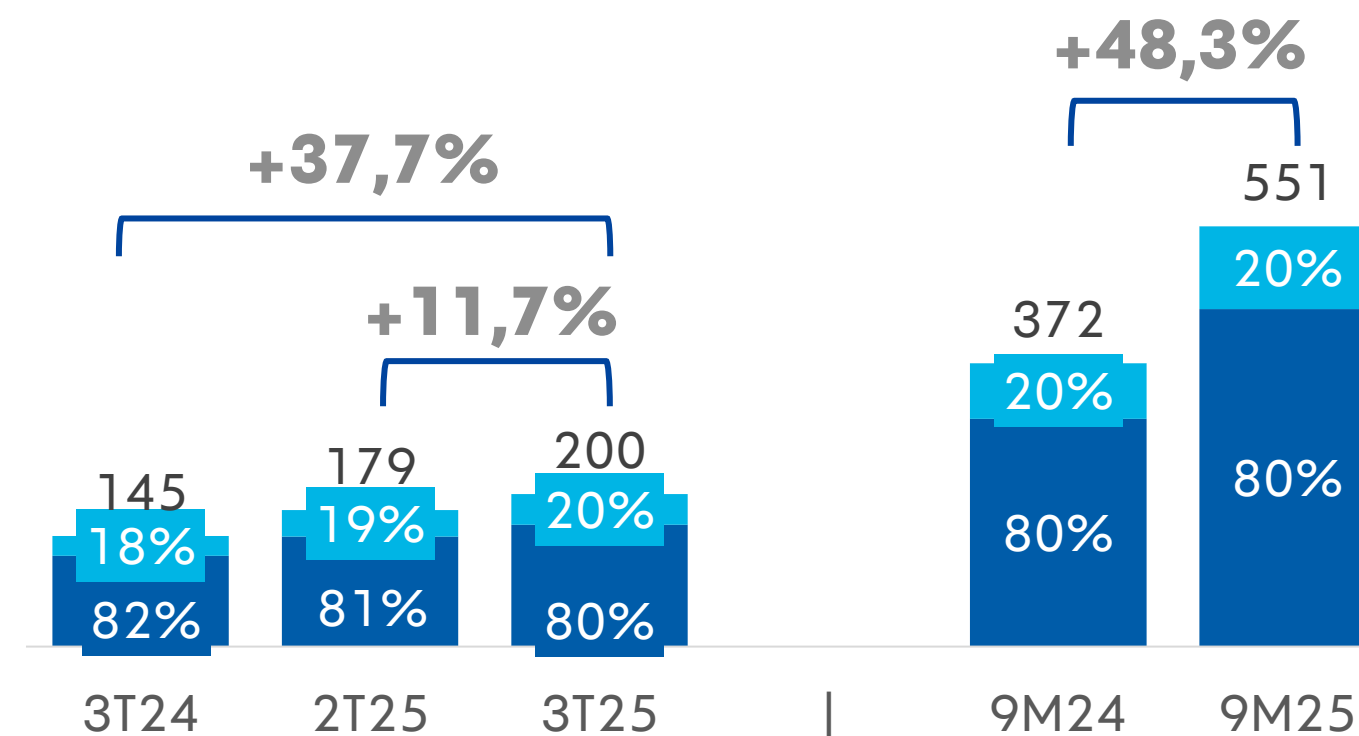
- IC: % Receita Operacional
- ICA: % Receita Operacional + Resultado Financeiro



Lucro Líquido (Operacional x Financeiro) Caixa Residencial

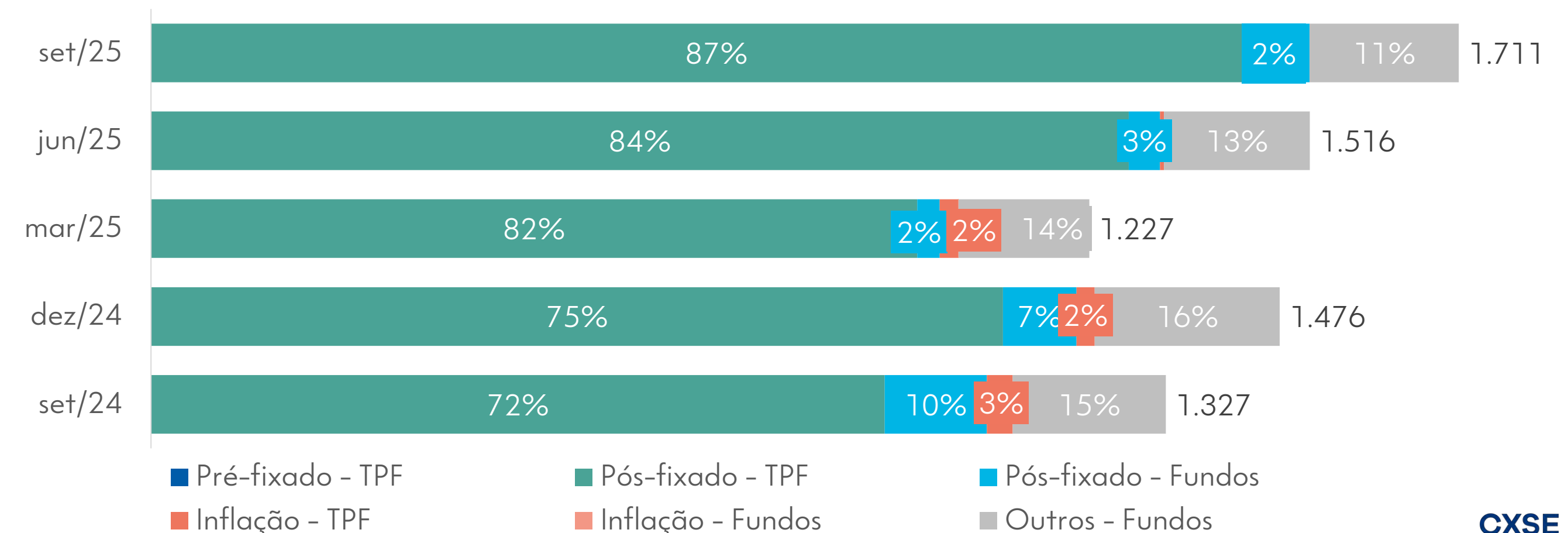
R\$ milhões

- Resultado financeiro ponderado
- Resultado da Operação



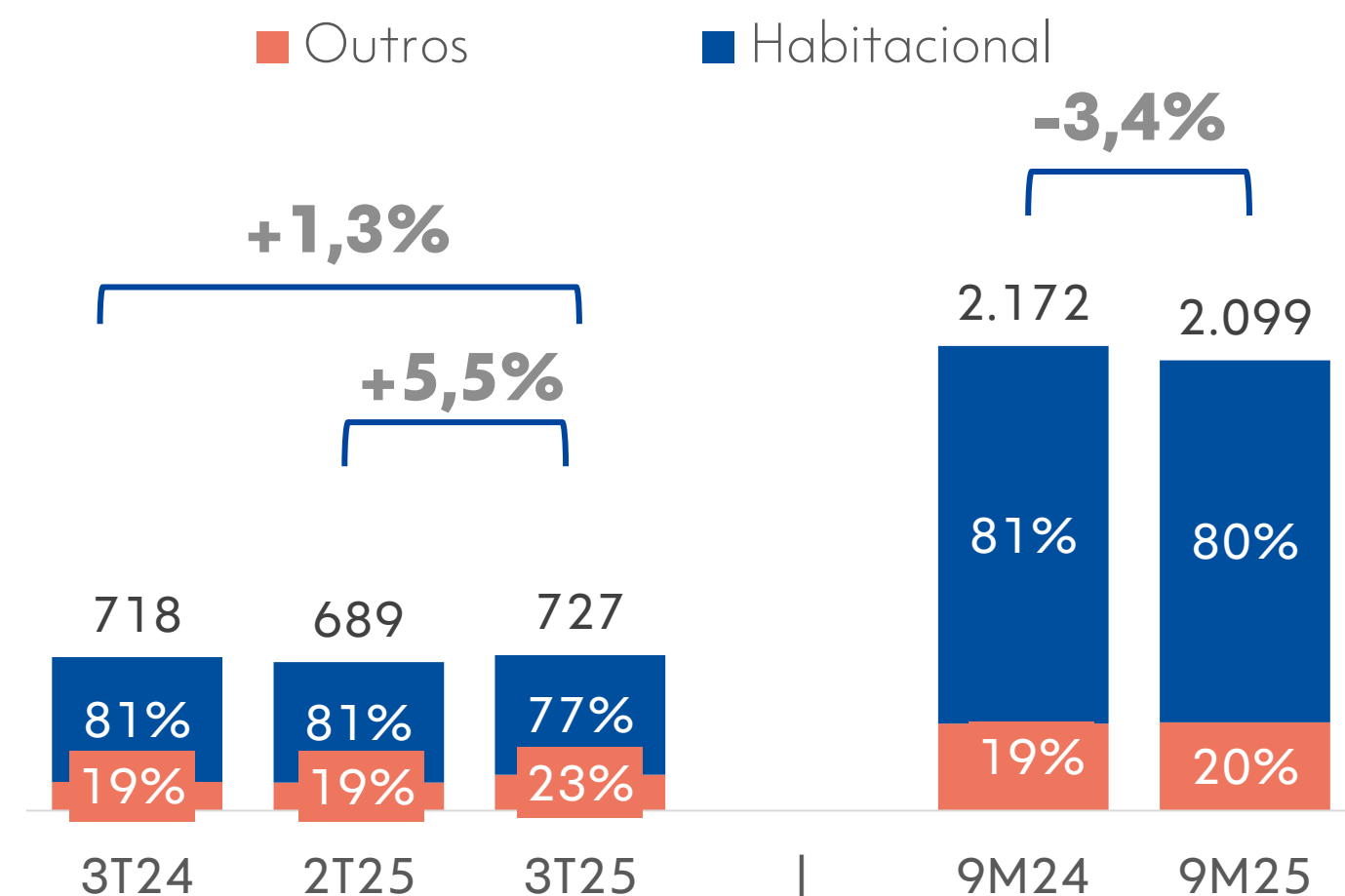
Composição da Carteira de Investimentos – Caixa Residencial

% Aplicações financeiras (milhões)



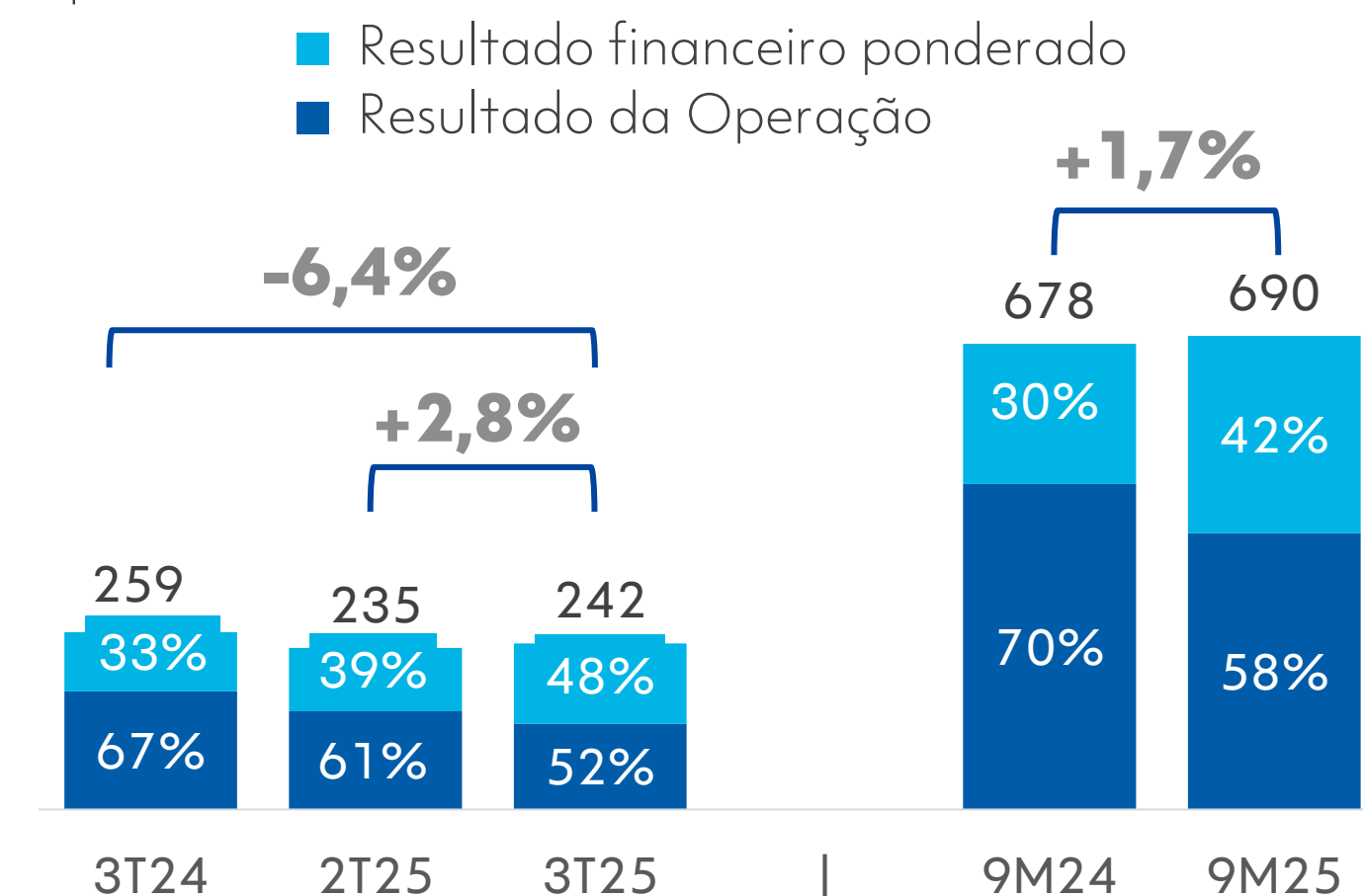
Receitas da Operação – CNP Holding

R\$ milhões



Lucro Líquido (Operacional x Financeiro) CNP Holding

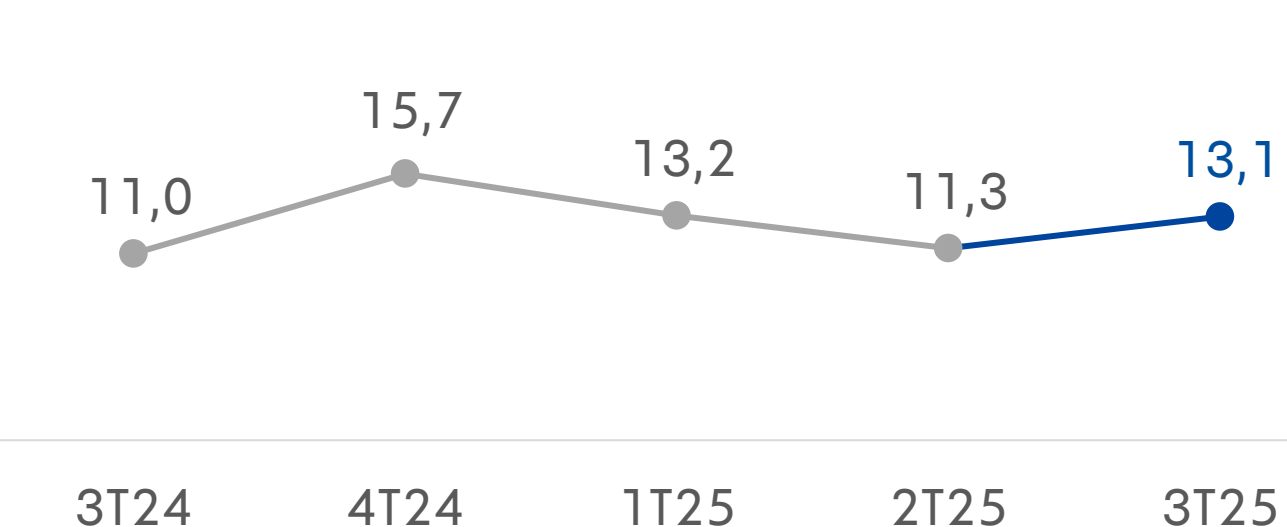
R\$ milhões



Índice Despesas Administrativas (IDA) CNP Holding

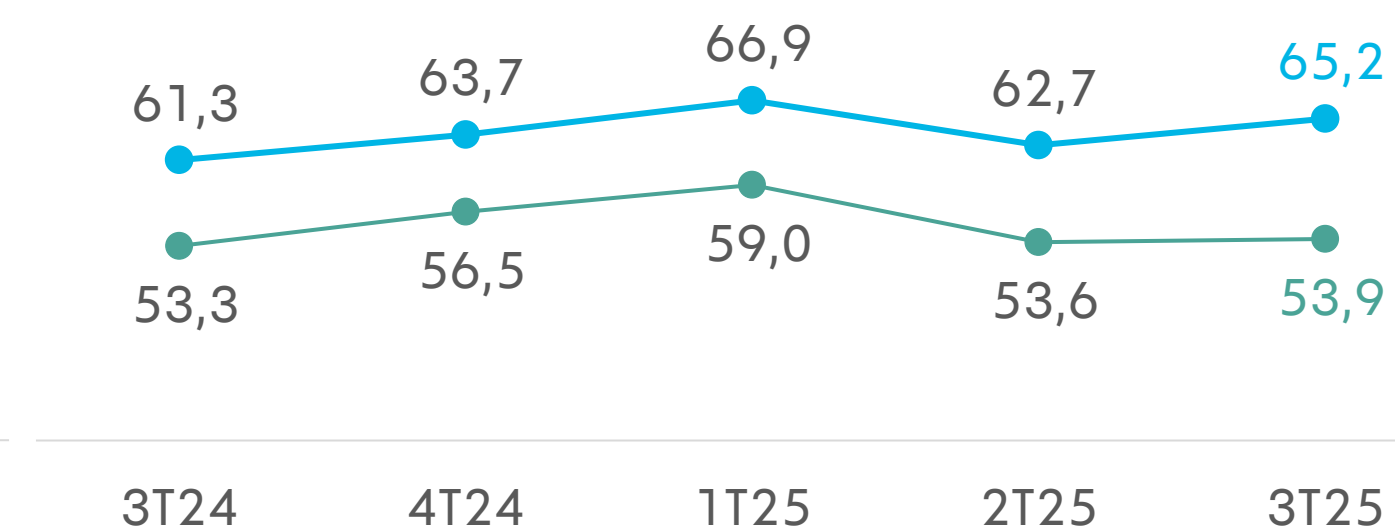
Despesas Administrativas
% Receita Operacional

Indicadores Operacionais



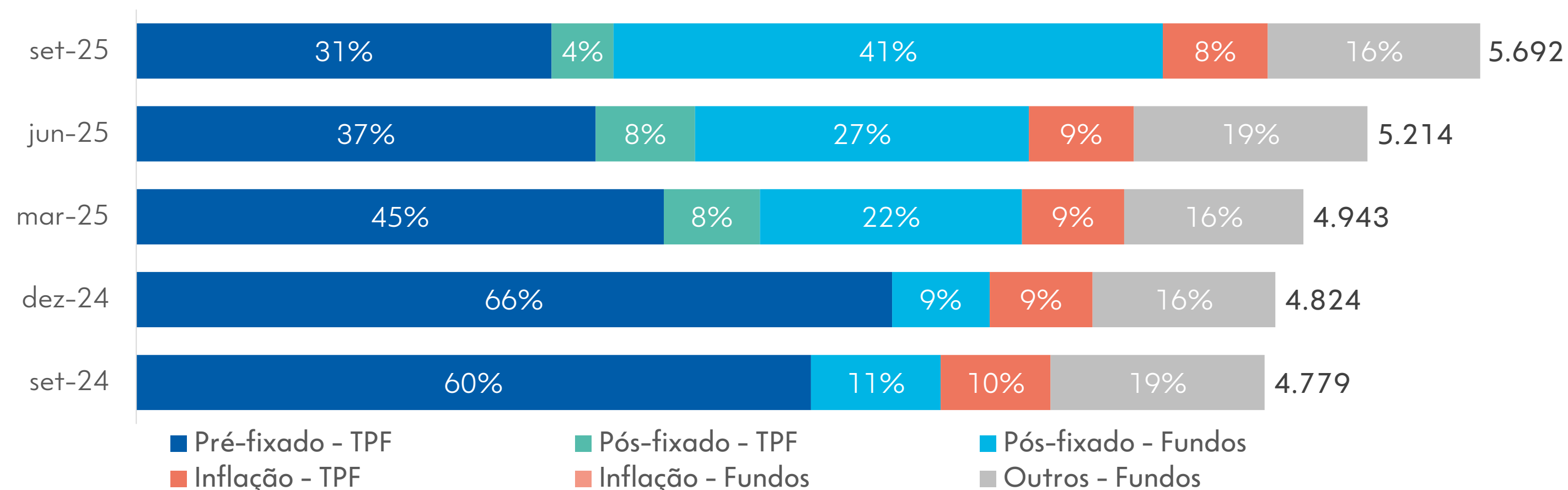
Índice Combinado (IC) e Ampliado (ICA) CNP Holding

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



Composição da Carteira de Investimentos – CNP Holding

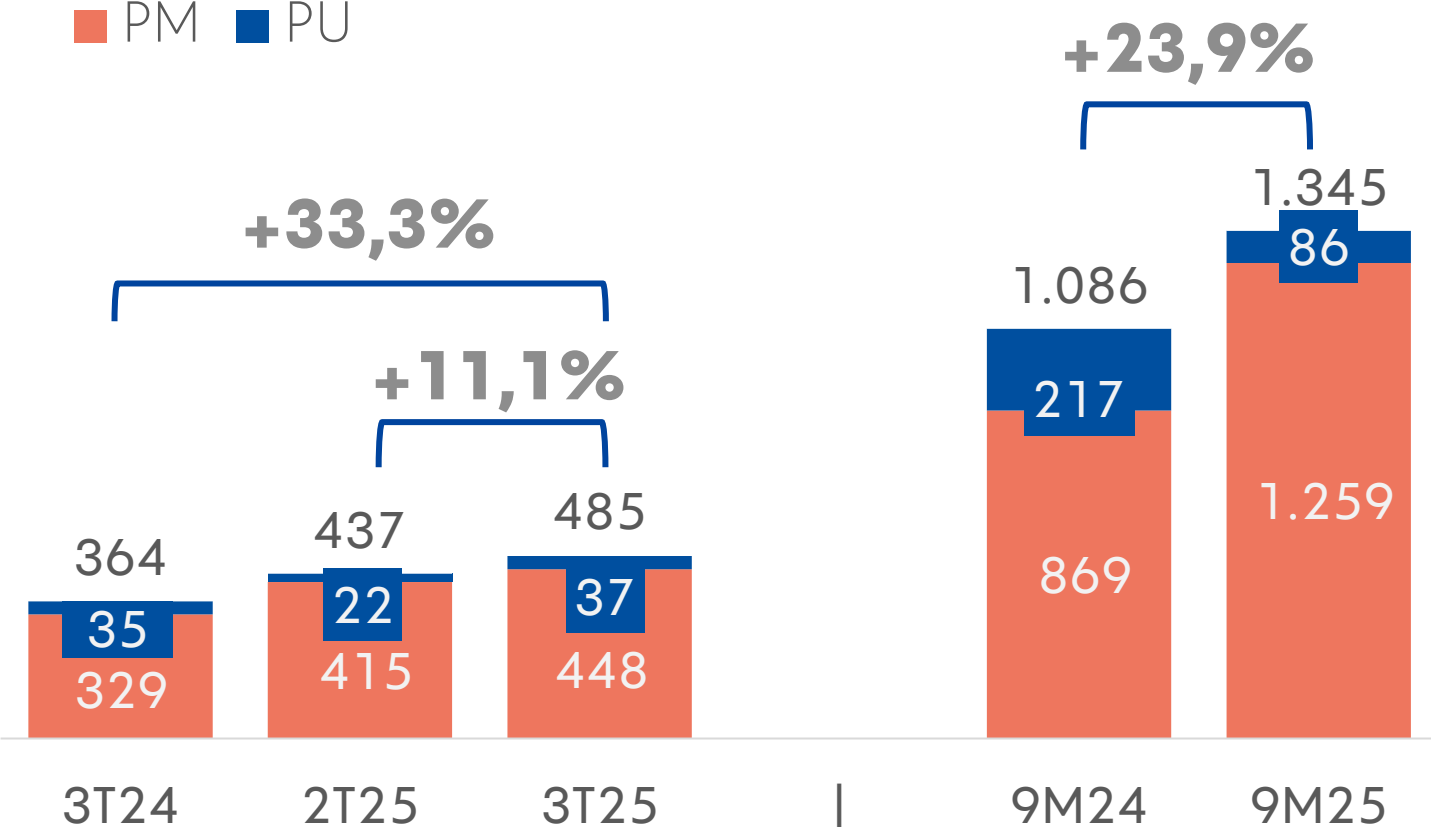
% Aplicações financeiras (milhões)



Recursos Arrecadados – Caixa Capitalização

R\$ milhões

PM PU

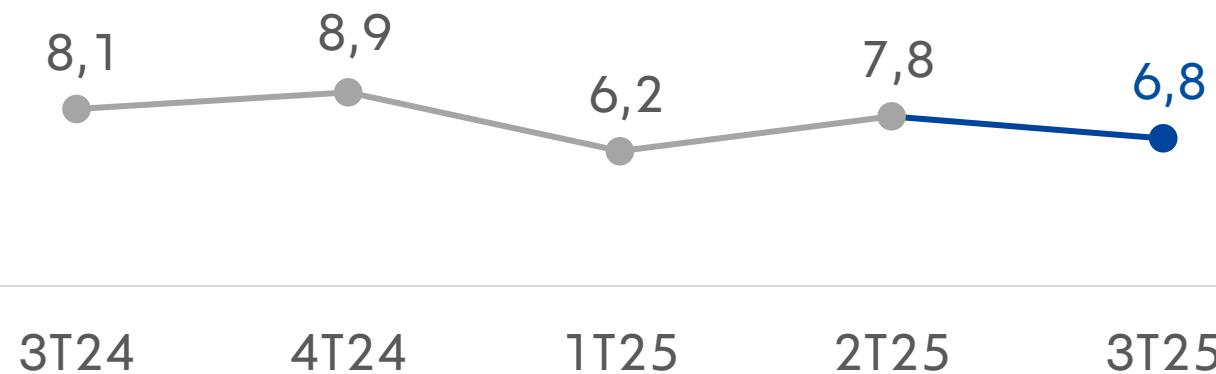


Indicadores Operacionais

Índice Despesas Administrativas (IDA)

Caixa Capitalização

Despesas Administrativas
% Receita Operacional

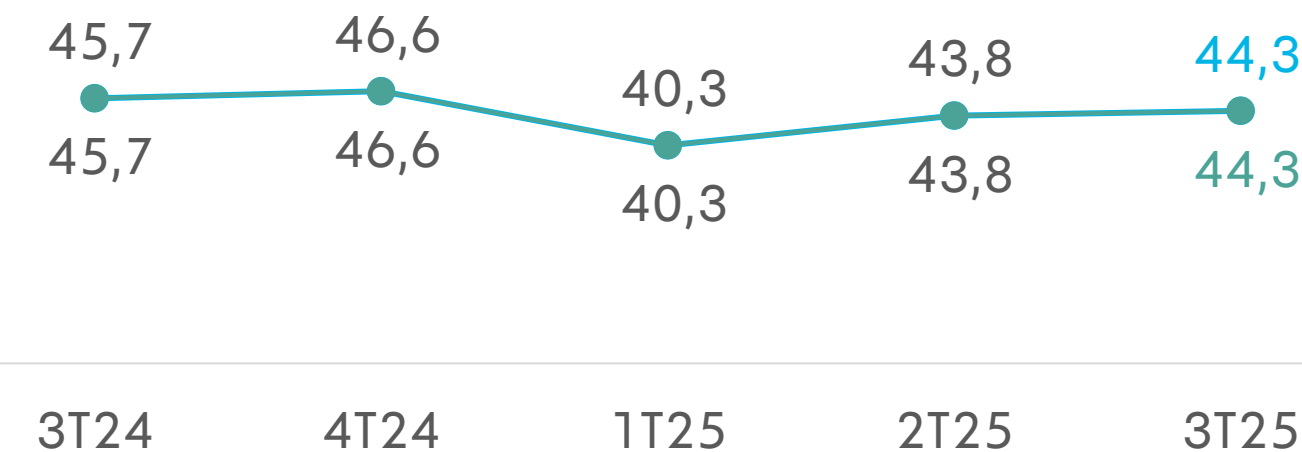


Índice Combinado (IC) e Ampliado (ICA)

Caixa Capitalização

Despesas Gerais e Administrativas

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

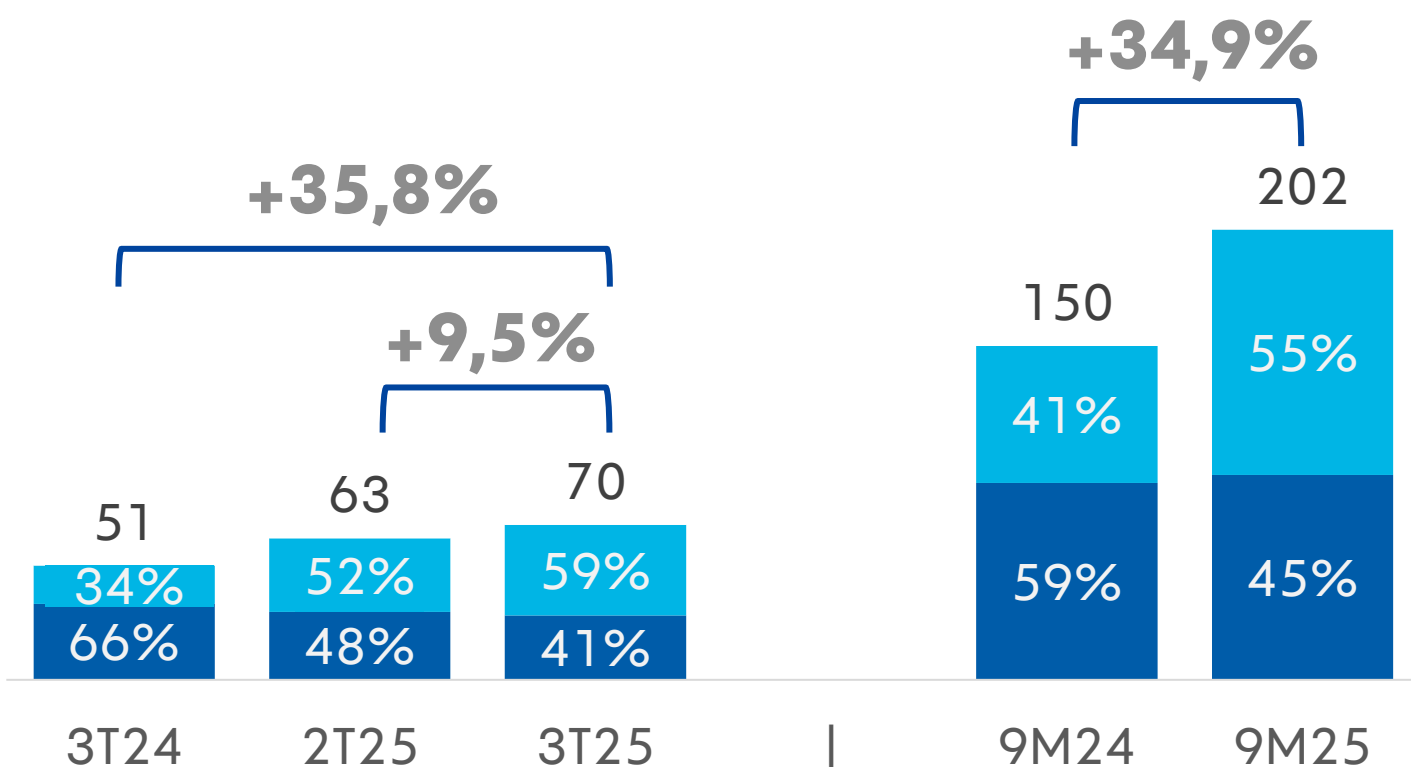


Lucro Líquido (Operacional x Financeiro)

Caixa Capitalização

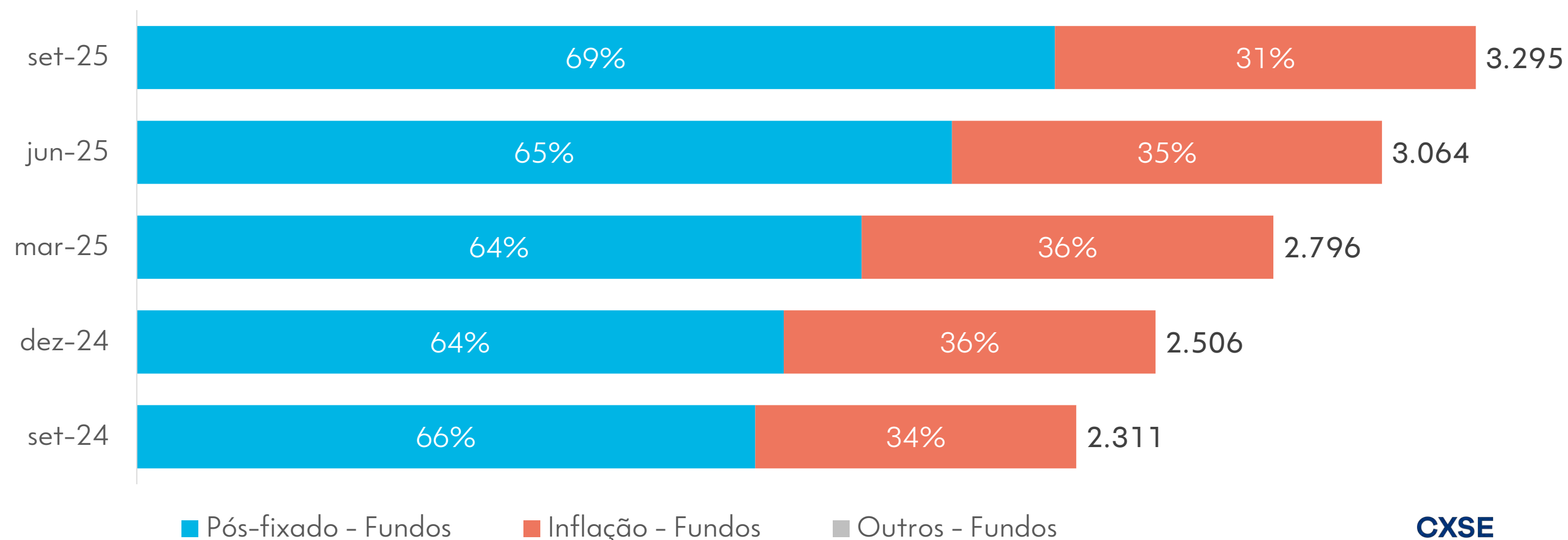
R\$ milhões

Resultado Financeiro Resultado da Operação



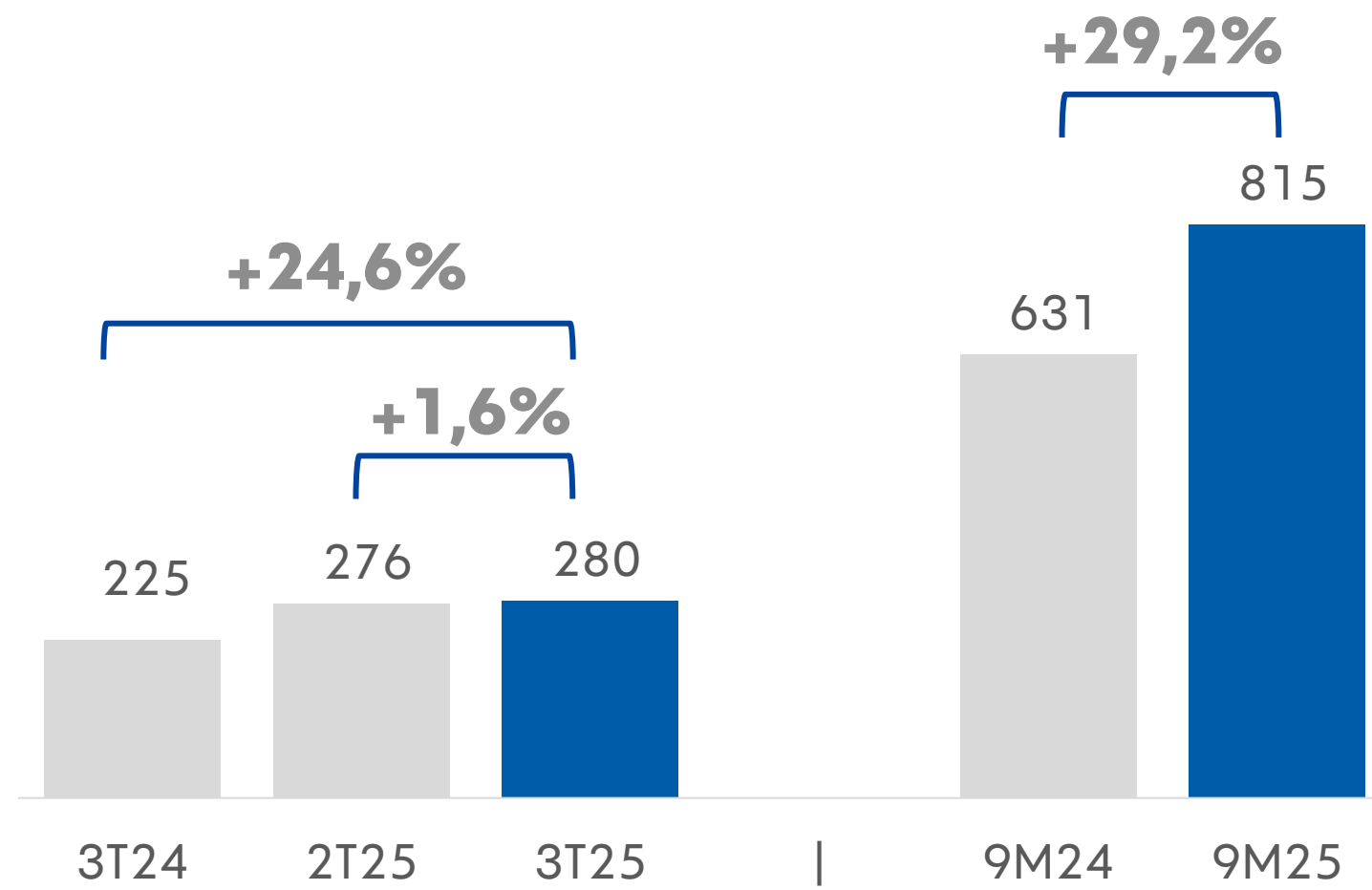
Composição da Carteira de Investimentos – Caixa Capitalização

% Aplicações financeiras (milhões)



Receitas de Prestação de Serviços – Caixa Consórcio

R\$ milhões

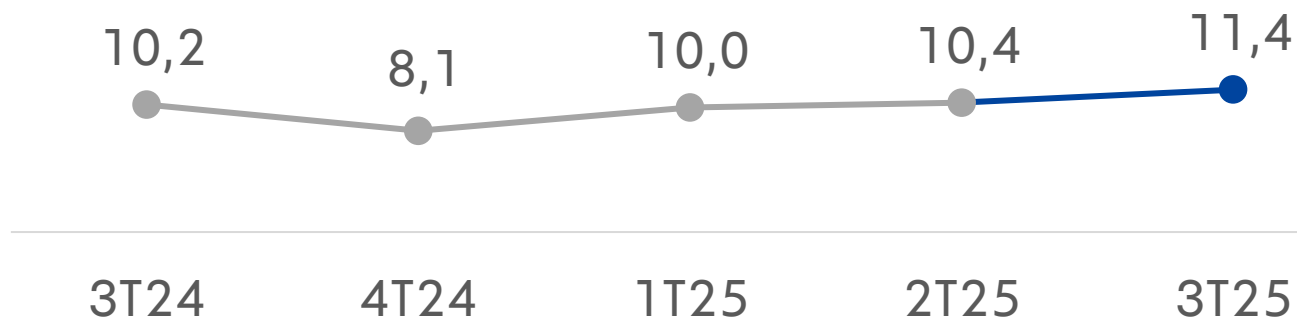


Indicadores Operacionais

Índice Despesas Administrativas (IDA)

Caixa Consórcio

Despesas Administrativas
% Receita Operacional



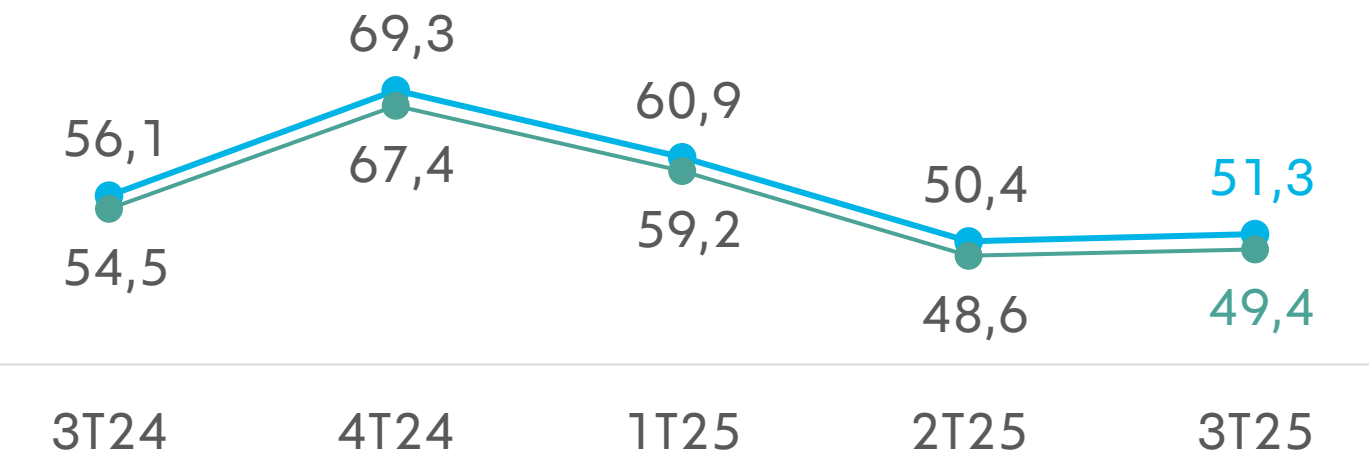
Índice Combinado (IC) e Ampliado (ICA)

Caixa Consórcio

Despesas Gerais e Administrativas

IC: % Receita Operacional

ICA: % Receita Operacional + Resultado Financeiro



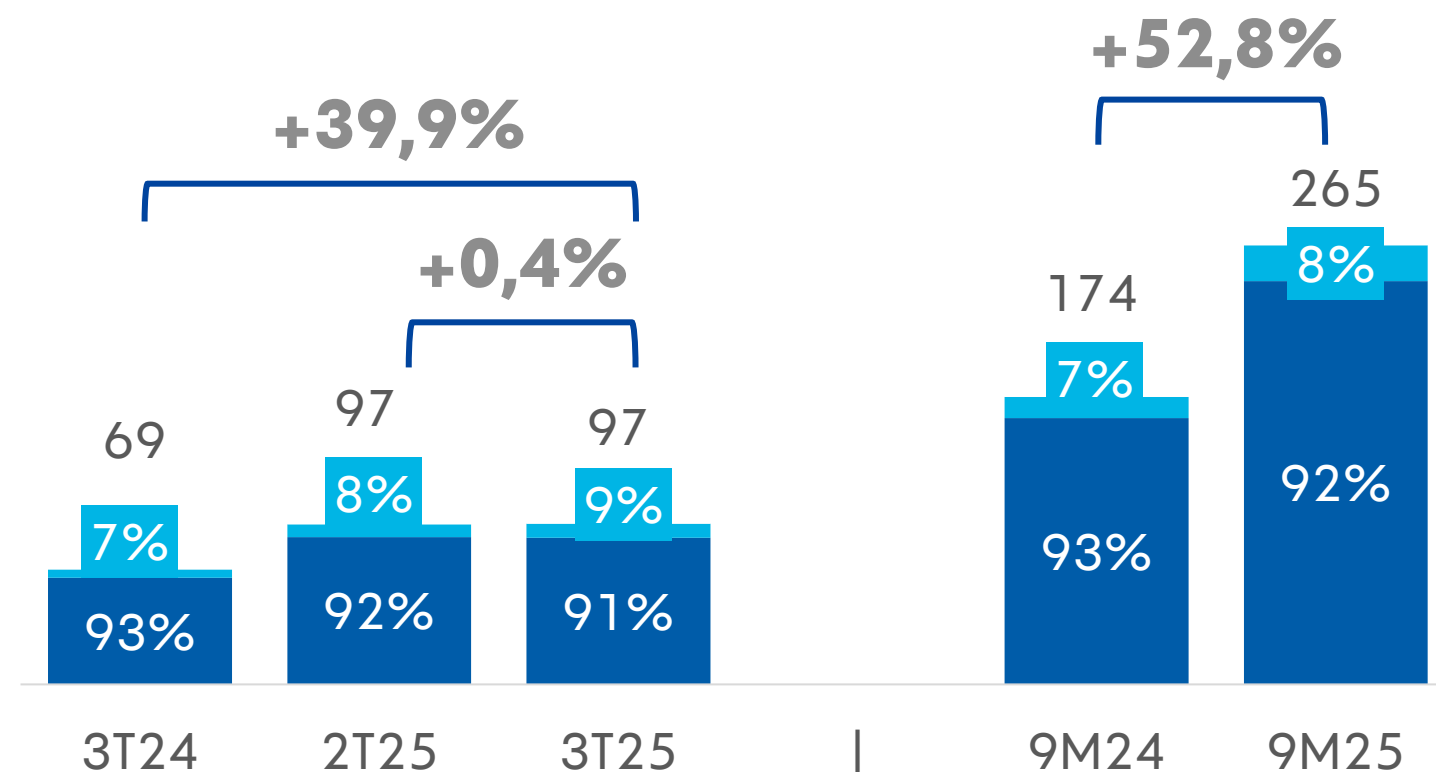
Lucro Líquido (Operacional x Financeiro)

Caixa Consórcio

R\$ milhões

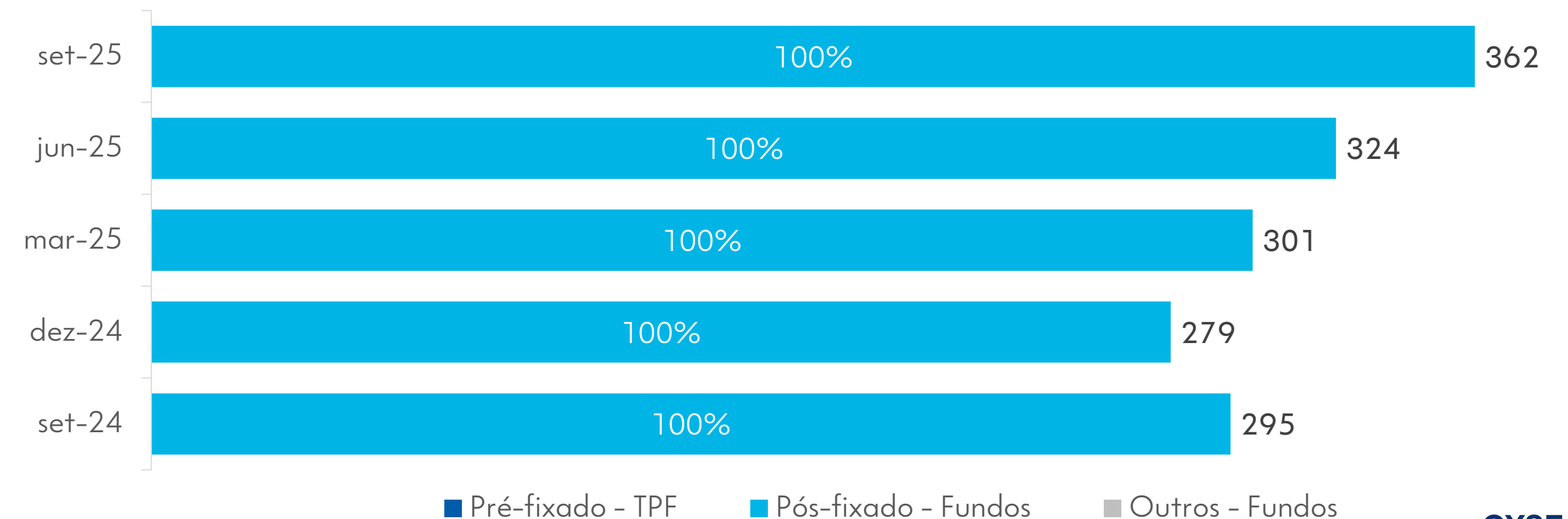
■ Resultado Financeiro

■ Resultado da Operação



Composição da Carteira de Investimentos – Caixa Consórcio

% Aplicações financeiras (milhões)

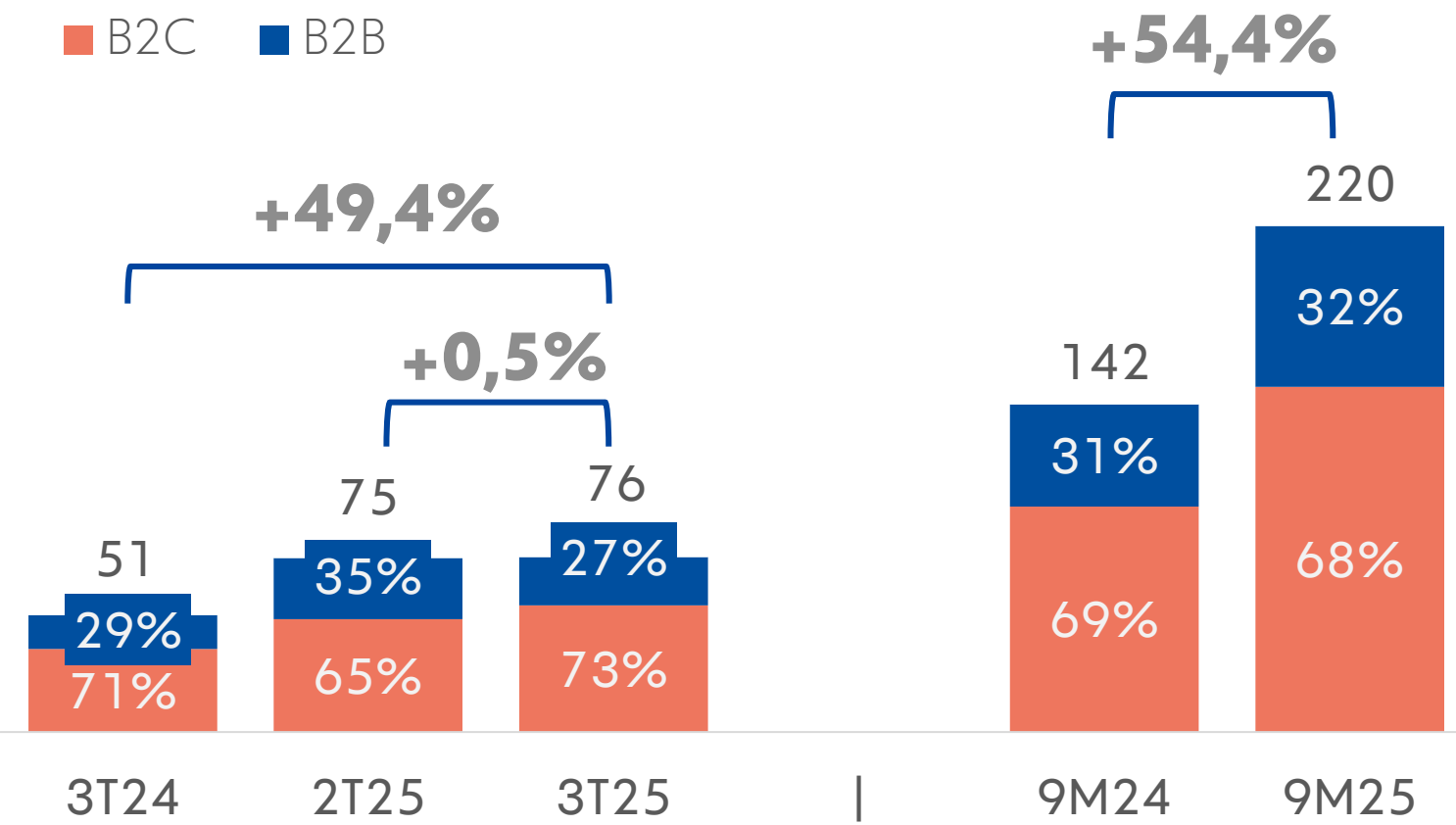


Indicadores Operacionais

Receitas Assistência

R\$ milhões

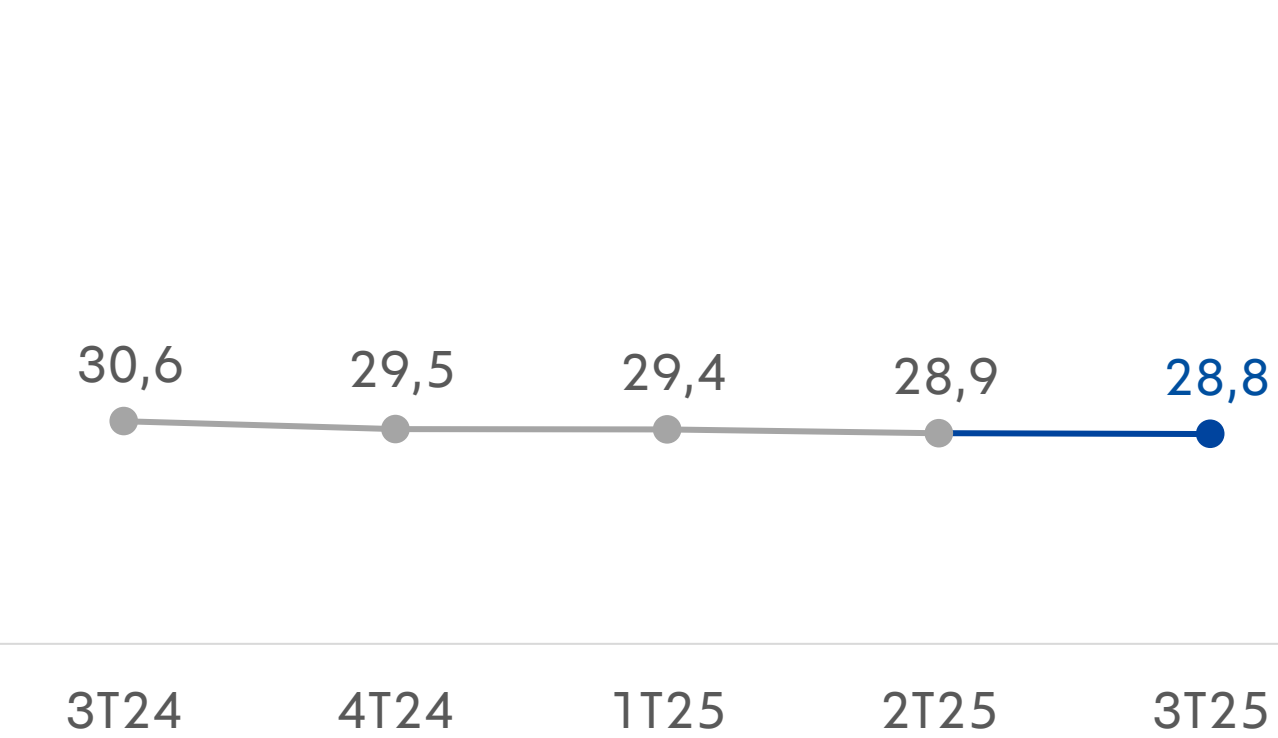
■ B2C ■ B2B



Índice Despesas Administrativas (IDA)

Caixa Assistência

Despesas Administrativas
% Receita Operacional



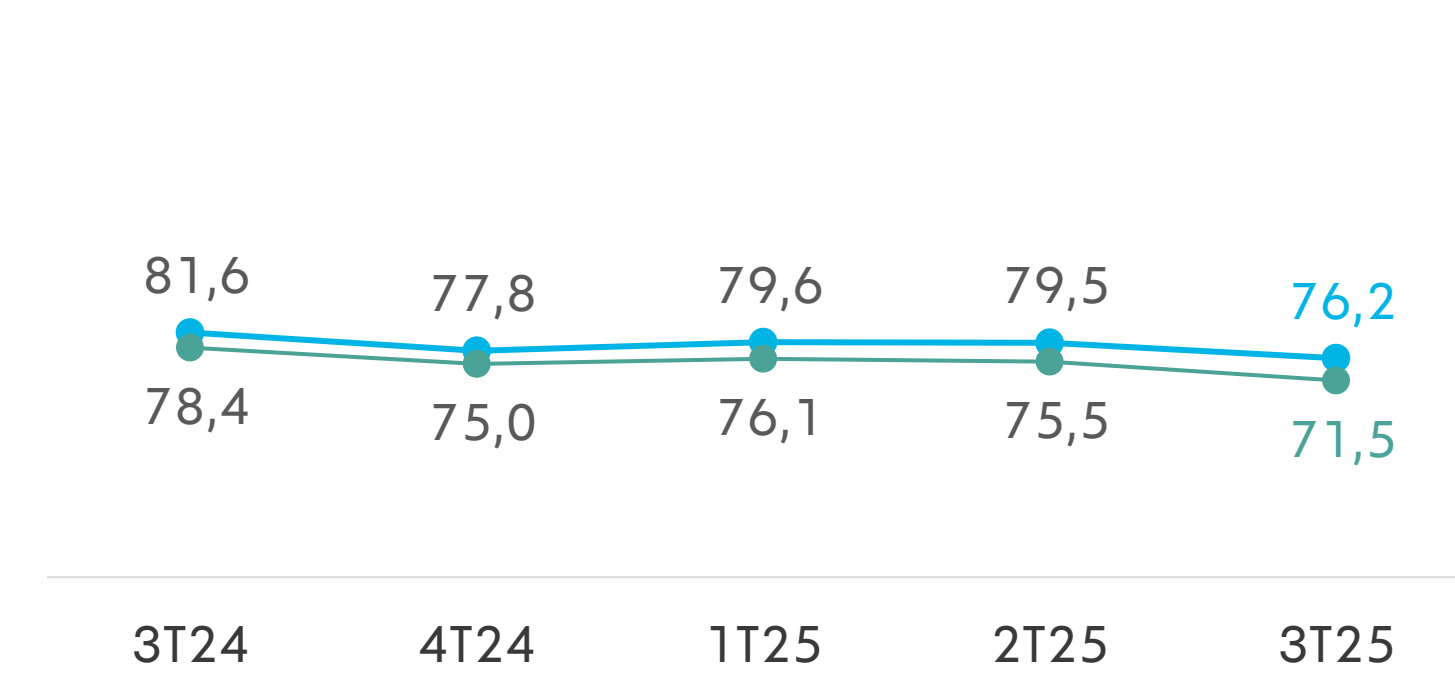
Índice Combinado (IC) e Ampliado (ICA)

Caixa Assistência

Despesas Gerais e Administrativas

● IC: % Receita Operacional

● ICA: % Receita Operacional + Resultado Financeiro

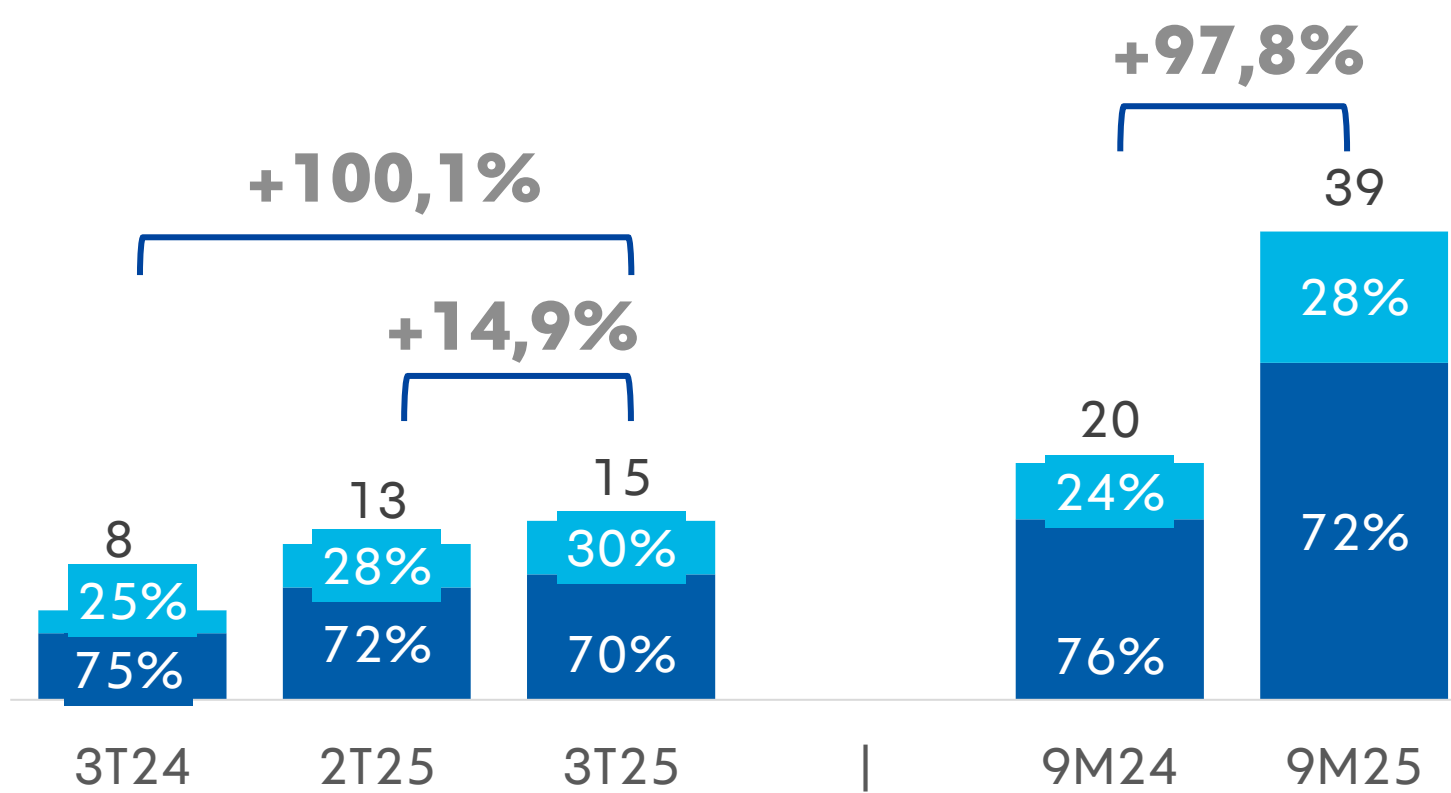


Lucro Líquido (Operacional x Financeiro)

Caixa Assistência

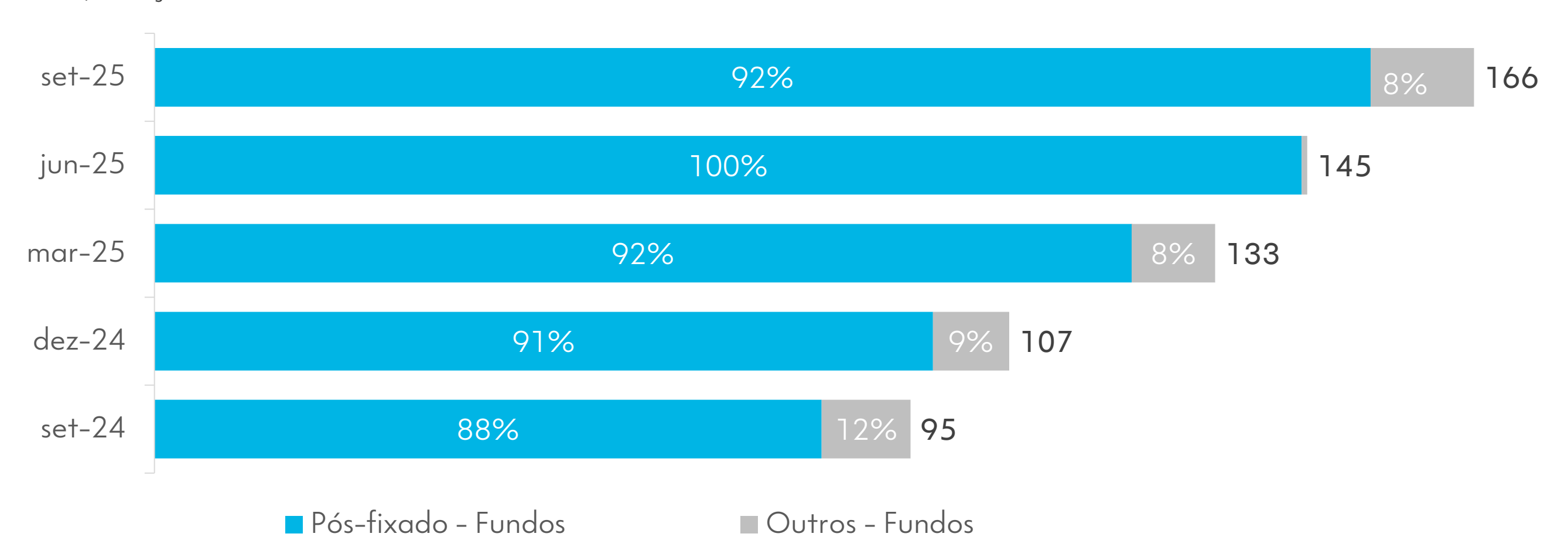
R\$ milhões

■ 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



1.7 mi

Caixa enabled access to homeownership for people in 9M25



BRL 332.8 bi

Social Benefits Distributed in 9M25



21.4 mi

Families reached trough Bolsa Família

Relevant Financial Institution



BRL 1.3 tr
Credit Portfolio



BRL 185.1 bi
Total Credit granted



67.1%
Of the Mortgage market share



BRL 2.2tr
In assets



98%
Operate in Brazilian municipalities



155 MILLIONS
INDIVIDUAL CLIENTS



2.1 MILLIONS
CORPORATE CLIENTS



4.2k
BRANCHES AND SERVICE POINTS



20.9k
CORRESPONDENTS AND LOTTERY OUTLETS



23.4k
EMPLOYEES WITH RECURRENT SALES



46.5k
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

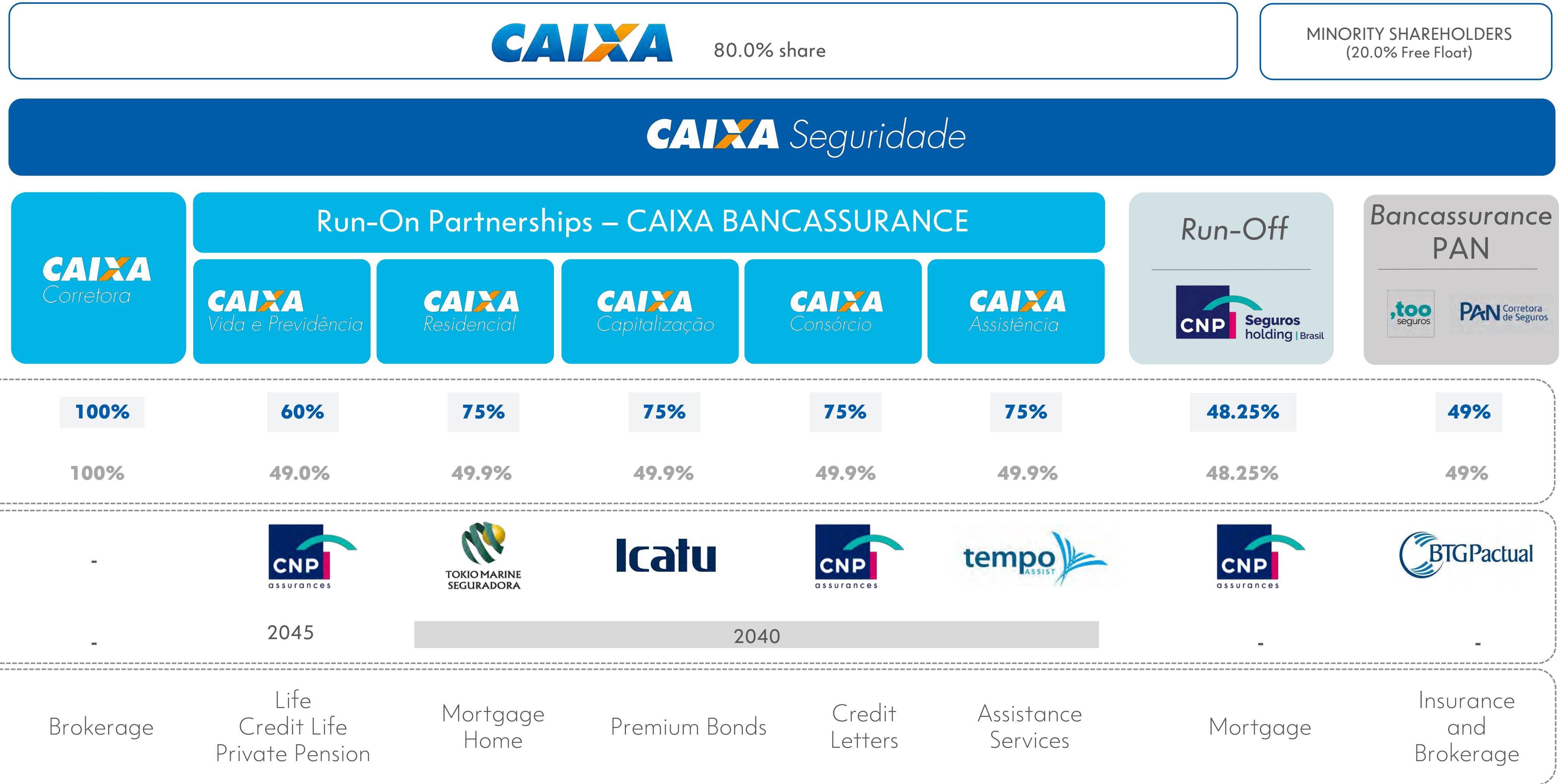
CAIXA
Seguridade

CNP Seguros
holding | Brasil

CAIXA
Vida e Previdência

CAIXA Residencial **CAIXA** Capitalização

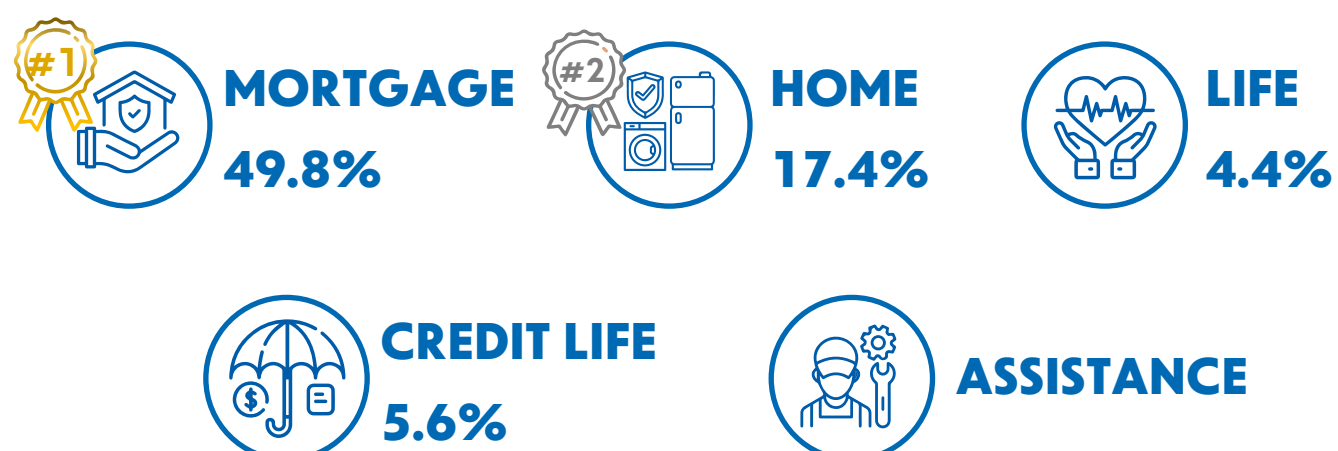
CAIXA Consórcio **CAIXA** Assistência



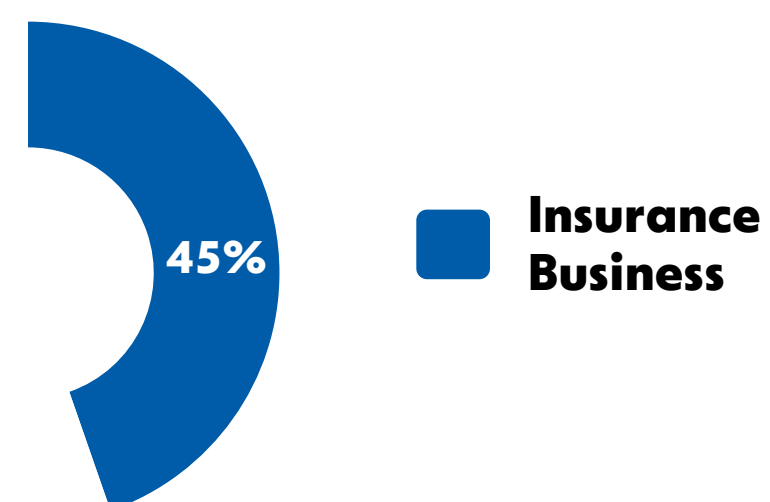
INSURANCE

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

PRODUCTS AND MARKET SHARE¹



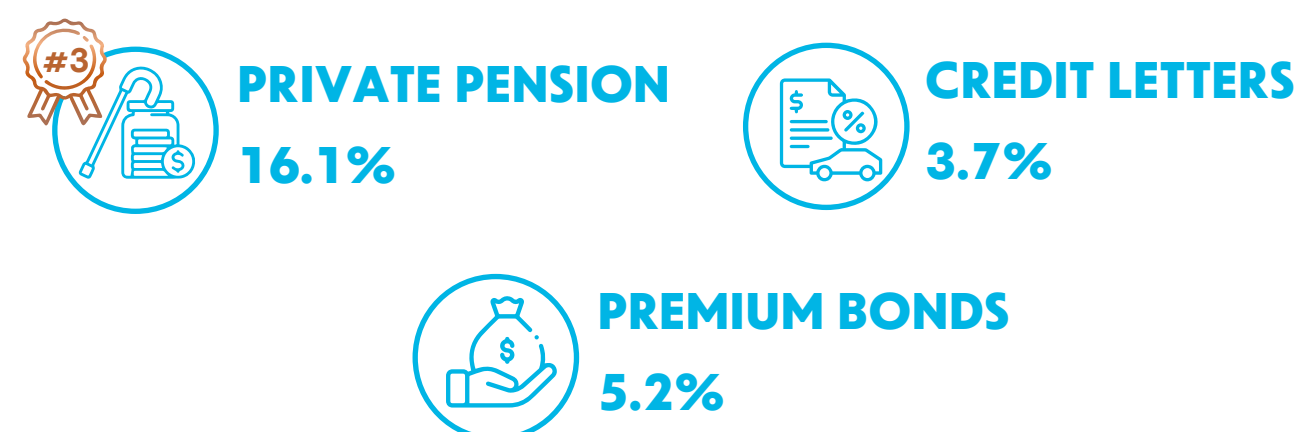
REPRESENTATIVENESS³



ACCUMULATION

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

PRODUCTS AND MARKET SHARE¹



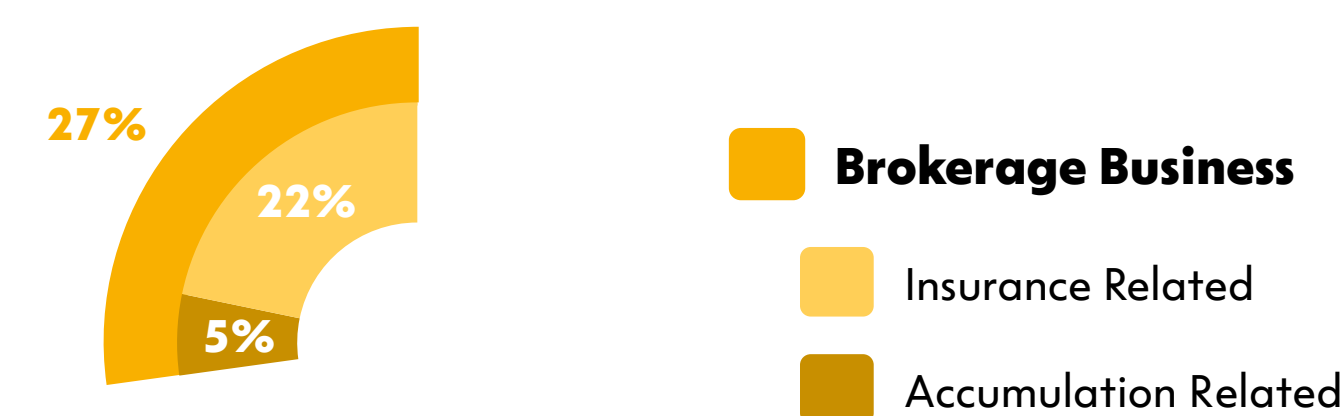
REPRESENTATIVENESS³



BROKERAGE

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

REPRESENTATIVENESS²



Notes: (1) Source: SUSEP Database as of August 2025, except Credit Letter (source: Central Bank as of September 2025); (2) Share in total operating margin (3Q25).
Note: The financial metrics used are based on IFRS 4.

LEADING PLAYER IN MORTGAGE INSURANCE¹



MANDATORY INSURANCE

10+ YEARS LONG-TERM DURATION

STABLE AND LOW LOSS RATIO

MONTHLY ISSUANCE

MASSIVE STOCK-PILLING EFFECT

CROSS-SELL OPPORTUNITIES WITH OTHER PRODUCTS

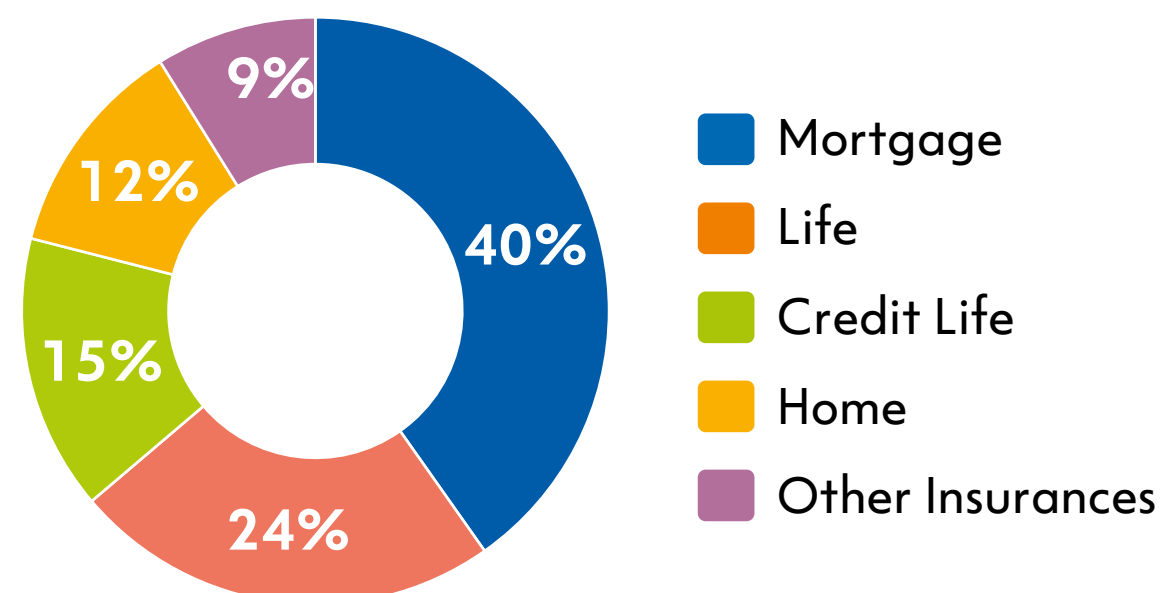
BACKED BY THE LEADER IN MORTGAGE FINANCING

67.1%
CAIXA BANK MORTGAGE CREDIT MARKET SHARE³

DIVERSIFIED AND RELIABLE SEGMENTS

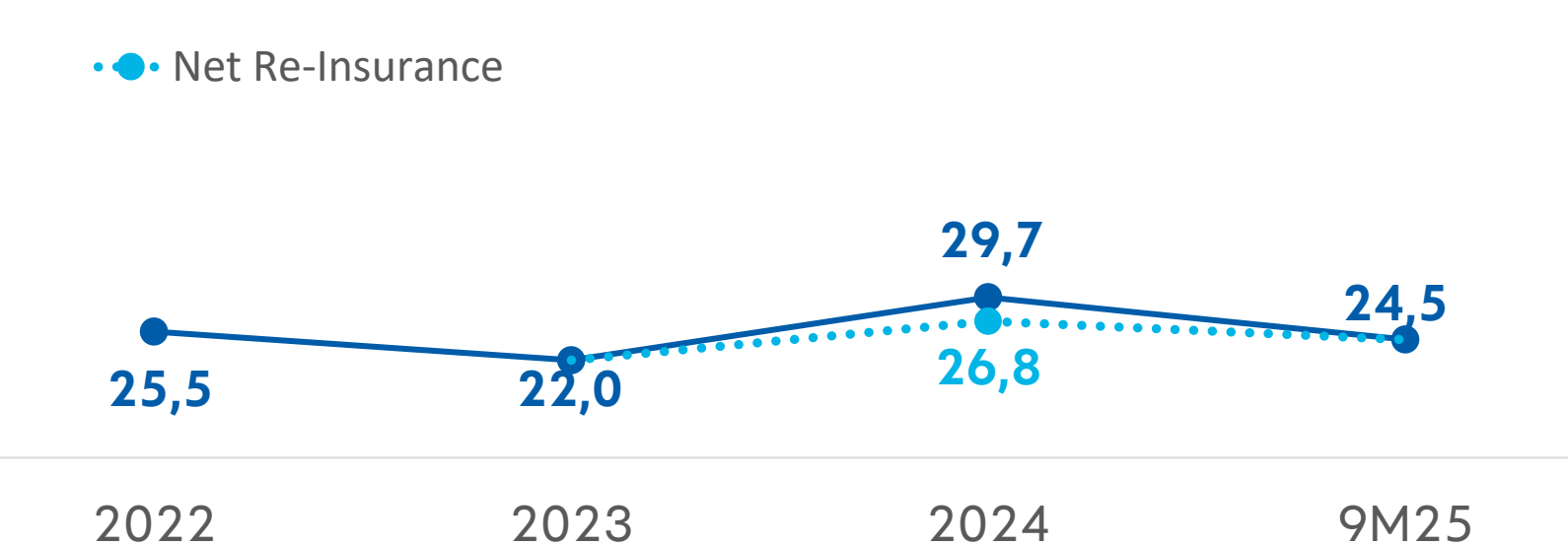
Written Premiums

% Written Premiums (3Q25)



Loss Ratio

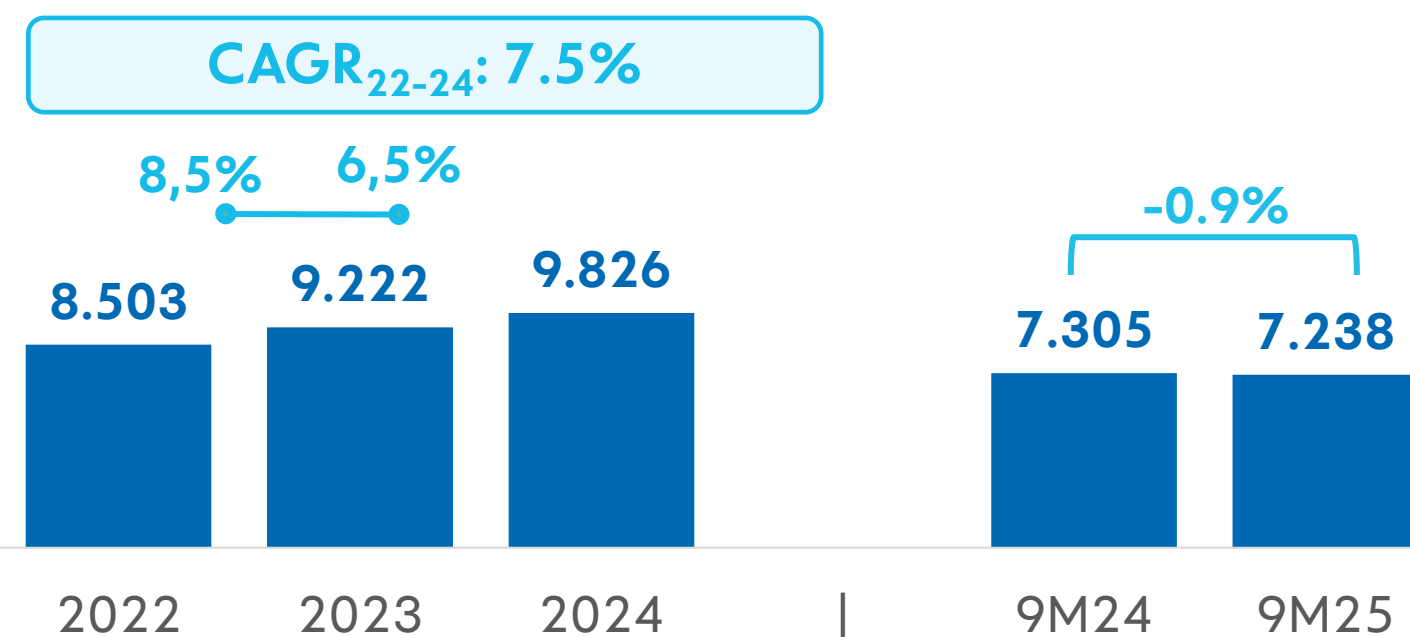
% Premiums Earned



PROVEN GROWTH TRACK-RECORD ACROSS PRODUCTS

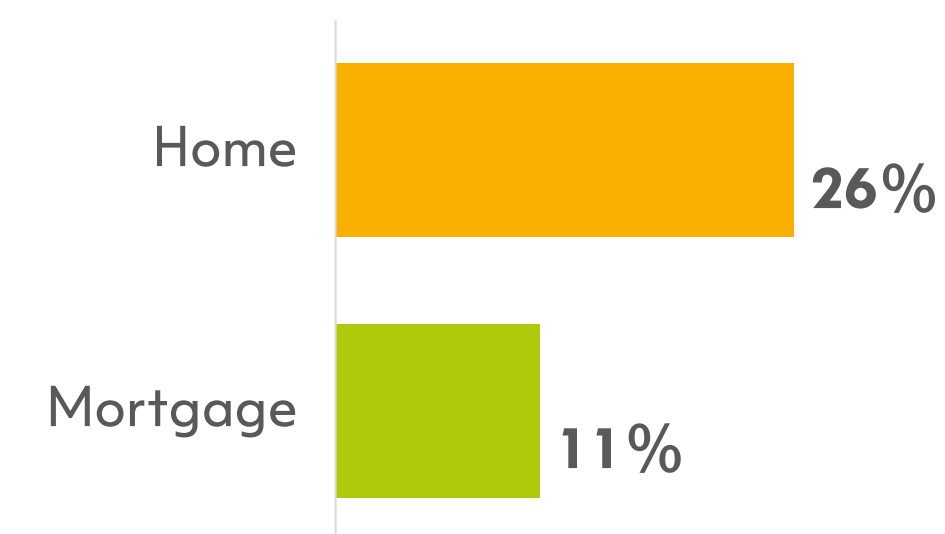
Written Premiums and Growth

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 September 2025. Note: The financial metrics used are based on IFRS 4.

3rd LARGEST PLAYER IN PRIVATE PENSION¹

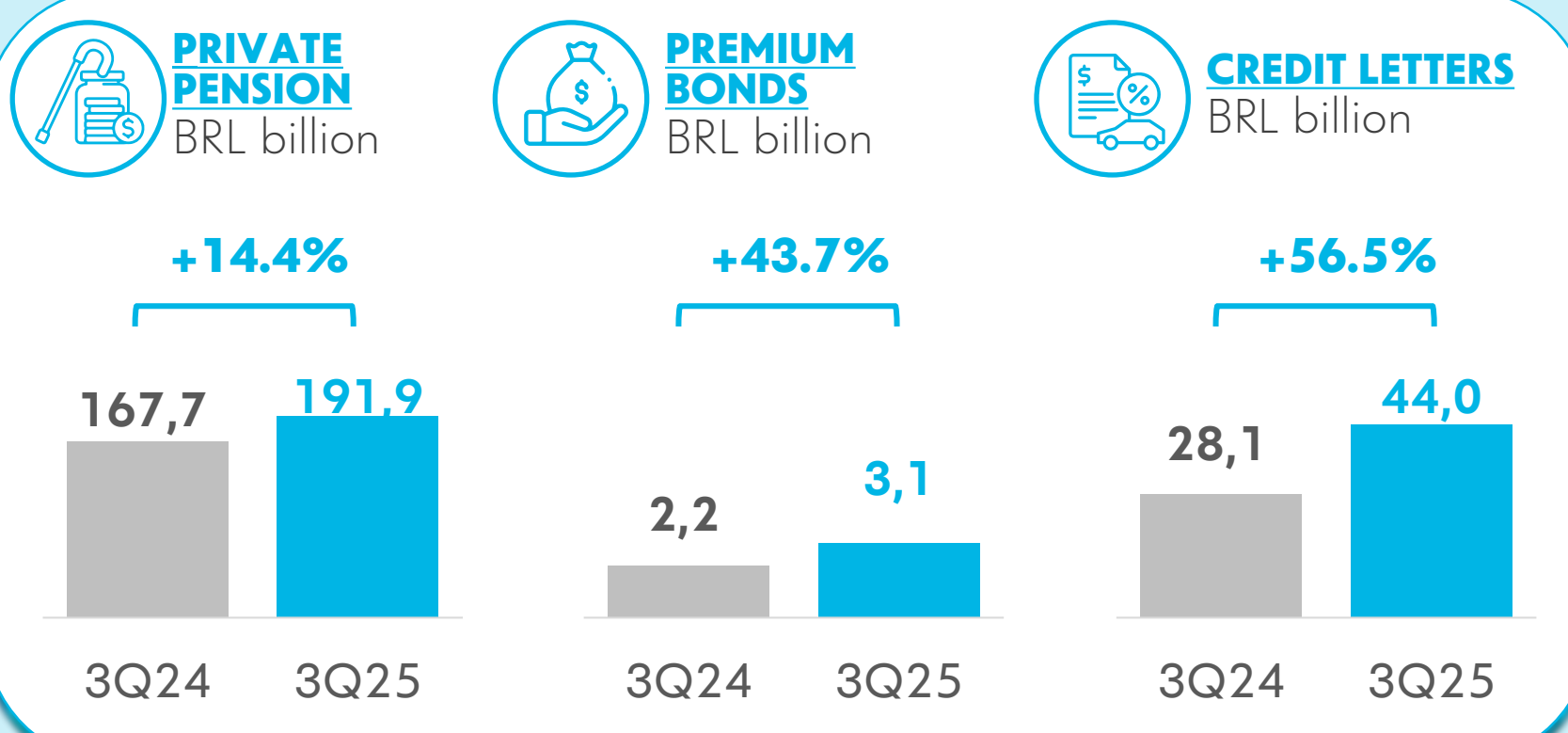
RELEVANT GROWTH
IN RESERVES

RECURRING
REVENUES

STABLE AND HEALTHY
AVG MGMT. FEE

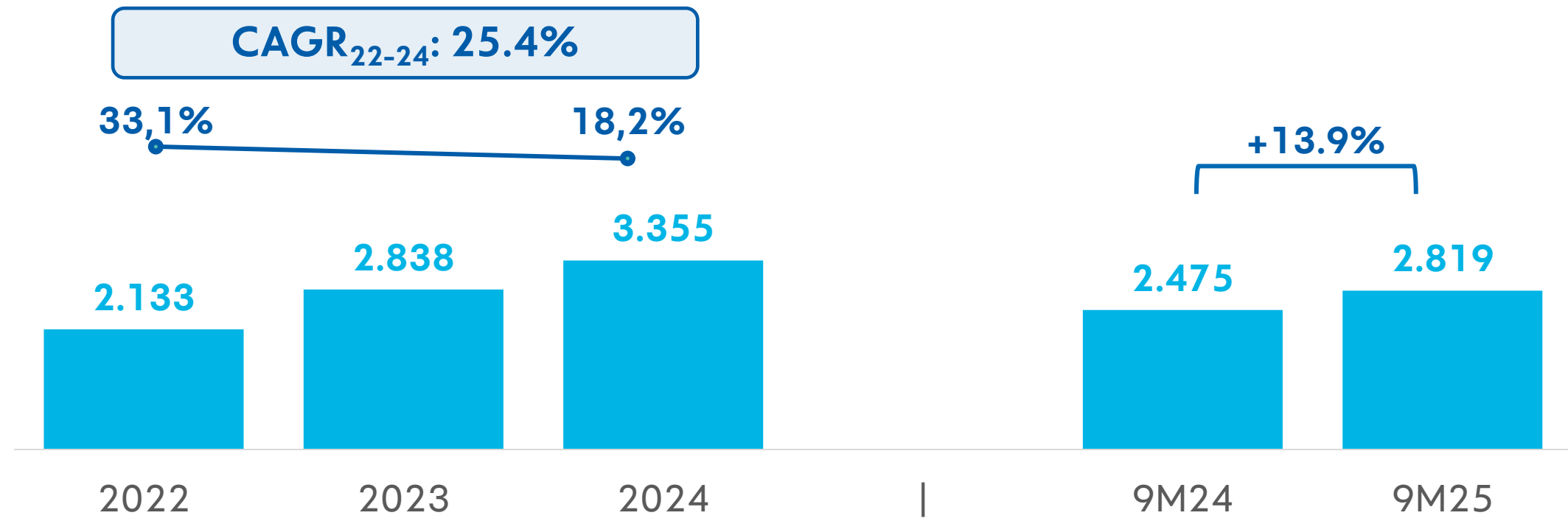
CONSTANT POSITIVE
NET CONTRIBUTION

GROWTH IN RESERVES FOSTERING TOPLINE EXPANSION



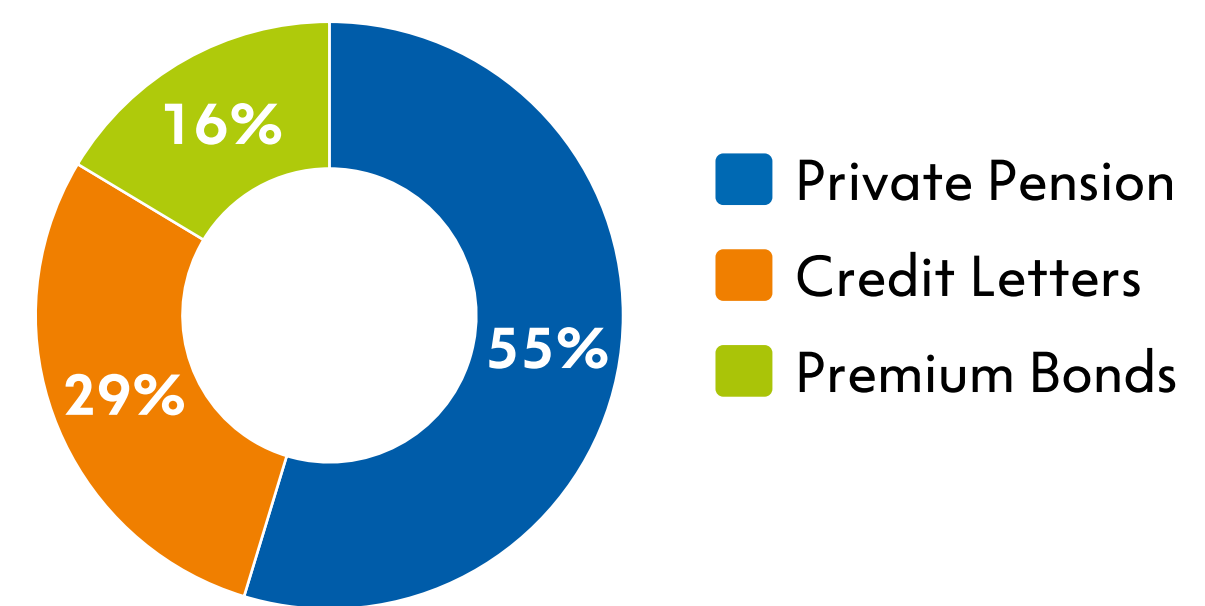
KEY BUSINESS UNIT WITH EXPANSION POTENTIAL

Operating Revenue and Growth
BRL million and %

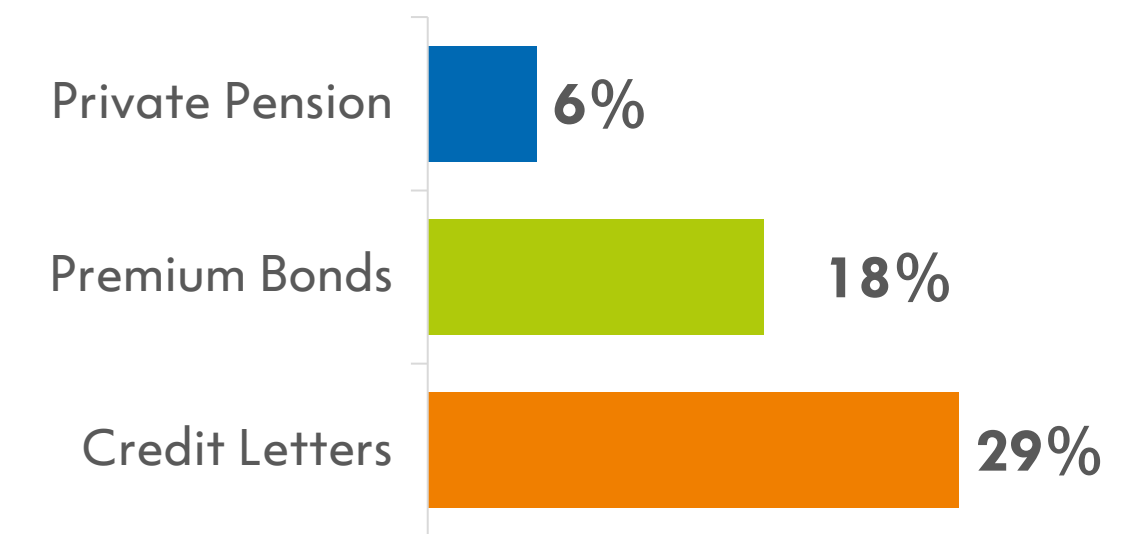


SCALING-UP IN CREDIT LETTERS AND PREMIUM BONDS

Operating Revenue by Segment
% Operating Revenue (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
LEGISLATION¹

BROKERAGE FEES
FROM SALE OF ALL
INSURANCE AND
ACCUMULATION
PRODUCTS

LOW
CAPITAL REQUIREMENTS

NO
UNDERWRITING RISK

RECURRING
REVENUES

LOW COSTS
FROM BANCASSURANCE
STRATEGY

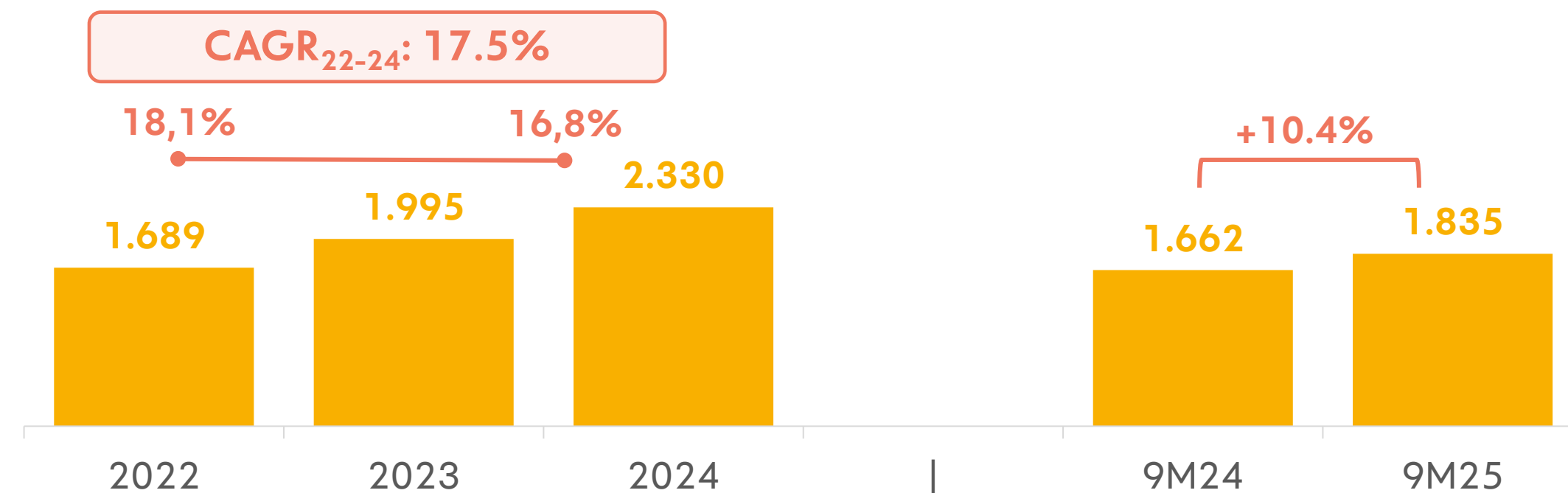
CAIXA Corretora

42.9% (9M25)
OF CAIXA SEGURIDADE'S REVENUES¹

RECURRING REVENUES

Revenues from Brokerage² and Growth

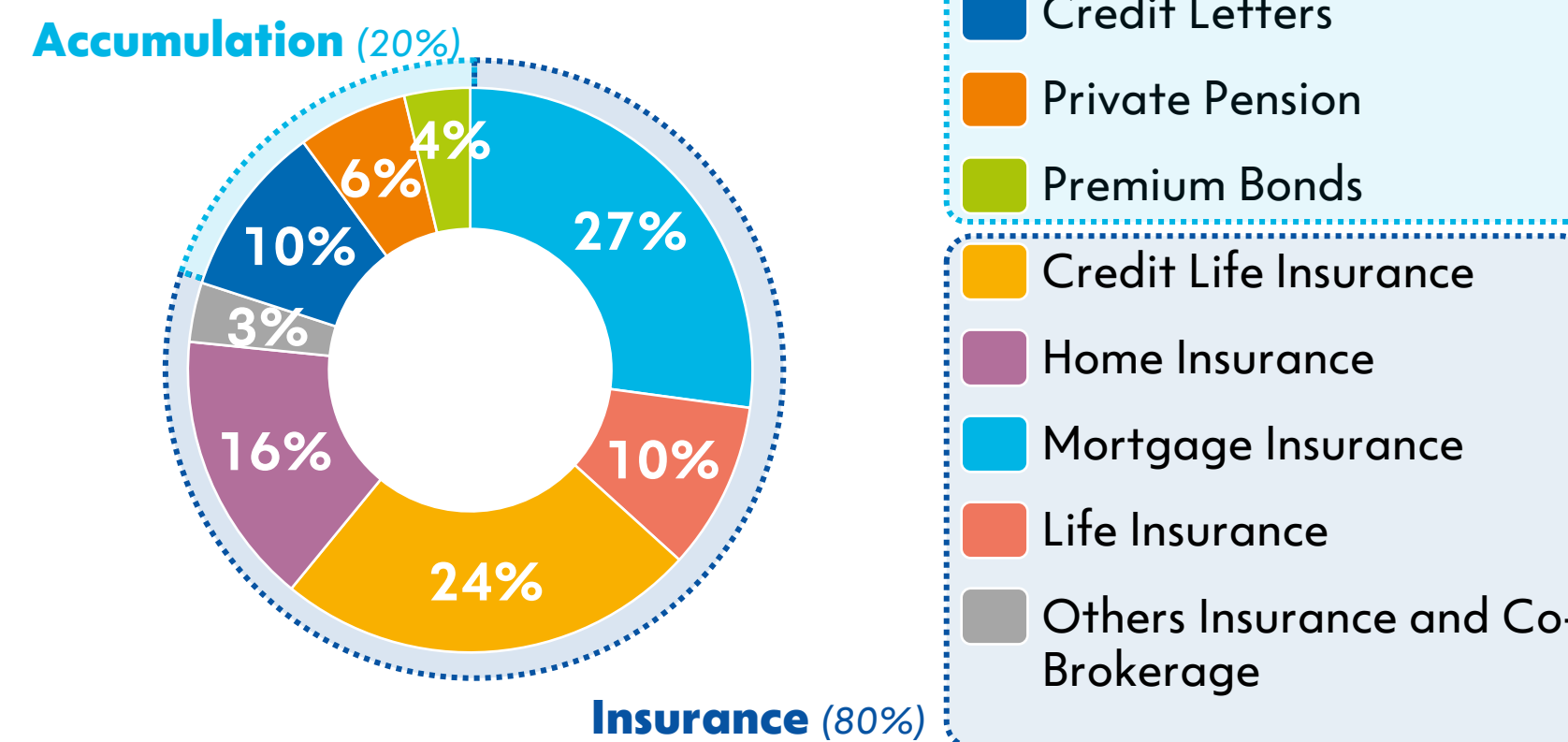
BRL million and %



BUSINESS BACKED BY STRONG INSURANCE FEES

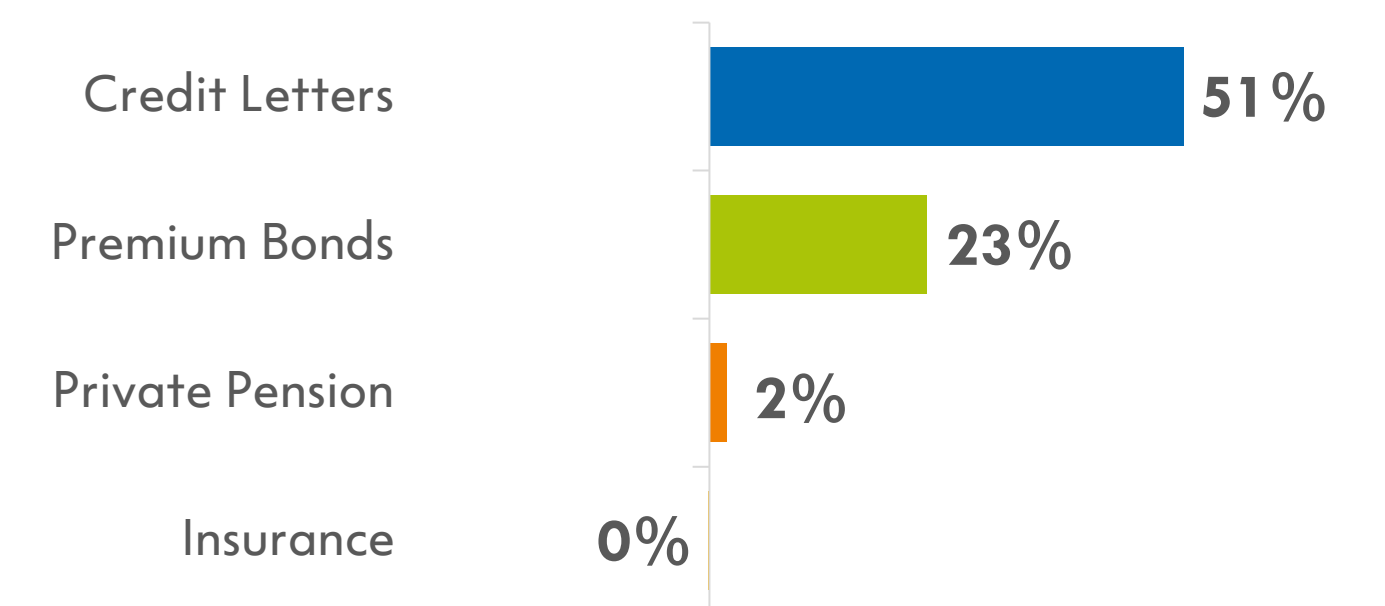
Brokerage (Operating Margin) by Segment¹

% Distribution (9M25)



Brokerage Growth by Segment¹

% 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)

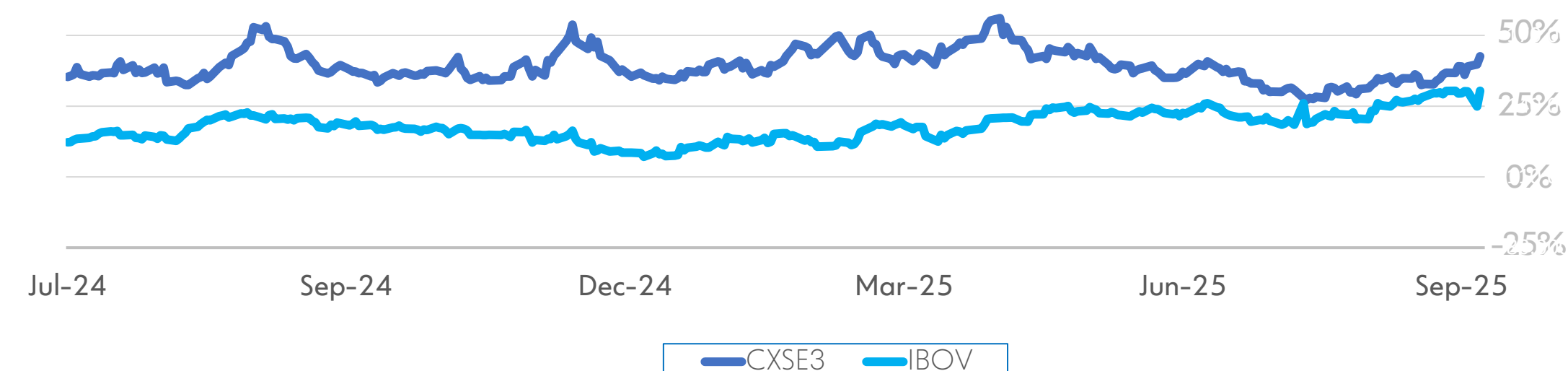
3Q25 Closing Price BRL **15.11**

BRL **45.33 bi** market value

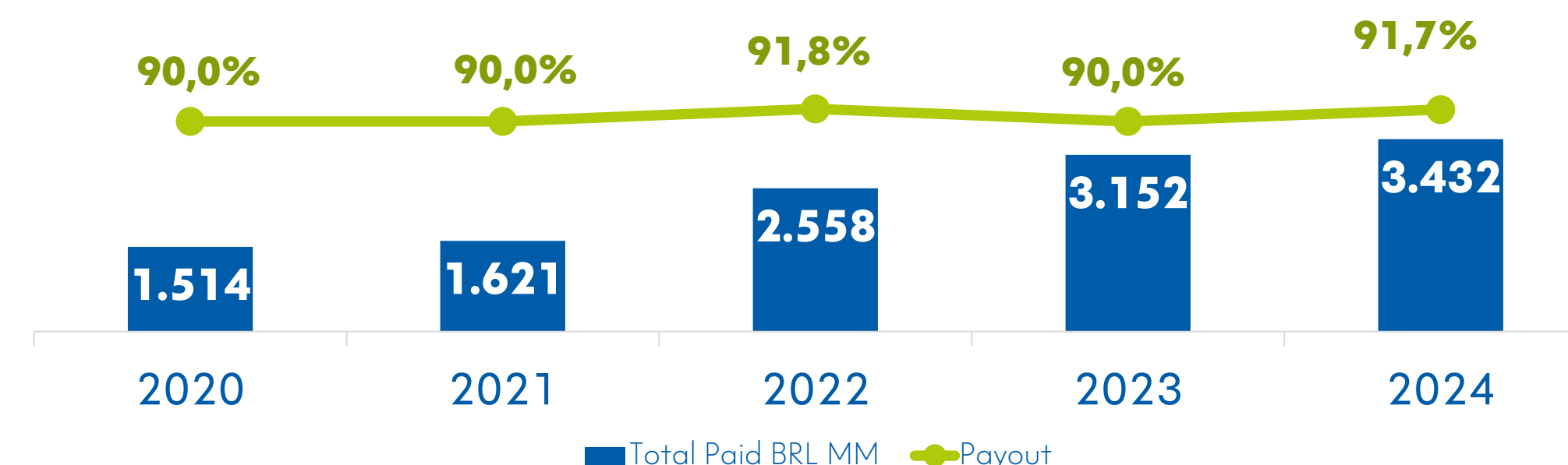
3Q25 ADTV: BRL **62.1 mi**



Stock Performance

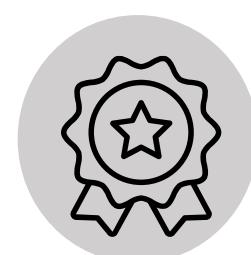


Dividends Distributions

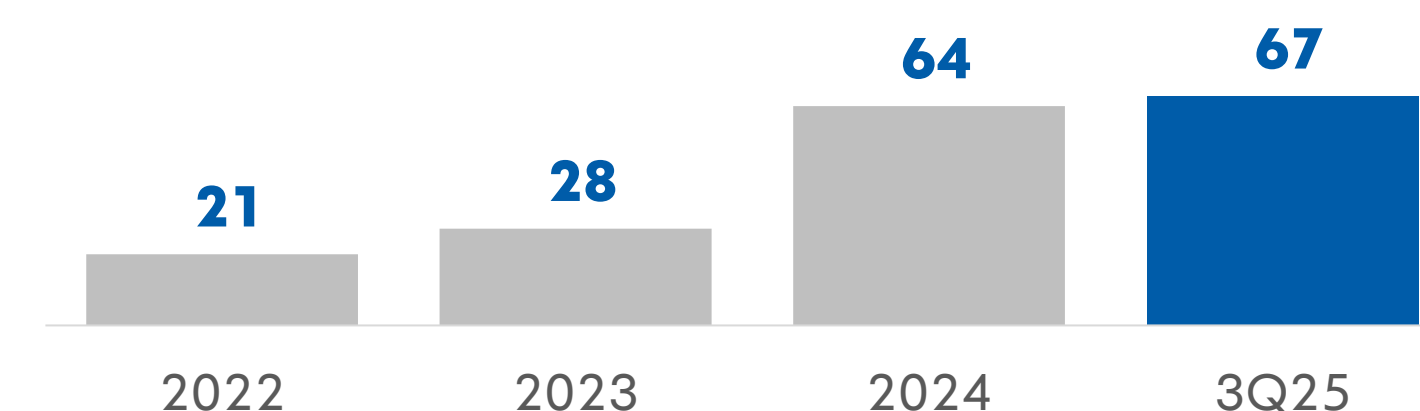


Market Recognition

Inclusion in the Indexes IBOV, IBRX100 and MSCI



Market Liquidity 12-month ADTV (BRL mm)



¹ Data referring to the period from 10/01/2024 to 09/30/2025.

COMPANY PRESENTATION **3Q25**

1 **OVERVIEW**

2 **COMMERCIAL STRATEGY**

3 **3Q25 HIGHLIGHTS**

4 **COMMERCIAL AND
OPERATIONAL
PERFORMANCE**

157

MILLION CLIENTS

Opportunities in cross-selling and increasing penetration.

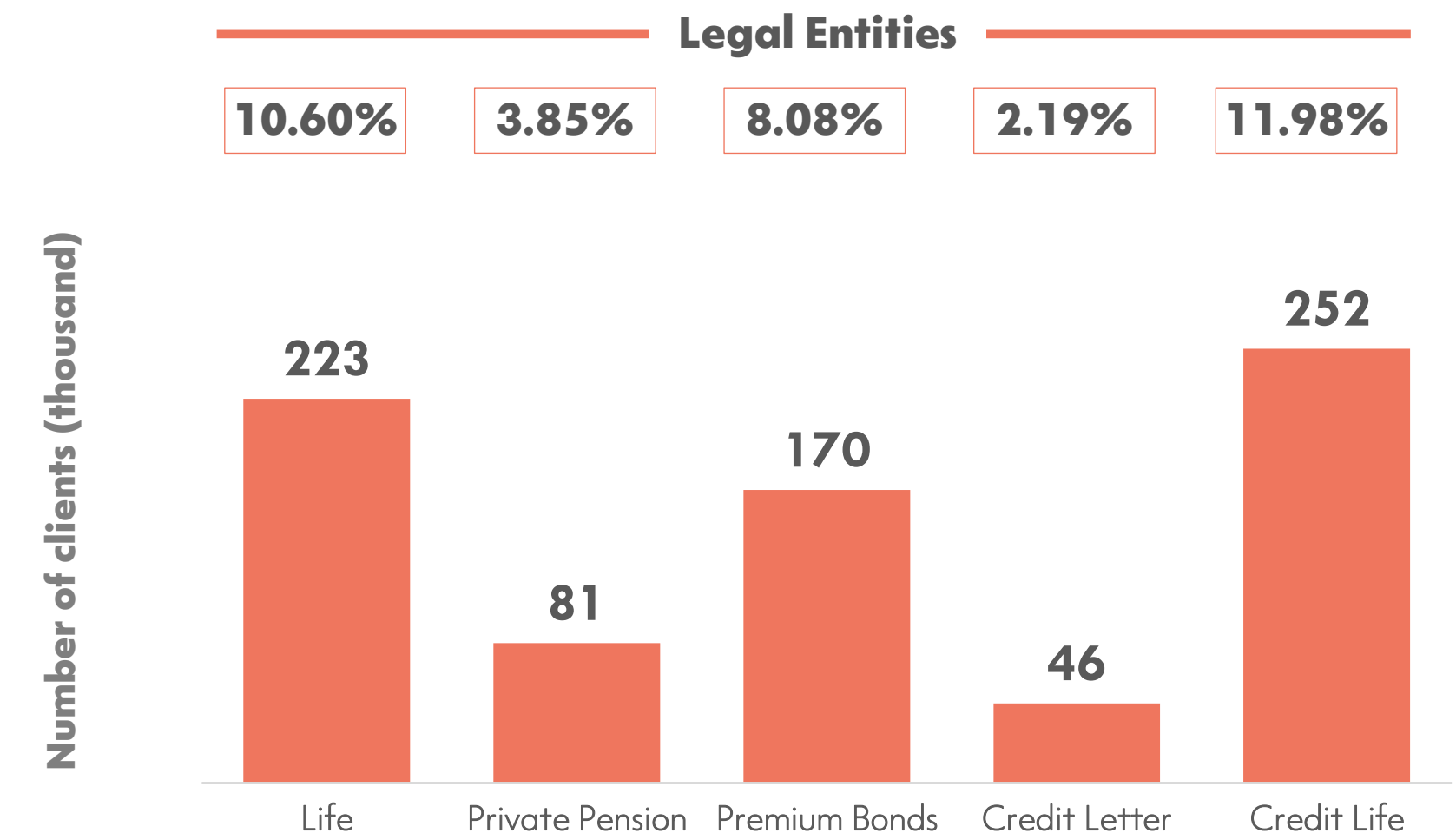
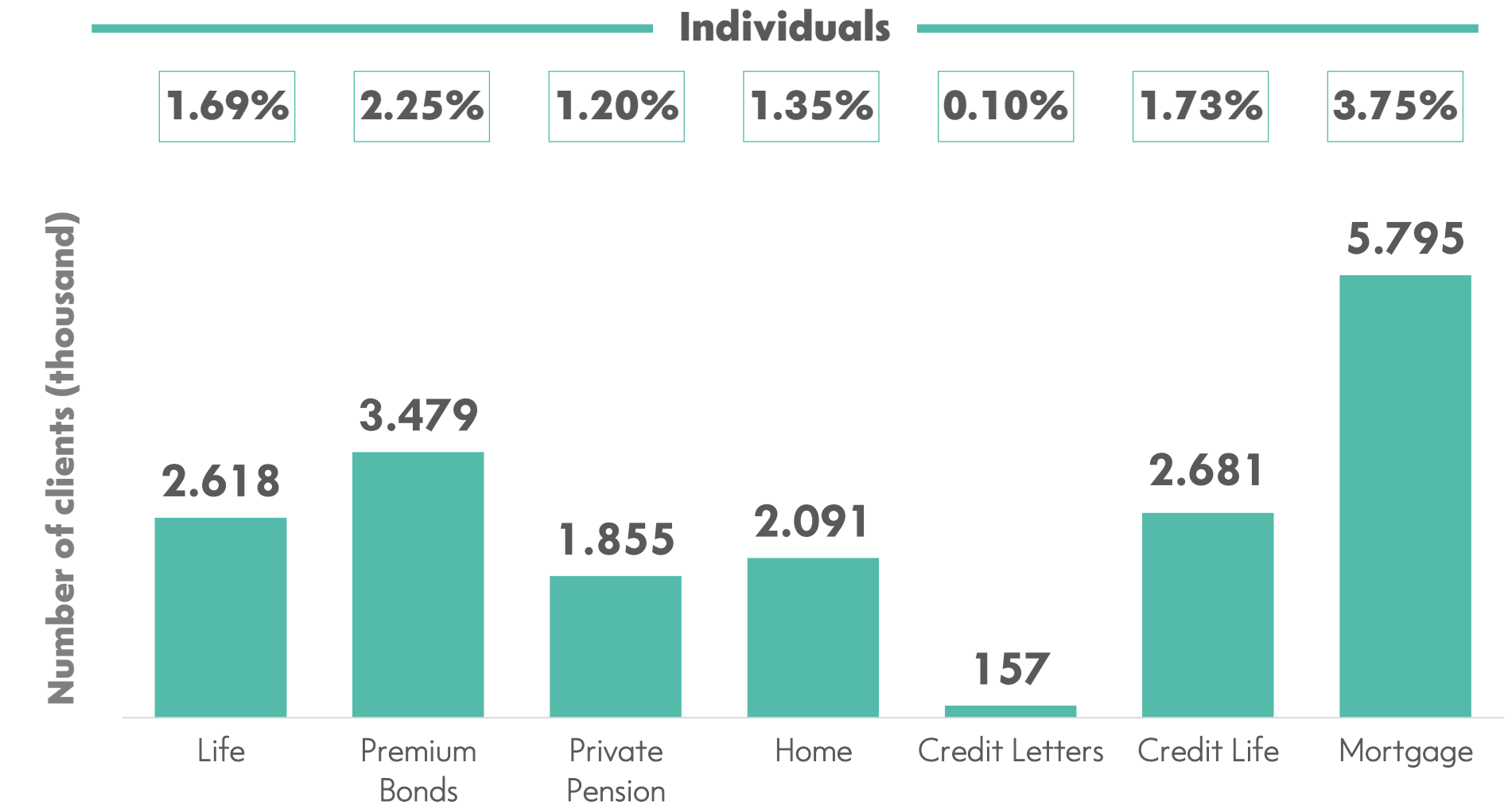
155
Million

CLIENTS INDIVIDUALS

2

Million

CLIENTS LEGAL ENTITIES



¹Source: CAIXA 3Q2025 – Performance Analysis Report.

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

Classification¹

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**_{mi} +10.2%
Written Premiums /3Q24
+11.5%
/9M24

HOME

BRL **307.2**_{mi} +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**_{bi} +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**_{mi} +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

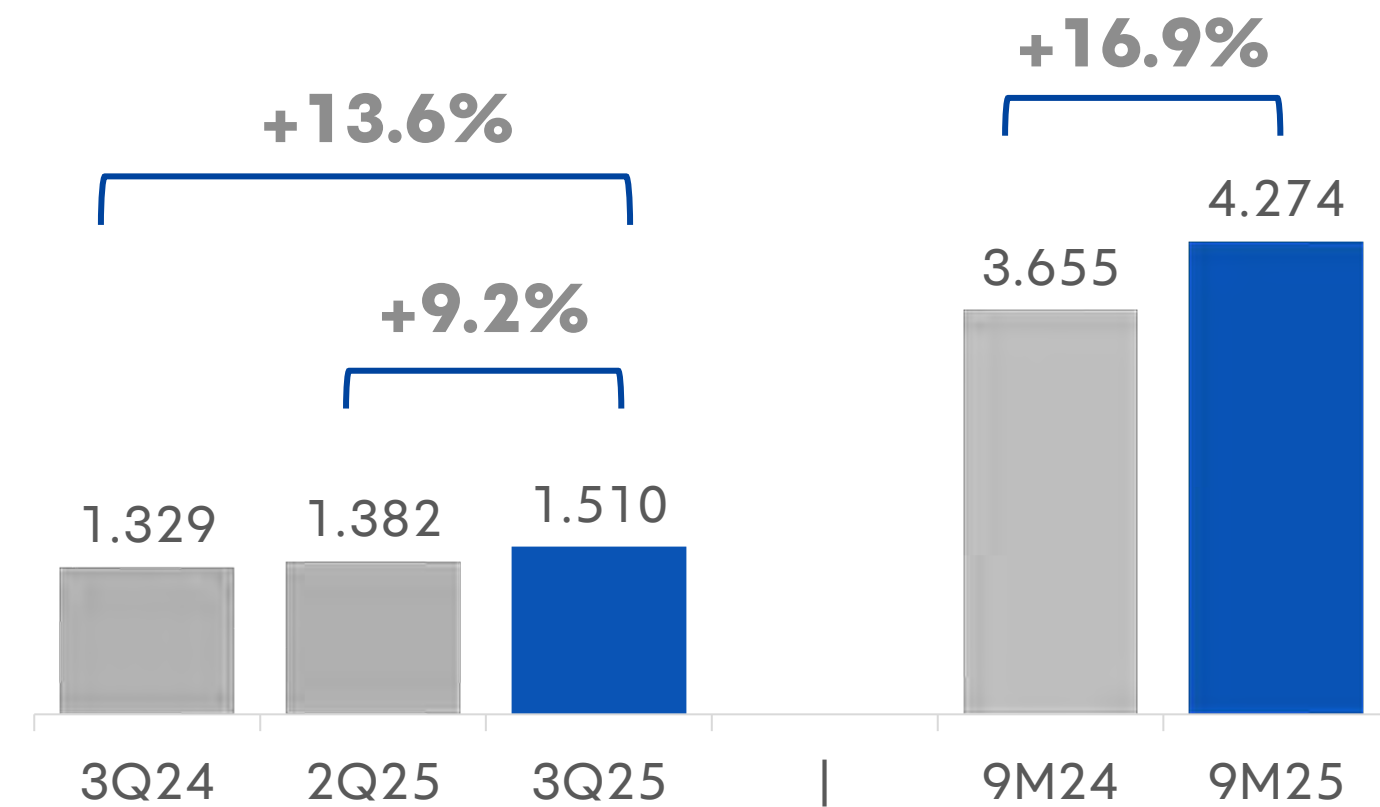
4 COMMERCIAL AND
OPERATIONAL
PERFORMANCE

Operating Revenues BRL **1,510** million

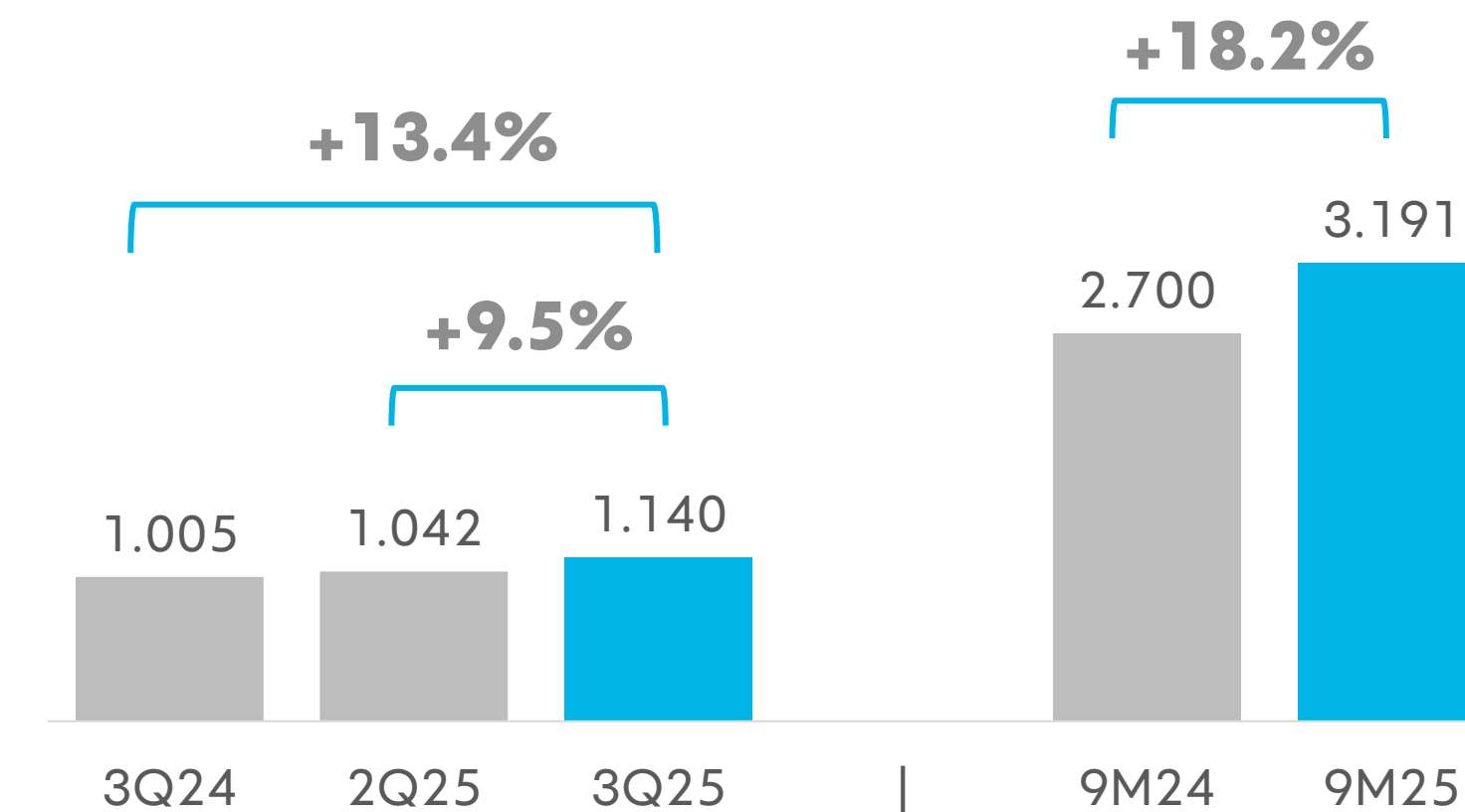
Managerial Net Income BRL **1,140** million

ROE¹ **69.2%** p.a.

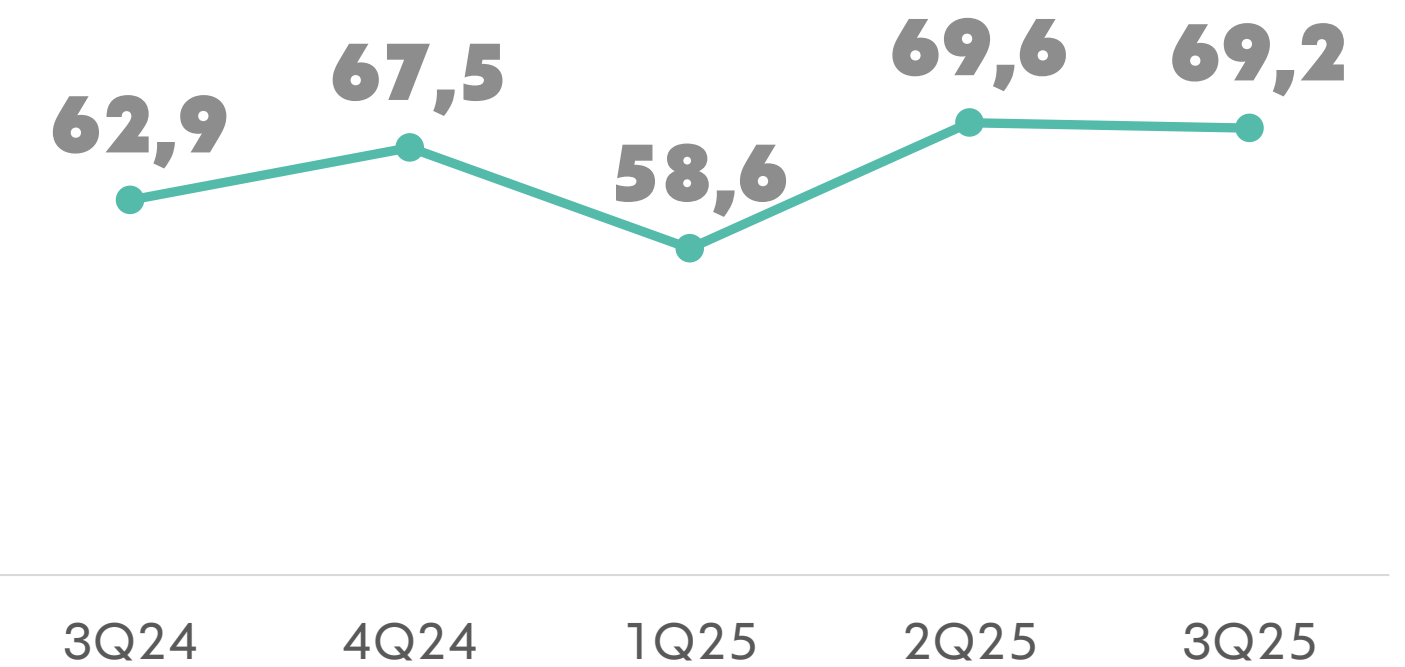
Operating Revenues
BRL million



Managerial Net Income
BRL million



% p.a.



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

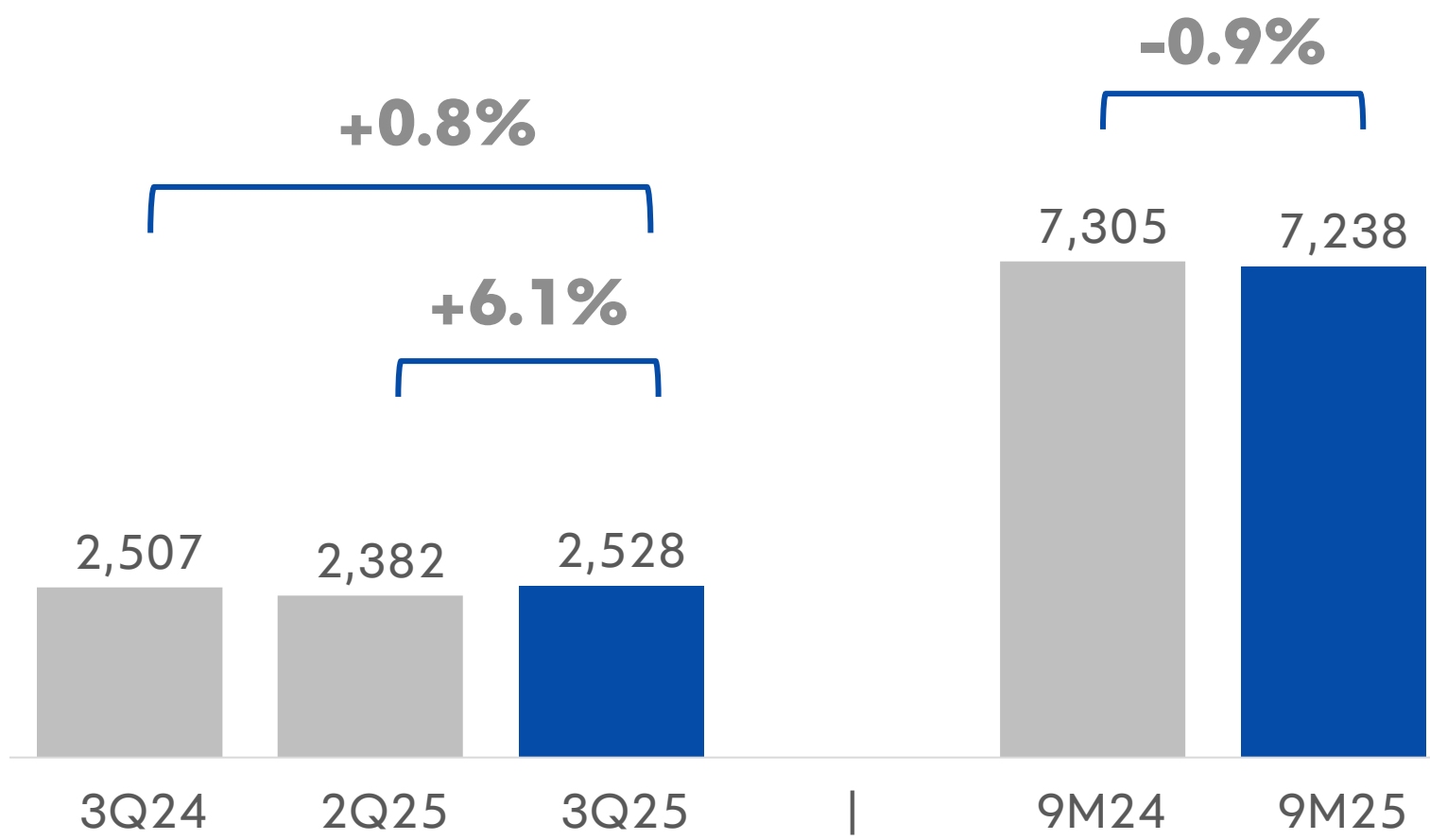
Accounting Net Income, pursuant to accounting standard CPC 50 (IFRS 17) BRL 3,219.6 million in 2025, up by 23.9% from 2024.

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

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

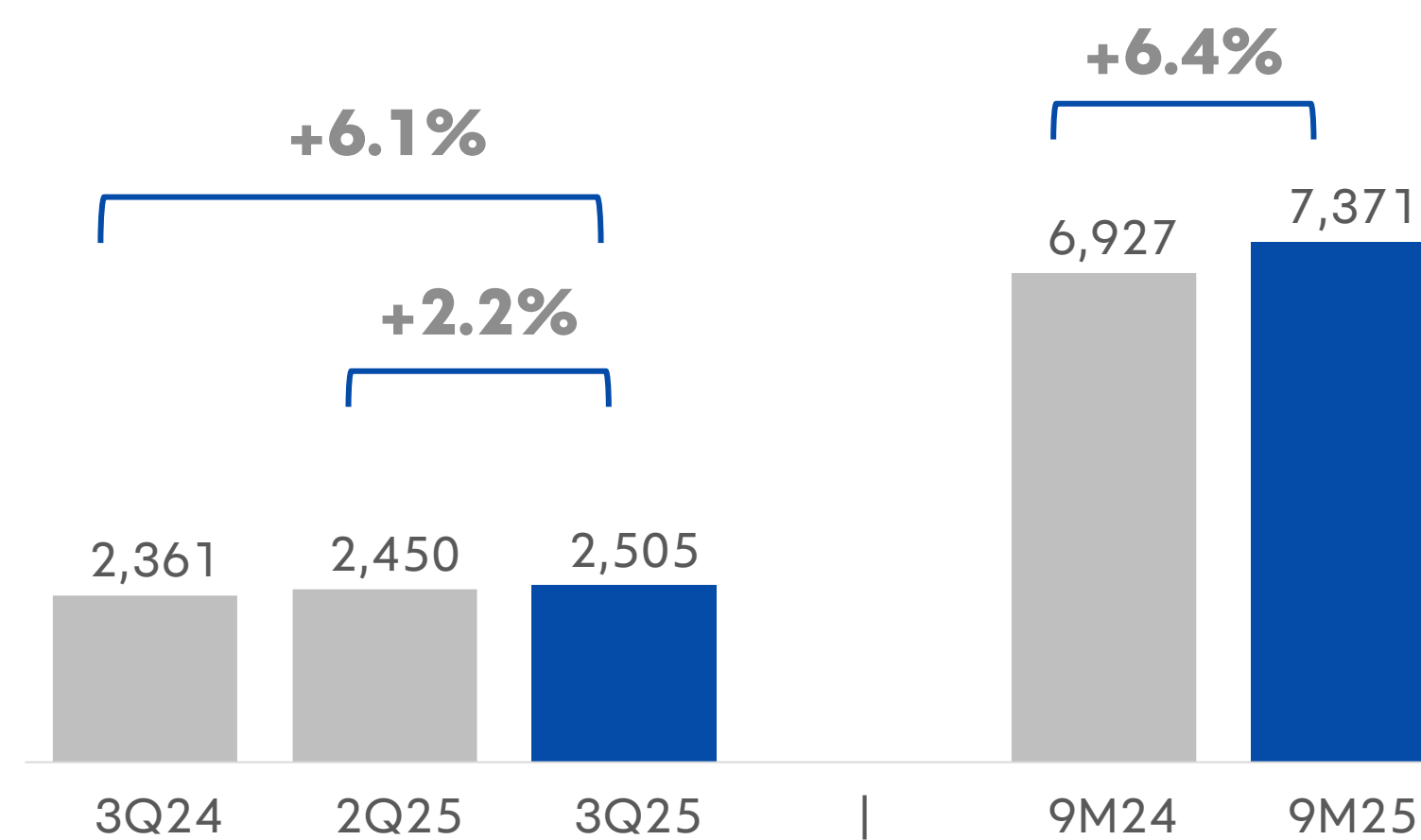
Written Premiums

BRL million



Earned Premiums

BRL million



Written Premiums

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

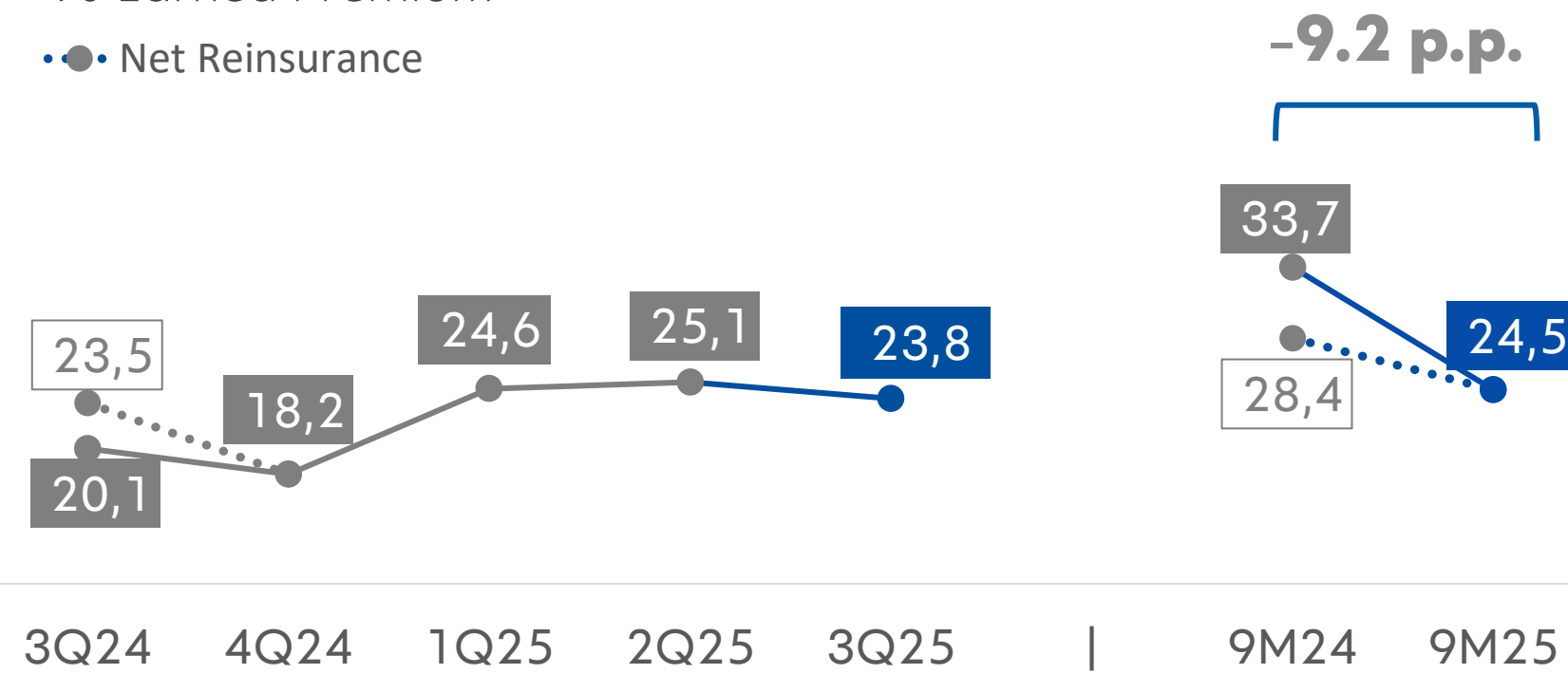
Written Premiums by Segment BRL million		BRL million 3Q25	/3Q24	/9M24
Mortgage	40%	1,017	+10%	+11%
Life	24%	596	+3%	+1%
Credit Life	15%	384	-36%	-37%
Home	12%	307	+29%	+26%
Assistance	3%	76	+49%	+54%
Other Insurance	6%	148	+30%	+2%
Total Insurance	100%	2,528	+1%	-1%

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%
Total Insurance	100%	2,505	+6%	+6%

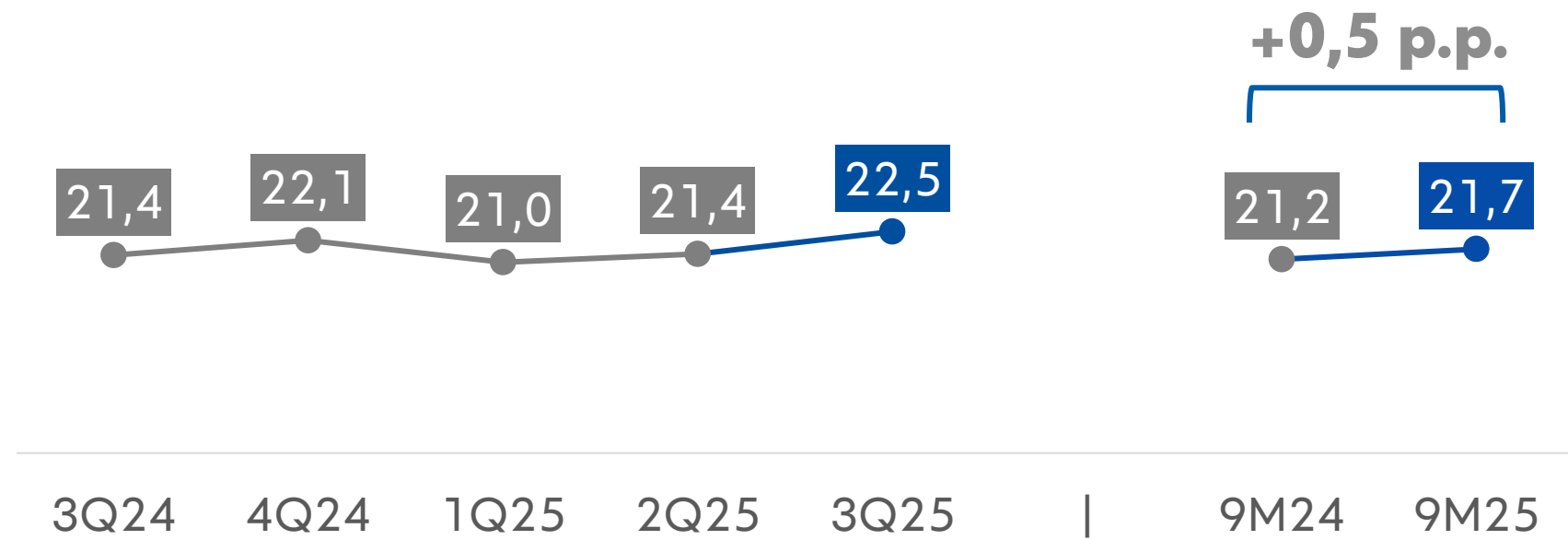


Performance indicators

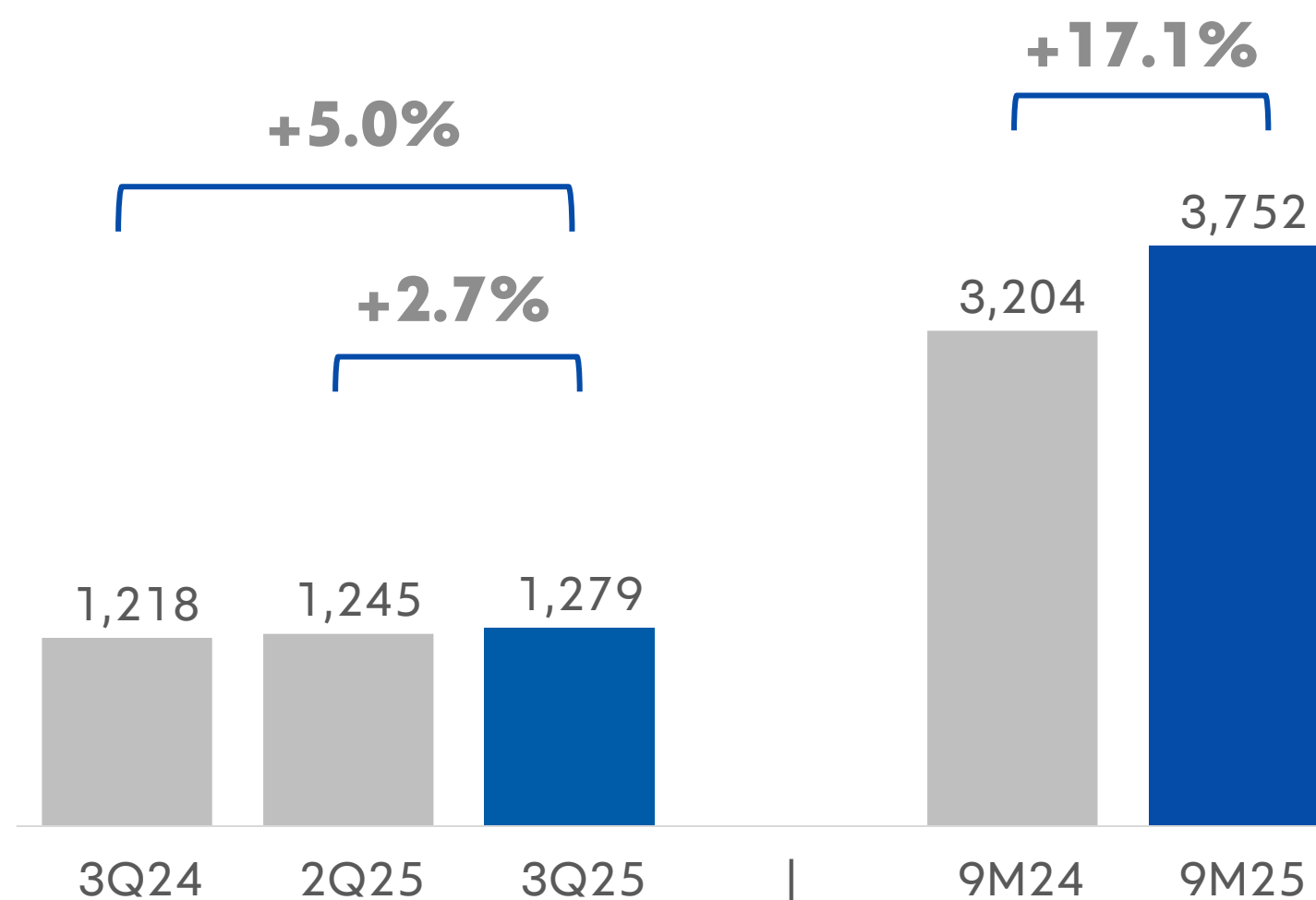
Loss Ratio
% Earned Premium
••• Net Reinsurance



Commissioning
% Earned Premium



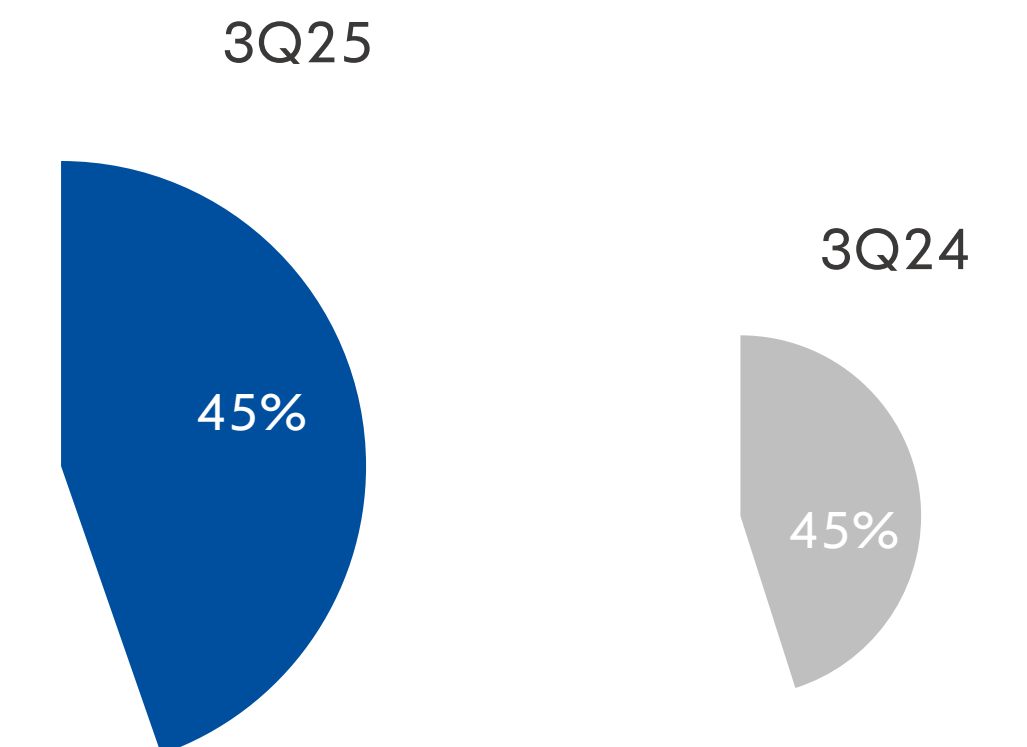
Operating Margin
BRL million



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%
Total Insurance	100%	1,279	+5%	+17%

Representativeness¹
% Total operating margin



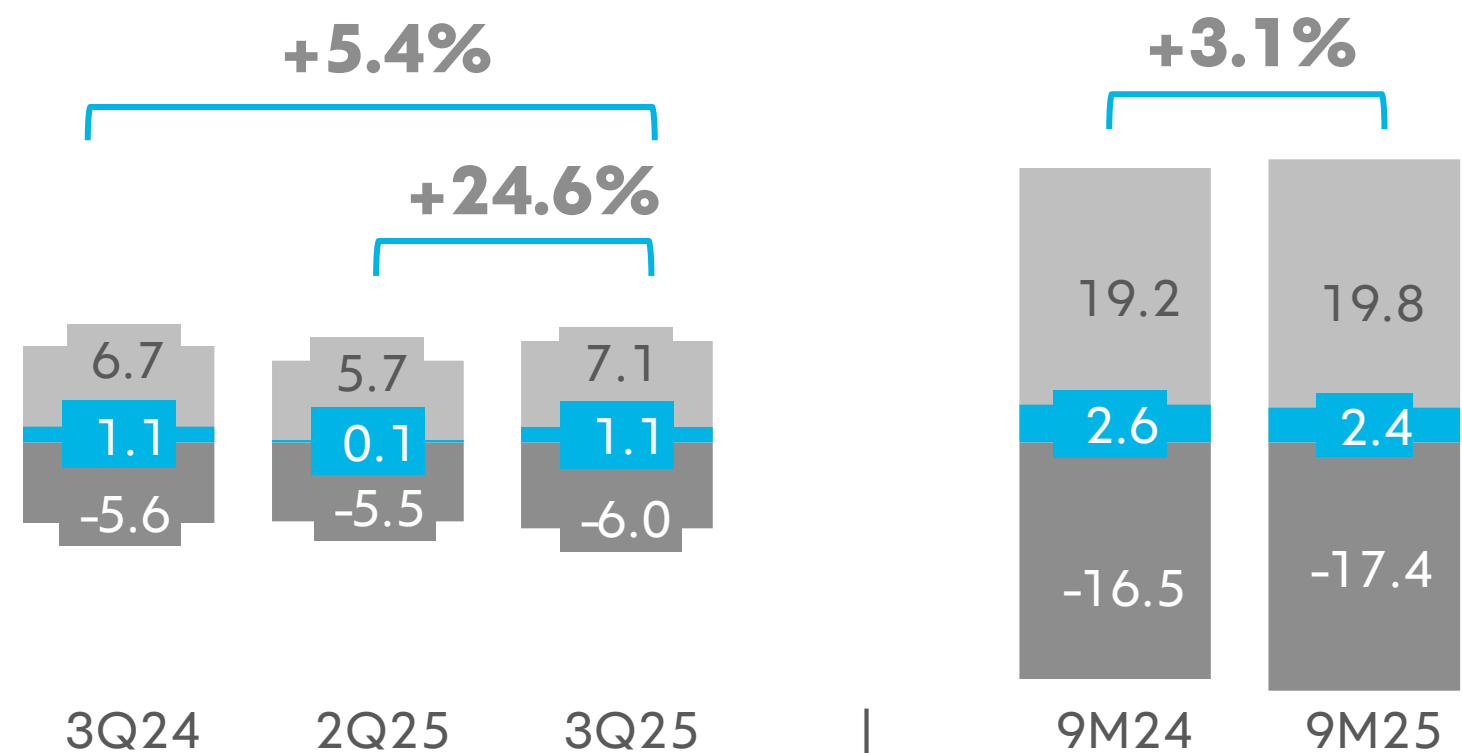
¹ Representativeness is weighted by Caixa Seguridade's equity interest in each company.

PRIVATE PENSION

Private Pension contributions

BRL billion

■ Portability/Redemption ■ Gross contribution
■ Net Contribution

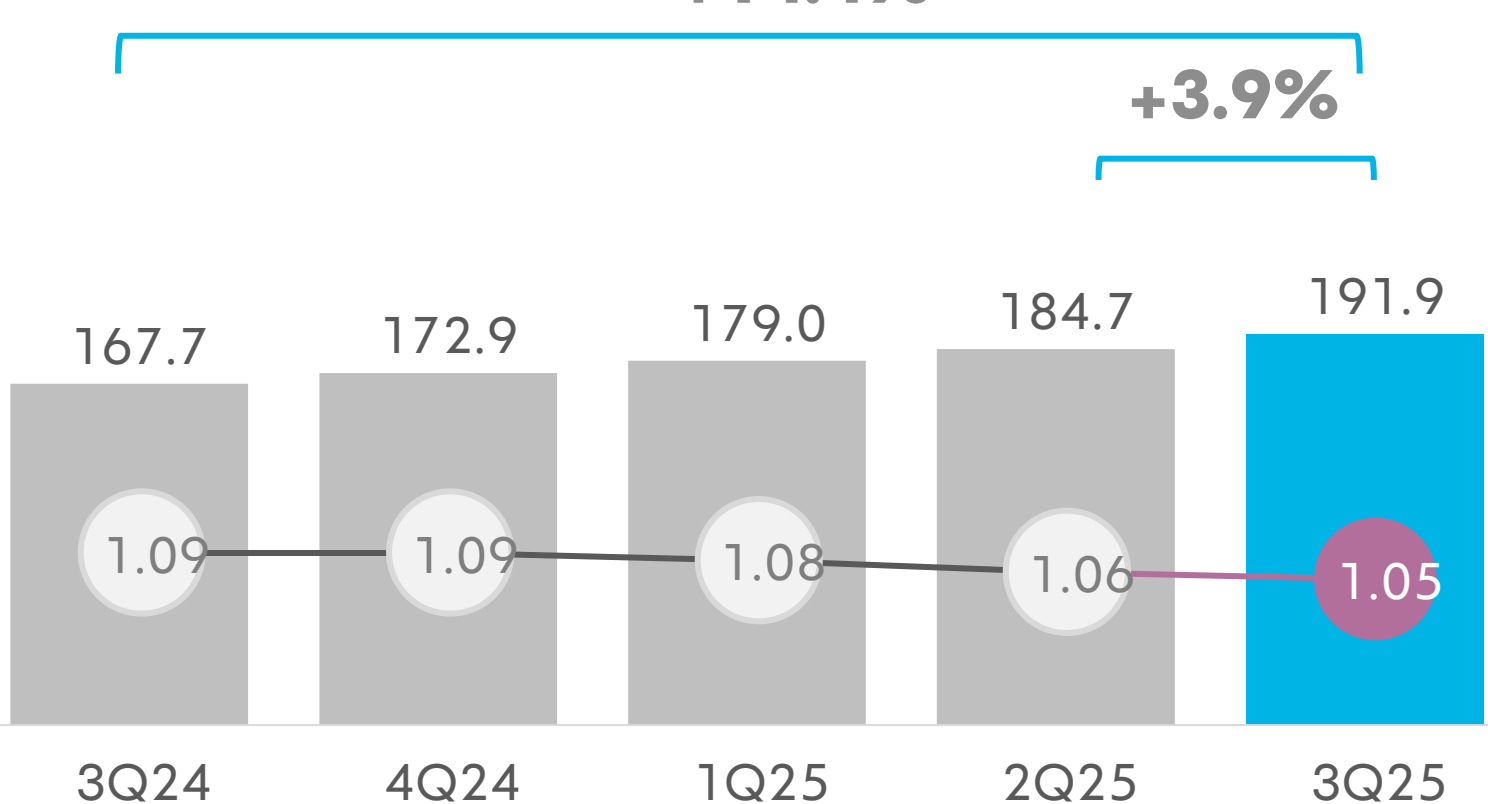


Private Pension Reserves

BRL billion

Avg management fee (p.a.) %

% Reserves

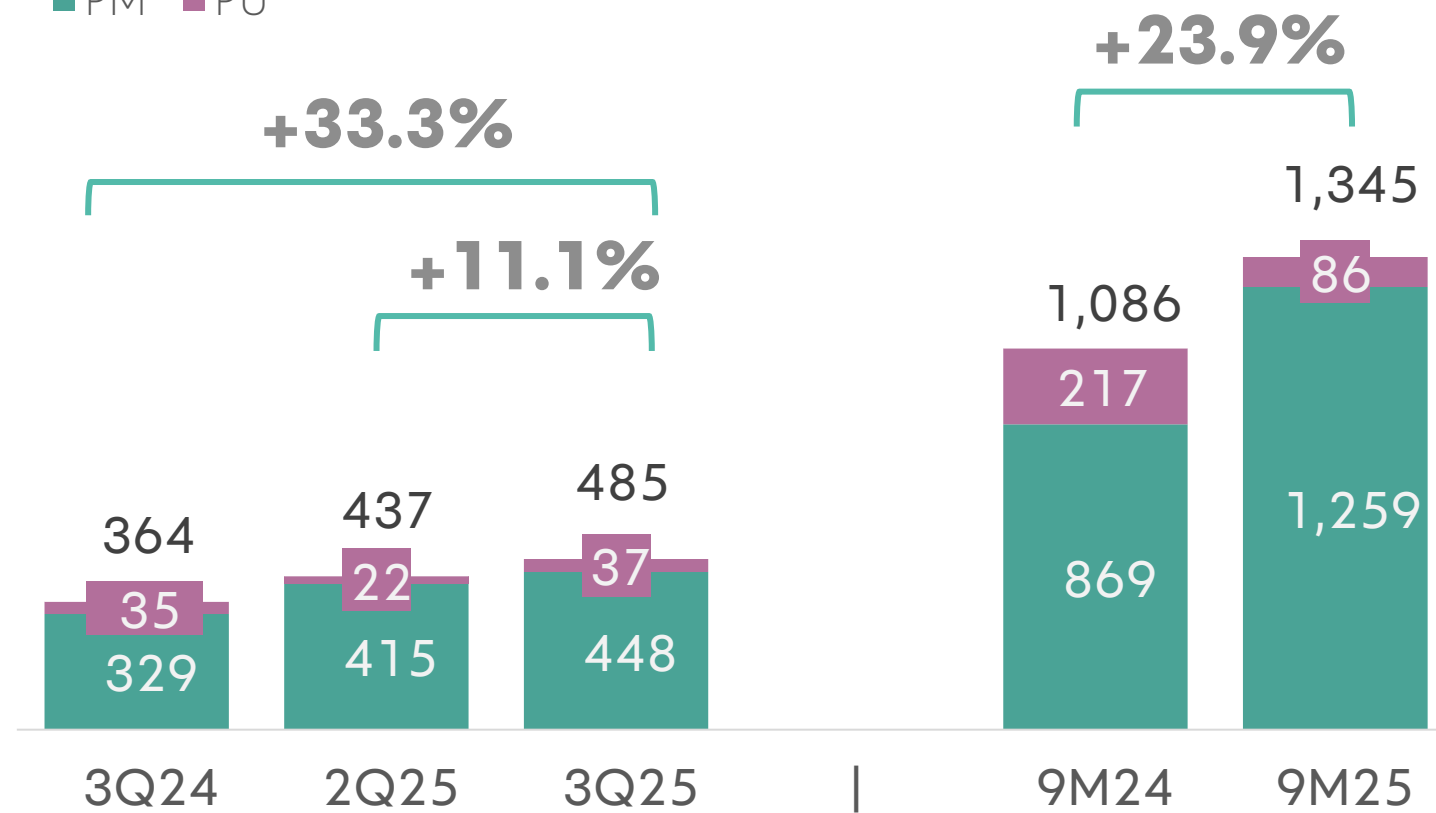


PREMIUM BONDS

Funds Raised - Premium Bonds

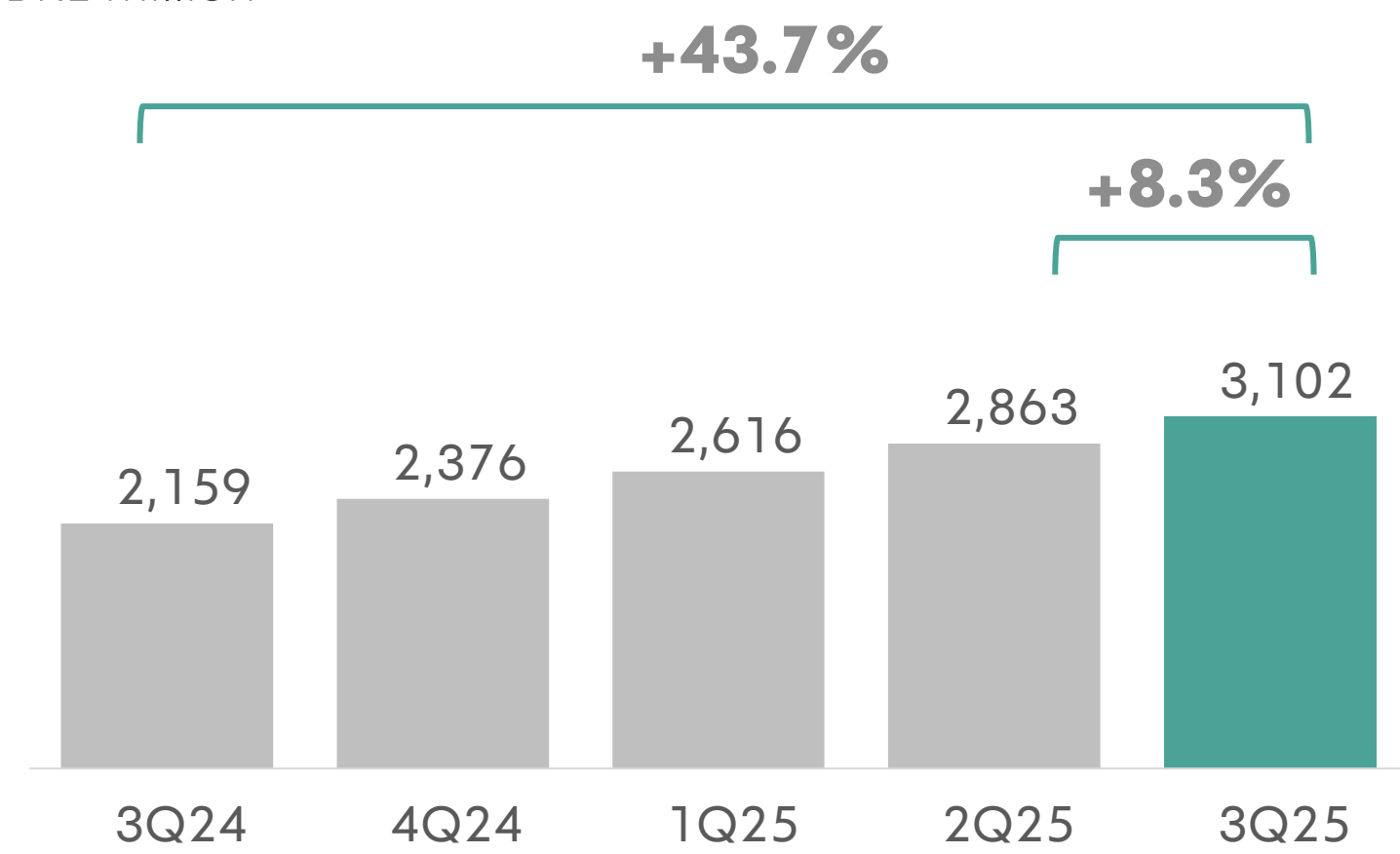
BRL million

■ PM ■ PU



Premium Bonds Reserves

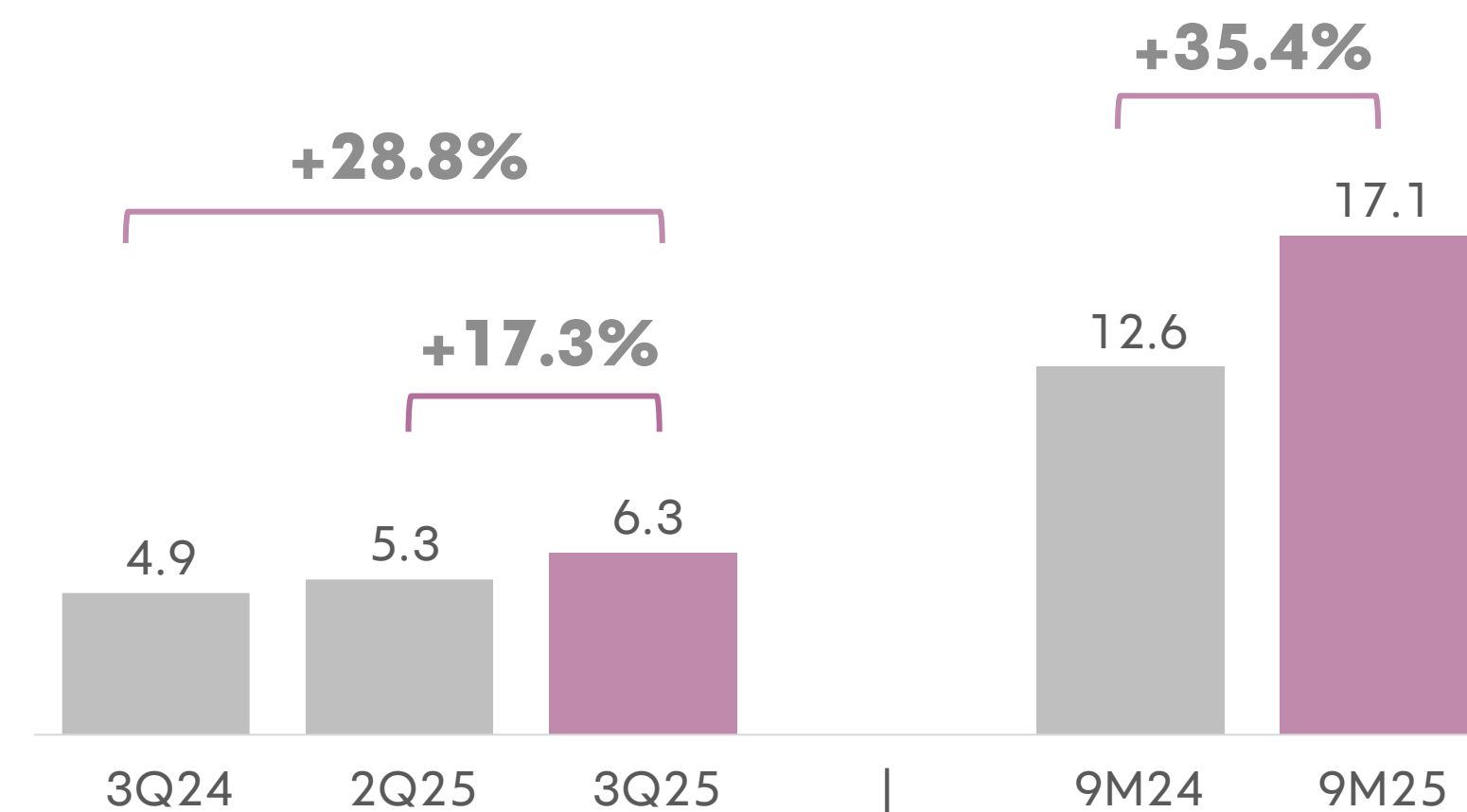
BRL million



CREDIT LETTERS

Credit Letters

BRL billion

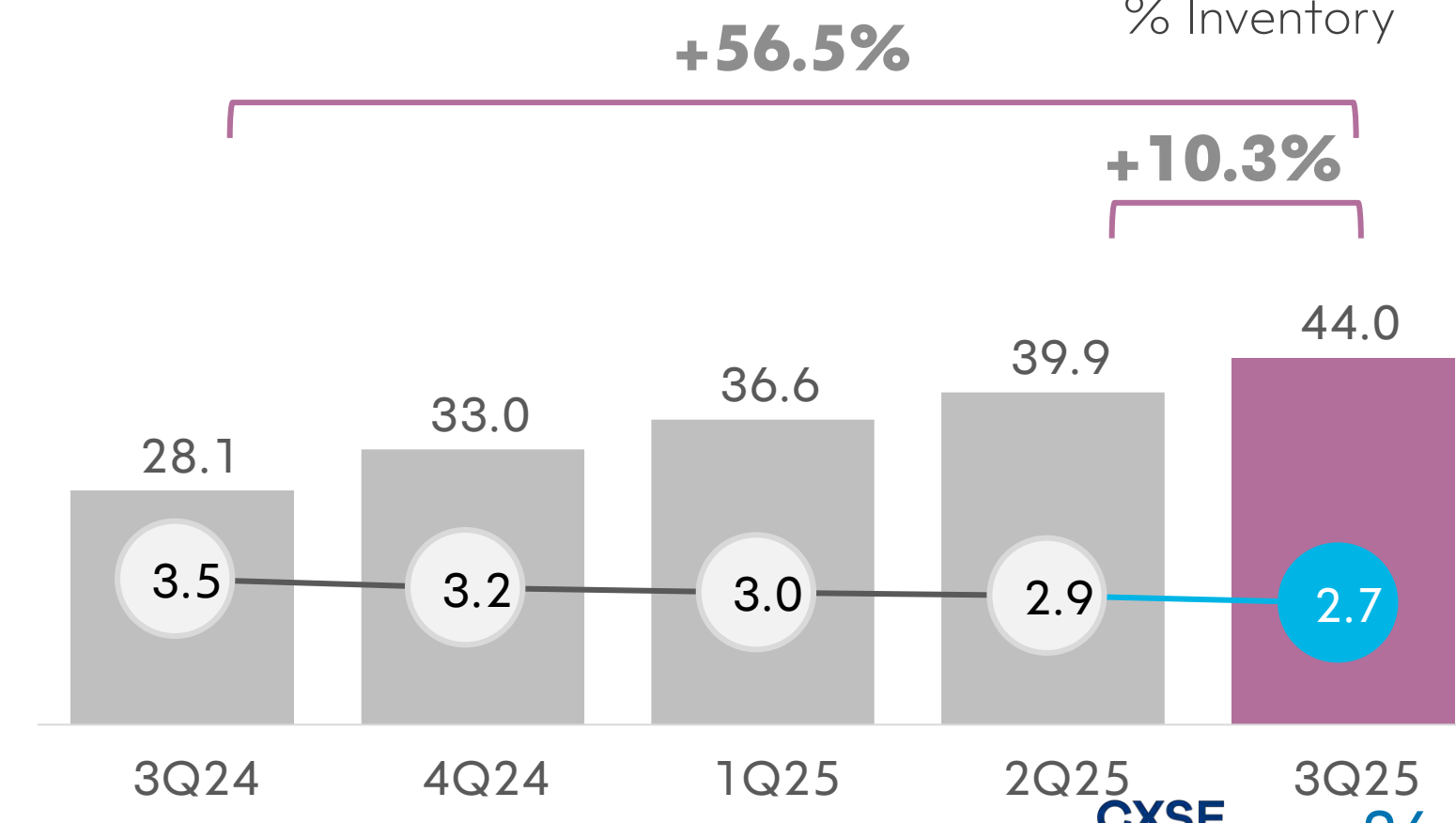


Letters Inventory

BRL billion

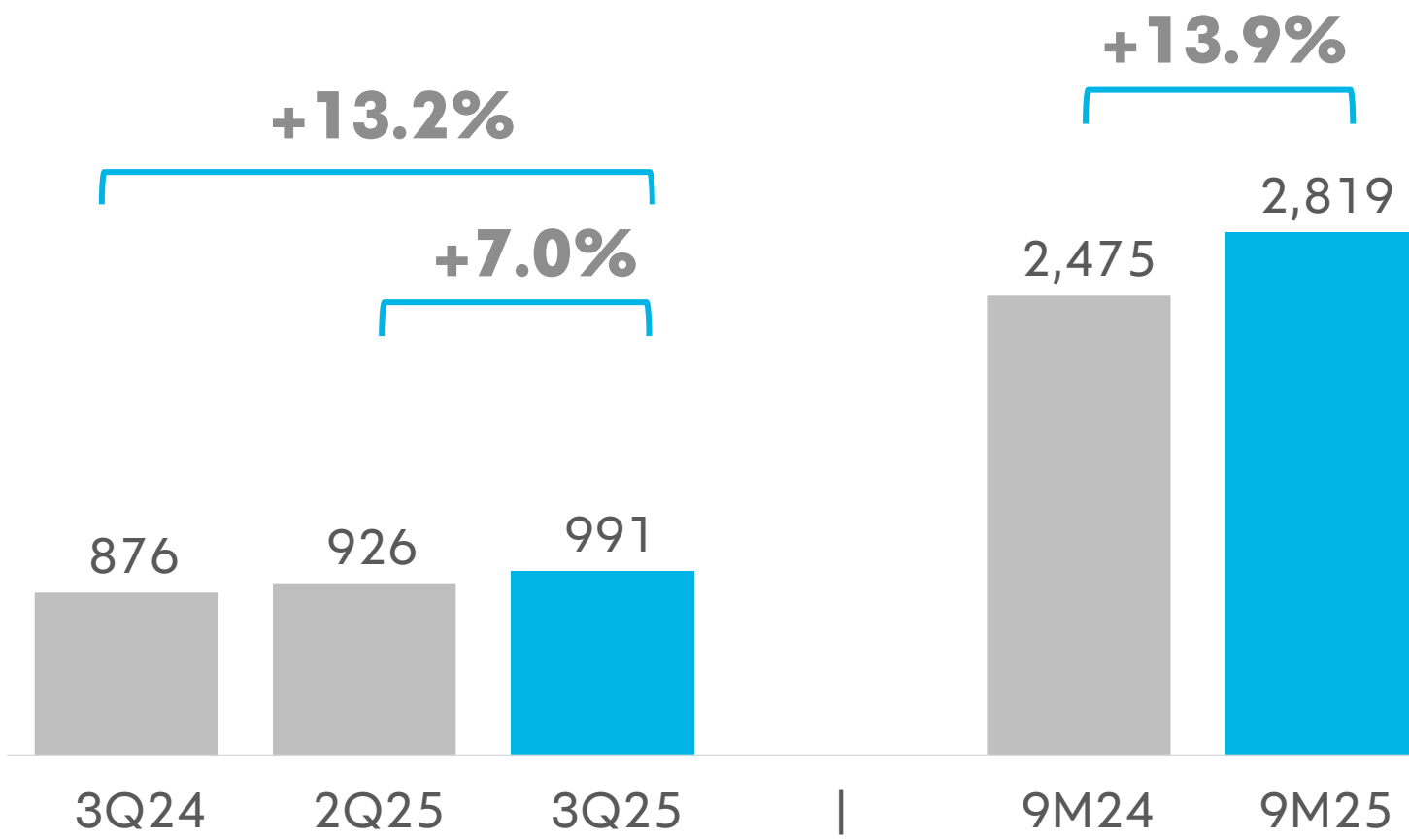
Avg management fee (p.a.) %

% Inventory



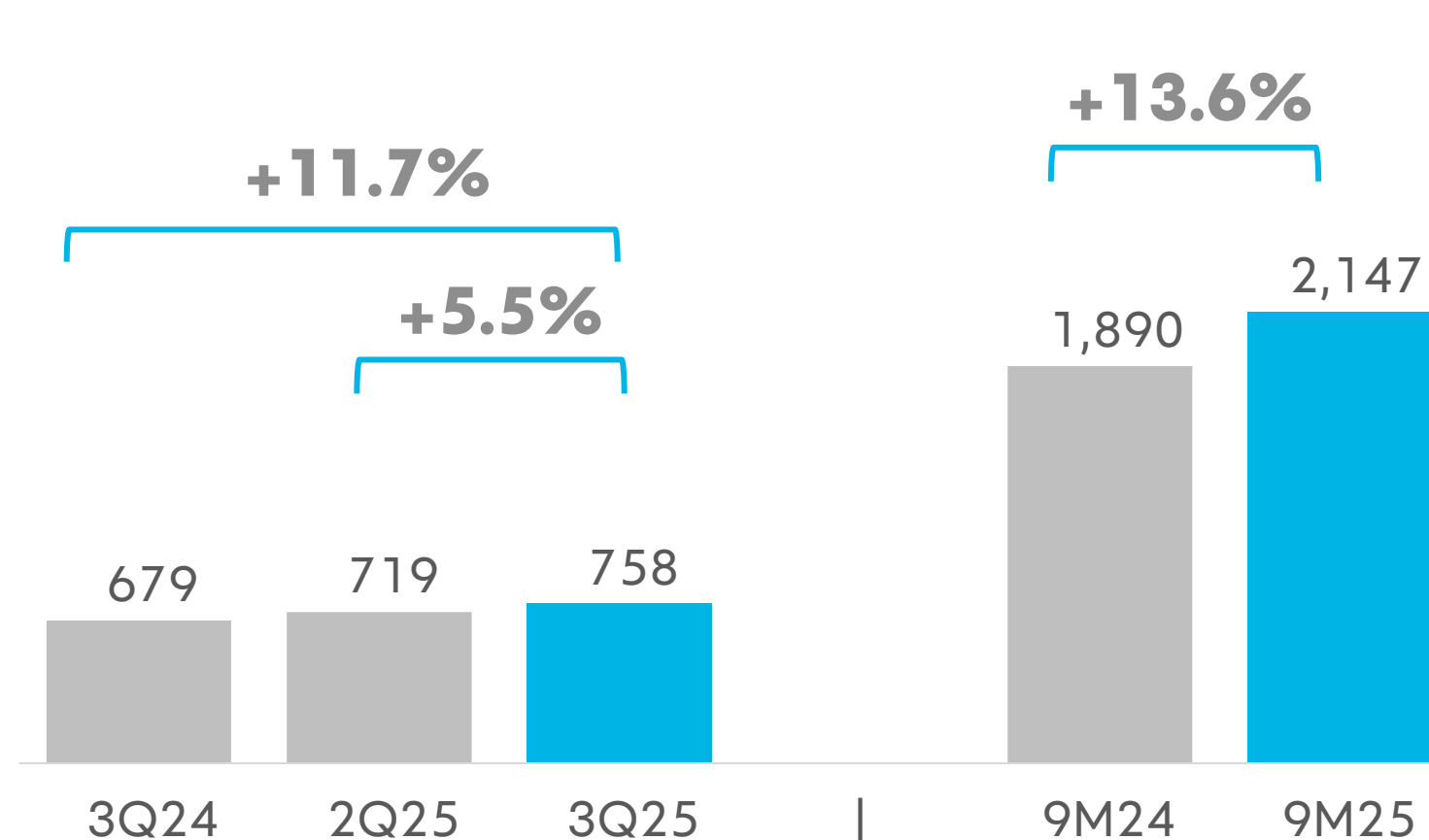
Operating Revenue

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 ¹

% 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%
Total Accumulation	100%	991	+13%	+14%

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%
Total Accumulation	100%	758	+12%	+14%

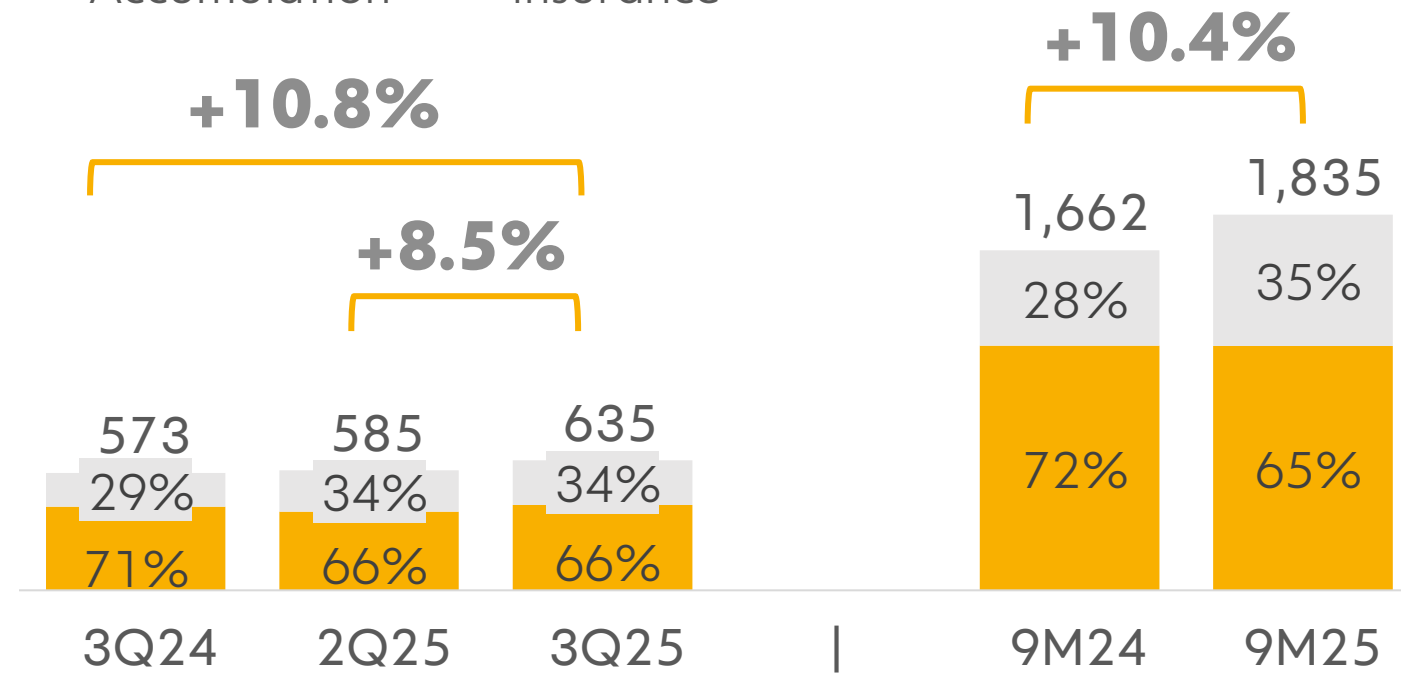


¹ Weighted representation by the equity interest of Caixa Seguridade in each company

Brokerage revenues¹

BRL million

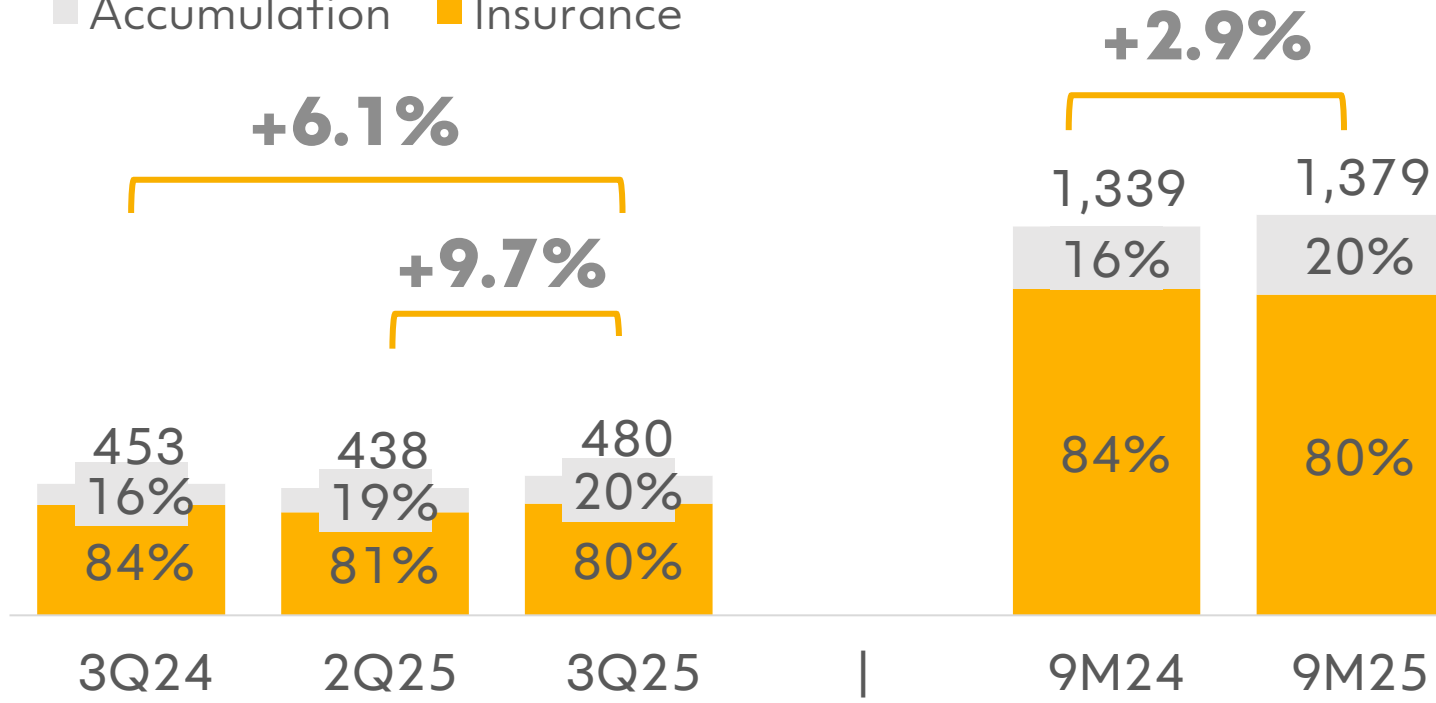
■ Accumulation ■ Insurance



Operating Margin

BRL million

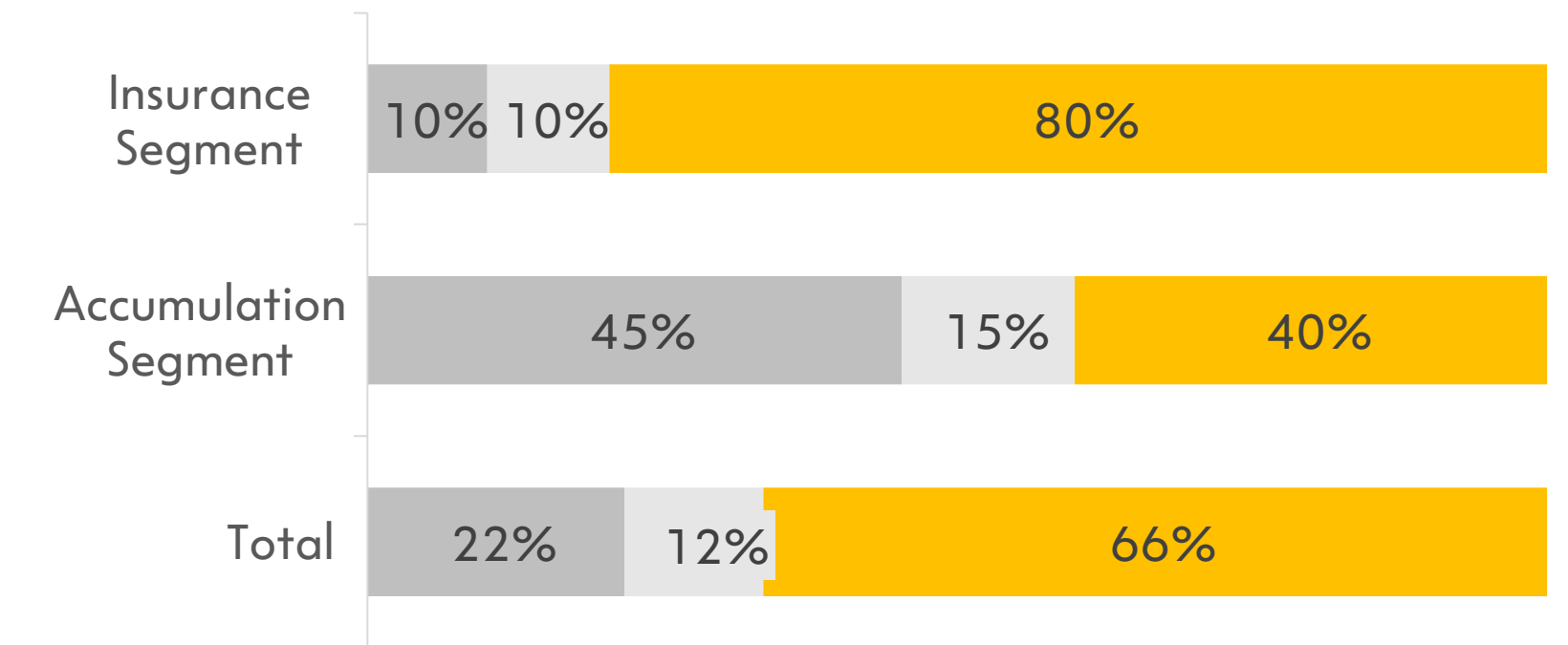
■ Accumulation ■ Insurance



Brokerage Distribution²

% 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%
Total Distribution	100%	635	+11%	+10%

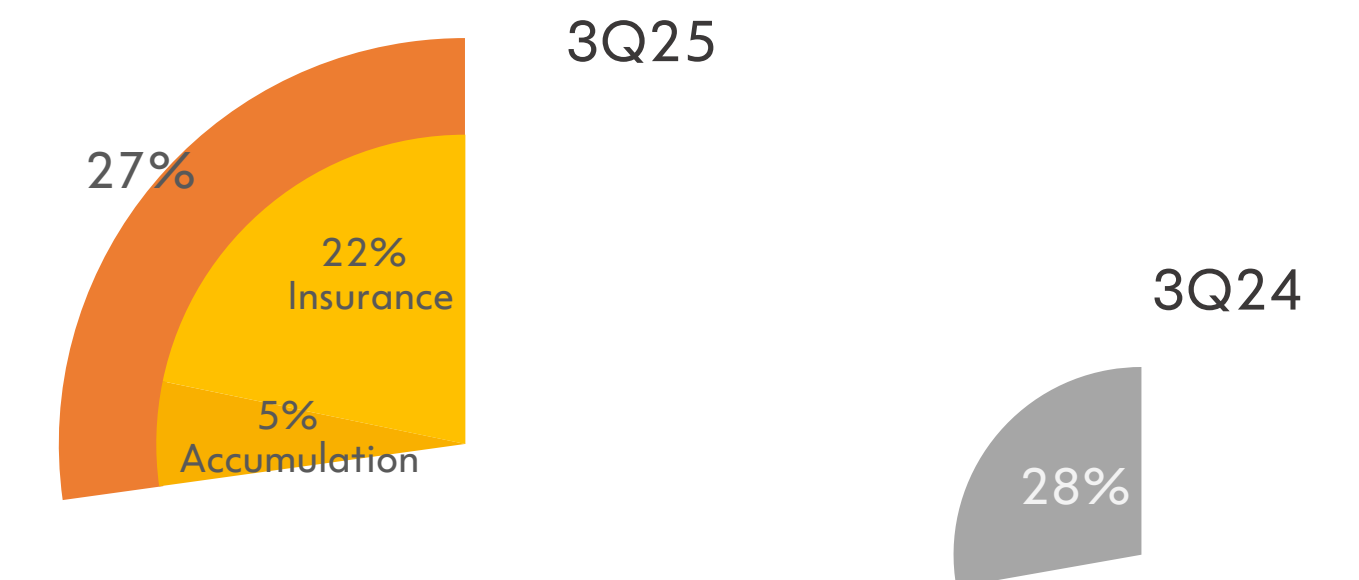
Operating Margin by segment

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%
Total Distribution	100%	480	+6%	+3%

Representativeness³

% Total operating margin



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

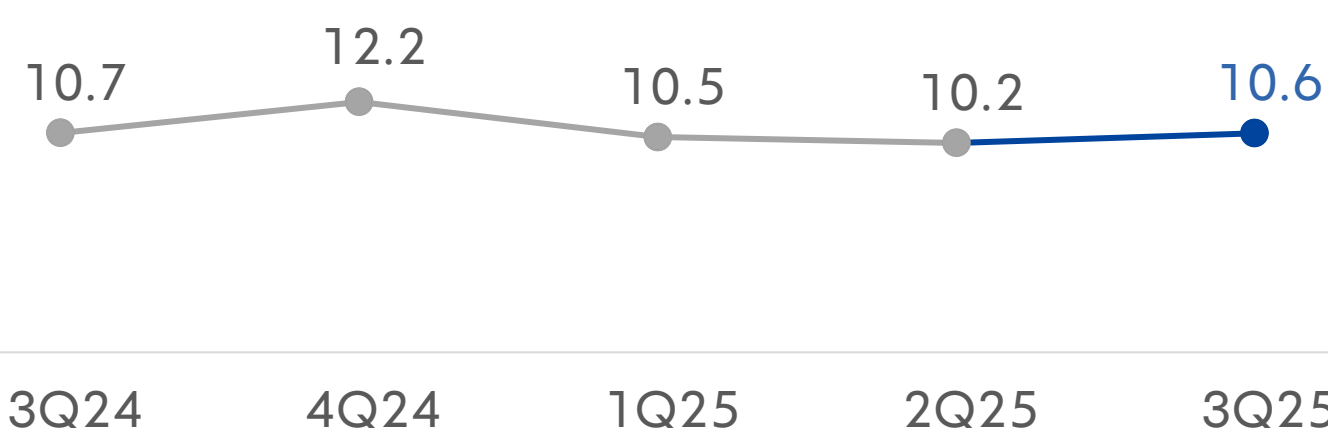
² Managerial view that considers the Caixa service fees and awards related to life, credit life, and private pension, which are paid directly by the insurance company to CAIXA, while for other branches, the costs are paid by the brokerage firm.

³ Weighted representation by Caixa Seguridade's equity interest in each company

ADMINISTRATIVE EXPENSES RATIO (IDA)

Administrative expenses

% Operating revenue

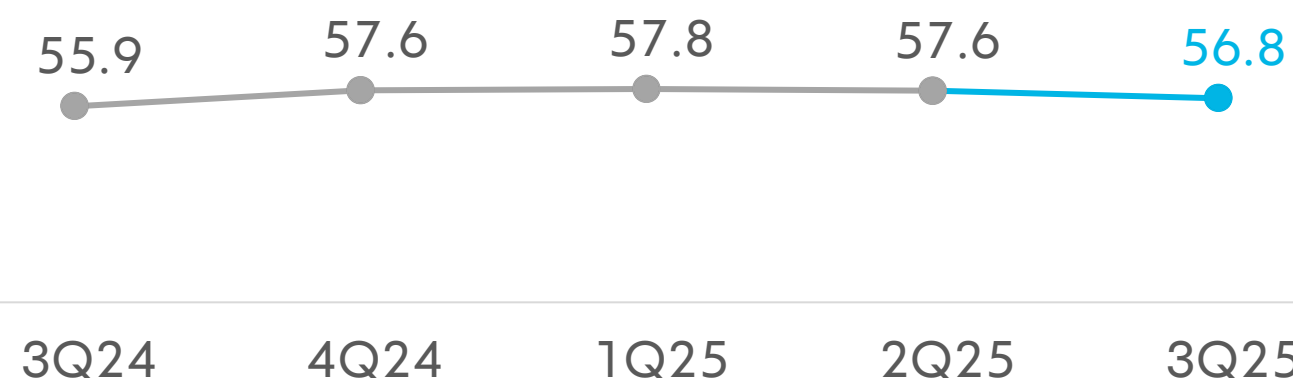


Ratio - grouping	IDA 3Q25	Δ3Q24 p.p.	Δ2Q25 p.p.
Bancassurance CAIXA	11.0%	+0.2	+0.5
Run-off	13.1%	+2.2	+1.9
New partnerships	11.5%	-0.5	+0.3
Holding + Brokerage	6.1%	+0.9	+0.1
Bancassurance PAN	7.7%	-1.7	+0.1
GENERAL RATIO	10.6%	-0.1	+0.4

COMBINED RATIO (IC)

General and Administrative Expenses

% Operating revenue

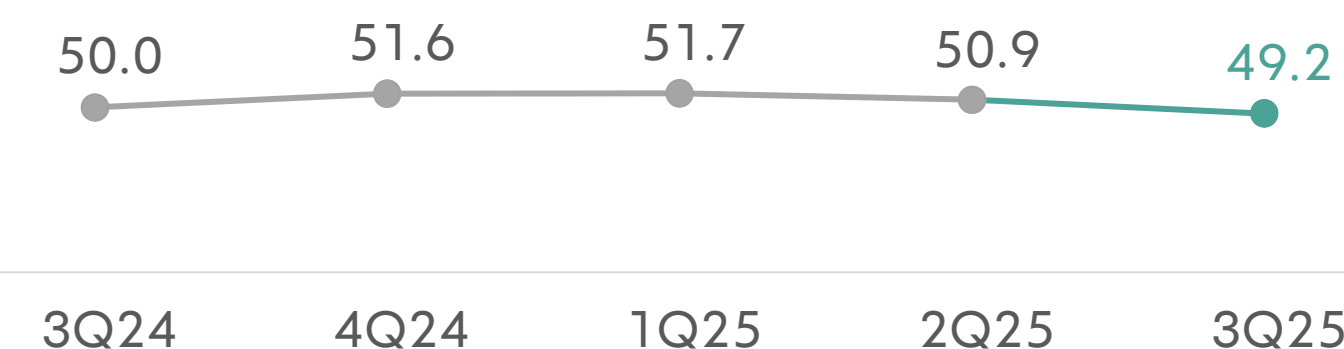


Ratio - grouping	IC 3Q25	Δ3Q24 p.p.	Δ2Q25 p.p.
Bancassurance CAIXA	55.6%	+0.6	-0.2
Run-off	65.2%	+3.9	+2.5
New partnerships	56.0%	-0.9	-0.7
Holding + Brokerage	43.0%	+4.5	-0.7
Bancassurance PAN	66.8%	+2.8	-5.0
GENERAL RATIO	56.8%	+0.9	-0.8

EXPANDED COMBINED RATIO (ICA)

General and Administrative Expenses

% Operating revenue + Financial Result



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

IDA

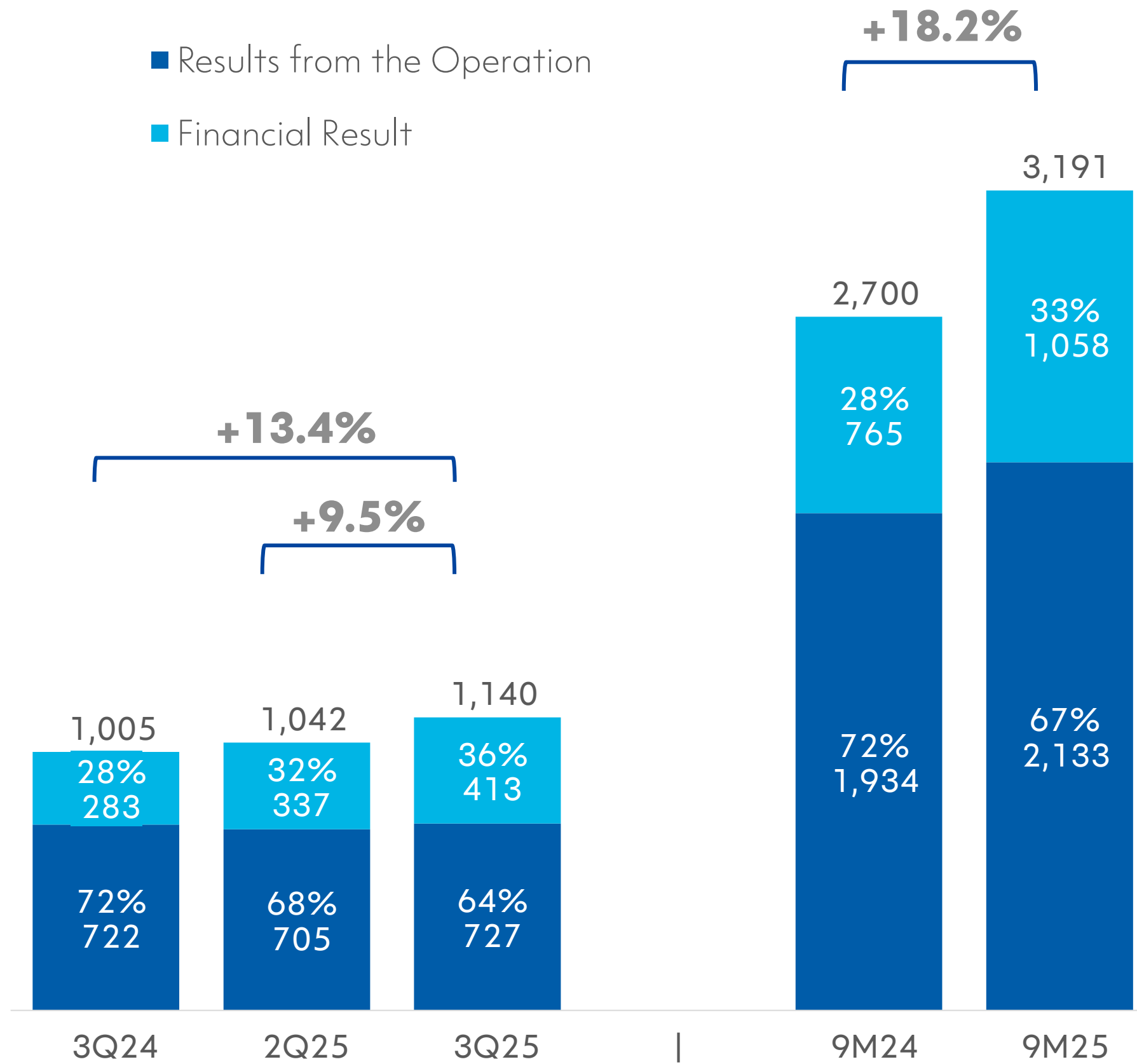
The Administrative Expense Index (IDA) remained close to the historical level, with improved efficiency in the group of new partnerships (3Q25/3Q24). When disregarding the investments made with tax incentives related to the Rouanet Law, amounting to BRL 10.0 million in the quarter, concentrated mainly 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.

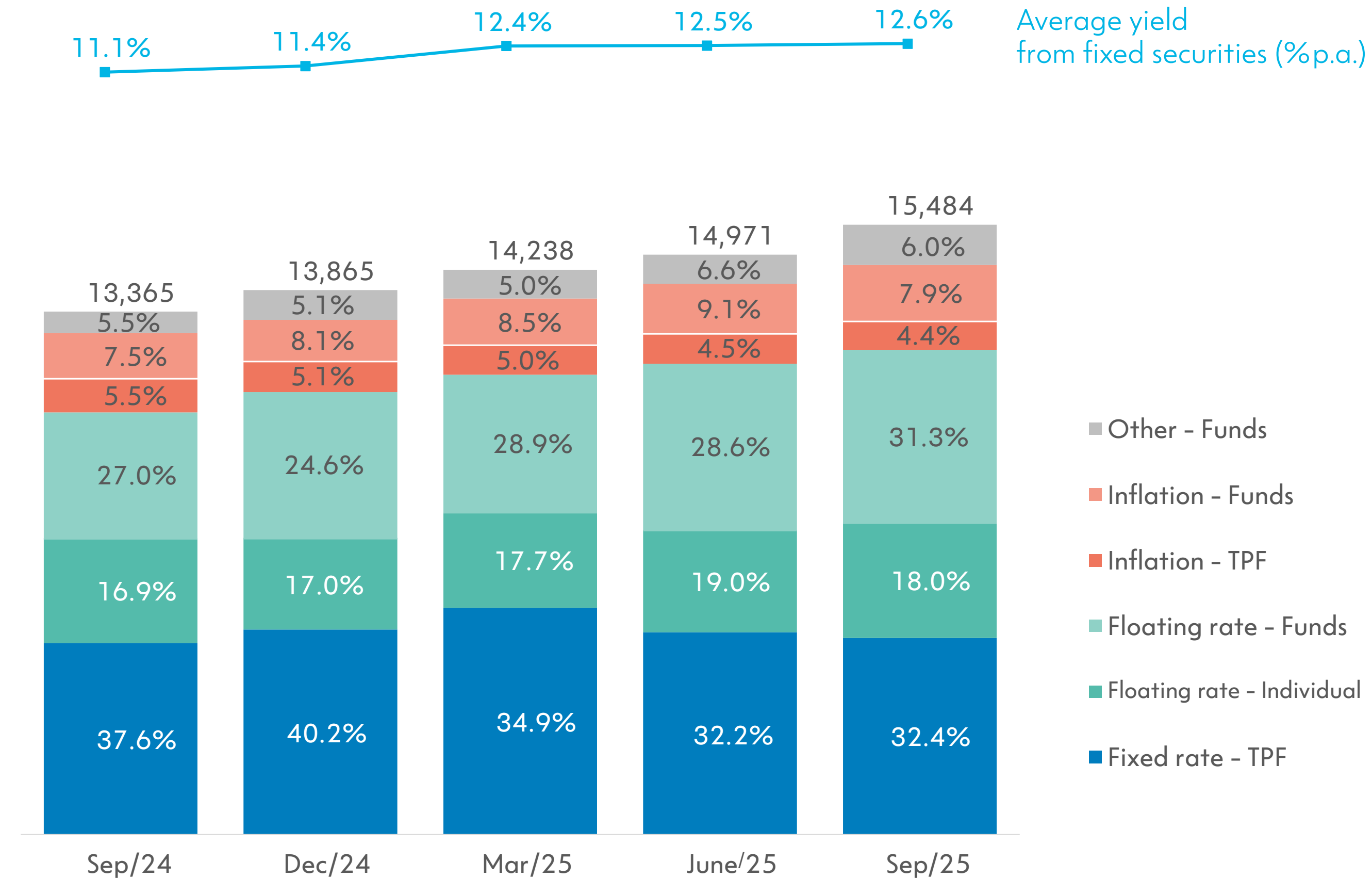
Net income

(Operational X Financial¹)



Grouped Investment Portfolio Composition²

Consolidated % of financial investments (millions)



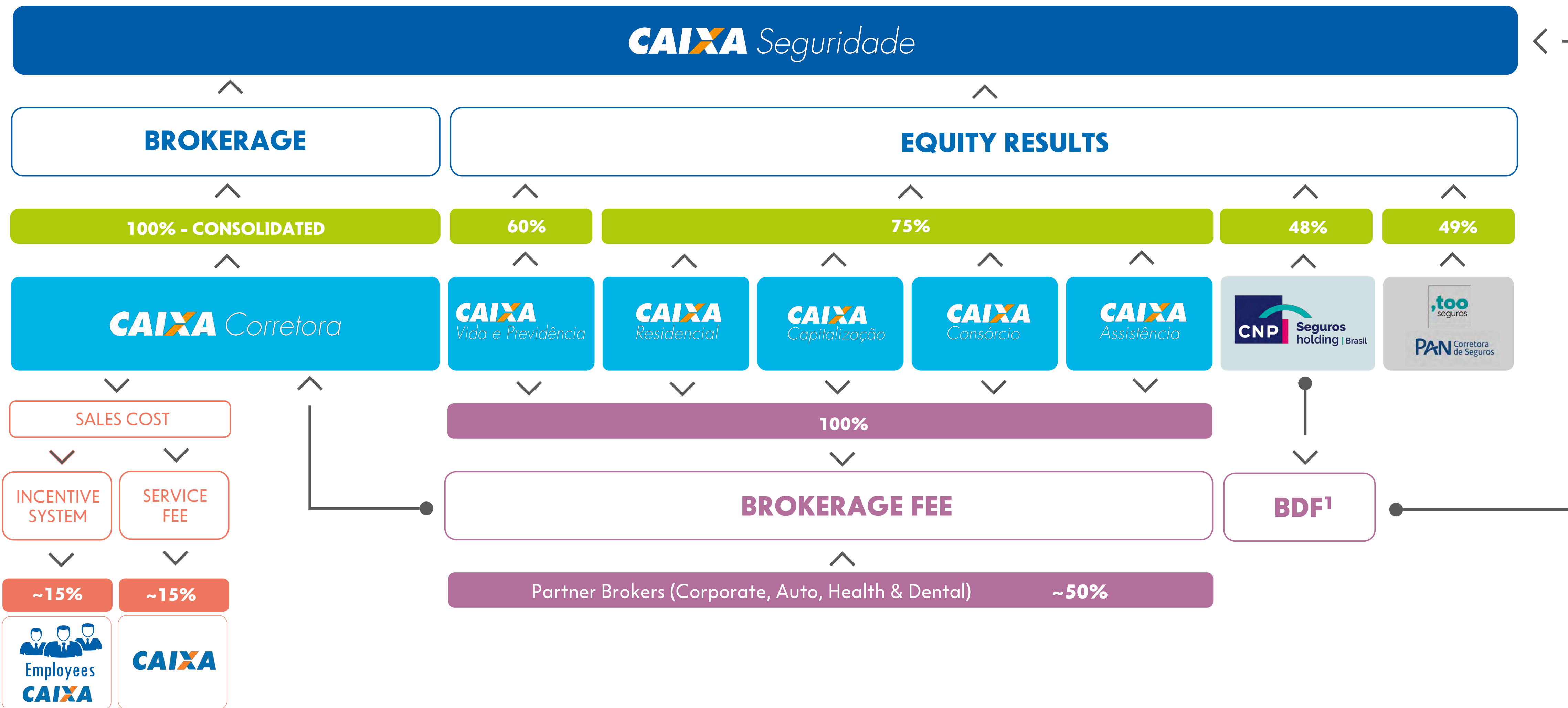
¹ Financial result net of taxes, considering the effective rate of each company, weighted by the respective equity interest percentages in each company.

² 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)

¹ 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

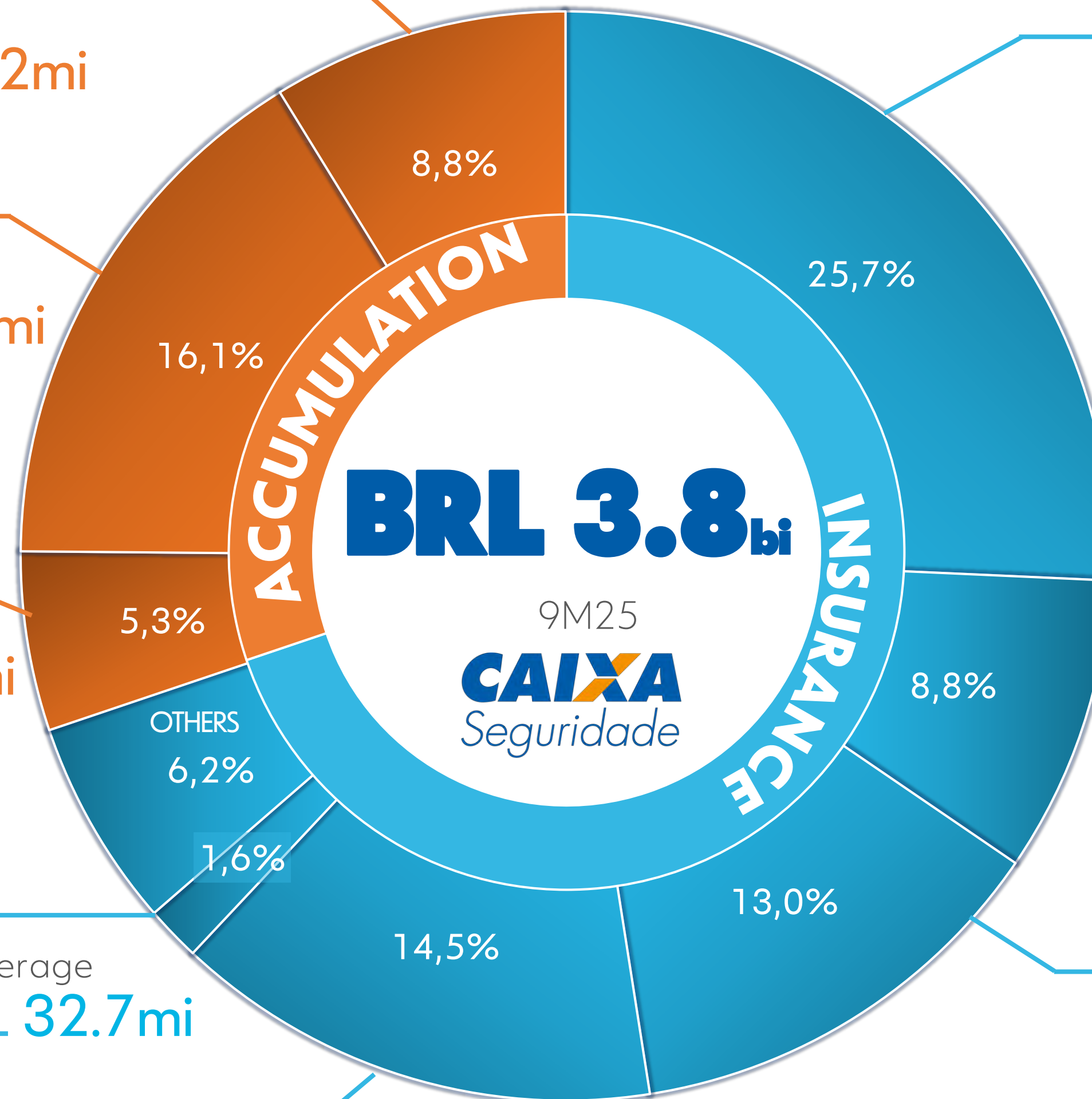
Written Premiums
BRL 855.2mi

Brokerage
BRL 215.2mi

LIFE

Written Premiums
BRL 1,749.5mi

Brokerage
BRL 131.6mi

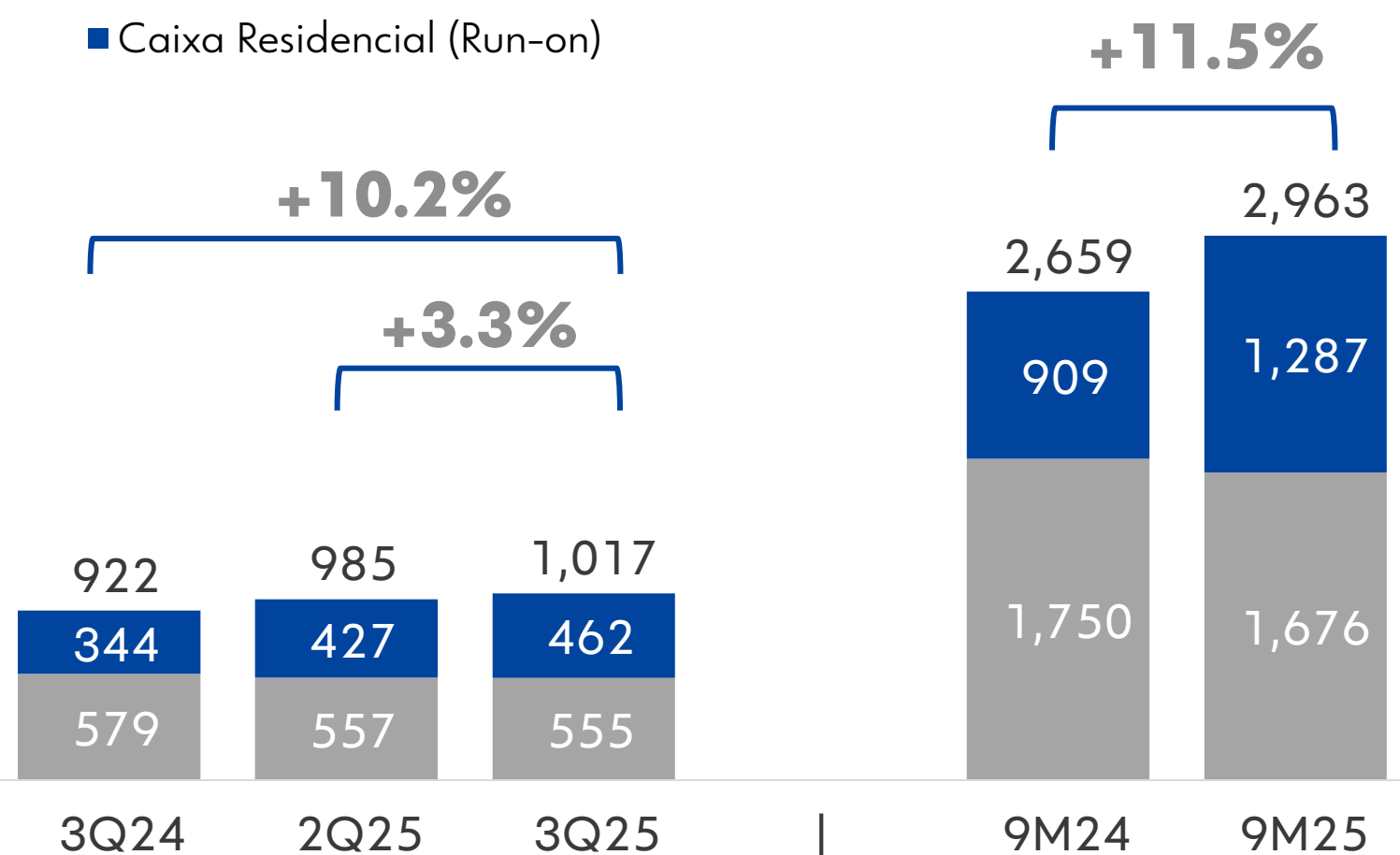


¹Net Revenue (MEP+Brokerage) after deducting the costs of award fee, remuneration, and other service costs for 9M25.
*Brokerage: considers the operating margin of distribution businesses (net revenue).

Written Premiums Mortgage

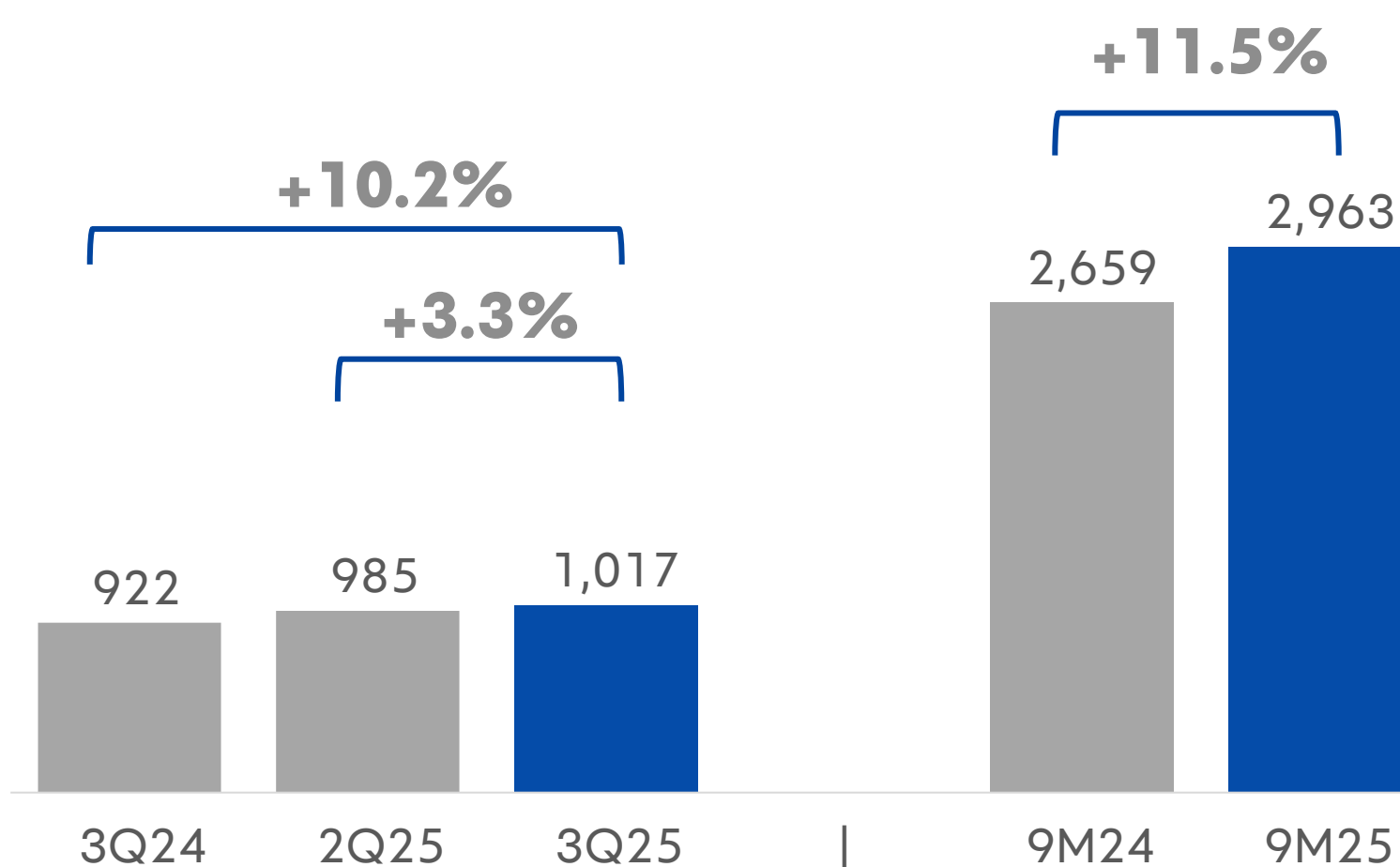
BRL million

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



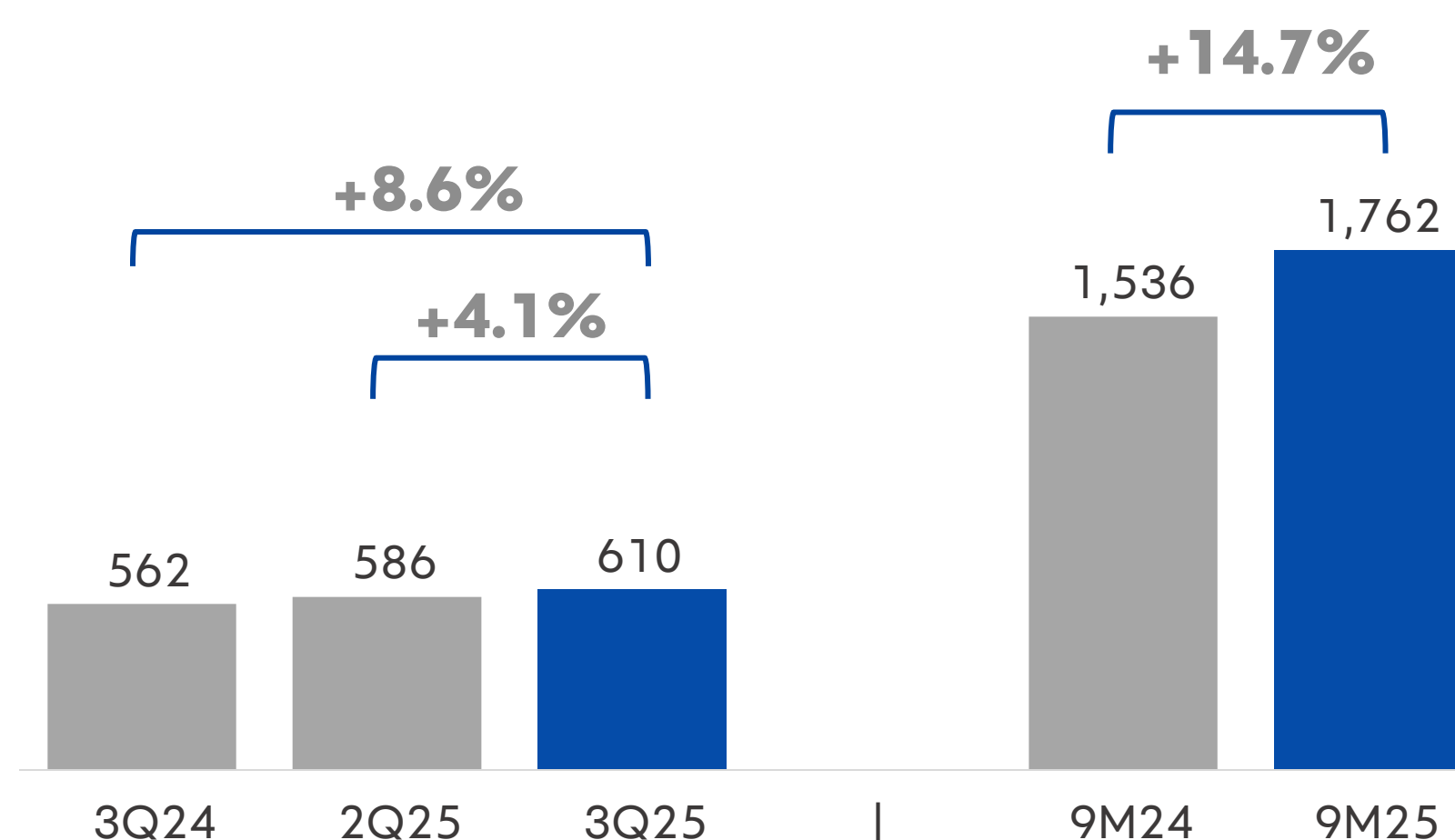
Earned Premiums Mortgage

BRL million



Mortgage Operating Margin

BRL million



Written Premiums

Market leadership¹ maintenance, with a quarterly upward trend.

Loss Ratio

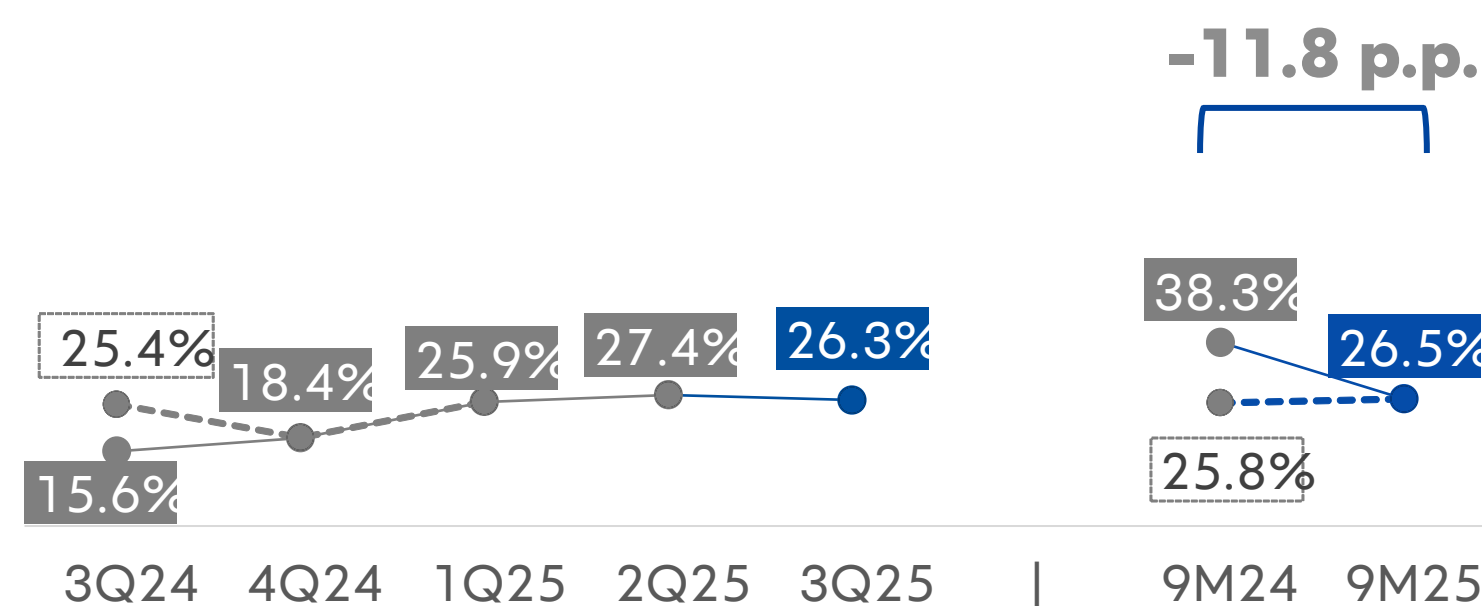
In the comparison of 3Q25/3Q24 and 9M25/9M24, the indicator was impacted by the climatic events that occurred in the south of the country in 2024.

Performance indicators

Mortgage Loss Ratio

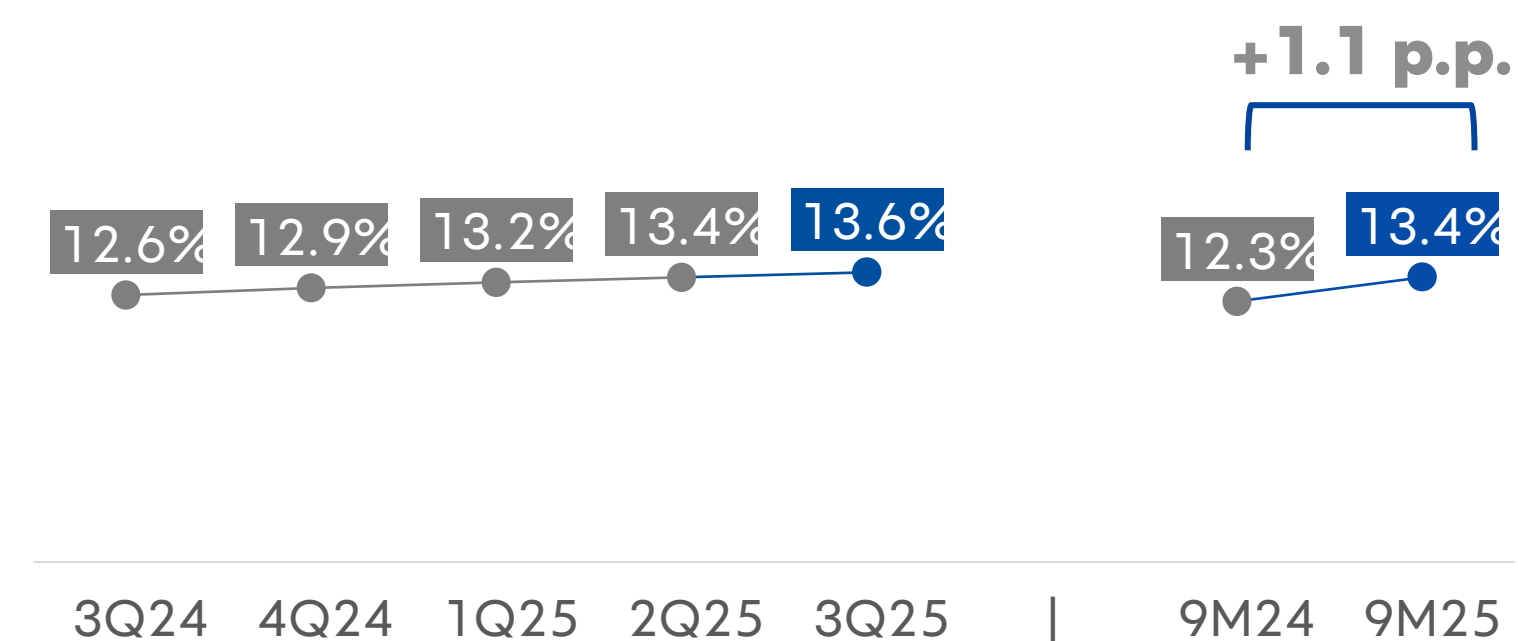
% Earned Premium

● Net Reinsurance



Mortgage Commissioning

% Earned Premium

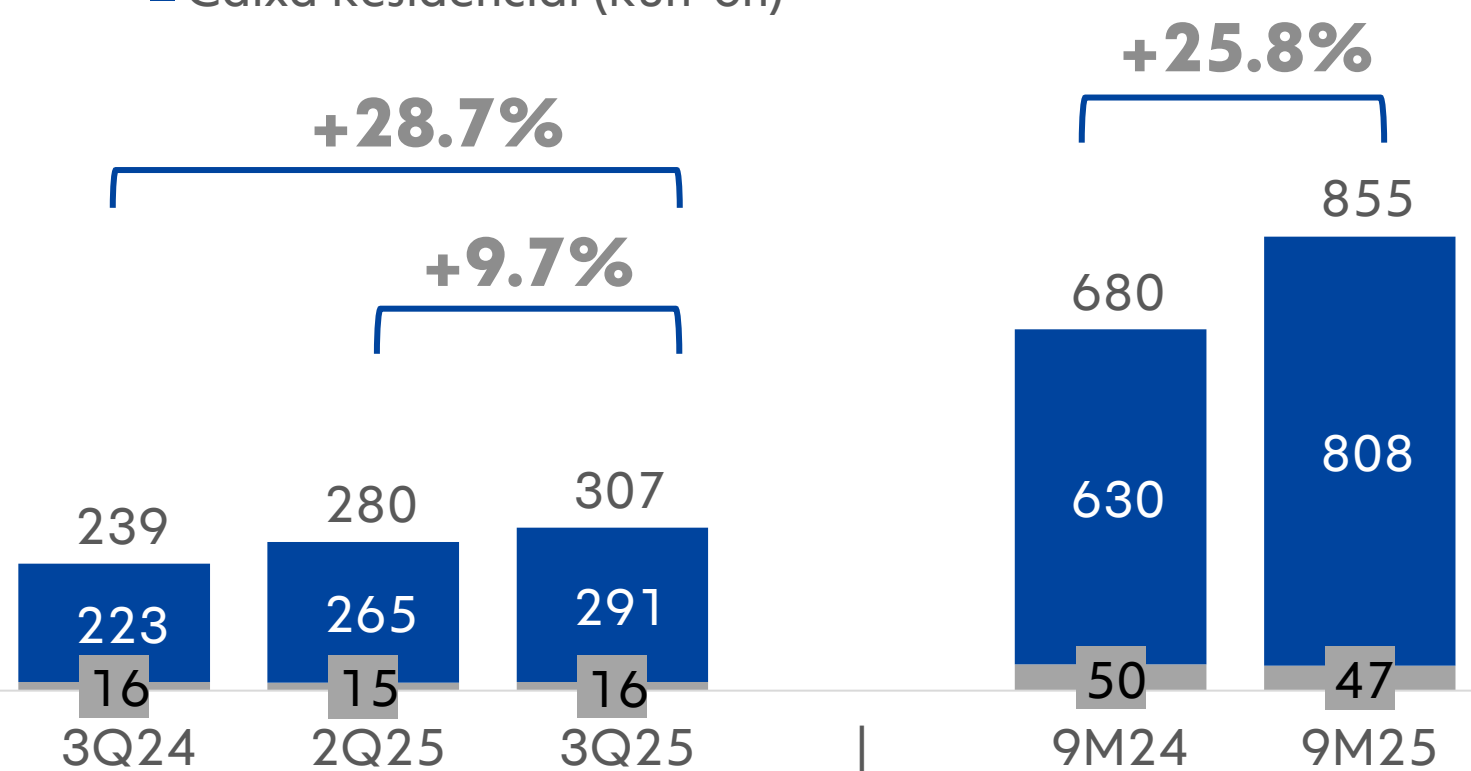


¹Source: SUSEP database in August 2025

Written Premiums - Home

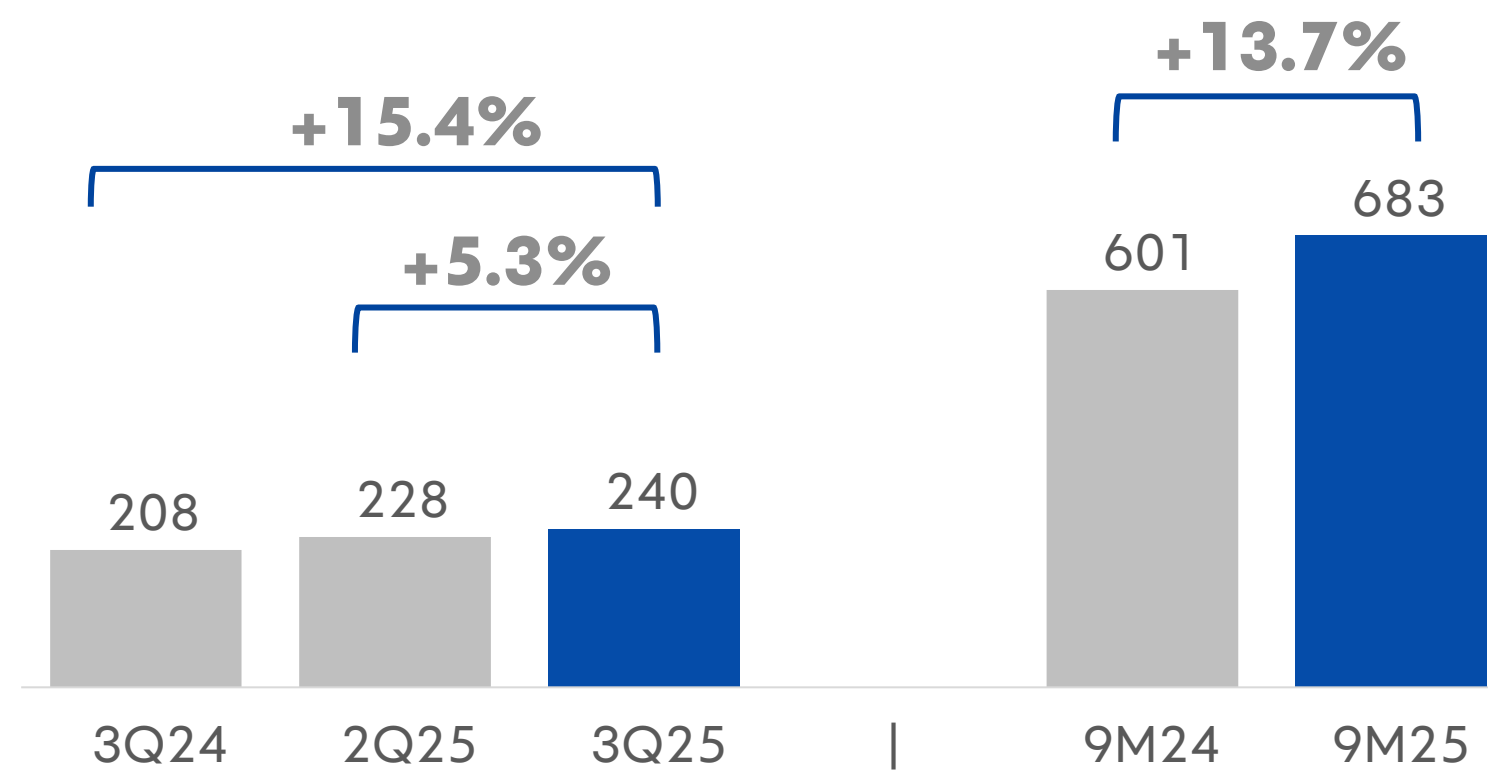
BRL million

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



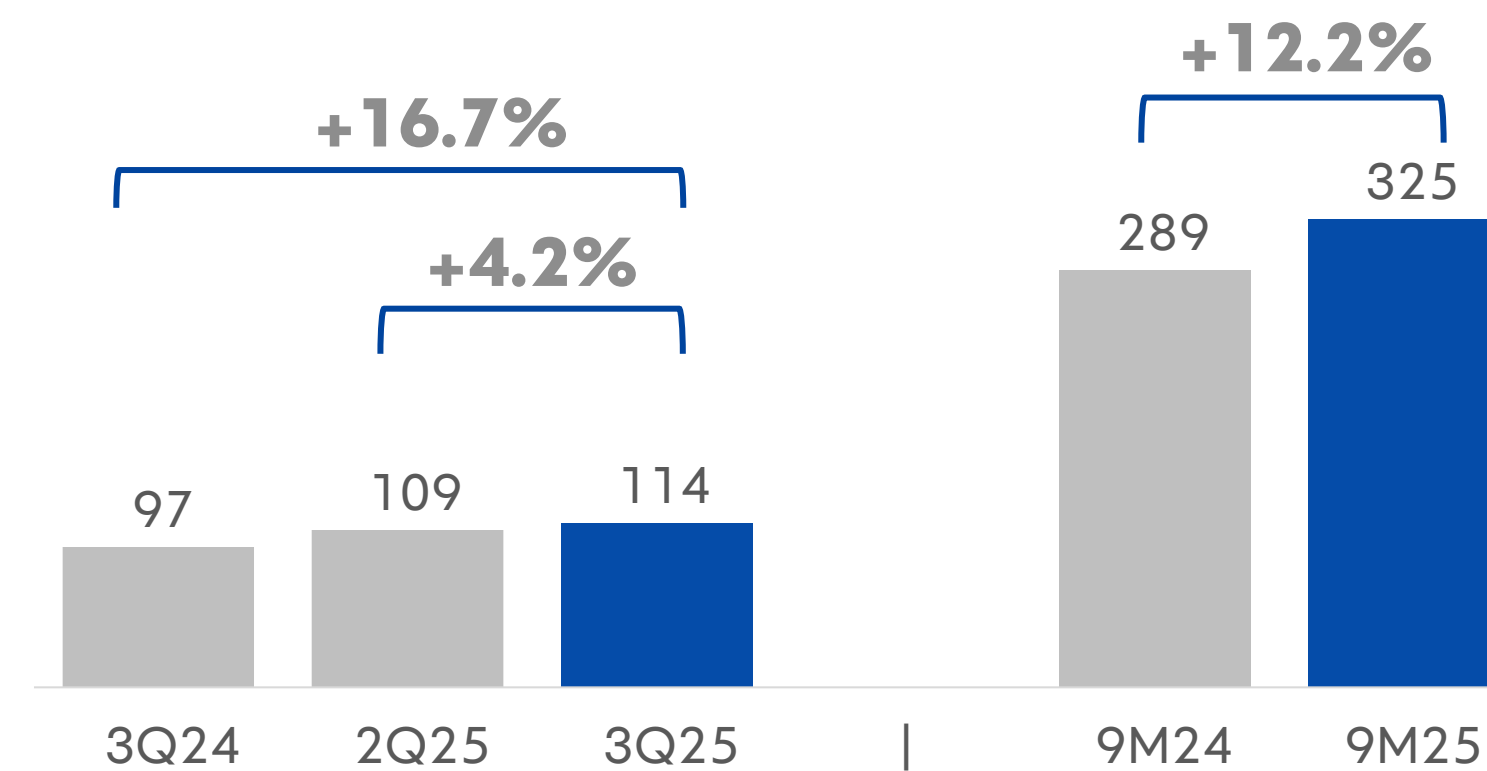
Earned Premiums - Home

BRL million



Home Operating Margin

BRL million



Written Premiums

Highest historical quarterly volume of written premiums.

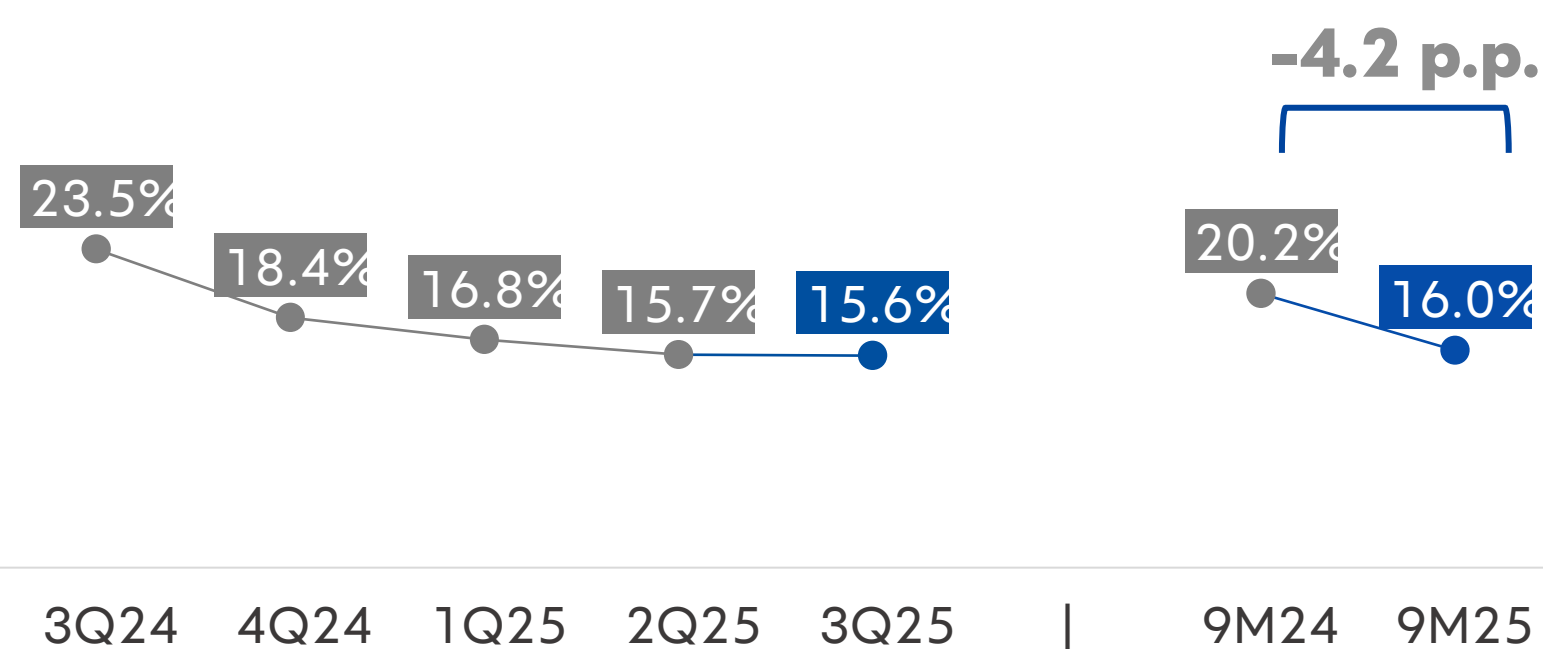
+ Length of stay

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

Performance indicators

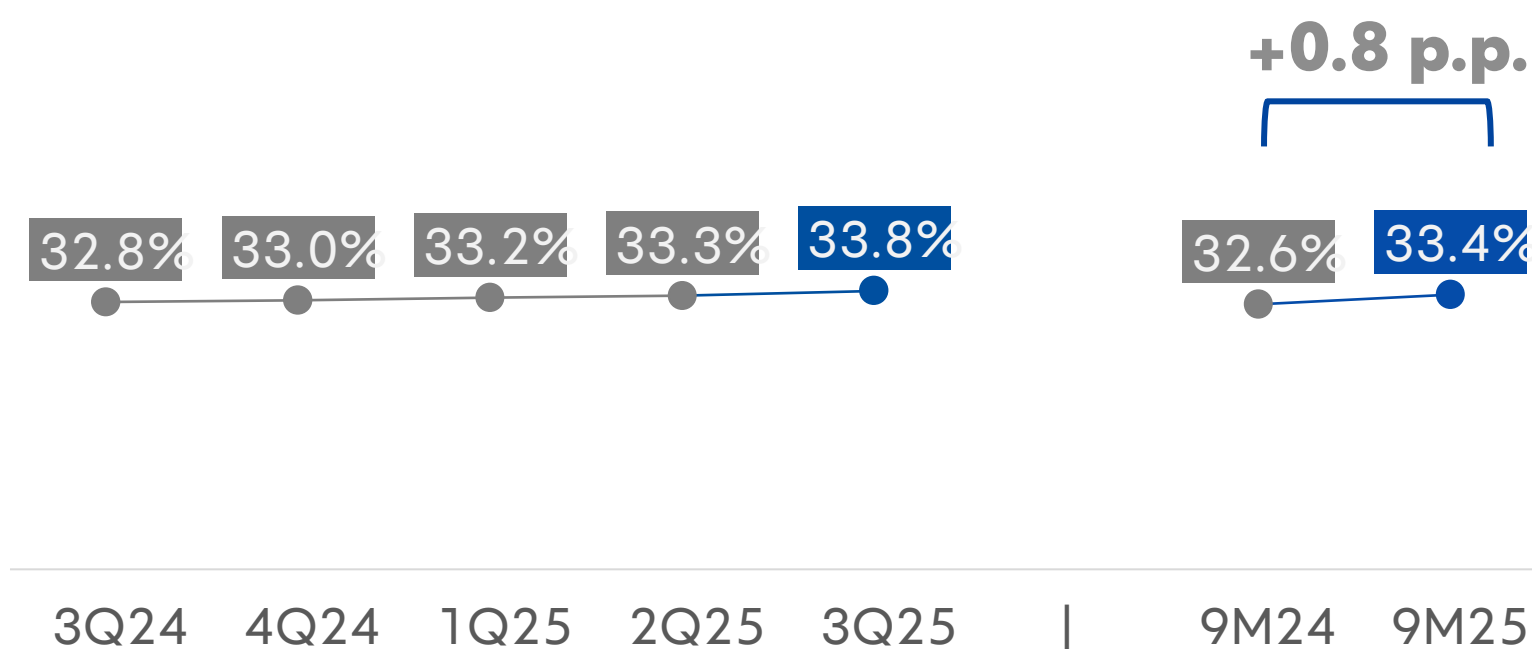
Home loss ratio

% Earned Premium



Commissioning Home

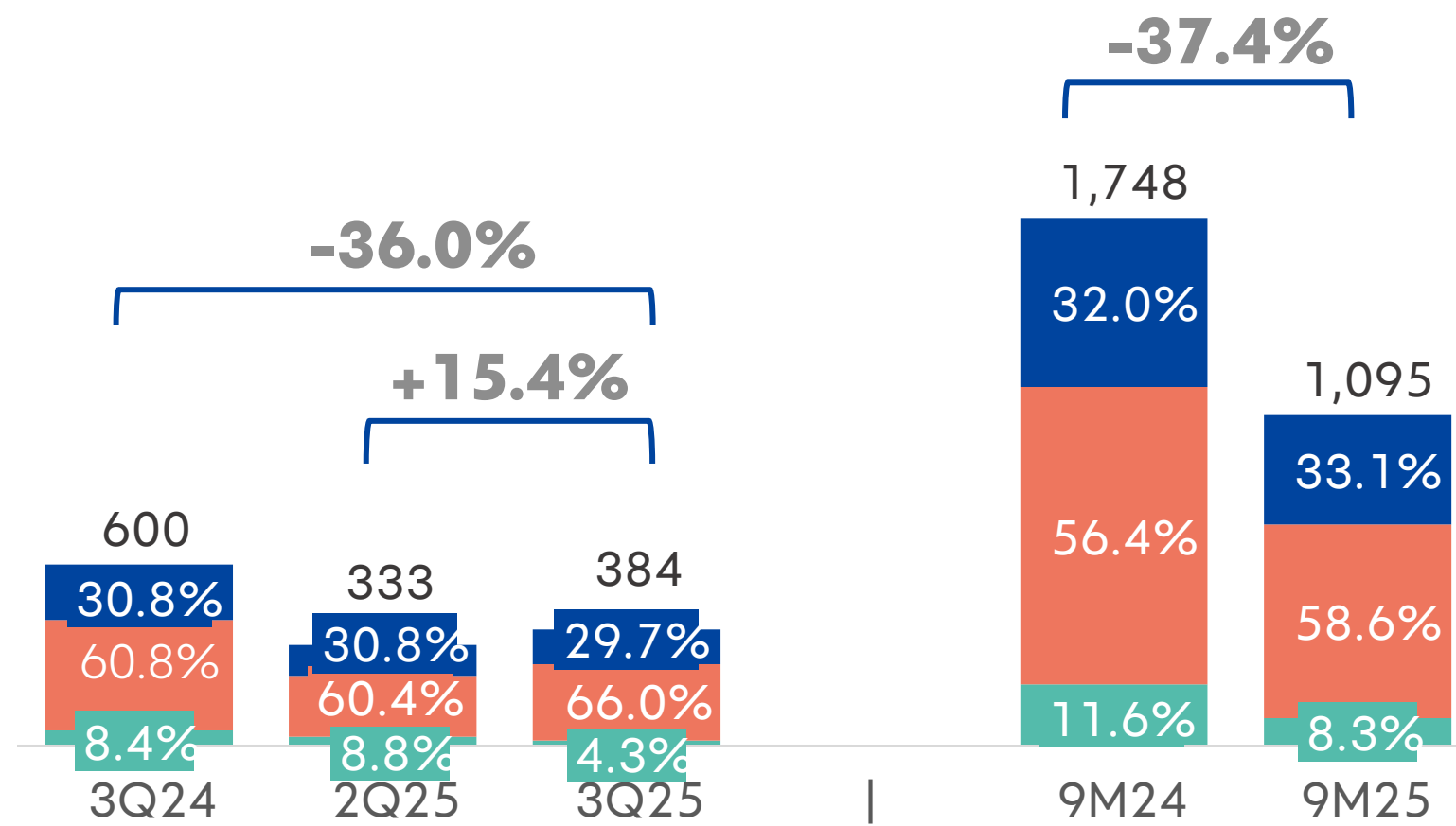
% Earned Premium



Written Premiums **Credit Life**

BRL million

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



Written Premiums

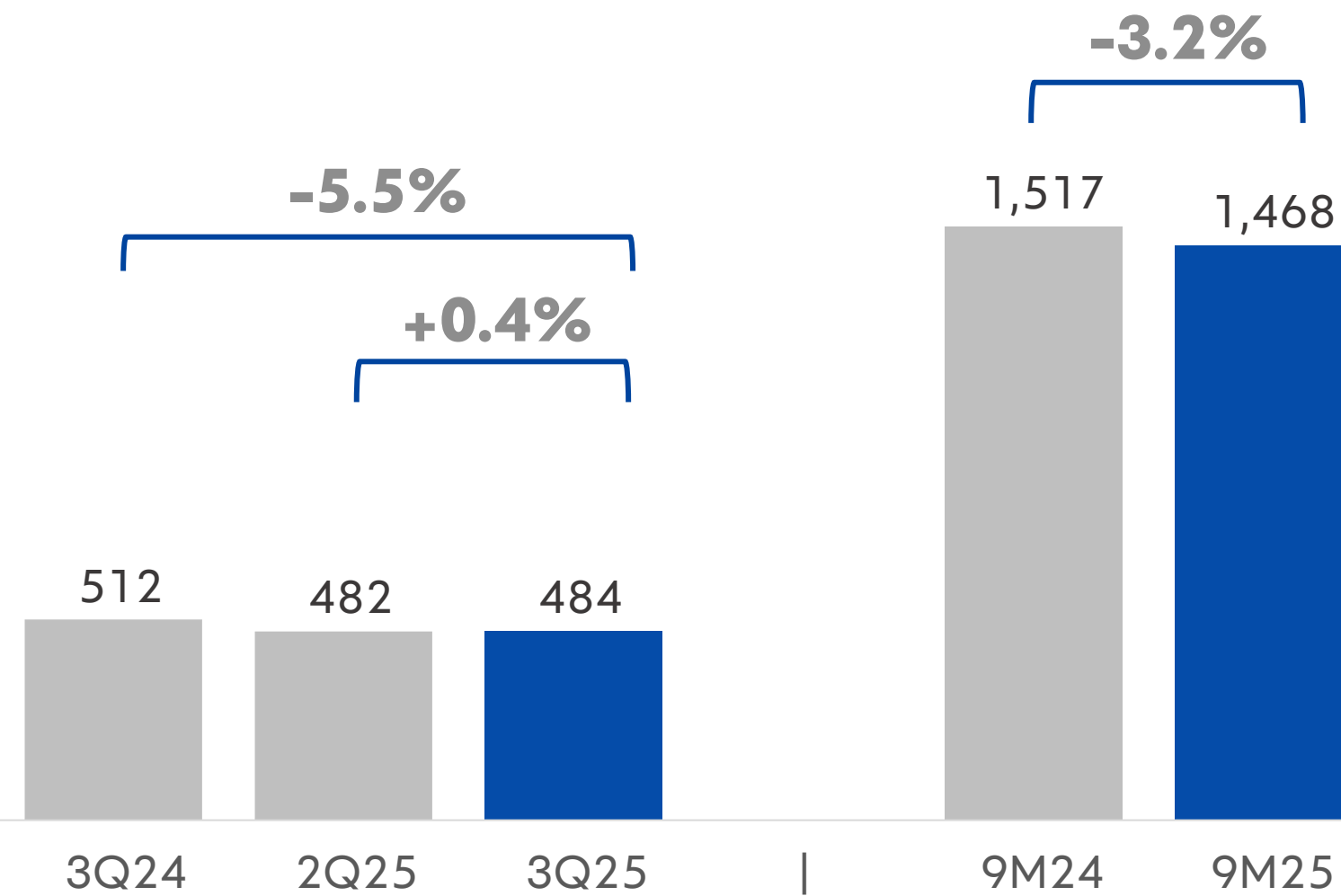
The improvement compared to 2Q25 is explained by the higher volume of operations linked to payroll-deductible loans and legal entities.

New product

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

Earned Premiums - **Credit Life**

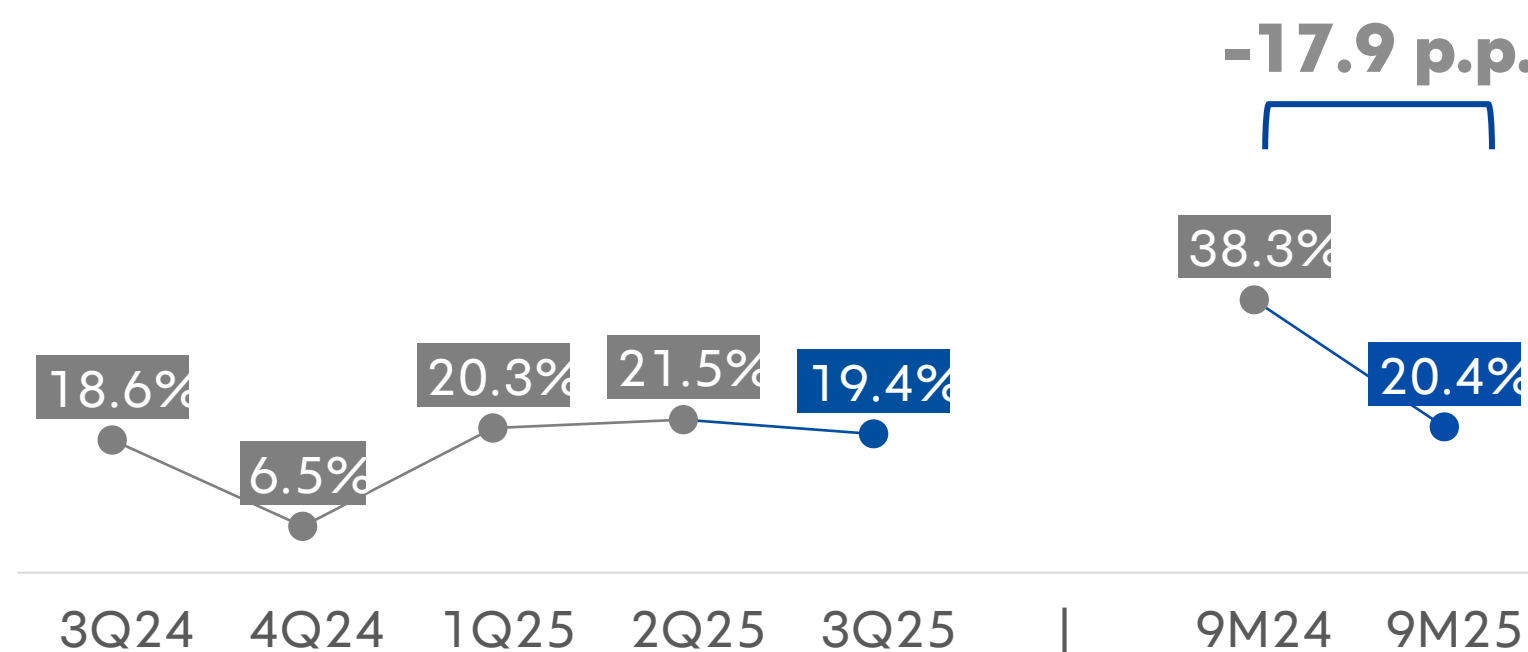
BRL million



Performance indicators

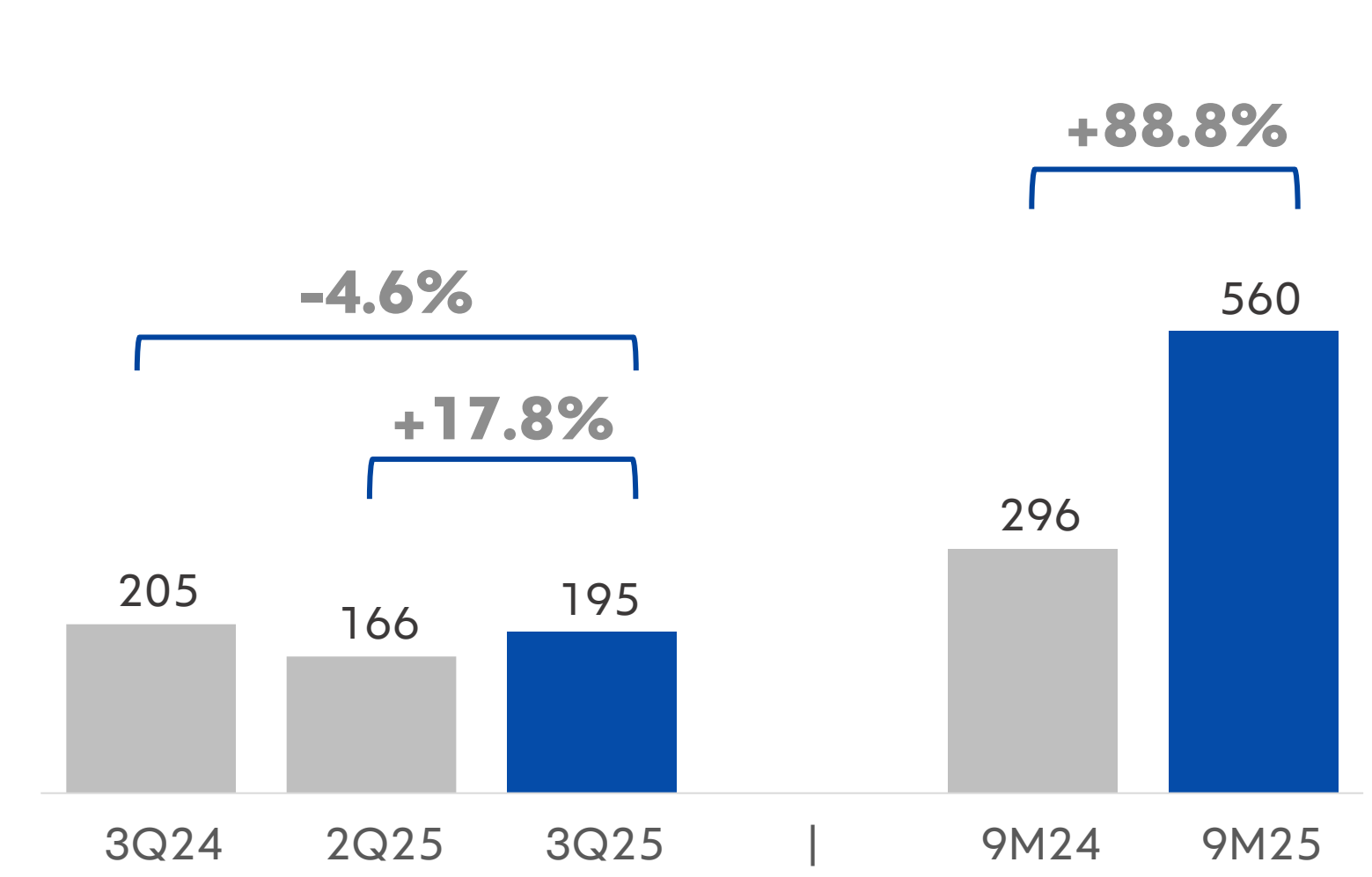
Credit Life loss ratio

% Earned Premium



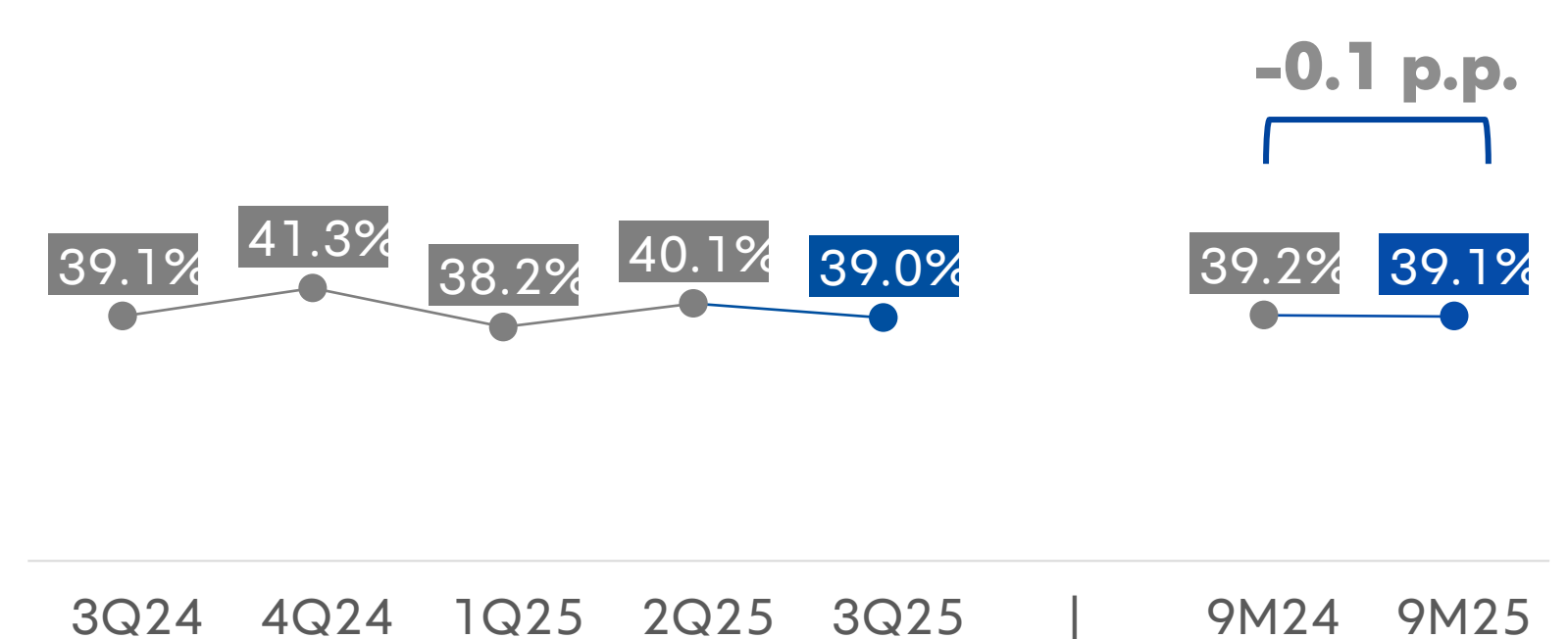
Credit Life Operating Margin

BRL million



Commissioning **Credit Life**

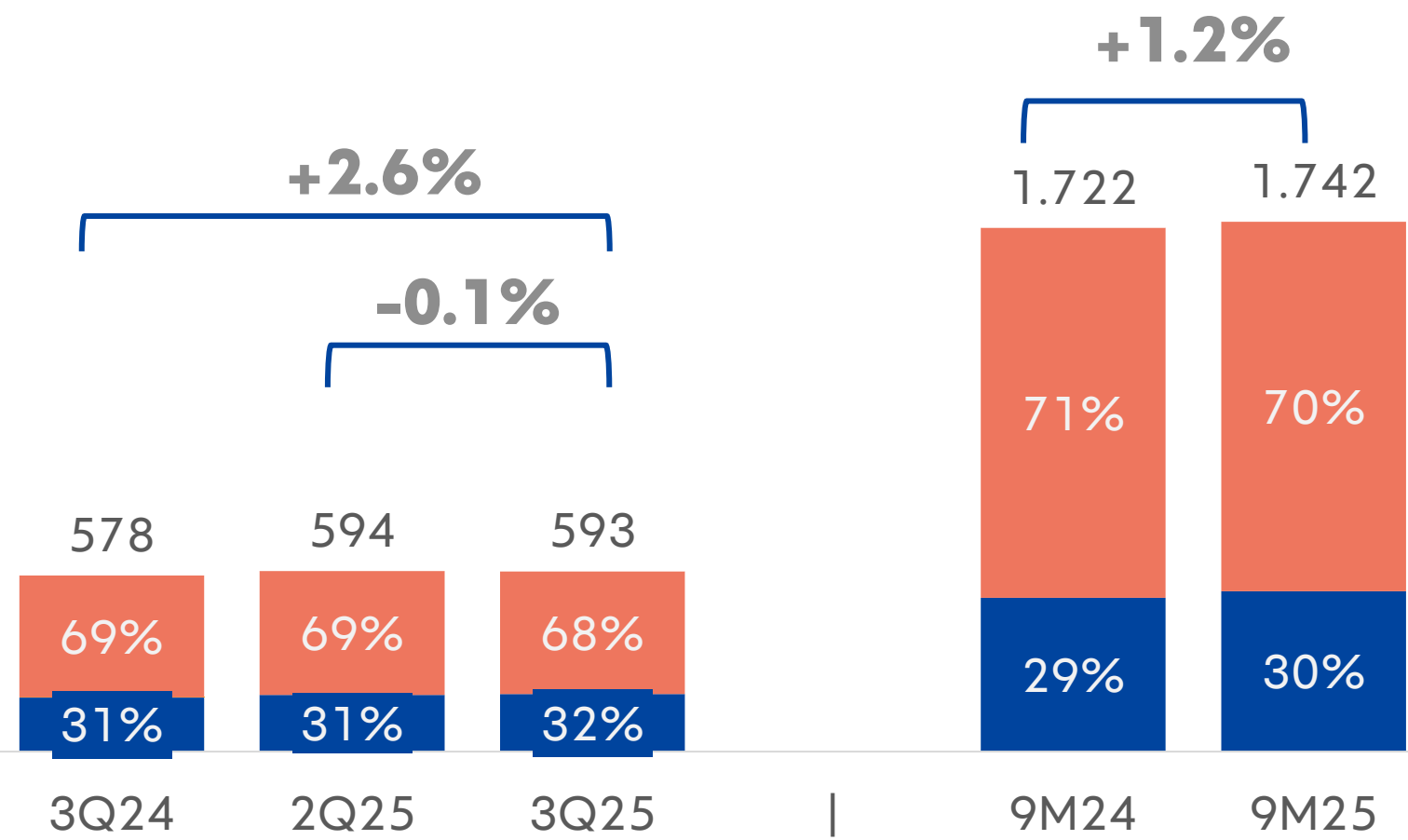
% Earned Premium



Written Premiums - Life

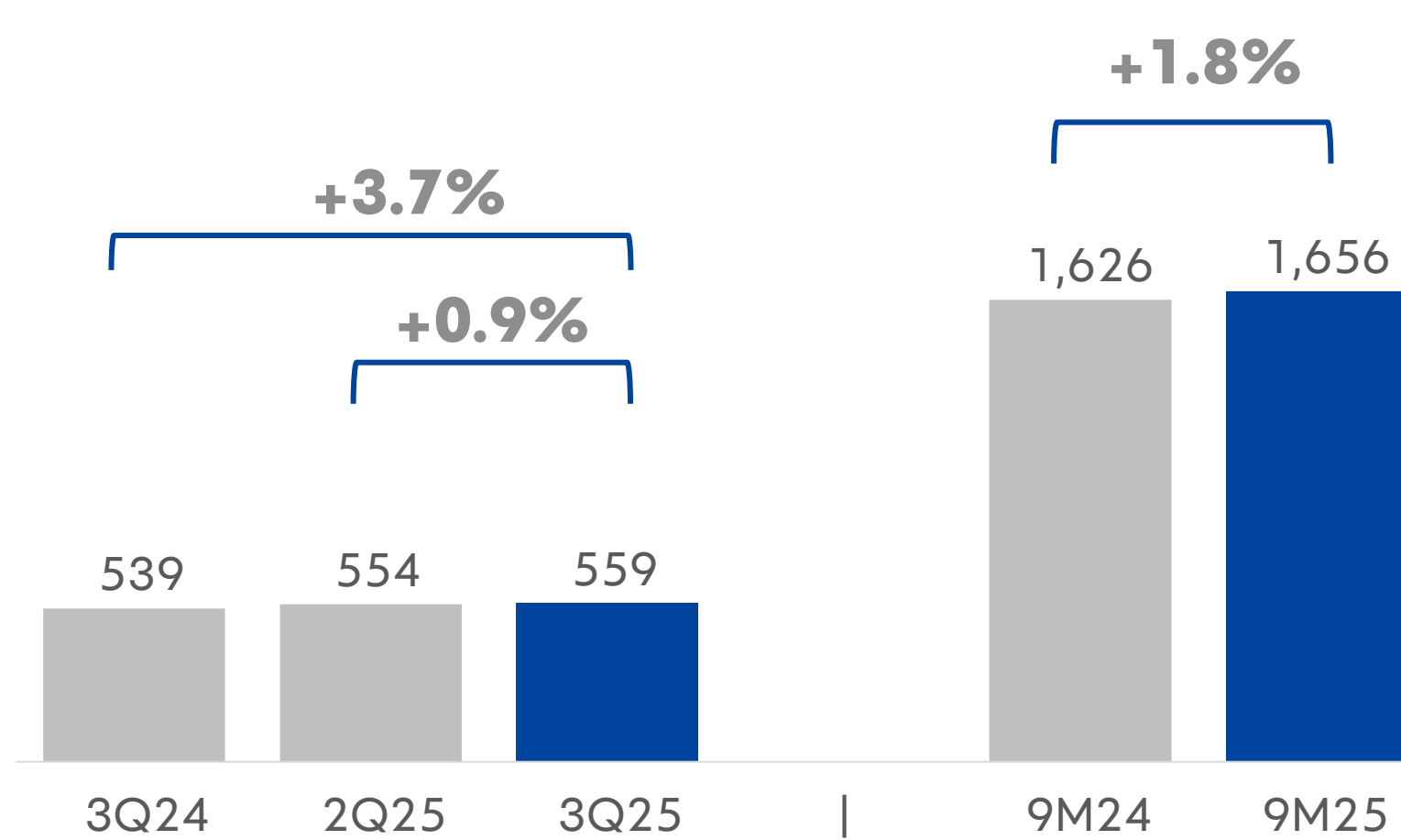
BRL million

■ Single Payment ■ Monthly Payment



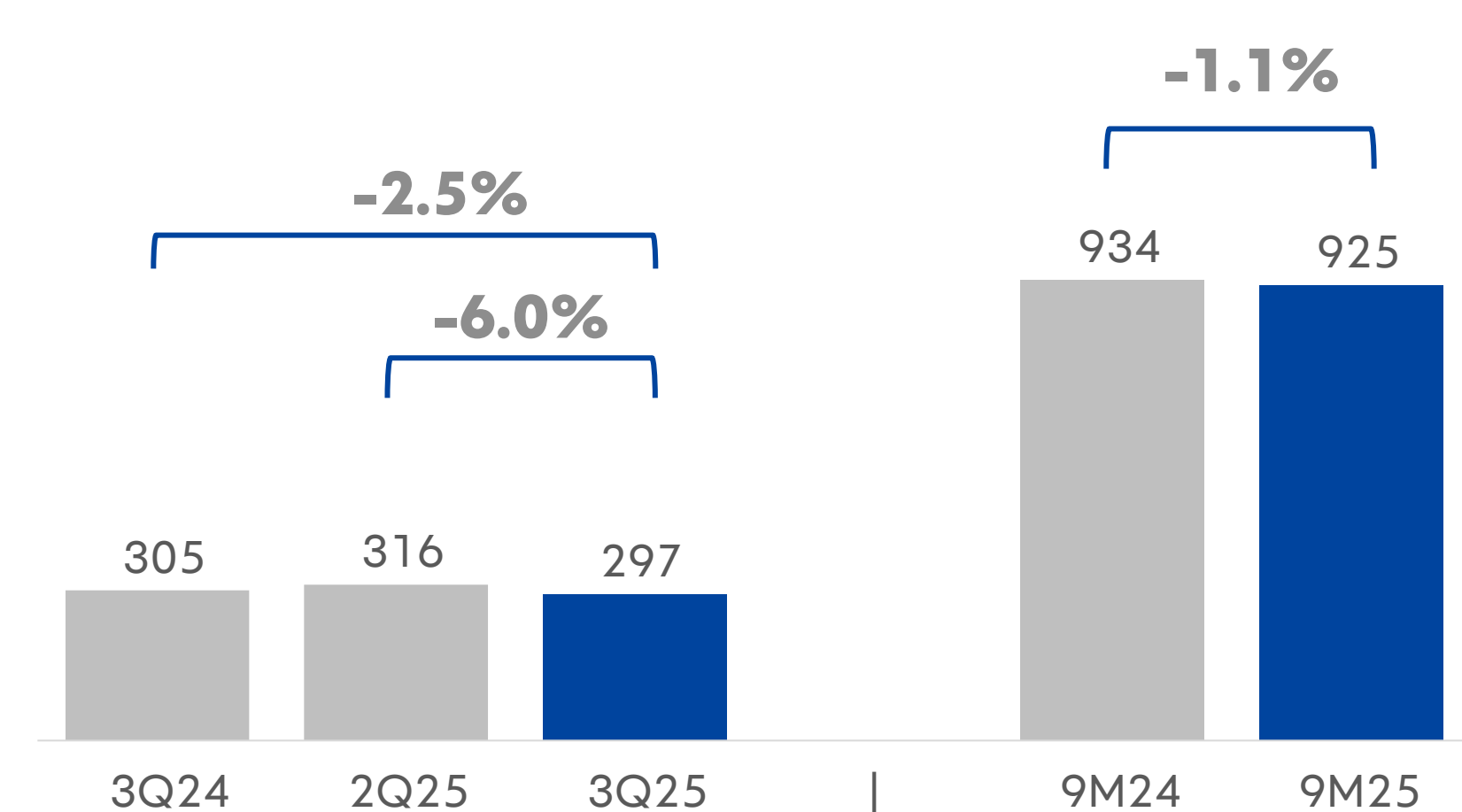
Earned Premiums Life

BRL million



Operating margin - Life

BRL million



New product

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

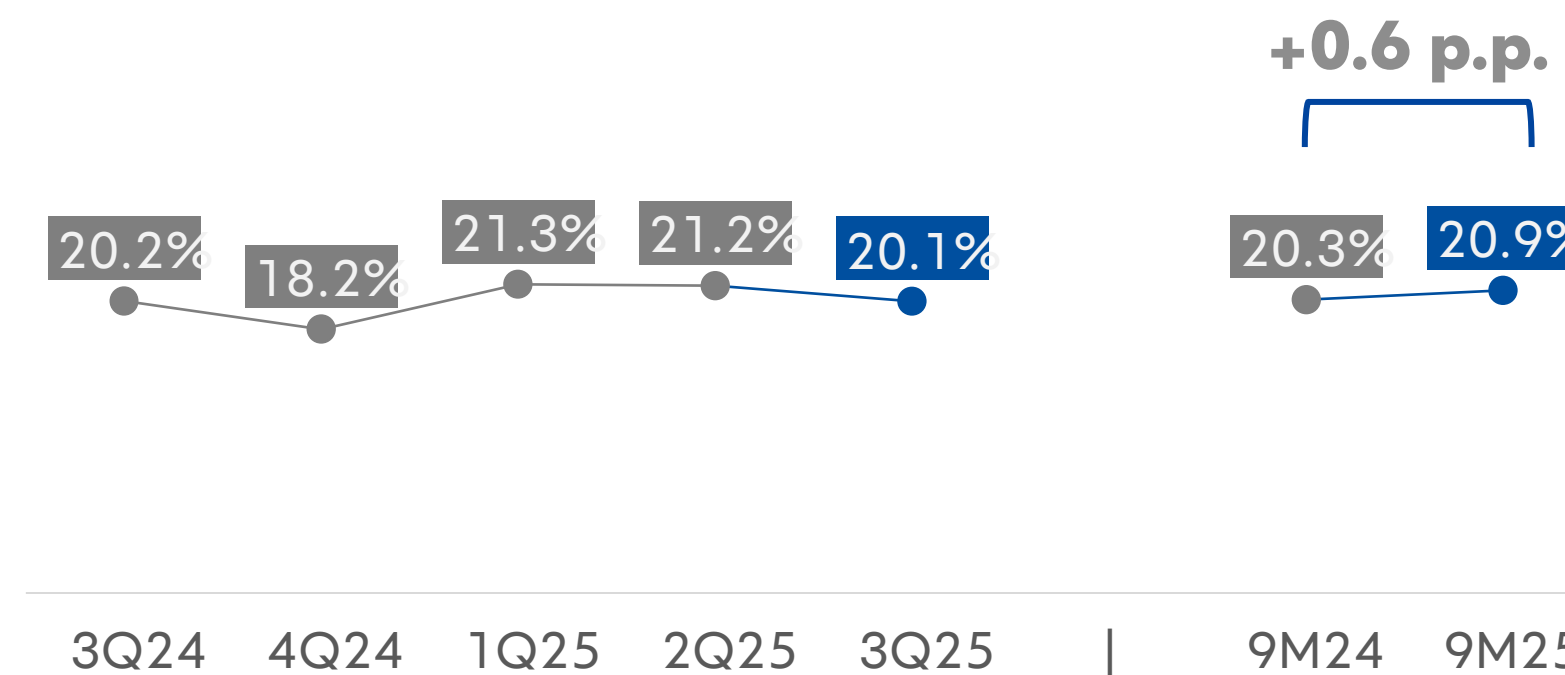
Long-term effect

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

Performance indicators

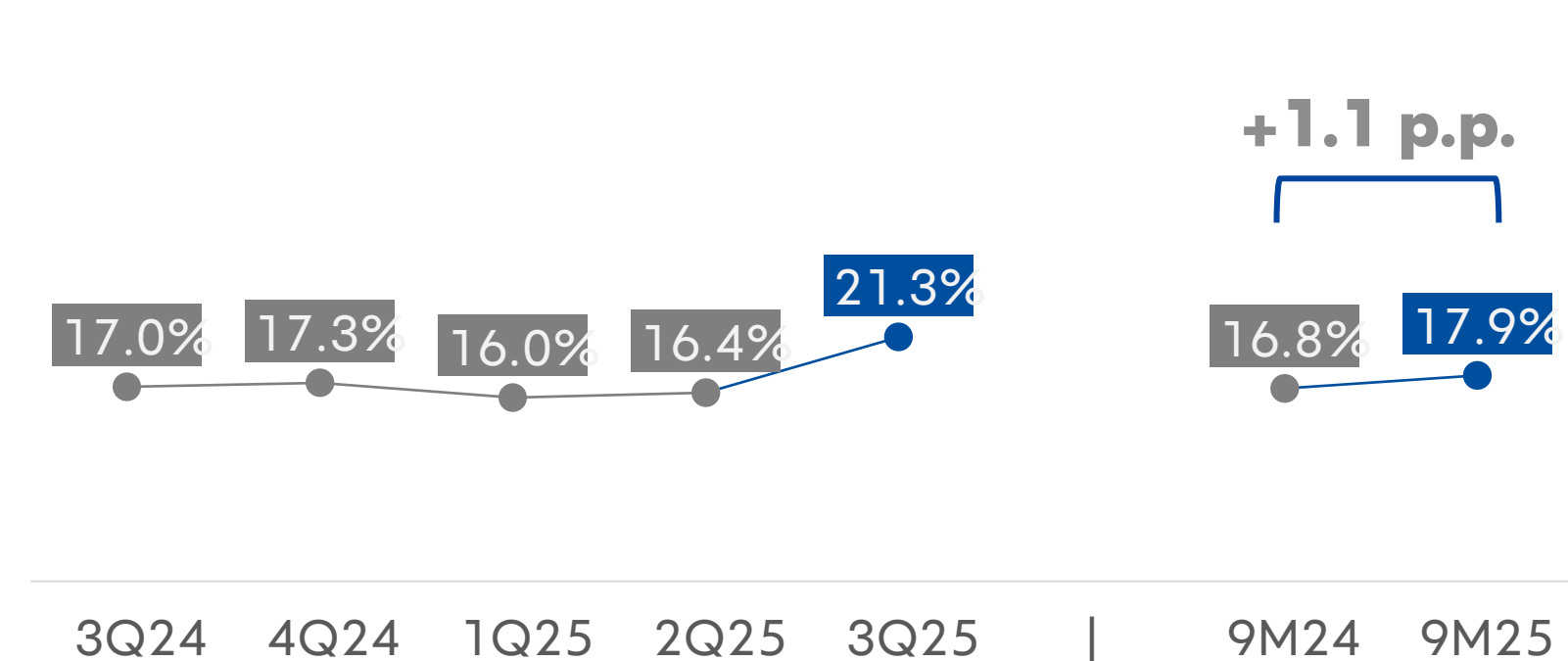
Loss Ratio - Life

% Earned Premium



Life Commissioning

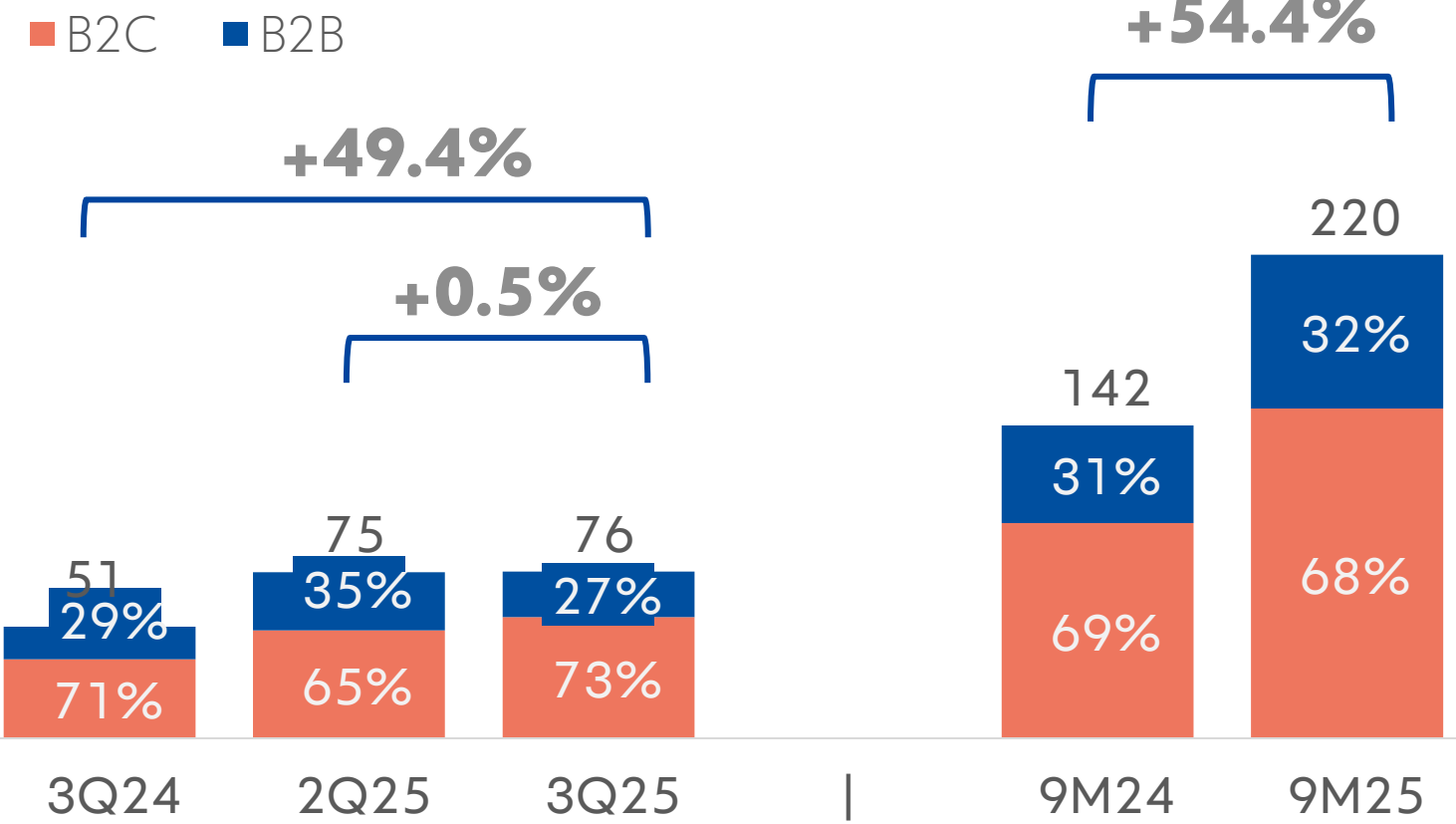
% Earned Premium



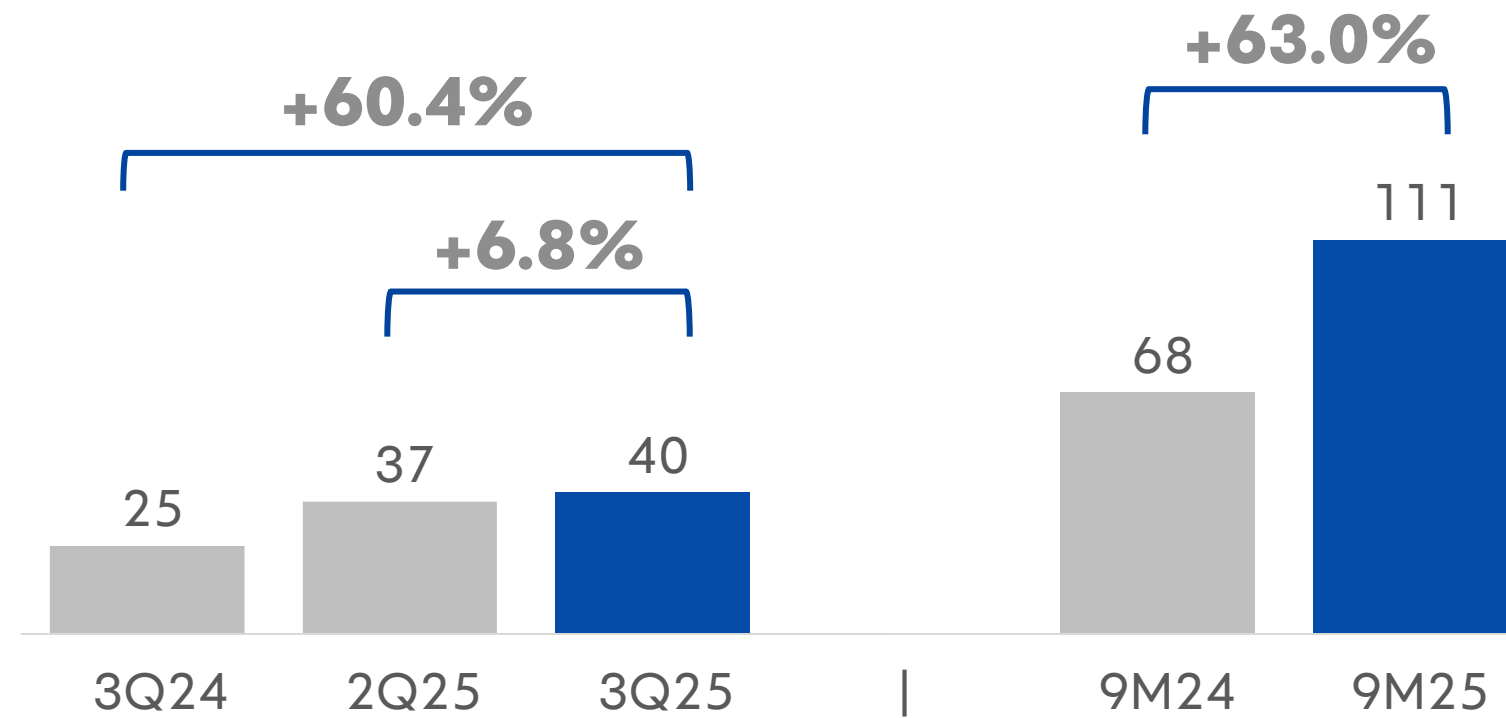
1 - Considers the result from Caixa Vida e Previdência.

Assistance

Revenues from **Assistance**
BRL million



Operating Margin **Assistance**
BRL million



Assistance

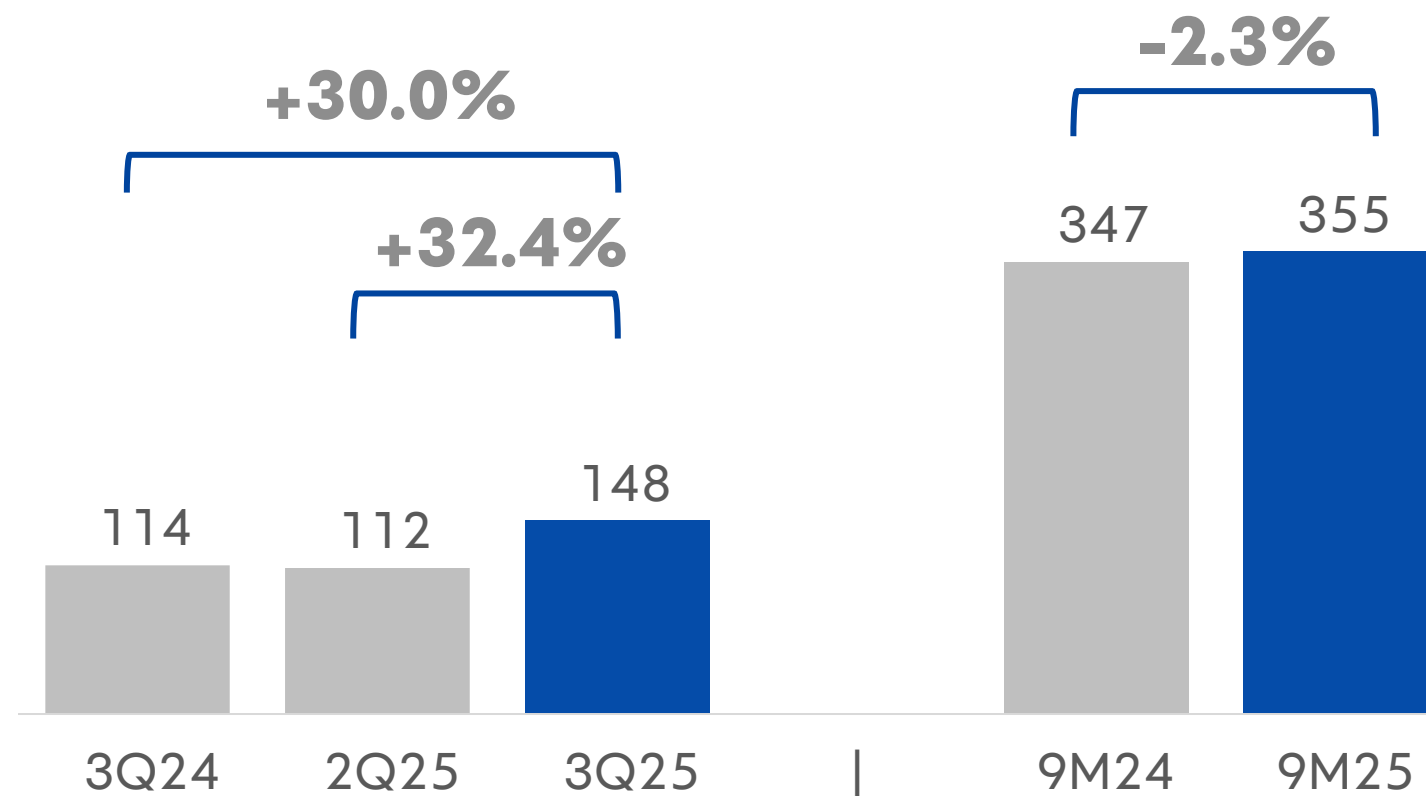
Highlight on the performance of the Rapidex product: +52.7% between 3Q25 and 3Q24

Other non-strategic

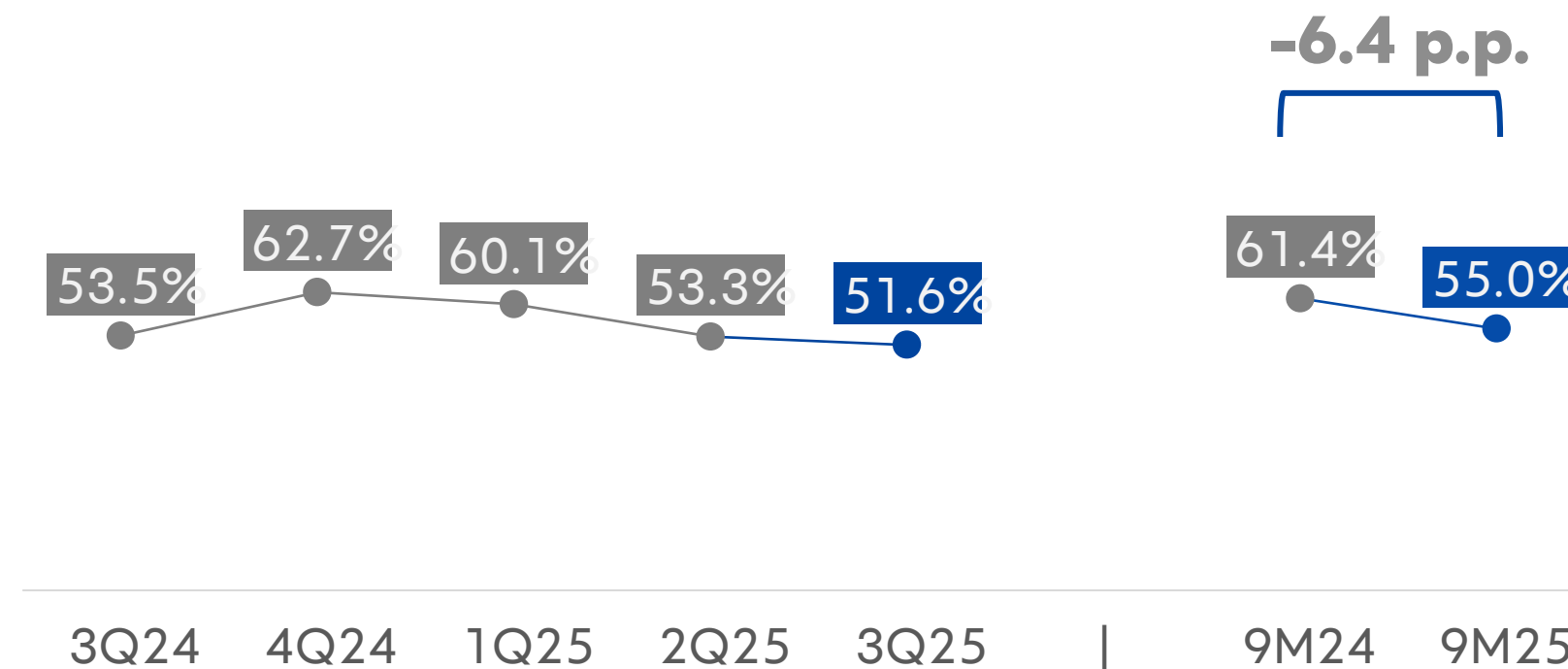
91.0% of the premiums for 3Q25 are from the Auto sector, issued by Youse and marketed by CNP Seguros.

Other Insurance

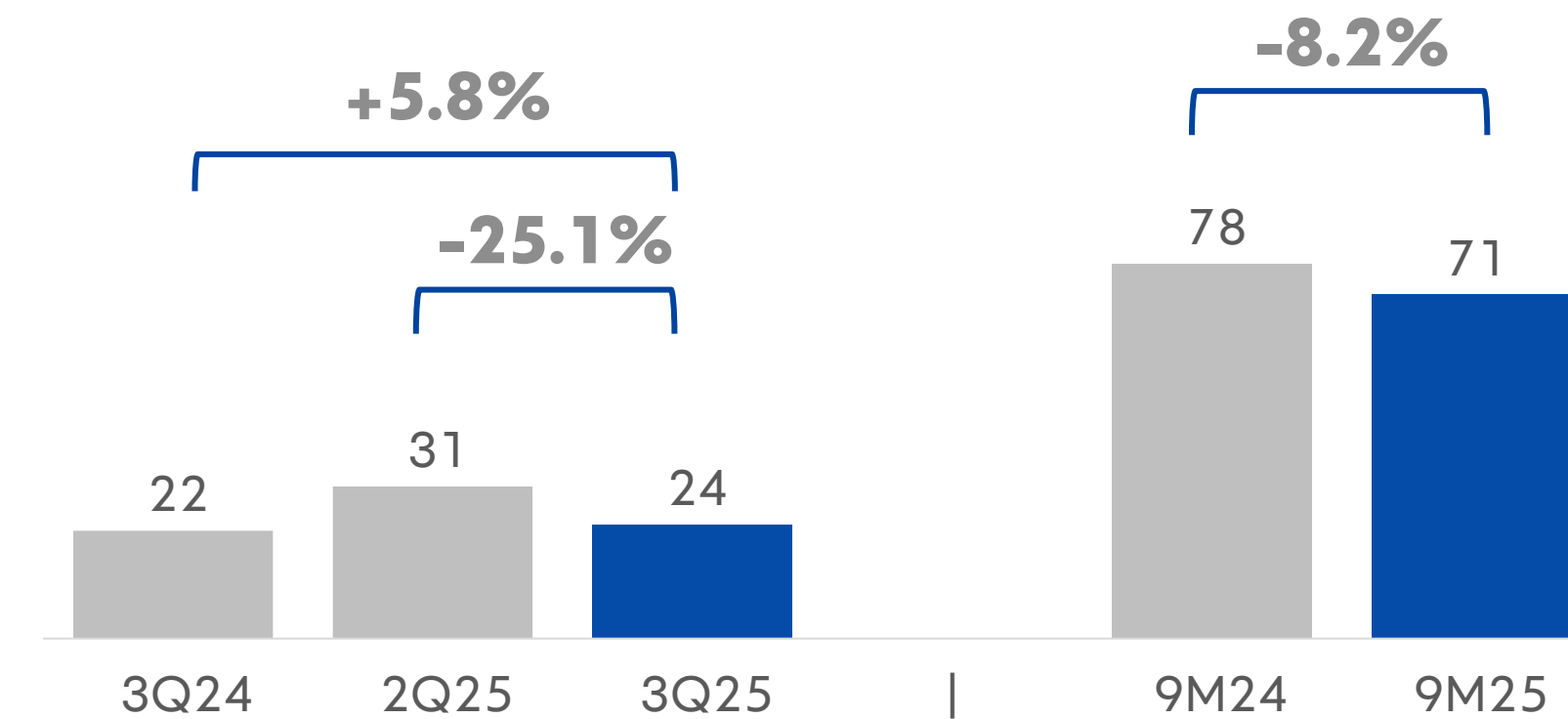
Written Premiums **Other Insurance**
BRL million



Loss Ratio **Other Insurance**
% Earned Premium



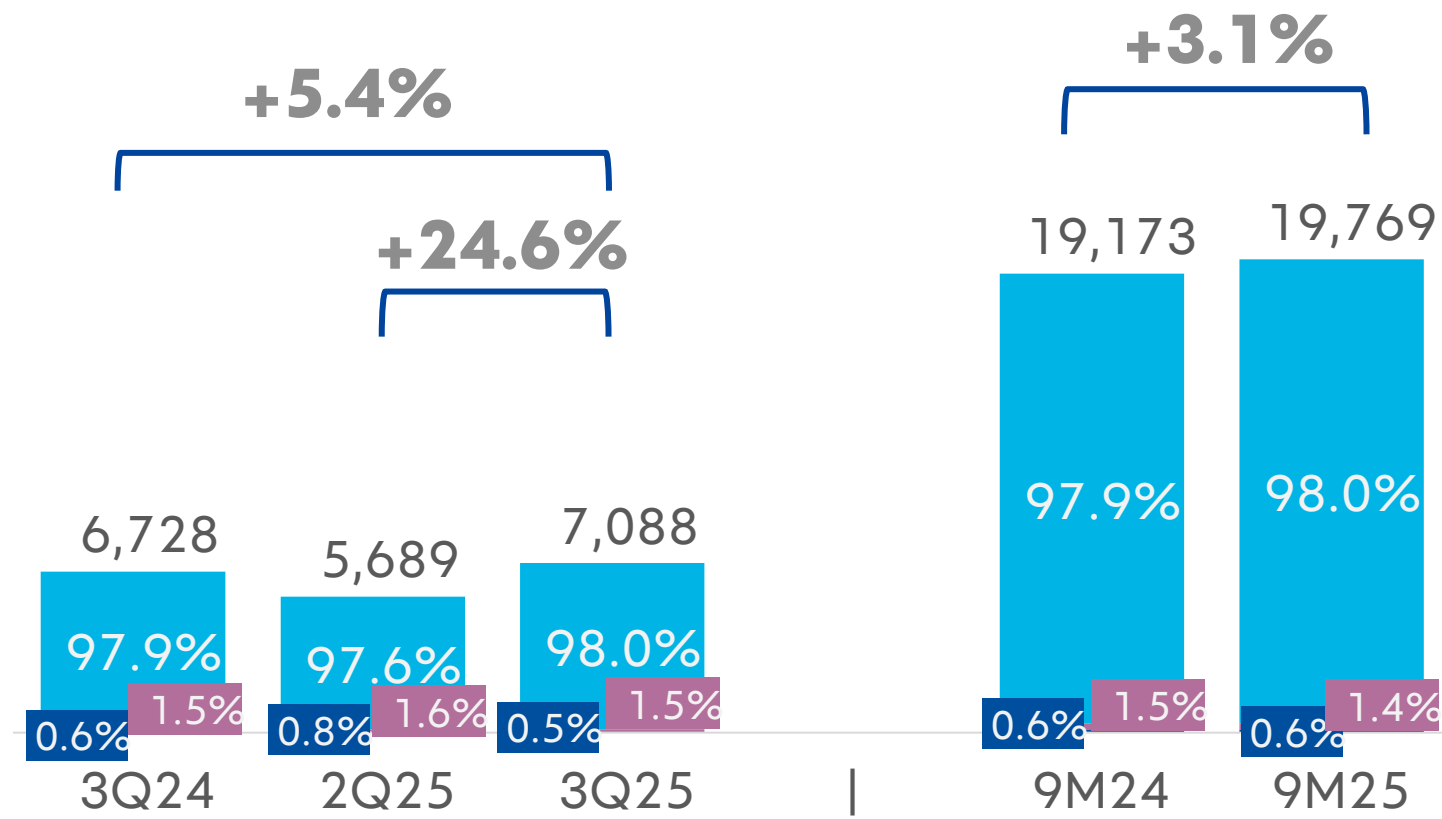
Operating Margin **Other Insurance**
BRL million



Contributions and Earned Premiums - Private Pension

BRL million

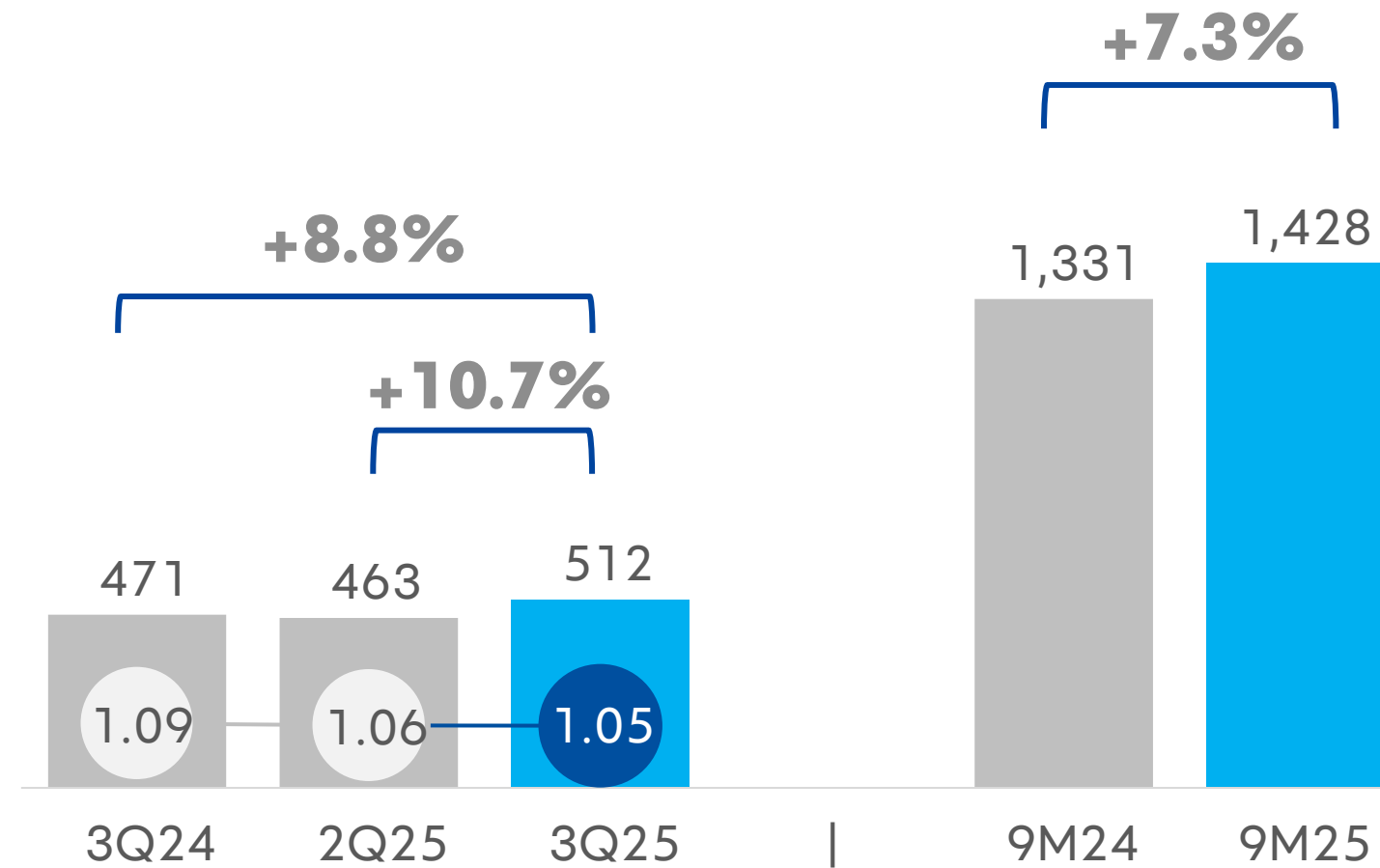
■ Risk ■ PGBL ■ VGBL



Management Fee - Private Pension

BRL million

Avg rate %p.a. %

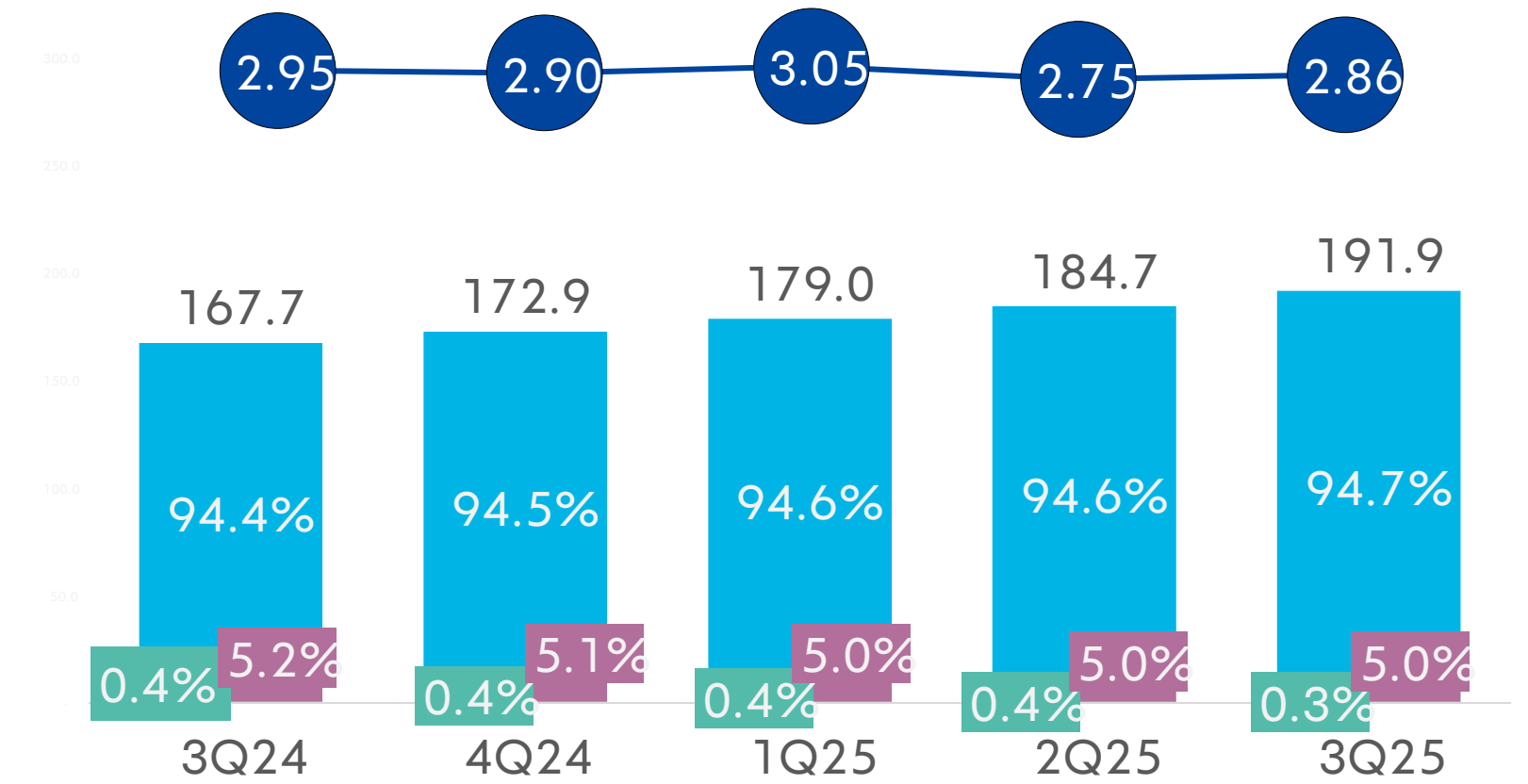


Private Pension Reserves

BRL billion

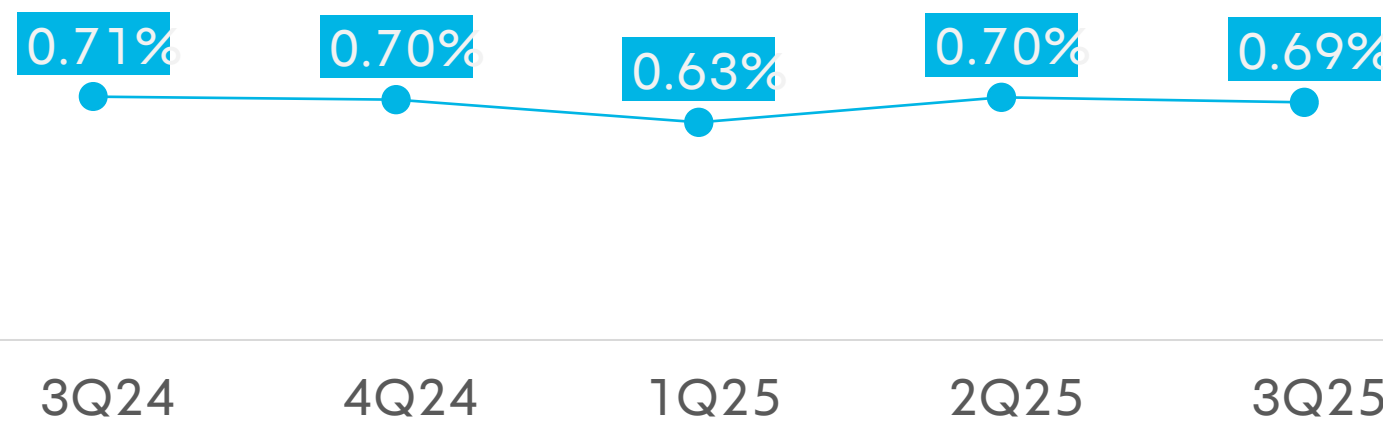
■ Traditional ■ PGBL ■ VGBL

Redemption Ratio %



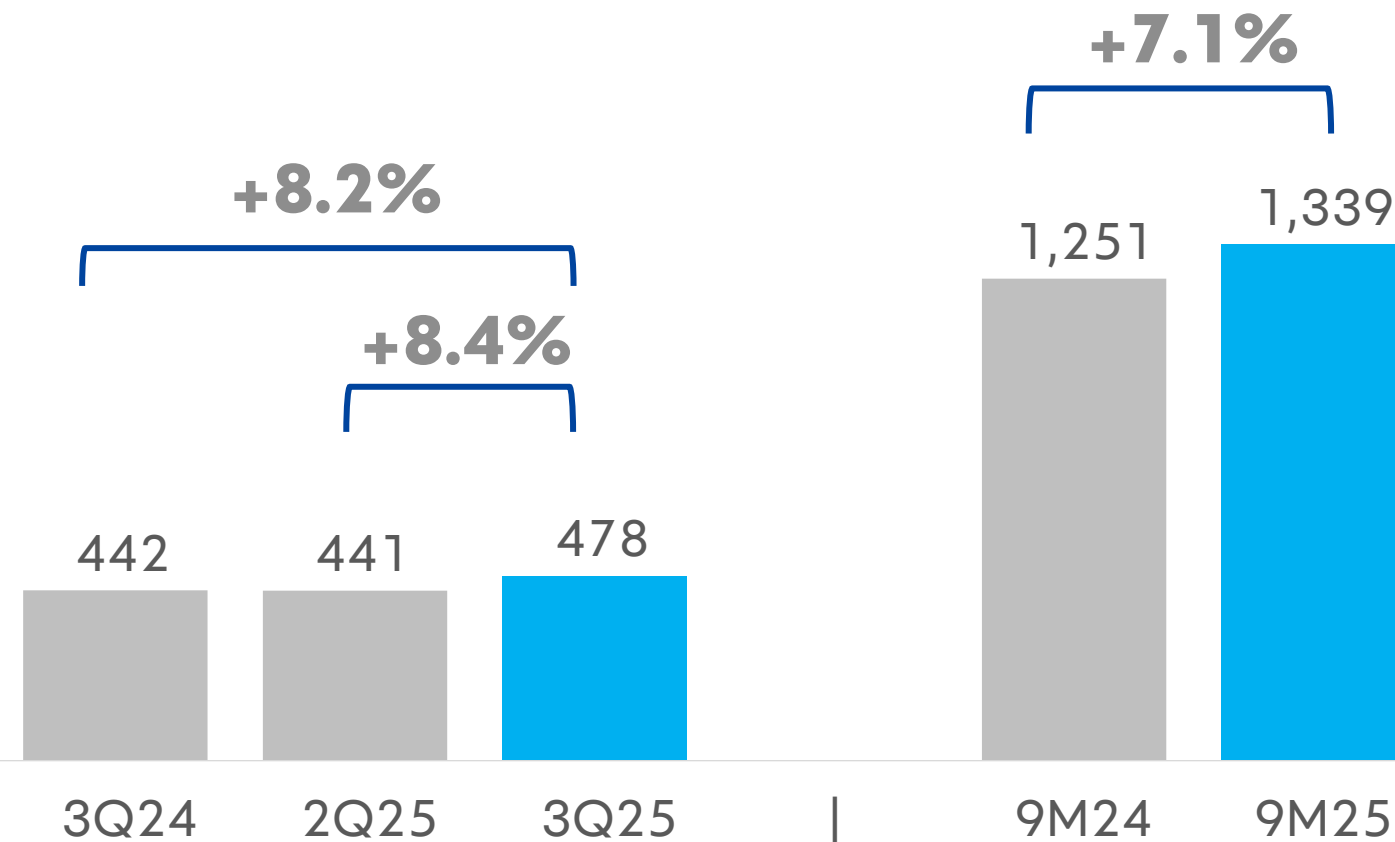
Commissioning Private Pension

% Contributions



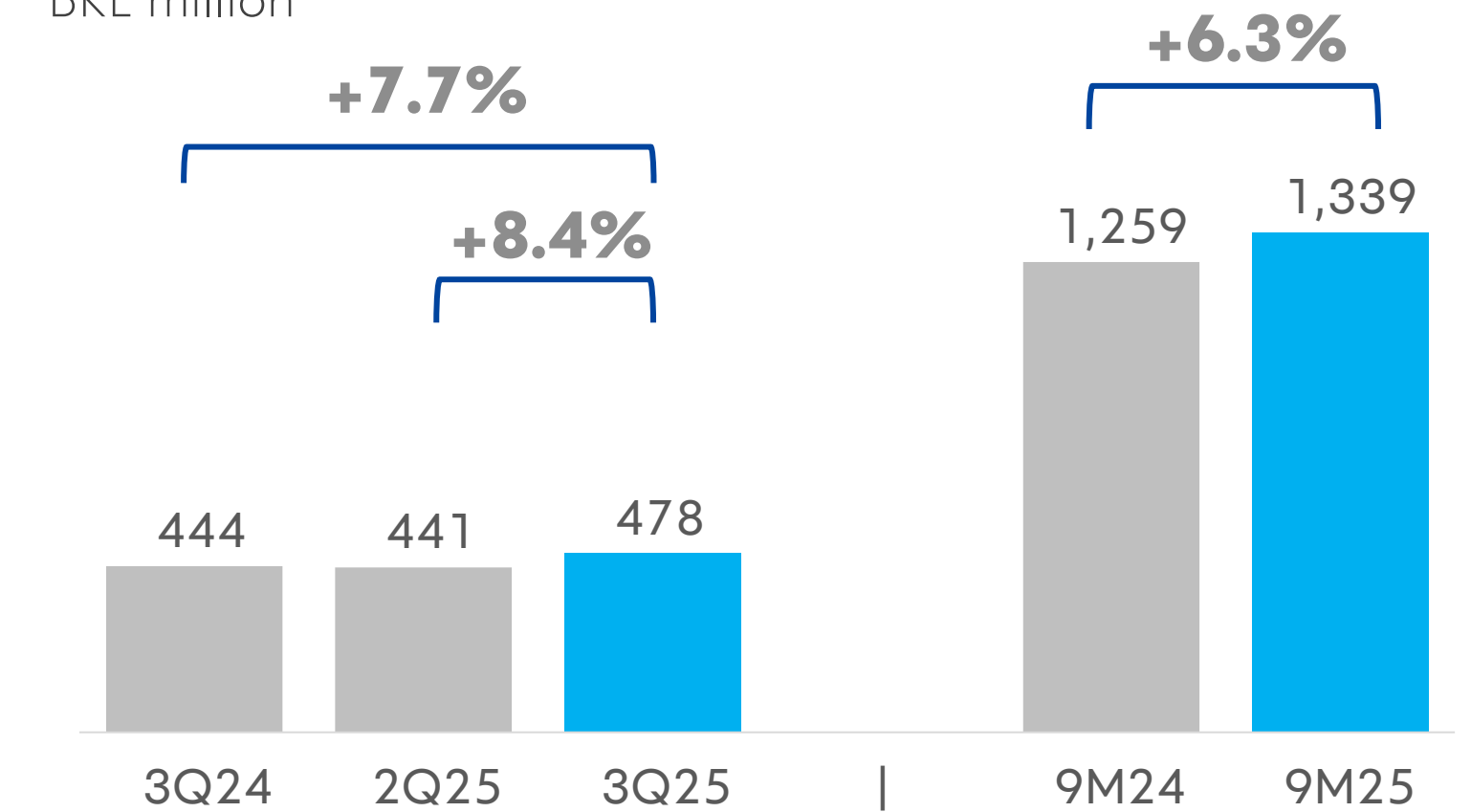
Operating Margin - Private Pension

BRL million



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

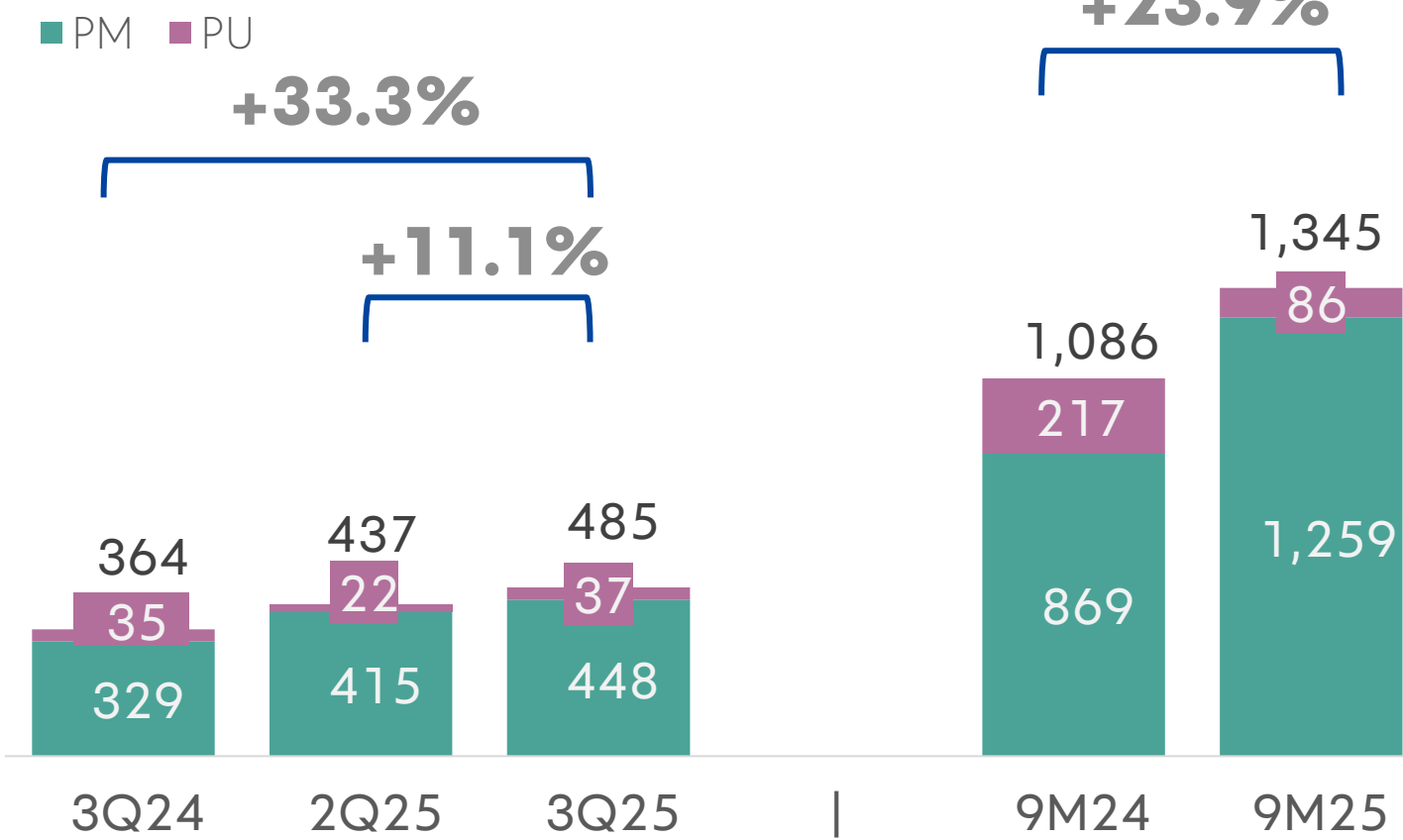
BRL million



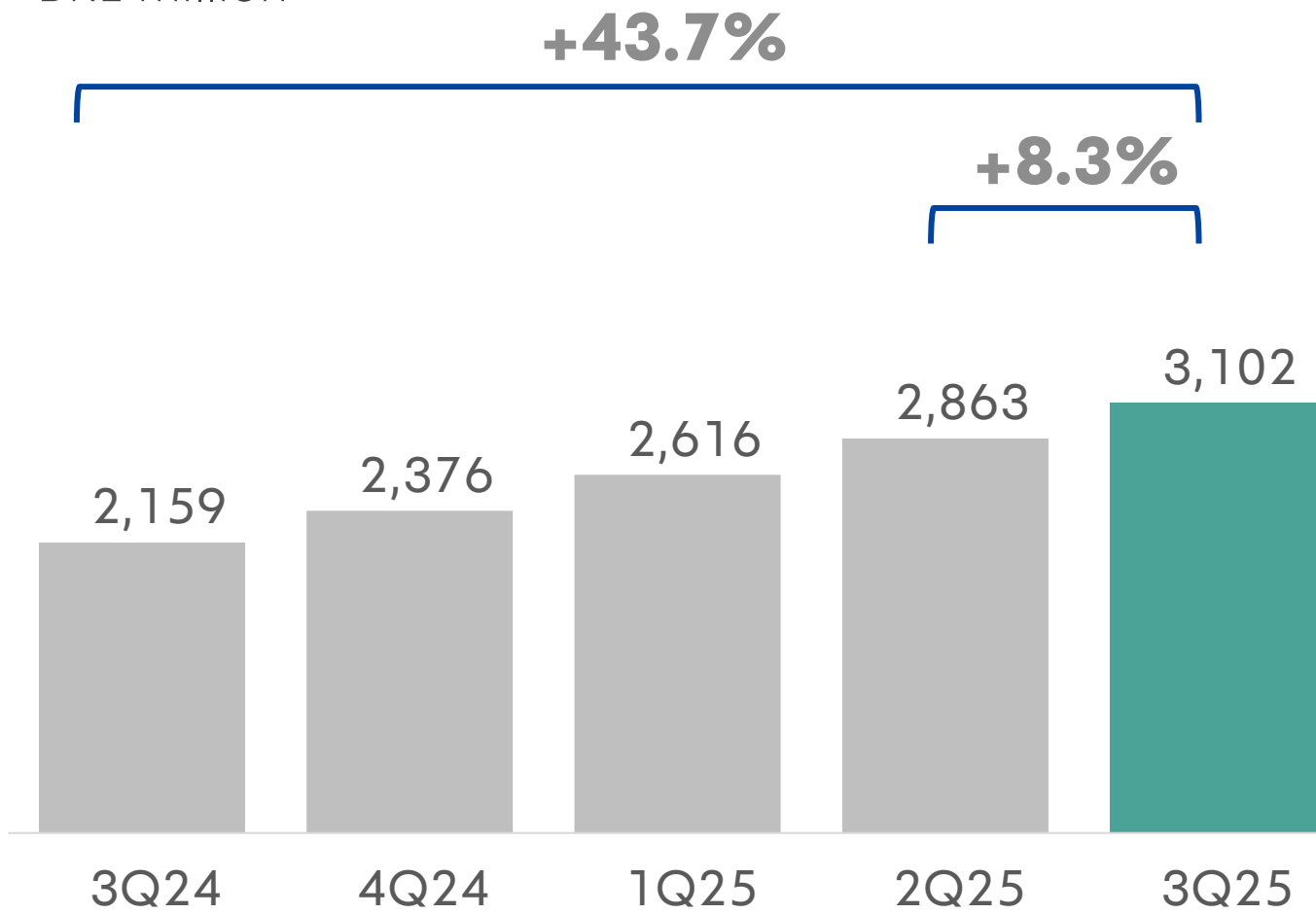
1 - Earn-Out Incentive mechanism linked to performance in volume and profitability, to be paid to CAIXA by the investee, recognized as marketing expenses in XS2 Vida e Previdência.

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.

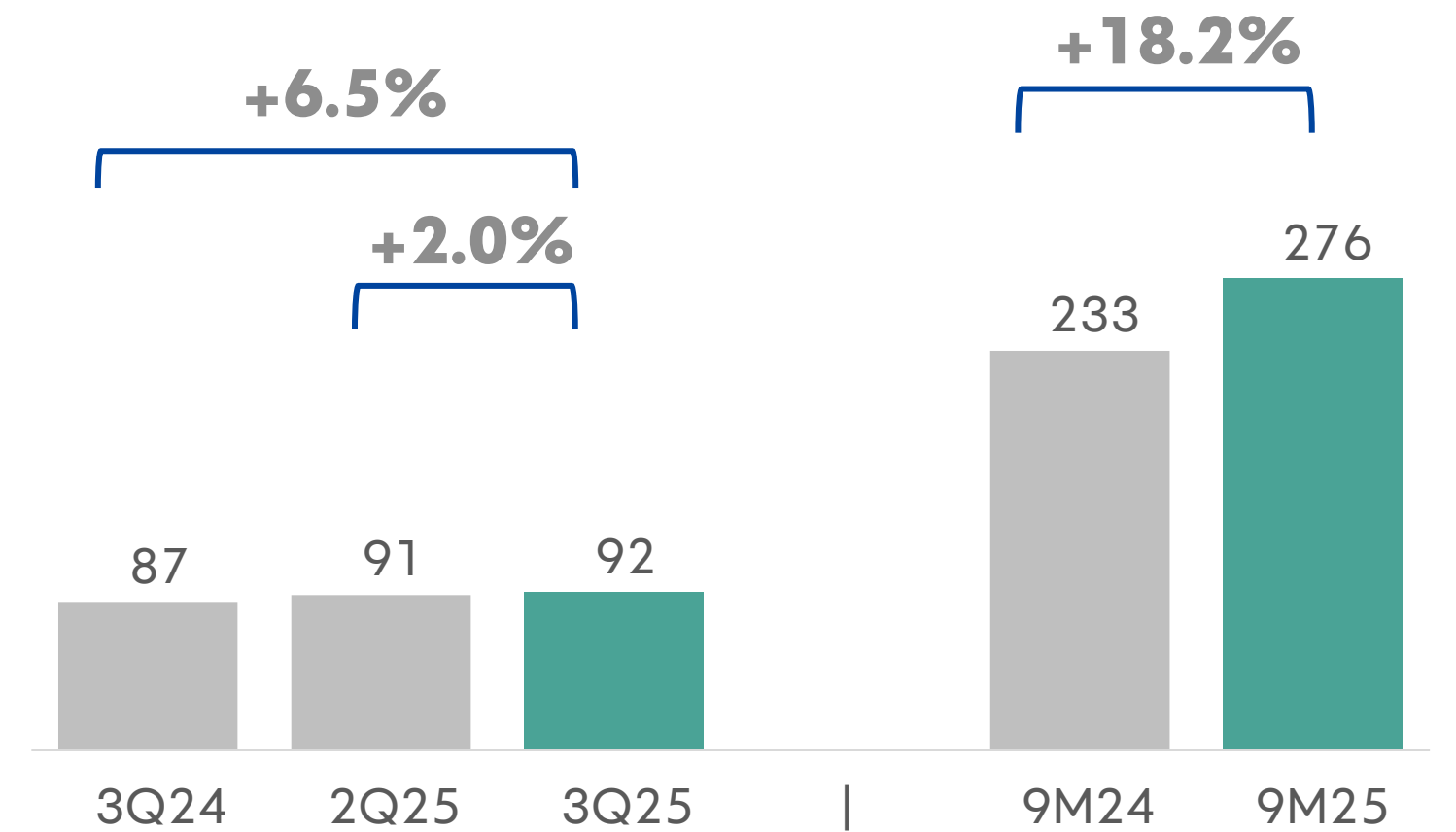
Funds Raised - Premium Bonds
BRL million



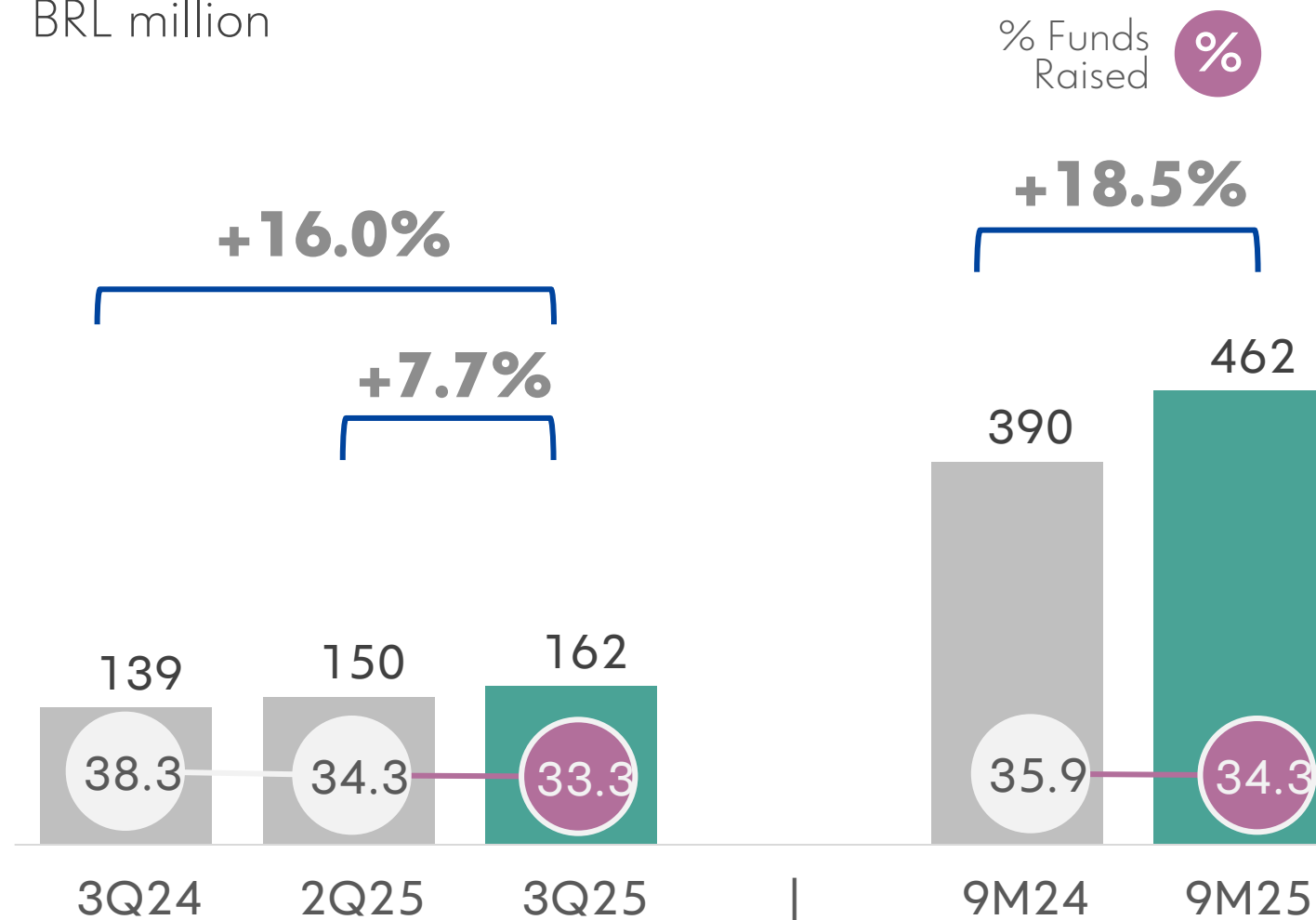
Premium Bonds Reserves
BRL million



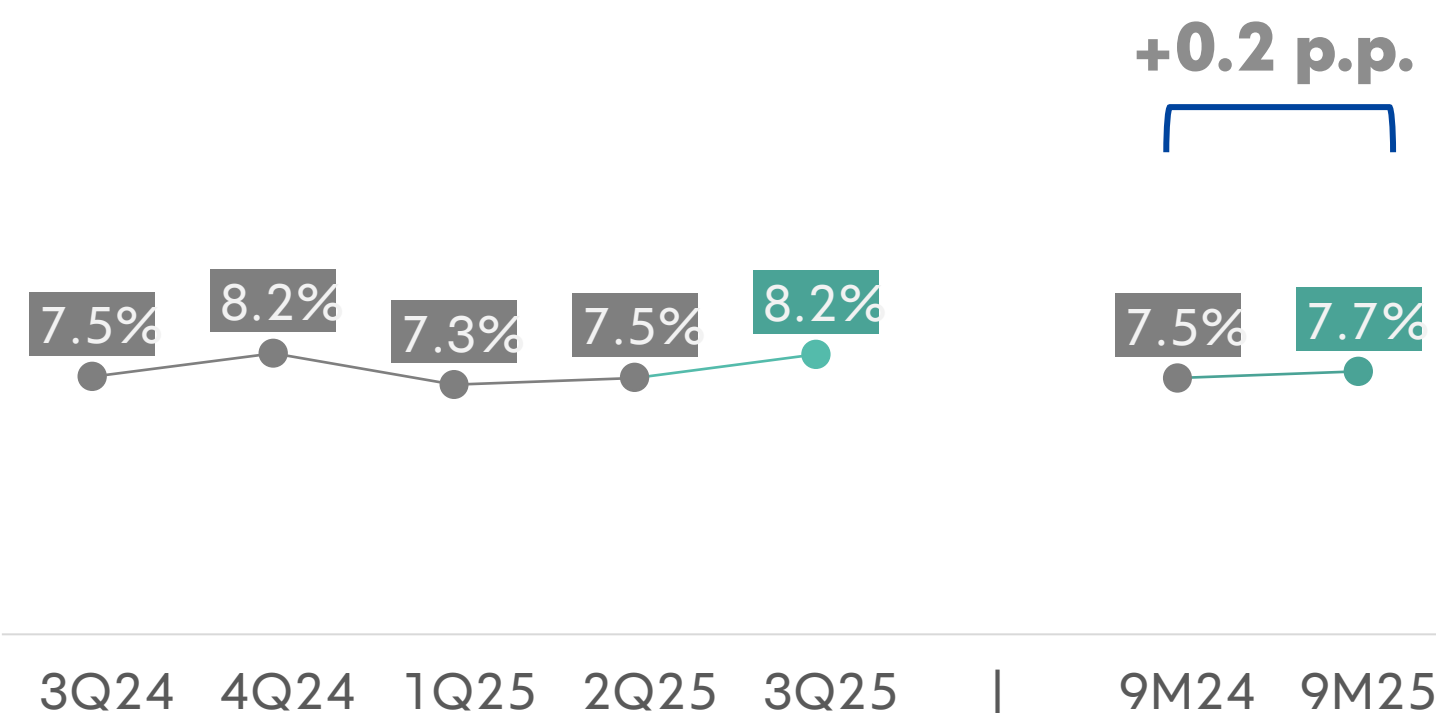
Operating Margin - Premium Bonds
BRL million



Net Revenue - Premium Bonds
BRL million



Commissioning - Premium Bonds
% Funds Raised

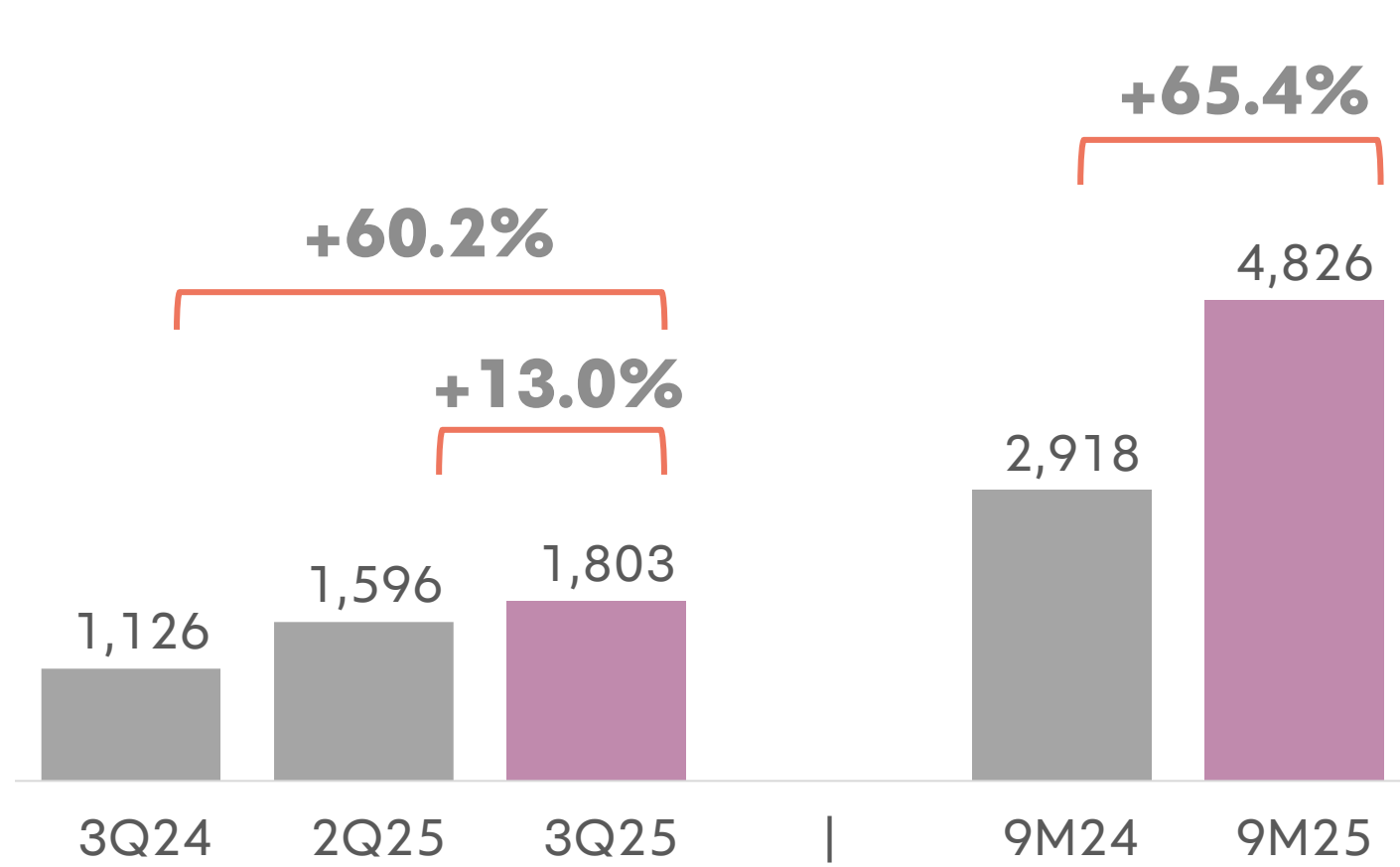


Funds Raised
Quarterly record in funds raised at Caixa Capitalização in 3Q25.

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

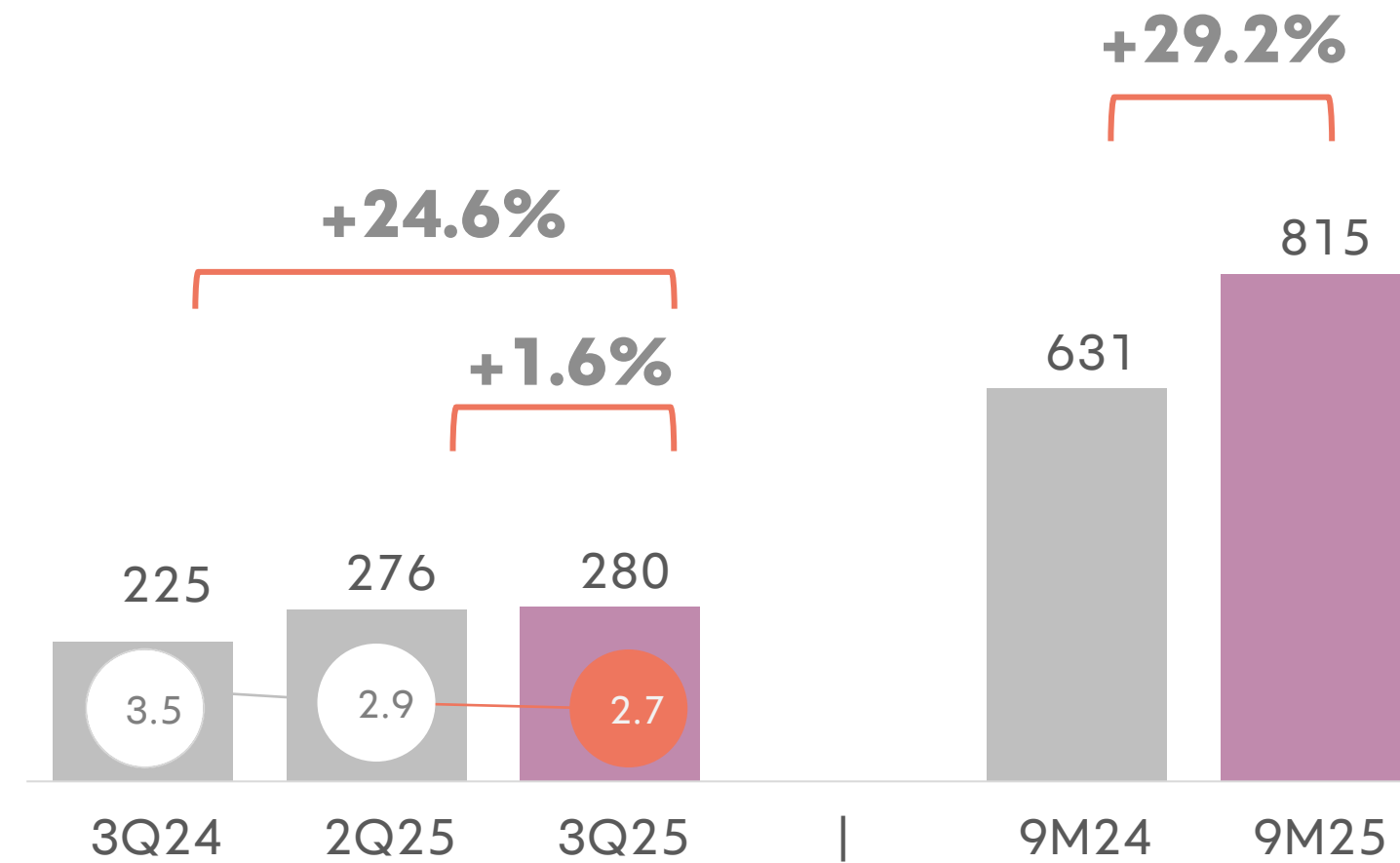
Funds Raised - Credit Letters

BRL million



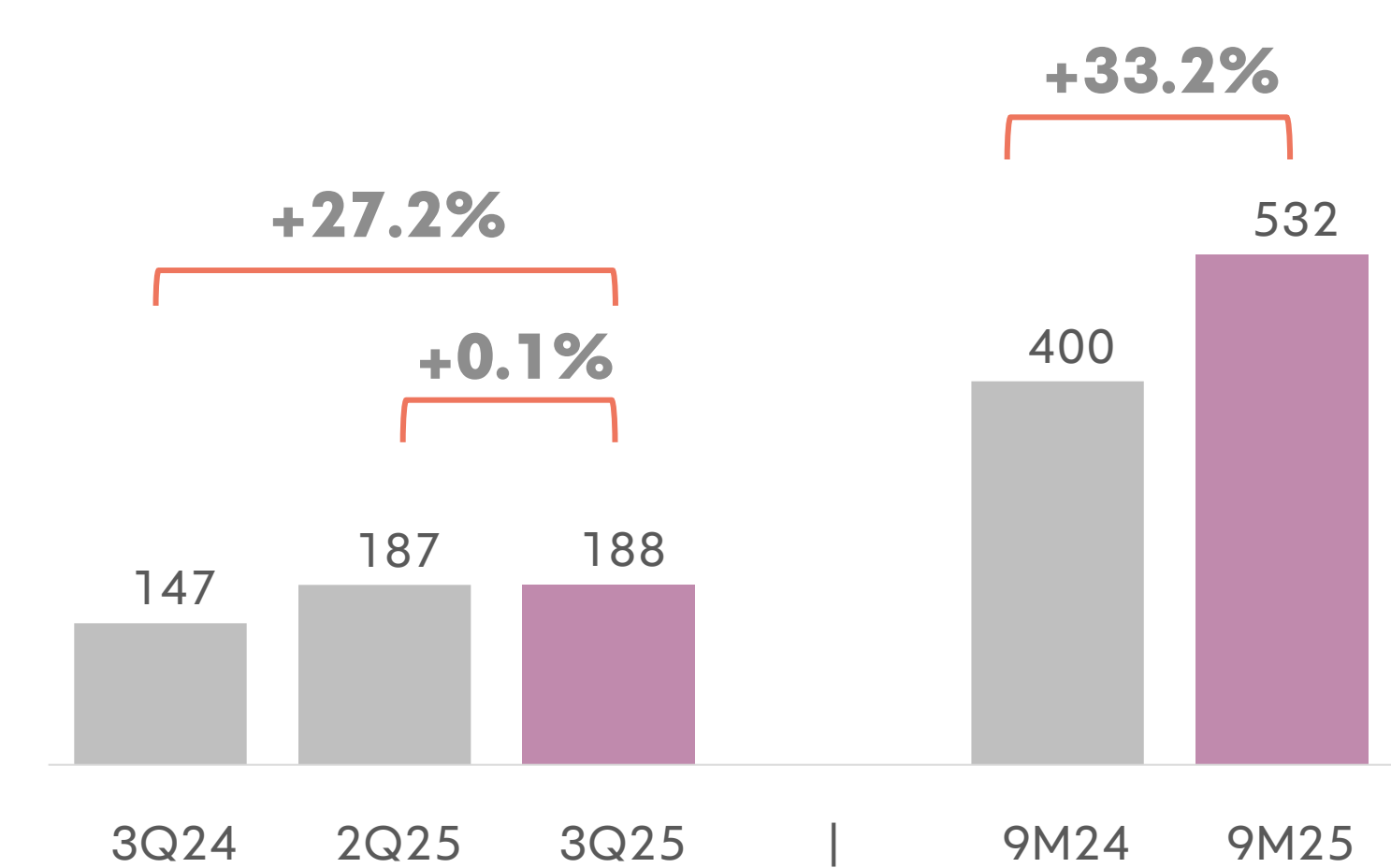
Management fee/Average Rate - Credit Letters

BRLmillion / %p.a.



Operating Margin - Credit Letters

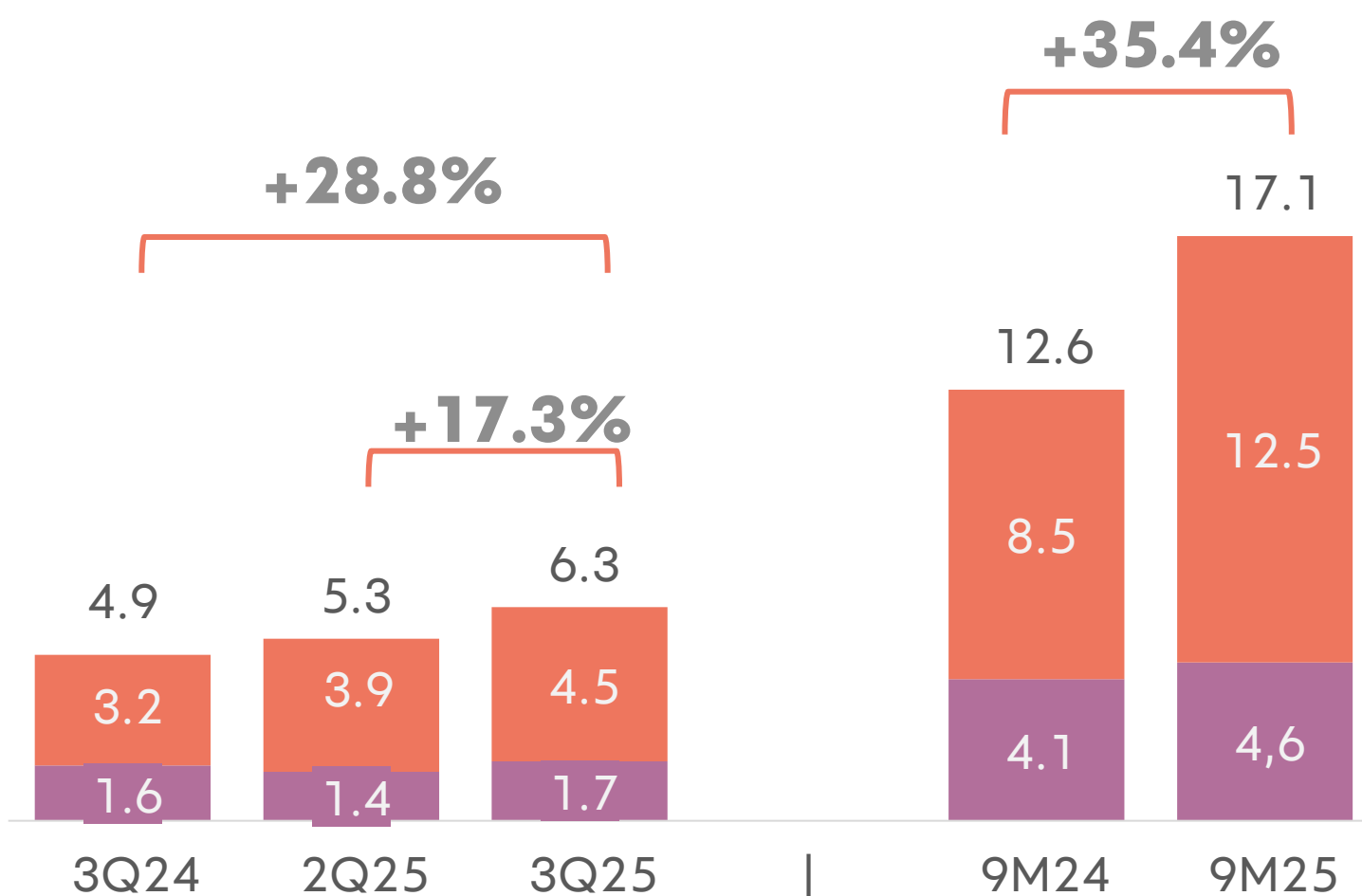
BRL million



Credit Letters

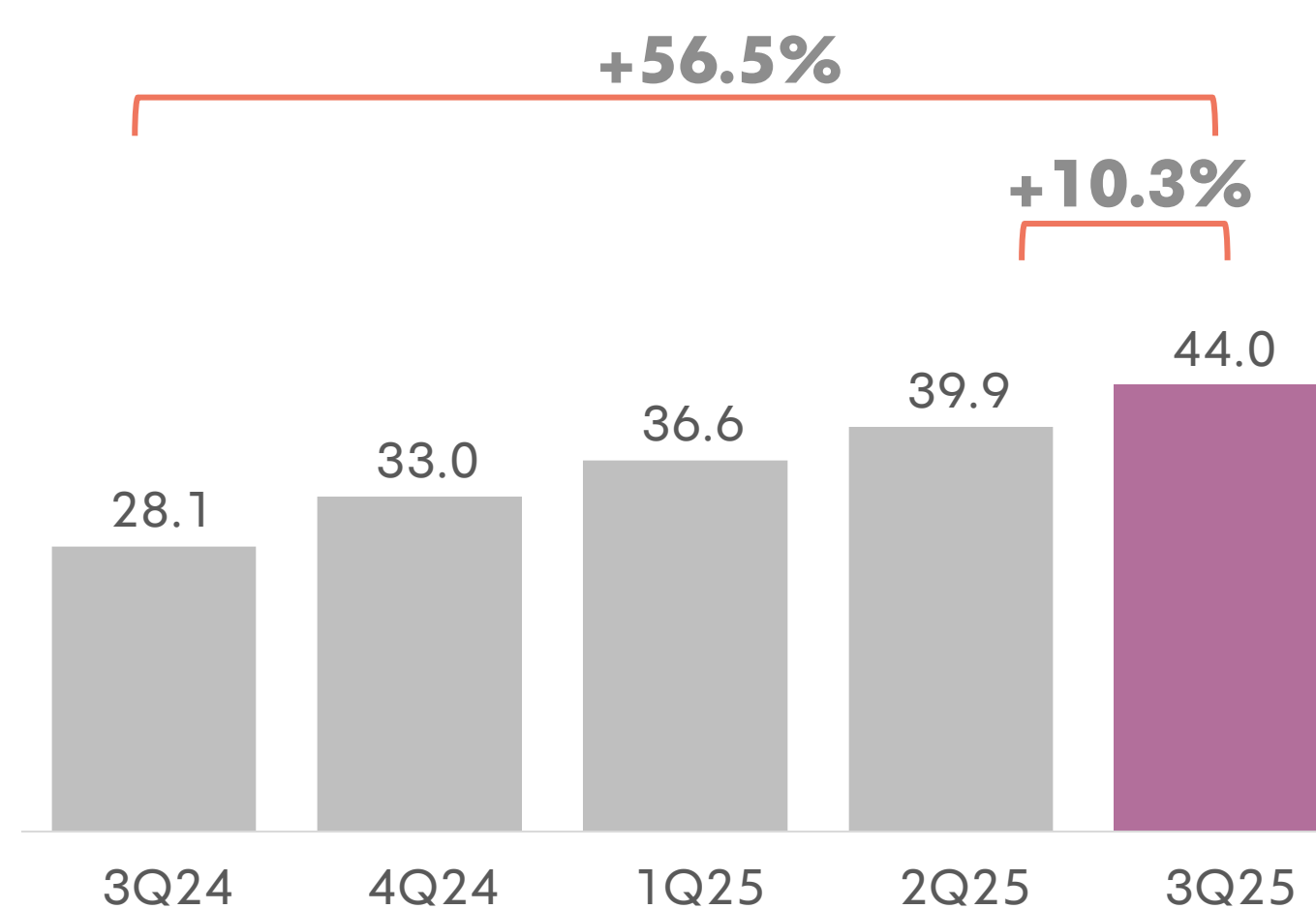
BRL billion

■ Auto ■ Real Estate



Credit Letters - Inventory

BRL billion



Real Estate Credit Letters

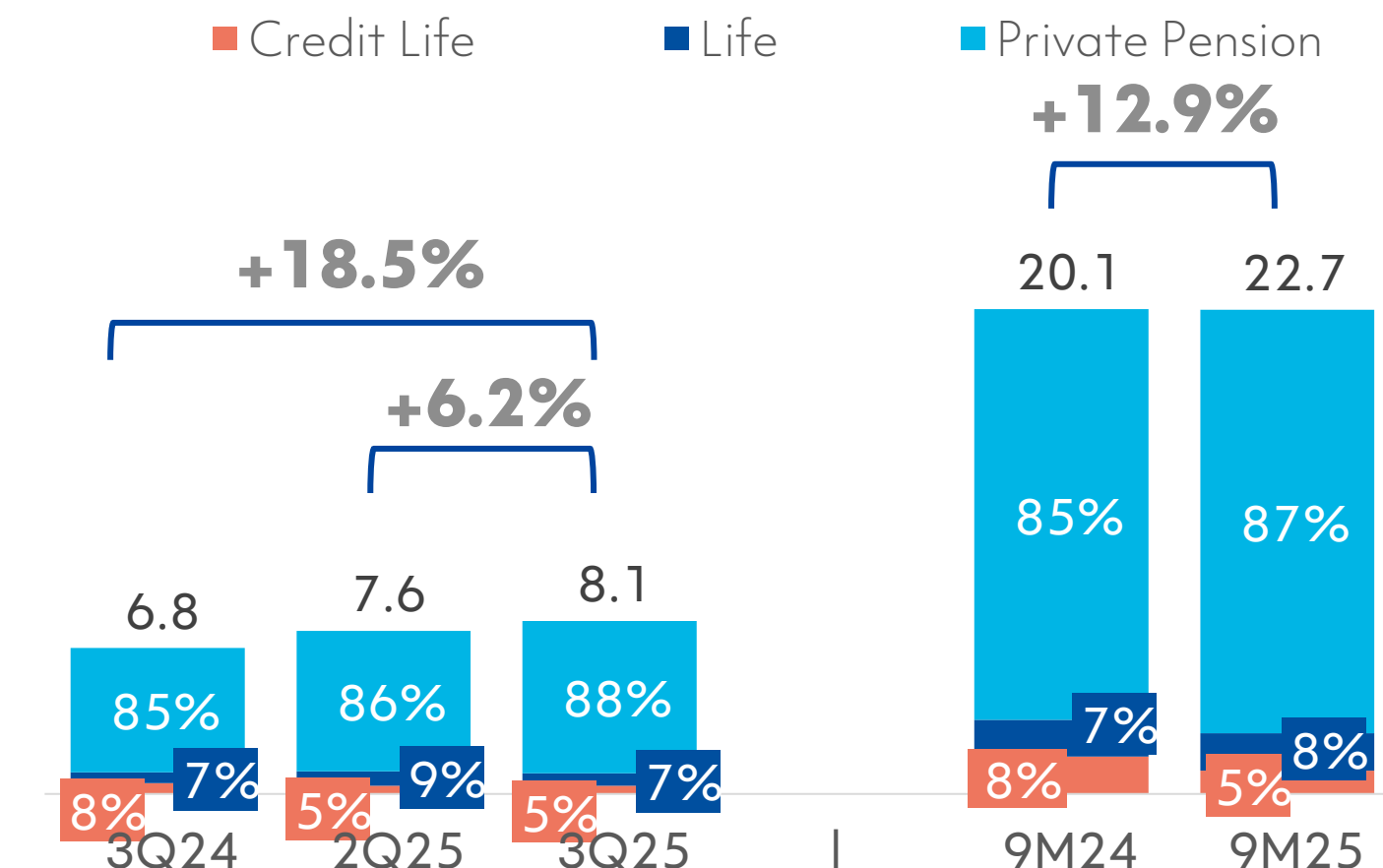
The credit letters for real estate accounted for 72.1% of the total letters sold in the quarter.

Auto Credit Letters

Best historical quarter in Auto Letter sales.

Revenues from operations – Caixa Vida e Previdência

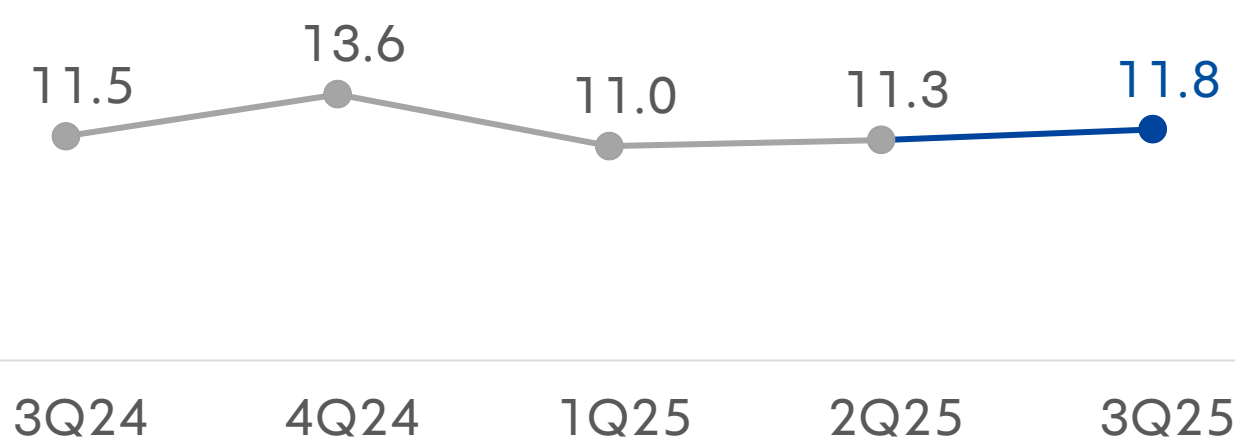
BRL billion



Operating indicators

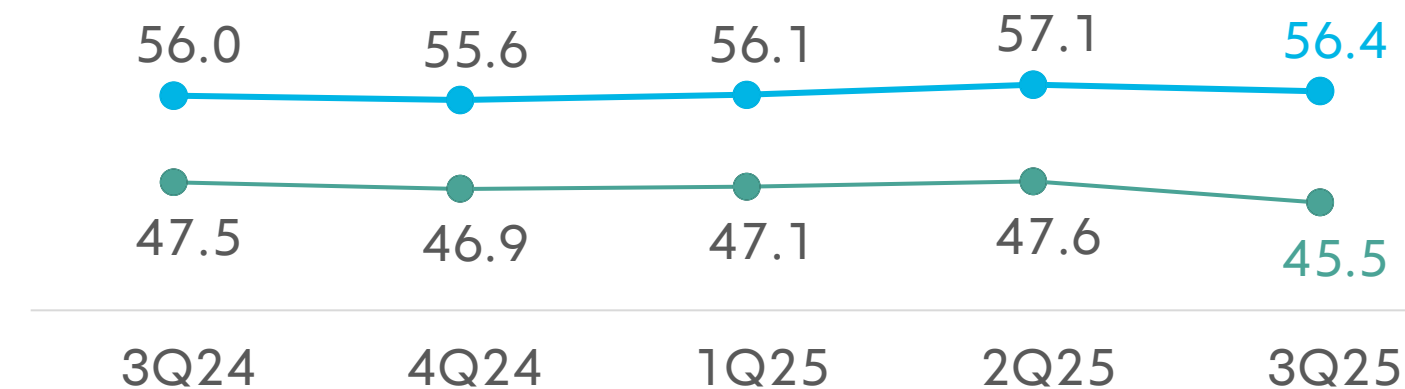
Administrative Expenses Ratio (IDA) Caixa Vida e Previdência

Administrative expenses
% Operating revenue



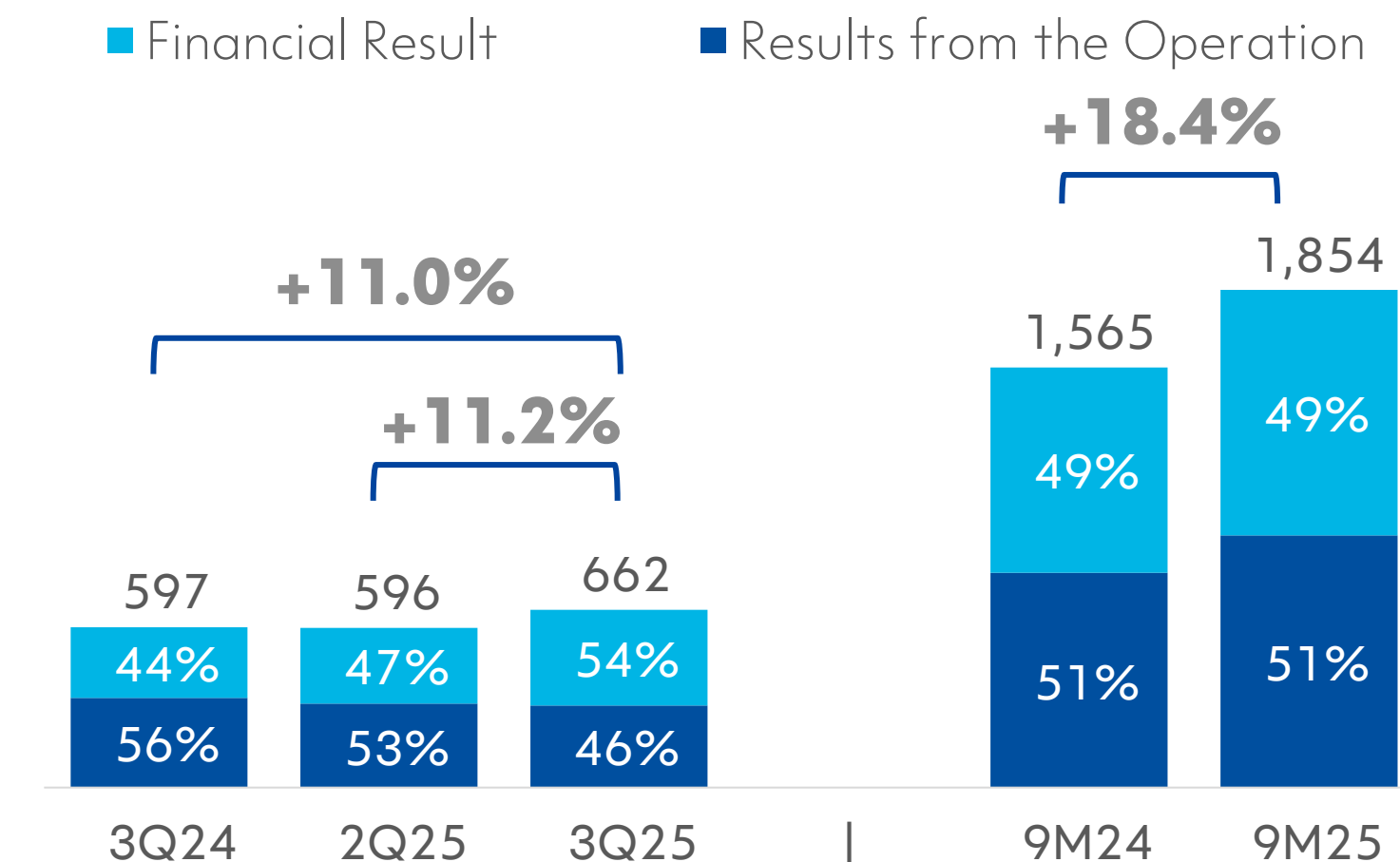
Combined Ratio (IC) and Expanded Ratio (ICA) Caixa Vida e Previdência

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



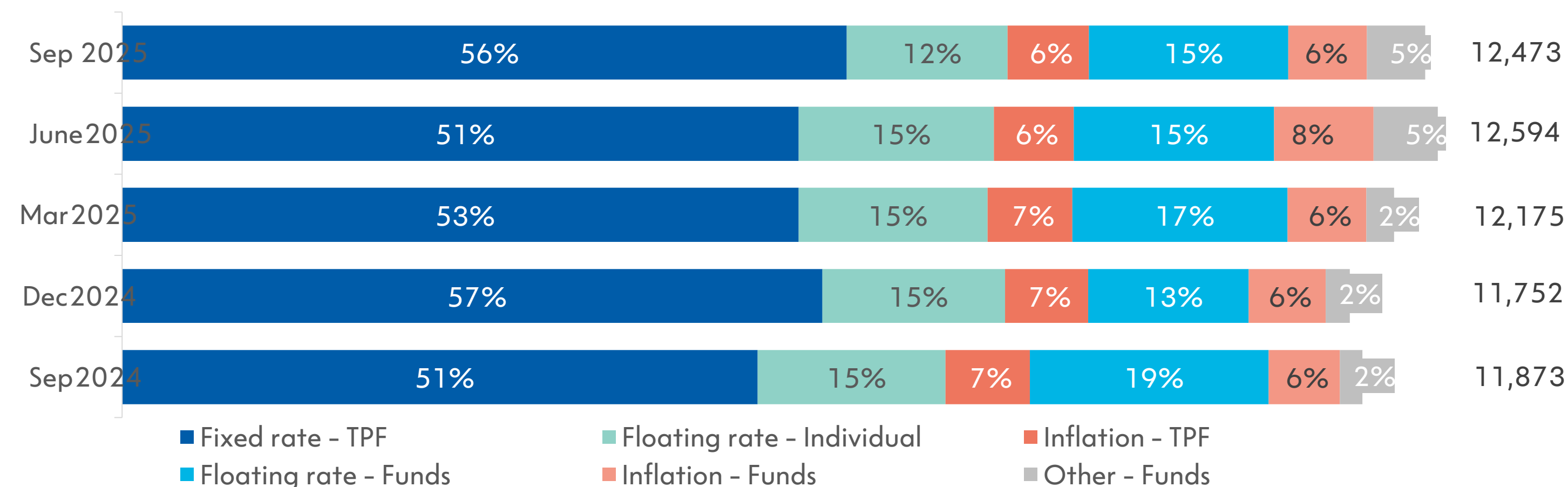
(Operating x Financial) Net Income Caixa Vida e Previdência

BRL million



Investment Portfolio Composition – Caixa Vida e Previdência

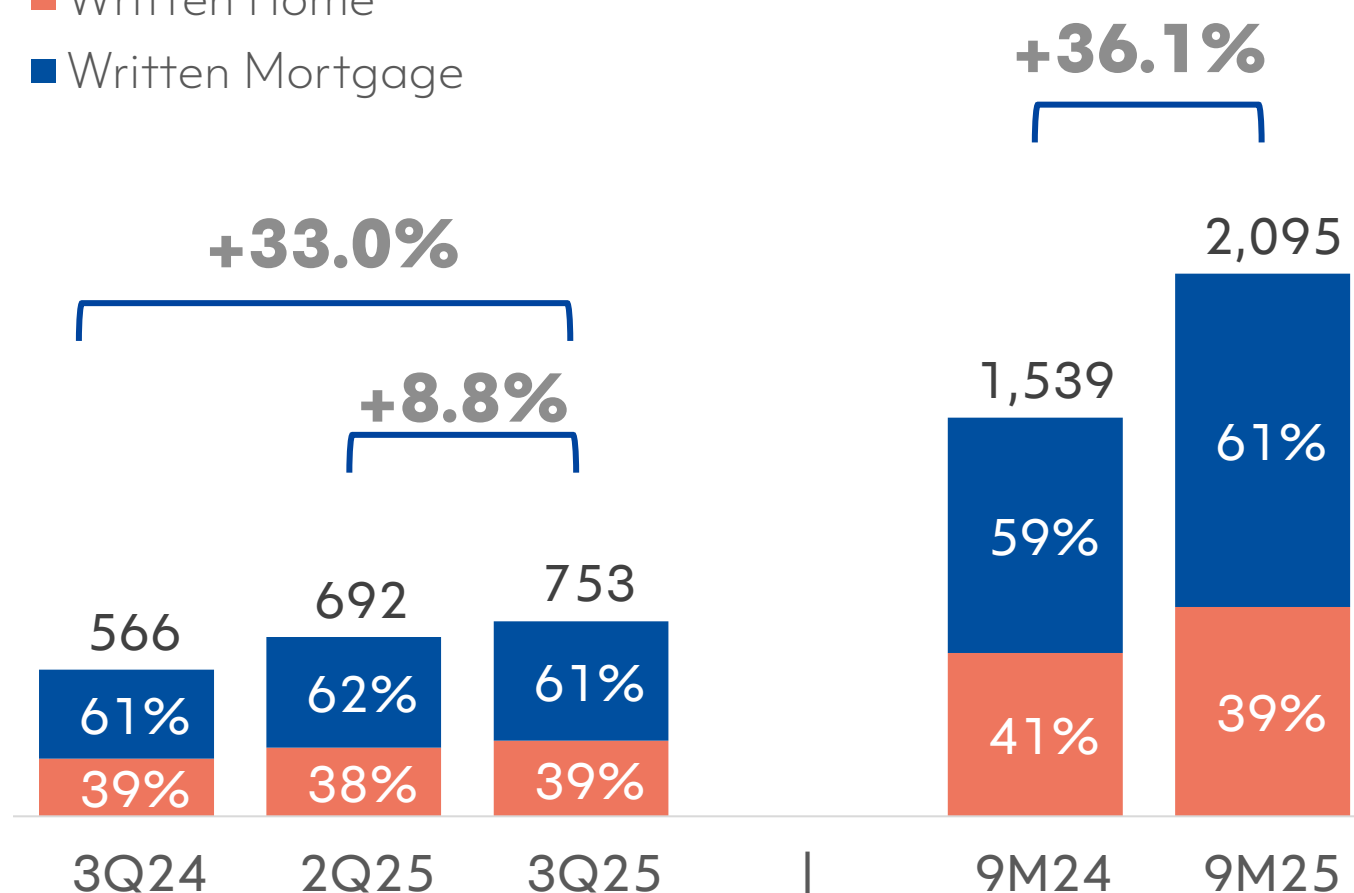
% Financial investments (million)



Revenues from operation – Caixa Residencial

BRL million

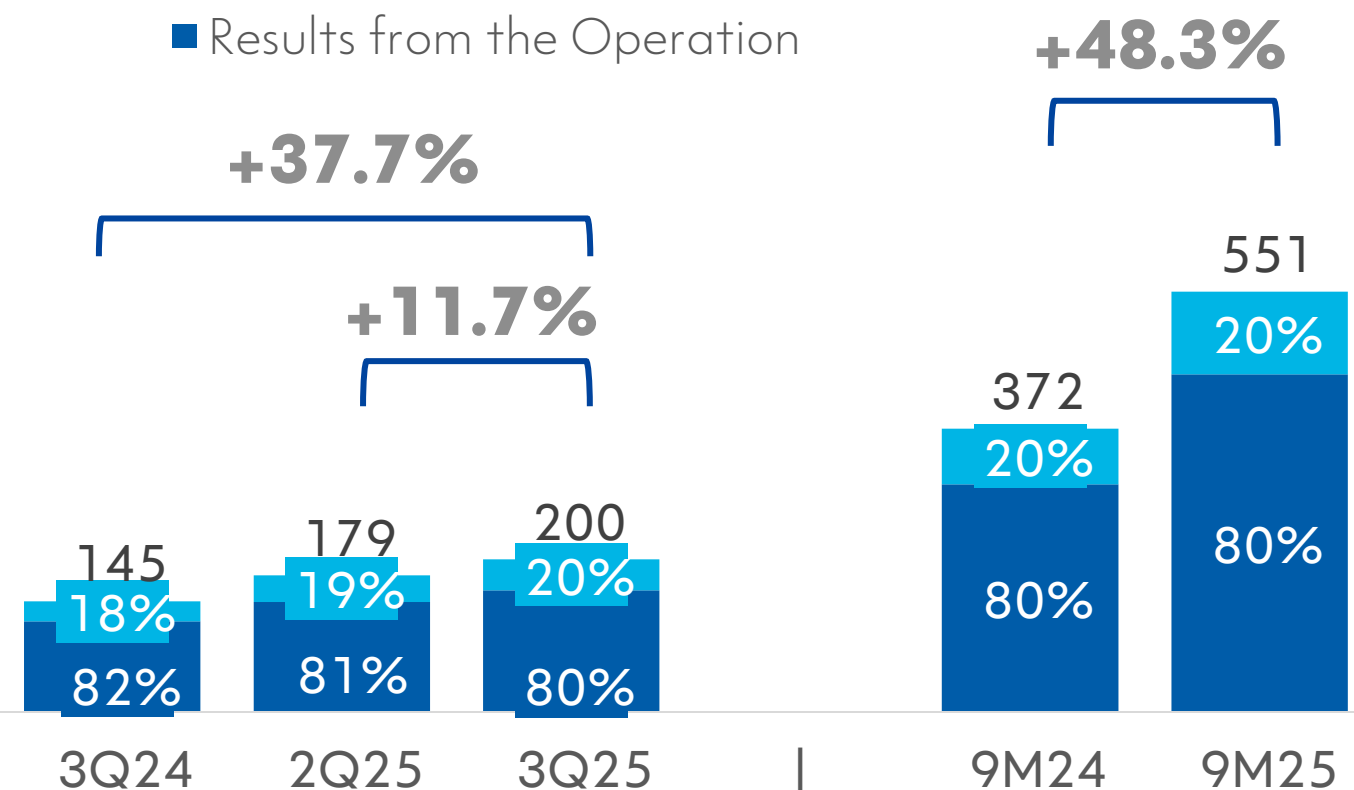
- Written Home
- Written Mortgage



(Operating x Financial) Net Income Caixa Residencial

BRL million

- Financial Result
- Results from the Operation

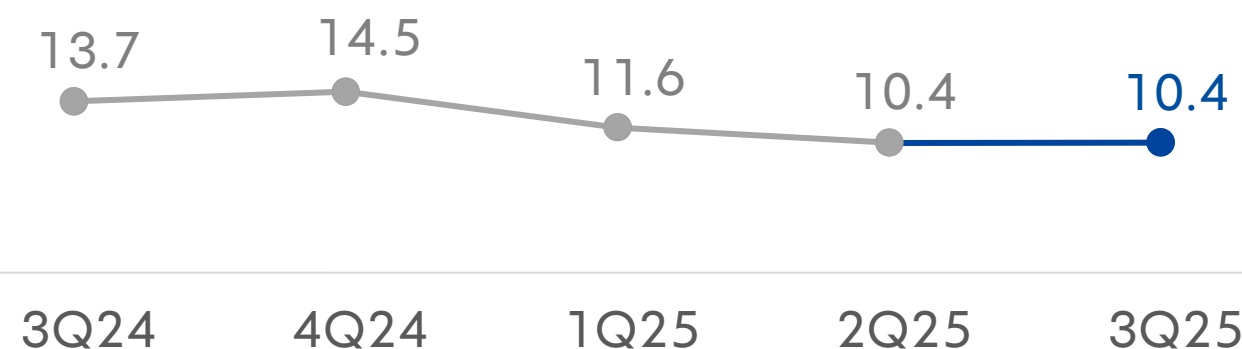


Administrative Expenses Ratio (IDA) Caixa Residencial

Administrative expenses

% Operating revenue

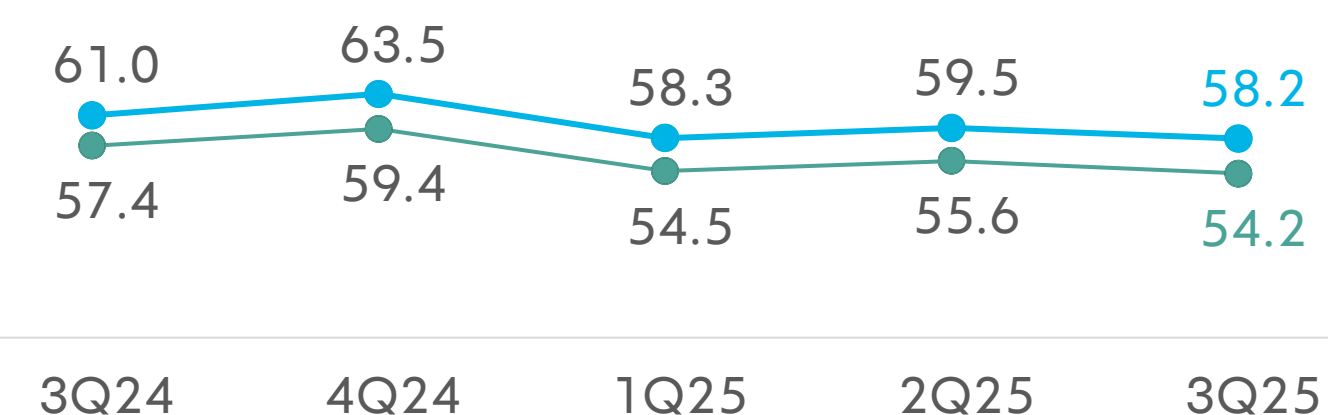
Operating indicators



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

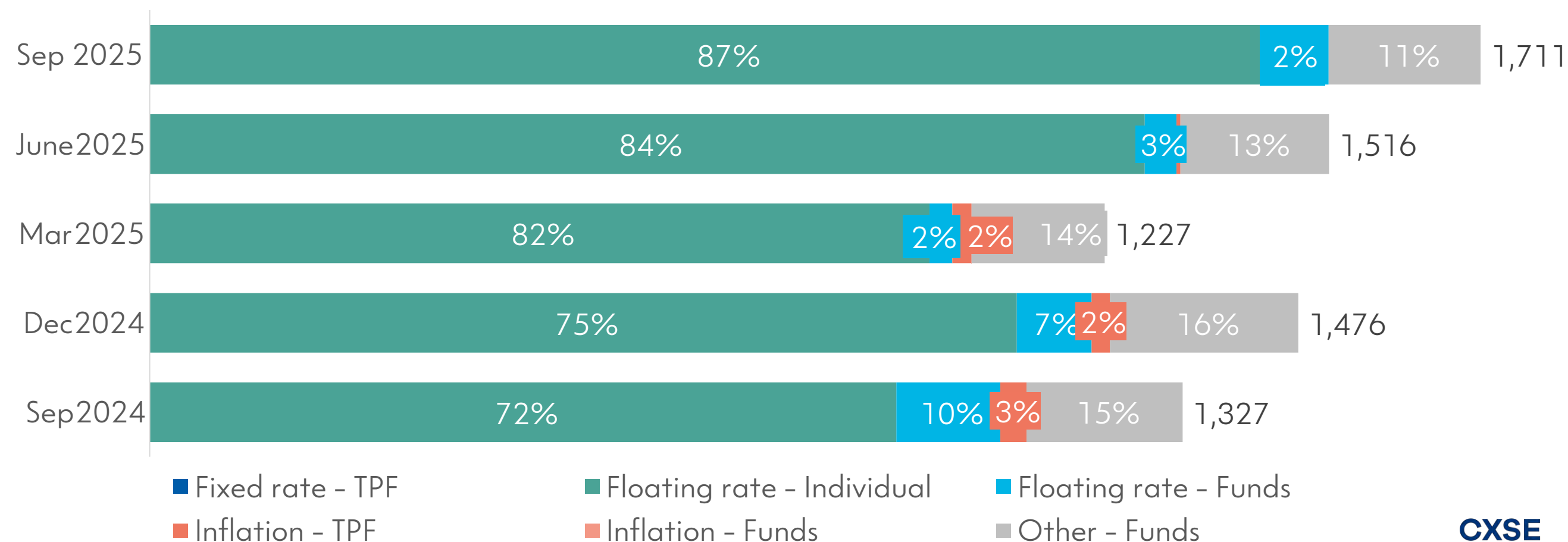
General and administrative expenses

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



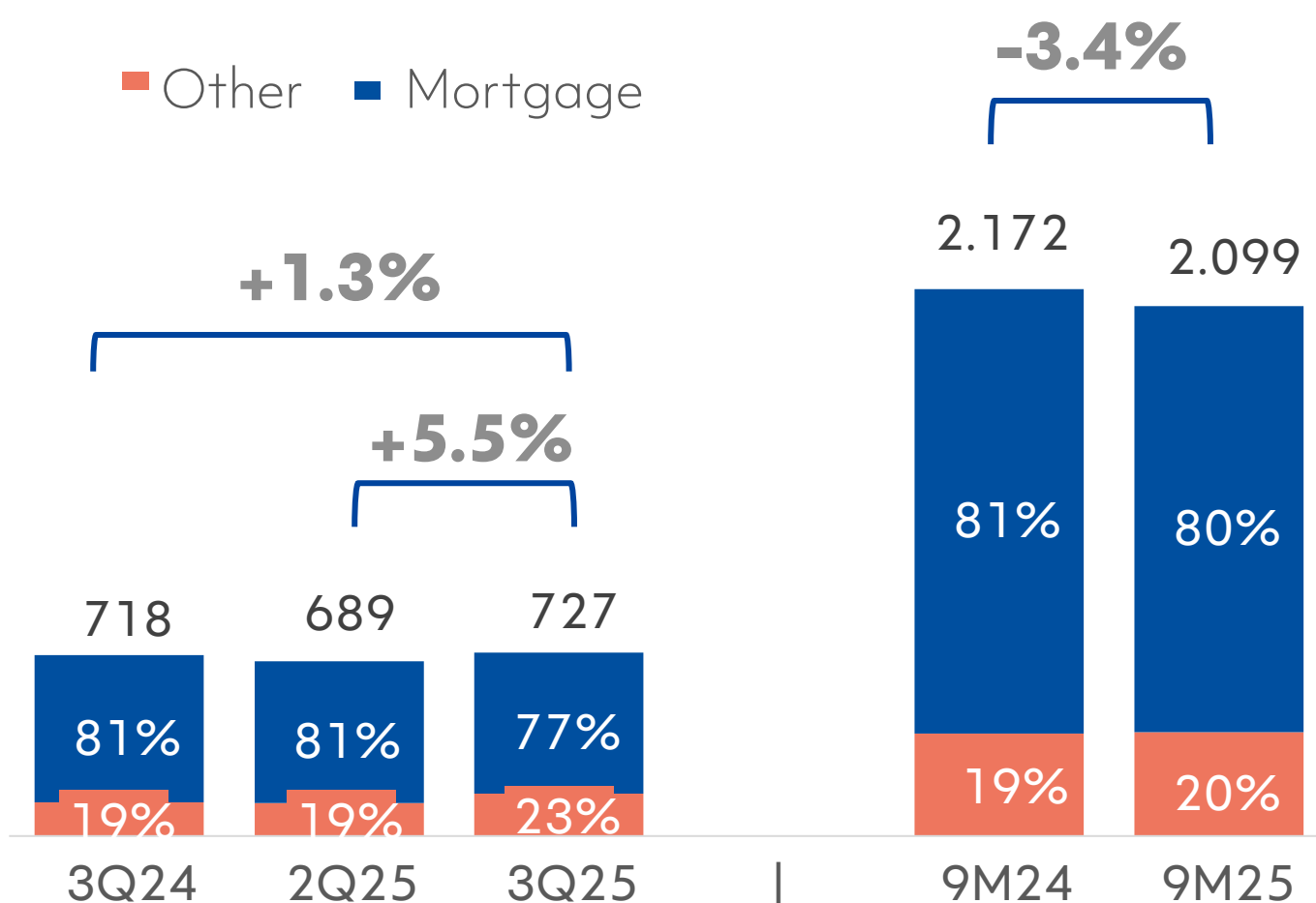
Investment Portfolio Composition – Caixa Residencial

% Financial investments (million)



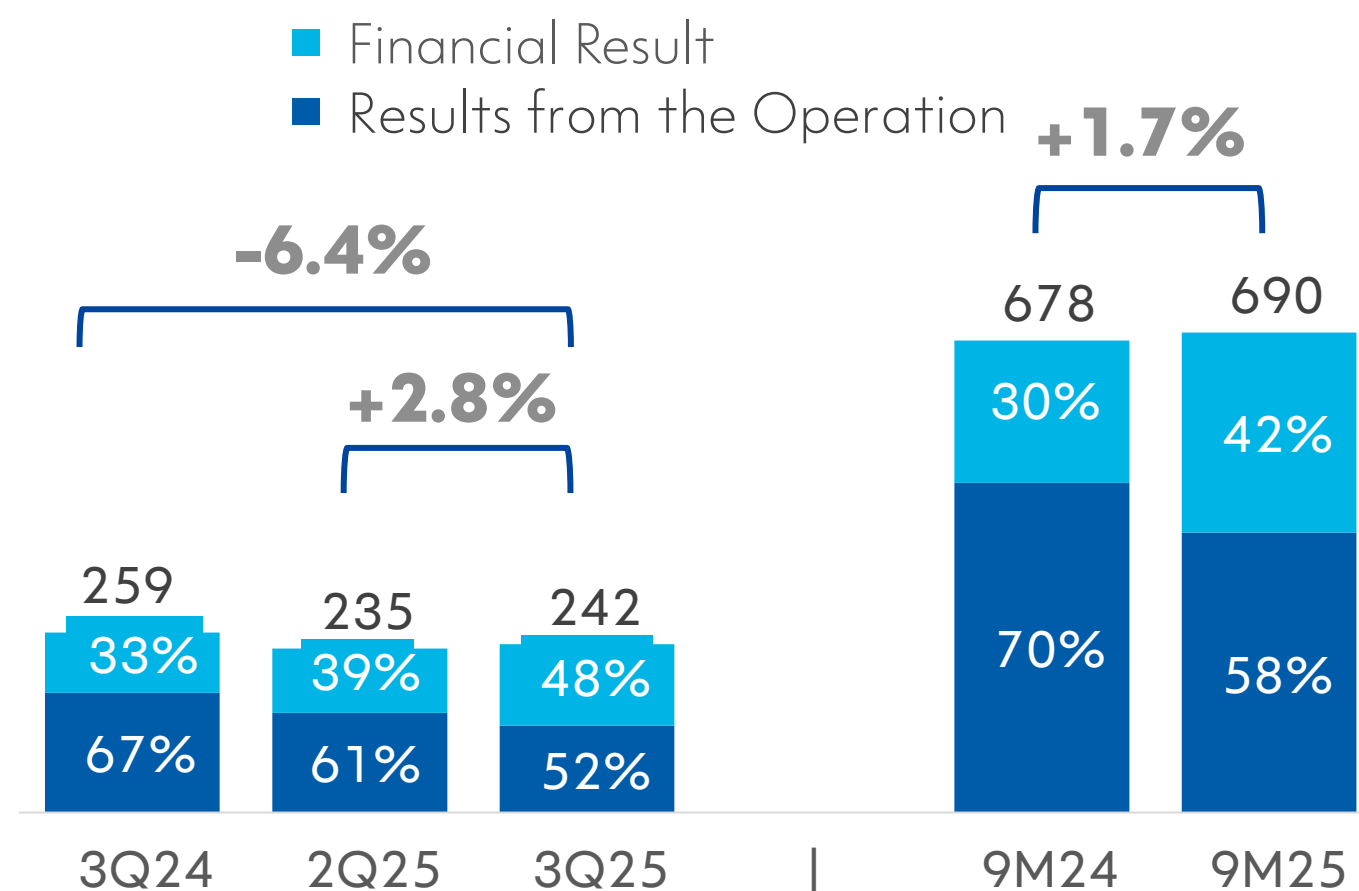
Revenue from operation – CNP Holding

BRL million



(Operating x Financial) Net Income CNP Holding

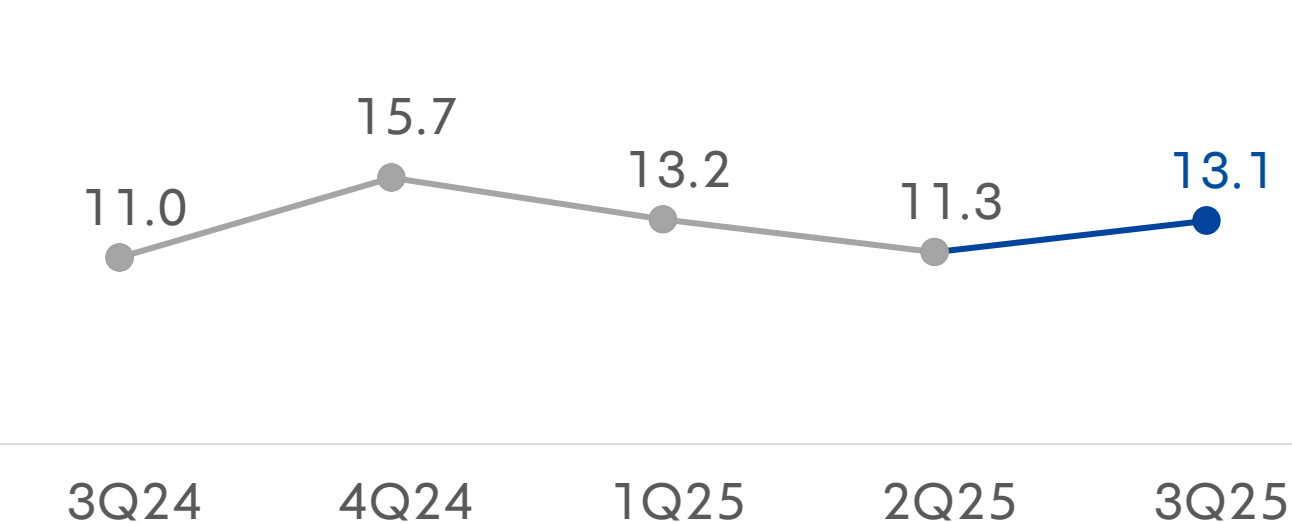
BRL million



Administrative Expenses Ratio (IDA) CNP Holding

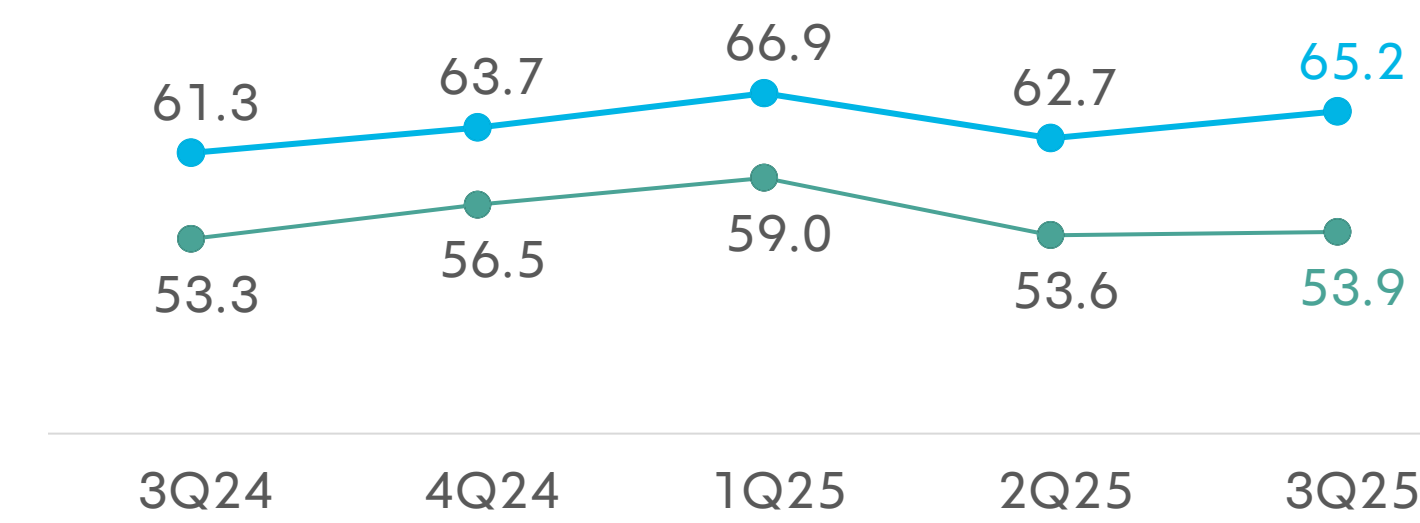
Administrative expenses
% Operating revenue

Operating indicators



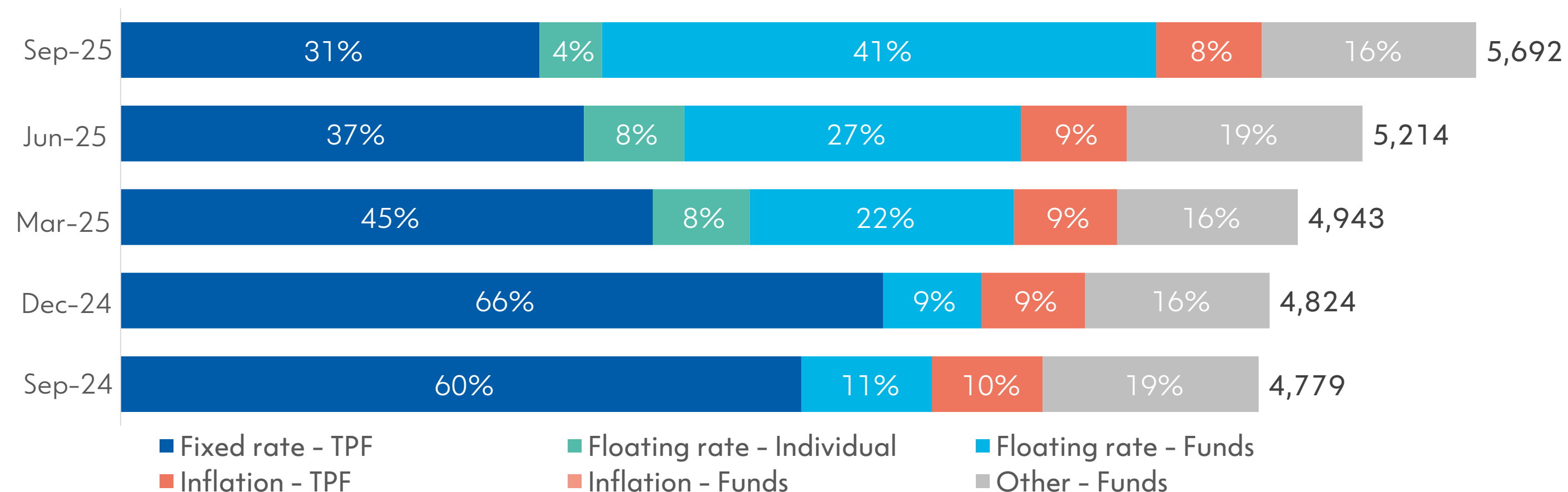
Combined Ratio (IC) and Expanded Ratio (ICA) CNP Holding

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



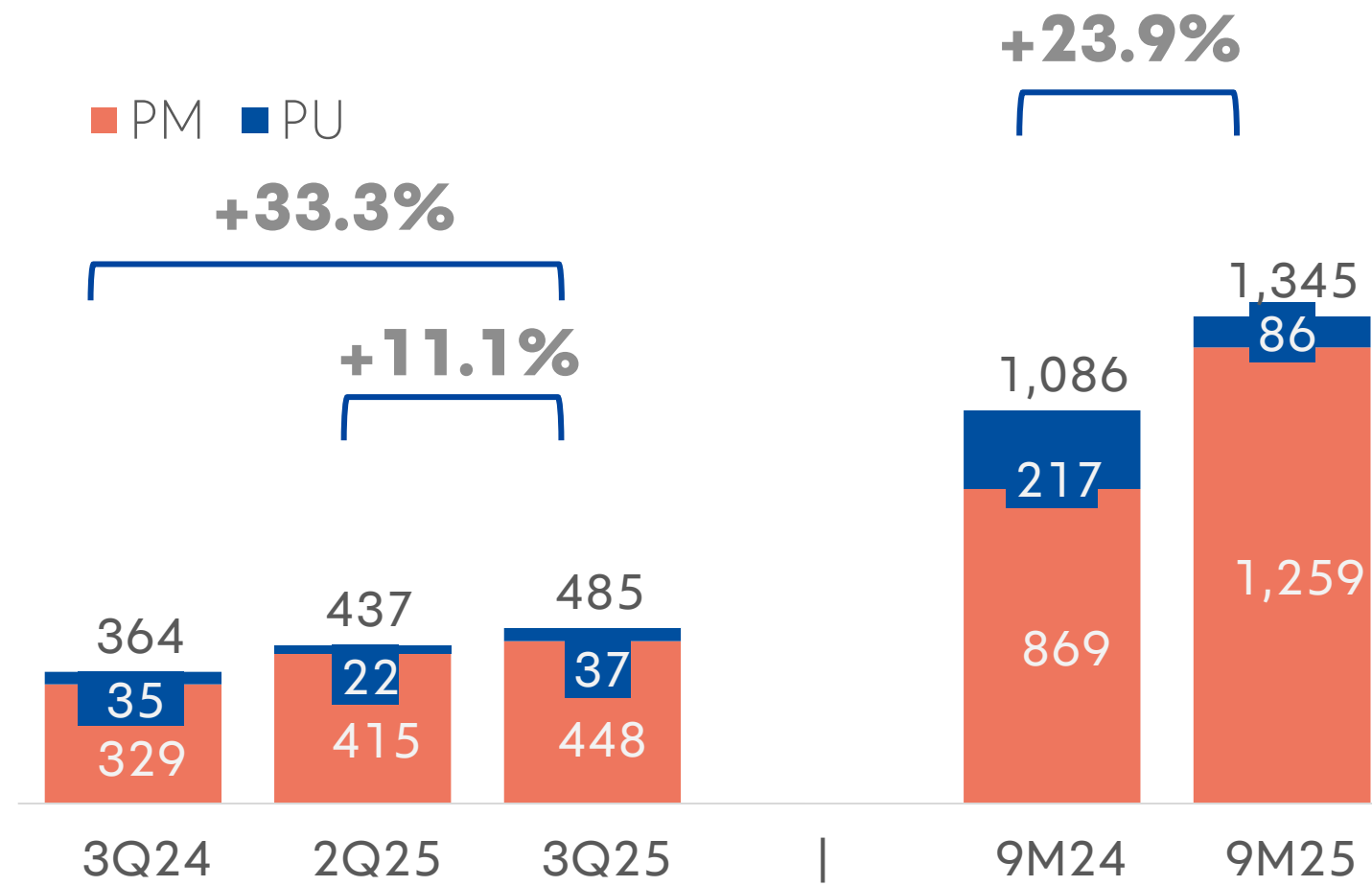
Investment Portfolio Composition – CNP Holding

% Financial investments (million)



Funds Raised – Caixa Capitalização

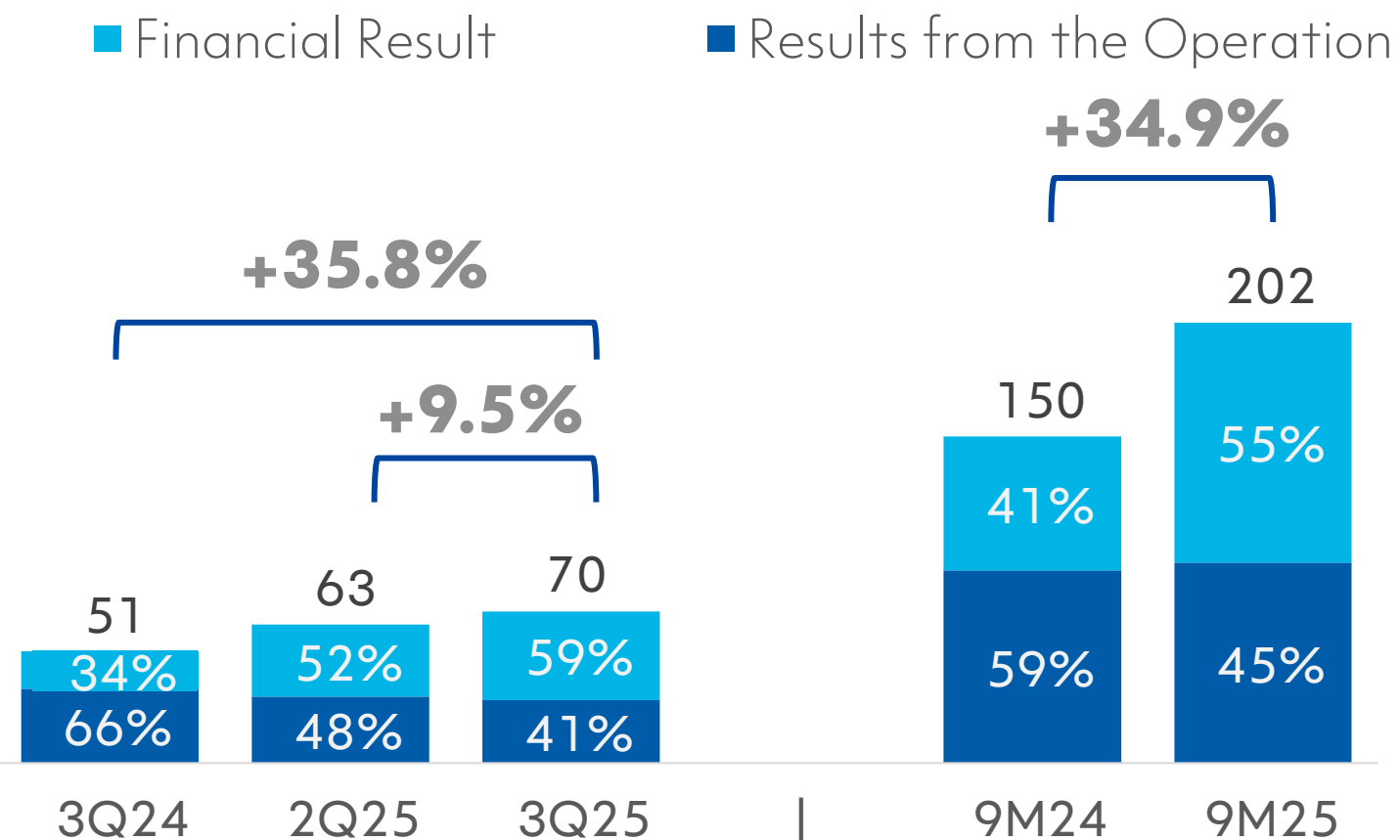
BRL million



(Operating x Financial) Net Income

Caixa Capitalização

BRL million

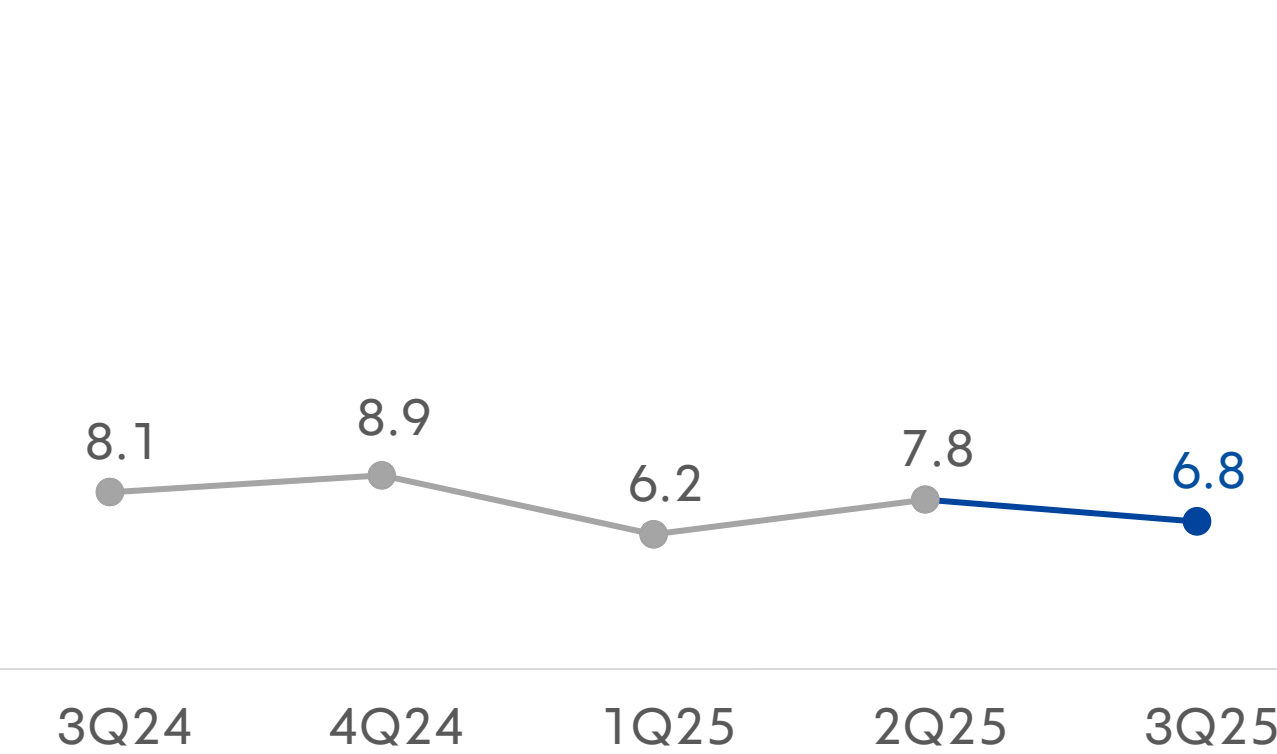


Administrative Expenses Ratio (IDA)

Caixa Capitalização

Administrative expenses
% Operating revenue

Operating indicators

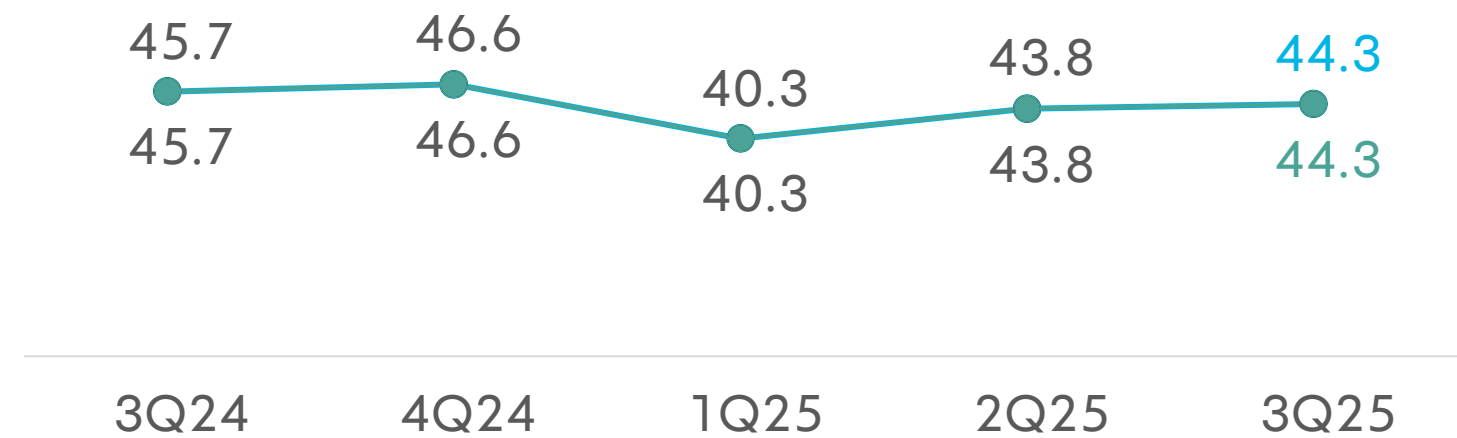


Combined Ratio (IC) and Expanded Ratio (ICA)

Caixa Capitalização

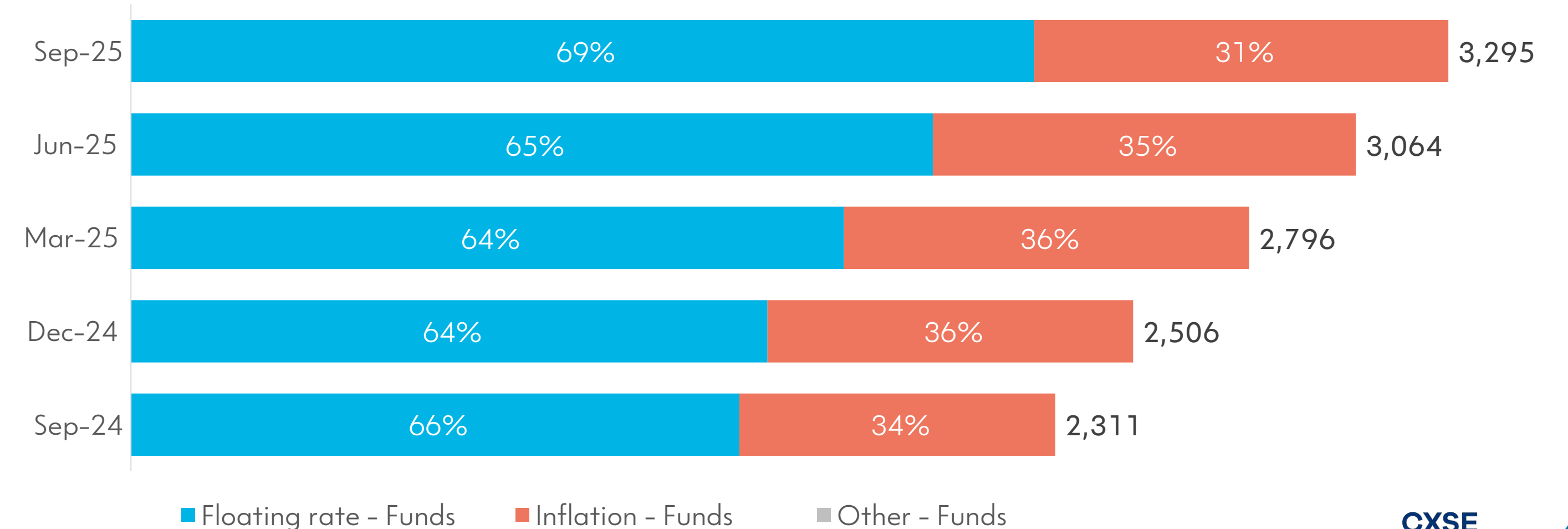
General and administrative expenses

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



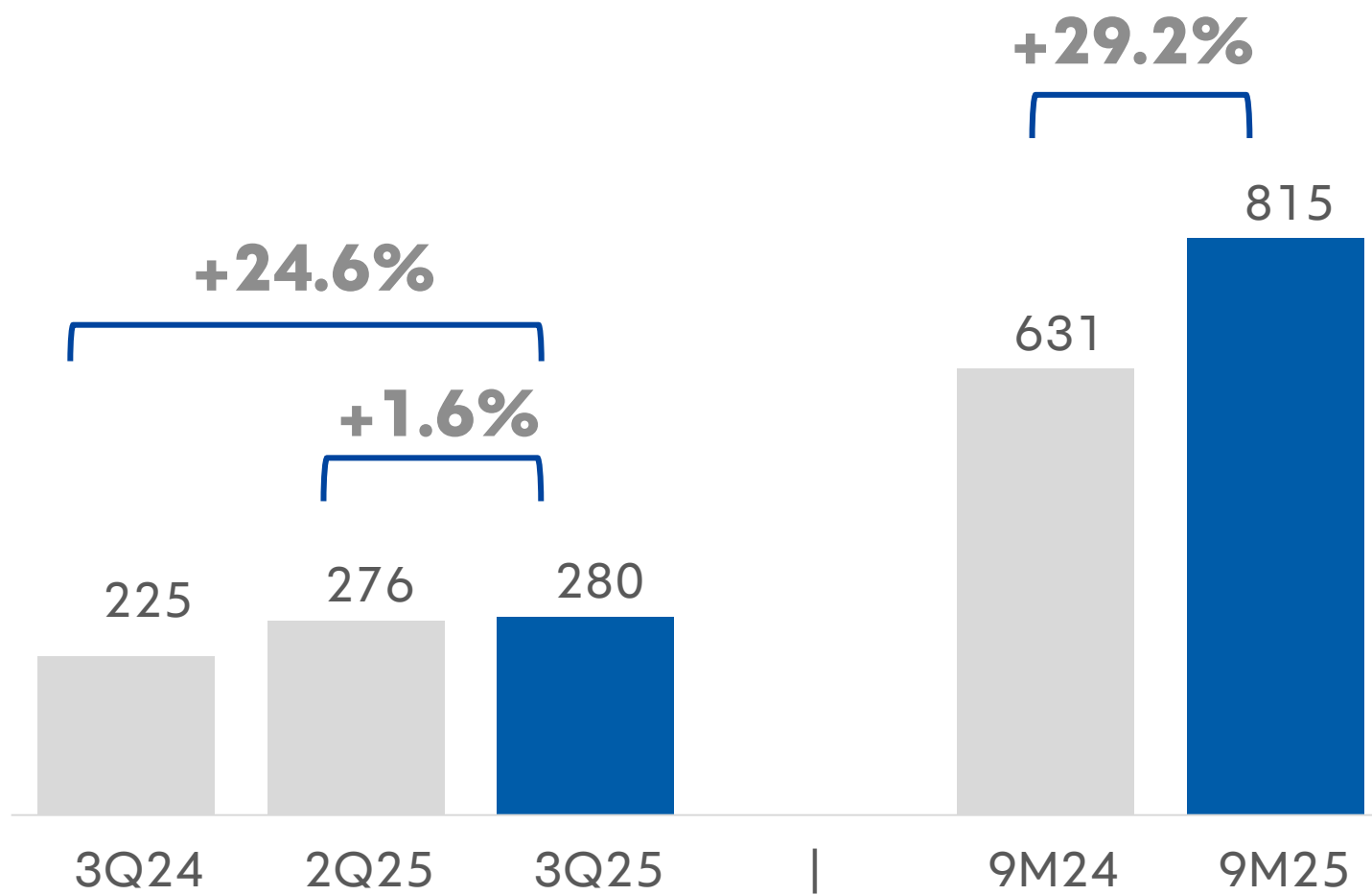
Investment Portfolio Composition – Caixa Capitalização

% Financial investments (million)



Revenues from Services – Caixa Consórcio

BRL million

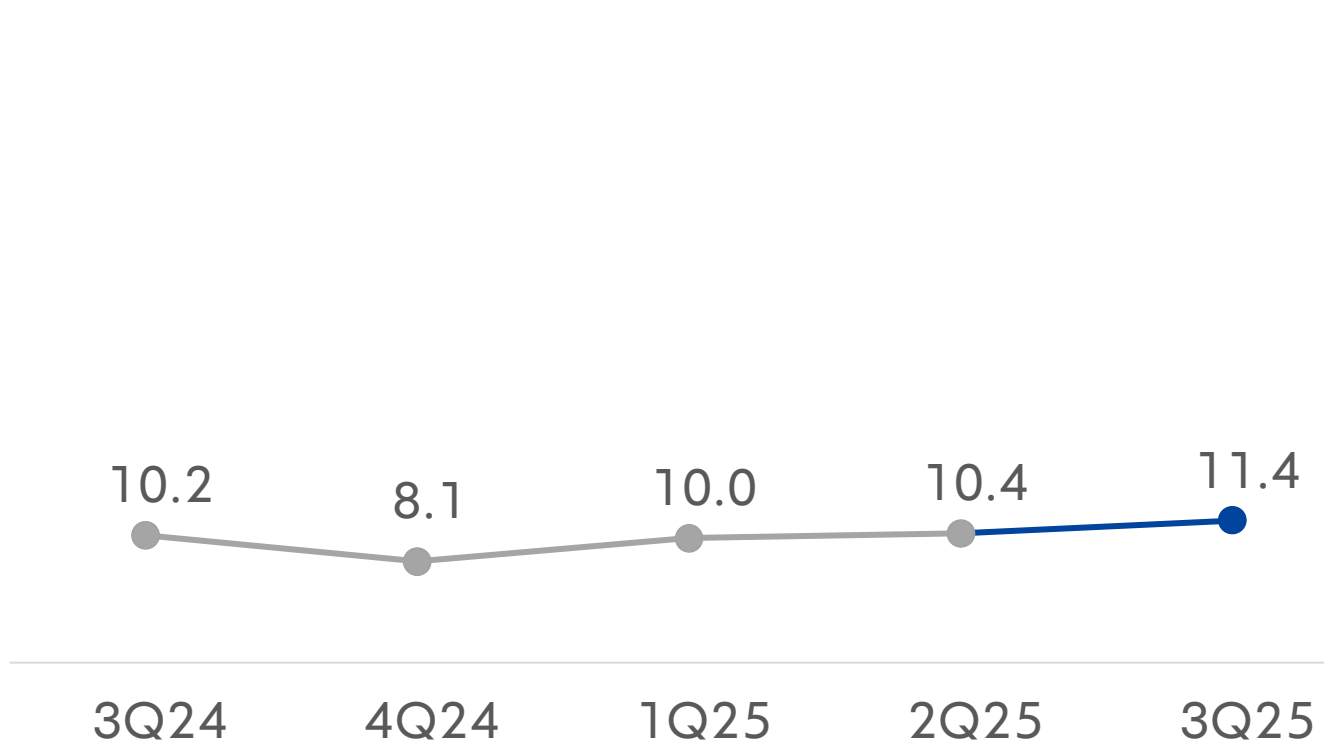


Operating indicators

Administrative Expenses Ratio (IDA)

Caixa Consórcio

Administrative expenses
% Operating revenue



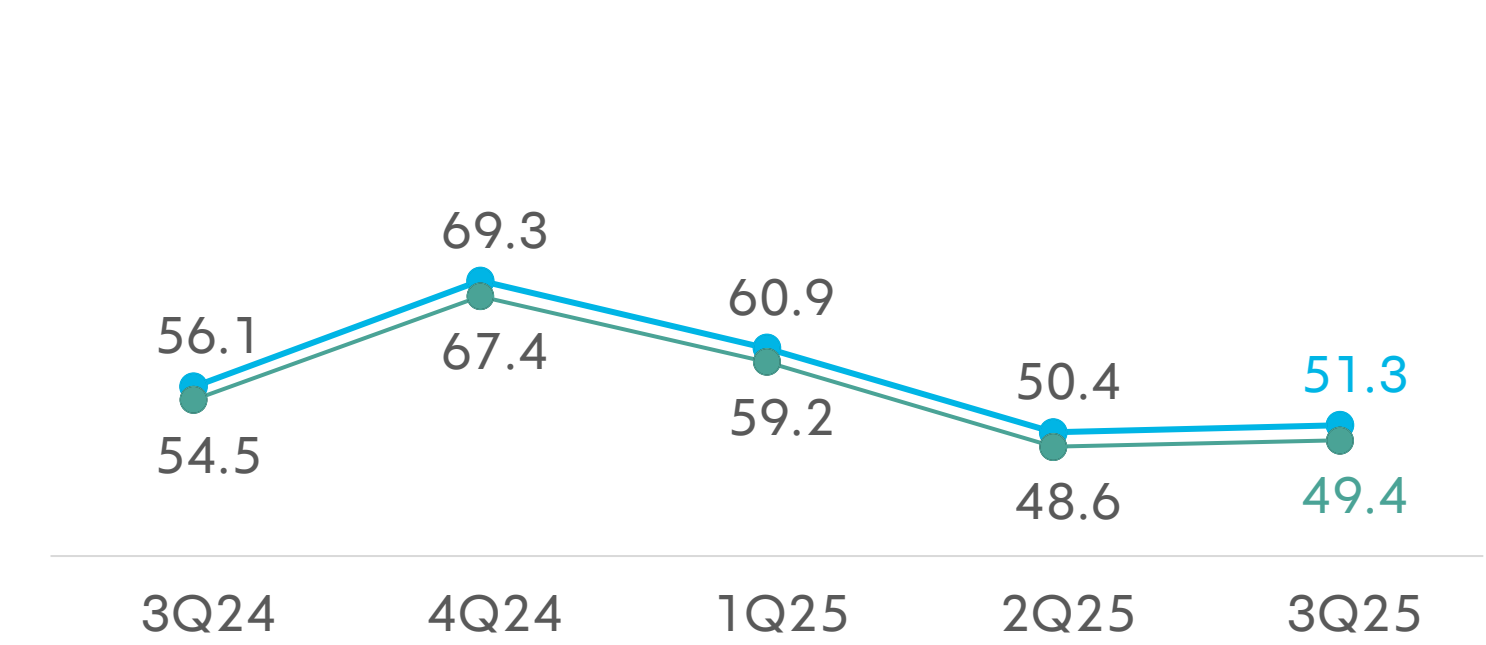
Combined Ratio (IC) and Expanded Ratio (ICA)

Caixa Consórcio

General and administrative expenses

● IC: % Operating revenue

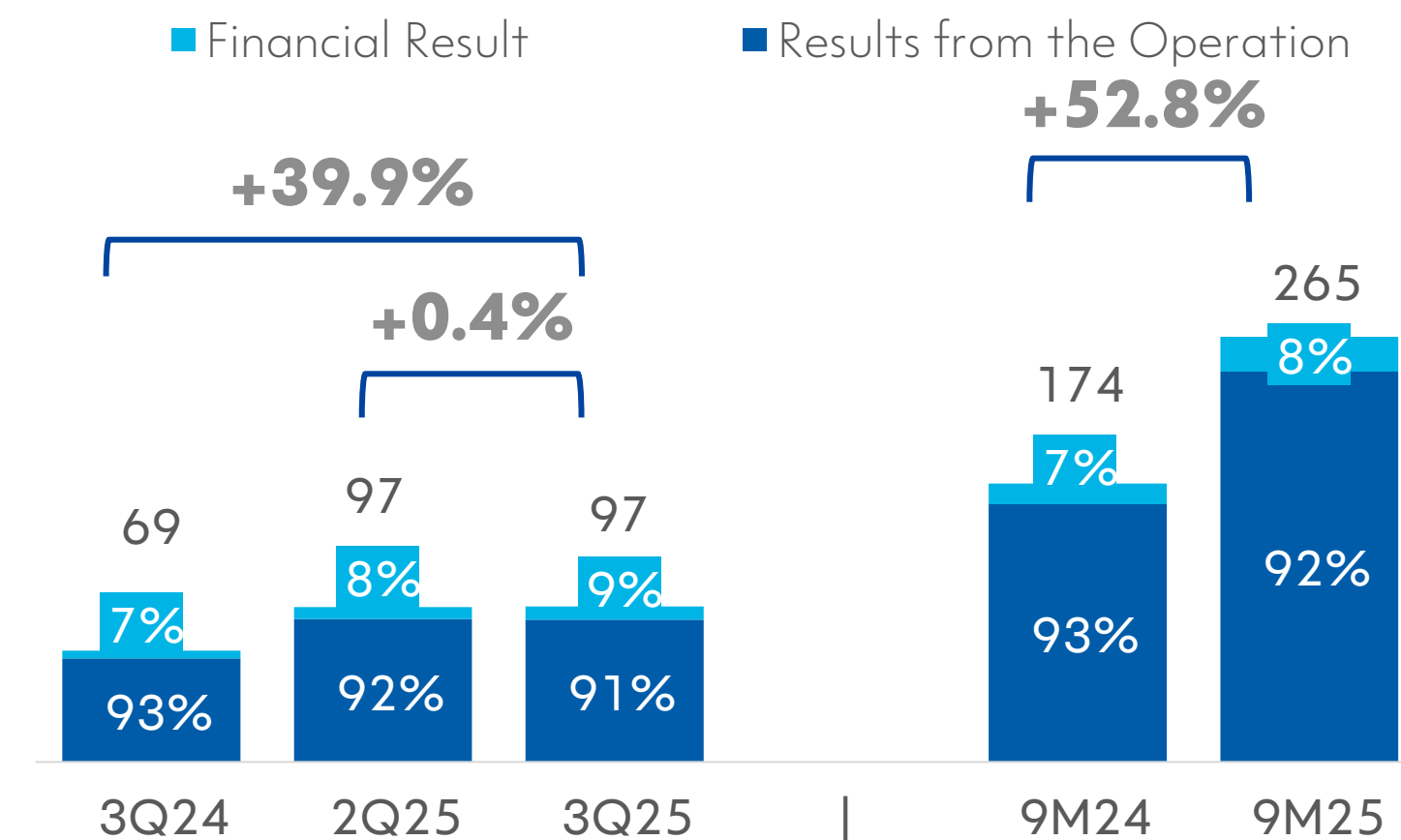
● ICA: % Operating revenue + Financial Result



(Operating x Financial) Net Income

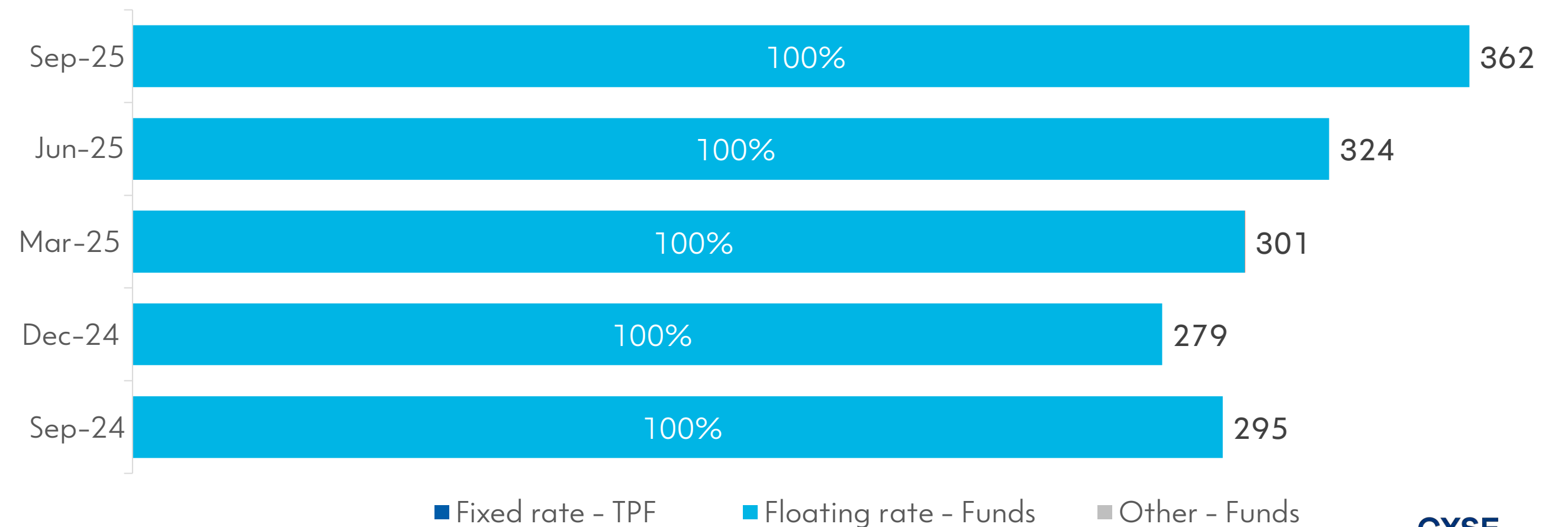
Caixa Consórcio

BRL million



Investment Portfolio Composition – Caixa Consórcio

% Financial investments (million)

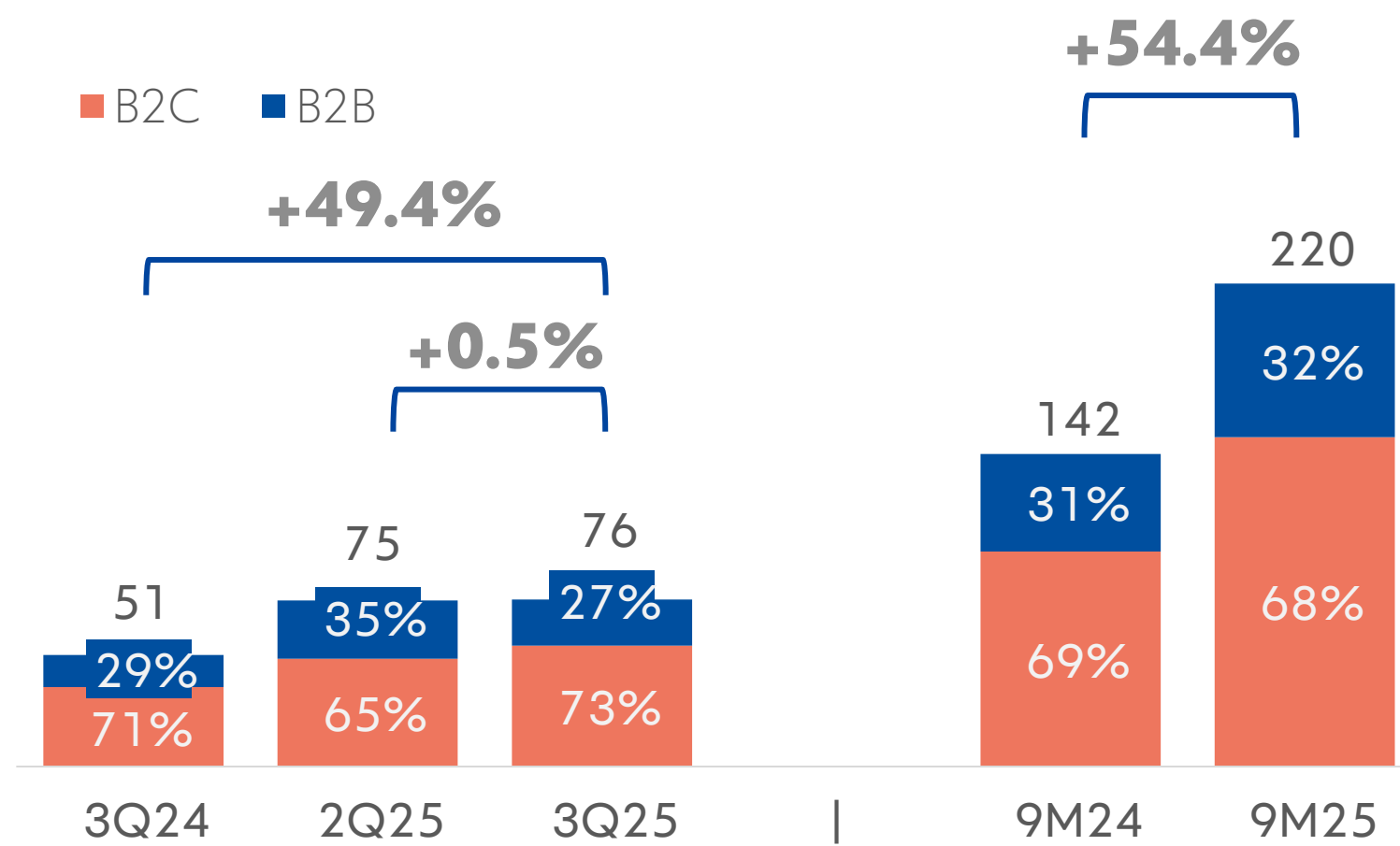


■ Fixed rate - TPF ■ Floating rate - Funds ■ Other - Funds

Operating indicators

Revenues from Assistance

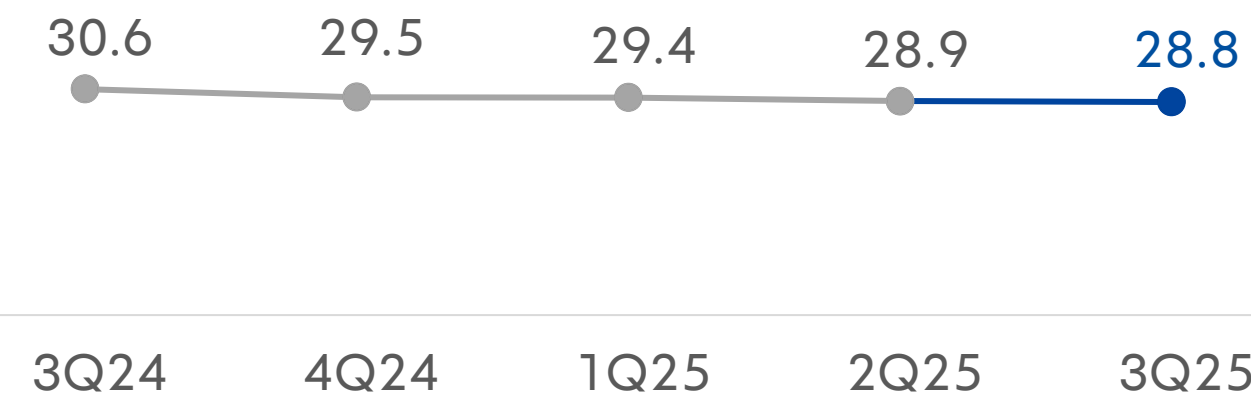
BRL million



Administrative Expenses Ratio (IDA)

Caixa Assistência

Administrative expenses
% Operating revenue



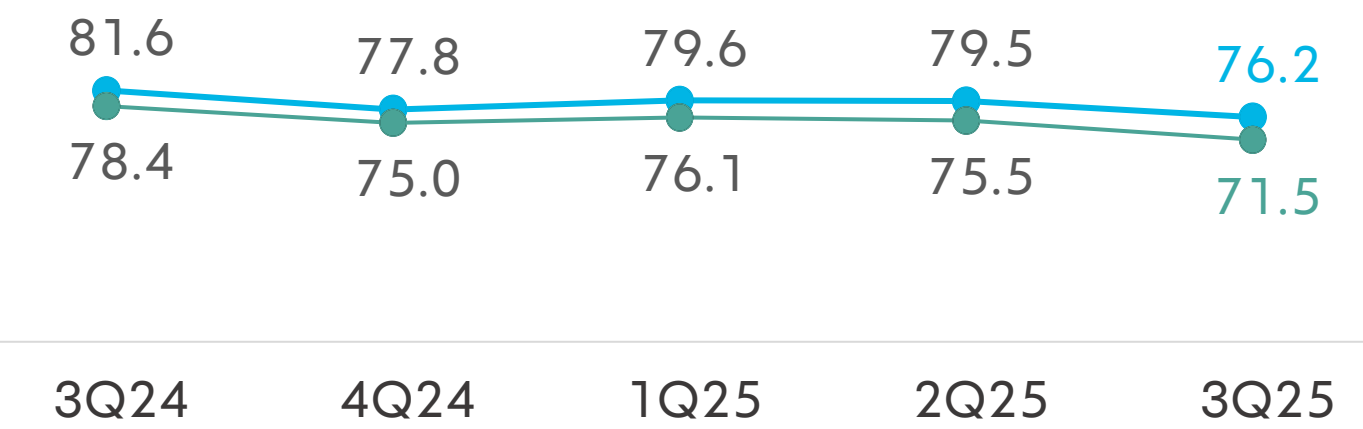
Combined Ratio (IC) and Expanded Ratio (ICA)

Caixa Assistência

General and administrative expenses

● IC: % Operating revenue

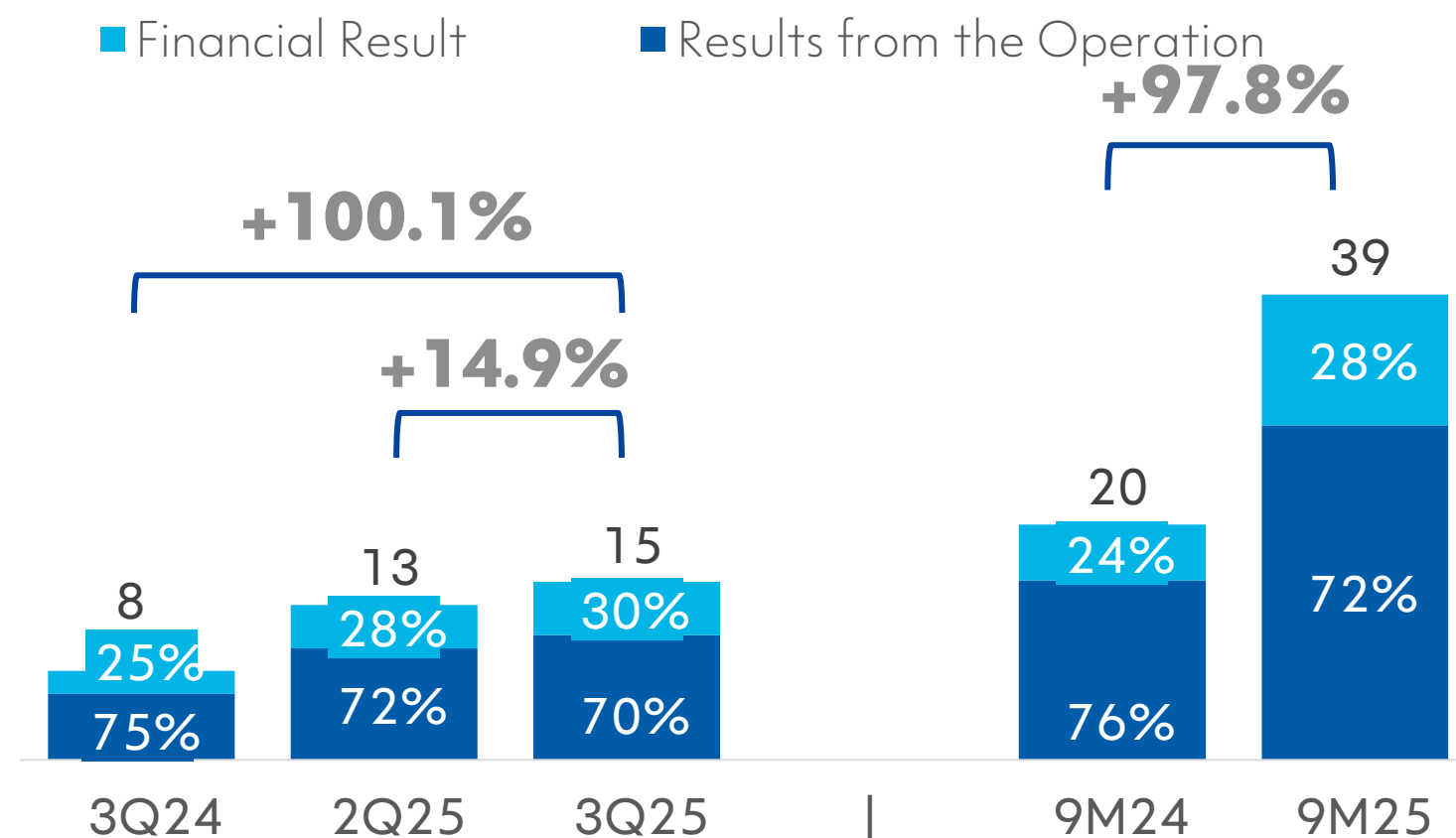
● ICA: % Operating revenue + Financial Result



(Operating x Financial) Net Income

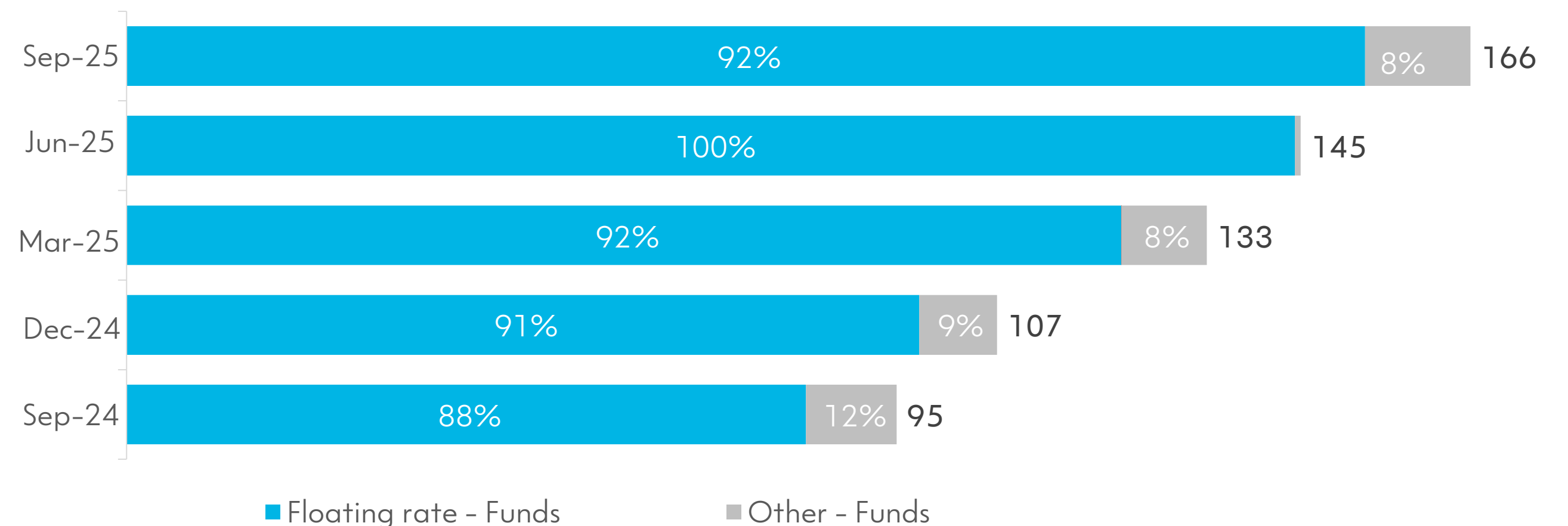
Caixa Assistência

BRL million



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