

Transcrição da Teleconferência
Caixa Seguridade
Resultados do 2T22

Operador:

Bem-vindos à teleconferência da Caixa Seguridade para discussão dos resultados do 2T22. Após as breves colocações dos executivos, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas. Inicialmente, para analistas e investidores e, na sequência, para os jornalistas presentes, momento no qual mais instruções serão fornecidas.

Este evento está sendo transmitido via *webcast* e pode ser acessado no site da Companhia em www.ri.caixaseguridade.com.br.

Aqueles participando do evento por meio do *webcast* poderão também enviar suas perguntas na plataforma e as mesmas serão respondidas pela administração durante esta teleconferência ou pela equipe de Relações com Investidores da Caixa Seguridade, após o término da teleconferência.

Antes de prosseguir, aproveito para reforçar que as declarações prospectivas têm como base as crenças e suposições da administração da Caixa Seguridade e as informações atuais disponíveis para a Companhia.

Essas declarações podem envolver riscos e incertezas, tendo em vista que dizem respeito a eventos futuros e, portanto, que dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores, analistas e jornalistas devem levar em conta que eventos relacionados ao ambiente macroeconômico, ao segmento e a outros fatores podem fazer com que os resultados sejam materialmente diferentes daqueles expressados nas respectivas declarações prospectivas.

Passo agora a palavra para o senhor André Nunes. Por favor, pode iniciar.

André Nunes:

Boa tarde a todos e muito obrigado pelo interesse de participarem dessa apresentação dos resultados do 2T22 da Caixa Seguridade. Meu nome é André Nunes, sou diretor presidente da Companhia. Está aqui comigo hoje na reunião o Eduardo Oliveira, que é o diretor de finanças e o RI da Empresa, e a Ágata Siqueira, que é diretora comercial.

A tentativa de hoje, nesse breve tempo que temos, é para apresentar os resultados da Companhia nesse trimestre que findou agora. Fazendo uma breve retrospectiva do que aconteceu na Companhia no último ano, um pedaço do ano passado e esse primeiro semestre, a Seguridade realizou uma extensa reestruturação de suas operações por meio de parcerias estratégicas. A Companhia focou na operacionalização das novas parcerias e acordos, além de promover reestruturações significativas nos produtos em geral.

Com isso, agregou-se valor tanto com o aumento da participação econômica nos negócios quanto com o maior nível de comissionamento via corretagem, que incluiu a criação da sua corretora própria, além do aprimoramento na governança corporativa com as novas companhias tendo gestão compartilhada, de modo a potencializar os pontos fortes de cada parceiro acionista. No início de 2021 e no decorrer do ano os acordos foram implementados e as Empresas tornaram-se operacionais.

A receita de corretagem, por exemplo, passou a ser capturada integralmente pela Caixa Corretora a partir de meados de agosto do ano passado, o que alavancou os resultados da empresa, ajudando a geração de seu lucro líquido de 680 milhões, agora, no trimestre de 2T22.

Além do lucro de 680 milhões, o resultado bastante relevante da Caixa Seguridade, o que acaba sendo o nosso propósito, é o que ela entrega para a sociedade em termos de benefícios, que é a proteção, segurança, possibilidade de realização de sonhos e um futuro mais tranquilo.

Como podem ver no slide três, acho que evidencia bastante essa nossa fala. Em 2021 e na primeira metade de 2022, foram cerca de 3,2 milhões de vidas seguradas, representando uma cobertura de mais de 695 milhões e, quanto ao patrimonial, foram cerca de 6 milhões de lares segurados, equivalendo a 783 bilhões em coberturas.

Nesse mesmo período, impactado de forma significativa pelo volume de sinistros decorrentes da pandemia, foram pagos cerca de 2,7 bilhões em indenizações, fruto de mais de 91.000 acionamentos.

No mesmo período, houve 200.000 lares que receberam o nosso serviço de assistência, que confortam as famílias, o que demonstra um papel importante da Companhia na capacidade de honrar com os benefícios, mesmo em cenário adverso.

Foram mais de 61.000 cartas de crédito de consórcios contemplados, sendo o montante de 5,3 bilhões para imóveis e 2,8 bilhões para veículos, atuando também na realização de sonhos da casa própria e de outros bens e, mais recentemente, atuando também no segmento de pesados.

Outro marco importante foi alcançar 123 bilhões em reservas de previdência, recursos que garantirão um futuro mais confortável aos nossos clientes. Esse foi um trimestre muito bom também para a Previdência e entendemos que ainda temos bastante espaço para crescer nesse segmento.

Para completar, a Companhia distribuiu 1,6 bilhões de dividendos aos acionistas em 2021, mantendo um *pay-out* de 90%, nível de retorno para a sociedade que pretendemos manter, ou seja, acionistas, sócios e controladores deverão continuar recebendo esse *pay-out* de 90%.

Nós, da Caixa Seguridade, percebemos o mercado segurador como uma das mais importantes estratégias para redução da desigualdade no nosso país. Se uma pessoa de renda elevada tem o seu veículo em perda total em um acidente e não tem seguro, ela absorve o prejuízo e a vida continua sendo apenas um prejuízo. Agora, se uma pessoa que trabalha em um aplicativo tem seu veículo com perda total, ela deixa de trabalhar e perde a sua renda. Em outras palavras, o seguro é uma garantia de manutenção do patrimônio e renda, que é tão mais relevante, quanto menor for a renda do segurado.

Assim, este é um mercado que precisa crescer. A Seguridade tem estratégias traçadas para acompanhar o crescimento do mercado segurador brasileiro e ser um grande agente de transformação nesse mercado. Para tanto, é necessário alinhamento com as estratégias do controlador, que é o nosso principal balcão.

No terceiro slide vemos que em agosto, a Caixa lançou o programa destinado ao público feminino, Caixa para Elas, com três pilares de acolhimento a vítimas de violência, iniciativas de incentivo ao empreendedorismo feminino e oferta de produtos e serviços destinada às mulheres, com benefícios específicos, incluindo a Caixa Seguridade.

Vale lembrar que, mesmo antes dessa iniciativa, a Seguridade possuía em seu portfólio produtos e assistências desenvolvidas exclusivamente para o público feminino, como o Seguro Vida Mulher e o PREV Mulher.

O Seguro de Vida Mulher possui benefícios vigentes como indenização em caso de diagnóstico de câncer, câncer de mama, ovário e útero e a possibilidade de cobertura para morte acidental do cônjuge e assistência funeral.

O PREV Mulher, por sua vez, possui como benefícios vigentes exclusivos para as mulheres, a prevenção ginecológica e a gravidez premiada.

O seguro prestamista inclui assistências exclusivas para mulheres, como assistência e bem-estar, nutricional, farmácia e de recolocação profissional.

O seguro residencial, hoje tem vinte e três assistências voltadas a facilitar o dia a dia do público feminino em suas jornadas compartilhadas entre a gestão do lar e o trabalho.

No segmento do consórcio, as mulheres empreendedoras contam com o desconto de 10% sobre a taxa de administração no consórcio de veículos leves.

No caso da assistência rapidez, mulher, além das atuais assistências de auto, moto e casa, estão em desenvolvimento novas assistências exclusivas para as mulheres, como nutricional, educacional e combate à violência doméstica.

Isso é só mais uma maneira de reiterar o compromisso da Companhia com seus acionistas, bem como no sentido de estar sempre alinhada à estratégia da Caixa e aproveitar as oportunidades de crescimento, o que temos feito de forma reiterada e, o resultado deste trimestre reflete, e é uma consequência disso.

Nesse próximo slide cinco, trazemos alguns destaques da execução estratégica que foi feita no 2T22. O primeiro destaque vai para o programa Time de Vendas, uma importante ferramenta para engajamento de empregados e parceiros nas vendas dos produtos para seguridade.

No período, ressaltamos o incremento na participação no programa da Rede Parceira, que inclui os correspondentes Caixa Aqui, relevantes para a emissão do seguro habitacional e as unidades lotéricas, com crescimento de 78% na quantidade de parceiros. Cabe mencionar que a classificação na plataforma influencia diretamente nos valores da remuneração adicional sobre as vendas e atinge um importante braço da rede de distribuição da Caixa.

Outro destaque foram as ações de treinamento da Força de Vendas, principalmente sobre novos produtos, benefícios e formas de vender, com mais de 10.000 pessoas treinadas, dentre empregados Caixa e parceiros. Durante o trimestre, atuamos também na diversificação do seguro prestamista, que passou a ser oferecido no aplicativo Caixa Tem, junto ao microcrédito. Apesar do tíquete baixo na faixa de R\$ 19, trata-se de um produto com alto volume, com mais de 1,2 milhão de apólices que beneficia um público que até então não tinha acesso ao mercado segurador, possuindo assim um importante papel social, e reforçando o potencial de vendas em canais digitais e a oferta para a auto compra dos clientes.

Em consórcio, uma linha de produto totalmente reformulada pela nova parceria, apenas em julho comercializamos 1,7 bilhão em cartas de crédito. O valor recorde foi favorecido pelo lançamento do consórcio de veículos pesados, que gerou quase 570 milhões de cartas comercializadas.

Já o índice de sinistralidade, que ficou em 22,5%, reitera o que temos visto recentemente, que é o retorno a níveis históricos pré-pandemia. Neste ano, a sinistralidade não tem causado impactos e esperamos operar nesse patamar daqui para frente.

Com isso tudo de forma agregada, o êxito na execução estratégica resultou no maior lucro trimestral da história da Companhia e um crescimento muito forte, de 60% em relação ao mesmo período de 2021. E no acumulado do ano chegamos a mais de 1,2 bilhão e um crescimento de 44%.

Finalmente, vamos aos destaques do desempenho comercial do trimestre. No slide seis, observamos que o seguro prestamista atingiu quase 600 milhões em prêmios emitidos, um crescimento de 9,1% em relação ao mesmo período do ano passado.

Cabe ressaltar que esse número não foi sensibilizado ainda pelo PRONAMPE, uma vez que as emissões de crédito nessa linha se iniciaram no final de julho. Desta forma, o crescimento vem do aproveitamento das oportunidades geradas pela originação de crédito no balcão da Caixa.

Já o seguro residencial, que mudou de patamar de desempenho desde o ano passado, alcançou mais de 138 milhões em prêmios emitidos, um aumento de mais de 15% em relação ao 2T21, comprovando a aderência do produto a um dos principais negócios do banco, o financiamento imobiliário.

Importante destacar também que, desde o início do ano, em média, mais de 40% das vendas novas foram realizadas com renovação facilitada, favorecendo a perenidade do crescimento neste ramo e a sustentabilidade do novo patamar de negócios para os próximos anos.

Para o ramo consórcio no trimestre apresentou um volume de cerca de 2,8 bilhões em cartas de crédito, crescimento de 870% no comparativo ano a ano e o melhor desempenho trimestral da história da Companhia. Fizemos em seis meses um volume superior ao que fazíamos em um ano.

A capitalização foi outro destaque, que apresentou 402 milhões em arrecadação com os títulos, um crescimento de 33% quando comparado ao mesmo período de 2021. Hoje, 30% das vendas são feitas na modalidade mensal, enquanto 70% na modalidade de pagamento único.

O segmento previdência apresentou também um sólido desempenho e os 6,8 bilhões de receita do trimestre contribuíram para ultrapassarmos a marca de 123 bilhões em reservas, que apresentam um crescimento de mais de 22% comparado com o 2T21.

Entendemos que os números devem continuar nesse patamar, principalmente em função da manutenção da taxa de juros.

Nosso produto tem demonstrado uma alta permanência, uma boa rentabilidade e diversificação para o perfil de variados clientes, com os novos fundos.

Fechamos esses destaques com as receitas de corretagem, que atingiram 411 milhões, representando um crescimento de 91,7% em relação ao mesmo período de 2021. Atribuído a performance comercial e à nova estrutura de remuneração decorrente da constituição da corretora Própria.

Muito bem passa agora a palavra para o nosso diretor de RI, o Eduardo Oliveira, que apresentará os destaques financeiros do período.

Eduardo Oliveira:

Obrigado, André e boa tarde a todos. Apresentamos, no slide oito, alguns dos destaques da Companhia no período.

No 2T22, as receitas operacionais cresceram 66,8% no comparativo com o 2T21, com destaque para as receitas advindas do comissionamento que incorporam BDF e corretagem, que tiveram crescimento de 92% na mesma visão comparativa. Na visão acumulada as receitas operacionais, apresentaram aumento de 53,1%.

O desempenho do comissionamento na composição da receita, influenciado principalmente pela receita oriunda do ramo de seguros prestamista e pela performance das cartas de crédito de consórcios no balcão Caixa, reforça a importância da estrutura de remuneração do novo modelo de corretagem.

O lucro líquido da Companhia foi de 680,8 milhões, representando o melhor resultado trimestral da Caixa Seguridade pelo terceiro trimestre consecutivo, com crescimento de 59,6% em relação ao mesmo período de 2021.

Em seis meses, o lucro passou de 1,2 bilhão, um aumento de 44,2% em relação ao primeiro semestre de 2021. Tal crescimento reflete o novo patamar de desempenho comercial alcançado após a implementação das novas parcerias e da corretora própria.

Com isso, o ROE atingiu a marca de 45,5% e superou em 11,6 pontos percentuais o registrado no mesmo período de 2021 e em 4,3 pontos percentuais o calculado para o primeiro 1T22. A variação entre o 2T22 e os períodos anteriores são derivadas principalmente do aumento no resultado da Companhia no acumulado do último ano, com incremento nas receitas operacionais, além da distribuição de dividendos realizada em abril.

No slide nove, mostramos a performance comercial por linha de negócio. Os negócios de risco, grupo no qual são considerados os ramos do segmento de seguros e os serviços de assistência apresentaram crescimento de 6,6% no comparativo entre o 2T22 e o mesmo período de 2021, com aumento na produção em todos os ramos estratégicos.

Destaque positivo para o volume de prêmios emitidos em residencial 15,5% e prestamista 9,1%, além do incremento de assistência, que apesar de ainda representar apenas 1% do todo, vem crescendo rapidamente. É importante reforçar aqui que no modelo antigo assistência era uma linha de despesa, enquanto agora é mais um fator positivo para o nosso resultado.

Em relação ao ramo prestamista, reforço aqui a fala do André de que no primeiro semestre de 2022 não tivemos concessão de crédito relacionada ao PRONAMPE, que só iniciou no final de julho.

Assim, os principais fatores que explicam o crescimento nesse período foram o aproveitamento de oportunidades no crédito, principalmente para pessoa física, e também atuação no crédito agro, que contribuiu com a missão de quase 62 milhões em prêmios nesse período.

E no negócio de acumulação, grupo onde são considerados os planos de previdência privada, títulos de capitalização e os grupos de consórcio, tivemos uma arrecadação total apresentando um crescimento de 12% no 2T22 em comparação ao mesmo período de 2021, com crescimento para todos os segmentos. Destaque aqui para a performance de capitalização. Na perspectiva acumulada de 2022 em relação ao primeiro semestre de 21, o

crescimento de 11,6% é motivado pelo significativo aumento de arrecadação com títulos de capitalização, 18,3%, e receita de previdência, 12,7%.

O montante de reservas de previdência até julho de 2022 ultrapassou a marca histórica de 123 bilhões, refletindo um crescimento anual de 22,6%. Já em consórcios, tivemos um expressivo crescimento de 872,3% das cartas de crédito vendidas no balcão Caixa, com destaque para veículos pesados, um produto novo e mesmo assim foram quase 570 milhões em cartas comercializadas no período.

Já em negócio de distribuição, um grupo onde são considerados resultados referentes às receitas de BDF e às receitas de corretagem, a comissão total recebida no 2T22 foi de 410,8 milhões e representou um crescimento de 91,7% em relação ao mesmo período de 21, com o incremento do resultado relacionado à melhor performance comercial e a nova estrutura de remuneração derivada principalmente da constituição da nossa corretora própria.

Na visão comparativa entre o primeiro semestre de 22 e de 21, a receita de comissionamento apresentou aumento de 80,3%, sendo que a receita de corretagem cresceu 134% entre os períodos.

O desempenho das receitas com comissionamento foi influenciado principalmente pelos ramos prestamista e consórcios, como já tinha falado, com crescimento de 45,2%, e acima de 2.200%, respectivamente.

Nos slides seguintes, começamos a abordar um pouquinho o desempenho operacional dividido em três partes, falando primeiro de negócios de risco. No 2T21 a receita operacional registrou um aumento de 10,9% em relação ao 2T21, totalizando mais de 1,9 bilhão. No acumulado do ano, a receita passou de 3,9 bilhões, com crescimento de 9,2% na comparação com o mesmo período de 2021.

O índice de sinistralidade apresentou uma melhora no segundo trimestre, com redução de 12,6 pontos percentuais em relação ao mesmo período de 2021, ficando dentro do patamar histórico. O movimento está relacionado à queda de sinistros relacionada à pandemia do COVID 19, que fez disparar no 2T21 o ápice da curva histórica do indicador para os ramos habitacional, vida e prestamista.

Quando comparamos com a visão ex-COVID, extraíndo sinistros da pandemia do indicador, observa-se que a aproximação entre as curvas de sinistralidade, com diferença residual de apenas 1,1 ponto percentual no 2T22.

Já o índice de comissionamento, que demonstra a proporção entre os custos de aquisição e os prêmios ganhos, registrou um aumento de 1,4% na relação entre o segundo trimestre de 2022 e mesmo período de 2021, devido ao *mix* de produtos e aos novos patamares de comissionamento, principalmente para os ramos habitacional e residencial.

Em relação ao 1T22, houve redução de 0,6 pontos percentuais no indicador, efeito do comportamento dos custos de aquisição do ramo vida.

A margem operacional para os negócios de seguro, tanto na relação entre o 2T22 e no mesmo período de 2021, quanto na comparação entre o acumulado do ano e o primeiro semestre de 2021, apresentaram crescimento de, respectivamente, 29,2% e 20,6%.

O desempenho é efeito da apropriação de prêmios ganhos, além da redução em sinistros, claro, principalmente com os volumes observados para os ramos habitacional e prestamista.

Em relação à representatividade da margem operacional no balcão Caixa, que considera também valores auferidos com os negócios de acumulação distribuição, a margem de negócios de risco, apesar de apresentar crescimento, apresentou uma pequena redução na sua participação em 2022, representando agora 58% da margem operacional dos negócios da Caixa Seguridade.

Passando para o slide onze, temos o desempenho operacional dos negócios de acumulação. Entre os segmentos, a Previdência é o principal contribuinte para a margem operacional, representando 66% dos negócios de acumulação, no primeiro semestre de 2022.

O montante de reservas até junho, como já falei, ultrapassou a marca de 123 bi, um crescimento anual superior a 22%, enquanto os resgates realizados no 2T22 representaram 3,42% das reservas ao final do trimestre, uma variação 0,05 pontos percentuais menor que o mensurado para o mesmo período de 2021.

A receita oriunda de extração recebida no 2T22 registrou crescimento de 19,9% na comparação com o mesmo período de 2021 e aumento de 4,5% em relação ao trimestre imediatamente anterior, refletindo aqui o aumento do volume de reservas.

A taxa de administração média mensurada para o 2T22 foi de 1,17%, com uma redução de 0,2 pontos percentuais em relação ao mesmo trimestre de 21 e 0,1 pontos percentuais na comparação com o trimestre anterior, em função de alocações em fundos menos sofisticados, normalmente de renda fixa, com menor taxa de administração.

Em relação à capitalização, as reservas apresentaram no 2T22 um aumento de 1% em relação ao mesmo trimestre de 21 e crescimento de 2,3% na comparação com o 1T22.

A taxa média, que mede a relação entre a receita líquida e a arrecadação total com títulos de capitalização, apresentou um aumento expressivo 7,2 pontos percentuais na comparação com 2T21 e de 2,5 pontos percentuais na comparação com o 1T22.

Nesse contexto, a margem operacional para o segmento de capitalização registrou crescimento de 115,5% no comparativo entre o 2T22 e o mesmo trimestre de 21 e crescimento de 89,2% na visão comparativa entre o primeiro semestre de 22 e o mesmo período de 21. Um resultado é atribuído ao aumento da arrecadação e ao patamar mais alto da Selic.

Os valores das carteiras de crédito comercializados no 2T22 apresentaram aumento de 140% na comparação com o mesmo trimestre de 21, o melhor desempenho histórico da Companhia, como o André já reforçou aqui, com o crescimento de 213,4% na modalidade de móveis e de 116,2% na modalidade de veículos.

Quando considerado o cenário de comercialização no balcão Caixa, apenas as empresas de run-on, as carteiras de crédito registraram crescimento de 872,3% na relação ano a ano, resultado da operacionalização pela nova Caixa Consórcio, com a reformulação dos produtos, ações comerciais junto à rede, uma nova experiência para o vendedor da Caixa.

No slide doze, trazemos o desempenho operacional dos negócios de distribuição. A comissão total recebida no 2T22 foi de 410,8 milhões, o que representou um crescimento de 91,7% em relação ao mesmo período de 2021. Um incremento do resultado relacionado à performance comercial e à nova estrutura de remuneração, como já foi falado, além da constituição da corretora própria. Na comparação com o 1T22, o crescimento de 25,6% relacionado às receitas de corretagem do ramo de seguro prestamista e do segmento de consórcio. Na visão acumulativa, a receita de comissionamento apresentou aumento de 80,3% em 2022.

Na composição do comissionamento dos negócios de distribuição para o primeiro semestre de 2022, cerca de 70% está relacionada à receita de distribuição, 16% ao fee de premiação de empregados e 14% ao fee do serviço Caixa. Cumpre observar que esse cálculo considera os custos de distribuição para os ramos de vida, prestamista e previdência, que são pagos diretamente pela seguradora Caixa. Para os demais ramos, os custos são pagos pela corretora.

A margem operacional, para o 2T22, apresentou alta de 76,9% frente ao registrado no mesmo período de 2021 e crescimento de 21,5% na comparação com o 1T22. Na visão acumulada do ano, o crescimento apresentado foi de 61%, sendo que na representatividade dos Negócios Distribuição na margem operacional total, observa-se o crescimento de 4% entre o primeiro semestre de 2022 e o mesmo período de 21.

No slide treze, abordamos alguns indicadores importantes para a Companhia no 2T22. O índice de despesas administrativas, que afere a representatividade em termos percentuais das despesas administrativas, despesas com tributos em relação aos prêmios ganhos e receitas com produtos em regime de capitalização, apresentou para o Balcão Caixa, no 2T22 redução de 0,2 pontos percentuais em relação ao mesmo período de 2021.

O indicador permaneceu estável em relação ao 1T22, ainda reflexo do processo de internalização de processos das novas parcerias. Esses processos eram realizados de forma compartilhada com os parceiros e, em grande medida, passaram a ser realizados de forma independente, gerando um transitório aumento de custos para a Companhia.

O aumento verificado no grupamento *run-off* reflete os custos com enxugamento da estrutura da empresa, considerando o seu novo patamar operacional.

O índice combinado, que calcula a representatividade dos custos operacionais totais em relação aos prêmios ganhos e receitas com produtos em regime de capitalização e, o índice combinado ampliado, que, além desses elementos, considera também o resultado financeiro, em seu cálculo, apresentaram redução no 2T22 em comparação ao 2T21, reflexo principalmente da queda no índice de sinistralidade e do crescimento do resultado de prêmios ganhos.

Dito isso, encerro aqui a avaliação do desempenho no 2T22 e daremos início a sessão de perguntas e respostas. Muito obrigado a todos.

William Barranjard, Itaú BBA:

Pessoal, boa tarde. Obrigado pela oportunidade. Aqui do nosso lado, queremos entender o que vocês veem, o impacto do PRONAMPE na emissão de prêmios de prestamista no segundo semestre deste ano e também para o ano que vem. Ainda em prestamista, se vocês esperam algum impacto positivo, por conta do consignado Auxílio Brasil?

E uma segunda pergunta. Já focada na parte de *earn-out* e LPC. Acho que seria legal se vocês pudessem nos lembrar de como funciona este provisionamento e o LPC e também quais são os *triggers* e como devemos pensar nesses efeitos para os próximos trimestres?

Eduardo Oliveira:

Boa tarde, William. É um prazer conversar contigo novamente aqui. Vou começar respondendo às perguntas e o André e a Ágata, caso eu esqueça de algo, por favor, me complementa.

Com relação ao Pronampe, eu acho que é importante primeiro reforçar que este ano nós temos um Pronampe com características diferentes, sendo a principal mudança o fato de ter se tornado um programa recorrente, gerando uma maior estabilidade na concessão e, conseqüentemente, na emissão de prêmios. Então, como uma referência aqui, a Caixa começou a concessão no final de julho e já disponibilizou, até o momento, mais de 5 bilhões em crédito dentro do Pronampe, o que seguramente vai impactar positivamente para o seguro prestamista.

Trazendo uma comparação com os anos anteriores, eu acho que isso ajuda a responder e tirar essa dúvida William, em 2020, a Caixa concedeu 15,6 bi em créditos, com aproximadamente 450 milhões em seguro prestamista. Então a gente vê aí uma penetração de 2,9%. Já em 2021, a Caixa fez 6,8 bilhões em créditos e nós produzimos aproximadamente 265 milhões de seguros. Então, uma penetração melhor aqui, na casa de 13,8%.

Então, para este ano, a nossa expectativa é a de aproveitar as oportunidades de *cross-sell*, como nos anos anteriores, seguindo, é claro, o ritmo de concessão de crédito. Então, vimos um impacto do Pronampe de uma forma muito positiva para esse período e deve ser um fator relevante aqui no segundo semestre e, porque não dizer, para os próximos anos, uma vez que é preciso levar em consideração essa nova característica do programa, de ser recorrente.

Também perguntaste com relação ao auxílio Brasil. O auxílio Brasil, esperamos sim, aproveitar essa oportunidade também com relação ao prestamista, como nós fizemos ao longo desse primeiro semestre, com o microcrédito no CAIXA Tem. Então nesse período, fizemos mais de 1,2 milhão de apólices de microsseguro vinculado ao microcrédito. E, da mesma forma, vemos o auxílio Brasil como uma oportunidade de também fazermos novos seguros prestamista. Aqui, é claro, que é importante sempre reforçar que são opção créditos com tíquete mais baixo, então, naturalmente, o efeito é muito mais incremental do que propriamente algo que vá ser determinante para o resultado do prestamista neste segundo semestre.

Com relação à segunda pergunta com quanto ao *earn-out* e o LPC, eu acho que primeiro é importante explicar de onde vem isso, ou então o que acontece. O contrato de outorga, realizado entre a Caixa Seguridade, a Caixa, a CNP e a Caixa Vida e Previdência, prevê um mecanismo de *earn-out*, que nada mais é que um incentivo atrelado ao desempenho e lucratividade a ser pago pela Caixa Vida e Previdência, pela seguradora, que nós temos participação, para a Caixa.

Já o LPC, que é sigla para *Launch Performance Commission*, é um mecanismo análogo ao *earn-out*, mas pago pela seguradora para a Caixa Seguridade e ele tem o papel aqui de compensar os efeitos do *earn-out* para a Caixa Seguridade.

No final do dia, os dois mecanismos se compensam, não afetando o resultado da Caixa Seguridade, nem positivamente nem negativamente. Então, na prática, devemos ver nos próximos anos, até que seja pago esse mecanismo de incentivo: o valor provisionado na seguradora em função da expectativa de pagamento e um ajuste na equivalência patrimonial da Caixa Seguridade, uma vez que esse pagamento vai ser feito também para a Caixa Seguridade.

Então, o que significa isso? Na prática, esses defeitos se anulam. Então, esse ajuste que vimos no segundo trimestre, nada mais é que o reconhecimento que uma potencial despesa da Caixa Vida e Previdência é compensada com uma potencial receita da Caixa Seguridade.

William Barranjar:

Perfeito. Ficou bem claro. Obrigado!

Antônio, Bank of America:

Boa tarde, pessoal. Obrigado pela oportunidade de fazer perguntas, tenho duas perguntas. A primeira no resultado financeiro. Então queria entender quanto mais ou menos os títulos prefixados quanto estão rodando e o quanto tempo demora para você conseguir reprecificar esses seus títulos a fim de rodar mais próximo no retorno mais próximo à Selic. E a minha segunda pergunta vai nas subsidiárias e nos investimentos, então o que você tem de *pipeline* de investimento que está mais próximo de sair? O que vocês estão cogitando, dadas as condições de mercado? Obrigado!

Eduardo Oliveira:

Boa tarde Antônio, então, começando com o seu questionamento com relação ao resultado financeiro, sempre lembrando para todos que estão ouvindo aqui que se trata de uma visão agregada. Então estamos passando uma visão dos de todas as seguradoras de uma forma agregada.

Então, o que acontece é que, como bem colocaste, pelas próprias características das nossas seguradoras, do nosso perfil de risco, do perfil do passivo atuarial que nós assumimos, elas acabam tendo uma parcela relevante das suas carteiras pré fixadas. Hoje, quando se olha de forma agregada, cerca de 75% das carteiras agregadas aqui na Caixa Seguridade são pré-fixadas e dessas carteiras, cerca de 80% deve ser deve vencer até o primeiro semestre do ano que vem. Então, qual é a velocidade de migração desses títulos prefixados para novos títulos com as características e taxas mais favoráveis, é o grosso até o primeiro semestre do ano que vem.

Com relação à taxa média dessa carteira, eu acho que você pode identificar isso no nosso material, no site que mostra um pouco da composição da carteira, das nossas investidas. Mas, evidentemente, por eles terem essa característica de longo prazo, mas já terem sido formada essas carteiras há algum tempo, eles têm uma taxa hoje um pouco abaixo à taxa da Selic, o que significa, na prática, que à medida que esses títulos forem vencendo, nós vamos substituir eles por títulos com características similares, mas com taxas de juros mais altas, o que vai melhorar a expectativa de resultado financeiro para o futuro.

Com relação ao questionamento sobre o *pipeline* de desinvestimento, vimos desde o ano passado, desde que nosso conselho de administração definiu por uma estratégia de foco no *bancassurance* caixa, estudando e procurando oportunidades de desinvestimento daqueles ativos que não foram considerados estratégicos. Como o mercado, na situação do mercado, não identificamos uma janela favorável até então, entendemos que a saída mais positiva e que geraria um maior valor para a Companhia, elas seriam no mercado privado. Então, nossas discussões hoje estão considerando a busca de interessados dessas participações estratégicas no mercado privado, uma vez que ofertas públicas, nesse momento entendemos que não trariam a maior geração de valor para a Companhia.

Nós esperamos até o final deste ano já ter alguma notícia positiva com relação a essa agenda de desinvestimento, mas por motivos óbvios, Antônio, eu não posso antecipar mais do que isso nesse momento.

Antônio, Bank of America:

Está ótimo, super claro. Obrigado e parabéns pelos resultados.

Eduardo Oliveira:

Obrigado, Antônio.

Caio Prato, Banco UBS:

Boa tarde, André, Edu e todo o time. Obrigado pela oportunidade de fazer uma pergunta. Eu tenho uma aqui do meu lado, mas relacionada à estratégia da Companhia.

Nós vimos recentemente essa mudança de CEO que vocês tiveram e a Camila acabou então na posição na rede de varejo que parecia positiva para a seguridade, também, dado ao conhecimento que ela tem do *business*. Mas logo na sequência, também vimos algumas outras mudanças ali na Caixa.

Então, eu queria pegar mais um *update* de vocês. Como é que está a estratégia da Companhia atualmente? Se tem algum foco específico em algum produto, estamos vendo a performance de consórcios indo superbem, outros segmentos, com um crescimento um pouquinho mais fraco. Agora, a volta de PRONAMPE que pode potencializar o prestamista também. Então, queria saber qual é o foco da Empresa atualmente e também como está a expectativa de vocês para o ano que vem em relação ao crescimento. Se é possível ver um crescimento de lucro de duplo dígito também, dado que já teremos uma base de comparação muito mais assertiva no ano que vem com o ano cheio de novas participações nas subsidiárias e corretoras 100% própria, agora em 2022.

É isso, obrigado.

André Nunes:

Oi Caio, tudo bem? A nova troca da Camila foi uma circunstância da nova mudança da presidente. Então com a chegada da nova presidente, ela reavaliou todo o quadro da Caixa e da Rede, inclusive, e trouxe o nome também para Rede, que é um nome que é quase uma unanimidade na Caixa também para trocar Rede. E também temos um relacionamento muito bom com o novo VP da Rede, Julio Volpi.

Eu acho que temos reuniões com eles toda semana para falar de estratégia da Seguridade. Então sim, embora a Camila tenha sido muito importante durante uma fase bastante relevante, aqui da Seguridade, nos ajudou também bastante lá. Eu acho que o Júlio, que já foi do nosso CA, inclusive conhece a Companhia, nós não temos nem teremos uma descontinuidade, sabe? Tanto na estratégia da Companhia como na parceria que temos com o Balcão Caixa.

E quanto à nossa estratégia? Sim, eu acho que nós temos, além de focar em alguns produtos, eu acho que a continuidade das parcerias com as JVs tem sido muito importante no treinamento específico para cada novo produto que está surgindo. Você vê esse sucesso que tivemos em consórcio, essa disparada tanto em consórcio quanto Cap, foi basicamente por um trabalho de bastante parceira daqui, do grupo comercial da Seguridade com a JV. Indo lá, falando do produto, fazendo as pessoas conhecerem o produto. Eu acho que essa construção de formação e de treinamento é o que vai dar permanência para a venda de todos os nossos produtos no balcão da Caixa.

É evidente que alguns produtos, em alguns motivos, se tornam prioridade. Agora temos o prestamista, tem o Pronampe e ele passa a ser uma parte importante do foco. A Previdência passou a ser uma parte importante do foco, tendo em vista a situação atual de juros. Temos quatro grandes parceiros e a Companhia vai continuar priorizando todos esses parceiros com todos eles, para que possamos desenvolver todos os produtos que temos em cada um dos balcões.

Eu acho que isso é o foco do nosso comercial aqui, focando em treinamento do balcão, focando nas possibilidades que temos de alavancar vendas, que é o nosso Time de Vendas. Eu acho que essa é a continuidade de um trabalho que já vem sendo bem feito e agora aprofundar esse trabalho junto com nossos parceiros comerciais em cada uma das JVs.

Você gostaria de acrescentar alguma coisa Ágata? A Ágata é a nossa Diretora Comercial.

Ágata Siqueira:

Falando um pouquinho da proximidade com a Rede, nós a cada dia que temos uma parceria, cada dia mais consistente de treinamento e capacitação. A Rede reconhece, vê valor e isso se reflete na perenidade e na sustentabilidade das nossas vendas e também junto ao cliente, foco das nossas decisões e posicionamento estratégico. Sempre com a decisão aqui, a partir do olhar do cliente e da sua jornada de necessidade de decisão.

Outro foco também que temos claro que é importante para nós é a jornada e a experiência da nossa rede de venda, comercialização, pós venda e tudo o que nos fortalece dentro do nosso negócio.

Eduardo Oliveira:

E Caio, complementando, uma única parte do questionamento que não foi respondida em função desses elementos todos que o André e a equipe trouxeram.

Nós entendemos que, mesmo sem o benefício que nós tivemos, estamos tendo ao longo deste ano com uma nova estrutura, para o ano que vem ainda temos muitas alavancas de crescimento, o que deve nos permitir continuar crescendo no duplo dígito no ano que vem.

A nossa expectativa não é desacelerar no ano que vem, ainda que, evidentemente, o grosso dos benefícios da nova estrutura já vão ser percebidos ao longo desse ano, como foi reforçado ao longo de vários momentos, na fala do André e na minha fala ao longo desta tarde.

Caio Prado:

Perfeito, obrigado, André, Edu e todo time. Obrigado.

Evandro:

Os dividendos serão pagos semestralmente ou mudará para trimestralmente? Obrigado!

Eduardo Oliveira:

Boa tarde, Evandro. Obrigado pela pergunta. Sabemos que a Caixa Seguridade é uma Companhia que tem como uma característica chave ser uma Companhia com alto pagamento de dividendos. E sabemos que todas essas questões relacionadas aos dividendos, sempre, trazem muitas dúvidas e aproveito a oportunidade para tentar esclarecer e reduzir a assimetria de informações entre a Companhia e mercado com relação a esse tema.

Então, atualmente, Evandro, nossa política permite o pagamento de dividendos semestrais. No último abril, nós pagamos 887 milhões em dividendos referentes ao segundo semestre de 2021, o que equivale a um *payout* de 90% e, nós temos a expectativa de manter esse patamar histórico de distribuição de dividendos.

Quanto a um pagamento trimestral, ele não é só uma possibilidade, mas é uma intenção da Companhia e que deve ocorrer com o amadurecimento das novas empresas. O pagamento com menor periodicidade, ele depende do recebimento recorrente de dividendos pela *holding* de todas as suas investidas.

Então, como vínhamos falando, essas companhias vêm entrando em operação, elas vêm ganhando maturidade e, na medida que isso ocorre, é que elas passam a pagar a dividendos para *holding*, isso vai permitir que o dividendo da Companhia - que atualmente é semestral - possa eventualmente ser trimestral.

Por enquanto, a expectativa é de manutenção do pagamento semestral até que essa realidade que comentei, ela se torne um fato.

Alberto Zandavalli:

A Caixa pretende pagar dividendos intercalares do primeiro semestre quando?

Eduardo Oliveira:

Boa tarde Alberto, essa pergunta eu acho que é muito uma continuação da pergunta anterior do Evandro. De fato, pretendemos pagar os dividendos referentes ao resultado do primeiro semestre, provavelmente entre outubro e novembro, possivelmente no final de outubro. Deve ser a expectativa que nós temos para pagar.

Como eu sempre falo, o pagamento de nosso dividendo depende do fluxo de caixa, que é a *holding*, que a Caixa Seguridade recebe, tanto dos negócios de distribuição da corretora Caixa, quanto das participações que nós temos na seguradora.

Então, isso exige, no caso das seguradoras, uma negociação com os parceiros. Isso acaba levando um tempo, por isso nós ainda não conseguimos pagar o dividendo imediatamente após a divulgação do resultado. Então, com relação ao resultado do primeiro semestre, a expectativa é que seja pago no final de outubro.

John Smith:

Foi falado no início da apresentação sobre as parcerias que foram implantadas. A dúvida é se todas as sociedades formadas a partir do processo competitivo estão performando de acordo com o planejado.

Eduardo Oliveira:

Boa tarde, John. Sim, as companhias estão performando de acordo com o planejado. É claro que elas estão em estágios diferentes de maturidade. Algumas delas começaram a operar já no dia 2 de janeiro do ano passado, então, elas já estão num estágio bastante avançado de maturidade. Outras começaram com um piloto e depois começaram a operar por causa da caixa residencial que aconteceu esse movimento entre fevereiro e março do ano passado. E, por fim, as mais recentes, o caso do consórcio e da capitalização, que começaram a operar com 100% no final do terceiro trimestre do ano passado.

Elas estão todas em operação dentro do esperado e elas estão em estágio de maturidade, como um elemento adicional aqui a gente pega por exemplo, empresas que já estão em processo mais avançado, como o caso da Caixa Residencial, por exemplo. Elas já estão, inclusive, tomando medidas já de eficiência, ou seja, indo além da operação e da evolução de seus produtos para aumentar a eficiência de suas operações, avaliando quais processos

precisam ser, podem ser internalizados em busca de uma maior geração de valor dentro dessas companhias.

Então elas vêm sim operando bem dentro do esperado e vão na medida que elas vão atingindo esse grau de maturidade que esperamos, passando a contribuir em maior grau para o resultado agregado da Caixa Seguridade.

Anderson Hidemi:

Seguro Residencial: Qual a justificativa para o crescimento em prêmios emitidos no acumulado de janeiro a junho de 2022, em relação ao mesmo período do ano anterior?

Ágata Siqueira:

Oi Anderson, boa tarde e obrigada pela pergunta. Na nossa análise aqui, é muito atrelado à melhoria do aproveitamento da oportunidade, principalmente àquelas que estão associadas ao crédito imobiliário e também à melhoria da qualidade da venda da nossa Rede. Então, quanto mais a nossa Rede conhece o produto, melhor ela vende e melhor aproveita as oportunidades. E também muito relevante aqui, as nossas ações comerciais e campanhas que foram conduzidas ao longo deste último tri.

Então isso foi bastante importante e muito relevante aqui para superação do patamar de venda, em especial agora em junho, onde ultrapassamos o patamar de 70 milhões em prêmios emitidos para o seguro residencial. Obrigada.

André Eduardo:

Parabéns pelos resultados. Gostaria de entender a dinâmica da sinistralidade do ramo habitacional. Vendo os dados, percebemos uma diferença relevante da sinistralidade da Caixa Seguradora e da XS3. Por que isso acontece? Tem a ver com a diferença da idade dos contratos? Devemos ver a sinistralidade total convergindo mais para a qual a sinistralidade? Essa pergunta vem de Igor Moraes muito obrigada.

Eduardo Oliveira:

Boa tarde, André. Não, de fato, são produtos com as mesmas características, só que estão em estágios diferentes de maturidade de cada uma das carteiras. Então, quando comparamos a sinistralidade da carteira em *run-off*, lá dentro da Caixa Seguradora, com a sinistralidade das XS3, da Caixa Residencial, o que vemos é que, no caso da Caixa Seguradora, é uma carteira madura e antiga, que já faz um ano que não recebe novos contratos. Então basicamente uma carteira em *run-off*, enquanto que, na XS3 Caixa Residencial é uma carteira em formação, ainda em crescimento.

E sempre lembrando que o índice de sinistralidade é uma, ele é um índice que relaciona os sinistros com os prêmios emitidos, ou seja, conforme eu vou crescendo, a emissão de prêmios da Caixa Residencial, isso vai impactando de uma forma mais direta o índice de sinistralidade.

O que nós esperamos é que a sinistralidade nessas duas carteiras convirja para um patamar próximo a 20%. Esse é um patamar histórico de sinistralidade dentro das carteiras de seguro habitacional da Caixa Seguridade e, não deve ser diferente para a Caixa Residencial, uma vez que, como eu falei, são produtos com características bastante similares.

Operador:

Isso conclui a sessão de perguntas e respostas de hoje. Gostaria de convidar o senhor André Nunes para prosseguir com suas observações finais. Por favor, senhor, fique à vontade.

André Nunes:

Gostaria de agradecer a todos que demonstraram interesse em participar deste bate-papo aqui com o time da Caixa Seguridade, e nos colocar à disposição para qualquer futura dúvida e futuro questionamento ou qualquer outro bate papo.

O time RI da Caixa está sempre disponível para isso, e desejar que esse segundo semestre da Companhia tenha um resultado tão bom quanto nós tivemos no primeiro semestre para estarmos aqui no final do próximo trimestre dando tão boas notícias como demos agora para vocês.

Muito obrigado a todos.

Operador:

Isso conclui a teleconferência de hoje da Caixa Seguridade. Muito obrigada pela participação e tenham uma excelente tarde.