



# Apresentação da Companhia

Data-Base  
JUN 2018

**CAIXA**

seguridade

# DESTAQUES 1º SEM 2018

R\$693,6mi

Lucro Líquido

R\$493,6mi

MEP

R\$358,8mi

BDF



81,4%

Margem Líquida

39,9%

ROE

10,4%

Market Share



**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 Postalís, Conselheiro Titular e Secretário-Executivo do Conselho Curador do FGTS entre outros.



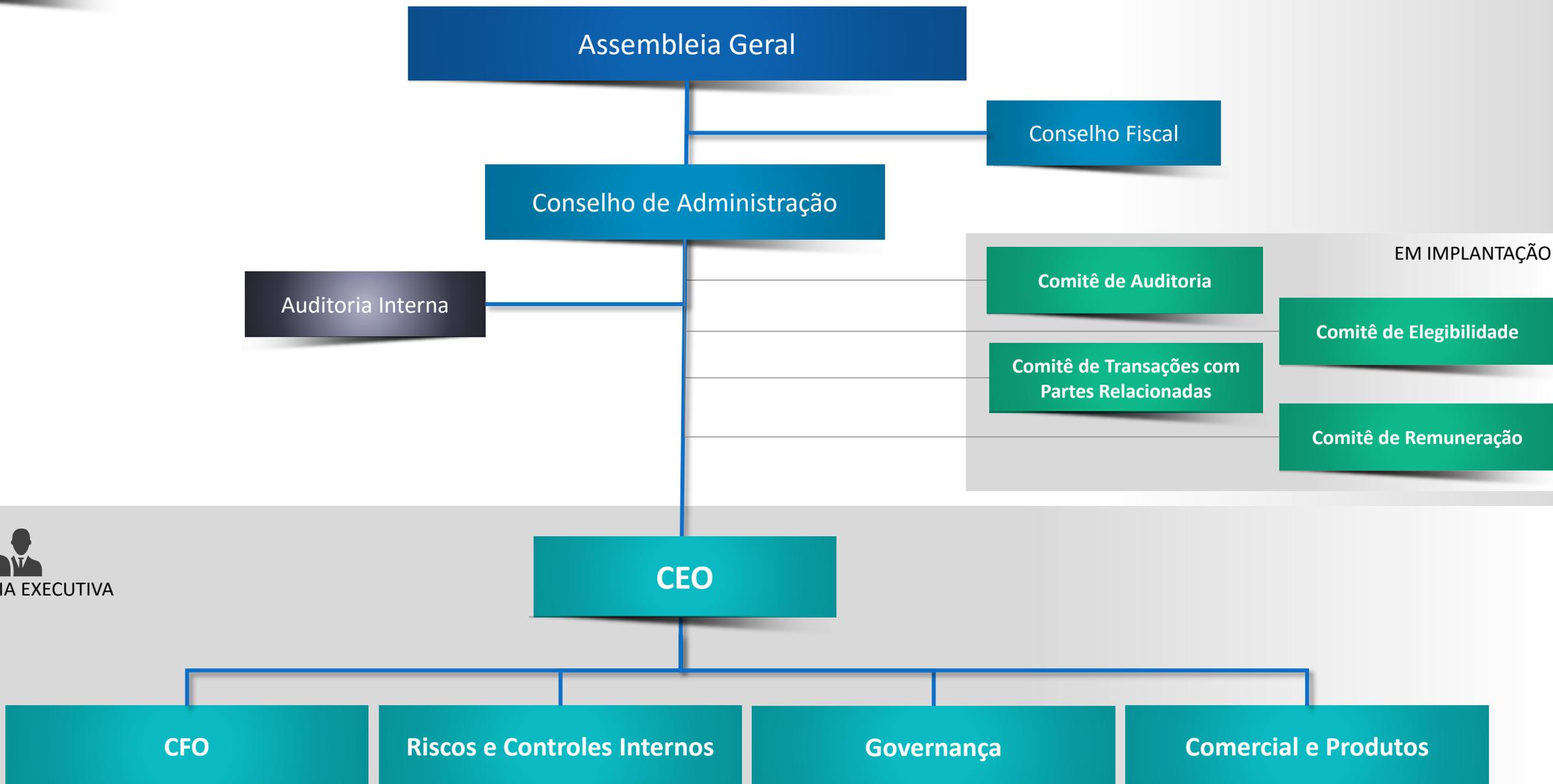
**Gustavo Fernandes**  
Comercial e Produtos

Graduado em Direito e possui MBA em Gestão e Finanças Corporativas. 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.



01

## A Companhia

*Timeline* da Seguridade. Novo Acordo. O Ecosistema da Seguridade no Balcão da CAIXA. Estrutura Atual 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. Nova Estrutura do Negócio. Novo Modelo de Venda.

## 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.

2015

## 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

2016

## 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

2017

## 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

2018



### NOVO ESCOPO

Vida, Prestamista e Previdência.



### NOVO PRAZO

Até 13 de Fevereiro de 2041.



### NOVA PARTICIPAÇÃO

Maior participação no resultado do negócio.



### NOVOS PARCEIROS

Processo competitivo para a escolha de novos parceiros



### NOVO MODELO

Novas holdings  
Novo modelo de corretagem



### NOVA GOVERNANÇA

Nível de governança aderente à Lei 13.303 e compatível tamanho do investimento.

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 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

+



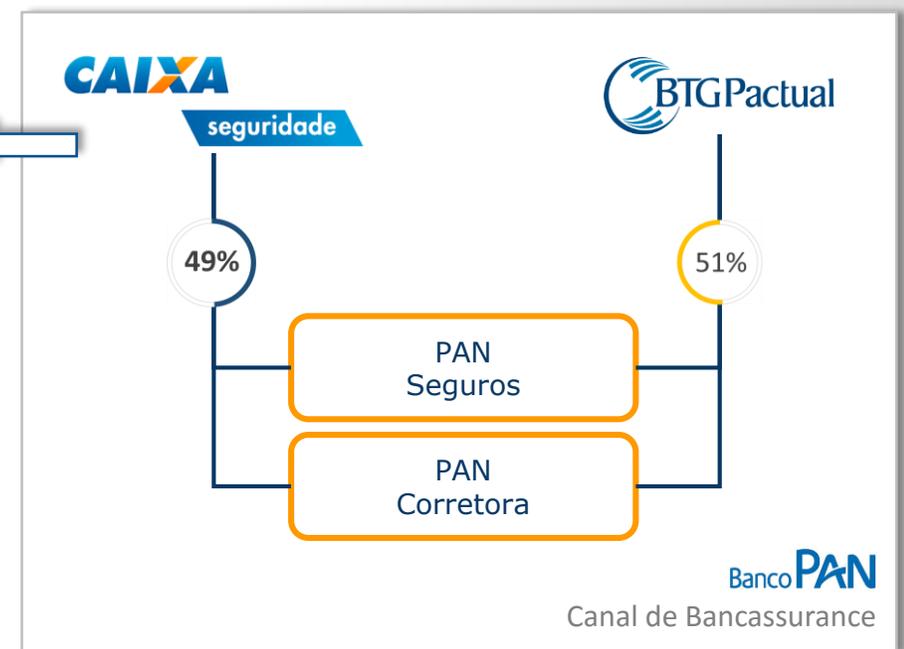
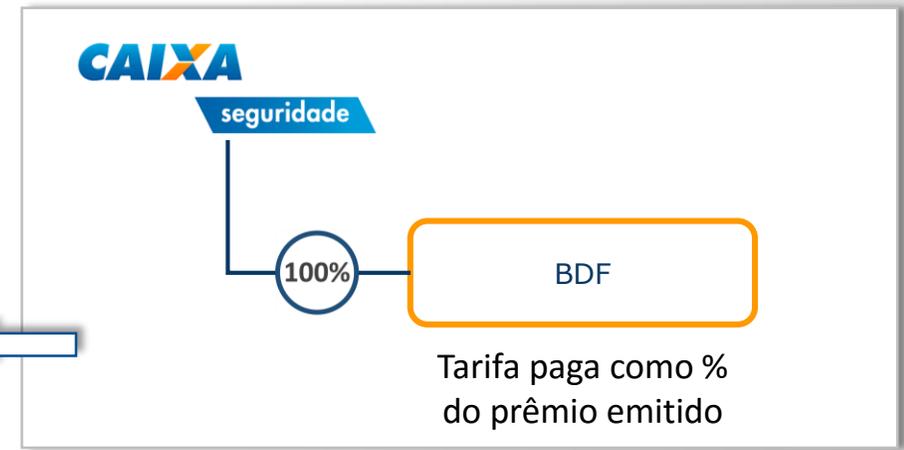
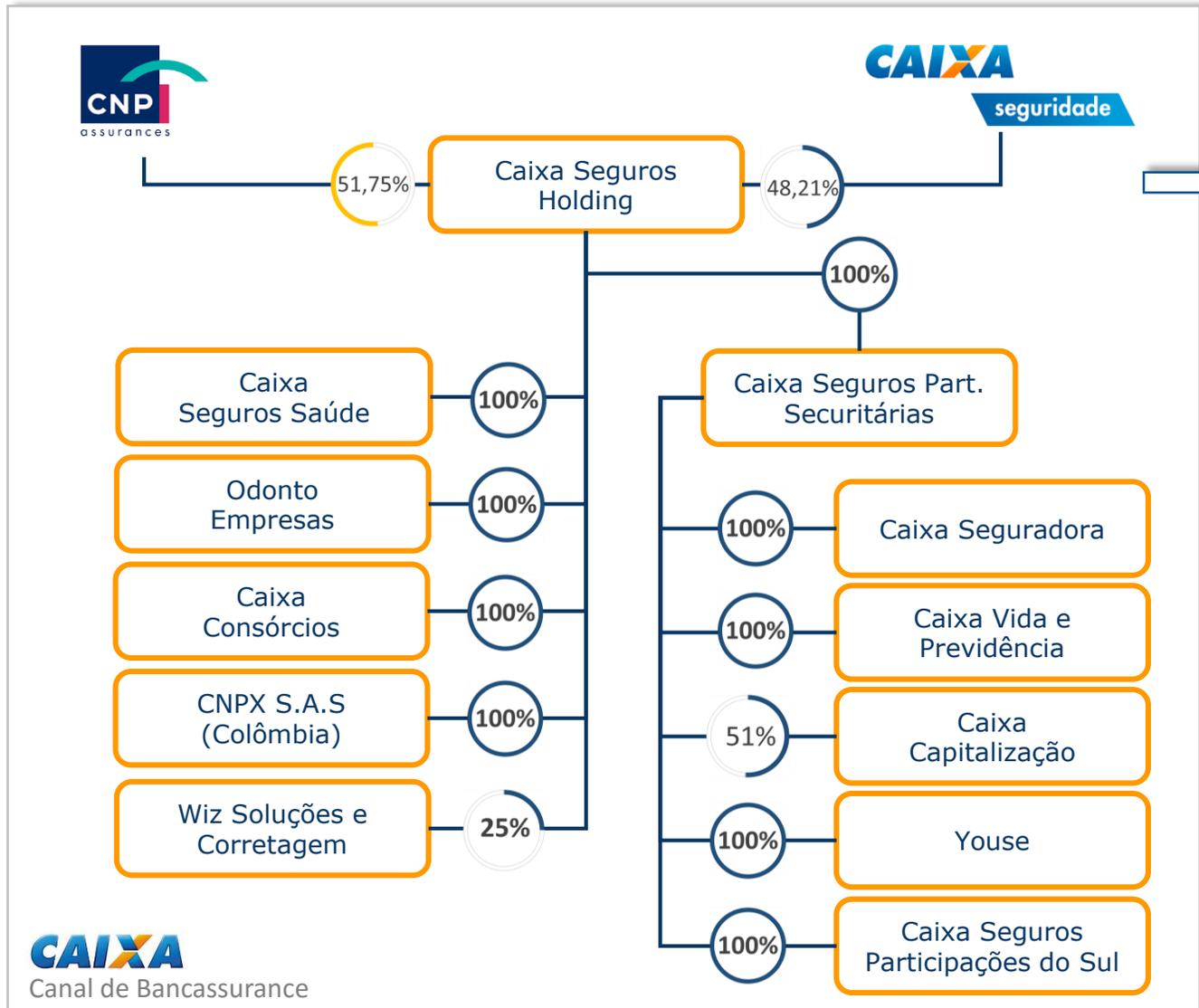
Lucro da corretagem

25%

← Recebe dividendos da corretora



Lucro da corretagem



## 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



CLIENTE

Pagamento do Prêmio de Seguro

**CAIXA**  
seguradora

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



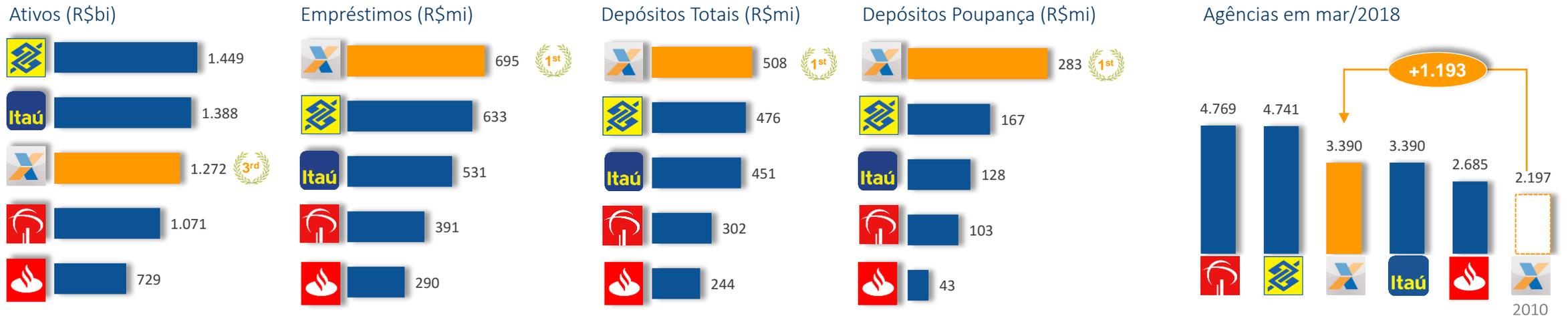
## Maior plataforma de distribuição no Brasil (1)



## Mudança de patamar nos últimos anos



## Posição de liderança no Brasil (2)



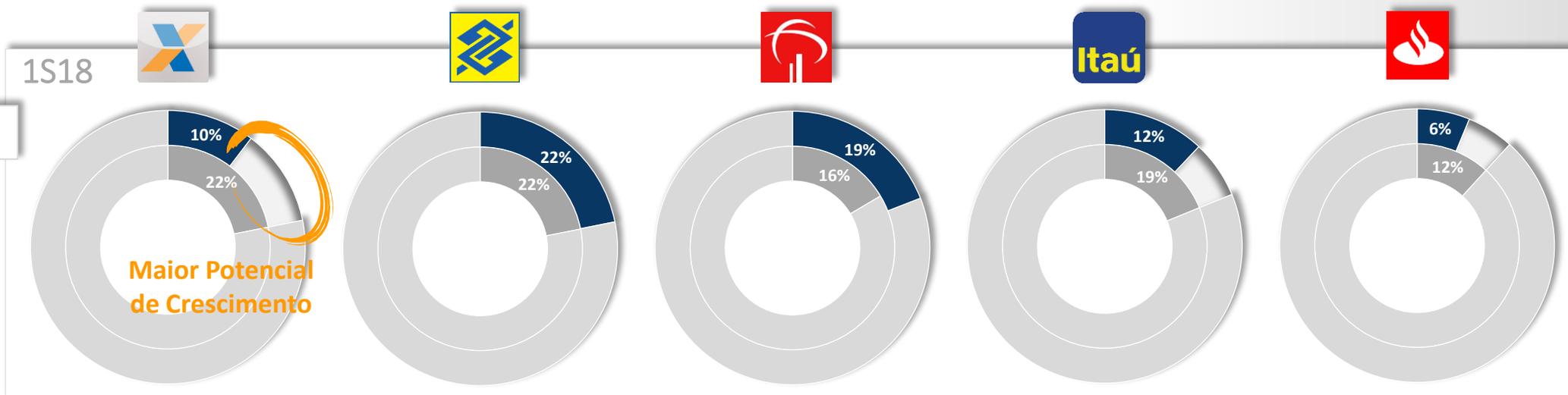
(1) Relatório Análise de Desempenho CAIXA - 2T18

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

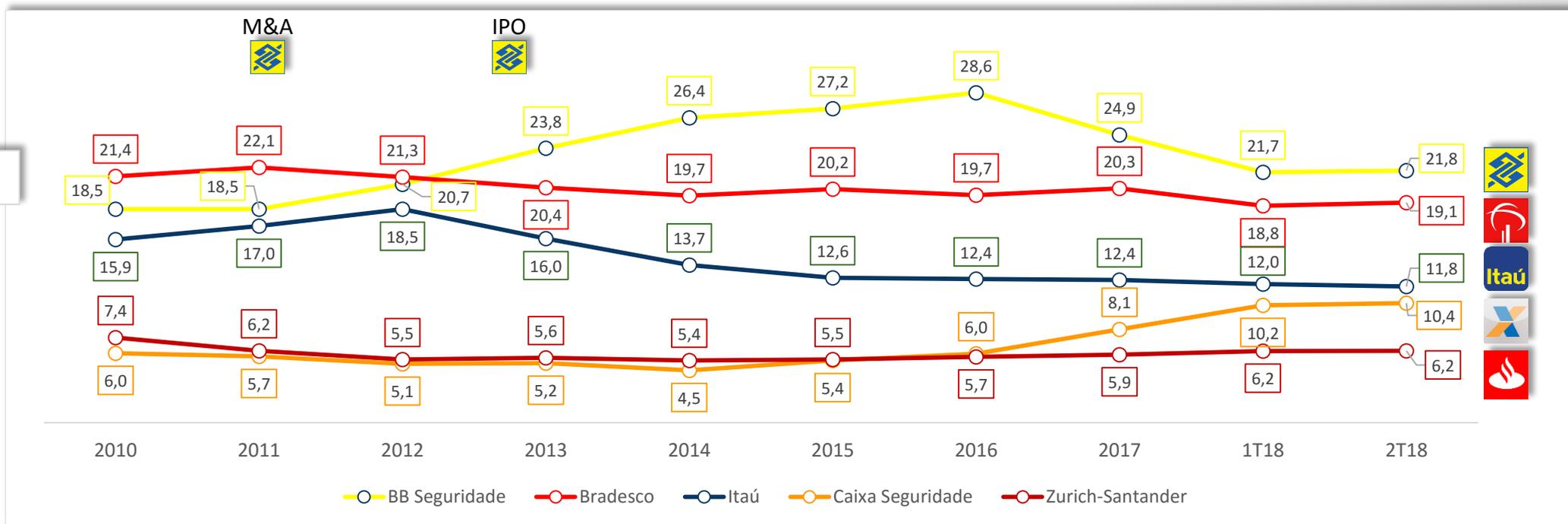
## Credit vs Insurance

Market Share Seguros<sup>1</sup>

Market Share Crédito<sup>2</sup>



## Market Share (%)<sup>1</sup>



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

01

## A Companhia

*Timeline* da Seguridade. Novo Acordo. O Ecosistema da Seguridade no Balcão da CAIXA. Estrutura Atual 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. Paineis Participadas.

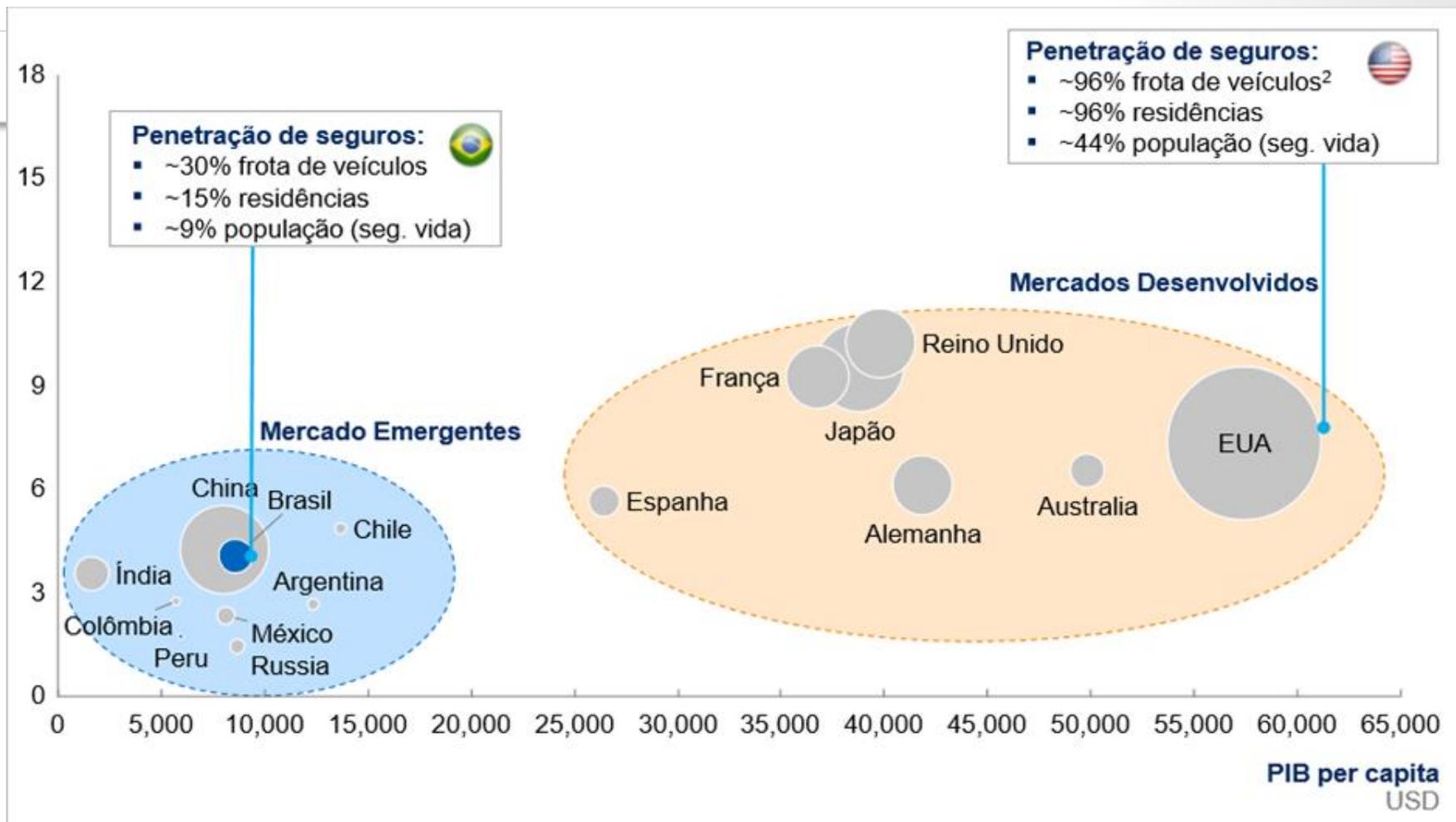
04

## Estratégia de Crescimento

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

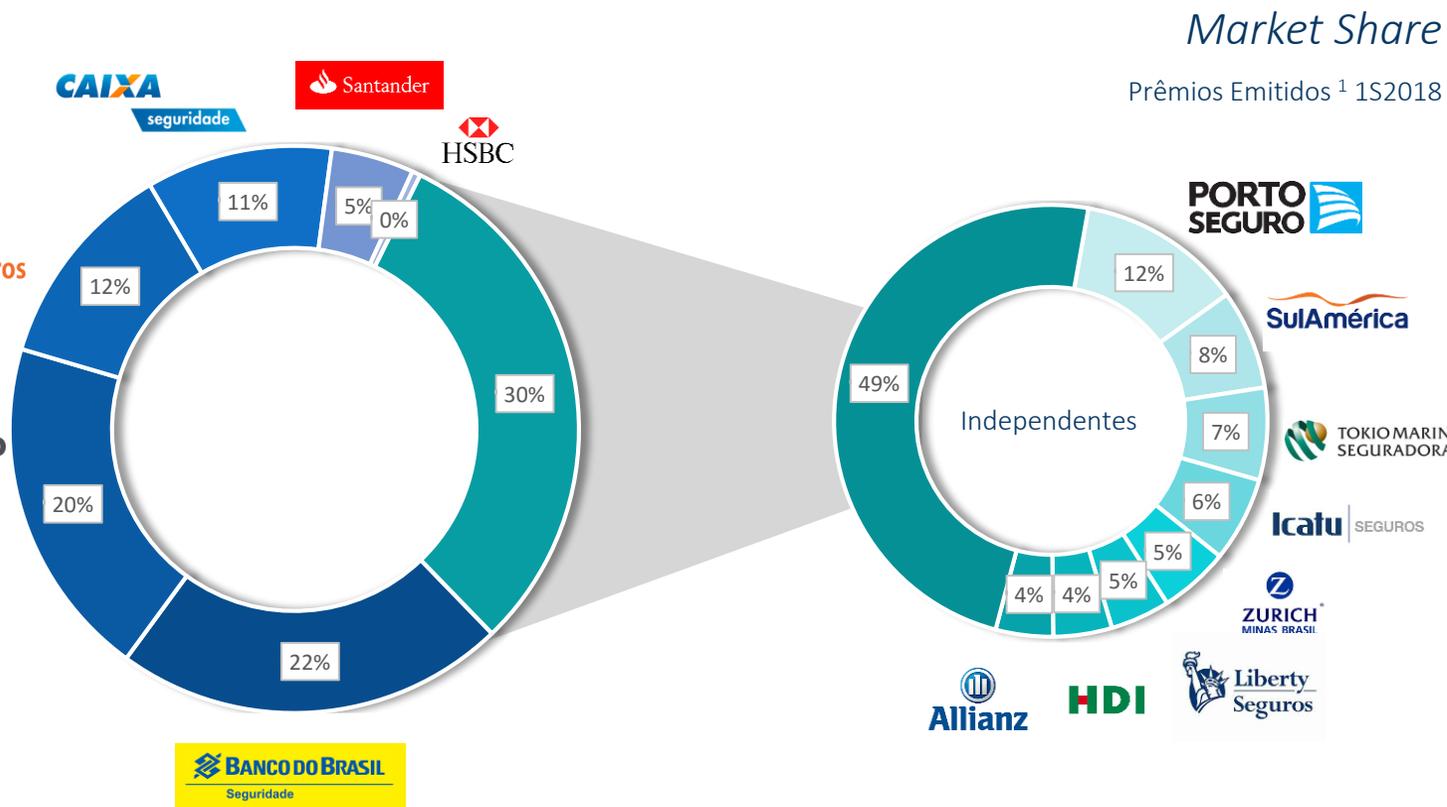
# NO MUNDO – PENETRAÇÃO DE SEGUROS

Penetração de Seguros <sup>1</sup>  
% Prêmio/PIB, 2016



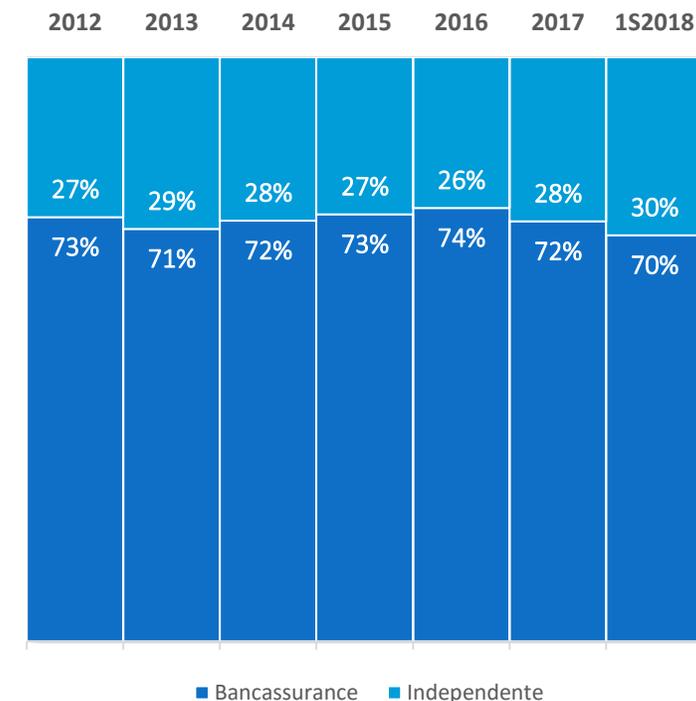
1 Inclui Vida, Previdência e Não-Vida

2 Obrigatoriedade para determinadas coberturas



### Bancassurance vs Independente

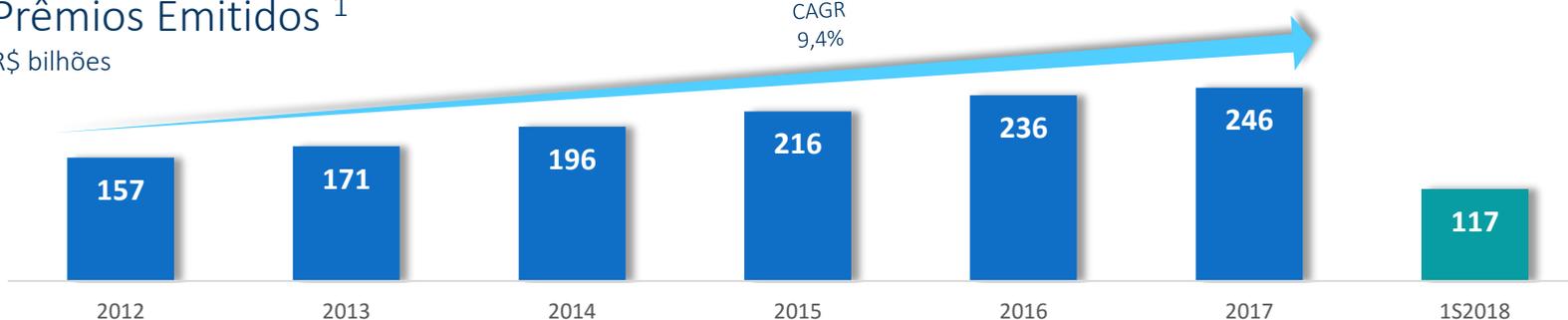
Prêmios Emitidos<sup>1</sup>



### Prêmios Emitidos<sup>1</sup>

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. Novo Acordo. O Ecosistema da Seguridade no Balcão da CAIXA. Estrutura Atual 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

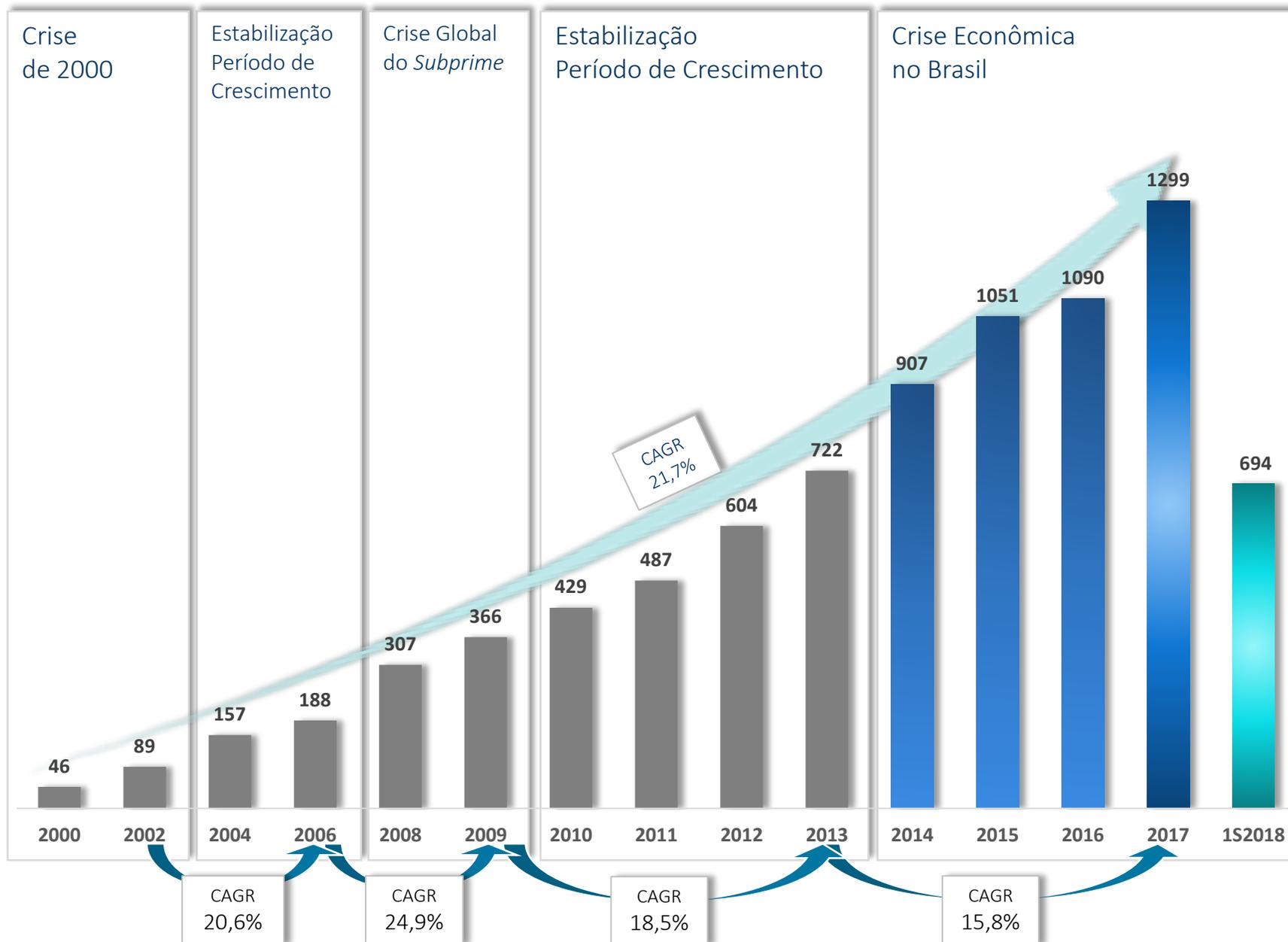
Histórico de Crescimento. Painel Faturamento. Painel Holding. Paineis Participadas.

04

## Estratégia de Crescimento

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

# HISTÓRICO DE CRESCIMENTO



**Lucro Líquido**  
R\$ milhões

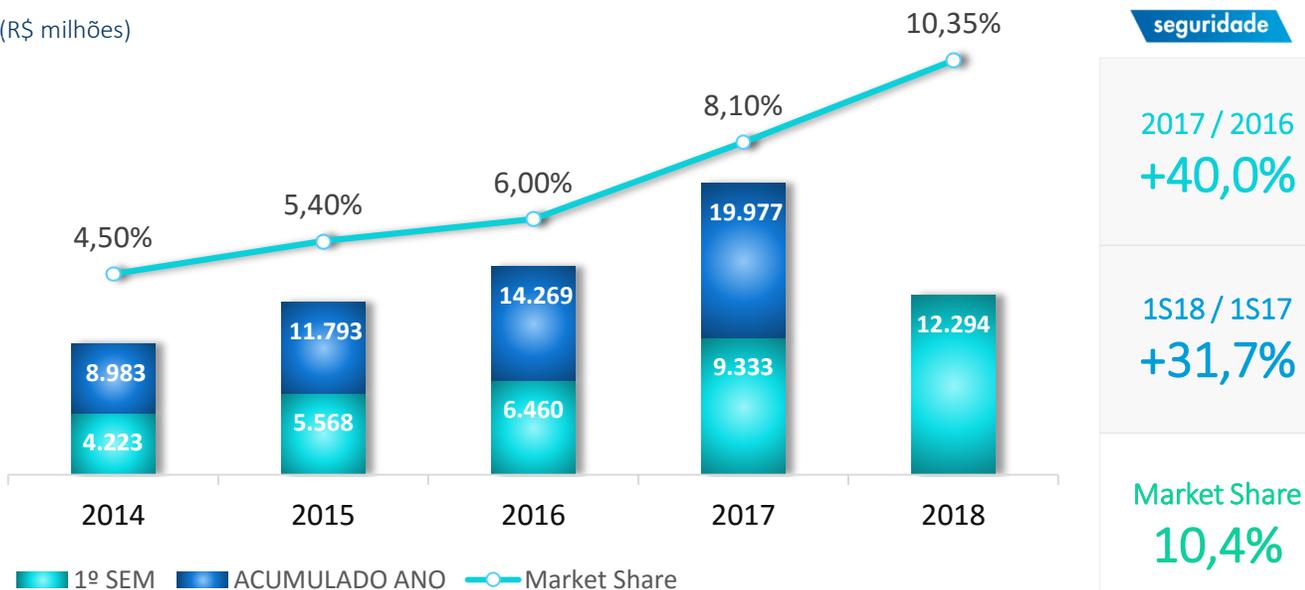
Crescimento de 2 dígitos em especial nos ciclos de crise

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

Mudança na atuação do comercial em 2017 impulsiona o negócio

## Prêmio Emitido <sup>1</sup>

(R\$ milhões)



## Crescimento por Ramos <sup>1</sup>

1S18 / 1S17

	CAIXA seguridade	Mercado
Previdência	+53,0%	-5,3%
Capitalização	+8,3%	+6,1%
Seguros	+3,4%	+6,3%
Vida	+9,2%	+5,0%
Prestamista	+2,2%	+23,7%
Residencial	+30,8%	+15,8%
Habitacional	+7,3%	+7,2%
Auto	-3,4%	+7,46%
Outros Patrimoniais	-26,1%	-1,4%

	RKN 2018	RKN 2017	Grupo	1S18	Part. %	1S17	Part. %	1S18/1S17
	1	1	BB Seguridade	25.932	21,8%	28.799	24,4%	-10,0%
	2	2	Bradesco	22.644	19,1%	23.507	19,9%	-3,7%
	3	3	Itaú	13.993	11,8%	15.092	12,8%	-7,3%
	4	4	CAIXA Seguridade	12.924	10,4%	9.333	7,9%	+31,7%
	5	5	Zurich-Santander	7.377	6,2%	7.169	6,1%	+2,9%
	Mercado			118.727		117.877		+0,7%

Destaque para a arrecadação da Previdência e para a emissão de prêmios dos seguros Residencial e de Vida, que ficaram bem acima do mercado, resultado de ações comerciais de engajamento e reconhecimento e de melhoria no processo de vendas.

O seguro Habitacional ficou em linha com o mercado e manteve o domínio da CAIXA neste segmento, com 64,2% de participação.

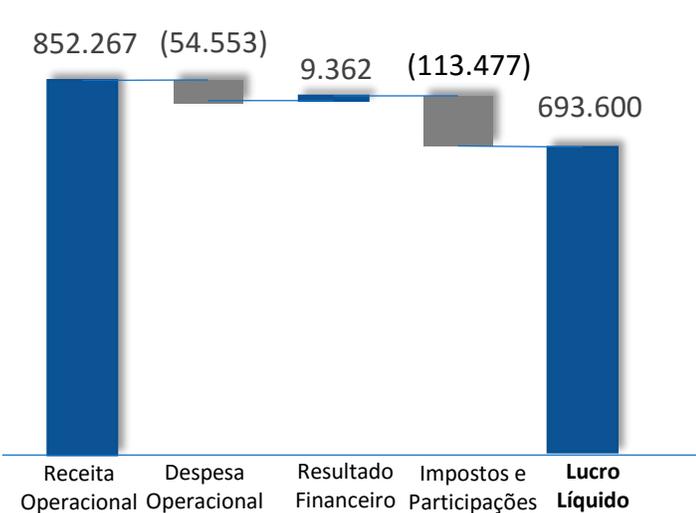
O seguro Prestamista retomou o crescimento, mas ainda muito abaixo do ritmo do mercado.

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

39,9%  
a.a.

1S2017: 38,0% a.a.

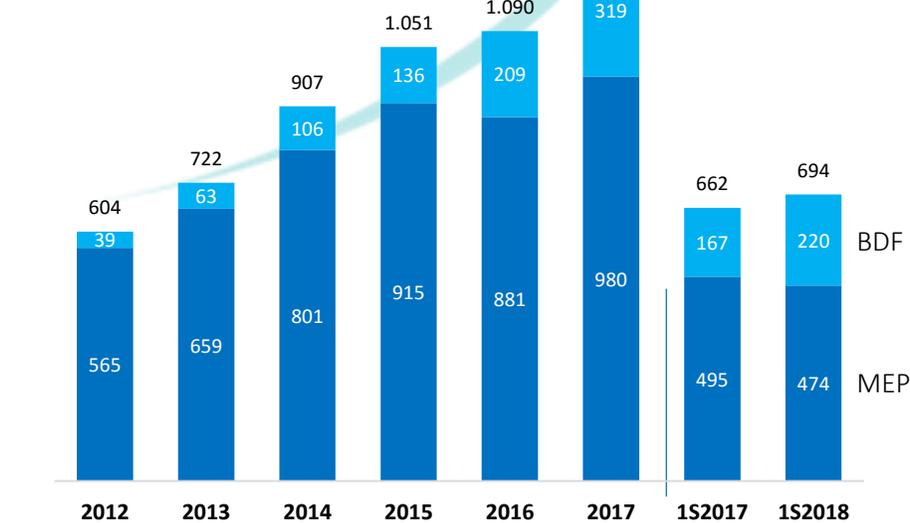
## Margem Líquida

81,4%

1S2017: 84,7%

## Lucro Líquido

(R\$ milhões)



CAGR  
16,5%



seguridade

1S18 / 1S17

LUCRO  
LÍQUIDO  
**+4,8%**

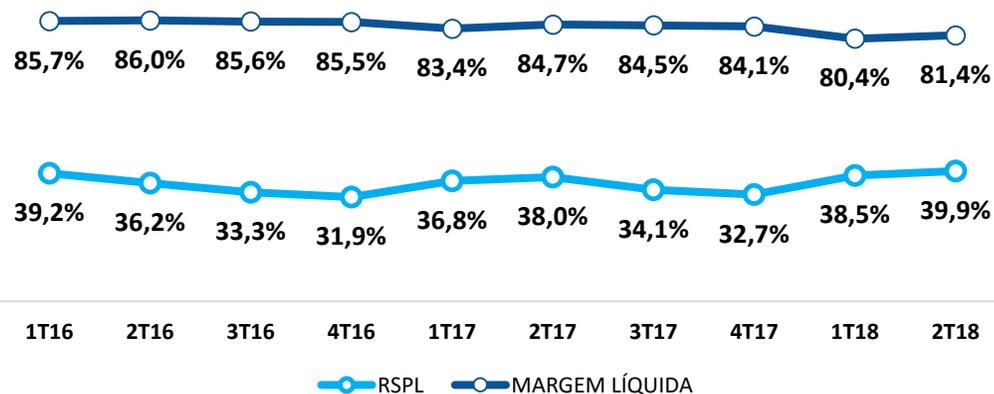
MEP<sup>1</sup>  
**-4,3%**

BDF<sup>2</sup>  
**+32,0%**

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

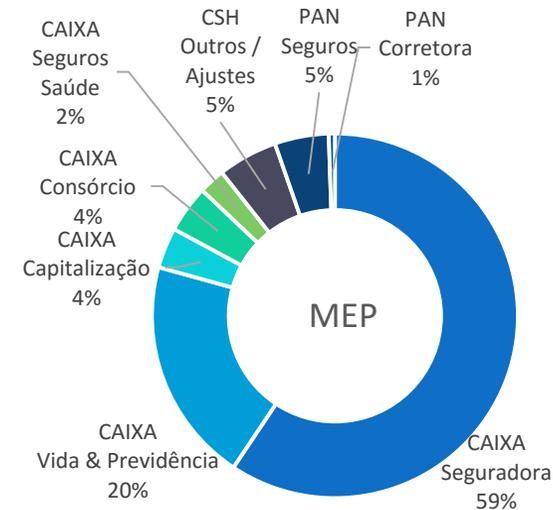
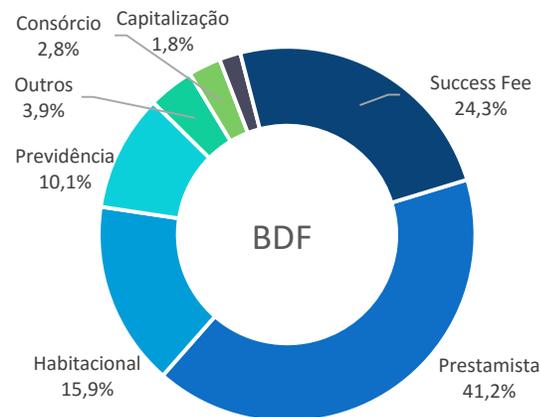
## Histórico da Performance

(valores cumulativos)



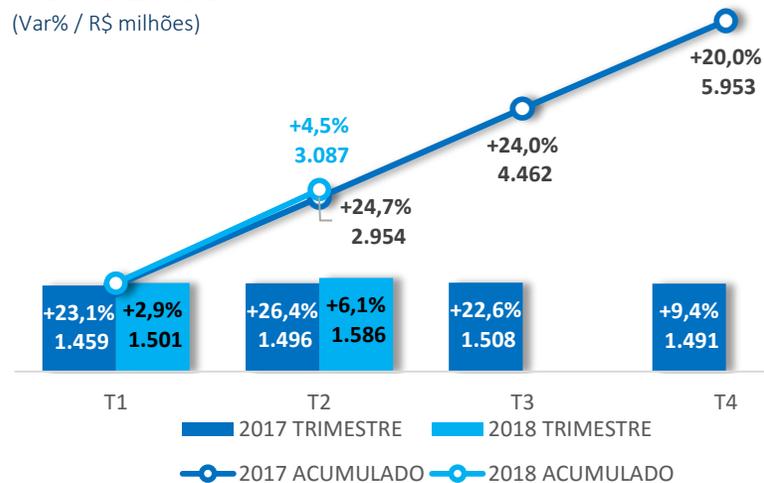
## Distribuição da Receita Operacional

(R\$ milhões)



## Prêmio Emitido

(Var% / R\$ milhões)



A Caixa Seguradora faturou 6,1% a mais no 2T18 em relação ao 2T17.

Atuaram positivamente para esse resultado os seguros Prestamista (+11,8%), Habitacional (+5,3%), de Vida (+3,0%), de Riscos Patrimoniais (+27,4%). Atuou negativamente o seguro Auto (-10,6%).

As variações das provisões técnicas foram menores neste trimestre e como consequência o prêmio ganho cresceu 6,1% se comparados ao 2T17 e +9,3% na comparação do semestre.

## Prêmio Ganho

(Var% / R\$ milhões)



## Lucro Líquido

(Var% / R\$ milhões)



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.

A estabilidade do lucro líquido e o gradual aumento do patrimônio líquido da seguradora, devido à constituição de reservas legais e estatutária de lucro, e a apropriação do resultado deste exercício explicam a queda no Retorno sobre o Patrimônio Líquido da companhia.

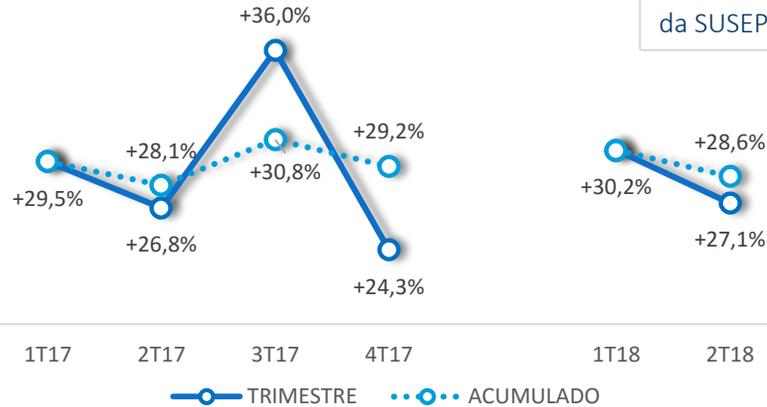
## Retorno sobre PL Médio

(Anualizado)



## Sinistralidade

(Sinistros ocorridos / Prêmios Ganhos)

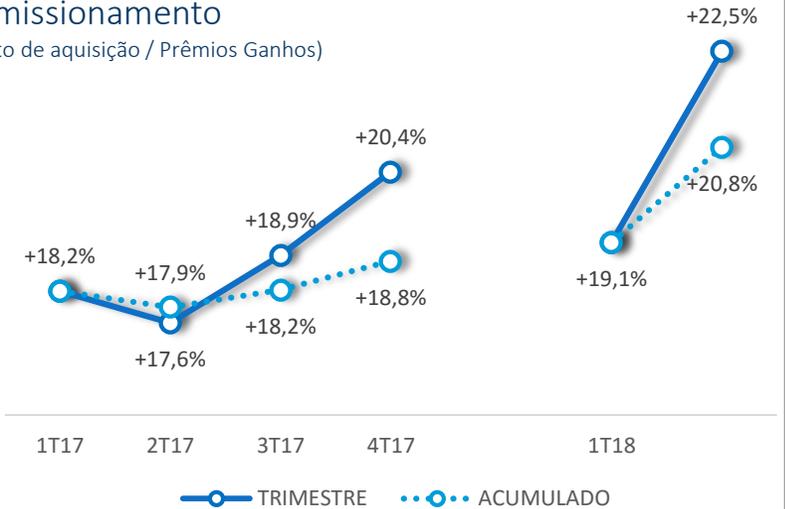


Com média de 29,4% nos últimos 12 meses, o **índice de sinistralidade** da Caixa Seguradora se mantém abaixo do índice médio de mercado, que foi 46,1% conforme dados da SUSEP apurados até maio de 2018.

O **índice de comissionamento** manteve a trajetória de crescimento, Contribui para essa trajetória de crescimento do índice o aumento recorrente da participação do seguro prestamista na composição do portfólio da seguradora.

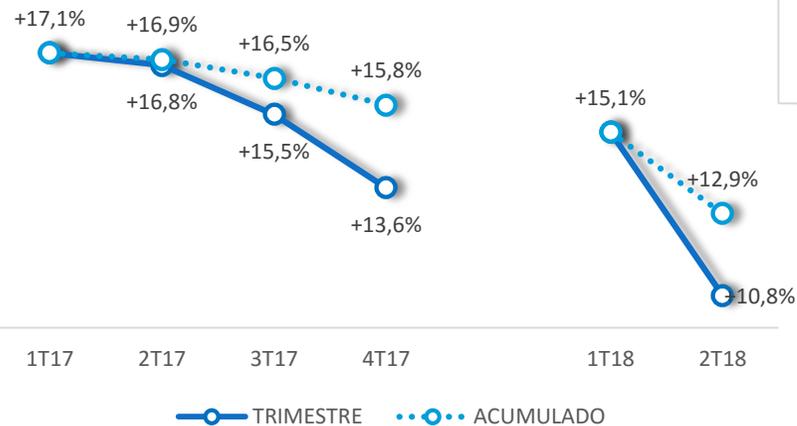
## Comissionamento

(Custo de aquisição / Prêmios Ganhos)



## Despesas Gerais e Administrativas

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

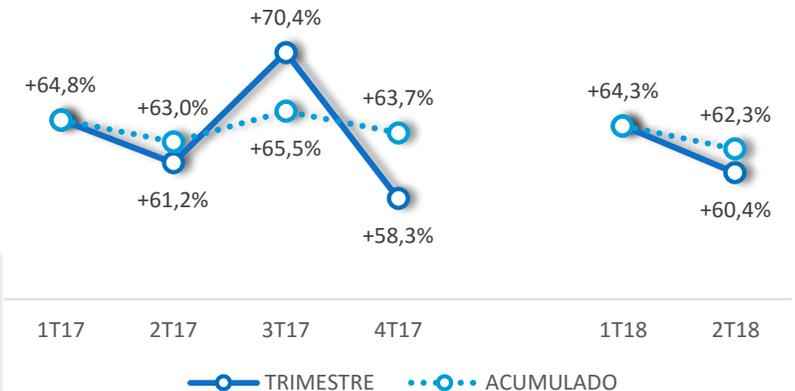


No **índice de despesas gerais e administrativas**, que considera as despesas administrativas, com tributos e outras despesas, a queda no trimestre ocorreu em razão da reversão de despesas com a *success fee*.

Para o **índice combinado**, que conjuga as despesas gerais e administrativas com a sinistralidade, ficou em 60,4% no 2T18 e acumula em 2018 62,3%.

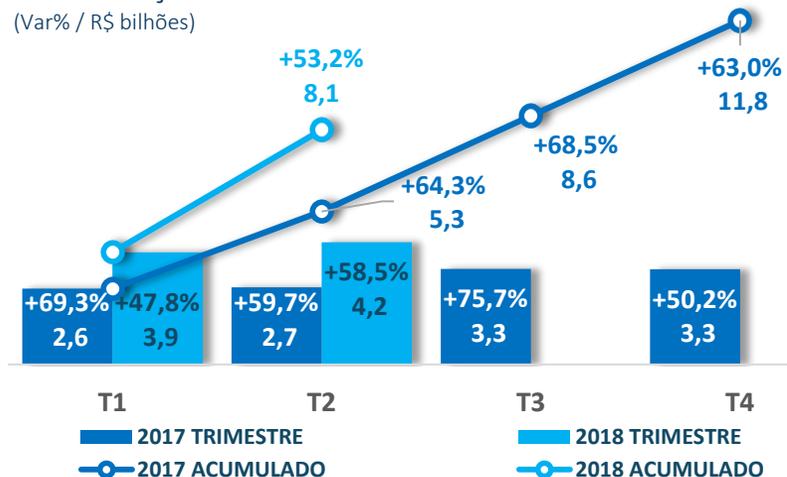
## Índice Combinado

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



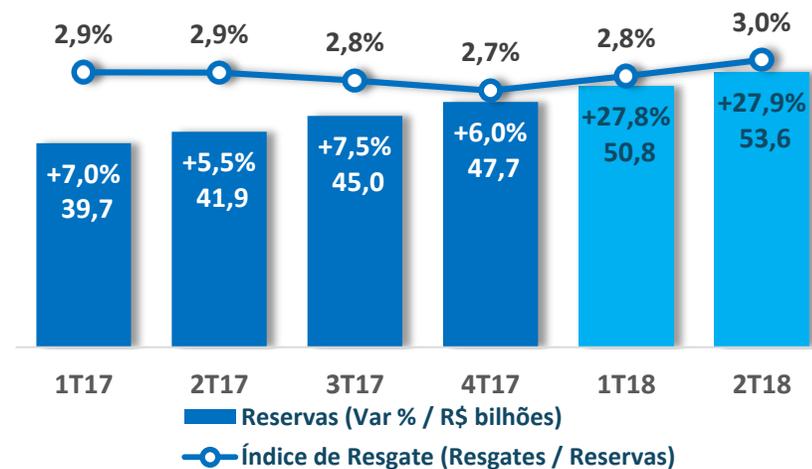
## Contribuições

(Var% / R\$ bilhões)



Novamente, o crescimento da produção foi resultado do esforço comercial para a criação da cultura de previdência privada junto aos clientes da CAIXA, potencializado pelas discussões no país sobre a reforma da previdência pública, que notadamente teve um efeito maior na classe média, um grupo que possui grande identificação com a marca CAIXA.

## Reservas e Resgates



Somada à conscientização dos clientes, as ações de engajamento e qualificação da venda foram preponderantes para o resultado alcançado..

## Taxa de Administração



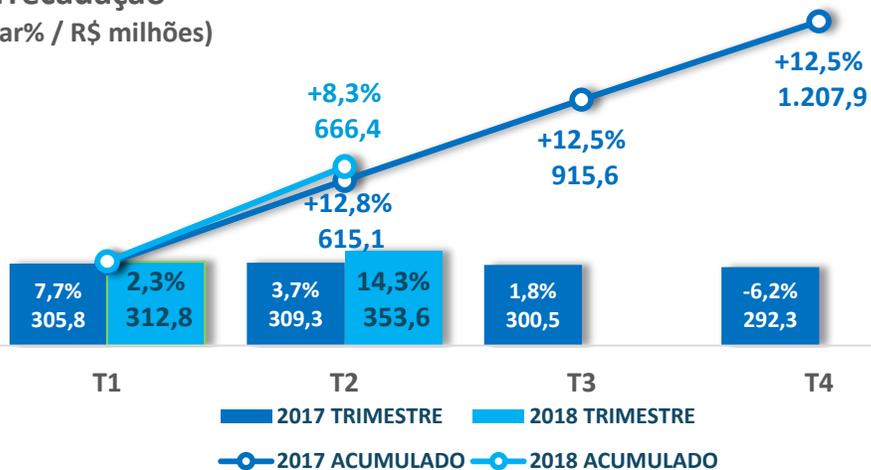
## Lucro Líquido

(Var% / R\$ milhões)



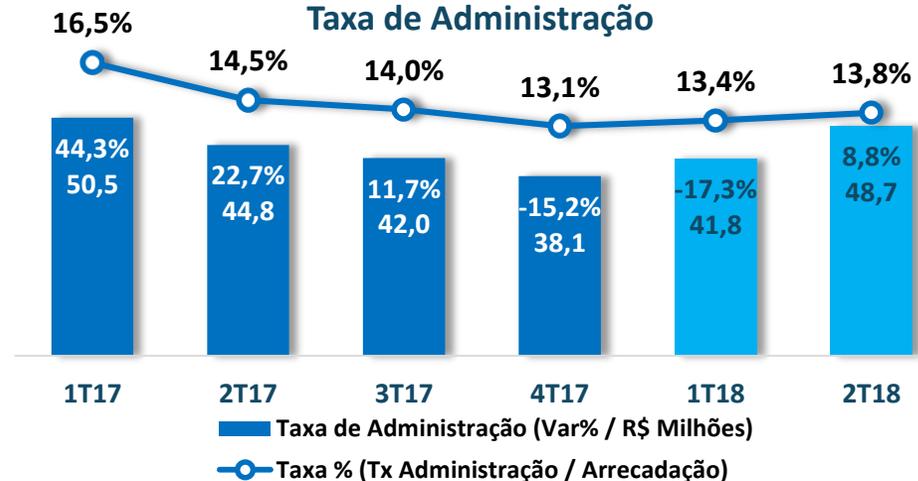
# PAINEL CAIXA CAPITALIZAÇÃO

## Arrecadação (Var% / R\$ milhões)

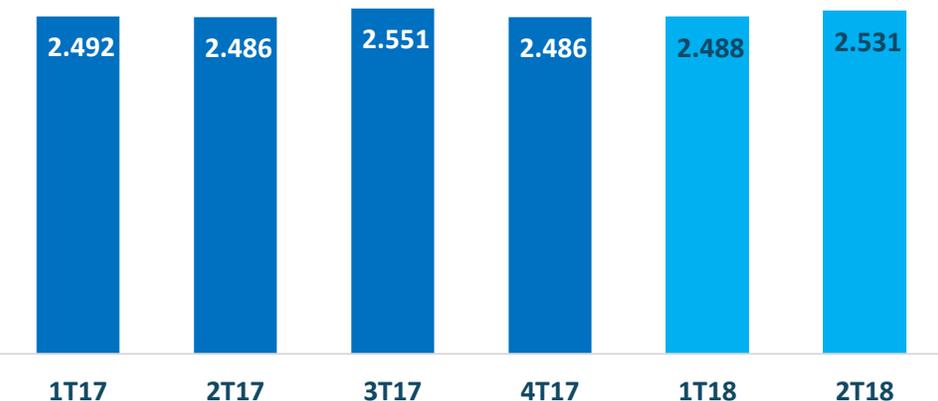


O produto capitalização sofre grande impacto e tem menor atratividade em períodos de estabilização econômica, com juros e inflação baixos, no entanto, a Caixa Capitalização tem mantido uma taxa de crescimento por meio da melhoria de processos de venda e de ações comerciais.

## Taxa de Administração

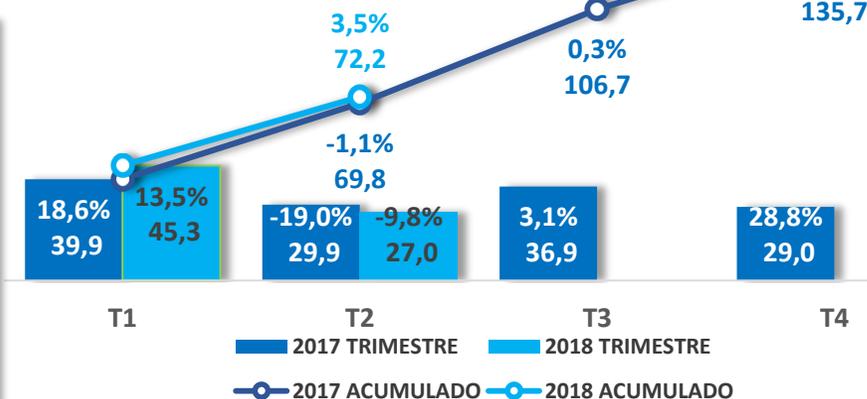


## Reservas (R\$ milhões)

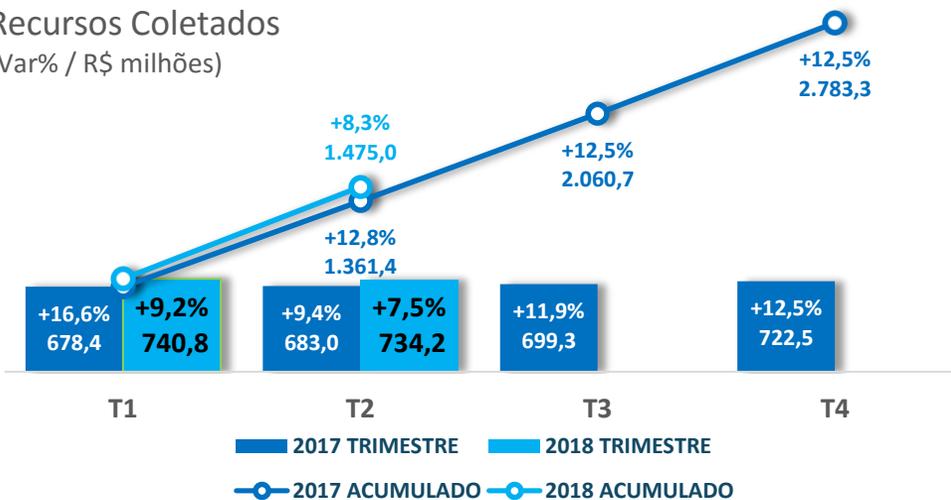


Atuaram positivamente no resultado: (i) o decréscimo na devolução e cancelamento de títulos de capitalização, 21,2% menor em 2018 na comparação acumulada; (ii) as despesas com sorteios, 57,1% a menos em 2018; e (iii) a queda nas despesas com comercialização, 16,1% a menos em 2018, explicada por ajustes para diferimento da despesa.

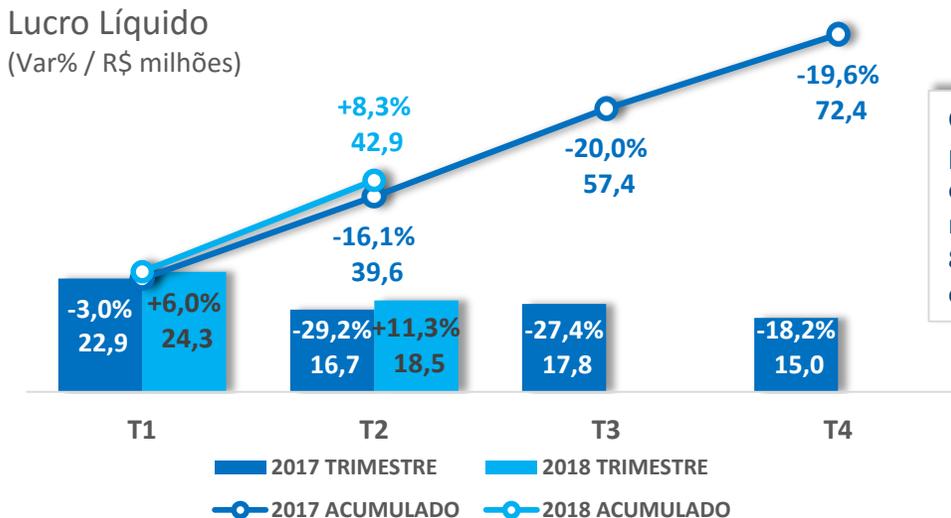
## Lucro Líquido (Var% / R\$ milhões)



## Recursos Coletados (Var% / R\$ milhões)

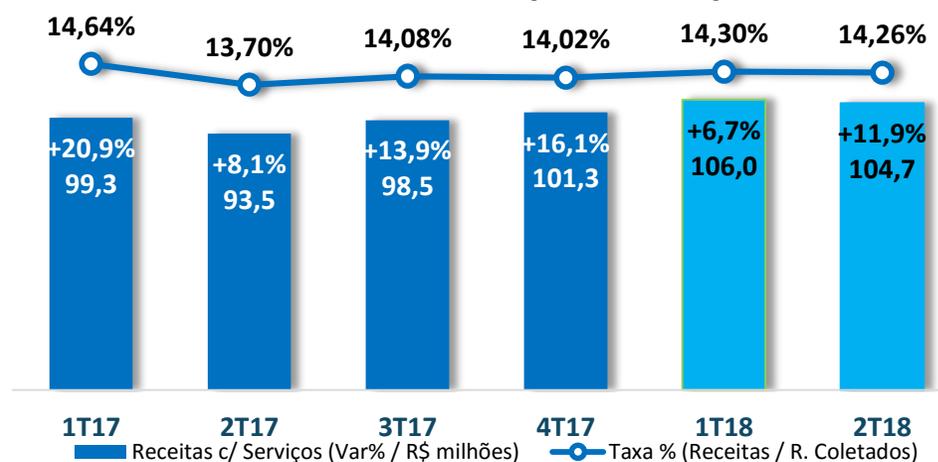


## Lucro Líquido (Var% / R\$ milhões)

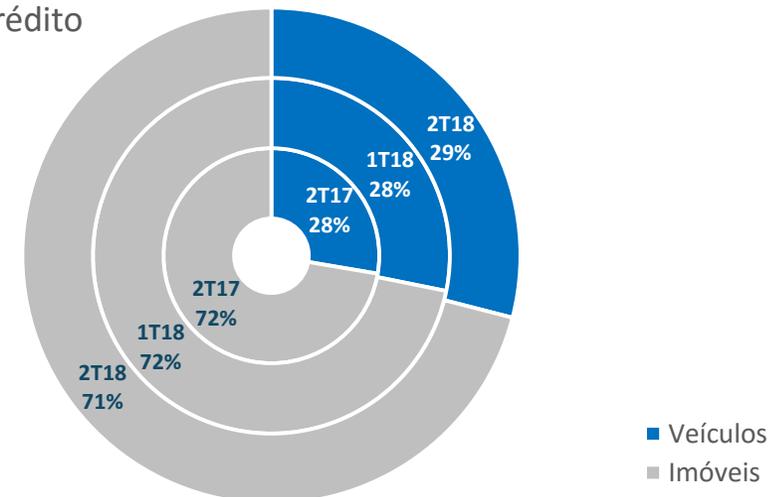


O crescimento das receitas com prestação de serviços e a estabilidade das despesas resultaram em um lucro líquido 8,3% maior na comparação com o 1º semestre de 2017.

## Receitas com Prestação de Serviços



## Cartas de Crédito



01

## A Companhia

*Timeline* da Seguridade. Novo Acordo. O Ecosistema da Seguridade no Balcão da CAIXA. Estrutura Atual 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. Paineis Participadas.

04

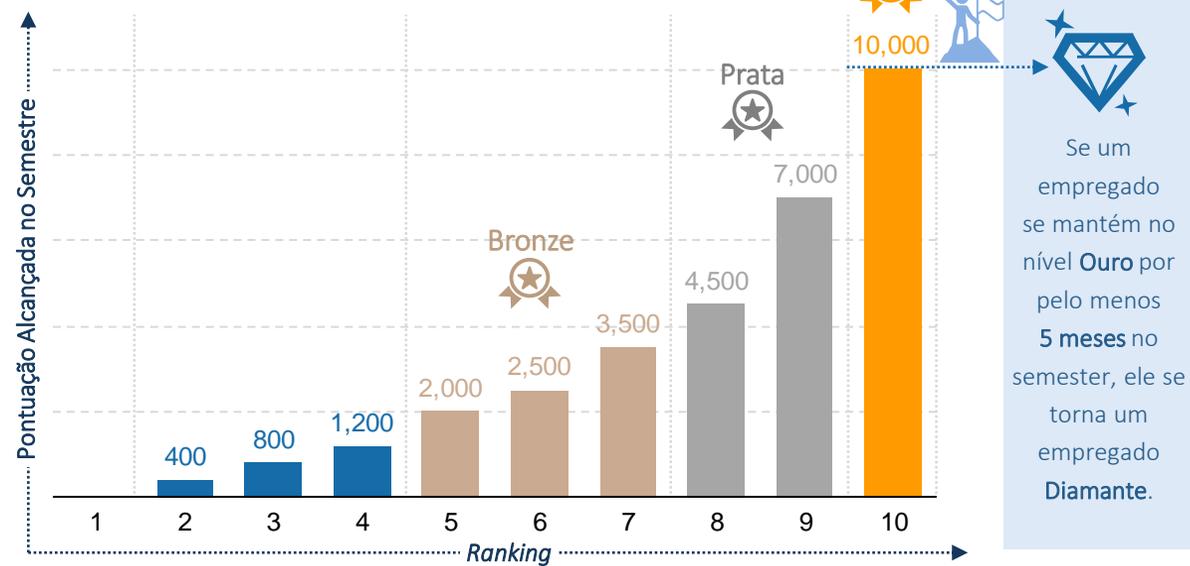
## Estratégia de Crescimento

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

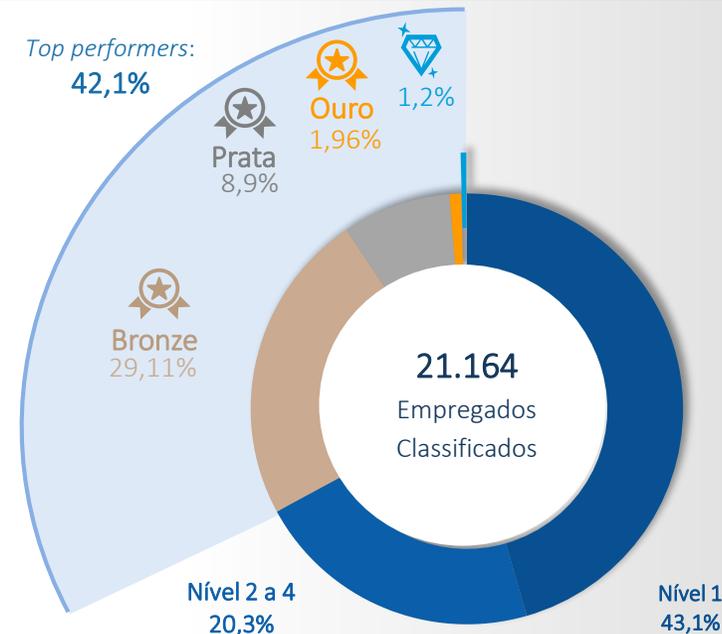


### Time de Vendas – Visão Geral do Empregado

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



### Empregados por Nível



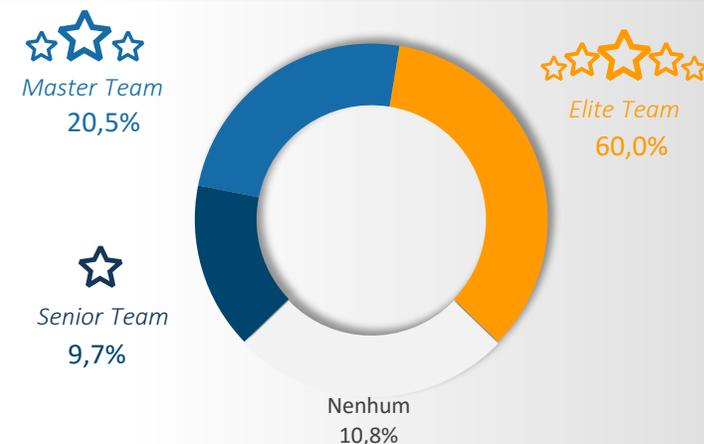
### Time de Vendas – Visão geral por agência

Nível	% de empregados classificados como top performers <sup>(1)</sup>
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



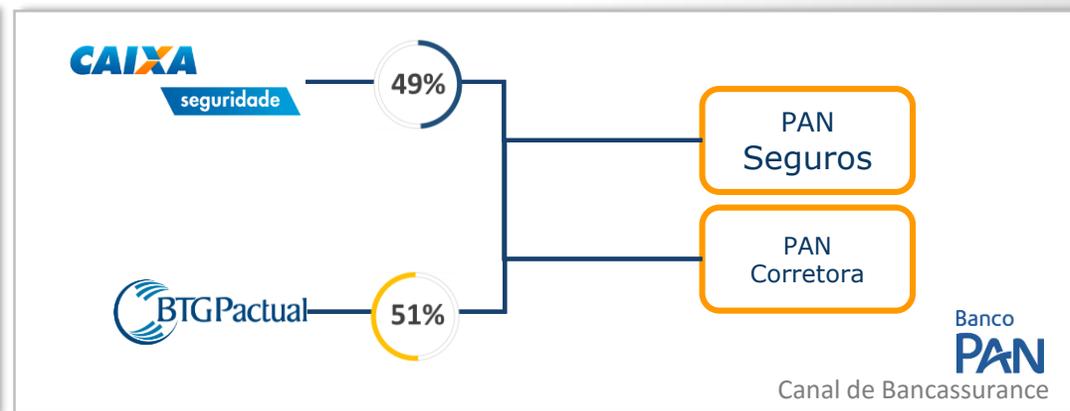
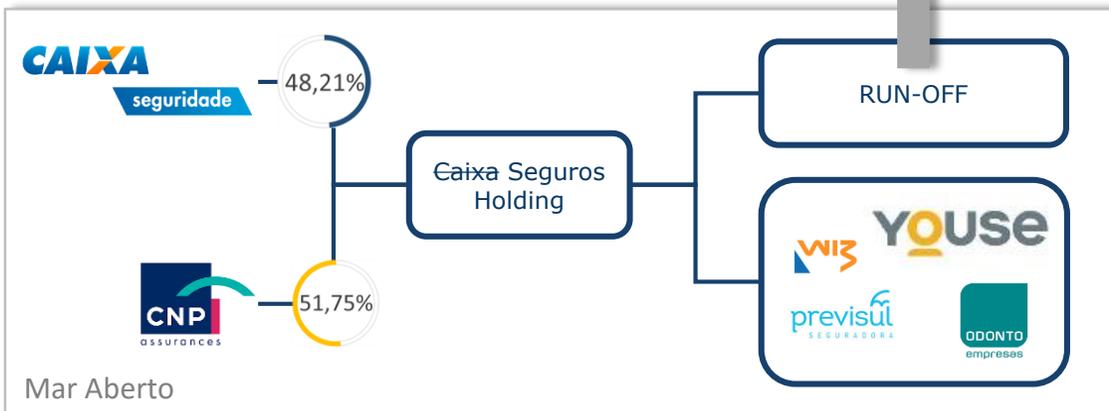
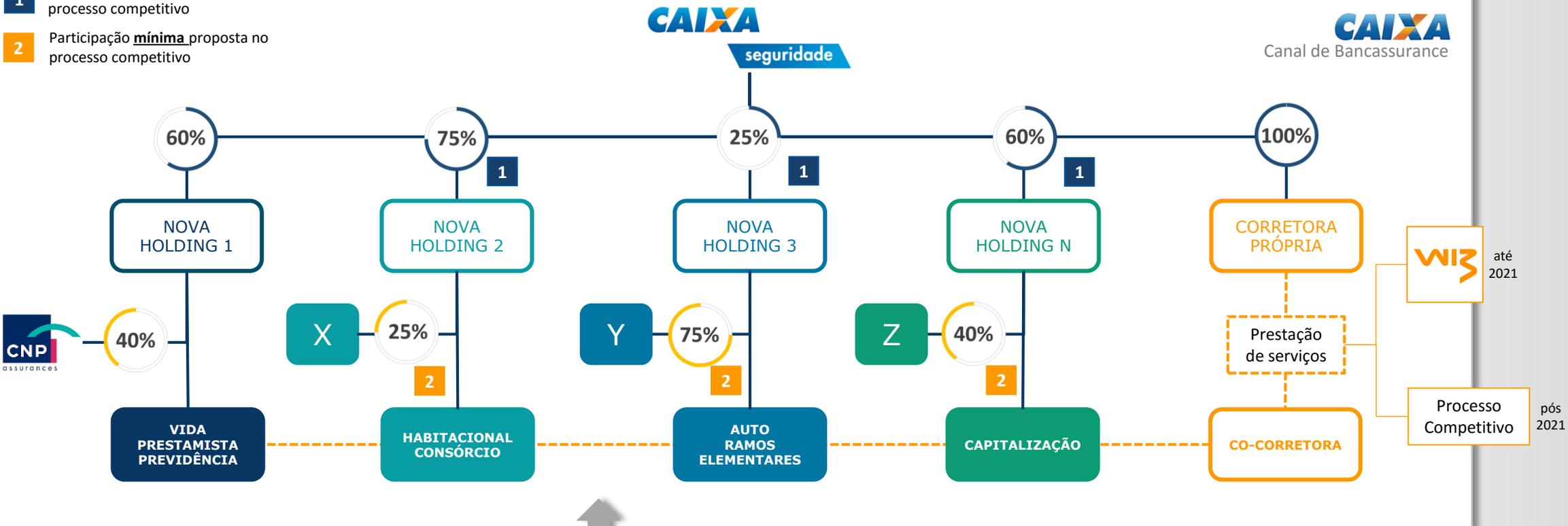
Fonte: Companhia.  
Nota: (1) Percentual de empregados de uma agência classificado como bronze ou acima.

# RESULTADOS DO PROGRAMA



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

- 1** Participação máxima proposta no processo competitivo
- 2** Participação mínima proposta no processo competitivo



# NOVO MODELO DE VENDA DE SEGUROS NA CAIXA

## Modelo Bancassurance



## Produtos Oferecidos

Canais		Produtos			
 <b>BALCÃO</b>	Correspondentes	Vida	Habitacional	Previdência	Consórcio
	Lotéricas	Prestamista	Auto	Capitalização	P&C

## Dinâmica de comissionamento





## 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](http://www.caixaseguridade.com.br)



[ri@caixaseguridade.com.br](mailto:ri@caixaseguridade.com.br)

