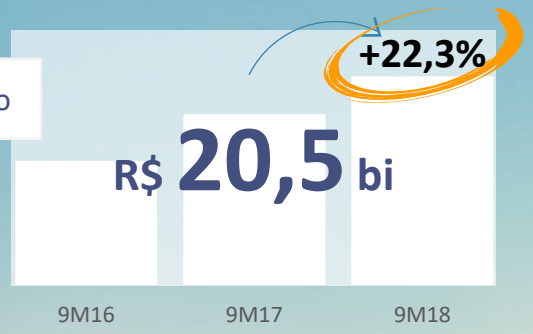
Apresentação da Companhia

Data-Base
SET 2018

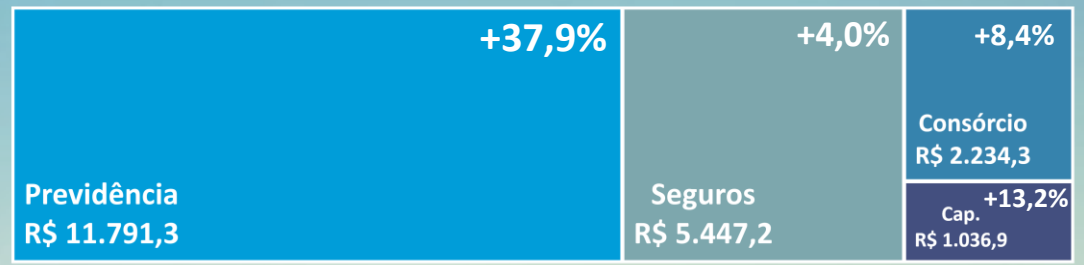
CAIXA seguridade

DESTAQUES 9M18

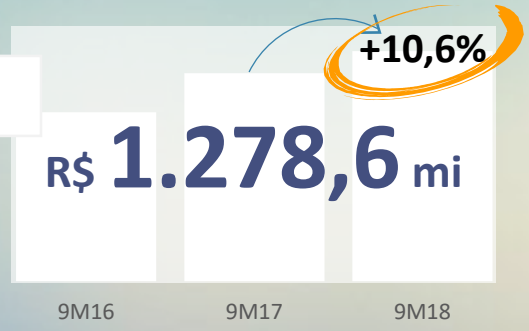
Faturamento do Grupo



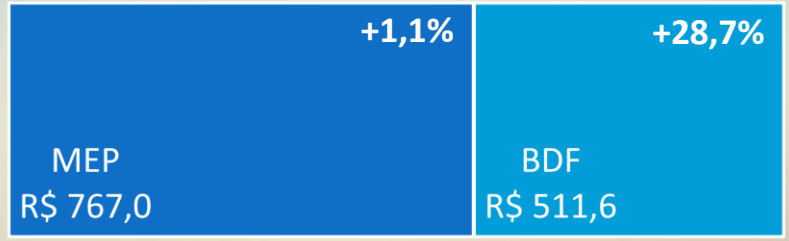
R$ milhões / Var% 9M18/9M17



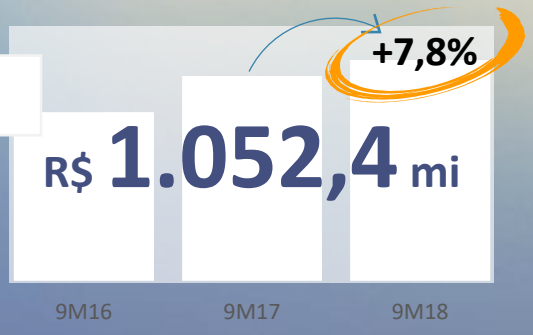
Receita Operacional



R$ milhões / Var% 9M18/9M17

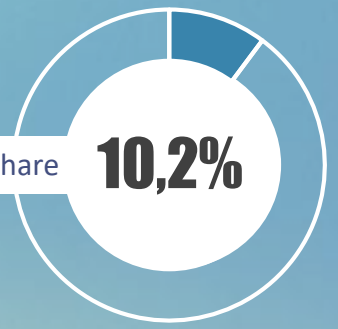


Lucro Líquido



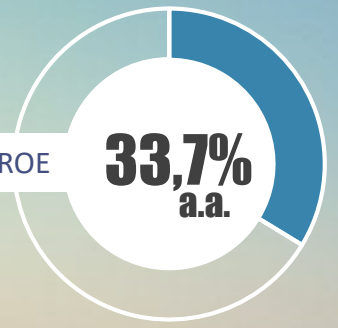
R$ milhões / Var% 9M18/9M17

Market Share **10,2%**



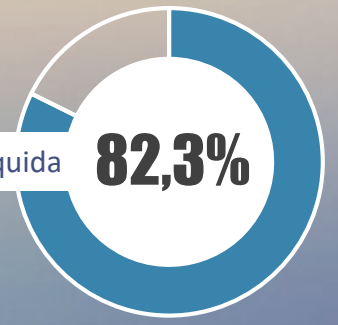
2T18: 10,4%
3T17: 8,1%

ROE **33,7% a.a.**



2T18: 36,3% a.a.
3T17: 34,1% a.a.

Margem Líquida **82,3%**



2T18: 81,4%
3T17: 84,5%

CAIXA seguridade

Diretores

Raimundo Lima
CEO

Bacharel em Matemática e possui MBA em Marketing de Varejo e em Desenvolvimento e Análise de Projetos. Empregado de carreira da CAIXA, ingressou no banco em 1989. Atua como Conselheiro de Administração de empresas do grupo e no período mais recente, ocupou as funções de Diretor de Novas Aquisições da CAIXA Participações S.A. e de Diretor de Gestão de Canais e Novos Negócios na empresa Caixa Seguros Saúde.

Thiago Souza
CFO

Graduado em Ciências Contábeis, possui MBA em Controladoria e Finanças e é Mestrando em Economia pela FGV. Empregado de carreira da CAIXA, ingressou no banco em 2001. No período mais recente, ocupou a função de Superintendente Nacional de Finanças, Controladoria e RI na companhia. Anteriormente, atuou como Consultor da Vice Presidência de Finanças e Controladoria e Gerente Nacional de Contabilidade na CAIXA.

Paulo Furtado
Riscos e Controles Internos

Graduado em Direito e pós-graduado em Direito Econômico e das Empresas e em Governança Corporativa. Empregado de carreira da CAIXA, ingressou no banco em 1979, onde atuou como advogado de diversas áreas do banco. Foi Conselheiro Administrativo titular das Centrais Elétricas do Pará S.A., da Foz do Brasil S.A., da Tele Norte Leste Part. S.A. e da então Companhia Vale do Rio Doce S.A. e Valepar S.A.. Foi Presidente da Funcef e da Postalis, Conselheiro Titular e Secretário-Executivo do Conselho Curador do FGTS entre outros.

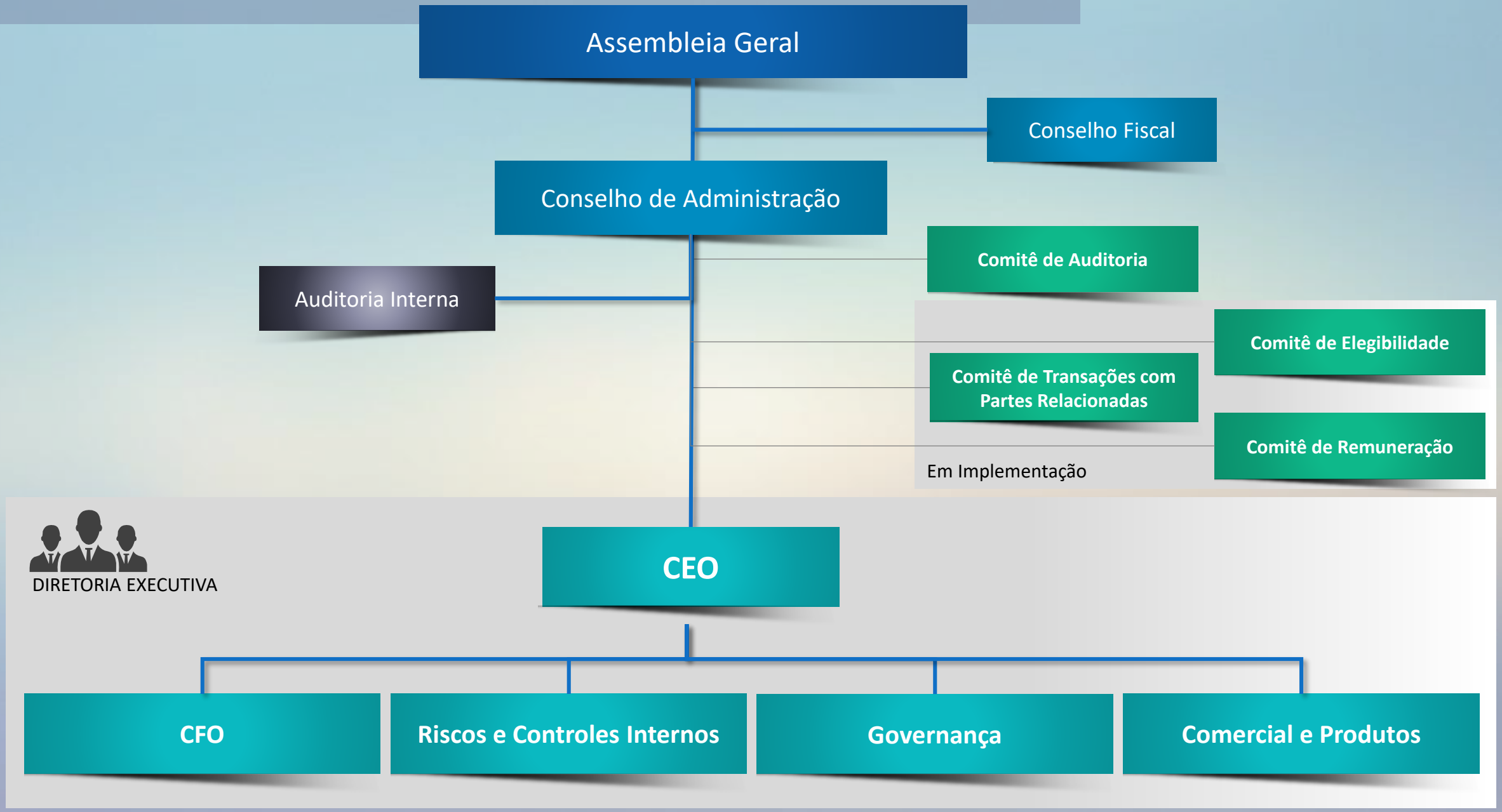
Gustavo Fernandes
Comercial e Produtos

Graduado em Direito e possui MBA em Gestão e Finanças Corporativas e MBA em Gestão de Negócios. Empregado de carreira da CAIXA, ingressou no banco em 1998. No período mais recente, ocupou as funções de Superintendente Nacional de Negócios com Grandes Empresas, Superintendente Executivo Corporativo, Superintendente Regional do Sul do Pará, Gerente Regional na Superintendência Regional de Campinas/SP e Gerente Regional na Superintendência Regional de Sorocaba/SP na CAIXA.

Tunas Ferreira
Governança

Graduado em Engenharia Civil e possui pós-graduação em Gestão Empresarial e extensão universitária em Gestão Pública e em Formação em tutoria (EAD). Ingressou na CAIXA em 1984. No período mais recente ocupou a função de Superintendente Nacional na SN Governança das Participações da Caixa Seguridade. Ocupou também a função de consultor de dirigente na presidência da CAIXA .

ORGANOGRAMA



AGENDA

1 A Companhia

Timeline da Seguridade. Novo Acordo. O Ecossistesma da Seguridade no Balcão da CAIXA.
Estrutura Atual do Negócio. Modelo de Venda.
Plataforma de Distribuição. Potencial de Crescimento.

2 O Setor de Seguridade

No Mundo.
No Brasil – Seguro x PIB.
No Brasil – Dominância do Bancassurance.

3 Resultados da CAIXA Seguridade

Histórico de Crescimento.
Painel Faturamento.
Painel Holding.

4 Estratégia de Crescimento

Time de Vendas.
Nova Estrutura do Negócio.
Novo Modelo de Venda.

CAIXA seguridade

TIMELINE DA SEGURIDADE

2015

Tentativa de IPO

CAIXA Seguridade era uma empresa ainda pré-operacional
Maior plataforma de distribuição do Brasil e tese de investimento robusta davam atratividade ao processo, mas o negócio era considerado complexo

CAIXA Seguridade

Caixa Seguridade é criada em maio de 2015 e organiza as participações da CAIXA em seguridade;
Outorga de 35 anos renovável por igual período para exploração do balcão CAIXA.

2016

Adiamento

Condições de Mercado desfavoráveis e fim do acordo com a CNP já em 2021 trariam riscos e descontos no processo de abertura e companhia decide adiar o IPO

Companhia Operacional

Diretoria de Finanças e RI é formada
Diretoria Comercial e de Produtos é transferida para a CAIXA Seguridade
Diretoria de Governança, Riscos e Controles Internos é criada

Contratação de assessores financeiros

Contratação do Credit Suisse e BB Investimentos para assessorar no processo de reestruturação do balcão da Caixa Seguridade

2017

Reorganização

CAIXA Seguridade dá início a processo de reorganização de suas parcerias para venda de seguros no balcão CAIXA

McKinsey

Contratação da McKinsey para elaboração de plano de negócios junto com a Caixa Seguridade, para cada segmento de atuação da Companhia

Início das negociações com a CNP

Em junho de 2017, iniciou-se as negociações com a CNP Assurances para renegociação de ramos selecionados do balcão.
Em setembro de 2017, foi assinado um memorando não-vinculante de entendimento para renovação dos ramos selecionados

Lançamento do processo competitivo

Lançamento do processo competitivo para encontrar parceiros para seguro habitacional e consórcio e para auto e ramos elementares

Resultado Recorde

CAIXA Seguridade lucra R$1,3 bi no ano, crescimento de 19,2% em relação a 2016

2018

Nova Diretoria

Riscos, Compliance, Controles Internos e Jurídico passam a ser tratados em uma nova diretoria
Governança passa a ser tratado isoladamente e ganhará forma com o novo modelo de negócios.

Novo Acordo

CAIXA Seguridade assina novo acordo com a CNP para uma nova parceria até 2041

- NOVO ESCOPO
- NOVO PRAZO
- NOVA PARTICIPAÇÃO
- NOVA GOVERNANÇA
- NOVO MODELO DE NEGÓCIOS
- NOVOS PARCEIROS

Acordo com a Wiz

Acordo assinado também com a Wiz Soluções, viabilizando a exclusividade da corretora no balcão CAIXA até fevereiro de 2021

ECOSSISTEMA ATUAL NO BALCÃO DA CAIXA

O BANCO	A HOLDING	A SEGURADORA	A CORRETORA
100% BRASIL GOVERNO FEDERAL	100% CAIXA	48% CAIXA seguridade	25% CAIXA seguradora
• Empresa Pública • Controlada do Governo Federal	• Empresa Pública • Controlada da CAIXA	• Empresa Privada • Coligada da CAIXA Seguridade	• Empresa Privada • Investida da Caixa Seguradora
• Dona da maior plataforma de distribuição bancária no Brasil	• Criada para organizar os investimentos da CAIXA em empresas de seguridade	• Parceria com a francesa CNP Assurances	• Corretora da Caixa Seguridade até fevereiro de 2021
• Define a estratégia comercial • Realiza a venda por meio da sua rede de distribuição	• Desenvolve e implementa a estratégia comercial • Estabelece o link entre o banco e a seguradora • Desenvolve e implementa a estratégia de produtos	• Emite os prêmios de seguros no balcão CAIXA • Administra as reservas dos produtos de acumulação • Formata produtos de seguridade	• Apoia a venda • Executa atividades de *backoffice* no processo de venda

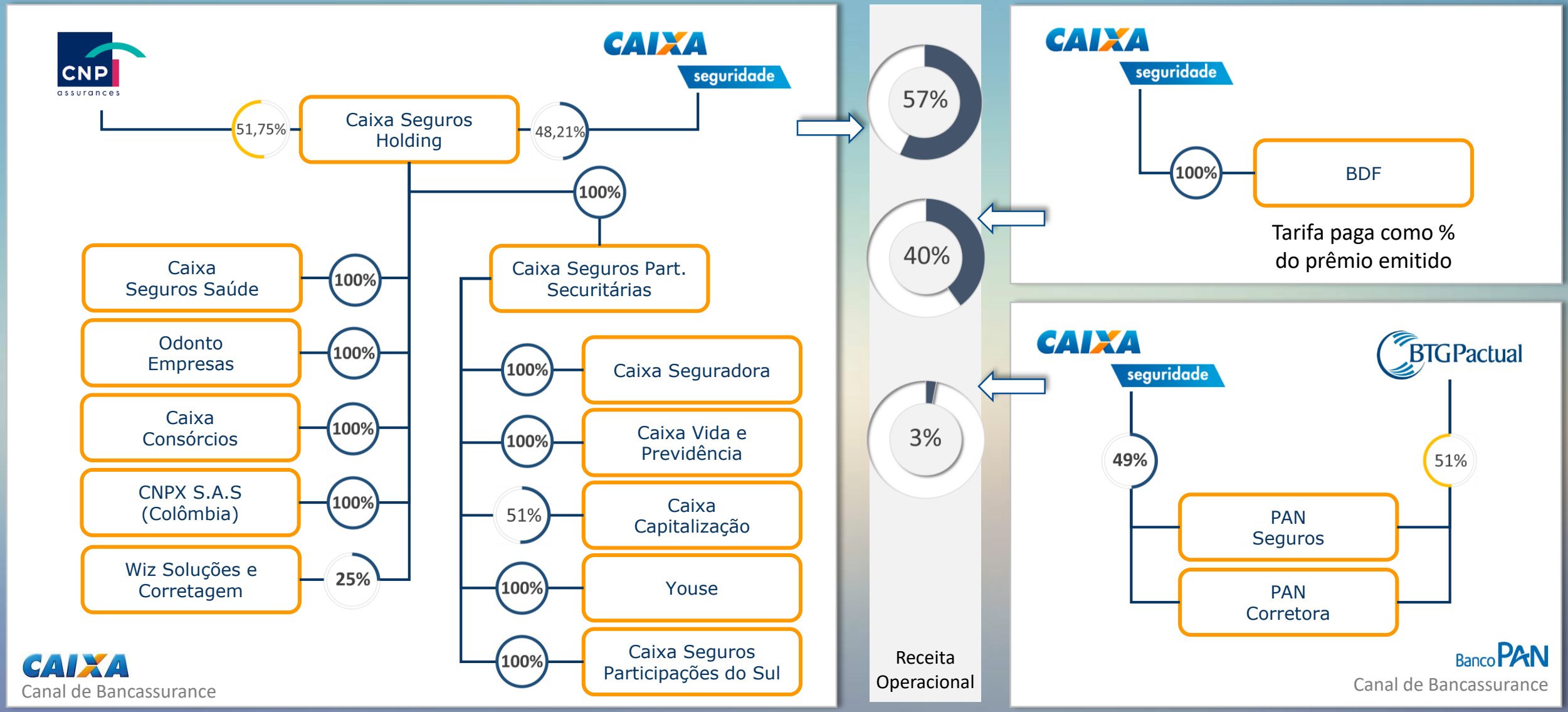
Lucro da Caixa Seguridade ← 100% Consolida o resultado da holding

BDF + Lucro da seguradora ← 48% Recebe dividendos e JCP da seguradora

Lucro da seguradora + Lucro da corretagem ← 25% Recebe dividendos da corretora

Lucro da corretagem

ESTRUTURA ATUAL DO NEGÓCIO



MODELO DE VENDA DE SEGUROS NA CAIXA

Modelo Bancassurance

CLIENTE

- O cliente procura o banco para fazer uma transação e o gerente oferece um produto de seguridade.

Abertura de Conta, Financiamento, Crédito →

← Oferta de Produtos de Seguridade

GERENTE

- Transação Bancária
- Produto de Seguridade

ASVEN

CONSULTOR

Produtos Oferecidos

Canais		Produtos	
BALCÃO	Correspondentes	Habitacional	Vida
	Lotéricas	Consórcio	Previdência
		Auto	Capitalização
		P&C	Prestamista

Dinâmica de comissionamento

Parcelamento ou pagamento integral do prêmio de seguro

CLIENTE

Pagamento do Prêmio de Seguro

CAIXA seguradora

Recebe o pagamento do prémio e paga uma taxa para a cadeia comercial

Corretagem

- Tarifa diferenciada por produto

BDF

- Receita de acesso à rede de distribuição e uso da marca

CAIXA Empregados

- Plano de incentivos pago por meio de pontos que podem ser trocados por benefícios

CAIXA Outros Canais

- Comissão para correspondents bancários e lotéricas para a distribuição de seguros

PLATAFORMA DE DISTRIBUIÇÃO CAIXA

CAIXA seguridade

Maior plataforma de distribuição no Brasil (1)

3.380 Agências

791 Postos de Atendimento

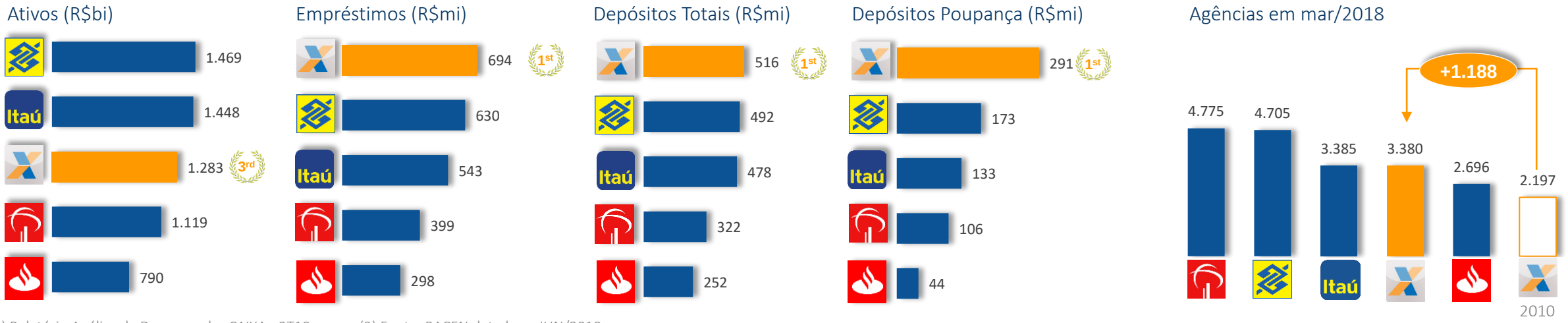
8.727 CAIXA Aqui

29.520 Caixas Eletrônicos

13.045 Lotéricas

Mudança de patamar nos últimos anos

Posição de liderança no Brasil (2)



(1) Relatório Análise de Desempenho CAIXA - 2T18

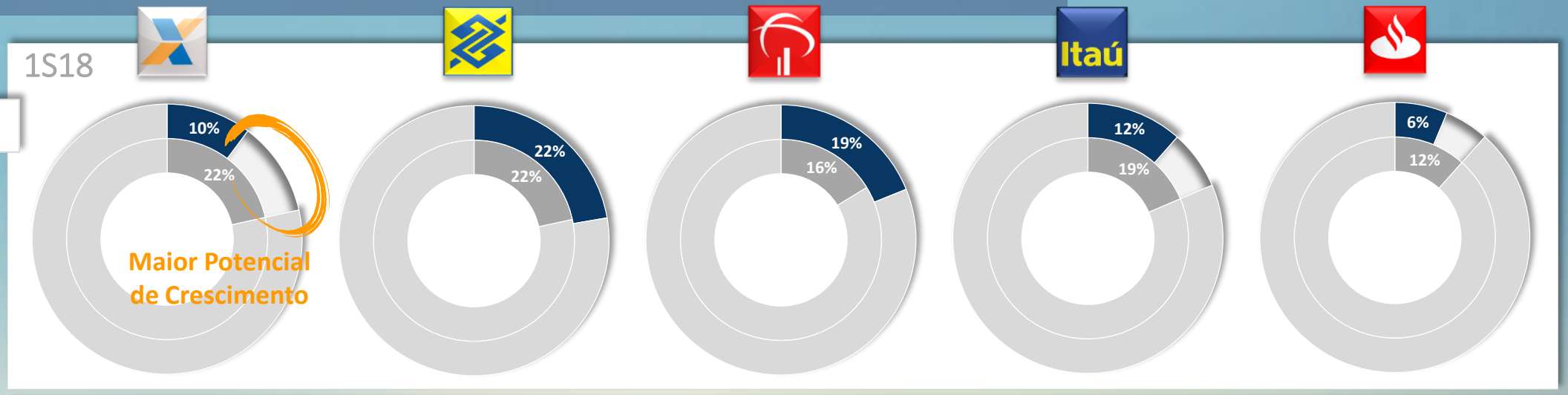
(2) Fonte: BACEN data-base JUN/2018

POTENCIAL DE CRESCIMENTO

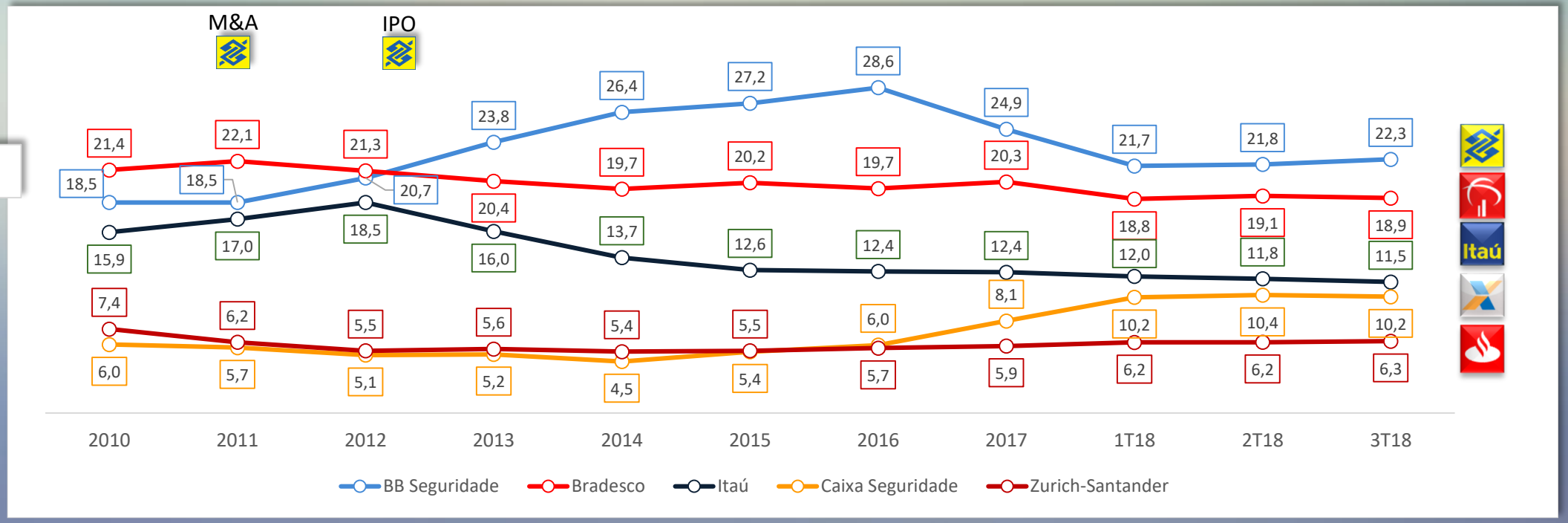
Crédito *vs* Seguro

Market Share Seguros[1]

Market Share Crédito[2]



Market Share (%)[1]



(1) Fonte: SUSEP
(2) Fonte: Banco Central e DFP dos bancos

AGENDA

1 A Companhia

Timeline da Seguridade. Novo Acordo. O Ecossistesma da Seguridade no Balcão da CAIXA.
Estrutura Atual do Negócio. Modelo de Venda.
Plataforma de Distribuição. Potencial de Crescimento.

2 O Setor de Seguridade

No Mundo.
No Brasil – Seguro x PIB
No Brasil – Dominância do Bancassurance.

3 Resultados da CAIXA Seguridade

Histórico de Crescimento.
Painel Faturamento.
Painel Holding.

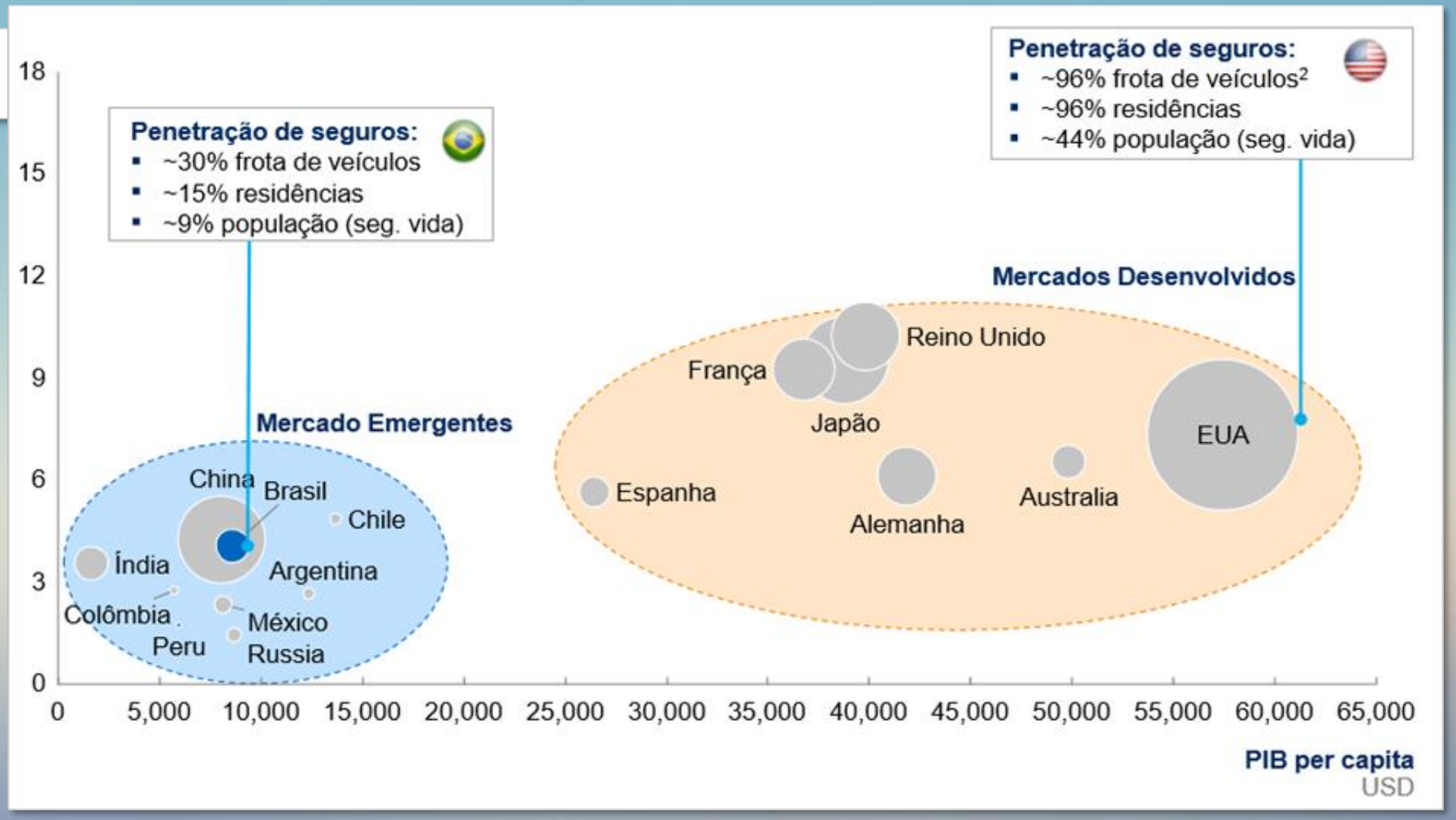
4 Estratégia de Crescimento

Time de Vendas.
Nova Estrutura do Negócio.
Novo Modelo de Venda.

CAIXA seguridade

NO MUNDO

Penetração de Seguros [1]
% Prêmio/PIB , 2016



1 Inclui Vida, Previdência e Não-Vida
2 Obrigatoriedade para determinadas coberturas

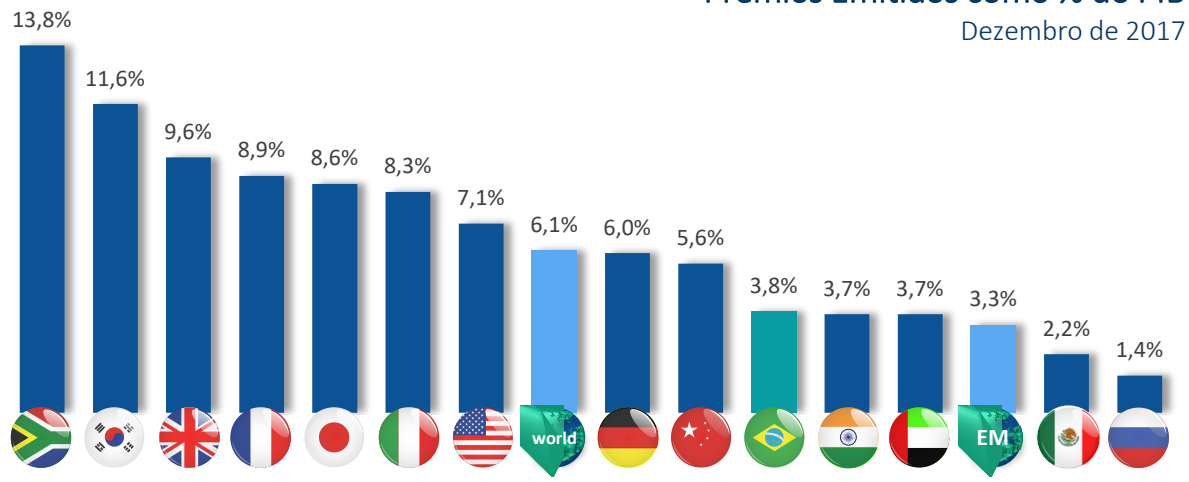
FONTE: Swiss Re, The World Bank, IMF, Economist Inteligence Unit, Insurance Information Institute (dados apurados e formatados pela Consultoria McKinsey)

NO BRASIL – SEGUROS x PIB

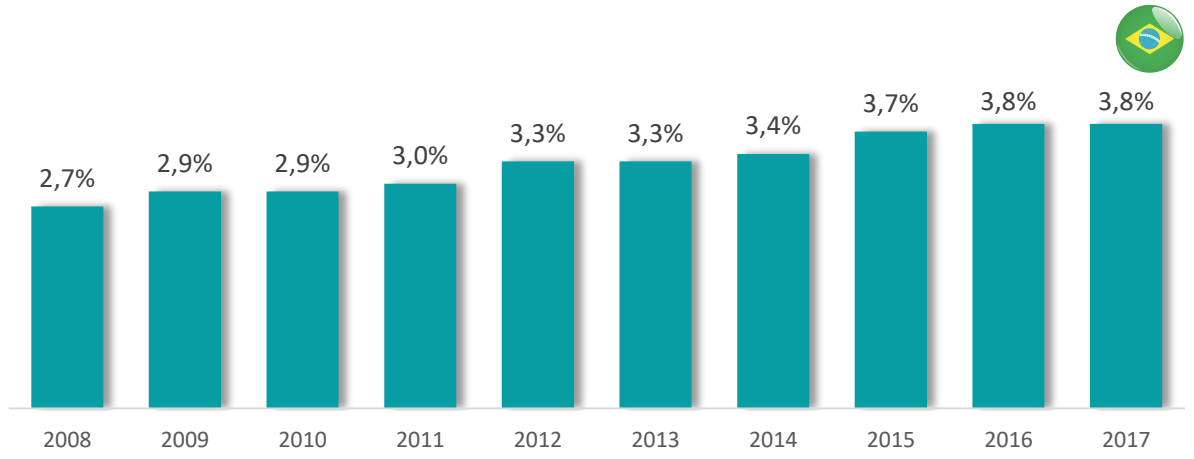
O mercado de seguros no Brasil é subpenetrado em comparação com os mercados desenvolvidos, mas apresentou crescimento constante nos últimos anos.

Prêmios Emitidos como % do PIB

Dezembro de 2017

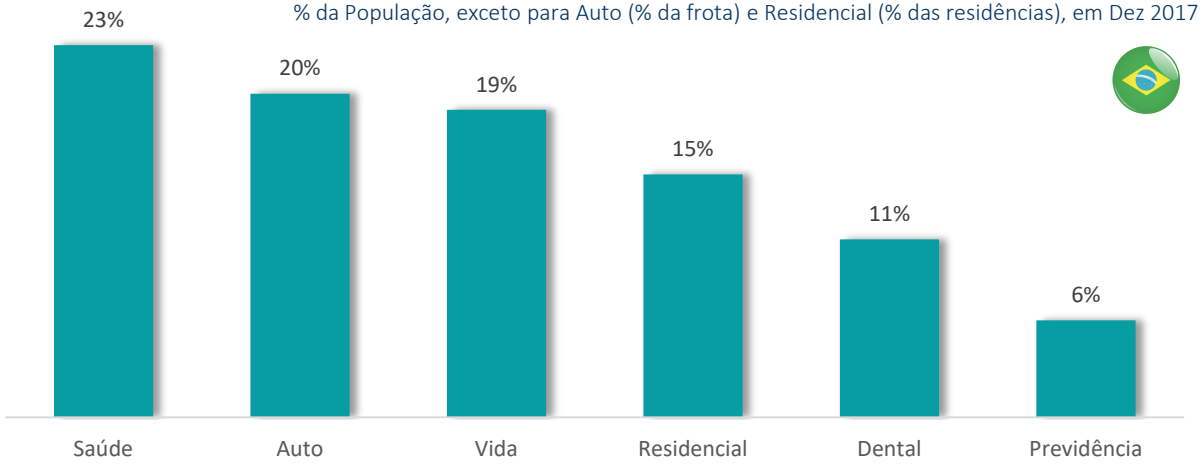


Prêmios Emitidos como % do PIB

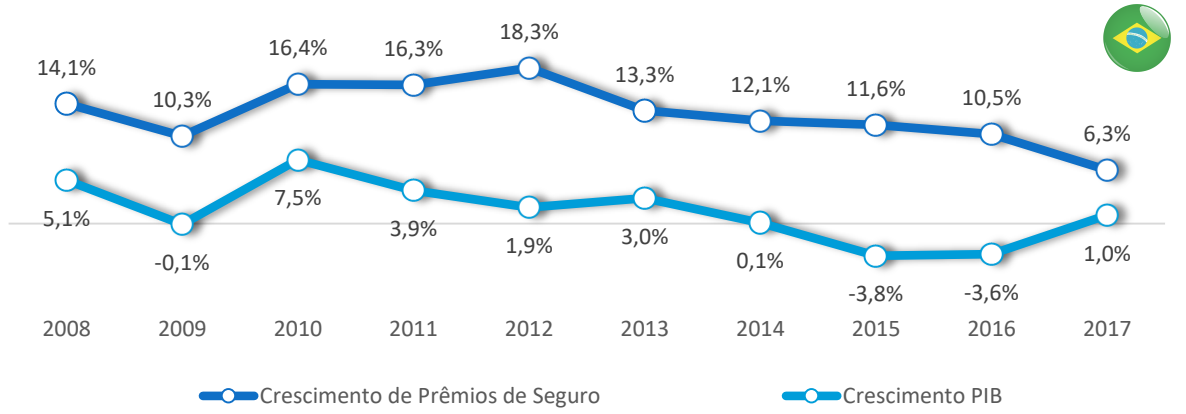


Penetração de Seguros por Produto

% da População, exceto para Auto (% da frota) e Residencial (% das residências), em Dez 2017



Prêmios Emitidos[1] vs PIB

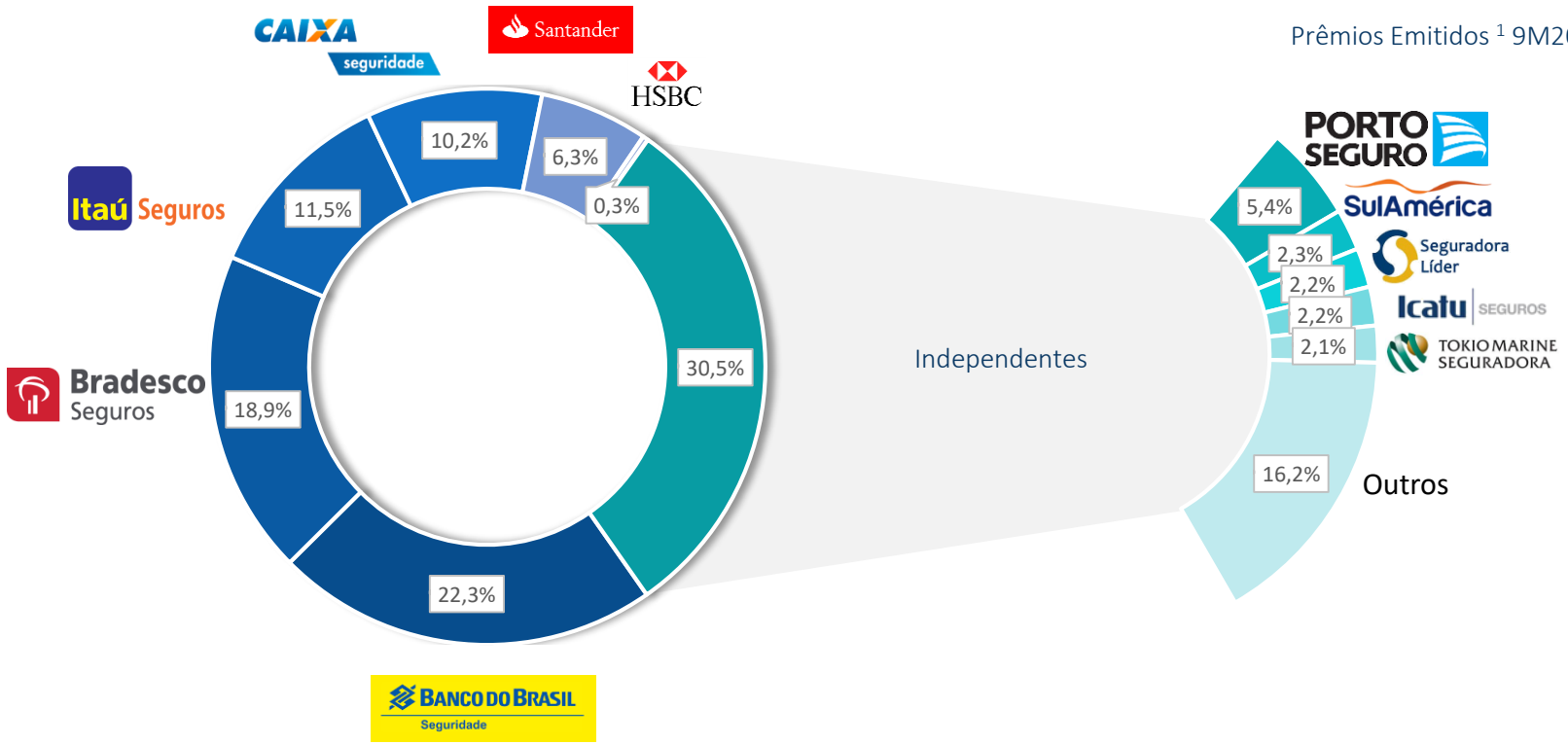


(1) Fonte: SUSEP, CNSeg, ANS, Wall Street Research

NO BRASIL – DOMÍNIO DO *BANCASSURANCE*

Market Share

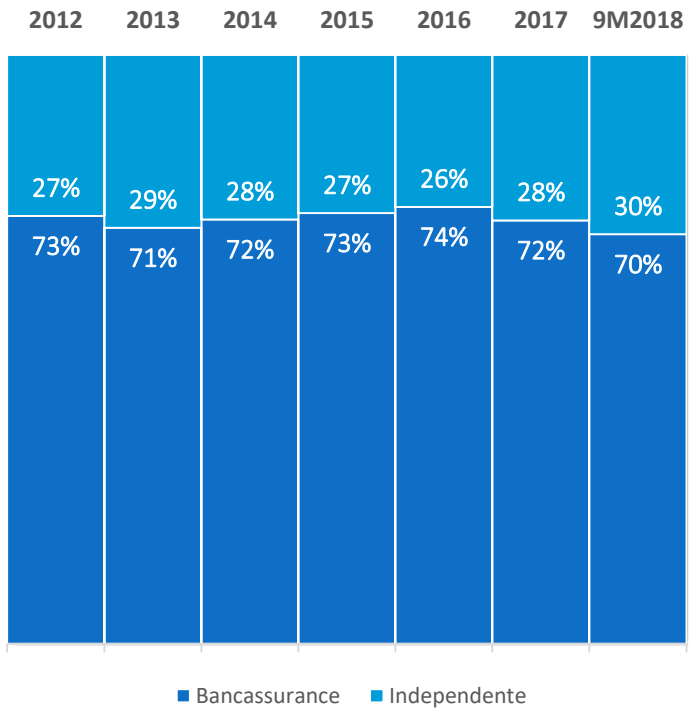
Prêmios Emitidos [1] 9M2018



Domínio estável do modelo bancassurance

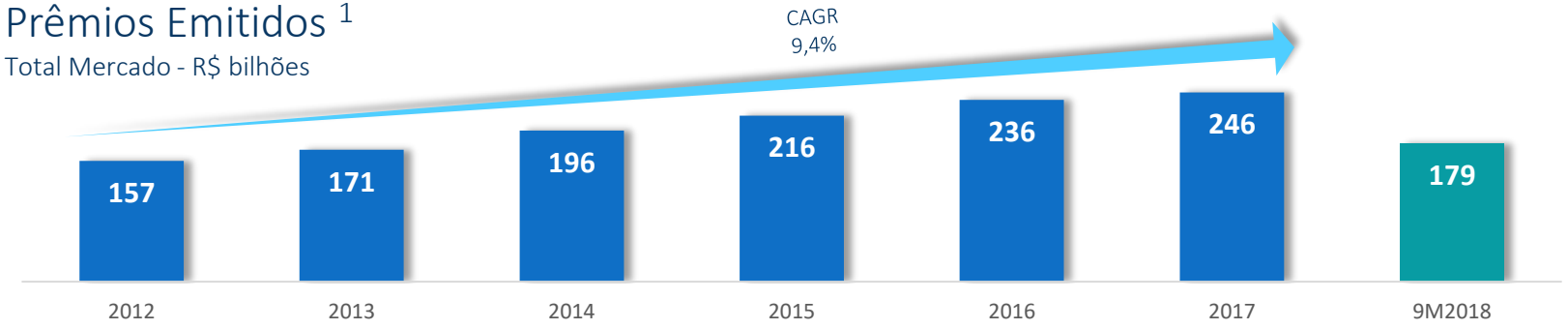
Bancassurance vs Independente

Prêmios Emitidos [1]



Prêmios Emitidos [1]

Total Mercado - R$ bilhões



Setor resiliente apesar da desaceleração da economia

(1) Fonte: SUSEP, inclui prêmios emitidos de seguros, contribuições em previdência privada e arrecações de capitalização.

AGENDA

1 A Companhia

Timeline da Seguridade. Novo Acordo. O Ecossistesma da Seguridade no Balcão da CAIXA.
Estrutura Atual do Negócio. Modelo de Venda.
Plataforma de Distribuição. Potencial de Crescimento.

2 O Setor de Seguridade

No Mundo.
No Brasil – Seguro x PIB
No Brasil – Dominância do Bancassurance.

3 Resultados da CAIXA Seguridade

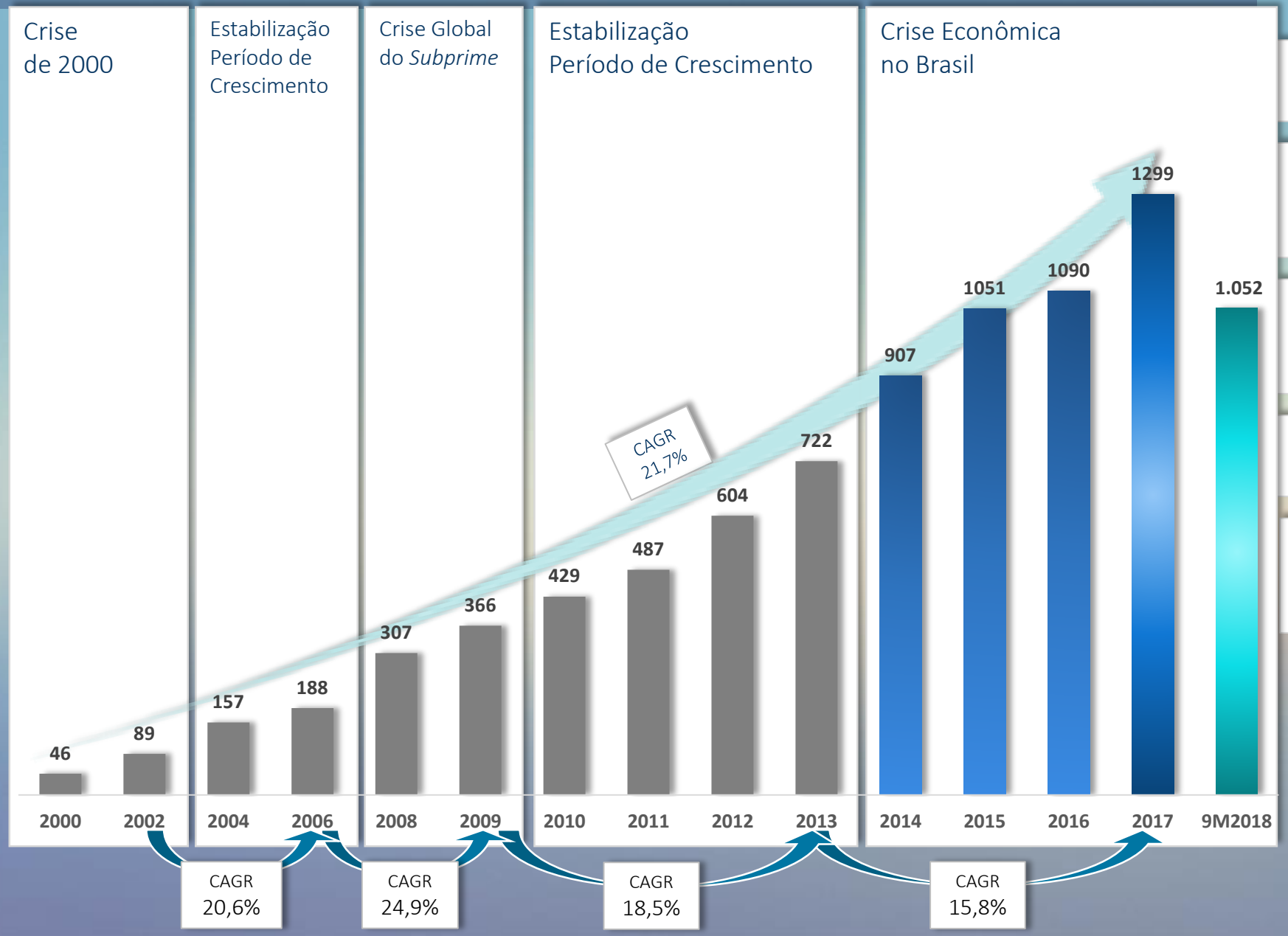
Histórico de Crescimento.
Painel Faturamento. Painel Holding.
Painéis das Empresas do Grupo.

4 Estratégia de Crescimento

Time de Vendas.
Nova Estrutura do Negócio.
Novo Modelo de Venda.

CAIXA seguridade

HISTÓRICO DE CRESCIMENTO



Lucro Líquido
R$ milhões

Crescimento de 2 dígitos em especial nos ciclos de crise

Criação da CAIXA Seguridade deu foco aos negócios de seguros no balcão da CAIXA

Mudança na atuação do comercial em 2017 impulsiona o negócio

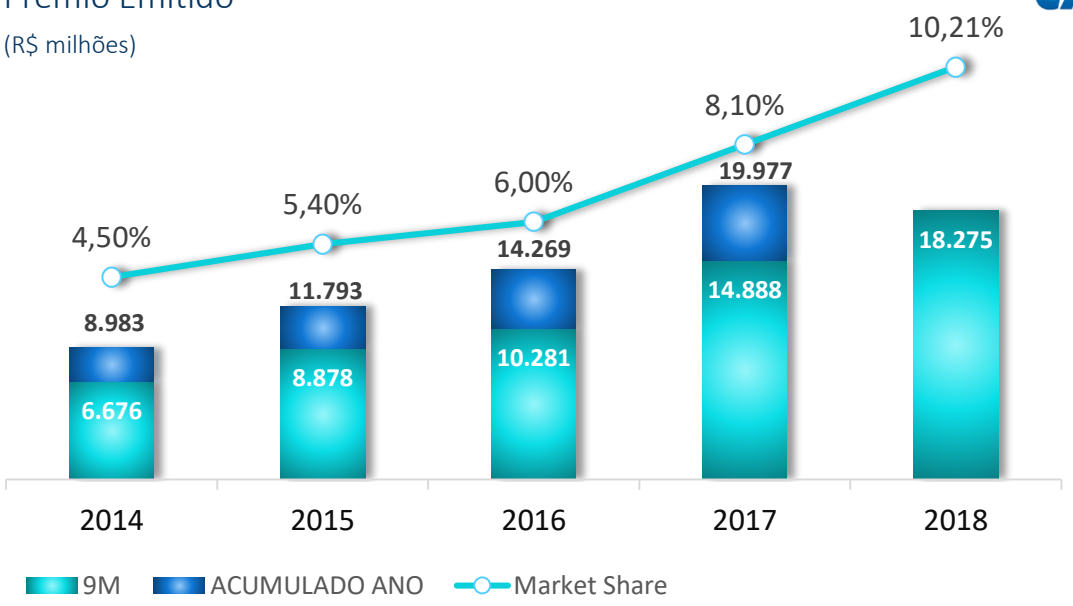
Lucro Líquido acumulado até setembro é 7,8% maior que o mesmo período de 2017

PAINEL FATURAMENTO

Segmentos SUSEP

Prêmio Emitido [1]

(R$ milhões)



2017 / 2016	+40,0%
9M18 / 9M17	+24,2%
Market Share	10,2%

Crescimento por Ramos [1]

9M18 / 9M17

	CAIXA seguridade	Mercado
Previdência	+37,9%	-8,6%
Capitalização	+13,2%	+2,9%
Seguros	+4,0%	+6,9%
Vida	+7,9%	+5,2%
Prestamista	+5,4%	+21,2%
Residencial	+33,5%	+15,7%
Habitacional	+5,7%	+7,2%
Auto	-7,1%	+6,6%
Outros Patrimoniais	-10,8%	+0,1%

Market Share[1]

(R$ milhões)

RKN 2018	RKN 2017	Grupo	9M18	Part.% Set18	Part.% Dez17	9M17	Part.% Set17	9M18 / 9M17
1	1	BB Seguridade	39.882	22,29%	24,93%	44.568	24,68%	-10,51%
2	2	Bradesco	33.786	18,88%	20,30%	35.564	19,70%	-5,00%
3	3	Itaú	20.592	11,51%	12,36%	22.923	12,69%	-10,17%
4	**4**	**CAIXA Seguridade**	**18.275**	**10,21%**	**8,08%**	**14.709**	**8,15%**	**24,25%**
5	5	Zurich-Santander	11.284	6,31%	5,88%	10.694	5,92%	5,52%
6	6	Porto Seguro	9.637	5,39%	4,82%	8.705	4,82%	10,70%
MERCADO			**178.915**			**180.573**		**-0,92%**

(1) Fonte: SUSEP, inclui prêmios emitidos de seguros, contribuições em previdência privada e arrecações de capitalização de todas a empresas do Grupo Caixa Seguridade.

PAINEL FATURAMENTO

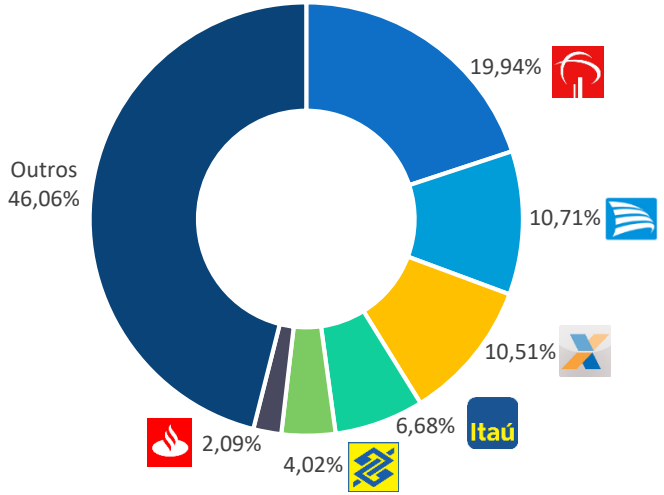
Consórcio

Cartas de Crédito[1] Imóveis

(R$ milhões)

RKN 2018	RKN 2017	Grupo	9M18	Part.% Set18	9M17	Part.% Set17	9M18 / 9M17
1	1	Bradesco	32.183	19,94%	28.661	19,67%	+12,29%
2	2	Porto Seguro	17.287	10,71%	15.926	10,93%	+8,55%
3	3	CAIXA Seguridade	16.964	10,51%	15.886	10,90%	+6,79%
4	4	Itaú	10.775	6,68%	9.291	6,38%	+15,97%
7	9	BB Consórcios	6.481	4,02%	5.014	3,44%	+29,27%
13	11	Santander	3.368	2,09%	3.538	2,43%	-47,79%
MERCADO			161.411		145.744		+10,75%

Market Share Imóveis

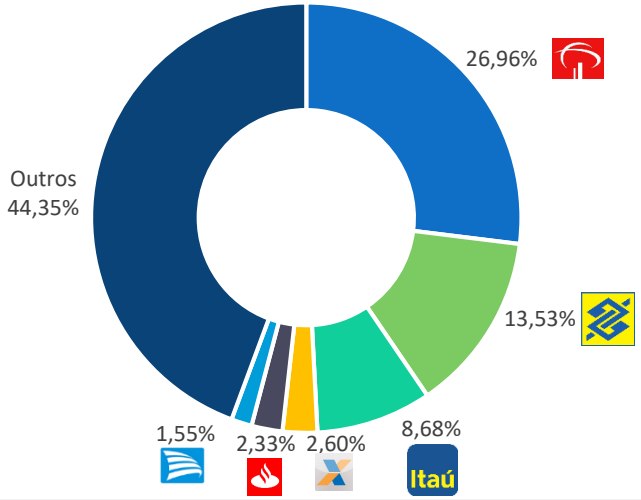


Cartas de Crédito[1] Automóveis

(R$ milhões)

RKN 2018	RKN 2017	Grupo	9M18	Part.% Set18	9M17	Part.% Set17	9M18 / 9M17
1	1	Bradesco	47.090	26,96%	42.256	26,43%	+11,44%
2	2	BB Consórcios	23.645	13,53%	21.885	13,69%	+8,04%
3	3	Itaú	15.161	8,68%	12.381	7,74%	+22,46%
8	9	CAIXA Seguridade	4.546	2,60%	3.671	2,30%	+23,84%
10	13	Santander	4.072	2,33%	2.498	1,56%	+63,01%
13	14	Porto Seguro	2.702	1,55%	2.299	1,44%	+17,50%
MERCADO			174.695		159.885		+9,26%

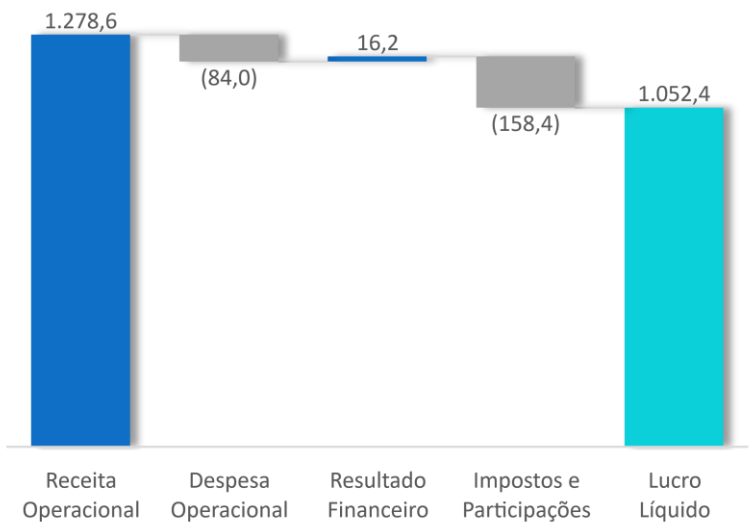
Market Share Automóveis



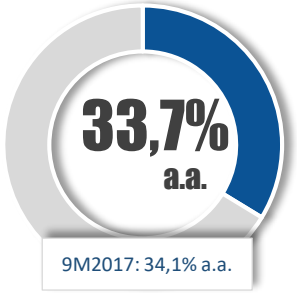
(1) Fonte: Banco Central do Brasil, Cartas de Crédito Ativas x Valor Médio do Bem .

PAINEL HOLDING 9M2018

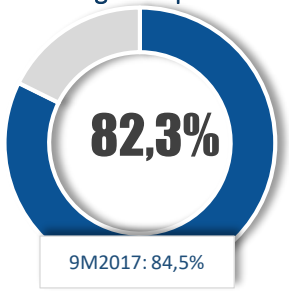
DRE
(R$ milhões)



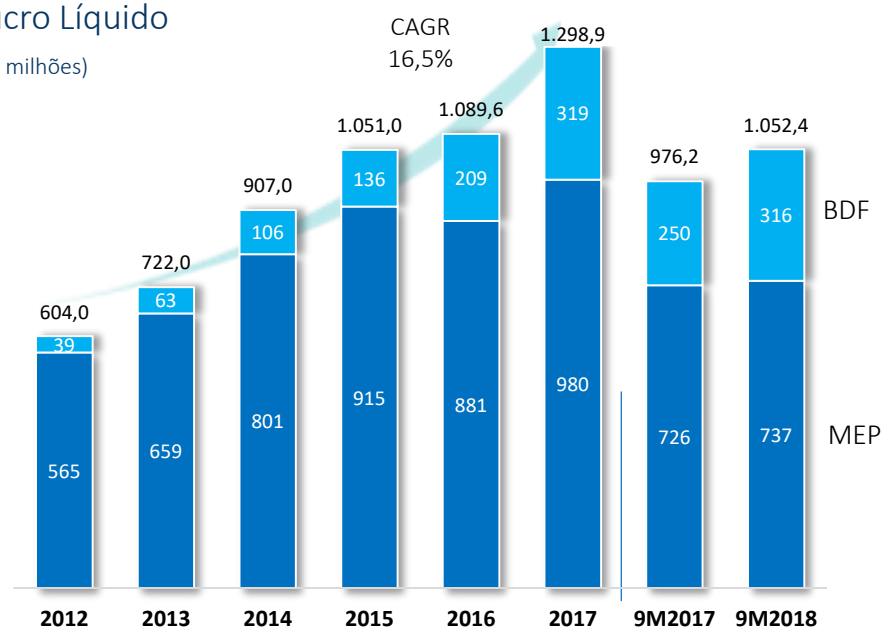
ROE



Margem Líquida



Lucro Líquido
(R$ milhões)

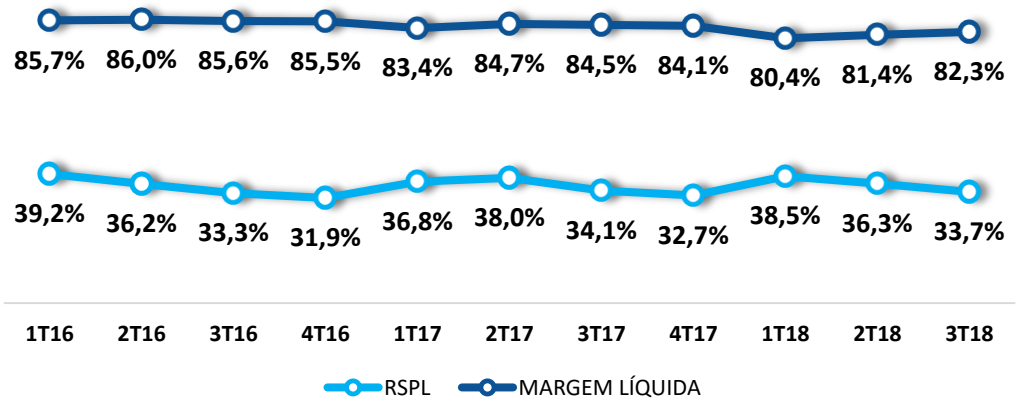


9M18 / 9M17

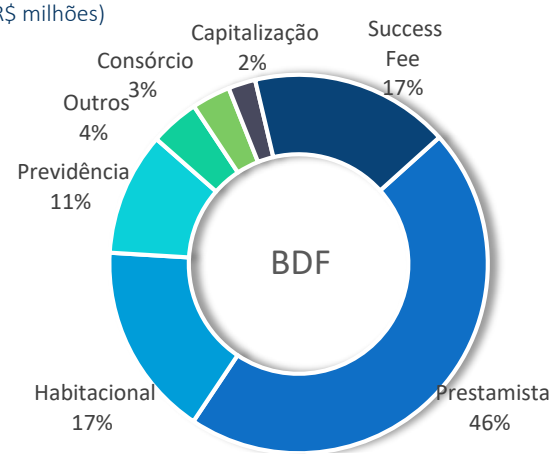
LUCRO LÍQUIDO	+7,8%
MEP[1]	+1,1%
BDF[2]	+28,7%

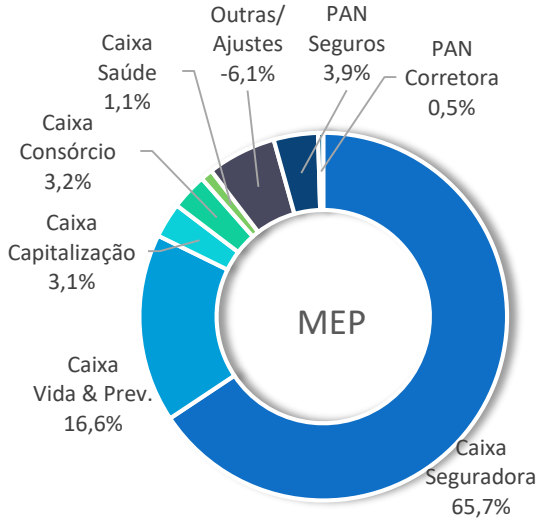
(1) MEP – Método de Equivalência Patrimonial. (2) BDF – *Bankassurance Distribution Fee*

Histórico da Performance
(valores cumulativos)

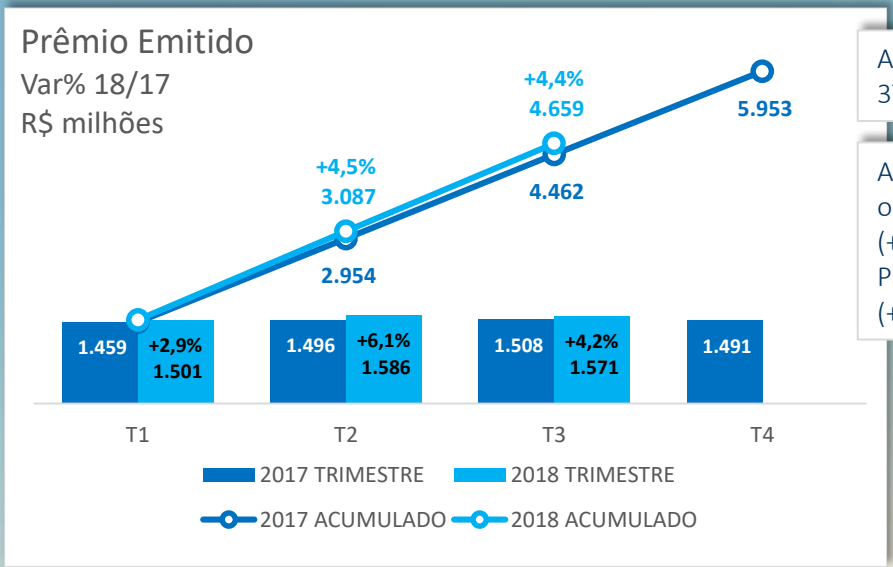


Distribuição da Receita Operacional
(R$ milhões)





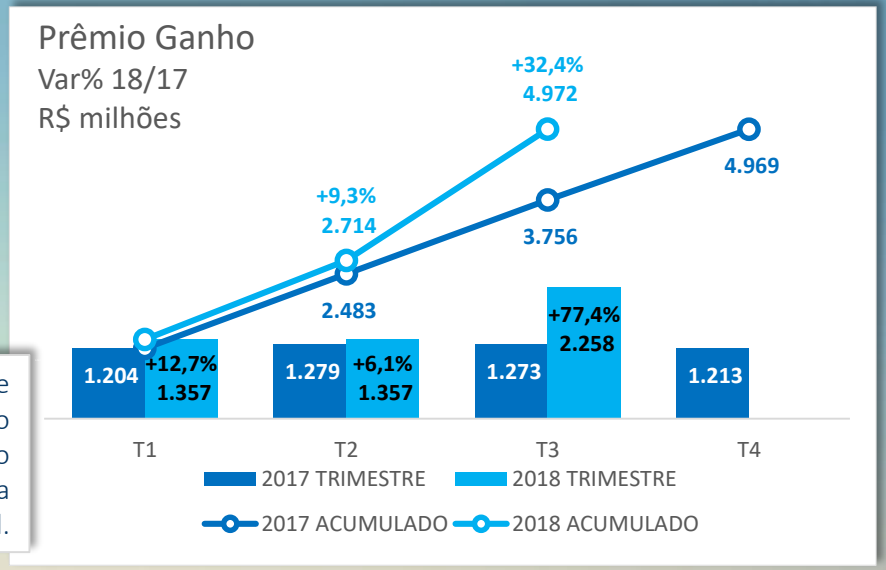
PAINEL CAIXA SEGURADORA

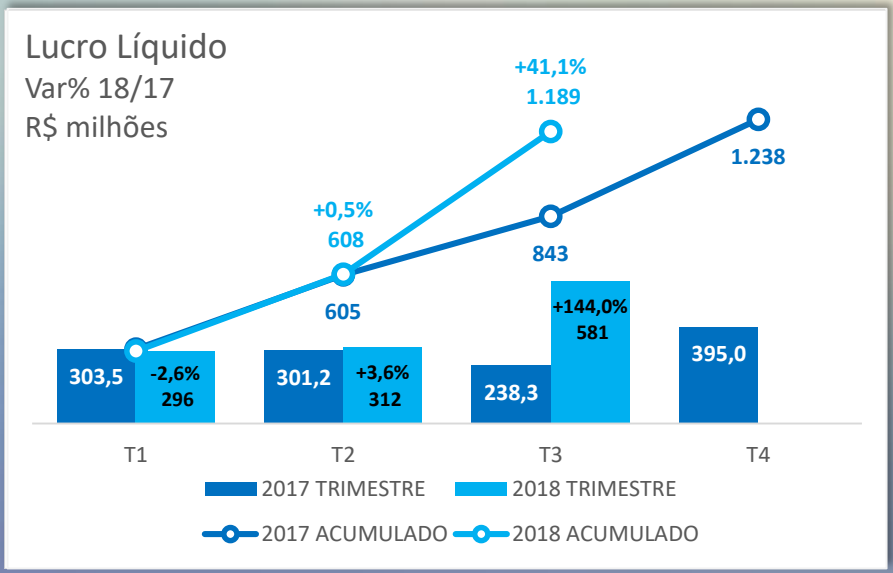


A Caixa Seguradora faturou 4,2% a mais no 3T18 em relação ao 3T17.

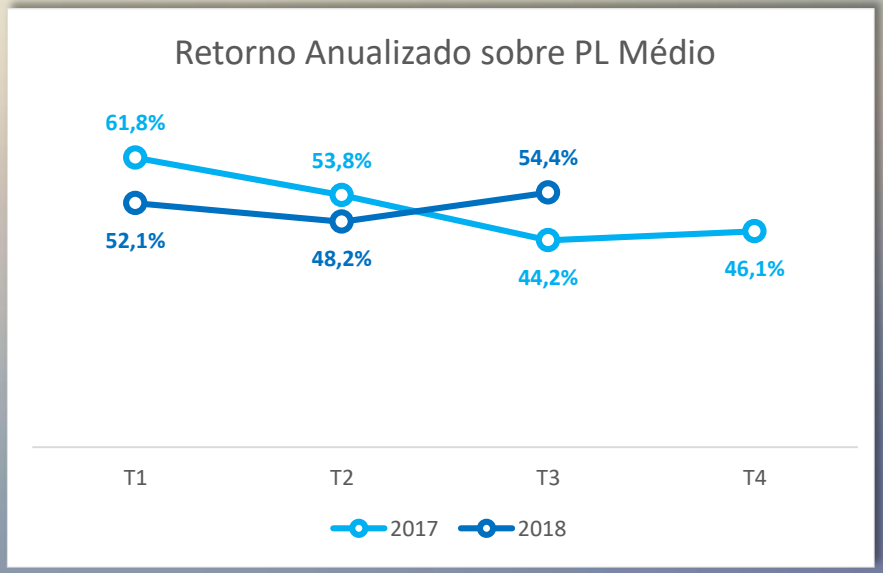
Atuaram positivamente para esse resultado os seguros Prestamista (+11,4%), Habitacional (+2,1%), de Vida (+1,5%), de Riscos Patrimoniais (+31,2%) e o seguro Auto (+5,2%).

O Prêmio Ganho no 3T18 foi 77,4% maior se comparado com o 3T17 e 32,9% a mais que o valor acumulado em 2017. Crescimento explicado pela reversão de provisão técnica no ramo habitacional.



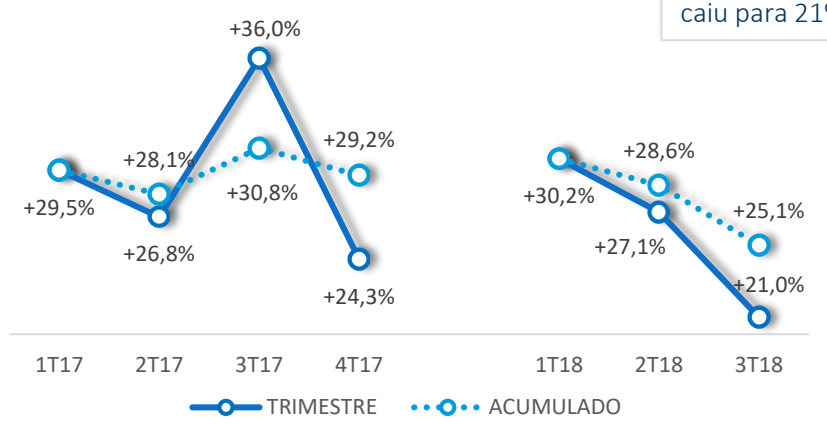


O aumento na produção e a queda nas provisões técnicas sustentaram o crescimento do lucro líquido , mais do que compensando o aumento das despesas administrativas e a queda no resultado financeiro.



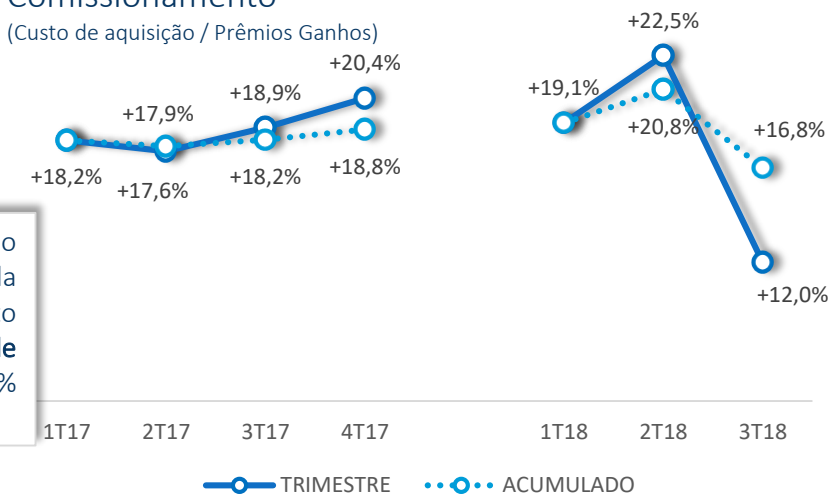
PAINEL CAIXA SEGURADORA

Sinistralidade
(Sinistros ocorridos / Prêmios Ganhos)



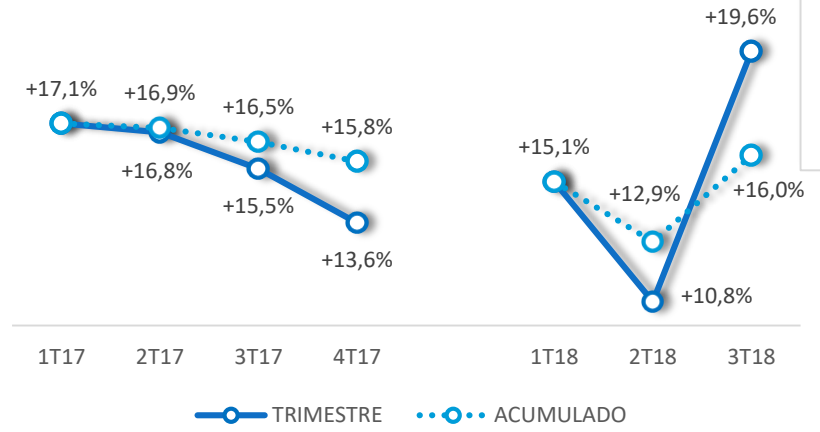
Os sinistros ocorridos cresceram 3,3%, mas com o crescimento do prêmio ganho o **índice de sinistralidade** caiu para 21%, ante 36% no 3T17.

Comissionamento
(Custo de aquisição / Prêmios Ganhos)



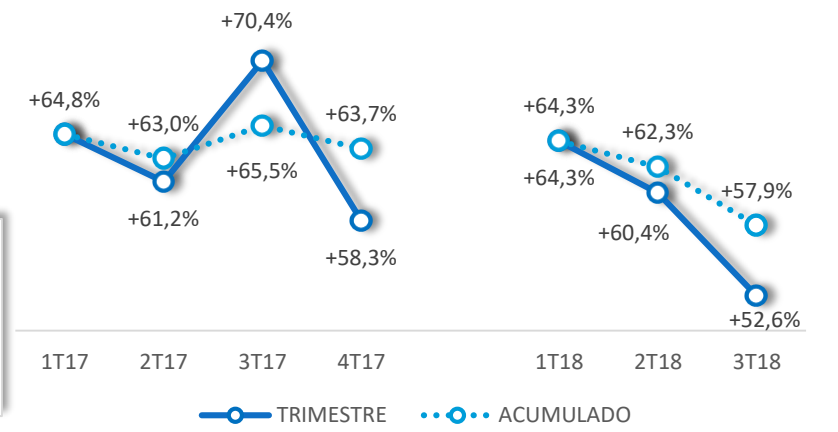
Os custos de aquisição cresceram 13,1%, puxado pelo maior comissionamento pago aos seguros de vida (+24,6%) e prestamista (+18,1%). Entretanto, o aumento do prêmio ganho fez com que o **índice de comissionamento** recuasse de 18,9% no 3T17 para 12% no 3T18.

Despesas Gerais e Administrativas
(Desp.Adm + Desp.Tributos + Outras Rec. e Desp. Operacionais) / Prêmios Ganhos



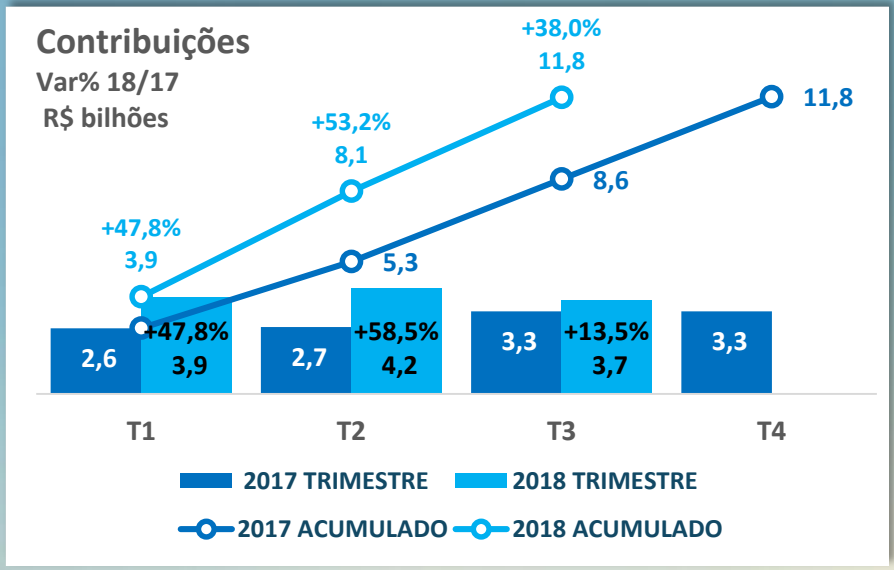
O **índice de despesas gerais e administrativas** cresceu 4 pontos percentuais se comparado com o 3T17 e mais de 8 pontos percentuais se comparado com o trimestre imediatamente anterior. O aumento das despesas aconteceu em todos os itens do índice, mas foi mais concentrado em outras despesas em decorrência da entrada em produção de projetos de TI, alocados em especial no seguro habitacional.

Índice Combinado
(Sinistros + Aquisição + Outras R. + D.Oper. + D.Adm + D.Tributos) / Prêmios Ganhos

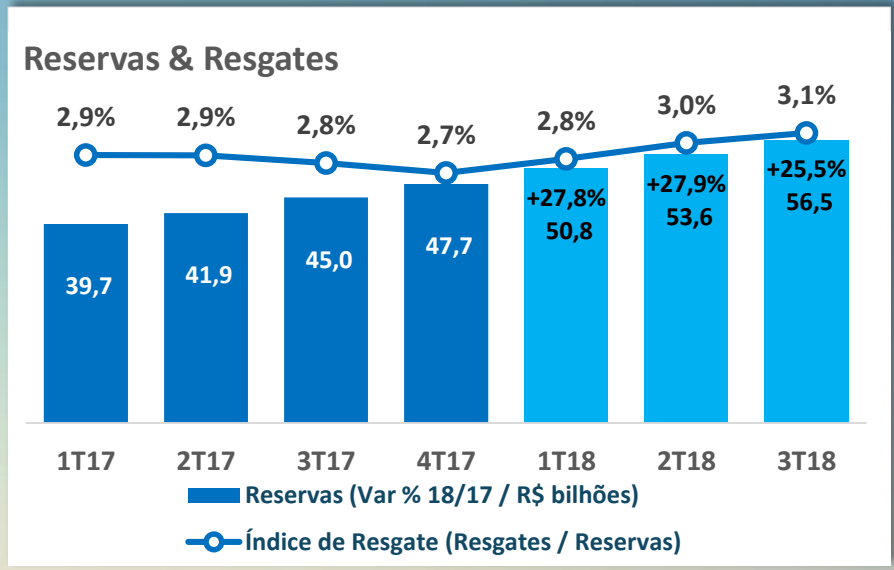


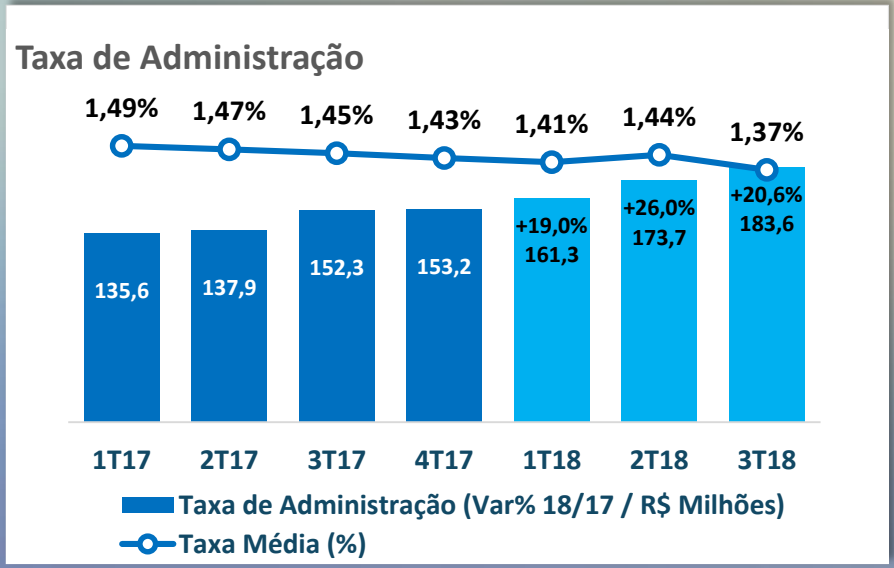
O **índice combinado**, que conjuga a sinistralidade, o comissionamento e as despesas gerais e administrativas, caiu para 52,6%, puxado pela queda nos índices de sinistralidade e de comissionamento.

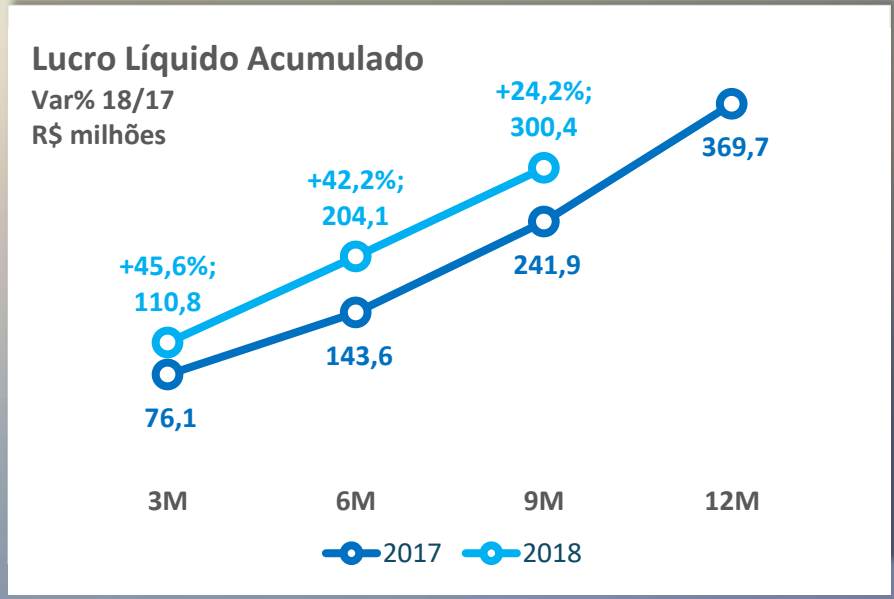
PAINEL CAIXA VIDA & PREVIDÊNCIA



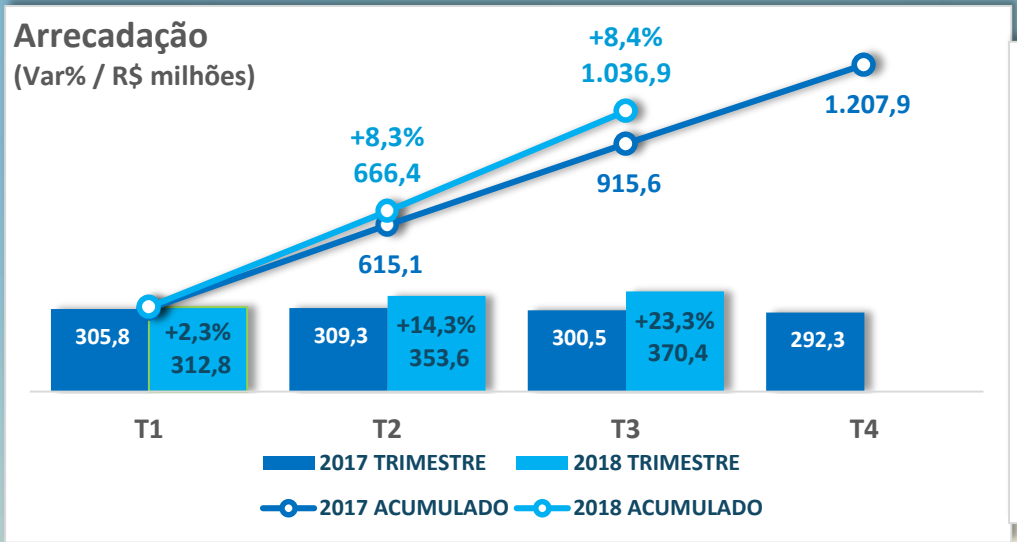
A contratação de planos de previdência privada no balcão da CAIXA manteve o crescimento em relação ao ano anterior, mas não superou o volume contratado no 2T18, nessa comparação as contribuições foram 11,5% menores. Esse arrefecimento é resultado de um movimento natural de redução do nível de engajamento da força de vendas em razão da superação das metas do 1º semestre diante do esforço extra empreendido no período, e não representa a aproximação de um possível limite de penetração no balcão CAIXA.



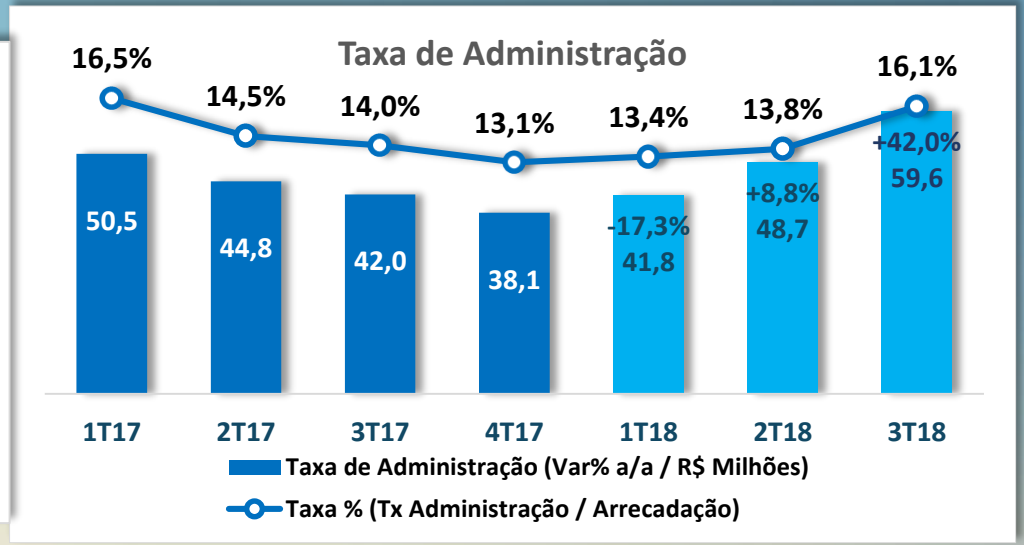


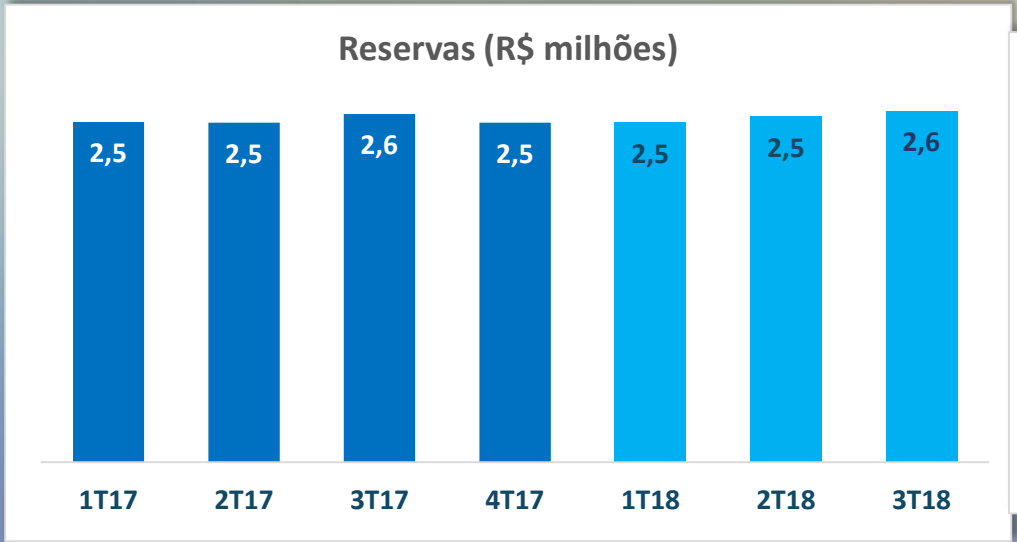


PAINEL CAIXA CAPITALIZAÇÃO

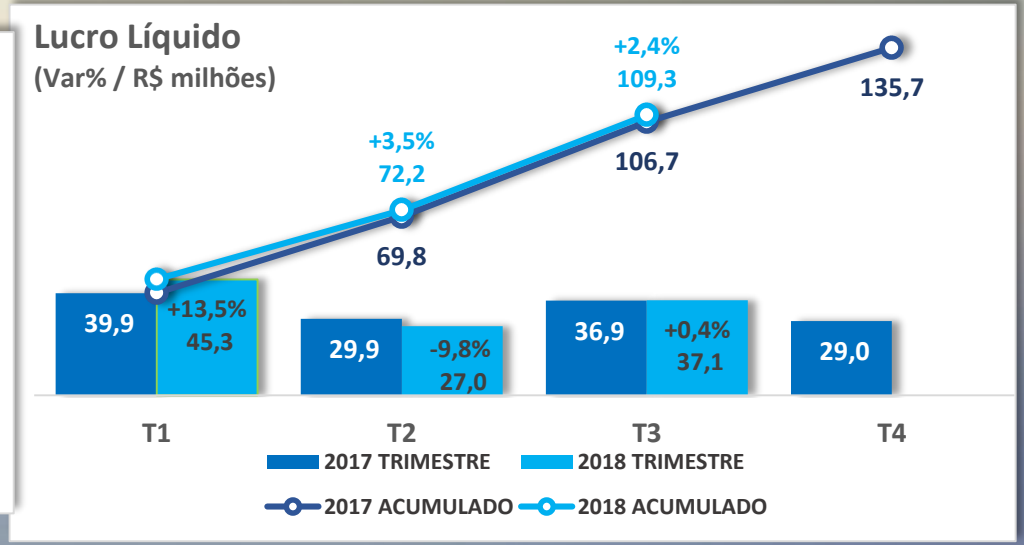


O aumento das vendas foi maior nos produtos de pagamento mensal, que cresceu 6,7% em relação ao trimestre imediatamente anterior, e a explicação está na entrada em produção do novo produto para a venda de títulos de capitalização no guichê de caixa. O produto foi inaugurado no dia 10/07 e até o final de setembro foram mais de 184 mil novos contratos, média de mais de 3.000 por dia. Foram R$ 7,4 milhões arrecadados no período.

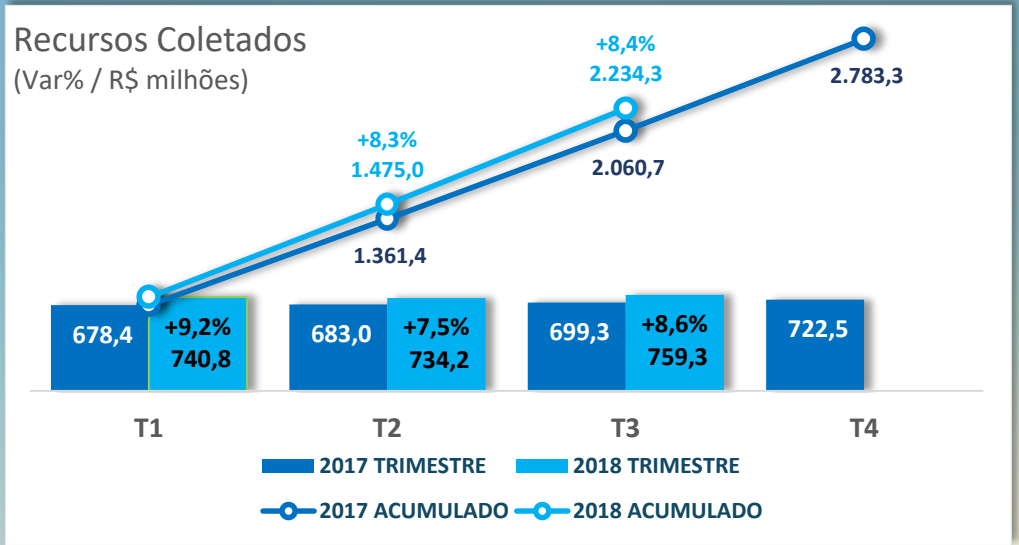


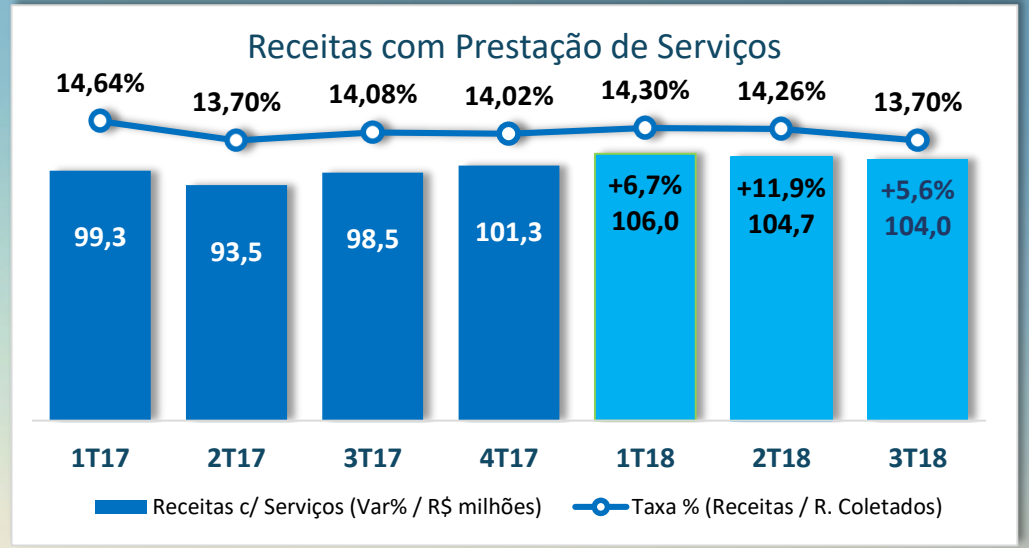


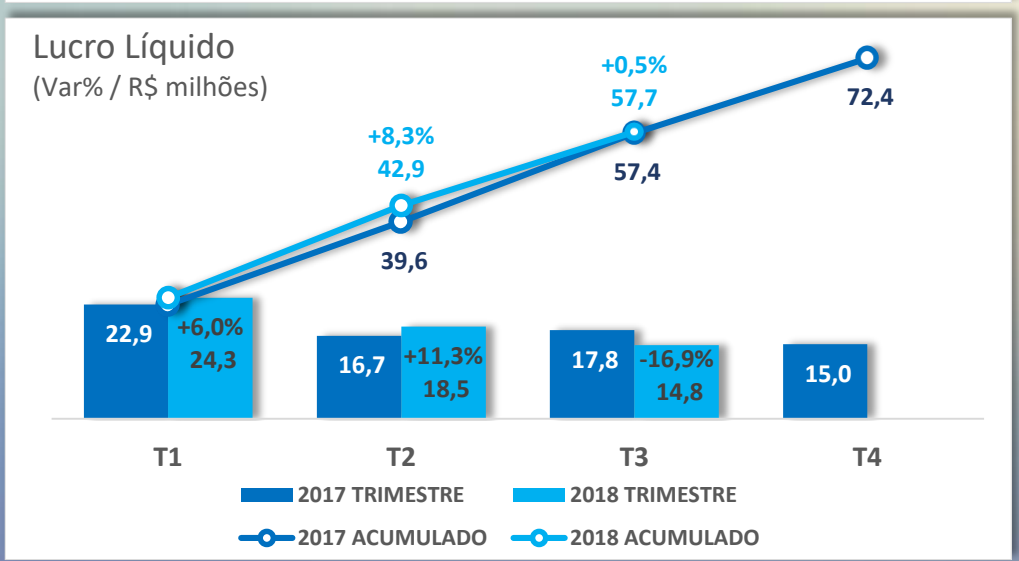
O lucro líquido no 3T18 ficou em linha com o resultado do 3T17 e se manteve acima do ano anterior no saldo acumulado até setembro. Atuaram negativamente no resultado final, o menor resultado financeiro e o aumento das despesas administrativas em decorrência de novos projetos de TI. Atuaram positivamente no resultado, o aumento da arrecadação e o decréscimo nas despesas operacionais.



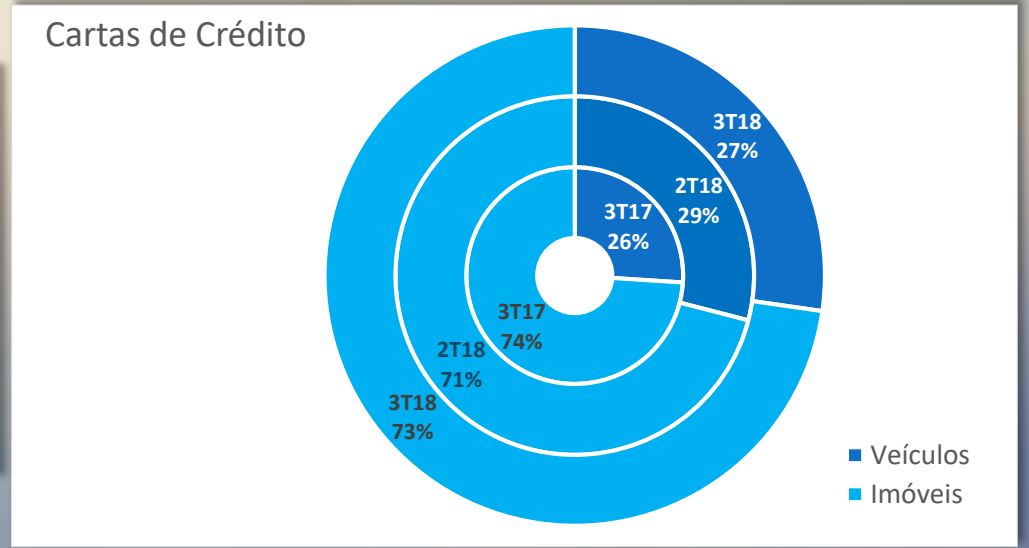
PAINEL CAIXA CONSÓRCIO







A queda de 22,8% nas receitas de intermediação financeira e a elevação das despesas operacionais (+15,9%), em especial as despesas de comercialização, e o aumento de 5,2% nas despesas administrativas resultaram no menor lucro neste trimestre, apesar do aumento da produção.



AGENDA

1 A Companhia

Timeline da Seguridade. Novo Acordo. O Ecossistesma da Seguridade no Balcão da CAIXA.
Estrutura Atual do Negócio. Modelo de Venda.
Plataforma de Distribuição. Potencial de Crescimento.

2 O Setor de Seguridade

No Mundo.
No Brasil – Seguro x PIB
No Brasil – Dominância do Bancassurance.

3 Resultados da CAIXA Seguridade

Histórico de Crescimento.
Painel Faturamento.
Painel Holding.

4 Estratégia de Crescimento

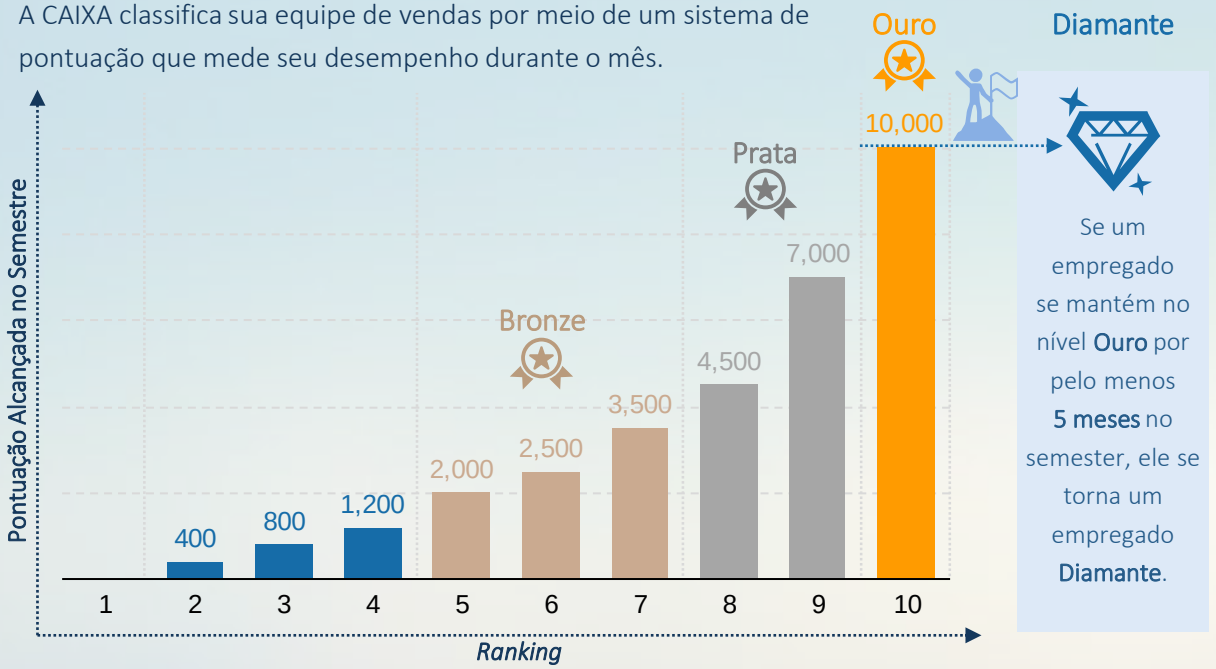
Time de Vendas.
Nova Estrutura do Negócio.
Novo Modelo de Venda.

CAIXA seguridade

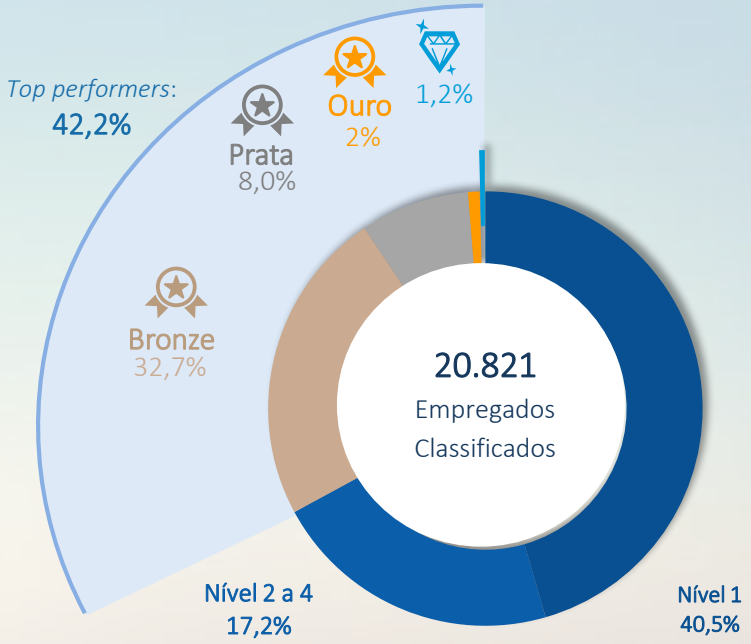
PROGRAMA TIME DE VENDAS

Time de Vendas – Visão Geral do Empregado

A CAIXA classifica sua equipe de vendas por meio de um sistema de pontuação que mede seu desempenho durante o mês.



Empregados por Nível



Time de Vendas – Visão geral por agência

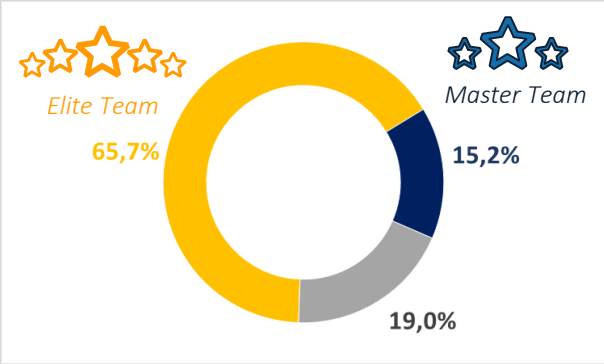
Nível	% de empregados classificados como top performers[1]
Elite team	40%
Master team	30%

O programa Time de Vendas garante:

1- **Alinhamento da estratégia**

2-**Reconhecimento dos *Top Performers***

Agências Top Performers



Fonte: Companhia.
Nota: (1) Percentual de empregados de uma agência classificado como bronze ou acima.

RESULTADOS DO PROGRAMA

CAIXA seguridade

Ocorrências BACEN	**-25%** 3T17 → 2T18
% de emissões com **assinatura digital**	**21,6 % → 62,1%** 3T17 → 3T18
% dos funcionários **vendedores**	**27,33% → 42,1%** 3T17 → 3T18
% de **cancelamentos** até 90 dias	**5,9% → 4,8%** 3T17 → 3T18
Empregados que no mínimo dobraram sua produção após o lançamento do time de vendas se comparado com o período anterior	**23.109**

+ DE **40 MIL** ACESSOS POR DIA

"Ser referência em **eficiência**, **confiança** e **satisfação do cliente**, assegurando **rentabilidade** em todos os negócios."
Visão de Futuro do **Conglomerado CAIXA**

Fonte: SIGPF; BACEN

NOVA ESTRUTURA DO NEGÓCIO

1 Participação **máxima** proposta no processo competitivo

2 Participação **mínima** proposta no processo competitivo

CAIXA seguridade

CAIXA Canal de Bancassurance

- 60% — NOVA HOLDING 1 — CNP assurances 40% — VIDA PRESTAMISTA PREVIDÊNCIA
- 75% (1) — NOVA HOLDING 2 — X 25% (2) — HABITACIONAL E CONSÓRCIO
- 50% — NOVA HOLDING 3 — Z 50% — AUTO RAMOS ELEMENTARES
- 60% — NOVA HOLDING 4 — Y 40% (2) — CAPITALIZAÇÃO
- 60% (1) — NOVA HOLDING 5 — W 40% (2) (1) — ODONTO
- 100% — CORRETORA PRÓPRIA — Prestação de serviços — CO-CORRETORA
  - WIZ até 2021
  - Processo Competitivo

CAIXA seguridade 48,21% — CNP assurances 51,75% — ~~Caixa~~ Seguros Holding — RUN-OFF; WIZ, YOUSE, previsul SEGURADORA, ODONTO empresas

CAIXA seguridade 49% — BTGPactual 51% — PAN Seguros; PAN Corretora

Banco PAN — Canal de Bancassurance

NOVO MODELO DE VENDA DE SEGUROS NA CAIXA

Modelo Bancassurance

CLIENTE

- O cliente procura o banco para fazer uma transação e o gerente oferece um produto de seguridade.

Abertura de Conta, Financiamento, Crédito →

← Oferta de Produtos de Seguridade

GERENTE

- Transação Bancária
- Produto de Seguridade

ASSISTENTE

CONSULTOR

Produtos Oferecidos

Canais		Produtos	
BALCÃO	Correspondentes	Vida	Habitacional
	Lotéricas	Previdência	Consórcio
		Prestamista	Auto
		Capitalização	P&C

Dinâmica de comissionamento

Parcelamento ou pagamento integral do prêmio de seguro

CLIENTE

Pagamento do Prêmio de Seguro

Nova Holding 1 | Nova Holding 2 | Nova Holding 3 | Nova Holding 4

Recebem o pagamento do prémio e pagam uma taxa para a corretora própria

CORRETORA PRÓPRIA

CAIXA seguridade

DIVIDENDO

- Corretora própria devolve parte da comissão em forma de dividendos

CO-CORRETORA

WIZ

- Até 2021

Processo Competitivo

- Escolha de uma prestador de serviços para pós fevereiro de 2021

CAIXA Empregados

- Plano de incentivos pago por meio de pontos que podem ser trocados por benefícios

CAIXA Outros Canais

- Comissão para correspondents bancários e lotéricas para a distribuição de seguros

CONTATO

Relações com Investidores

Setor de Autarquias Sul, Qd. 3, Bloco E, 3º andar
Ed. Sede Matriz III, Asa Sul
70070-300 – Brasília – DF
Telefone: +55 61 3521-6673

www.caixaseguridade.com.br

ri@caixaseguridade.com.br