



Apresentação da Companhia

Data-Base
1 TRI 2018

CAIXA

seguridade

DESTAQUES

1º TRI 2018

R\$370,1mi

Lucro Líquido

R\$202,8mi

BDF

R\$257,8mi

MEP



80,4%

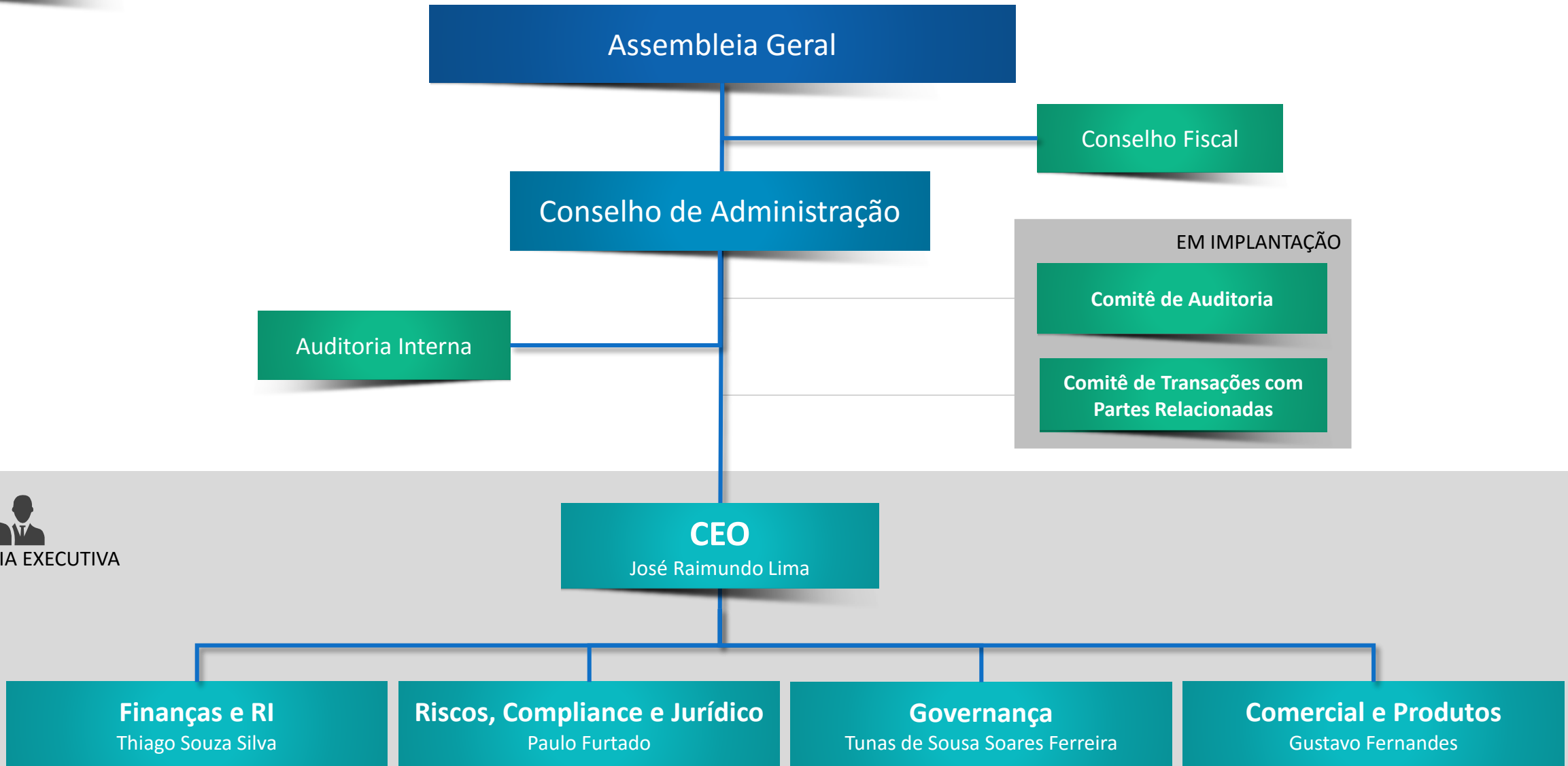
Margem Líquida

38,5%

ROE

10,2%

Market Share



01

A Companhia

*Timeline da Seguridade. O Ecossistema da Seguridade no Balcão da CAIXA.
Estrutura do Negócio. Modelo de Venda. Plataforma de Distribuição. Potencial de Crescimento.*

02

O Setor de Seguridade

No Mundo. No Brasil.

03

Resultados da CAIXA Seguridade

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

04

Estratégia de Crescimento

Time de Vendas. Reestruturação do Balcão.

01

A Companhia

Timeline da Seguridade. O Ecossistema da Seguridade no Balcão da CAIXA.
Estrutura do Negócio. Modelo de Venda. Plataforma de Distribuição. Potencial de Crescimento.

02

O Setor de Seguridade

No Mundo. No Brasil.

03

Resultados da CAIXA Seguridade

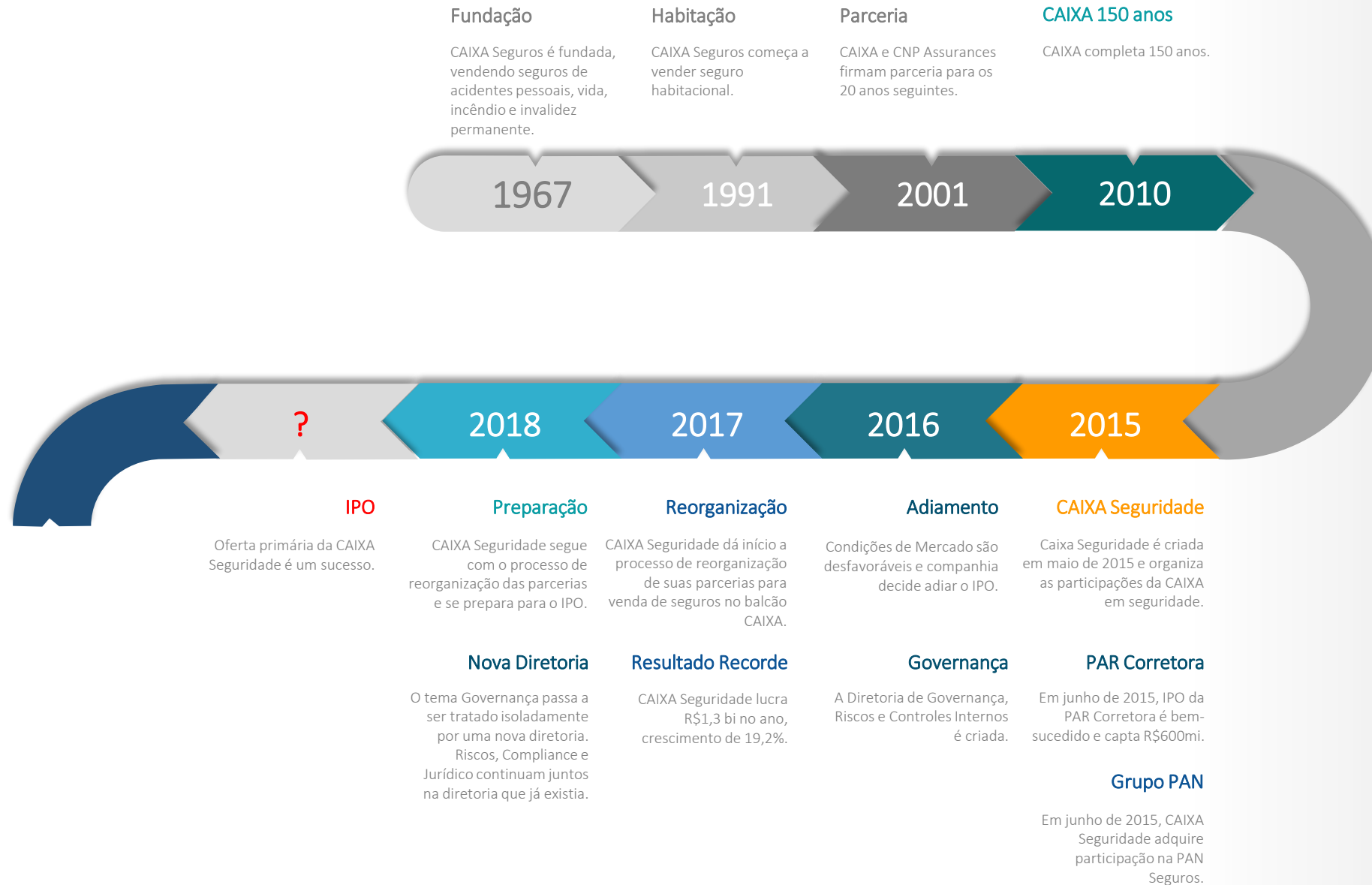
Histórico de Crescimento. Painei Faturamento. Painei Holding.
Painéis das Empresas do Grupo.

04

Estratégia de Crescimento

Time de Vendas. Reestruturação do Balcão.

TIMELINE DA SEGURIDADE



CAIXA

O BANCO

CAIXA
seguridade

A HOLDING

CAIXA
seguradora

A SEGURADORA

WIZ

A CORRETORA

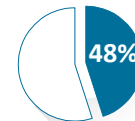


100%



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

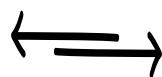
- Criada para organizar os investimentos da CAIXA em empresas de seguridade

- Parceria com a francesa CNP Assurances

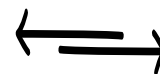
- Corretora da Caixa Seguradora



- 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



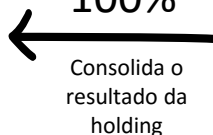
- Emite os prêmios de seguros no balcão CAIXA
- Administra as reservas dos produtos de acumulação
- Formata produtos de seguridade

- Apoia a venda
- Executa atividades de *backoffice* no processo de venda



Lucro da Caixa Seguridade

100%



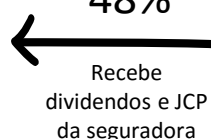
BDF

+



Lucro da seguradora

48%



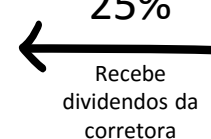
Lucro da seguradora

+

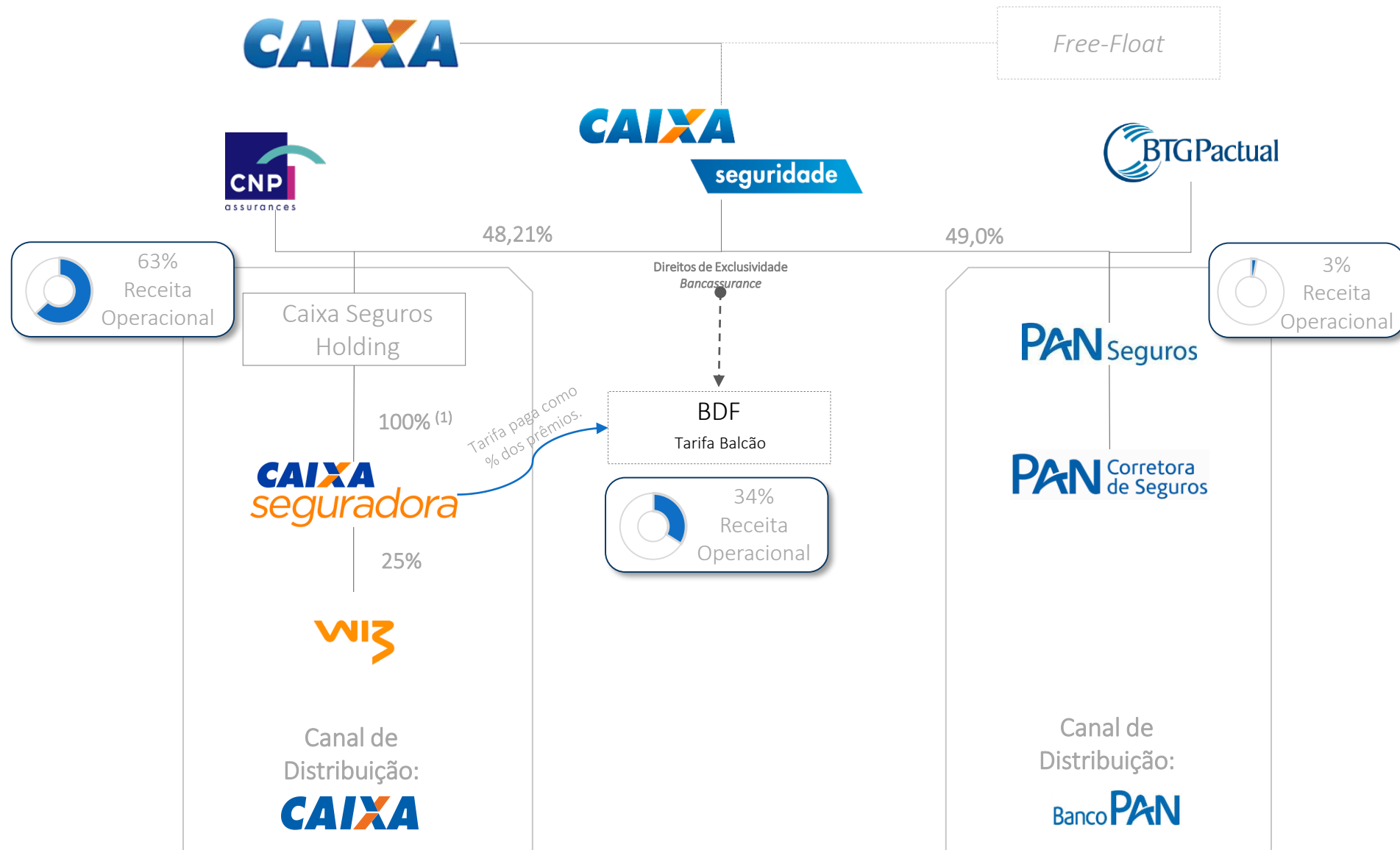


Lucro da corretagem

25%



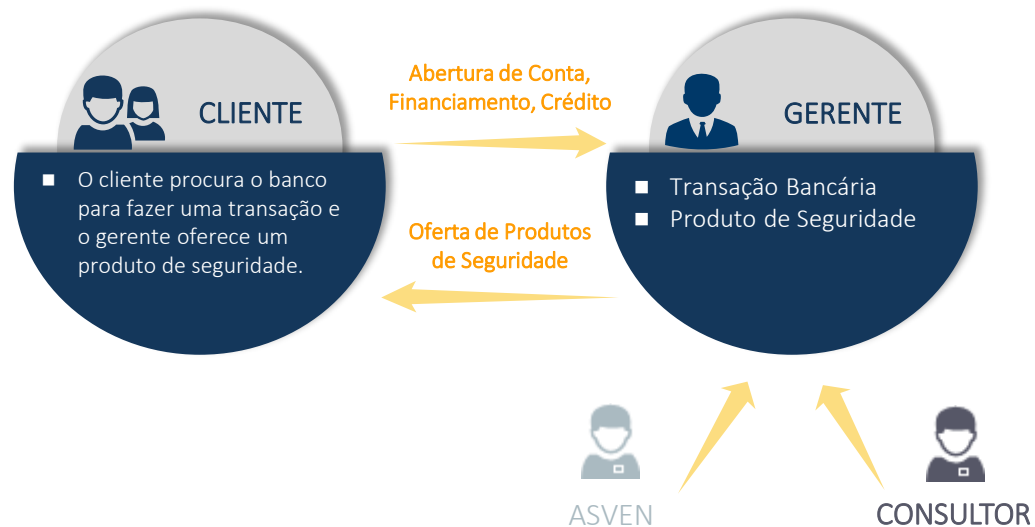
Lucro da corretagem



(1) Exceto Caixa Capitalização (51%)

MODELO DE VENDA DE SEGUROS NA CAIXA

Modelo Bancassurance



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



Pagamento do Prêmio de Seguro

CAIXA
seguradora

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

WIZ

Corretagem

- Tarifa diferenciada por produto

CAIXA
seguridade

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 correspondentes bancários e lotéricas para a distribuição de seguros

PLATAFORMA DE DISTRIBUIÇÃO CAIXA

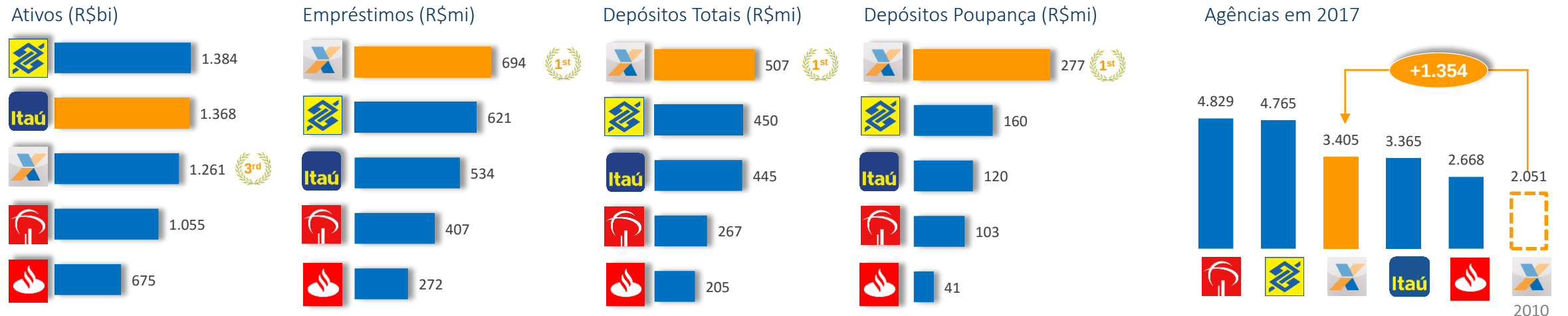
Maior plataforma de distribuição no Brasil ⁽¹⁾



Mudança de patamar nos últimos anos

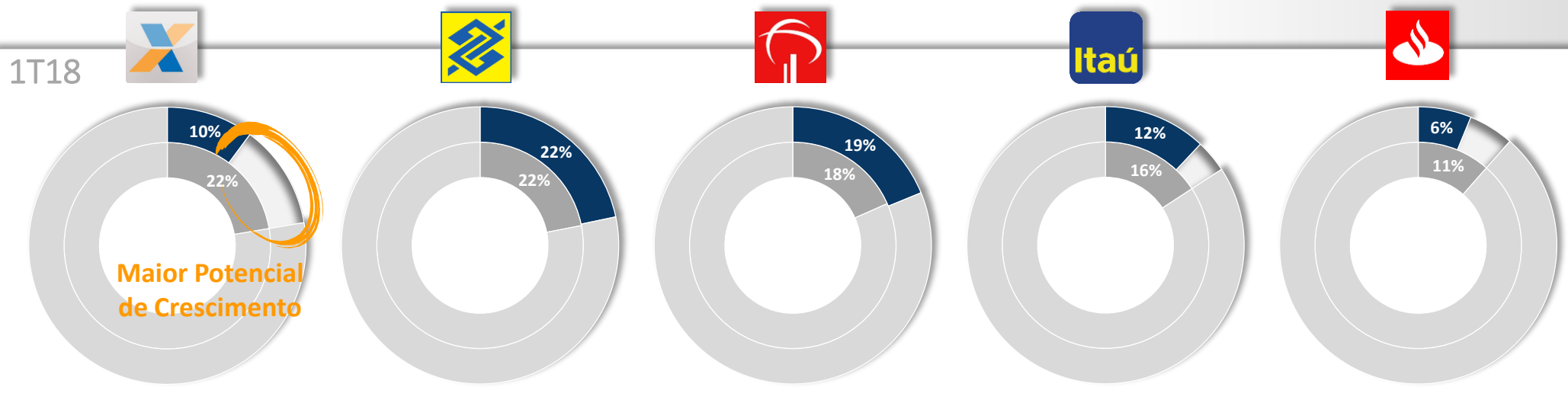


Posição de liderança no Brasil ⁽¹⁾



(1) Fonte: BACEN data-base Dez/2017

POTENCIAL DE CRESCIMENTO



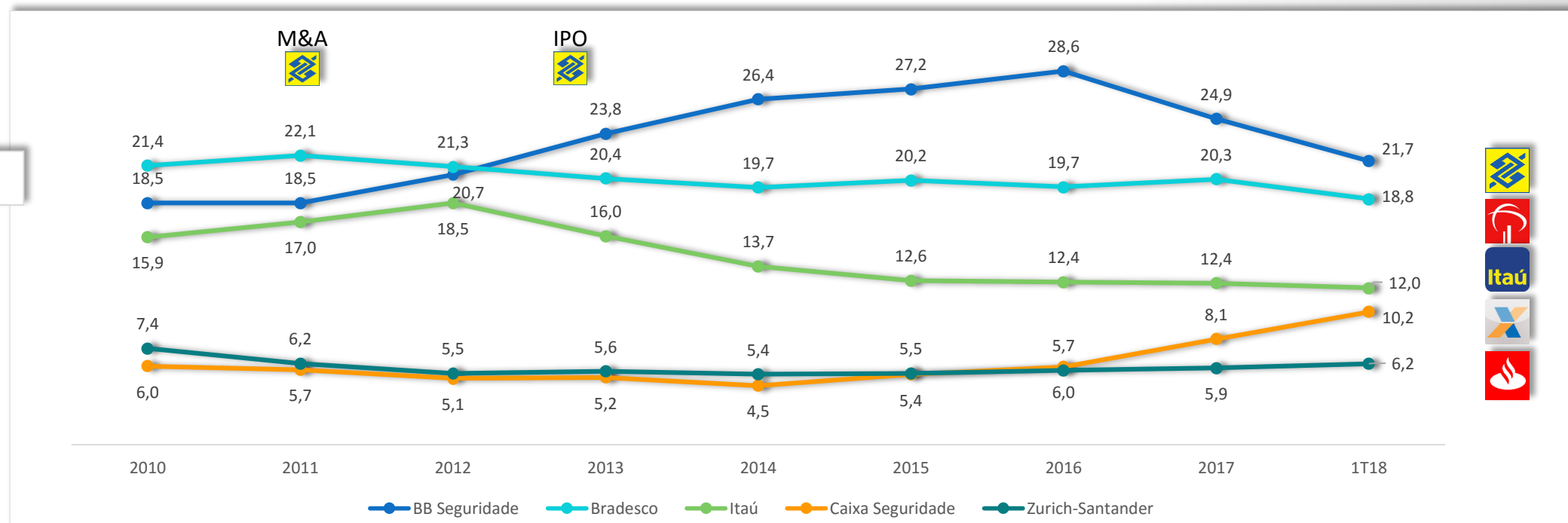
Credit vs Insurance

Market Share Seguros¹

Market Share Crédito²

Maior Potencial de Crescimento

Market Share (%)²



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

01

A Companhia

*Timeline da Seguridade. O Ecossistema da Seguridade no Balcão da CAIXA.
Estrutura do Negócio. Modelo de Venda. Plataforma de Distribuição. Potencial de Crescimento.*

02

O Setor de Seguridade

No Mundo. No Brasil.

03

Resultados da CAIXA Seguridade

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

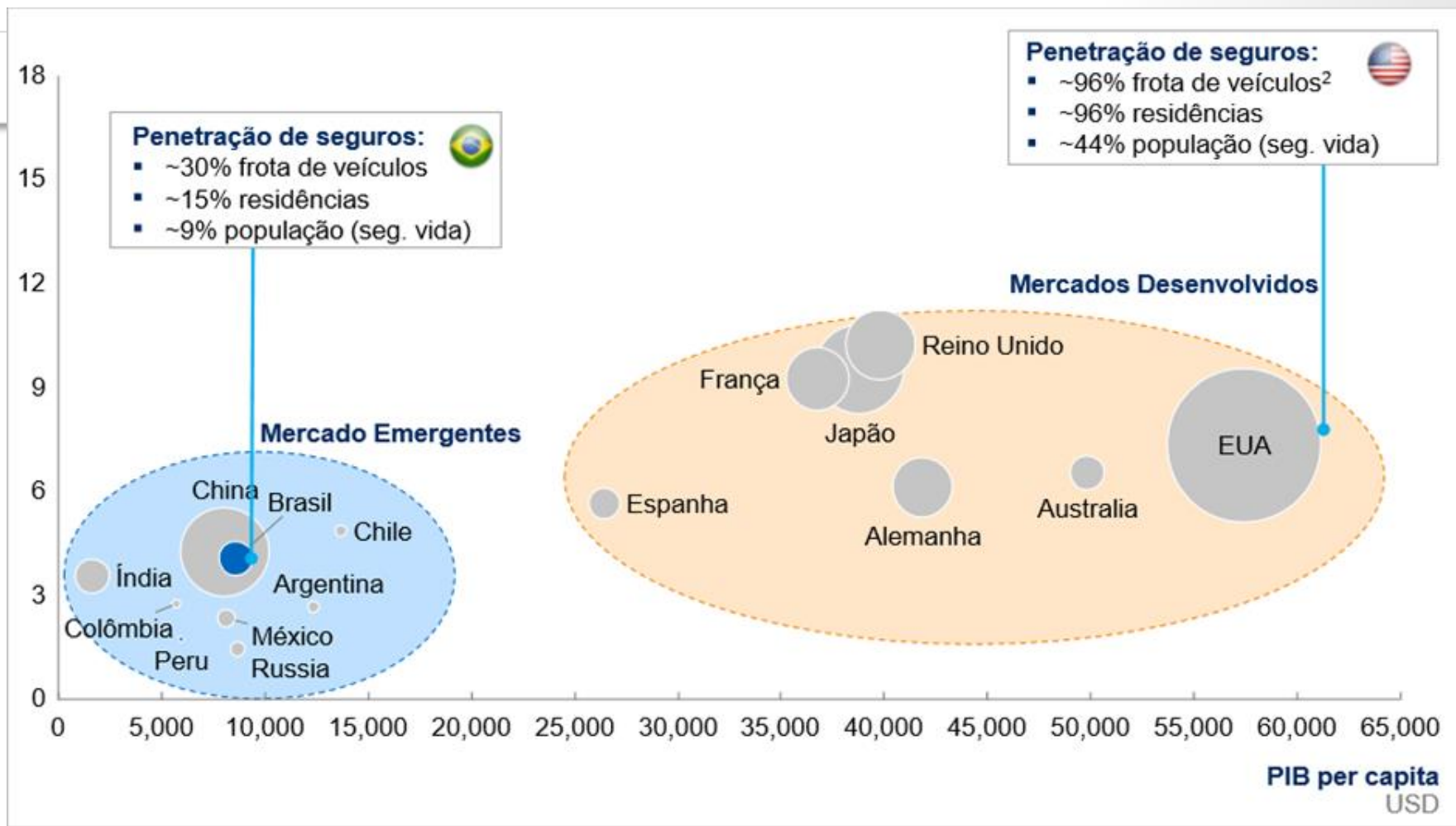
04

Estratégia de Crescimento

Time de Vendas. Reestruturação do Balcão.

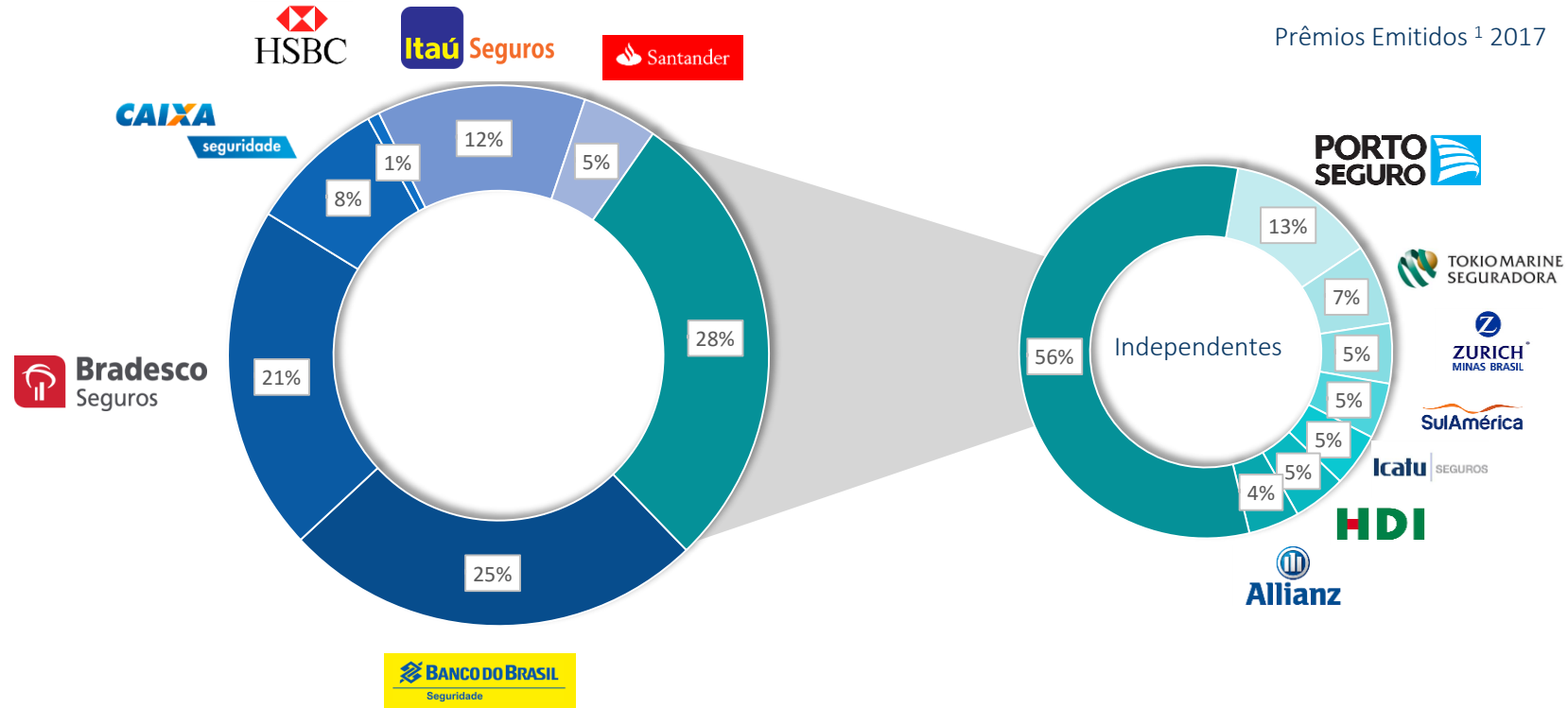
NO MUNDO – PENETRAÇÃO DE SEGUROS

Penetração de Seguros ¹
% Prêmio/PIB, 2016



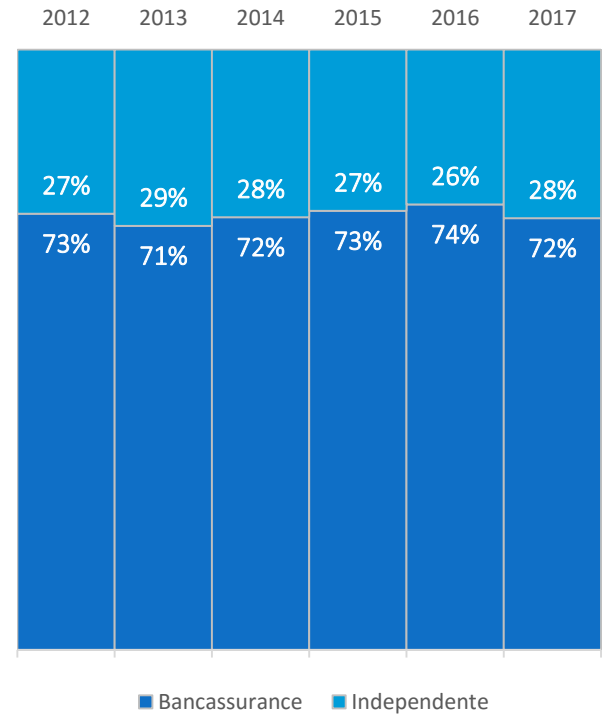
¹ Inclui Vida, Previdência e Não-Vida

² Obrigatoriedade para determinadas coberturas



Bancassurance vs Independente

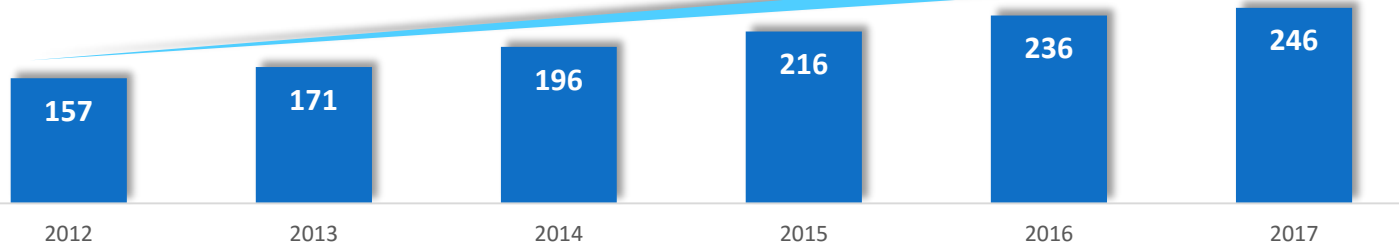
Prêmios Emitidos ¹



Prêmios Emitidos ¹

R\$ bilhões

CAGR
9,4%



Setor resiliente apesar da desaceleração da economia

Domínio estável do modelo bancassurance

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

01

A Companhia

*Timeline da Seguridade. O Ecossistema da Seguridade no Balcão da CAIXA.
Estrutura do Negócio. Modelo de Venda. Plataforma de Distribuição. Potencial de Crescimento.*

02

O Setor de Seguridade

No Mundo. No Brasil.

03

Resultados da CAIXA Seguridade

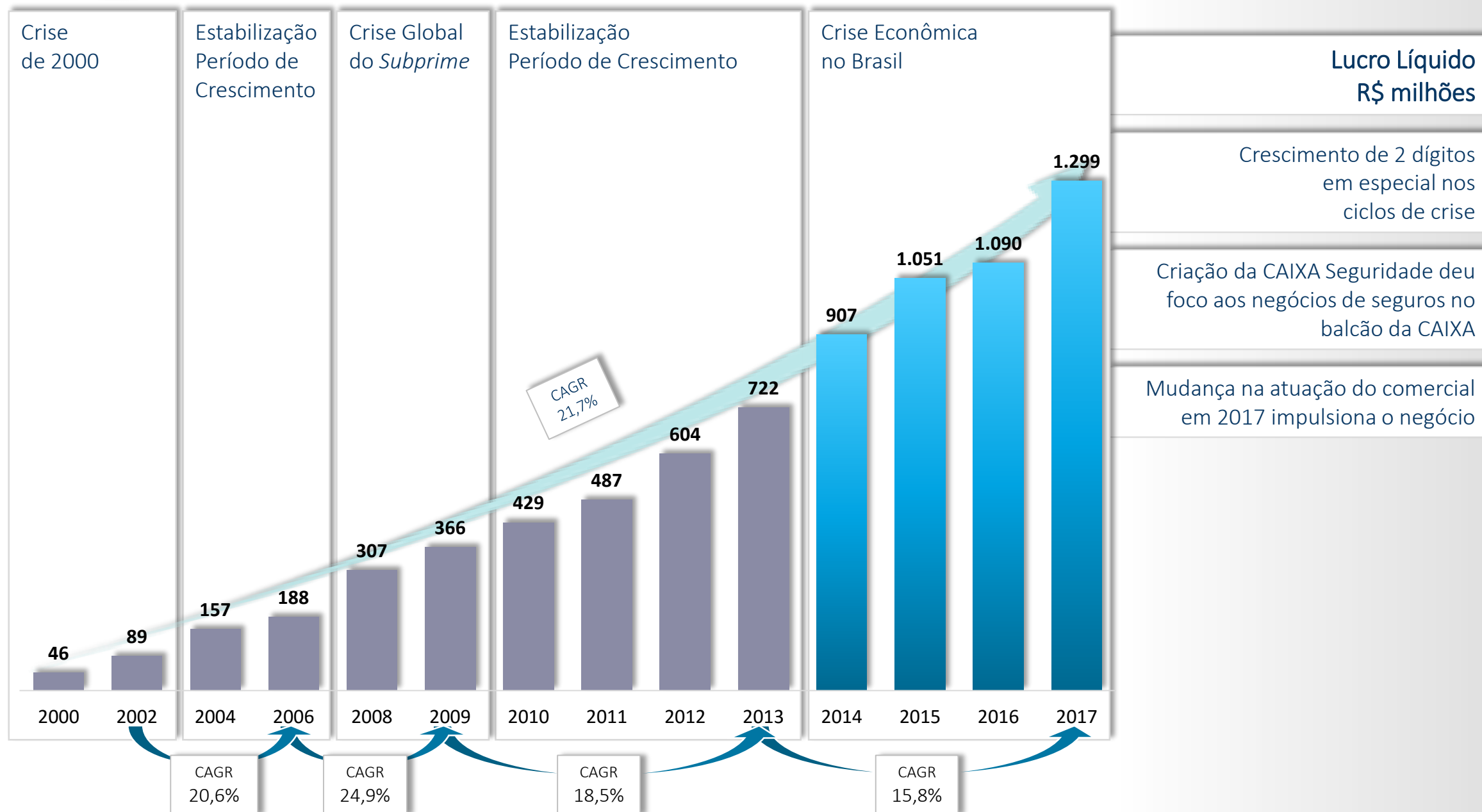
Histórico de Crescimento. Painel Faturamento. Painel Holding.

04

Estratégia de Crescimento

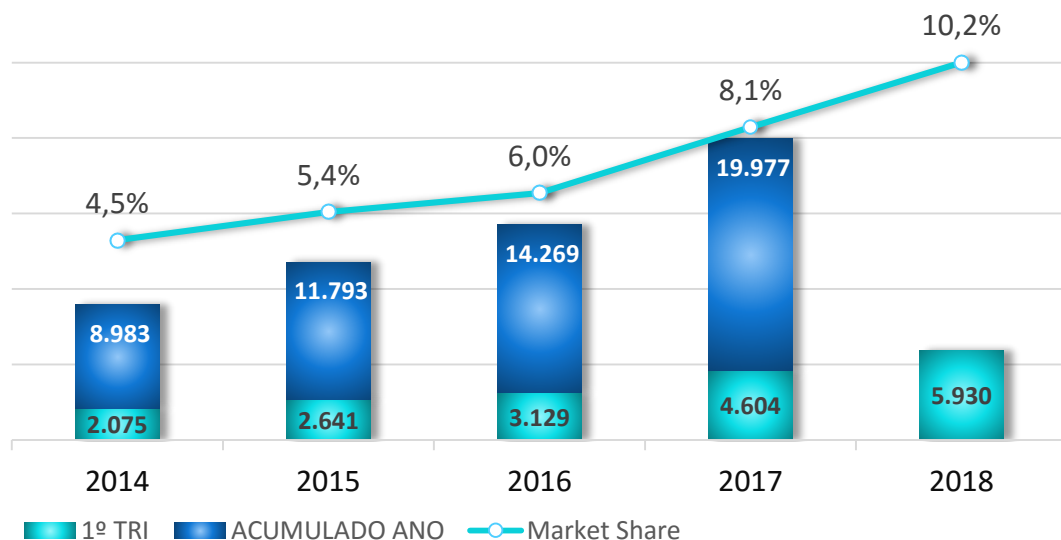
Time de Vendas. Reestruturação do Balcão.

HISTÓRICO DE CRESCIMENTO



Prêmio Emitido ¹

(R\$ milhões)

2017 / 2016
+40,0%1T18 / 1T17
+28,8%Market Share
10,2%Crescimento por Ramos ¹

1T18 / 1T17

		Mercado
Previdência	+47,8%	-8,8%
Capitalização	+2,3%	+4,8%
Seguros	+4,1%	+5,8%
Vida	+13,5%	+6,0%
Prestamista	-5,5%	+21,9%
Residencial	+22,4%	+12,6%
Habitacional	+11,1%	+8,3%
Auto	+1,4%	+8,4%
Outros Patrimoniais	-14,2%	-1,9%

	RKN 2018	RKN 2018	Grupo	1T2018	Part. %	1T2017	Part. %	2017/2016
	1	1	BB Seguridade	12.655	21,70%	14.667	24,80%	-13,72%
	2	2	Bradesco	10.988	18,80%	11.481	19,40%	-4,29%
	3	3	Itaú	6.981	12,00%	7.748	13,10%	-9,90%
	4	4	CAIXA Seguridade	5.930	10,16%	4.604	7,78%	28,80%
	5	5	Zurich-Santander	3.611	6,20%	3.588	6,10%	0,64%
	Mercado			58.374		59.205		-1,4%

O resultado da Previdência no 1T18 foi resultado do esforço comercial para a criação da cultura de previdência privada junto aos clientes da CAIXA.

O seguro Prestamista foi impactado pela redução no ritmo de concessão de crédito na CAIXA nos 2 primeiros meses do ano, revertido no mês de março de 2018, que teve o melhor resultado da história para este mês do ano.

O seguro Habitacional teve o melhor resultado histórico diante da recuperação na concessão de crédito na CAIXA.

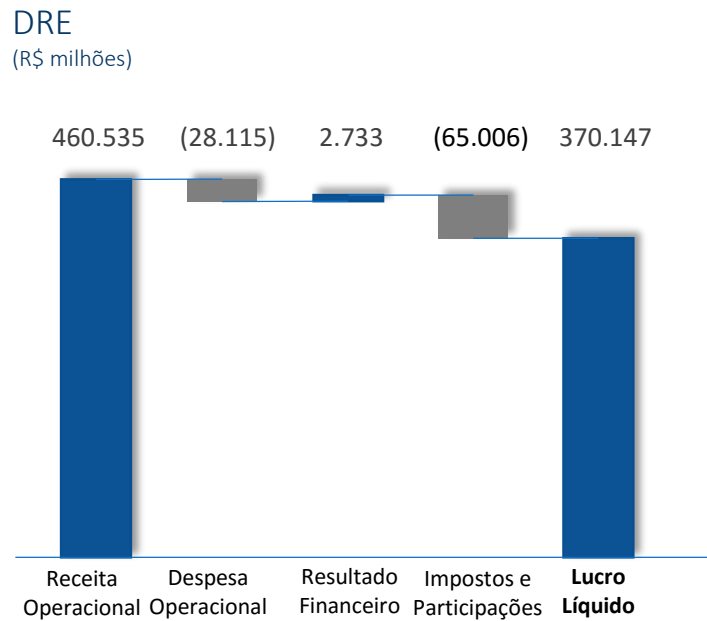
Os demais ramos, o crescimento está alinhado ao novo patamar de vendas de seguros no balcão da CAIXA, resultado de ações comerciais de engajamento e reconhecimento e de melhoria no processo de vendas.

São classificados no grupo Outros Patrimoniais os seguros Empresarial, Rural e Riscos Especiais, produtos que ainda não possuem relevância no balcão CAIXA.

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

DRE

(R\$ milhões)



ROE

38,5%
a.a.

2017: 36,8% a.a.

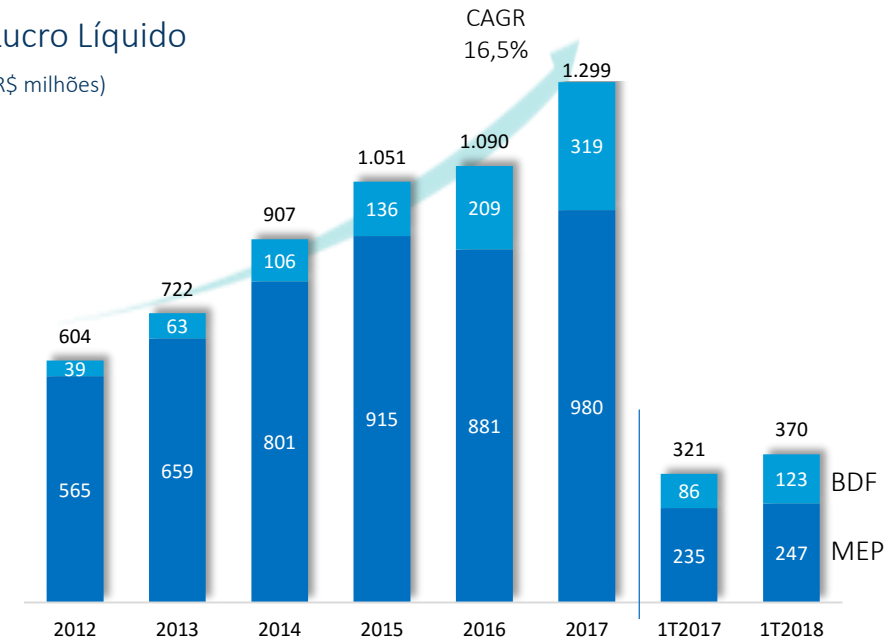
Margem Líquida

80,4%

2017: 83,4%

Lucro Líquido

(R\$ milhões)



CAIXA

seguridade

1T18 / 1T17

LUCRO LÍQUIDO
+15,2%

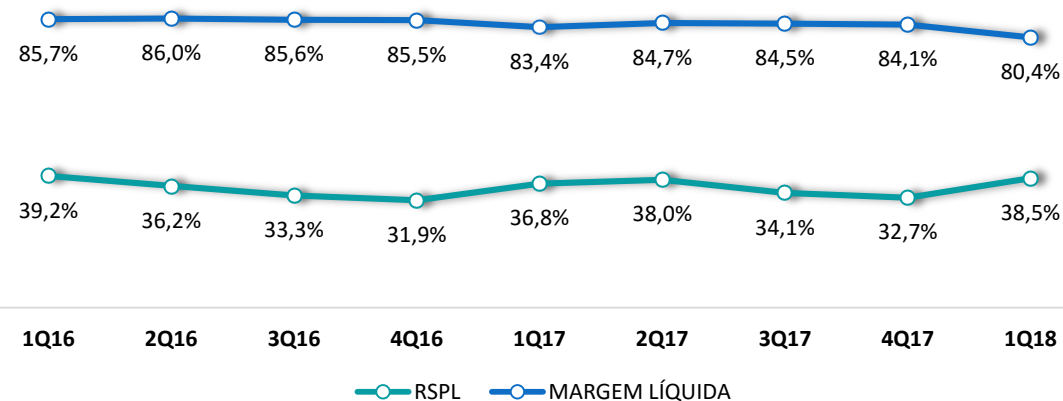
MEP¹
+5,0%

BDF²
+43,2%

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

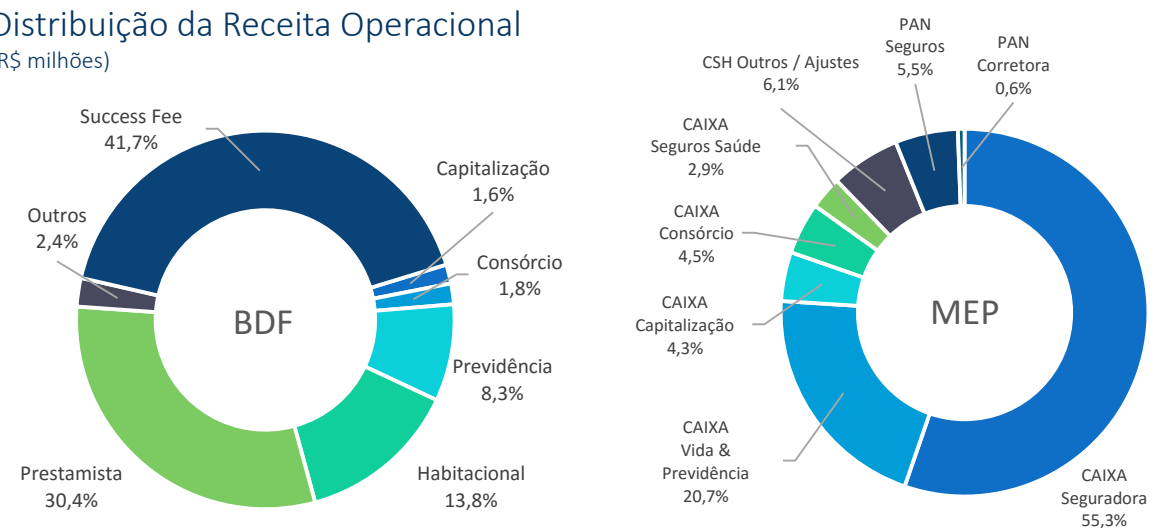
Histórico da Performance

(valores cumulativos)



Distribuição da Receita Operacional

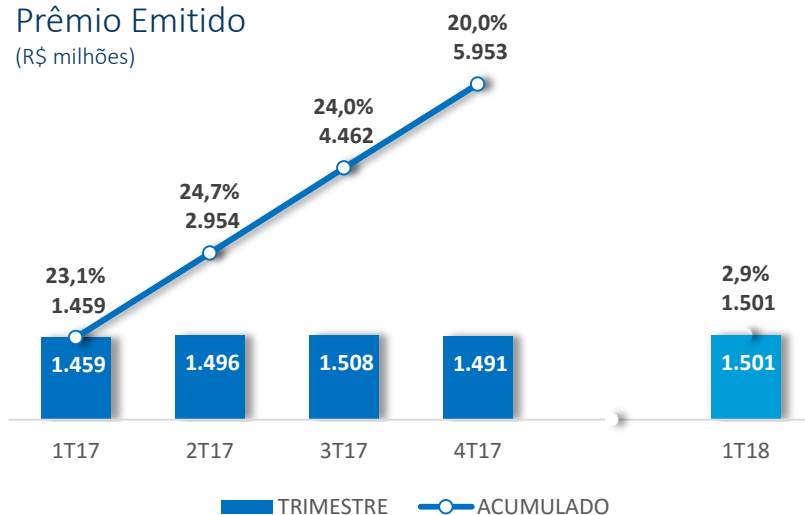
(R\$ milhões)



PAINEL CAIXA SEGURADORA

Prêmio Emitido

(R\$ milhões)



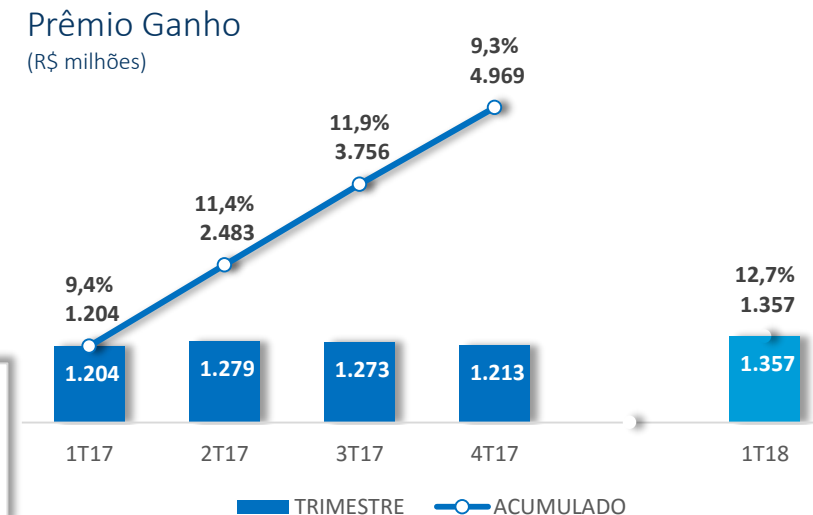
A Caixa Seguradora faturou 2,9% a mais no 1T18 em relação ao 1T17.

Atuaram positivamente para esse resultado os seguros Habitacional (+7,1%), de Vida (+9,5%), de Riscos Patrimoniais (+12,5%) e Auto, +4,6%. Atuou negativamente o seguro Prestamista (-6,6%).

As variações das provisões técnicas foram menores neste trimestre e como consequência os prêmios ganhos cresceram 12,7% se comparados ao 1T17.

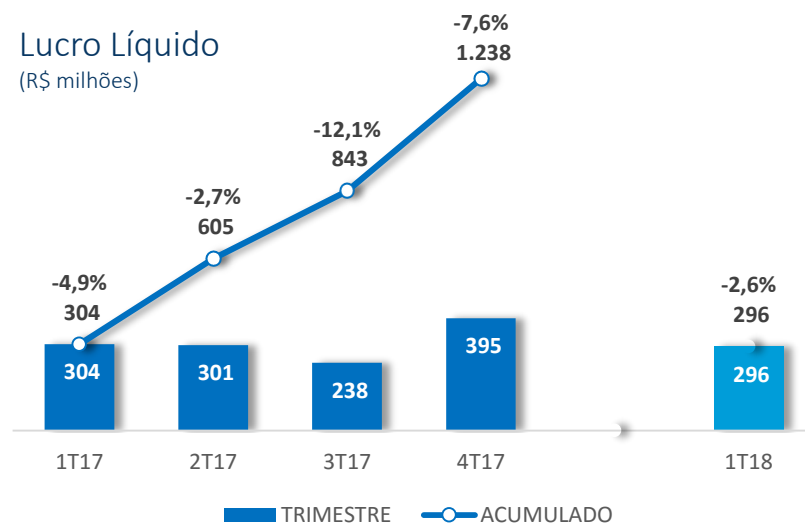
Prêmio Ganho

(R\$ milhões)



Lucro Líquido

(R\$ milhões)

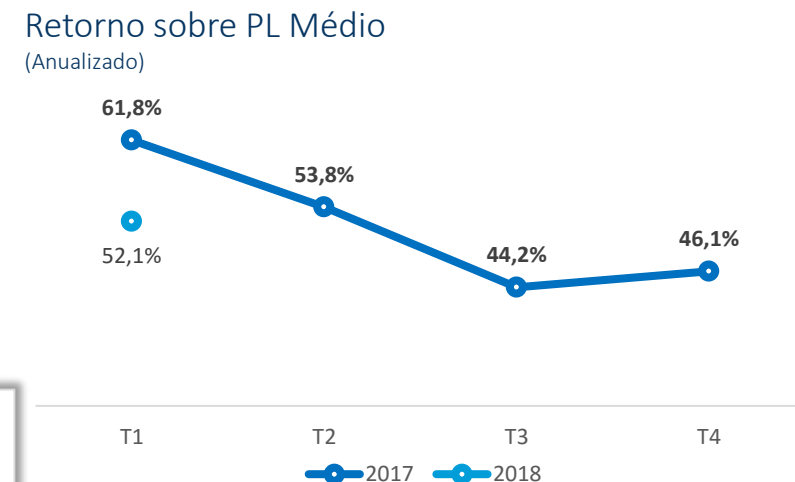


Fatores que levaram a queda no lucro líquido:

- (i) resultado financeiro 42,2% menor em 2018 diante da queda na taxa de juros;
- (ii) despesas com resseguros 24,0% maiores;
- (iii) custos de aquisição 20,8% maiores;
- (iv) despesas administrativas 15,5% maiores;
- (v) Sinistros ocorridos 14,9% maiores.

Retorno sobre PL Médio

(Anualizado)

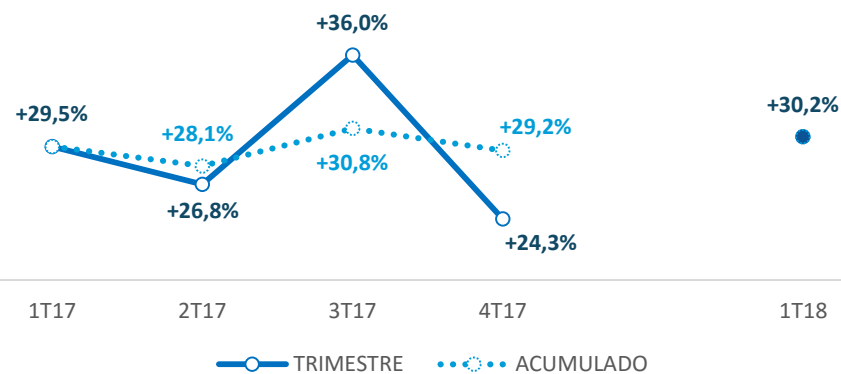


Como consequência o retorno sobre o patrimônio líquido no 1T18 foi de 52,1%, menor que os 61,8% do 1T17.

PAINEL CAIXA SEGURADORA

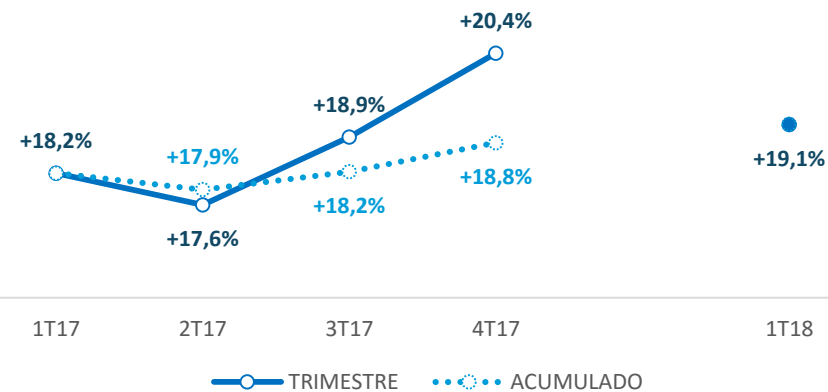
Sinistralidade

(Sinistros ocorridos / Prêmios Ganhos)



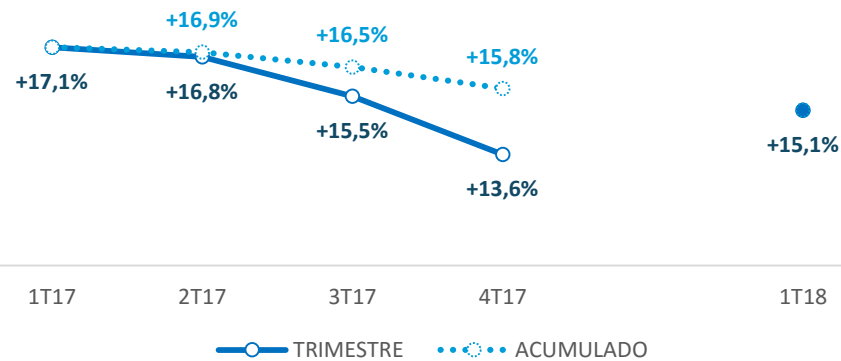
Comissionamento

(Custo de aquisição / Prêmios Ganhos)



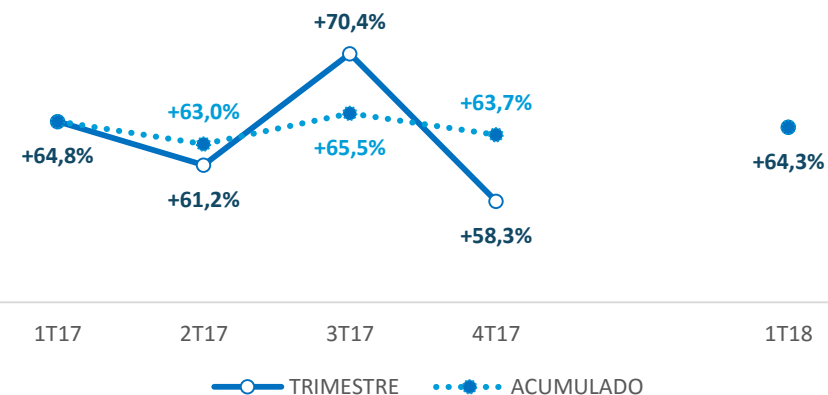
Despesas Gerais e Administrativas

(Desp.Adm + Desp.Tributos + Outras Receitas e Despesas Operacionais) / Prêmios Ganhos



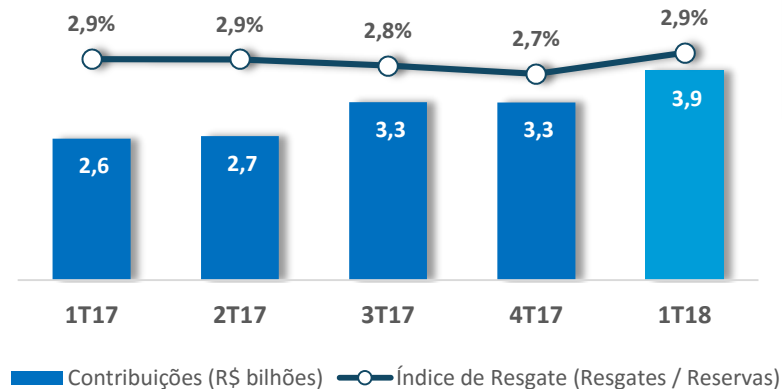
Índice Combinado

(Sinistros + Aquisição + Outras Rec. e Desp.Oper. + Desp.Adm + Desp.Tributos) / Prêmios Ganhos



PAINEL CAIXA VIDA & PREVIDÊNCIA

Contribuições e Resgates



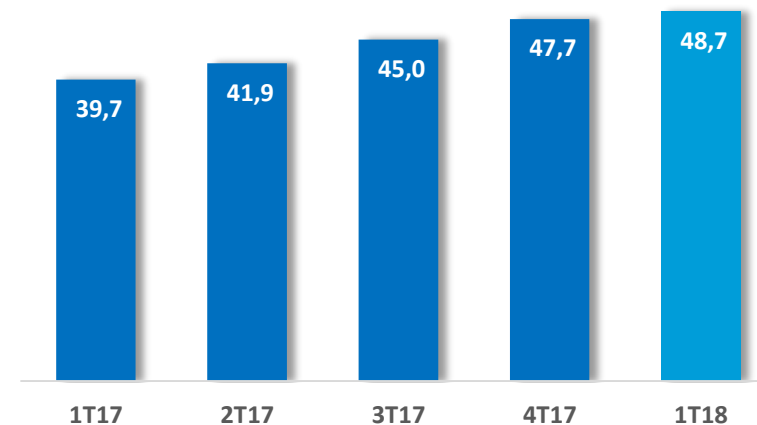
As contribuições no 1T18 cresceram 47,8% em relação ao 1T17.

Ao final do 1T18 a companhia manteve a 4ª colocação na participação de mercado, mas avançou de 9,8% para 14,7% de participação.

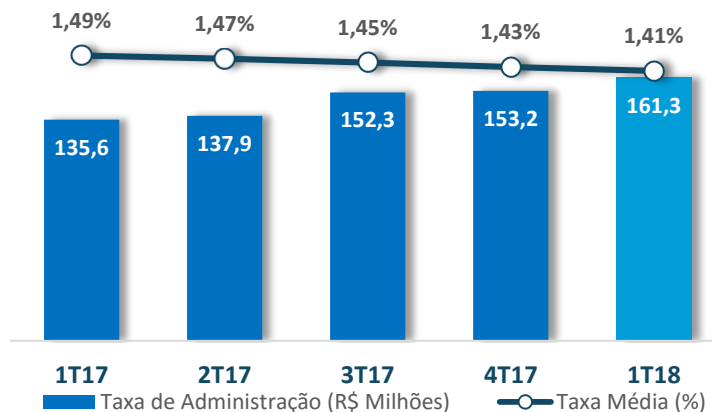
O aumento nas vendas resultou em um crescimento de 2,0% nas reservas se comparado ao trimestre anterior e de 22,5% em relação às reservas do 1T17.

Reservas

(R\$ bilhões)



Taxa de Administração

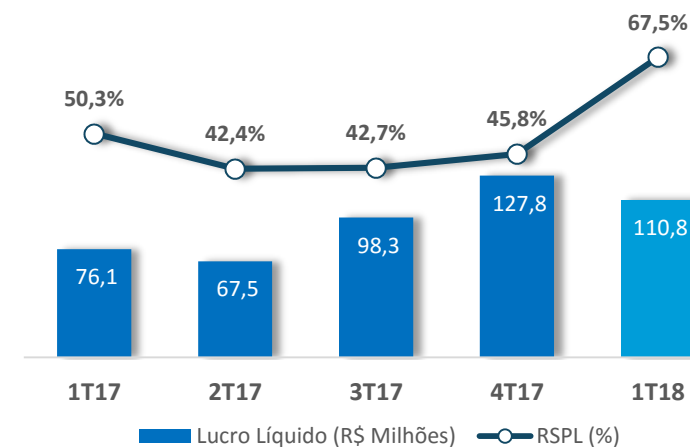


A taxa de administração no 1T18 foi 19,0% maior que o 1T17. A taxa média manteve sua trajetória de queda e foi 2 pontos base menor que o trimestre anterior.

O lucro líquido da companhia no 1T18 foi 45,6% superior ao 1T17.

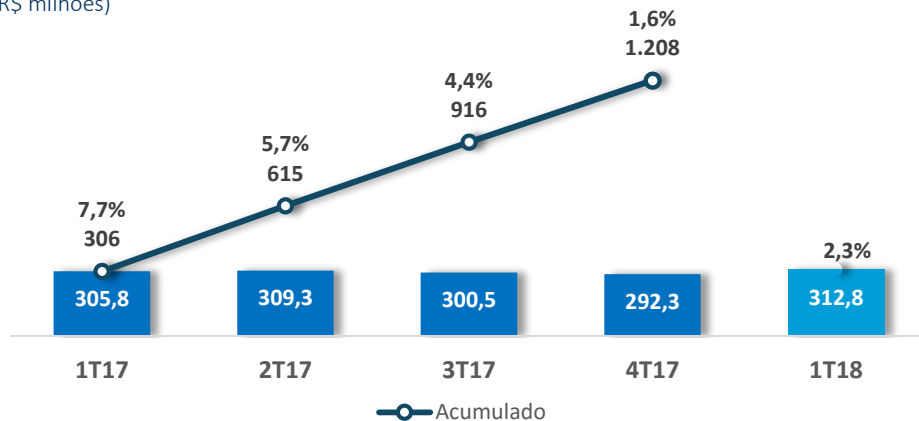
A venda de produtos de previdência privada no balcão da CAIXA manteve a trajetória de crescimento e a explicação continua sendo a melhoria nos processos de venda e o aculturamento e reconhecimento dos empregados envolvidos na comercialização.

Lucro Líquido

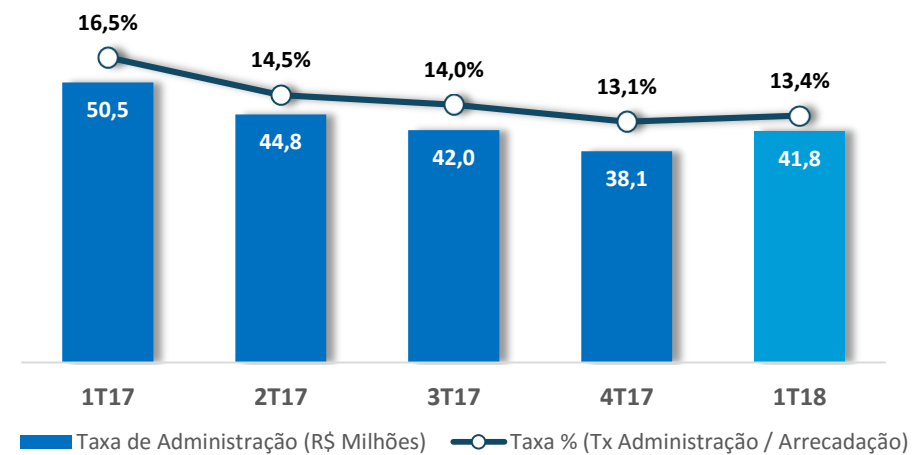


Arrecadação

(R\$ milhões)

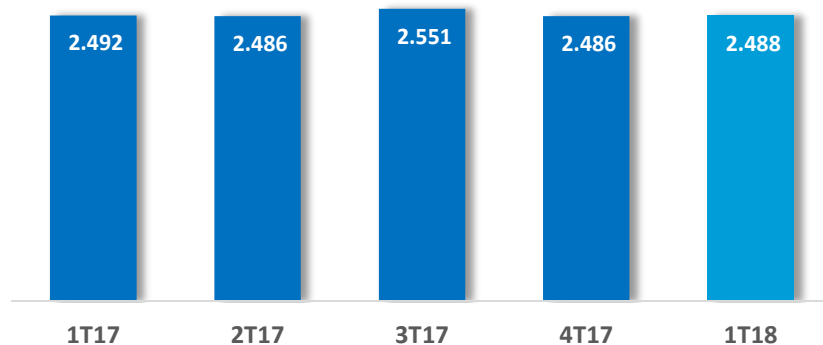


Taxa de Administração

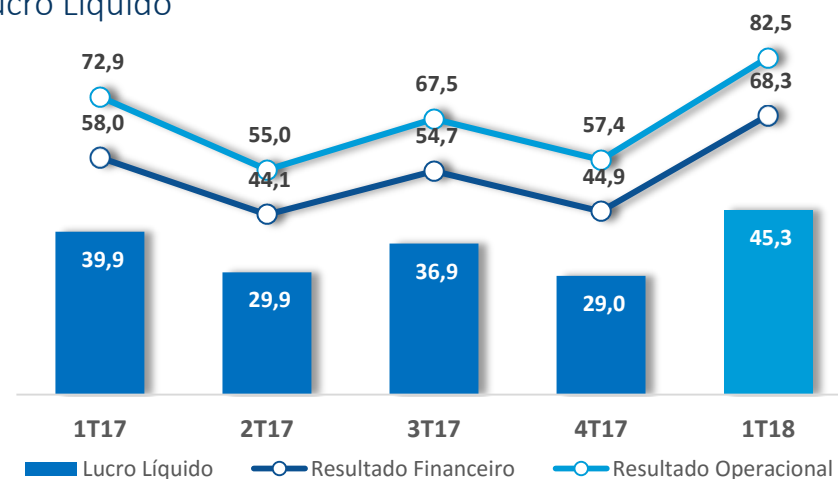


Reservas

(R\$ milhões)

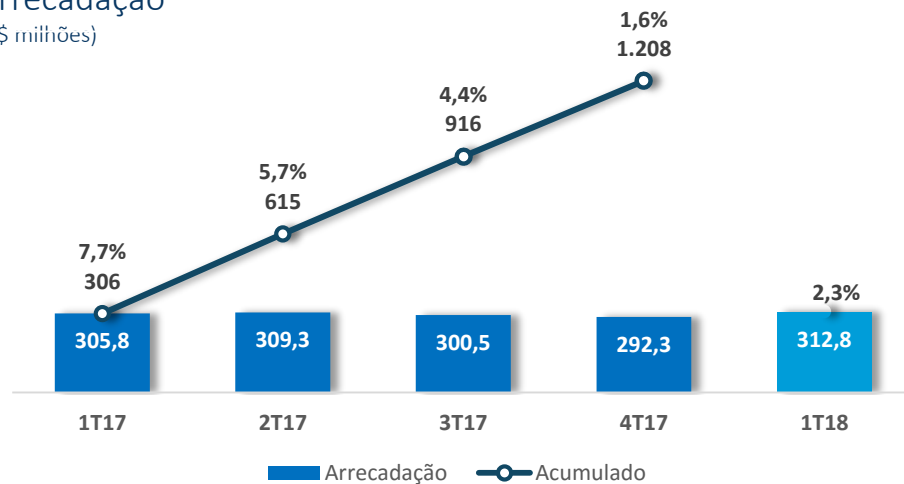


Lucro Líquido

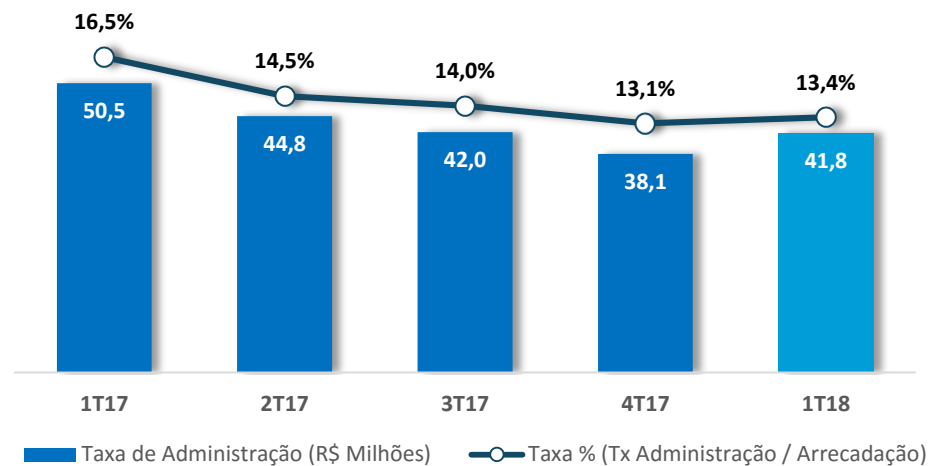


Arrecadação

(R\$ milhões)

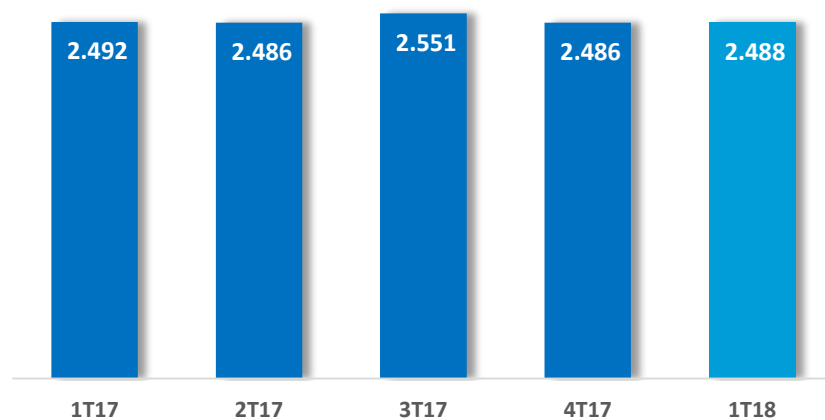


Taxa de Administração

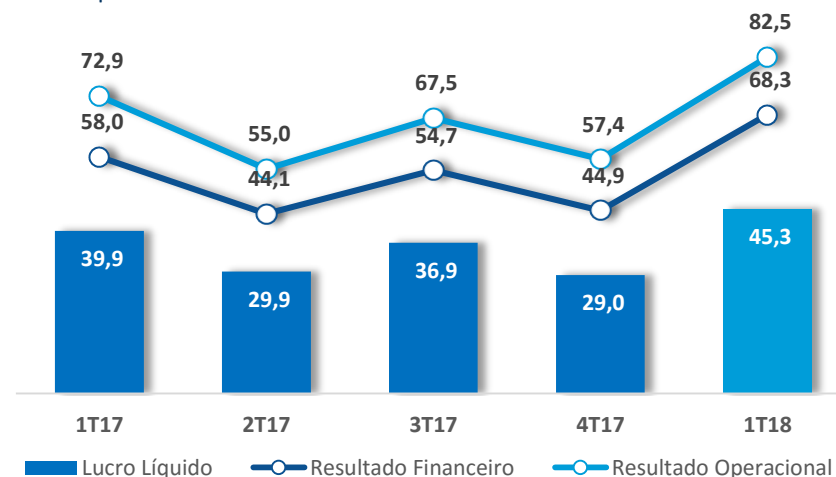


Reservas

(R\$ milhões)

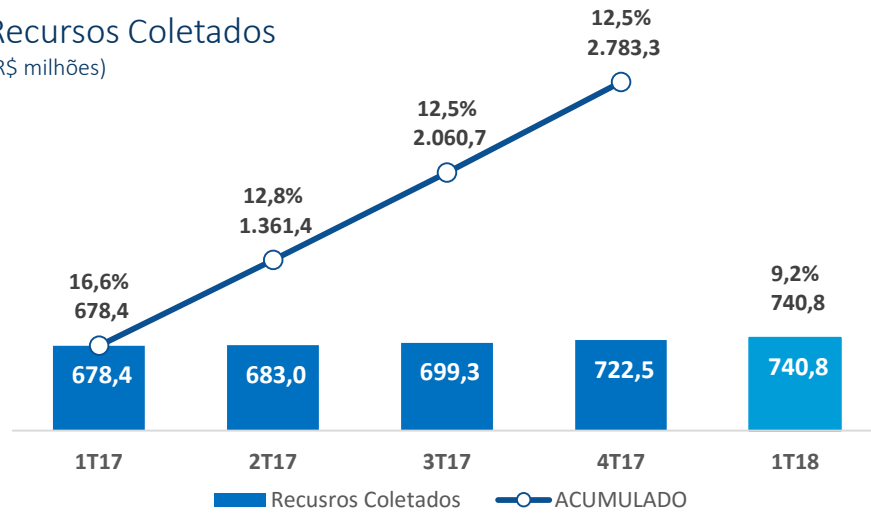


Lucro Líquido

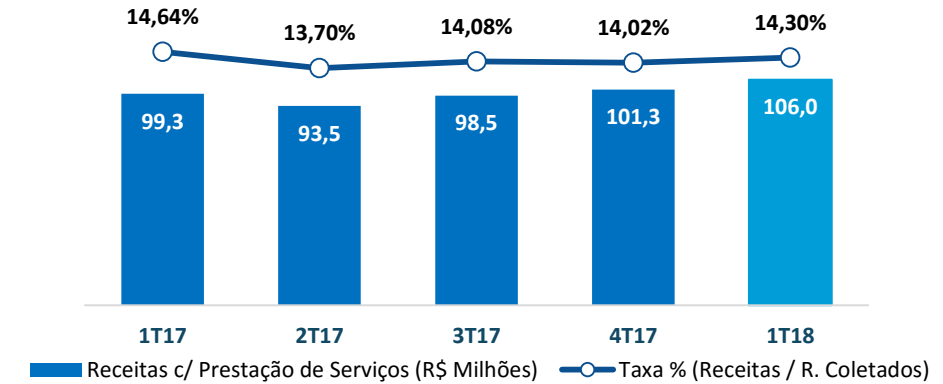


Recursos Coletados

(R\$ milhões)

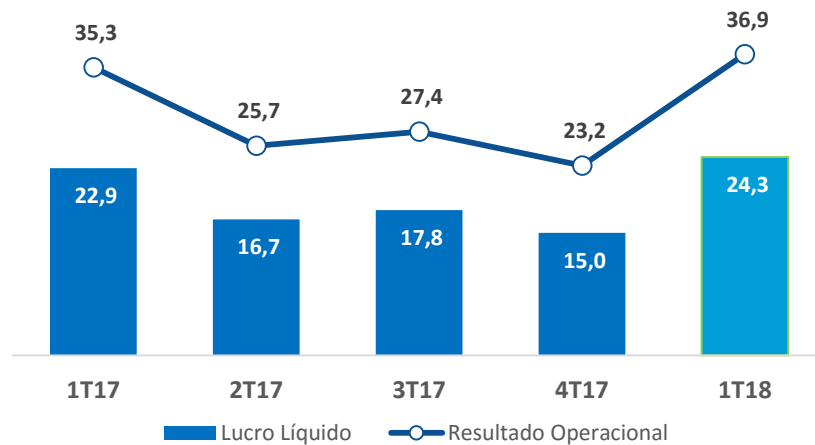


Receita com Prestação de Serviços

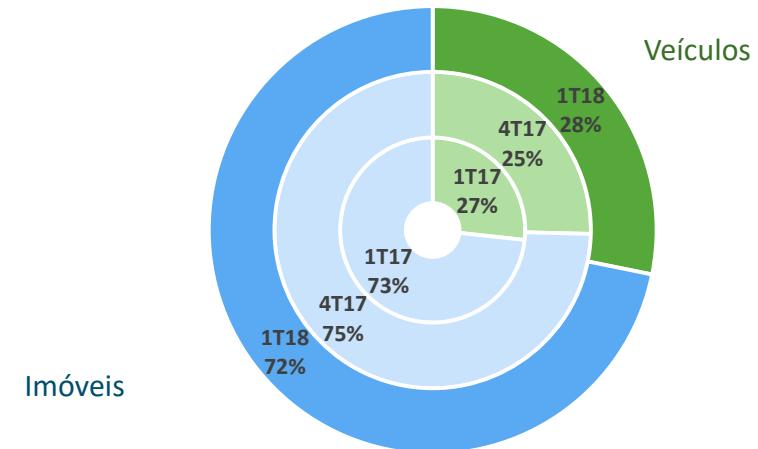


Lucro Líquido

(R\$ milhões)



Cartas de Crédito



01

A Companhia

*Timeline da Seguridade. O Ecossistema da Seguridade no Balcão da CAIXA.
Estrutura do Negócio. Modelo de Venda. Plataforma de Distribuição. Potencial de Crescimento.*

02

O Setor de Seguridade

No Mundo. No Brasil.

03

Resultados da CAIXA Seguridade

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

04

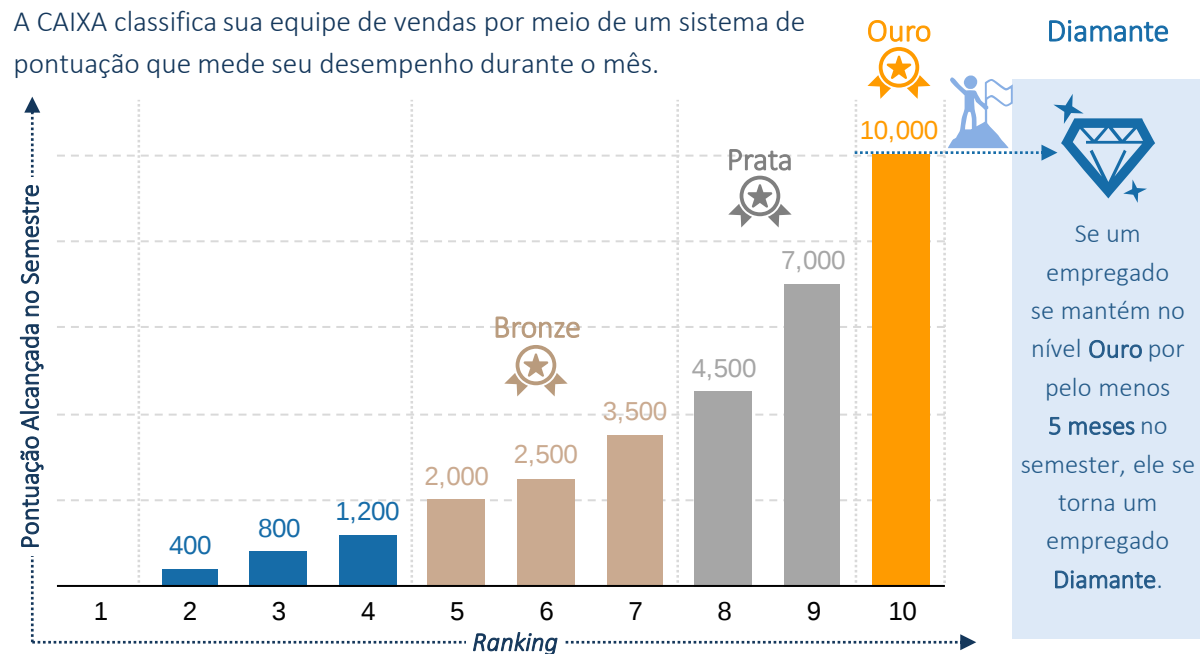
Estratégia de Crescimento

Time de Vendas. Reestruturação do Balcão.

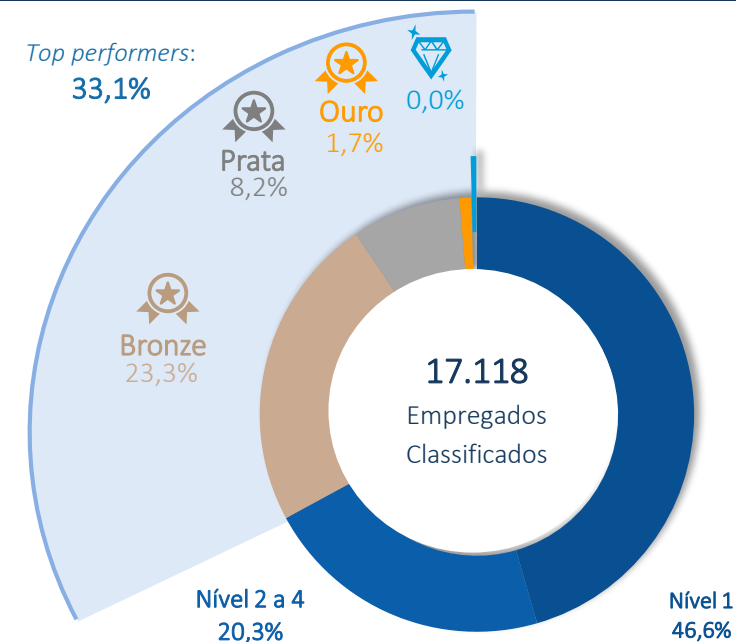


Time de Vendas – Visão Geral do Empregado

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



Empregados por Nível



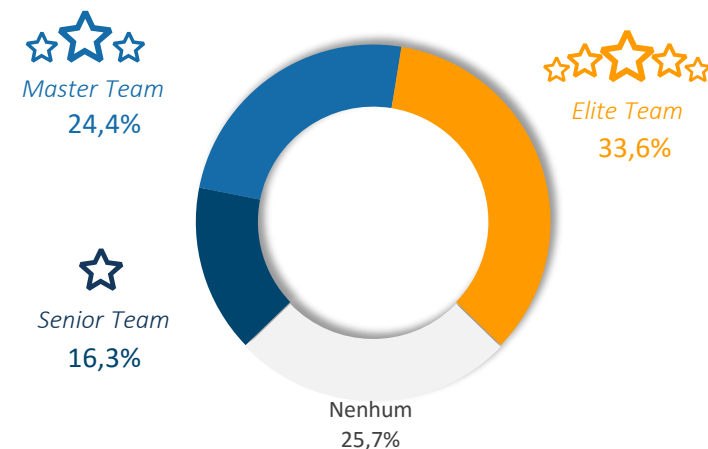
Time de Vendas – Visão geral por agência

Nível	% de empregados classificados como top performers ⁽¹⁾
Elite team	40%
Master team	30%
Senior team	25%

O programa Time de Vendas garante:

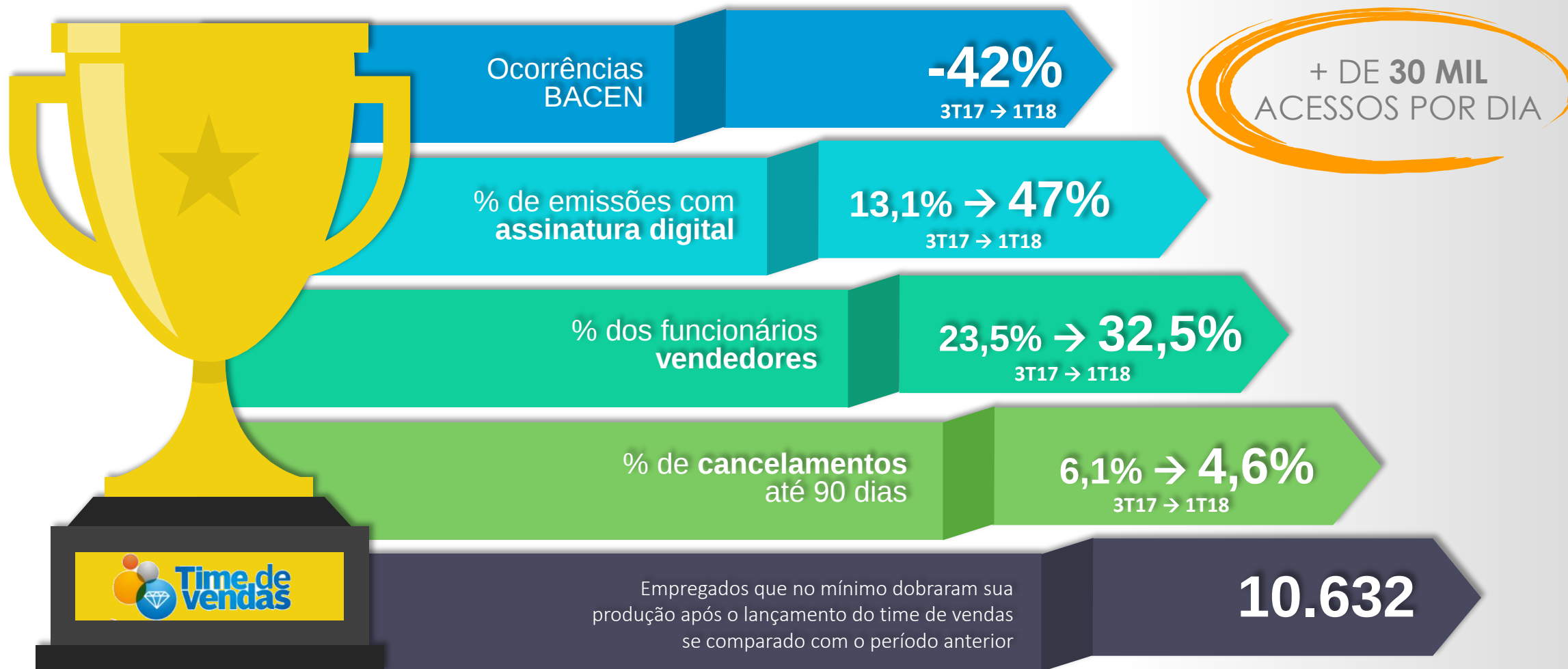
- 1- Alinhamento da estratégia
- 2-Reconhecimento dos *Top Performers*
- 3- Vendedores mais engajados

Agências Top Performers



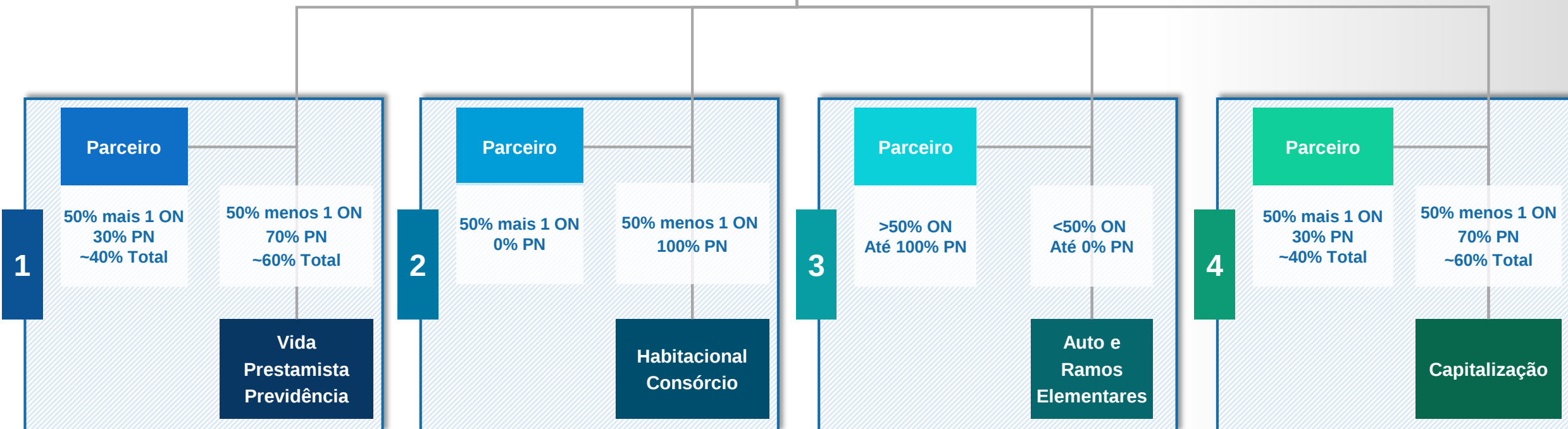
Fonte: Companhia.
Nota: (1) Percentual de empregados de uma agência classificado como bronze ou acima.

RESULTADOS DO PROGRAMA



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

REESTRUTURAÇÃO DO BALCÃO





CONTATO

Relações com Investidores

Setor de Autarquias Sul, Qd. 3, Bloco E, 3º andar
Ed. Sede Matriz III, Asa Sul
70070-30 – Brasília – DF
Telefone: +55 61 3521-6673

www.caixaseguridade.com.br



ri@caixaseguridade.com.br

