Acordo Operacional
Caixa Seguridade e Alper Seguros

Maio/2021

alper
consultoria em seguros

Disclaimer

As informações contidas neste documento foram elaboradas pela Alper Consultoria e Corretora de Seguros S.A., e tiveram como base dados pertencentes à Companhia e disponíveis ao público. A Alper não faz qualquer representação ou fornece qualquer garantia, expressa ou implícita, quanto à exatidão, plenitude e confiabilidade das informações, estimativas ou projeções, quando existentes, quanto a eventos que possam ocorrer no futuro. Caso estimativas ou projeções sejam apresentadas, os resultados reais podem variar significativamente do apresentado e nada aqui contido é ou deve ser entendido como uma promessa ou representação do passado ou do futuro.

A Companhia se exonera, expressamente, de toda e qualquer responsabilidade relacionada ou resultante da utilização das informações deste arquivo. O mesmo foi preparado exclusivamente para fins informativos e não deve ser interpretado como uma solicitação ou uma oferta de compra ou venda de quaisquer valores mobiliários ou instrumentos financeiros relacionados. A Companhia não interpreta o conteúdo disponibilizado aqui como consultoria jurídica, contábil, fiscal ou de investimento ou como uma recomendação. Nenhum investimento, desinvestimento ou outras ações ou decisões financeiras devem se basear apenas nas informações contidas neste arquivo.

Por fim, este material não pode ser copiado, reproduzido, distribuído ou transmitido a outras partes, a qualquer tempo, sem o consentimento prévio e por escrito da Companhia.

O Processo Competitivo

Seguridade abriu processo competitivo para selecionar parceiros para atuar como co-corretores no balcão CAIXA pelos próximos 10 anos

Detalhes

- Processo iniciado em 23/12/20, conforme Fato Relevante divulgado pela Caixa Seguridade;
- Seleção de 1 parceiro por balcão de negócios ofertado;
- Parceiro selecionado operará com exclusividade;
- Acordo Operacional de parceria comercial e remuneração em formato de co-corretagem com a Caixa Corretora;
- Prazo de 10 anos.

Resultado

Foram ofertados 4 balcões:

- Produtos Caixa Seguridade
- Automóvel
- Grandes Riscos e Corporate
- Saúde e Odonto
  - Alper selecionada[1]

[1] *Conforme Fato Relevante divulgado pela Caixa Seguridade em 12/02/2021.*

A CAIXA

Maior canal de distribuição bancário e um dos balcões com maior capilaridade do país, a grandiosidade da CAIXA se traduz em números.

- Maior banco do país[1]
- 3° marca mais valiosa do país
- R$ 21,1bi de Lucro Líquido em 2019[2]
- 143 milhões de clientes PF[2]
- 2,2 milhões de clientes PJ[2]
- 3,4 mil agências[2]
- 8,6 mil correspondentes CAIXA Aqui[2]
- 13 mil lotéricas[2]
- 28,3 mil postos de autoatendimento[2]
- Maior plataforma bancária digital do país
- Presente em 99% dos municípios

Na comparação com os principais bancos do Brasil, a CAIXA se destaca pelo porte e pela abrangência, se destacando como o balcão de seguros com maior potencial no país.

	CAIXA	Banco do Brasil	Bradesco	Itaú	Santander
Quantidade de clientes	1°	2°	4°	3°	5°
Depósitos	2°	3°	4°	1°	5°
Carteira de Crédito	2°	3°	4°	1°	5°
Agências (mil)	3,4	3,7	3,4	3,9	2,2
CAGR Seguros desde 2012	17,1%	10,2%	0,2%	3,1%	12,3%

[1] *Em número de correntistas*
[2] *Relatórios da Administração*

Saúde Suplementar no Brasil

Mercado relevante da economia brasileira, porém ainda com muito potencial de crescimento e de regionalização

+47 milhões[1]
de beneficiários de planos de saúde
→ 22% da população nacional

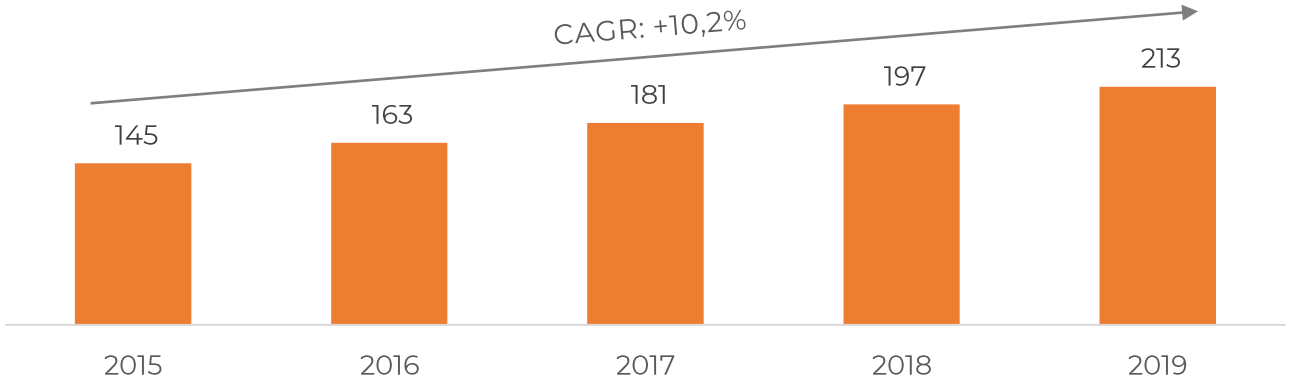
+27 milhões[1]
de beneficiários de planos odontológicos
→ 13% da população nacional

+R$ 213 bi[1]
de prêmios totais comercializados (2019)
→ 3% do PIB nacional

Mercado de Saúde vs PIB[2]

17% 11% 10% 9%

Evolução do Prêmio do Setor (R$ bi)[1]

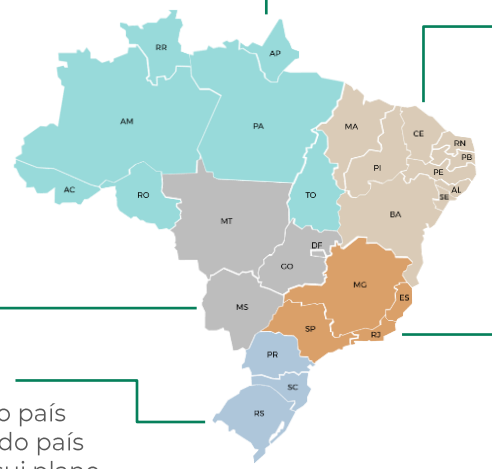


Mercado ainda muito concentrado no Sudeste, alto potencial de crescimento em outras regiões[1]

REGIÃO NORTE
8% da população do país
4% dos beneficiários do país
11% da população possui plano

REGIÃO NORDESTE
28% da população do país
14% dos beneficiários do país
12% da população possui plano

REGIÃO CENTRO OESTE
7% da população do país
7% dos beneficiários do país
24% da população possui plano



REGIÃO SUDESTE
42% da população do país
61% dos beneficiários do país
36% da população possui plano

REGIÃO SUL
14% da população do país
15% dos beneficiários do país
25% da população possui plano

[1] *Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS)*
[2] *The World Bank (https://data.worldbank.org)*

A Alper

Uma das maiores corretoras de seguro do país, com grande expertise em benefícios, a Alper possui know how para potencializar as vendas de Saúde e Odonto na CAIXA.

alper
alta performance em seguros

Somos uma das **maiores** Corretoras de Seguros, Gestão de Riscos, Consultoria de Benefícios e Massificados do país.

Primeira corretora a possuir ações comercializadas em bolsa de valores e com adesão ao Novo Mercado, maior nível de **Governança Corporativa da B3.**

Nosso Propósito: entregar as mais eficientes soluções do mercado de seguros por meio de relações de confiança.

1,3 Mi
de vidas administradas

+15 Mil
empresas clientes

100 Mil
veículos protegidos

+R$ 1,2 Bi
em prêmios administrados

+65%
da receita em benefícios

1ª
corretora a lançar telemedicina

8
ESCRITÓRIOS

POSIÇÃO ESTRATÉGICA PARA ATENDER TODO O PAÍS

503
COLABORADORES

MATRIZ EM SÃO PAULO

B3 BRASIL BOLSA BALCÃO

Great Place To Work. Certificado

Estratégia de Atuação

Atuação segregada por público, considerando as características de cada processo de venda e particularidades do produto ofertado.

PESSOA FÍSICA

Venda massificada, com foco em disponibilizar produtos alinhados ao perfil do público, oferecer tecnologia que simplifique o processo de venda e desenhar estratégias para oferta dos produtos no momento mais propício, potencializando a conversão.

Pilares de Atuação

- Produto
- Tecnologia
- Inteligência Comercial
- Incentivo
- Governança
- Sustentação

PESSOA JURÍDICA

Venda personalizada, sendo fundamental possuir portfólio variado de produtos para atender todos os públicos, com oferta de serviços que agreguem valor à oferta, equipe comercial especializada e com proximidade às regionais da CAIXA para aproveitar as melhores oportunidades.

Pilares de Atuação

- Produto
- Equipe Comercial
- Inteligência Comercial
- Incentivo
- Pós-Venda
- Sustentação

Próximos Passos

Início da operação envolve, além de aprovação dos órgãos competentes, a estruturação de operação nova e dedicada à parceria

Assinatura do contrato

Aprovação da transação pelos órgãos competentes (CADE)

Estruturação da operação

Pilotos das operações

Rollout nacional

Relações com Investidores

Marcos Aurélio Couto
CEO e DRI

Contato RI:
ri@alperseguros.com.br
(11) 3175-3009