



**CAIXA** *Seguridade*

**APRESENTAÇÃO  
INSTITUCIONAL**

2025

APRESENTAÇÃO  
INSTITUCIONAL

2025

1

**VISÃO** GERAL

2

**ESTRATÉGIA** COMERCIAL

3

DESTAQUES **2025**

4

**DESEMPENHO** COMERCIAL  
E OPERACIONAL

**CAIXA**  
*Seguridade*



**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**



**2,6 milhões**

Pessoas que a Caixa viabilizou o acesso à moradia própria em 2025



**R\$ 428,7 bi**

Benefícios sociais distribuídos em 2025



**22,1 mi**

Famílias alcançadas pelo Bolsa Família

**Instituição Financeira Relevante**



**R\$ 1,4 tri**

Carteira de Crédito



**R\$ 189,5 bi**

Credito total concedido



**67,7%**

Do market share de financiamento imobiliário



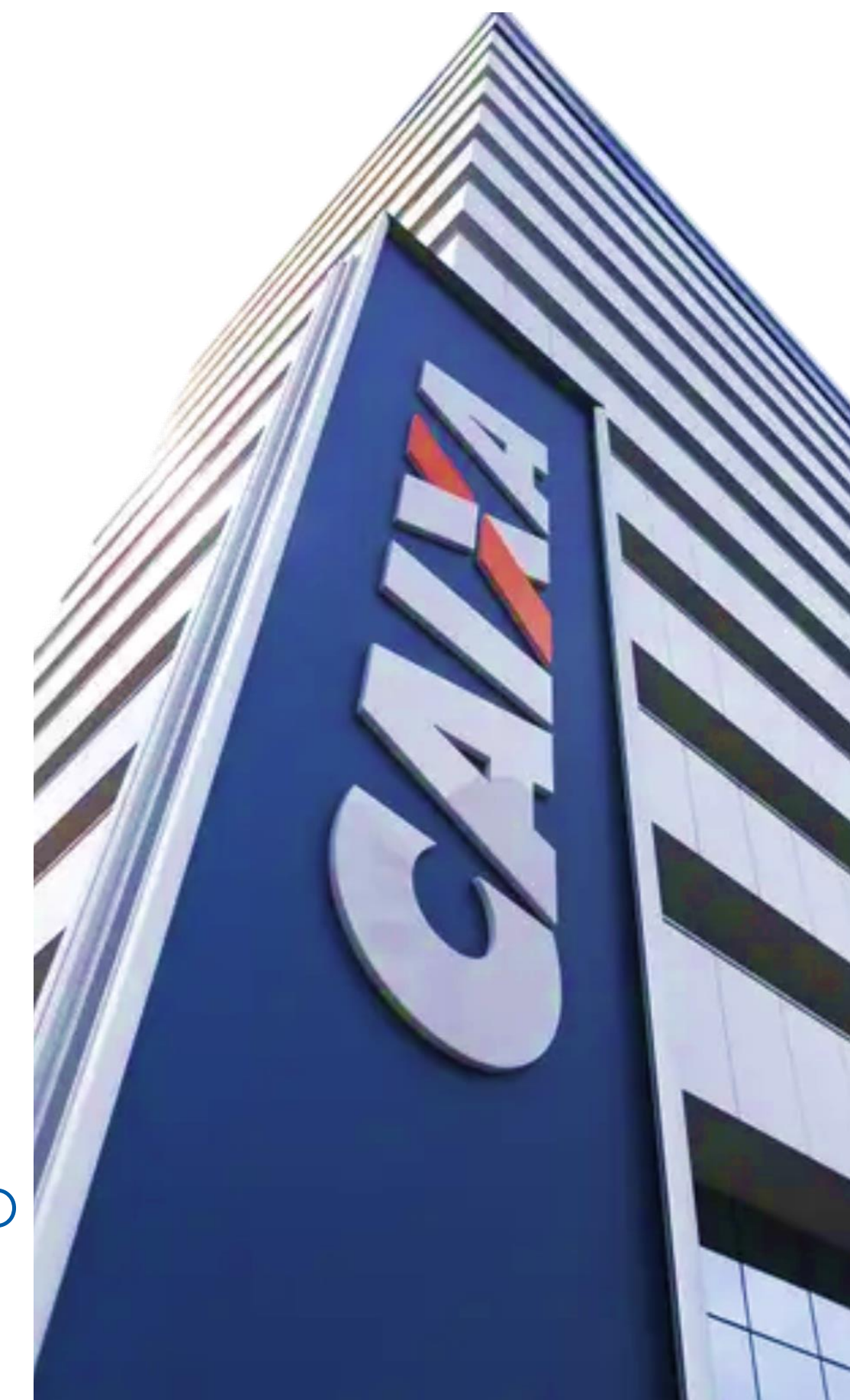
**R\$ 2,2tri**

Em ativos



**98%**

De presença nos municípios brasileiros



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

# CAIXA Seguridade

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

## OUTORGA CAIXA

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

## MODELO DE NEGÓCIOS

Altamente rentável, resiliente e com baixo risco de subscrição

## GOVERNANÇA E GESTÃO

Atende aos mais rigorosos padrões de transparência e governança corporativa



### 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

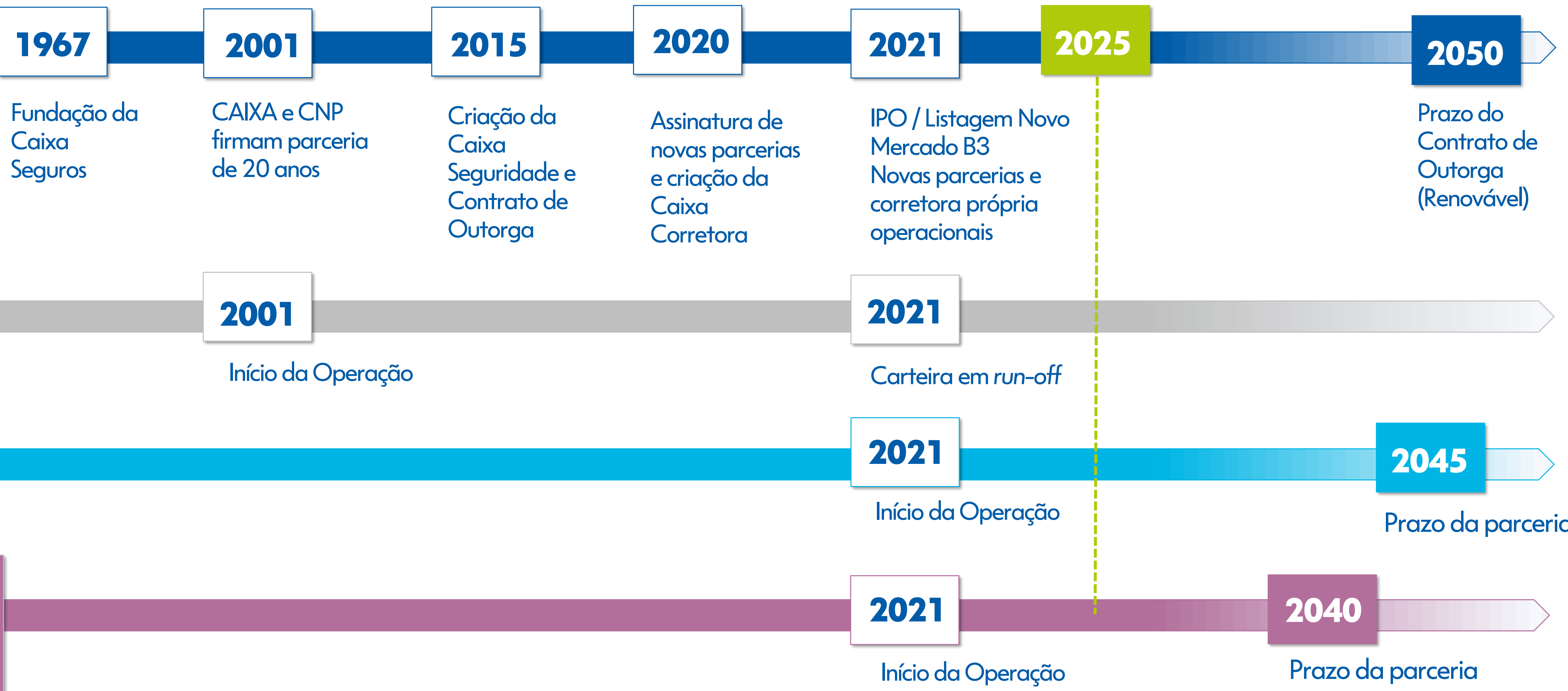
Engajamento da força de vendas através de sistema de incentivos



### INVESTIDAS PRIVADAS

Flexibilidade e rápida tomada de decisão, com governança compartilhada

**LINHA DO TEMPO**



**CAIXA**  
Seguridade

**CNP** Seguros  
holding | Brasil

**CAIXA**  
Vida e Previdência

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

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

**CAIXA** Participação de 80,00%

ACIONISTAS MINORITÁRIOS  
(20,00% de Free Float)

**CAIXA** Seguridade

Parcerias Run-on - BANCASSURANCE CAIXA

**CAIXA**  
Corretora

**CAIXA**  
Vida e Previdência

**CAIXA**  
Residencial

**CAIXA**  
Capitalização

**CAIXA**  
Consórcio

**CAIXA**  
Assistência

Run-Off

**CNP** Seguros  
holding | Brasil

Bancassurance  
PAN

,too  
seguros | **PAN** Corretora  
de Seguros

Participação  
Econômica

100%

60%

75%

75%

75%

75%

48,25%

49%

Ações ON  
(votante)

100%

49,0%

49,9%

49,9%

49,9%

49,9%

48,25%

49%

Parceiros

-

**CNP**  
assurances

TOKIO MARINE  
SEGURADORA

**ICATU**

**CNP**  
assurances

**Tempo**

**CNP**  
assurances

**btgp**pactual

Prazo

-

2045

2040

-

-

Segmentos

Corretagem

Vida  
Prestamista  
Previdência

Habitacional  
Residencial

Capitalização

Consórcio

Serviços de  
Assistência

Habitacional

Seguros e  
Corretagem

## SEGUROS

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

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



**HABITACIONAL**  
49,8%



**RESIDENCIAL**  
17,3%



**VIDA**  
4,3%

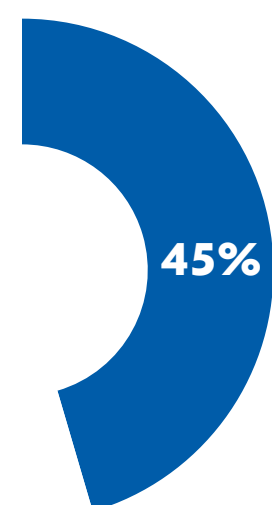


**PRESTAMISTA**  
5,1%



**SERVIÇOS DE ASSISTÊNCIA**

### REPRESENTATIVIDADE<sup>2</sup>



45%

**Negócios de Seguro**

## ACUMULAÇÃO

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

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



**PREVIDÊNCIA**  
16,6%



**CONSÓRCIO**  
3,6%



**CAPITALIZAÇÃO**  
5,5%

### REPRESENTATIVIDADE<sup>2</sup>



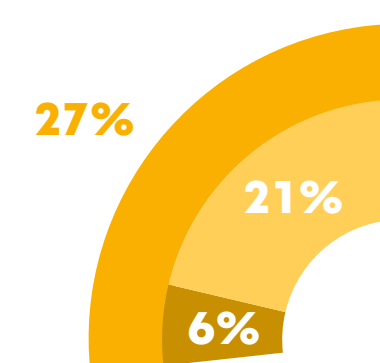
28%

**Negócios de Acumulação**

## DISTRIBUIÇÃO

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

### REPRESENTATIVIDADE<sup>2</sup>



27%

21%

6%

**Negócio de Distribuição**

Relacionado a Seguro

Relacionado à Acumulação

Notas: (1) Fonte: Base de dados da SUSEP em Dezembro de 2025, exceto Consórcio (fonte: Banco Central em dezembro de 2025); (2) Participação na margem operacional total em 2025.  
Nota: As métricas financeiras utilizadas são baseadas no IFRS4.

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



SEGURO OBRIGATÓRIO

10+ ANOS DURATION DE LONGO-PRAZO

SINISTRALIDADE ESTÁVEL E BAIXA

EMISSÕES MENSAIS

EFEITO RELEVANTE DE EMPILHAMENTO

OPORTUNIDADE DE CROSS-SELL COM OUTROS PRODUTOS

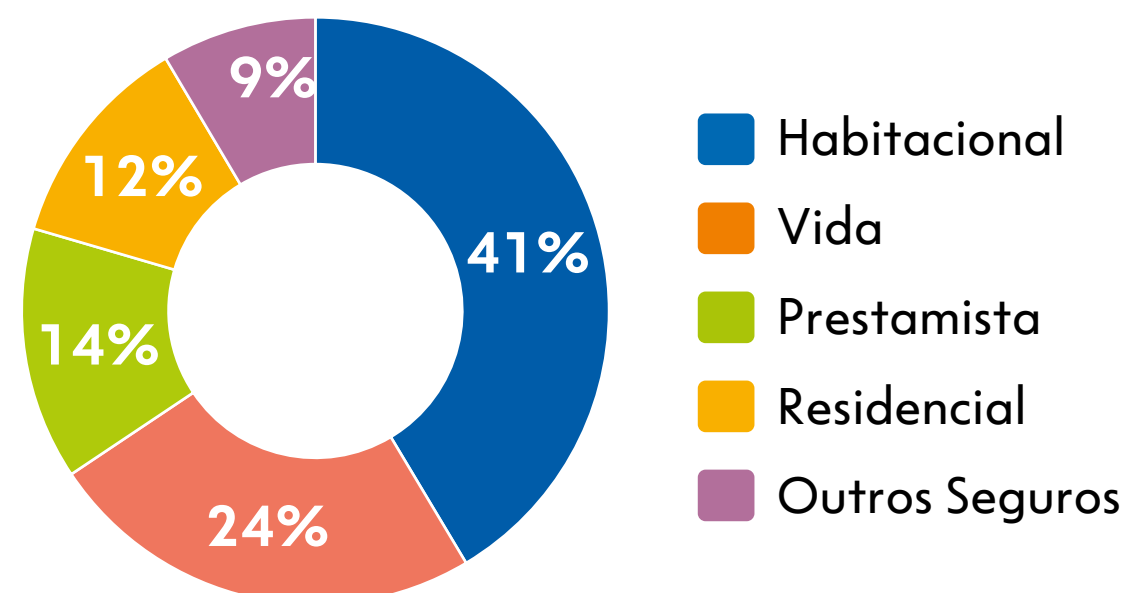
**COM SUPORTE DO LÍDER ABSOLUTO EM CRÉDITO HABITACIONAL**

**67,7%**  
MARKET SHARE DO BANCO CAIXA NO MERCADO DE CRÉDITO HABITACIONAL<sup>3</sup>

**SEGMENTOS DIVERSIFICADOS E DE ALTA CONFIABILIDADE**

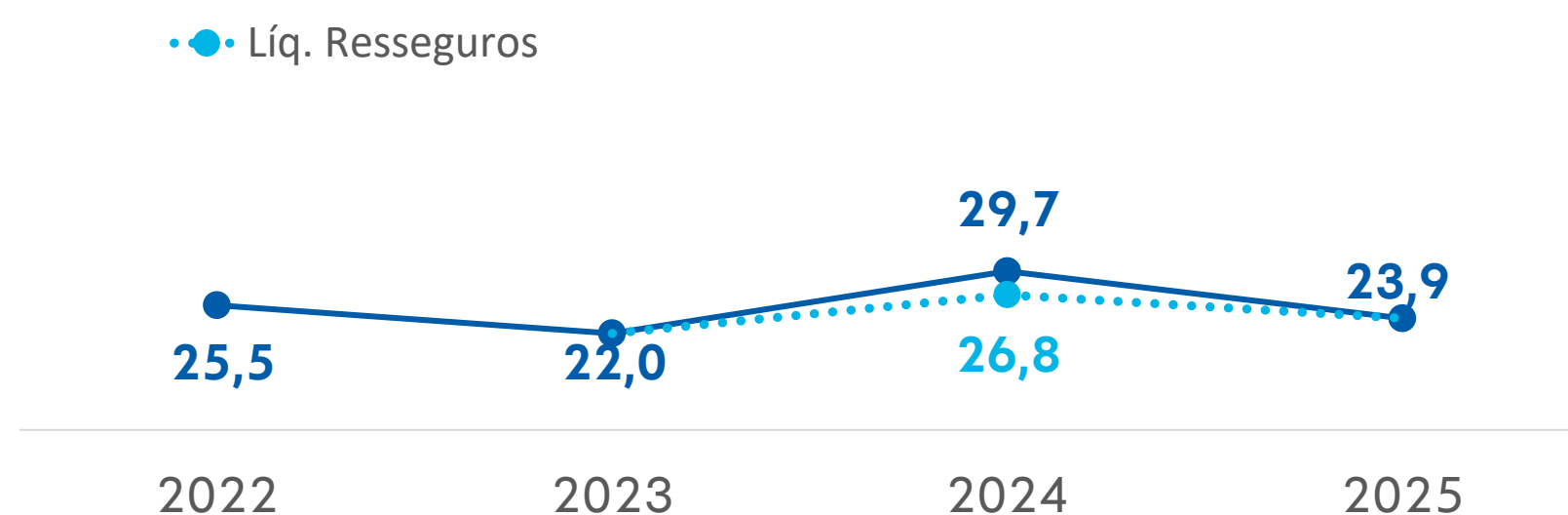
**Prêmios Emitidos**

% Prêmios Emitidos (2025)



**Taxa de Sinistralidade<sup>2</sup>**

% Prêmios Ganhos

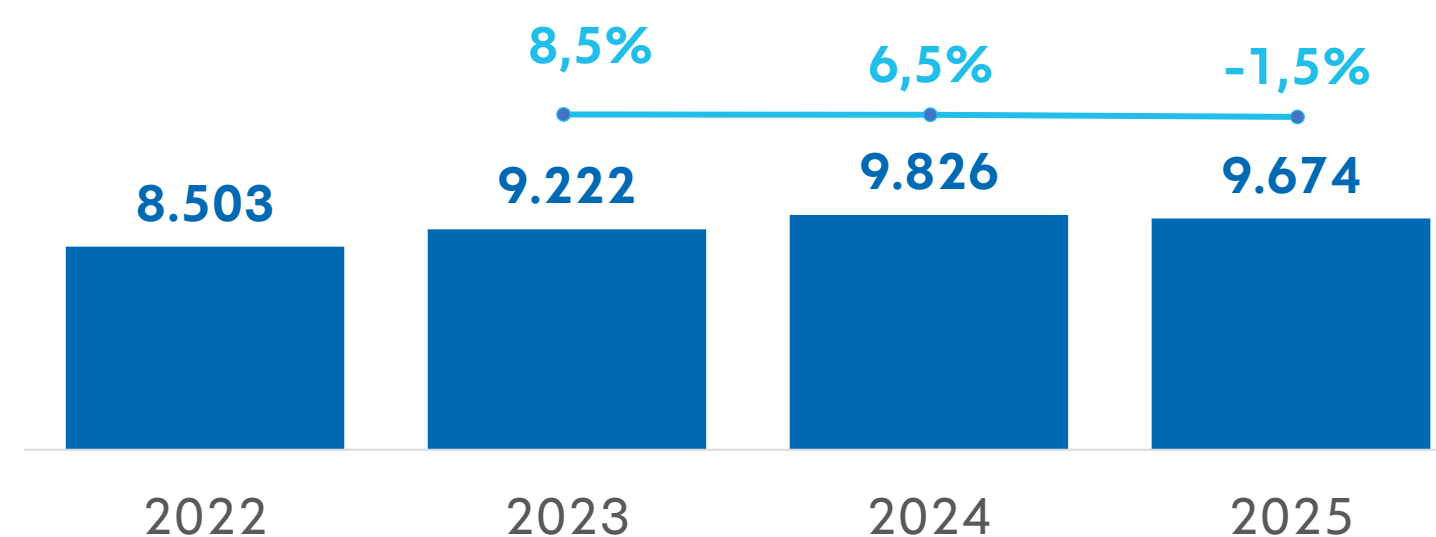


**HISTÓRICO COMPROVADO DE CRESCIMENTO EM DIVERSOS PRODUTOS**

**Prêmios Emitidos e Crescimento**

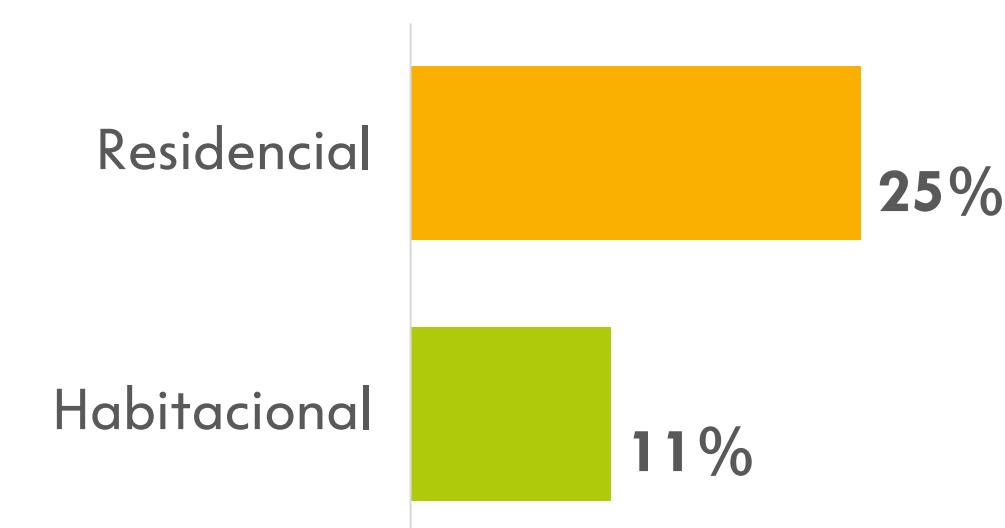
BRL milhões e %

CAGR<sub>22-25</sub>: 4,4%



**Crescimento dos Prêmios Emitidos por Segmento**

% 2025 vs. 2024



Notas: (1) Fonte: Base de dados da SUSEP em dezembro 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 dezembro de 2025.

Nota: As métricas financeiras utilizadas são baseadas no IFRS4.

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

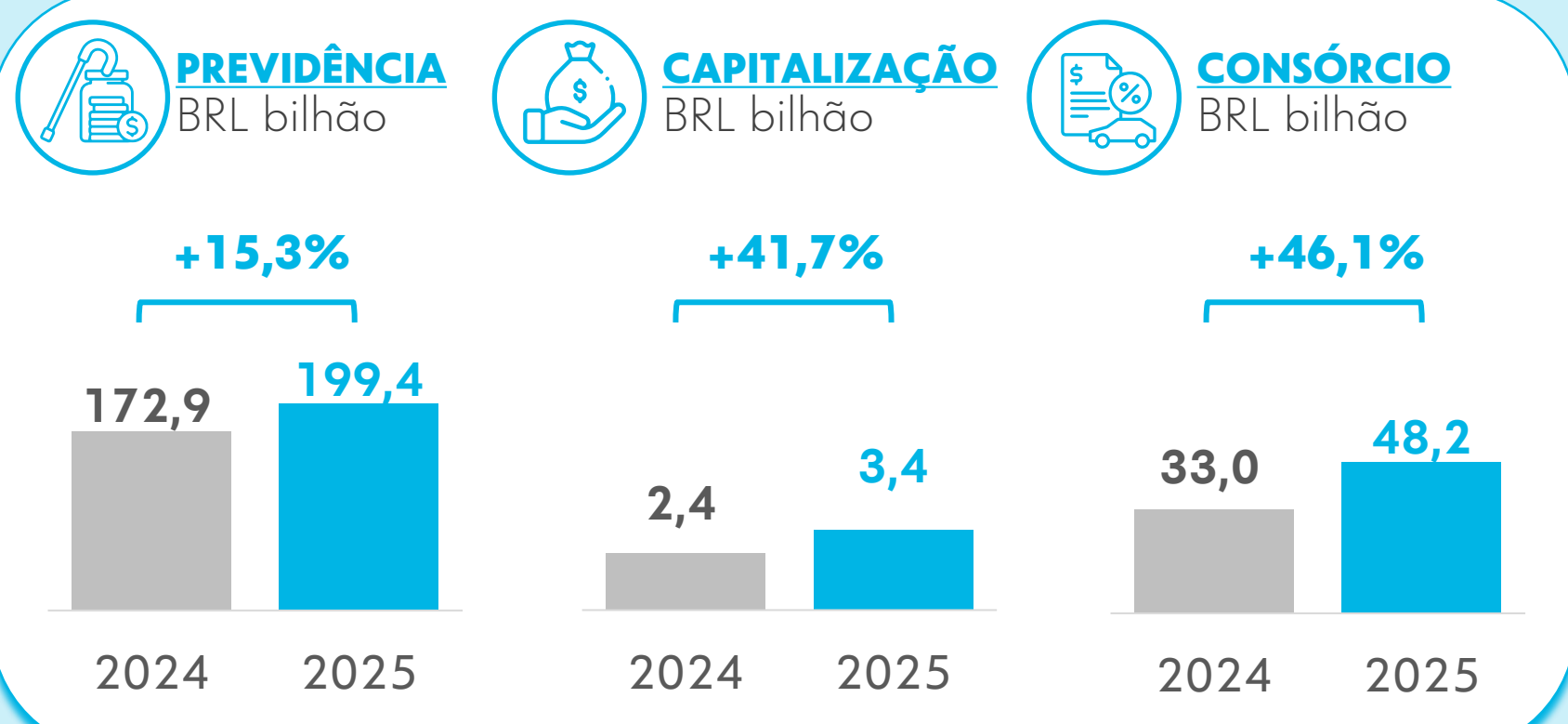
**CRESCIMENTO**  
RELEVANTE EM RESERVAS

RECEITAS  
**RECORRENTES**

TAXA DE ADMINISTRAÇÃO  
**ESTÁVEL E SAUDÁVEL**

CONTRIBUIÇÃO LÍQUIDA  
**POSITIVA E CONSISTENTE**

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

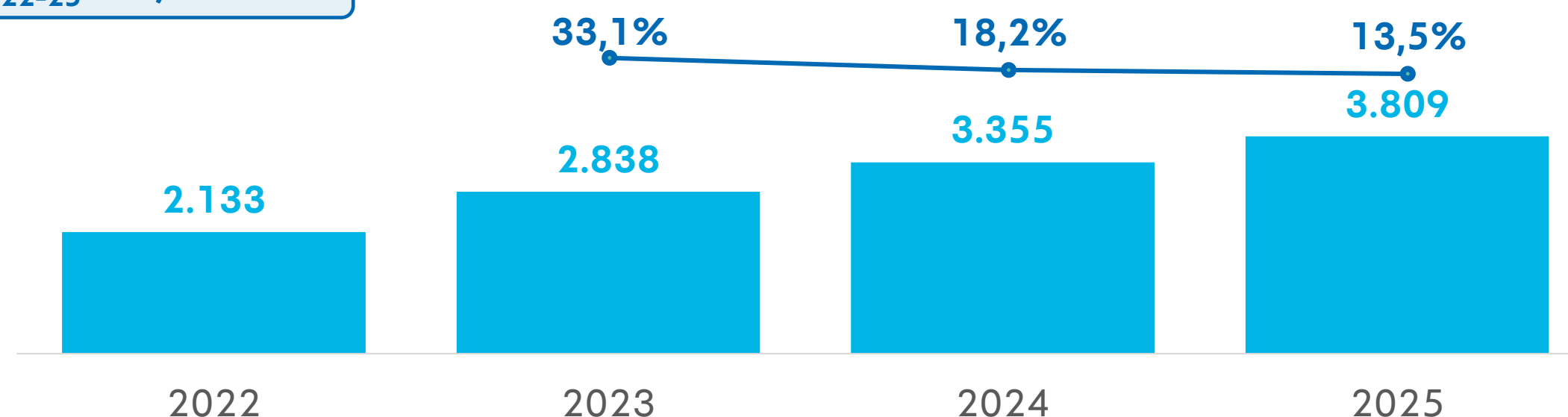


**UNIDADE DE NEGÓCIO-CHAVE COM SÓLIDO POTENCIAL DE EXPANSÃO**

**Receita Operacional e Crescimento**

BRL milhões e %

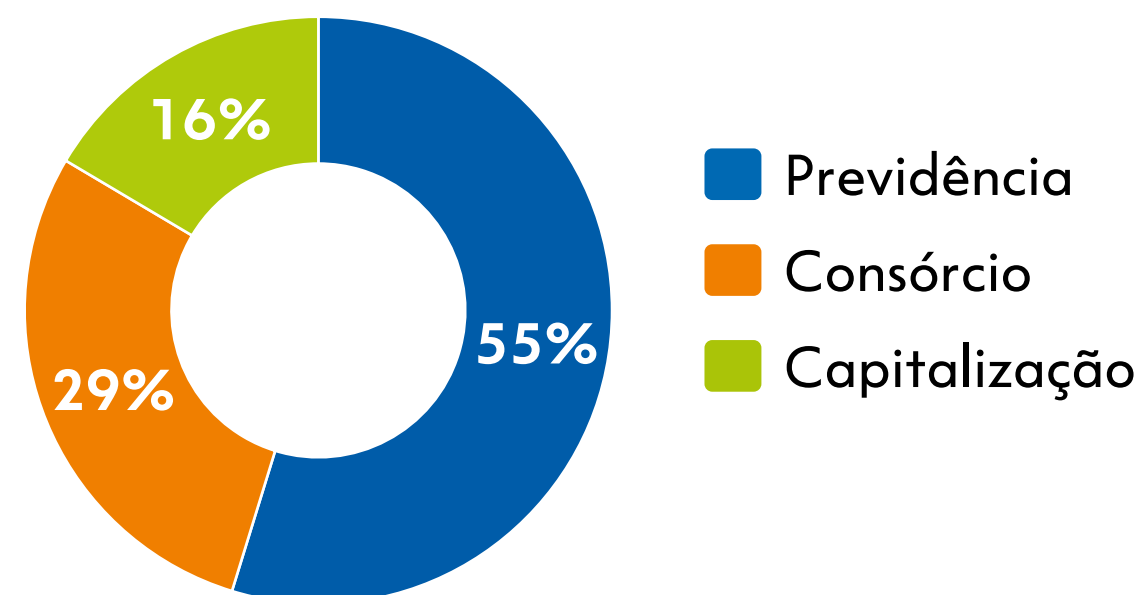
**CAGR<sub>22-25</sub>: 21,3%**



**CRESCIMENTO ACELERADO EM CONSÓRCIO E CAPITALIZAÇÃO**

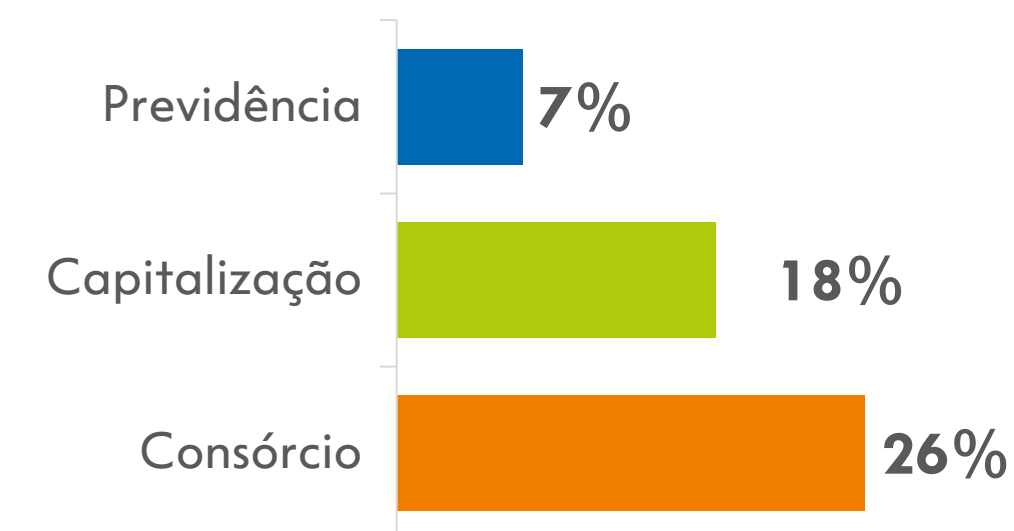
**Receita Operacional por Segmento**

% Receita Operacional (2025)



**Crescimento da Receita Operacional por Segmento**

% 2025 vs. 2024



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

**ELEVADA CAPACIDADE DE GERAÇÃO DE CAIXA**

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

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

**SEM**  
NECESSIDADE DE CAPITAL

**SEM**  
RISCO DE SUBSCRIÇÃO

**RECEITAS**  
RECORRENTES

**BAIXOS CUSTOS**  
DEVIDO À ESTRATÉGIA DE  
BANCASSURANCE

**CAIXA** Corretora

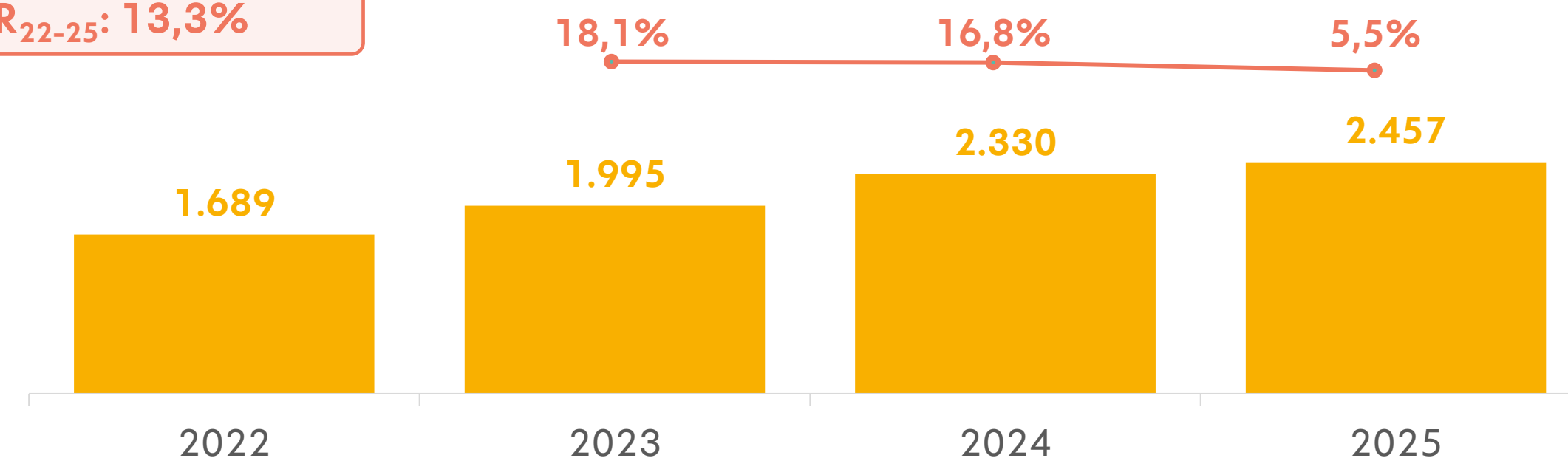
**42,7%** (2025)  
DAS RECEITAS DA CAIXA SEGURIDADE<sup>1</sup>

**RECEITAS RECORRENTES**

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

BRL milhões e %

**CAGR<sub>22-25</sub>: 13,3%**

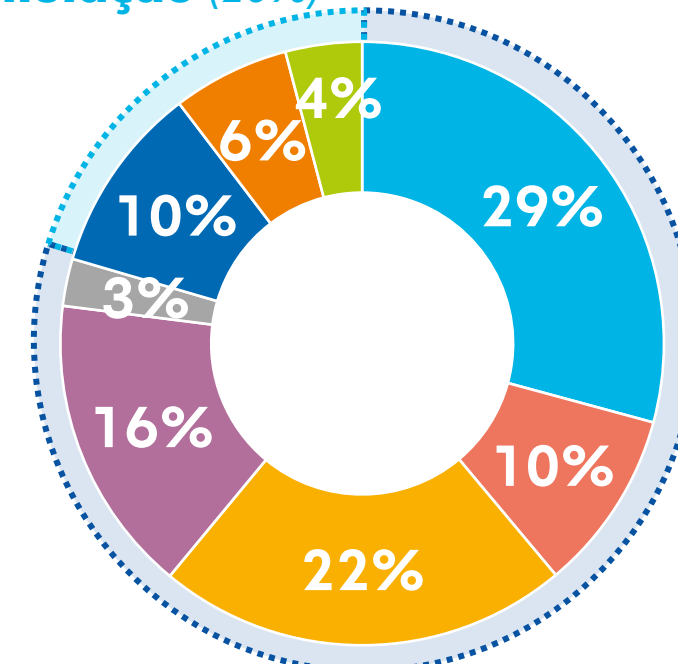


**SÓLIDO CRESCIMENTO, SUSTENTADO POR FORTES RECEITAS DE CORRETAGEM DE SEGUROS**

**Corretagem (Margem Operacional) por Segmento<sup>1</sup>**

% Distribuição (2025)

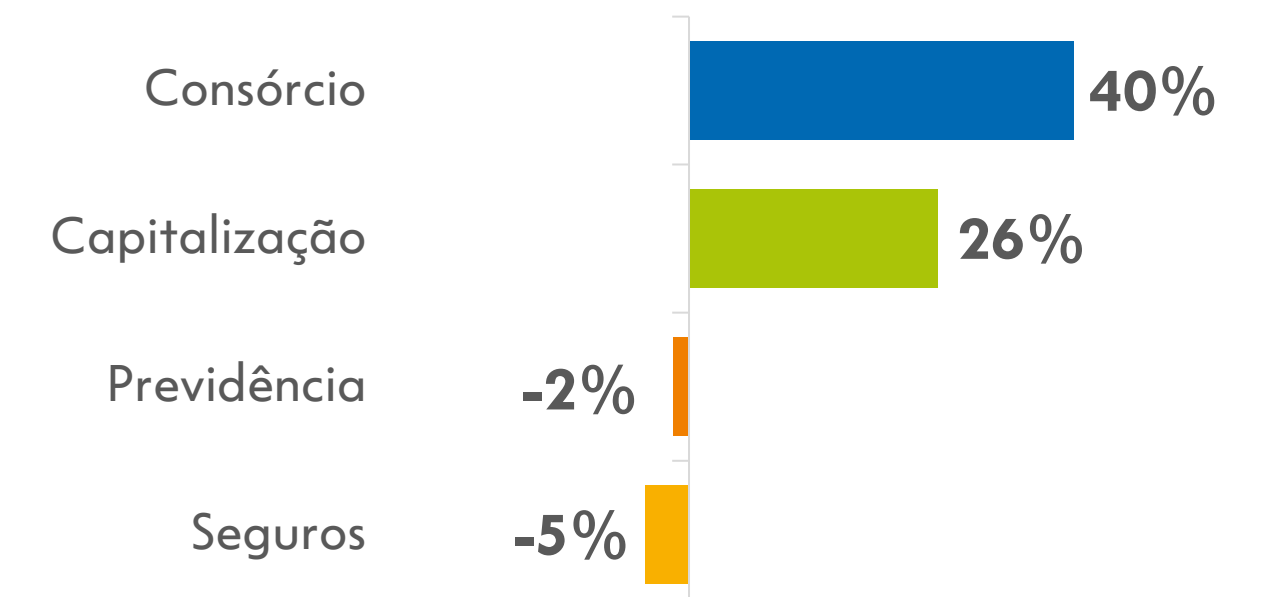
**Acumulação (20%)**



**Seguro (80%)**

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

% 2025 vs. 2024



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**



## 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

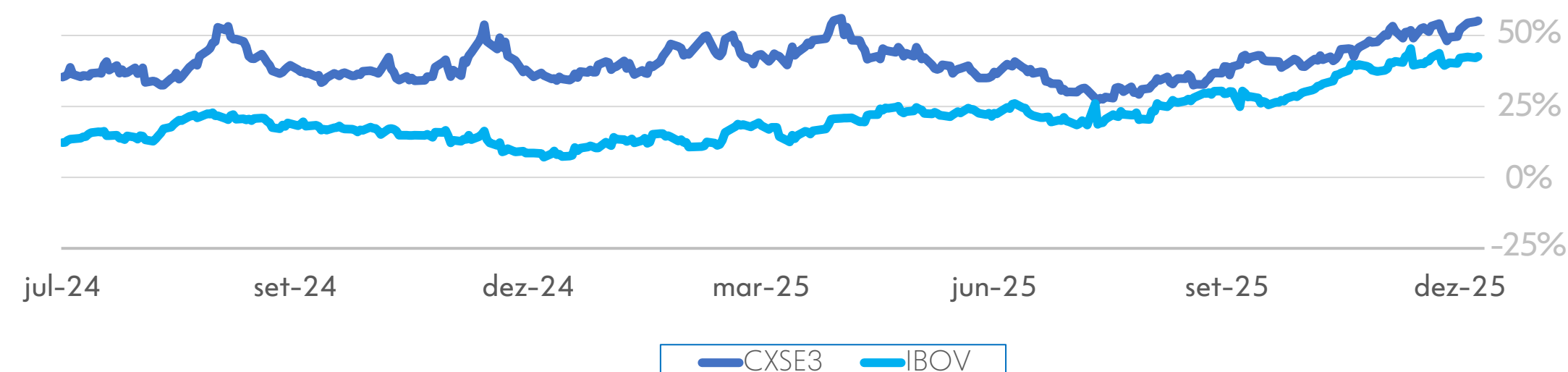
**20,0%** de Free Float  
(39% Estrangeiros, 11% PJ e 50% PF)

Preço de fechamento 4T25 de R\$ **16,62**

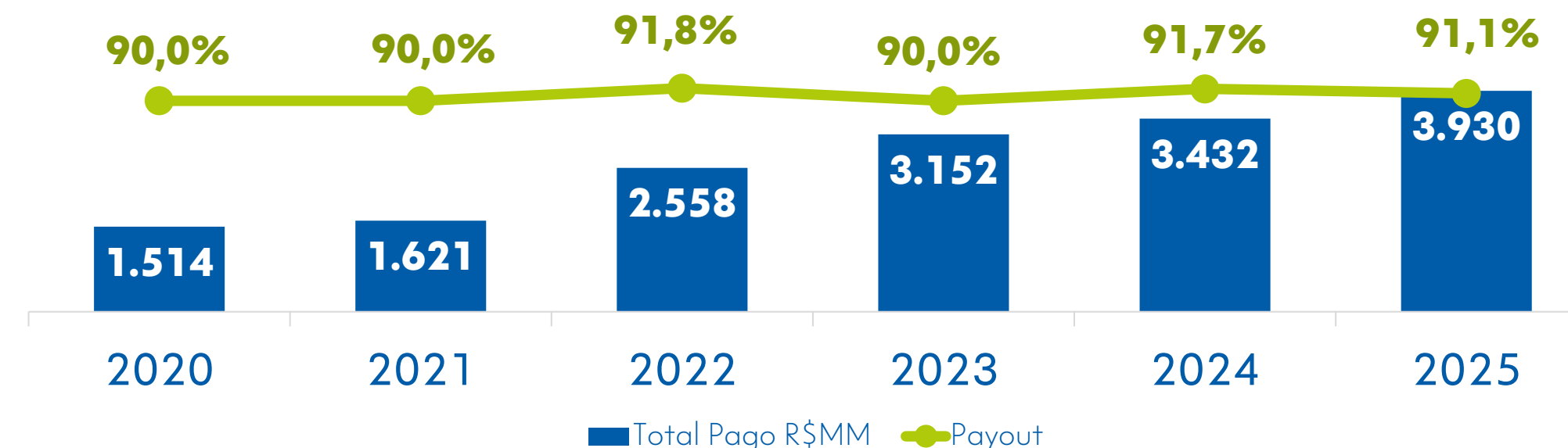
R\$ **49,86 bi** em valor de mercado

Volume Médio Diário de Negociação no 4T25: R\$ **55,3 mi**

## Desempenho da Ação

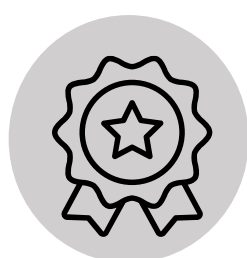


## Distribuição de Dividendos

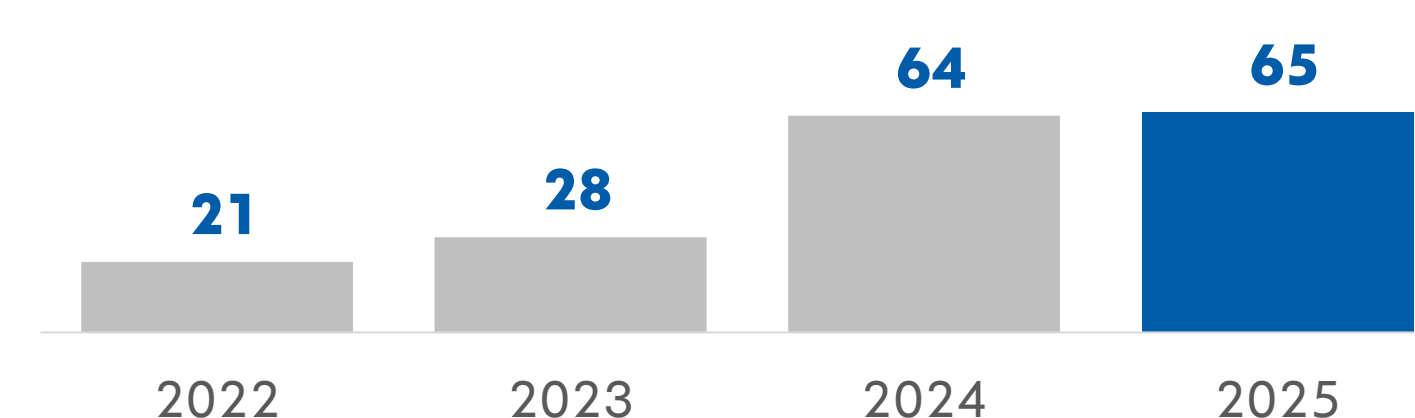


## Reconhecimento de Mercado

Inclusão nos índices IBOV, IBRX100 e MSCI



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



APRESENTAÇÃO  
INSTITUCIONAL

2025

1

**VISÃO** GERAL

2

**ESTRATÉGIA** COMERCIAL

3

DESTAQUES **2025**

4

**DESEMPENHO** COMERCIAL  
E OPERACIONAL

**CAIXA**  
*Seguridade*



**157**  
MILHÕES DE  
CLIENTES

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

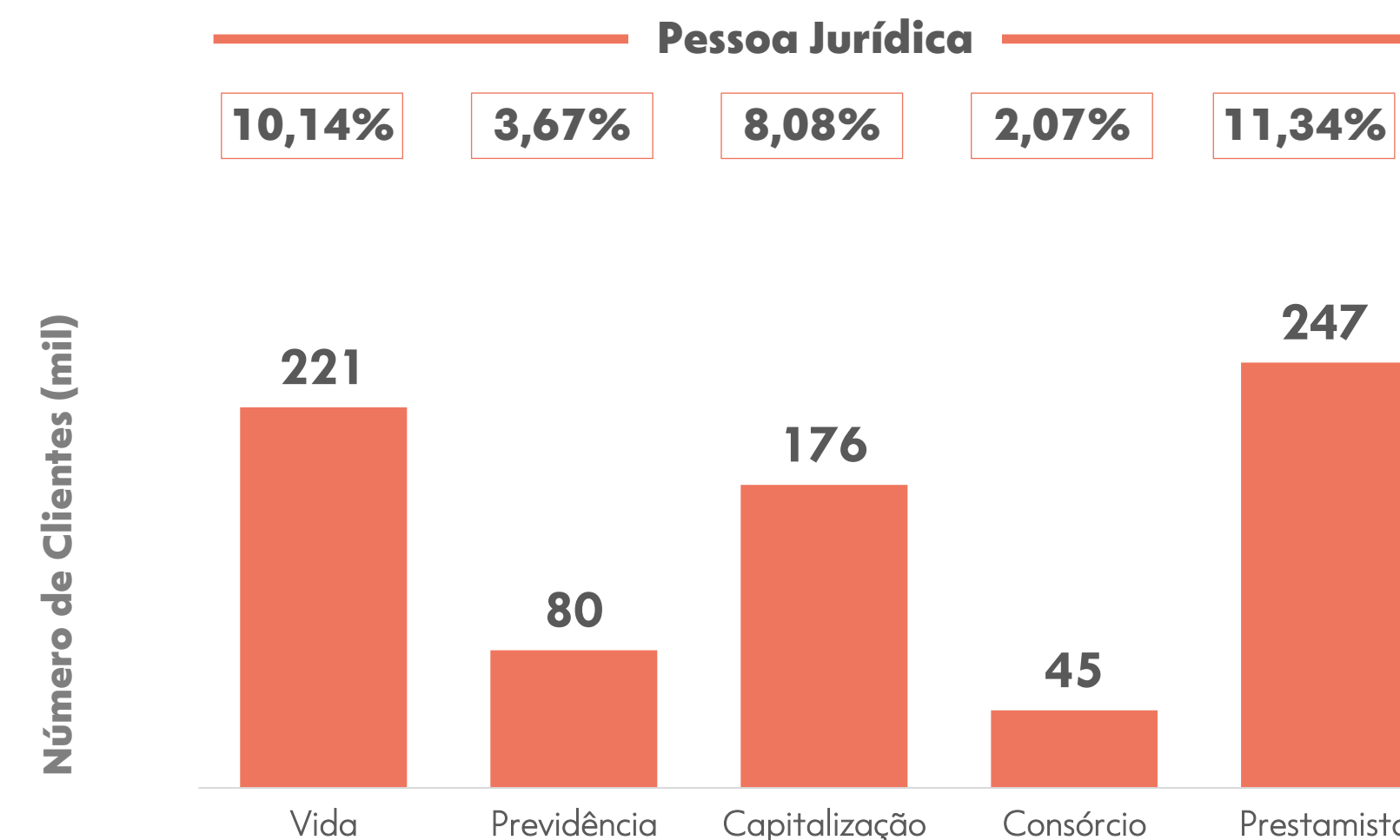
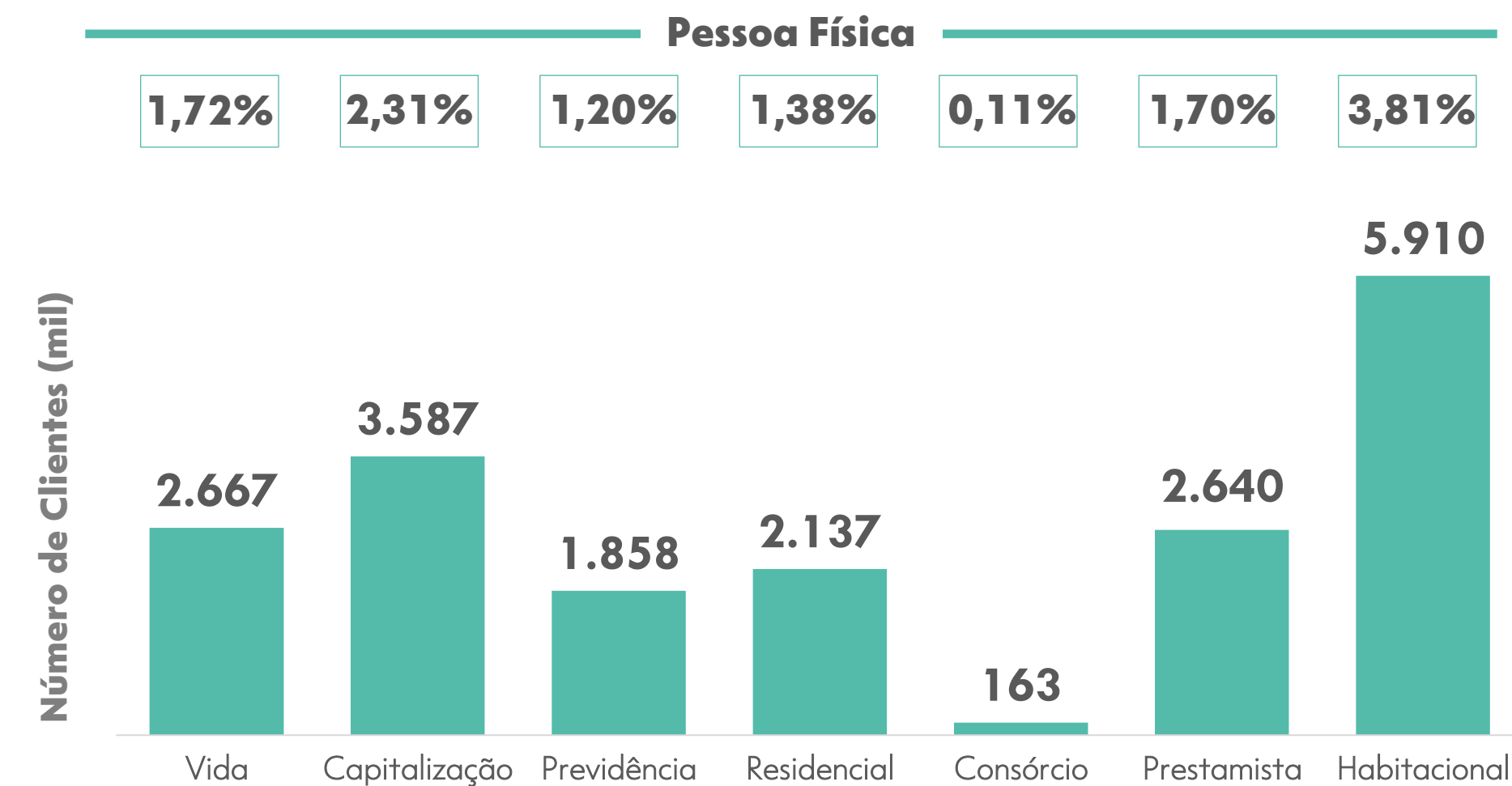
**155**  
Milhões

**CLIENTES  
PESSOA  
FÍSICA**

**2**

Milhões

**CLIENTES  
PESSOA  
JURÍDICA**



<sup>1</sup>Fonte :Relatório de Análise de Desempenho da Caixa Econômica Federal 4T2025.

# ESTRATÉGIA COMERCIAL

## PROGRAMA ALCANCE.CAIXA

Direcionamento estratégico para a venda de produtos, inclusive seguridade, por meio do plano de metas para cada agência.

## PROGRAMA TIME DE VENDAS

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

### Classificação<sup>1</sup>

Classificação por pontos em categorias gera mobilização e engajamento

**25,0mil** funcionários e  
**4,6mil** 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 ou prêmios pela superação dos resultados em produtos com foco estratégico.



**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

2025

1

**VISÃO** GERAL

2

**ESTRATÉGIA** COMERCIAL

3

DESTAQUES **2025**

4

**DESEMPENHO** COMERCIAL  
E OPERACIONAL

**CAIXA**  
*Seguridade*



2025

**+ LARES  
PROTEGIDOS**

# HABITACIONAL

## LIDERANÇA DE MERCADO

R\$ **4.007,2** mi Prêmios Emitidos

**+11,2%**/2024

Mais de 5,9 milhões de contratos ativos em 2025 (+9,0%/2024).

# RESIDENCIAL

## CRESCIMENTO SÓLIDO

R\$ **1.156,5** mi Prêmios Emitidos

**+25,3%**/2024

Oferta de **CONTRATAÇÃO** no momento da contemplação do **CONSÓRCIO IMOBILIÁRIO**.

**MODERNIZAÇÃO** na **CONTRATAÇÃO**, com jornada mais ágil e fluída.

**31,0%** de penetração do **RESIDENCIAL ACOPLADO** no crédito imobiliário em 2025.

**+ 7,6 p.p.** no **ÍNDICE DE RENOVAÇÃO** e **+ 10%** no **TEMPO DE PERMANÊNCIA** (/2024).

2025

**+ CUIDADO COM  
O QUE  
IMPORTA**

# PREVIDÊNCIA

CAPTAÇÃO LÍQUIDA DE R\$ 3,7 BI

R\$ **199,4** bi Reservas

**+15,3%**/2024

**CAMPANHAS** ao longo de 2025, com **CASHBACK** e incentivo à **PORTABILIDADE**.

**SALDO POSITIVO** de **PORTABILIDADE** em novembro e dezembro.

# VIDA

RITMO CONSISTENTE DE EMISSÕES

R\$ **2.340,8** mi Prêmios Emitidos

**+1,2%**/2024

Manutenção do foco em produtos de **PAGAMENTO MENSAL** (70% das emissões).

Ampliação do portfólio: **SEGURO PERDA DE RENDA** e **SEGURO VIAGEM**.

2025

**+ PLANOS PARA  
O FUTURO**

# CAPITALIZAÇÃO

RECORDE EM ARRECADAÇÕES

R\$ **1.866,8** mi Arrecadação

**+27,1%**/2024

**+41,9%** na arrecadação de **PAGAMENTO MENSAL**.

Novos **PRODUTOS** e **PRAZOS**, com melhorias na **JORNADA DE VENDAS**.

# CONSÓRCIO

CRESCIMENTO DE 20,3% EM CARTAS

R\$ **48,2** bi Estoque de Cartas de Crédito

**+46,1%**/2024

**+24,6%** em **CARTAS DE IMÓVEIS**.

Novas modalidades para veículos pesados em 2026: **AGROFLEX** e **EMPRESARIALFLEX**.

**FOLLOW-ON**

**Atingimento de 20% de *free float*.**

**CXSE 10 ANOS**

**Campanhas e descontos.**

**COP30**

**Promoção de fóruns e debates, reafirmando o compromisso com a agenda ESG.**

**PRÊMIOS**

**Reconhecimento: Broadcast Empresas, 30% Club Brazil Award e Valor 1000.**

## LUCRO LÍQUIDO

Gerencial

**R\$ 4,3 BI** +14,9% /2024

## DIVIDENDOS

**R\$ 3,93 BI**

**91,1%** payout

## RECEITA

Operacional

**R\$ 5,8 BI** +13,4% /2024

## ROE

**70,4 %**

**+2,9 p.p.** /4T24

APRESENTAÇÃO  
INSTITUCIONAL

2025

1

**VISÃO** GERAL

2

**ESTRATÉGIA** COMERCIAL

3

DESTAQUES **2025**

4

**DESEMPENHO** COMERCIAL  
E OPERACIONAL

**CAIXA**  
*Seguridade*



## Receitas Operacionais

R\$ **5,8**  
bilhões

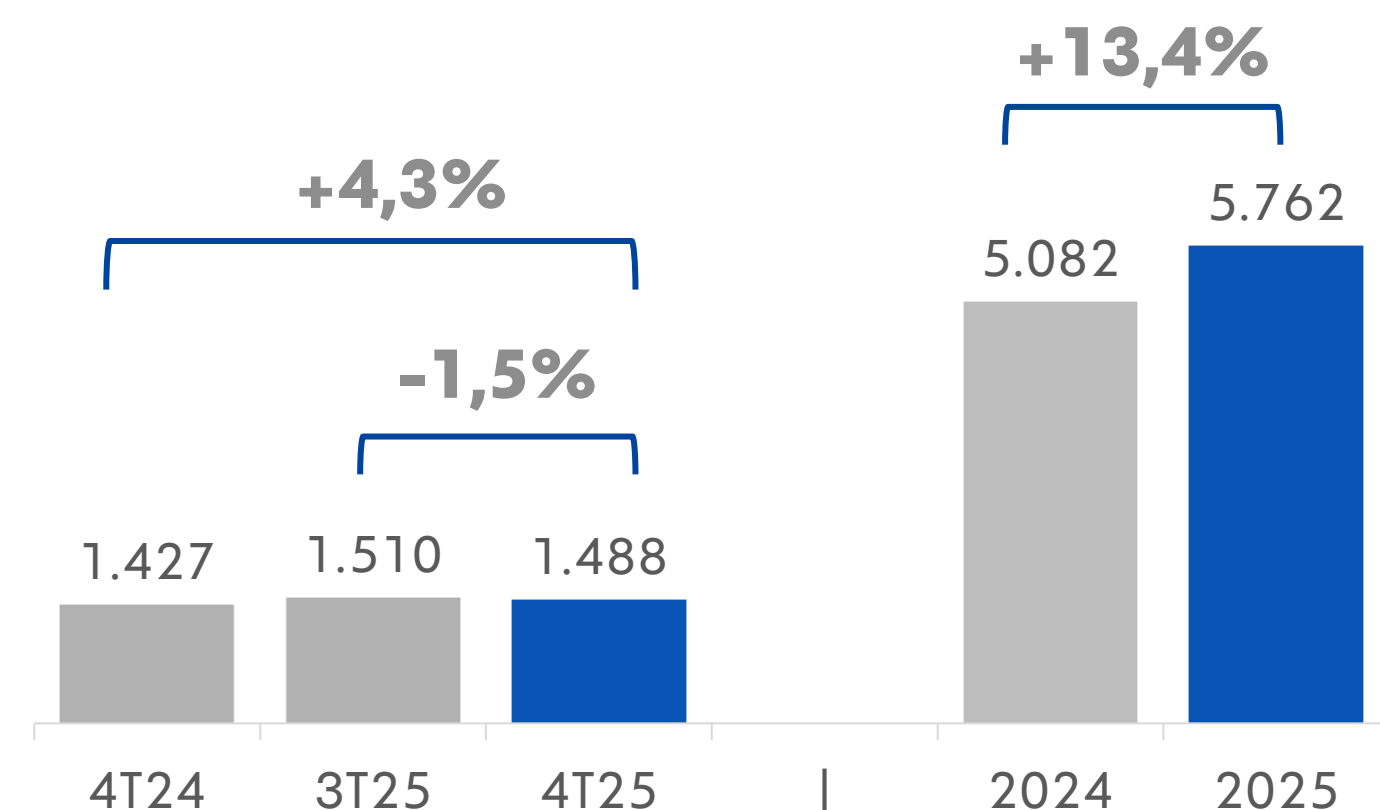
## Lucro Líquido Gerencial

R\$ **4,3**  
bilhões

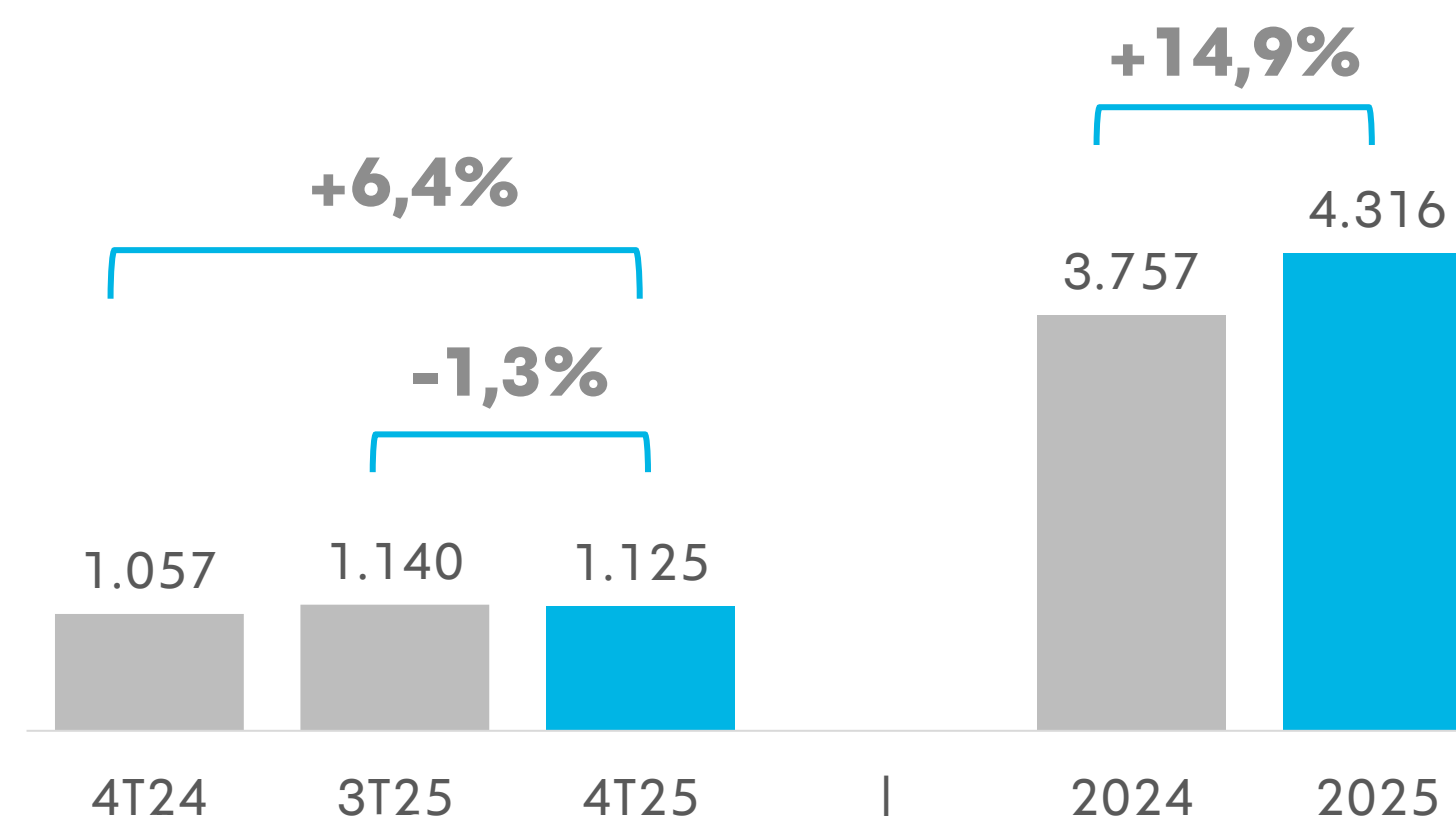
## ROE<sup>1</sup>

**70,4%** a.a.

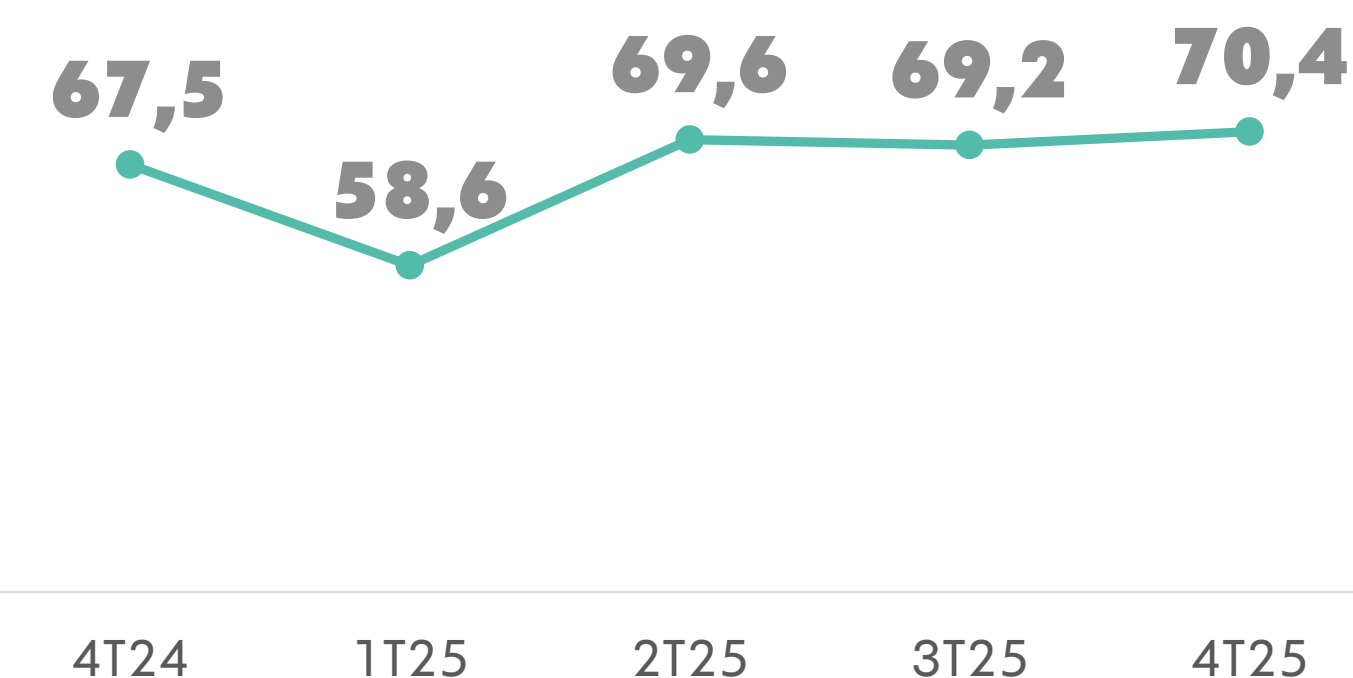
**Receitas Operacionais**  
R\$ milhões



**Lucro Líquido Gerencial**  
R\$ milhões



**% a.a.**



**Receitas**  
R\$ milhões



		2025	/4T24	/2024
Participações	57%	3.304	+14%	+20%
Distribuição	43%	2.457	-7%	+5%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>5.762</b>	<b>+4%</b>	<b>+13%</b>

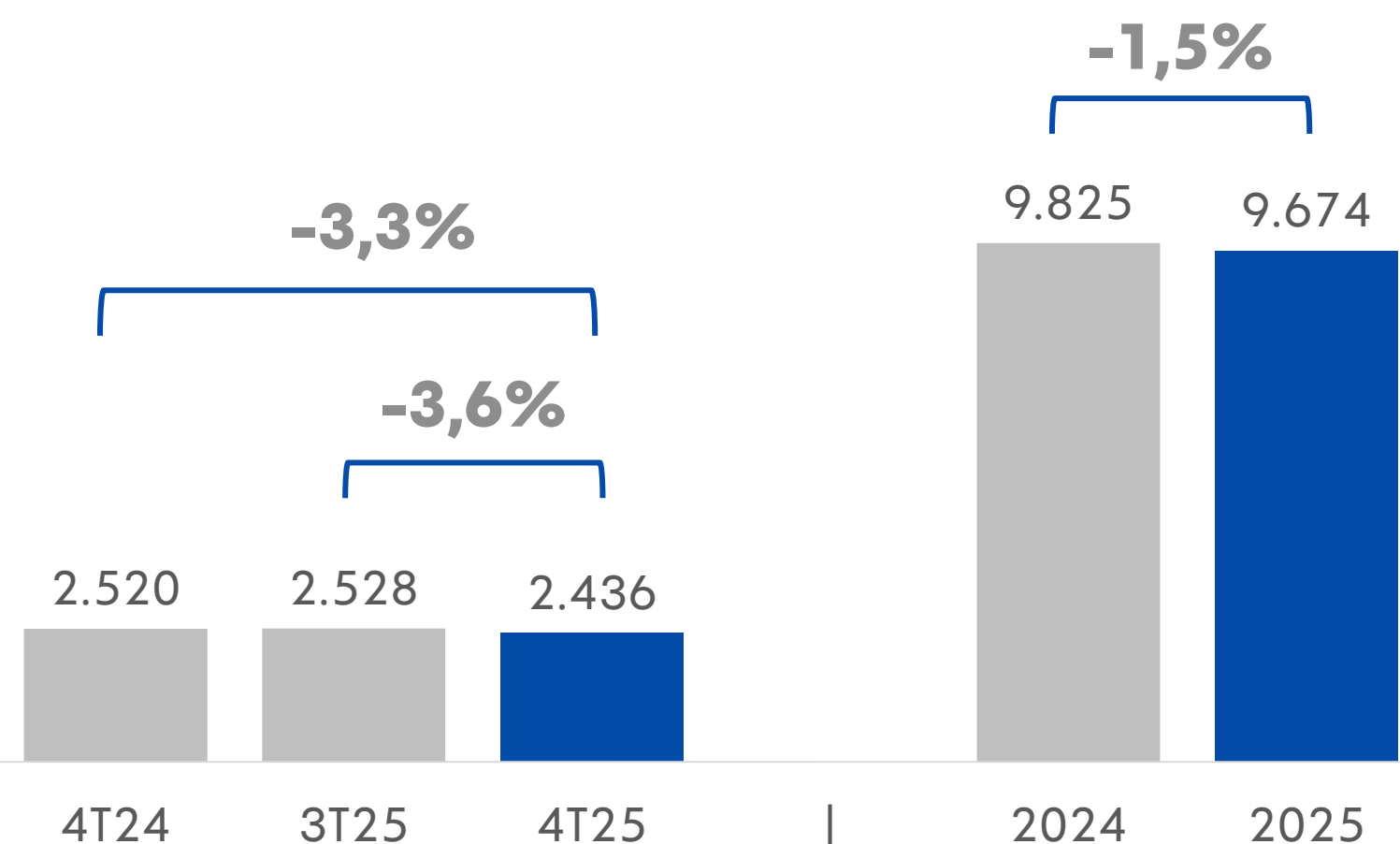
**Lucro Líquido Contábil**, em acordo com a norma CPC 50 (IFRS 17), de R\$ 4.291,6 milhões em 2025, crescimento de 14,0% em relação a 2024.

**ROE:** Crescimento anual de 2,9 p.p. em relação ao indicador de 4T24.

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

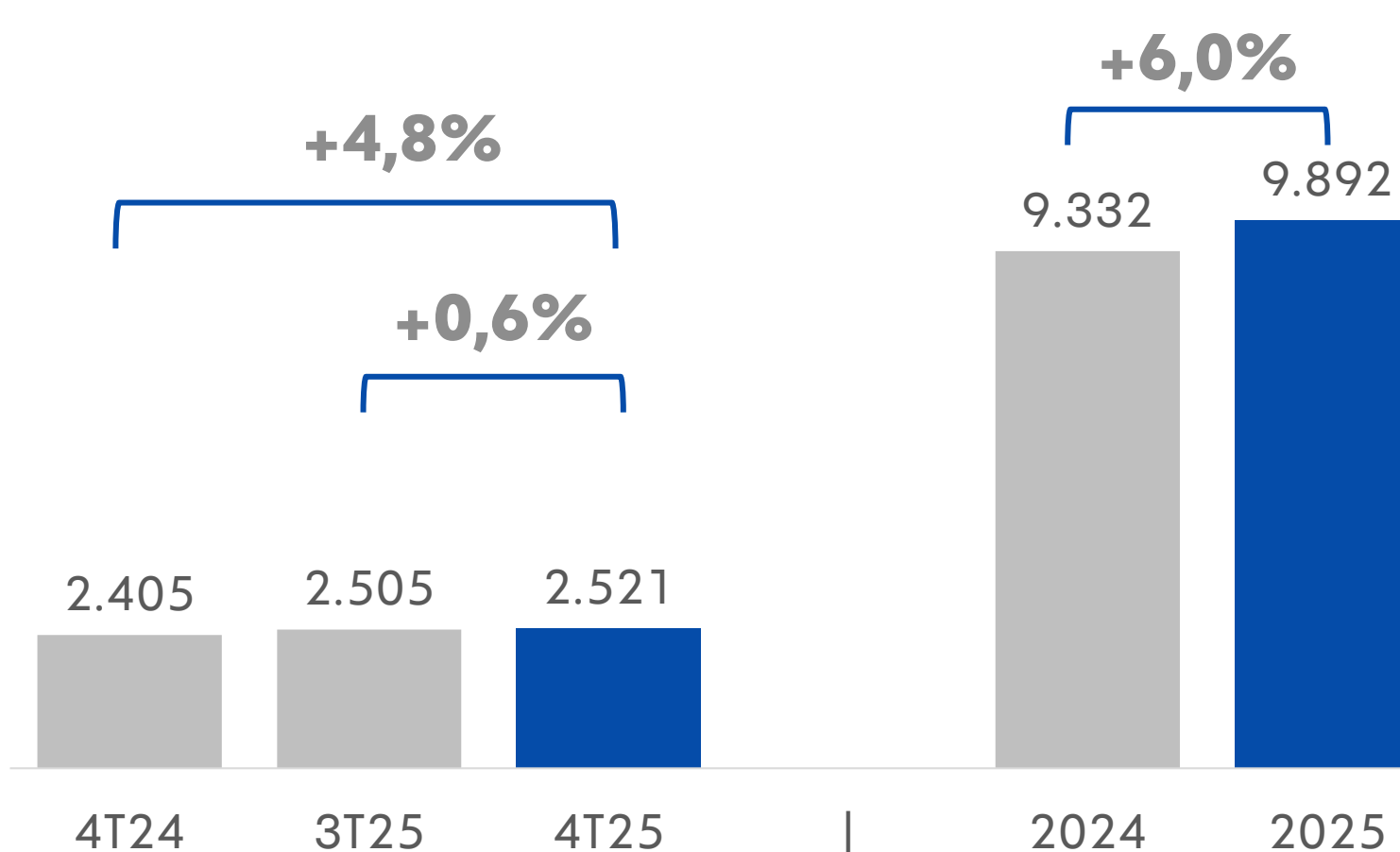
## Prêmios Emitidos

R\$ milhões



## Prêmios Ganhos

R\$ milhões



## Prêmios Emitidos

Destaque para o crescimento acumulado nos ramos Habitacional (+11,2%), Residencial (+25,3%) e Assistência (+32,2%).

### Prêmios Emitidos por Ramo

R\$ milhões

Prêmios Emitidos por Ramo	Ramo (%)	R\$ milhões 2025	/4T24	/2024
Habitacional	41%	4.007	+11%	+11%
Vida	24%	2.341	+1%	+1%
Prestamista	14%	1.346	-56%	-42%
Residencial	12%	1.156	+24%	+25%
Assistência	3%	276	-15%	+32%
Outros Seguros	6%	548	+74%	+20%
<b>Total Seguros</b>	<b>100%</b>	<b>9.674</b>	<b>-3%</b>	<b>-2%</b>

### Prêmios Ganhos por Ramo

R\$ milhões

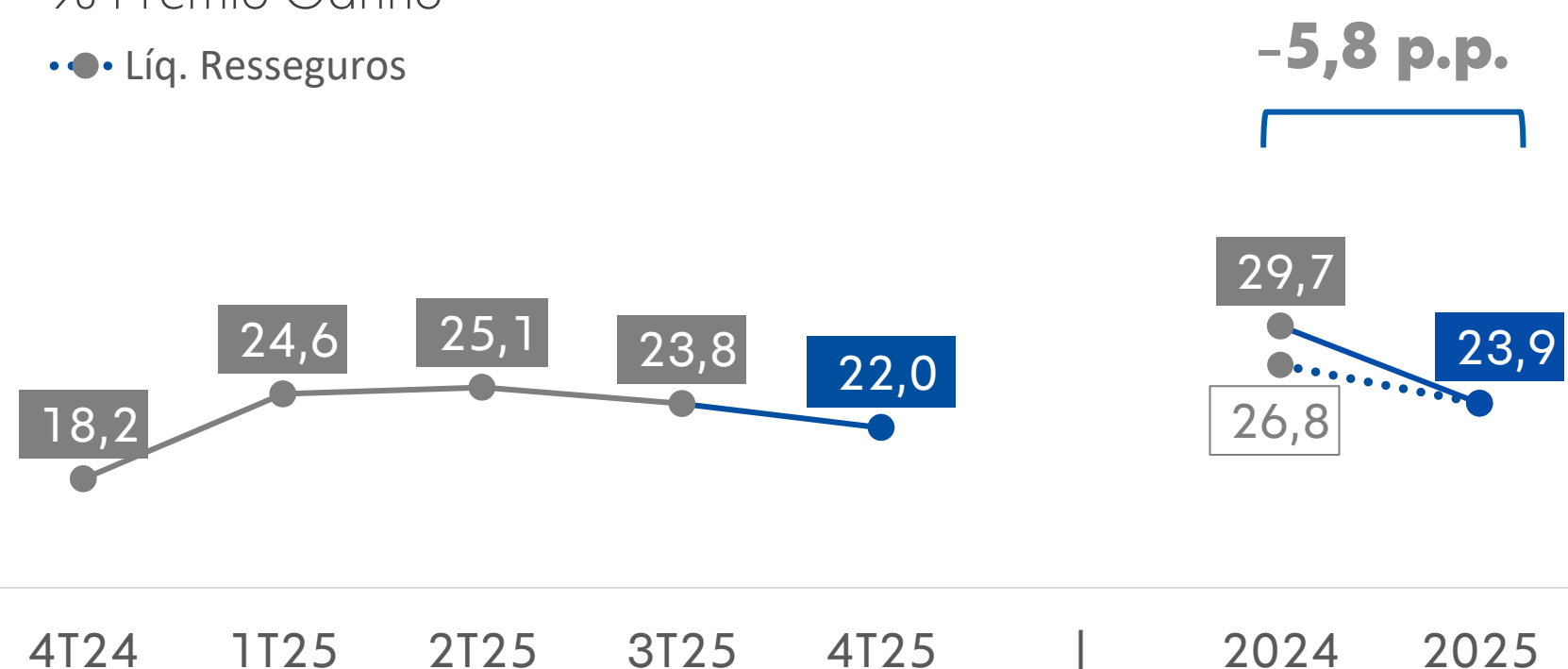
Prêmios Ganhos por Ramo	Ramo (%)	R\$ milhões 2025	/4T24	/2024
Habitacional	40%	4.007	+11%	+11%
Vida	23%	2.238	+5%	+3%
Prestamista	20%	1.934	-10%	-5%
Residencial	9%	932	+18%	+15%
Assistência	3%	276	-15%	+32%
Outros Seguros	5%	505	+7%	+1%
<b>Total Seguros</b>	<b>100%</b>	<b>9.892</b>	<b>+5%</b>	<b>+6%</b>

## Indicadores de Desempenho

### Sinistralidade

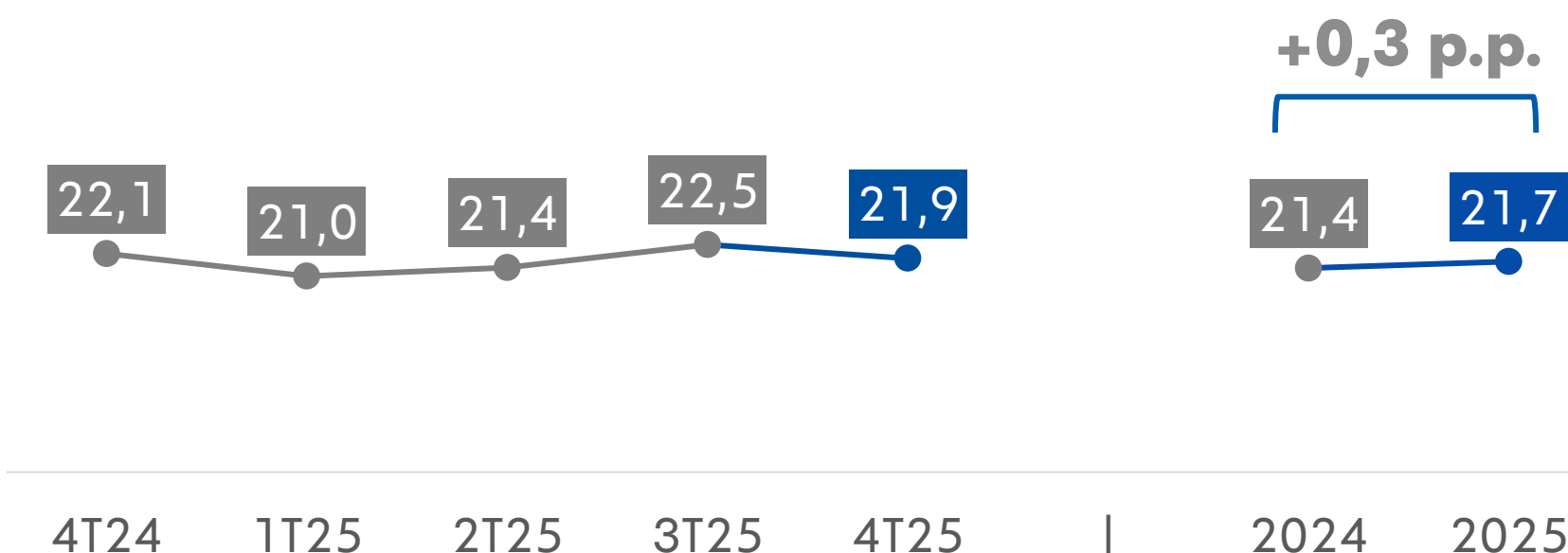
% Prêmio Ganho

•• Líq. Resseguros



### Comissionamento

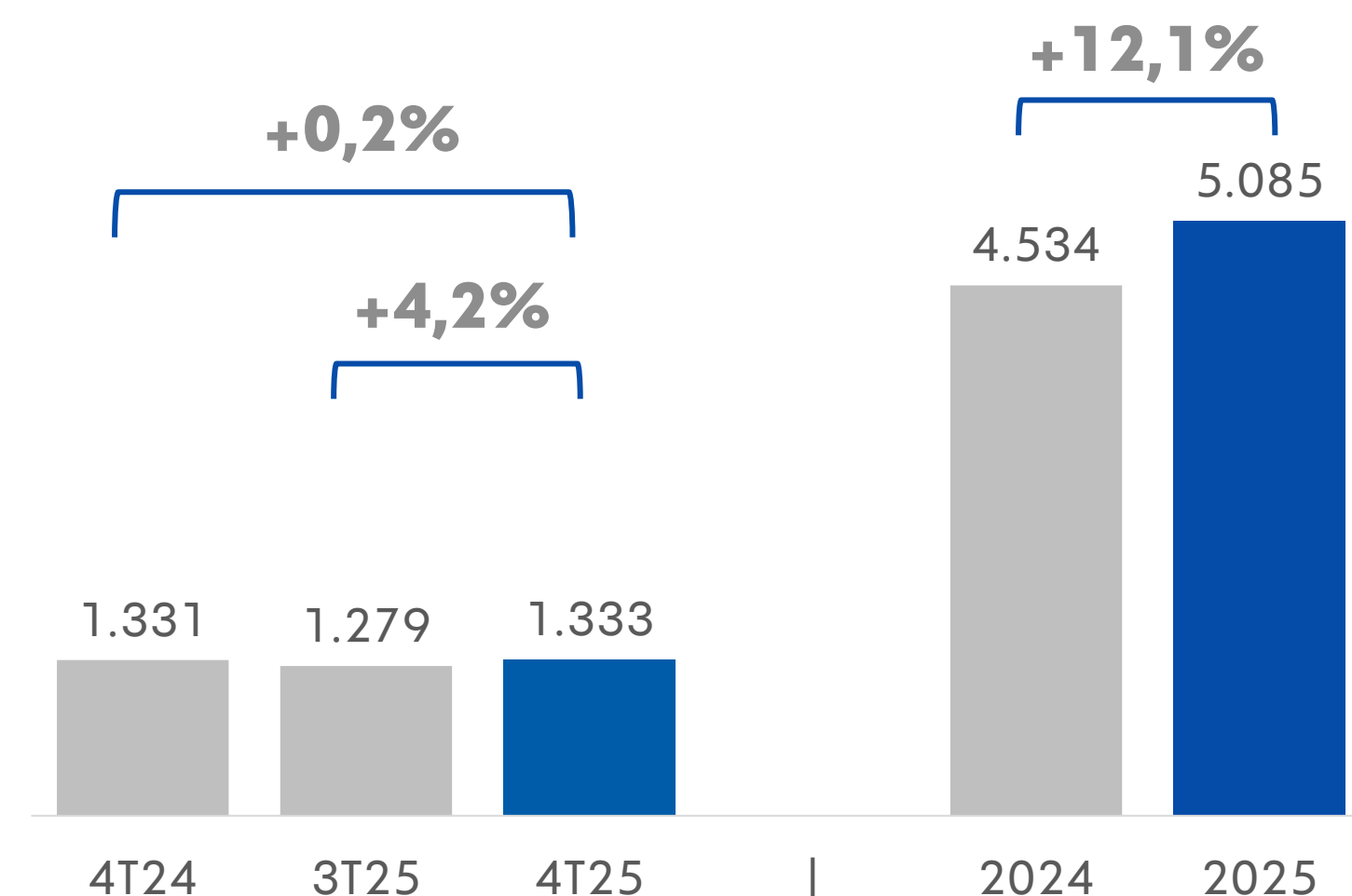
% Prêmio Ganho



### Margem Operacional

R\$ milhões

## Margem Operacional



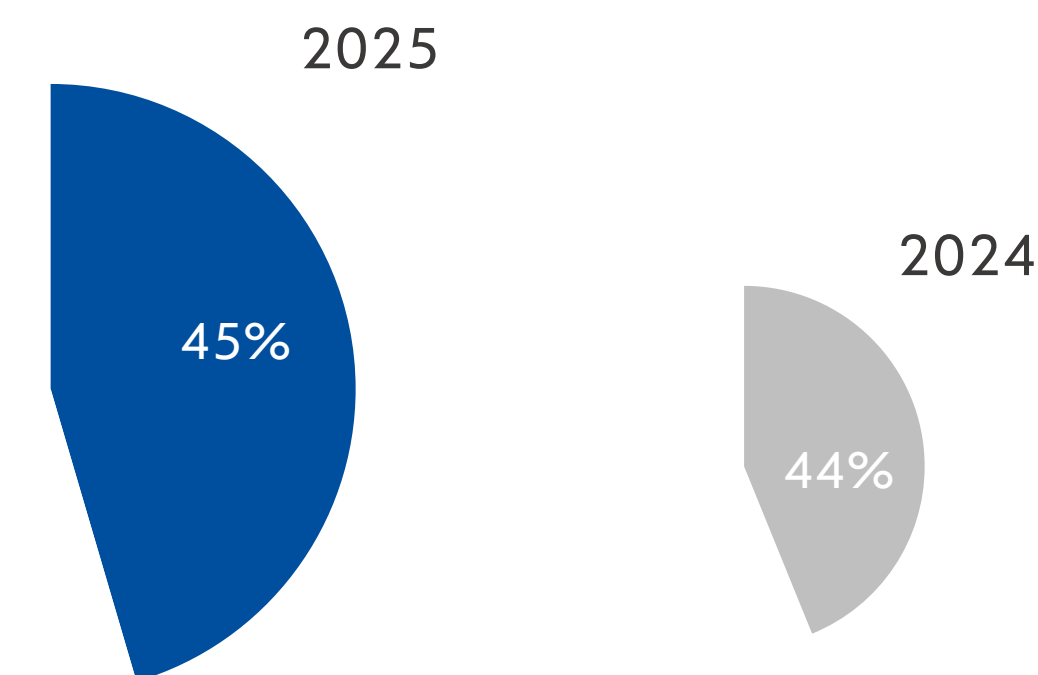
### Distribuição e Variação por Ramo

R\$ milhões

		R\$ milhões 2025	/4T24	/2024
Habitacional	47%	2.400	+3%	+11%
Vida	25%	1.253	+3%	0%
Prestamista	14%	743	-25%	+38%
Residencial	9%	445	+20%	+14%
Assistência	3%	147	+4%	+43%
Outros Seguros	2%	98	+84%	+6%
<b>Total Seguros</b>	<b>100%</b>	<b>5.085</b>	<b>0%</b>	<b>+12%</b>

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

% Margem Operacional Total



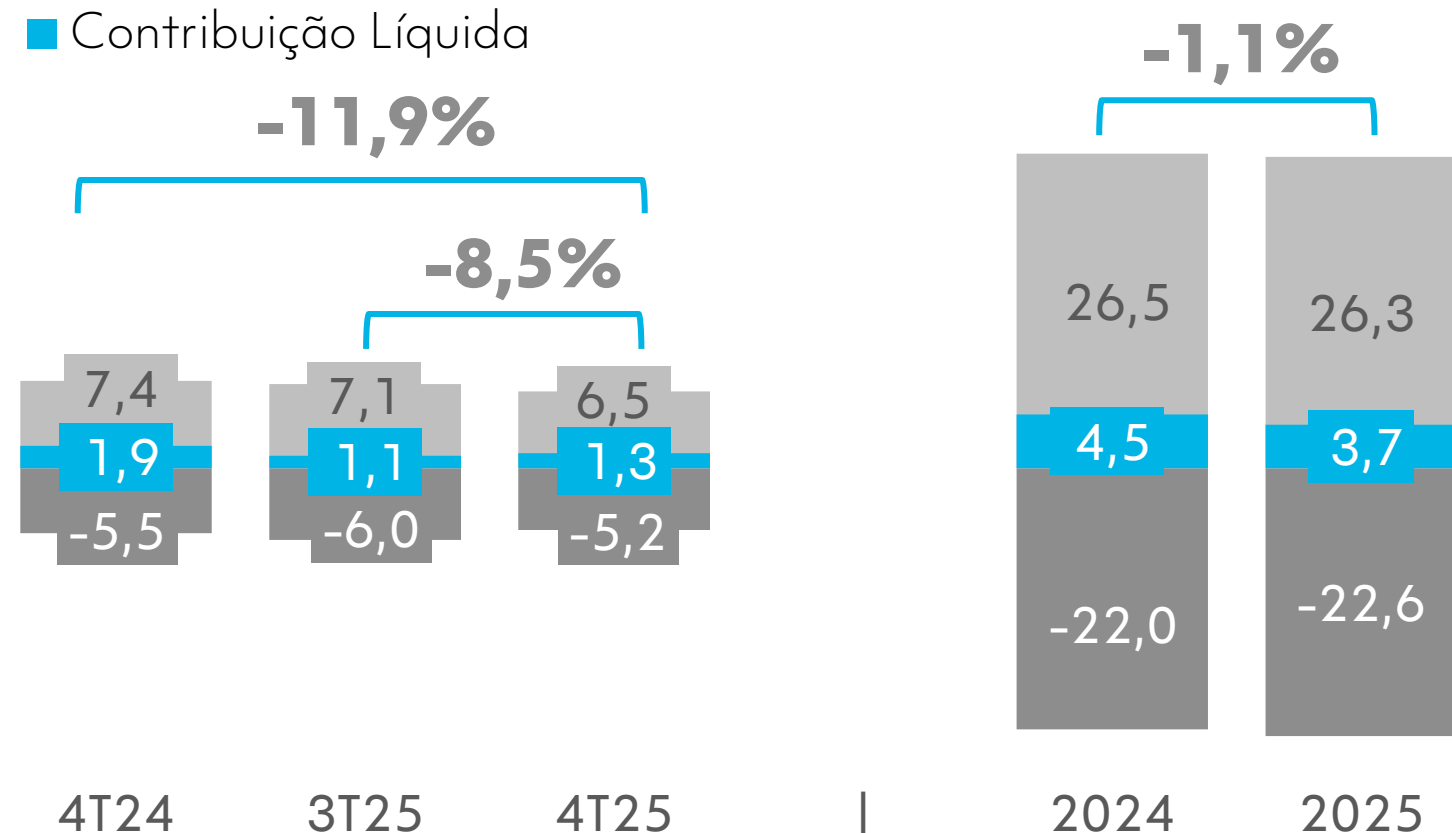
<sup>1</sup> Representatividade ponderada pela participação da Caixa Seguridade em cada empresa

## PREVIDÊNCIA

### Contribuições de Previdência

R\$ bilhões

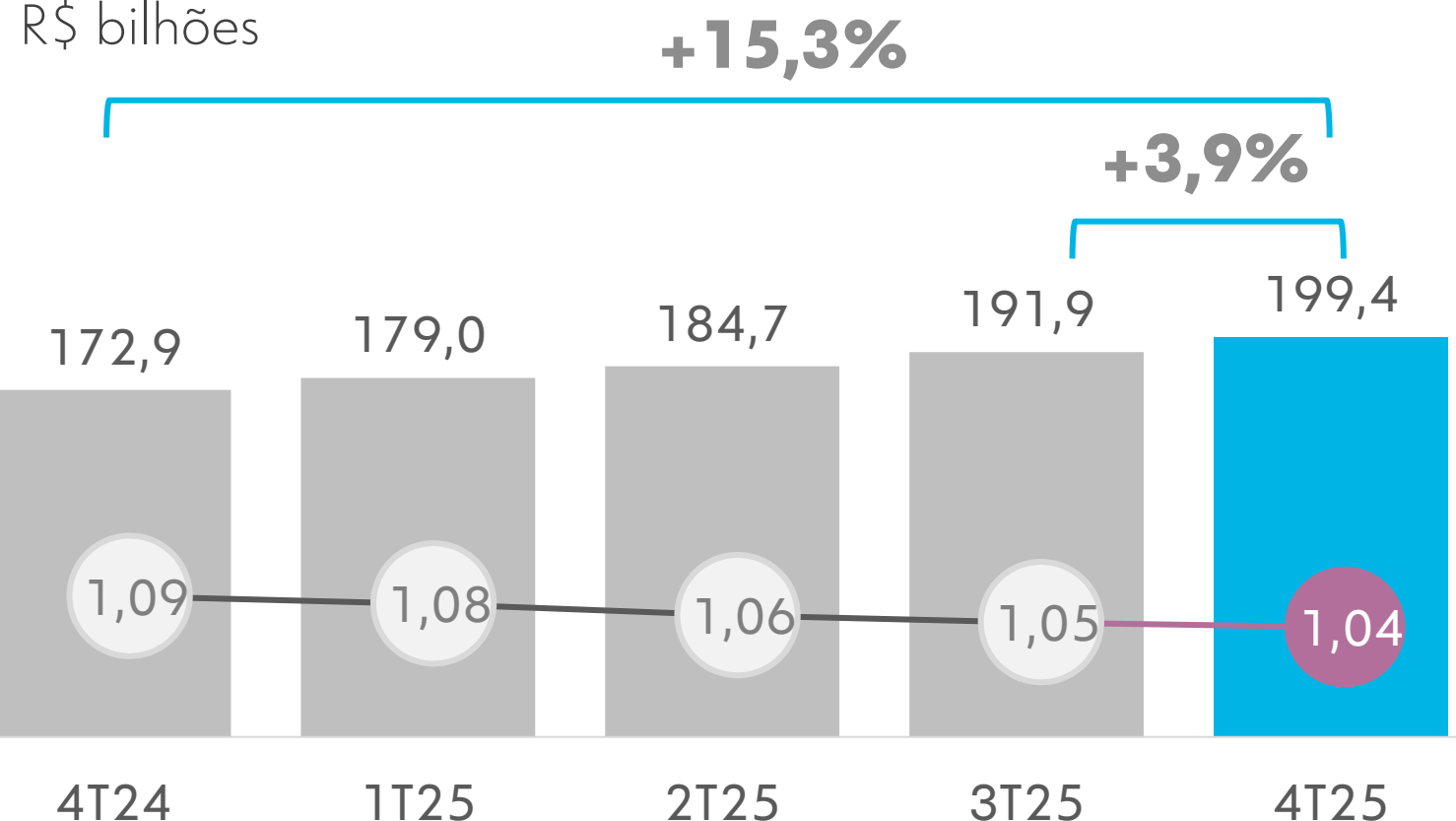
■ Portabilidade/Resgate ■ Contribuição Bruta  
■ Contribuição Líquida



### Reservas de Previdência

R\$ bilhões

Taxa Adm Média a.a. % Reservas

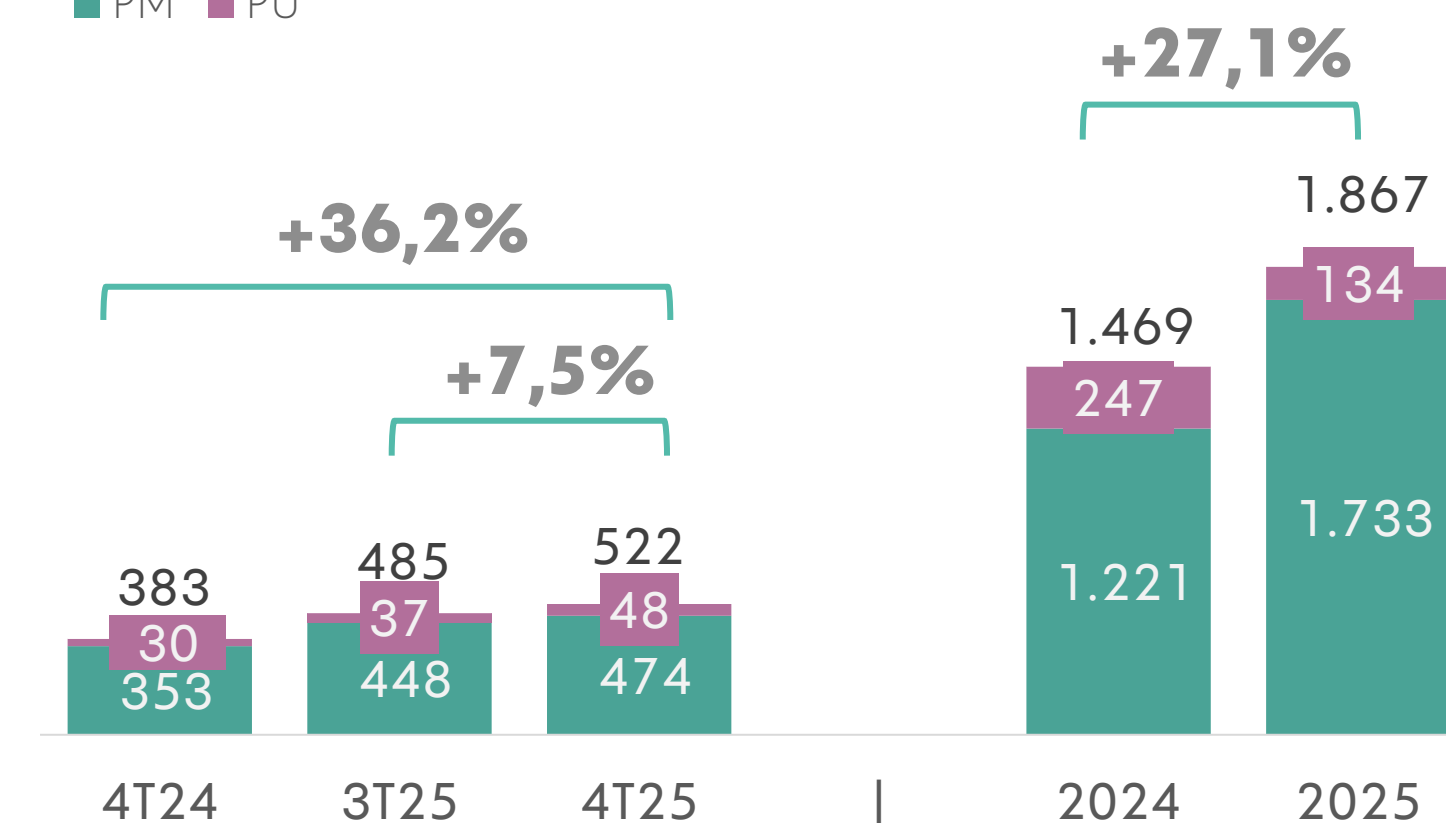


## CAPITALIZAÇÃO

### Recursos Arrecadados - Capitalização

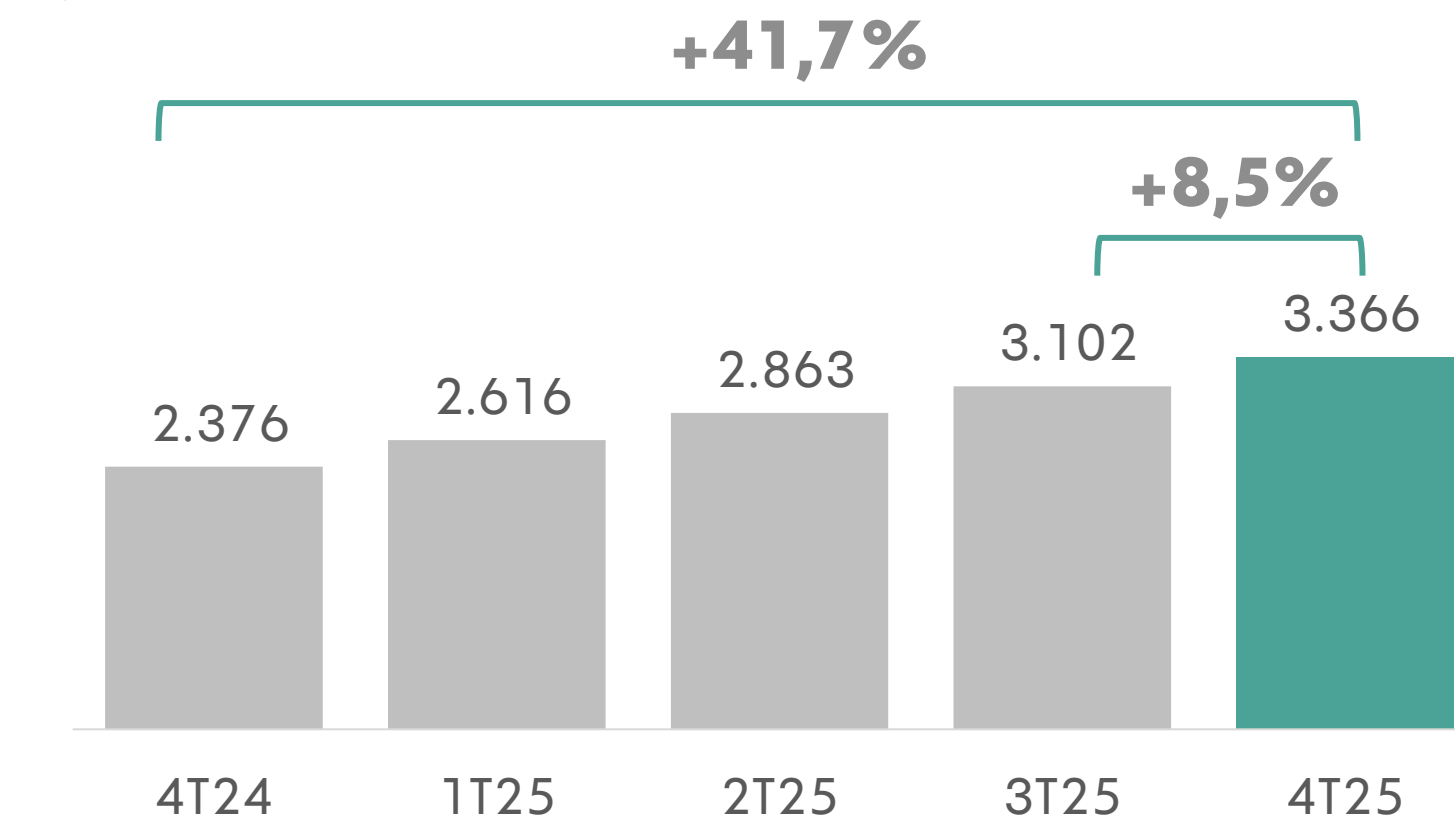
R\$ milhões

■ PM ■ PU



### Reservas de Capitalização

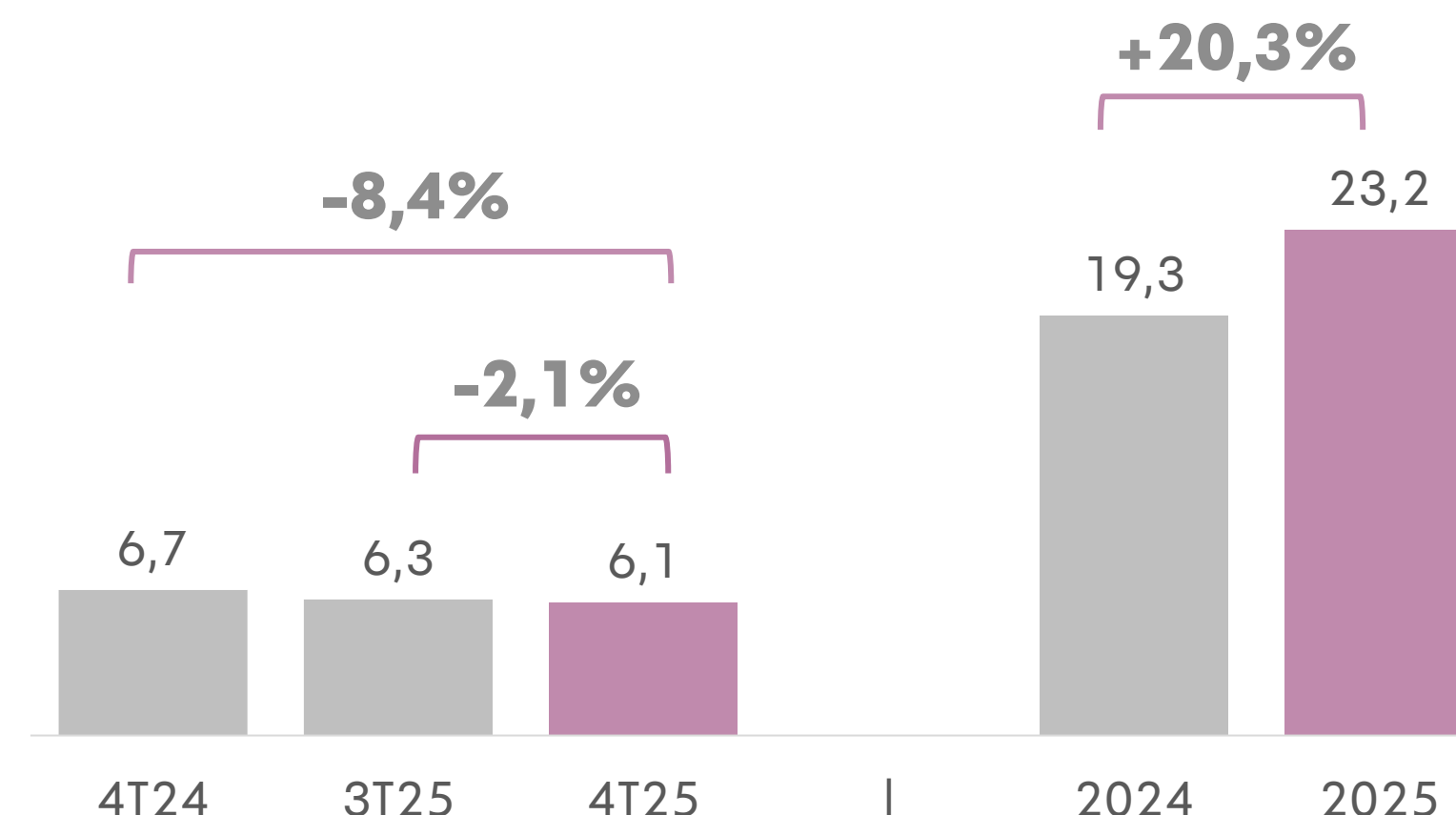
R\$ milhões



## CONSÓRCIO

### Cartas de Crédito

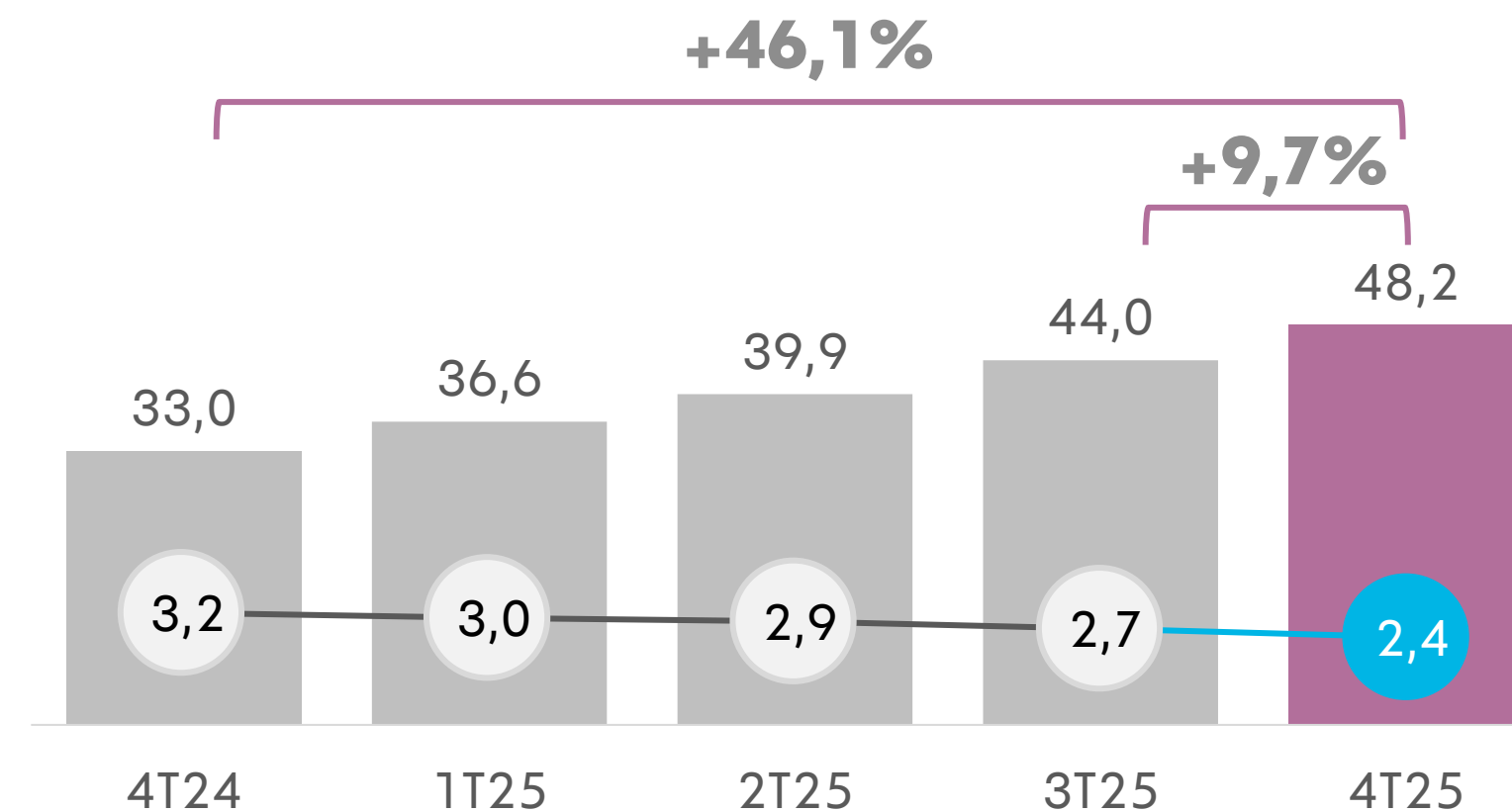
R\$ bilhões



### Estoque de Cartas

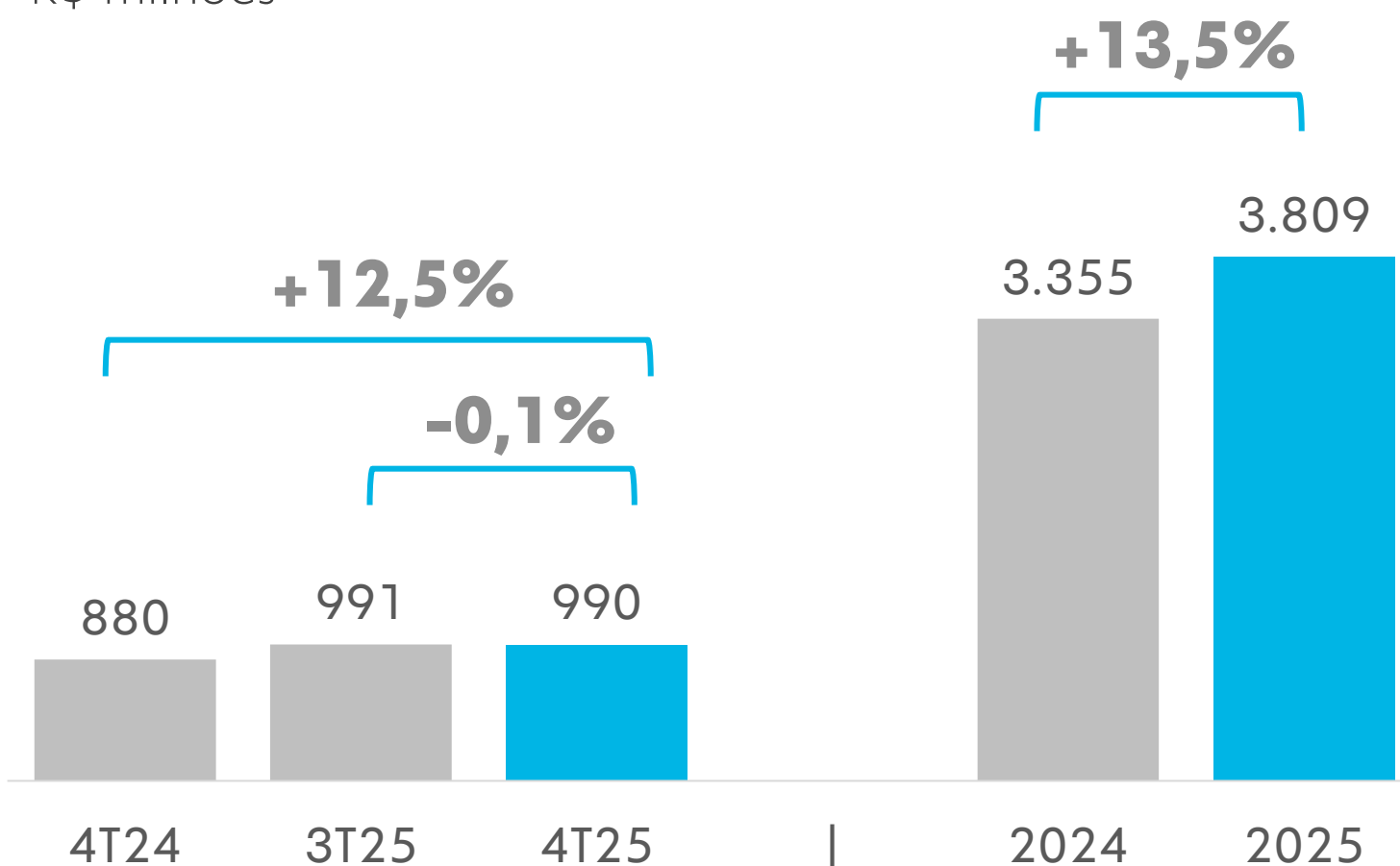
R\$ bilhões

Taxa Adm Média a.a. % Estoque



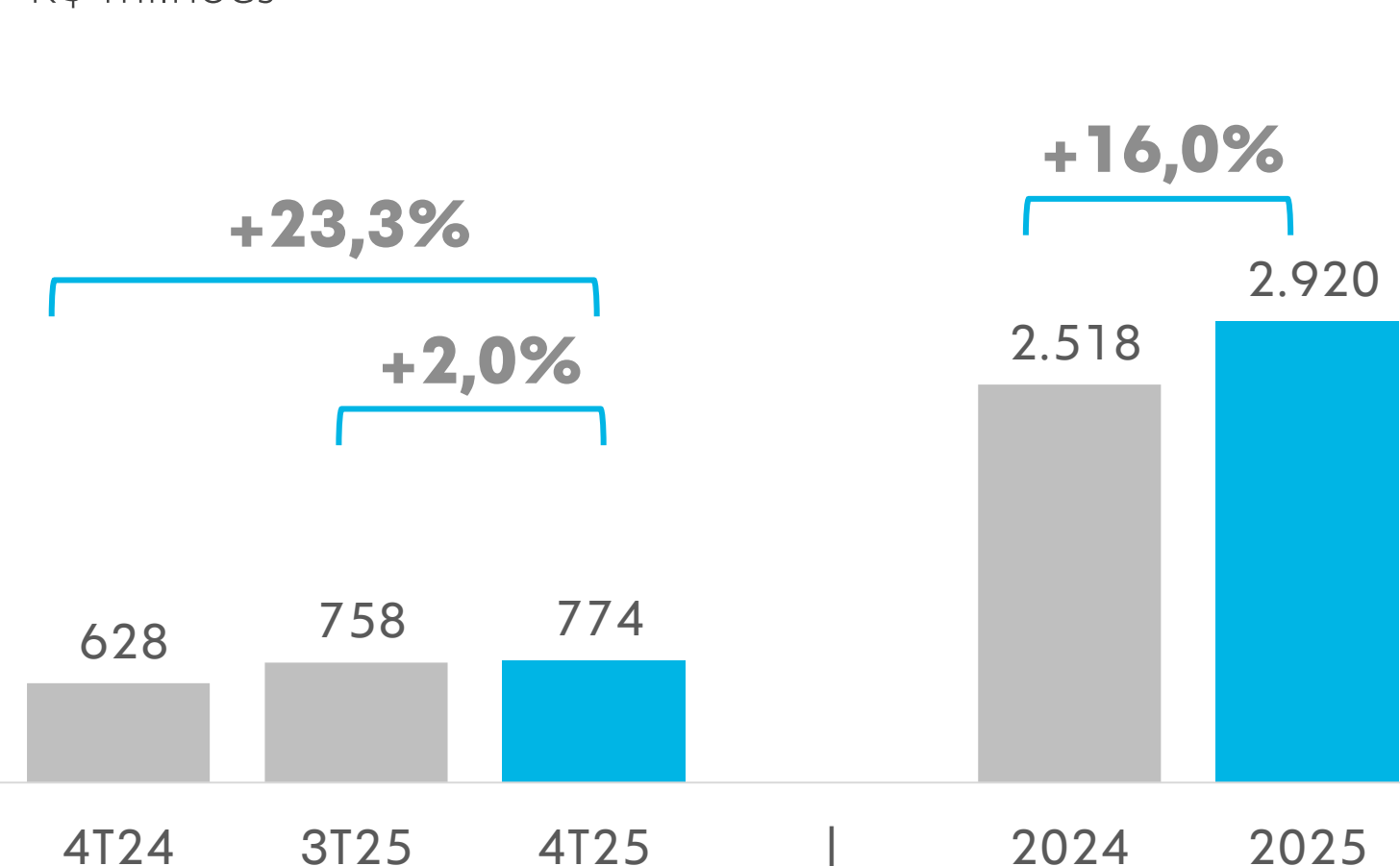
## Receita Operacional

R\$ milhões



## Margem Operacional de Acumulação

R\$ milhões



## Receita Operacional

Aumento de 13,5% nas receitas operacionais entre 2025 e 2024, com crescimento para todos os segmentos, destaque para Consórcio (+26%) e Capitalização (+18%).

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

% Margem Operacional Total

Receita Operacional R\$ milhões		2025	/4T24	/2024
Previdência	55%	2.087	+10%	+7%
Consórcio	29%	1.094	+17%	+26%
Capitalização	16%	627	+15%	+18%
<b>Total Acumulação</b>	<b>100%</b>	<b>3.809</b>	<b>+12%</b>	<b>+14%</b>

Margem Operacional R\$ milhões		2025	/4T24	/2024
Previdência	63%	1.848	+21%	+10%
Consórcio	24%	704	+43%	+35%
Capitalização	13%	368	+8%	+15%
<b>Total Acumulação</b>	<b>100%</b>	<b>2.920</b>	<b>+23%</b>	<b>+16%</b>

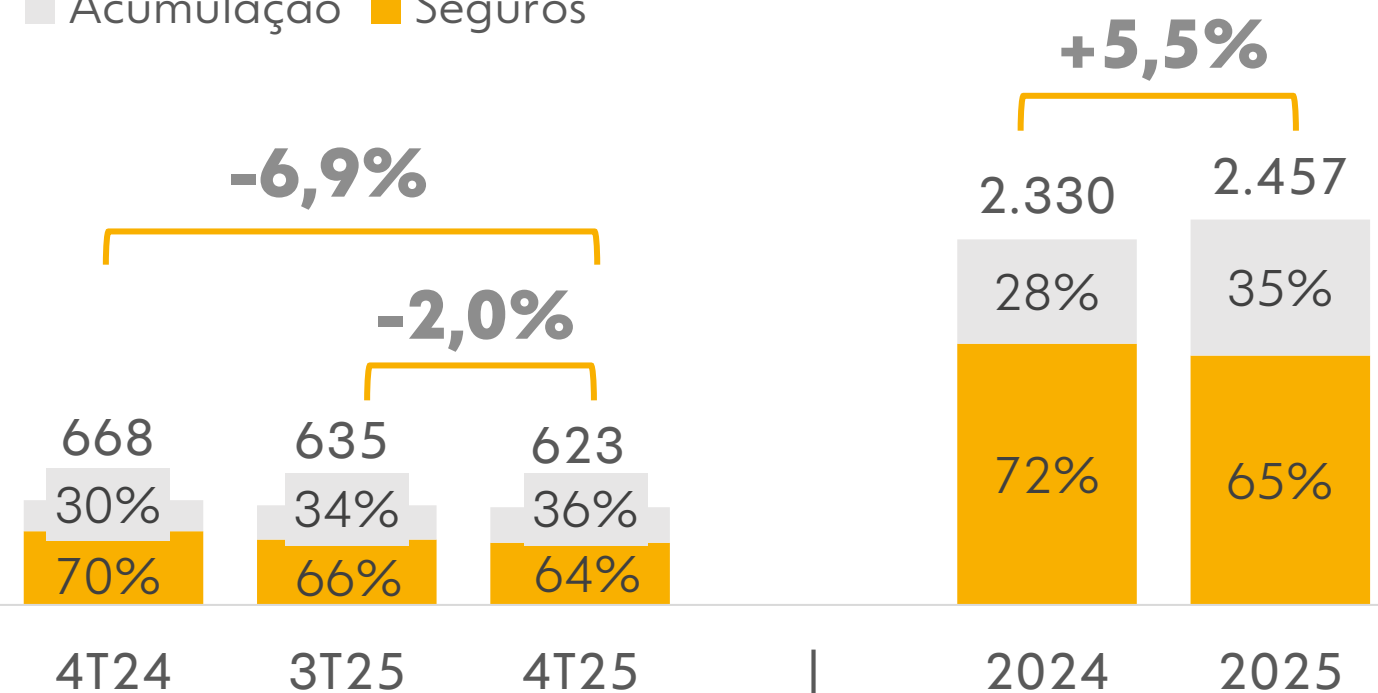


<sup>1</sup> Representatividade ponderada pela participação da Caixa Seguridade em cada empresa.

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

R\$ milhões

■ Acumulação ■ Seguros



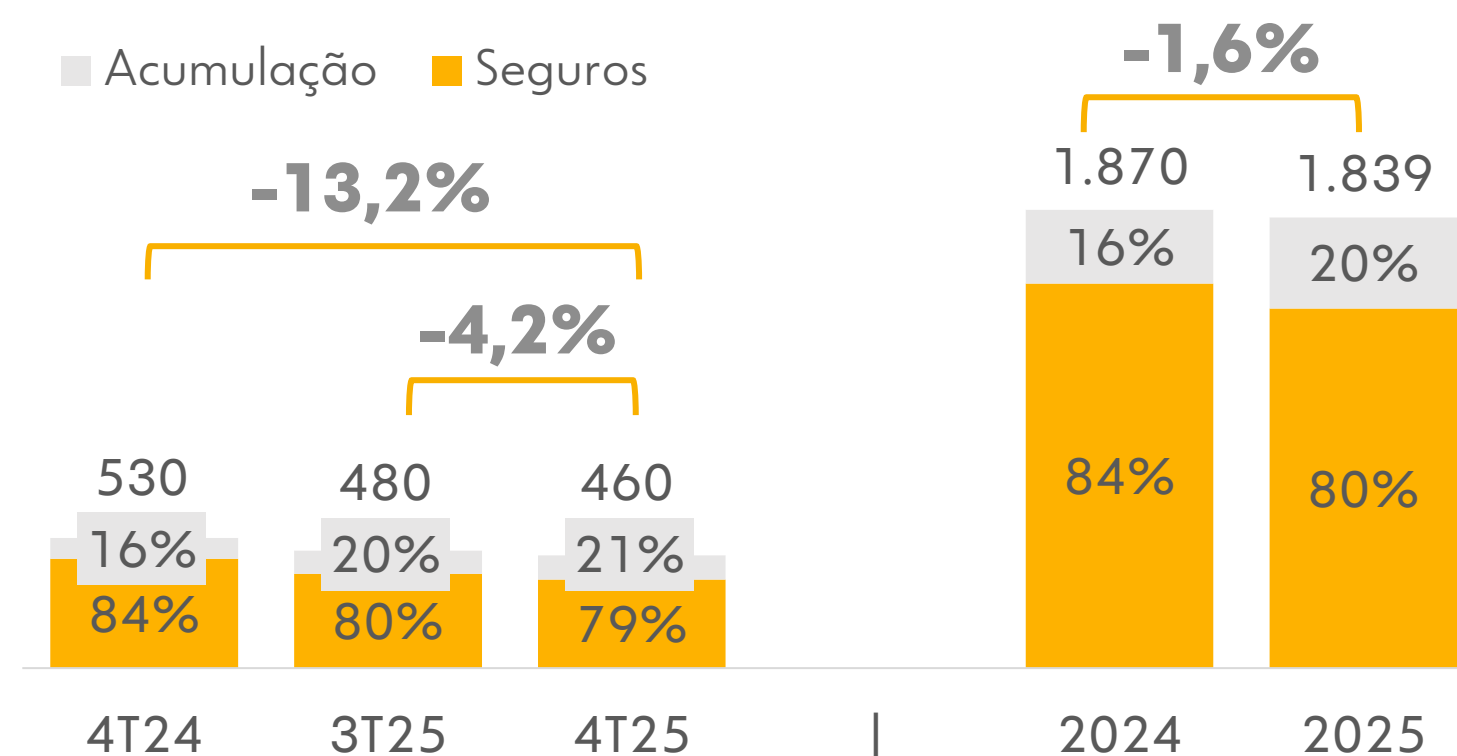
## Corretagem por Segmento

Segmento	R\$ milhões	%	2025	/4T24	/2024
Habitacional	544	22%	544	+8%	+22%
Prestamista	402	16%	402	-62%	-42%
Residencial	378	15%	378	+26%	+28%
Consórcio	617	25%	617	+17%	+40%
Vida	177	7%	177	+1%	+5%
Previdência	114	5%	114	-11%	-2%
Capitalização	136	6%	136	+34%	+26%
Outros Seguros	89	4%	89	+39%	+35%
<b>Total Distribuição</b>	<b>2.457</b>	<b>100%</b>	<b>2.457</b>	<b>-7%</b>	<b>+5%</b>

## Margem Operacional

R\$ milhões

■ Acumulação ■ Seguros



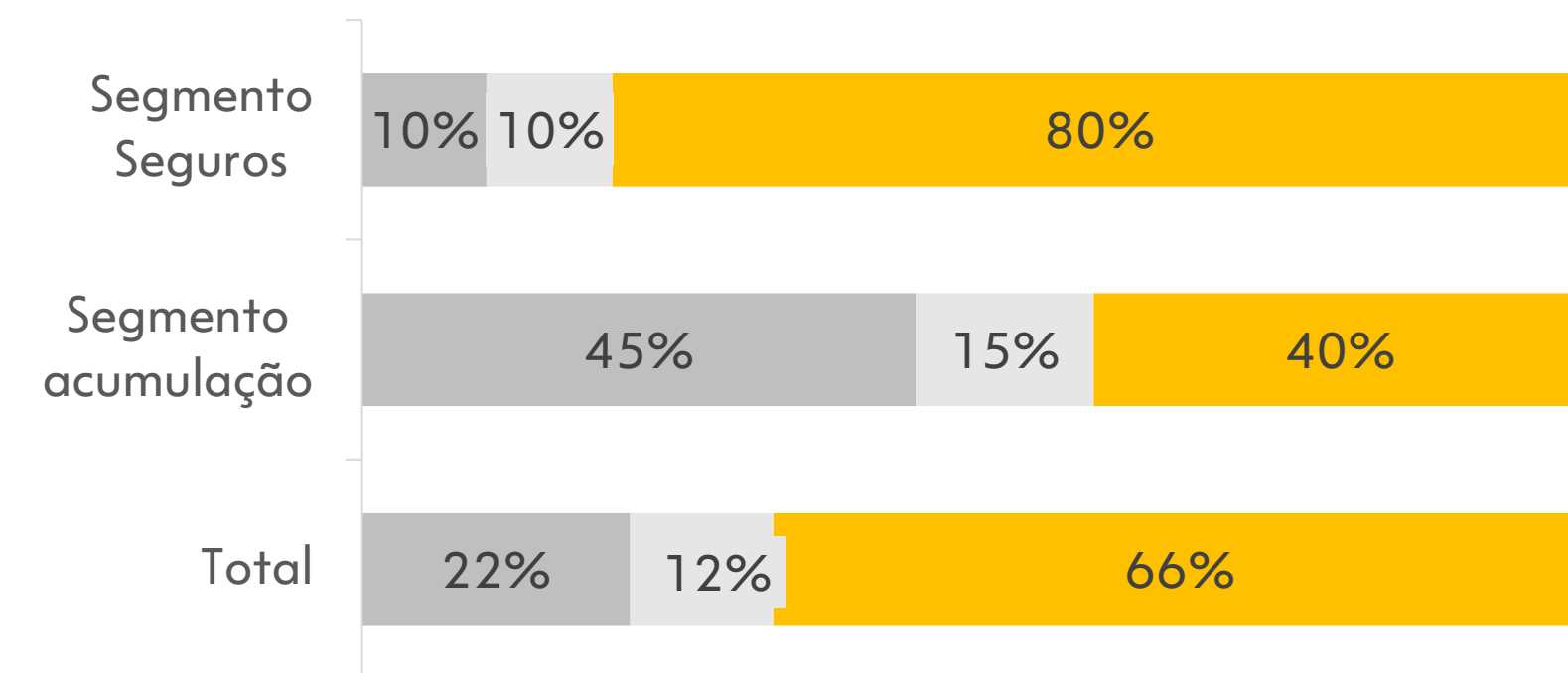
## Margem Operacional por Segmento

Segmento	R\$ milhões	%	2025	/4T24	/2024
Habitacional	532	29%	532	+7%	+22%
Prestamista	402	22%	402	-62%	-42%
Residencial	291	16%	291	+24%	+32%
Consórcio	184	10%	184	+24%	+44%
Vida	177	10%	177	+1%	+5%
Previdência	114	6%	114	-11%	-2%
Capitalização	75	4%	75	+57%	+31%
Outros Seguros	64	3%	64	+38%	+20%
<b>Total Distribuição</b>	<b>1.839</b>	<b>100%</b>	<b>1.839</b>	<b>-13%</b>	<b>-2%</b>

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

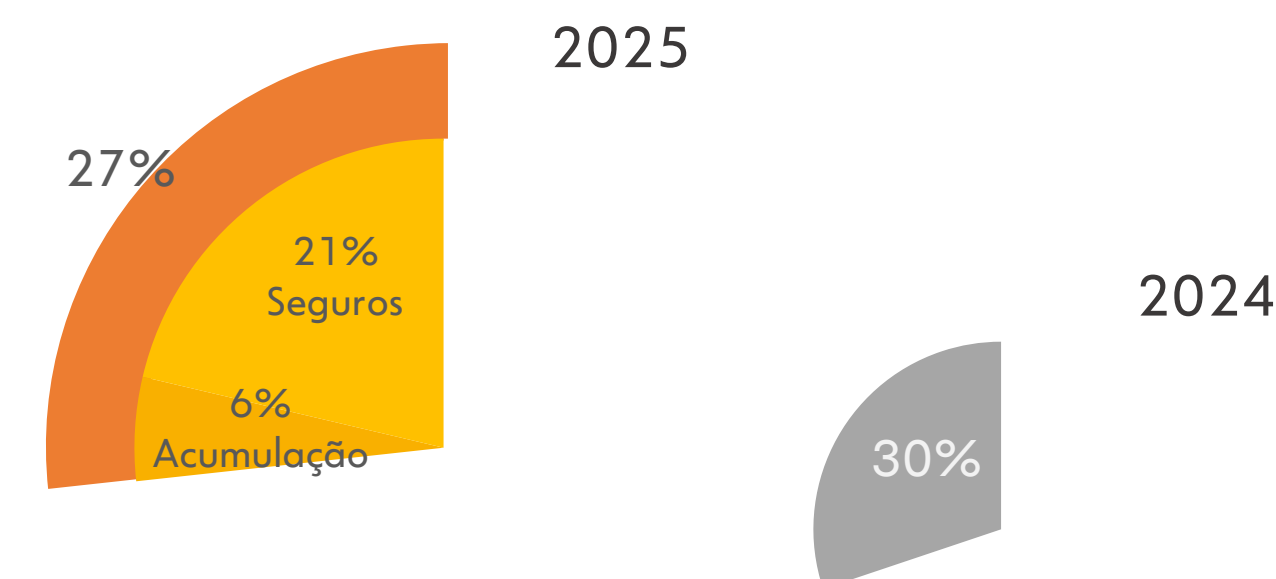
% 2025

■ Fee premiação ■ Fee serviço Caixa ■ Receita distribuição



## Representatividade<sup>3</sup>

% Margem Operacional Total



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

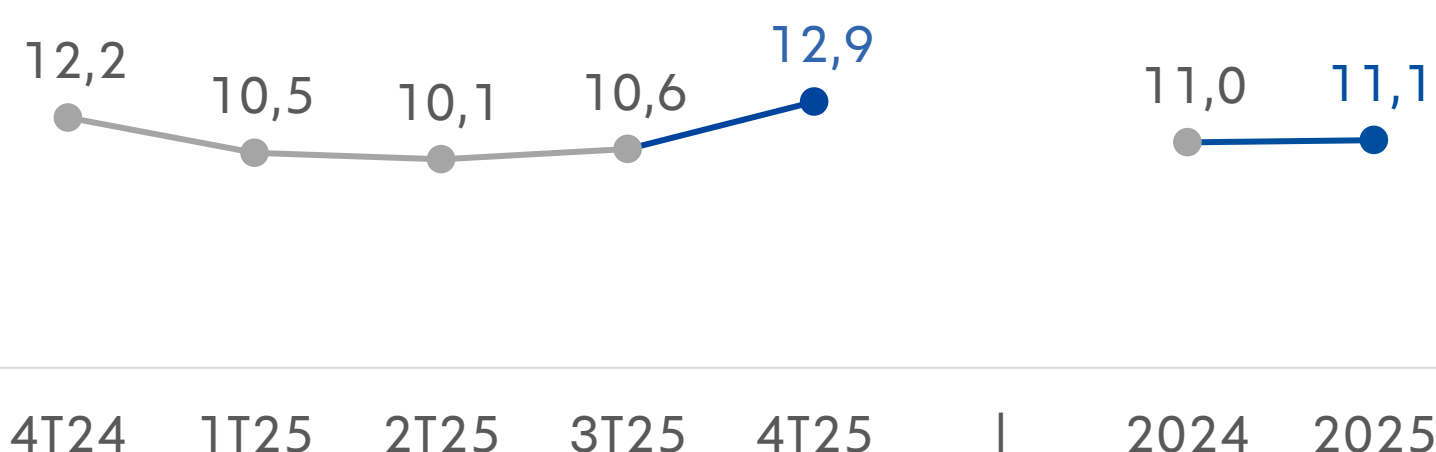
<sup>2</sup> Visão gerencial que considera os fees de serviço Caixa e de Premiação referentes aos ramos vida, prestamista e previdência, que são pagos diretamente pela seguradora à CAIXA, sendo que, para os demais ramos, os custos são pagos pela corretora.

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

## ÍNDICE DESPESAS ADMINISTRATIVAS (IDA)

### Despesas Administrativas

% Receita Operacional

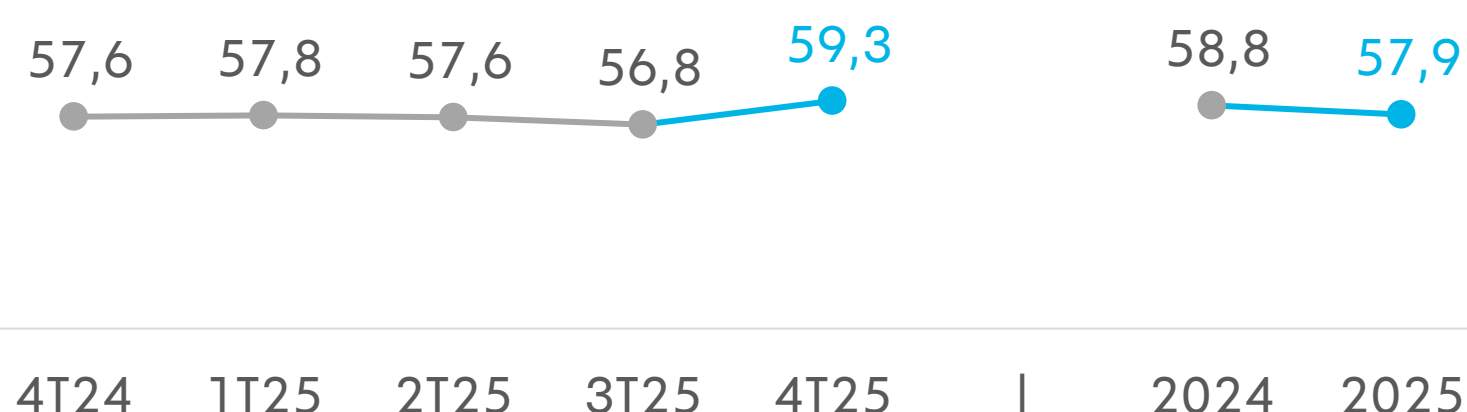


Índice por Agrupamento	IDA 2025	Δ2024 p.p.	IDA 4T25	Δ4T24 p.p.
<b>Bancassurance CAIXA</b>	<b>11,4%</b>	<b>-0,9</b>	<b>13,3%</b>	<b>+1,1</b>
Run-off	13,0%	-2,7	14,3%	-1,4
Novas Parcerias	12,2%	-1,2	14,6%	+1,2
Holding + Corretora	6,1%	+0,6	6,1%	+1,8
<b>Bancassurance PAN</b>	<b>8,4%</b>	<b>-1,5</b>	<b>10,2%</b>	<b>-1,4</b>
<b>ÍNDICE GERAL</b>	<b>11,1%</b>	<b>+0,1</b>	<b>12,9%</b>	<b>+0,8</b>

## ÍNDICE COMBINADO (IC)

### Despesas Gerais e Administrativas

% Receita Operacional

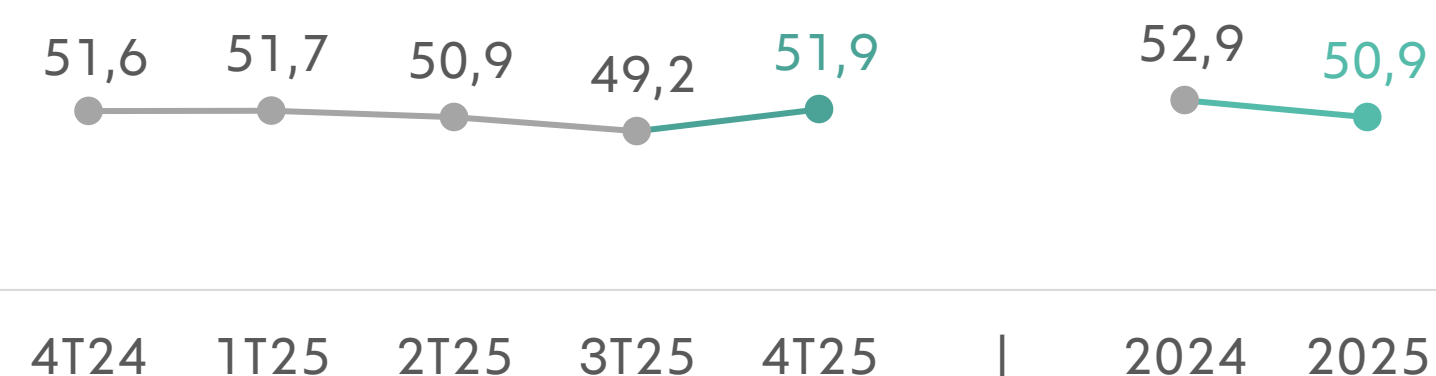


Índice por Agrupamento	IC 2025	Δ2024 p.p.	IC 4T25	Δ4T24 p.p.
<b>Bancassurance CAIXA</b>	<b>56,1%</b>	<b>-1,7</b>	<b>56,4%</b>	<b>+0,6</b>
Run-off	64,0%	+0,2	61,3%	-2,4
Novas Parcerias	56,7%	-4,1	57,6%	-0,9
Holding + Corretora	43,8%	+6,4	44,8%	+7,7
<b>Bancassurance PAN</b>	<b>72,6%</b>	<b>+4,7</b>	<b>82,4%</b>	<b>+9,4</b>
<b>ÍNDICE GERAL</b>	<b>57,9%</b>	<b>-0,9</b>	<b>59,3%</b>	<b>+1,7</b>

## ÍNDICE COMBINADO AMPLIADO (ICA)

### Despesas Gerais e Administrativas

% Receita Operacional + Resultado Financeiro



Índice por Agrupamento	ICA 2025	Δ2024 p.p.	ICA 4T25	Δ4T24 p.p.
<b>Bancassurance CAIXA</b>	<b>49,2%</b>	<b>-2,7</b>	<b>49,2%</b>	<b>-0,8</b>
Run-off	54,6%	-2,4	52,0%	-4,5
Novas Parcerias	49,6%	-4,4	50,1%	-1,7
Holding + Corretora	40,8%	+4,5	41,1%	+5,8
<b>Bancassurance PAN</b>	<b>64,5%</b>	<b>+3,5</b>	<b>73,6%</b>	<b>+8,2</b>
<b>ÍNDICE GERAL</b>	<b>50,9%</b>	<b>-2,0</b>	<b>51,9%</b>	<b>+0,2</b>

### IDA

O IDA acumulado de 2025 manteve-se próximo ao patamar de 2024. Na comparação trimestral, o aumento de 0,8 p.p. em relação ao 4T24 decorre, principalmente, de despesas sazonais observadas nas investidas, como as relacionadas à publicidade e propaganda na Caixa Vida e Previdência e na Caixa Residencial. Ao desconsiderar as alocações realizadas ao longo de 2025 com incentivos fiscais da Lei Rouanet, o indicador anual e trimestral ajustado seria de 10,8% e 12,1%, respectivamente.

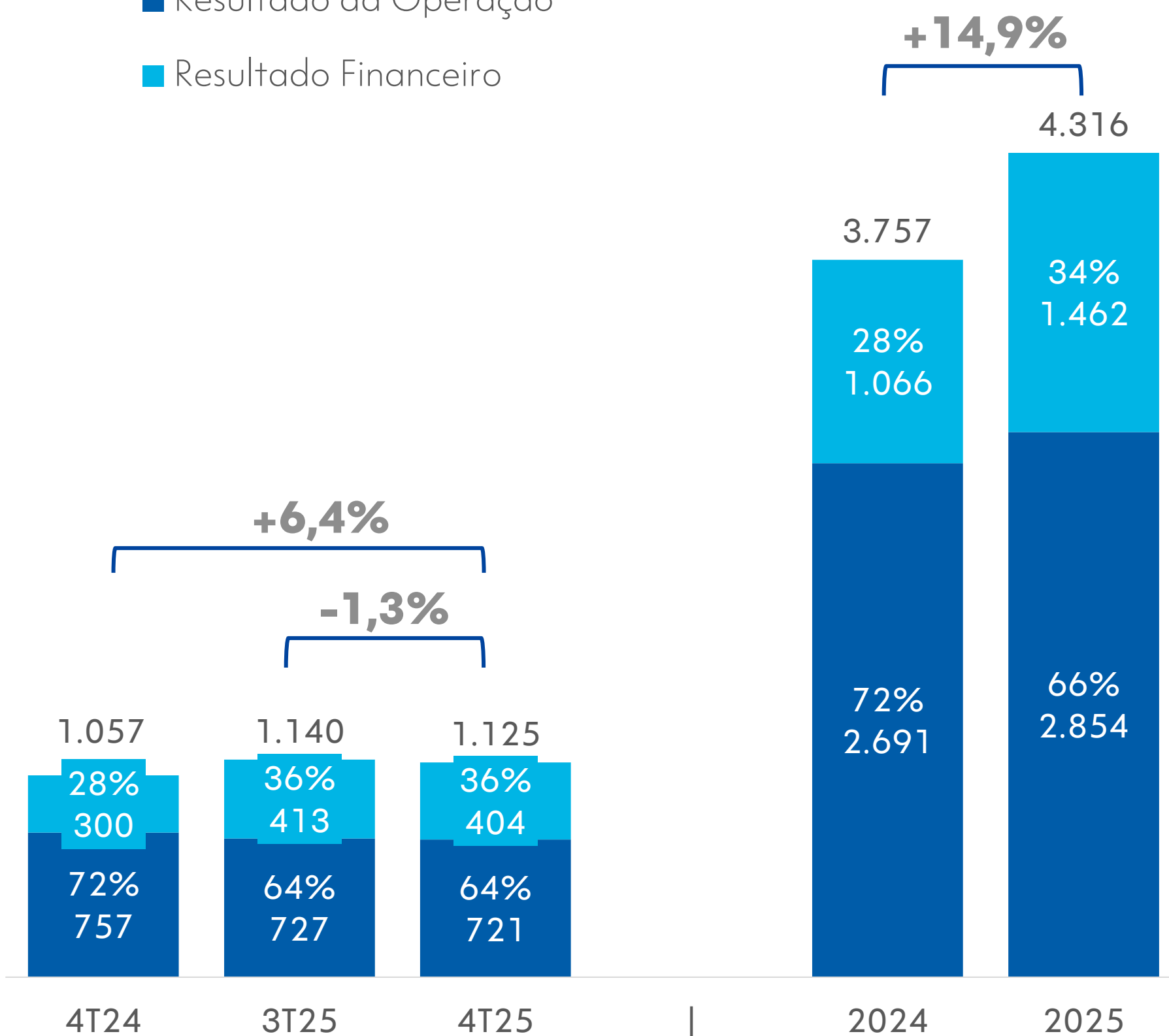
### ICA

O ICA anual refletiu o resultado financeiro, com o patamar mais elevado da taxa Selic ao longo do ano e o maior saldo médio de aplicações financeiras, e a normalização dos efeitos extraordinários do ano anterior.

## Lucro Líquido

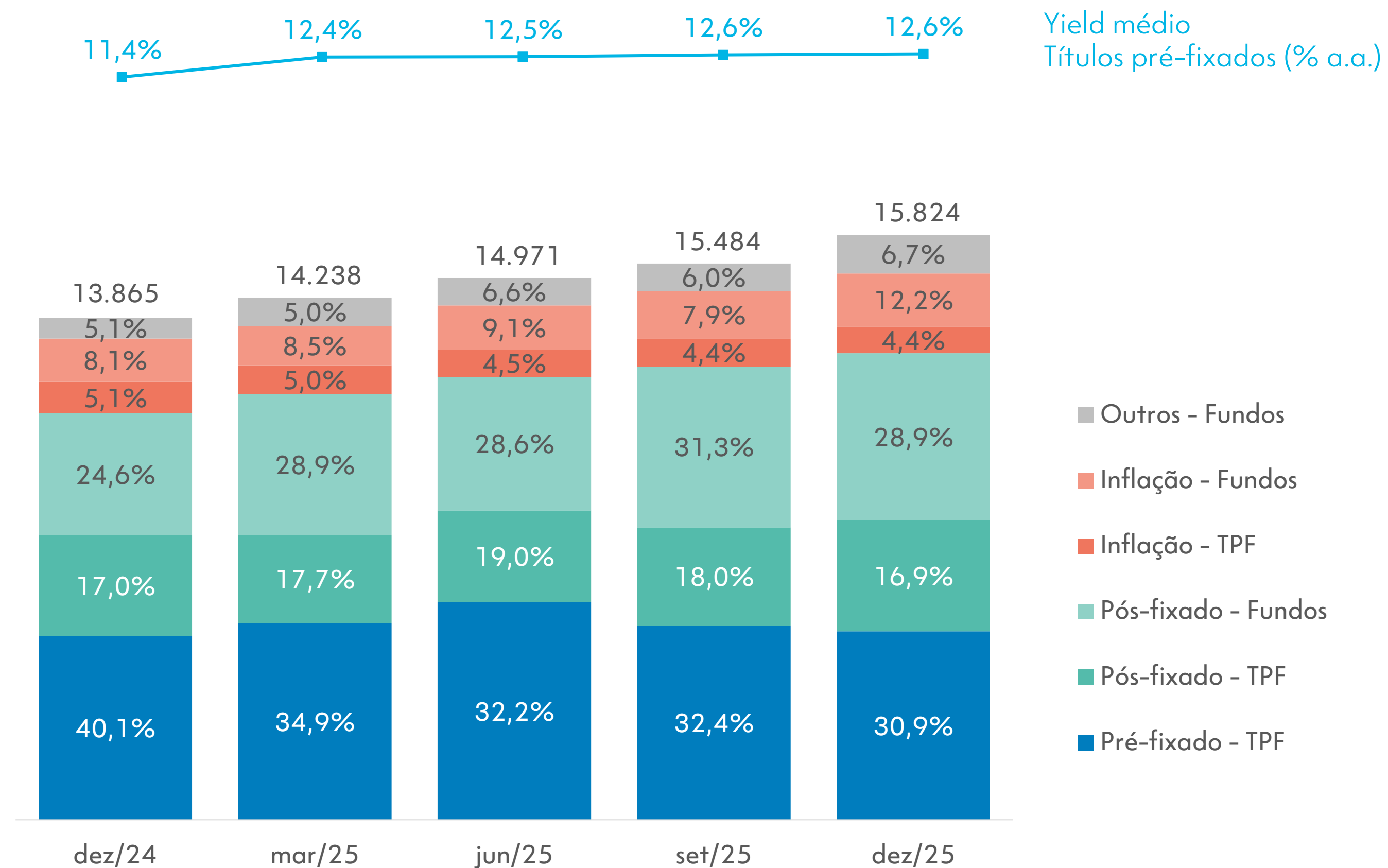
(Operacional X Financeiro<sup>1</sup>)

- Resultado da Operação
- Resultado Financeiro



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

% Consolidado das aplicações financeiras (milhões)



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

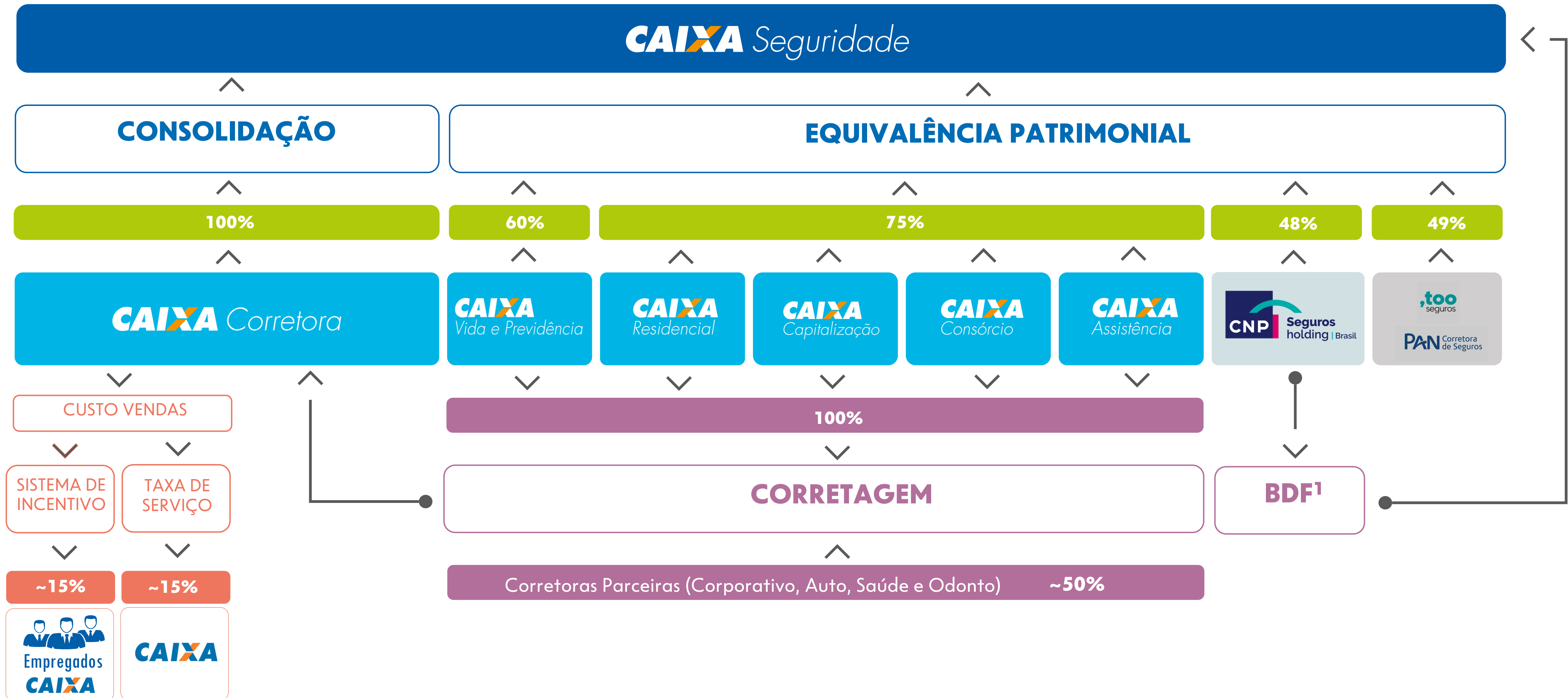
<sup>2</sup> Carteira de investimentos ponderada pelos respectivos percentuais de participação em cada empresa.

APRESENTAÇÃO  
INSTITUCIONAL **2025**

**APÊNDICE**

**CAIXA**  
*Seguridade*





**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\$ 1.094,4mi**  
Corretagem **R\$ 184,0mi**

**PREVIDÊNCIA**

Receitas **R\$ 2.087,3mi**  
Corretagem **R\$ 114,1mi**

**CAPITALIZAÇÃO**

Arrecadação **R\$ 626,9mi**  
Corretagem **R\$ 74,6mi**

**ASSISTÊNCIA**

Receitas **R\$ 275,5mi**  
Corretagem **R\$ 44,8mi**

**PRESTAMISTA**

Prêmios Emitidos **R\$ 1.345,8mi**  
Corretagem **R\$ 402,0mi**

**HABITACIONAL**

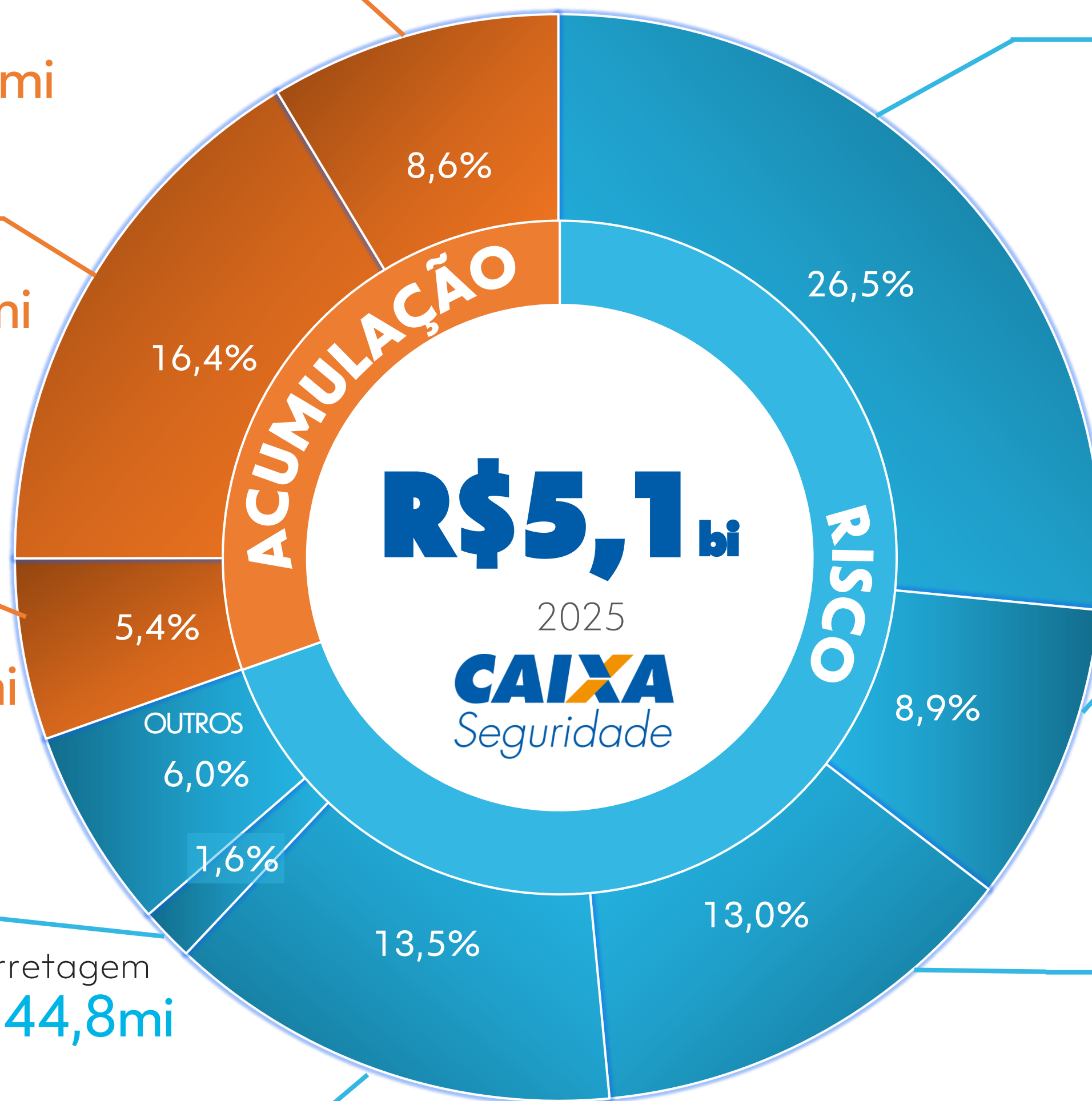
Prêmios Emitidos **R\$ 4.007,2mi**  
Corretagem **R\$ 531,9mi**

**RESIDENCIAL**

Prêmios Emitidos **R\$ 1.156,5mi**  
Corretagem **R\$ 291,2mi**

**VIDA**

Prêmios Emitidos **R\$ 2.340,7mi**  
Corretagem **R\$ 176,6mi**

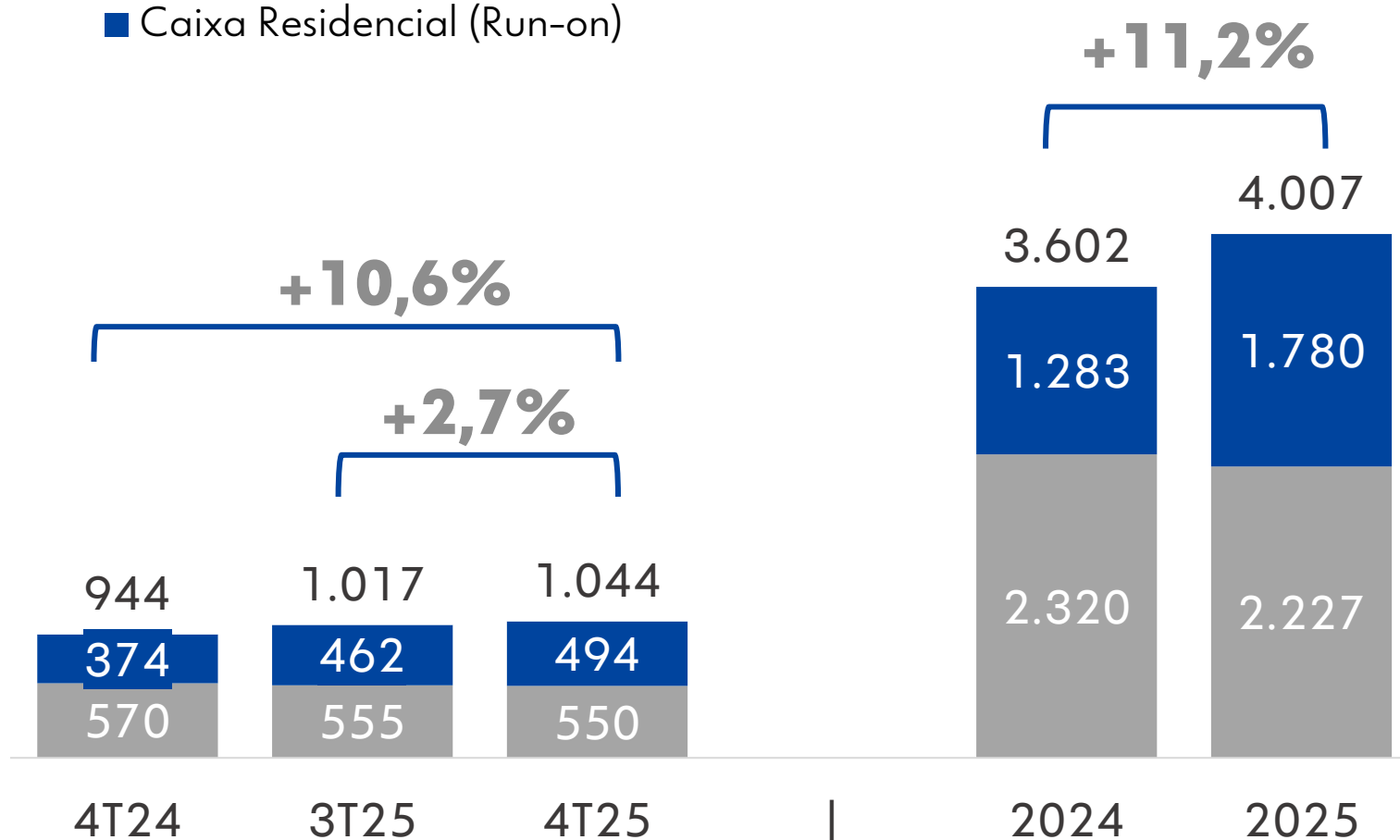


<sup>1</sup> Receita (MEP+Corretagem) líquida dos custos de premiação, remuneração e demais custos de serviços para 2025  
\* Corretagem: considera a margem operacional dos negócios de distribuição (receita líquida).

## Prêmios Emitidos Habitacional

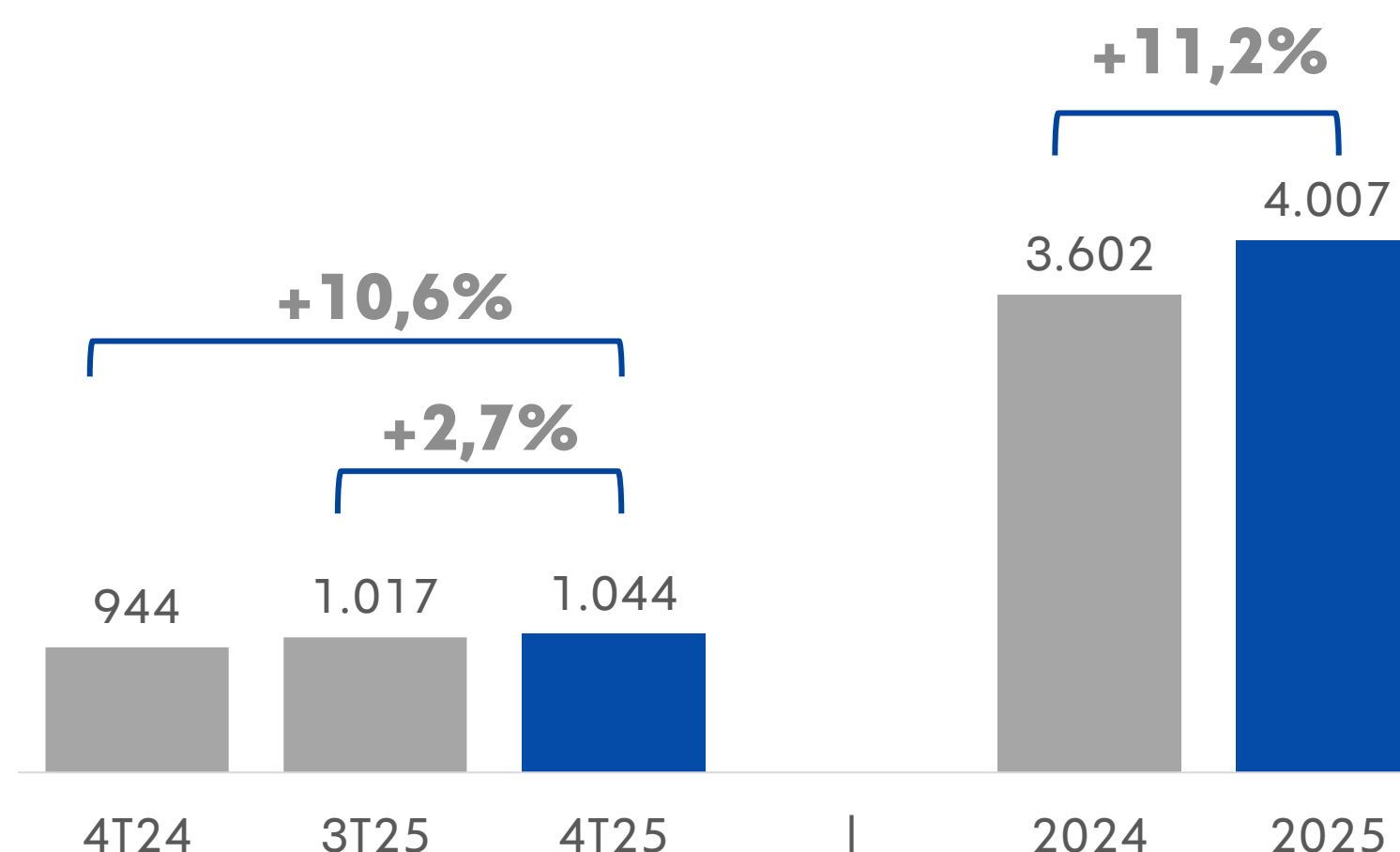
R\$ milhões

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



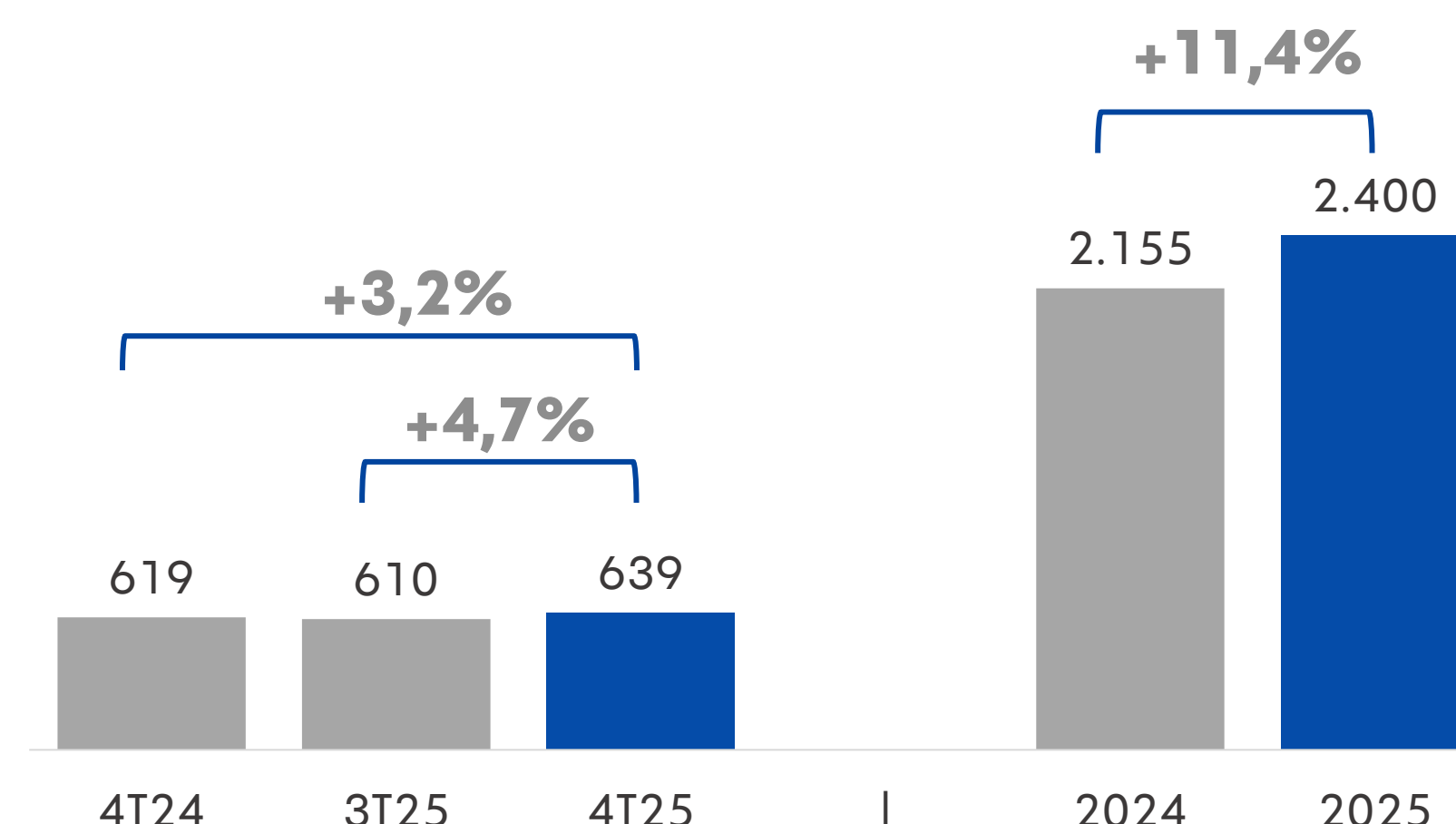
## Prêmios Ganhos Habitacional

R\$ milhões



## Margem Operacional Habitacional

R\$ milhões



## Prêmios emitidos

Líder de mercado<sup>1</sup>, com curva ascendente trimestral.

## Sinistralidade

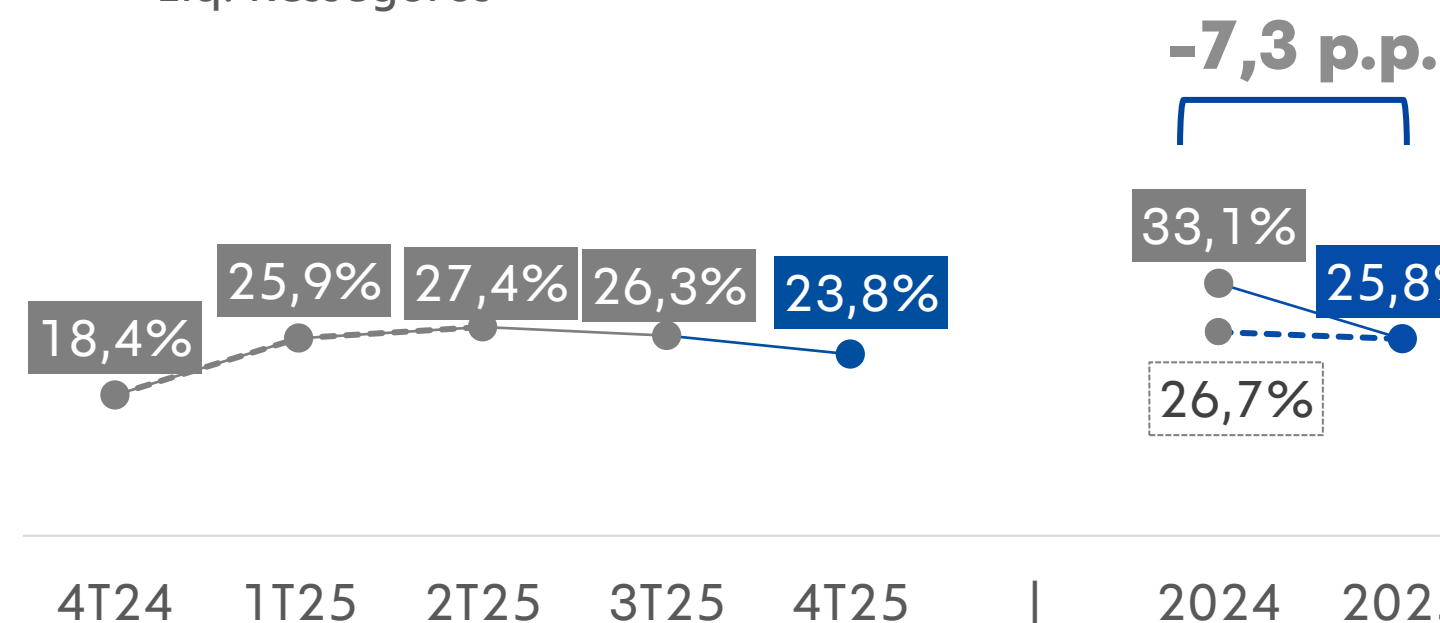
Na comparação anual, entre 2025 e 2024, o indicador foi impactado pelos eventos climáticos ocorridos no sul do país em 2024.

## Indicadores de Desempenho

### Sinistralidade Habitacional

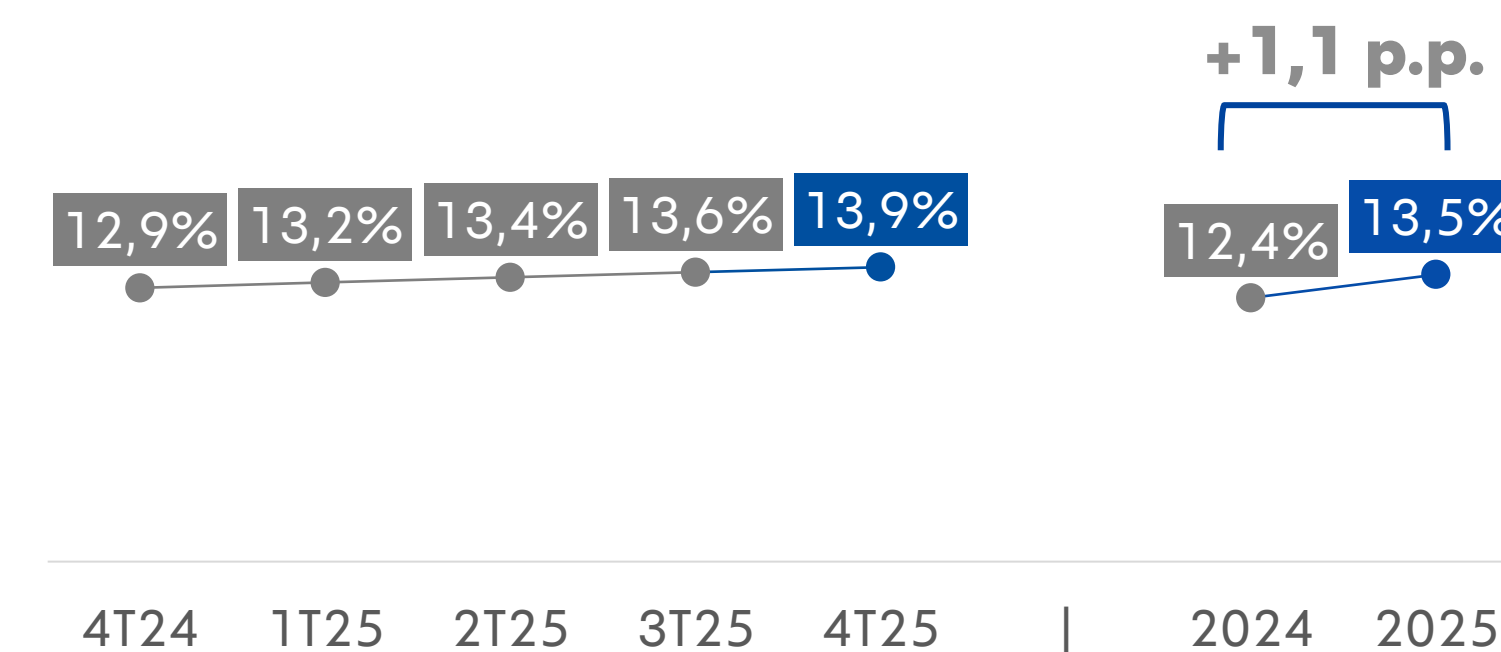
% Prêmio Ganho

● Líq. Resseguros



### Comissionamento Habitacional

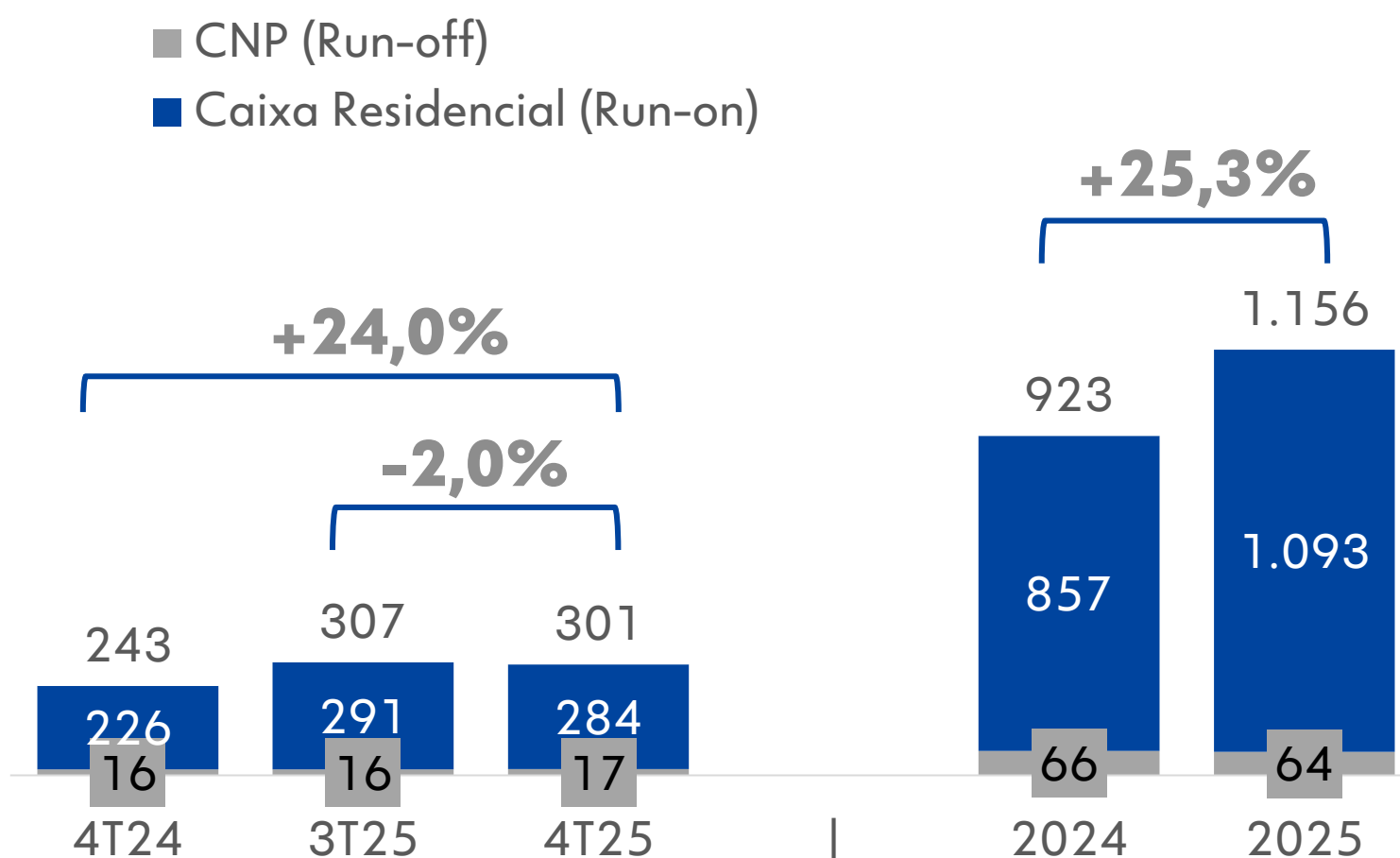
% Prêmio Ganho



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

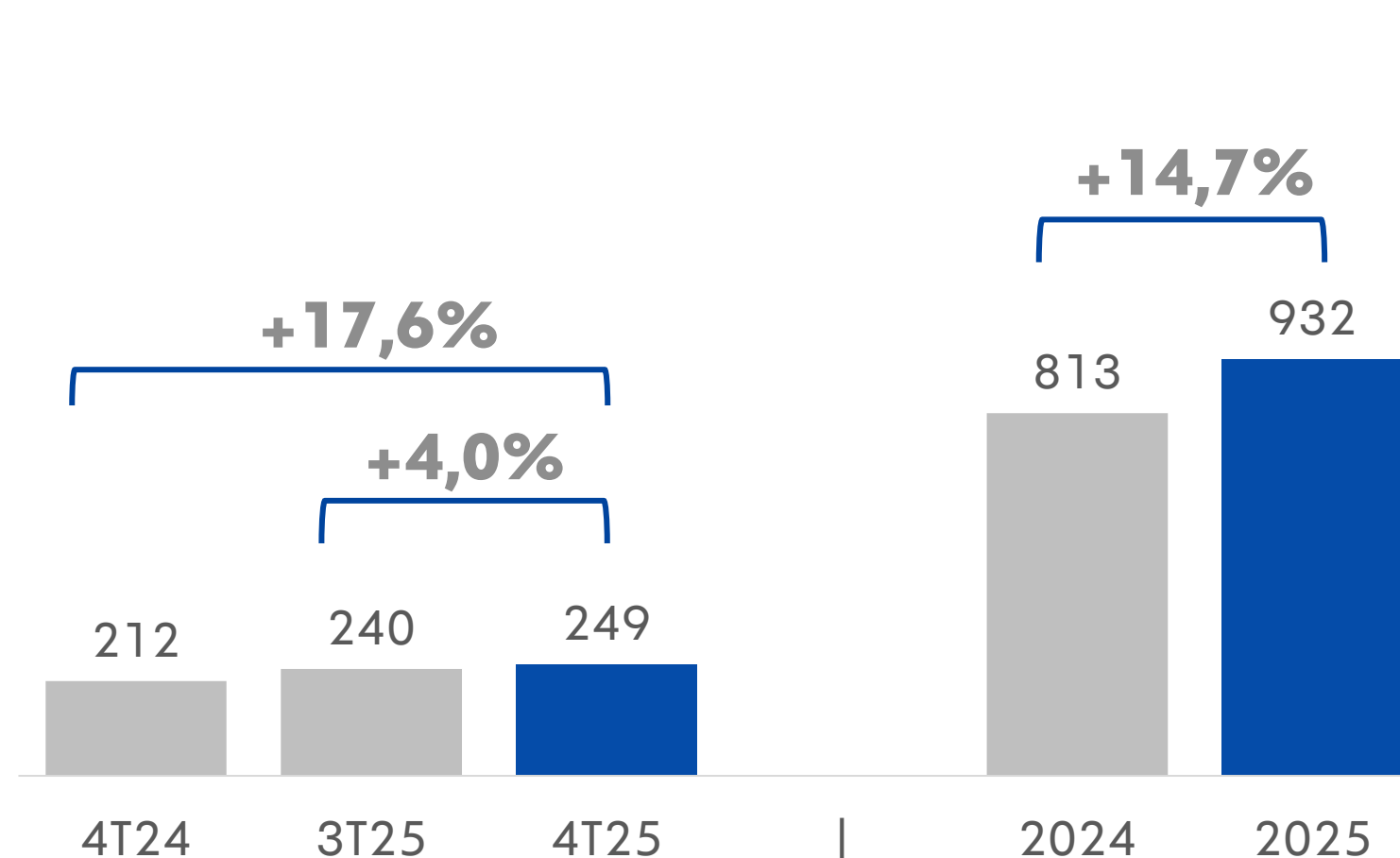
## Prêmios Emitidos Residencial

R\$ milhões



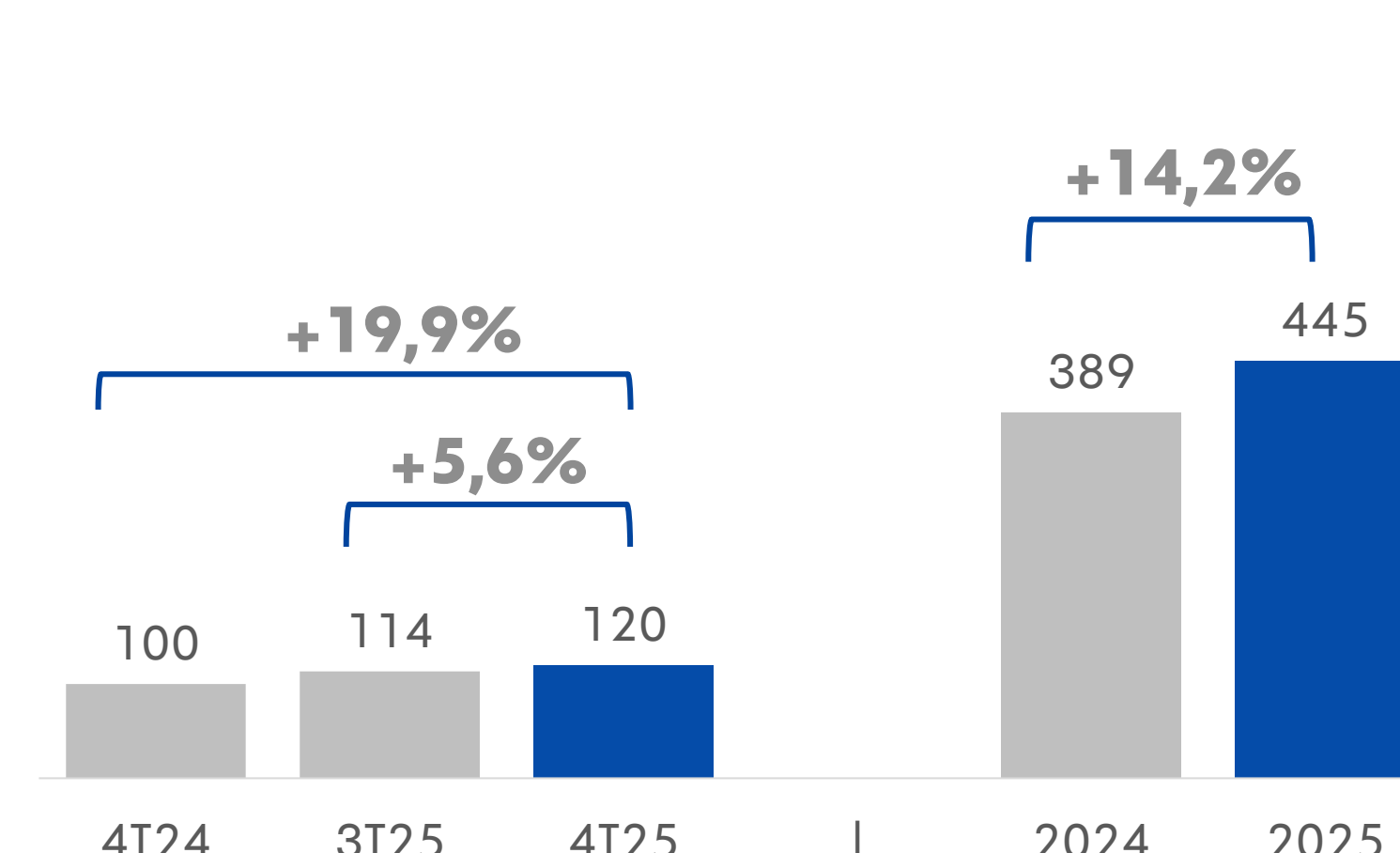
## Prêmios Ganhos Residencial

R\$ milhões



## Margem Operacional Residencial

R\$ milhões



## Melhoria em Produtos

Nova cobertura de Danos por Água, e nova assistência para vítimas de violência doméstica.

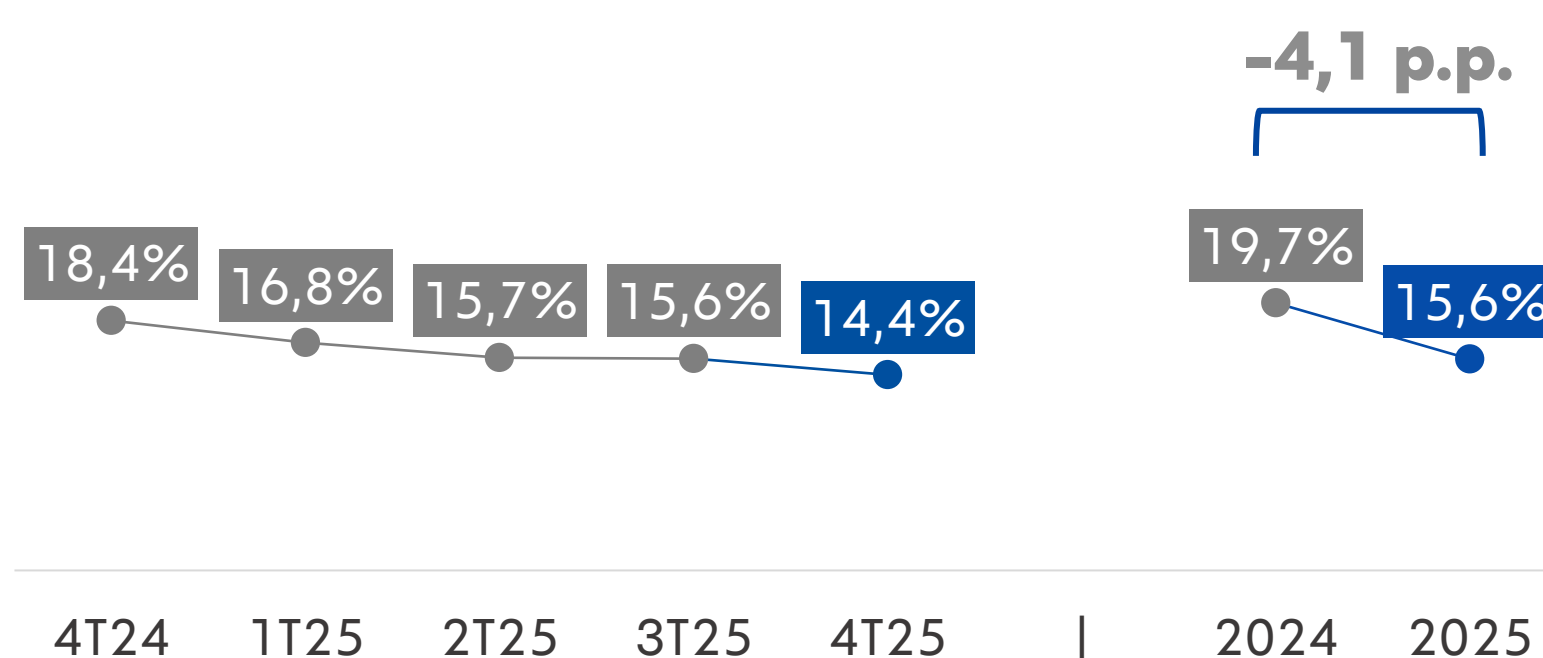
## Melhorias na Contratação

Nova jornada na contratação: com ganhos em agilidade, customização, fluidez e gestão das propostas.

## Indicadores de Desempenho

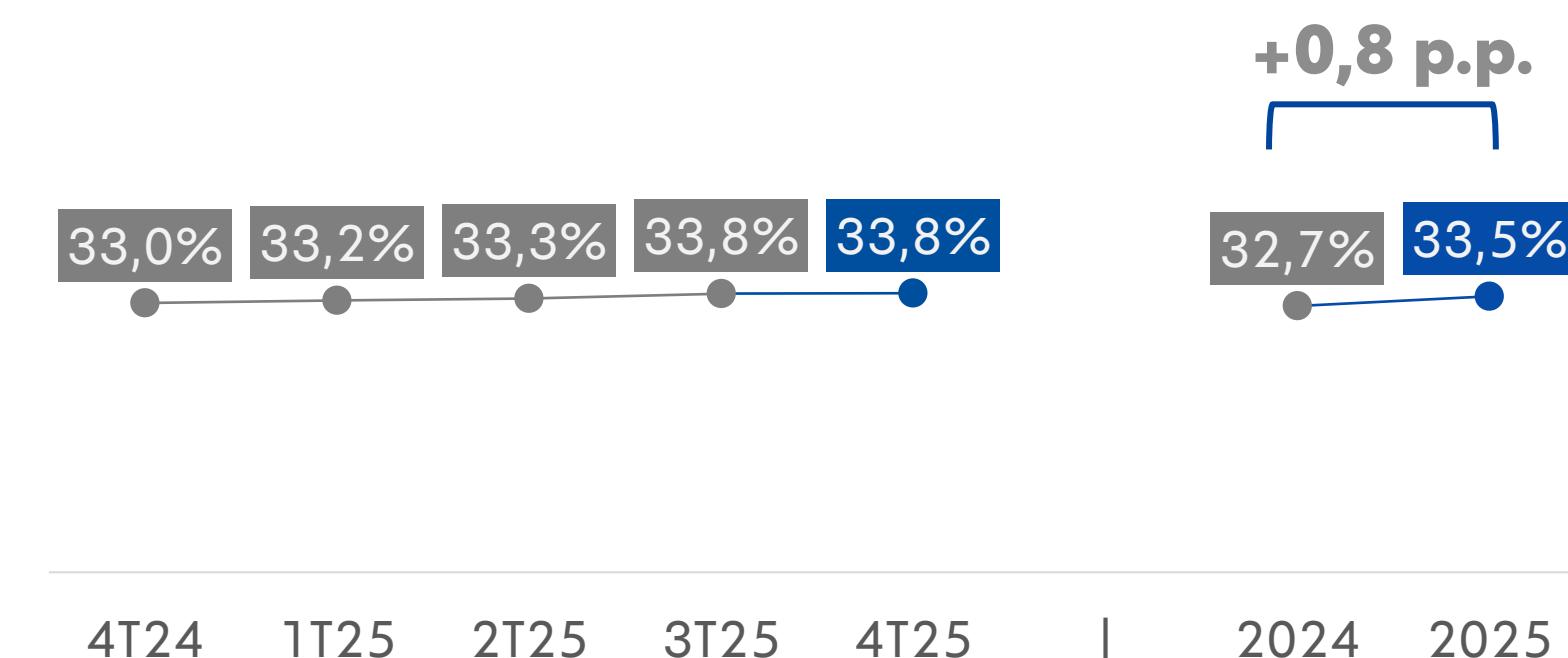
### Sinistralidade Residencial

% Prêmio Ganho

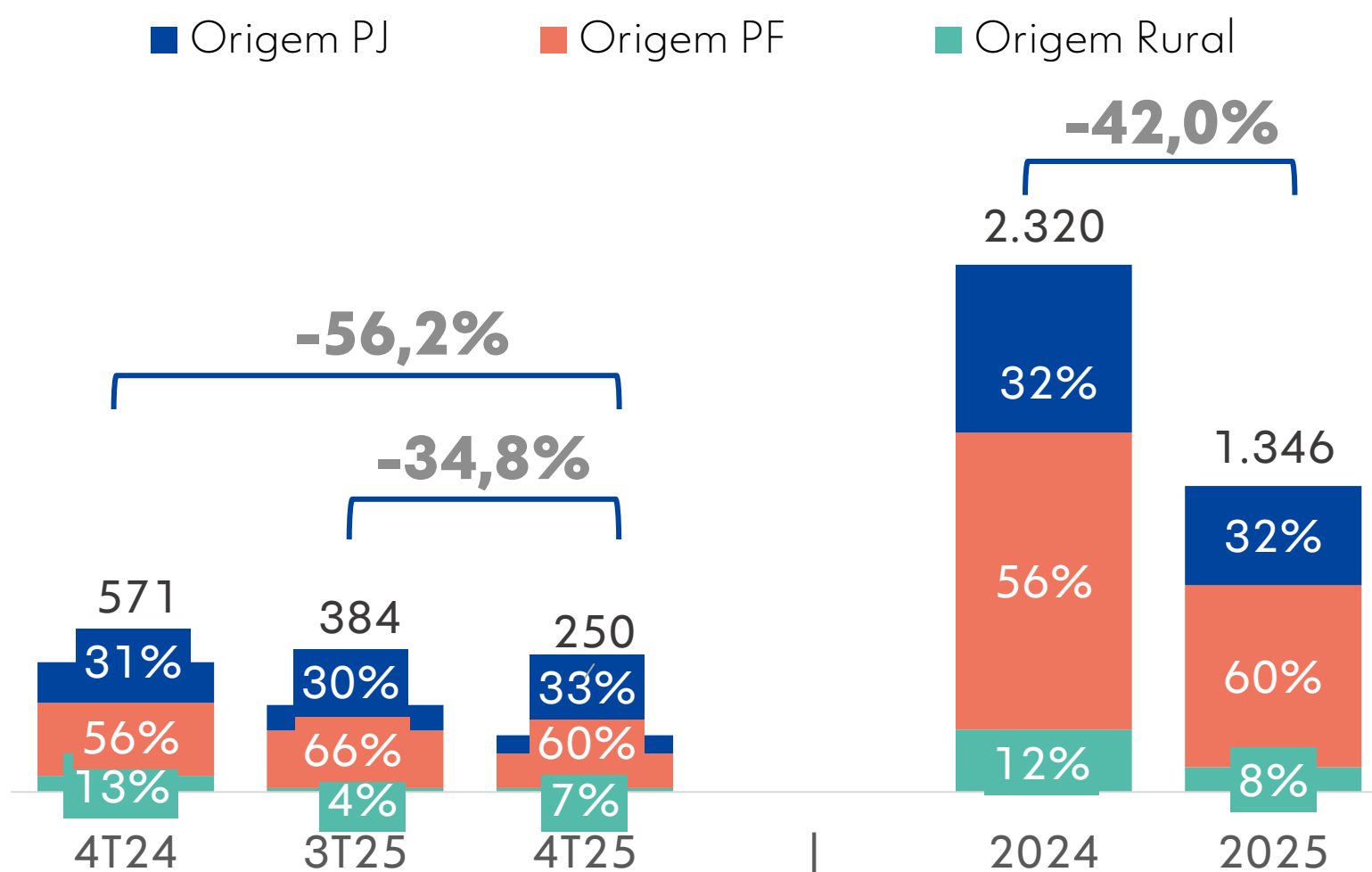


### Comissionamento Residencial

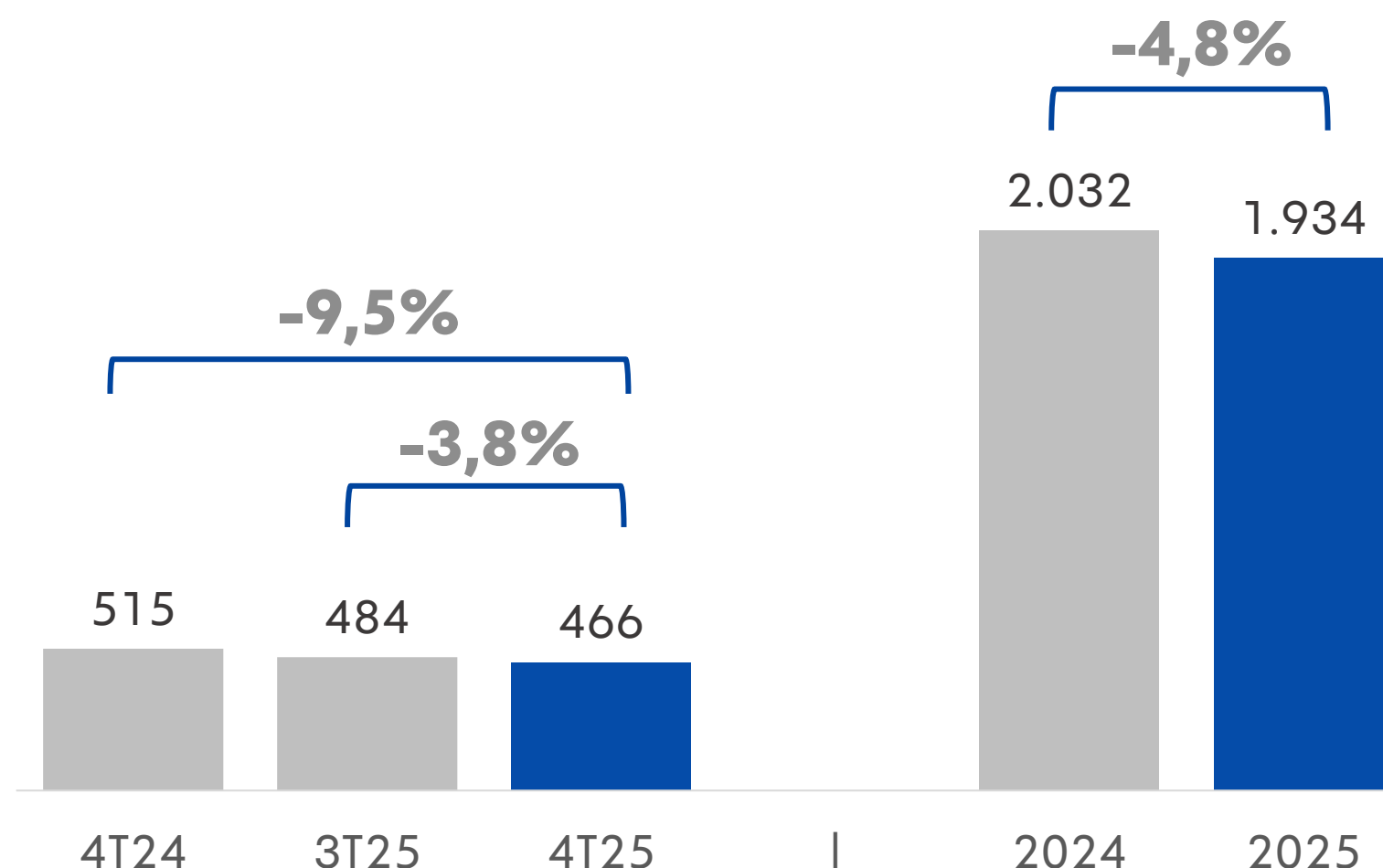
% Prêmio Ganho



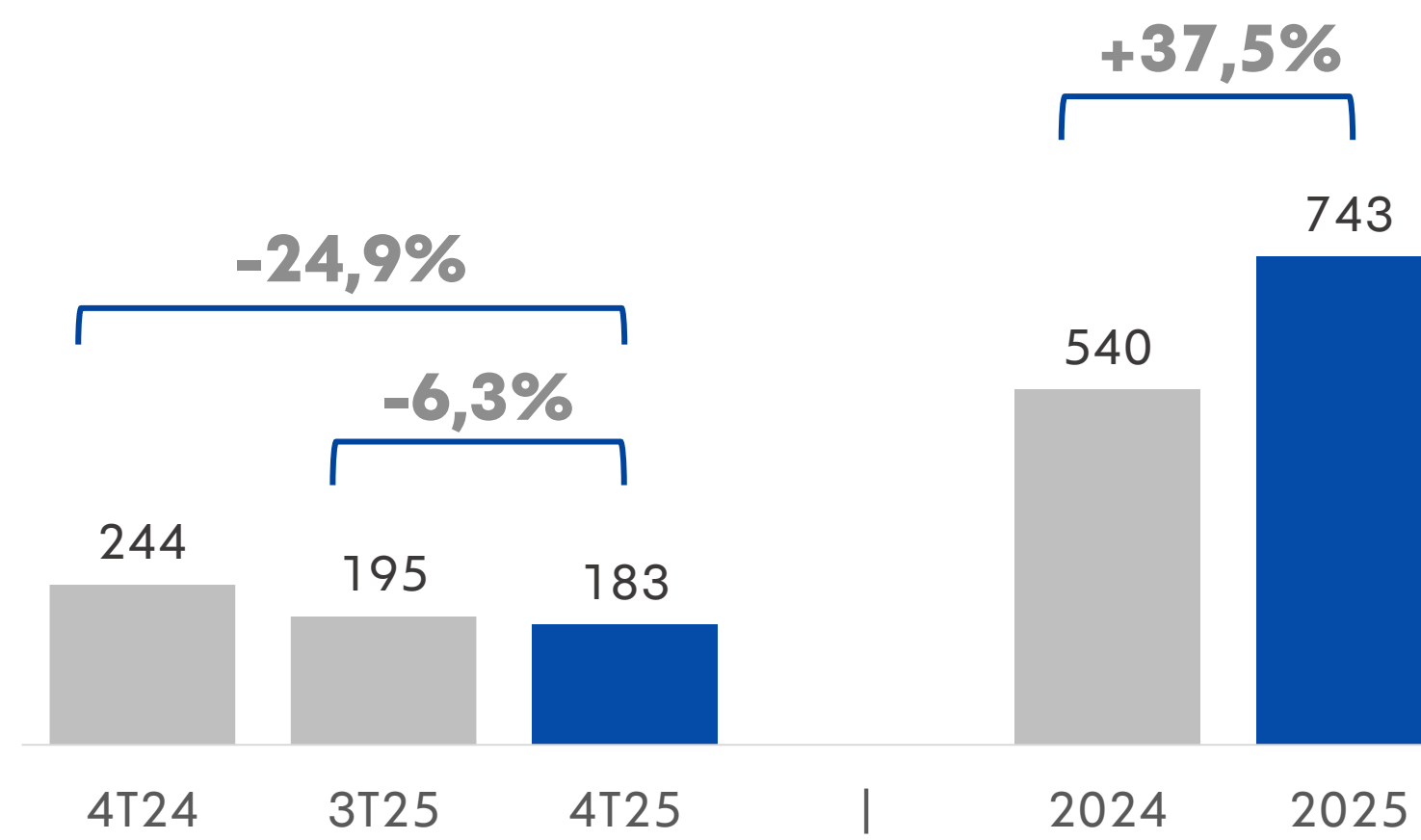
**Prêmios Emitidos Prestamista**  
R\$ milhões



**Prêmios Ganhos Prestamista**  
R\$ milhões



**Margem Operacional Prestamista**  
R\$ milhões



## Prêmios emitidos

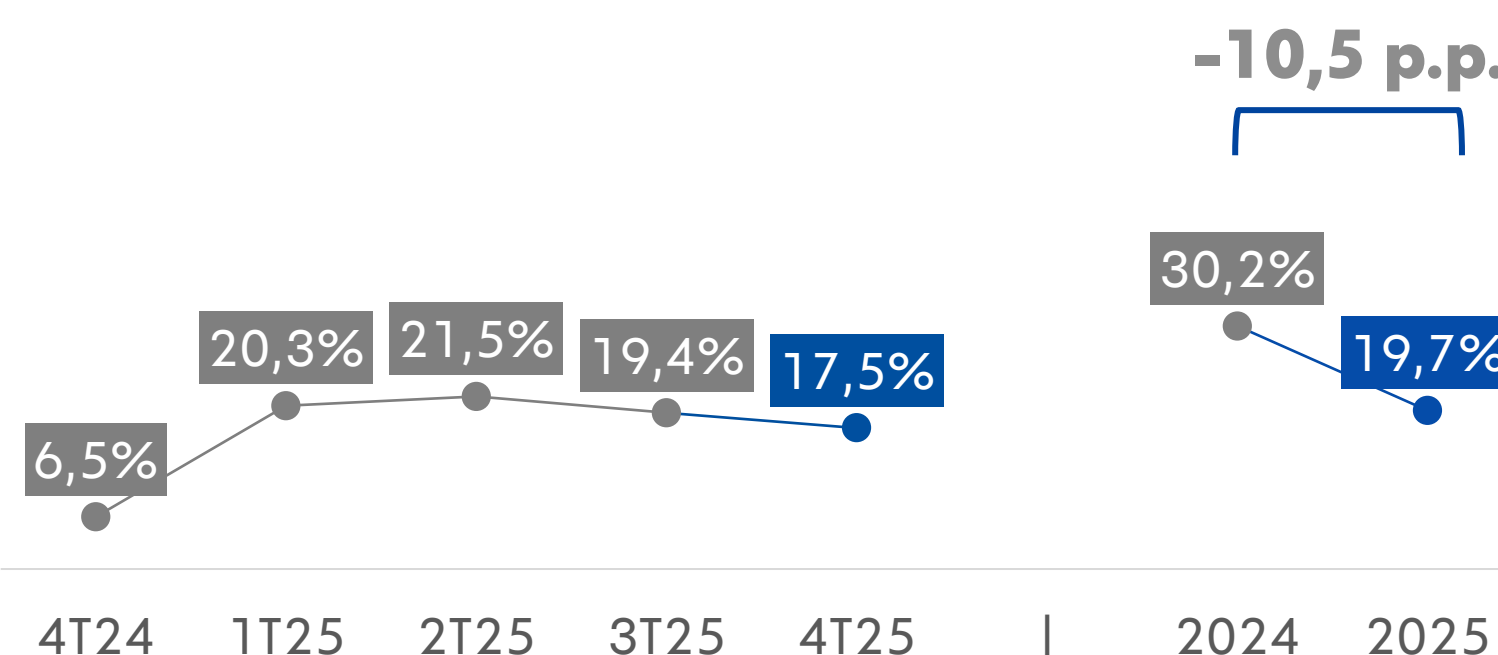
Desempenho impactado pelo custo do crédito comercial e pela suspensão temporária das emissões vinculadas ao empréstimo consignado do INSS.

## Novo Produto

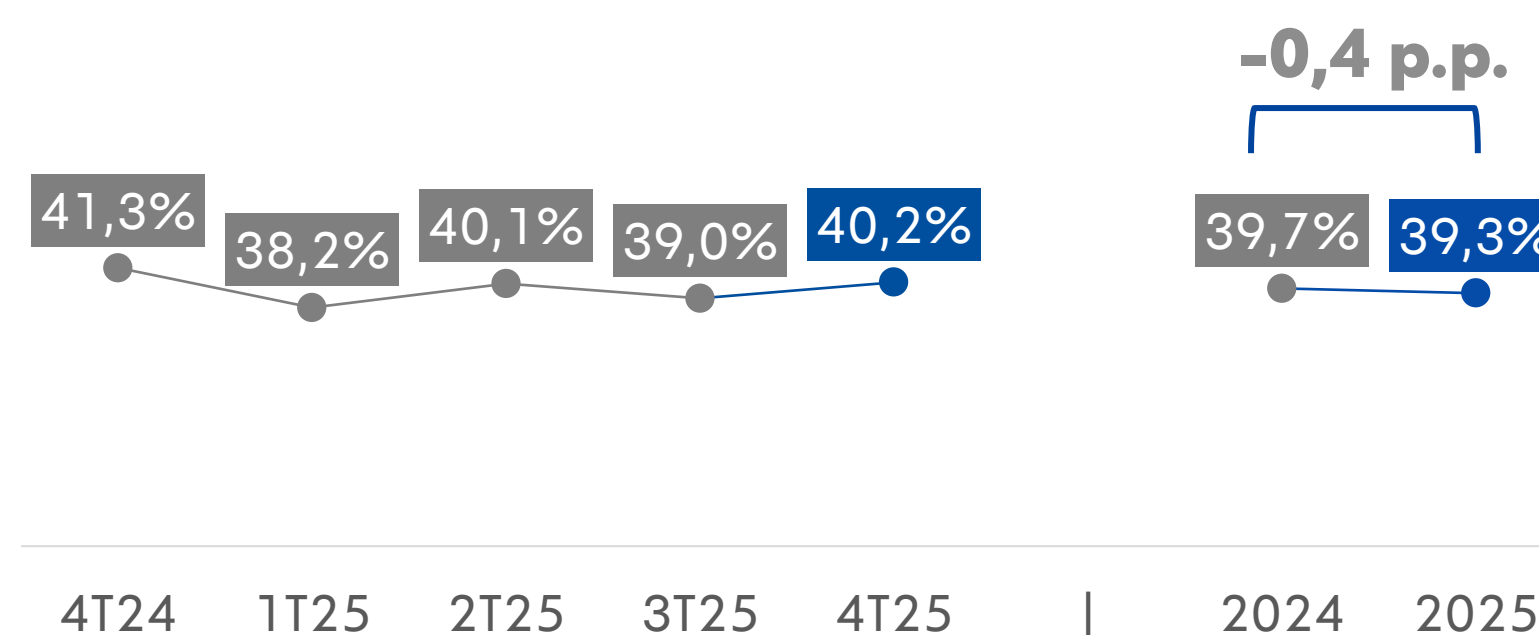
No ano foi lançado o Seguro Proteção Desemprego - Crédito Trabalhador.

## Indicadores de Desempenho

**Sinistralidade Prestamista**  
% Prêmio Ganho



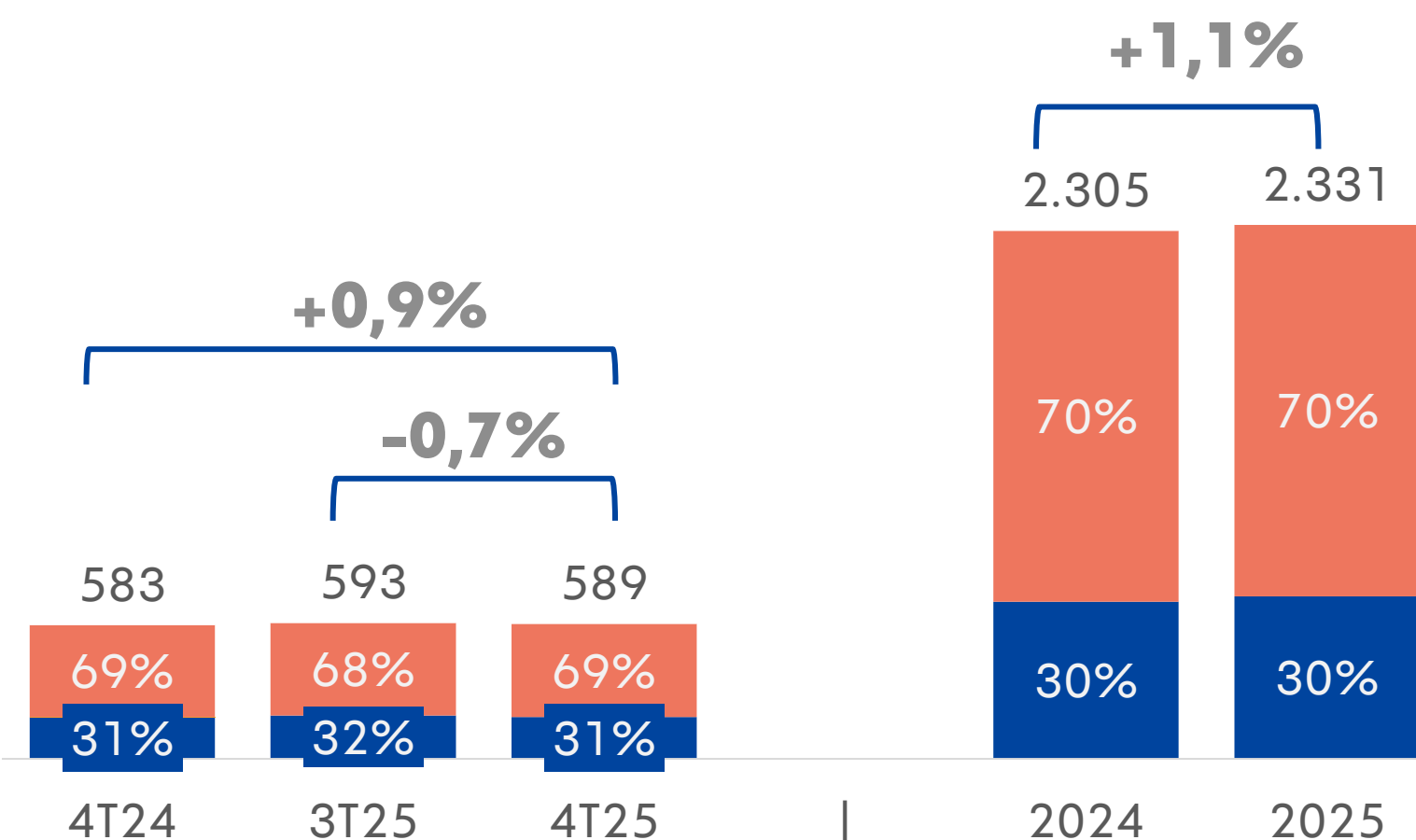
**Comissionamento Prestamista**  
% Prêmio Ganho



## Prêmios Emitidos Vida

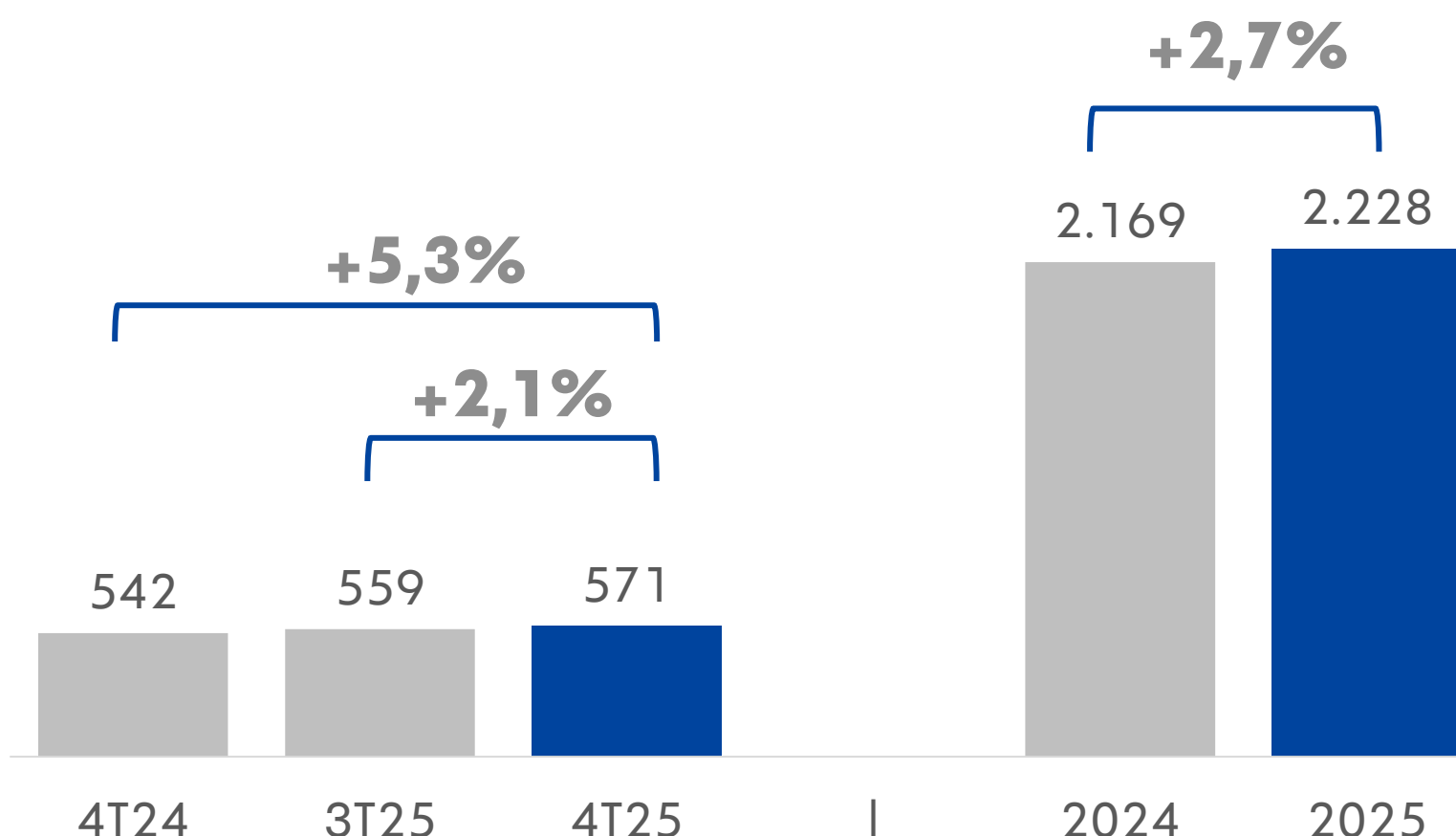
R\$ milhões

■ Pagamento Único ■ Pagamento Mensal



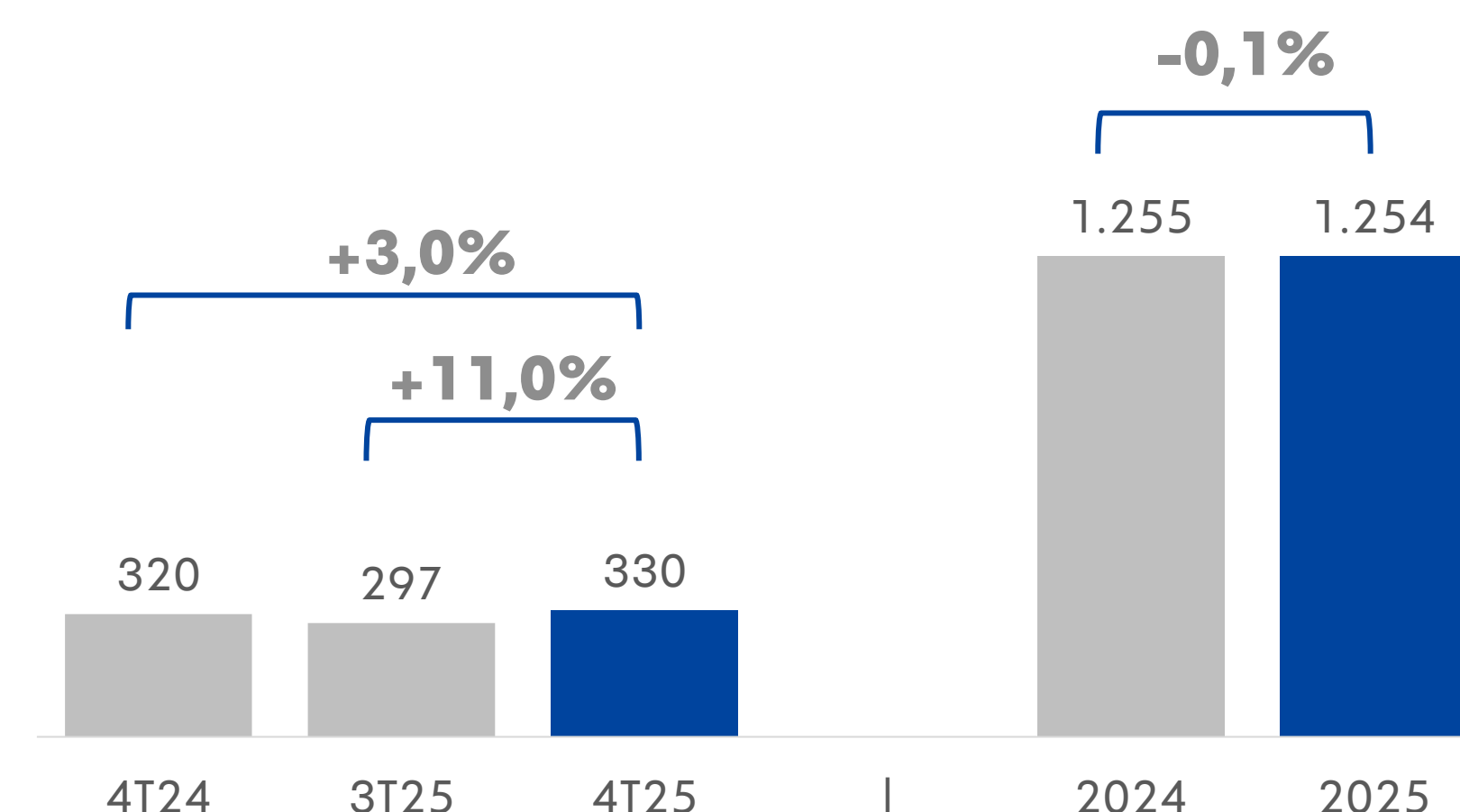
## Prêmios Ganhos Vida

R\$ milhões



## Margem Operacional Vida

R\$ milhões



## Novos Produtos

Em 2025 houve o lançamento do Seguro de Perda de Renda e do Seguro Viagem.

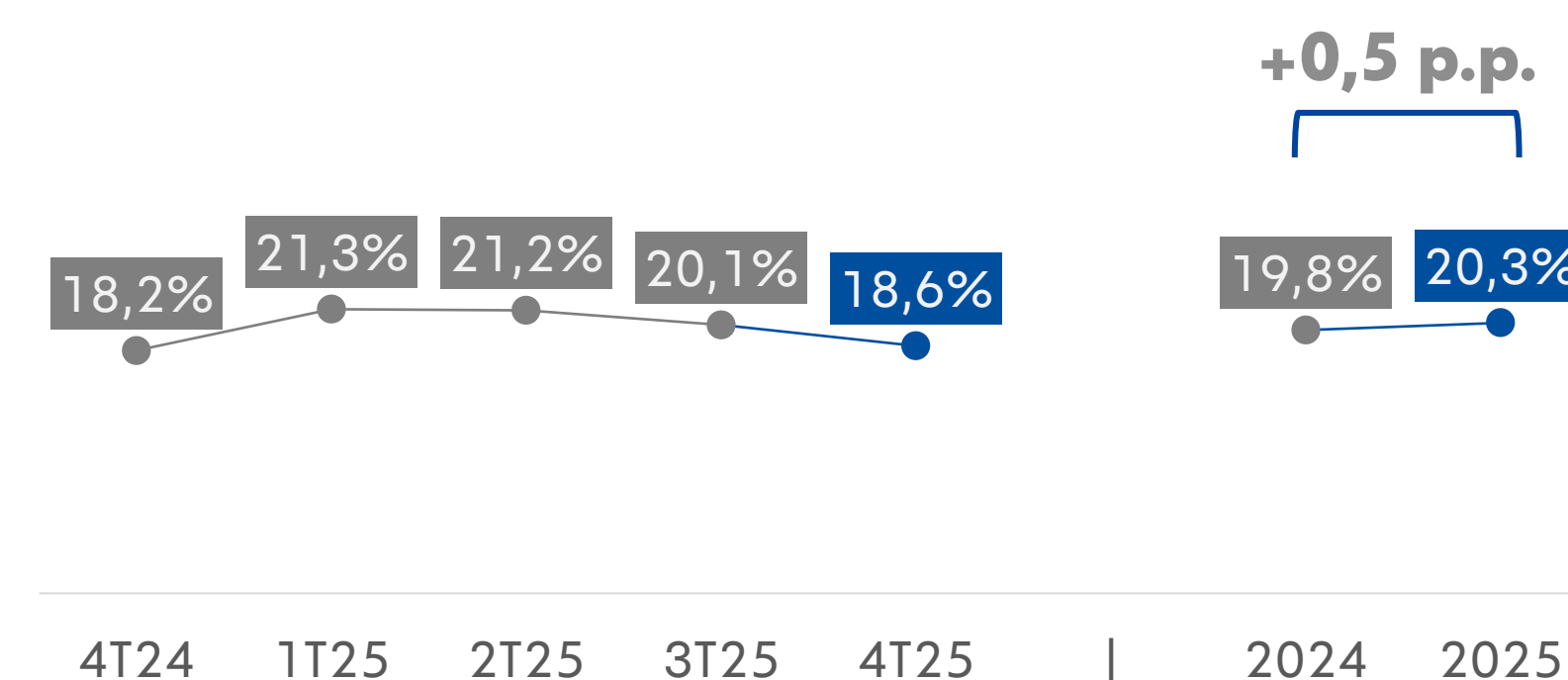
## Efeito de Longo Prazo

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

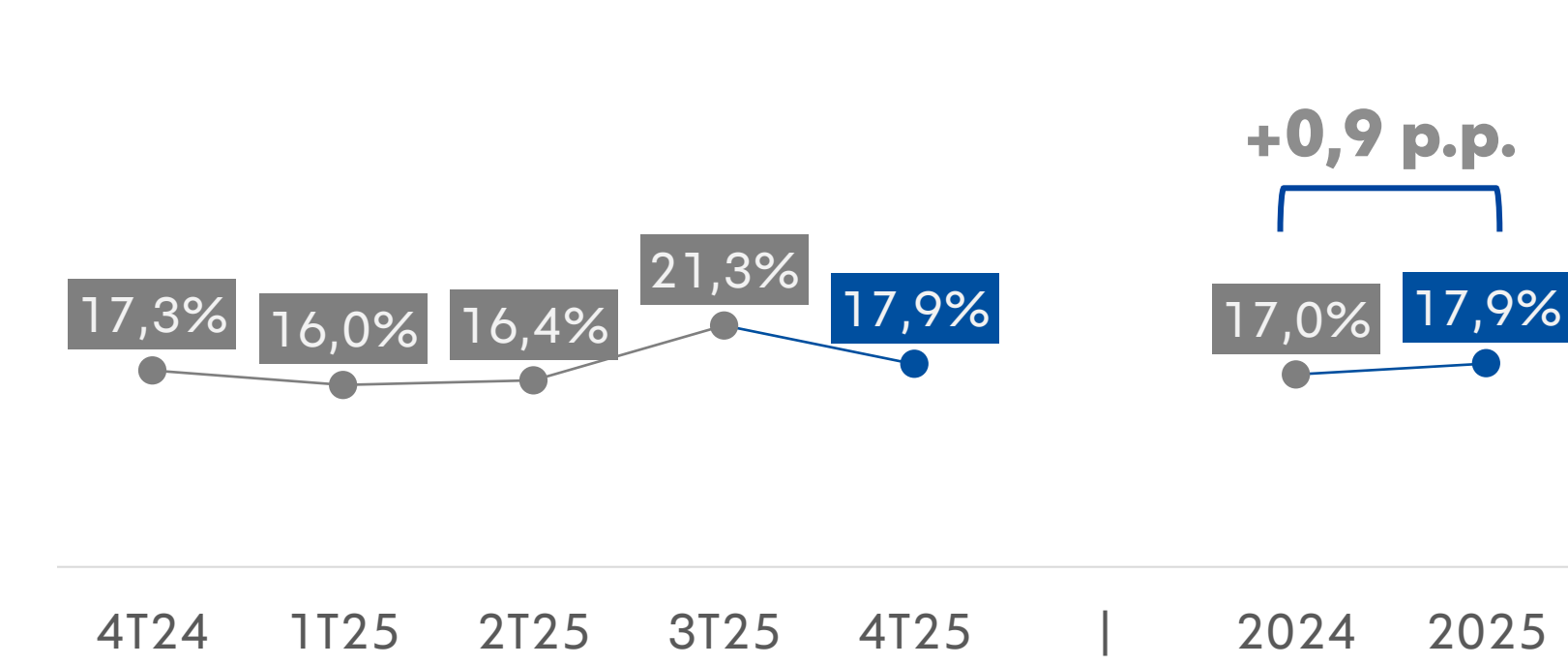
### Sinistralidade Vida

% Prêmio Ganho



### Comissionamento Vida

% Prêmio Ganho



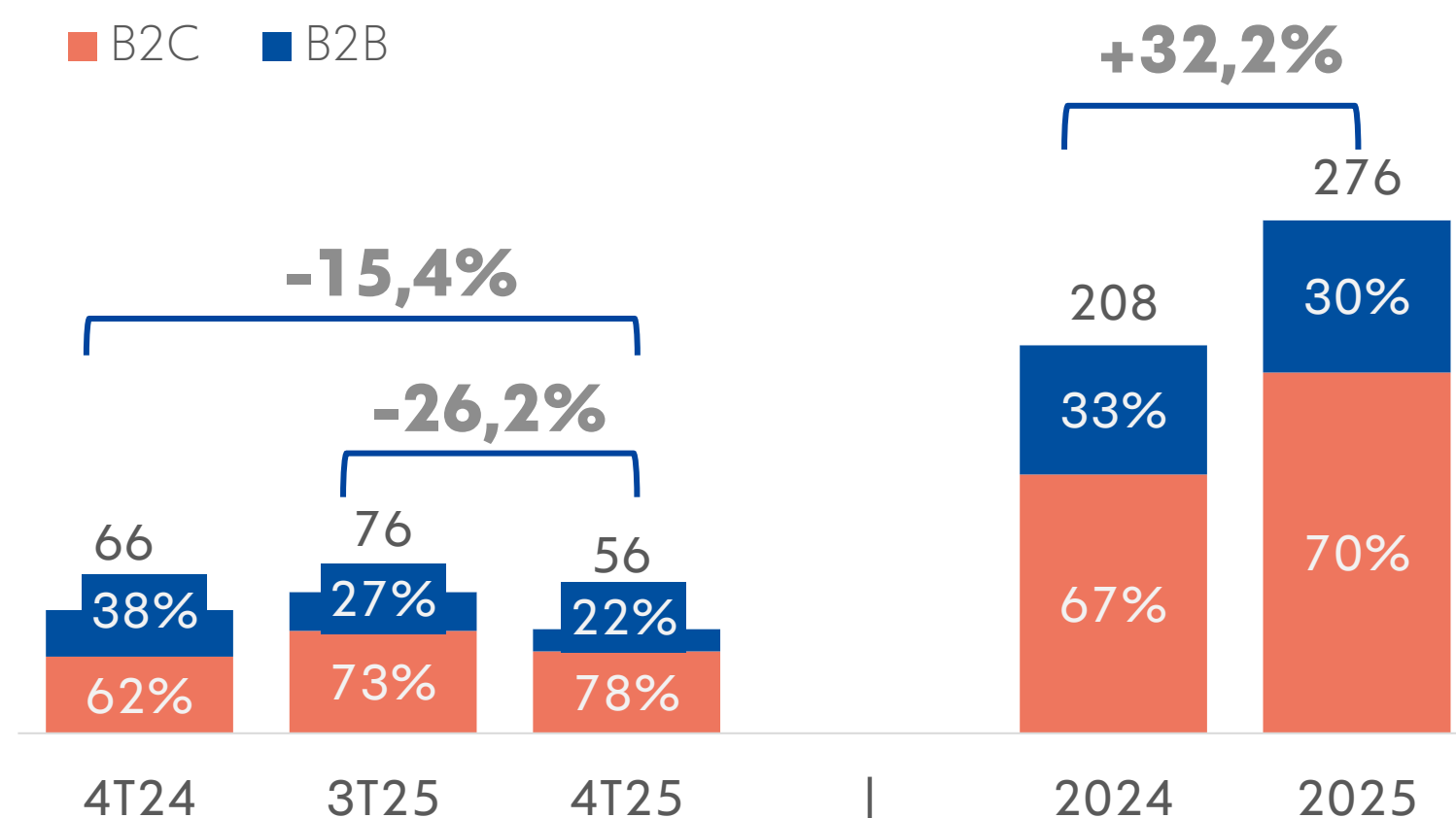
1 - Considera o resultado proveniente da Caixa Vida e Previdência.

## Assistência

### Receitas Assistência

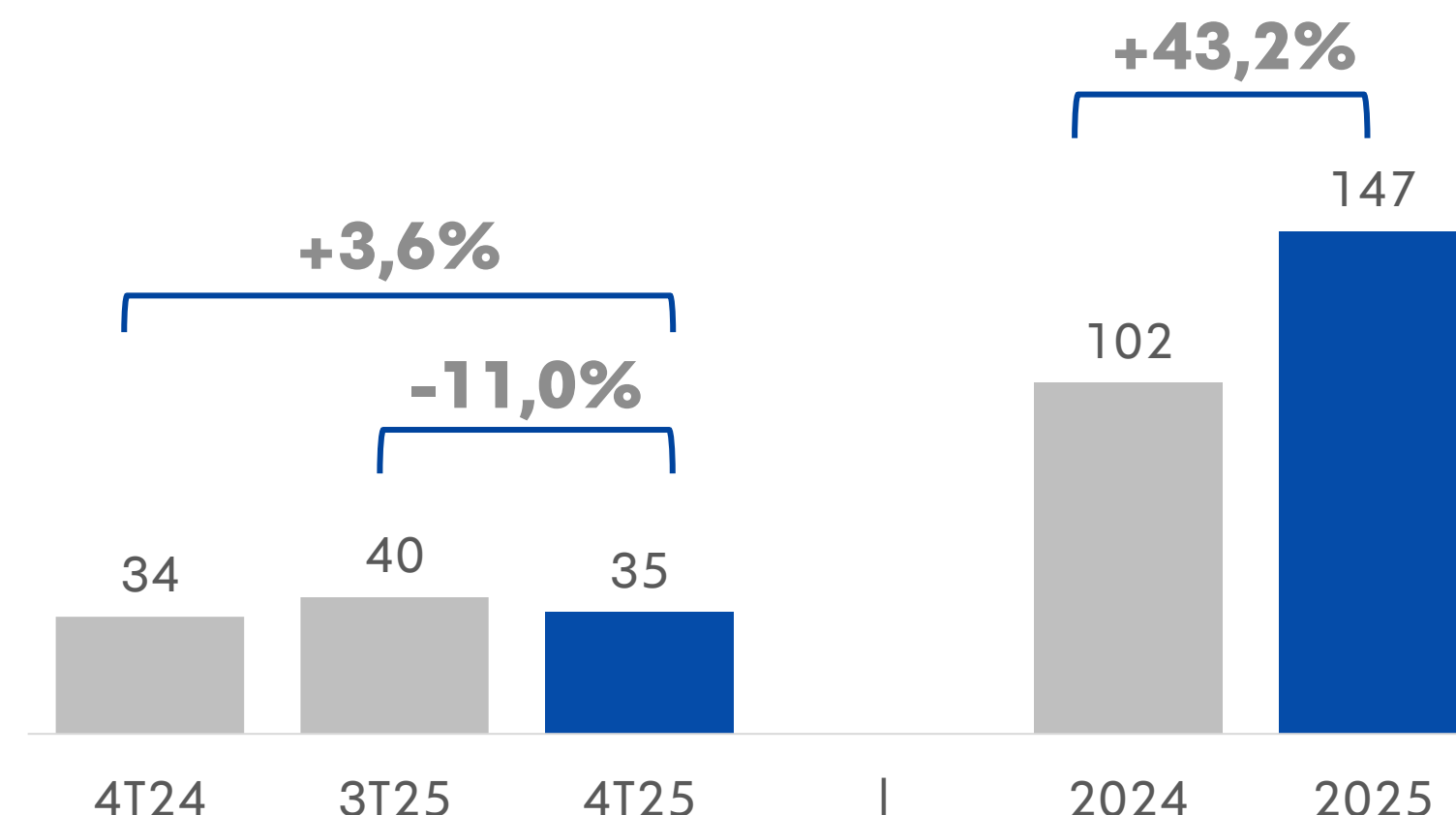
R\$ milhões

■ B2C ■ B2B



### Margem Operacional Assistência

R\$ milhões



## Assistência

Destaque para o desempenho do produto Rapidex: +39,4% entre 2025 e 2024

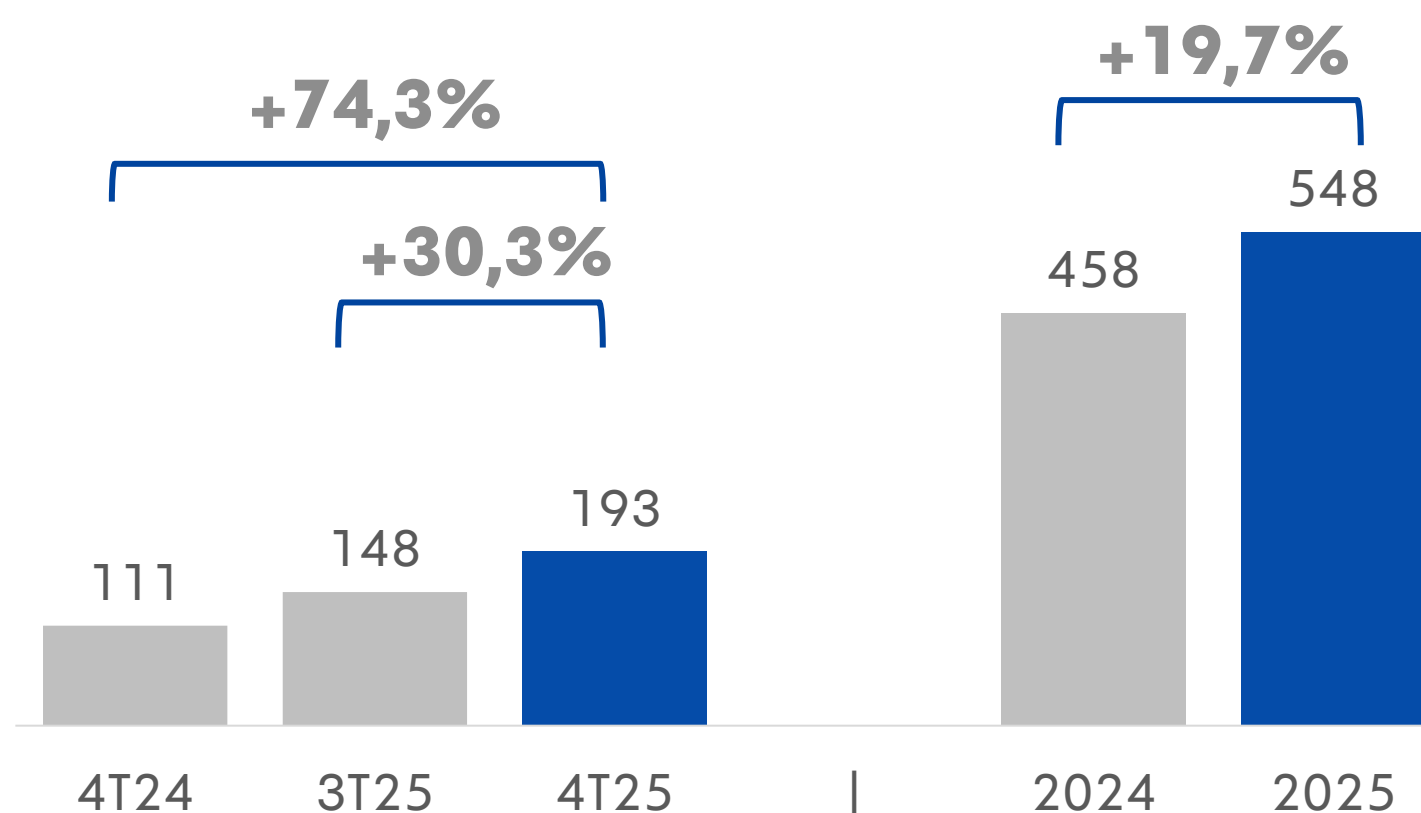
## Outros não estratégicos

88,9% dos prêmios de 2025 são do ramo Auto, emitidas pela Youse e comercializadas pela CNP Seguros.

## Outros Seguros

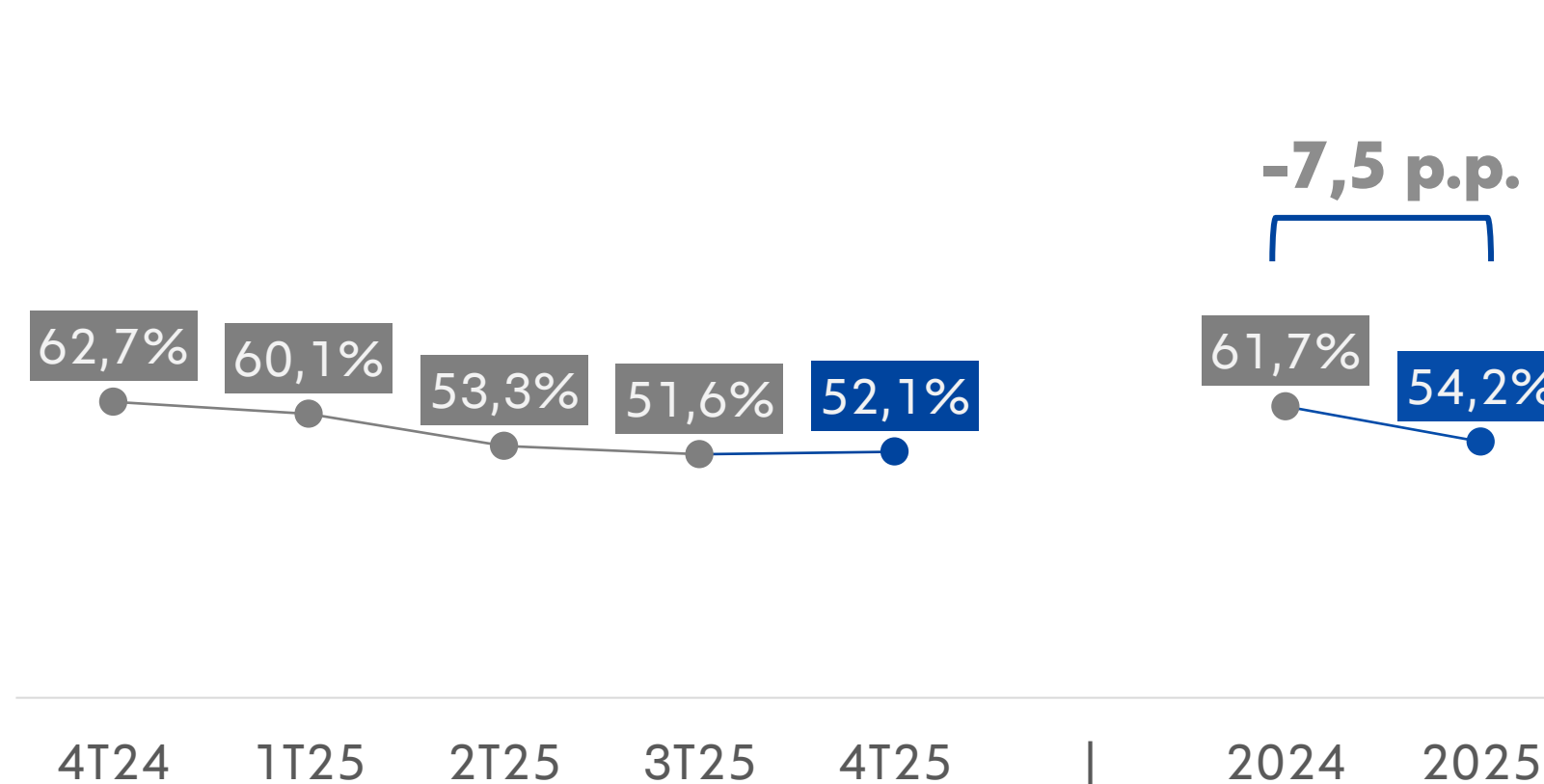
### Prêmios Emitidos Outros Seguros

R\$ milhões



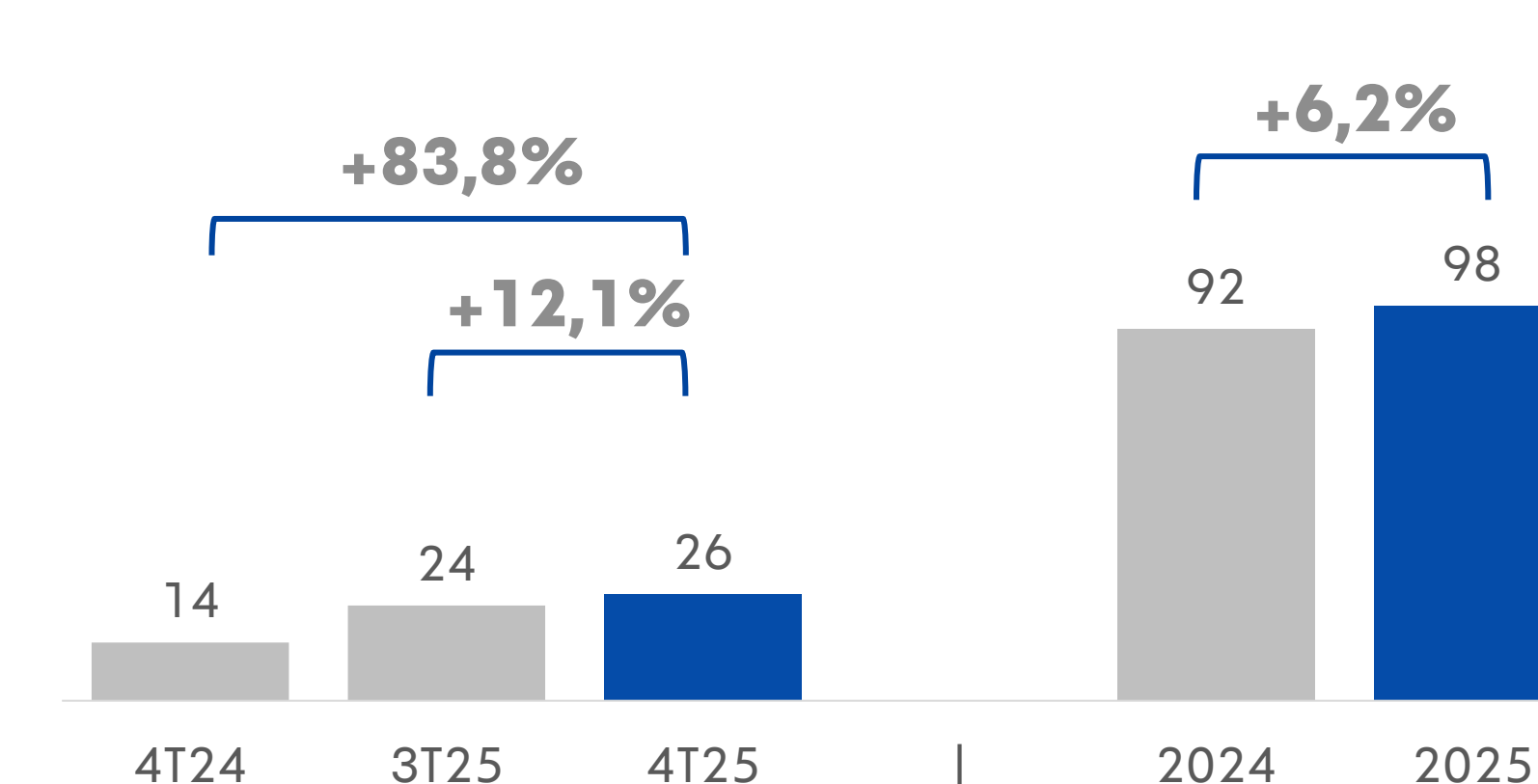
### Sinistralidade Outros Seguros

% Prêmio Ganho



### Margem Operacional Outros Seguros

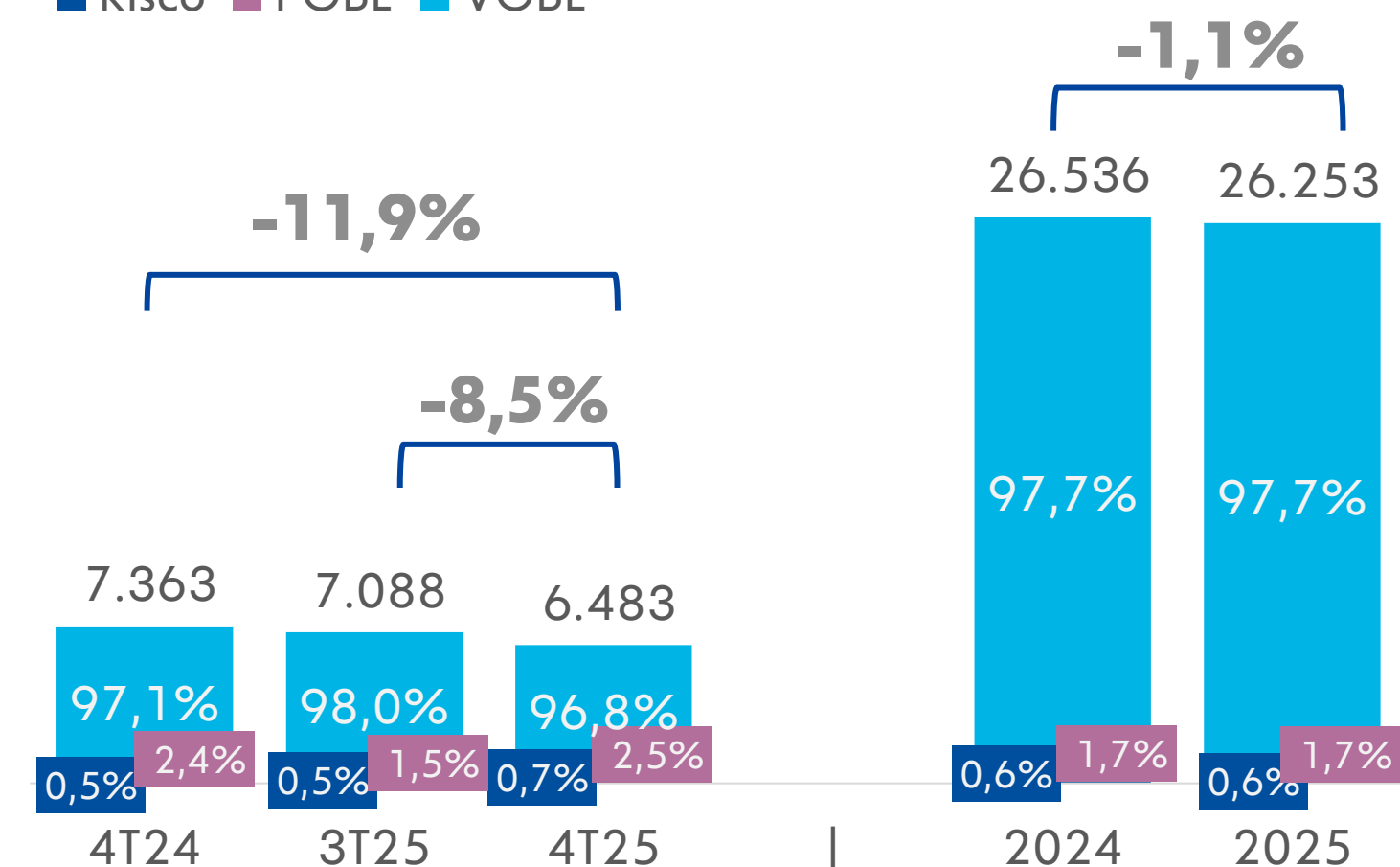
R\$ milhões



## Contribuições e Prêmios Recebidas - Previdência

R\$ milhões

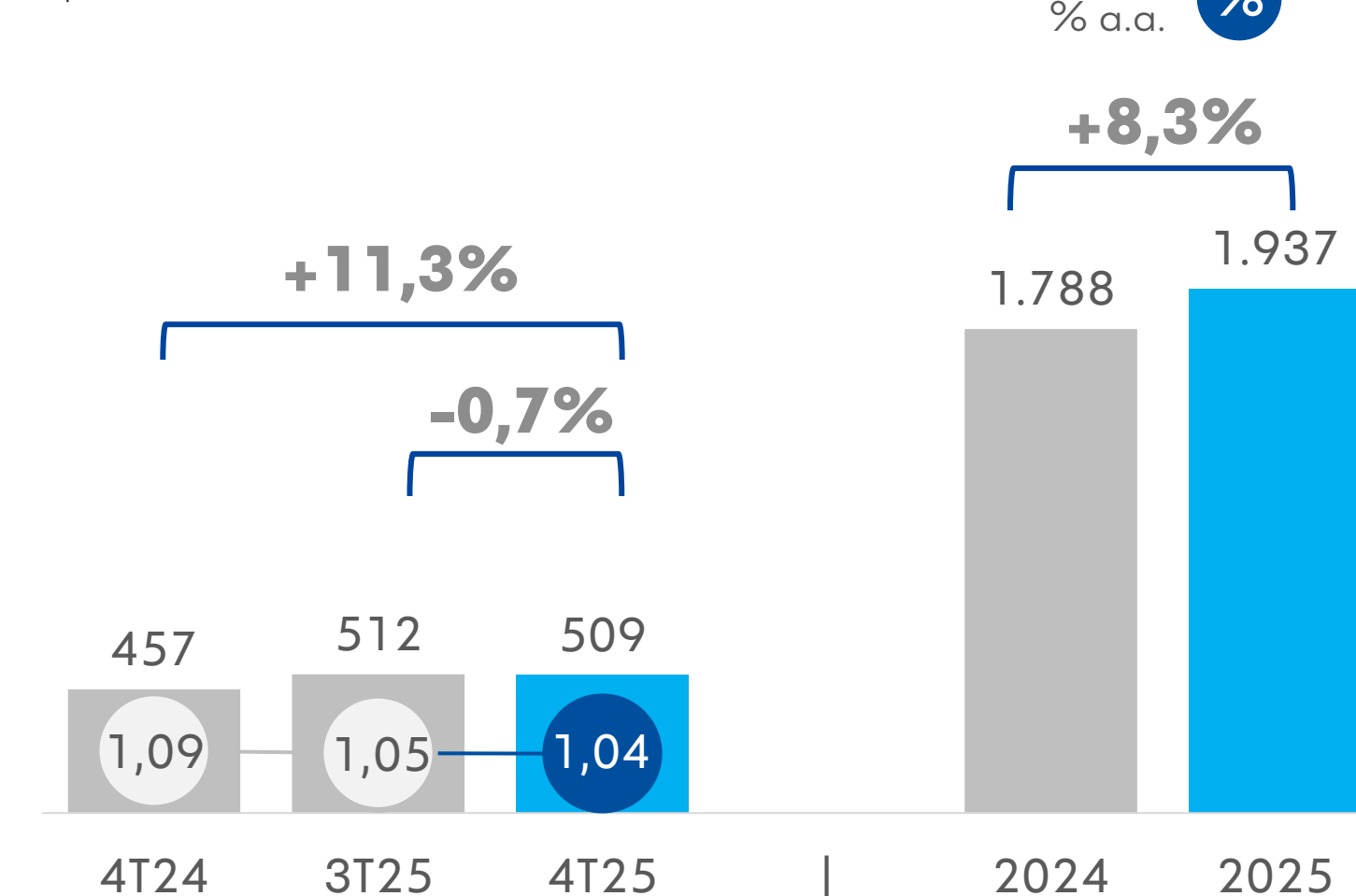
■ Risco ■ PGBL ■ VGBL



## Taxa de Administração - Previdência

R\$ milhões

Tx Média % a.a. %

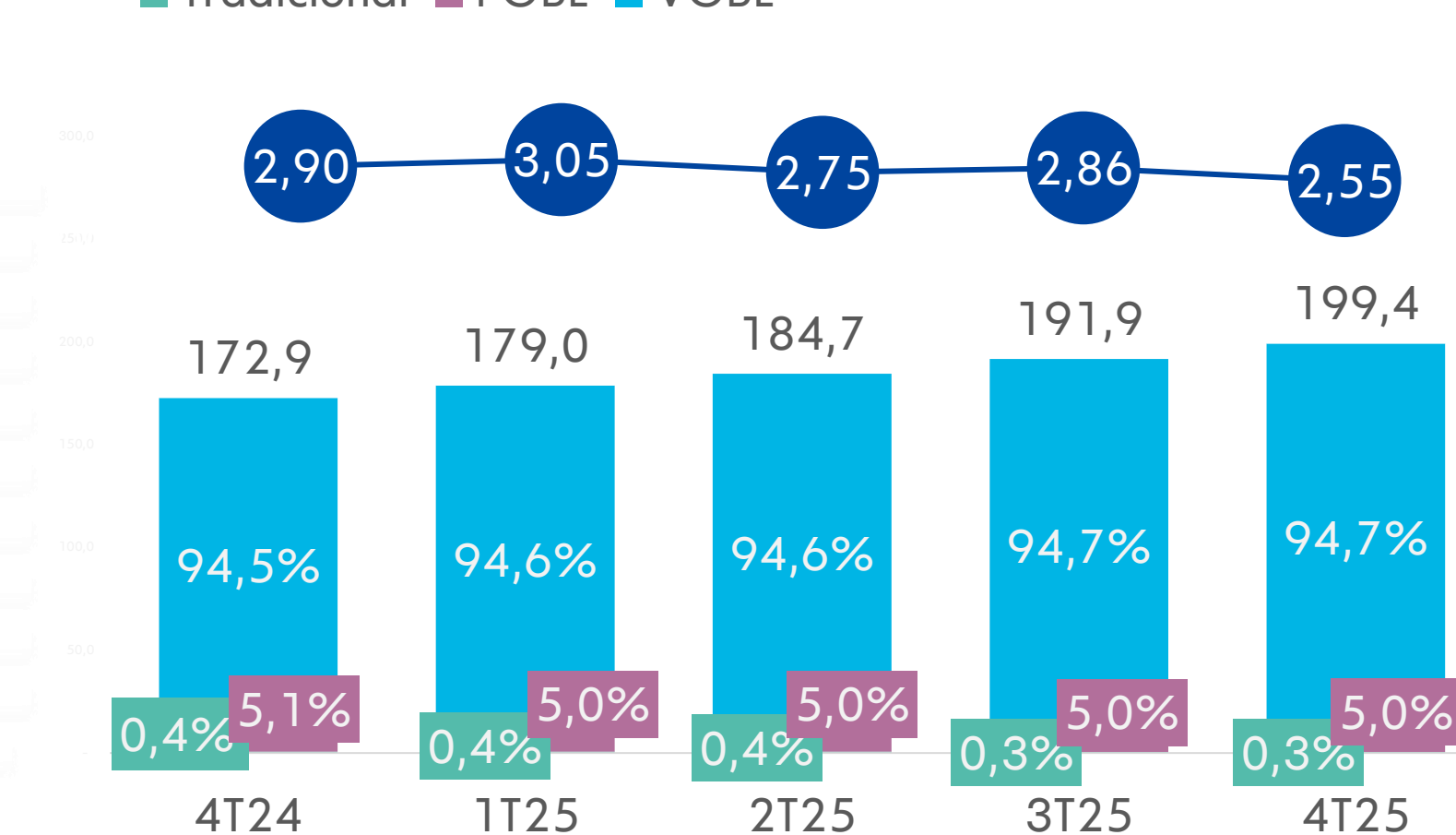


## Reservas de Previdência

R\$ bilhões

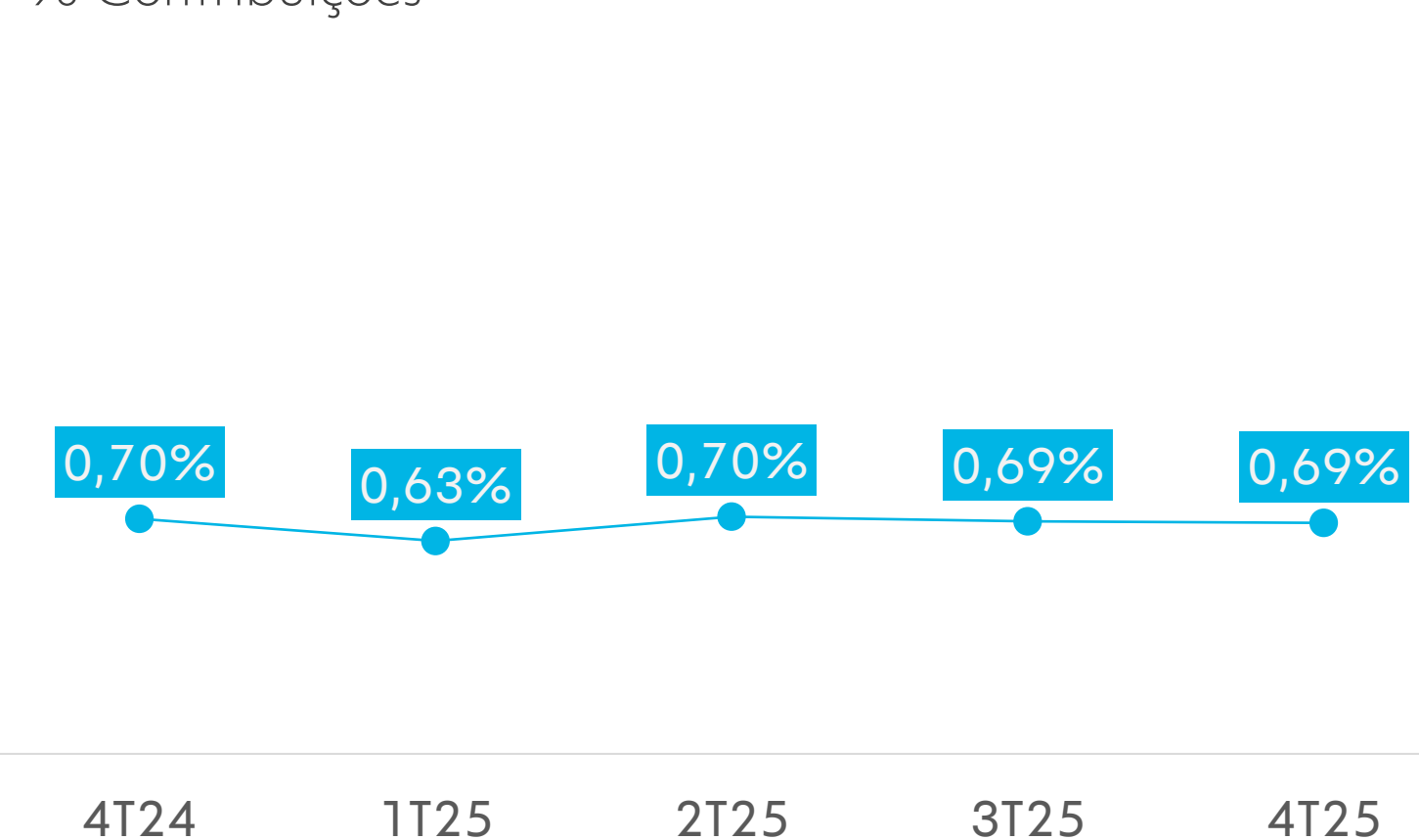
■ Tradicional ■ PGBL ■ VGBL

Índice de Resgate %



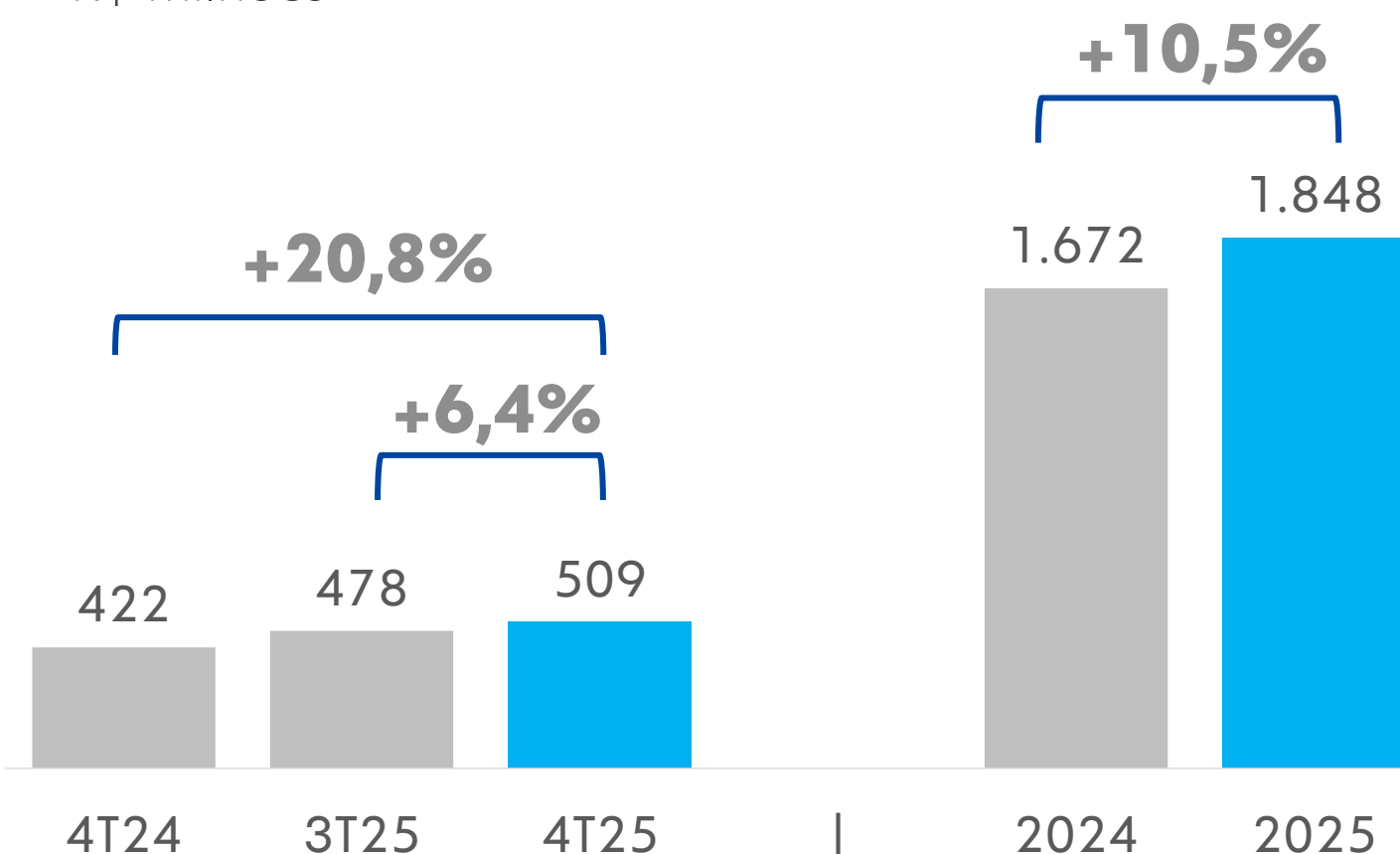
## Comissionamento - Previdência

% Contribuições



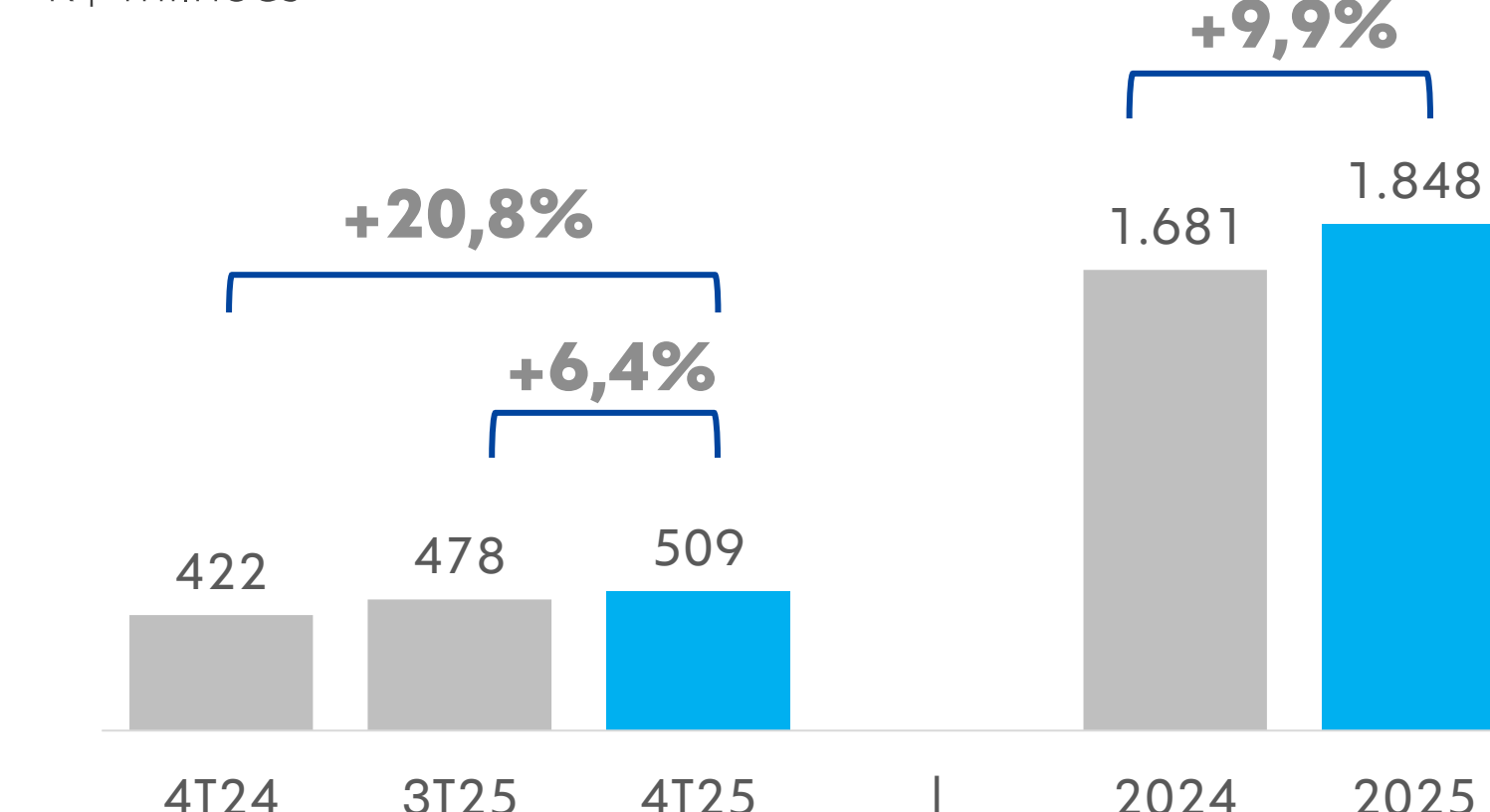
## Margem Operacional - Previdência

R\$ milhões



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

R\$ milhões



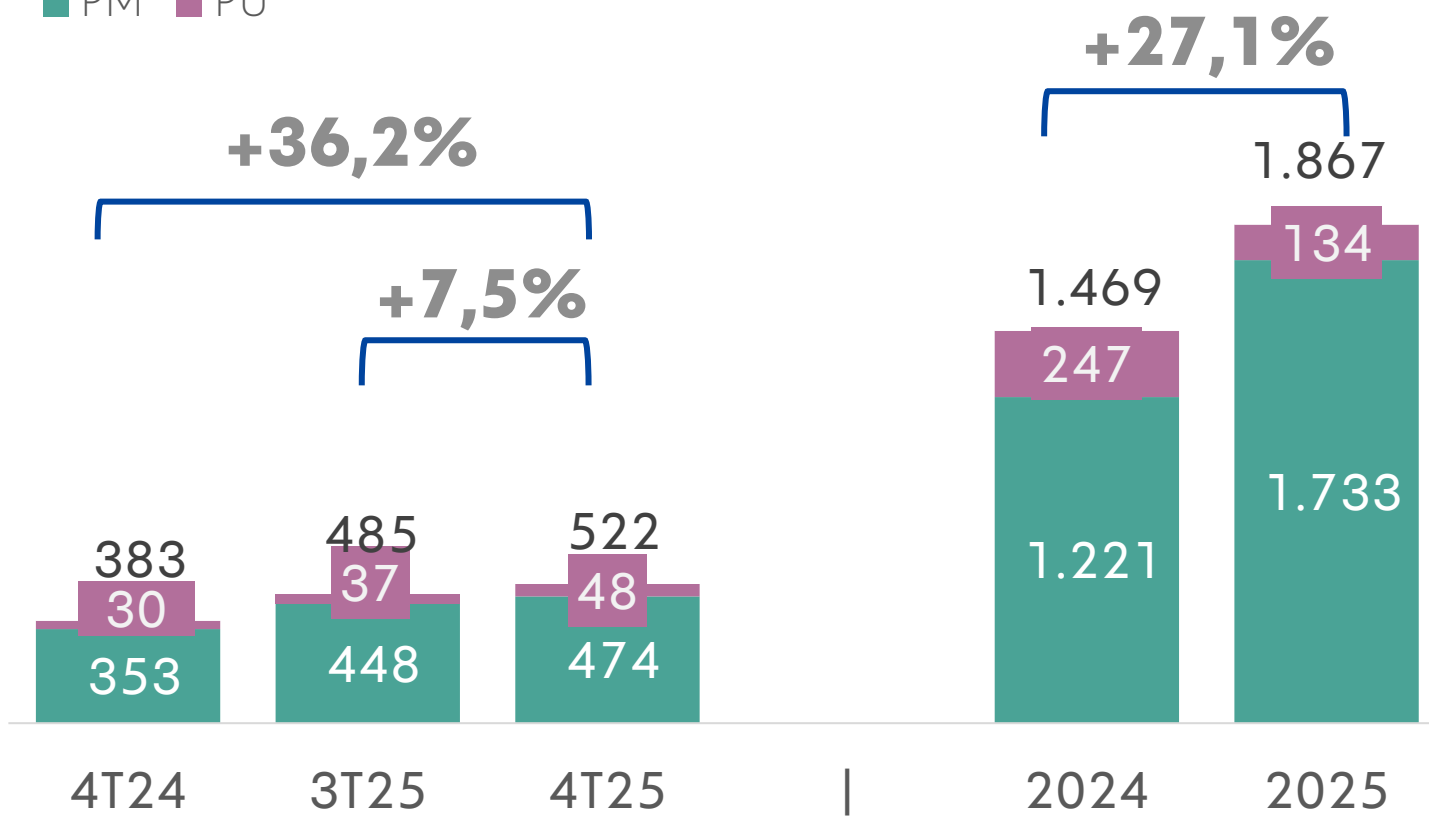
1 - Earn-Out Mecanismo de incentivo atrelado ao desempenho em volume e lucratividade, a ser pago para a CAIXA, pela investida, reconhecido como despesas de comercialização na XS2 Vida e Previdência.

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

## Recursos Arrecadados - Capitalização

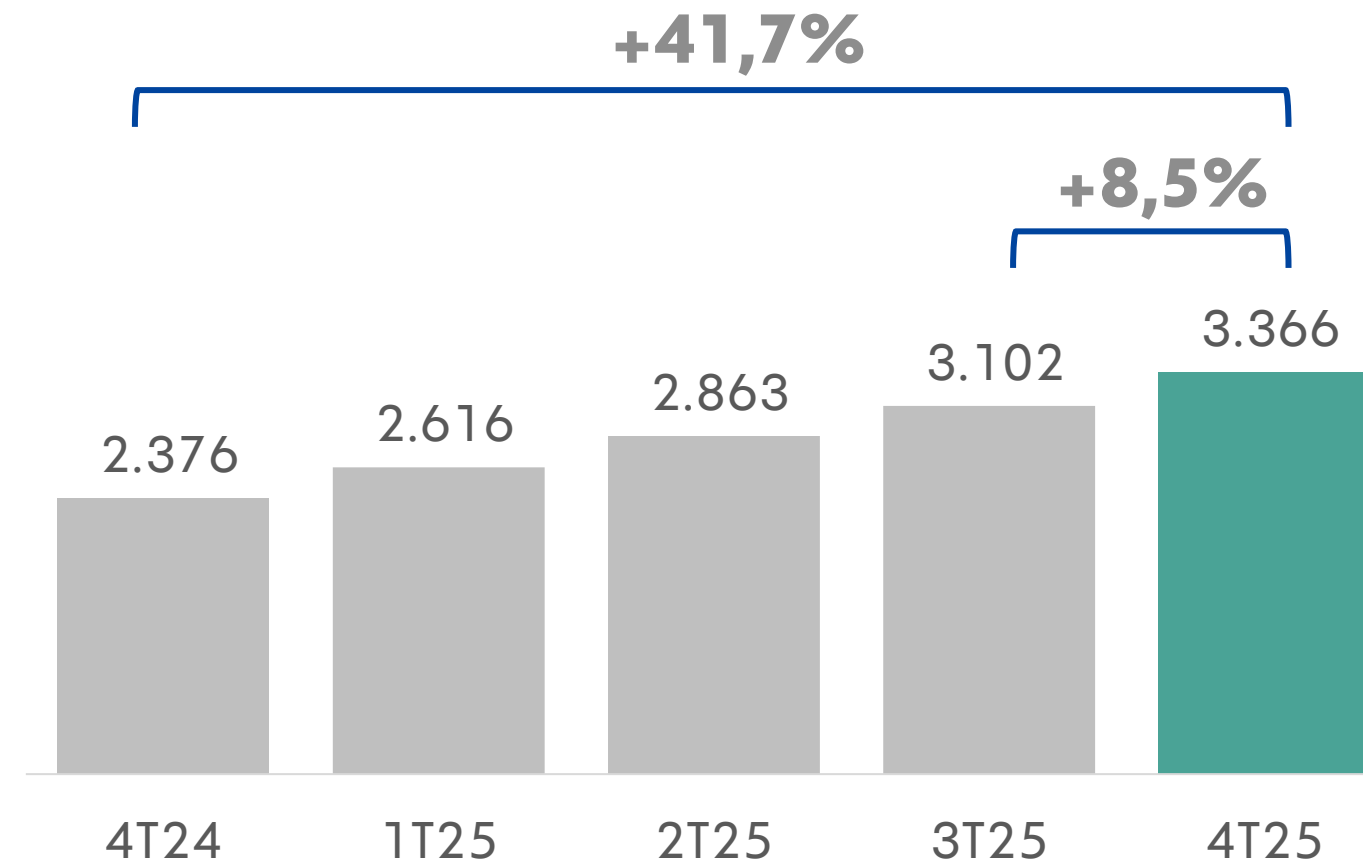
R\$ milhões

■ PM ■ PU



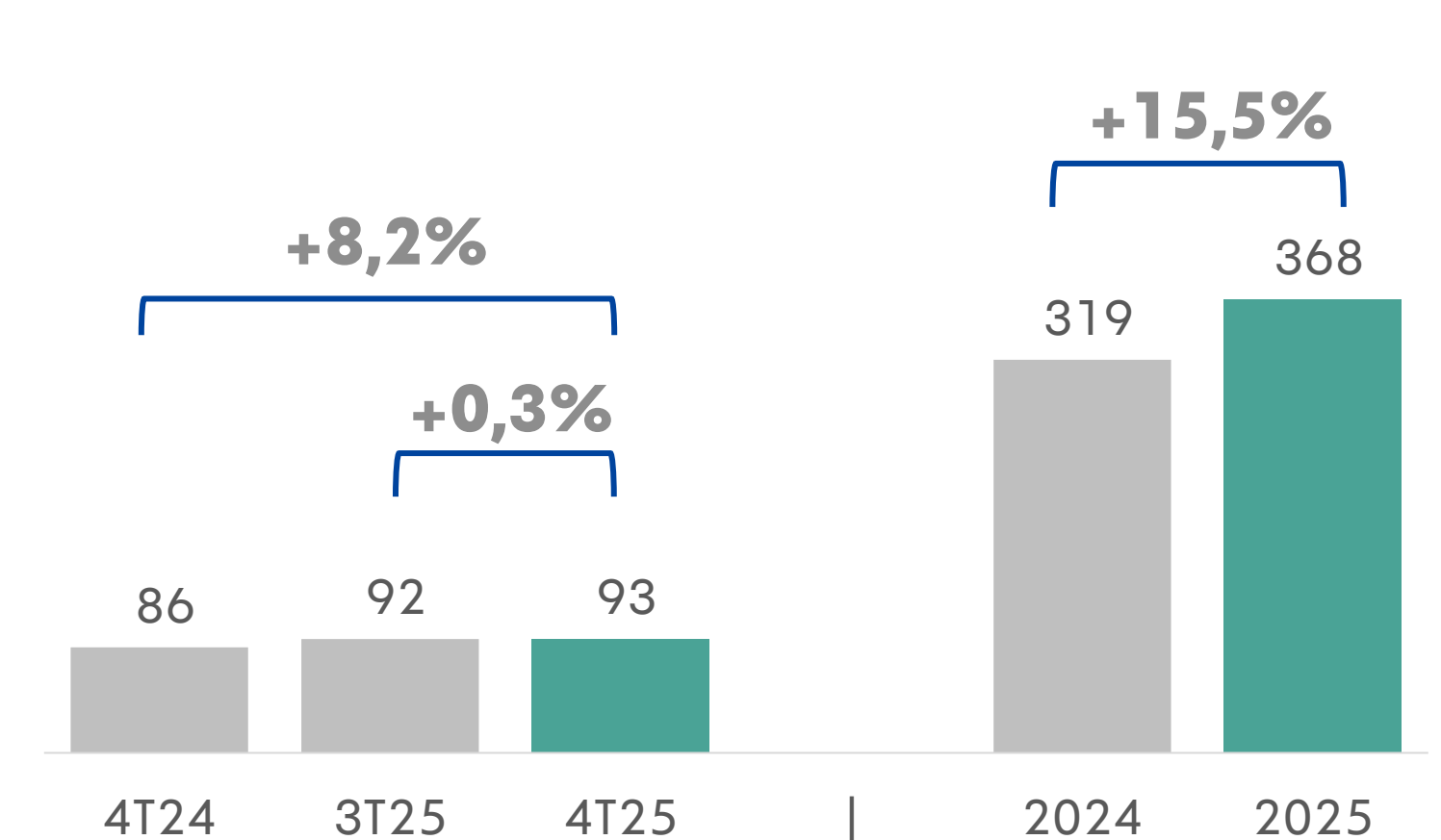
## Reservas de Capitalização

R\$ milhões



## Margem Operacional - Capitalização

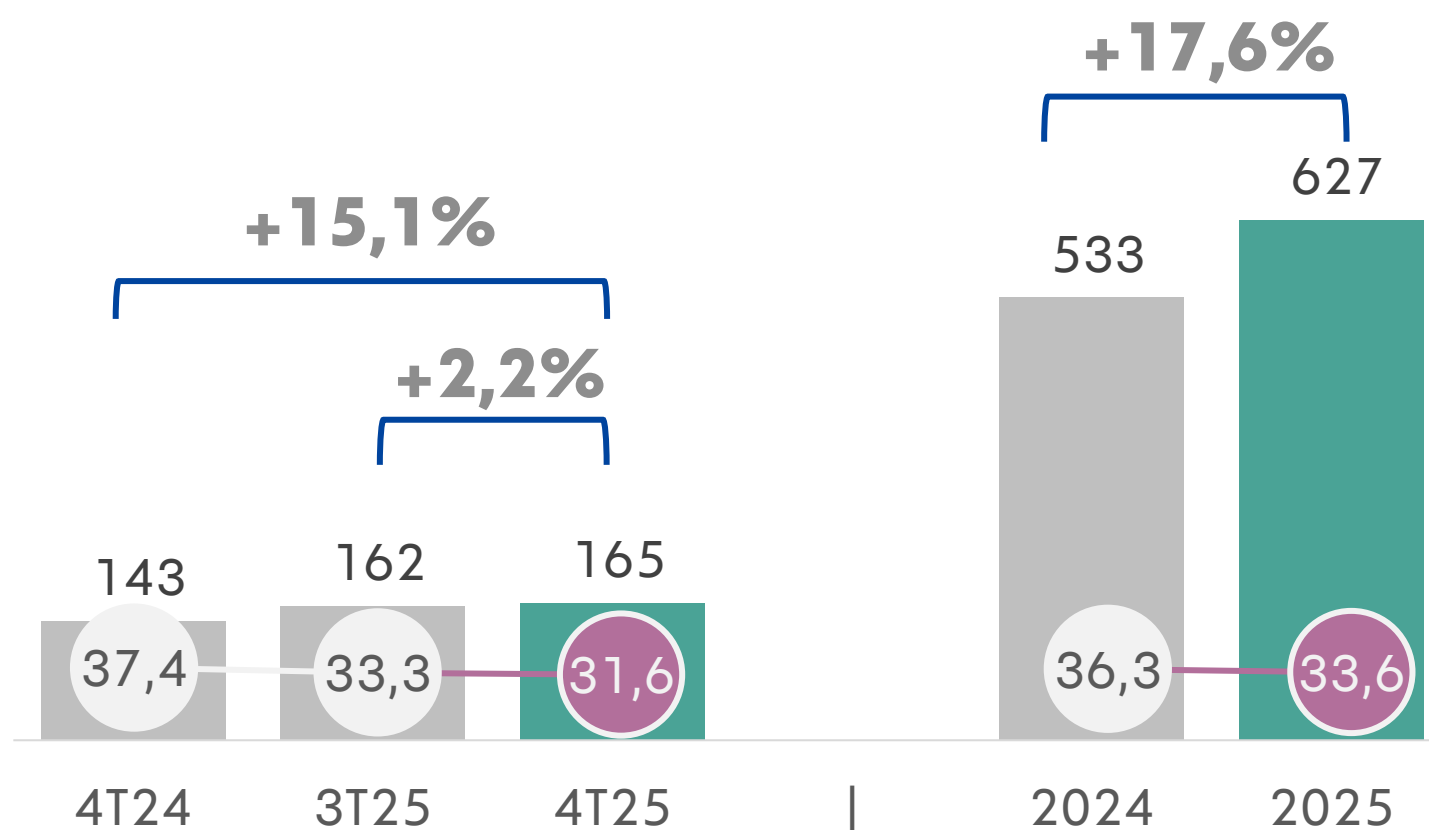
R\$ milhões



## Receita Líquida - Capitalização

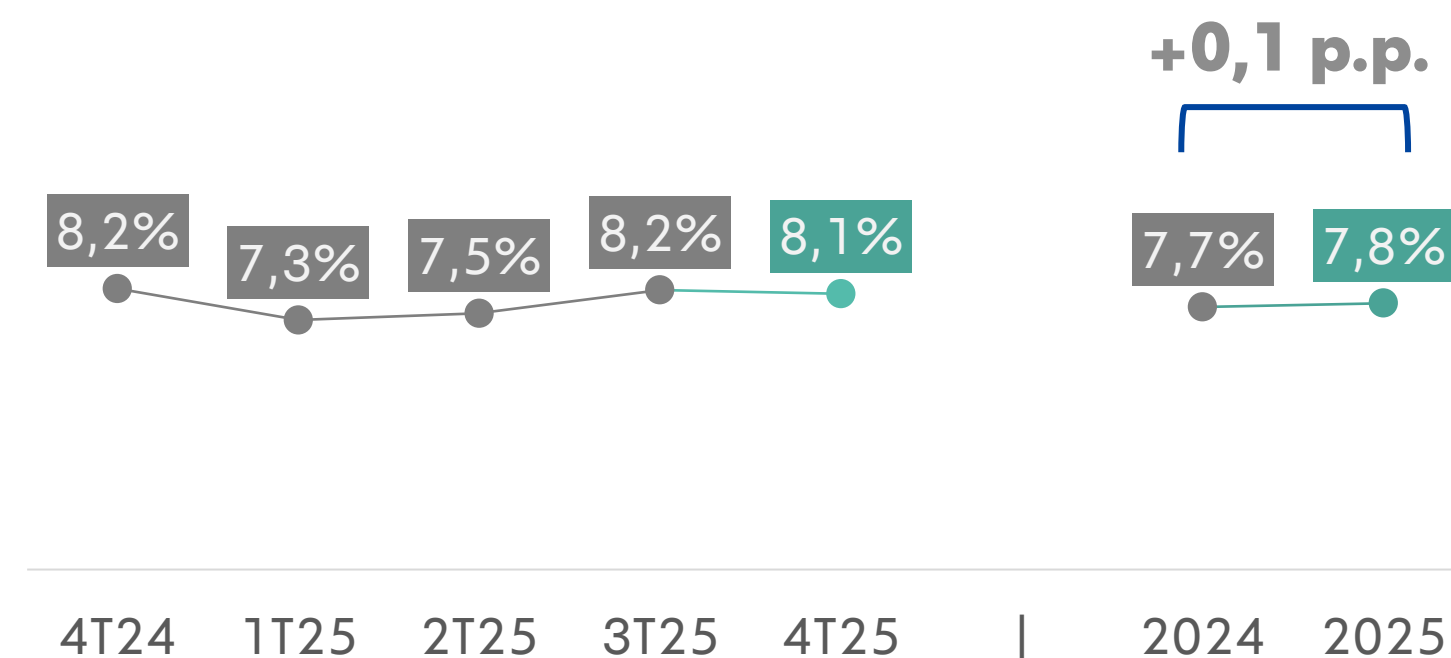
R\$ milhões

% Arrecadação Bruta



## Comissionamento - Capitalização

% Recursos Arrecadados



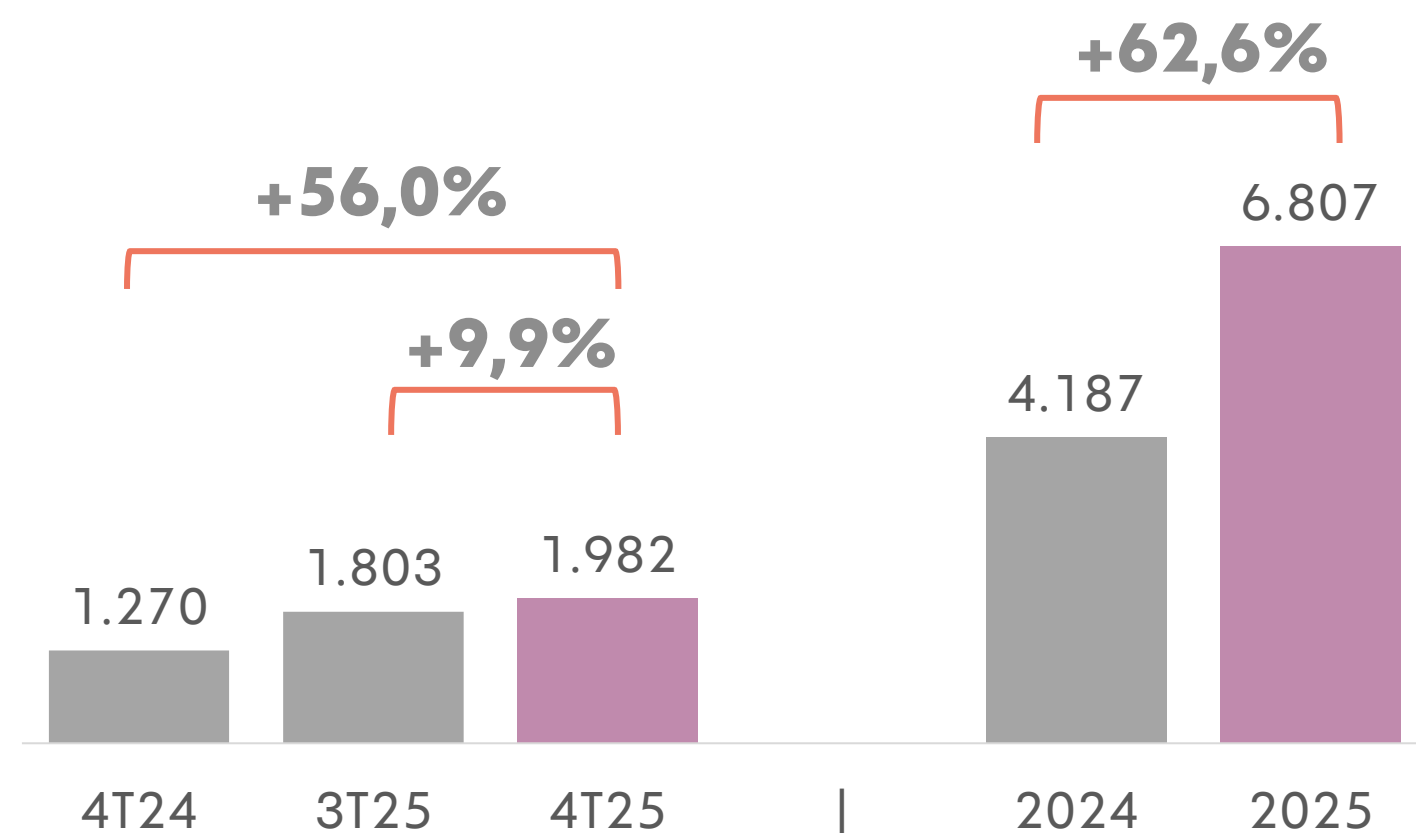
## Recursos Arrecadados

Recorde anual em recursos arrecadados com crescimento de 41,9% na modalidade de PM.

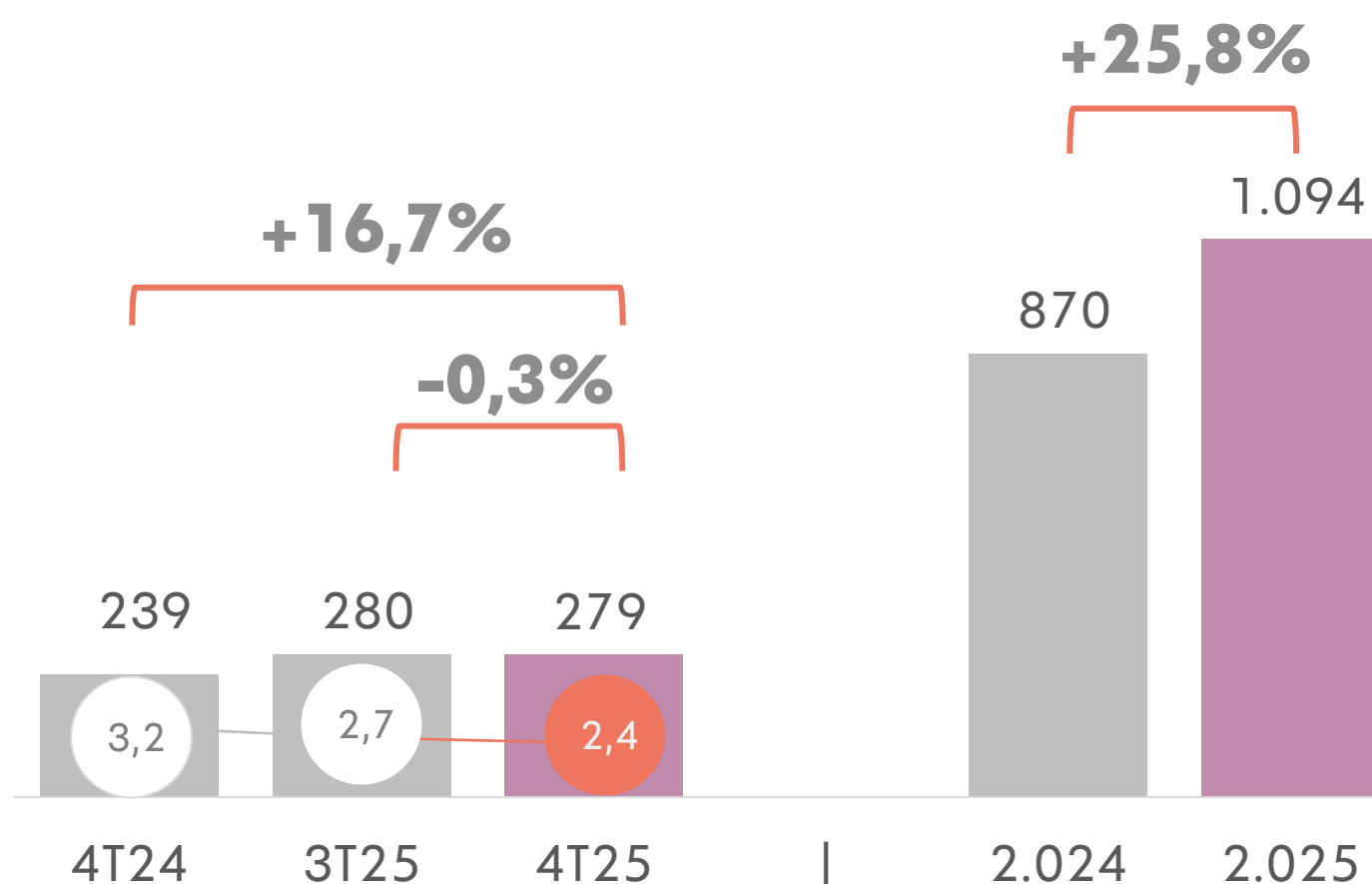
## Produtos

Lançamento do XCAP Singular e, ampliação de prazos no XCAP Empresarial e melhorias na jornada de vendas.

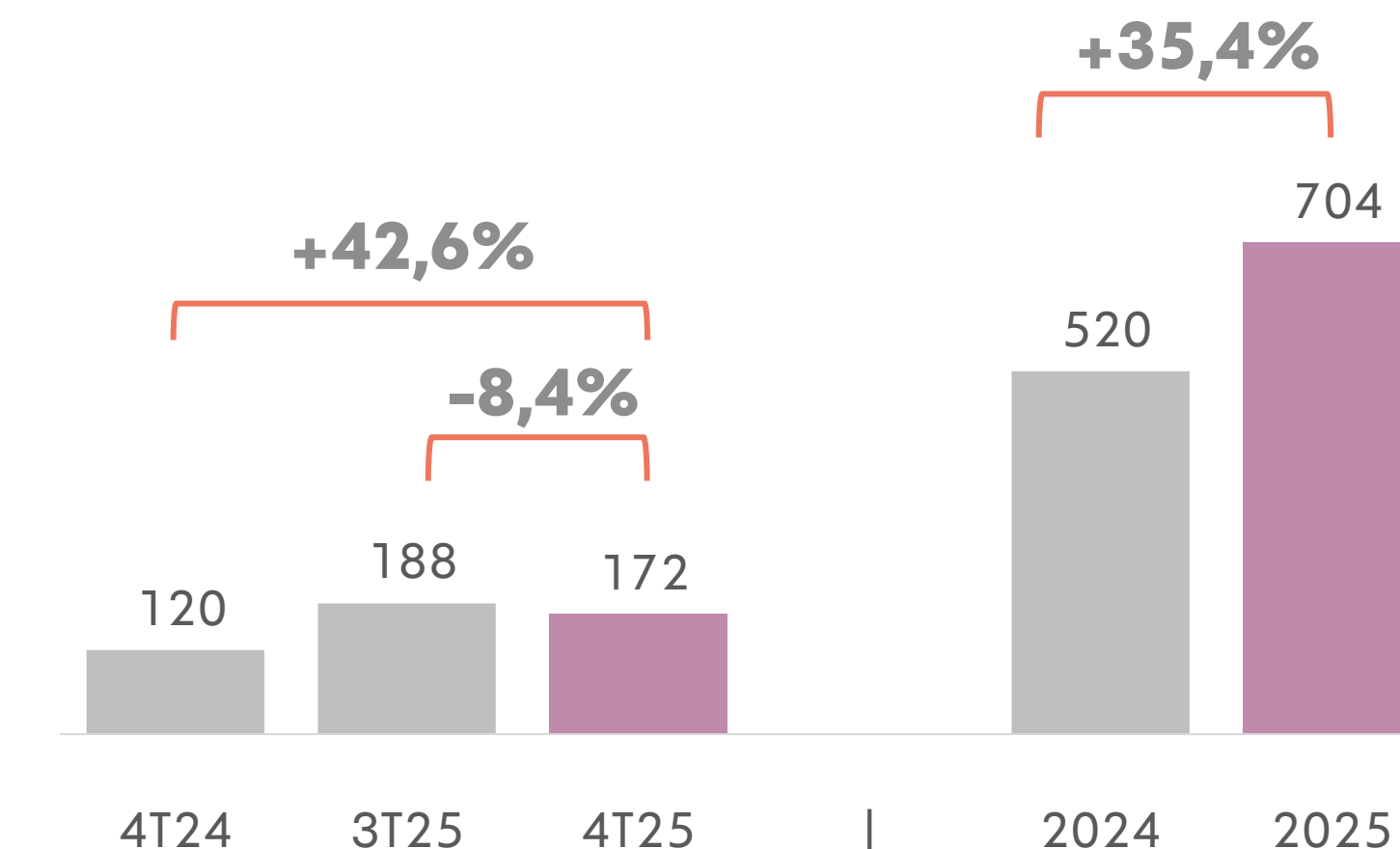
**Recursos Coletados - Consórcio**  
R\$ milhões



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

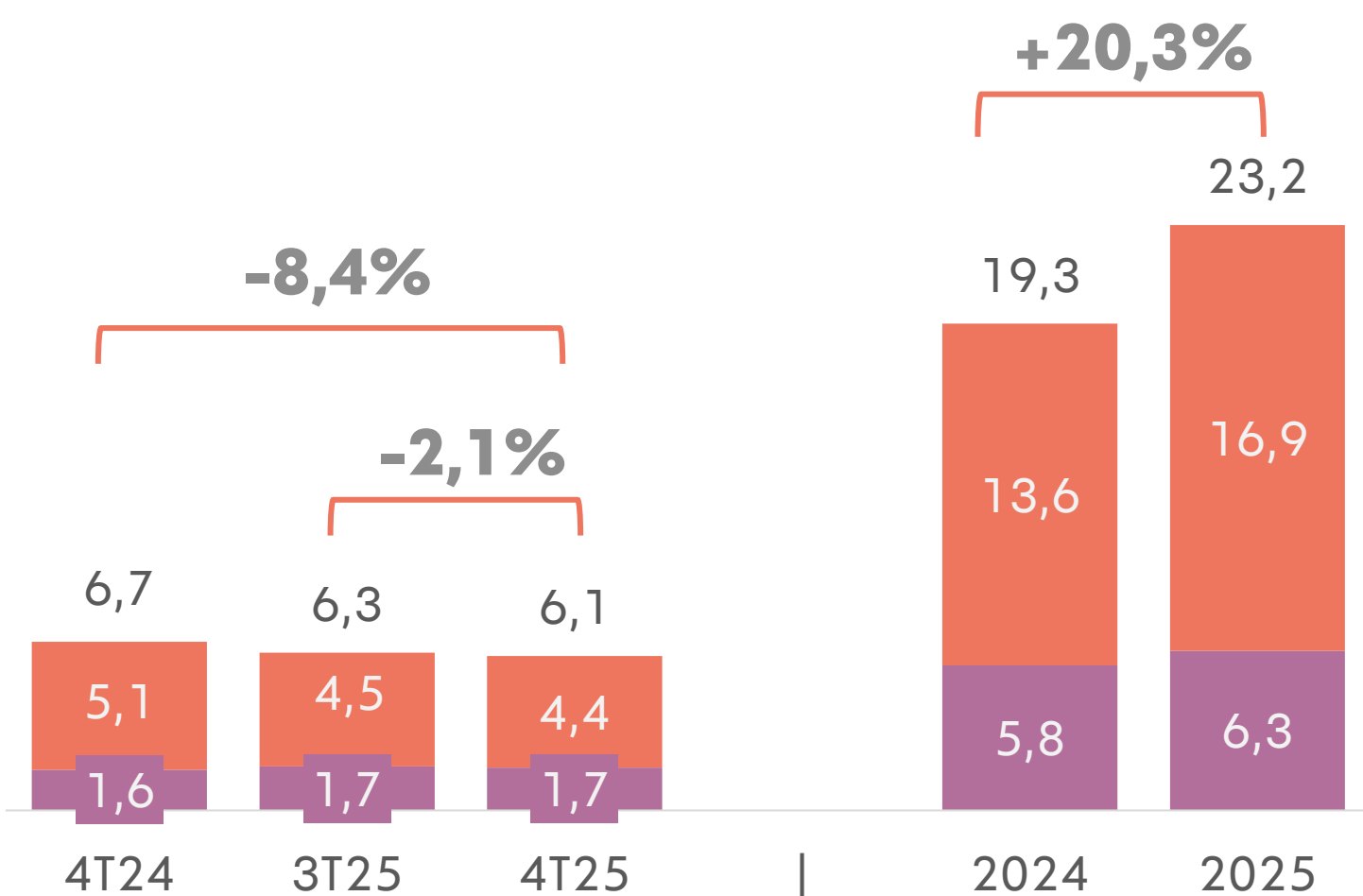


**Margem Operacional - Consórcio**  
R\$ milhões

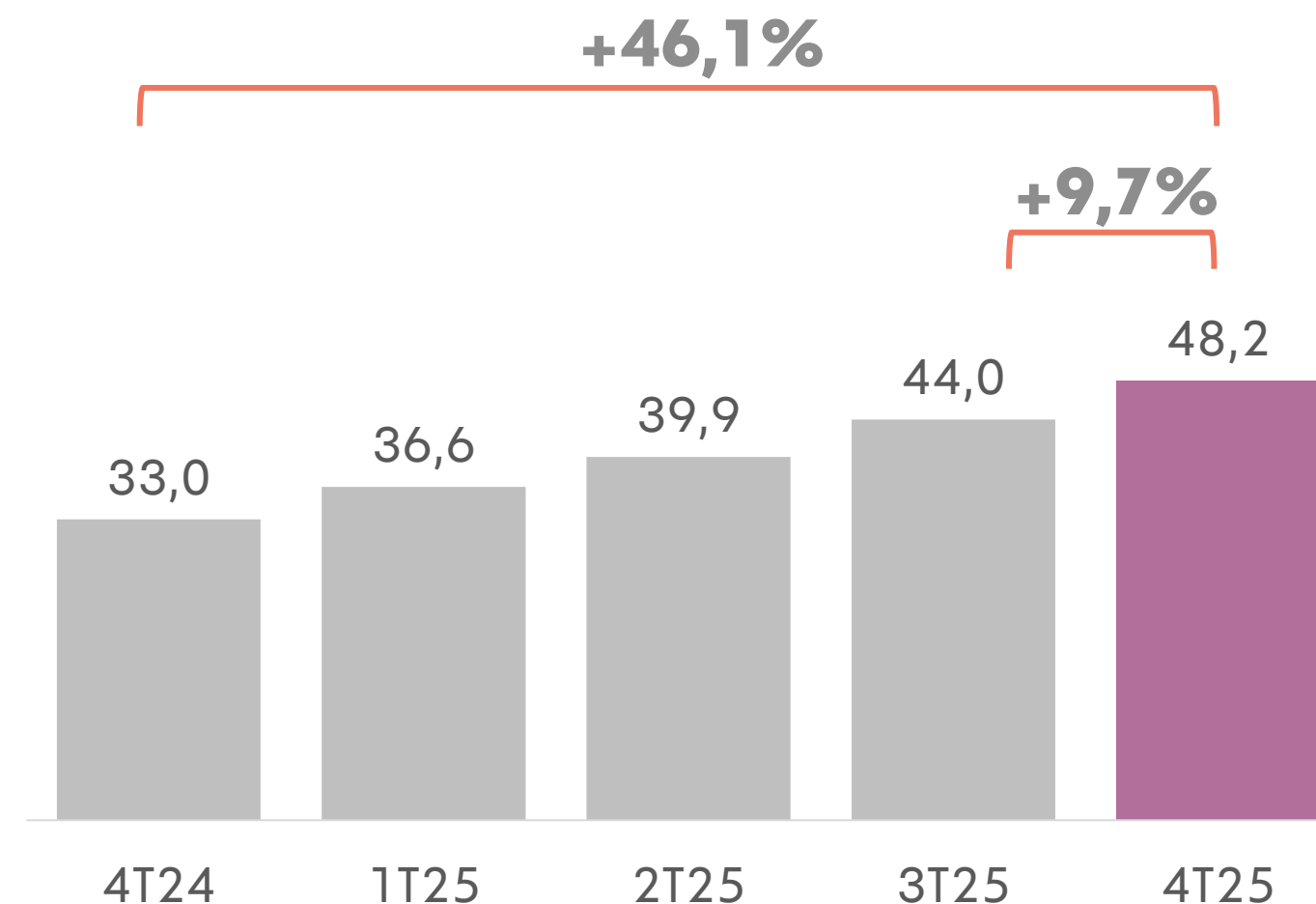


**Cartas de Crédito de Consórcio**  
R\$ bilhões

■ Veículos ■ Imóveis



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



### Cartas de Imóveis

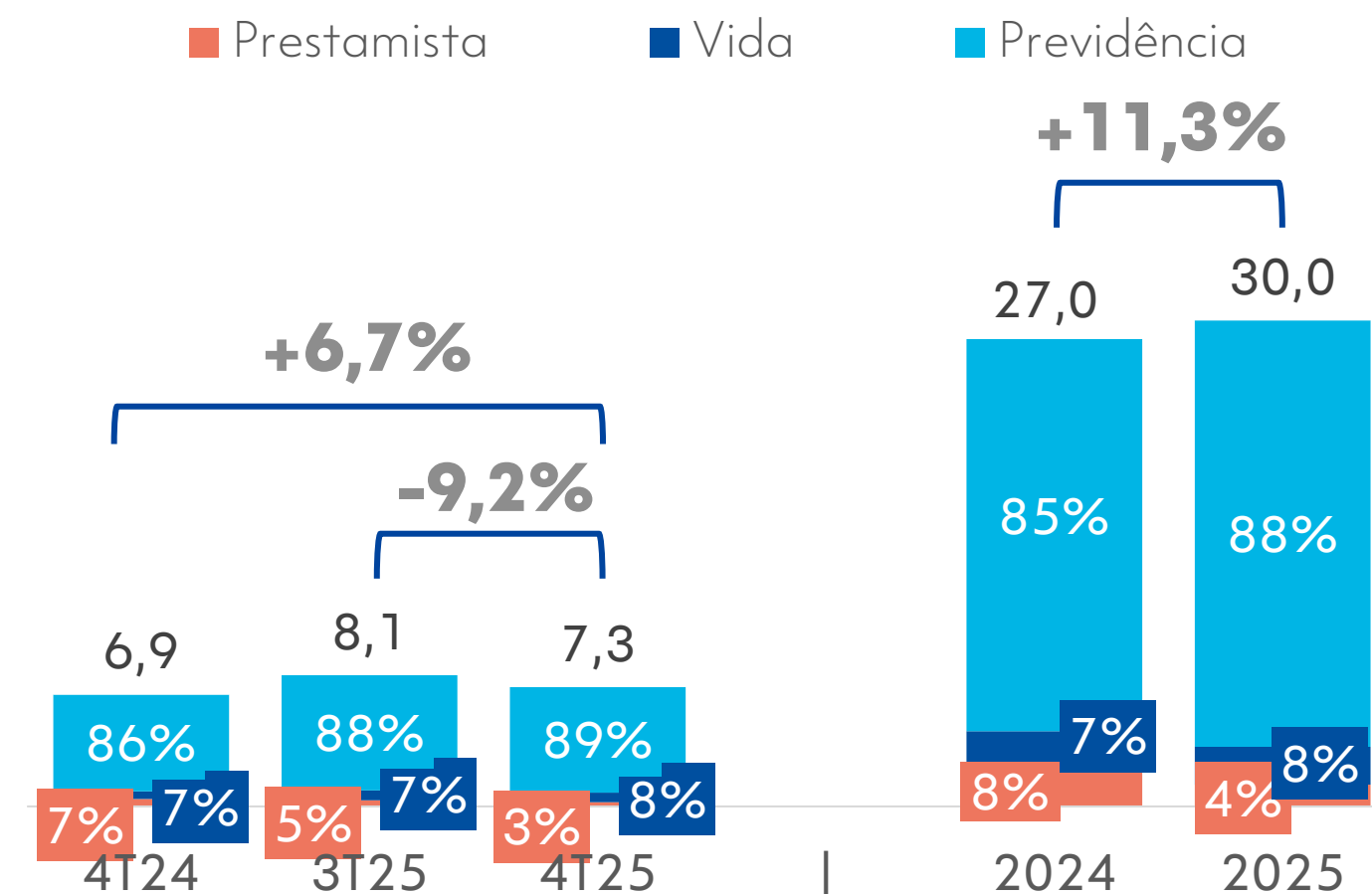
Crescimento de 24,6% novas cartas de imóveis entre 2025 e 2024.

### Produtos

Novas modalidades para veículos pesados em 2026: AGROFLEX e EMPRESARIALFLEX.

## Receitas da Operação – Caixa Vida e Previdência

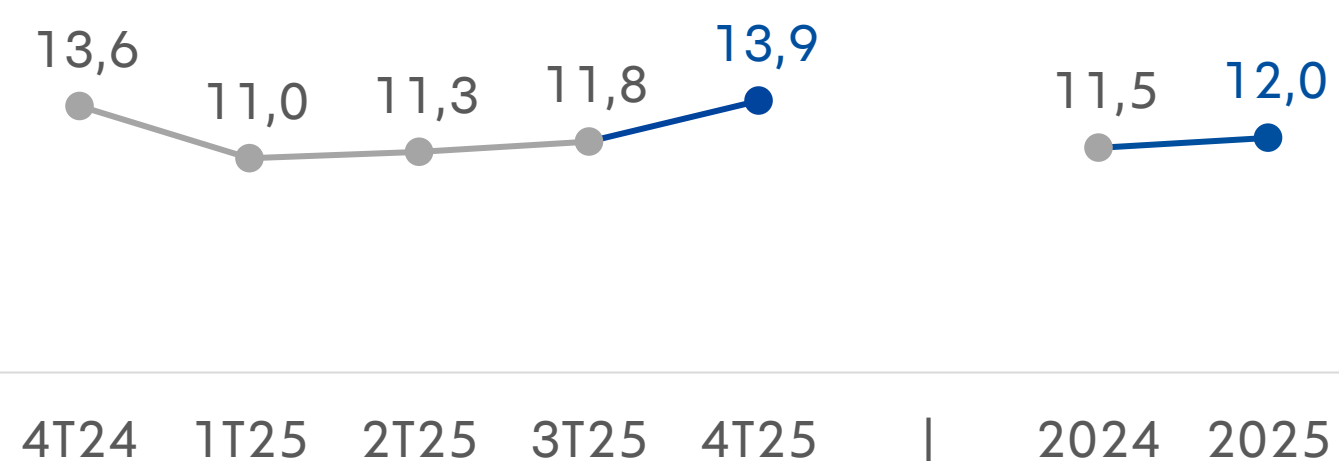
R\$ bilhões



## Indicadores Operacionais

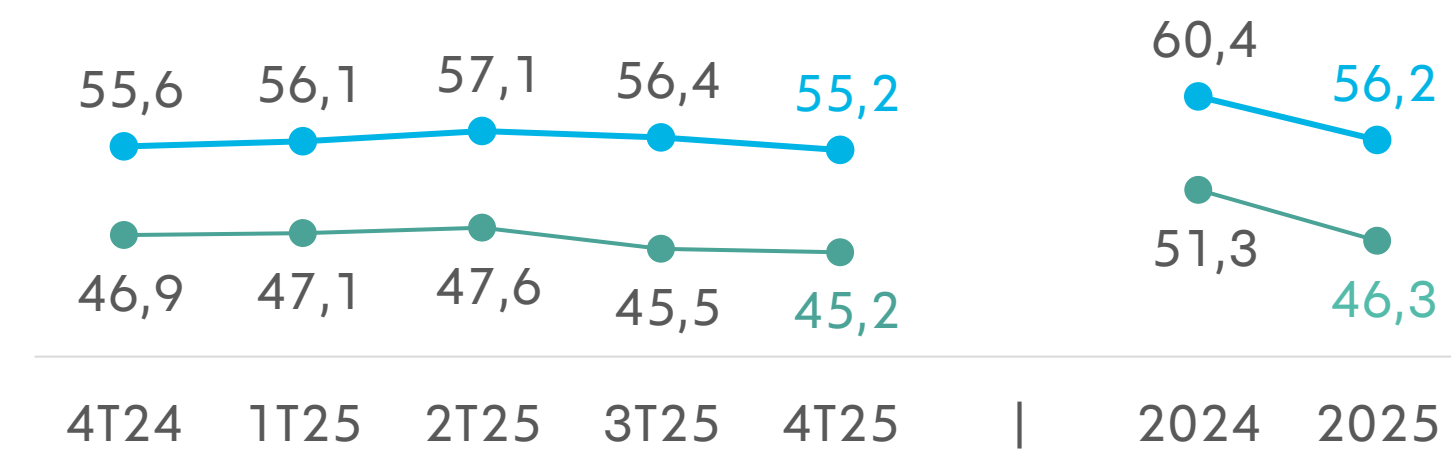
### Índice Despesas Administrativas (IDA) Caixa Vida e Previdência

Despesas Administrativas  
% Receita Operacional



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

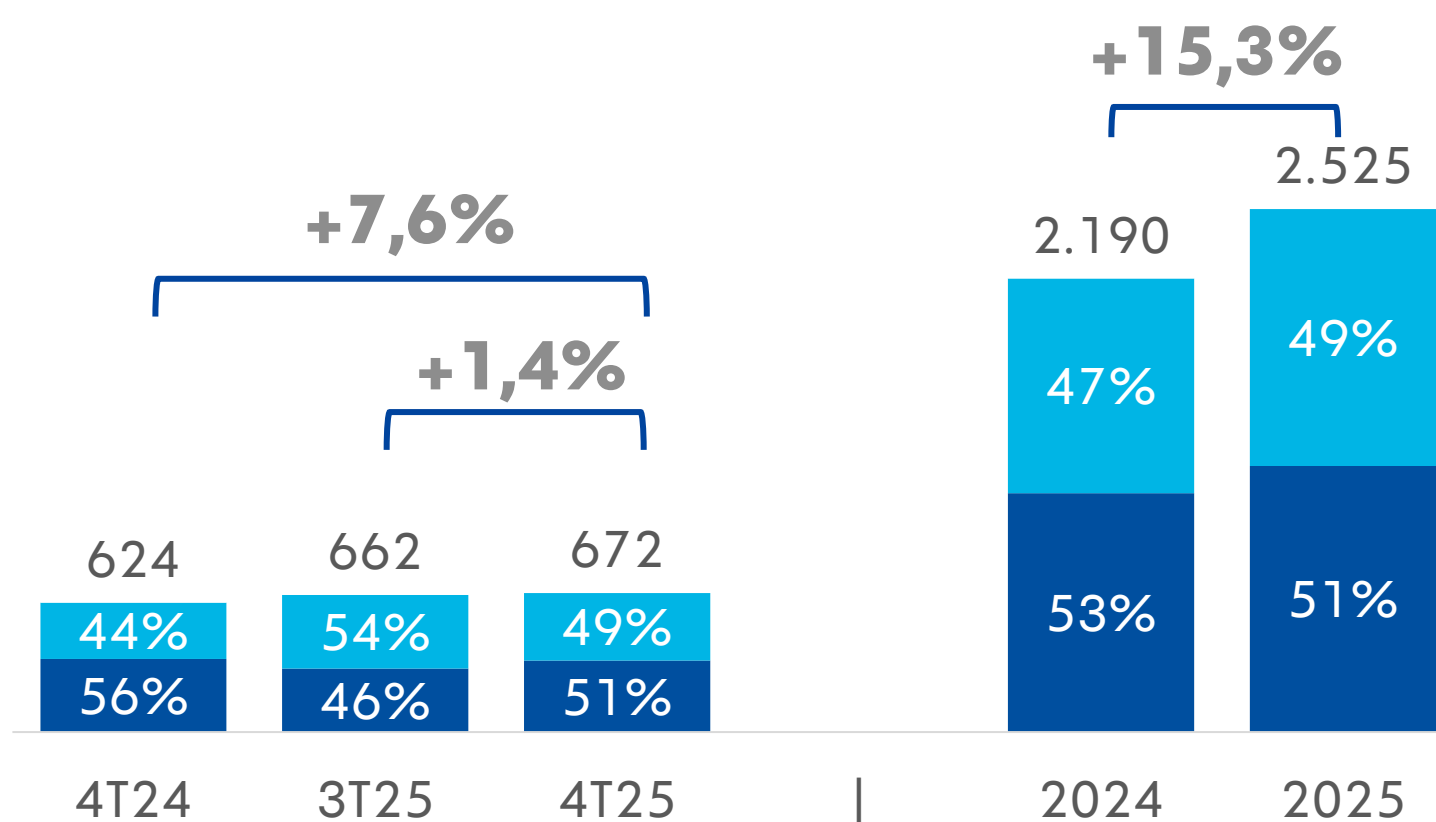
Despesas Gerais e Administrativas  
 ● IC : % Receita Operacional  
 ● ICA: % Receita Operacional + Resultado Financeiro



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

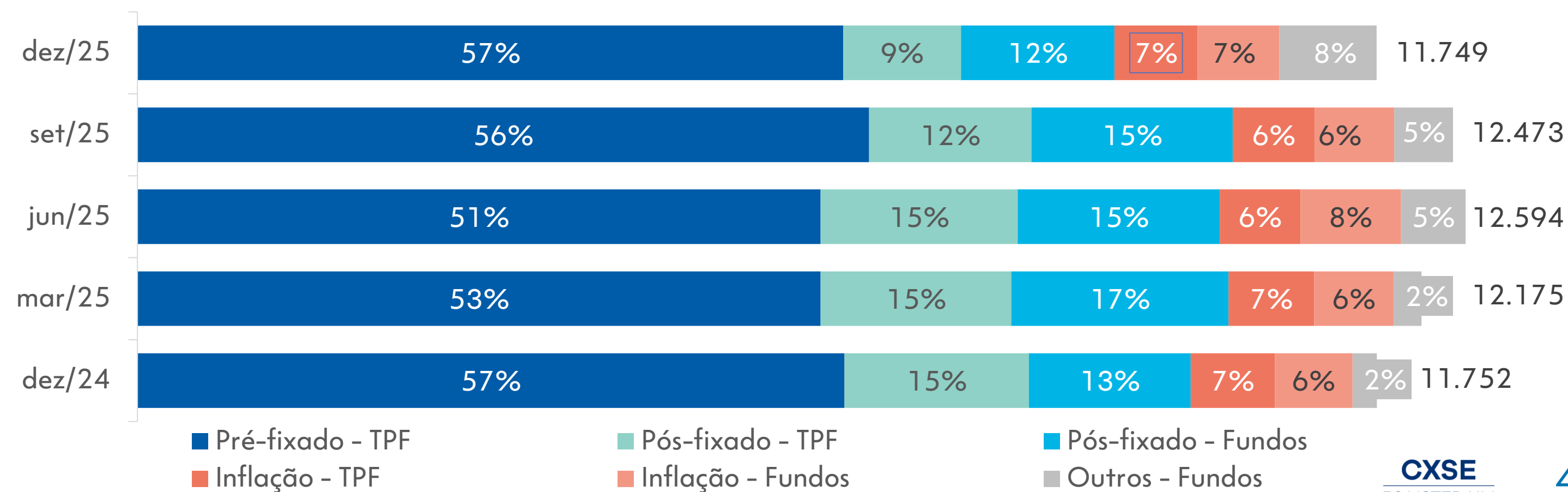
R\$ milhões

■ Resultado Financeiro ■ Resultado da Operação



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

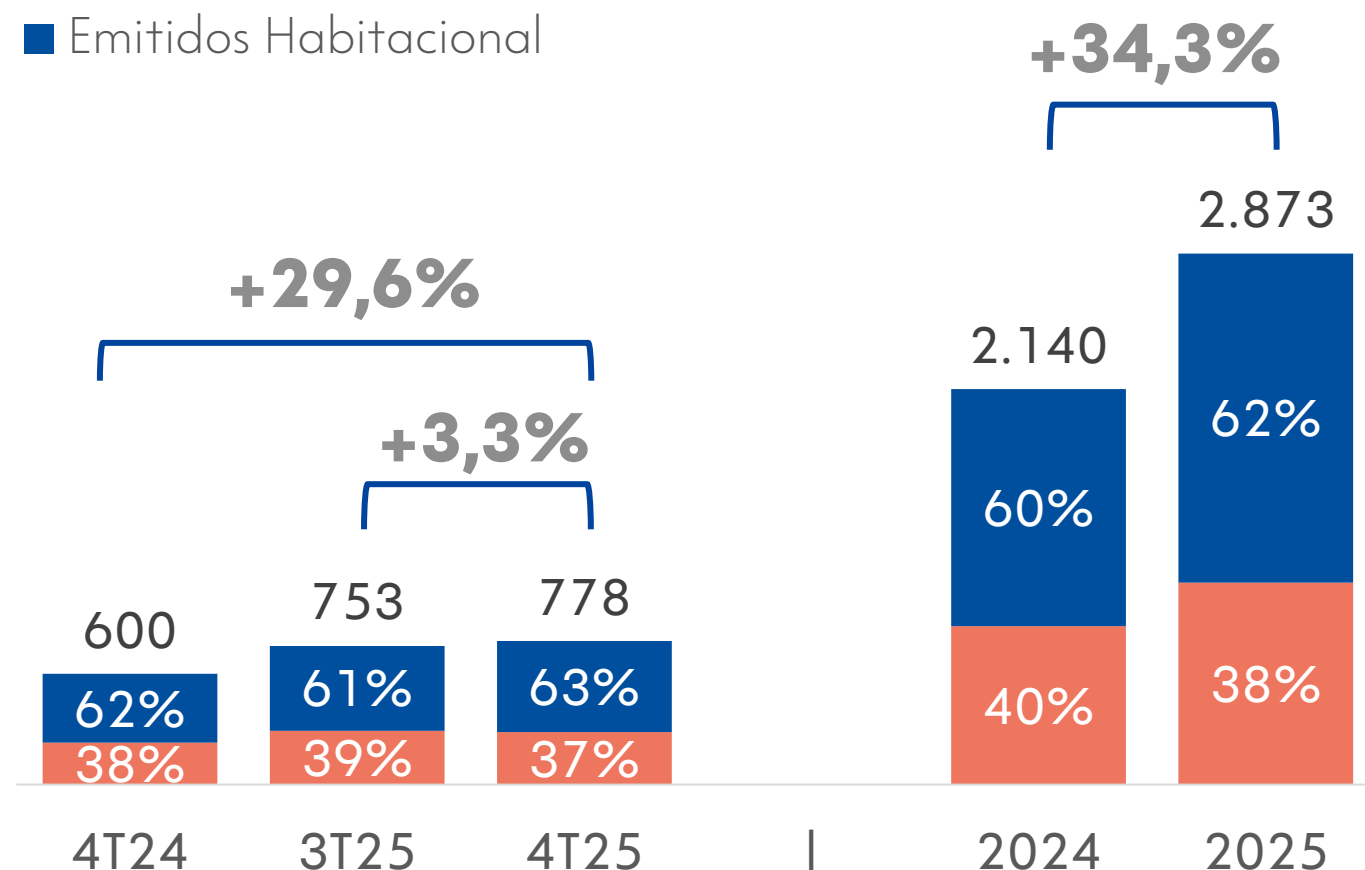
% Aplicações financeiras (milhões)



## Receitas da Operação – Caixa Residencial

R\$ milhões

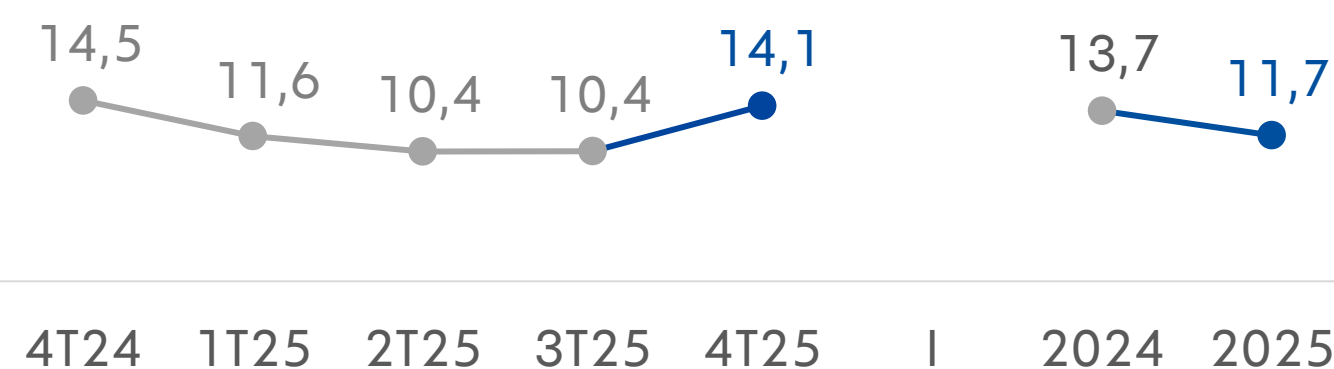
- Emitidos Residencial
- Emitidos Habitacional



## Indicadores Operacionais

### Índice Despesas Administrativas (IDA) Caixa Residencial

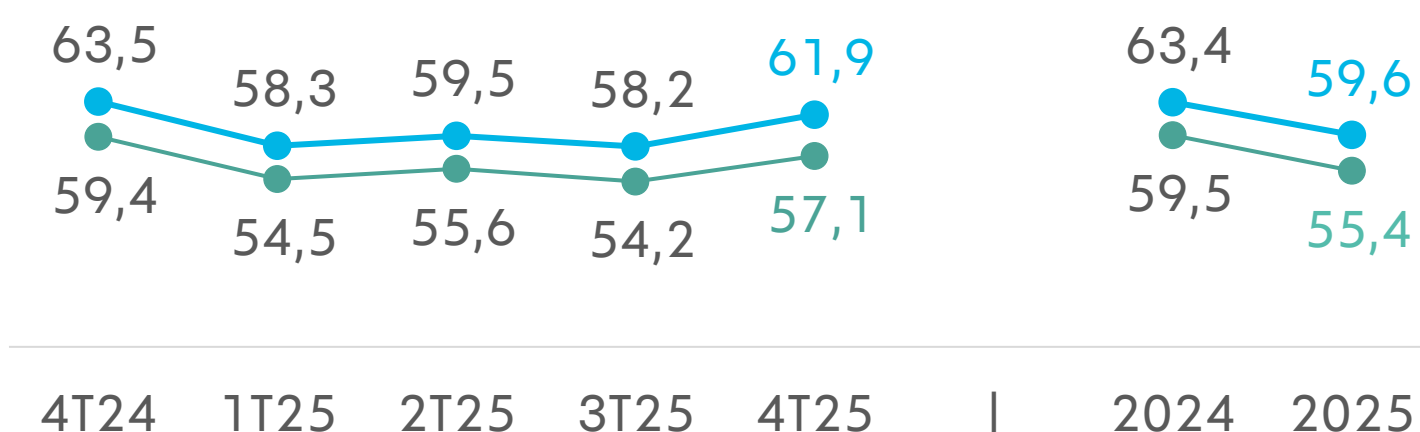
Despesas Administrativas  
% Receita Operacional



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

Despesas Gerais e Administrativas

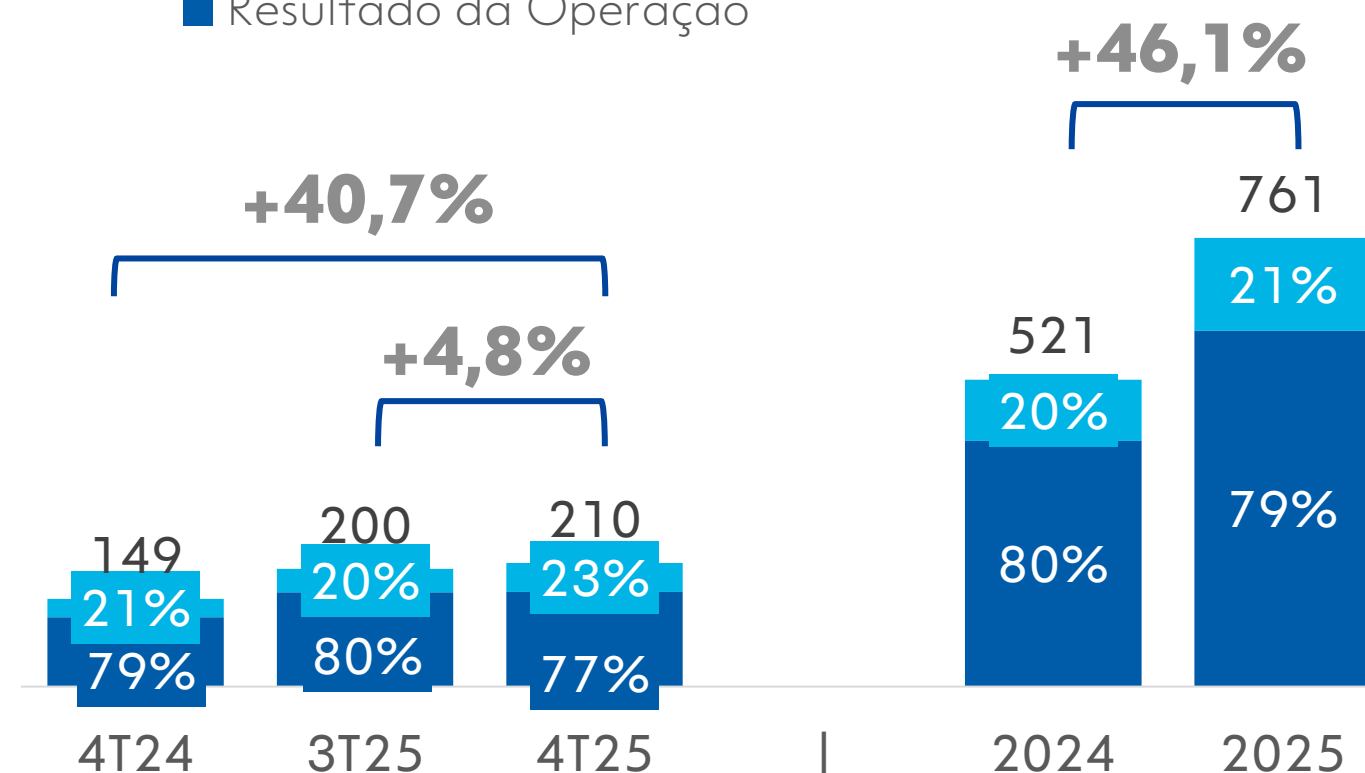
- IC: % Receita Operacional
- ICA: % Receita Operacional + Resultado Financeiro



## Lucro Líquido (Operacional x Financeiro) Caixa Residencial

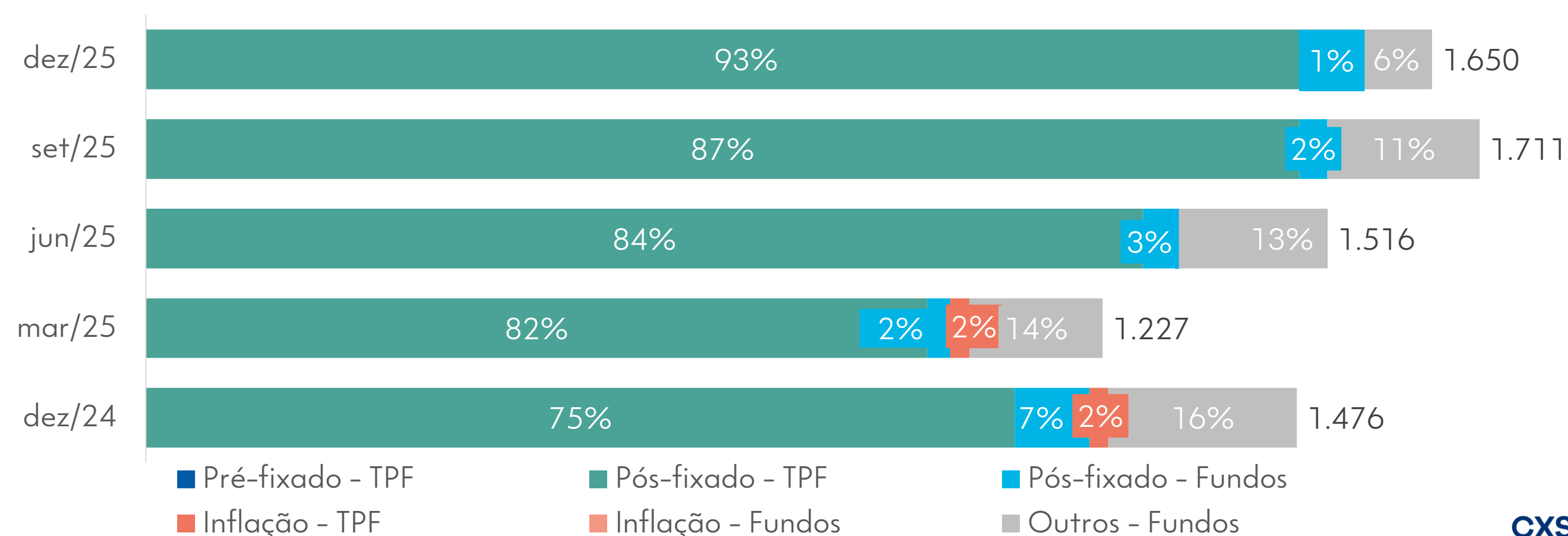
R\$ milhões

- Resultado financeiro ponderado
- Resultado da Operação



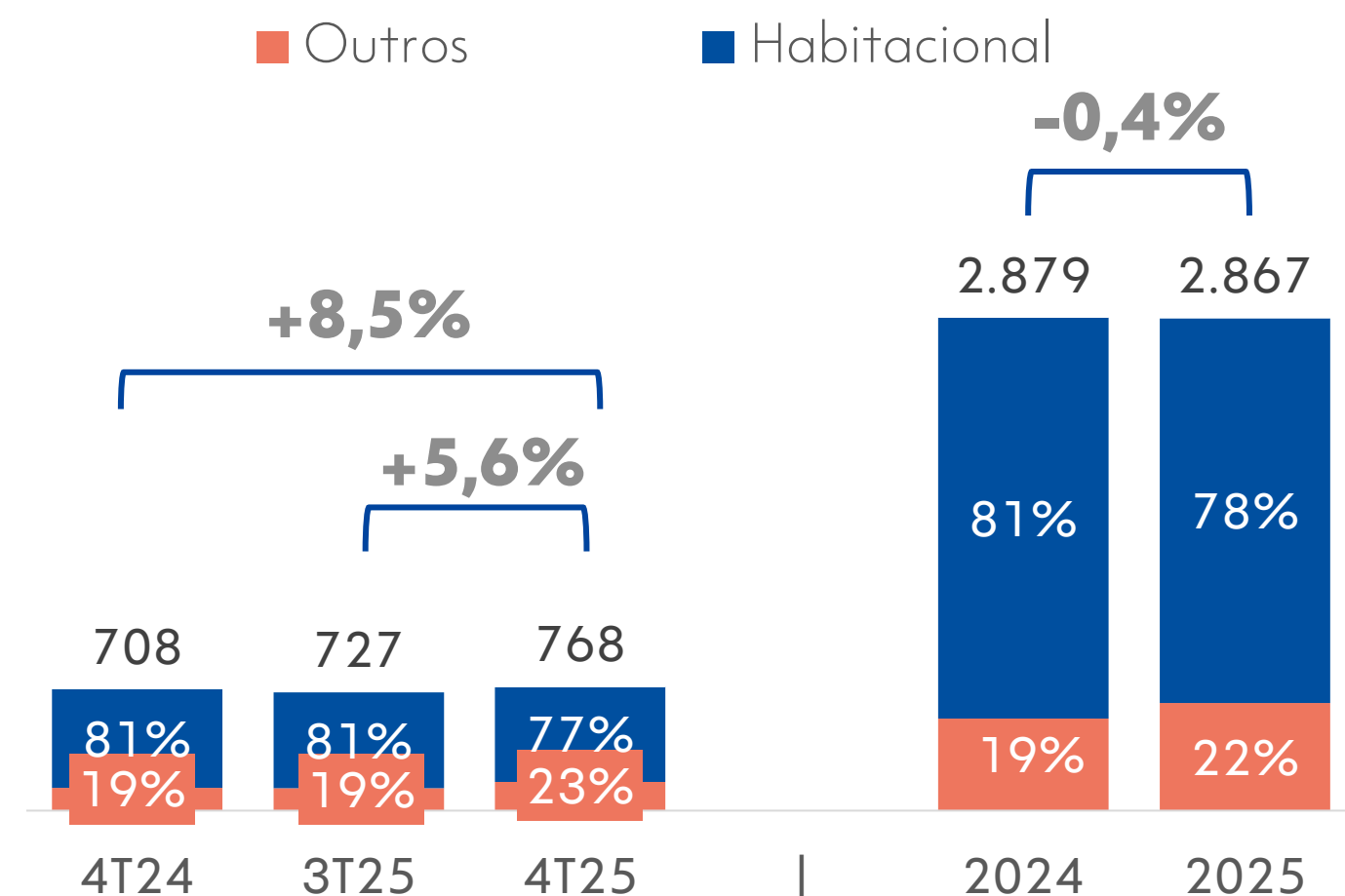
## Composição da Carteira de Investimentos – Caixa Residencial

% Aplicações financeiras (milhões)



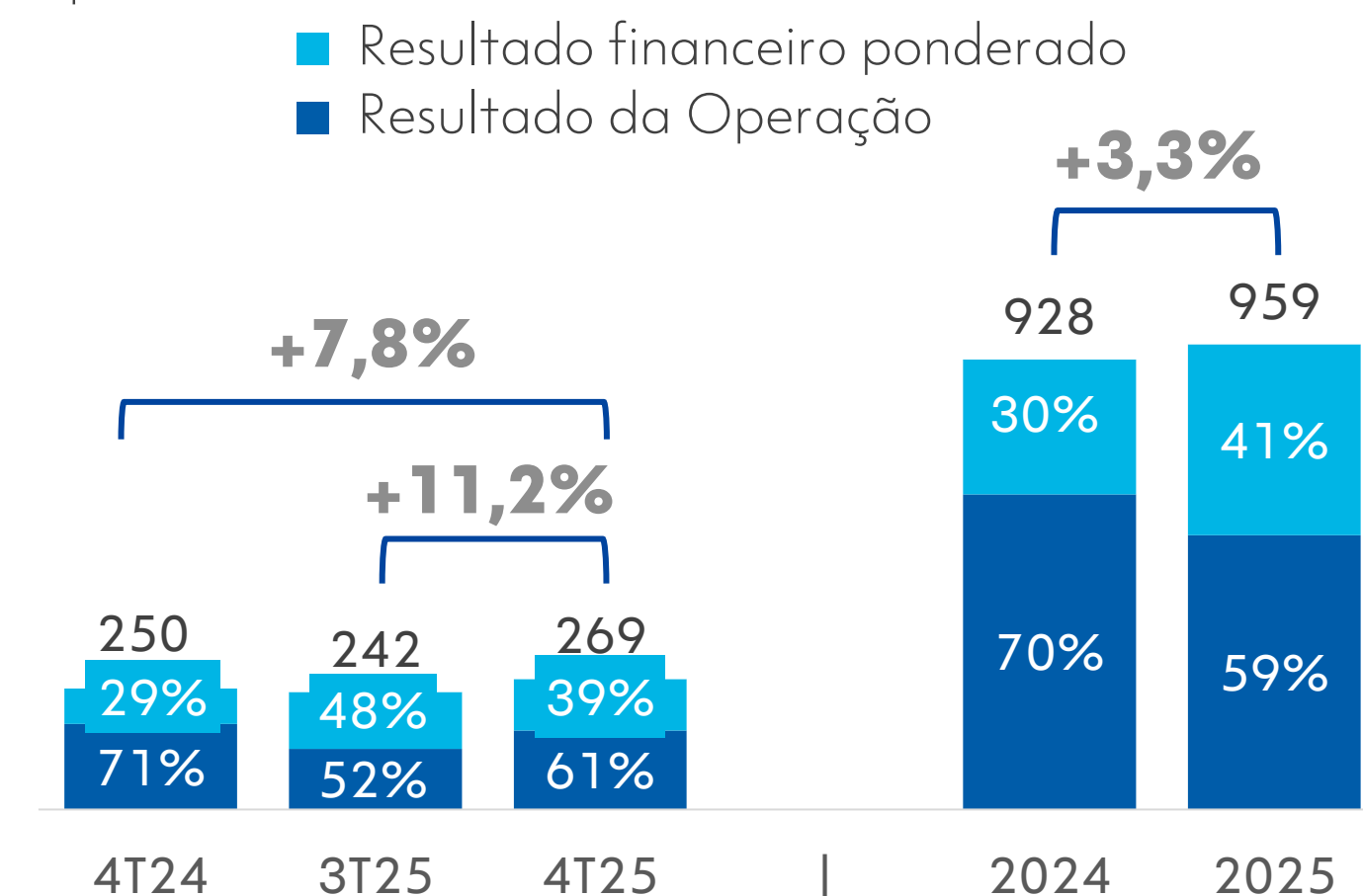
## Receitas da Operação – CNP Holding

R\$ milhões



## Lucro Líquido (Operacional x Financeiro) CNP Holding

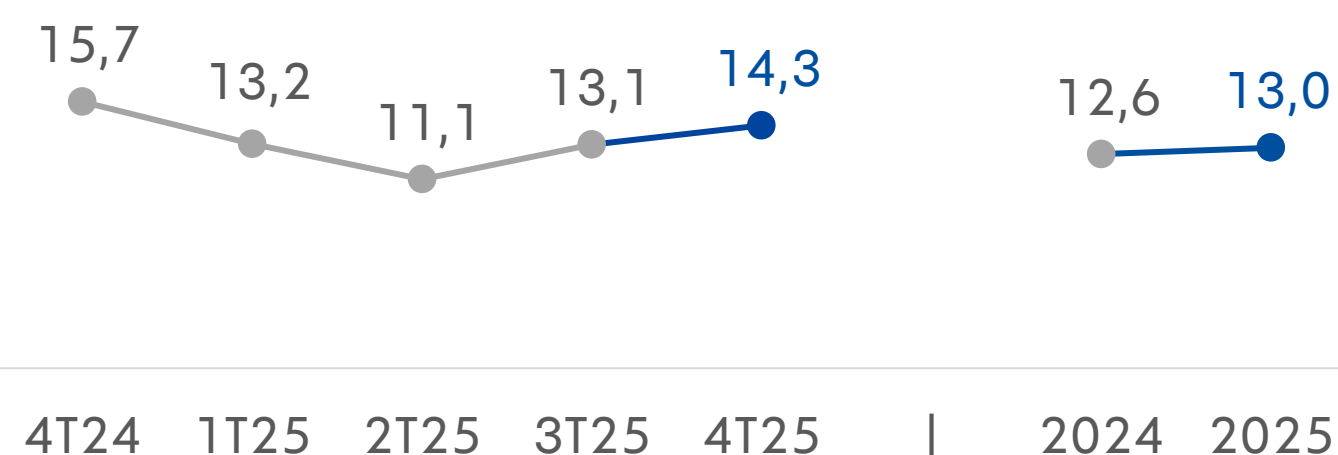
R\$ milhões



## Índice Despesas Administrativas (IDA) CNP Holding

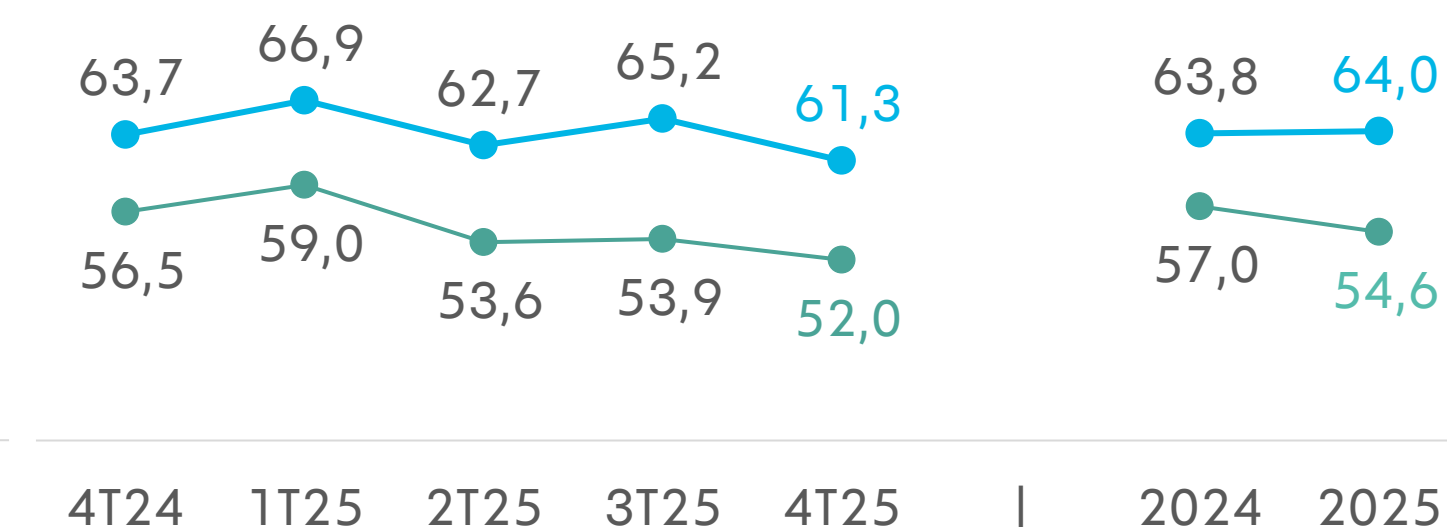
Despesas Administrativas  
% Receita Operacional

Indicadores Operacionais



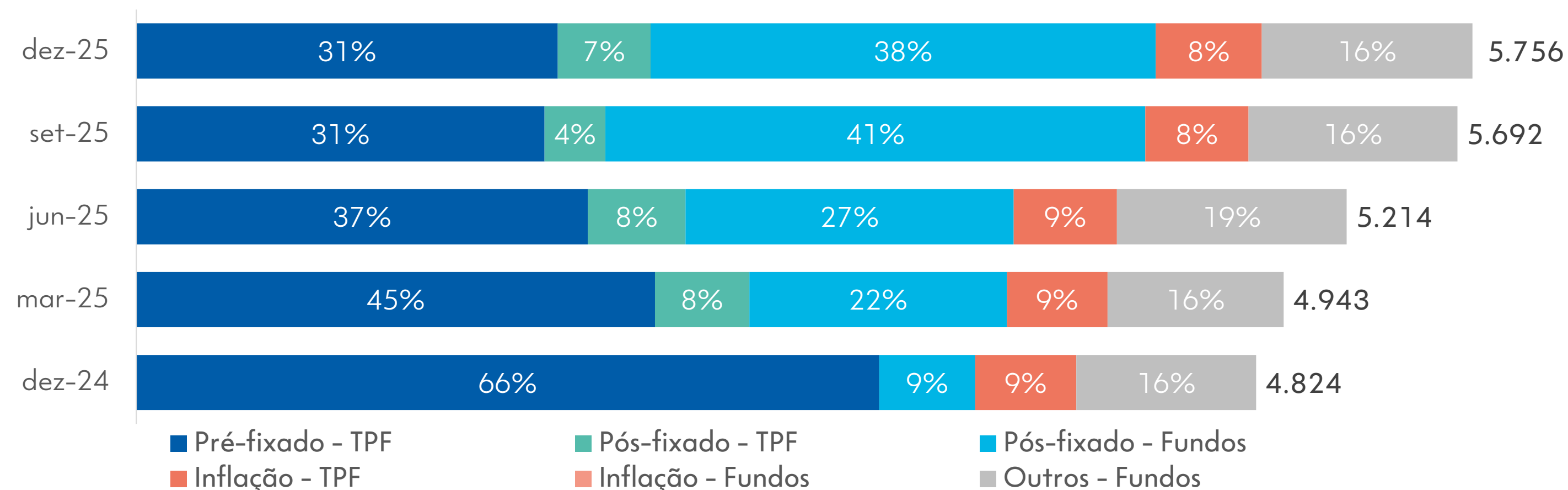
## Índice Combinado (IC) e Ampliado (ICA) CNP Holding

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



## Composição da Carteira de Investimentos – CNP Holding

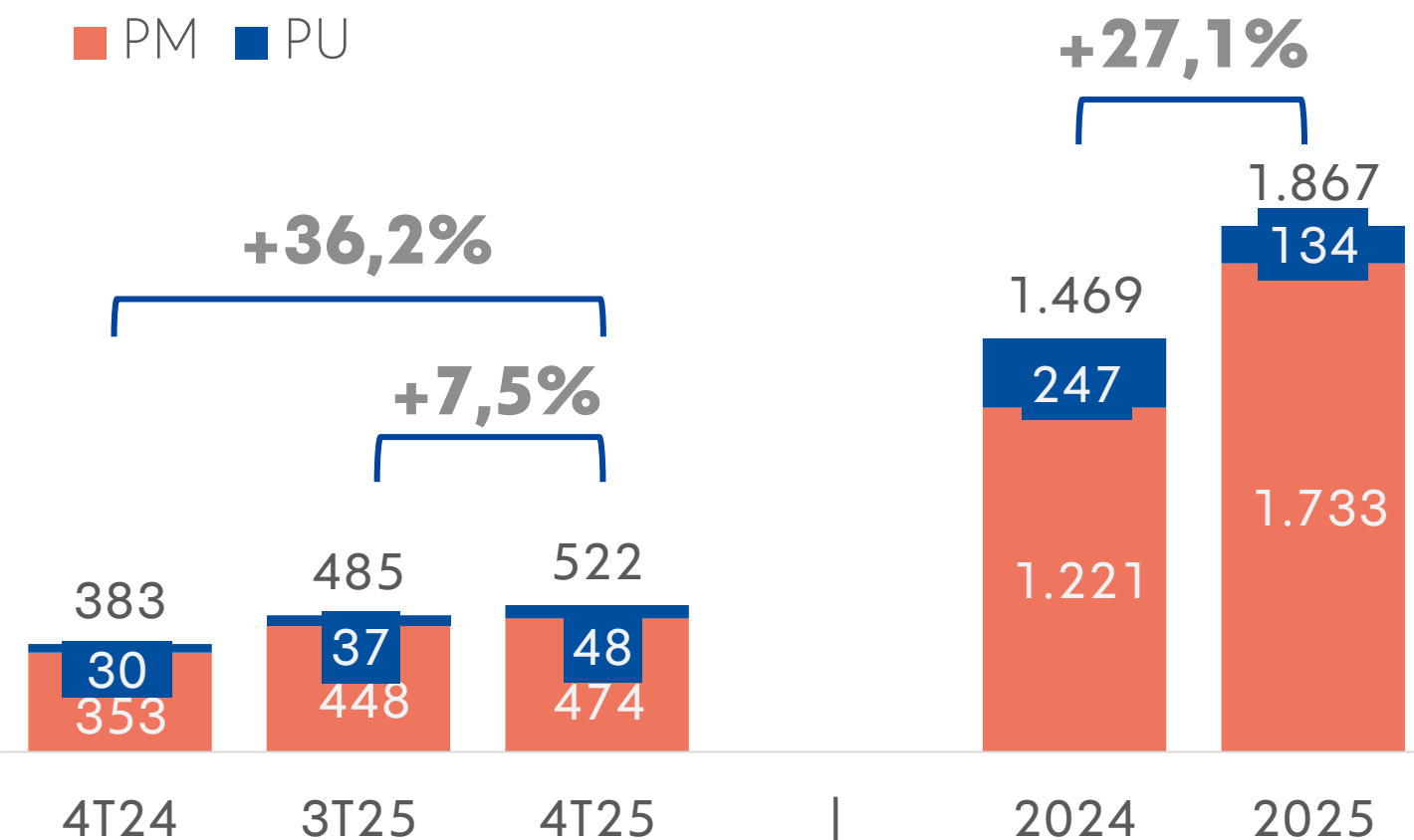
% Aplicações financeiras (milhões)



## Recursos Arrecadados – Caixa Capitalização

R\$ milhões

PM PU

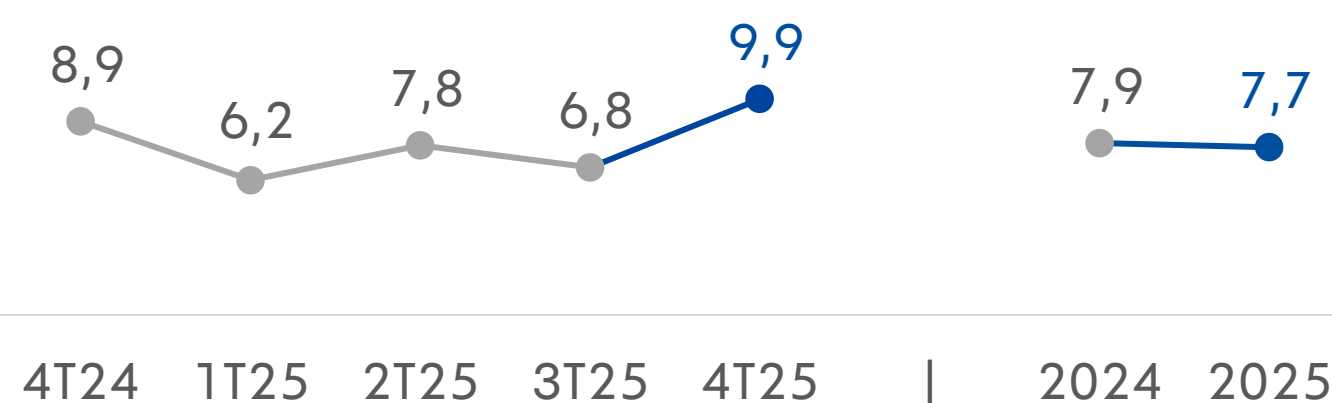


Indicadores Operacionais

## Índice Despesas Administrativas (IDA)

### Caixa Capitalização

Despesas Administrativas  
% Receita Operacional

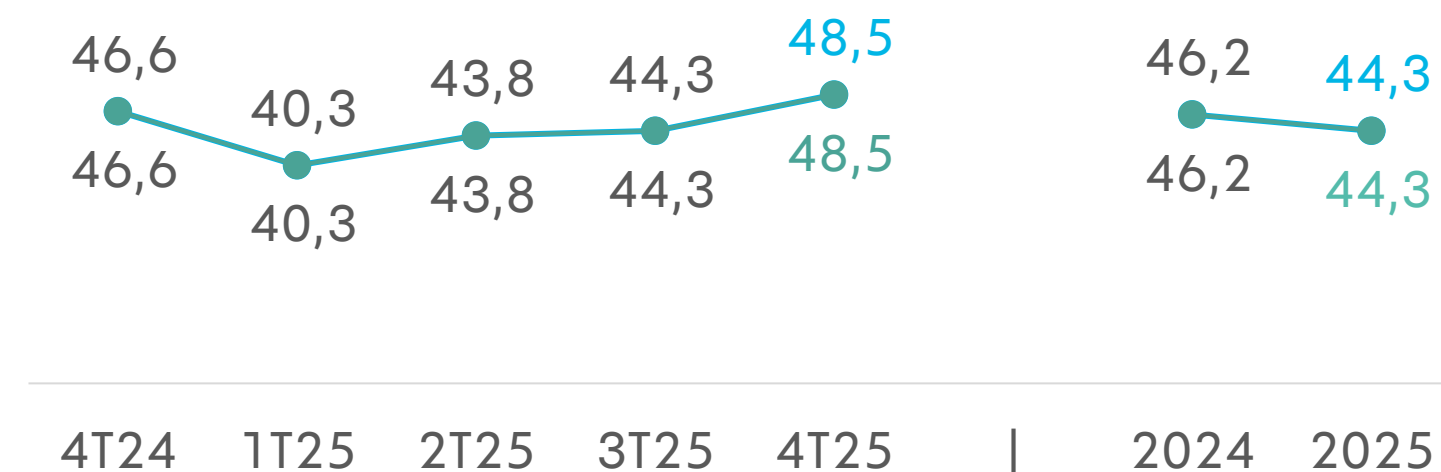


## Índice Combinado (IC) e Ampliado (ICA)

### Caixa Capitalização

Despesas Gerais e Administrativas

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

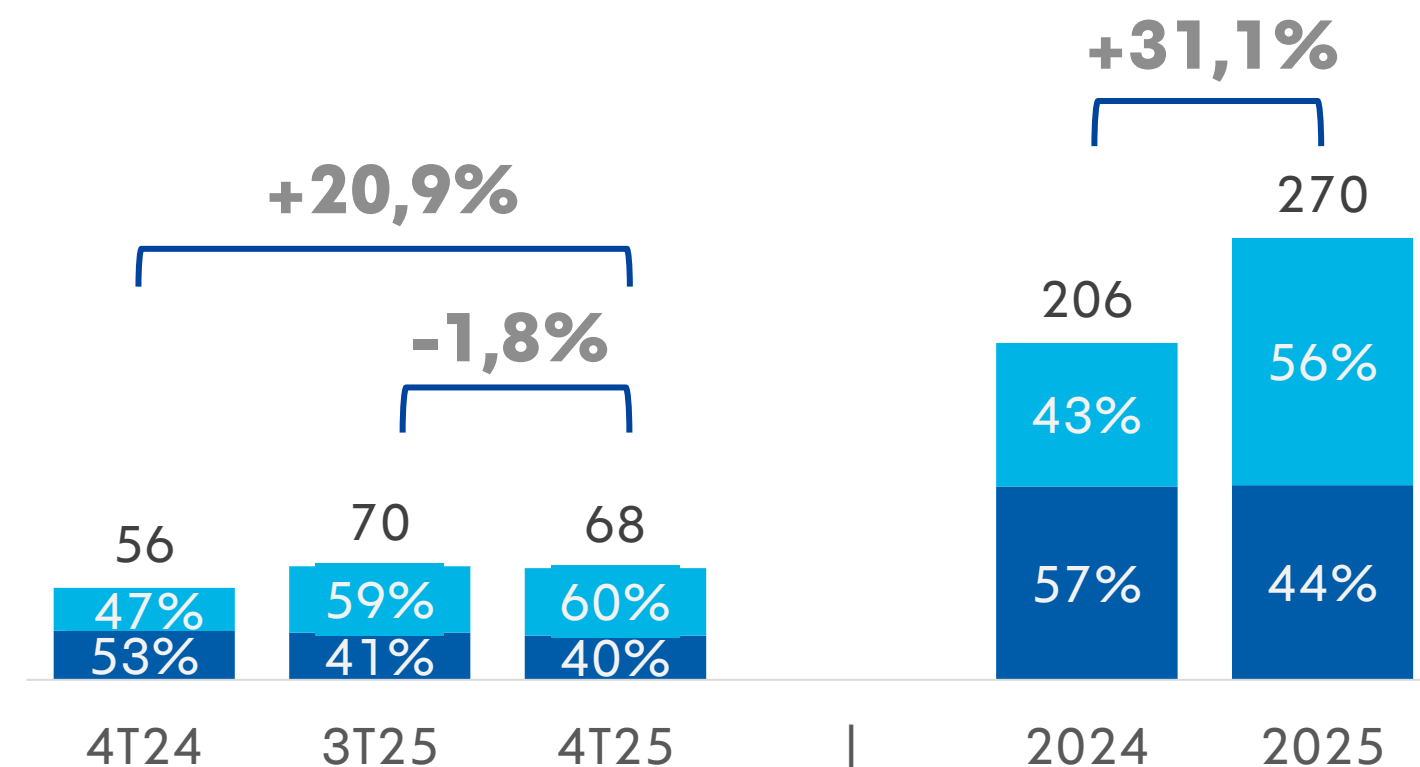


## Lucro Líquido (Operacional x Financeiro)

### Caixa Capitalização

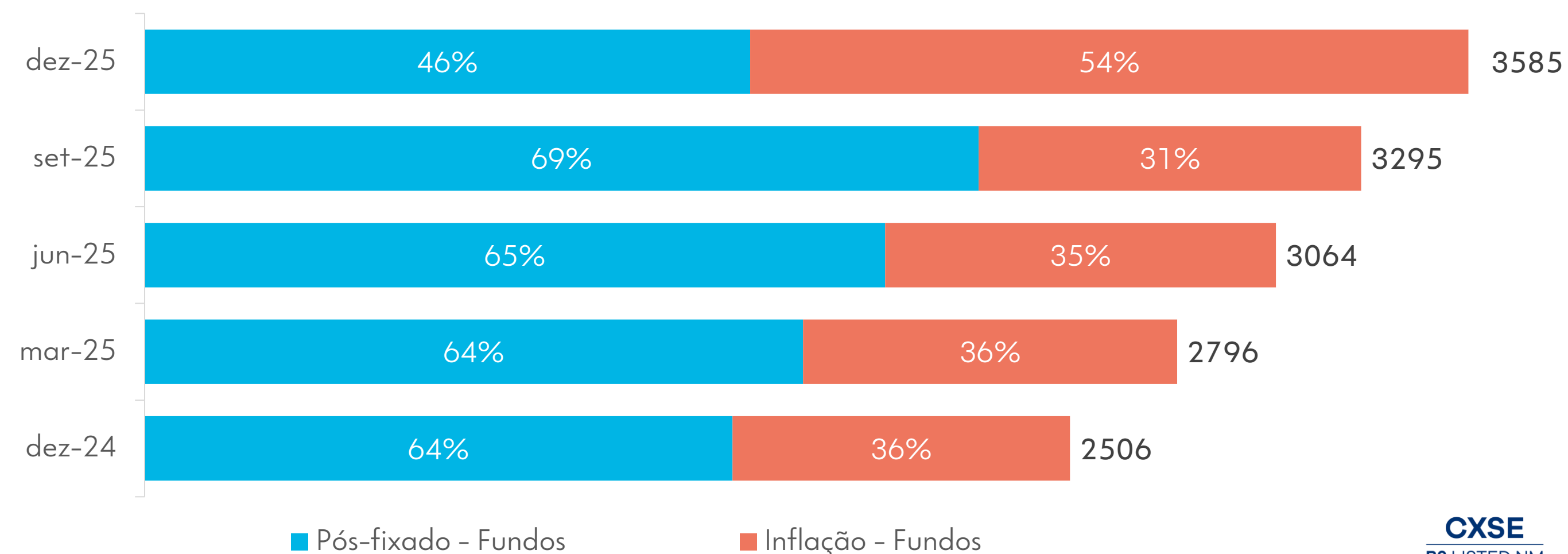
R\$ milhões

■ Resultado Financeiro ■ Resultado da Operação

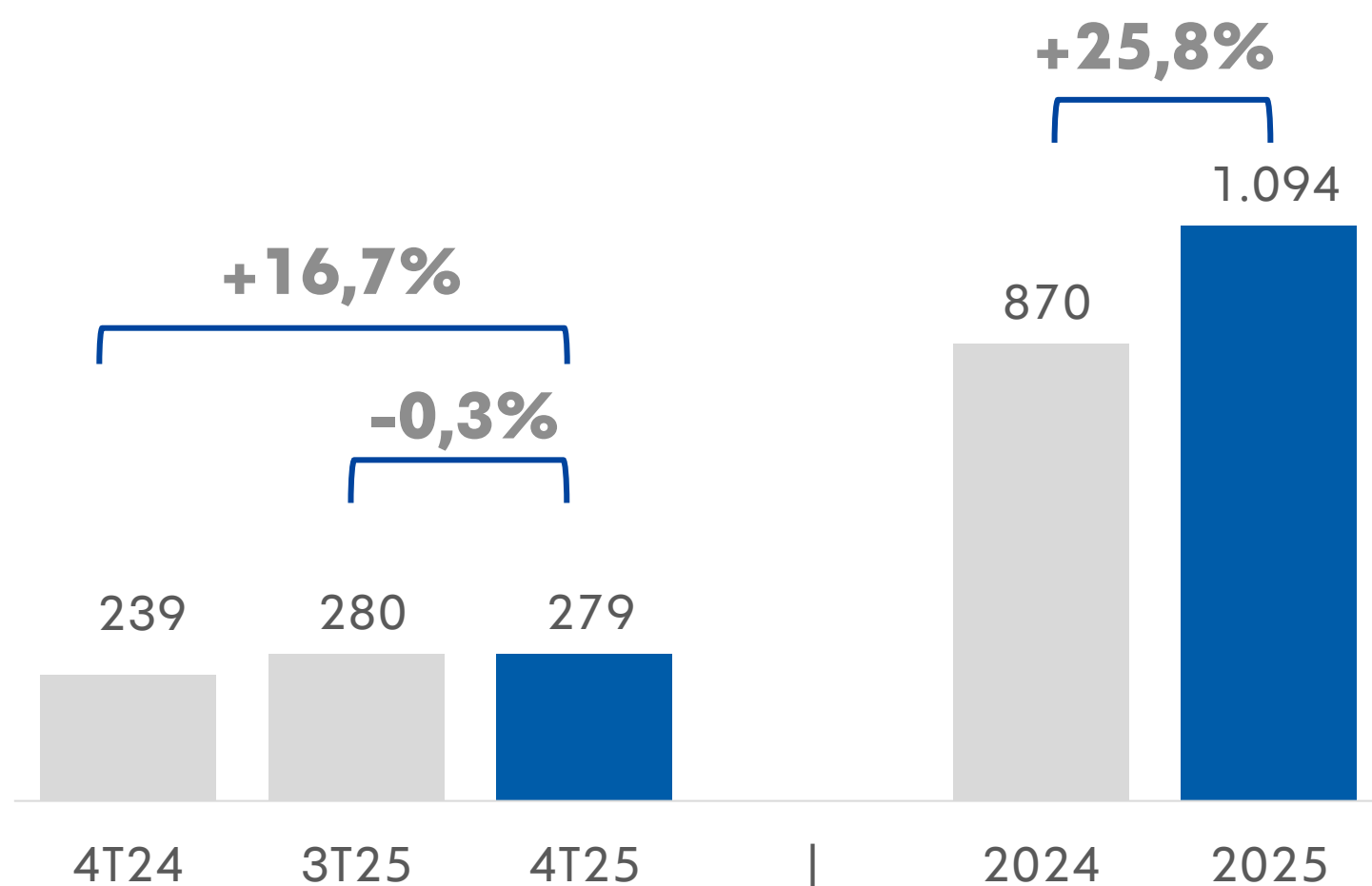


## Composição da Carteira de Investimentos – Caixa Capitalização

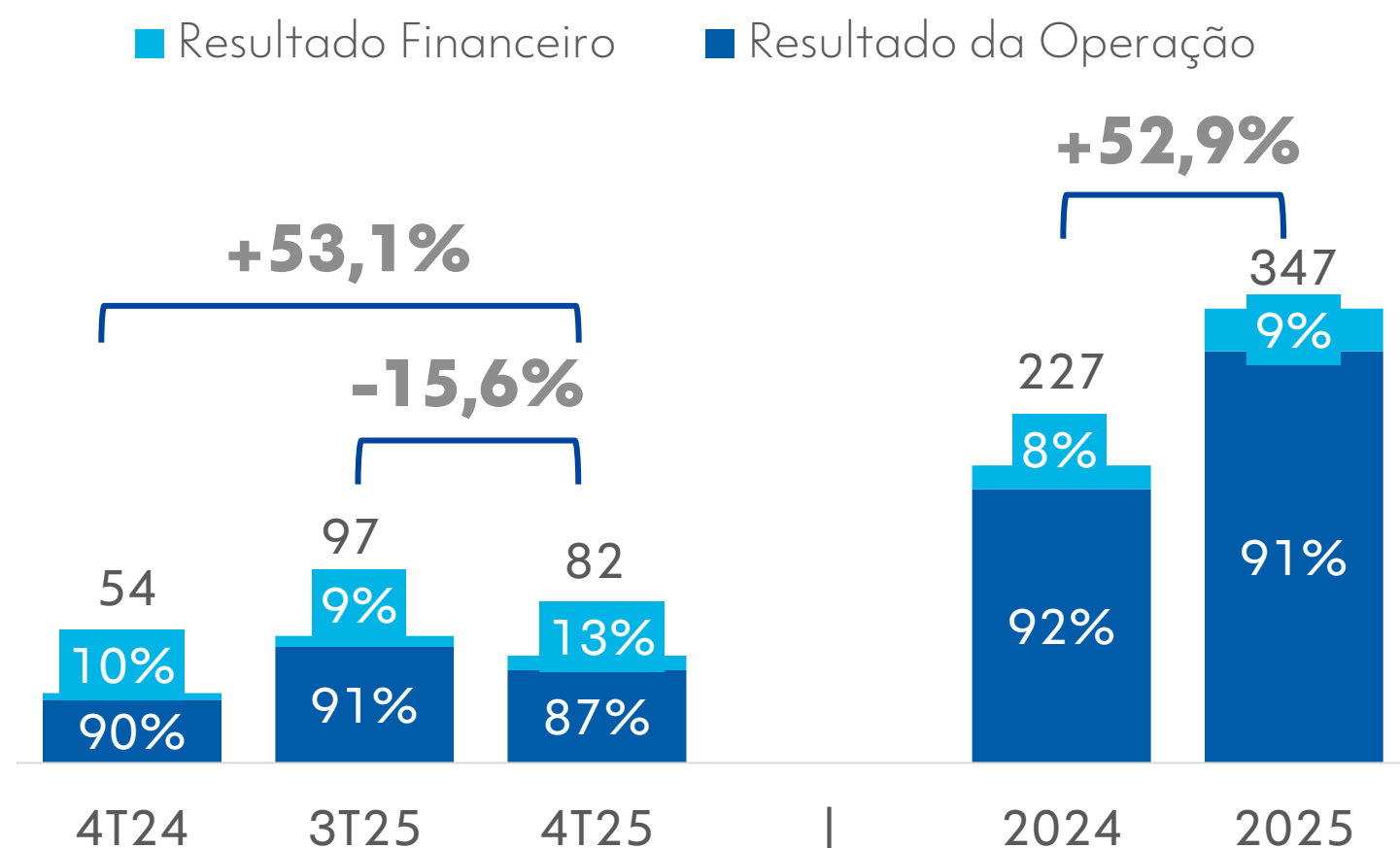
% Aplicações financeiras (milhões)



**Receitas de Prestação de Serviços – Caixa Consórcio**  
R\$ milhões

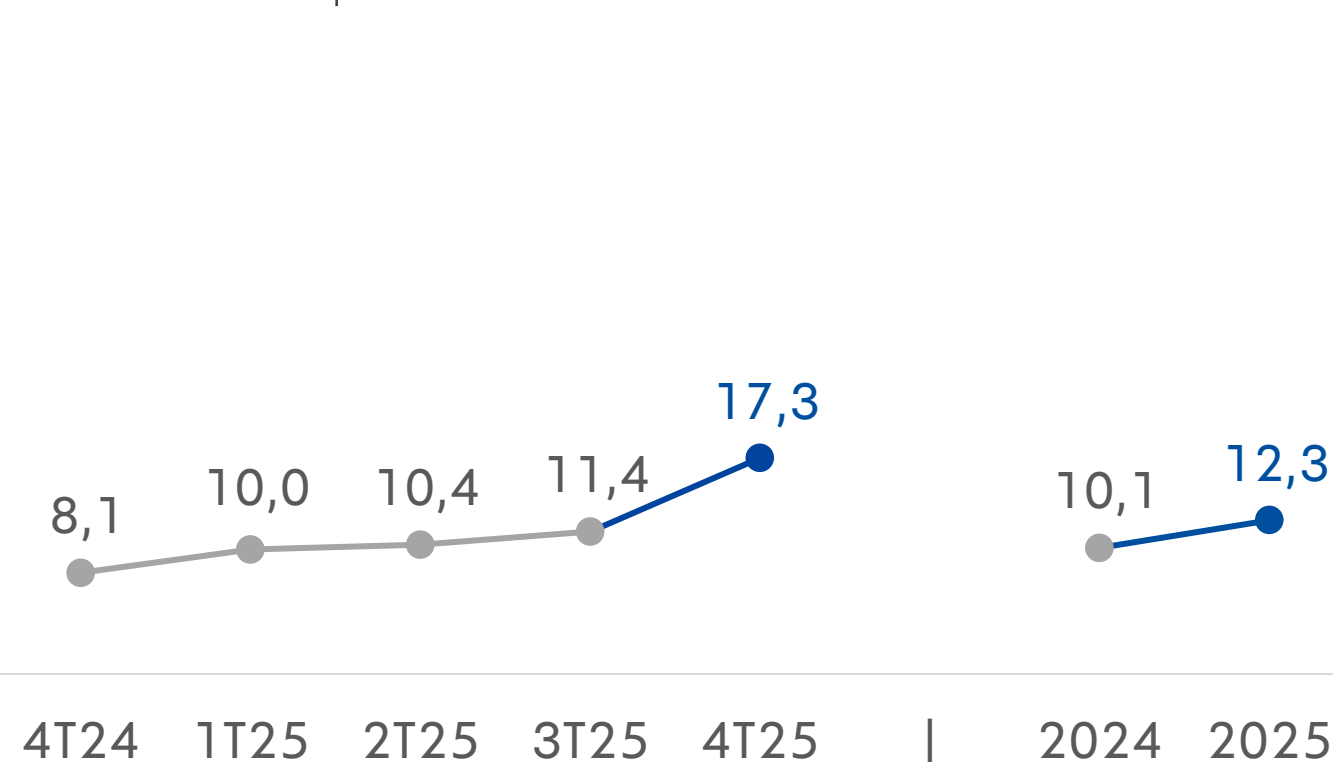


**Lucro Líquido (Operacional x Financeiro) Caixa Consórcio**  
R\$ milhões



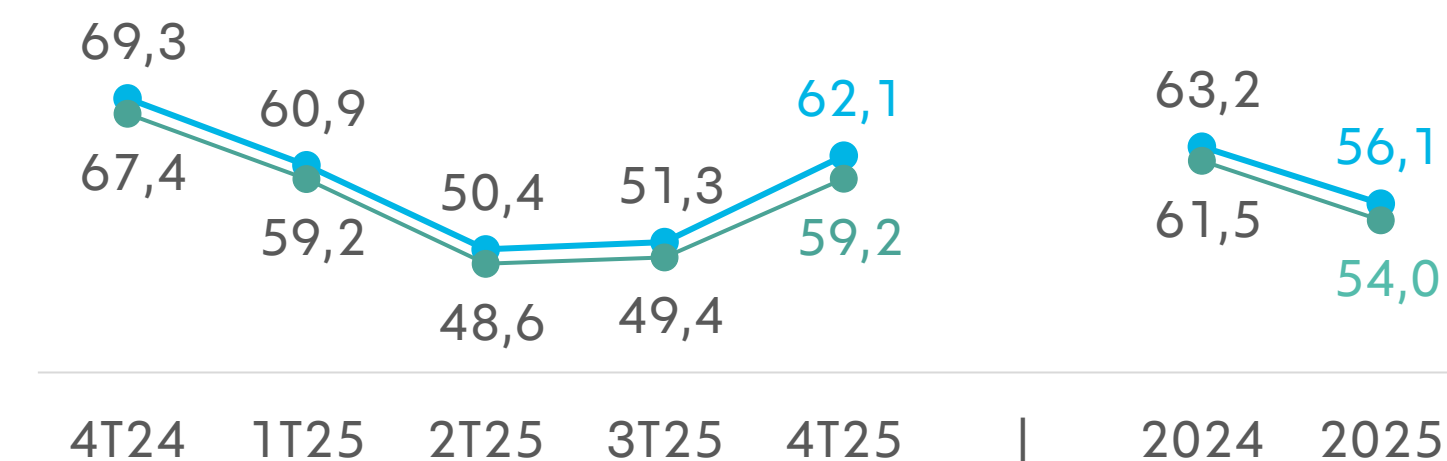
**Indicadores Operacionais**

**Índice Despesas Administrativas (IDA) Caixa Consórcio**  
Despesas Administrativas % Receita Operacional

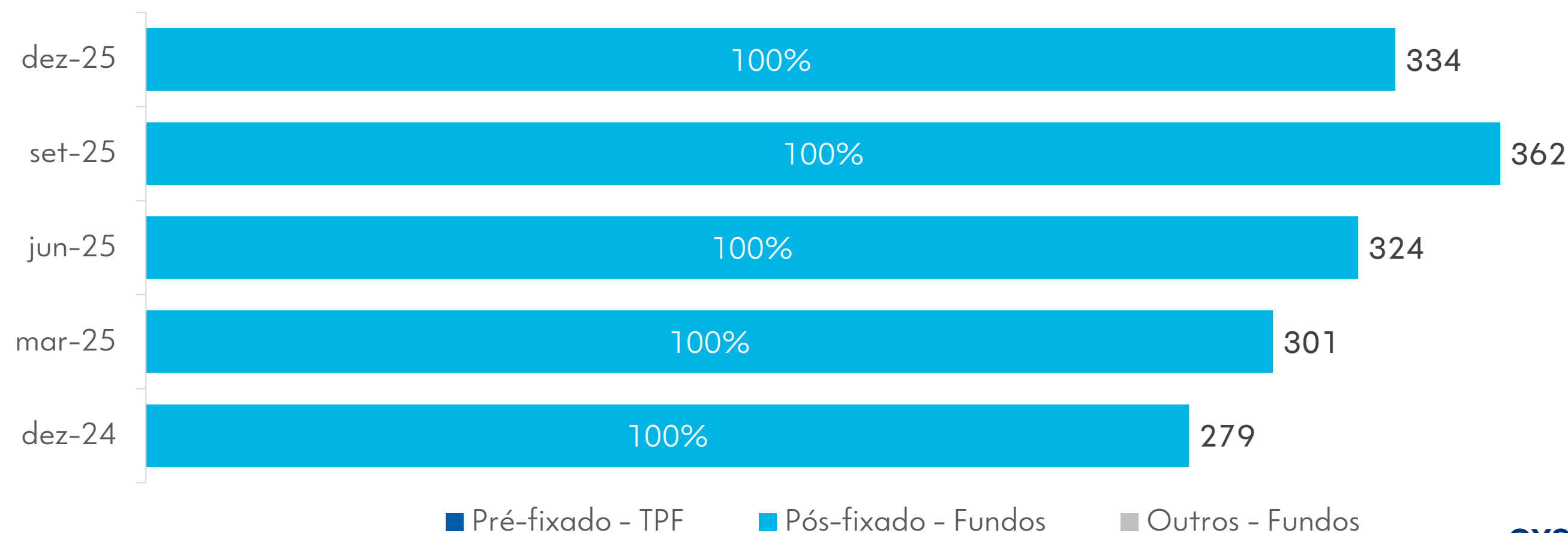


**Índice Combinado (IC) e Ampliado (ICA) Caixa Consórcio**  
Despesas Gerais e Administrativas

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



**Composição da Carteira de Investimentos – Caixa Consórcio**  
% Aplicações financeiras (milhões)

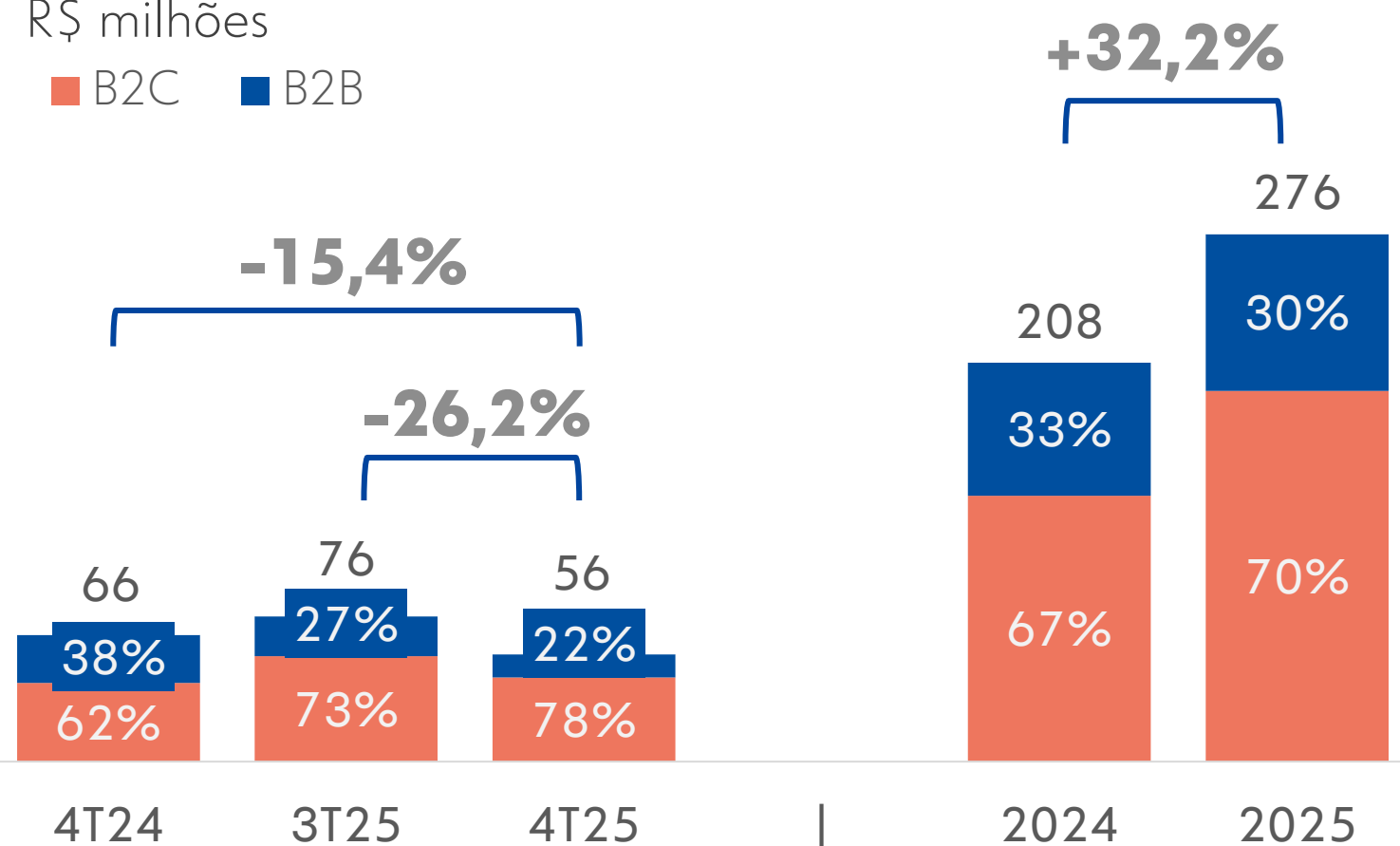


Indicadores Operacionais

**Receitas Assistência**

R\$ milhões

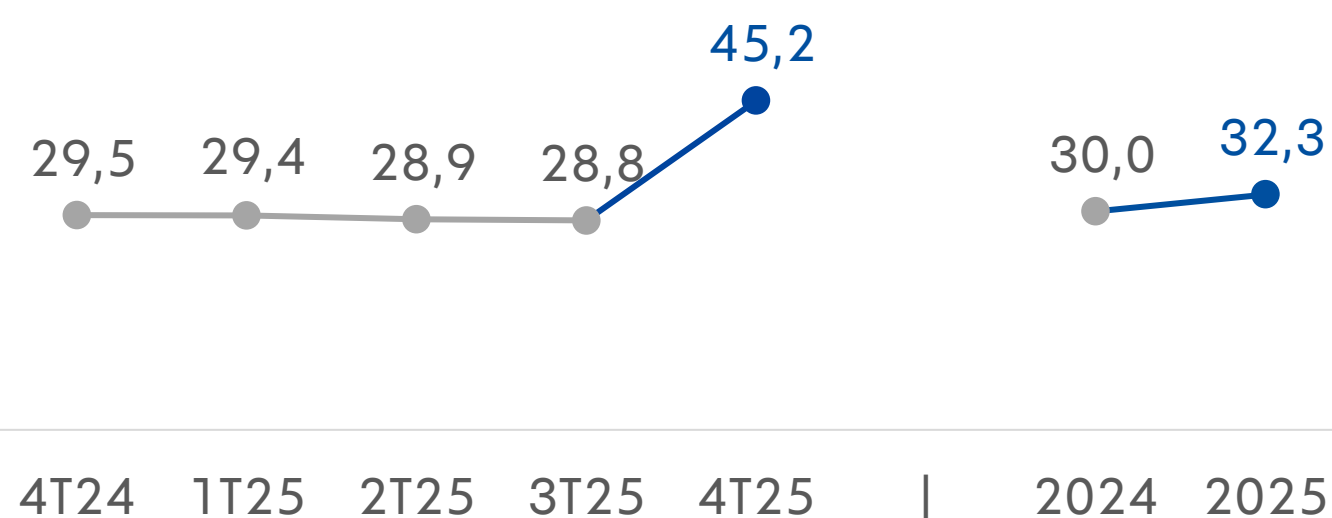
■ B2C ■ B2B



**Índice Despesas Administrativas (IDA)**

**Caixa Assistência**

Despesas Administrativas  
% Receita Operacional

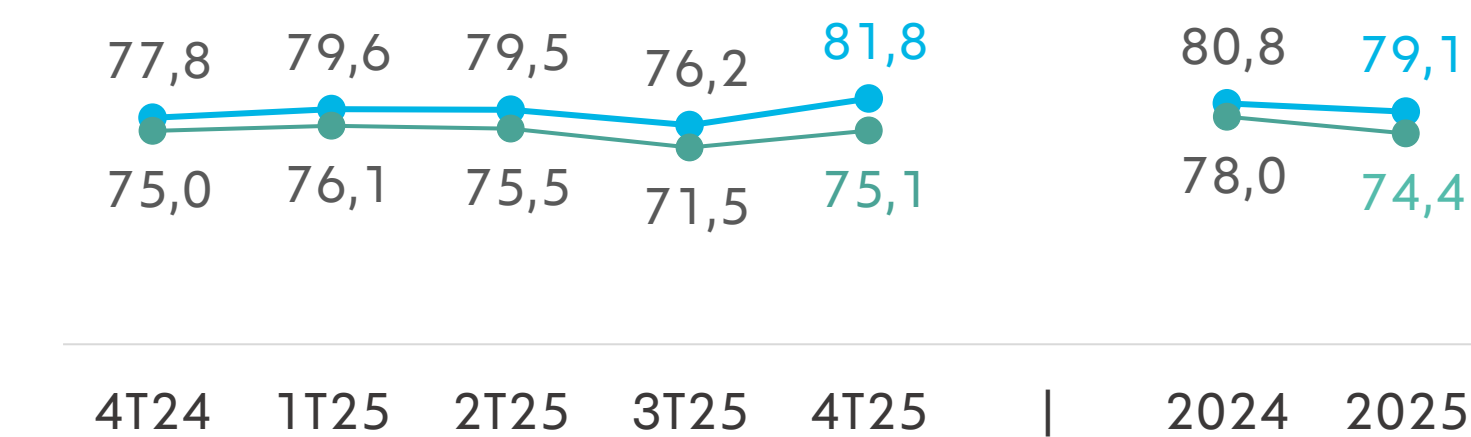


**Índice Combinado (IC) e Ampliado (ICA)**

**Caixa Assistência**

Despesas Gerais e Administrativas

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

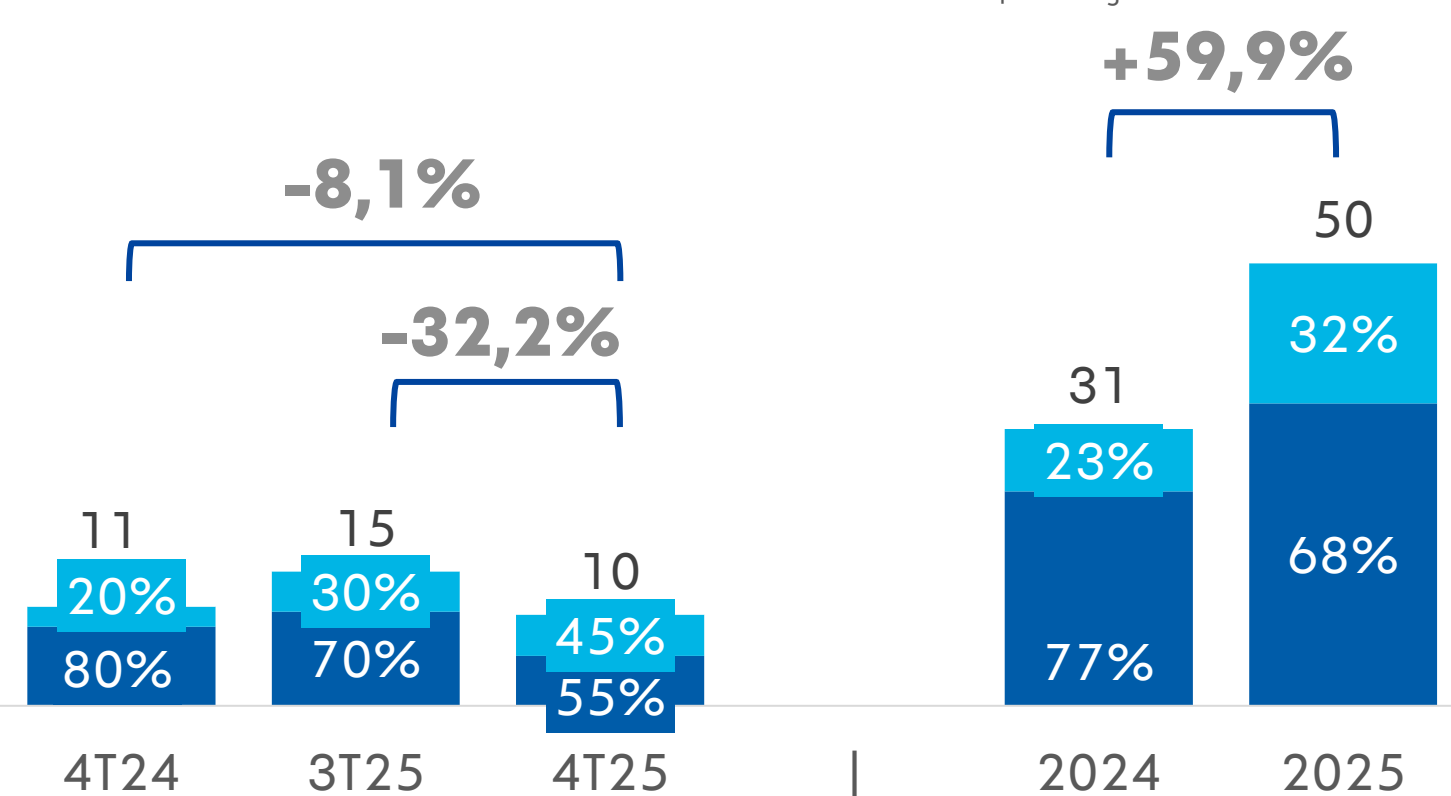


**Lucro Líquido (Operacional x Financeiro)**

**Caixa Assistência**

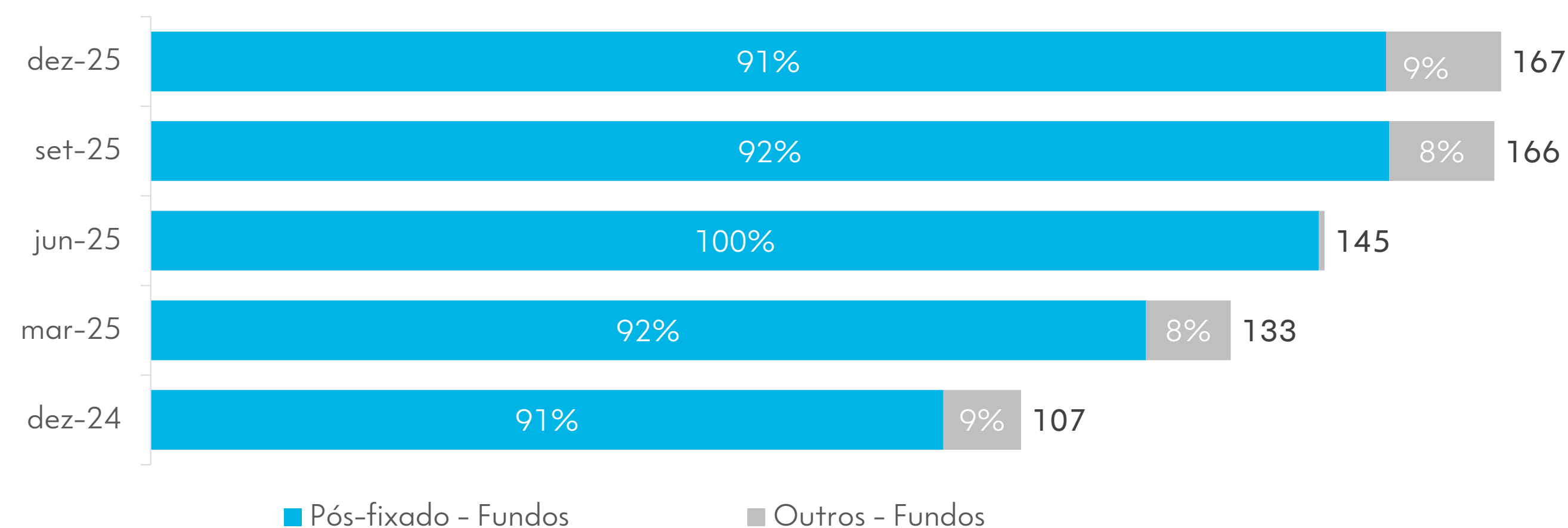
R\$ milhões

■ 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**

2025

# COMPANY PRESENTATION **2025**

**1**

**OVERVIEW**

**2**

COMMERCIAL **STRATEGY**

**3**

**2025 HIGHLIGHTS**

**4**

COMMERCIAL AND  
OPERATIONAL  
**PERFORMANCE**

**CAIXA**  
*Seguridade*



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

**Federal Government's largest partner**



**2.6 mi**

Caixa enabled access to homeownership for people in 2025



**BRL 428.7 bi**

Social Benefits Distributed in 2025



**22.1 mi**

Families reached trough Bolsa Família

**Relevant Financial Institution**



**BRL 1.4 tr**  
Credit Portfolio



**BRL 189.5 bi**  
Total Credit granted



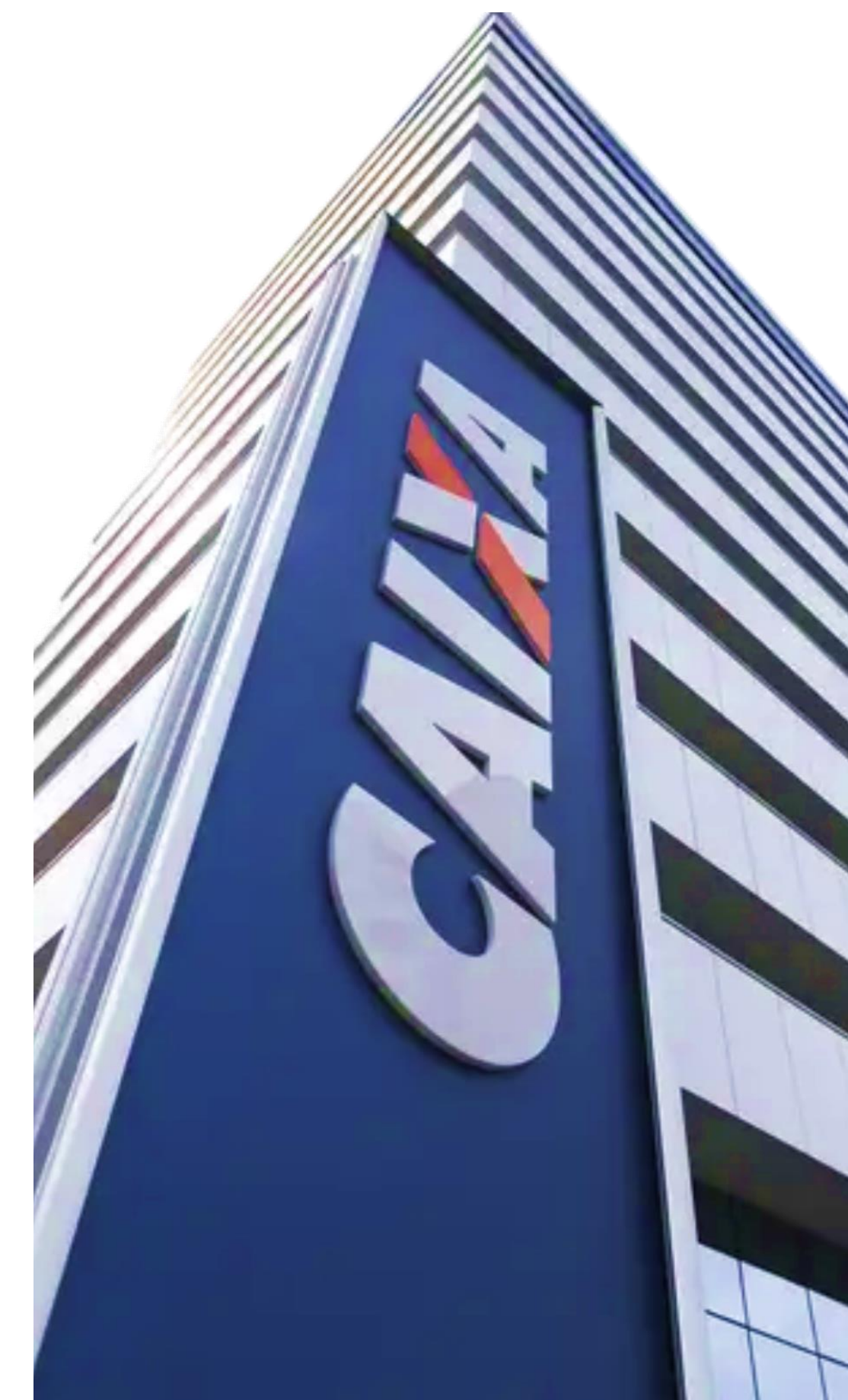
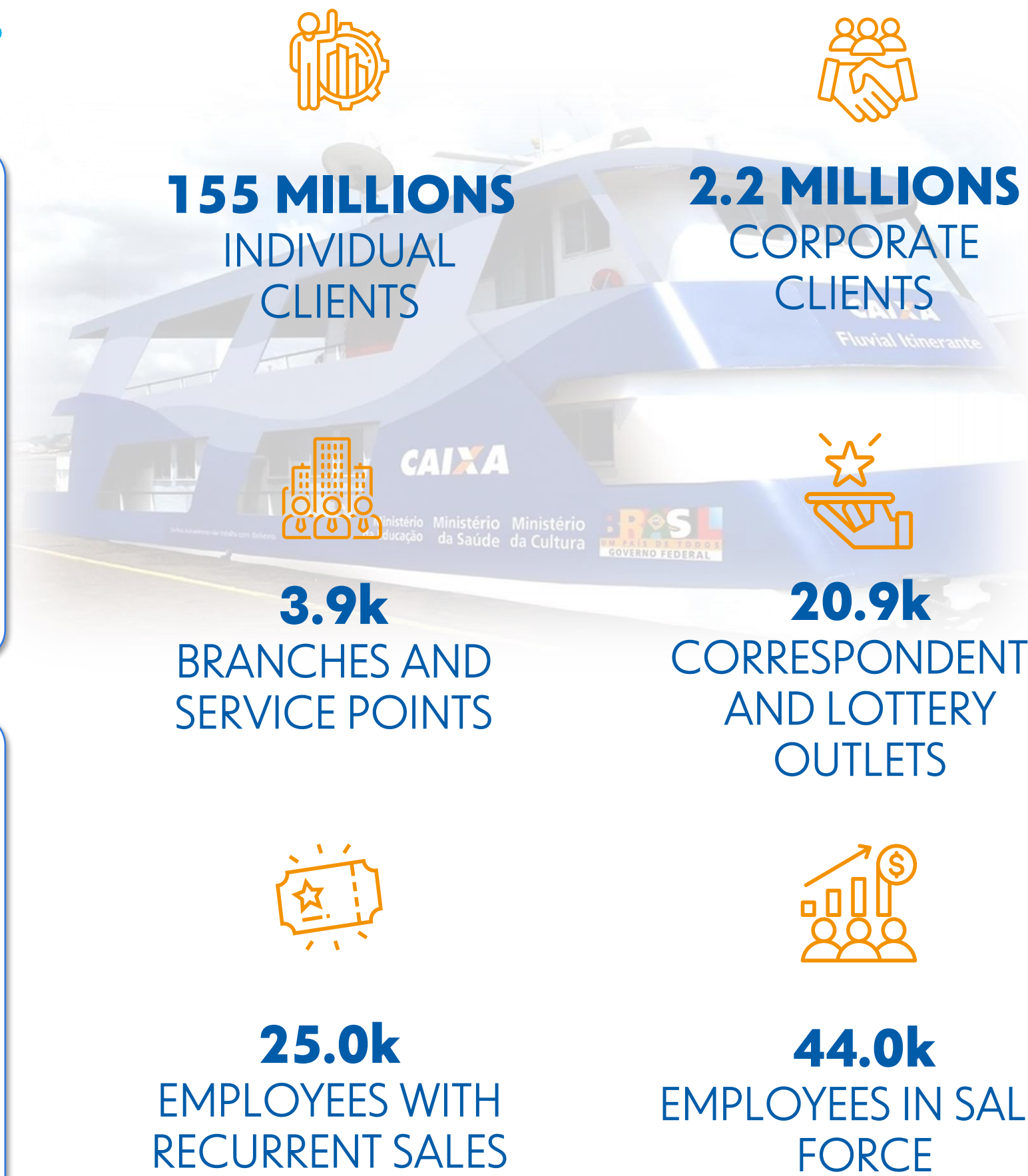
**67.7%**  
Of the Mortgage market share



**BRL 2.2tr**  
In assets



**98%**  
Operate in Brazilian municipalities



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

# CAIXA Seguridade

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

## CAIXA GRANT

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

## BUSINESS MODEL

Highly profitable, resilient and with low underwriting risk

## GOVERNANCE & MANAGEMENT

Meets the most rigorous transparency and corporate governance standards

**CAIXA**

### CAIXA BRAND

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



### BUSINESS LINES

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

**CXSE**  
B3 LISTED NM

### LISTED

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



### CAIXA DISTRIBUTION

Exclusive access to Latin America's largest banking distribution network



### EFFICIENCY

Private partners with high expertise in their respective segments



### ROBUST GOVERNANCE

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



### CAIXA CLIENTS

Exclusive access to Brazil's largest client base



### MOBILIZATION MECHANISMS

Sales force engagement through incentive system

**JVs**

### PRIVATE INVESTED COMPANIES

Flexibility and quick decision making, with shared governance

**TIMELINE**

**1967**

Foundation of Caixa Seguros

**2001**

CAIXA and CNP sign a 20-year partnership

**2015**

Creation of Caixa Seguridade and Grant Agreement

**2020**

Signing of new partnerships and creation of Caixa Corretora

**2021**

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

**2025**

**2050**

Grant Agreement term (Renewable)

**2001**

Start of Operation

**2021**

Run-off portfolio

**2021**

Start of Operation

**2045**

Partnership term

**2021**

Start of Operation

**2040**

Partnership term

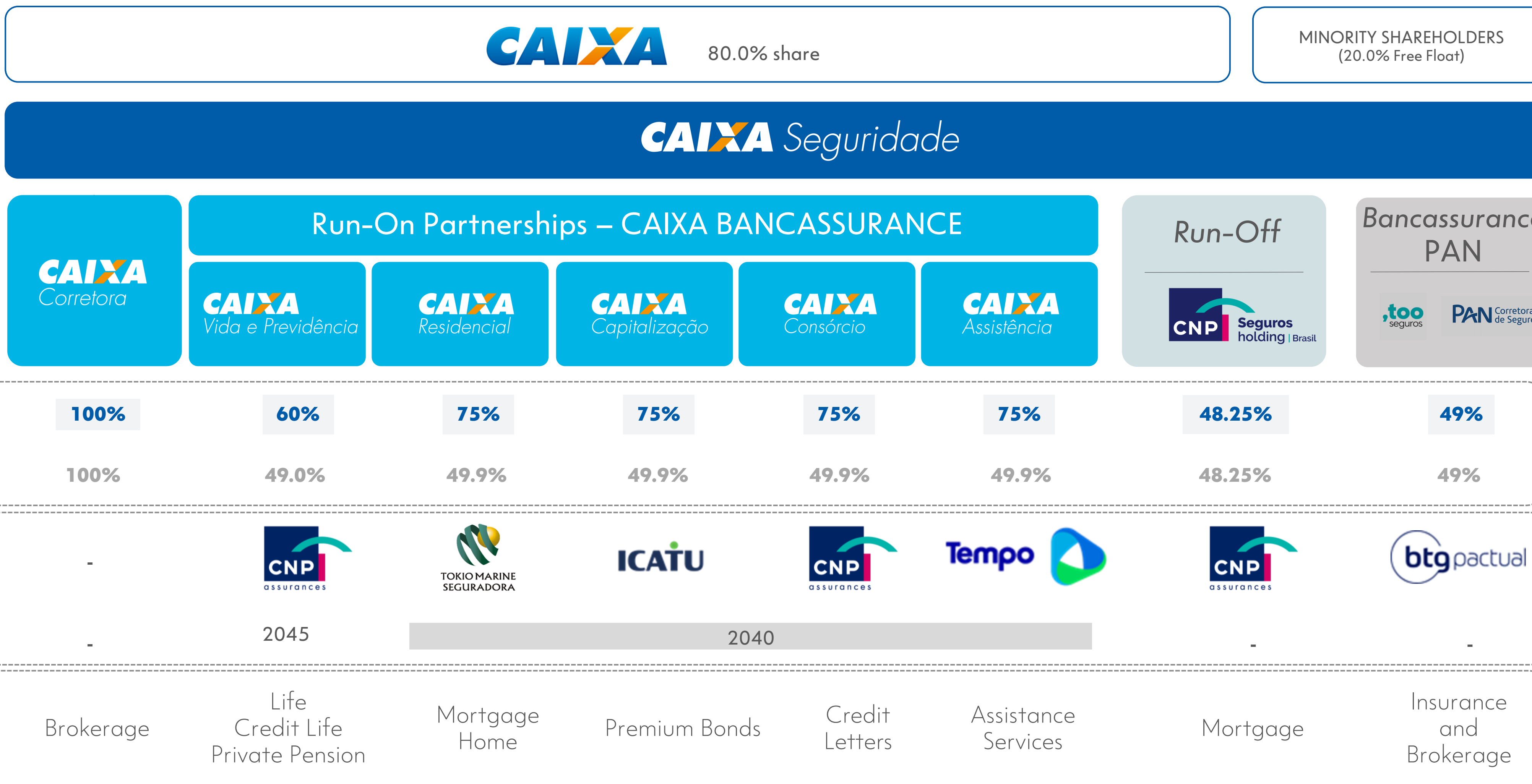
**CAIXA**  
Seguridade

**CNP** Seguros  
holding | Brasil

**CAIXA**  
Vida e Previdência

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

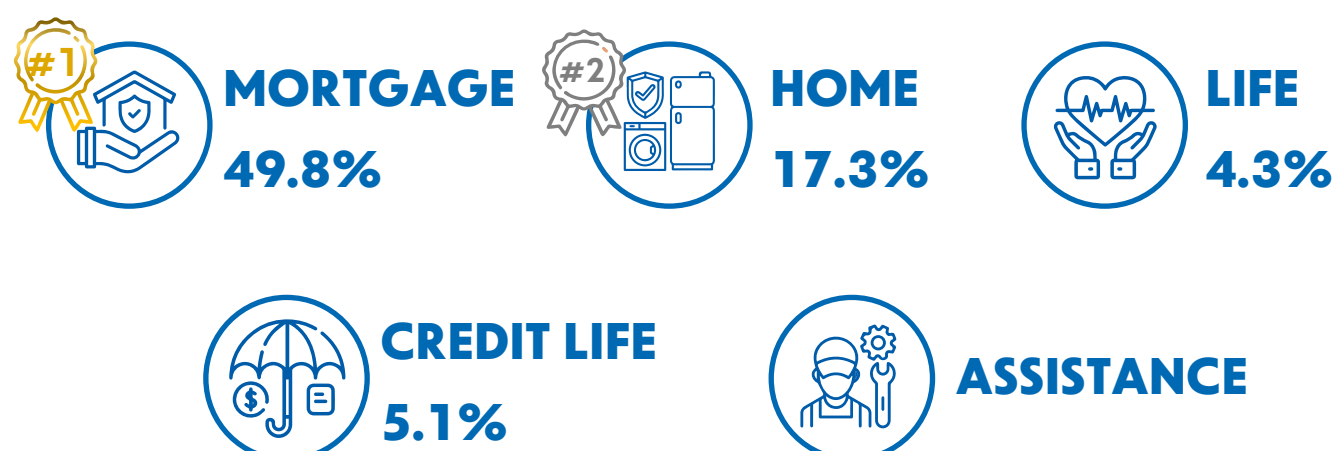
**CAIXA** Consórcio **CAIXA** Assistência



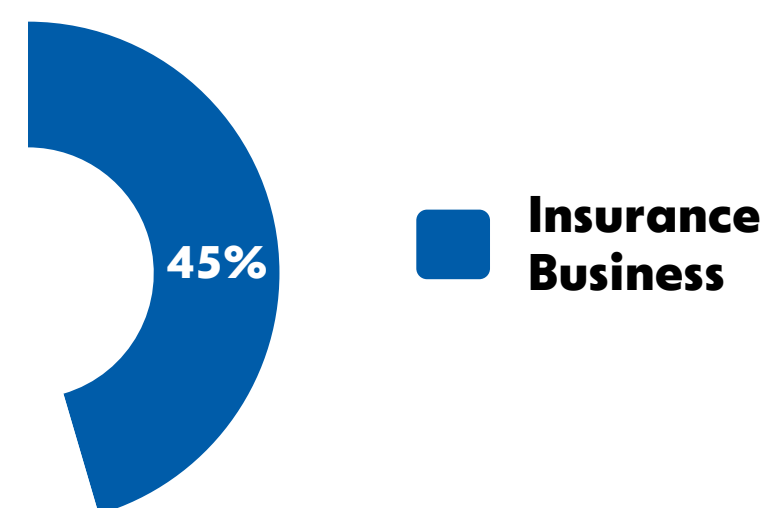
## INSURANCE

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

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



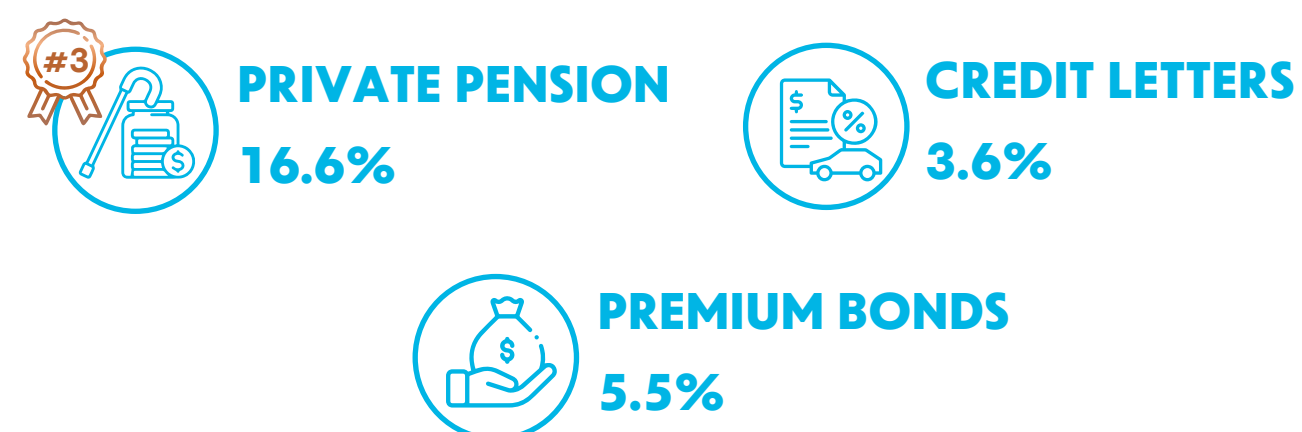
### REPRESENTATIVENESS<sup>3</sup>



## ACCUMULATION

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

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



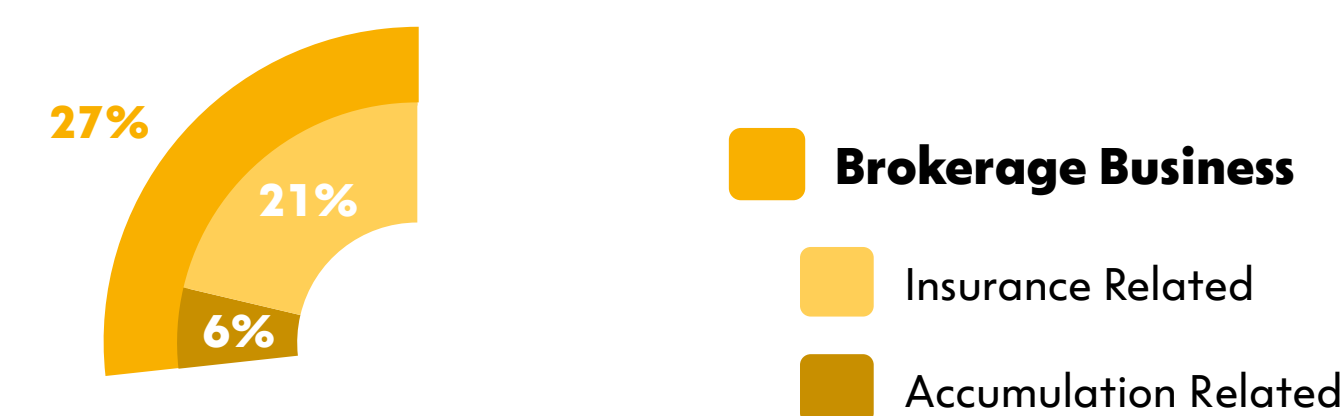
### REPRESENTATIVENESS<sup>3</sup>



## BROKERAGE

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

### REPRESENTATIVENESS<sup>2</sup>



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

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



**MANDATORY INSURANCE**

**10+ YEARS LONG-TERM DURATION**

**STABLE AND LOW LOSS RATIO**

**MONTHLY ISSUANCE**

**MASSIVE STOCK-PILLING EFFECT**

**CROSS-SELL OPPORTUNITIES WITH OTHER PRODUCTS**

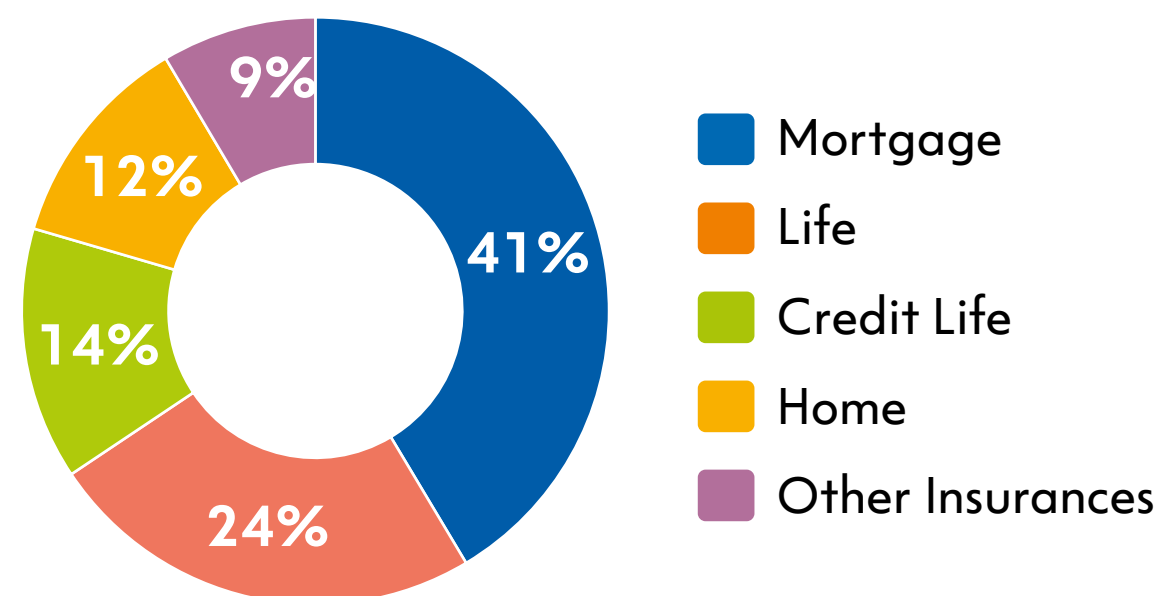
**BACKED BY THE LEADER IN MORTGAGE FINANCING**

**67.7%**  
CAIXA BANK MORTGAGE CREDIT MARKET SHARE<sup>3</sup>

**DIVERSIFIED AND RELIABLE SEGMENTS**

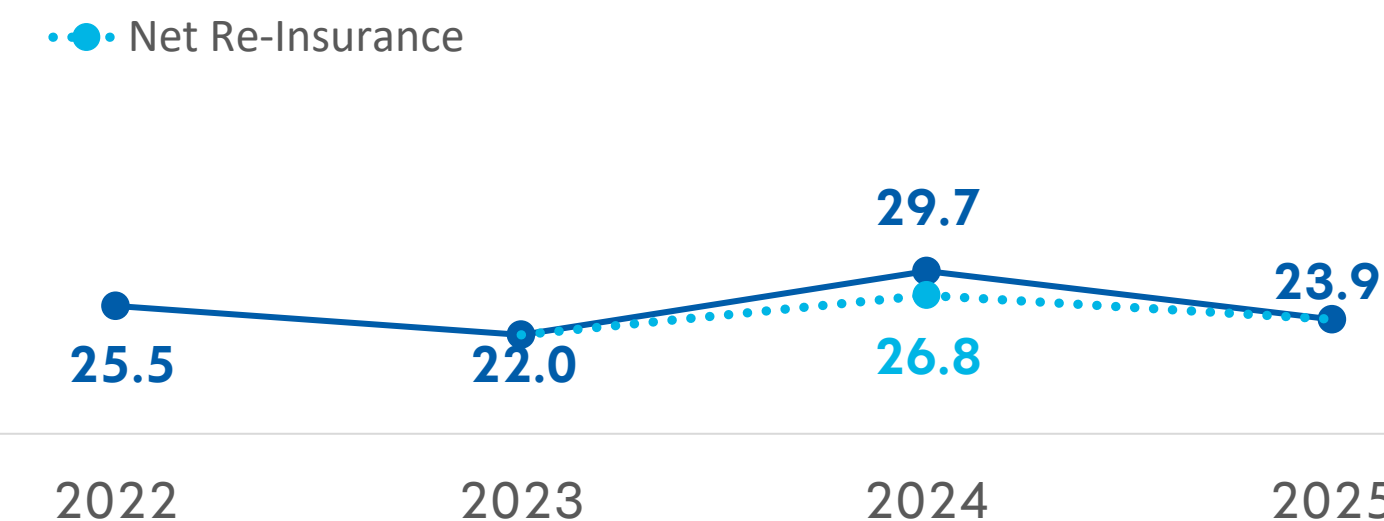
**Written Premiums**

% Written Premiums (2025)



**Loss Ratio**

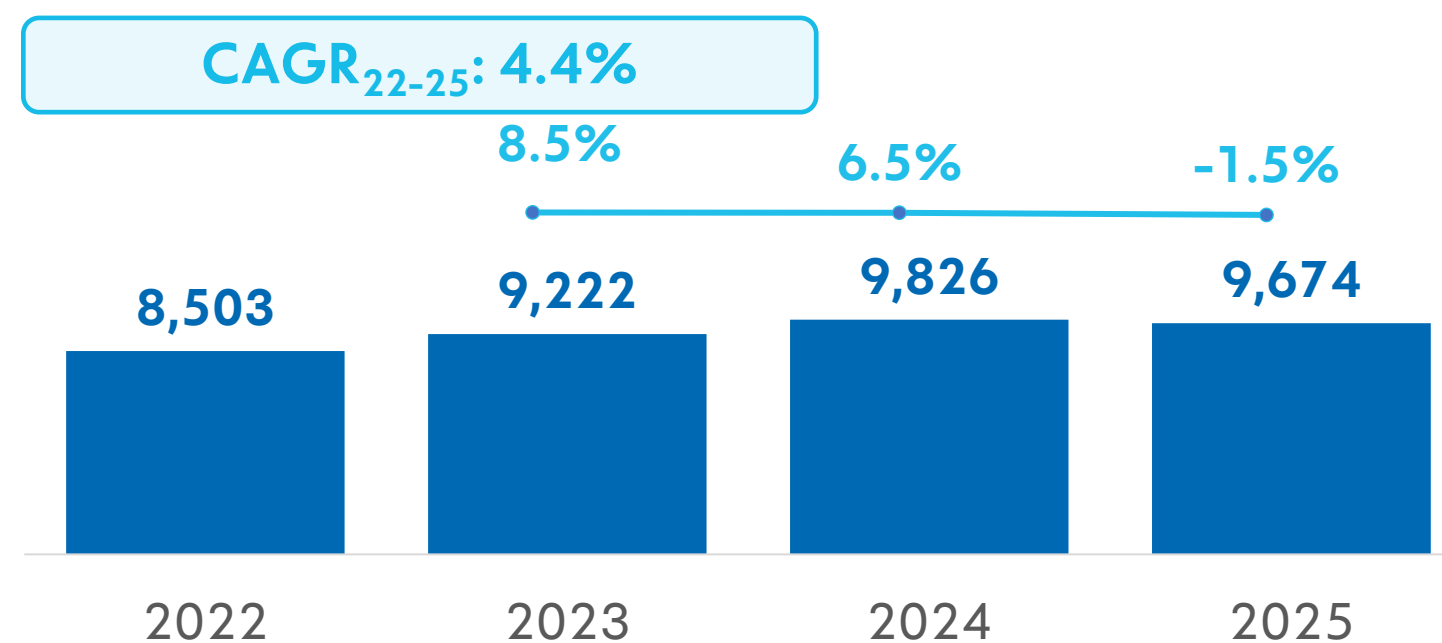
% Premiums Earned



**PROVEN GROWTH TRACK-RECORD ACROSS PRODUCTS**

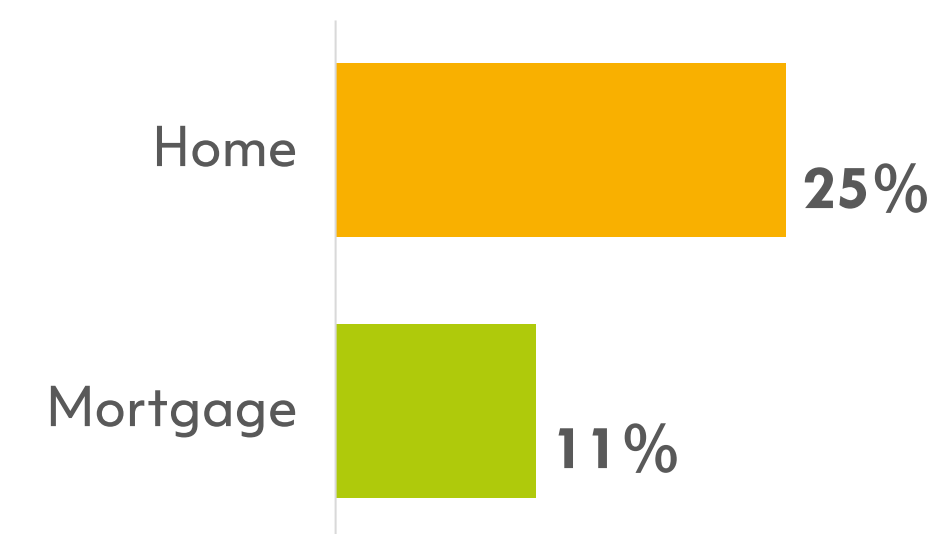
**Written Premiums and Growth**

BRL million and %



**Written Premiums Growth by Segment**

% 2025 vs. 2024



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

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

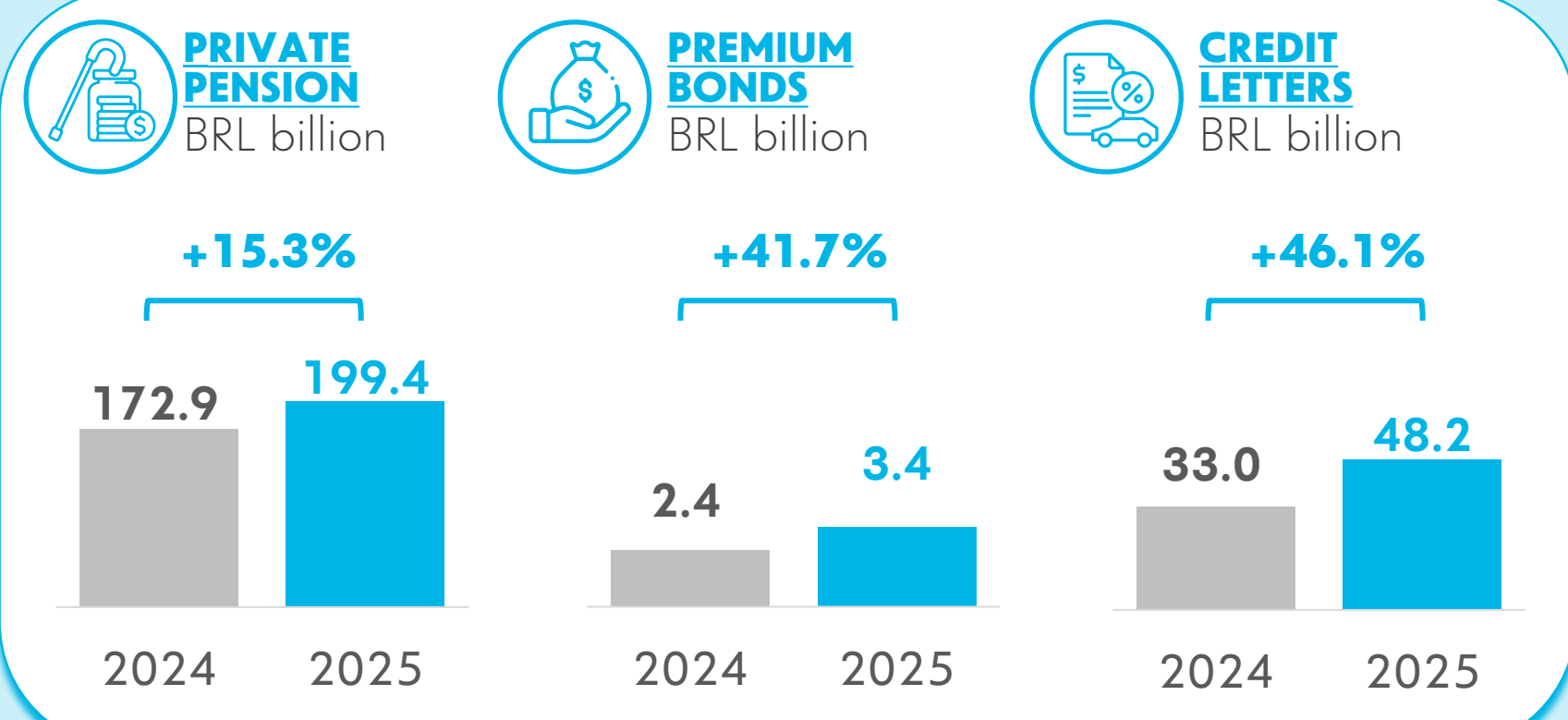
**RELEVANT GROWTH**  
IN RESERVES

**RECURRING**  
REVENUES

**STABLE AND HEALTHY**  
AVG MGMT. FEE

**CONSTANT POSITIVE**  
NET CONTRIBUTION

**GROWTH IN RESERVES FOSTERING TOPLINE EXPANSION**

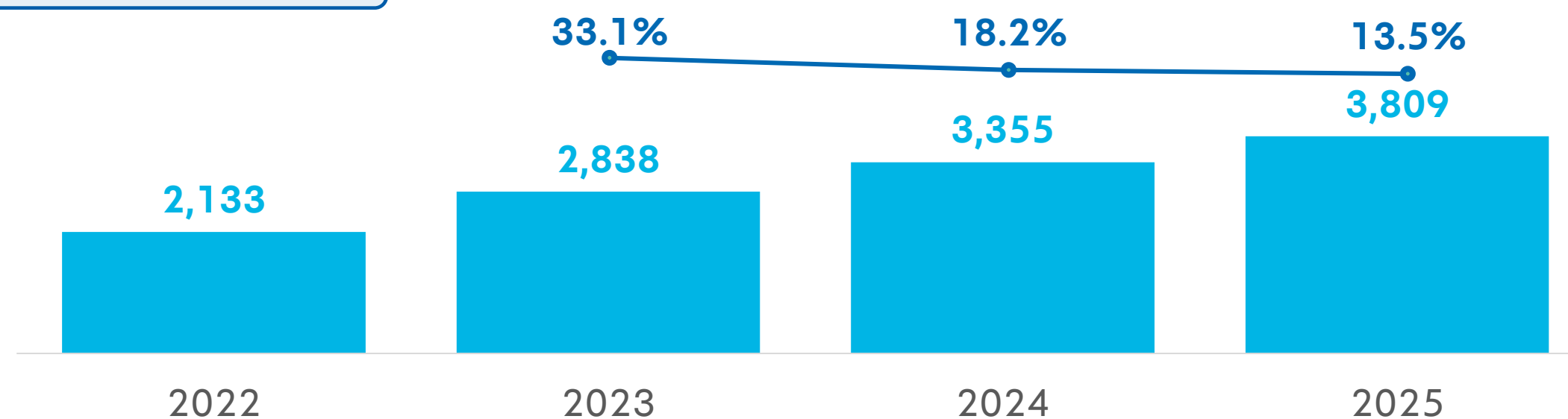


**KEY BUSINESS UNIT WITH EXPANSION POTENTIAL**

**Operating Revenue and Growth**

BRL million and %

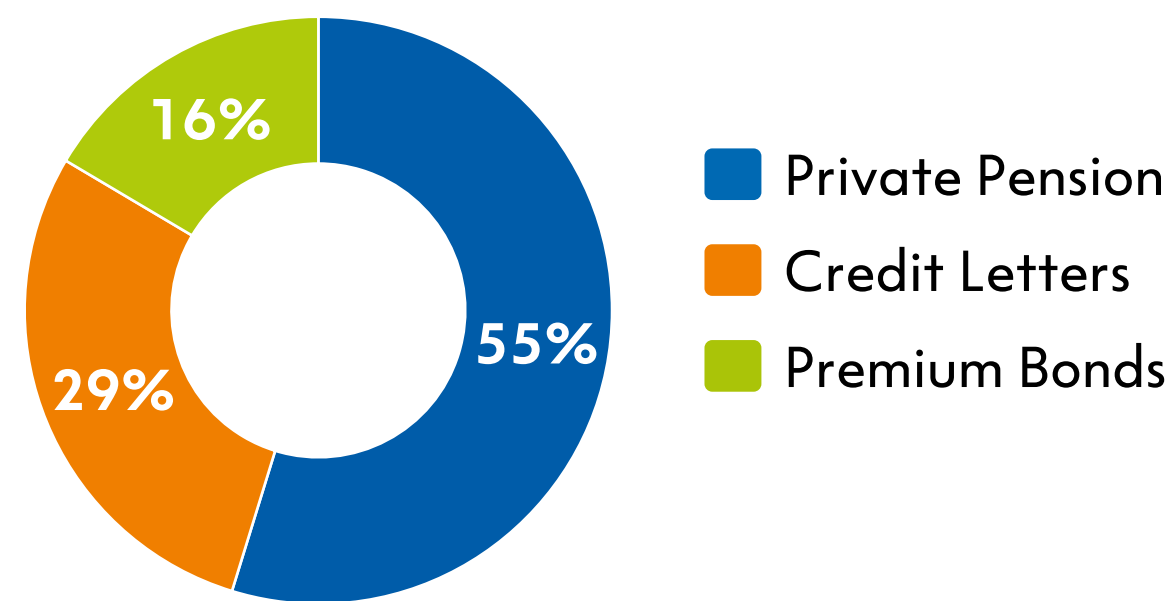
**CAGR<sub>22-25</sub>: 21.3%**



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

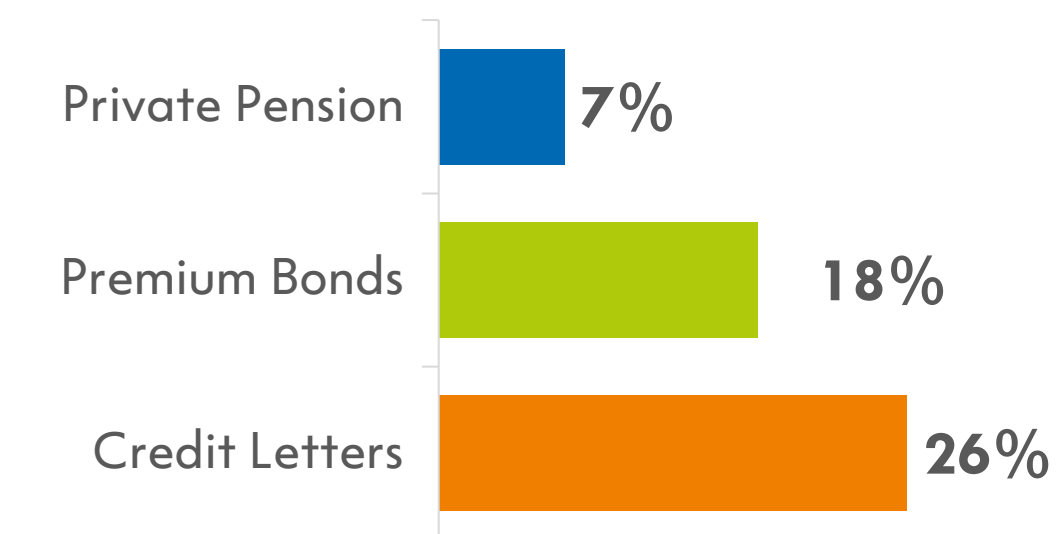
**Operating Revenue by Segment**

% Operating Revenue (2025)



**Operating Revenue Growth by Segment**

% 2025 vs. 2024



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

**CASH GENERATION CAPABILITIES**

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

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

**LOW**  
CAPITAL REQUIREMENTS

**NO**  
UNDERWRITING RISK

**RECURRING**  
REVENUES

**LOW COSTS**  
FROM BANCASSURANCE  
STRATEGY

**CAIXA** Corretora

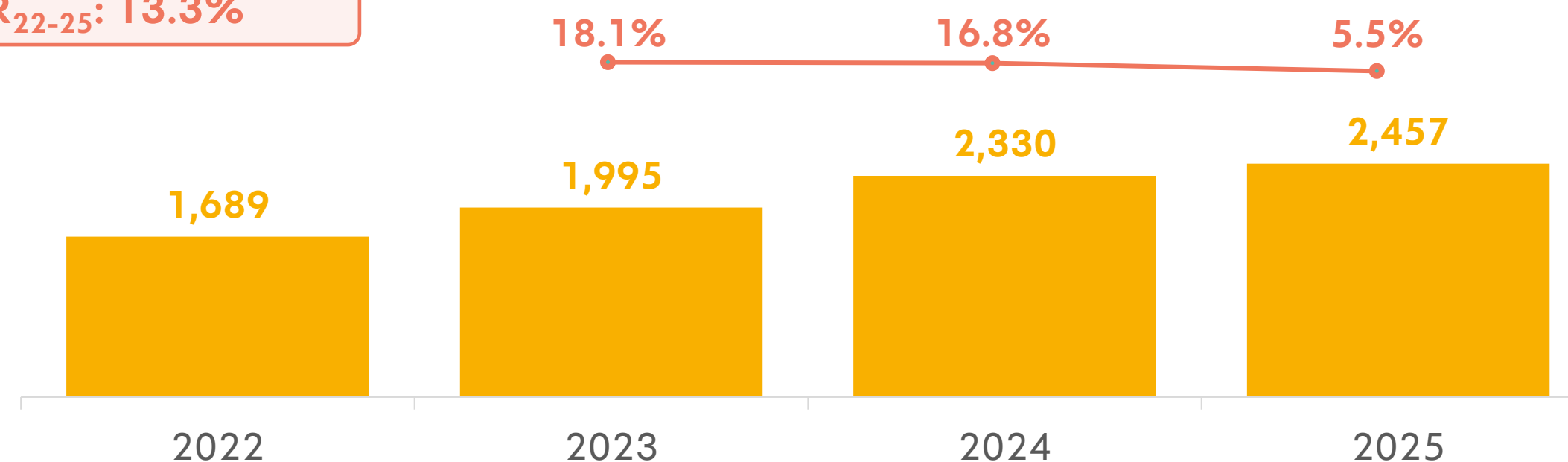
**42.7%** (2025)  
OF CAIXA SEGURIDADE'S REVENUES<sup>1</sup>

**RECURRING REVENUES**

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

BRL million and %

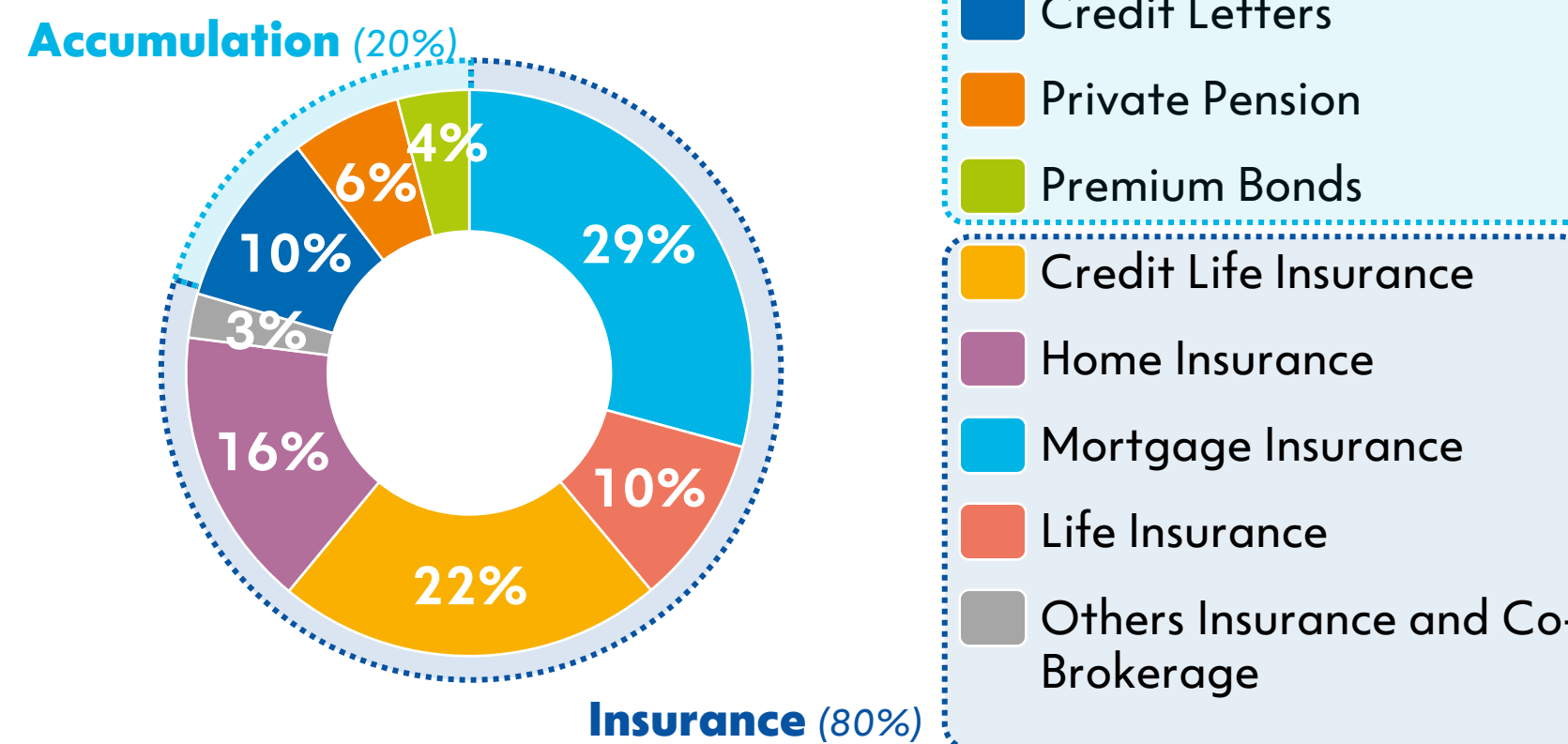
**CAGR<sub>22-25</sub>: 13.3%**



**BUSINESS BACKED BY STRONG INSURANCE FEES**

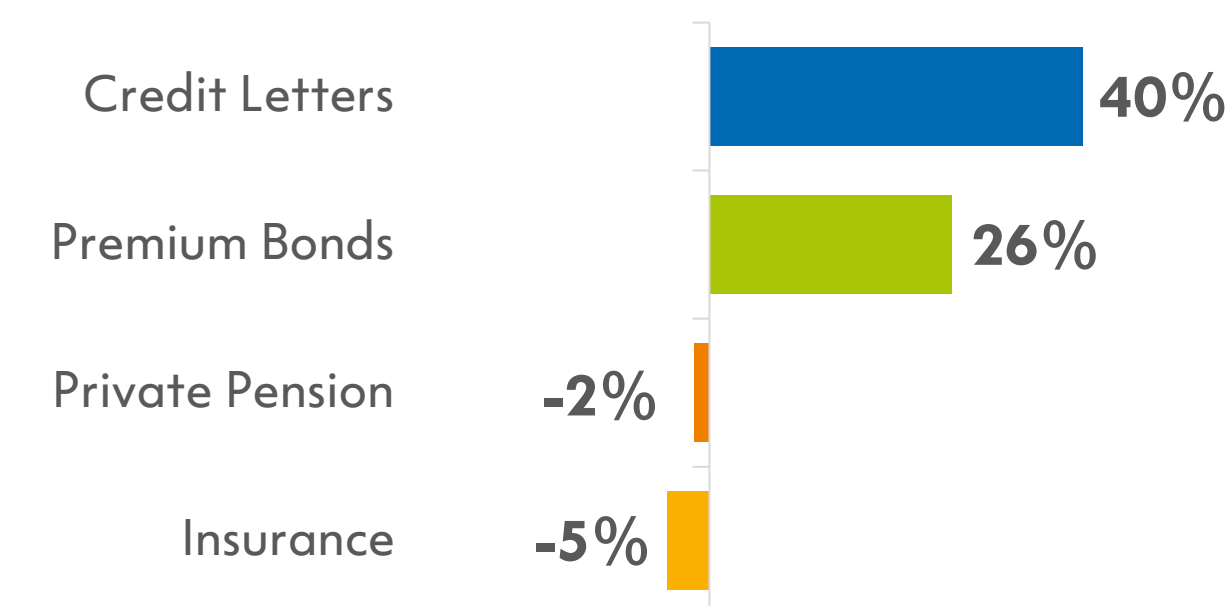
**Brokerage (Operating Margin) by Segment<sup>1</sup>**

% Distribution (2025)



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

% 2025 vs. 2024



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**

⌘  
**Luiz  
Francisco  
Monteiro de  
Barros Neto**

🏛️  
**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

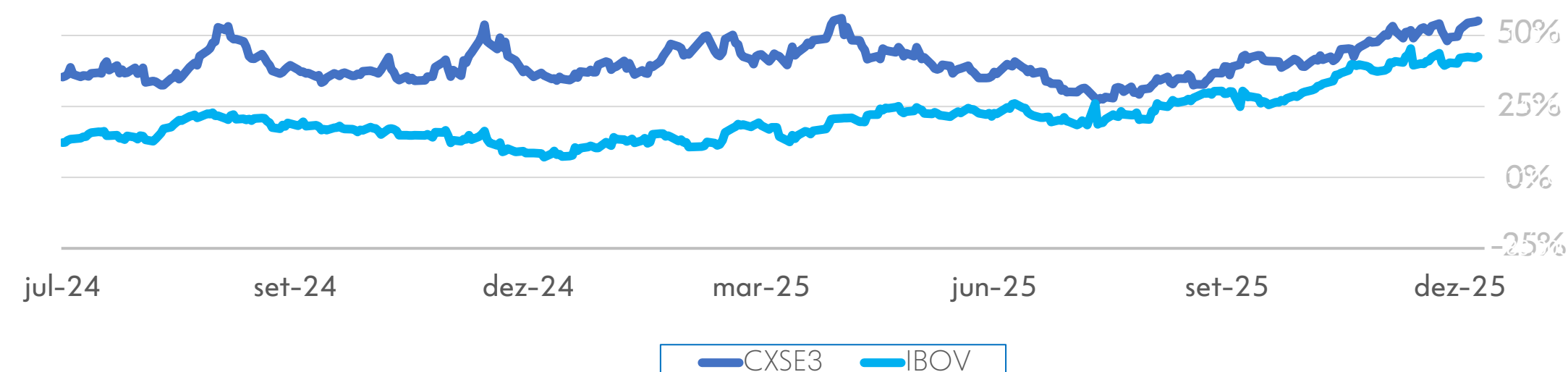
**20.0%** Free Float  
(39% Foreign, 11% Legal Entities and 50% Individuals)

4Q25 Closing Price BRL **16.62**

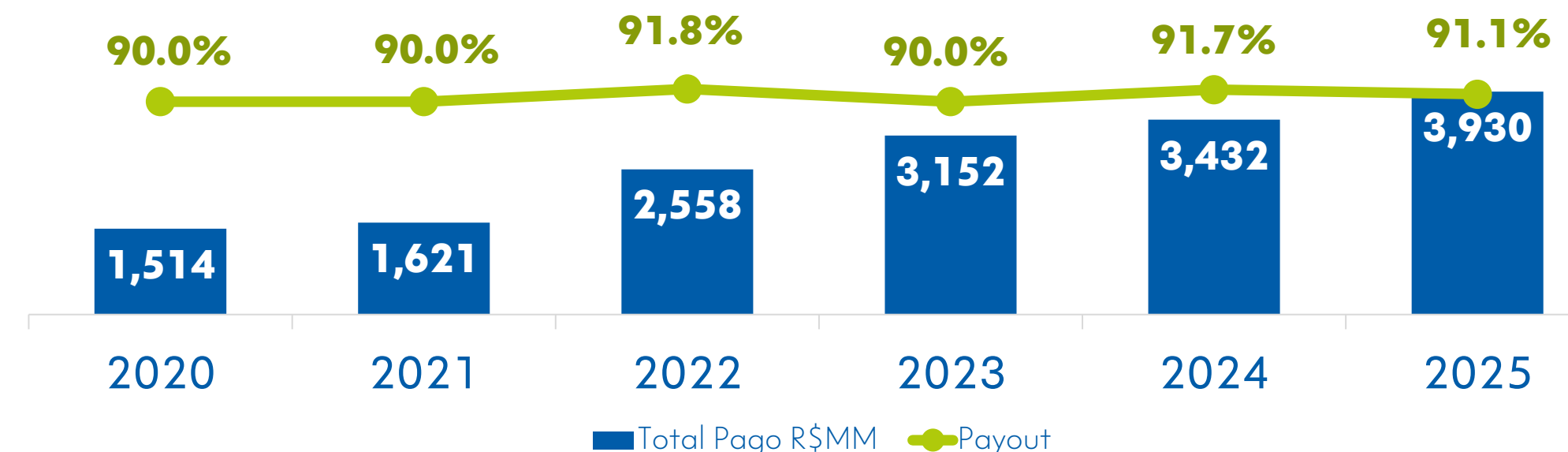
BRL **49.86 bi** market value

4Q25 ADTV: BRL **55.3 mi**

## Stock Performance

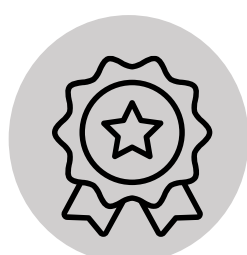


## Dividends Distributions

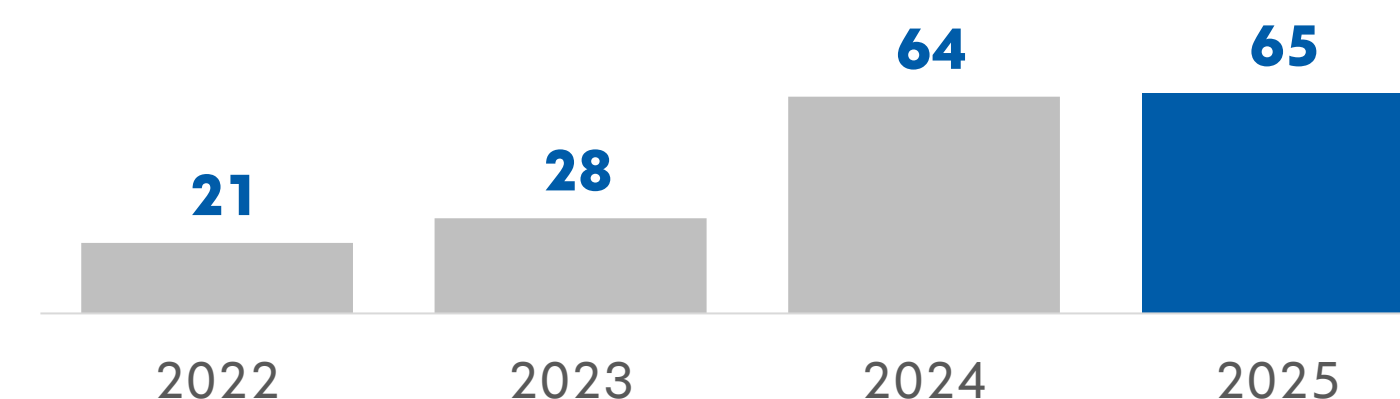


## Market Recognition

Inclusion in the Indexes IBOV, IBRX100 and MSCI



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



# COMPANY PRESENTATION **2025**

1

**OVERVIEW**

2

COMMERCIAL **STRATEGY**

3

**2025** HIGHLIGHTS

4

COMMERCIAL AND  
OPERATIONAL  
**PERFORMANCE**

**CAIXA**  
*Seguridade*

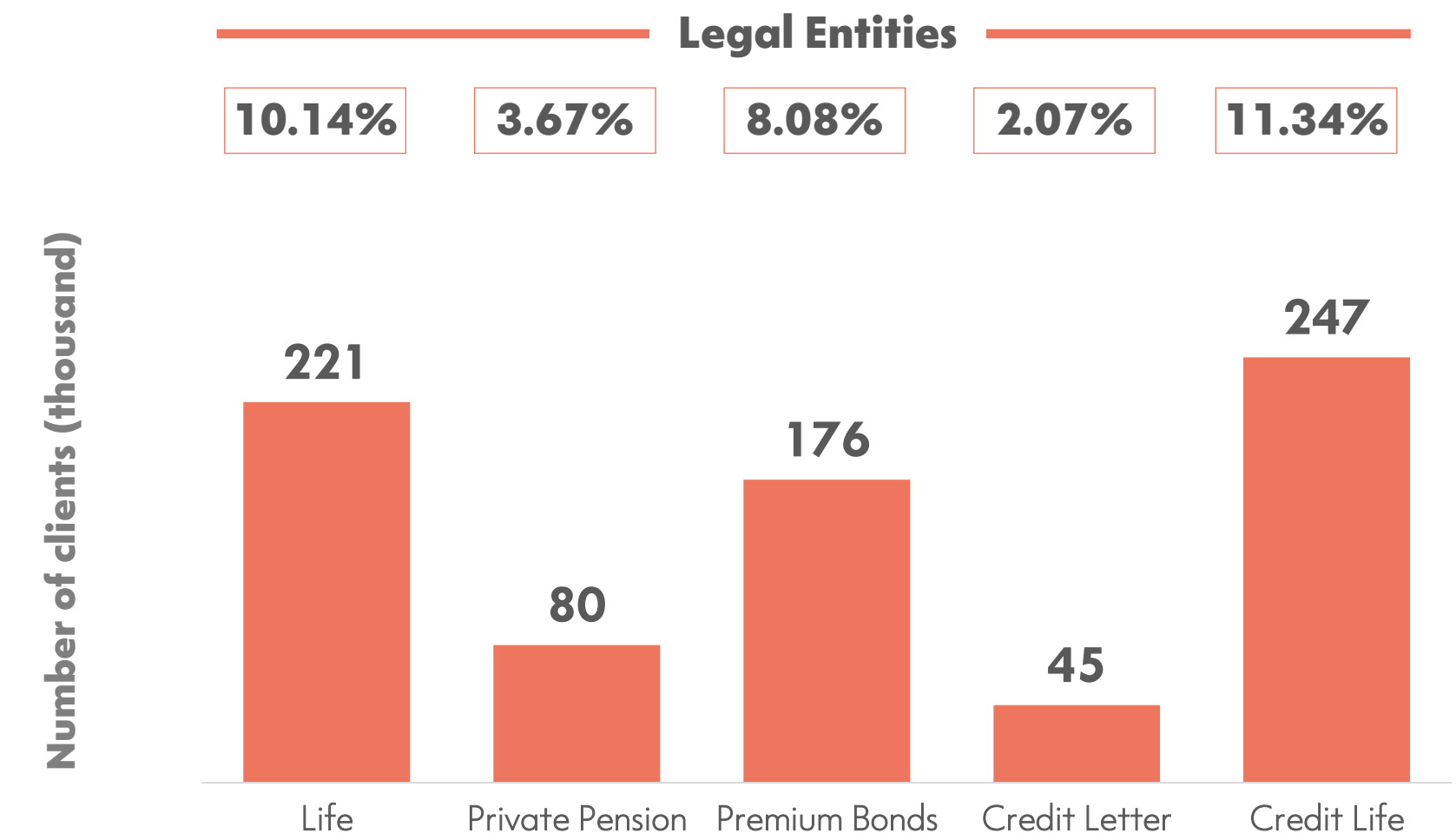
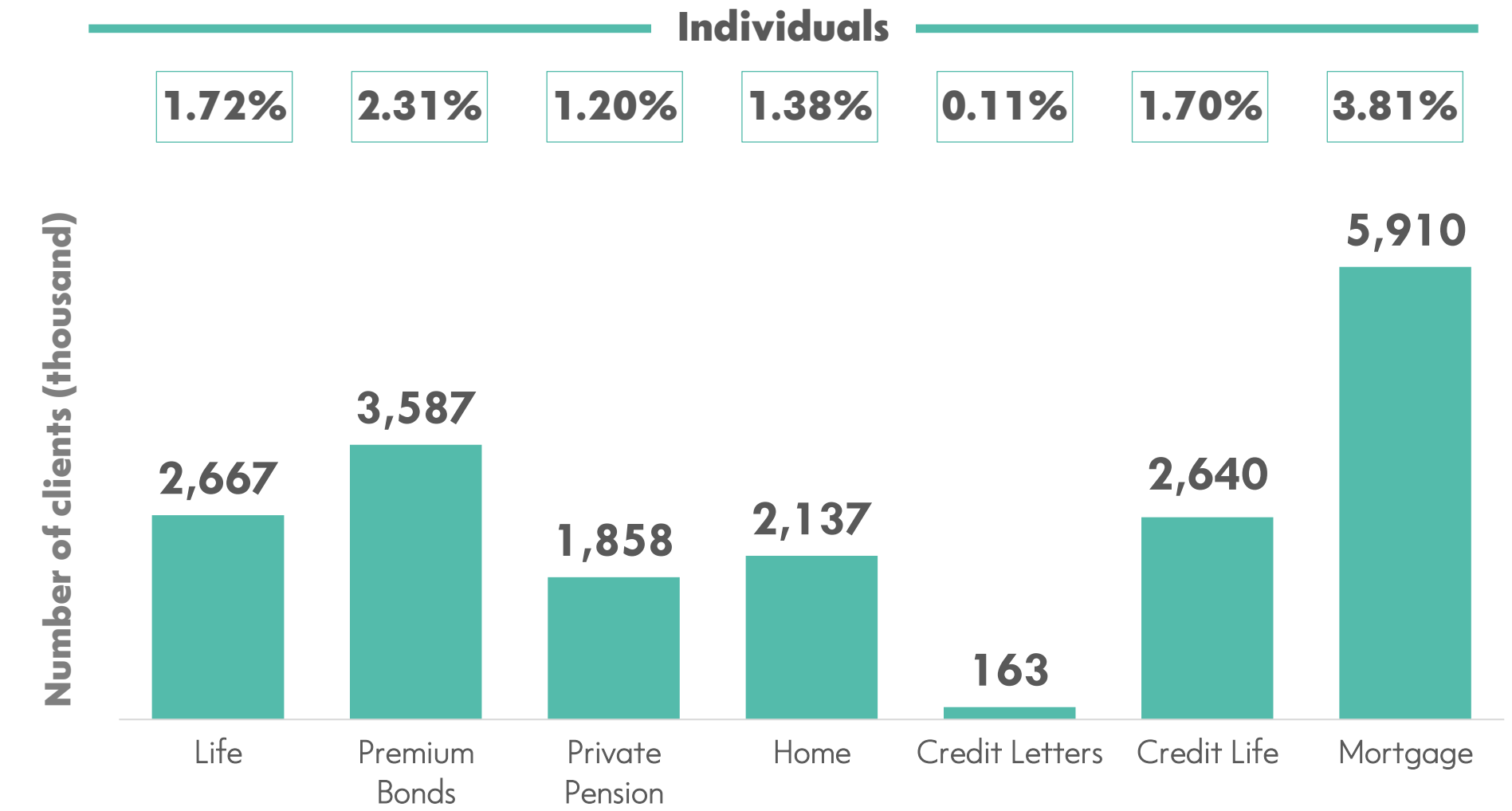


**157**  
**MILLION**  
**CLIENTS**

Opportunities in  
cross-selling and  
increasing  
penetration.

**155**  
**Million**  
**CLIENTS**  
**INDIVIDUALS**

**2**  
**Million**  
**CLIENTS**  
**LEGAL**  
**ENTITIES**



<sup>1</sup>Source: CAIXA 4Q2025 – Performance Analysis Report.

# COMMERCIAL STRATEGY APPROACH

## ALCANCE.CAIXA PROGRAM

Strategic guidance for product sales, including insurance, through a target-setting plan for each branch.

## SALES TEAM PROGRAM

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

### Classification<sup>1</sup>

Classification by points into tiers fosters engagement

**25.0k** employees and **4.6k** partners

### Classification

EMPLOYEES



Product sales



MANAGERS



Branches performance

### Recognition

Valuing employees who are good at sales in their careers

### Campaigns

Enhanced focus through bonus initiatives in sales scoring or rewards for exceeding results in strategically focused products.



Note: (1) Database as of December 2025.

**CAIXA** *Seguridade*

**CAIXA**

**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 **2025**

1

**OVERVIEW**

2

COMMERCIAL **STRATEGY**

3

**2025** HIGHLIGHTS

4

COMMERCIAL AND  
OPERATIONAL  
**PERFORMANCE**

**CAIXA**  
*Seguridade*

2025

+ PROTECTED  
HOMES

# MORTGAGE

MARKET LEADERSHIP

BRL **4,007.2** mi Written Premiums

**+11.2%**/2024

More than 5.9 million active contracts in 2025 (+9.0% vs. 2024).

# HOME

STRONG GROWTH

BRL **1,156.5** mi Written Premiums

**+25.3%**/2024

Offering of **CONTRACTING** at the time of the **REAL ESTATE CREDIT LETTER** award.

**MODERNIZATION** in the **CONTRACTING PROCESS**, with a more agile and fluid journey.

**31.0%** of cross-sell of **BUNDLED HOME INSURANCE** with mortgage insurance in 2025.

**+ 7.6 p.p.** in **RENEWAL RATE** and **+ 10%** in the **LENGTH OF STAY** (/2024).

2025

**+ CARE FOR  
WHAT  
MATTERS**

# PRIVATE PENSION

NET INFLOW OF BRL 3.7BI

BRL **199.4** bi Reserves

**+15.3%**/2024

**CAMPAIGNS** throughout 2025, with **CASHBACK** and incentives for **PORTABILITY**.

**POSITIVE NET PORTABILITY BALANCE** in November and December.

# LIFE

CONSISTENT EMISSION RATE

BRL **2,340.8** mi Written Premiums

**+1.2%**/2024

Maintaining focus on **MONTHLY PAYMENT** products (70% of issuances).

Expansion of the portfolio: **INCOME LOSS INSURANCE** and **TRAVEL INSURANCE**.

2025

**+ PLANS FOR THE FUTURE**

## **PREMIUM BONDS**

RECORD IN FUNDING

BRL **1,866.8** mi Funds Raised

**+27.1%**/2024

**+41.9%** in the **MONTHLY PAYMENT** funding.

New **PRODUCTS** and **TERMS**, with improvements to the **SALES JOURNEY**.

## **CREDIT LETTERS**

20.3% GROWTH IN CREDIT LETTERS

BRL **48.2** bi Inventory of Credit Letters

**+46.1%**/2024

**+24.6%** in **REAL ESTATE CREDIT LETTERS**.

New categories for heavy vehicles in 2026: **AGROFLEX** and **EMPRESARIALFLEX**.

**FOLLOW-ON**

**Reaching 20% free float.**

**CXSE 10 YEARS**

**Campaigns and discounts.**

**COP30**

**Promotion of forums and debates, reaffirming the commitment to the ESG agenda.**

**AWARDS**

**Recognition: Broadcast Empresas, 30% Club Brazil Award and Valor 1000.**

# 2025 PERFORMANCE

## NET INCOME

Management

**BRL4.3 BI** **+14.9%** /2024

## DIVIDENDS

**BRL3.93 BI**

**91.1%** payout

## REVENUE

Operating

**BRL5.8 BI** **+13.4%** /2024

## ROE

**70.4 %**

**+2.9 p.p.** /4Q24

# COMPANY PRESENTATION **2025**

1

**OVERVIEW**

2

COMMERCIAL **STRATEGY**

3

**2025** HIGHLIGHTS

4

COMMERCIAL AND  
OPERATIONAL  
**PERFORMANCE**

**CAIXA**  
*Seguridade*



## Operating Revenues

BRL **5.8**  
billion

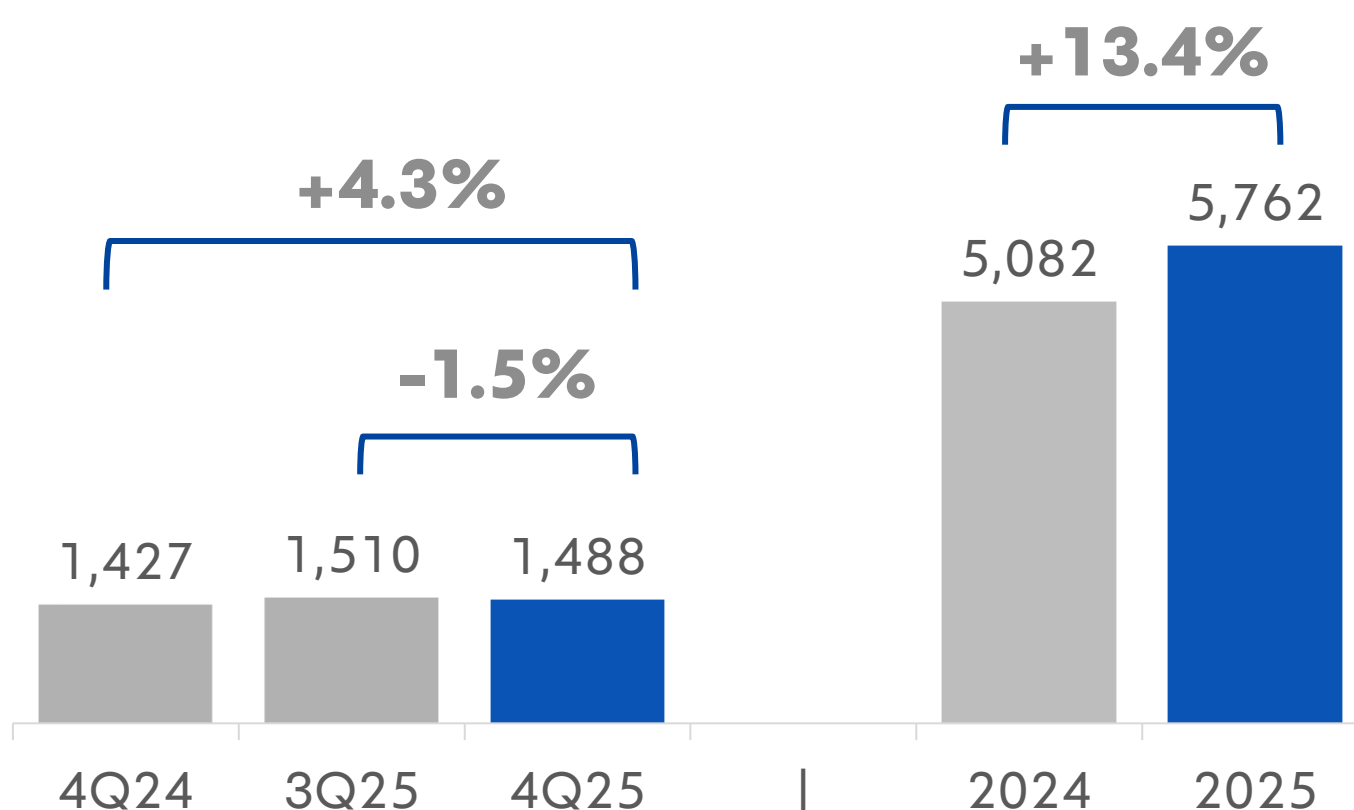
## Managerial Net Income

BRL **4.3**  
billion

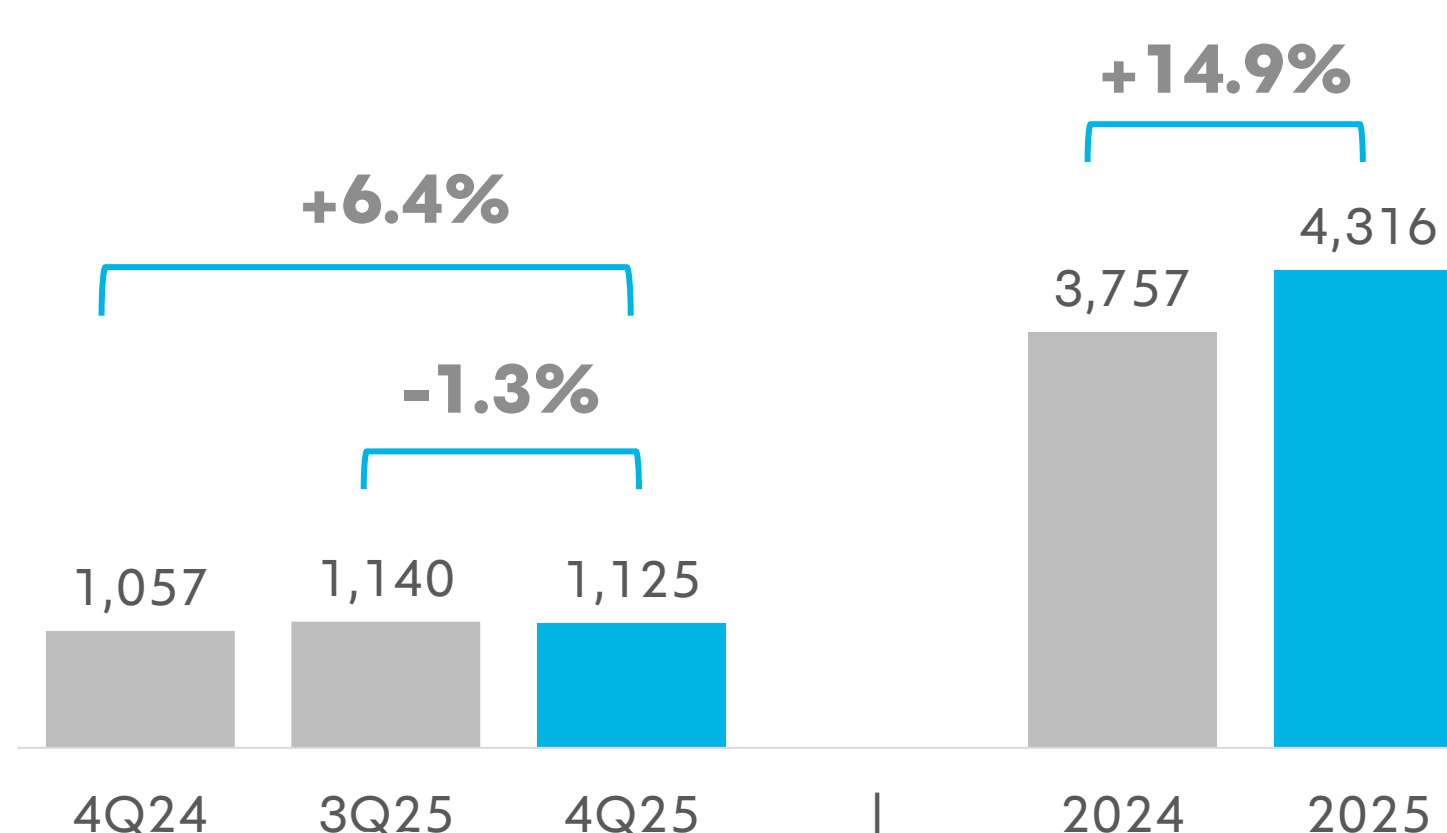
## ROE<sup>1</sup>

**70.4%** p.a.

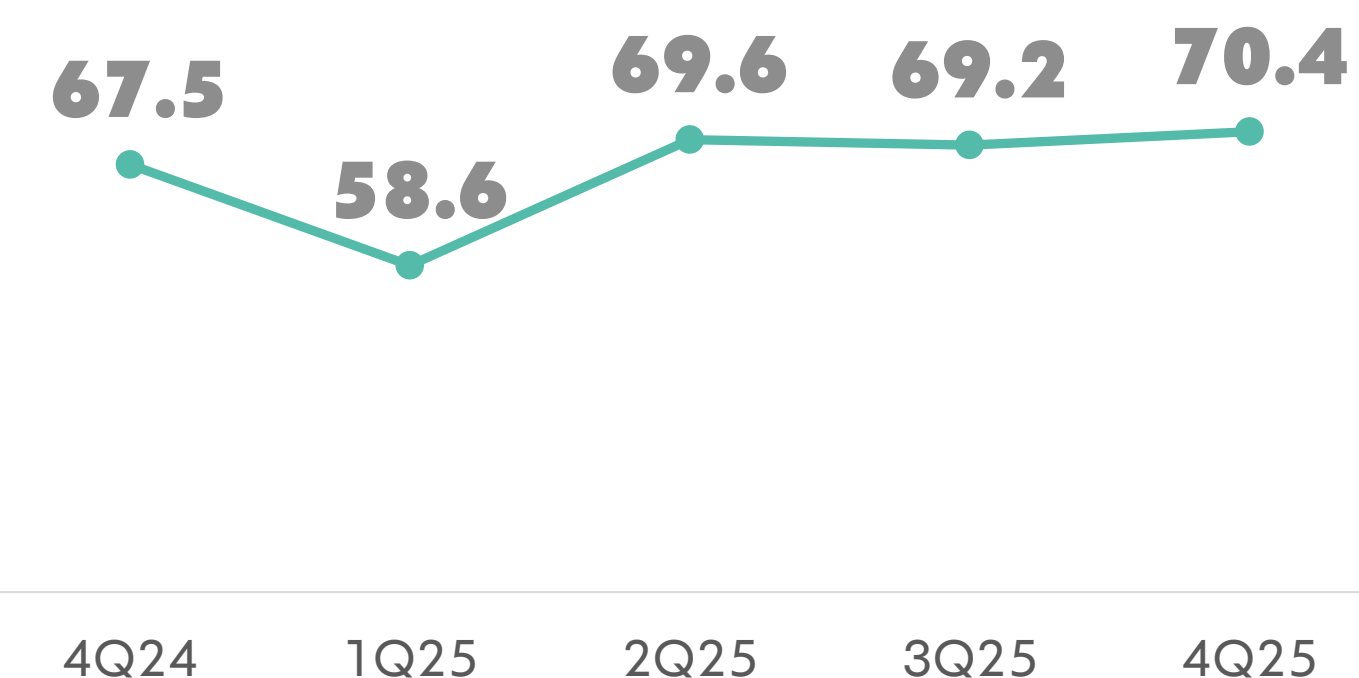
### Operating Revenues BRL million



### Managerial Net Income BRL million



### % p.a.



Revenues BRL million		2025	/4Q24	/2024
Holdings	57%	3,304	+14%	+20%
Distribution	43%	2,457	-7%	+5%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>5,762</b>	<b>+4%</b>	<b>+13%</b>

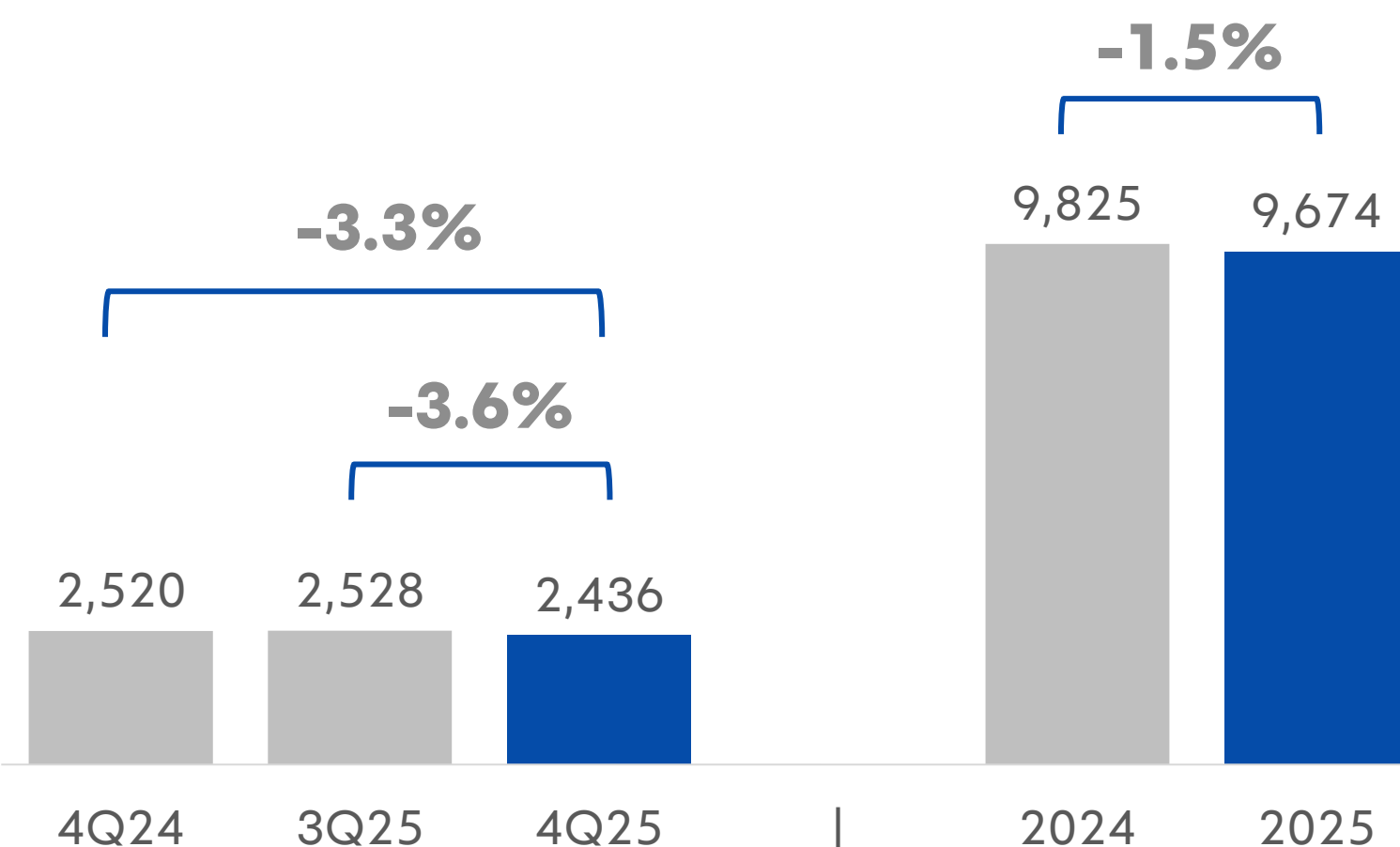
**Accounting Net Income,** in accordance with the standard CPC 50 (IFRS 17), of BRL4,291.6 million in 2025, up 14.0% year over year.

**ROE:** Annual growth of 2.9 p.p. compared to the indicator of 4Q24.

<sup>1</sup> Income of the last 12 months / average of the adjusted NAV of the reference month with that of the previous fiscal year

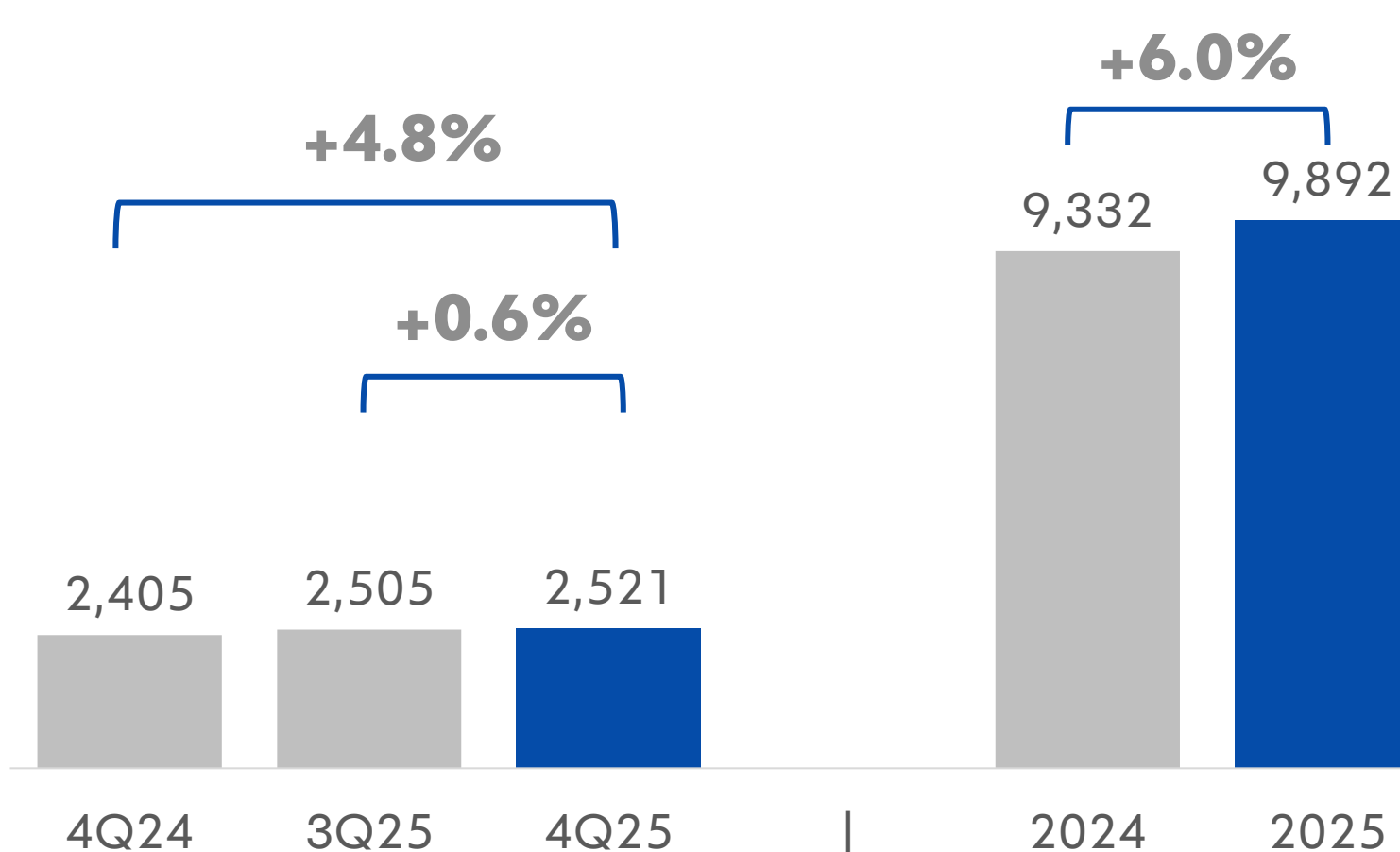
## Written Premiums

BRL million



## Earned Premiums

BRL million



## Written Premiums

Highlighting the accumulated growth in the Mortgage (+11.2%), Home (+25.3%), and Assistance (+32.2%).

Written Premiums by Line BRL million		BRL million 2025	/4Q24	/2024
Mortgage	41%	4,007	+11%	+11%
Life	24%	2,341	+1%	+1%
Credit Life	14%	1,346	-56%	-42%
Home	12%	1,156	+24%	+25%
Assistance	3%	276	-15%	+32%
Other Insurance	6%	548	+74%	+20%
<b>Total Insurance</b>	<b>100%</b>	<b>9,674</b>	<b>-3%</b>	<b>-2%</b>

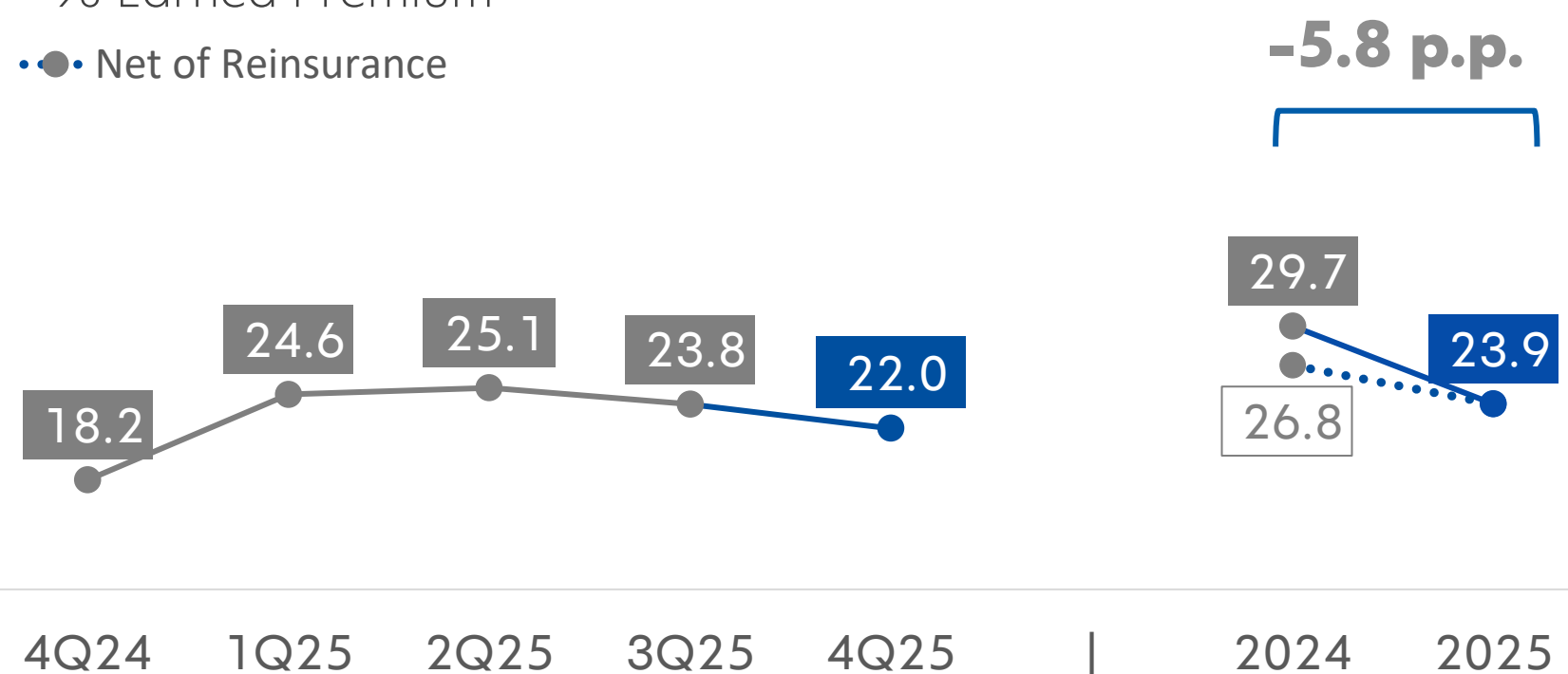
Earned Premiums by Line BRL million		BRL million 2025	/4Q24	/2024
Mortgage	40%	4,007	+11%	+11%
Life	23%	2,238	+5%	+3%
Credit Life	20%	1,934	-10%	-5%
Home	9%	932	+18%	+15%
Assistance	3%	276	-15%	+32%
Other Insurance	5%	505	+7%	+1%
<b>Total Insurance</b>	<b>100%</b>	<b>9,892</b>	<b>+5%</b>	<b>+6%</b>

Performance indicators

### Loss Ratio

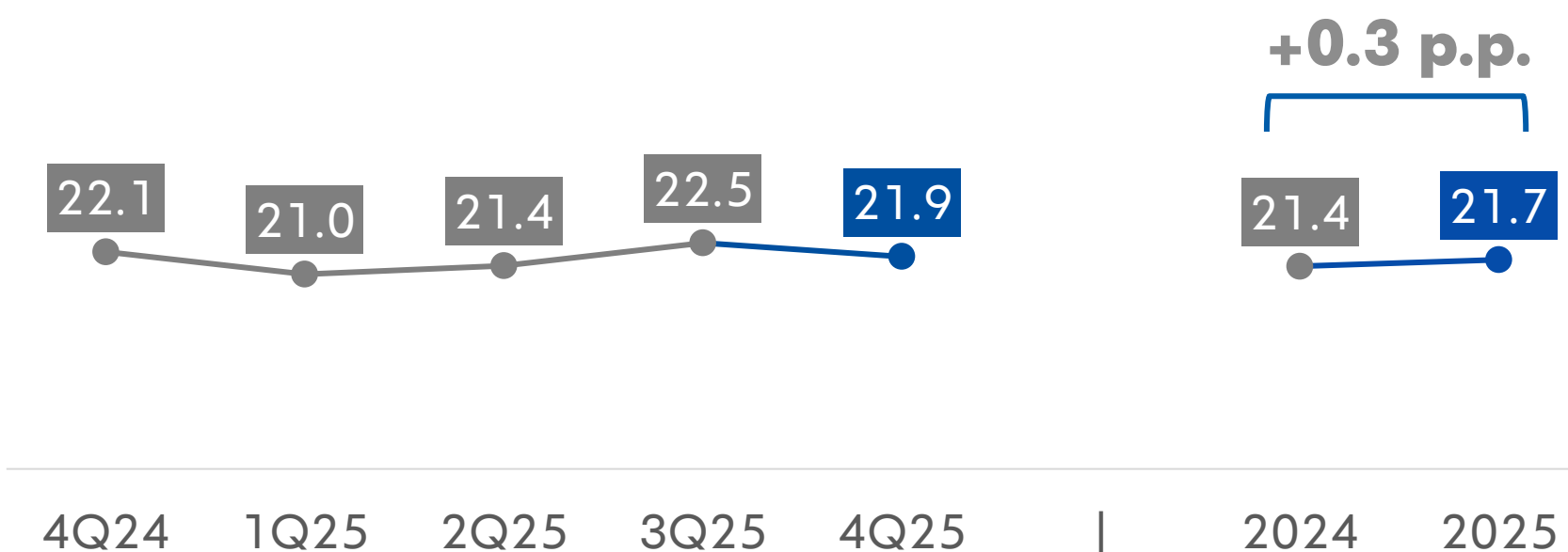
% Earned Premium

• Net of Reinsurance



### Commissioning

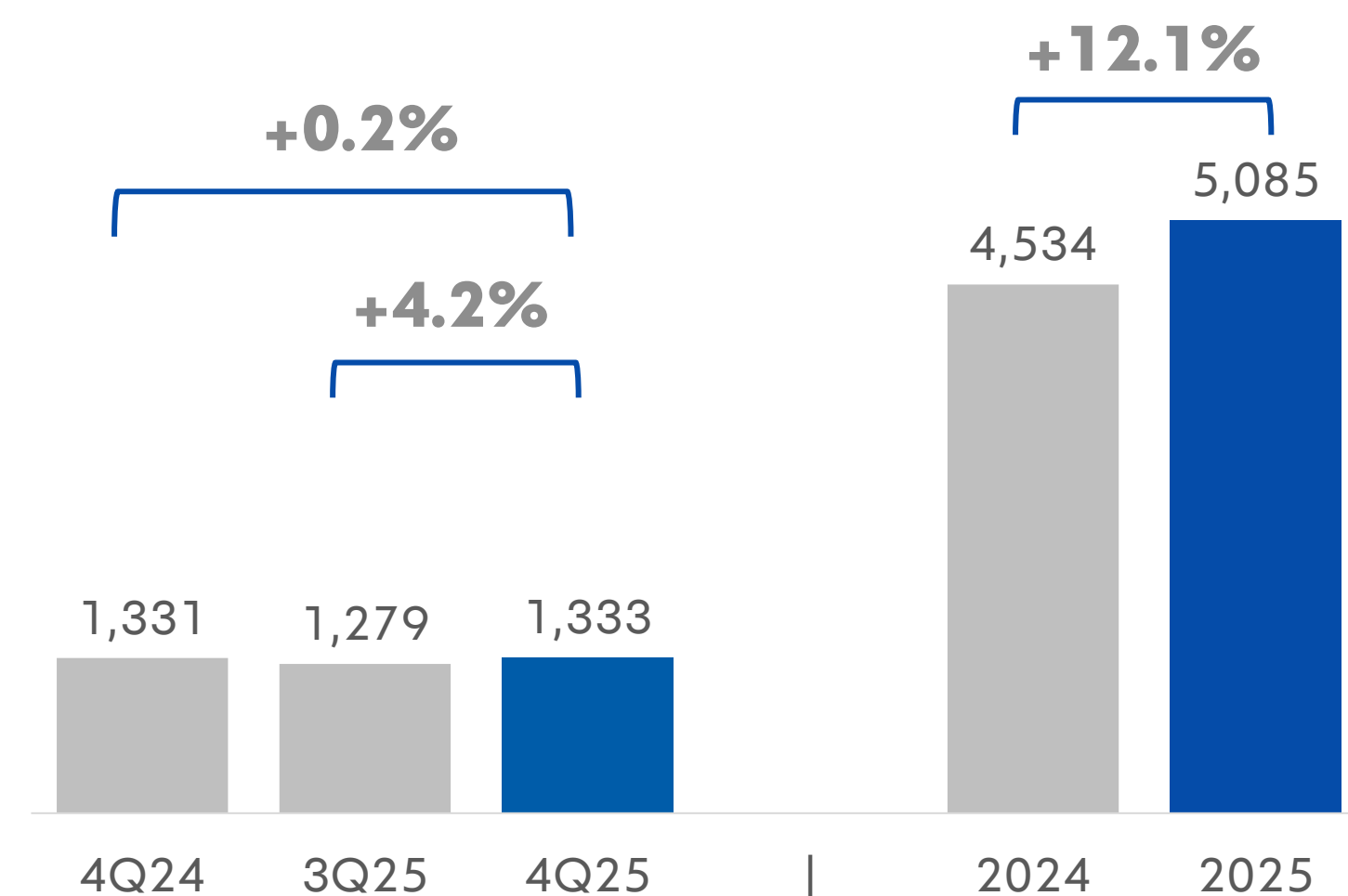
% Earned Premium



Operating Margin

### Operating Margin

BRL million



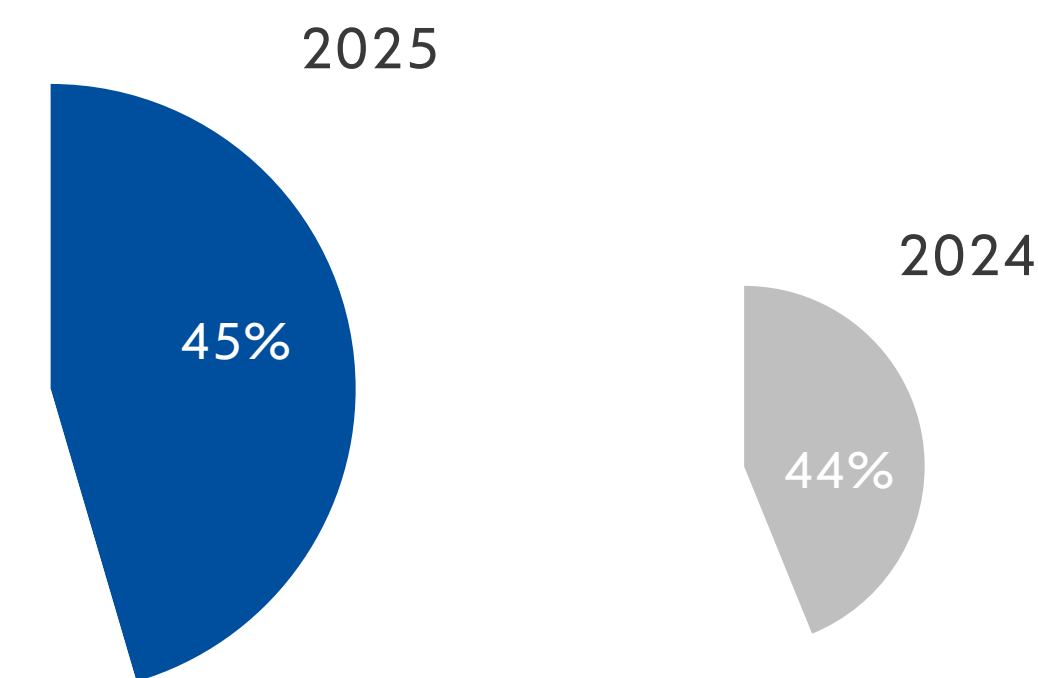
### Distribution and Variation by Branch

BRL million

		BRL million 2025	/4Q24	/2024
Mortgage	47%	2,400	+3%	+11%
Life	25%	1,253	+3%	0%
Credit Life	14%	743	-25%	+38%
Home	9%	445	+20%	+14%
Assistance	3%	147	+4%	+43%
Other Insurance	2%	98	+84%	+6%
<b>Total Insurance</b>	<b>100%</b>	<b>5,085</b>	<b>0%</b>	<b>+12%</b>

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

% Total operating margin



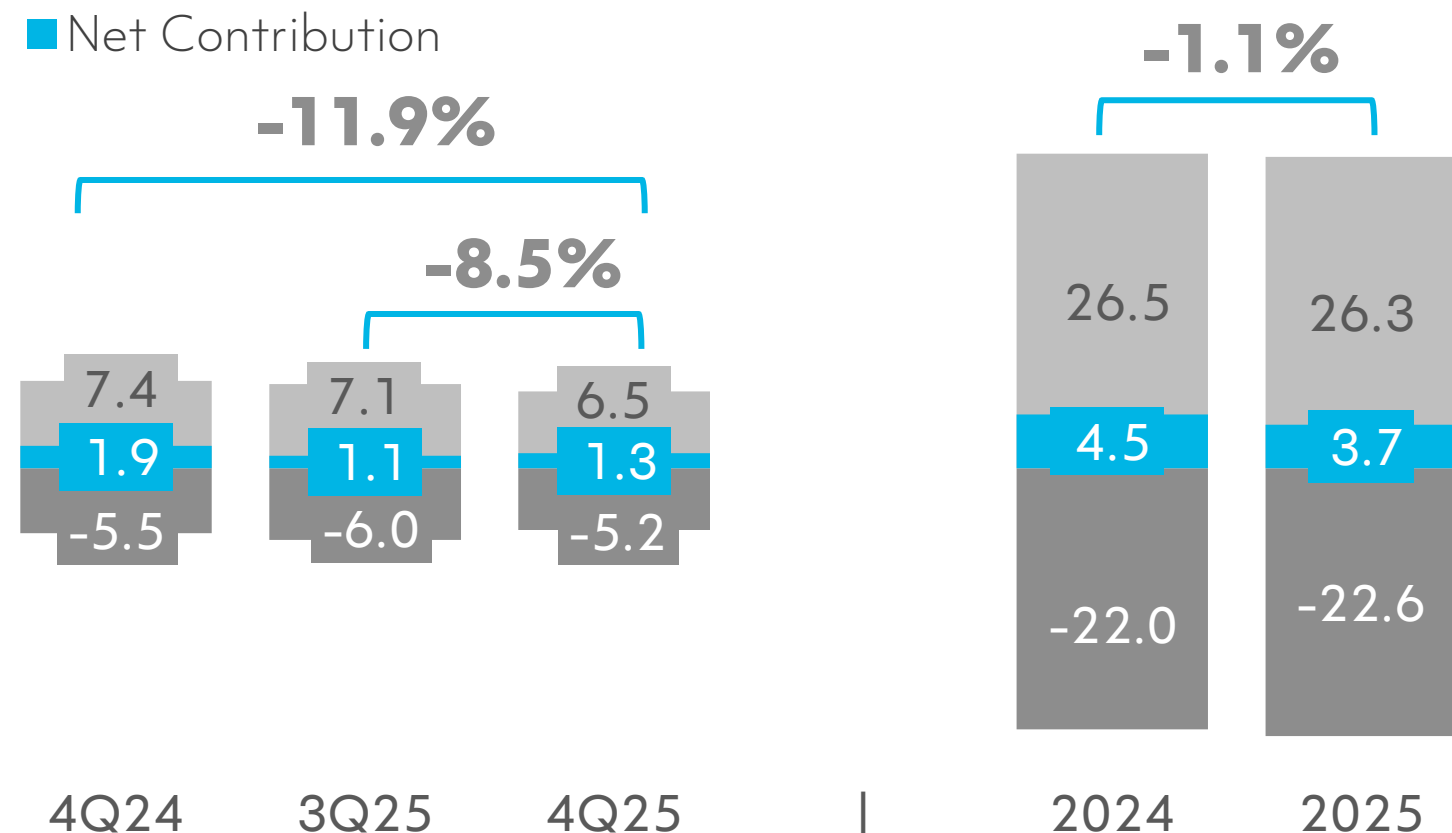
<sup>1</sup> Weighted representation by the equity interest of Caixa Seguridade in each company

## PRIVATE PENSION

### Private Pension contributions

BRL billion

■ Portability/Redemption ■ Gross Contribution  
■ Net Contribution

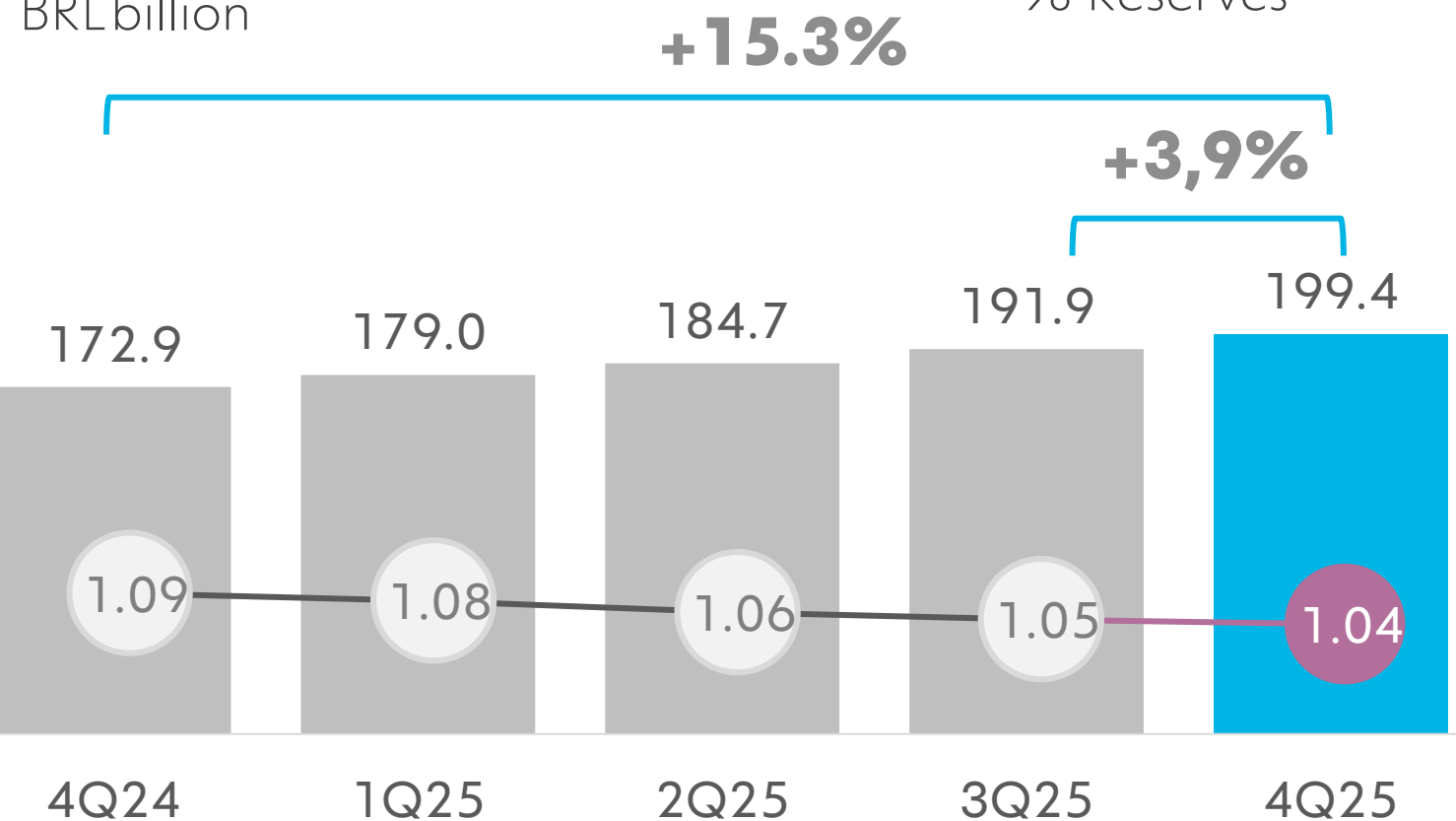


### Private Pension reserves

BRL billion

### Average management fee (p.a.)

% Reserves

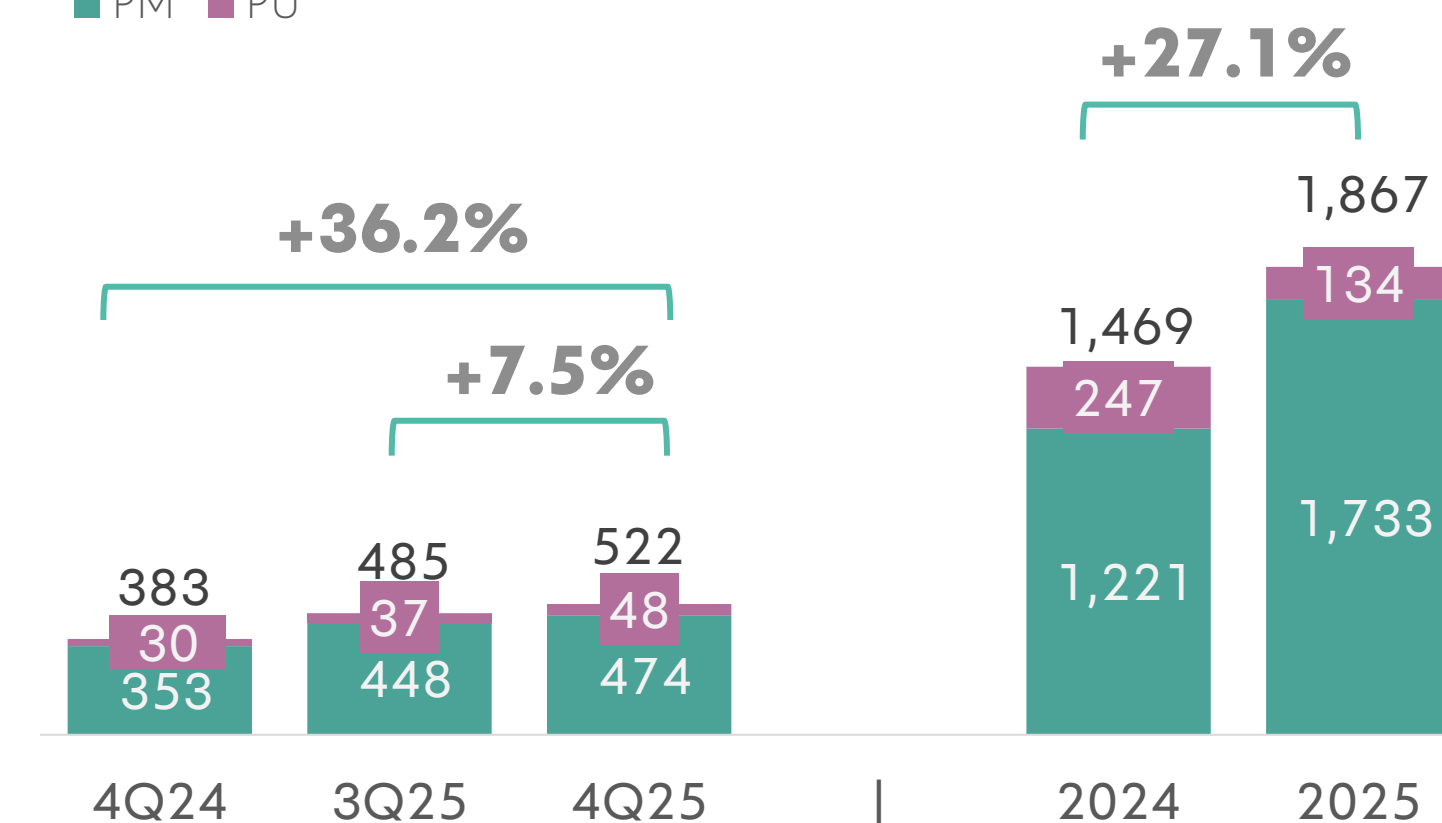


## PREMIUM BONDS

### Funds Raised - Premium Bonds

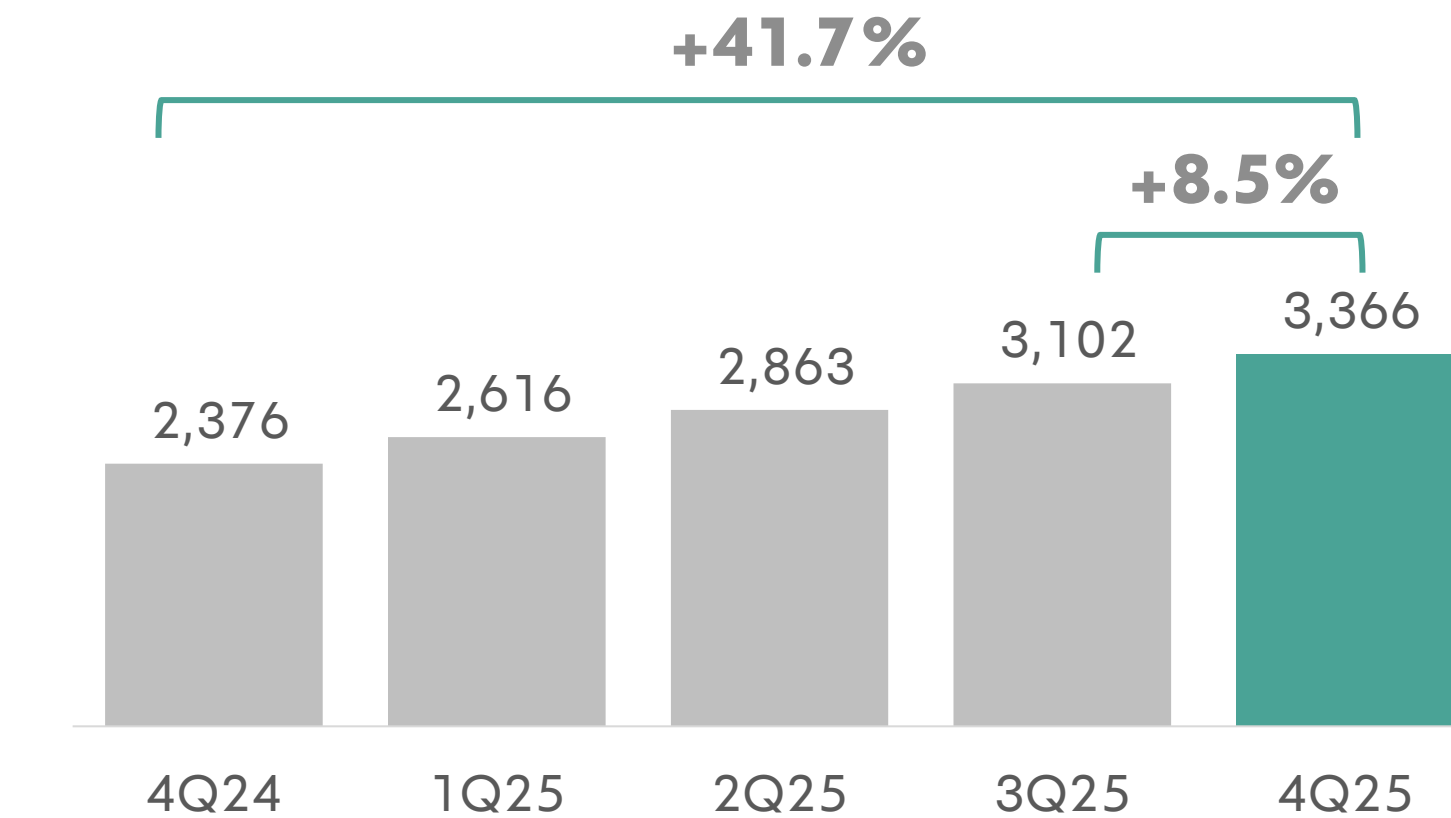
BRL million

■ PM ■ PU



### Premium Bonds Reserves

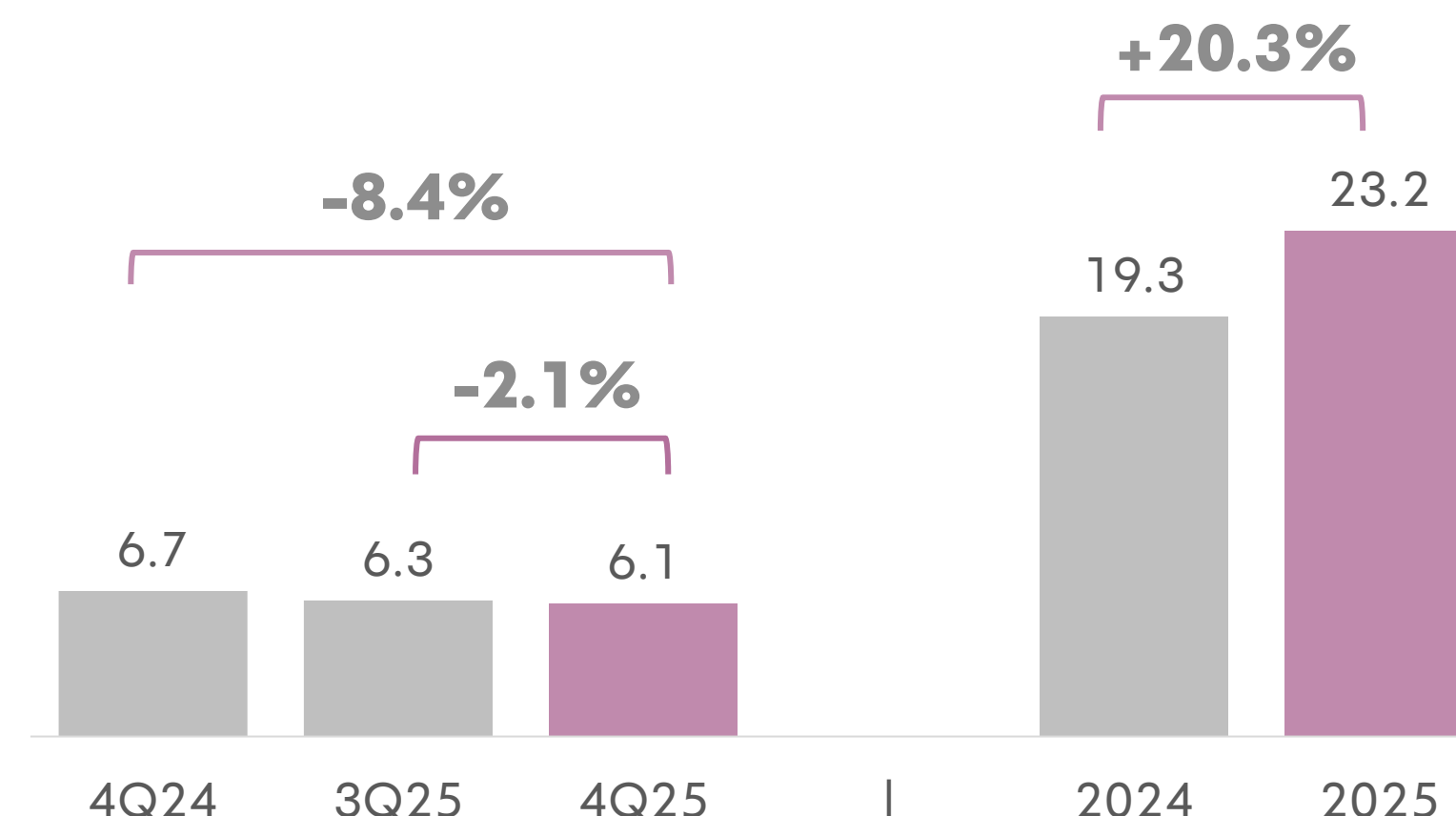
BRL million



## CREDIT LETTERS

### Credit Letters

BRL billion

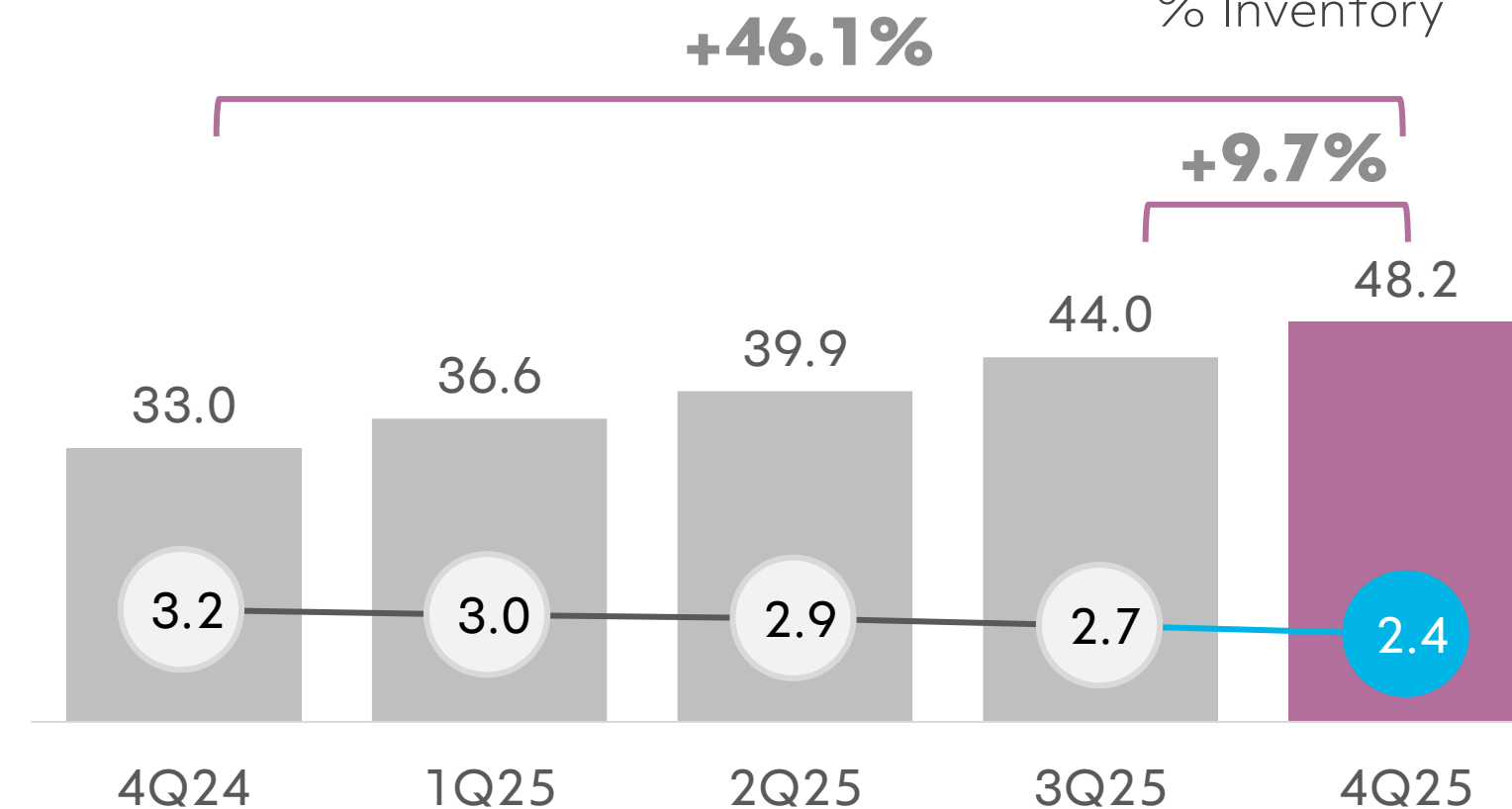


### Letters Inventory

BRL billion

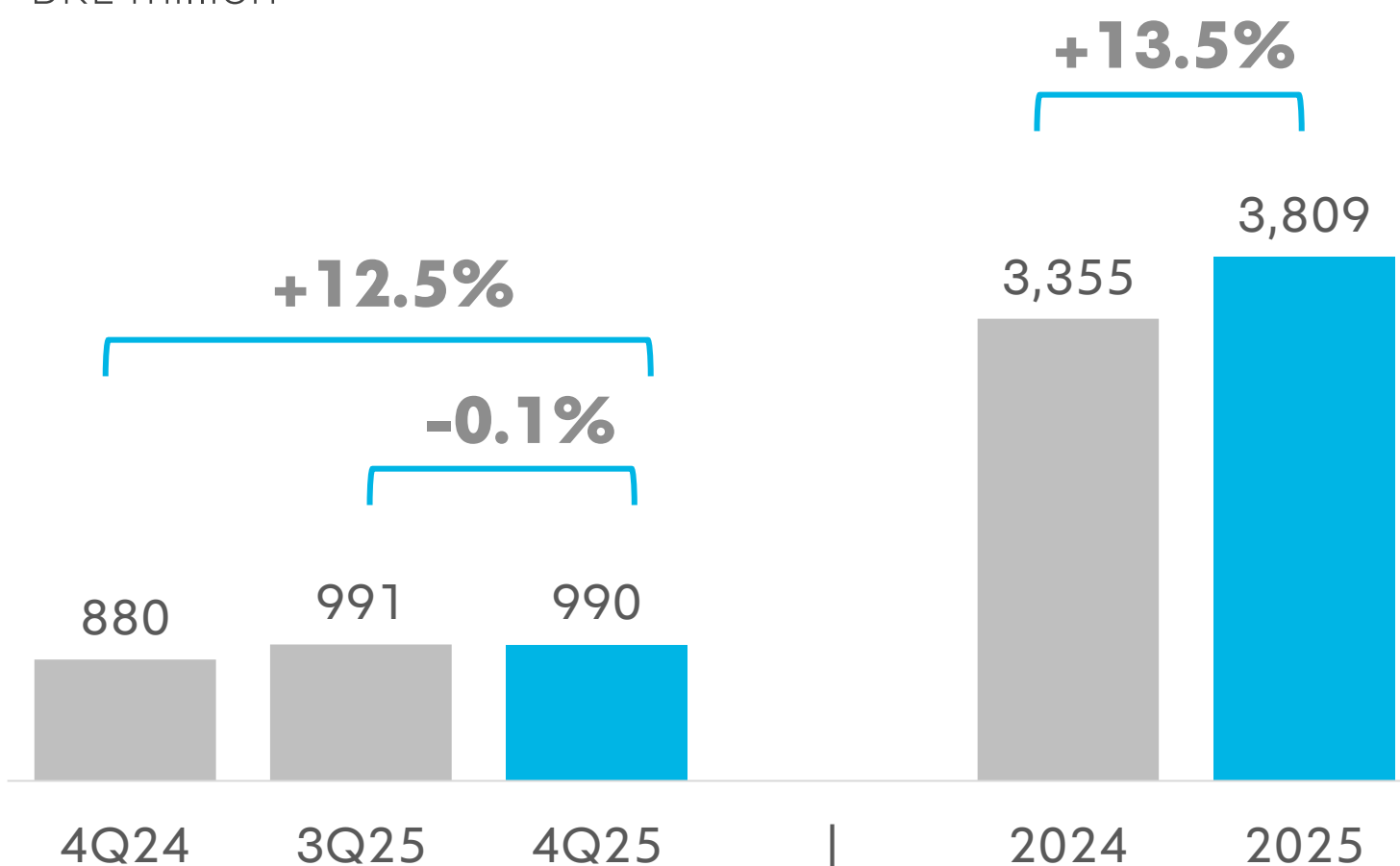
### Average management fee (p.a.)

% Inventory



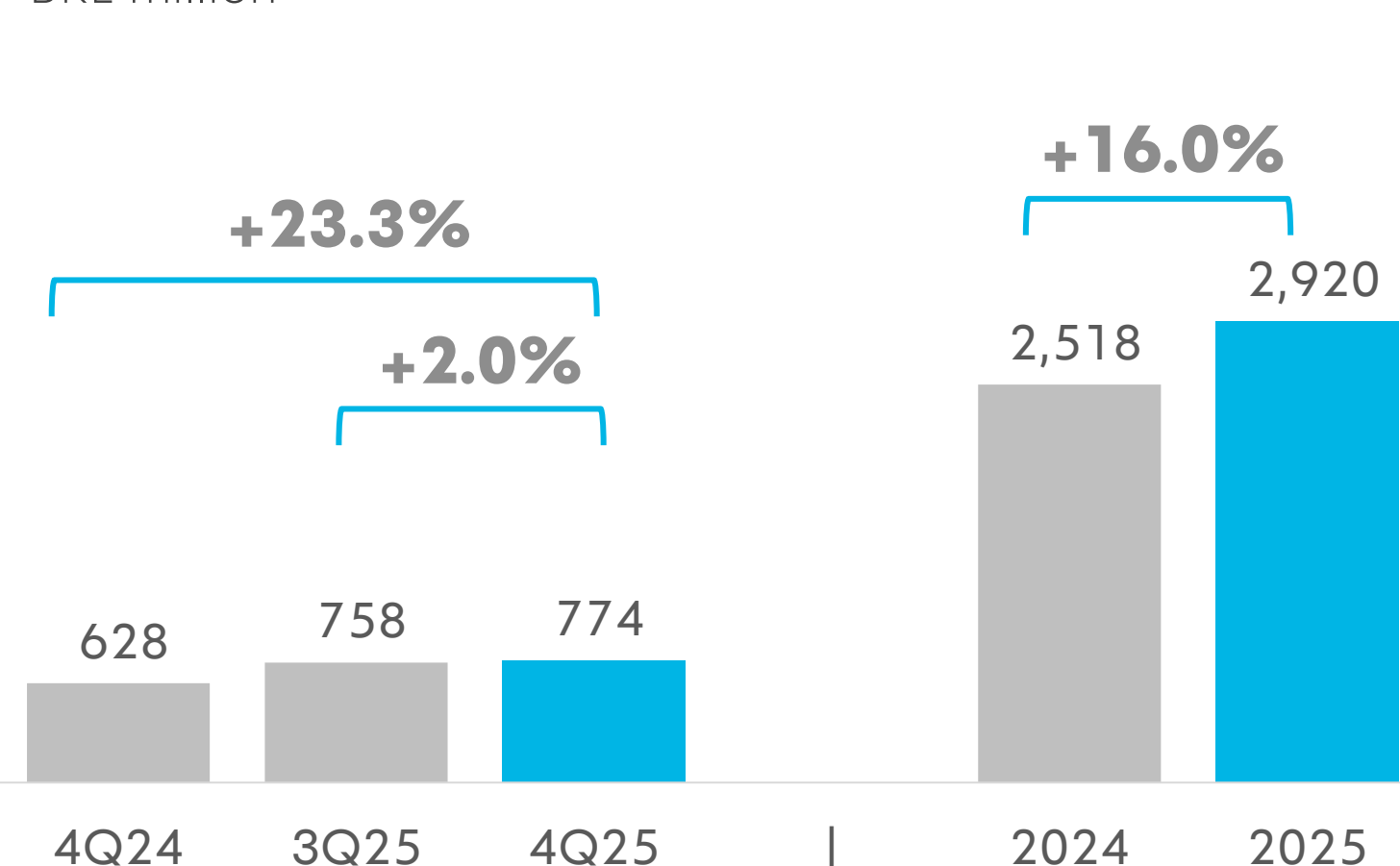
## Operating Revenue

BRL million



## Accumulation Operating Margin

BRL million



## Operating Revenue

Increase of 13.5% in operating revenues between 2025 and 2024, with growth across all segments, led by Credit Letters (+26%) and Premium Bonds (+18%).

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

% Total operating margin

Operating Revenue		2025	/4Q24	/2024
BRL million				
Private Pension	55%	2,087	+10%	+7%
Credit Letters	29%	1,094	+17%	+26%
Premium Bonds	16%	627	+15%	+18%
<b>Total accumulated</b>	<b>100%</b>	<b>3,809</b>	<b>+12%</b>	<b>+14%</b>

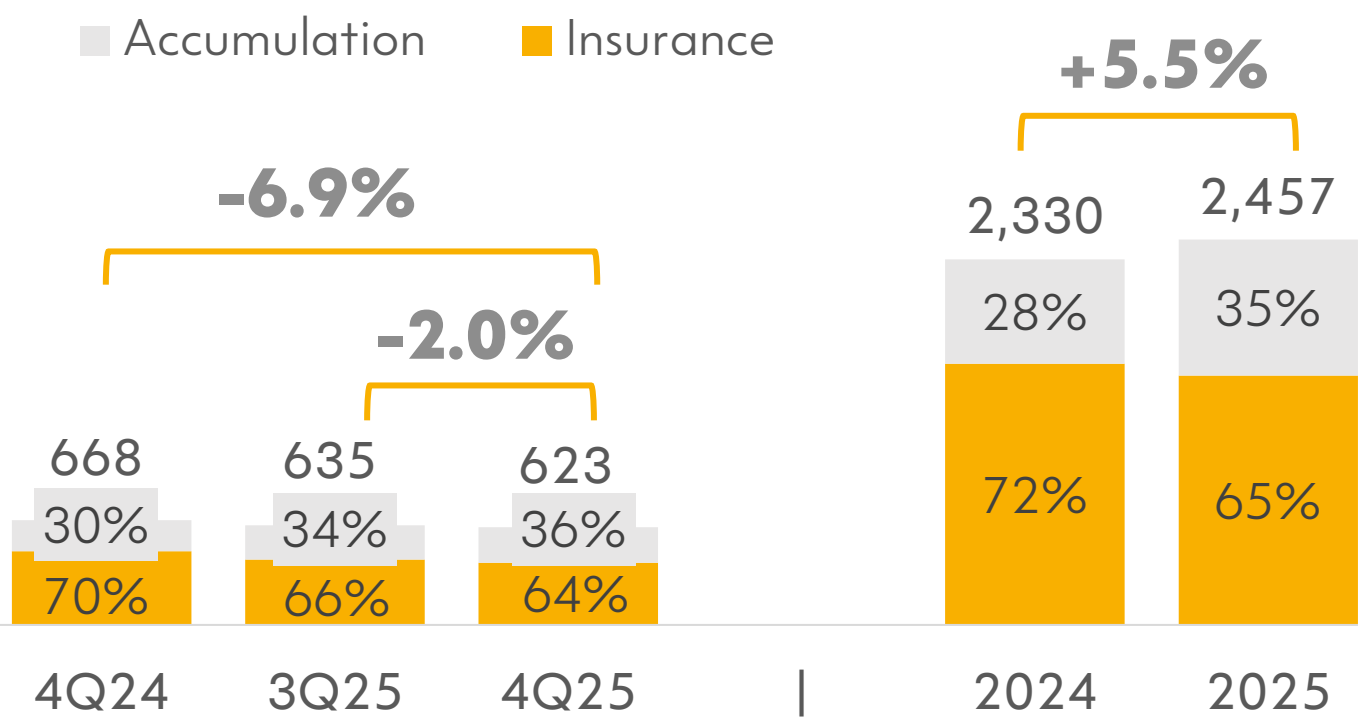
Operating Margin		2025	/4Q24	/2024
BRL million				
Private Pension	63%	1,848	+21%	+10%
Credit Letters	24%	704	+43%	+35%
Premium Bonds	13%	368	+8%	+15%
<b>Total accumulated</b>	<b>100%</b>	<b>2,920</b>	<b>+23%</b>	<b>+16%</b>



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

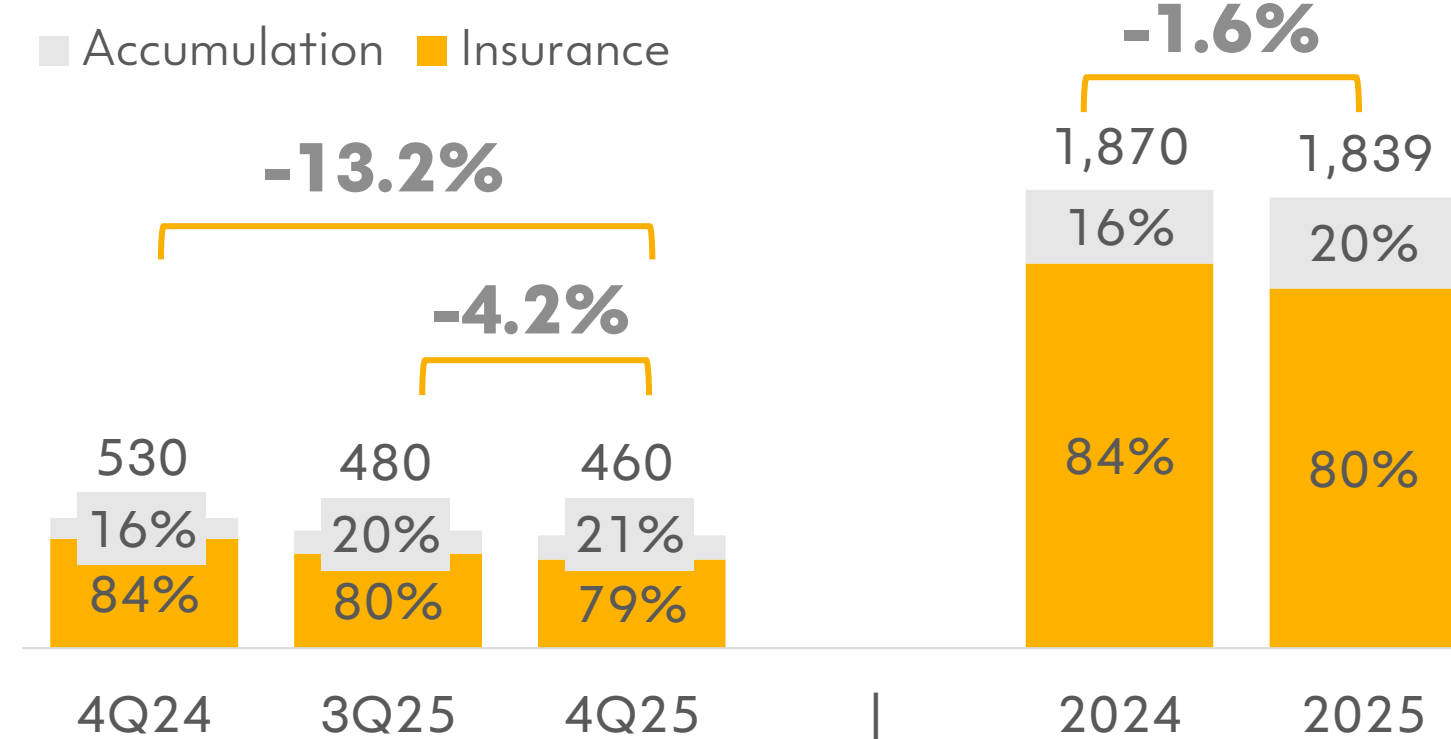
## Brokerage revenues<sup>1</sup>

BRL million



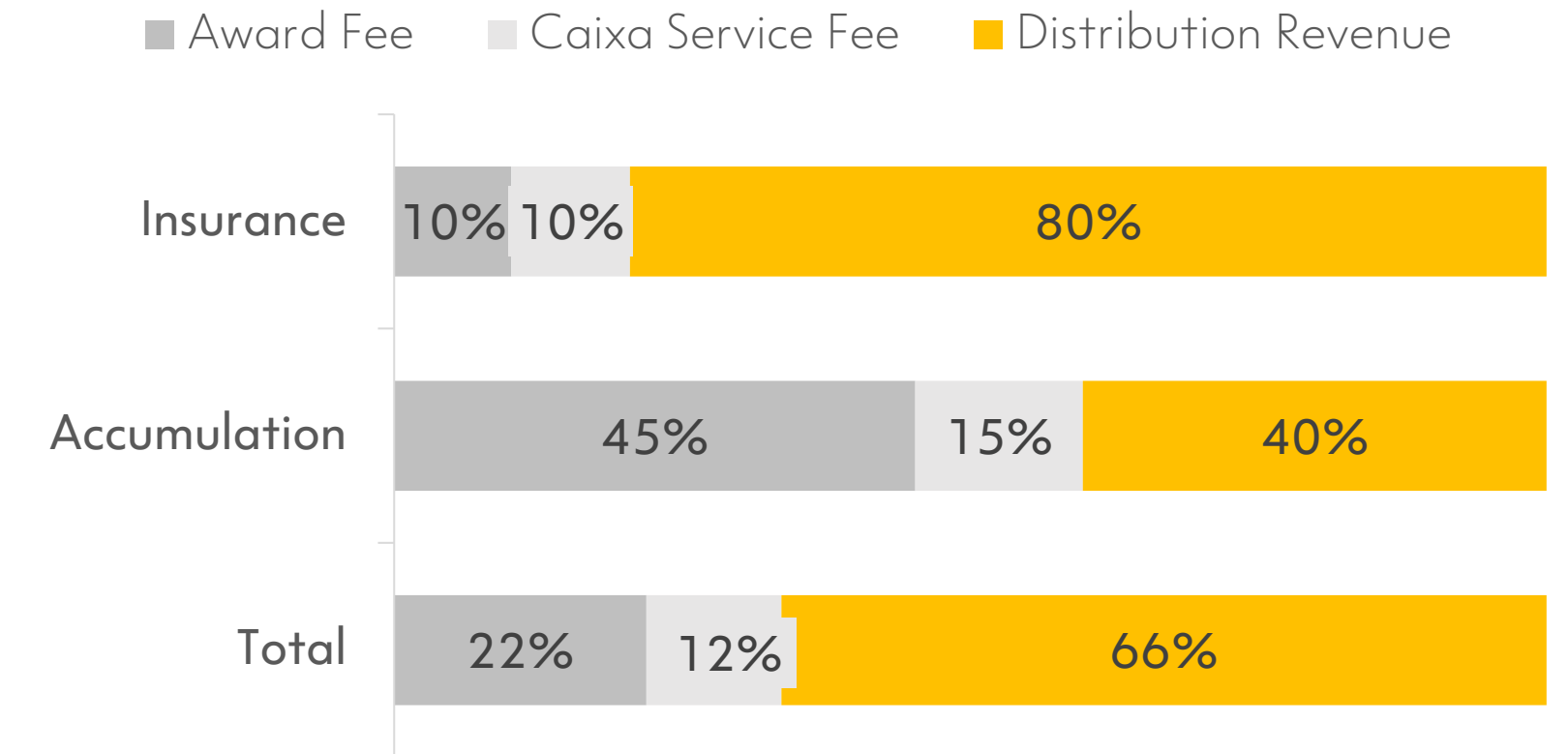
## Operating Margin

BRL million



## Brokerage distribution<sup>2</sup>

% 2025



## Brokerage by segment

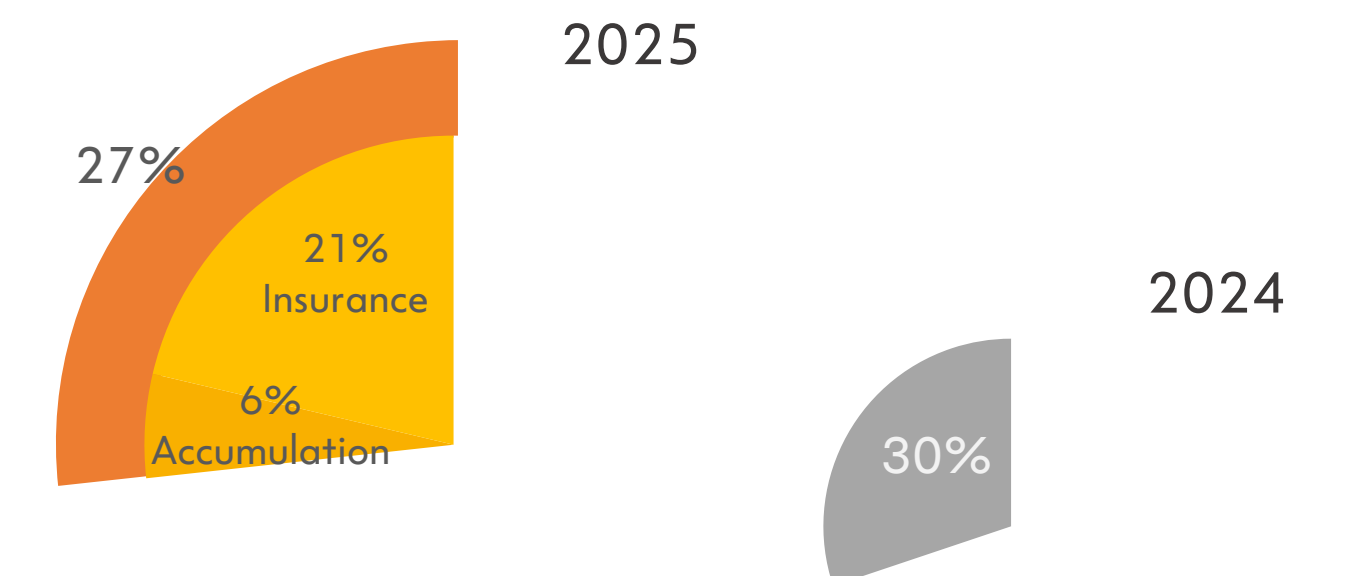
BRL million	%	2025	/4Q24	/2024
Mortgage	22%	544	+8%	+22%
Credit Life	16%	402	-62%	-42%
Home	15%	378	+26%	+28%
Credit Letters	25%	617	+17%	+40%
Life	7%	177	+1%	+5%
Private Pension	5%	114	-11%	-2%
Premium Bonds	6%	136	+34%	+26%
Other Insurance	4%	89	+39%	+35%
<b>Total distribution</b>	<b>100%</b>	<b>2,457</b>	<b>-7%</b>	<b>+5%</b>

## Operating Margin by segment

BRL million	%	2025	/4Q24	/2024
Mortgage	29%	532	+7%	+22%
Credit Life	22%	402	-62%	-42%
Home	16%	291	+24%	+32%
Credit Letters	10%	184	+24%	+44%
Life	10%	177	+1%	+5%
Private Pension	6%	114	-11%	-2%
Premium Bonds	4%	75	+57%	+31%
Other Insurance	3%	64	+38%	+20%
<b>Total distribution</b>	<b>100%</b>	<b>1,839</b>	<b>-13%</b>	<b>-2%</b>

## Representativeness<sup>3</sup>

% Total operating margin



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

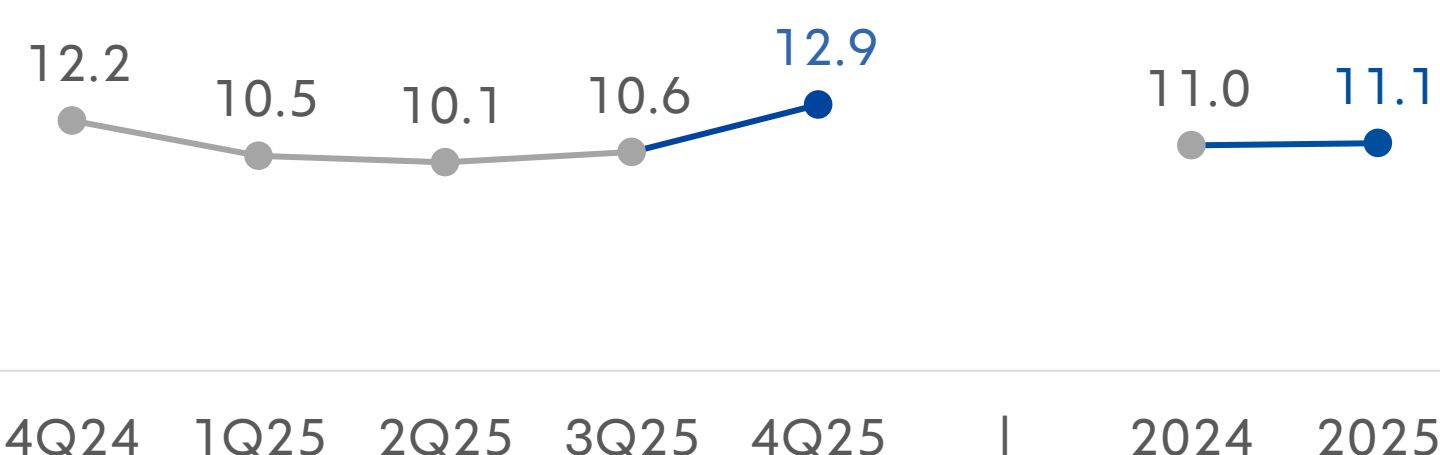
<sup>2</sup> Managerial view that considers the Caixa service fees and awards related to life, credit life, and private pension, which are paid directly by the insurance company to CAIXA, while for other branches, the costs are paid by the brokerage firm.

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

## ADMINISTRATIVE EXPENSES RATIO (IDA)

### Administrative expenses

% Operating revenue

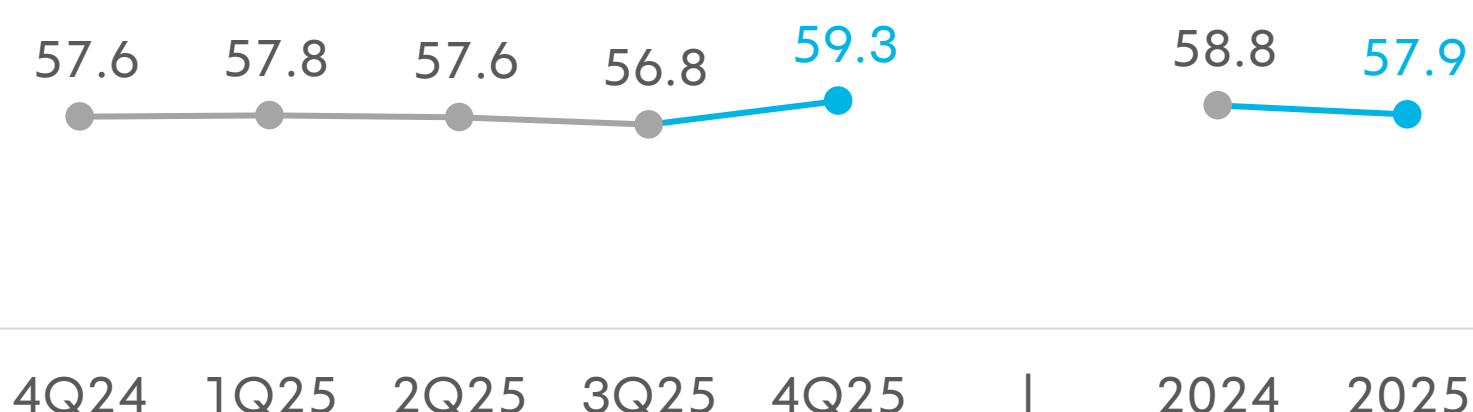


Ratio - Grouping	IDA 2025	Δ2024 p.p.	IDA 4Q25	Δ4Q24 p.p.
<b>Bancassurance CAIXA</b>	<b>11.4%</b>	<b>-0.9</b>	<b>13.3%</b>	<b>+1.1</b>
Run-off	13.0%	-2.7	14.3%	-1.4
New partnerships	12.2%	-1.2	14.6%	+1.2
Holding + Brokerage	6.1%	+0.6	6.1%	+1.8
<b>Bancassurance PAN</b>	<b>8.4%</b>	<b>-1.5</b>	<b>10.2%</b>	<b>-1.4</b>
<b>GENERAL RATIO</b>	<b>11.1%</b>	<b>+0.1</b>	<b>12.9%</b>	<b>+0.8</b>

## COMBINED RATIO (IC)

### General and Administrative Expenses

% Operating revenue

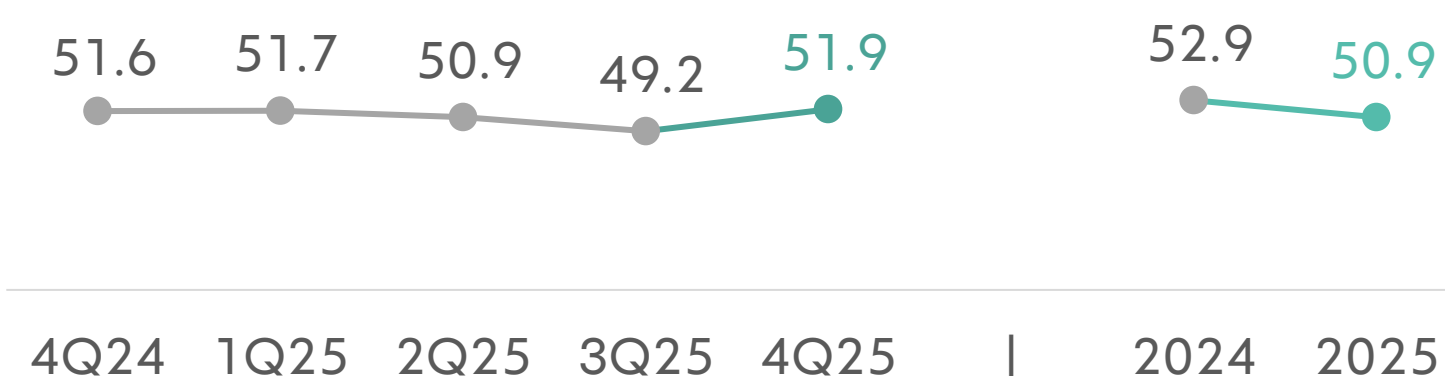


Ratio - Grouping	IC 2025	Δ2024 p.p.	IC 4Q25	Δ4Q24 p.p.
<b>Bancassurance CAIXA</b>	<b>56.1%</b>	<b>-1.7</b>	<b>56.4%</b>	<b>+0.6</b>
Run-off	64.0%	+0.2	61.3%	-2.4
New partnerships	56.7%	-4.1	57.6%	-0.9
Holding + Brokerage	43.8%	+6.4	44.8%	+7.7
<b>Bancassurance PAN</b>	<b>72.6%</b>	<b>+4.7</b>	<b>82.4%</b>	<b>+9.4</b>
<b>GENERAL RATIO</b>	<b>57.9%</b>	<b>-0.9</b>	<b>59.3%</b>	<b>+1.7</b>

## EXPANDED COMBINED RATIO (ICA)

### General and Administrative Expenses

% Operating revenue + Financial Result



Ratio - Grouping	ICA 2025	Δ2024 p.p.	ICA 4Q25	Δ4Q24 p.p.
<b>Bancassurance CAIXA</b>	<b>49.2%</b>	<b>-2.7</b>	<b>49.2%</b>	<b>-0.8</b>
Run-off	54.6%	-2.4	52.0%	-4.5
New partnerships	49.6%	-4.4	50.1%	-1.7
Holding + Brokerage	40.8%	+4.5	41.1%	+5.8
<b>Bancassurance PAN</b>	<b>64.5%</b>	<b>+3.5</b>	<b>73.6%</b>	<b>+8.2</b>
<b>GENERAL RATIO</b>	<b>50.9%</b>	<b>-2.0</b>	<b>51.9%</b>	<b>+0.2</b>

### IDA

The accumulated IDA for 2025 remained close to the level of 2024. In the quarterly comparison, the increase of 0.8 p.p. compared to 4Q24 is mainly due to seasonal expenses observed in the investees, such as those related to advertising and marketing in Caixa Vida e Previdência and Caixa Residencial. Excluding the impacts of the allocations made throughout 2025 with tax incentives from the Rouanet Law, the adjusted annual and quarterly indicators would be 10.8% and 12.1%, respectively.

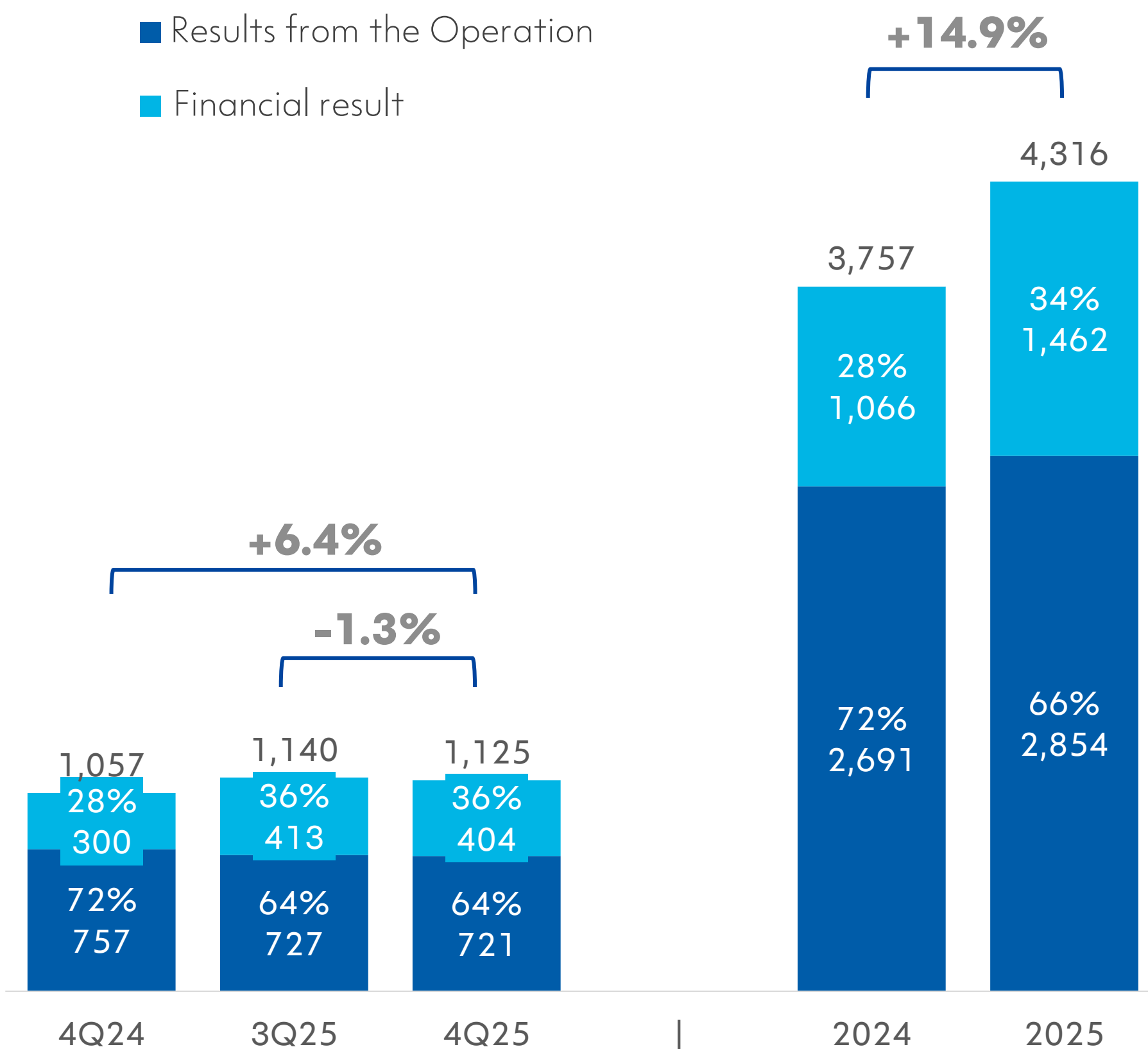
### ICA

The annual ICA reflected the financial result, with the highest level of the Selic rate throughout the year and the largest average balance of financial investments, and the normalization of the extraordinary effects from the previous year.

## Net income

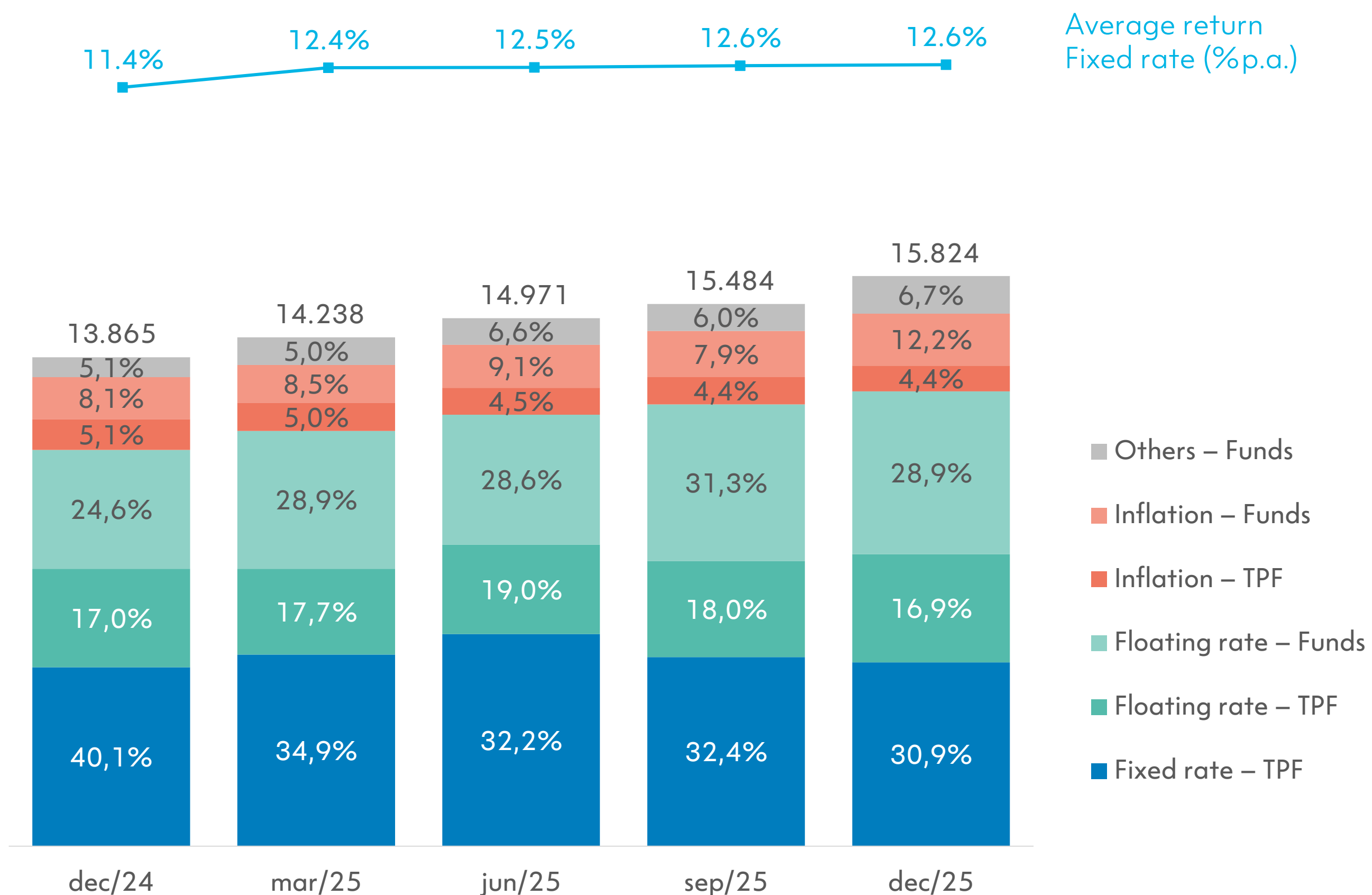
(Operating X Financial<sup>1</sup>)

- Results from the Operation
- Financial result



## Grouped breakdown of investment portfolio<sup>2</sup>

Consolidated % of financial investments (millions)



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

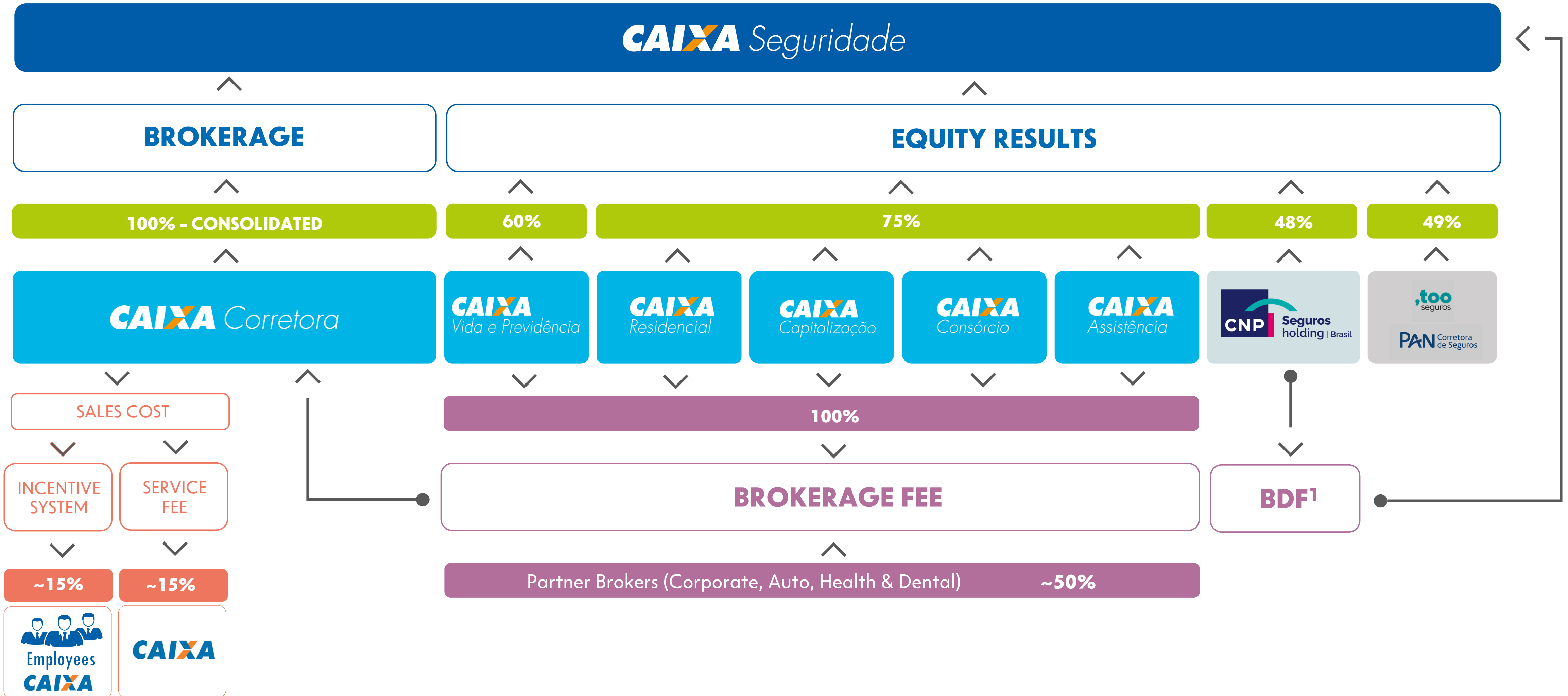
<sup>2</sup> Investment portfolio weighted by the respective equity interest in each company.

COMPANY  
PRESENTATION **2025**

**EXHIBIT**

**CAIXA**  
*Seguridade*





**%** Economic Share (% of net income)

**%** Estimated Cost (% of brokerage fee)

**%** Brokerage Fee (% of sales comission)

<sup>1</sup> Bancassurance Distribution Fee

**CREDIT LETTERS**

Management Fee **BRL 1,094.4mi**  
 Brokerage **BRL 184.0mi**

**PRIVATE PENSION**

Revenue **BRL 2,087.3mi**  
 Brokerage **BRL 114.1mi**

**PREMIUM BONDS**

Net Revenue **BRL 626.9mi**  
 Brokerage **BRL 74.6mi**

**ASSISTANCE**

Revenues **BRL 275.5mi**  
 Brokerage **BRL 44.8mi**

**CREDIT LIFE**

Written Premiums **BRL 1,345.8mi**  
 Brokerage **BRL 402.0mi**

**MORTGAGE**

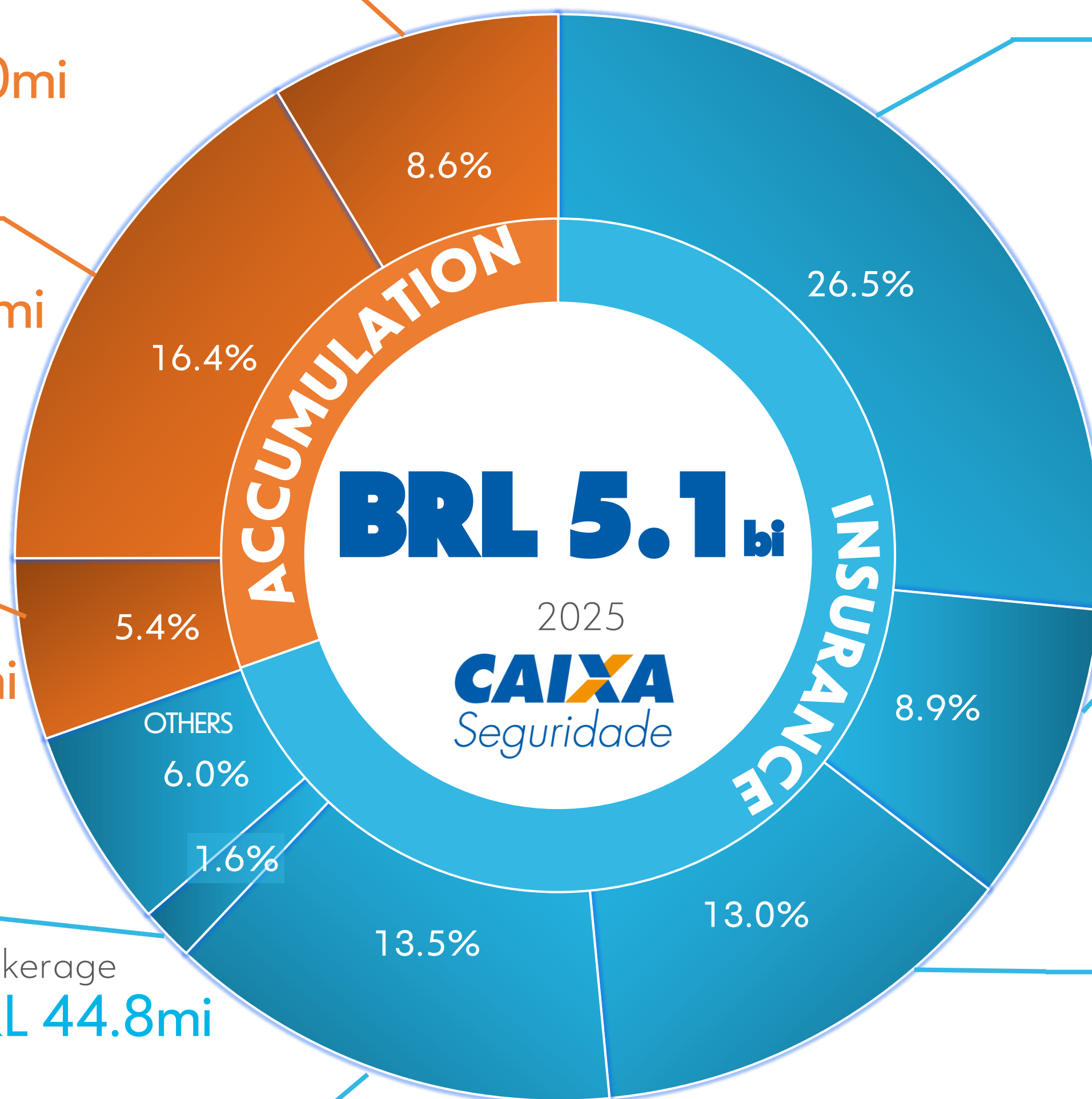
Written Premiums **BRL 4,007.2mi**  
 Brokerage **BRL 531.9mi**

**HOME**

Written Premiums **BRL 1,156.5mi**  
 Brokerage **BRL 291.2mi**

**LIFE**

Written Premiums **BRL 2,340.7mi**  
 Brokerage **BRL 176.6mi**



**BRL 5.1 bi**

2025

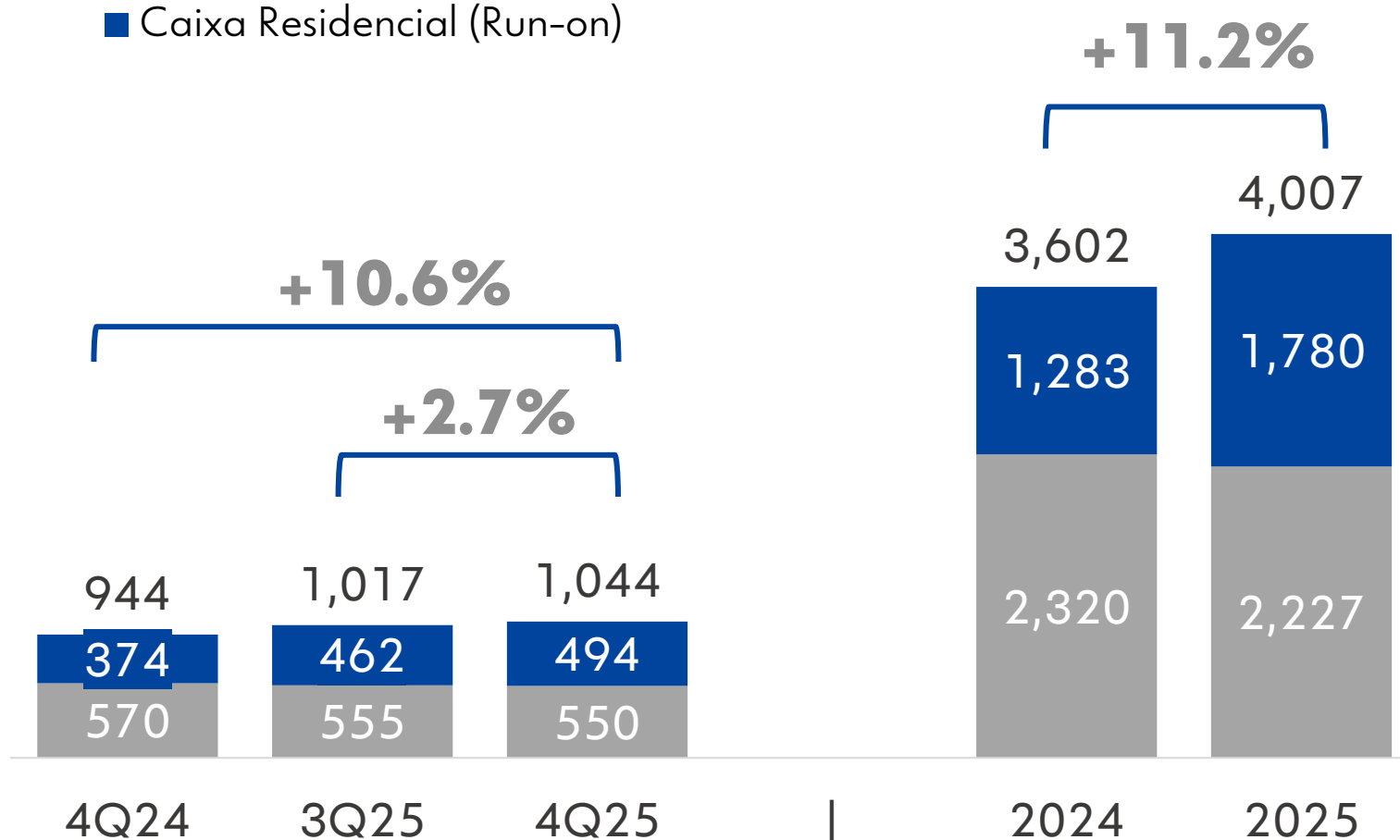


<sup>1</sup>Net Revenue (MEP+Brokerage) after deducting the costs of award fee, remuneration, and other service costs for 2025.  
 \*Brokerage: considers the operating margin of distribution businesses (net revenue).

## Written Premiums Mortgage

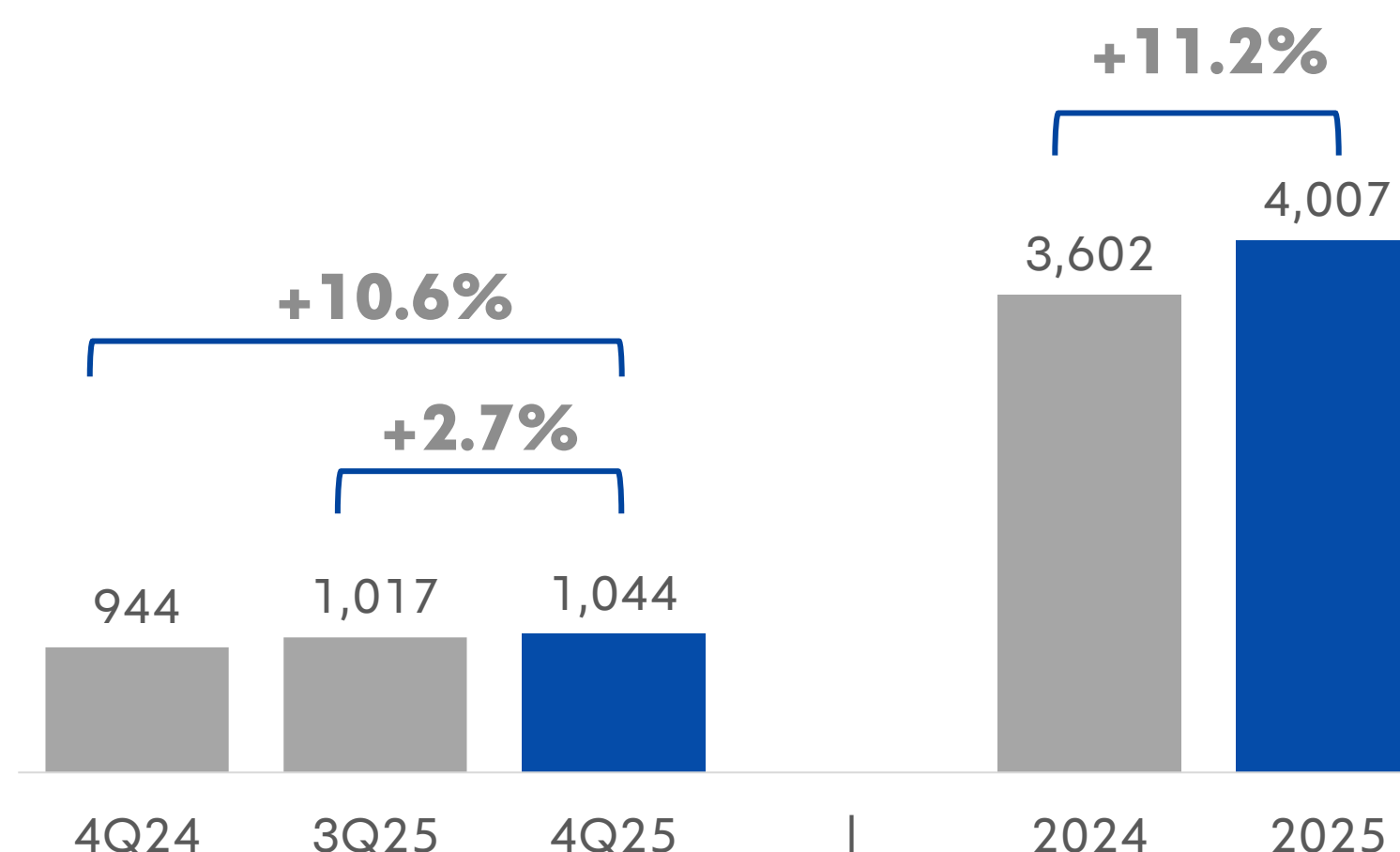
BRL million

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



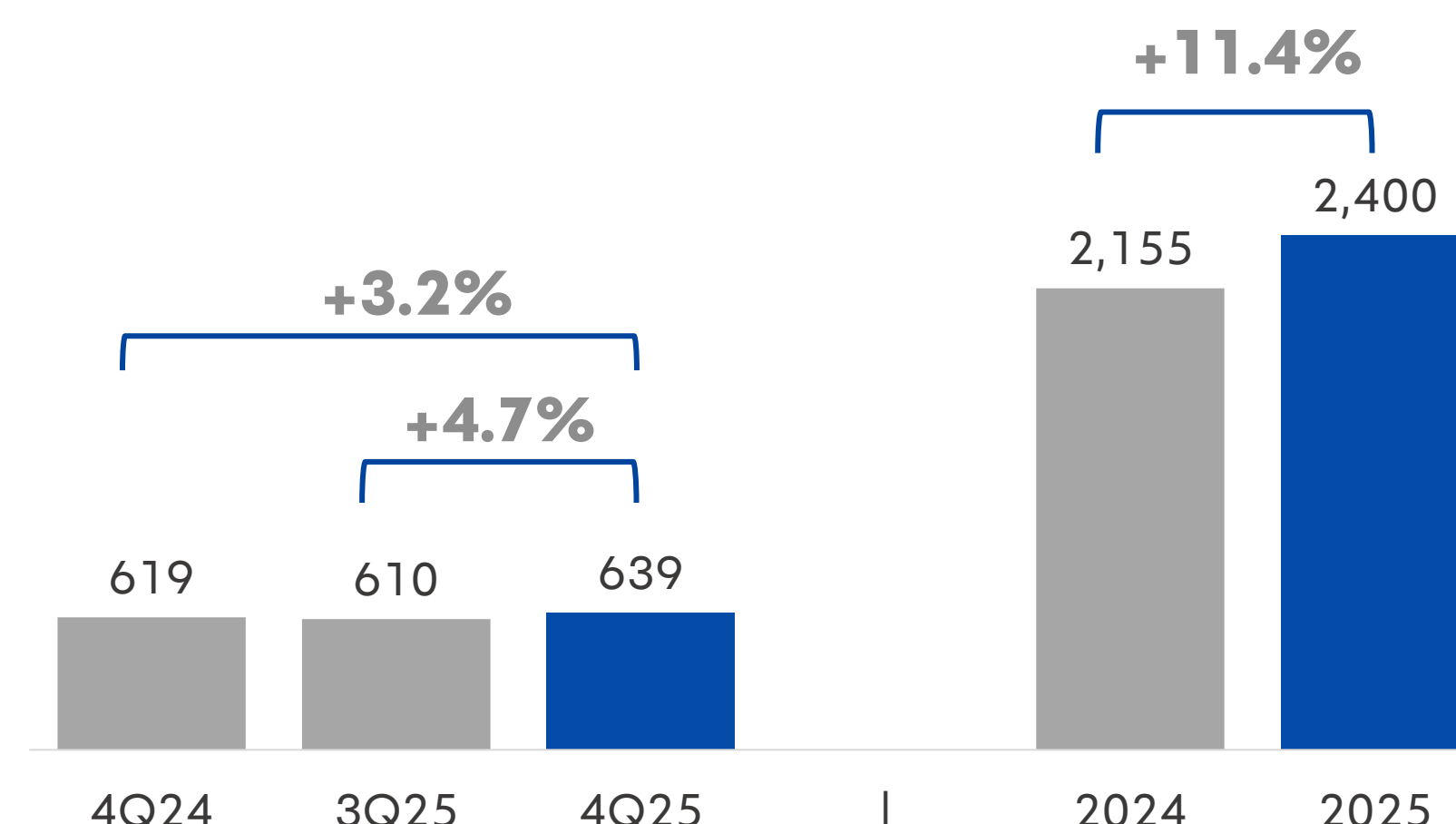
## Earned Premiums Mortgage

BRL million



## Mortgage Operating Margin

BRL million



## Written Premiums

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

## Loss Ratio

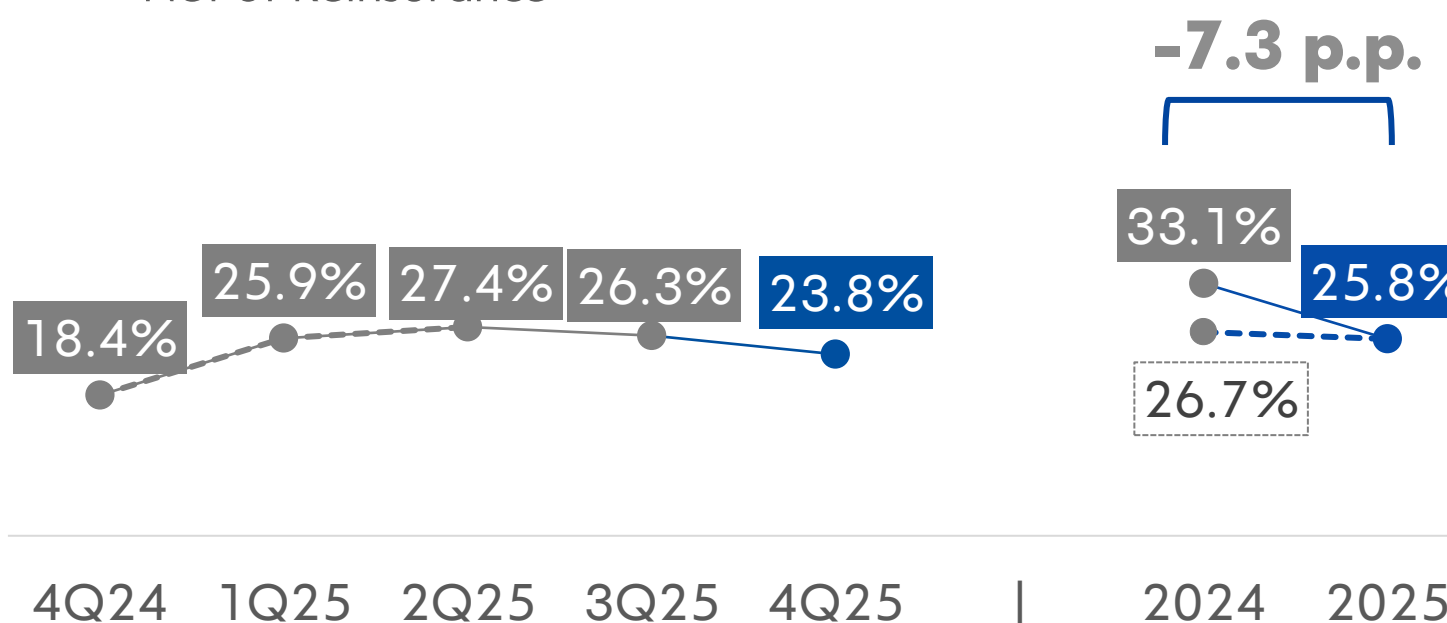
In the annual comparison (2025/2024), the indicator was impacted by the climatic events that occurred in the south of the country in 2024.

## Performance indicators

### Loss Ratio - Mortgage

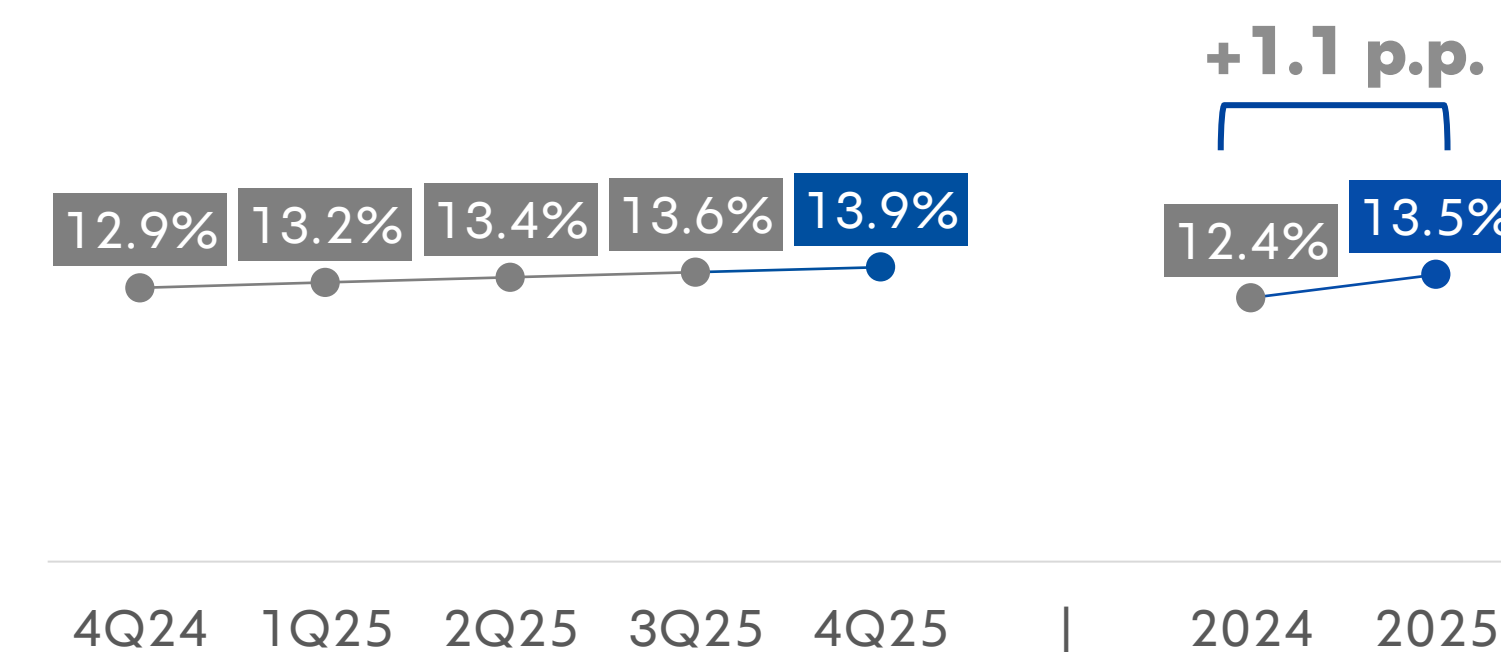
% Earned Premium

● Net of Reinsurance



### Mortgage commissioning

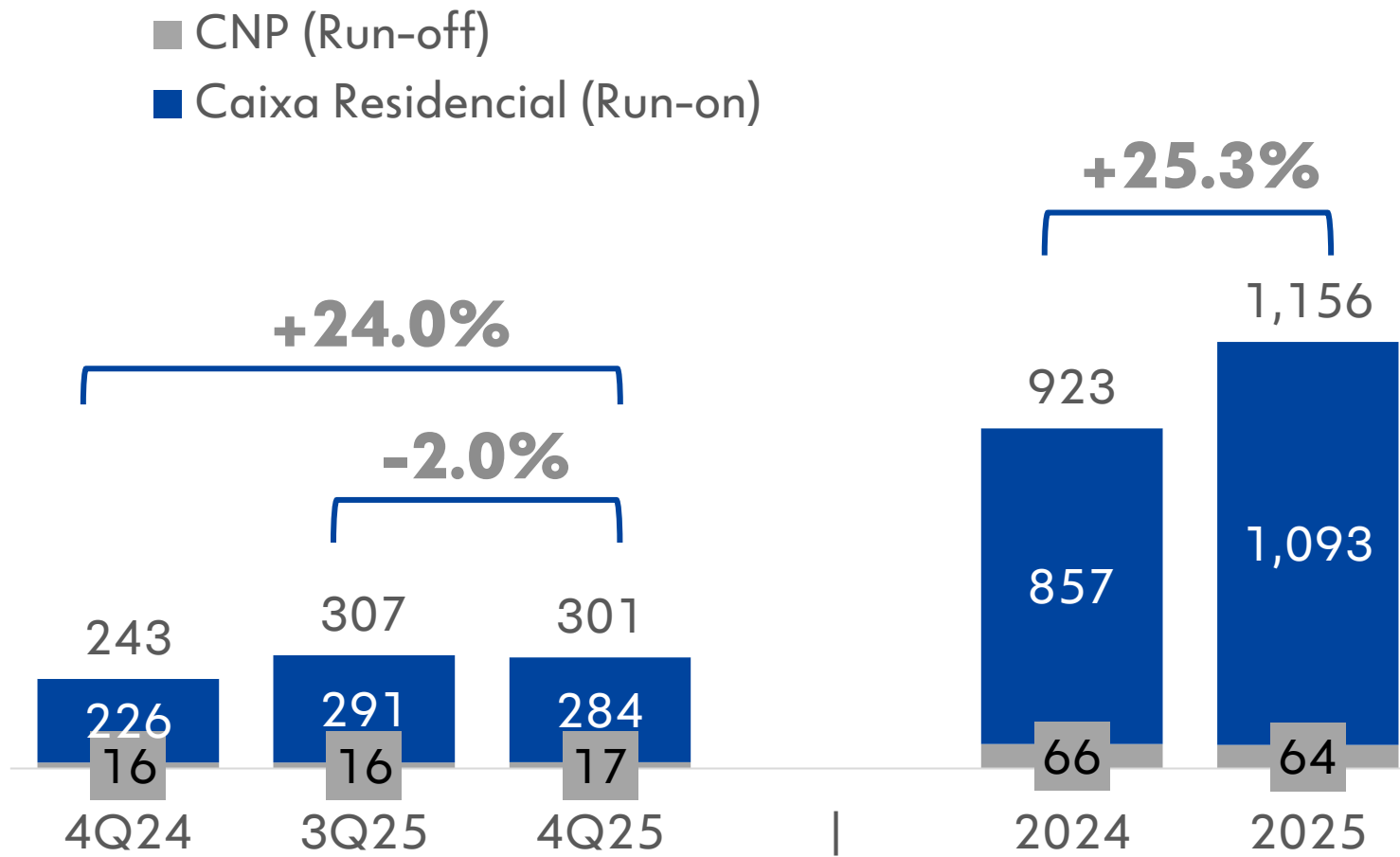
% Earned Premium



<sup>1</sup>Source: SUSEP database in December 2025.

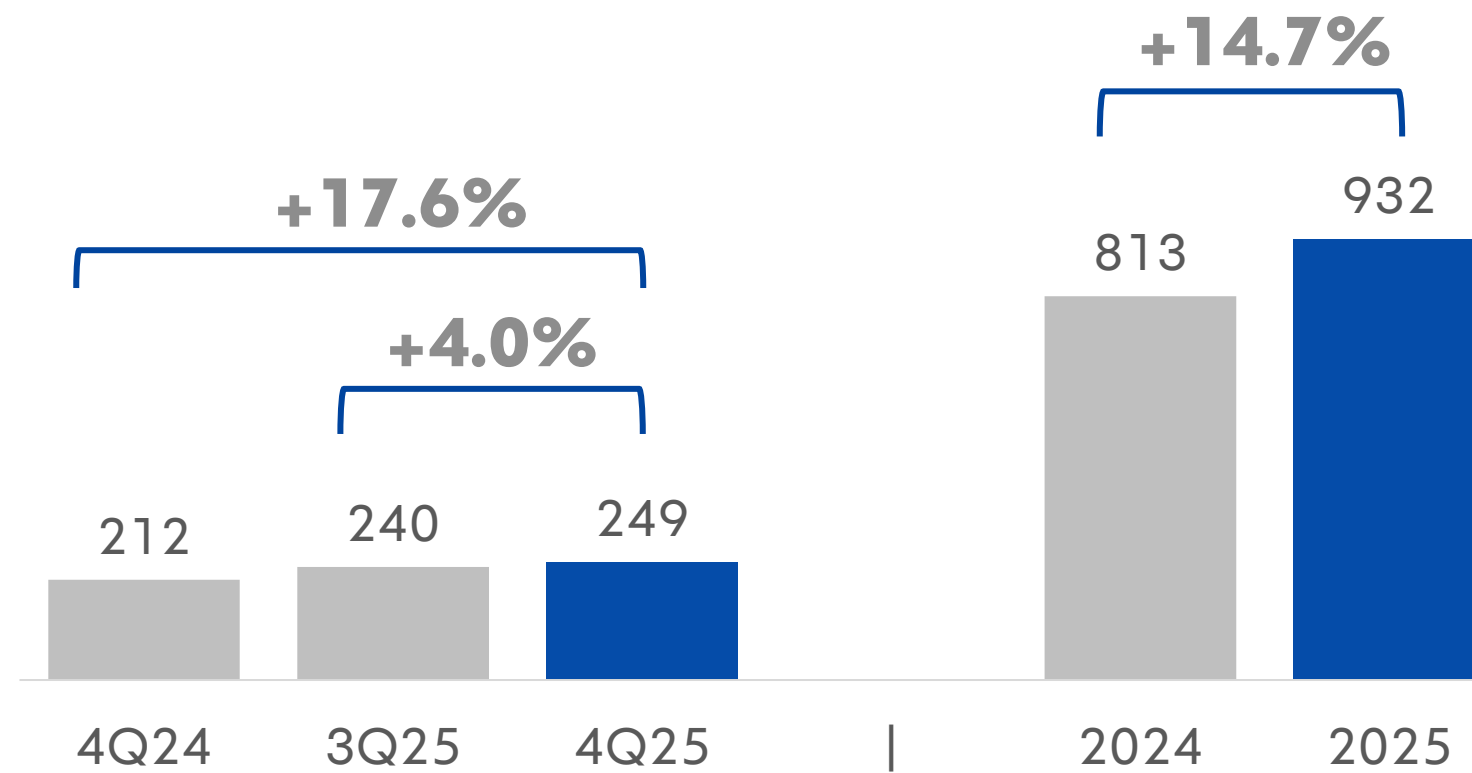
## Written Premiums - Home

BRL million



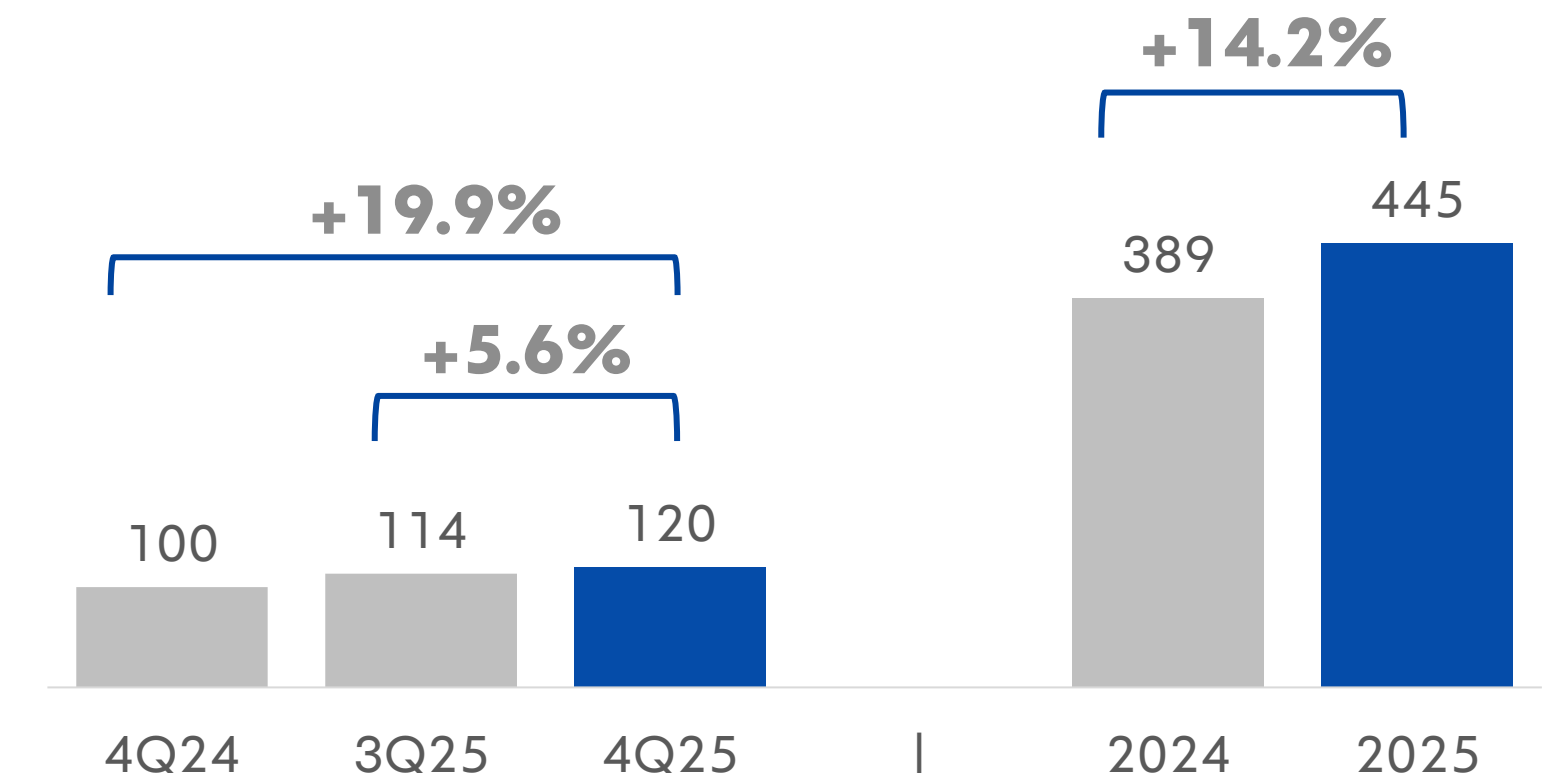
## Earned Premiums - Home

BRL million



## Home Operating Margin

BRL million



## Improvement in Products

New coverage for Water Damage, and new assistance for victims of domestic violence.

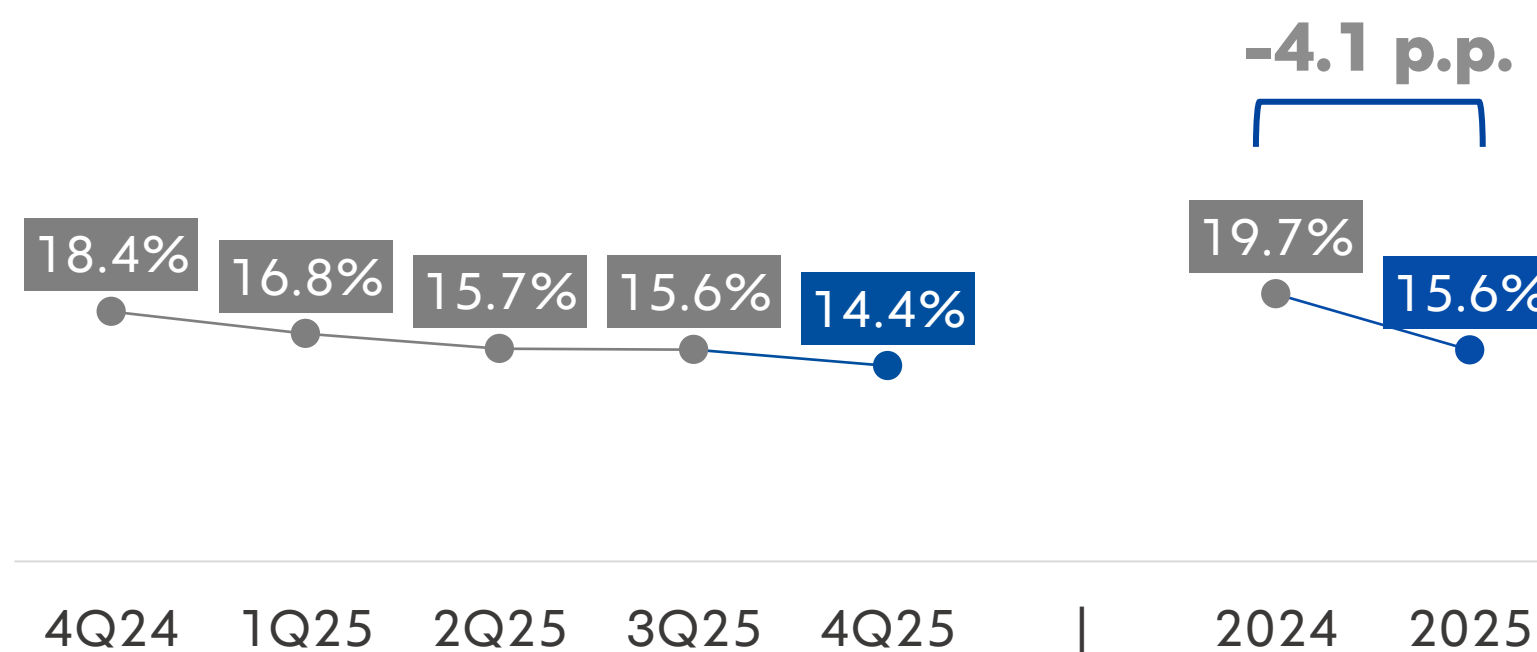
## Improvements in the Hiring Process

New journey in hiring: with gains in agility, customization, fluidity, and management of proposals.

## Performance indicators

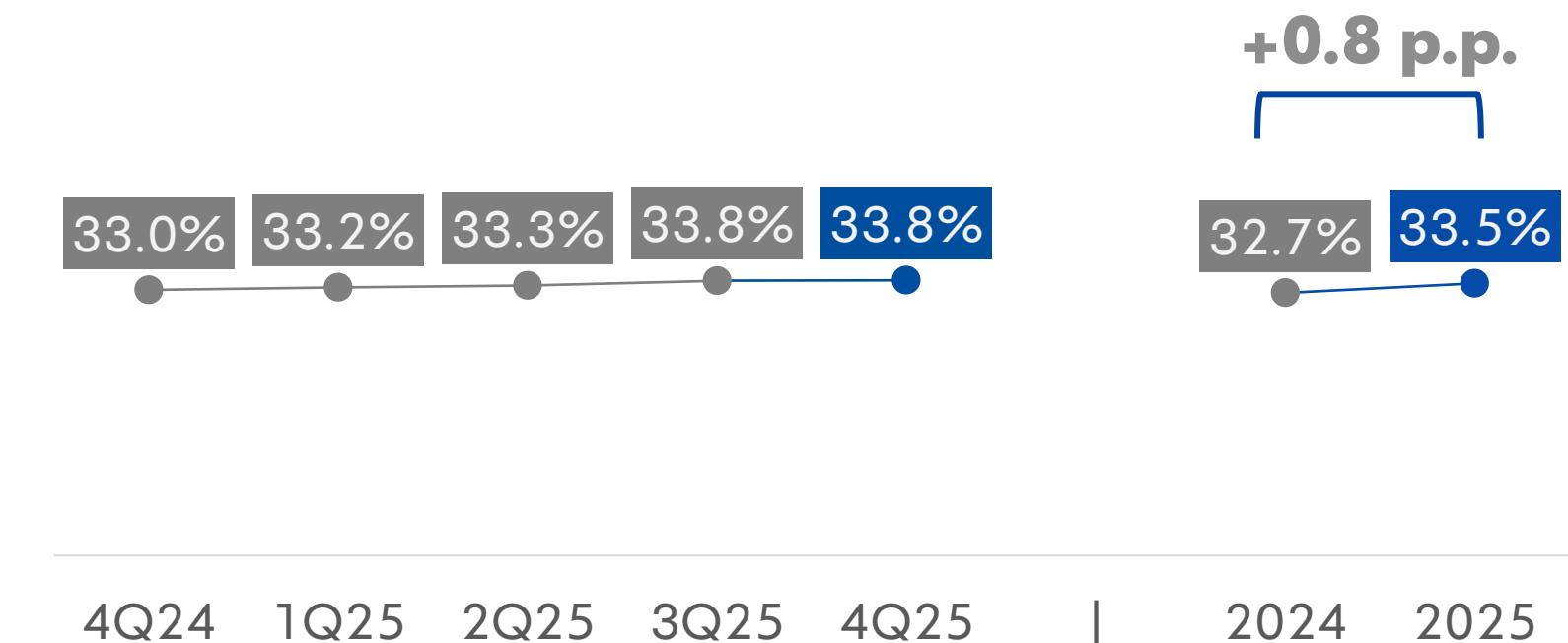
### Loss Ratio - Home

% Earned Premium



### Commissioning Home

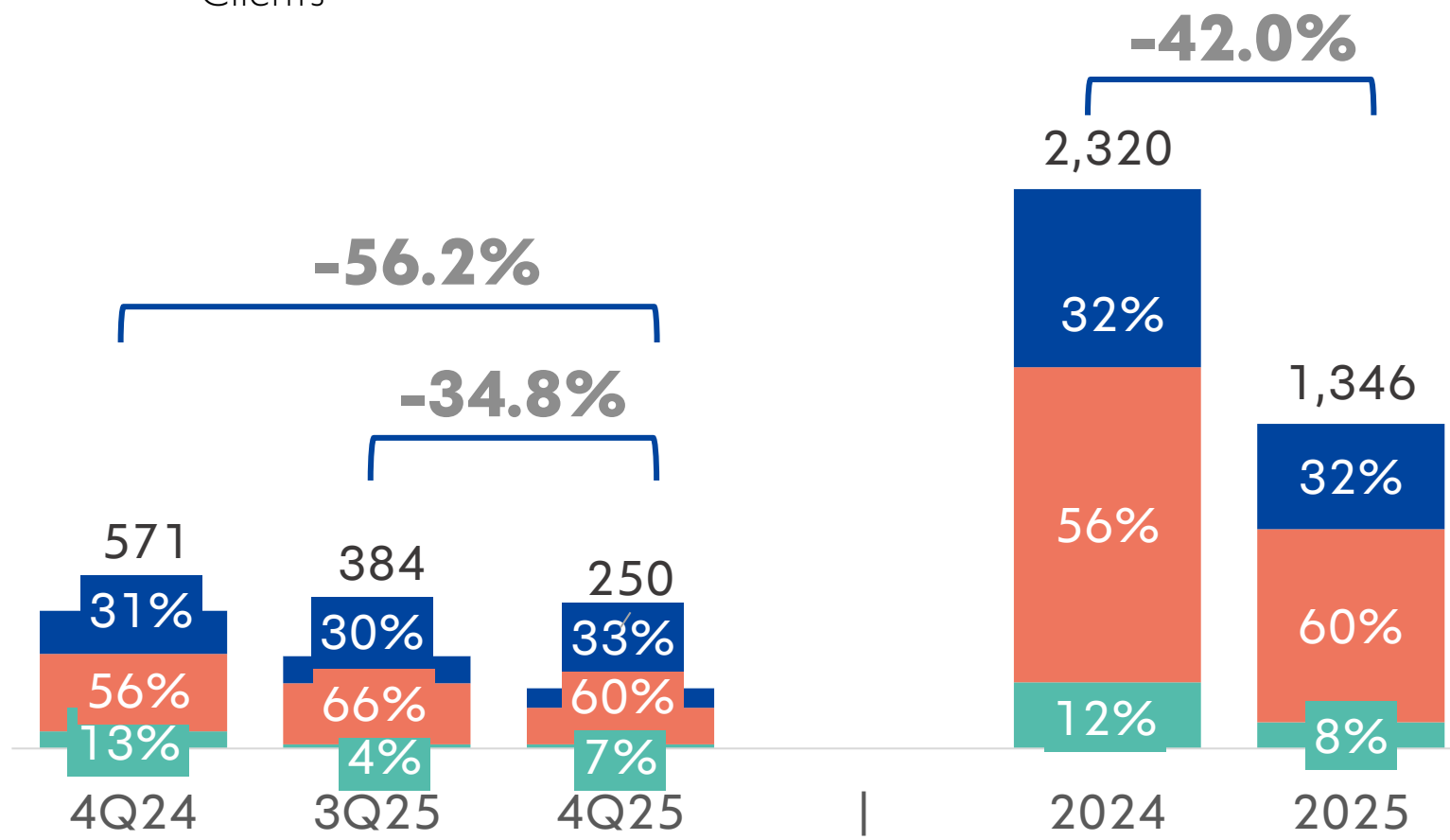
% Earned Premium



## Written Premiums **Credit Life**

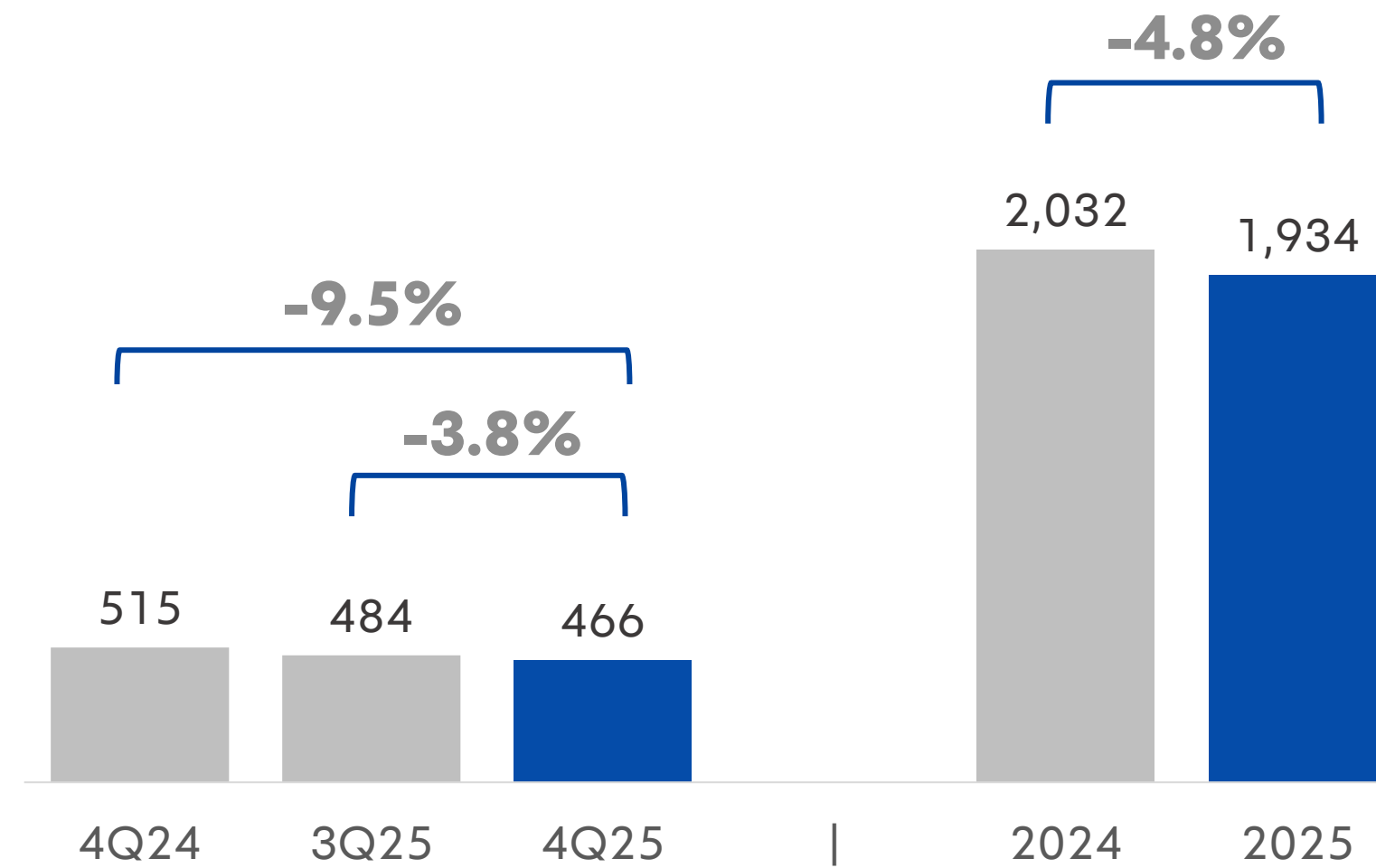
BRL million

■ Origin Corporate Clients ■ Origin Individual ■ Origin Rural



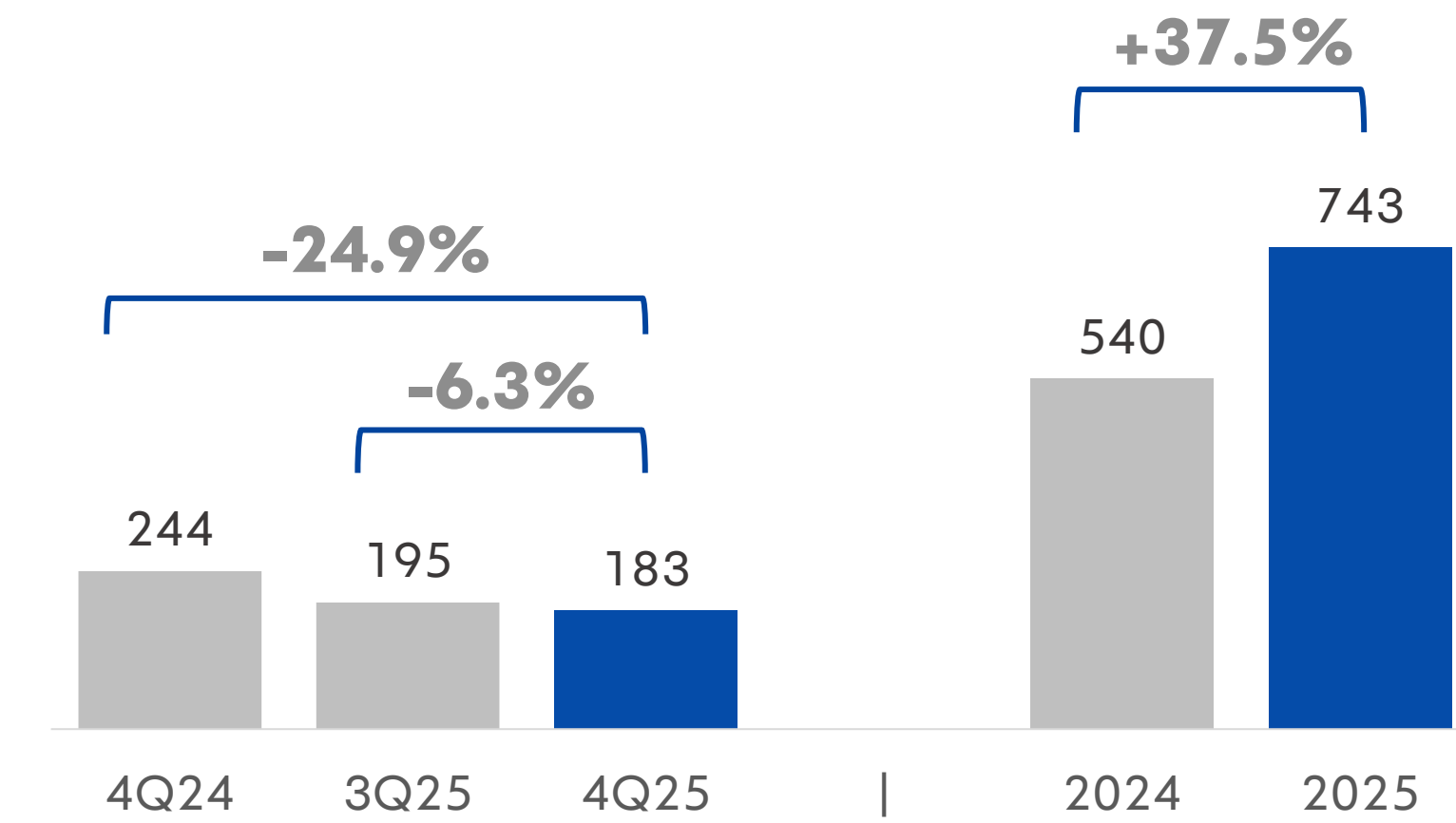
## Earned Premiums - **Credit Life**

BRL million



## **Credit Life** Operating Margin

BRL million



## Written Premiums

Performance impacted by the cost of commercial credit and the temporary suspension of bond issuances linked to INSS payroll loans.

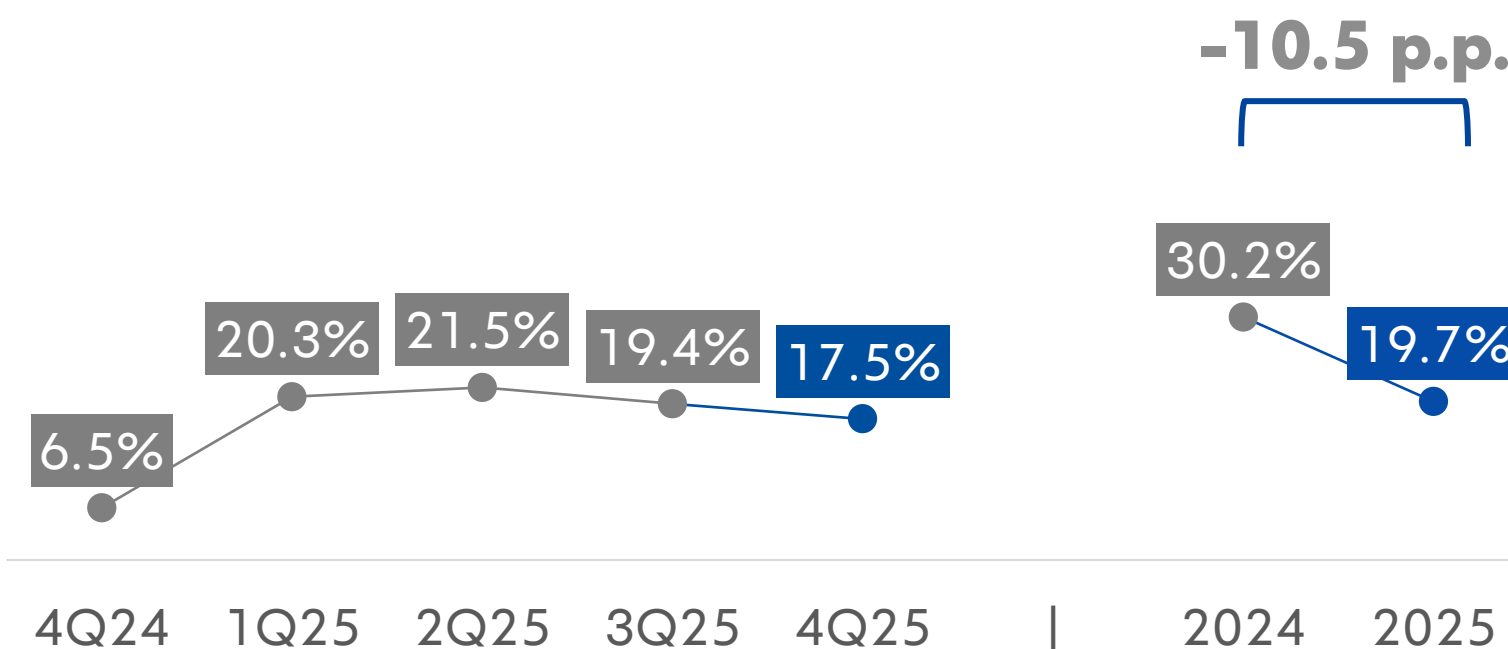
## New product

The Unemployment Protection Insurance - Worker Credit was launched during the year.

## Performance indicators

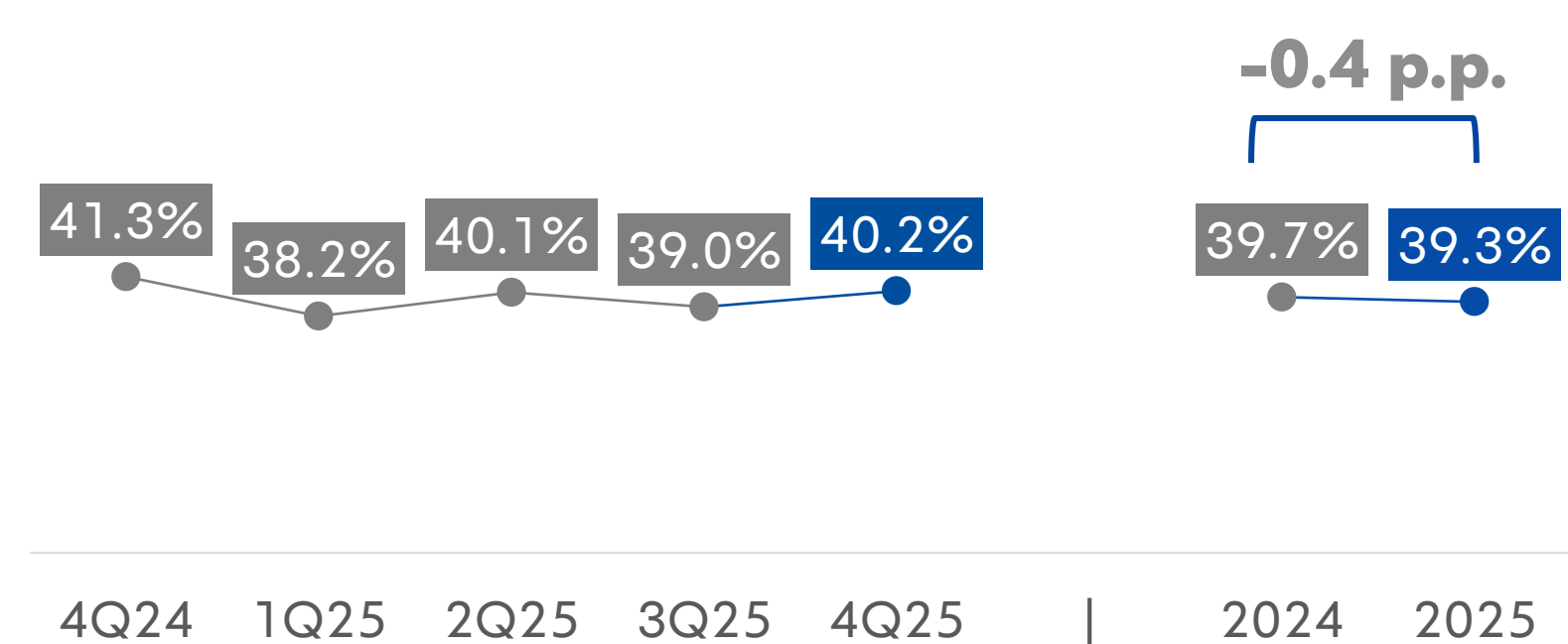
### Loss Ratio - **Credit Life**

% Earned Premium



### Commissioning **Credit Life**

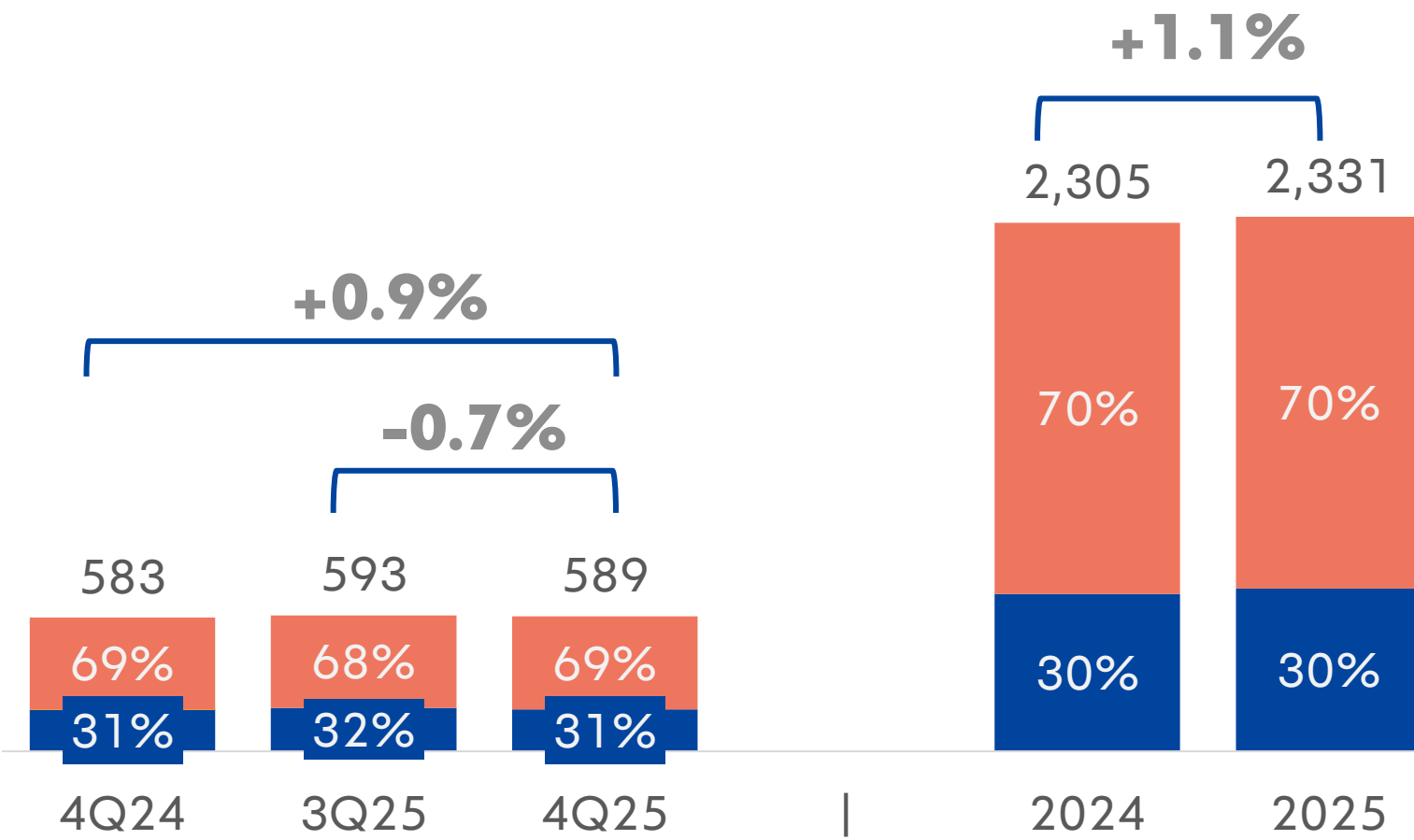
% Earned Premium



## Written Premiums - Life

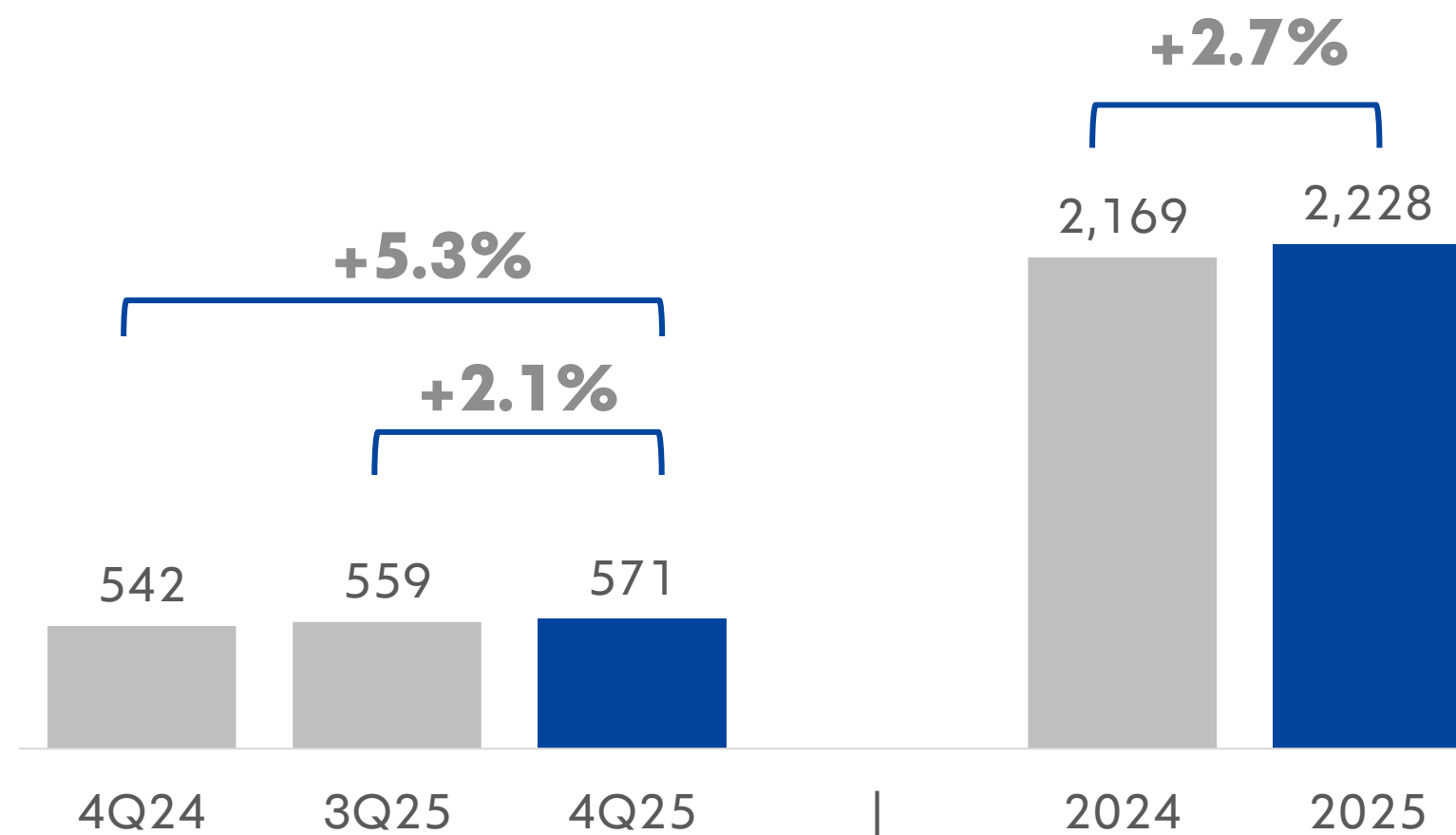
BRL million

■ Single Payment ■ Monthly Payment



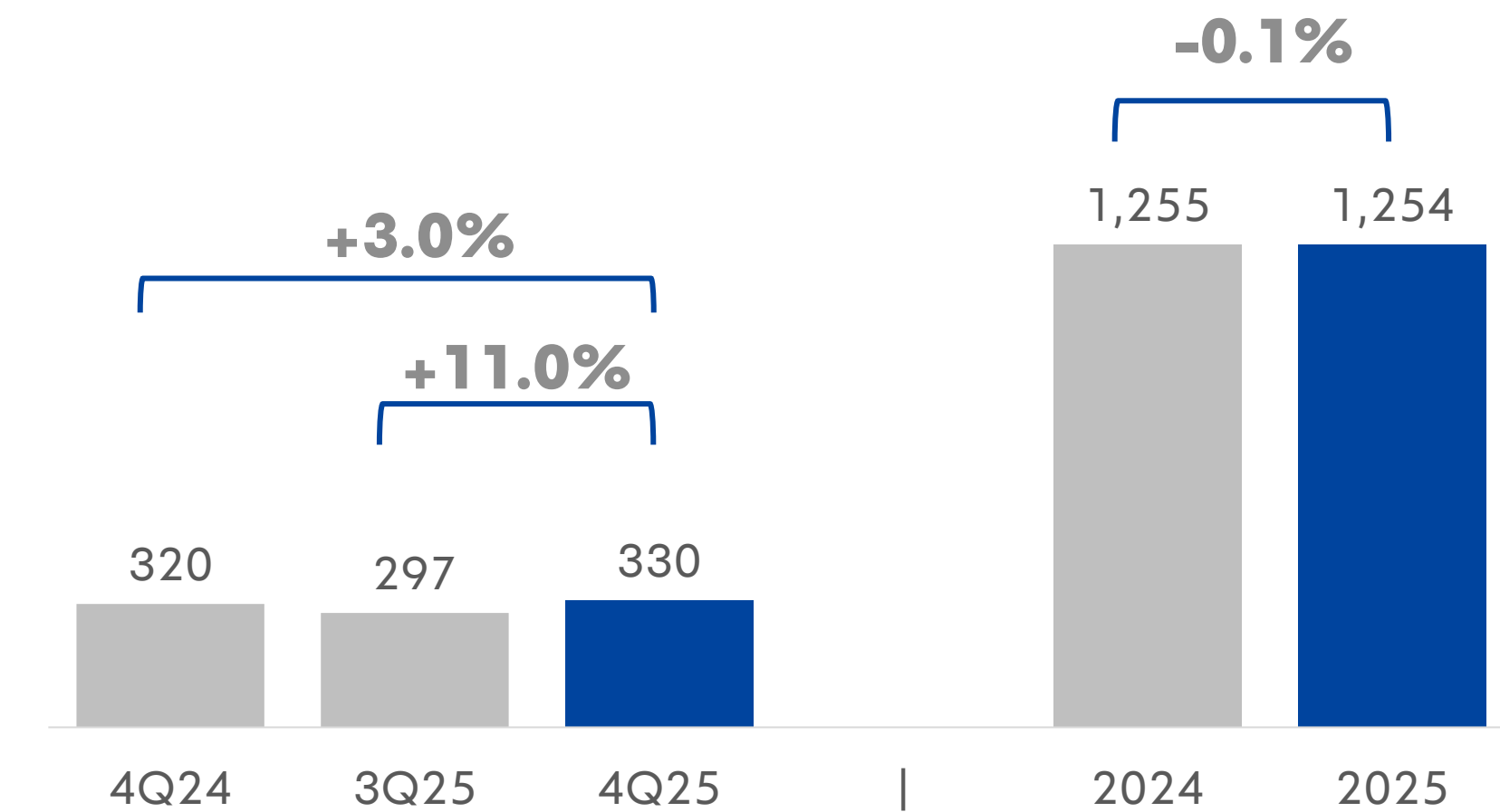
## Earned Premiums Life

BRL million



## Operating margin - Life

BRL million



## New products

The Income Loss Insurance and Travel Insurance were launched in 2025.

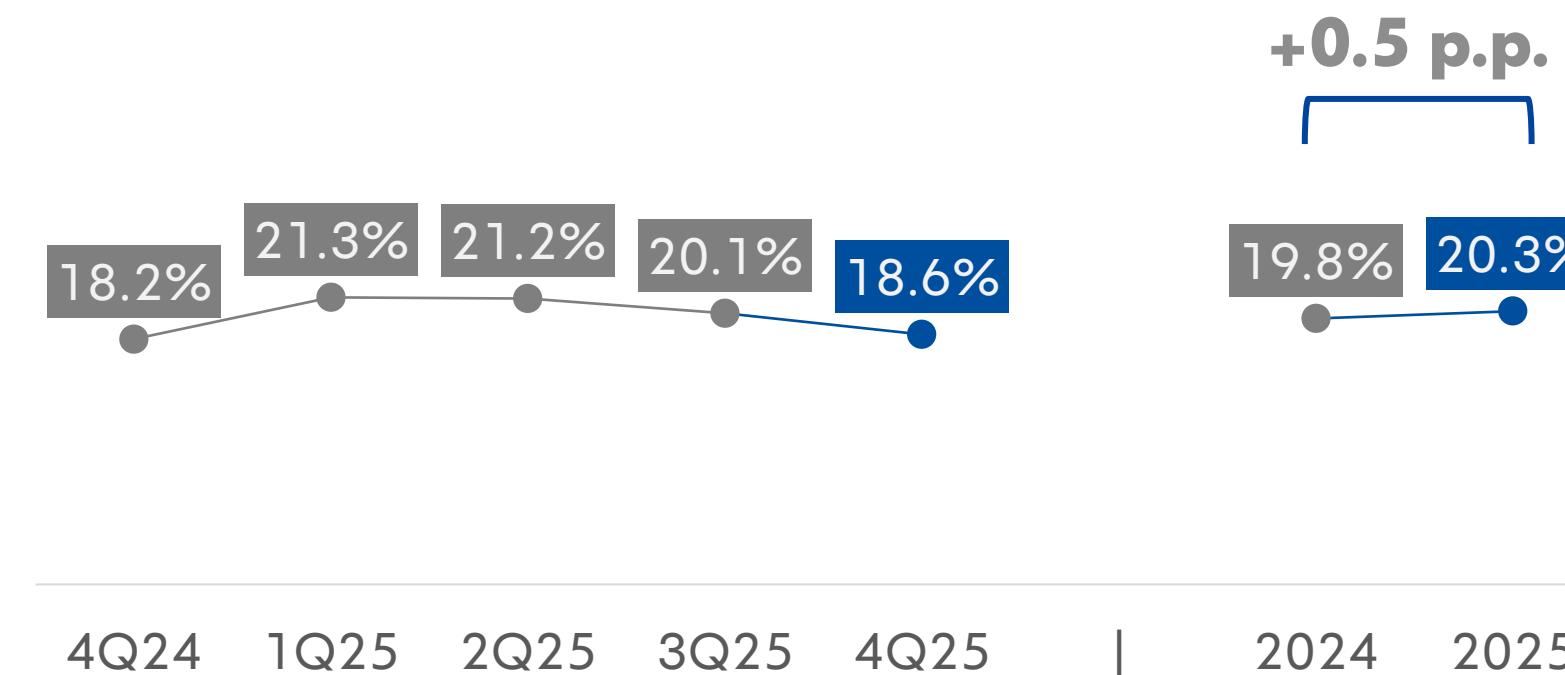
## Long-term effect

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

## Performance indicators

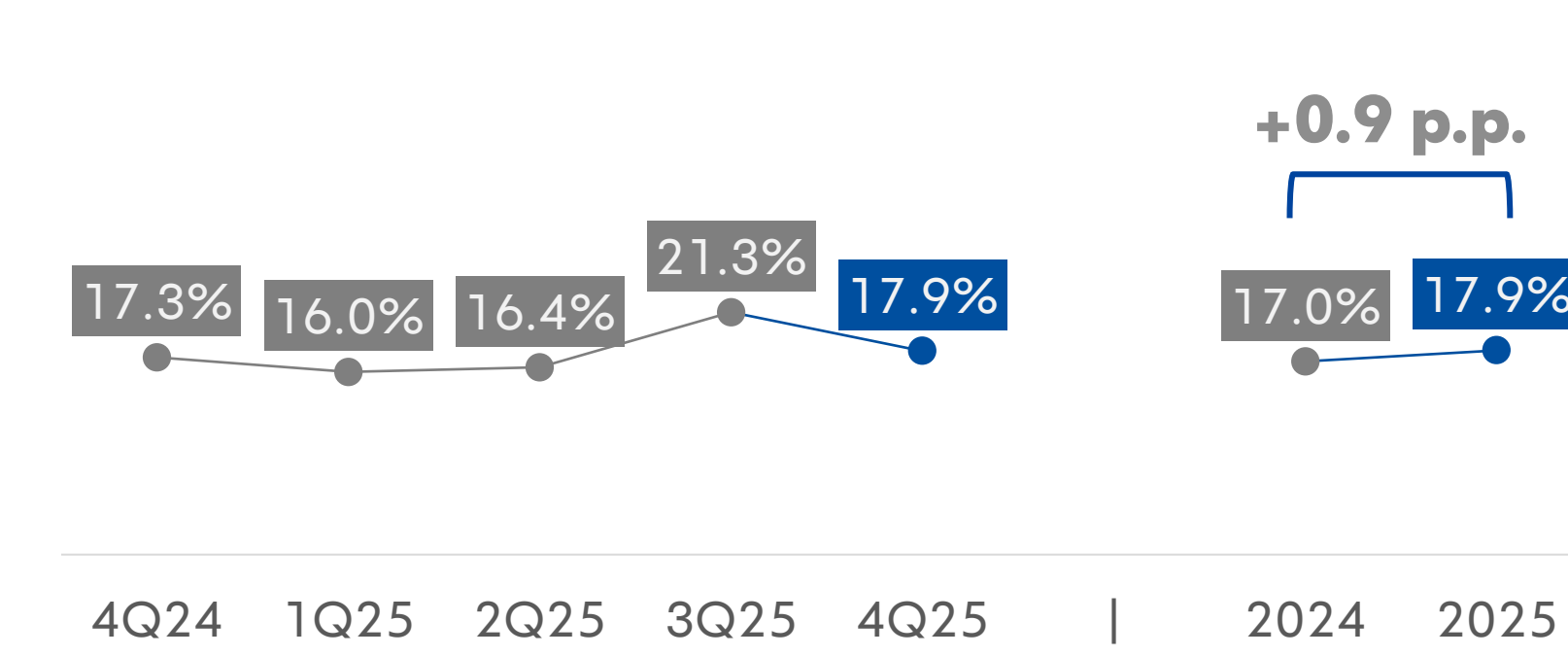
### Loss Ratio - Life

% Earned Premium



### Life commissioning

% Earned Premium

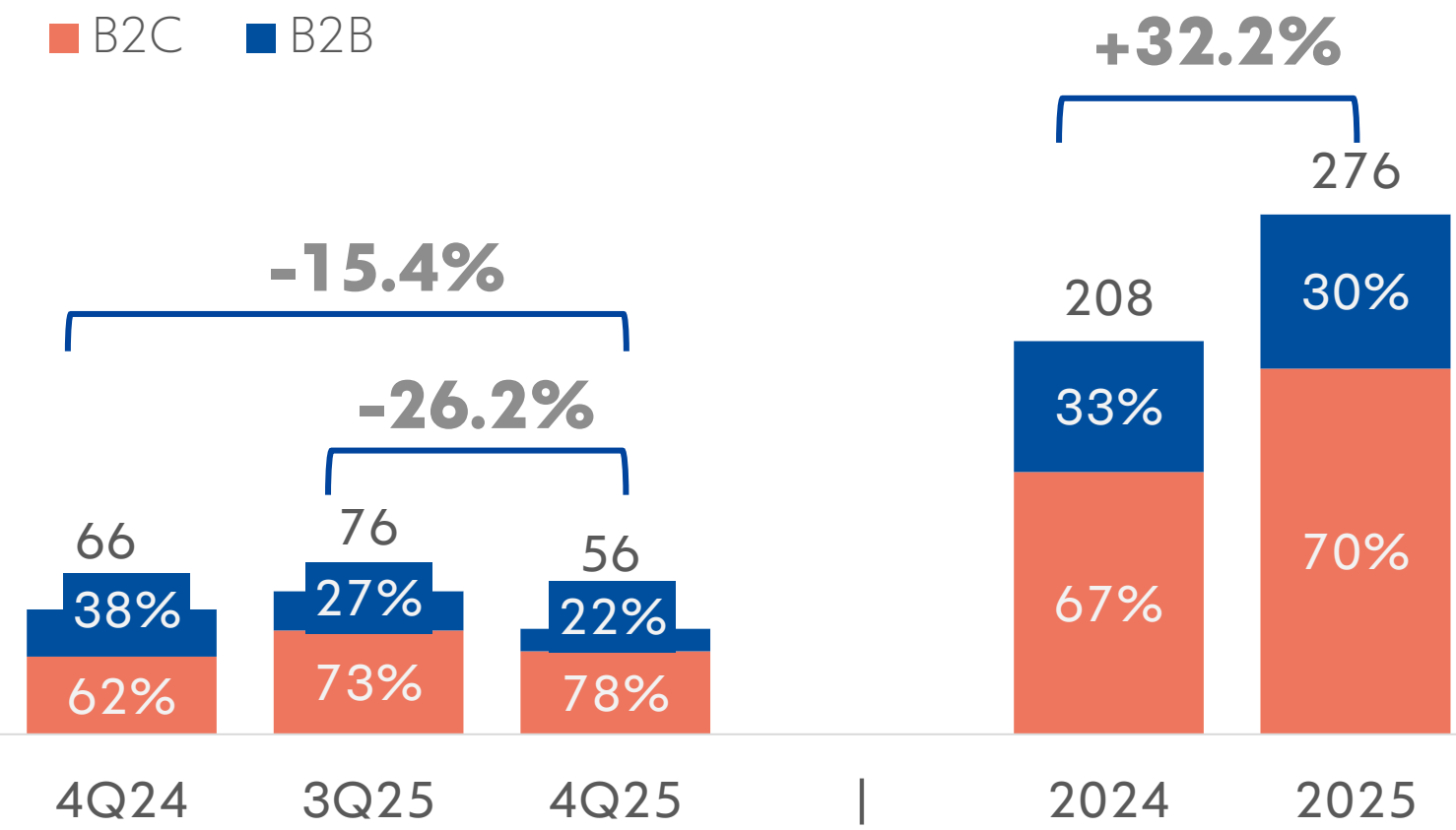


1 - Considers the result from Caixa Vida e Previdência.

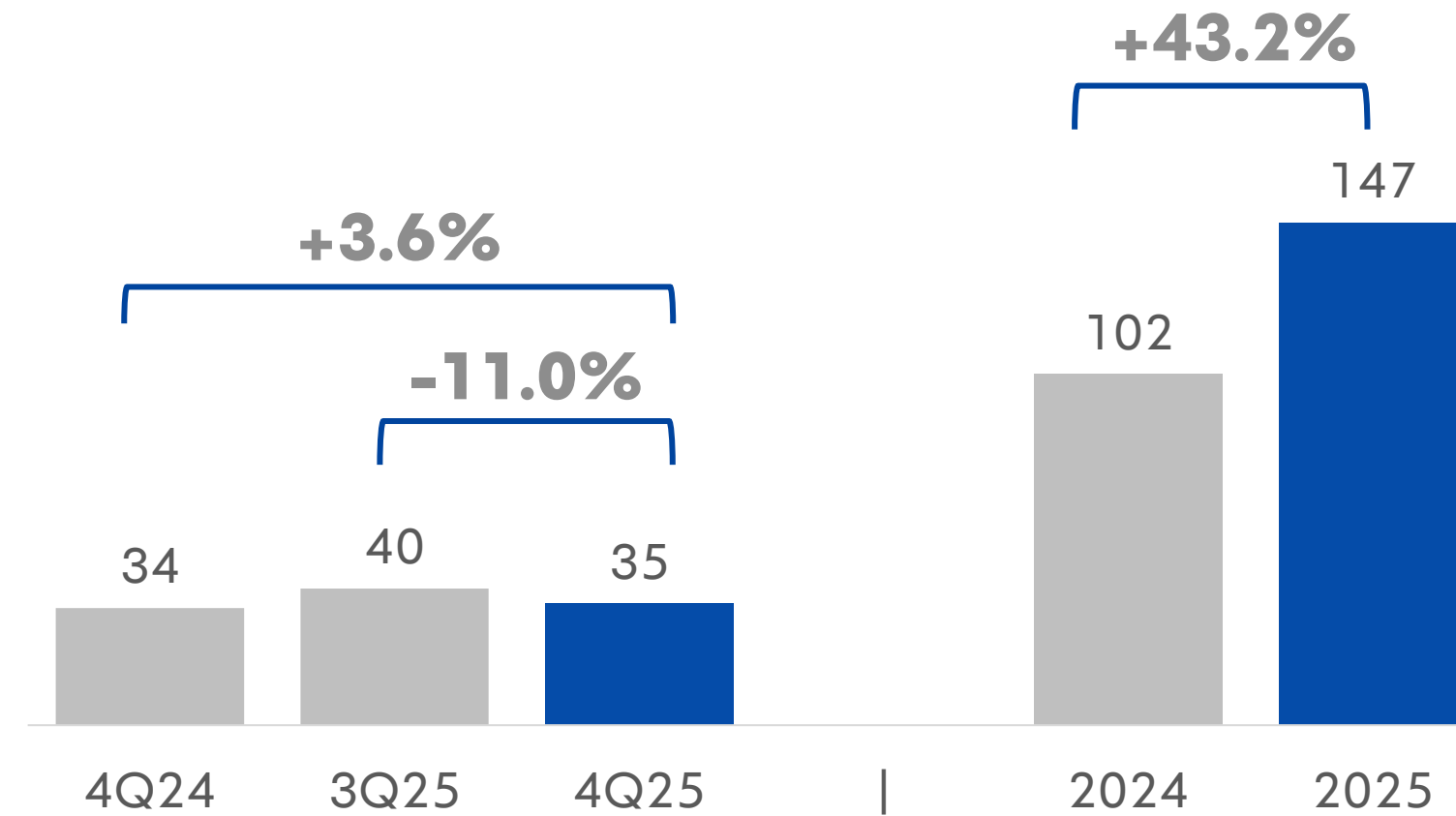
## Assistance

Revenues from **Assistance**  
BRL million

■ B2C ■ B2B



Operating Margin **Assistance**  
BRL million



### Assistance

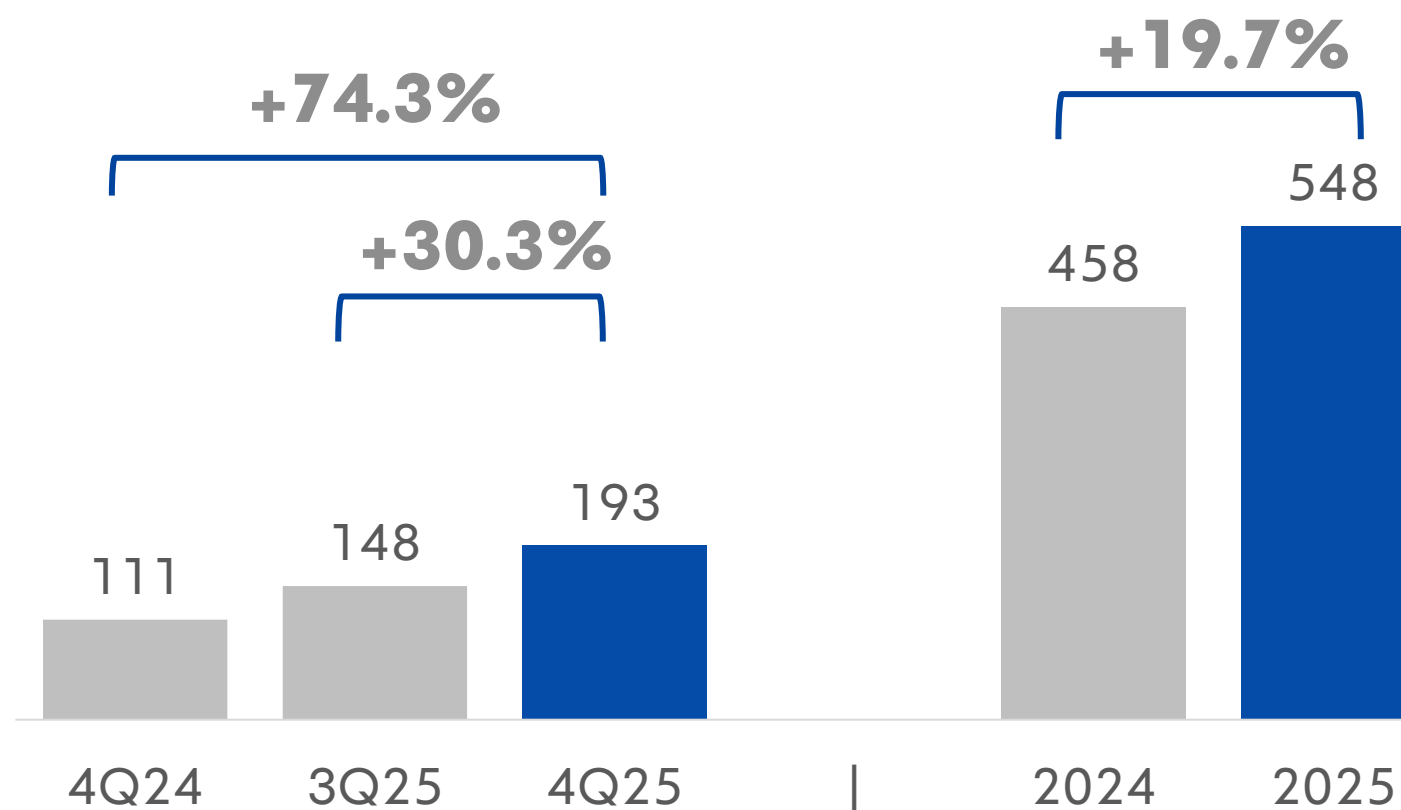
Highlight on the performance of the Rapidex product: +39.4% between 2025 and 2024

### Other non-strategic

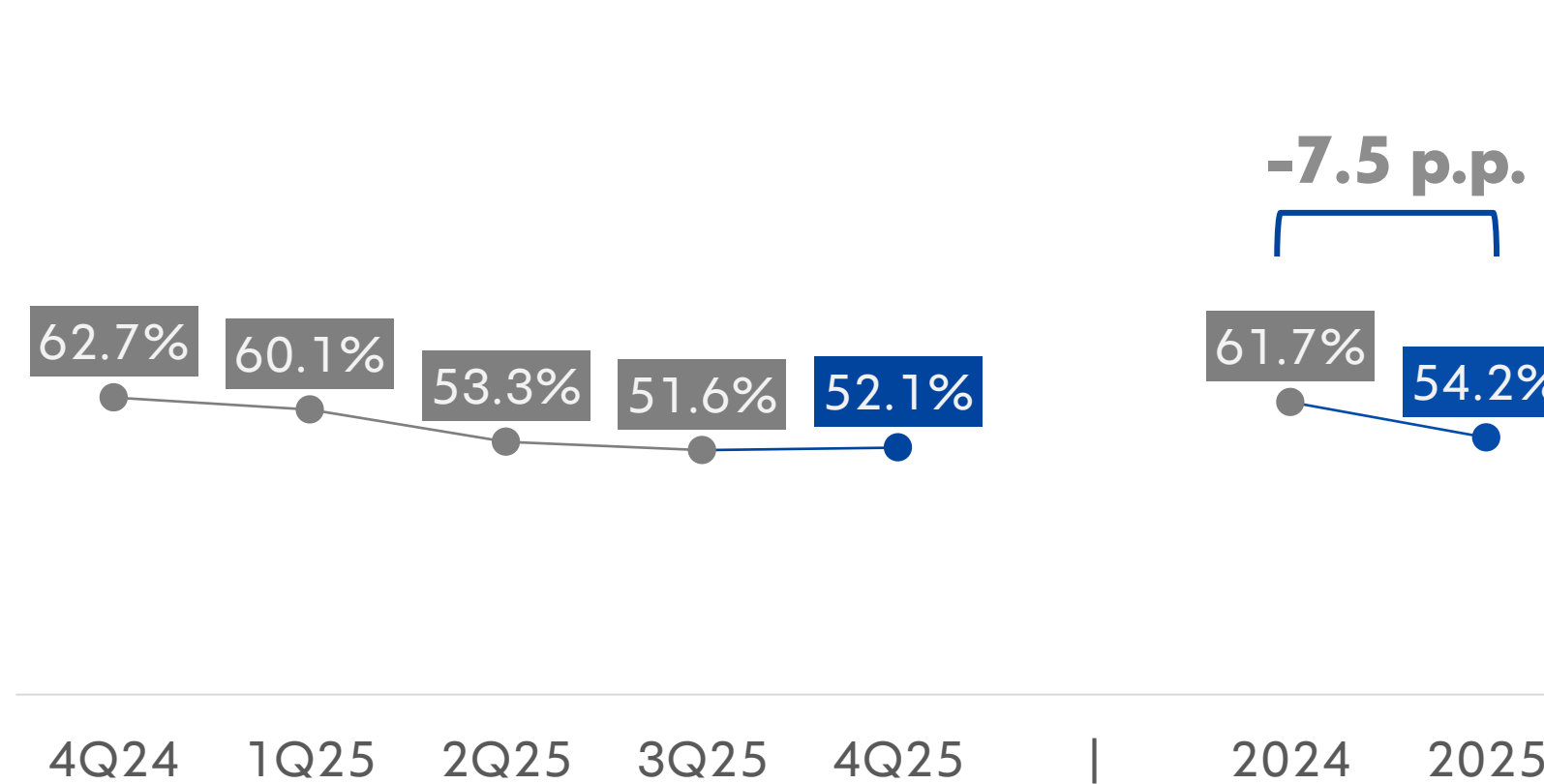
88.9% of the premiums for 2025 are from the Auto sector, issued by Youse and marketed by CNP Seguros.

## Other Insurance

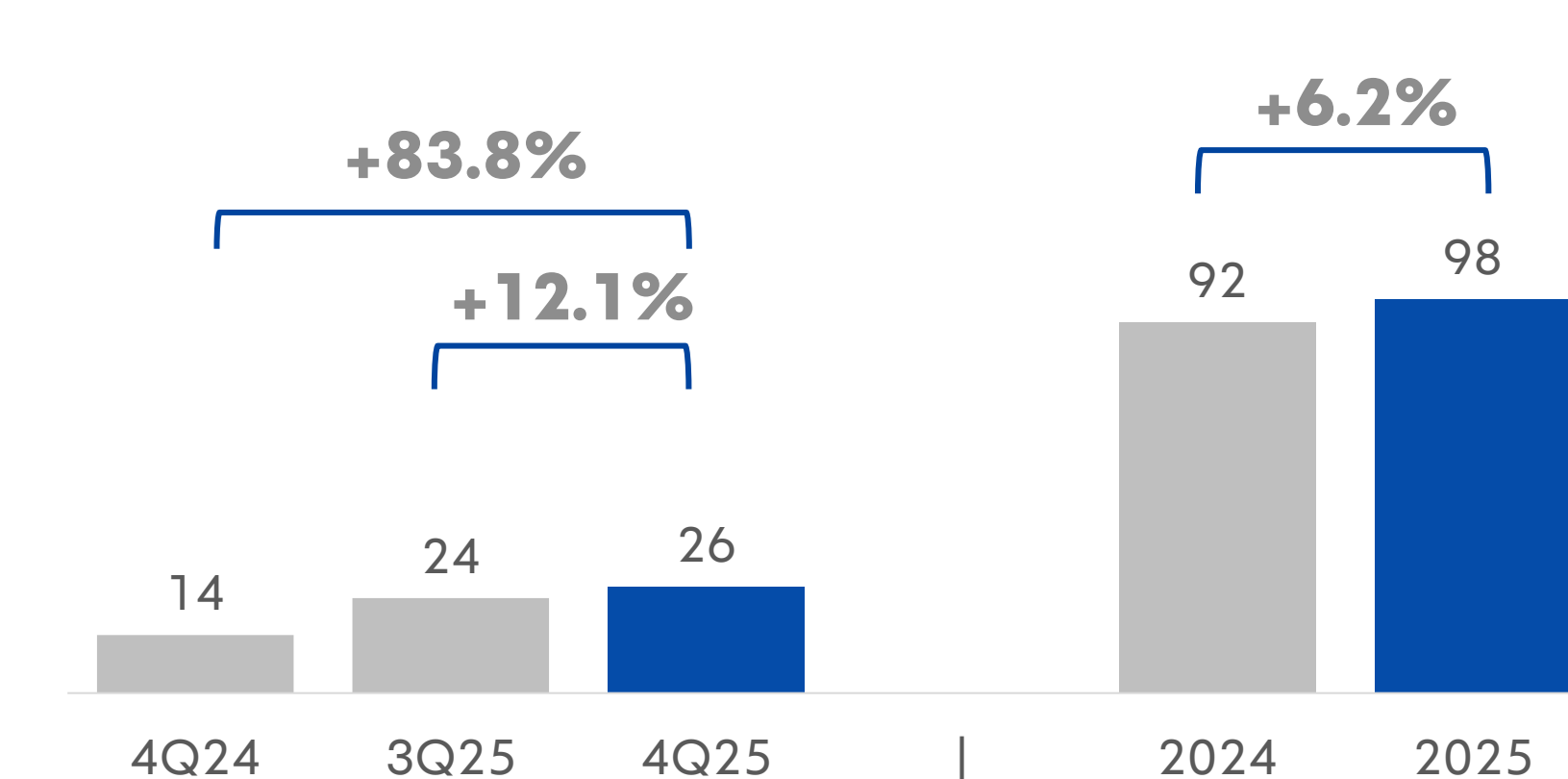
Written Premiums **Other Insurance**  
BRL million



Loss Ratio - **Other Insurance**  
% Earned Premium



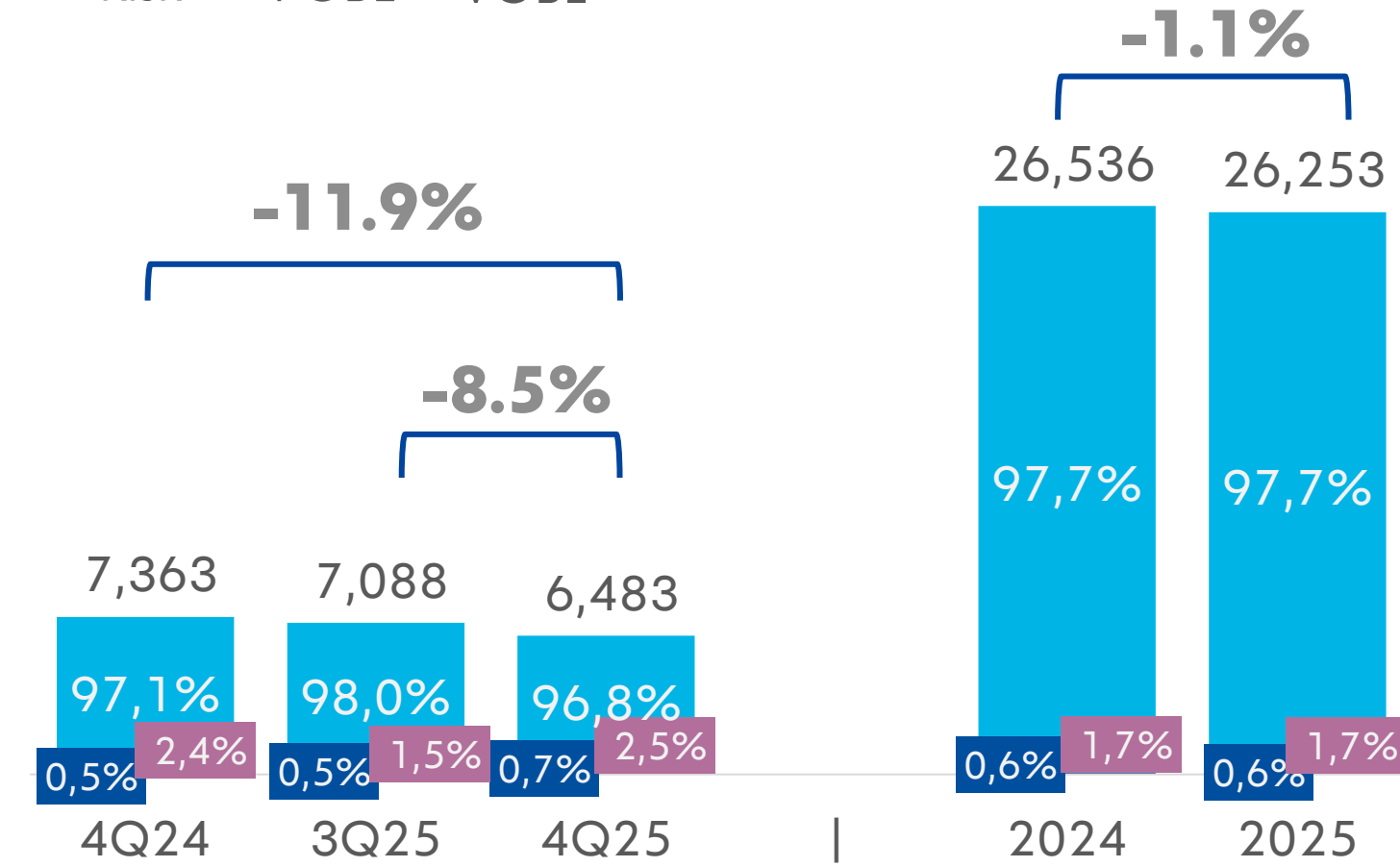
Operating Margin **Other Insurance**  
BRL million



## Contributions and Premiums Received - Private Pension

BRL million

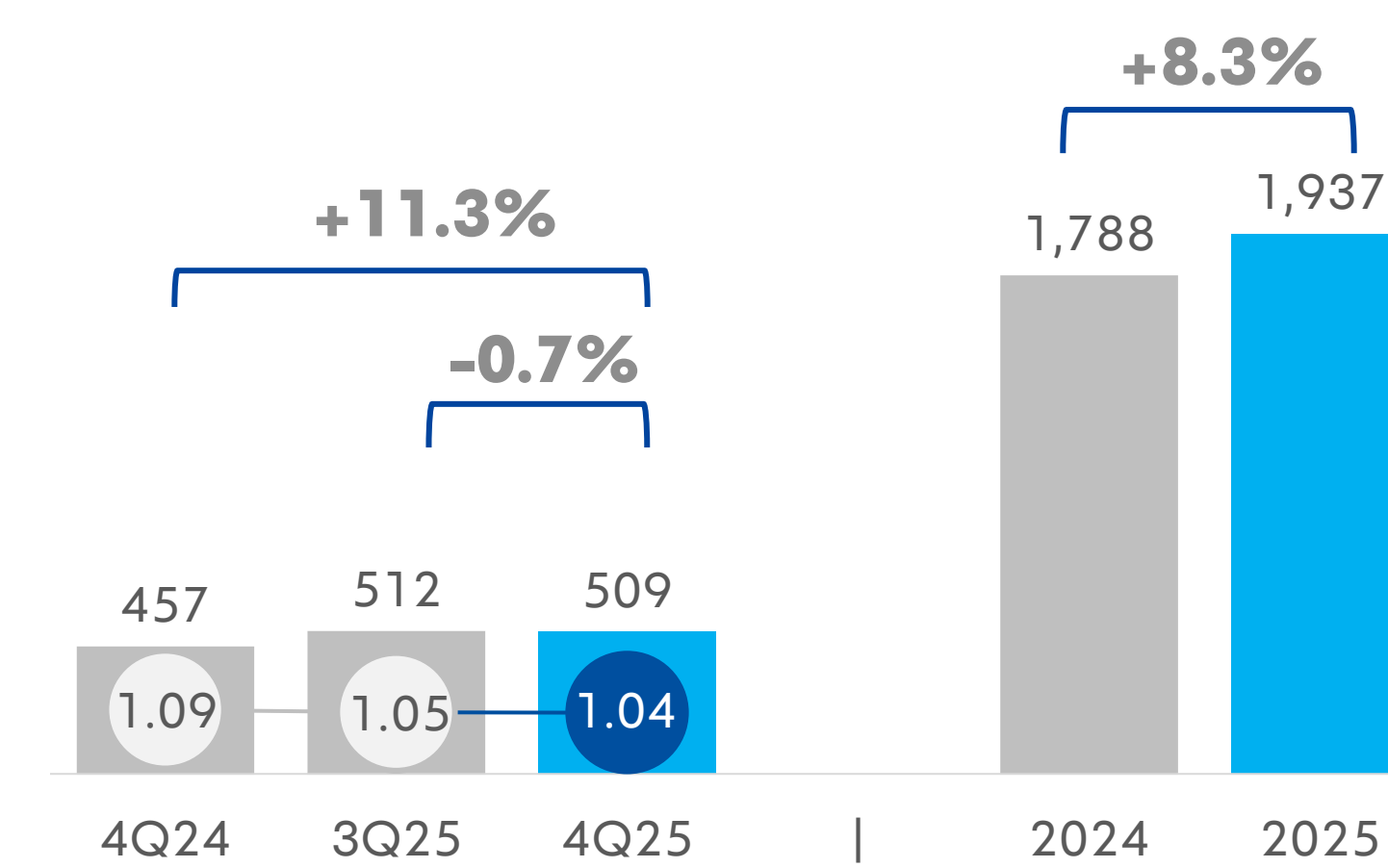
■ Risk ■ PGBL ■ VGBL



## Management fee - Private Pension

BRL million

Avg rate %p.a. %

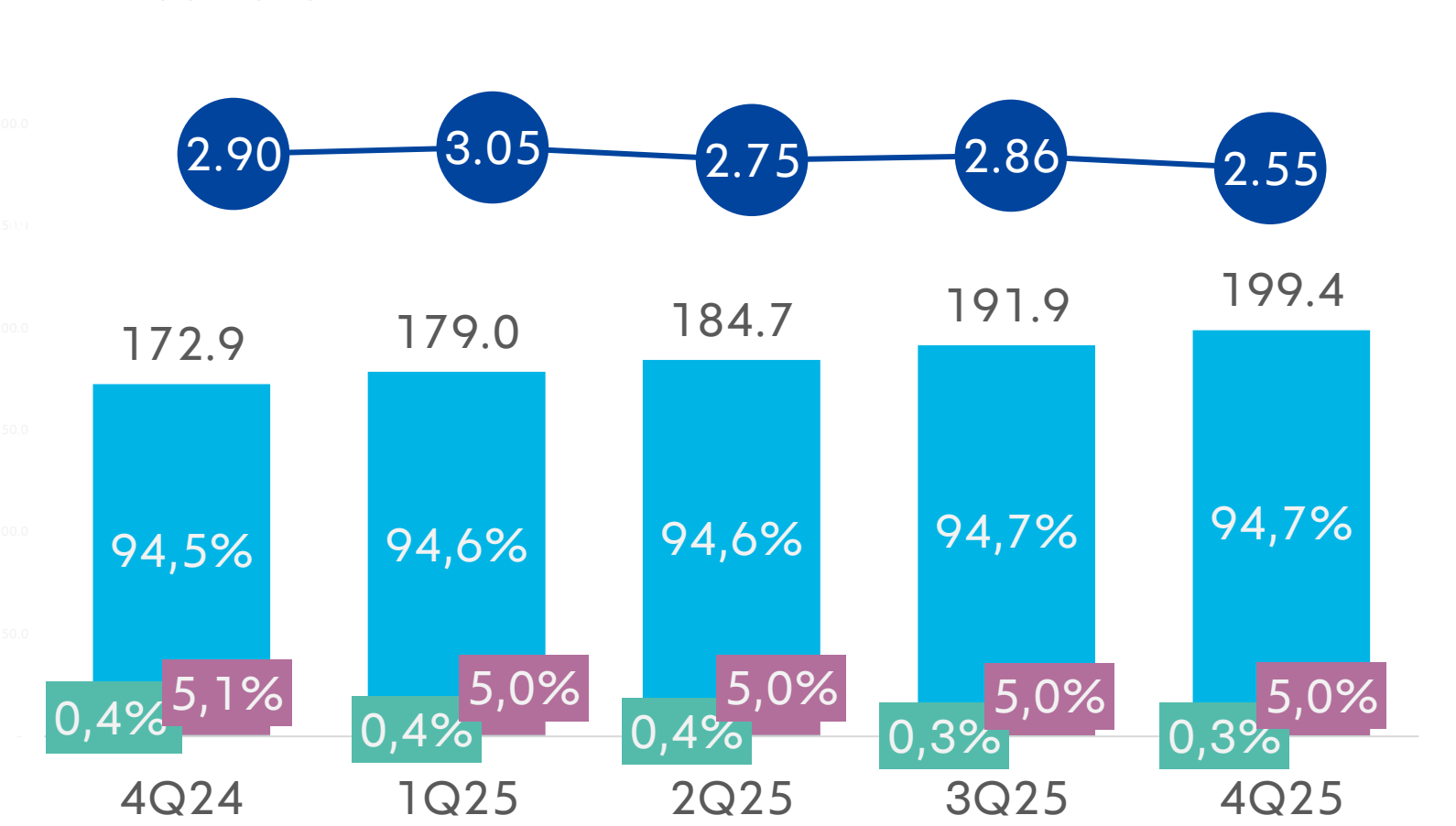


## Private Pension Reserves

BRL billion

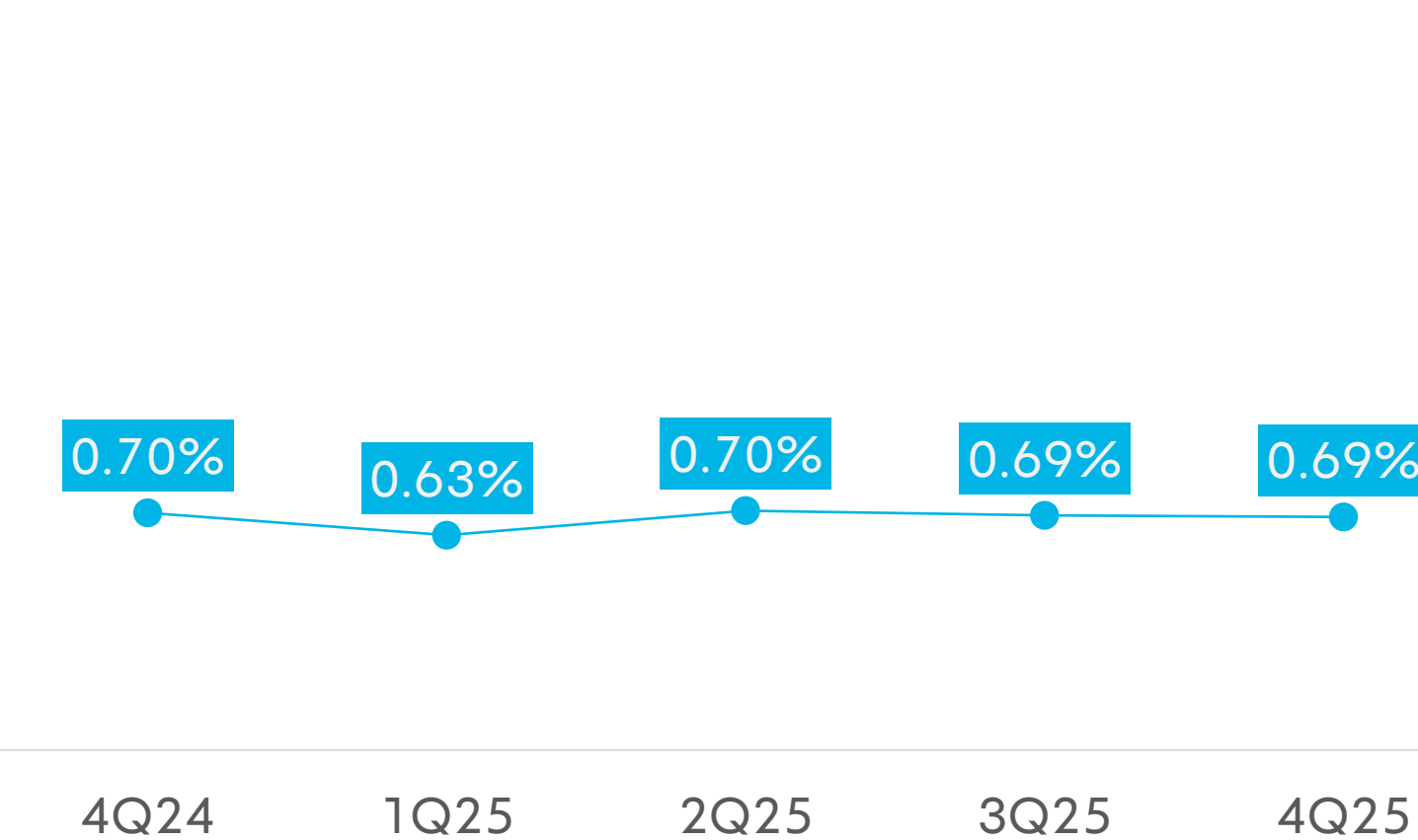
■ Traditional ■ PGBL ■ VGBL

Redemption Ratio %



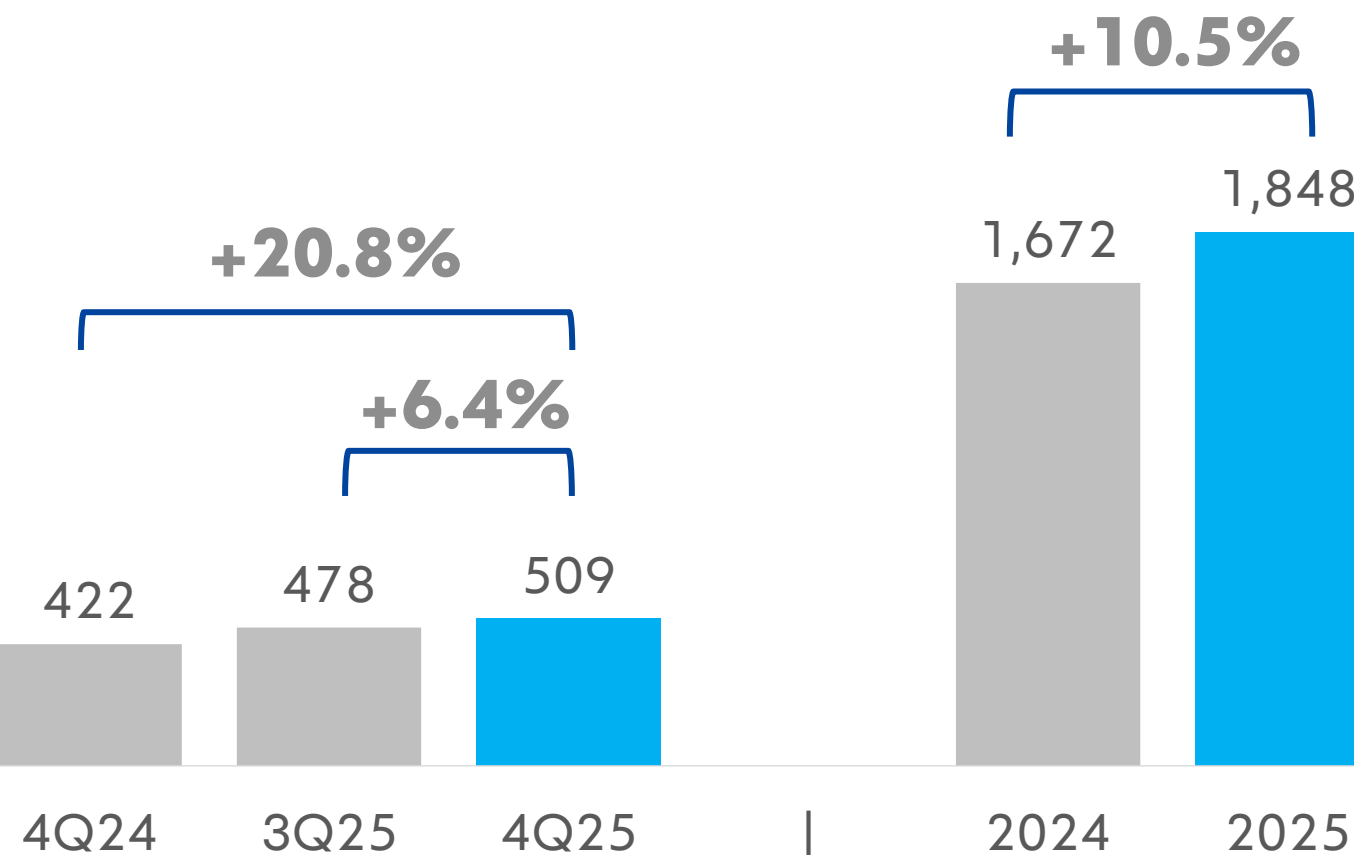
## Commissioning - Private Pension

% Contributions



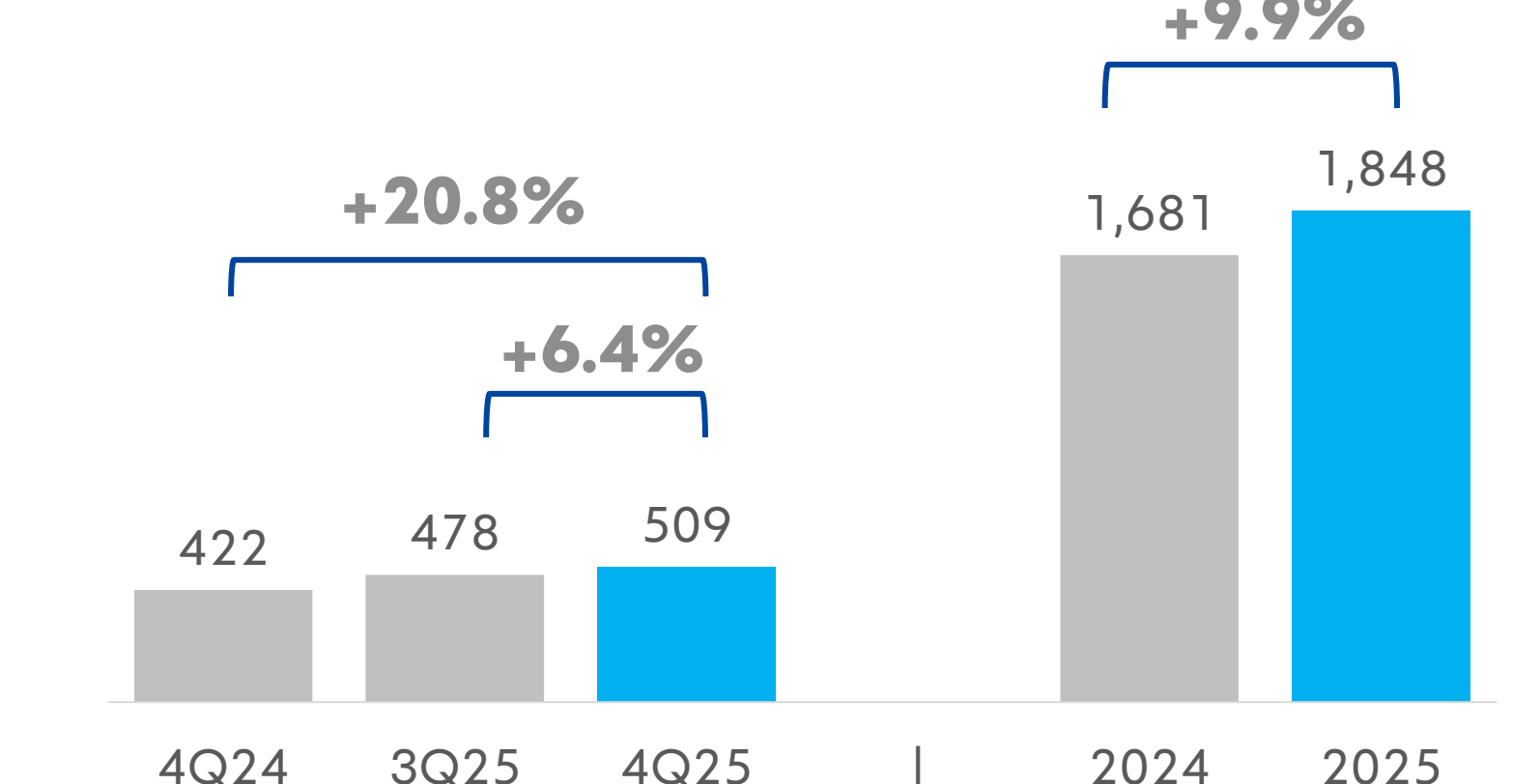
## Operating Margin - Private Pension

BRL million



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

BRL million



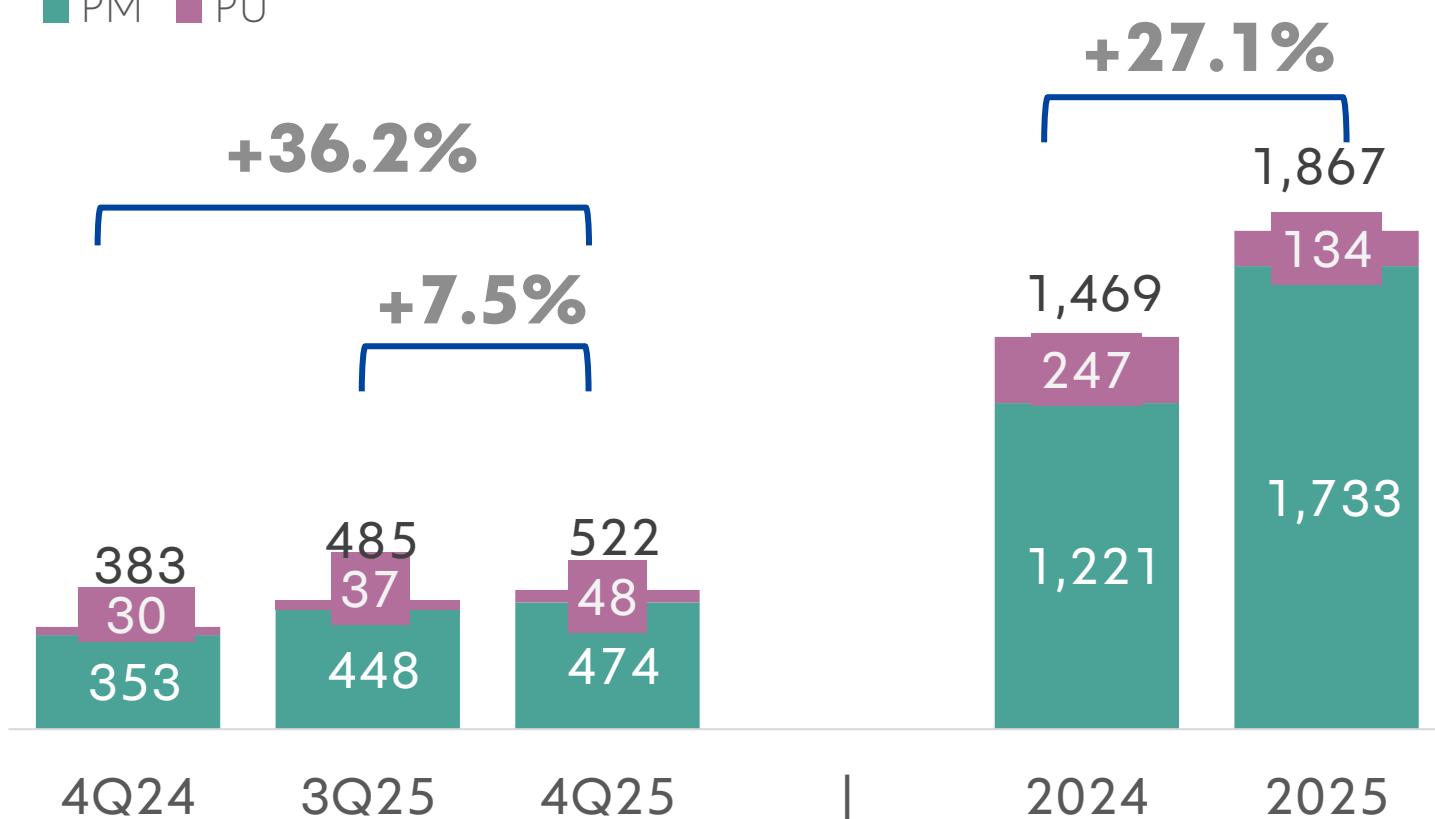
1 - Earn-Out Incentive mechanism linked to performance in volume and profitability, to be paid to CAIXA by the investee, recognized as marketing expenses in XS2 Vida e Previdência.

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

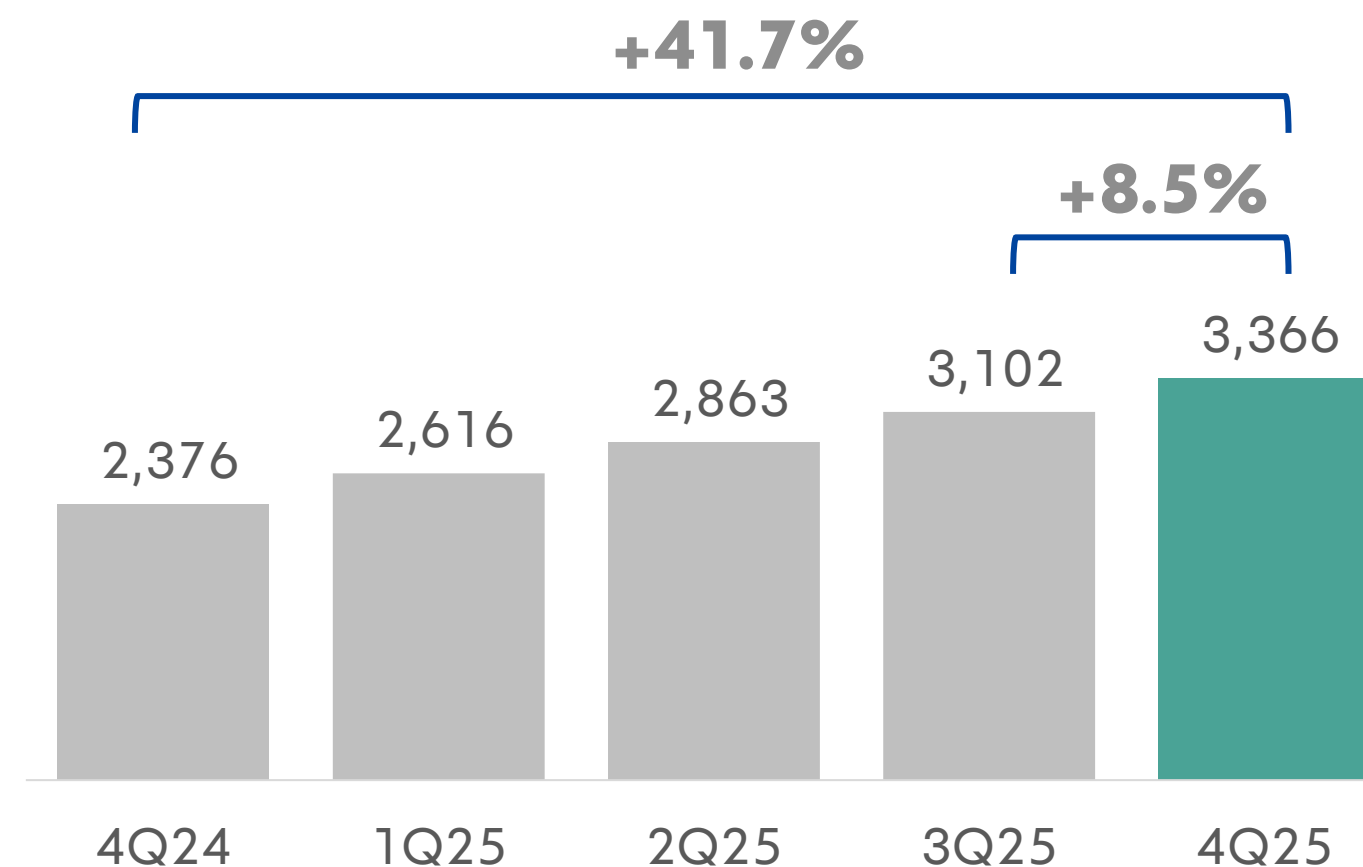
BRL million

■ PM ■ PU



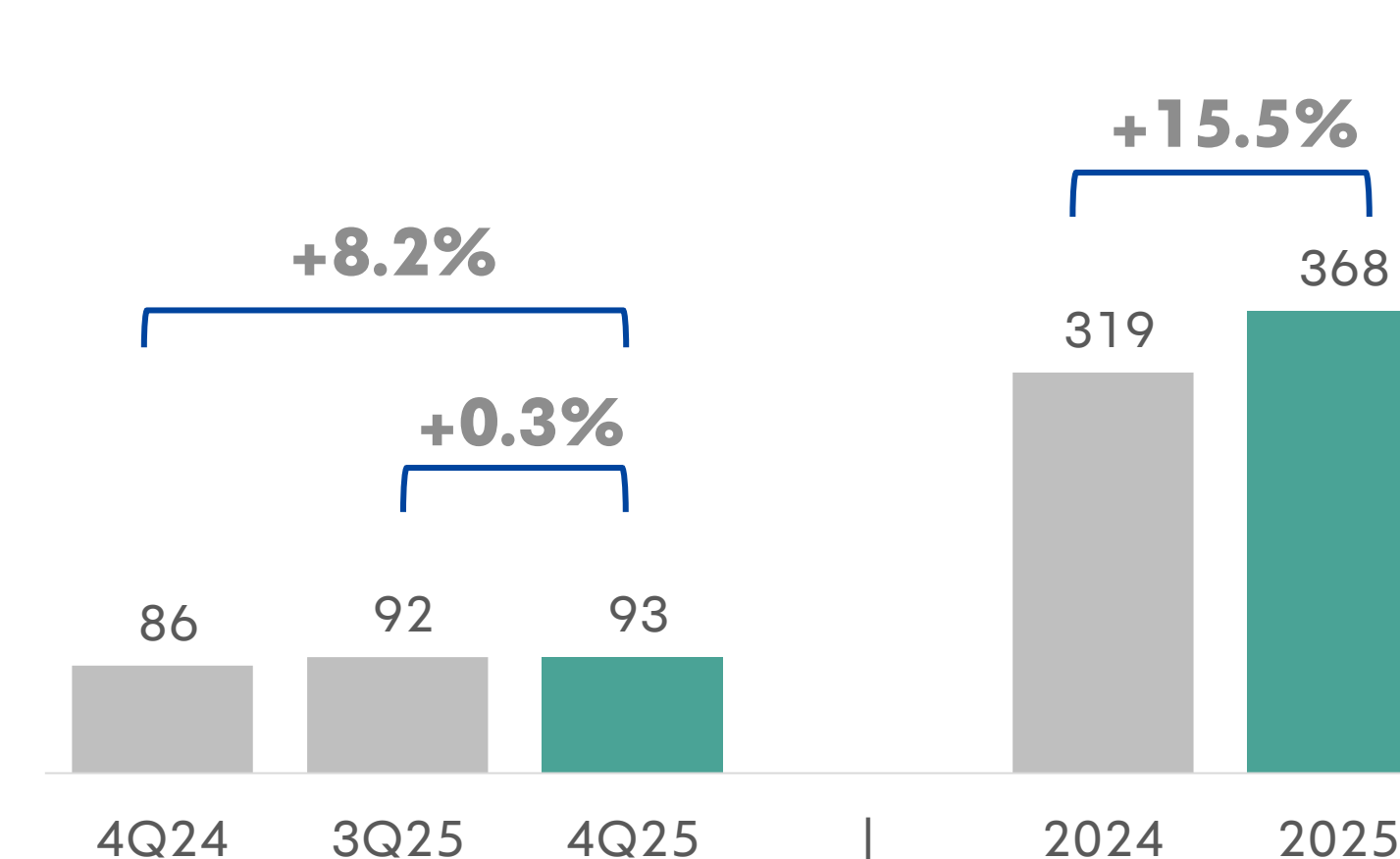
## Premium Bonds Reserves

BRL million



## Operating Margin - Premium Bonds

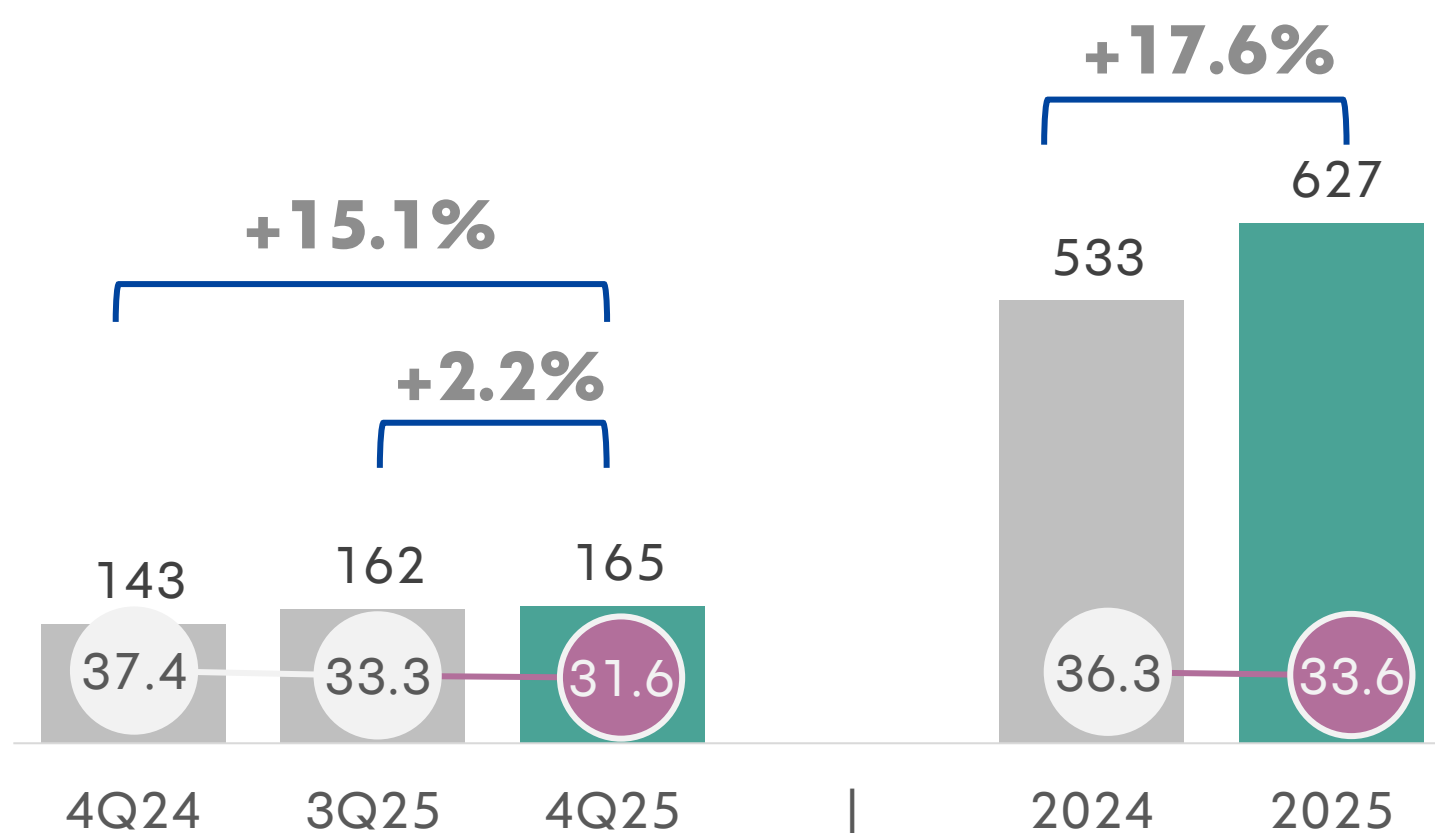
BRL million



## Net Revenue - Premium Bonds

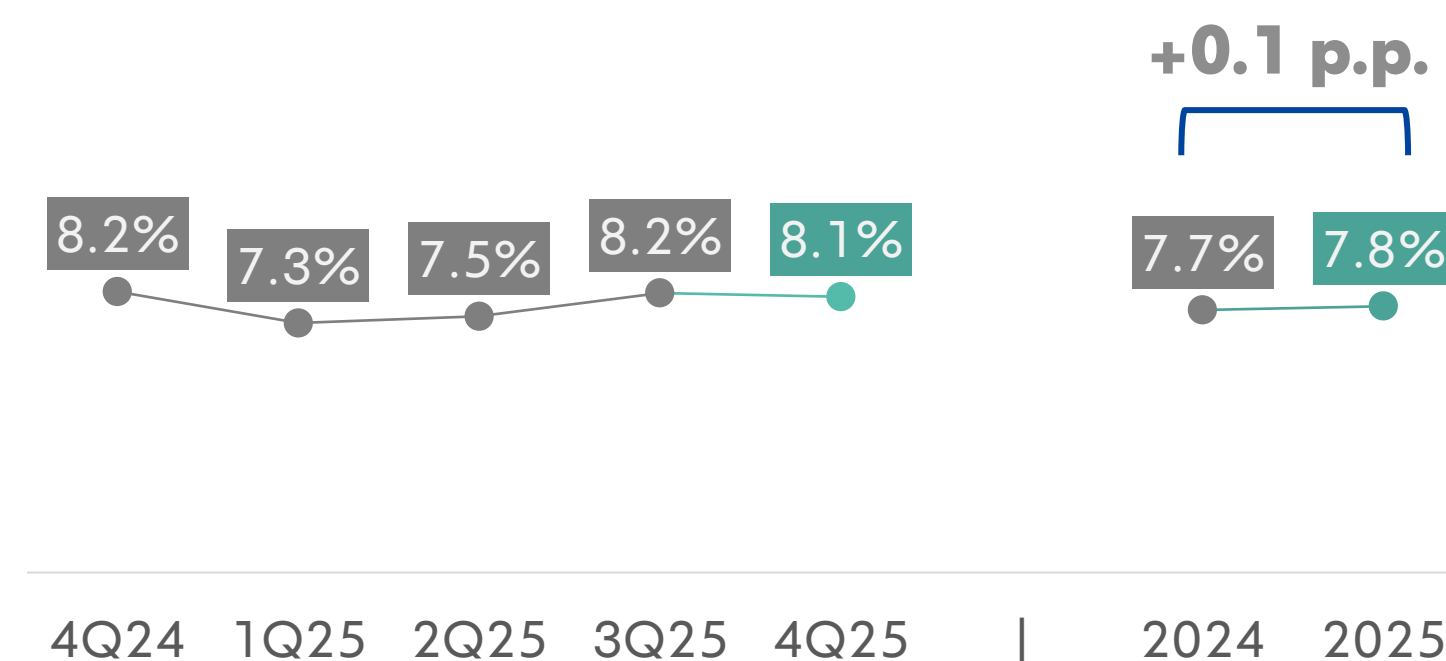
BRL million

% Gross Funds Raised



## Commissioning - Premium Bonds

% Funds Raised



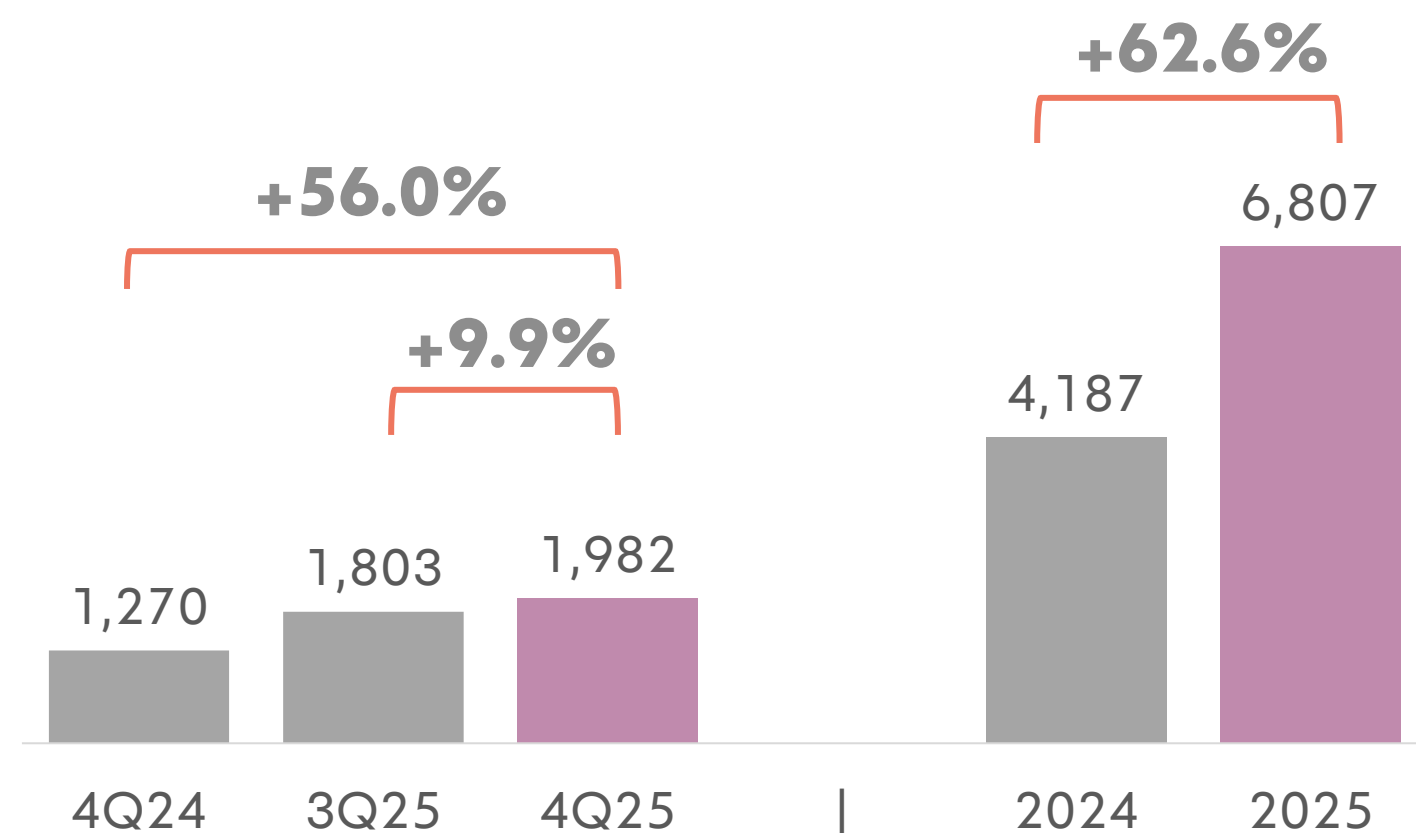
## Funds Raised

Annual record in funds raised with a growth of 41.9% in the PM method.

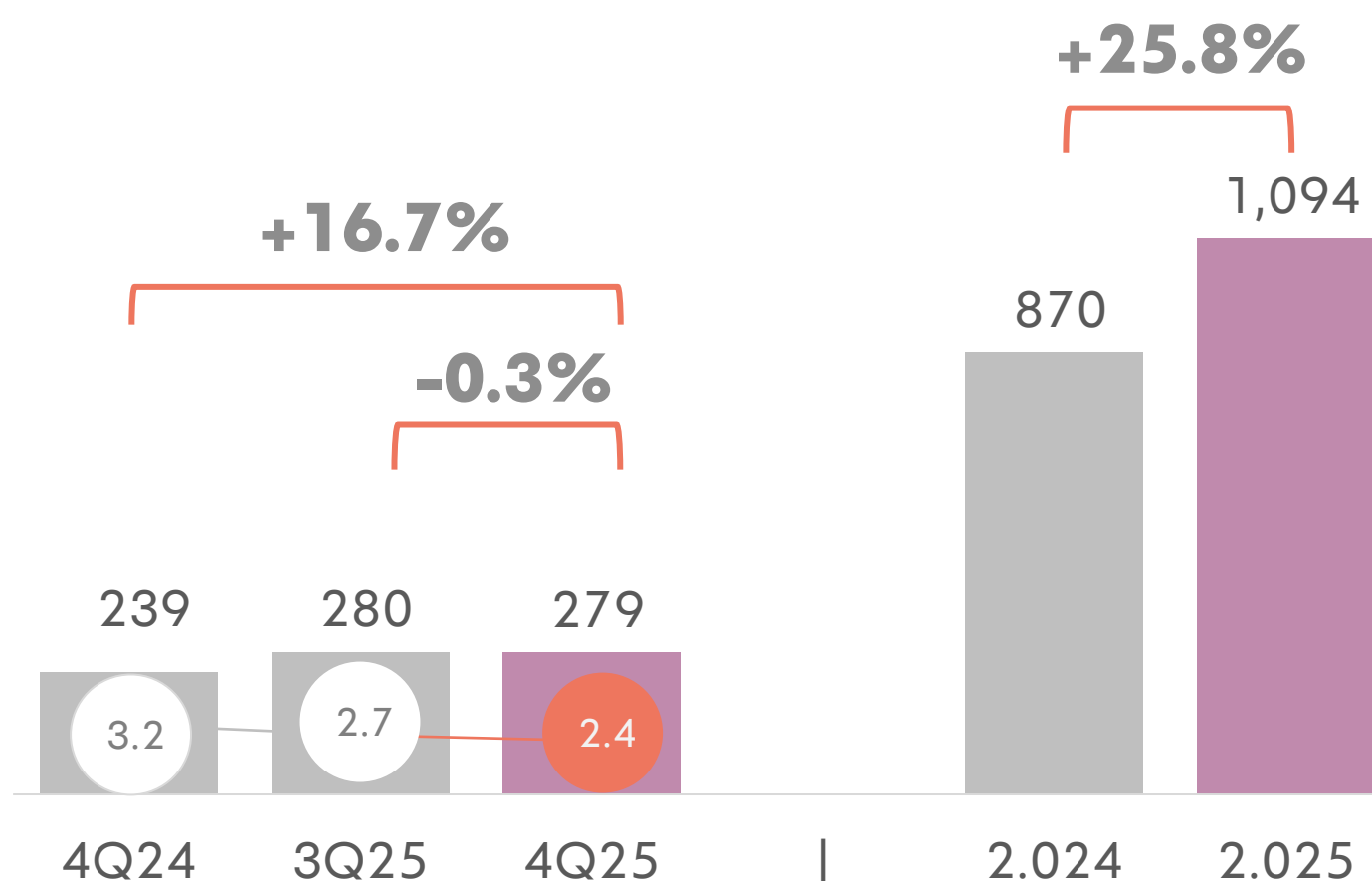
## Products

Launch of XCAP Singular and extension of deadlines in XCAP Empresarial and improvements in the sales journey.

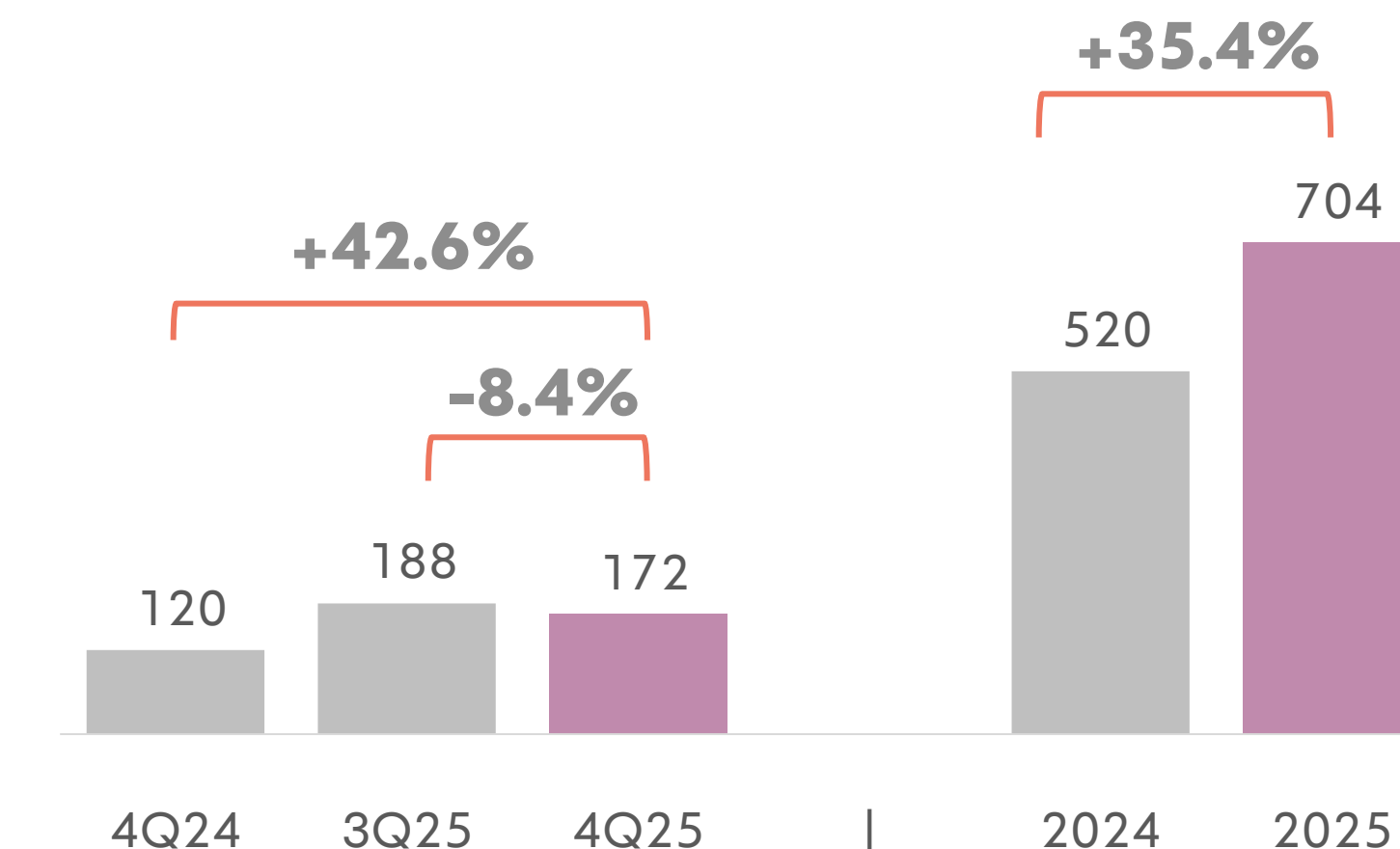
**Funds Raised - Credit Letters**  
BRL million



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



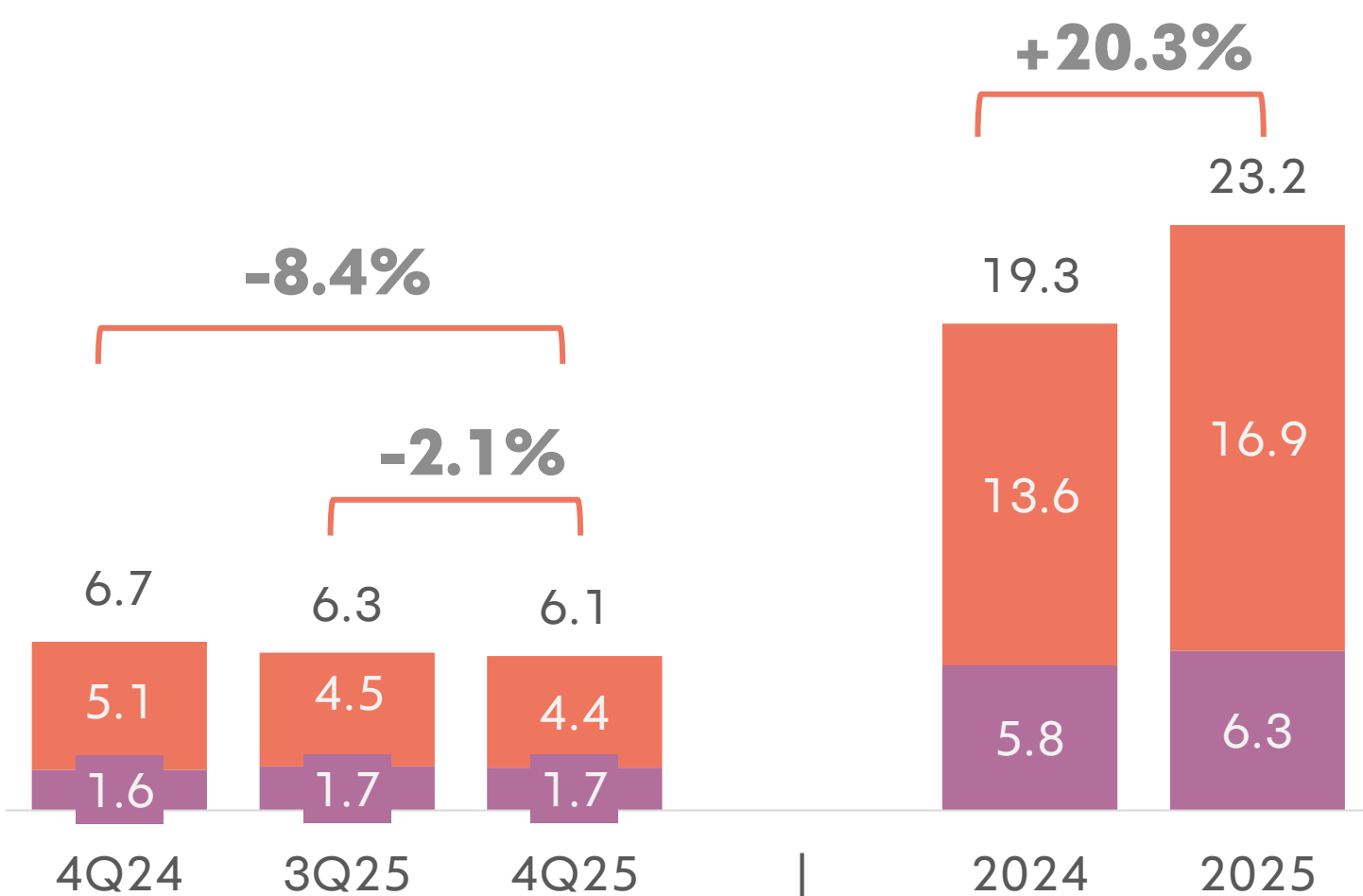
**Operating Margin - Credit Letters**  
BRL million



## Credit Letters

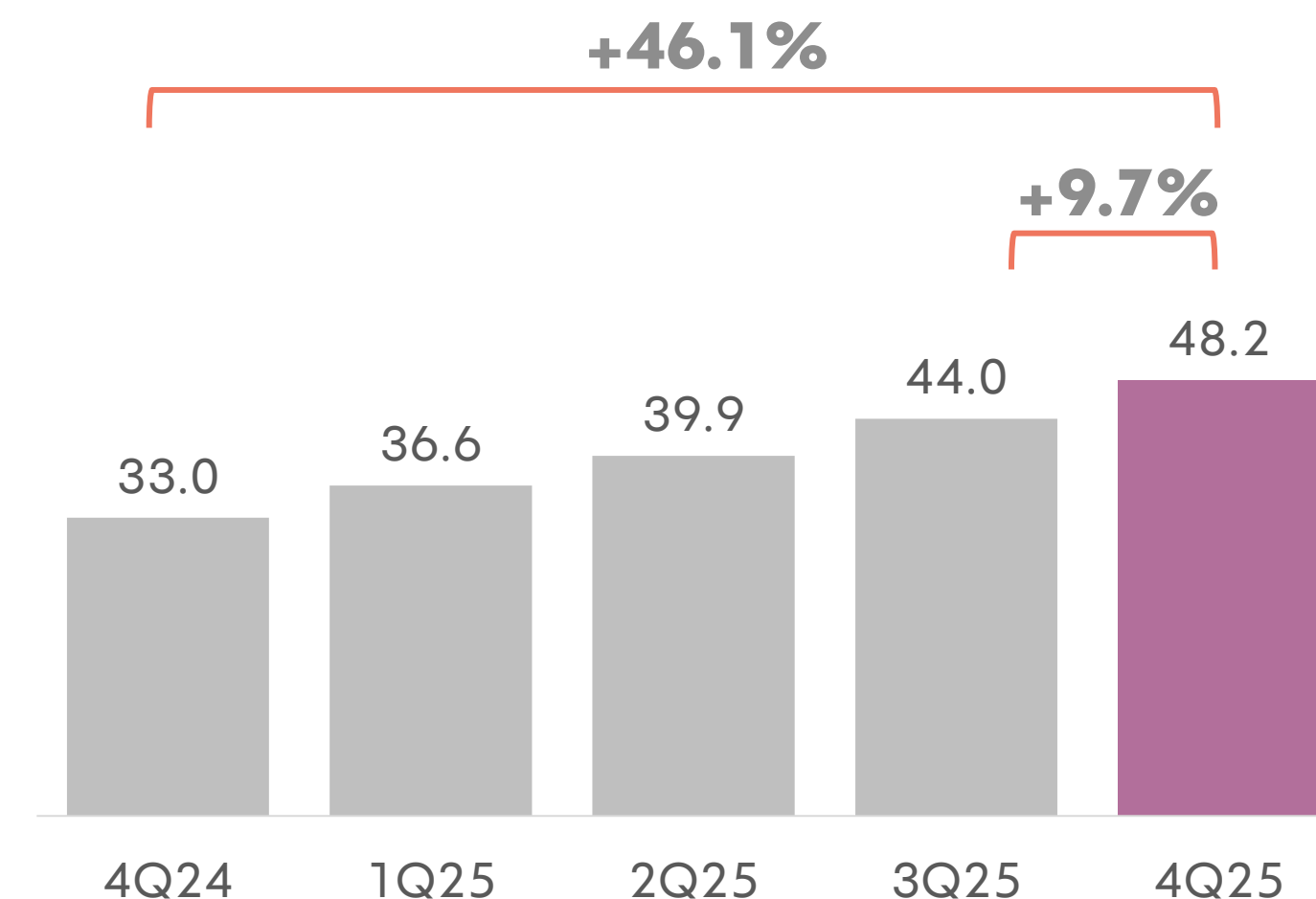
BRLbillion

■ Auto ■ Real Estate



## Credit Letters Inventory

BRLbillion



## Real Estate letters

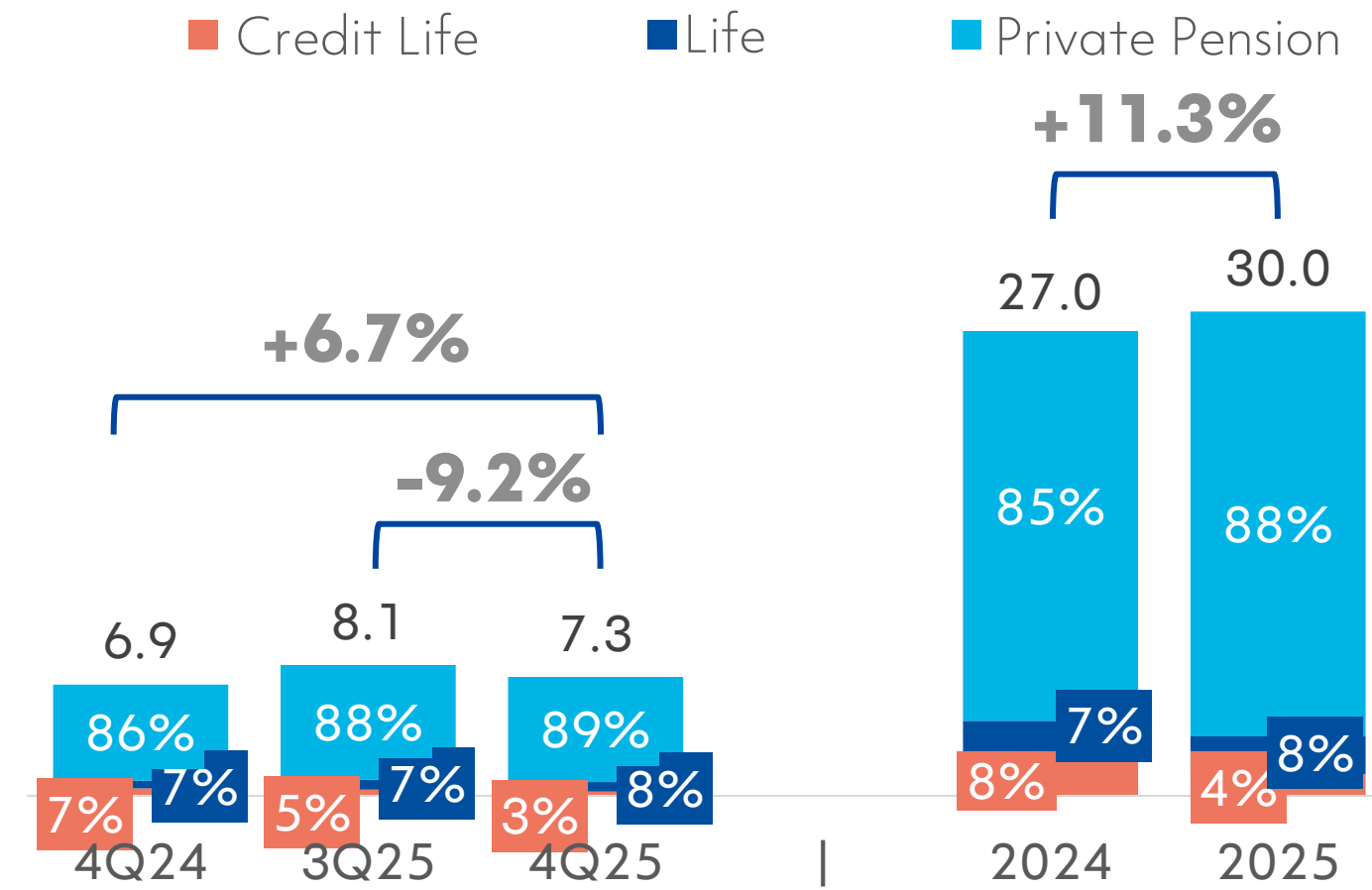
Growth of 24.6% in new real estate credit letters between 2025 and 2024.

## Products

New categories for heavy vehicles in 2026: AGROFLEX and EMPRESARIALFLEX.

## Operating Revenue – Caixa Vida e Previdência

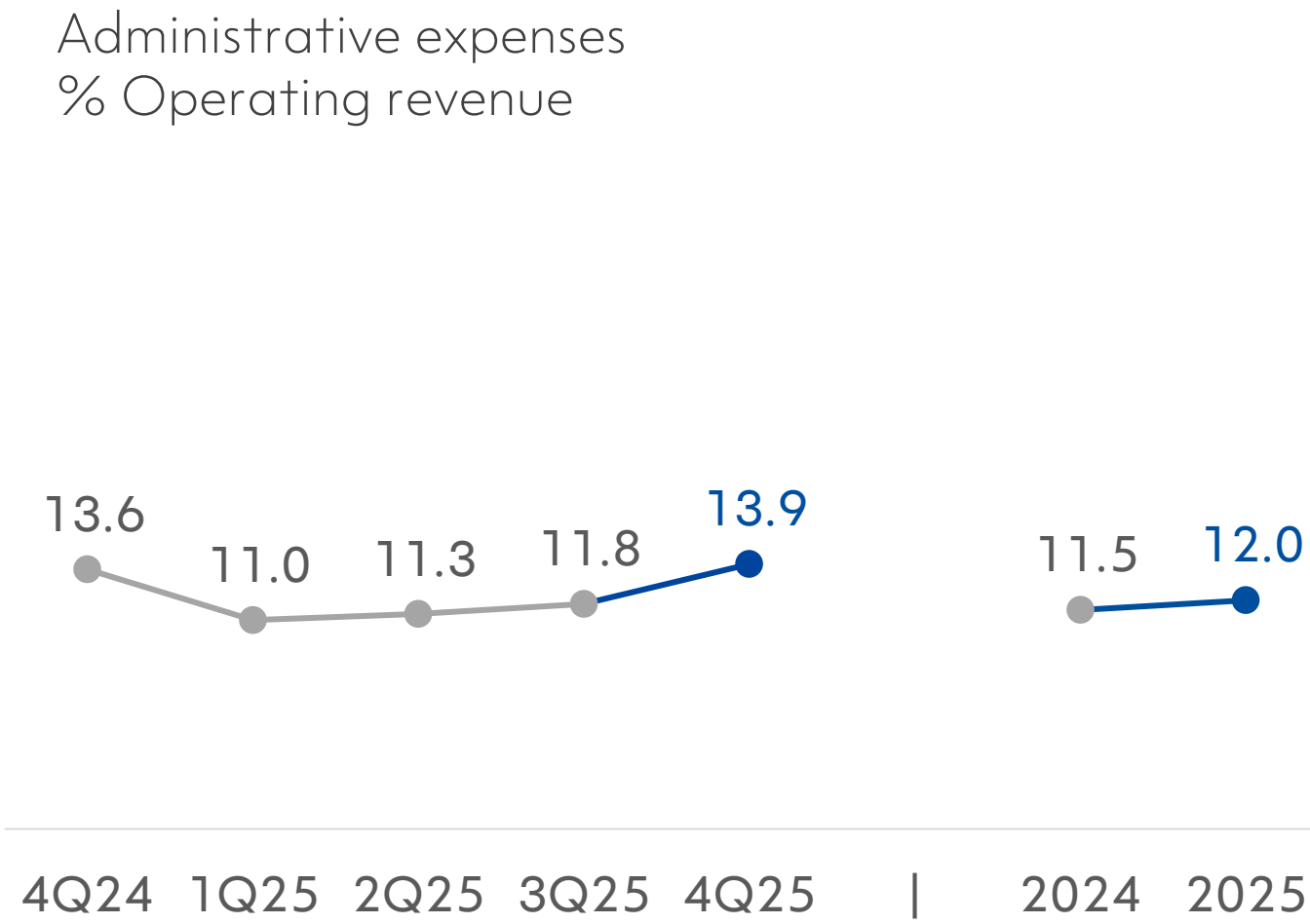
BRL billion



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

Administrative expenses % Operating revenue

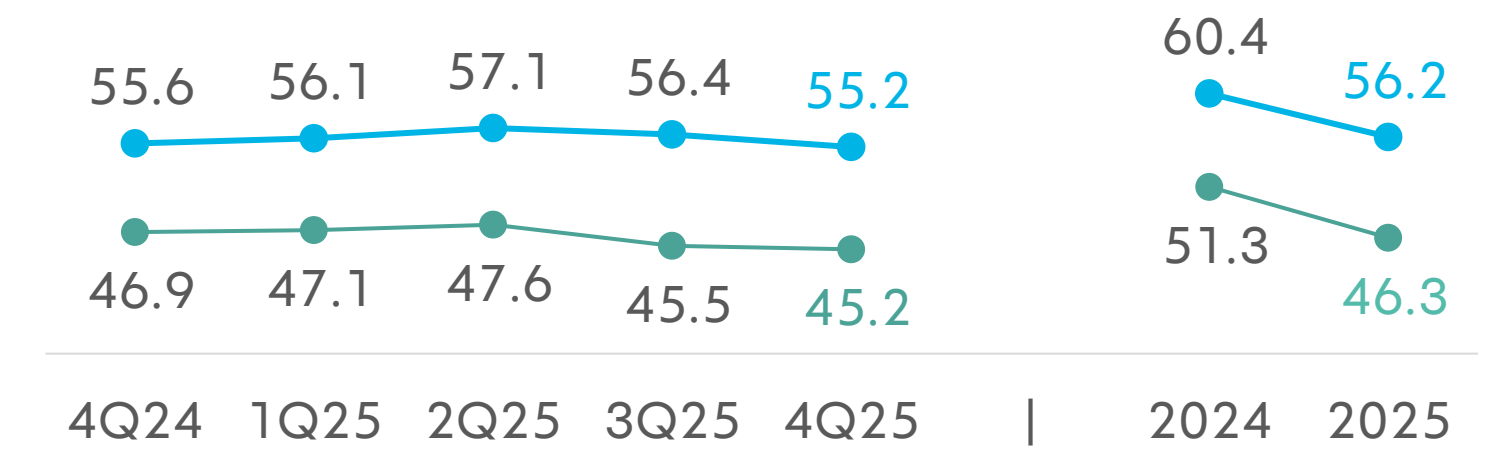
Operating indicators



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

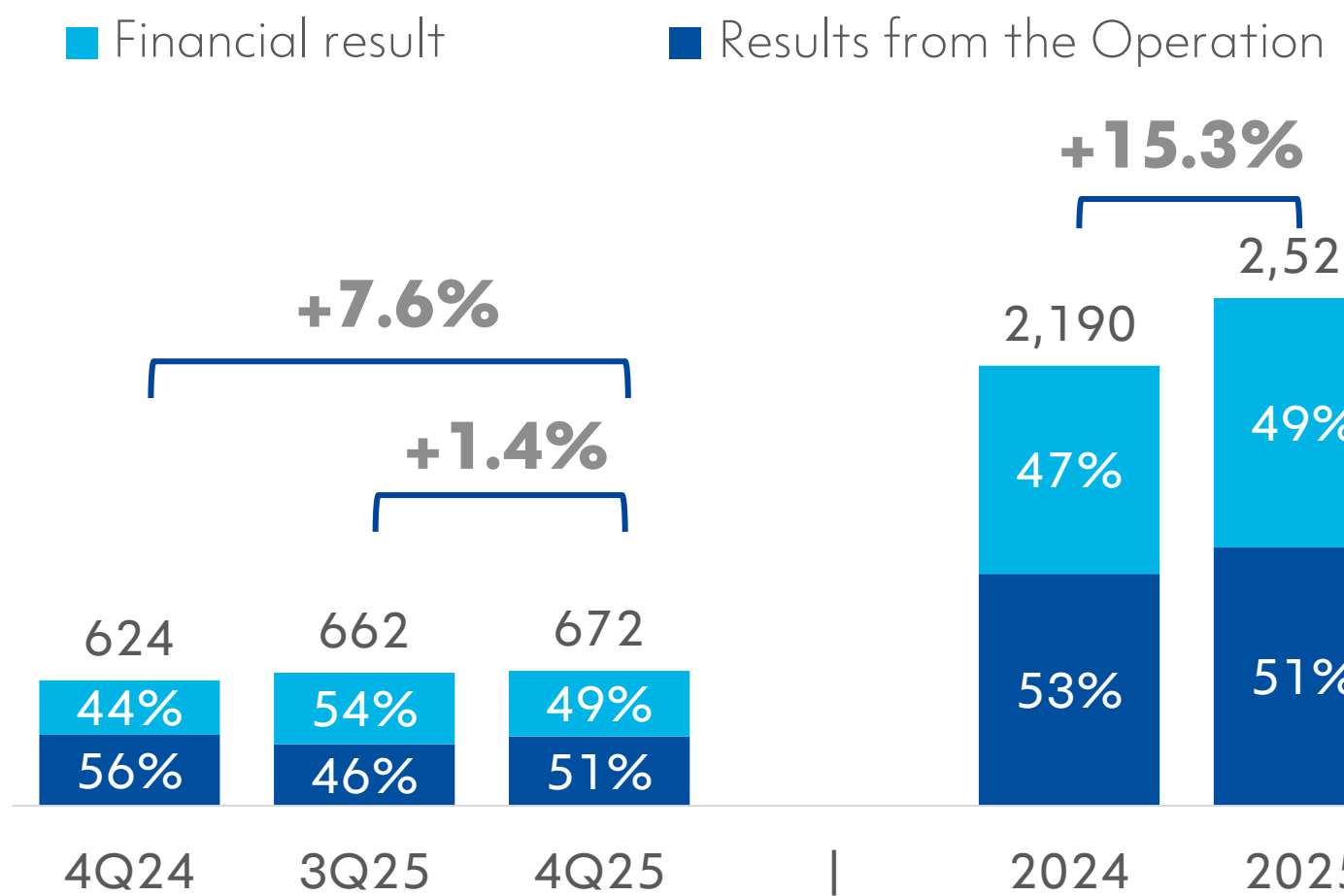
General and administrative expenses

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



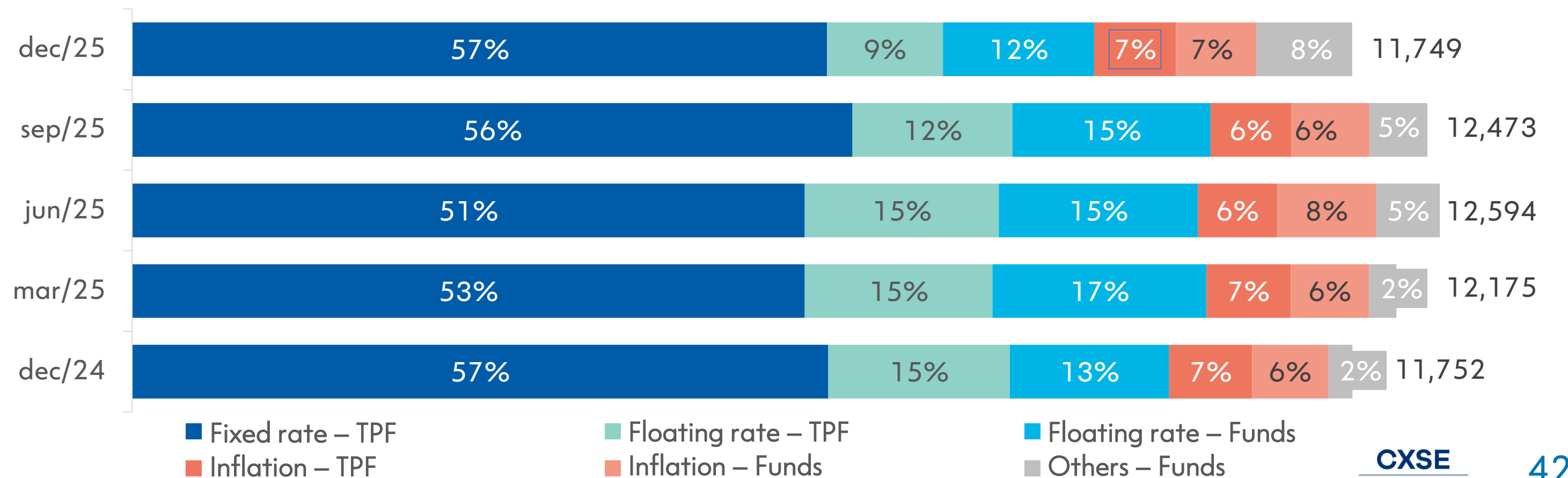
## (Operating x Financial) Net Income Caixa Vida e Previdência

BRL million



## Breakdown of the Investment Portfolio – Caixa Vida e Previdência

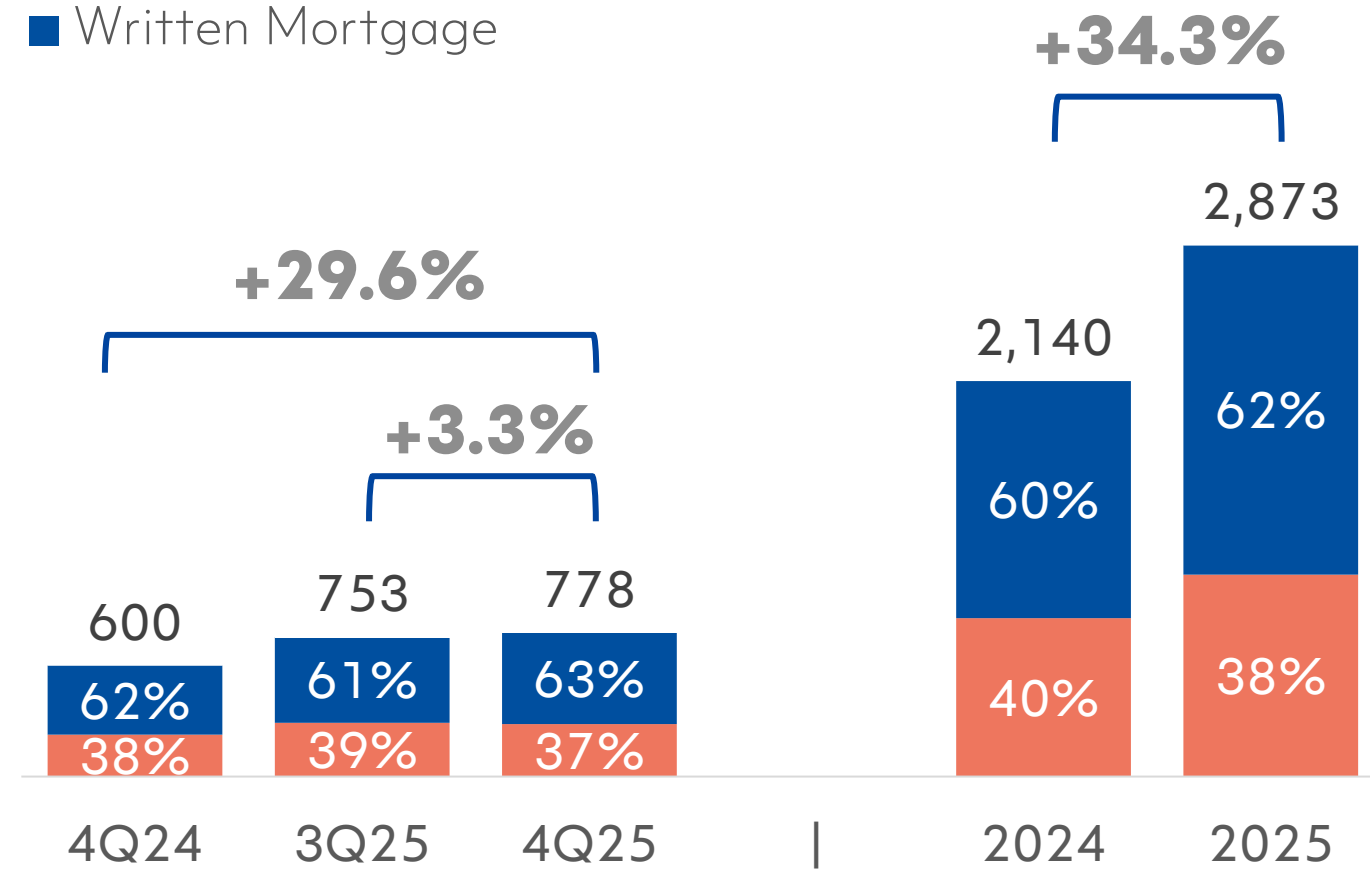
% Financial investments (millions)



## Operating Revenue – Caixa Residencial

BRL million

- Written Home
- Written Mortgage

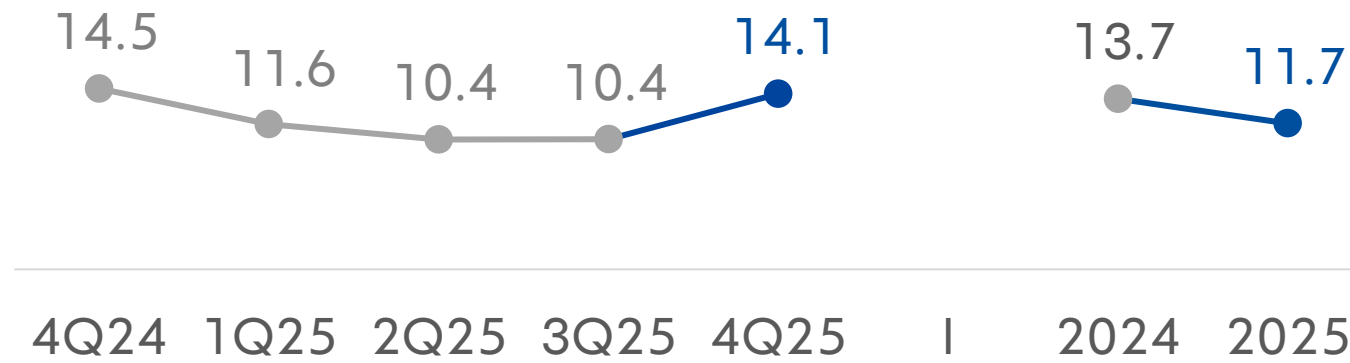


Operating indicators

## Administrative Expenses Ratio (IDA)

### Caixa Residencial

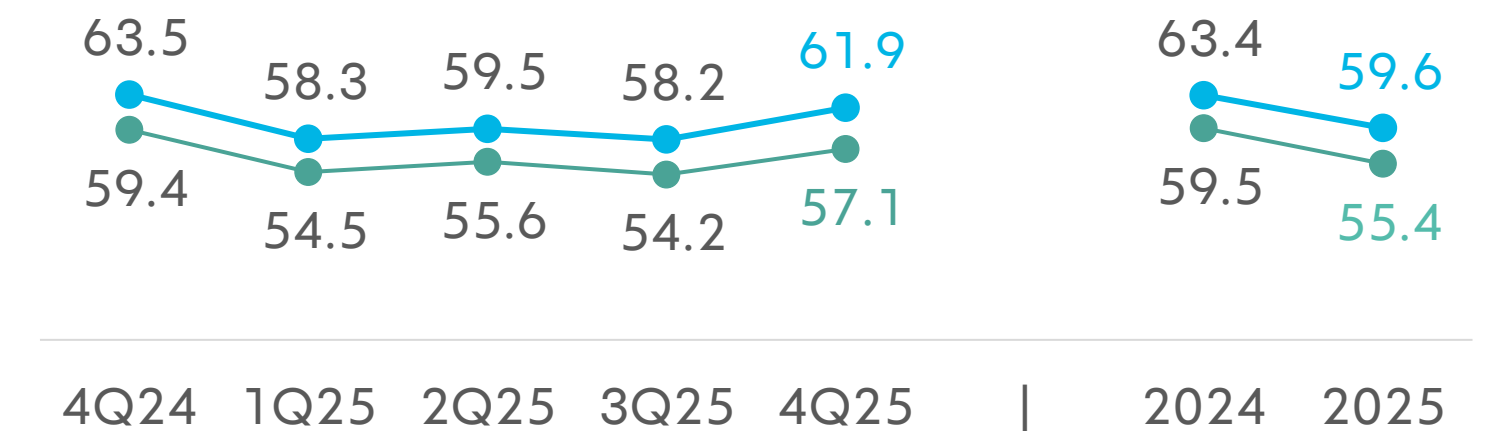
Administrative expenses  
% Operating revenue



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

### Caixa Residencial

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

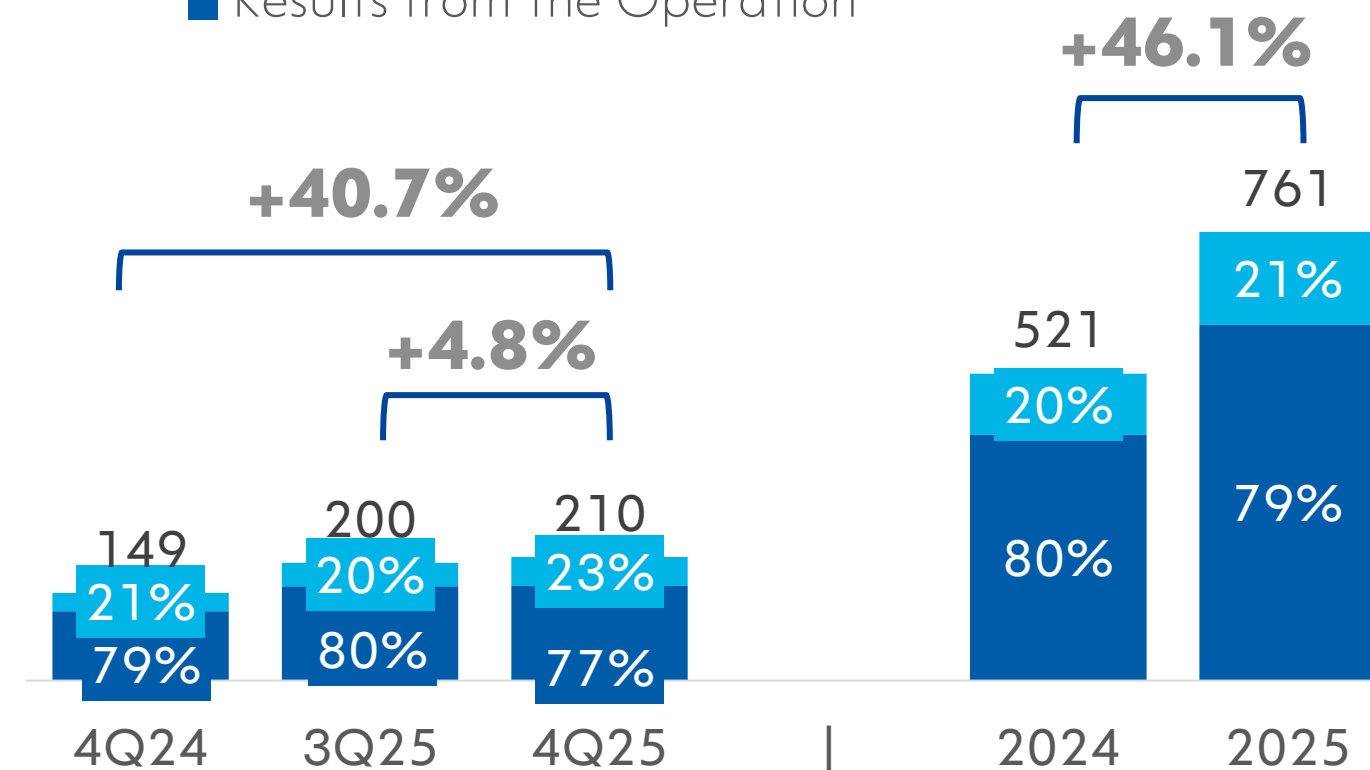


## (Operating x Financial) Net Income

### Caixa Residencial

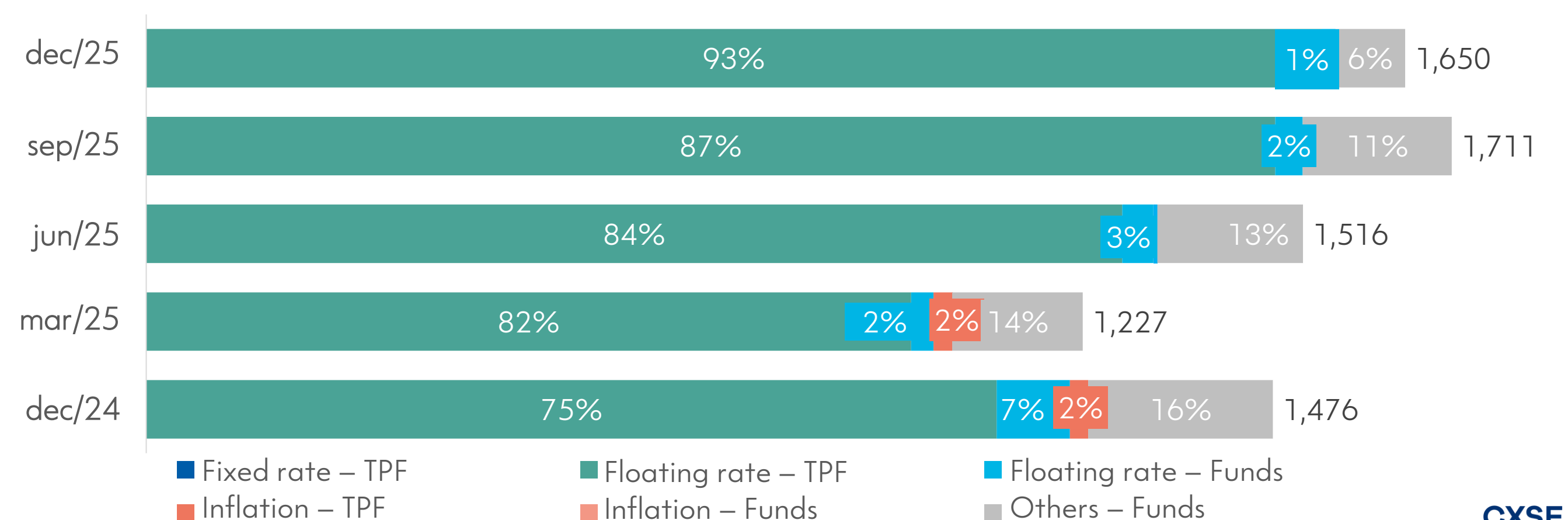
BRL million

- Weighted Financial Result
- Results from the Operation



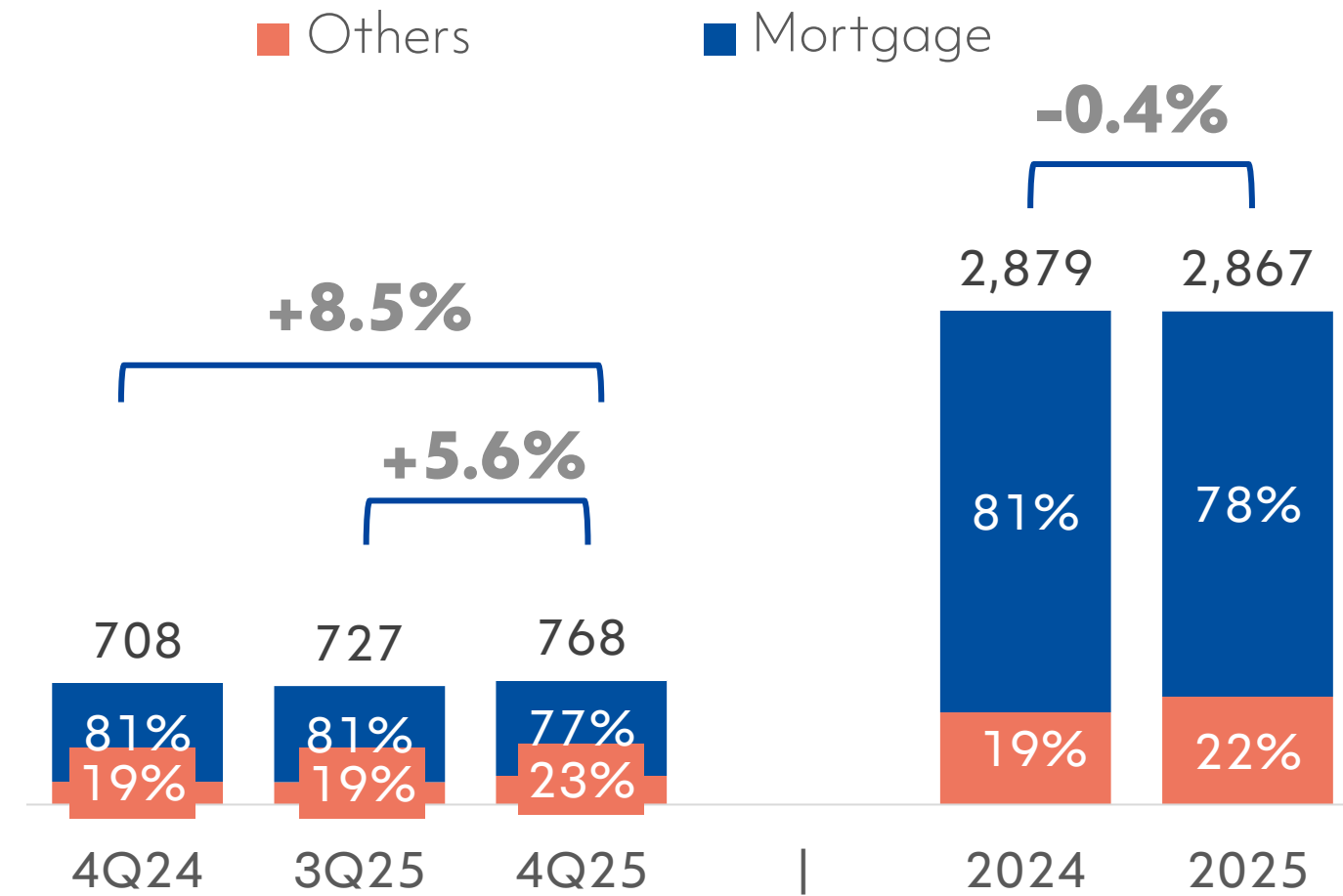
## Breakdown of Investment Portfolio – Caixa Residencial

% Financial investments (millions)



## Operating Revenue – CNP Holding

BRL million

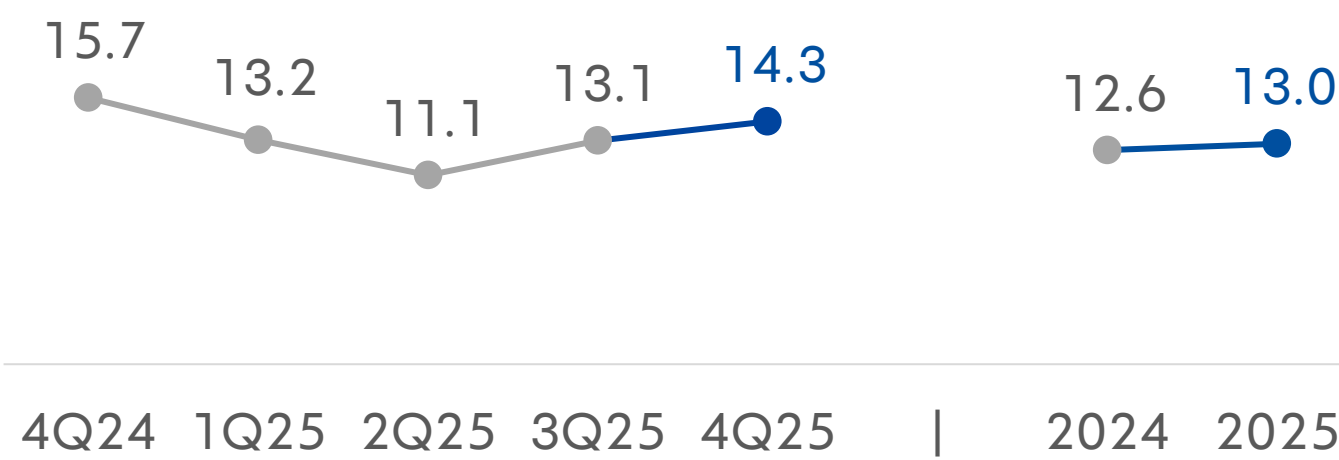


## Administrative Expenses Ratio (IDA)

### CNP Holding

Administrative expenses  
% Operating revenue

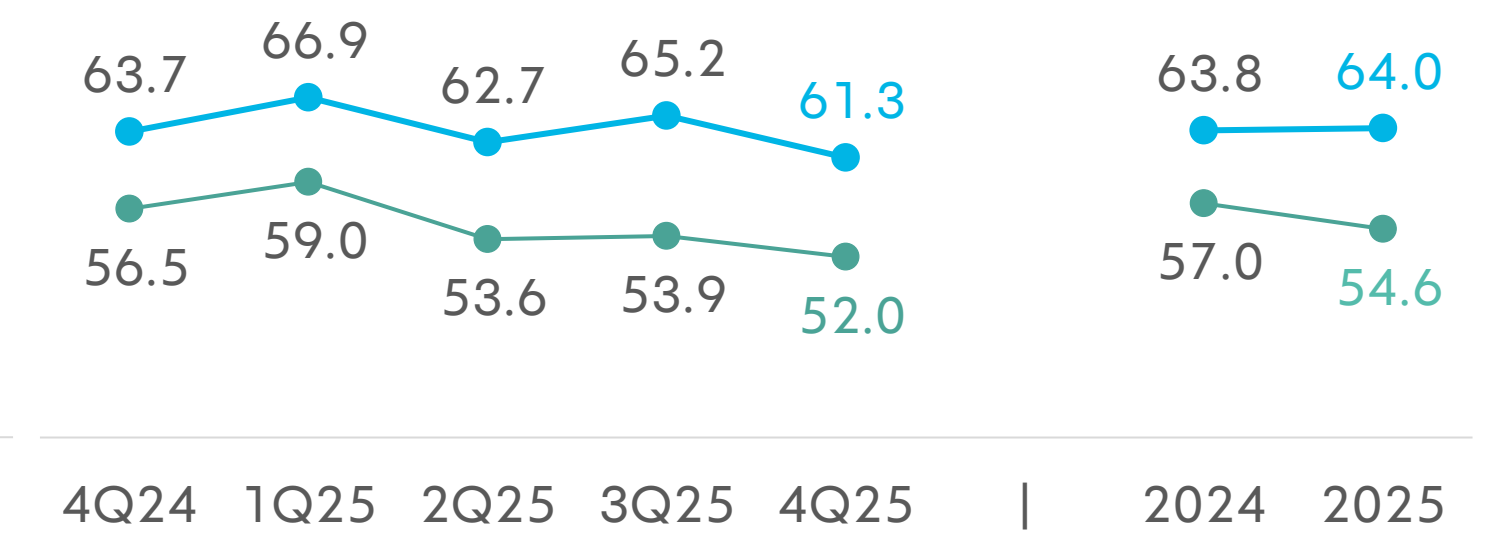
Operating indicators



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

### CNP Holding

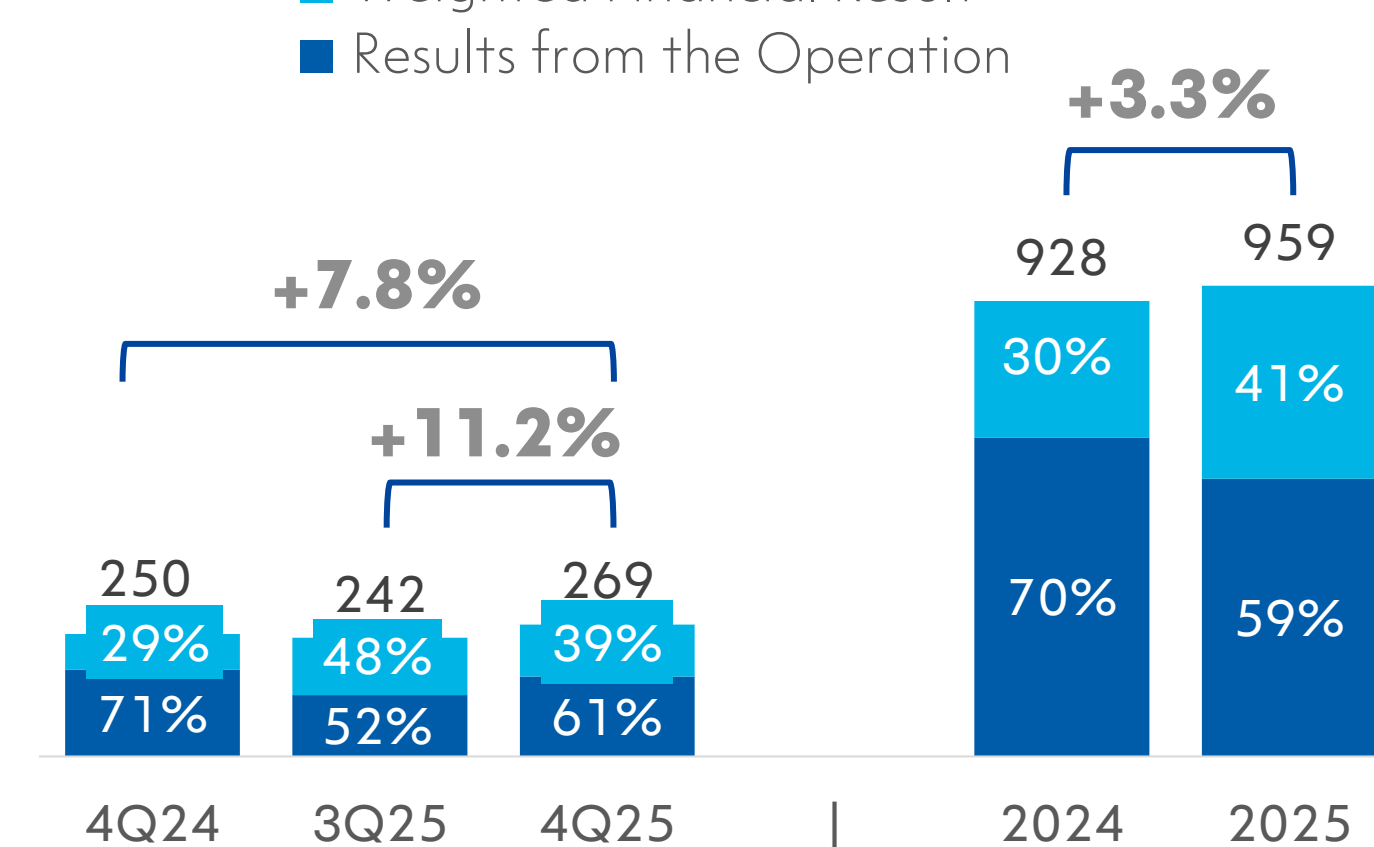
General and administrative expenses  
 ● IC: % Operating revenue  
 ● ICA: % Operating revenue + Financial Result



## (Operating x Financial) Net Income

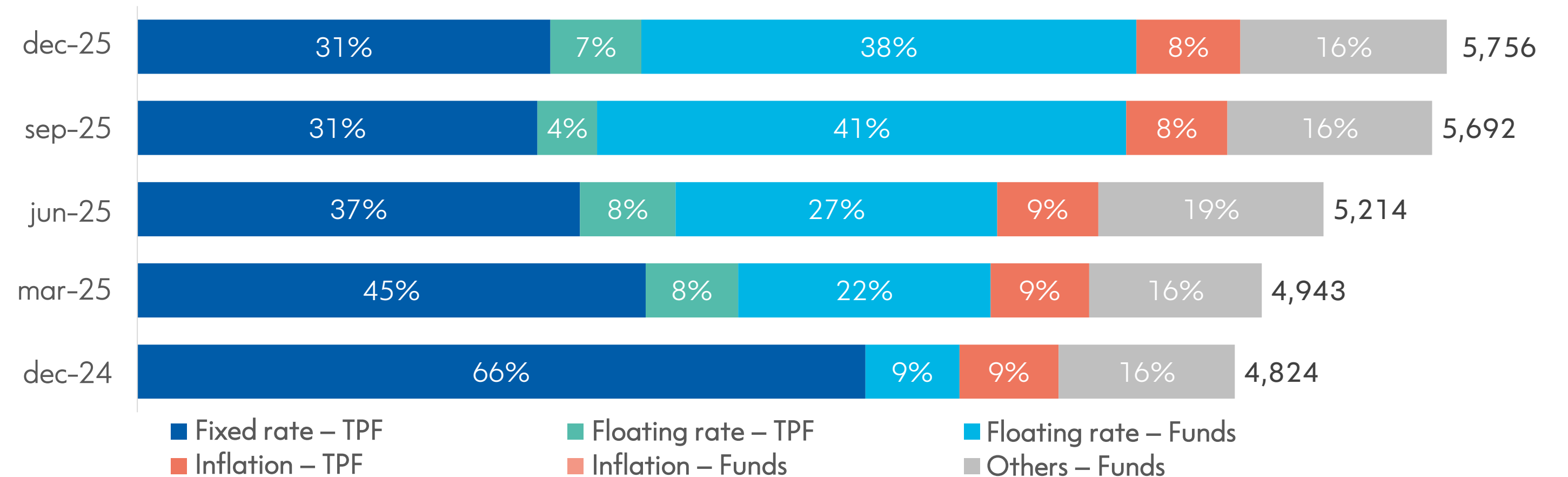
### CNP Holding

BRL million



## Breakdown of Investment Portfolio – CNP Holding

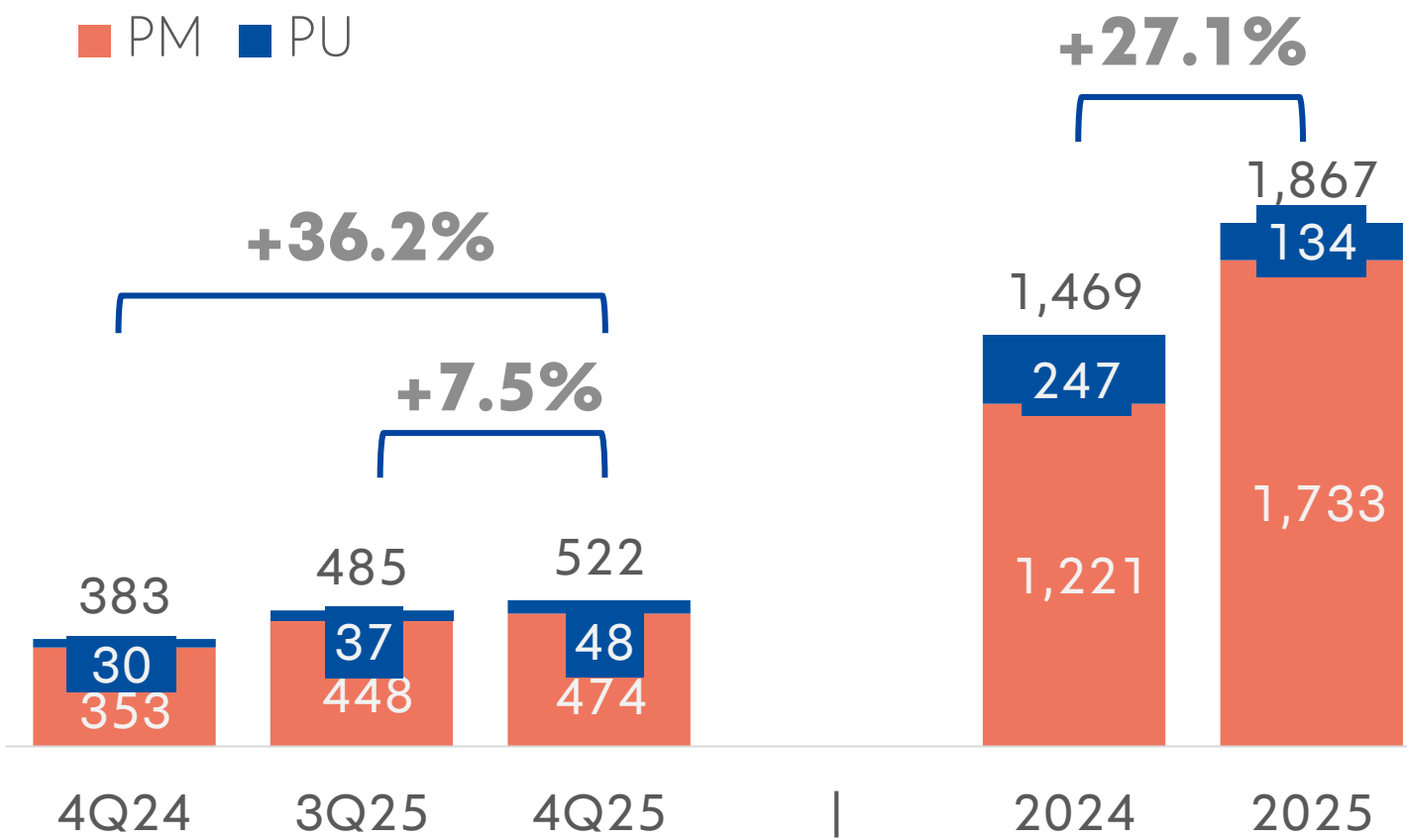
% Financial investments (millions)



## Funds Raised – Caixa Capitalização

BRL million

PM PU

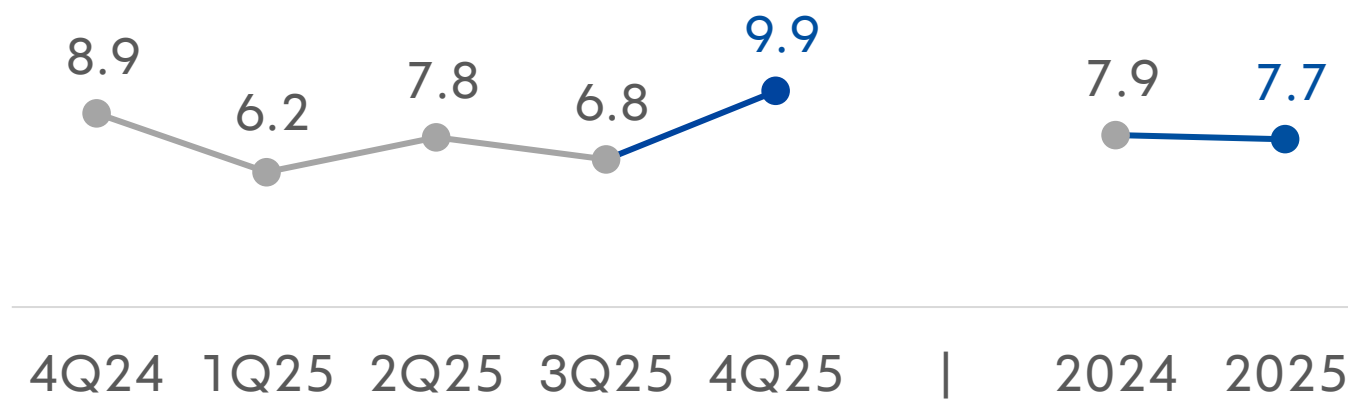


## Administrative Expenses Ratio (IDA)

### Caixa Capitalização

Administrative expenses  
% Operating revenue

Operating indicators



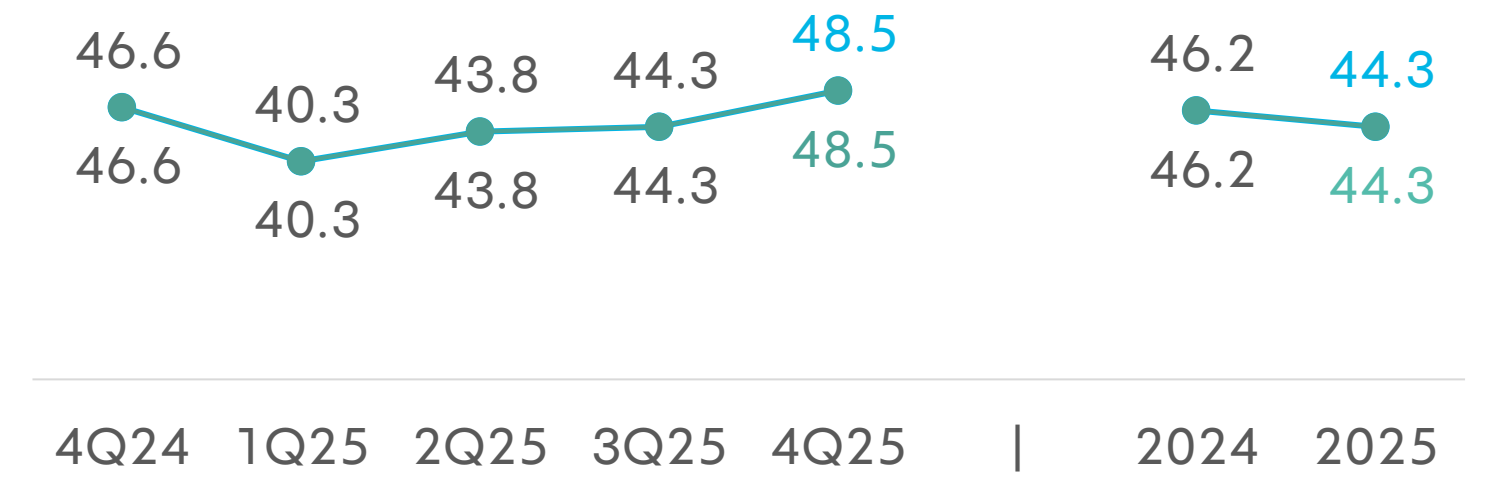
## Combined Ratio (IC) and Expanded Ratio (ICA)

### Caixa Capitalização

General and administrative expenses

IC: % Operating revenue

ICA: % Operating revenue + Financial Result



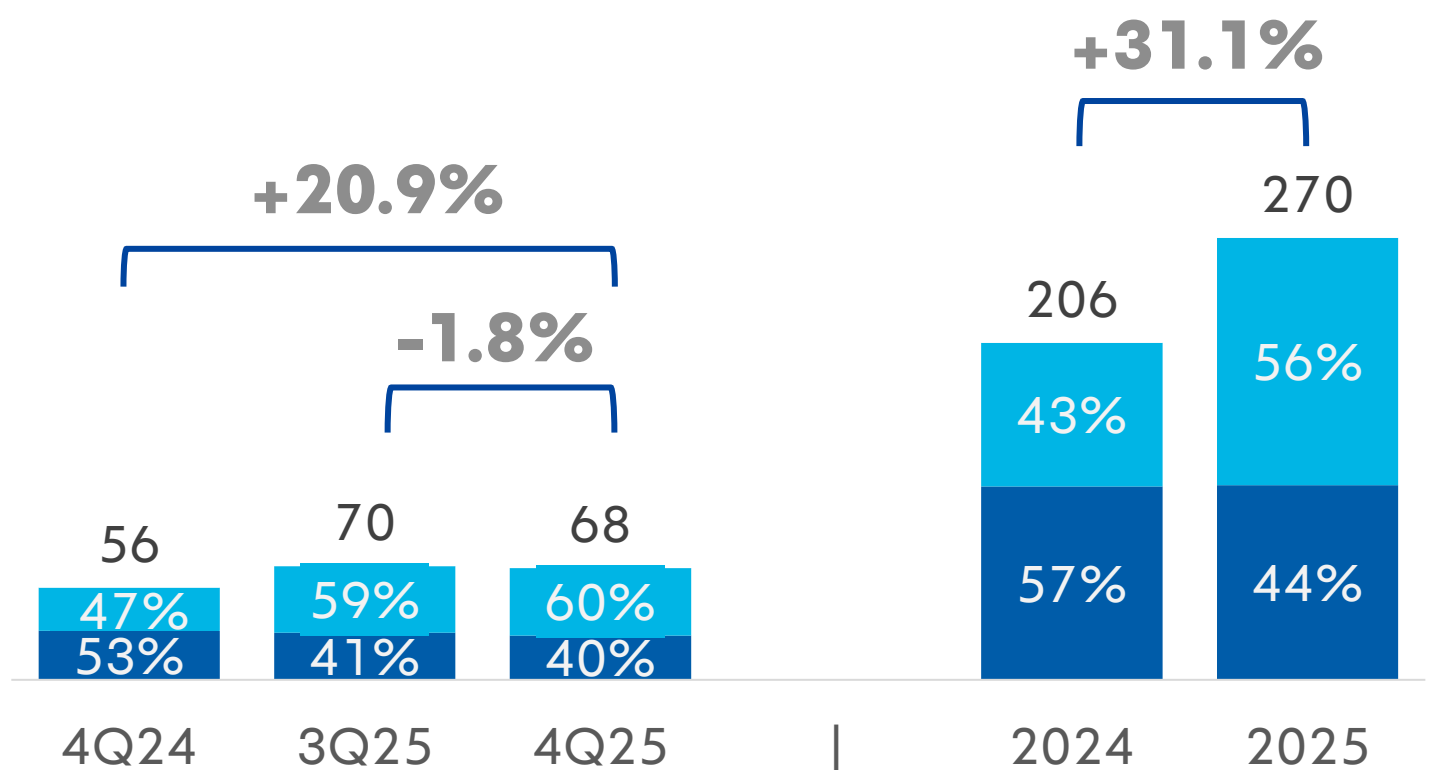
## (Operating x Financial) Net Income

### Caixa Capitalização

BRL million

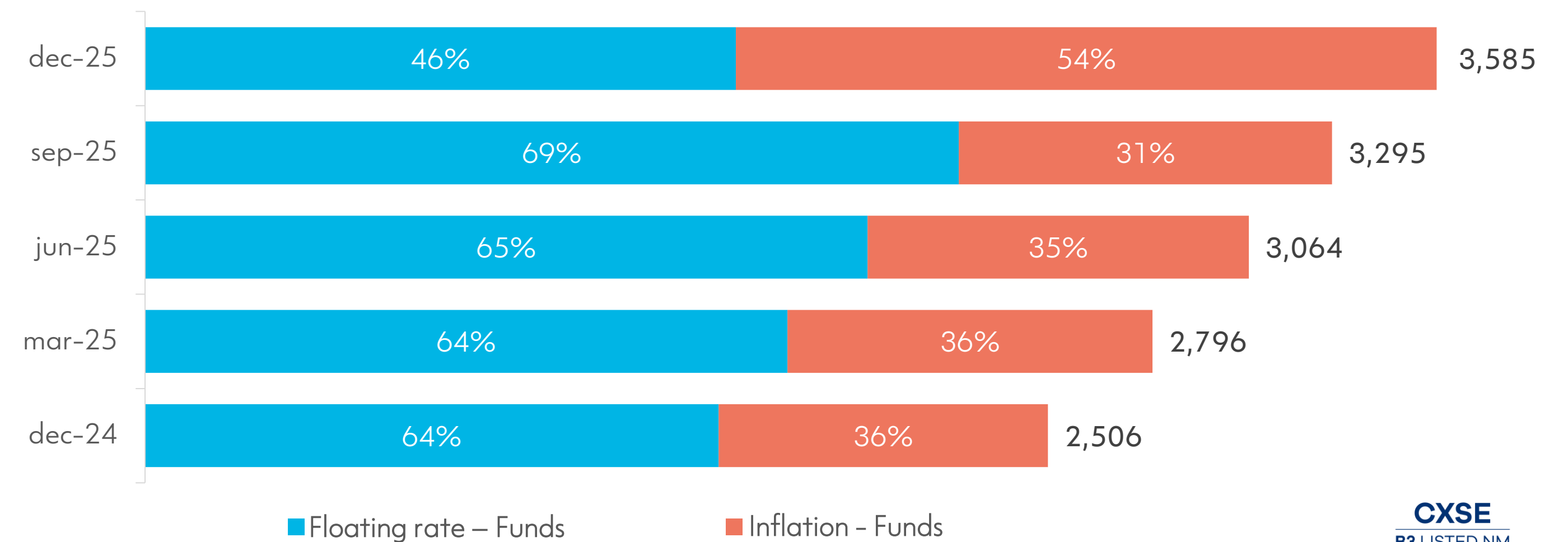
Financial result

Results from the Operation



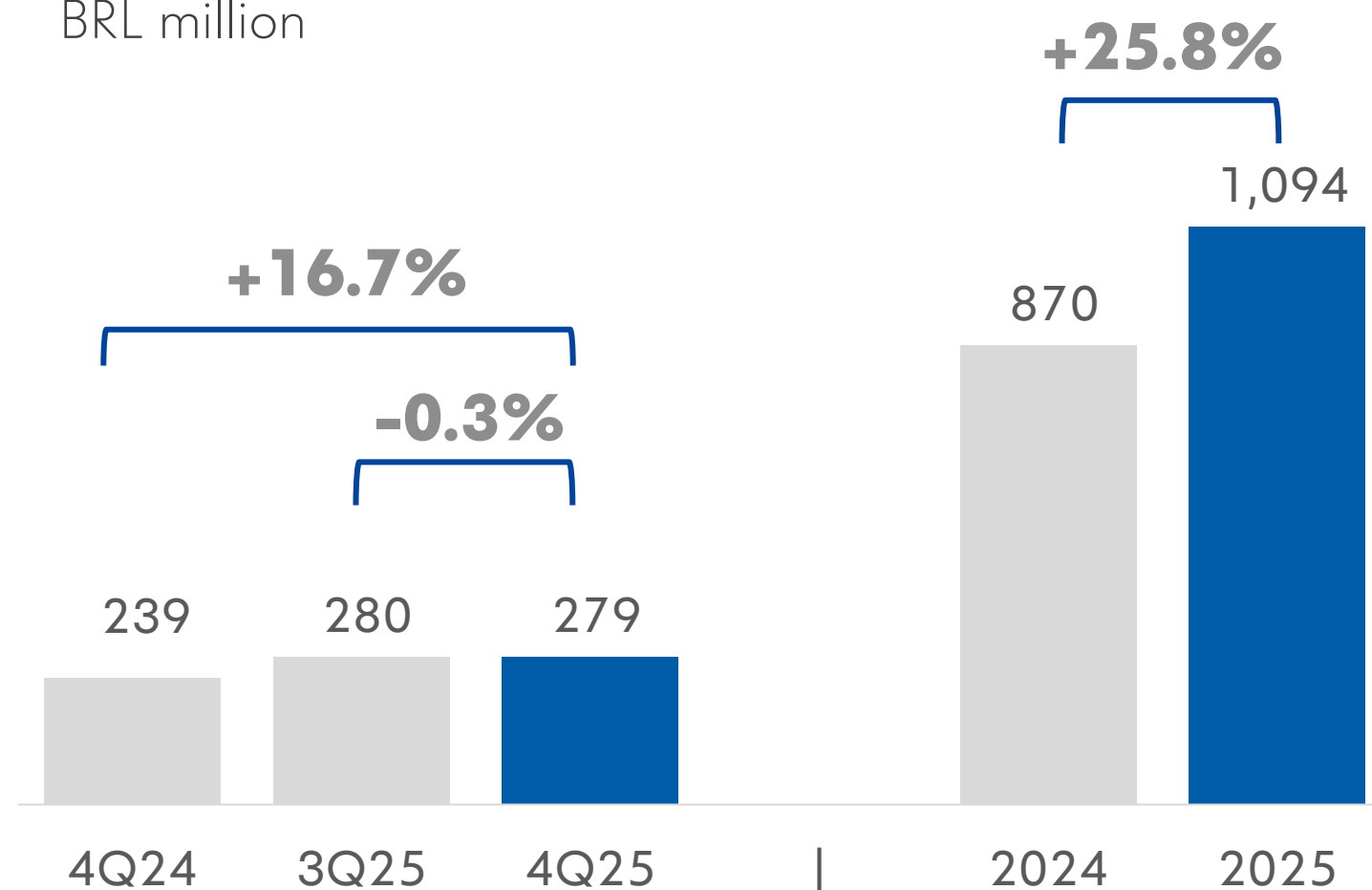
## Breakdown of Investment Portfolio – Caixa Capitalização

% Financial investments (million)



## Revenues from rendering of services – Caixa Consórcio

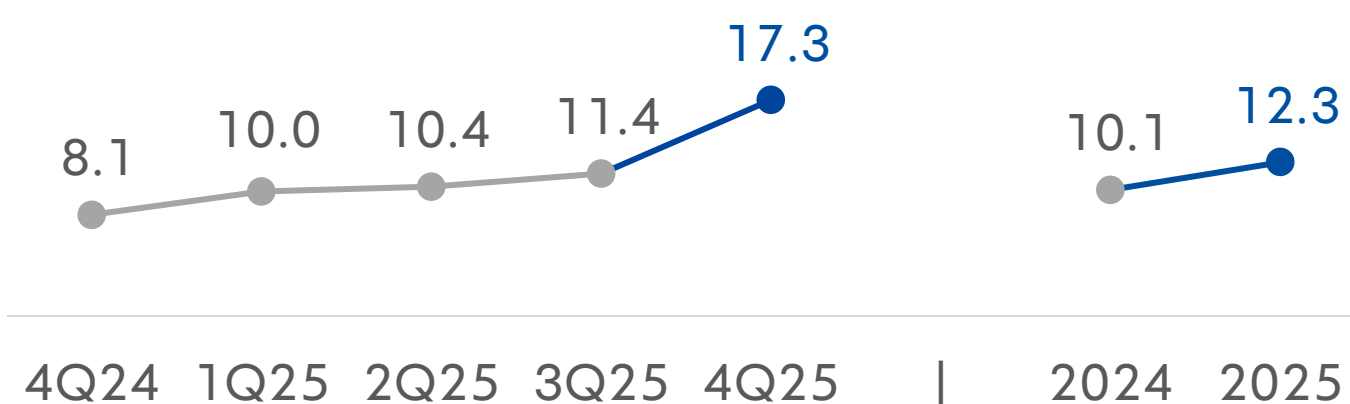
BRL million



Operating indicators

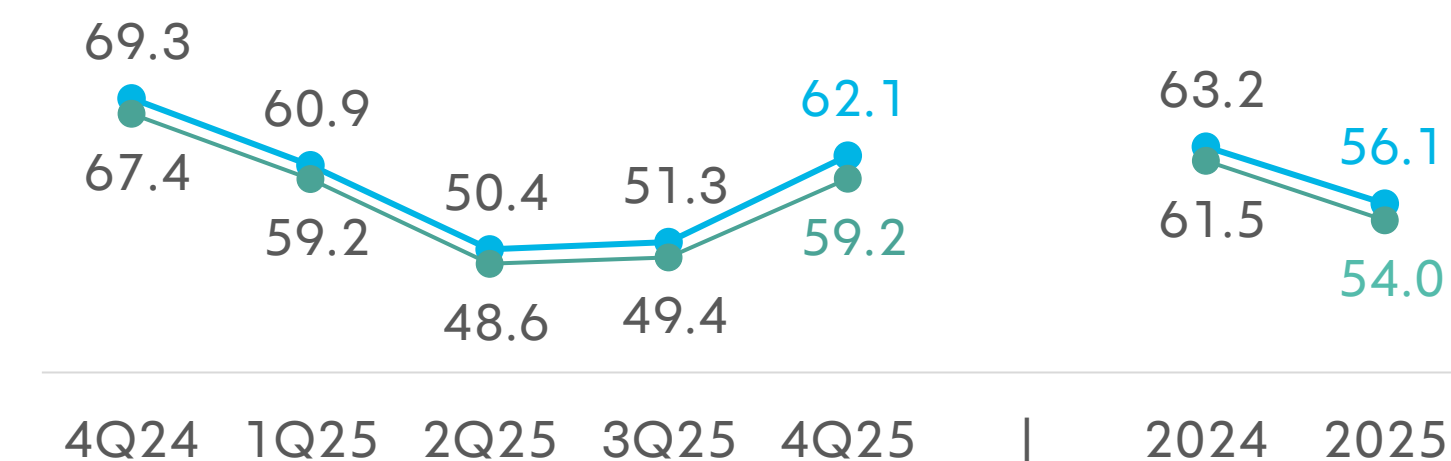
## Administrative Expenses Ratio (IDA) Caixa Consórcio

Administrative expenses  
% Operating revenue



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

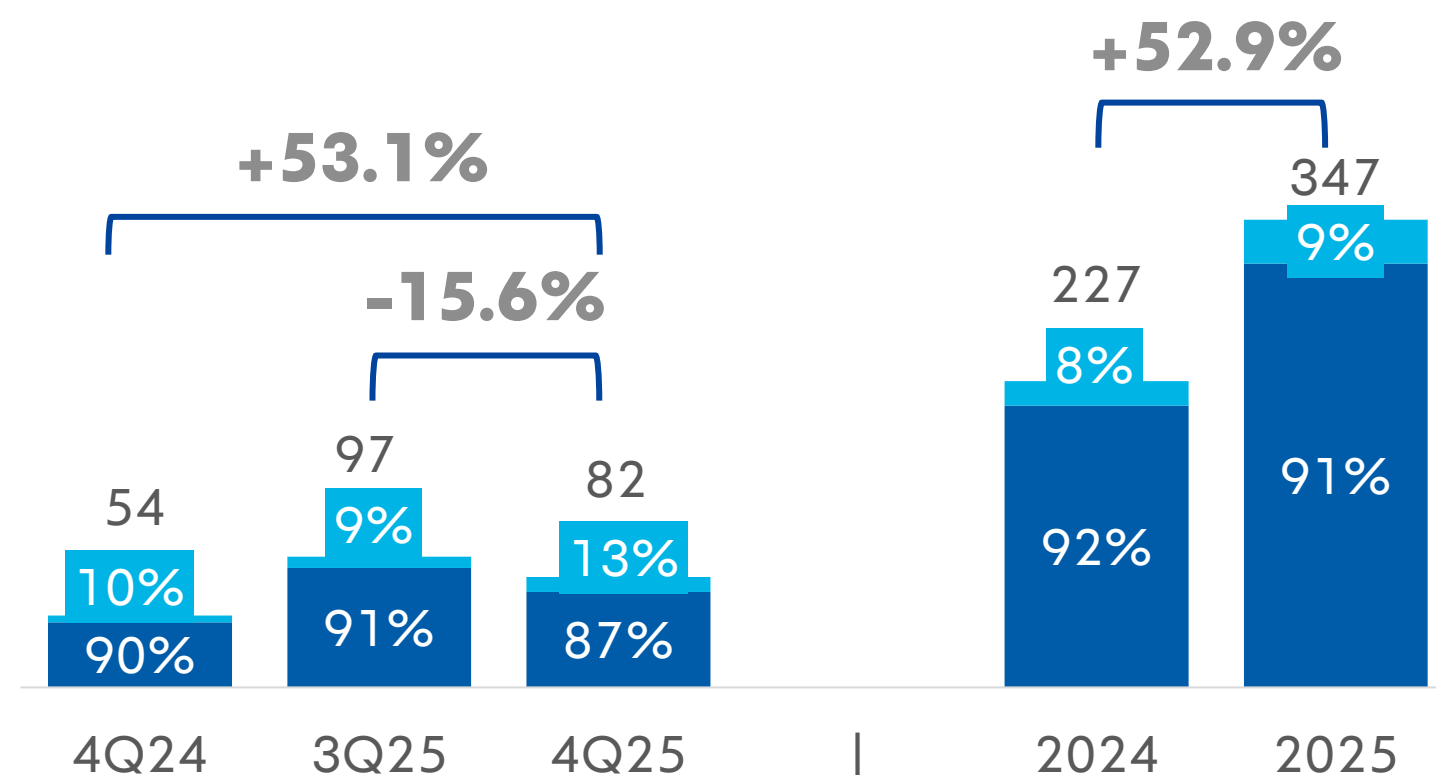
General and administrative expenses  
 IC: % Operating revenue  
 ICA: % Operating revenue + Financial Result



## (Operating x Financial) Net Income Caixa Consórcio

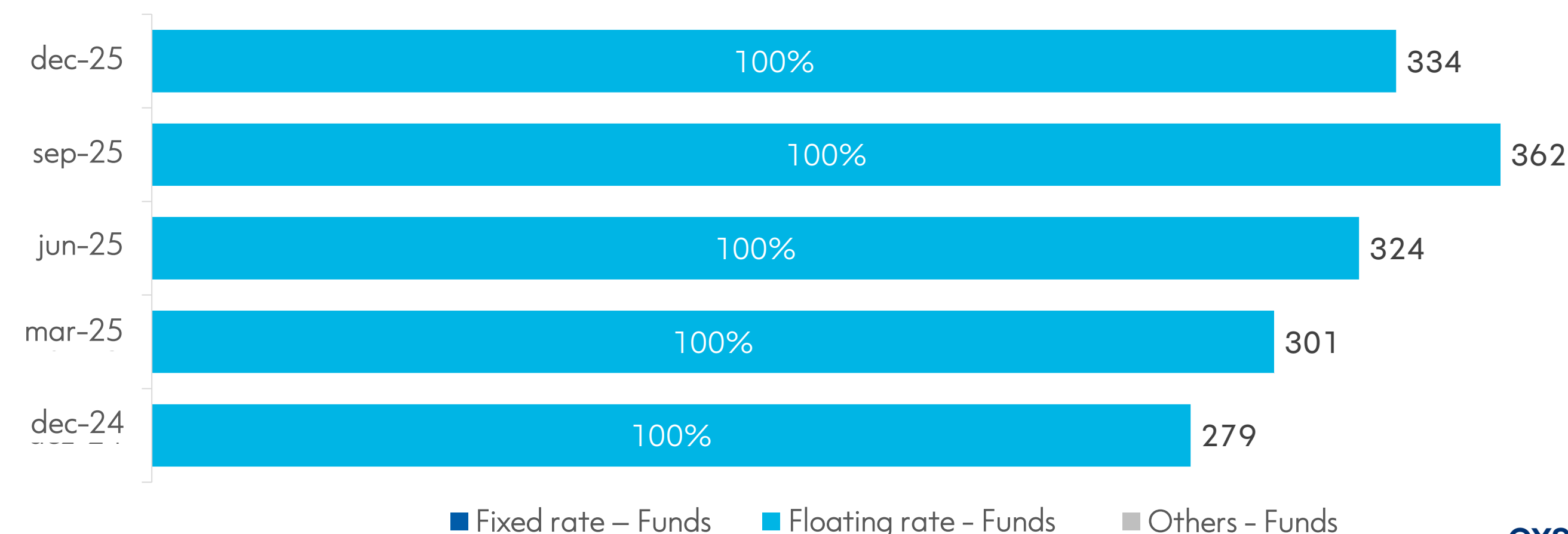
BRL million

Financial result      Results from the Operation



## Breakdown of Investment Portfolio – Caixa Consórcio

% Financial investments (millions)

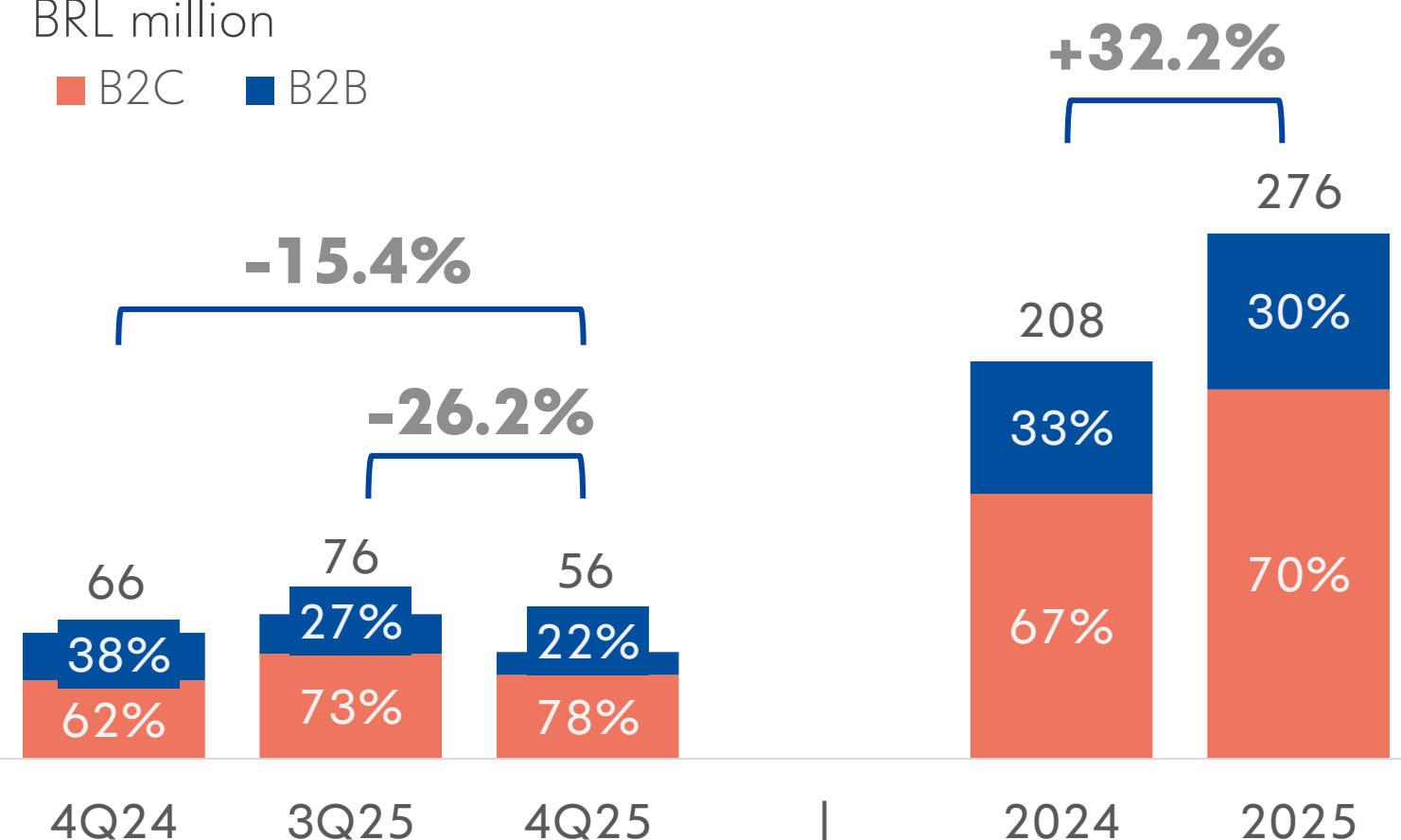


Operating indicators

## Revenues from Assistance

BRL million

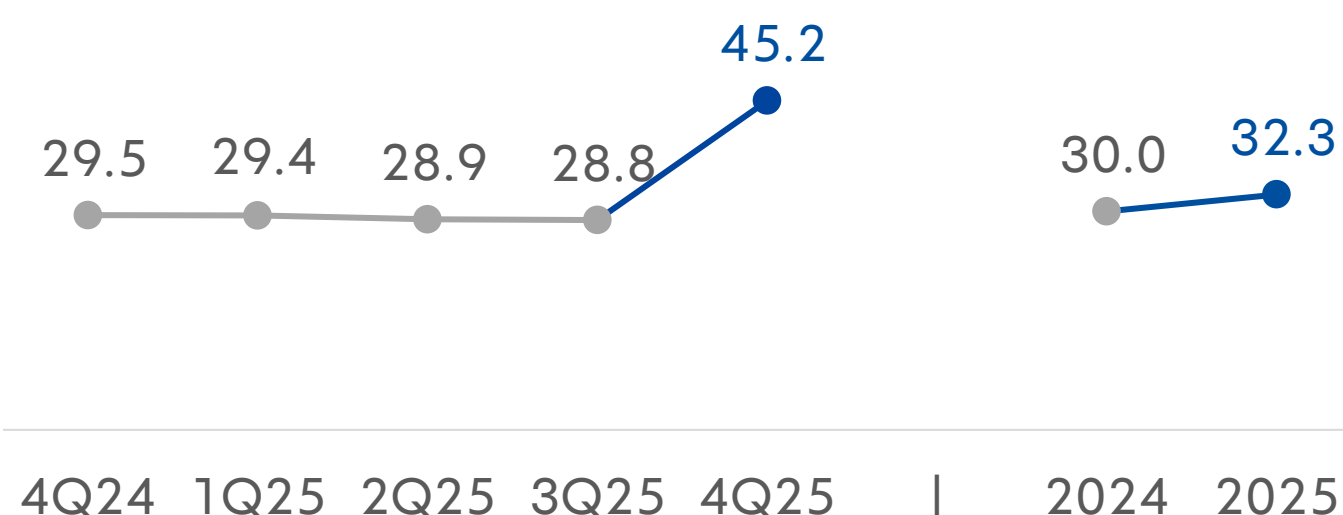
■ B2C ■ B2B



## Administrative Expenses Ratio (IDA)

### Caixa Assistência

Administrative expenses  
% Operating revenue

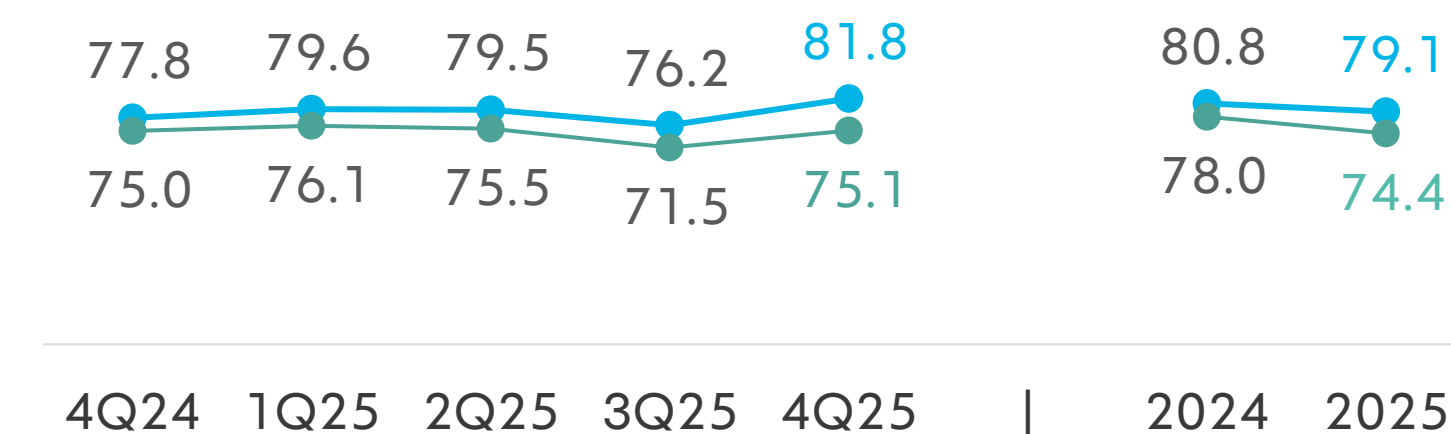


## Combined Ratio (IC) and Expanded Ratio (ICA)

### Caixa Assistência

General and administrative expenses

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

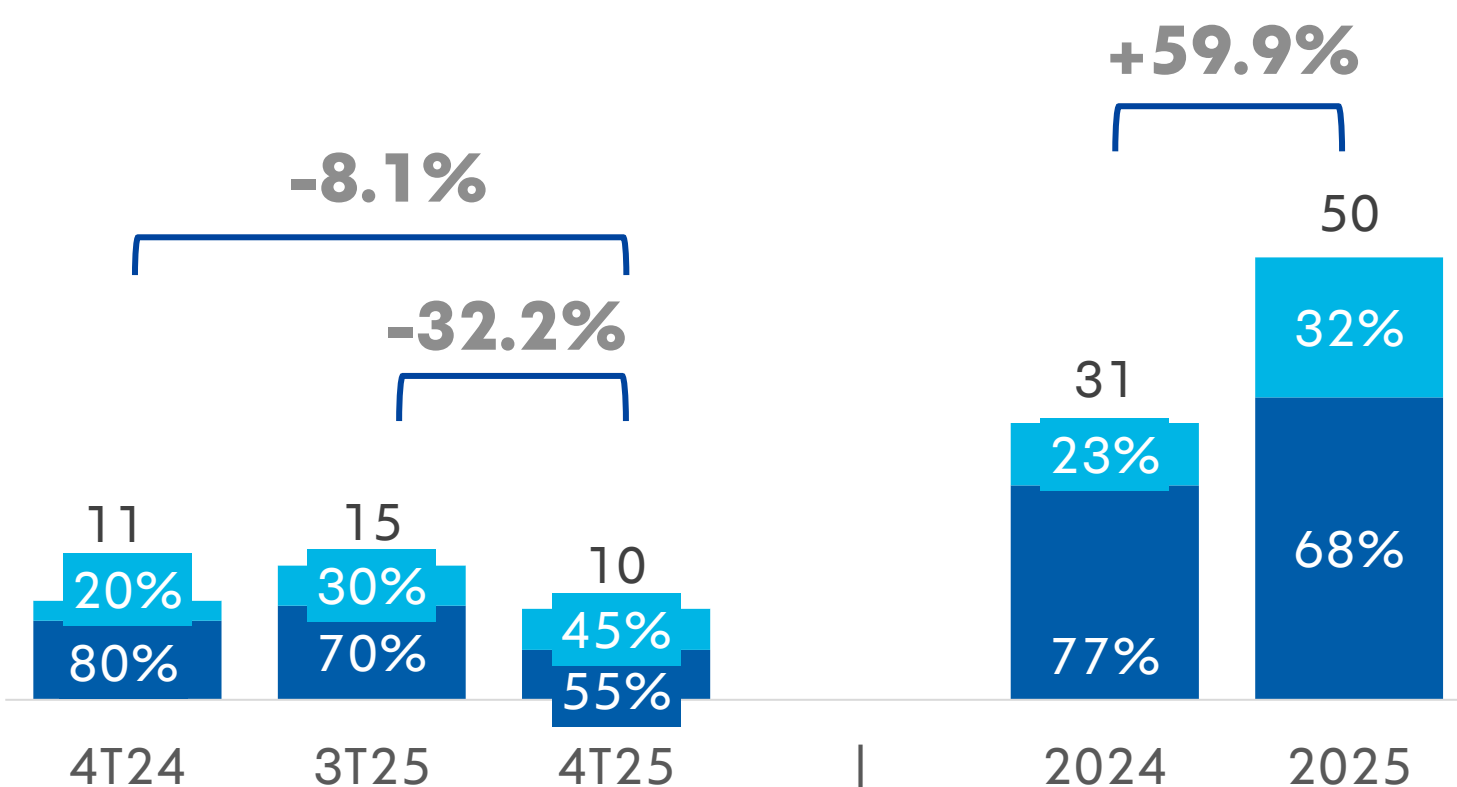


## (Operating x Financial) Net Income

### Caixa Assistência

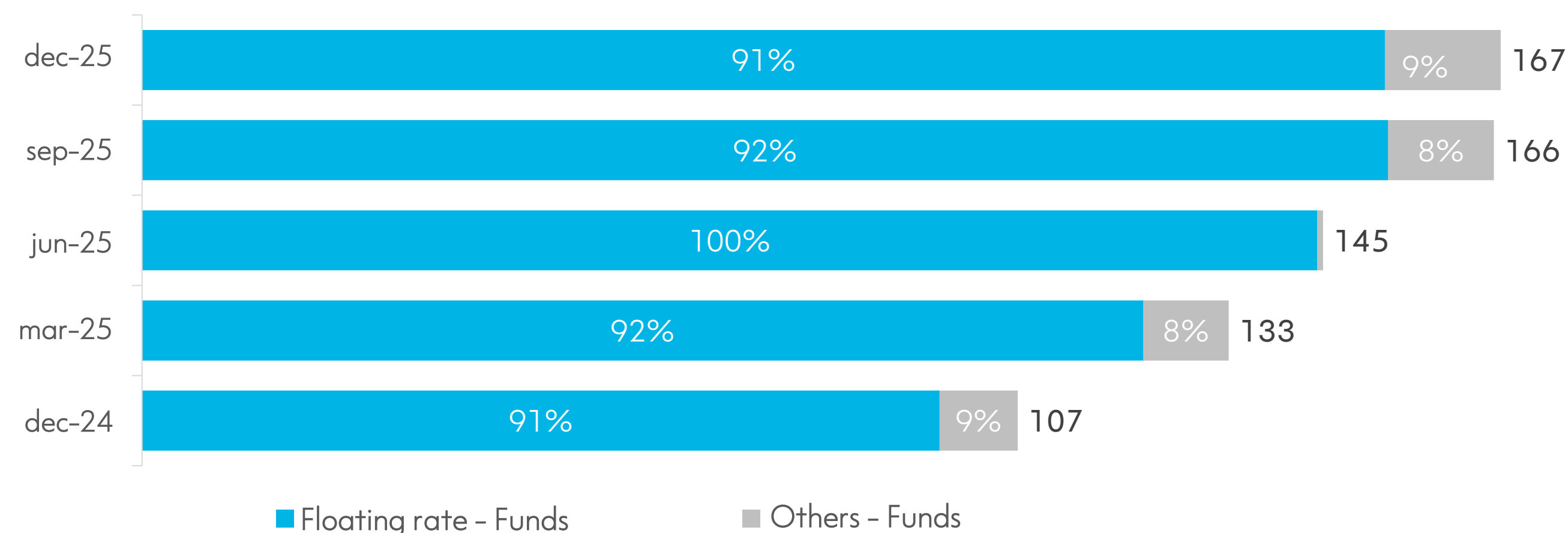
BRL million

■ Financial result ■ Results from the Operation



## Breakdown of Investment Portfolio – Caixa Assistência

% Financial investments (millions)



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*