



CAIXA

Seguridade

Release de Resultados

2T2022



Relações com Investidores

ri@caixaseguridade.com.br

+55 (11) 3176-1340

Teleconferência

Português com tradução simultânea para inglês

16 de agosto de 2022

15h00 (horário de Brasília)

14h00 (horário de Nova York)

Português

Tel. Brasil: +55 (11) 4090-1621 / 3181-8565

Código: Caixa Seguridade

Tel. replay: +55 (11) 3193-1012

Código replay: 9153693#

Inglês

Tel.: +1 (844) 204-8942 / +1 (412) 717-9627

Código: Caixa Seguridade

Tel. replay: +55 (11) 3193-1012

Código replay: 7894163#

Sumário

1.	Mensagem da Diretoria	4
2.	Destaques 2T22	6
3.	Caixa Seguridade Participações	7
4.	Negócios de Risco	9
4.1	Habitacional	13
4.2	Prestamista.....	15
4.3	Residencial	17
4.4	Vida	19
4.5	Acidentes Pessoais	21
4.6	Outros não estratégicos	23
4.7	Assistência	24
5.	Negócios de Acumulação	25
5.1	Previdência.....	27
5.2	Consórcio.....	29
5.3	Capitalização	31
6.	Negócios de Distribuição	33
7.	Resultados e Indicadores de participações	35
8.	Participações e Negócios	36
8.1	Demonstração de resultados as participações e negócios.....	42
8.2	Estrutura.....	44
	Glossário	46

1. Mensagem da Diretoria

No segundo trimestre de 2022 a Caixa Seguridade registrou o lucro líquido de R\$ 680,8 milhões – o melhor resultado histórico auferido pela Companhia pelo terceiro trimestre consecutivo – com crescimento de 59,6% em relação ao segundo trimestre de 2021 e de 22,2% na comparação com o primeiro trimestre de 2022. Para o acumulado dos seis primeiros meses de 2022, o montante de R\$ 1,2 bilhão representa um crescimento de 44,2% em relação ao primeiro semestre de 2021. O desempenho é reflexo da performance comercial e da estrutura de parcerias estratégicas implantadas pela Companhia, o que contempla o resultado da corretora própria em plena operação.

Com a Corretora Própria, responsável por 100% da corretagem dos produtos comercializados a partir de meados de agosto de 2021, as receitas de comissionamento, que incluem também as receitas de acesso à rede de distribuição e uso da marca – BDF, apresentaram crescimento de 91,7% na comparação entre o segundo trimestre de 2022 e 2021. No acumulado de 2022, em comparação ao primeiro semestre de 2021, o crescimento de 80,3% da receita de comissionamento consolida a importância da estrutura de remuneração do novo modelo de corretagem, com a redução da receita de BDF proveniente das antigas parcerias e o incremento da receita pelo modelo de corretagem. O desempenho das receitas com comissionamento foi influenciado, principalmente, pelos ramos Prestamista e Consórcios, com crescimentos de 45,2% e 2.226,9%, respectivamente.

As Receitas de Participações Societárias – MEP auferiram no segundo trimestre de 2022 um crescimento de 50,5%, na comparação com o mesmo período de 2021, performance motivada pelo desempenho comercial, nova estrutura e pela queda da sinistralidade. Desta forma, as Receitas Operacionais - que consideram as receitas de comissionamento e a MEP - apresentaram crescimento de 66,8% na comparação entre o segundo trimestre de 2022 e o mesmo período de 2021.

O desempenho para o segundo trimestre de 2022 é também impulsionado pelo forte desempenho comercial da Companhia, com destaque para os segmentos de Previdência, Consórcio e os ramos Residencial e Prestamista no segmento de Seguros.

No segmento de previdência, as contribuições recebidas dos planos de previdência e os prêmios emitidos de risco, apresentaram crescimento de 11,0% na comparação com o mesmo período de 2021. Na visão comparativa entre o acumulado de 2022 e o primeiro semestre de 2021, o montante de R\$ 17.117,4 milhões apresentou crescimento de 12,7%, o melhor resultado semestral histórico da Companhia. O montante de reservas até junho de 2022 ultrapassou a marca de R\$ 123,0 bilhões, crescimento anual de 22,6%, enquanto as rendas com taxas de gestão e outras taxas aumentaram 19,9% no período.

O segmento de Consórcio, em continuidade ao desempenho apresentado no período anterior, apresentou no segundo trimestre de 2022 o crescimento de 872,3% no balcão Caixa na comparação com o mesmo trimestre de 2021, o que representa a melhor performance já registrada pela companhia nas cartas comercializadas, já refletindo no melhor desempenho em Recursos Coletados, +13,7% na comparação 2T22/2T21. Além da ampliação do portfólio para o segmento no início de 2022, no decorrer do último trimestre a Caixa Seguridade intensificou os treinamentos e mobilizações da equipe de vendas. Em junho, foram comercializadas mais de R\$ 1,7 bilhão em cartas de crédito, recorde favorecido pelo lançamento do Consórcio de veículos pesados, com R\$ 569,9 milhões em cartas comercializadas

Marcando a retomada do segmento de Capitalização, a arrecadação de recursos no segundo trimestre de 2022 registrou crescimento de 33,7% quando comparado com o mesmo período de 2021, com elevação no volume das modalidades de pagamento único, 264,8%, e pagamento mensal, 7,1%. Na visão

comparativa acumulada de 2022 com o primeiro semestre de 2021, o crescimento apresentado foi de 18,3%.

Para segmento de seguros e serviços de assistência, na visão comparativa com o segundo trimestre de 2021, destaque para o crescimento dos prêmios emitidos do ramo Residencial, 15,5%, e do ramo Prestamista, 9,1%. Para Prestamista, é importante destacar que para o segundo trimestre de 2022 não houve a concessão de crédito PRONAMPE, de modo que o resultado está aliado ao crescimento no *cross-sell* e a atuação no crédito agro, que contribuiu para a emissão de R\$ 61,8 milhões em prestamista (crescimento de 781,7% em relação ao mesmo período do ano anterior), além da atuação na remodelagem de produtos, como aumento da importância segurada do Seguro Prestamista PJ vinculado ao Crédito Rural, com novos limites de aceitação de risco; disponibilização da contratação de Consórcio Auto ou Imobiliário com seguro prestamista no internet banking da CAIXA, e disponibilização de seguro no microcrédito no Caixa Tem, com 1,2 milhões de produtos comercializados.

Entre as estratégias comerciais para o segundo trimestre de 2022, a Caixa Seguridade promoveu: a esteira de atendimento para as cotações realizadas em feiras AGRO, a fim de viabilizar que nenhuma proposta assinada em feira fique sem cotação; alocação do atendimento comercial exclusivo para empreendimento PJ Middle Market e para o Atacado com foco de atuação nas grandes construtoras e agro; disponibilização do produto de assistência premiada RAPIDEX para comercialização nas Agências e na rede parceira; disponibilização de nova apólice de Seguro Habitacional para Morte e Invalidez Permanente para comercialização junto ao lançamento do produto Crédito Real Fácil Rural; início da comercialização do Saúde PJ e piloto do Odonto PF; e realização de treinamentos e *lives* para os produtos, com participação de mais de 10.000 pessoas, entre empregados e parceiros.

Dentro da estratégia da Companhia, o Programa Time de Vendas é uma importante ferramenta para engajamento de empregados e parceiros nas vendas dos Produtos de Seguridade, com relevante contribuição para o resultado da Companhia. No segundo trimestre de 2022, destaque para o incremento na participação da Rede Parceira (Correspondentes Caixa Aqui e Unidades Lotéricas) na plataforma Time de Vendas, com crescimento de 78% na quantidade de parceiros habilitados no primeiro semestre de 2022 em relação ao segundo semestre de 2021, totalizando 4.647. No mesmo período, houve crescimento de 61% dos parceiros nas classificações Ouro e Azul, evidenciando o potencial de vendas da Rede Parceira.

Com o compromisso de fortalecer o ambiente de integridade da Companhia e dar transparência às ações e procedimentos, a Caixa Seguridade possui canal de denúncias próprio que é o instrumento utilizado para detecção de eventuais irregularidades, como descumprimento a princípios éticos e políticas internas da empresa. As informações recebidas através do canal são tratadas com sigilo e imparcialidade e é garantido o anonimato ao denunciante.

Por fim, no que se refere aos aspectos de governança, destacamos que na Assembleia Geral de 14 de abril ocorreu a eleição de membro efetivo do Conselho Fiscal e de seu respectivo suplente pelos titulares de ações ordinárias minoritárias.

2. Destaques 2T22

O **Lucro Líquido de R\$ 680,8 milhões** representa o melhor resultado trimestral histórico da Caixa Seguridade, **crescimento de 59,6% em relação a 2T21**.

As **Receitas Operacionais cresceram 66,8%** no comparativo com 1T21, com destaque para as **Receitas de Corretagem¹, +91,7%**, e para o aumento de **872,3%** nas cartas de crédito de **Consórcio** comercializadas no balcão CAIXA.

\$ DESEMPENHO COMERCIAL

Prêmios Emitidos Prestamista

Prêmios Emitidos Residencial

Cartas de Crédito Balcão CAIXA Consórcios

2T22

R\$588mi

R\$178mi

R\$ 2,8bi

/2T21

+9,1%

+15,5%

+872,3%

Arrecadação Capitalização

Previdência Contribuições

Reservas

Receitas de Corretagem

2T22

R\$402mi

R\$ 8,6bi

R\$123bi

R\$411mi

/2T21

+33,7%

+11,0%

+22,6%

+91,7%



Time de Vendas

Total de **4.647 Correspondentes Caixa Aqui e Unidades Lotéricas habilitados. Crescimento de 78%** em relação ao final de 2021.



Treinamentos

Mais de **10.000** pessoas participaram de **treinamentos e lives** sobre os produtos.



Sinistralidade

O **Índice de Sinistralidade** ficou em **22,5%**, uma redução de **12,6 p.p.** em relação ao mesmo período de 2021, retornando ao **patamar pré-pandemia**.



Consórcio

Comercialização recorde em junho com **R\$ 1,7 bilhão em cartas de crédito**. Lançamento do Consórcio de veículos pesados, com **R\$ 570 milhões** em cartas comercializadas.



Prestamista

Passou a ser oferecido junto ao **Microcrédito na plataforma CAIXATem (1,2 milhão de apólices no trimestre)**. Prestamista Rural teve crescimento de **782%** em relação ao 2T21 (**R\$ 62 milhões** em prêmios)

LUCRO LÍQUIDO

R\$ 680,8 mi

2T21: **R\$ 426,6 mi (59,6%)**

1T22: **R\$ 577,0 mi (22,2%)**

6M21: **R\$ 858,3 mi (44,2%)**

RECEITAS OPERACIONAIS R\$ 903,3 mi

2T21: **R\$ 541,5 mi (66,8%)**

1T22: **R\$ 727,0 mi (24,3%)**

6M21: **R\$ 1.064,6 mi (53,1%)**

ROE

(RECORRENTE)

45,5 % a.a.

2T21: **33,9%**

1T22: **41,2%**



Maior lucro trimestral

Lucro líquido de R\$ 681 milhões, maior resultado trimestral histórico, com **crescimento de 60%** em relação ao 2T21.

¹ Receitas de Corretagem considera as receitas de acesso à rede e uso da marca CAIXA (BDF) e as receitas operacionais da Caixa Corretora

3. Caixa Seguridade Participações

R\$ milhões	2T22	2T21	Δ%		1T22	Δ%		6M22	6M21	Δ%	
Receitas operacionais	903,3	541,5	66,8%	●	727,0	24,3%	●	1.630,3	1.064,6	53,1%	●
Resultado de investimentos em participações societárias	492,5	327,2	50,5%	●	400,0	23,1%	●	892,5	655,4	36,2%	●
Novas Parcerias	366,0	186,1	96,7%	●	252,7	44,8%	●	618,7	367,1	68,5%	●
Run-off	126,5	141,1	-10,3%	●	147,3	-14,1%	●	273,8	288,2	-5,0%	●
Receitas com comissionamento	410,8	214,3	91,7%	●	327,0	25,6%	●	737,8	409,2	80,3%	●
Receitas de acesso à rede de distribuição e uso da marca	32,1	46,5	-30,9%	●	41,5	-22,6%	●	73,6	125,4	-41,3%	●
Receitas de corretagem ou intermediação de produtos de seguridade	378,7	167,8	125,7%	●	285,5	32,6%	●	664,2	283,8	134,0%	●
CUSTOS DOS SERVIÇOS PRESTADOS	-70,2	-21,7	224,0%	●	-46,7	50,3%	●	-116,9	-23,4	398,6%	●
OUTRAS RECEITAS/(DESPESAS) OPERACIONAIS	-74,2	-42,5	74,8%	●	-50,6	46,8%	●	-124,8	-77,1	61,8%	●
Despesas administrativas	-24,2	-19,7	23,0%	●	-22,1	9,3%	●	-46,3	-33,2	39,3%	●
Despesas tributárias	-50,0	-24,6	103,3%	●	-39,9	25,5%	●	-89,9	-45,7	96,8%	●
Outras receitas Operacionais	0,0	1,8	-	●	11,4	-	●	11,4	1,8	532,7%	●
Outras despesas operacionais	0,0	0,0	-	●	0,0	-	●	0,0	0,0	-	●
Resultado Operacional	758,9	477,3	59,0%	●	629,7	20,5%	●	1.388,6	964,0	44,0%	●
Resultado financeiro	21,3	2,4	770,3%	●	14,0	51,6%	●	35,3	2,3	1459,1%	●
Receitas financeiras	21,3	2,4	770,3%	●	14,2	49,5%	●	35,5	3,3	980,4%	●
Despesas financeiras	0,0	0,0	-	●	-0,2	-99,5%	●	-0,2	-1,0	-80,5%	●
Result. antes de Impostos e Particip.	780,2	479,8	62,6%	●	643,8	21,2%	●	1.423,9	966,3	47,4%	●
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	-99,4	-53,1	87,0%	●	-86,7	14,6%	●	-186,1	-108,0	72,3%	●
Lucro Líquido do período R\$ milhões	680,8	426,6	59,6%	●	557,0	22,2%	●	1.237,8	858,3	44,2%	●

A Caixa Seguridade auferiu maior volume histórico em **receitas operacionais** no segundo trimestre de 2022, com crescimento de 66,8% em relação ao mesmo período de 2021 e 24,3% maior que o apresentado no primeiro trimestre de 2022. Na visão comparativa entre o acumulado de 2022 e o primeiro semestre de 2021, o resultado representa um crescimento de 53,1%.

Na contribuição para o desempenho da receita operacional, o **resultado de investimentos em participações societárias (MEP)** registrou crescimento de 50,5% na comparação entre o segundo trimestre de 2022 e o mesmo período de 2021, performance motivada pela queda da sinistralidade decorrente do volume de avisos registrados em 2T21 pela pandemia de COVID-19, e pelo crescimento na produção em 2T22, onde se destacam os valores de MEP auferidos pela Caixa Vida e Previdência, e Caixa Residencial. Na comparação entre o segundo e o primeiro trimestre de 2022, o crescimento de 23,1% no MEP é reflexo, principalmente, do desempenho comercial dos ramos Prestamista e Residencial, além da redução de sinistralidade para habitacional. Na visão comparativa entre os seis primeiros meses de 2022 e o mesmo período de 2021, o MEP alcançou crescimento de 36,2%.

Com a reorganização societária e a entrada em operação das novas parcerias no decorrer de 2021, os resultados distribuídos pelas empresas que atuam ou atuaram na rede de distribuição da CAIXA são apresentados neste relatório de forma consolidada, Parcerias CAIXA, mantendo a comparabilidade entre os períodos. São considerados na Parcerias CAIXA os resultados das novas parcerias e os resultados advindos das apólices em *run-off* e de participações indiretas mantidas pela CNP Brasil, sendo que o detalhamento dessa estrutura é apresentado no item 8 deste release.

Ainda na composição do desempenho da receita operacional, as **receitas com comissionamento**, que compreendem as receitas de acesso à rede de distribuição e uso da marca (BDF) e as receitas de corretagem ou intermediação de produtos de seguridade (Corretagem), auferiram o valor de R\$ 410,8 milhões no segundo trimestre de 2022, resultado 91,7% maior que o mesmo período de 2021. Na visão comparativa entre o segundo trimestre de 2022 e o período imediatamente anterior, as receitas com comissionamento apresentaram aumento de 32,6%, com destaque para as receitas de corretagem provenientes dos produtos: seguro prestamista, no valor de R\$ 177,5 milhões (+36,6%); consórcio, no valor de R\$ 56,5 milhões (+88,8%); seguro residencial, no valor de R\$ 63,8 milhões (+12,1%); seguro habitacional, no valor de R\$ 12,2 milhões (+26,9%); e capitalização, no valor de R\$ 13,7 milhões (+127,7%). Na visão entre 2T22/1T22, observa-se a redução da receita de BDF em 22,6%, variação derivada da regularização de comissionamento referente às antigas parcerias, realizado de forma integral no primeiro trimestre de 2022. Na constituição do resultado de comissionamento, a nova estrutura de remuneração, com a constituição da corretora própria, é a responsável pela redução gradual das receitas de BDF provenientes da antiga parceria, à medida em que aumentam as receitas de corretagem.

Os **custos dos serviços prestados** são formados pelas remunerações devidas à CAIXA para premiação de empregados e correspondentes, e em decorrência da utilização de seu quadro de pessoal de vendas e de seus recursos materiais, tecnológicos e administrativos na prestação do serviço de distribuição, divulgação, oferta, comercialização, venda e pós-venda dos Produtos da Caixa Seguridade. Para o segundo trimestre de 2022, a linha de custos dos serviços prestados apresentou um aumento de 224,0% em relação ao mesmo período de 2021 e crescimento de 50,3% na comparação com o primeiro trimestre de 2022. O resultado de 2T22 é decorrente do desempenho comercial, e é sensibilizado pelo mix de produtos, principalmente pelo aumento de vendas de cartas de consórcio, produto de acumulação que possui maior patamar de premiação de empregados e de serviço CAIXA.

A linha totalizadora de **outras receitas / despesas operacionais** apresentou no segundo trimestre de 2022 uma elevação de 74,8% em relação ao mesmo período de 2021 devido ao crescimento de participação das receitas de corretagem no resultado da Companhia, onde há o aumento das despesas tributárias, e pelo aumento de despesas administrativas em função de elevação dos gastos com pessoal. Na comparação com o primeiro trimestre de 2022, a variação registrada foi de +46,8% e, na visão comparativa do acumulado de 2022 em relação ao primeiro semestre de 2021, a variação apresentada foi de +61,8%, variações explicadas, principalmente, por receitas para promoção do incentivo à comercialização de produtos, reconhecidas como outras receitas no primeiro trimestre de 2022.

O **resultado financeiro** da Companhia do segundo trimestre de 2022 registrou o valor de R\$ 21,3 milhões, aumento de 770,3% no comparativo com o mesmo período de 2021 e de 51,6% na relação com o primeiro trimestre de 2022. A elevação do resultado financeiro em relação aos períodos anteriores decorre do maior saldo médio de aplicações geradas pela corretagem e dividendos, aliadas ao melhor desempenho dos investimentos em cotas de fundos em função do aumento das taxas de juros.

O **lucro líquido** para o segundo trimestre de 2022, no montante de **R\$ 680,8 milhões**, representa o melhor resultado trimestral histórico da Caixa Seguridade, com crescimento de 59,6% em relação ao mesmo período de 2021 e de 22,2% na comparação com o primeiro trimestre de 2022. Na visão acumulada do ano, o montante de **R\$ 1.237,8 milhões** representa um aumento 44,2% na comparação com o primeiro semestre de 2021.

O **retorno sobre patrimônio líquido recorrente** (ROE), que calcula a relação do lucro dos últimos doze meses sobre o Patrimônio Líquido ajustado, mensurado para o segundo trimestre de 2022, no valor de 45,5%, superou em 11,6 p.p. o registrado no mesmo período de 2021 (33,9%) e em 4,3 p.p. o calculado

para o primeiro trimestre de 2022 (41,2%). A variação entre o segundo trimestre de 2022 e os períodos anteriores é derivada do aumento no resultado da Companhia no acumulado do último ano com o incremento das receitas operacionais, e da distribuição de dividendos realizada em abril de 2022.

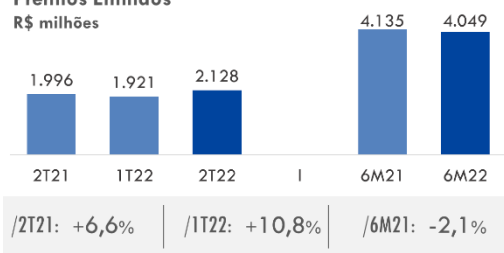
4. Negócios de Risco

No grupo de Negócios de Risco são considerados os ramos de segmento de seguros e os serviços de assistência, os quais possuem as seguintes características:

- **Habitacional:** Seguro obrigatório por lei e parte essencial do financiamento imobiliário, servindo para quitar ou amortizar o saldo devedor em caso de morte ou invalidez do segurado. Calculado em especial com base no saldo devedor e na idade do mutuário, este seguro conta ainda com cobertura patrimonial do imóvel financiado;
- **Prestamista:** Com uma ou mais coberturas de risco de seguro de pessoas como morte, invalidez, desemprego/perda de renda, doenças graves e incapacidade temporária, o seguro prestamista garante a quitação ou amortização de dívidas vinculadas a operações de crédito ou financiamento assumido pelo devedor, no caso de ocorrência de sinistro coberto, nos termos estabelecidos nas condições contratuais, até o limite do capital segurado contratado;
- **Residencial:** Seguro que tem o objetivo de proteger residências individuais - como casas e/ou apartamentos utilizados como moradia habitual ou de veraneio - contra prejuízos causados por incêndio, queda de raio e explosão. É possível também a contratação de coberturas adicionais como danos elétricos, furto e roubo, danos a terceiros, vendaval, quebra de vidros, colisão de veículos, entre outros, além do serviço de assistência 24 horas;
- **Vida:** O seguro de vida tem por objetivo evitar que os beneficiários da apólice sejam pegos de surpresa com despesas extras e consigam se restabelecer financeiramente caso o segurado venha a falecer, tenha uma doença grave ou fique inválido, além de oferecer serviços assistenciais diversos. Na contratação do seguro de vida, o segurado escolhe o valor e as condições da indenização a ser paga e as pessoas que irão recebê-la;
- **Acidentes Pessoais:** Modalidade de seguro com coberturas relacionadas ao risco de acidentes, com coberturas como morte, invalidez parcial ou total e despesas médicas, desde que os sinistros sejam causados por acidente;
- **Outros Não Estratégicos:** São considerados os ramos de Seguros para os quais a Caixa Seguridade não constituiu uma nova parceria, ou cujas emissões não representem significativa participação na produção da Companhia; e
- **Assistência:** O ramo de Assistência é explorado na rede de distribuição Balcão CAIXA pela Caixa Assistência (ou XS6 Assistência S.A.), empresa constituída por meio de acordo de associação firmado entre a Caixa Seguridade e a Tempo Assist, onde a Caixa Assistência é responsável pela gestão do negócio, relacionamento comercial e desenvolvimento de produtos e à Tempo é atribuída a operação e infraestrutura física e de tecnologia. A produção de Assistência pode ser derivada de duas formas: B2B – quando o serviço está atrelado à uma apólice de seguro (produto principal) e a remuneração provém do repasse da seguradora que emitiu a apólice; e B2C – quando o produto é vendido diretamente para o consumidor.

NEGÓCIOS DE RISCO

Prêmios Emitidos
R\$ milhões



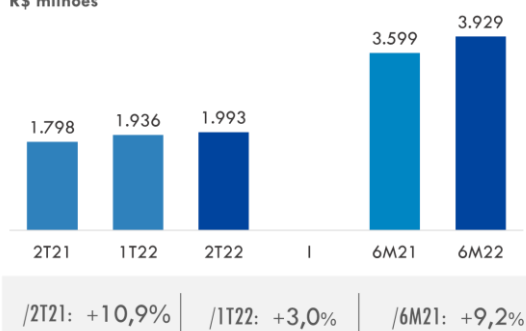
Os prêmios emitidos pelos negócios de risco, apresentaram crescimento de 6,6% no comparativo entre o segundo trimestre de 2022 e o mesmo período de 2021, com aumento na produção para todos os ramos – exceção de Acidentes Pessoais. Destaque positivo para o volume de prêmios emitidos em Residencial (+15,5%), Prestamista (+9,1%) e Habitacional (+6,1%), além do incremento de Assistência. Na visão comparativa com o primeiro trimestre de 2022, o segundo período de 2022 apresentou aumento

de 10,8%, sendo o principal destaque o desempenho do ramo Prestamista (+42,3%). No acumulado, nota-se uma redução de 2,1% que decorre, principalmente, da emissão de seguros prestamista vinculados às operações do PRONAMPE¹ no primeiro trimestre de 2021.

Abaixo, é relacionado o resultado dos prêmios emitidos separados por ramos:

PRÊMIOS EMITIDOS R\$ milhões	2T22	2T21	Δ%		1T22	Δ%		6M22	6M21	Δ%	
Habitacional	727,3	685,4	6,1%	●	714,9	1,7%	●	1.442,2	1.366,9	5,5%	●
Residencial	178,3	154,4	15,5%	●	165,2	7,9%	●	343,5	310,2	10,7%	●
Prestamista	587,8	538,9	9,1%	●	413,1	42,3%	●	1.000,9	1.164,5	-14,1%	●
Vida	481,0	475,3	1,2%	●	473,5	1,6%	●	954,5	914,5	4,4%	●
Acidentes Pessoais	24,8	25,2	-1,5%	●	22,6	9,4%	●	47,4	55,1	-13,9%	●
Outros Não Estratégicos	116,1	114,4	1,5%	●	122,8	-5,4%	●	238,9	320,4	-25,4%	●
Assistência	12,8	2,8	365,7%	●	8,7	48,5%	●	21,5	3,2	564,7%	●
Seguros	2.128,1	1.996,3	6,6%	●	1.920,8	10,8%	●	4.048,9	4.135,0	-2,1%	●

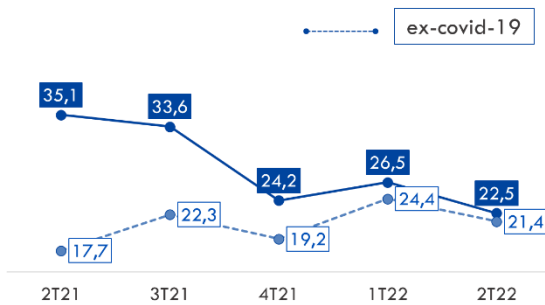
Receita Operacional (Prêmios Ganhos)
R\$ milhões



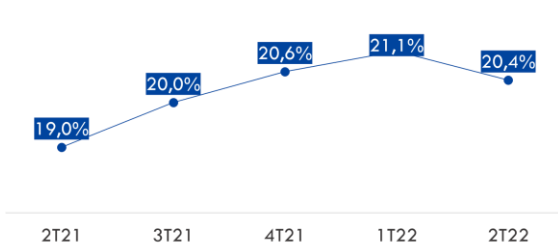
Os prêmios ganhos do segmento de seguros tiveram um desempenho positivo de 10,9% na relação entre o segundo trimestre de 2022 e o mesmo período do ano anterior e, crescimento de 9,2% na comparação do acumulado do ano com o primeiro semestre de 2021, devido ao *accrual* de prêmios de vendas passadas, concentrados, principalmente, no estoque de Prestamista, Vida e Residencial. Na visão comparativa entre o segundo e o primeiro trimestre de 2022, o crescimento de prêmios ganhos foi de 3,0%.

¹ Programa do Governo Federal de oferta de crédito para médias e pequenas empresas

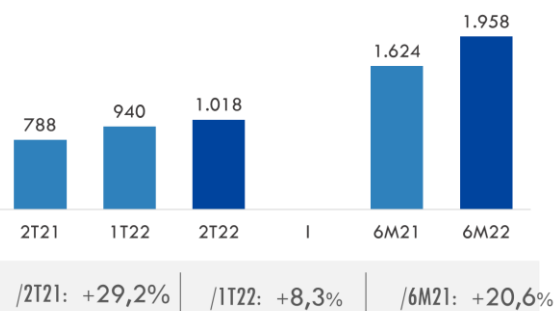
Sinistralidade % Prêmio Ganho



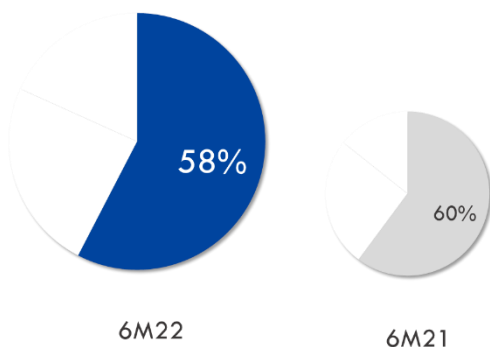
Comissionamento % Prêmios Ganhos



Margem Operacional R\$ milhões



Representatividade % Margem Operacional Total



O índice de Sinistralidade para o segmento de seguros apresentou no segundo trimestre de 2022 melhora, com redução de 12,6 p.p. em relação ao mesmo período de 2021. O movimento está relacionado a queda de sinistros com causa relacionada à pandemia de COVID-19, que registraram em 2T21 o ápice da curva histórica do indicador para os ramos Habitacional, Vida e Prestamista. Na comparação com o primeiro trimestre de 2022, a sinistralidade do segundo trimestre apresentou recuo de 4,0 p.p., efeito causado principalmente por sinistros registrados em 1T21 para o ramo habitacional. Quando considerada a visão ex-COVID, extraindo os sinistros COVID-19 do indicador, observa-se a sinistralidade próxima ao patamar histórico e a aproximação entre a curva de sinistralidade que considera as mortes pela pandemia e a ex-COVID, diferença residual de 1,1 p.p. para o segundo trimestre de 2022.

No índice de comissionamento, que calcula a proporção entre os custos de aquisição e os prêmios ganhos, registrou-se aumento de 1,4 p.p. na relação entre o segundo trimestre de 2022 e o mesmo período de 2021, devido ao mix de produtos e aos novos patamares de comissionamento, principalmente para os ramos Habitacional e Residencial. Para a perspectiva entre o segundo e o primeiro trimestre de 2022, houve a redução de 0,6 p.p. no indicador, efeito do comportamento dos custos de aquisição do ramo Vida.

A Margem Operacional para os negócios de seguros, na relação entre o segundo trimestre de 2022 e o mesmo período de 2021 e na comparação entre o acumulado do ano e o primeiro semestre de 2021, apresentaram crescimento de 29,2% e 20,6%, respectivamente. O desempenho é efeito da redução em sinistros, principalmente nos volumes observados para os ramos Habitacional e Prestamista, além da apropriação de prêmios ganhos. Na visão comparativa com o primeiro trimestre de 2022, o crescimento de 8,3% é atribuído, principalmente, ao desempenho dos ramos Prestamista e Vida.

Na representatividade da margem operacional no balcão CAIXA, que considera também valores auferidos com os negócios de acumulação e distribuição, a margem de negócios de risco, apesar de apresentar crescimento, apresentou pequena redução na sua participação no ano

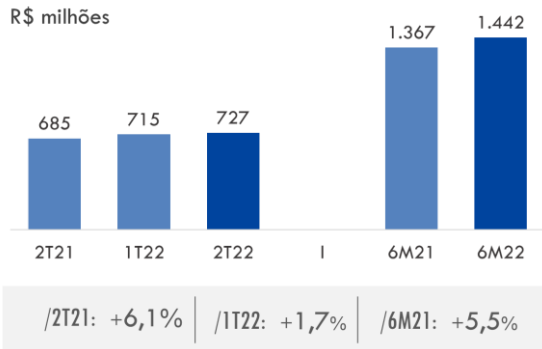
de 2022, representando 58% da margem operacional dos negócios da Caixa Seguridade, em função do melhor desempenho dos segmentos de distribuição e acumulação no período.

4.1 Habitacional

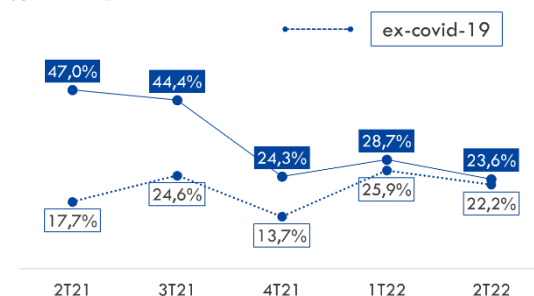
A tabela a seguir demonstra uma visão gerencial para o ramo Habitacional, para uma melhor análise do comportamento dos indicadores e do desempenho do ramo no resultado da Caixa Seguridade:

R\$ milhões	2T22	2T21	Δ%		1T22	Δ%		6M22	6M21	Δ%	
Prêmios emitidos	727,3	685,4	6,1%	●	714,9	1,7%	●	1.442,2	1.366,9	5,5%	●
Variações das provisões técnicas de prêmios	0,0	0,0	-	●	0,0	1,1%	●	0,0	0,0	-	●
PRÊMIOS GANHOS	727,3	685,4	6,1%	●	714,9	1,7%	●	1.442,2	1.366,9	5,5%	●
Sinistros ocorridos	-172,0	-322,3	-46,6%	●	-205,4	-16,3%	●	-377,3	-595,2	-36,6%	●
Custos de aquisição	-69,5	-56,6	22,8%	●	-66,4	4,8%	●	-135,9	-107,4	26,6%	●
Outras receitas e despesas operacionais	-11,7	21,4	-	●	23,4	-	●	11,7	14,5	-19,5%	●
Resseguro	-28,0	-12,9	117,6%	●	-27,6	1,5%	●	-55,6	-9,7	475,8%	●
MARGEM OPERACIONAL	446,1	315,1	41,6%	●	438,9	1,6%	●	885,0	669,2	32,2%	●

Prêmios Emitidos **Habitacional**
R\$ milhões



Sinistralidade **Habitacional**
% Prêmio Ganho



No segundo trimestre de 2022 o ramo Habitacional manteve a curva ascendente em prêmios emitidos, com o montante de R\$ 727,3 milhões, refletindo o aumento da carteira de crédito da CAIXA. O volume representa o melhor desempenho trimestral histórico, com um crescimento de 6,1% em relação ao mesmo período de 2021 e de 1,7% na comparação com 1T22. Este comportamento é atribuído à característica do produto, onde o estoque de apólices, com duração de prazo mais longo, influencia no fluxo de emissões dos prêmios. Desta forma, o volume de concessão de financiamento imobiliário, que é crescente na CAIXA, não produz um efeito imediato na emissão de prêmios, mas indica um crescimento nos prêmios futuros e uma curva consistente e estável. Para a visão acumulada de 2022, o montante de prêmios emitidos é 5,5% superior que o mensurado para 2021.

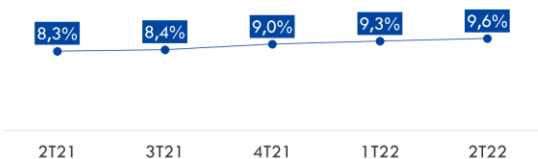
Entre as ações para o segundo trimestre de 2022, destaque para o lançamento de novo produto de Seguro Habitacional destinado à PJ e a disponibilização do Seguro Habitacional Morte e Invalidez Permanente – MIP para comercialização junto ao lançamento do produto Crédito Real Fácil Rural.

Habitacional destinado à PJ e a disponibilização do Seguro Habitacional Morte e Invalidez Permanente – MIP para comercialização junto ao lançamento do produto Crédito Real Fácil Rural.

Pela curva do índice de sinistralidade do ramo, observa-se o efeito do arrefecimento da pandemia COVID-19 sobre os números de sinistros, com uma redução de 23,4 p.p. na visão comparativa entre 2T22 e 2T21. Na relação com o primeiro trimestre de 2022, o índice de sinistralidade de 2T22 apresentou um recuo de 5,1 p.p., devido ao incremento de sinistros que impactaram esta linha em 1T22. Na visão recorrente, que exclui os registros de sinistros de COVID, é possível observar o comportamento do indicador de 2T22 próximo aos níveis históricos anteriores a pandemia. Nessa linha, a comparação entre a curva de sinistralidade ex-COVID e a curva que engloba todos os sinistros, demonstra a proximidade dos indicadores para o primeiro trimestre de 2022, que apresentam diferença de 1,5 p.p., demonstrando um efeito residual gerado pela pandemia.

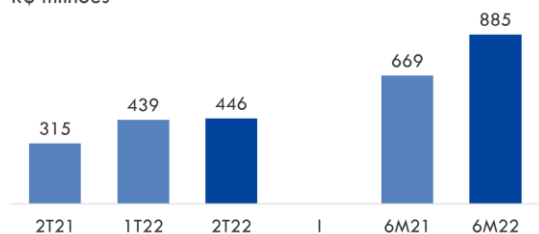
Comissionamento Habitacional

% Prêmio Ganho



Margem Operacional Habitacional

R\$ milhões



/2T21: +41,6% | /1T22: +1,6% | /6M21: +32,2%

período de 2021.

O índice de comissionamento, manteve o movimento de crescimento para o período de 2T22, com elevação de 0,3 pontos percentuais em relação ao trimestre anterior e um aumento de 1,3 pontos percentuais quando comparado com 2T21, reflexo do maior comissionamento pago pela nova parceria para a Caixa Corretora.

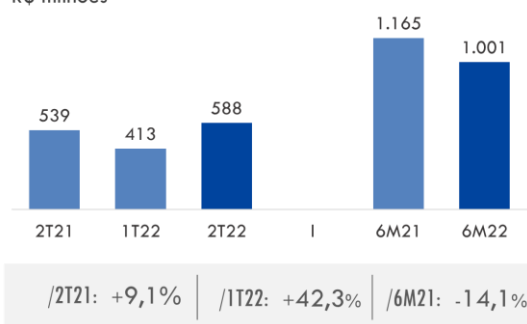
A margem operacional apresentou no segundo trimestre de 2022 um crescimento de 41,6% no comparativo com o mesmo período de 2021, sendo que tal variação está relacionada a redução dos sinistros ocorridos entre os períodos, evidenciada pela sinistralidade recorde motivada pela COVID-19 em 2T21. Para a visão comparativa entre o segundo trimestre de 2022 e o trimestre imediatamente anterior, o crescimento registrado foi de 1,6%, aderente ao desempenho da linha de prêmios emitidos entre os períodos. Na perspectiva acumulada do ano, a margem operacional de 2022 foi 32,2% superior a mensurada para o

4.2 Prestamista

Abaixo demonstramos uma tabela com visão gerencial para análise do comportamento dos indicadores e do desempenho do ramo no resultado da Caixa Seguridade:

R\$ milhões	2T22	2T21	Δ%		1T22	Δ%		6M22	6M21	Δ%	
Prêmios emitidos	587,8	538,9	9,1%	●	413,1	42,3%	●	1.000,9	1.164,5	-14,1%	●
Variações das provisões técnicas de prêmios	-162,5	-174,7	-7,0%	●	-6,3	2488,2%	●	-168,7	-407,0	-58,5%	●
PRÊMIOS GANHOS	425,3	364,2	16,8%	●	406,8	4,6%	●	832,1	757,6	9,8%	●
Sinistros ocorridos	-82,5	-96,9	-14,9%	●	-94,0	-12,2%	●	-176,5	-184,3	-4,2%	●
Custos de aquisição	-169,6	-144,9	17,0%	●	-166,6	1,8%	●	-336,2	-306,3	9,8%	●
Outras receitas e despesas operacionais	-20,2	-1,0	2030,6%	●	-15,5	30,2%	●	-35,8	-9,7	267,5%	●
Resseguro	0,1	1,8	-92,8%	●	0,9	-84,8%	●	1,0	4,5	-77,8%	●
MARGEM OPERACIONAL	153,1	123,2	24,3%	●	131,4	16,5%	●	284,6	261,8	8,7%	●

Prêmios Emitidos Prestamista
R\$ milhões



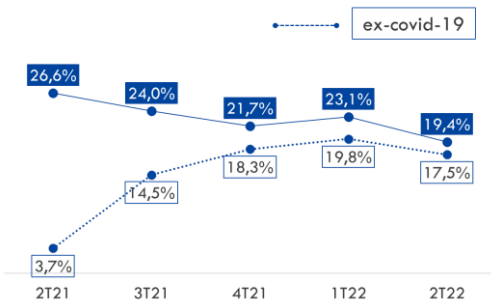
O seguro Prestamista tem sua performance associada, principalmente, às oportunidades geradas pela oferta de crédito no balcão da CAIXA acompanhadas de campanhas de mobilização da rede. Em determinados períodos do ano de 2021 houve a oferta em maior volume do crédito PRONAMPE, que teve o efeito de alavancar a emissão do Prestamista PJ para estes períodos.

No segundo trimestre de 2022, o ramo Prestamista apresentou crescimento de 9,1% em relação ao mesmo

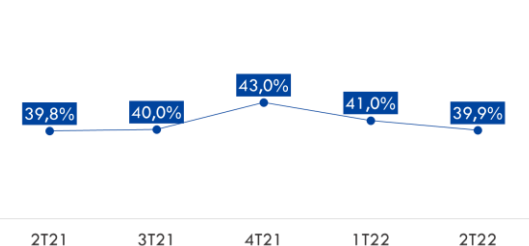
período de 2021 e 42,3% na comparação com o primeiro trimestre. O desempenho para o trimestre está relacionado ao aumento da penetração do prestamista na concessão do crédito consignado para pessoa física, a diversificação de produtos, atuação no crédito agro e a redução de cancelamento. Na visão acumulada, o ramo apresentou redução de 14,1% na comparação entre o primeiro semestre de 2022 e o mesmo período de 2021, movimento relacionado a maior oferta de crédito na CAIXA, sobretudo pelo efeito de PRONAMPE no primeiro trimestre de 2021. O prestamista para pessoas físicas apresentou crescimento de 1,8%, originados, principalmente nas operações de crédito consignado, e representaram 79,9% das emissões segundo trimestre de 2022. Para pessoas jurídicas, que representaram 20,1% das emissões no trimestre, nota-se crescimento de 36,0%, sendo que estas operações foram originadas, principalmente com crédito nas modalidades de crédito para empresas e capital de giro.

Ainda no segundo trimestre de 2022, destacam-se as seguintes ações para o ramo prestamista: remodelagem do Seguro Prestamista PJ, vinculado ao Crédito Rural (PF e PJ), com disponibilização de novos limites de aceitação de risco; e a possibilidade de contratação de Consórcio Auto ou Imobiliário com seguro prestamista no internet banking da CAIXA. O seguro passou a ser oferecido junto ao Microcrédito na plataforma CAIXATem, onde gerou mais de 1,2 milhão de apólices no trimestre, e junto ao Crédito Rural, com R\$ 61,8 milhões em prêmios, crescimento de 781,7%.

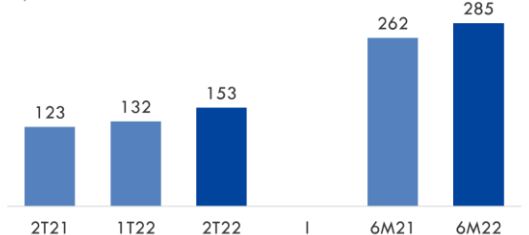
Sinistralidade Prestamista
% Prêmio Ganho



Comissionamento Prestamista
% Prêmio Ganho



Margem Operacional Prestamista
R\$ milhões



/2T21: +24,3% | /1T22: +16,5% | /6M21: +8,7%

Os prêmios ganhos apresentaram no segundo trimestre de 2022 um crescimento de 16,8% na comparação com o mesmo período de 2021, desempenho relacionado à apropriação de prêmios decorrentes de vendas passadas. Na mesma linha, em relação ao primeiro trimestre de 2022, os prêmios ganhos no segundo trimestre registraram aumento de 4,6%. Na visão acumulada de 2022, prestamista apresentou crescimento de 9,8% na comparação com o primeiro semestre de 2021.

A sinistralidade do ramo prestamista para o segundo trimestre de 2022 registrou recuo de 7,2 p.p. na relação com o mesmo período de 2021, reflexo do cenário de COVID-19 para o período de 2021. Em relação ao trimestre anterior, o índice de 2T22 apresentou recuo de 3,7 p.p., com índice próximo ao patamar apresentado nos períodos anteriores a pandemia. Na visão recorrente, com a exclusão dos sinistros relacionados a COVID-19, a sinistralidade de 2T22 registrou redução de 1,9 p.p. em relação ao indicador que considera todos os tipos de ocorrência, apresentando a maior aproximação entre as visões desde o início da pandemia.

O índice de comissionamento de prestamista para o segundo trimestre de 2022 manteve o nível percentual mensurado para os períodos do segundo trimestre de 2021 e o trimestre imediatamente anterior.

A margem operacional para ramo prestamista registrou no segundo trimestre de 2022 a melhor performance histórica

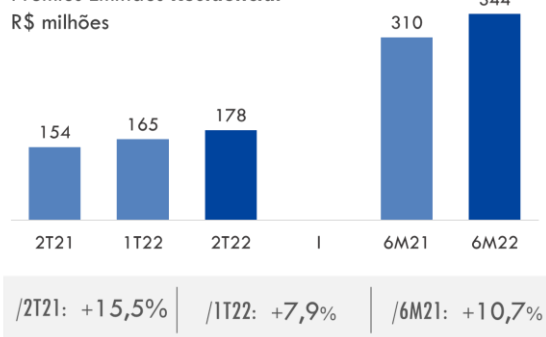
da companhia, crescimento de 24,3% em relação ao segundo trimestre de 2021 e aumento de 16,5% na comparação com o período anterior, reflexo da combinação do desempenho da linha de prêmios ganhos e de queda de sinistros ocorridos para 2T22. Na visão acumulada do ano, a margem operacional de prestamista registrou crescimento de 8,7% em comparação ao primeiro semestre de 2021.

4.3 Residencial

A seguir é apresentada uma visão gerencial do ramo Residencial para análise do comportamento dos indicadores e do desempenho do ramo no resultado da Caixa Seguridade:

R\$ Milhões	2T22	2T21	Δ%		1T22	Δ%		6M22	6M21	Δ%	
Prêmios emitidos	178,3	154,4	15,5%	●	165,2	7,9%	●	343,5	310,2	10,7%	●
Variações das provisões técnicas de prêmios	-9,7	-40,7	-76,1%	●	-6,5	49,9%	●	-16,2	-94,7	-82,9%	●
PRÊMIOS GANHOS	168,6	113,7	48,3%	●	158,8	6,2%	●	327,3	215,5	51,9%	●
Sinistros ocorridos	-20,0	-16,7	19,6%	●	-26,4	-24,3%	●	-46,5	-35,2	31,8%	●
Custos de aquisição	-53,7	-29,7	80,6%	●	-49,1	9,4%	●	-102,8	-59,3	73,2%	●
Outras receitas e despesas operacionais	-3,3	1,1	-	●	-5,2	-37,4%	●	-8,5	-7,8	8,6%	●
Resseguro	-1,8	0,4	-	●	-1,5	25,6%	●	-3,3	-1,4	136,2%	●
MARGEM OPERACIONAL	89,8	68,7	30,6%	●	76,6	17,2%	●	166,3	111,8	48,8%	●

Prêmios Emitidos **Residencial**
R\$ milhões

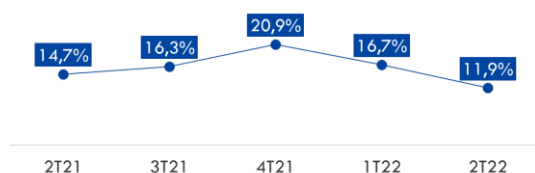


O ramo Residencial apresentou no segundo trimestre de 2022 o segundo melhor desempenho trimestral histórico da Companhia em prêmios emitidos, com crescimento de 15,5% em relação ao mesmo período de 2021 e de 7,9% em comparação ao primeiro trimestre de 2022. Na visão acumulada do semestre, o crescimento apresentado para 2022 foi 10,7% superior do registrado em 2021, reflexo da plena operação da parceria com a Tokio no ano de 2022 e a manutenção das ações de qualificação e treinamentos da força de vendas.

Na visão comparativa entre o segundo trimestre de 2022 e o mesmo período de 2021, observa-se uma maior conversão dos prêmios emitidos em prêmios ganhos, devido ao efeito do estoque, o que resulta em um crescimento de 48,3% entre os períodos. Na comparação entre o segundo trimestre de 2022 e o trimestre imediatamente anterior, os prêmios ganhos tiveram aumento de 6,2%, influenciados pelo aumento do estoque. Para a visão acumulada de 2022, os prêmios ganhos registraram crescimento de 51,9% em comparação com o primeiro semestre de 2022.

A sinistralidade do ramo Residencial, na comparação entre o segundo trimestre de 2022 e o mesmo período de 2021, apresentou recuo de 2,8 p.p.. Na visão comparativa entre o segundo e o primeiro trimestre de 2022, a redução de 4,8 p.p. é decorrente, principalmente, da redução no volume de avisos sinistros ocorridos em 2T22, com consequente impacto nas provisões atuariais.

Sinistralidade **Residencial**
% Prêmio Ganho

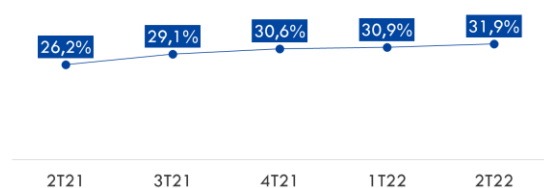


No índice de comissionamento, na perspectiva entre o segundo trimestre de 2022 e o mesmo período de 2021, observa-se um crescimento de 5,7 p.p. no indicador, devido ao aumento da produção, desde 2021 na nova parceria, que possui novos patamares de

comissionamento. Na comparação entre o segundo trimestre de 2022 e o trimestre anterior, o comissionamento de residencial cresceu 0,9 pontos percentuais.

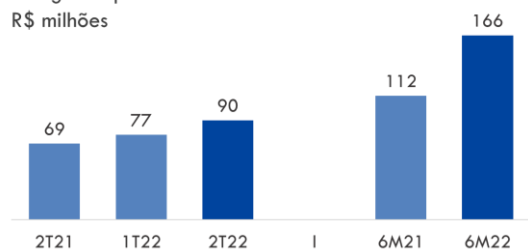
Comissionamento Residencial

% Prêmio Ganho



Margem Operacional Residencial

R\$ milhões



/2T21: +30,6%

/1T22: +17,2%

/6M21: +48,8%

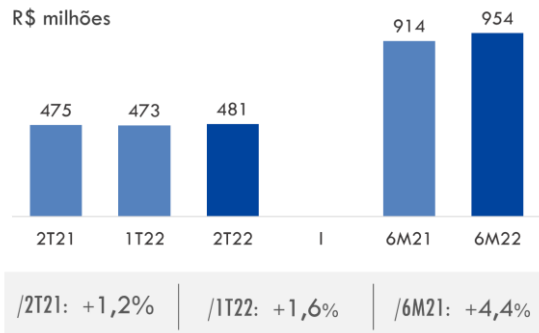
Desta forma, a margem operacional do ramo Residencial apresentou crescimento de 30,6% no segundo trimestre de 2022 em relação ao mesmo período de 2021 e, aumento de 48,8% na comparação entre o primeiro semestre de 2022 e o primeiro semestre de 2021, impulsionado pelo desempenho dos prêmios ganhos para ambas as visões. Na perspectiva comparativa entre o segundo e o primeiro trimestre de 2022, o crescimento de 17,2% é motivado pela redução dos sinistros ocorridos.

4.4 Vida

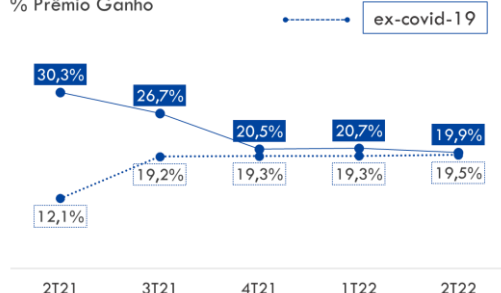
A tabela abaixo apresenta uma visão gerencial para o ramo Vida até a Margem Operacional:

R\$ Milhões	2T22	2T21	Δ%		1T22	Δ%		6M22	6M21	Δ%	
Prêmios emitidos	481,0	475,3	1,2%	●	473,5	1,6%	●	954,5	914,5	4,4%	●
Variações das provisões técnicas de prêmios	42,5	9,8	335,2%	●	41,5	2,2%	●	84,0	41,3	103,3%	●
PRÊMIOS GANHOS	523,4	485,0	7,9%	●	515,0	1,6%	●	1.038,5	955,8	8,7%	●
Sinistros ocorridos	-104,4	-146,8	-28,9%	●	-106,4	-1,9%	●	-210,7	-256,2	-17,8%	●
Custos de aquisição	-91,3	-81,9	11,5%	●	-103,0	-11,4%	●	-194,3	-168,2	15,5%	●
Outras receitas e despesas operacionais	-26,7	-24,4	9,3%	●	-32,1	-16,8%	●	-58,8	-46,2	27,4%	●
Resseguro	-0,5	-3,2	-85,3%	●	-0,4	21,3%	●	-0,8	-4,2	-79,8%	●
MARGEM OPERACIONAL	300,6	228,8	31,4%	●	273,1	10,1%	●	573,7	481,0	19,3%	●

Prêmios Emitidos **Vida**
R\$ milhões



Sinistralidade **Vida**
% Prêmio Ganho



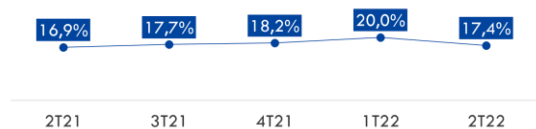
O ramo de seguros Vida manteve no segundo trimestre de 2022 o patamar de produção auferido no trimestre anterior, com um crescimento de 1,2% no volume de prêmios emitidos em relação ao mesmo período de 2021 e, um crescimento de 1,6% em relação ao primeiro trimestre de 2022. Na visão acumulada de 2022, o montante de R\$ 954,5 milhões representou um crescimento de 4,4% em comparação ao primeiro semestre de 2021.

Os prêmios ganhos registraram no segundo trimestre de 2022 um crescimento de 7,9% em relação ao mesmo período de 2021 e, aumento de 8,7% na comparação entre o primeiro semestre de 2022 e o primeiro semestre de 2021, reflexo do movimento do efeito estoque da emissão dos períodos anteriores. Na comparação com o primeiro trimestre de 2022 o crescimento registrado foi de 1,6%, com a manutenção da variação de provisões entre os períodos.

A sinistralidade do ramo Vida para o segundo trimestre de 2022 apresentou queda de 10,3 p.p. em relação ao mesmo período de 2021, resultado observado pelos avisos relacionados a COVID no período de 2021, sendo que 2T21 foi o trimestre que atingiu o ápice da curva para o indicador. Na comparação com o primeiro trimestre de 2022, observa-se a permanência do índice no mesmo patamar, com redução de 0,7 pontos percentuais. Na visão recorrente, na qual são desconsiderados os sinistros por óbitos causados pela COVID-19, observa-se a continuidade do estreitamento da diferença com o indicador que considera todos os tipos de sinistros diferença de 0,4 p.p. para 2T22.

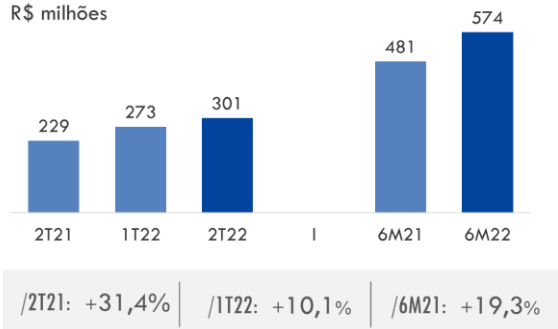
Comissionamento Vida

% Prêmio Ganho



Margem Operacional Vida

R\$ milhões



O índice de comissionamento manteve o patamar na relação entre o segundo trimestre de 2022 e o mesmo período de 2021, com crescimento de 0,6 pontos percentuais. Para a visão entre o segundo e primeiro trimestre de 2022, o indicador registrou recuo de 2,6 p.p., reflexo da redução dos custos de aquisição para 2T22, movimento relacionado à composição de produtos de pagamento mensal e único nos períodos.

Neste contexto, o resultado da margem operacional para o segundo trimestre de 2022 apresentou um crescimento de 31,4% em relação ao registrado para mesmo período de 2021 e, aumento de 19,3% para a perspectiva entre o acumulado de 2022 e o primeiro semestre de 2021, decorrência do crescimento dos prêmios ganhos e queda em sinistros ocorridos. Para a visão comparativa entre o segundo trimestre de 2022 e o trimestre anterior, a margem operacional registrou crescimento de 10,1%,

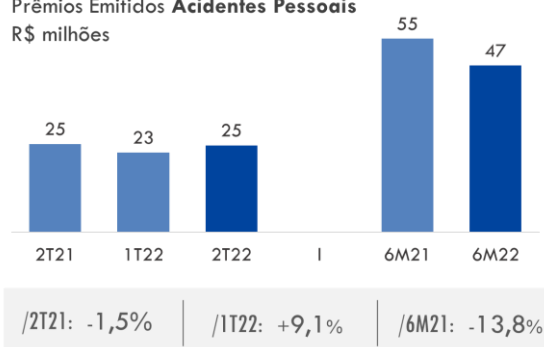
com influência da linha de custos de aquisição.

4.5 Acidentes Pessoais

A tabela abaixo apresenta uma visão gerencial do desempenho do ramo de seguro de Acidentes Pessoais:

R\$ Milhões	2T22	2T21	Δ%		1T22	Δ%		6M22	6M21	Δ%	
Prêmios emitidos	24,8	25,2	-1,5%	●	22,7	9,1%	●	47,5	55,1	-13,8%	●
Variações das provisões técnicas de prêmios	-2,1	1,8	-	●	0,7	-	●	-1,3	3,3	-	●
PRÊMIOS GANHOS	22,7	26,9	-15,7%	●	23,4	-3,1%	●	46,1	58,4	-21,0%	●
Sinistros ocorridos	-3,5	-1,4	145,3%	●	-2,7	26,1%	●	-6,2	-3,9	59,1%	●
Custos de aquisição	-7,4	-11,6	-36,4%	●	-7,5	-0,9%	●	-14,9	-22,3	-33,4%	●
Outras receitas e despesas operacionais	-1,8	-2,1	-14,9%	●	-3,1	-42,1%	●	-4,9	-8,8	-44,8%	●
Resseguro	0,0	0,0	-96,9%	●	0,0	-95,7%	●	0,0	0,0	-25,7%	●
MARGEM OPERACIONAL	10,1	11,7	-14,3%	●	10,1	-0,6%	●	20,2	23,3	-13,4%	●

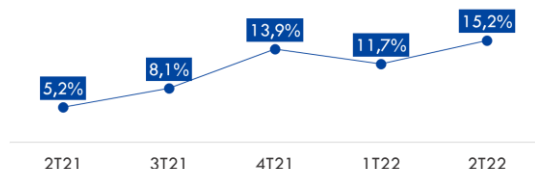
Prêmios Emitidos **Acidentes Pessoais**
R\$ milhões



O ramo de Acidentes Pessoais apresentou uma redução de 1,5% no volume de prêmios emitidos na comparação entre o segundo trimestre de 2022 e o mesmo período de 2021 e crescimento de 9,1% na relação com o primeiro trimestre de 2022. Na visão acumulada, a redução registrada foi de 13,8%. No segundo trimestre de 2022, houve a oferta de novas modalidades do Seguro Acidentes Pessoais nas agências, com a possibilidade de pagamento mensal ou em parcela única, ampliação da idade de contratação para 80 anos e a inclusão de novas assistências.

Os prêmios ganhos de acidentes pessoais apresentaram redução de 15,7% no volume do segundo trimestre de 2022 em relação ao mesmo período do ano anterior e redução de 3,1% na comparação com o primeiro trimestre de 2022, devido a maior formação de PPNG.

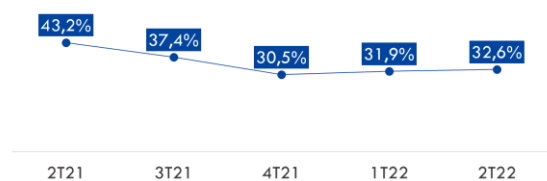
Sinistralidade **Acidentes Pessoais**
% Prêmio Ganho



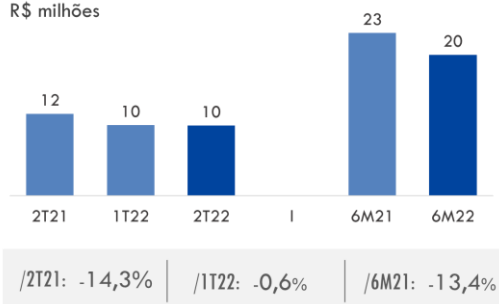
O índice de sinistralidade do segundo trimestre de 2022 apresentou uma elevação de 10,0 p.p. na comparação com o segundo trimestre de 2021 e aumento de 3,5 p.p. na relação com o primeiro trimestre de 2022, movimento motivado pelo aumento do volume de sinistros ocorridos no 2T22.

Para o segundo trimestre de 2022, o índice de comissionamento apresentou redução de 10,6 p.p. na comparação com o mesmo período de 2021, quando os custos de aquisição do ramo estavam mais elevados. Para a comparação com o primeiro trimestre de 2022, o indicador manteve o patamar, com crescimento de 0,7 pontos percentuais.

Comissionamento Acidentes Pessoais % Prêmio Ganho



Margem Operacional Acidentes Pessoais R\$ milhões



A margem operacional registrou redução de 14,3% no comparativo 2T22/2T21 e diminuição de 13,4% na avaliação do acumulado de 2022 em relação ao mesmo período de 2021, com destaque positivo para a redução das linhas de custo de aquisição e de outras despesas operacionais. Para a visão comparativa com o primeiro trimestre de 2022, a margem operacional de Acidentes Pessoais manteve-se em linha entre os períodos.

4.6 Outros não estratégicos

A tabela abaixo apresenta uma visão gerencial para os outros ramos não estratégicos, a qual inclui os ramos Auto e Empresarial, até a Margem Operacional:

R\$ Milhões	2T22	2T21	Δ%		1T22	Δ%		6M22	6M21	Δ%	
Prêmios emitidos	116,1	114,4	1,5%	●	122,8	-5,4%	●	238,9	320,4	-25,4%	●
Variações das provisões técnicas de prêmios	-3,1	5,1	-	●	-14,3	-78,1%	●	-17,4	-78,7	-77,9%	●
PRÊMIOS GANHOS	113,0	119,6	-5,5%	●	108,5	4,1%	●	221,5	241,8	-8,4%	●
Sinistros ocorridos	-63,4	-46,4	36,7%	●	-75,3	-15,8%	●	-138,7	-90,7	52,9%	●
Custos de aquisição	-13,5	-15,4	-12,7%	●	-13,9	-3,2%	●	-27,4	-35,2	-22,1%	●
Outras receitas e despesas operacionais	-14,7	-7,7	91,6%	●	-13,0	13,4%	●	-27,7	-27,8	-0,5%	●
Resseguro	-8,1	-10,1	-19,6%	●	0,6	-	●	-7,5	-12,3	-39,0%	●
MARGEM OPERACIONAL	13,3	39,9	-66,7%	●	7,0	90,3%	●	20,3	75,8	-73,3%	●

Entre os Ramos Não Estratégicos, o resultado de maior relevância é auferido pelo ramo Auto, que corresponde, majoritariamente, às apólices da Youse comercializadas pela CNP Seguros, com representatividade de 72,2% do total de emissões no segundo trimestre de 2022. Para este período, o montante de prêmios emitidos do ramo Auto foi 15,2% superior ao do mesmo período de 2021. Contudo, na comparação com o primeiro trimestre de 2022, o ramo Auto apresentou diminuição de 22,7%.

Na visão acumulada do primeiro semestre de 2022, o ramo Outros Não Estratégicos registrou redução de 25,4% em relação com o mesmo período 2021, devido a emissão dos contratos de seguro empresarial da Caixa Econômica Federal no período de 2021, que estimulou o desempenho do seguro empresarial para o período. A redução gradativa de produção para ramos não estratégicos, corresponde à estratégia adotada pela Companhia, passando a receita a ser capturada via corretagem, por meio das co-corretoras.

O ramo Auto é também responsável pela maior participação no volume de sinistros dentro do grupo de Não Estratégicos. No segundo trimestre de 2022, o índice de sinistralidade do ramo cresceu 13,6 p.p. na comparação com o mesmo período de 2021, motivado pela valorização da tabela Fipe e pelo avanço dos valores dos insumos na cadeia produtiva sob o efeito da inflação no período. Na comparação com o primeiro trimestre de 2022, o indicador para Auto registrou redução de 6,7 pontos percentuais.

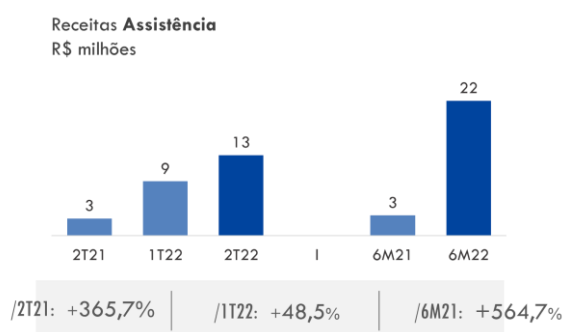
Desta forma, a margem operacional dos Ramos Não Estratégicos apresentou no segundo trimestre de 2022 redução de 66,7% em relação ao mesmo período de 2021 e, diminuição de 73,3% na comparação entre o acumulado de 2022 e o primeiro semestre de 2021, reflexo do aumento do volume de sinistros ocorridos nos períodos de 2022. Na avaliação entre o segundo e o primeiro trimestre de 2022, o crescimento de 90,3% está relacionado, além da diminuição do volume de sinistros ocorridos, à redução da linha de provisões técnicas de prêmios.

4.7 Assistência

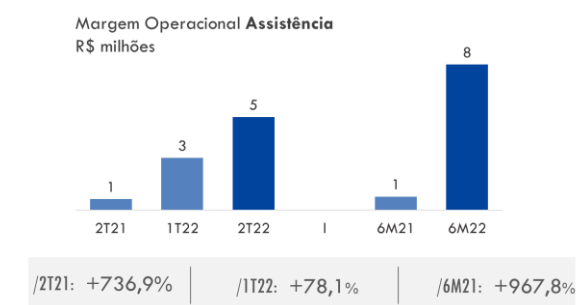
A tabela abaixo demonstra uma visão gerencial para o ramo de Assistência, para uma melhor análise do desempenho do ramo no resultado da Caixa Seguridade:

R\$ Milhões	2T22	2T21	Δ%		1T22	Δ%		6M22	6M21	Δ%	
Receitas da operação	12,8	2,8	365,7%	●	8,7	48,5%	●	21,5	3,2	564,7%	●
Custos/Despesas da operação	-8,0	-2,2	267,8%	●	-5,9	35,0%	●	-14,0	-2,5	452,4%	●
Margem operacional	4,8	0,6	736,9%	●	2,7	78,1%	●	7,5	0,7	967,8%	●

A partir do lançamento do produto Rapidex, no final de 2021, o ramo de Assistência passou a incrementar sua receita de operação, que registrou no segundo trimestre de 2022 um crescimento de 48,5%, comparado com o segundo trimestre de 2021. Em relação ao mesmo trimestre de 2021, nota-se um crescimento de 365,7% e, na visão acumulada, de 564,7%.



O Rapidex é um produto comercializado diretamente para os consumidores (B2C) que proporciona a facilidade de contratação das assistências mais acionadas pelos clientes em produtos de seguros, englobando casa, carro e moto, sem a necessidade de contratação de riscos (seguros), permitindo o acesso a assistência por um custo baixo, aliado a vantagem de premiações por meio de sorteios.



Para o segundo trimestre de 2022, o produto Rapidex passou a ser disponibilizado nas agências da CAIXA e na rede parceira CCA – Correspondentes Caixa Aqui.

Em linha com o crescimento de receitas, a margem operacional para Assistência registrou crescimento de 78,1% no segundo trimestre de 2022 na comparação com o primeiro trimestre do ano, de 736,9% em relação ao primeiro trimestre de 2021 e de 967,8% na visão acumulada, resultado da diminuição dos custos e despesas com a implantação da operação em relação às receitas.

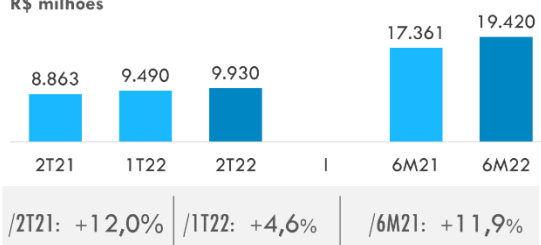
5. Negócios de Acumulação

No grupo de Negócios de Acumulação são considerados os planos de Previdência Privada, os títulos de Capitalização e os grupos de Consórcios:

- **Previdência:** Indicado para objetivos a serem alcançados com um prazo superior de 3 ou 5 anos, os planos de previdência privada podem ter contribuições mensais ou uma parcela única, sendo ainda possível fazer contribuições adicionais. Há duas modalidades de plano de previdência:
 - a) PGBL, para quem contribui com o INSS ou outro tipo de previdência e faz declaração completa de Imposto de Renda (IR); e
 - b) VGBL, indicado para quem não faz declaração de IR ou declara o IR na forma simplificada.
- **Consórcio:** produto financeiro tipicamente brasileiro que funciona como uma modalidade de compra coletiva, onde um grupo de pessoas se compromete a pagar uma parcela mensal, por um tempo determinado. Esse dinheiro é guardado num fundo comum e, todo mês, alguns integrantes do grupo são escolhidos (por sorteio e lance) para receber o valor do crédito e comprar o bem.
- **Capitalização:** Diferente de outros produtos financeiros, o título de Capitalização não se encaixa na categoria de investimentos, pois consiste em uma forma de guardar dinheiro – pagamento único ou mensal, por um determinado prazo – trocando a rentabilidade de um investimento pela chance de ser contemplado em sorteios de prêmios em dinheiro.

NEGÓCIOS DE ACUMULAÇÃO¹

Recursos Arrecadados*
R\$ milhões

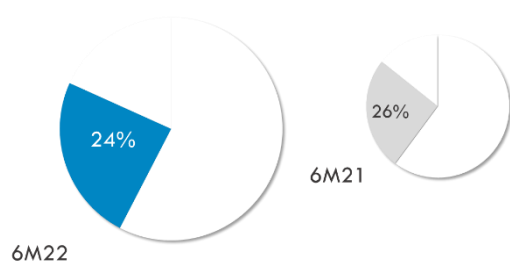


Destaques por Segmento		R\$ milhões 2T22	/2T21	/6M21
Contribuições de Previdência	87%	8.634	+11%	+13%
Recursos Coletados de Consórcios	9%	894	+14%	+1%
Arrecadação de Capitalização	4%	402	+34%	+18%
Total Acumulação	100%	9.930	+12%	+12%

Entre os segmentos, para o primeiro trimestre de 2022, as contribuições recebidas de previdência são as mais expressivas para a formação do desempenho comercial e para margem operacional da Caixa Seguridade, representando 86,9% dos recursos coletados e 66,2% da margem operacional dos negócios de acumulação.

Com relação a arrecadação total, os negócios de acumulação apresentaram um crescimento de 12,0% no segundo trimestre de 2022 em comparação ao mesmo período de 2021, com crescimento para todos os segmentos e destaque para a performance de capitalização. Na visão comparativa com o primeiro trimestre de 2022, o crescimento registrado foi de 4,6% na arrecadação, com destaque, principalmente para os recursos coletados de Consórcio, +29,3%. Na perspectiva acumulada de 2022, em relação ao primeiro semestre de 2021, o crescimento de 11,6% é motivado pelos significativos aumentos de arrecadação com títulos de capitalização (+18,3%) e receitas de previdência (+12,7%).

Representatividade
% Margem Operacional Total



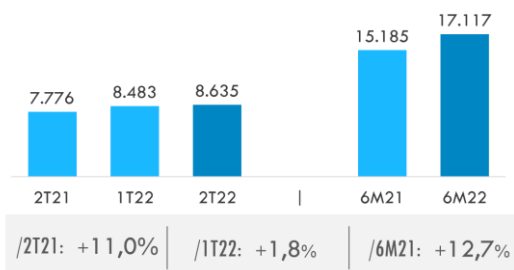
No primeiro semestre de 2022, os negócios de acumulação reduziram sua participação na margem operacional, contribuindo com 24% do total.

5.1 Previdência

Para uma melhor demonstração do comportamento dos indicadores e do desempenho do segmento no resultado da Caixa Seguridade, a tabela abaixo apresenta uma visão gerencial, consolidando as arrecadações provenientes das modalidades PGBL e VGBL. Para efeito do desempenho comercial, são consideradas as contribuições recebidas de renda e os prêmios emitidos para cobertura de risco:

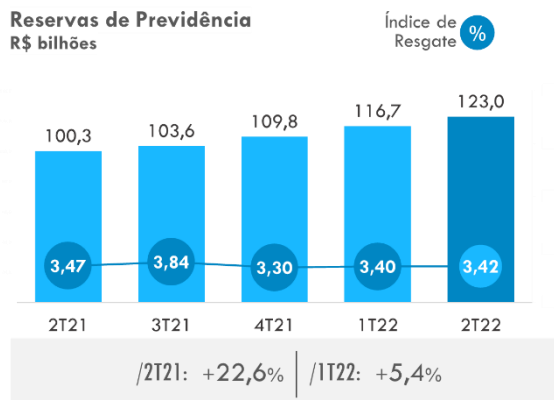
R\$ Milhões	2T22	2T21	Δ%		1T22	Δ%		6M22	6M21	Δ%	
Receitas de planos de previdência	8.634,6	7.775,9	11,0%	●	8.482,8	1,8%	●	17.117,4	15.185,2	12,7%	●
Contribuições Recebidas - Renda	8.592,9	7.737,7	11,1%	●	8.442,6	1,8%	●	17.035,5	15.109,4	12,7%	●
Prêmios Emitidos - Risco	41,7	38,1	9,3%	●	40,2	3,6%	●	81,9	75,7	8,2%	●
Variações das provisões técnicas	-8.584,9	-7.736,6	11,0%	●	-8.441,2	1,7%	●	-17.026,1	-15.106,1	12,7%	●
RECEITAS LÍQUIDAS CONTRIBUIÇÕES E PRÊMIOS	49,7	39,3	26,4%	●	41,6	19,3%	●	91,3	79,0	15,5%	●
Rendas com taxas de gestão e outras taxas	349,2	291,3	19,9%	●	334,1	4,5%	●	683,3	569,8	19,9%	●
Sinistros ocorridos/despesas de benefícios	-7,2	-8,6	-16,8%	●	-10,8	-34,0%	●	-18,0	-19,0	-5,2%	●
Custos de aquisição	-96,9	-25,5	280,2%	●	-52,6	84,1%	●	-149,5	-95,1	57,2%	●
Outras receitas e despesas operacionais	3,4	-30,5	-	●	-67,9	-	●	-64,4	-38,5	67,1%	●
MARGEM OPERACIONAL	298,3	265,9	12,2%	●	244,3	22,1%	●	542,6	496,0	9,4%	●

Contribuições e Prêmios Recebidas - Previdência
R\$ milhões



Para o segundo trimestre de 2022, as receitas com planos de previdência, que incluem as contribuições recebidas dos planos de previdência e os prêmios emitidos de risco, apresentaram crescimento de 11,0% na comparação com o mesmo período de 2021. Na avaliação entre os períodos do segundo e o primeiro trimestre de 2022, o crescimento auferido foi de 1,8% e, na visão comparativa entre o acumulado de 2022 e o primeiro semestre de 2021, o montante de R\$ 17.117,4 milhões apresentou crescimento de 12,7%, o melhor volume semestral histórico da Companhia.

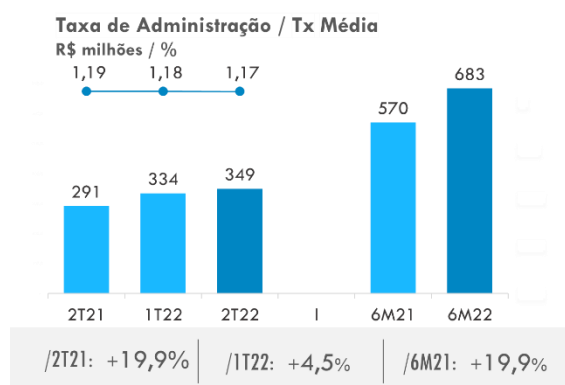
Reservas de Previdência
R\$ bilhões



No segundo trimestre de 2022, a Caixa Seguridade atuou diversificação dos produtos de previdência, com o lançamento do produto Prev Sócio para pessoa física, destinado a empresas com até 4 sócios, para comercialização nas agências.

O montante de reservas até junho de 2022 ultrapassou a marca de R\$ 123,0 bilhões, crescimento anual de 22,6% e um incremento de 5,4% em relação ao final de março de 2022.

Os resgates realizados no segundo trimestre de 2022 representaram 3,42% das reservas do final do trimestre, variação 0,05 p.p. menor que o mensurado para o mesmo período de 2021 e 0,02 p.p. superior ao trimestre anterior. Na avaliação do volume de resgates trimestral, o montante do segundo trimestre

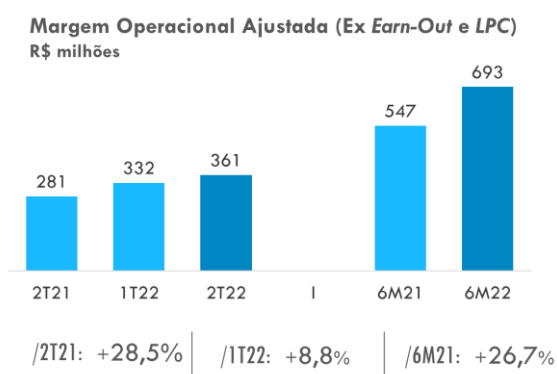
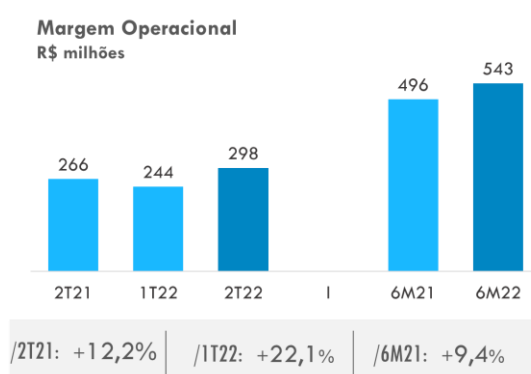


de 2022 foi 20,9% superior ao do observado para o primeiro trimestre de 2021, reflexo do aumento de reservas, sendo os principais motivos para resgate no ano de 2022, em valor: quitação de dívidas, compra de bem imóvel ou imóvel ou fazer uma reforma e problemas de saúde pessoal ou familiar.

O valor monetário de taxa de administração recebida no segundo trimestre de 2022 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 o aumento do volume de reservas. A taxa de administração média mensurada para o segundo trimestre de 2022 foi de 1,17%, redução de 0,2 p.p. em relação ao mesmo trimestre de 2021 e 0,1 p.p. na comparação com o trimestre imediatamente anterior, em função de alocações em fundos com menor taxa de administração

A margem operacional do segmento de previdência registrou um crescimento de 12,2% na relação entre o segundo trimestre de 2022 e o mesmo período de 2021, com destaque para o desempenho positivo das linhas rendas com taxas de gestão e de sinistros ocorridos/despesas com benefícios. Na avaliação comparativa entre o segundo e o primeiro trimestre de 2022, o crescimento de 22,1% é relacionado ao resultado positivo da linha de outras receitas e despesas operacionais. Para 2T22, há também o incremento da linha de custos de aquisição, relacionado ao aumento da comissão de performance e comissão de corretagem, diretamente relacionado ao crescimento da carteira de previdência para 2T22. Na visão comparativa entre os seis primeiros meses de 2022 e o mesmo período 2021, o crescimento da margem operacional foi de 9,4%.

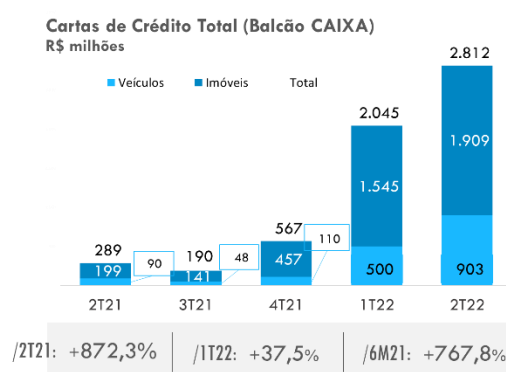
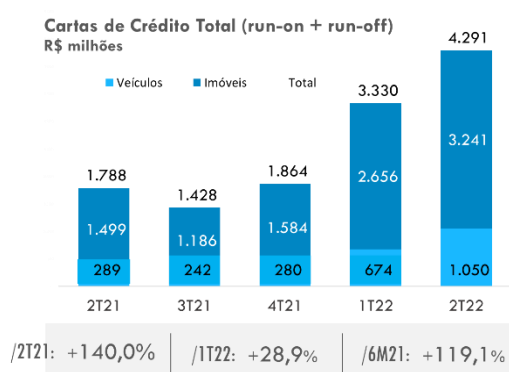
O desempenho do segundo trimestre de 2022 é sensibilizado pelo provisionamento atrelado ao volume de vendas e rentabilidade a ser pago para a CAIXA (*earn-out*) e Caixa Seguridade (*LPC - Launch Performance Comission*), sendo que a *LPC* tem por objetivo compensar o efeito do *earn-out* a ser pago pela Caixa Vida e Previdência. Neste contexto, na equivalência patrimonial reconhecida pela Companhia na Caixa Vida e Previdência, foi realizado ajuste referente ao provisionamento com *LPC*, cujo efeito líquido de tributos foi de R\$ 68,0 milhões para a CAIXA Seguridade. Desta forma, o crescimento da margem operacional recorrente, que não considera os efeitos de provisionamentos de *earn-out* e *LPC*, para do segundo trimestre de 2022 foi de 28,5% e 8,8% na comparação com o segundo trimestre de 2021 e o primeiro trimestre de 2022, respectivamente.



5.2 Consórcio

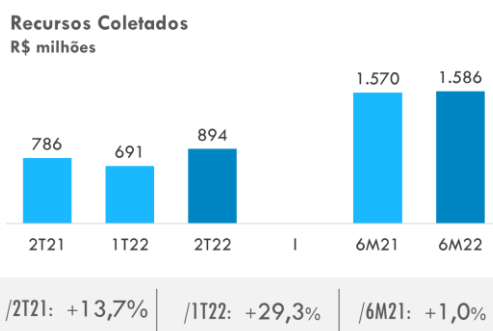
A tabela abaixo demonstra uma visão gerencial do segmento:

R\$ Milhões	2T22	2T21	Δ%		1T22	Δ%		6M22	6M21	Δ%	
Receitas da operação	165,3	149,7	10,4%	●	151,8	8,9%	●	317,1	303,8	4,4%	●
Custos/Despesas da operação	-80,0	-79,0	1,3%	●	-63,6	25,9%	●	-143,6	-165,2	-13,1%	●
MARGEM OPERACIONAL	85,3	70,7	20,6%	●	88,2	-3,3%	●	173,5	138,6	25,2%	●
Recursos Coletados de Consórcios	894,2	786,4	13,7%	●	691,5	29,3%	●	1.585,7	1.570,1	1,0%	●
Cartas de Crédito Veículos (R\$)	1.050,2	289,0	263,4%	●	673,8	55,9%	●	1.724,0	604,8	185,0%	●
Cartas de Crédito Imóveis (R\$)	3.241,1	1.499,4	116,2%	●	2.656,1	22,0%	●	5.897,2	2.873,6	105,2%	●
CARTAS DE CRÉDITO	4.291,3	1.788,4	140,0%	●	3.329,9	28,9%	●	7.621,2	3.478,4	119,1%	●



Os valores das cartas de crédito comercializadas no segundo trimestre de 2022 apresentaram aumento de 140,0%, na comparação com o mesmo trimestre de 2021, o melhor desempenho histórico da companhia, com crescimento de 263,4% da modalidade de Imóveis e de 116,2% na modalidade de veículos. Na perspectiva comparativa entre o segundo e o primeiro trimestre de 2022, o crescimento no total de cartas foi de 28,9%. Desta forma, na visão acumulada do ano, as cartas de crédito de 2022 registraram crescimento de 119,1% em relação a 2021. Quando considerado o cenário de comercialização no balcão CAIXA, as cartas de crédito registraram crescimento de 872,3% na relação 2T22/2T21 e variação de +767,8% na comparação 6M22/6M21, resultado da operacionalização do segmento via XS5, com a reformulação do produto, ações comerciais junto à rede de distribuição da CAIXA e a disponibilização da modalidade de consórcio de veículos pesados.

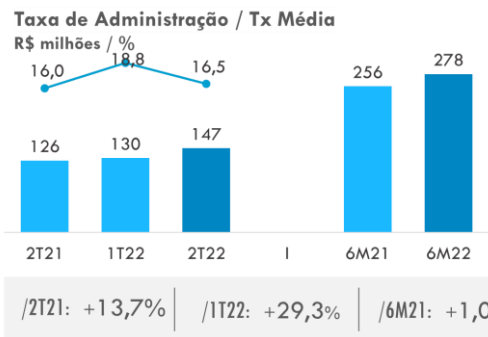
Em 2022 a Caixa Seguridade ampliou o portfólio para o segmento, com lançamento do Consórcio de Veículos pesados, com cartas de R\$ 200 mil a R\$ 1,0 milhão, além de intensificar os treinamentos e mobilizações da equipe de vendas no decorrer do segundo trimestre.



Para o segundo trimestre de 2022, a margem operacional apresentou crescimento de 20,6% na relação com o segundo trimestre de 2021, efeito causado pelo incremento das receitas da operação. Para a visão comparativa entre o segundo e o primeiro trimestre de 2022, a redução de 3,3% da margem operacional está relacionada ao crescimento dos custos/despesas da operação, devido ao aumento de despesas com comissão, sendo que cabe destacar que, os custos de comissionamento são reconhecidos no momento da venda da carta de crédito, sem o diferimento

correspondente. No acumulado de 2022, o crescimento registrado foi de 25,2% em relação ao primeiro semestre de 2021.

O montante R\$ 894,2 milhões em recursos coletados de consórcios no segundo trimestre de 2022, melhor desempenho histórico do segmento para a Caixa Seguridade, representa um crescimento de 13,7% em relação ao primeiro trimestre de 2021 e 29,3% em comparação ao primeiro trimestre de 2021. O desempenho da linha está relacionado à dinâmica do segmento de consórcio, onde a venda das cartas de crédito somente sensibiliza o resultado de recursos coletados e da taxa de administração após a formação de grupos de consórcios. Desta forma, o desempenho das cartas de crédito serve como



indicador do resultado dos recursos coletados para o próximo trimestre, a exemplo do observado para o segundo trimestre de 2022.

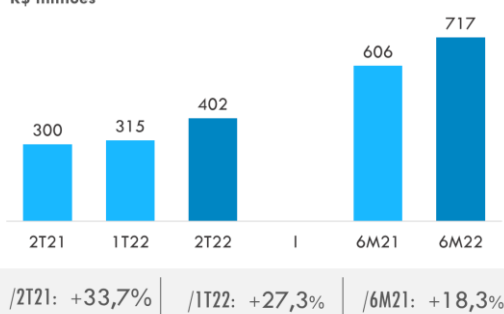
A taxa média de administração (relação da Taxa de Administração total pelos Recursos Coletados) mensurada para o segmento de Consórcio no segundo trimestre de 2022 foi 0,5 p.p. maior que o percentual mensurado para o mesmo trimestre de 2021. Na visão comparativa entre o segundo e o primeiro trimestre de 2022, a taxa registrou redução de 2,3 p.p., motivado por ação comercial de redução de taxa para lançamento da modalidade de veículos pesados.

5.3 Capitalização

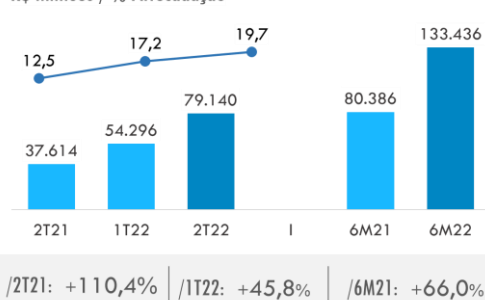
Abaixo apresentamos uma visão gerencial do segmento Capitalização:

R\$ Milhões	2T22	2T21	Δ%		1T22	Δ%		6M22	6M21	Δ%	
Arrecadação com títulos de capitalização	401,6	300,3	33,7%	●	315,5	27,3%	●	717,1	605,9	18,3%	●
Pagamento Mensal (R\$)	288,5	269,3	7,1%	●	274,6	5,0%	●	563,1	541,0	4,1%	●
Pagamento Único (R\$)	113,1	31,0	264,8%	●	40,8	177,0%	●	154,0	64,9	137,3%	●
Variação da provisão para resgate / Variação das provisões técnicas	-321,4	-262,0	22,7%	●	-257,8	24,7%	●	-579,3	-524,9	10,4%	●
Variação da provisão para resgate	-322,5	-262,7	22,8%	●	-261,2	23,5%	●	-583,6	-525,8	11,0%	●
Variação das provisões técnicas	1,0	0,6	60,8%	●	3,4	-69,3%	●	4,4	1,0	349,5%	●
Receita líquida com títulos de capitalização	79,1	37,6	110,4%	●	54,3	45,8%	●	133,4	80,4	66,0%	●
Resultado com sorteio	-9,0	-8,9	0,6%	●	-9,1	-1,2%	●	-18,1	-17,8	1,6%	●
Custos de aquisição	-21,1	-14,0	50,7%	●	-14,2	48,4%	●	-35,4	-28,1	25,7%	●
Outras receitas e despesas operacionais	4,0	9,8	-59,3%	●	15,1	-73,6%	●	19,1	19,2	-1,0%	●
MARGEM OPERACIONAL	54,0	25,1	115,5%	●	49,4	9,4%	●	103,4	54,6	89,2%	●

Recursos Arrecadados
R\$ milhões



Receita Líquida / Tx Média
R\$ milhões / % Arrecadação



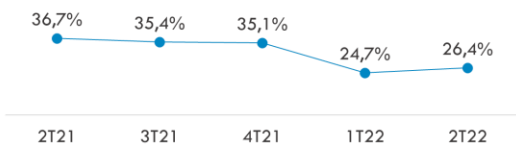
Os recursos arrecadados no segundo trimestre de 2022 do segmento de Capitalização registraram crescimento de 33,7%, quando comparado com o mesmo período de 2021, com crescimento no volume das modalidades de pagamento único, 264,8%, e pagamento mensal, 7,1%. Na relação entre o segundo e o primeiro trimestre e na visão comparativa acumulada de 2022 com o primeiro semestre de 2021, o crescimento apresentado foi de 27,3% e 18,3%, respectivamente.

A taxa média, que mede a relação entre a receita líquida e a arrecadação total com títulos de capitalização, apresentou aumento de 7,2 p.p. na relação 2T22/2T21 e crescimento de 2,5 p.p. na comparação 2T22/1T21.

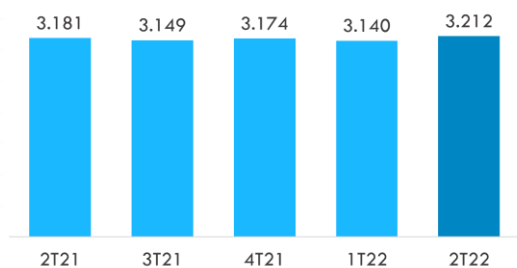
O índice de comissionamento, indicador que relaciona os custos de aquisição sobre a receita líquida – considerando a variação das provisões técnicas – registrou retração de 10,3 p.p. na comparação entre o segundo trimestre de 2022 e o mesmo período de 2021, comportamento relacionado ao efeito gerado pela elevação da receita líquida neste trimestre, considerando a menor arrecadação em 2021. Na

perspectiva com o primeiro trimestre de 2022, o crescimento de 1,7 p.p. do indicador, está relacionado ao aumento do volume de custos de aquisição em 2T22, que refletem o maior comissionamento gerado pelo crescimento da modalidade de pagamento único em 2T22.

Comissionamento % Contribuições



Reservas de Capitalização R\$ milhões



/2T21: +1,0% | /1T22: +2,3

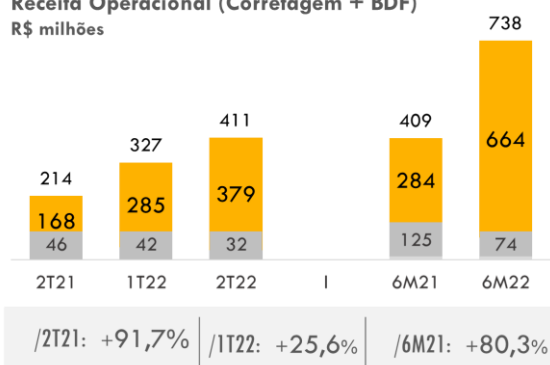
Neste contexto, a margem operacional para o segmento de capitalização registrou o crescimento de 115,5% no comparativo entre o segundo trimestre de 2022 e o mesmo trimestre de 2021 e, crescimento de 89,2% na visão comparativa entre o primeiro semestre de 2022 e o mesmo período de 2021, resultado atribuído ao aumento da arrecadação. Na perspectiva entre o segundo trimestre de 2022 e o trimestre imediatamente anterior, a margem operacional apresentou aumento de 9,4%, efeito do resultado das linhas de custos de aquisição e outras receitas e despesas operacionais, pressionadas pela sazonalidade dos custos relacionados ao envio de extratos de IR e pelo crescimento das receitas de arrecadação de novas vendas PM e PU, que demandam maior custo.

As Reservas de Capitalização apresentaram no segundo trimestre de 2022 aumento de 1,0% em relação ao mesmo trimestre de 2021 e crescimento de 2,3% na comparação com o primeiro trimestre de 2022.

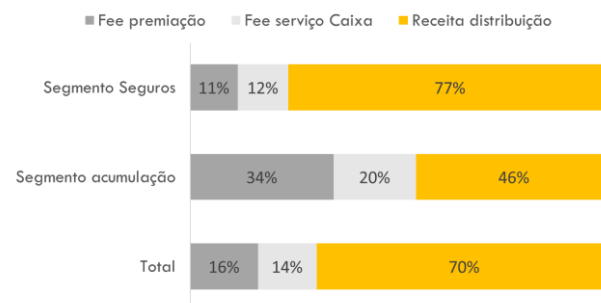
6. Negócios de Distribuição

Os Negócios de Distribuição incluem os resultados referentes as receitas de acesso à rede de distribuição e uso da marca CAIXA (BDF) e as receitas de corretagem ou intermediação de produtos de seguridade.

Receita Operacional (Corretagem + BDF)
R\$ milhões



Composição do Comissionamento
% 1S22



Distribuição e Variação por Ramo
%

		/2T21	/6M21
Seguros	84%	+79%	+62%
Previdência	11%	+13%	+23%
Capitalização	1%	+282%	+66%
Consórcio	4%	+745%	+547%
	6M22		

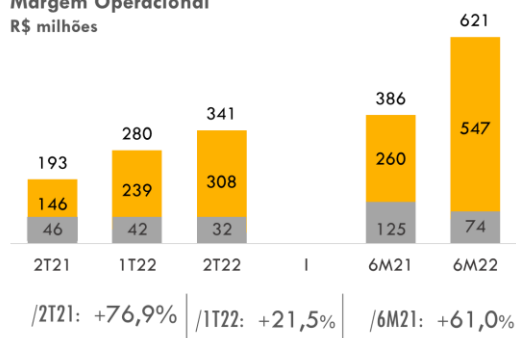
A comissão total recebida no segundo trimestre de 2022, de R\$ 410,8 milhões, representou um crescimento de 91,7% em relação ao mesmo período de 2021, com o incremento atribuído à performance comercial, a nova estrutura de remuneração decorrente da constituição da corretora própria, que reduz as receitas de BDF, à medida em que aumentam as receitas de corretagem. Na perspectiva com o primeiro trimestre de 2022, o crescimento de 25,6% é relacionado ao desempenho das receitas de corretagem do ramo de seguros Prestamista e do segmento de Consórcio,

refletindo o desempenho comercial destas linhas de negócios. Na visão comparativa entre o primeiro semestre de 2022 e de 2021, a receita de comissionamento apresentou aumento de 80,3%, sendo que a receita com corretagem cresceu 134,0% entre os períodos.

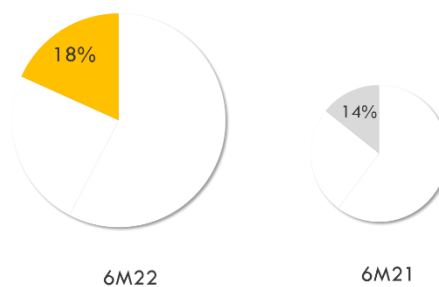
Na composição do comissionamento dos negócios de distribuição para o primeiro semestre de 2022, 70% está relacionado a receita de distribuição, 17% a *fee* de premiação de empregados e 14% a *fee* de serviço CAIXA. Cumpre observar que este cálculo considera os custos de distribuição para os ramos de vida, prestamista e previdência, que são pagos diretamente pela seguradora à Caixa. Para os demais ramos, os custos são pagos pela corretora.

Com relação a receita proveniente de corretagem, na visão comparativa entre o segundo e o primeiro trimestre de 2022, destacam-se as receitas: do ramo prestamista, no valor de R\$ 177,5 milhões (+36,6%), Residencial, no valor de R\$ 63,8 milhões (+12,1%), Consórcio, no valor de R\$ 56,5 milhões (+88,8%) e Capitalização, no montante de R\$ 13,7 milhões (+127,7%). Com relação às ações com impacto nas comissões, destaca-se que ainda no segundo trimestre de 2022, houve o aumento da importância segurada do Seguro Vida Empresarial Global, iniciou-se o piloto de comercialização do Seguro Odonto PF e a comercialização do Seguro Saúde PJ pela Rede CAIXA, com posterior contato com o cliente pela equipe da Alper.

Margem Operacional
R\$ milhões



Representatividade
% Margem Operacional Total

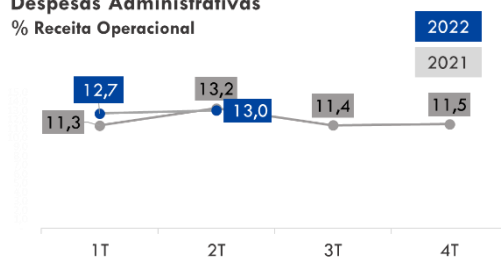


A Margem Operacional para o segundo trimestre de 2022 apresentou alta de 76,9% ao registrado no mesmo período de 2021 e crescimento de 21,5% na comparação com o primeiro trimestre de 2022. Proporcionalmente, a margem operacional apresentou crescimento menor que as receitas, sensibilizada pelo aumento dos custos dos serviços prestados, efeito do mix de produtos, principalmente pelo aumento de vendas de cartas de consórcio, produto com maior patamar de premiação de empregados e de serviço CAIXA. Na visão acumulada do ano, o crescimento apresentado foi de 61,0%, sendo que, na representatividade dos negócios de distribuição na Margem Operacional total, observa-se o crescimento de 4,0 p.p. entre o primeiro semestre de 2022 e o mesmo período de 2021.

7. Indicadores de participações

ÍNDICE DESPESAS ADMINISTRATIVAS (IDA)

Despesas Administrativas
% Receita Operacional



Índice por Agrupamento	IDA 2T22	Δ2T21 p.p.	Δ1T22 p.p.
BALCÃO CAIXA	13,0%	-0,2	+0,3
Run-off	12,2%	+0,2	+1,2
Novas Parcerias	15,2%	+0,1	+0,1
Holding + Corretora	5,9%	-3,3	-0,9
Outras Participações	12,7%	-0,5	+1,1
ÍNDICE GERAL	13,0%	-0,3	+0,4

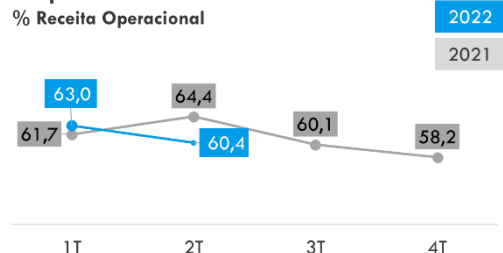
O IDA do Balcão CAIXA, Índice de Despesas Administrativas, que afere a representatividade, em termos percentuais, das 'Despesas Administrativas' e 'Despesas com Tributos' em relação aos 'Prêmios Ganhos' e receitas com produtos em regime de capitalização, apresentou no segundo trimestre de 2022 redução de 0,2 p.p. em relação ao mesmo período de 2021 e crescimento de 0,3 p.p. no comparativo com 1T22.

Apesar do início da internalização de processos no primeiro trimestre de 2022, o indicador permaneceu estável. Estes processos eram realizados de forma compartilhada com os parceiros e passarão a ser realizados de forma independente, gerando um transitório aumento de custos. 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 das variáveis do Índice Combinado considera o Resultado Financeiro em seu cálculo – apresentou redução no segundo trimestre de 2022 em comparação ao mesmo período de 2021 é reflexo da queda do índice de sinistralidade e da diminuição das despesas administrativas. O crescimento do resultado de prêmios ganhos também reflete nos índices de IC e ICA, que para o segundo trimestre de 2022 apresentaram movimento de redução.

ÍNDICE COMBINADO (IC)

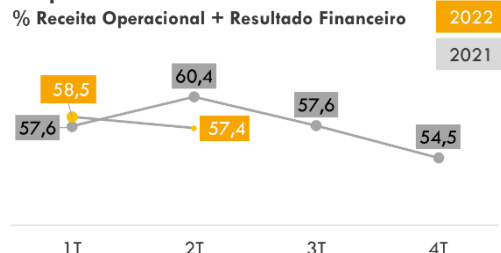
Despesas Gerais e Administrativas
% Receita Operacional



Índice por Agrupamento	IC 2T22	Δ2T21 p.p.	Δ1T22 p.p.
BALCÃO CAIXA	60,4%	-4,0	-2,6
Run-off	63,6%	-3,7	+4,2
Novas Parcerias	65,3%	-2,4	-6,4
Holding + Corretora	32,7%	+2,7	+1,0
Outras Participações	78,1%	-4,0	+2,3
ÍNDICE GERAL	62,3%	-4,0	-2,1

ÍNDICE COMBINADO AMPLIADO (ICA)

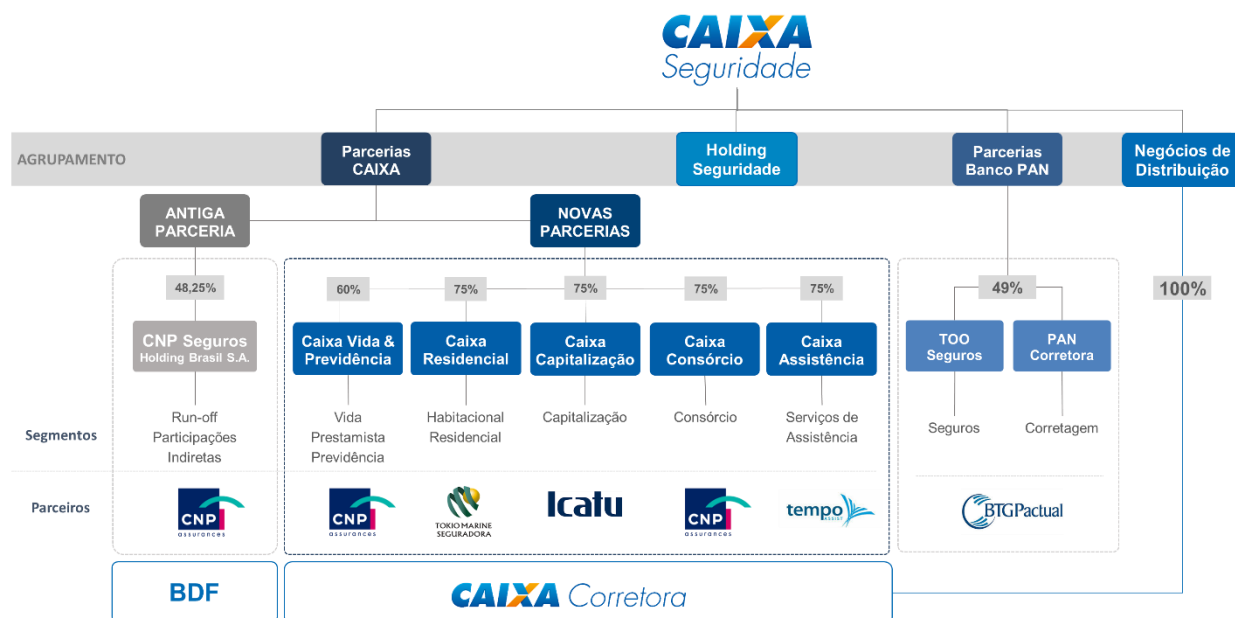
Despesas Gerais e Administrativas
% Receita Operacional + Resultado Financeiro



Índice por Agrupamento	ICA 2T22	Δ2T21 p.p.	Δ1T22 p.p.
BALCÃO CAIXA	57,4%	-3,1	-1,1
Run-off	62,8%	-1,4	+5,7
Novas Parcerias	60,7%	-1,4	-4,1
Holding + Corretora	31,0%	+1,4	+0,7
Outras Participações	70,2%	-6,7	+1,0
ÍNDICE GERAL	58,8%	-3,4	-0,9

8. Participações e Negócios

Em virtude da implementação da nova estrutura de parcerias e o início da operacionalização dos acordos de associação, os resultados das participações e dos negócios da Caixa Seguridade são apresentados neste item de forma agrupada e proporcional à sua participação econômica, mantendo desta forma a comparabilidade dos resultados com os períodos anteriores.



O primeiro grupo integra as participações da Caixa Seguridade inerentes às Parcerias CAIXA: (i) as apólices emitidas pelas Novas Parcerias; (ii) as participações indiretas e as apólices emitidas no âmbito da Antiga Parceria.

Até 2020, este grupo considera os resultados da Caixa Seguros Holding (CSH), parceira que atuou com exclusividade na rede de distribuição até o final de 2020.

O segundo grupo é formado pela participação da Caixa Seguridade na Too Seguros e Pan Corretora, que fazem parte da Parceria Banco PAN.

O terceiro agrupamento abrange os Negócios de Distribuição da Caixa Seguridade, incluindo o resultado da Caixa Corretora, a corretora de seguros das novas parcerias, e a receita de acesso à rede de distribuição e uso da marca CAIXA (BDF), receita oriunda dos produtos em *run-off* e dos produtos ainda emitidos pela antiga parceria.

Neste grupo, o resultado até 2020 considera apenas a BDF, única receita de distribuição direcionada para a Caixa Seguridade na antiga parceria.

O quarto e último agrupamento, Holding Seguridade destaca os recursos consumidos para a manutenção da estrutura administrativa e estratégica da Caixa Seguridade, mesma premissa adotada nos anos anteriores.

Agrupamento das Participações e Negócios da Caixa Seguridade

A tabela a seguir consolida as principais linhas das demonstrações financeiras dos agrupamentos descritos acima, já considerando a participação econômica atribuída à Caixa Seguridade. No item 8.1 a seguir, disponibilizamos as mesmas linhas da DRE de todas as empresas da estrutura e de forma separada e integral.

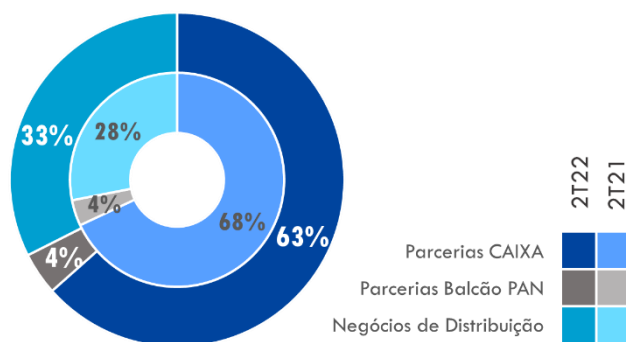
** Proporcional à participação da Caixa Seguridade

Agrupamento	A	B	C	D	A+B+C+D	Variação %					
R\$ milhões	Parcerias CAIXA	Parceria Balcão PAN	Negócios de Distribuição	Dispêndios Holding	Consolidação Negócios	2T22/2T21		2T22/1T22		6M22/6M21	
1º TRI 2022											
Margem operacional	647,6	42,5	340,6	0,0	1030,7	48,3%	●	16,3%	●	37,4%	●
Despesas administrativas	-238,0	-13,5	-3,2	-21,0	-275,7	21,8%	●	8,6%	●	26,0%	●
Despesas com tributos	-78,6	-5,0	-49,5	-0,5	-133,6	57,5%	●	13,0%	●	49,2%	●
Resultado financeiro	297,3	13,1	9,1	12,2	331,7	17,4%	●	-7,3%	●	24,7%	●
Resultado patrimonial	8,4	0,0	0,0	0,0	8,4	-33,3%	●	48,8%	●	-26,4%	●
Outras receitas/despesas operacionais	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-	●	-	●	531,7%	●
Resultado operacional	636,7	37,1	297,0	-9,3	961,5	41,3%	●	8,1%	●	34,1%	●
Ganhos ou perdas com ativos não correntes	0,9	0,0	0,0	0,0	0,9	-63,3%	●	-33,0%	●	-44,7%	●
Resultado antes dos impostos e participações	637,6	37,1	297,0	-9,3	962,3	40,9%	●	8,1%	●	33,9%	●
Imposto de renda	-160,5	-8,1	-71,6	-1,5	-241,6	44,0%	●	8,1%	●	36,7%	●
Contribuição social	-96,3	-4,7	-25,8	-0,5	-127,3	44,0%	●	7,7%	●	34,0%	●
Participações sobre o resultado	0,0	-2,3	0,0	0,0	-2,3	-	●	0,0%	●	140,8%	●
Participações do Acionista Minoritário	-0,5	0,0	0,0	0,0	-0,5	28,3%	●	-55,6%	●	104,5%	●
Resultado líquido do período	380,3	22,0	199,7	-11,4	590,6	38,4%	●	8,3%	●	32,5%	●
(+) Reversão Ajuste de Consolidação	1,6	0,0	0,0	0,0	90,2	-	●	675,1%	●	14702,6%	●
Resultado Líquido ajustado	381,9	22,0	199,7	-11,4	680,8	59,6%	●	22,2%	●	44,2%	●

A partir de 2021, a Caixa Seguridade inicia a implementação do novo modelo de negócios da Caixa Seguridade, com nova estrutura de participações e nova dinâmica de corretagem. Ainda que resulte em crescimento das participações e maiores níveis de comissionamento para a corretora própria da Caixa Seguridade, os ganhos inerentes ao novo modelo de negócio são gradativamente agregados ao resultado da Companhia conforme o período de transição acabe e a medida em que o estoque das carteiras das novas empresas se tornem relevantes.

Contribuição por Agrupamento

% Resultado Operacional



(1) Resultado Operacional = Margem Operacional - Despesas com tributos.

Conforme agrupadas as participações e negócios, a margem operacional que seria atribuída para a Caixa Seguridade somaria no segundo trimestre de 2022 o valor de R\$ 1.030,7 milhões, um crescimento de 48,3% em relação ao mesmo período do ano anterior e 16,3% superior ao trimestre imediatamente anterior.

Na visão de agrupamento das participações de negócios para o resultado operacional, na comparação entre os períodos de 2T22 e 2T21, houve ampliação do percentual de

participação dos negócios de distribuição e a redução do agrupamento Parcerias CAIXA.

Percentuais de participação econômica

A atual estrutura de percentuais de participação econômica confere um incremento no resultado líquido destinado à Caixa Seguridade pelas empresas do agrupamento Parcerias CAIXA, conforme os acordos e operacionalizações das novas empresas forem sendo implementados:

- Operações de vida, prestamista e previdência, que refletem desde o início de 2021 a nova distribuição econômica (de 48,25% para 60%), conforme acordo firmado;
- Habitacional e residencial, vendido pela parceria formada com a Tokio Marine (de 48,25% para 75%) desde a metade de fevereiro de 2021, demonstra um novo patamar no resultado para o Residencial, enquanto para o Habitacional, devido ao longo prazo das apólices, o resultado se tornará mais relevante à medida que o estoque seja formado e a emissão de prêmios cresça;
- Os serviços de assistência (75%), com receita formada pela operacionalização via modelo B2B e B2C (iniciada em novembro de 2021);
- Capitalização (75%), através do acordo celebrado com a Icatu e com a operacionalização iniciada no final de junho de 2021 e;
- Consórcios (75%), através de acordo firmado com CNP, com a operacionalização autorizada a iniciar em setembro de 2021.

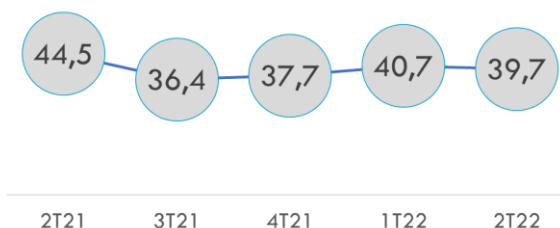
Níveis de comissionamento

A Corretora CAIXA, a partir do início de suas atividades no ano de 2021, passou a ser responsável pela corretagem dos produtos vendidos no âmbito dos novos acordos. A nova estrutura projeta um aumento do comissionamento pago pelos parceiros para determinados ramos e o aumento da participação da corretora própria na distribuição de todo o comissionamento, sendo que estes novos parâmetros vão impactar cada vez mais, de forma significativa, a receita de corretagem recebida. Neste sentido, a receita com corretagem representou, no segundo trimestre de 2022, 90,6% da margem operacional do agrupamento Negócios de Distribuição.

Despesas Gerais e Administrativas

São incluídas em Despesas Gerais e Administrativas, além das despesas administrativas, as despesas com tributos e outras despesas operacionais.

Despesas Gerais e Administrativas² % Margem Operacional



O índice de despesas gerais e administrativas, que estabelece a relação dessas despesas com a margem operacional de cada período, demonstrou queda de 4,8 p.p. no segundo trimestre de 2022 em relação ao mesmo período de 2021, e redução de 1,0 p.p. em relação ao primeiro trimestre de 2022, variação relacionada ao comportamento de crescimento da margem operacional no segundo trimestre de 2022.

R\$ milhões	2T22	2T21	Δ%		1T22	Δ%		6M22	6M21	Δ%	
Despesas Administrativas	-275,7	-226,4	21,8%	●	-253,8	8,6%	●	-529,5	-420,2	26,0%	●
Parcerias CAIXA	-238,0	-196,7	21,0%	●	-218,7	8,8%	●	-434,8	-367,3	18,4%	●
Parceria Balcão PAN	-13,5	-10,0	34,5%	●	-12,9	4,5%	●	-26,4	-19,7	34,5%	●
Negócios de Distribuição	-3,2	-0,7	337,4%	●	-3,2	-1,4%	●	-6,4	-1,2	448,4%	●
Dispêndios Holding	-21,0	-18,9	10,9%	●	-18,9	11,1%	●	-39,9	-32,1	24,4%	●

As despesas administrativas registraram variação de 21,8% no 2T22 quando comparado com o 2T21, sensibilizado principalmente pelo movimento no agrupamento da Parcerias CAIXA, em razão dos custos associados ao processo de implementação dos novos acordos. Na relação entre 2T22 e 1T22, o crescimento das despesas administrativas foi de 8,6%, explicado pela continuidade do processo de internalização de atividades nas novas parcerias.

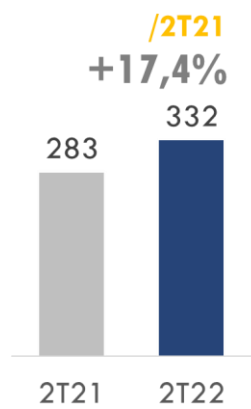
Resultado Financeiro

Adicionado o efeito das novas participações, ou seja, comparado o resultado financeiro na proporção devida à Caixa Seguridade em cada um dos períodos analisados, o 2T22 apresentou um crescimento de 17,4% na comparação com o 2T21, gerado em função do aumento de taxas de juros com resultado concentrado nas empresas das Parcerias CAIXA e Negócios de Distribuição.

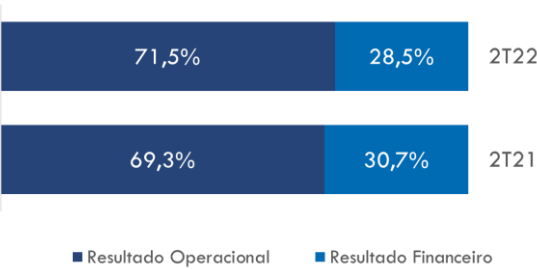
Neste trimestre, a proporção entre resultado financeiro e resultado operacional ficou em 28,5% e 71,5% respectivamente. Considera-se resultado operacional a margem operacional descontada das despesas com tributos.

R\$ milhões	2T22	2T21	Δ%		1T22	Δ%		6M22	6M21	Δ%	
Resultado Financeiro	331,7	282,6	17,4%	●	357,8	-7,3%	●	689,5	553,1	24,7%	●
Parcerias CAIXA	297,3	274,7	8,2%	●	331,0	-10,2%	●	628,3	542,3	15,8%	●
Parceria Balcão PAN	13,1	5,4	141,4%	●	12,8	2,2%	●	25,9	8,5	204,9%	●
Negócios de Distribuição	9,1	0,6	1465,7%	●	7,5	21,0%	●	16,6	0,6	2491,1%	●
Dispêndios Holding	12,2	1,9	553,5%	●	6,5	86,7%	●	18,7	1,6	1051,7%	●

Resultado Financeiro
R\$ milhões



Operacional x Financeiro
%



Resultado Líquido

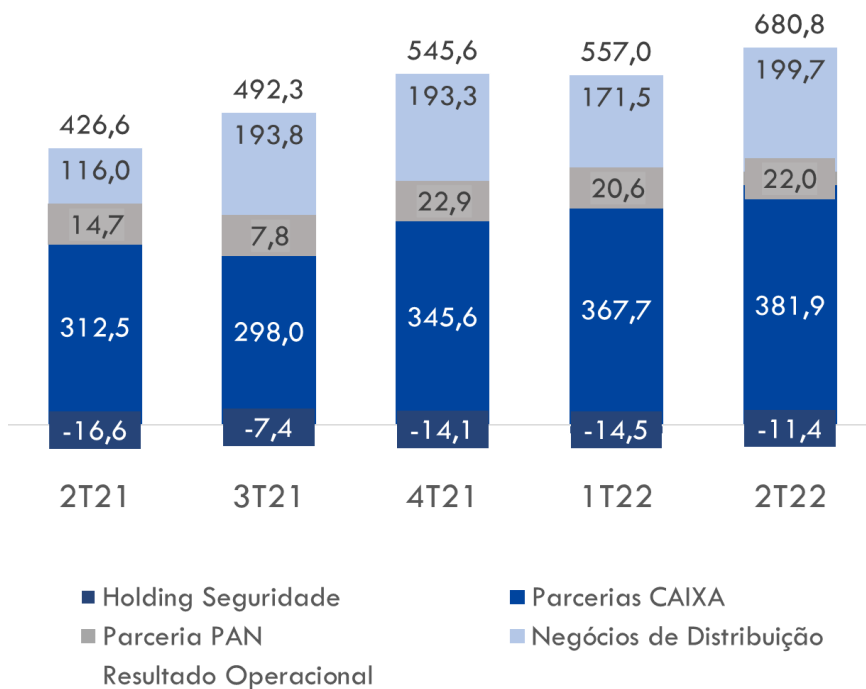
Na composição do resultado líquido, os resultados gerados pelas empresas da Parcerias CAIXA no segundo trimestre de 2022 representaram 56,1% do montante, enquanto os negócios de distribuição representaram 29,3% do total, com tendência de aumento desta participação a medida que o novo modelo de corretagem seja integralmente implementado. O resultado de cada grupo em cada período é demonstrado no gráfico abaixo:

Resultado Líquido

R\$ milhões

/2T21
+59,6%

/1T21
+22,2%



8.1 Demonstração de resultados as participações e negócios

Agrupamento	Antiga Parceria	Novas Parcerias					Parcerias CAIXA	Variação %					
R\$ milhões	CNP Seguros Holding Brasil S.A.	Holding XS1 S.A.	XS3 Residencial S.A.	XS4 Capitalização S.A.	XS5 Consórcio S.A.	XS6 Assistência S.A.		2T22/2T21		2T22/1T22		6M22/6M21	
2º trimestre de 2022													
Margem operacional	488,0	440,0	125,3	41,8	29,5	4,8	1129,4	26,2%	●	10,6%	●	19,9%	●
Despesas administrativas	-137,0	-130,7	-44,3	-8,3	-70,8	-4,3	-395,4	13,6%	●	6,8%	●	18,2%	●
Despesas com tributos	-47,4	-70,0	-9,8	-3,3	-5,7	0,0	-136,2	29,3%	●	5,8%	●	21,5%	●
Resultado financeiro	39,2	445,2	15,0	5,4	2,4	-0,1	507,0	3,1%	●	-12,0%	●	10,5%	●
Resultado patrimonial	17,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	17,4	-33,7%	●	48,8%	●	-26,9%	●
Resultado operacional	360,1	684,5	86,1	35,6	-44,6	0,5	1122,2	16,6%	●	1,1%	●	14,4%	●
Ganhos ou perdas com ativos não correntes	0,4	1,2	0,0	0,0	0,0	0,0	1,6	-61,5%	●	-35,5%	●	-7,0%	●
Resultado antes dos impostos e participações	360,5	685,7	86,1	35,6	-44,6	0,5	1123,8	16,3%	●	1,1%	●	14,4%	●
Imposto de renda	-89,3	-171,6	-21,7	-10,5	11,1	-0,1	-282,2	19,7%	●	2,0%	●	16,2%	●
Contribuição social	-49,6	-102,9	-13,0	-6,4	4,0	0,0	-167,9	23,5%	●	2,4%	●	17,4%	●
Participações sobre o resultado	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-	●	-	●	-	●
Participações dos acionistas minoritários	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-	●	-	●	-	●
Resultado líquido do período	221,5	411,2	51,4	18,7	-29,5	0,3	673,7	13,3%	●	0,3%	●	13,0%	●
(+) Reversão Ajuste de Consolidação	3,4	0,0	0,0	0,0	680,8	0,0	684,2	-	●	-	●	-	●
Resultado Líquido ajustado	216,6	411,2	51,4	18,7	651,3	0,3	1349,5	133,4%	●	101,5%	●	74,7%	●
Participação Caixa Seguridade	48,25%	60,0%	75,0%	75,0%	75,0%	75,0%		-	●	-	●	-	●
Atribuível à Caixa Seguridade	104,5	246,7	38,6	14,0	488,4	0,2	892,5	103,4%	●	137,1%	●	63,5%	●

R\$ milhões	Too Seguros	PAN Corretora	Parceria Balcão PAN	2T22/2T21		2T22/1T22		6M22/6M21	
2º trimestre de 2022									
Margem operacional	73,5	13,22	86,7	52,7%	●	6,6%	●	28,6%	●
Despesas administrativas	-26,3	-1,2	-27,6	34,5%	●	4,5%	●	34,5%	●
Despesas com tributos	-10,2	0,0	-10,2	41,1%	●	-4,3%	●	64,7%	●
Resultado financeiro	25,4	1,3	26,7	141,4%	●	2,2%	●	204,9%	●
Resultado patrimonial	0,0	0,0	0,0	-	●	-	●	-	●
Outras receitas/despesas operacionais	0,0	0,0	0,0	-	●	-97,8%	●	-	●
Resultado operacional	62,4	13,3	75,7	88,5%	●	7,5%	●	53,4%	●
Ganhos ou perdas com ativos não correntes	0,0	0,0	0,0	-	●	-	●	-	●
Resultado antes dos impostos e participações	62,4	13,3	75,7	85,1%	●	7,5%	●	47,8%	●
Imposto de renda	-15,0	-1,4	-16,5	104,7%	●	9,7%	●	82,6%	●
Contribuição social	-9,1	-0,5	-9,6	82,7%	●	9,7%	●	36,9%	●
Participações sobre o resultado	-4,7	0,0	-4,7	-	●	0,0%	●	678,0%	●
Resultado líquido do período	33,6	11,3	44,9	50,0%	●	7,1%	●	29,6%	●
(+) Reversão Ajuste de Consolidação	0,0	0,0	0,0	-	●	-	●	-	●
Resultado Líquido ajustado	33,6	11,3	44,9	50,0%	●	7,1%	●	29,6%	●
Participação Caixa Seguridade	49,0%	49,0%	49,0%	0,0%		0,0%		0,0%	
Atribuível à Caixa Seguridade	16,5	5,5	22,0	50,0%	●	7,1%	●	29,6%	●

R\$ milhões	Corretora CAIXA	BDF	Negócios de Distribuição	2T22/2T21		2T22/1T21		6M22/6M21	
1º trimestre de 2022									
Margem operacional	308,5	32,1	340,6	76,3%	●	21,5%	●	60,7%	●
Despesas administrativas	-3,2	0,0	-3,2	695,0%	●	-1,4%	●	661,6%	●
Despesas com tributos	-45,9	-3,6	-49,5	138,1%	●	25,6%	●	113,9%	●
Resultado financeiro	9,1	0,0	9,1	8981,0%	●	21,0%	●	10264,4%	●
Resultado patrimonial	0,0	0,0	0,0	-	●	-	●	-	●
Outras receitas/despesas operacionais	0,0	0,0	0,0	-	●	-	●	-	●
Resultado operacional	268,5	28,5	297,0	72,7%	●	15,7%	●	60,9%	●
Ganhos ou perdas com ativos não correntes	0,0	0,0	0,0	-	●	-	●	-	●
Resultado antes dos impostos e participações	268,5	28,5	297,0	72,7%	●	15,7%	●	60,9%	●
Imposto de renda	-67,1	-4,4	-71,6	80,7%	●	14,4%	●	69,3%	●
Contribuição social	-24,2	-1,6	-25,8	80,2%	●	14,6%	●	68,9%	●
Participações sobre o resultado	0,0	0,0	0,0	-	●	-	●	-	●
Resultado líquido do período	177,2	22,5	199,7	69,1%	●	16,4%	●	57,2%	●
(+) Reversão Ajuste de Consolidação				-		-		-	
Resultado Líquido ajustado	177,2	22,5	199,7	69,1%	●	16,4%	●	57,2%	●
Participação Caixa Seguridade	100,0%	100,0%	100,0%	-		-		-	
Atribuível à Caixa Seguridade	177,2	22,5	199,7	69,1%	●	16,4%	●	57,2%	●

8.2 Estrutura

A Caixa Seguridade é uma holding de controle que atua de forma diversificada, por meio de suas coligadas e controladas em conjunto, em produtos de seguro, planos de previdência complementar aberta, títulos de capitalização, administração de consórcios e serviços de assistência e, por meio de sua corretora própria, no ramo de corretagem de seguros:

- Seguros: segmento que compreende as categorias vida (seguro de vida e acidentes pessoais, cobertura do seguro habitacional para morte e invalidez permanente e o seguro prestamista) e patrimonial (automóveis, residencial, a parcela de cobertura do seguro habitacional para danos físicos ao imóvel, o seguro compreensivo empresarial e os riscos de engenharia entre outros);
- Previdência Complementar Aberta: segmento que abrange uma linha de produtos nas modalidades PGBL (Plano Gerador de Benefício Livre) e VGBL (Vida Gerador de Benefício Livre), planos previdenciários que permitem o acúmulo de recursos por um prazo contratado, diferenciando-se pelo modelo tributário escolhido e disponíveis para pessoas físicas e jurídicas;
- Capitalização;
- Consórcios;
- Assistência: serviços assistências vendidos diretamente aos clientes CAIXA ou como benefícios acoplados às apólices vendidas pelas empresas do grupo; e
- Corretagem: serviço de corretagem no processo de vendas dos produtos de seguridade realizado na Rede de Distribuição da CAIXA.

Até o final de 2020, a Caixa Seguridade era formada pela Caixa Seguros Holding (CSH) - veículo da parceria de 20 anos entre CAIXA e a francesa CNP Assurances (CNP) - e suas participações, explorando os negócios de seguridade no Canal de Bancassurance da CAIXA, e pela Caixa Holding Securitária, mantendo as participações que exploram o Canal Bancassurance do Banco Pan.

Através da implementação dos novos acordos de associação, o valor da Companhia foi maximizado por meio do aumento de participação econômica nos negócios e do maior nível de comissionamento com a criação de sua corretora própria, além da ampliação da oferta dos produtos de seguridade com a marca CAIXA.

Com a atual estrutura, as novas parcerias passaram a operacionalizar os negócios dentro do Canal Bancassurance da CAIXA, – e a CSH perde o direito de usar a rede de distribuição e a marca CAIXA e passa a se chamar CNP Seguros Holding Brasil S.A., administrando os resultados da carteira de *run-off*.

O detalhamento dos negócios em cada bloco de atuação é apresentado a seguir:

Canal Bancassurance CAIXA

- I. A Holding XS1 é o resultado do acordo entre a Caixa Seguridade e CNP para a exploração dos ramos de seguros de vida e prestamista e produtos de previdência complementar na Rede de Distribuição da CAIXA, onde a Caixa Seguridade detém 60% do capital total e a CNP 40%;
- II. A CAIXA Residencial (XS3 Seguros S.A.) é a empresa criada para o acordo com a Tokio Marine para a exploração dos ramos de seguro habitacional e residencial, na qual a Caixa Seguridade é detentora de 75% do capital total e a Tokio Marine os restantes 25%;
- III. A CAIXA Capitalização (XS4 Capitalização S.A.) é uma empresa criada para exploração do segmento de capitalização na Rede de Distribuição da CAIXA em parceria com a Icatu Seguros, que detém 25% do capital;

- IV. A CAIXA Consórcio (XS5 Administradora de Consórcios S.A.) é o resultado do acordo da Caixa Seguridade (75% do capital) e a CNP (25% do capital) para a exploração, em regime de exclusividade, do segmento de consórcios na Rede de Distribuição da CAIXA;
- V. A CAIXA Assistência (XS6 Assistência S.A.) é fruto da sociedade com a Tempo Assist para a exploração do ramo de serviços assistenciais na Rede de Distribuição da CAIXA, cuja participação da Caixa Seguridade é de 75% e da Tempo Assist de 25%;
- VI. A CAIXA Corretora é responsável pelos serviços de corretagem no processo de venda dos produtos das novas parcerias na Rede de Distribuição da CAIXA. Além de absorver a receita de corretagem provenientes das novas participações, atua em conjunto com novos parceiros (selecionados via processo competitivo) no atendimento das necessidades dos clientes CAIXA com a venda de produtos de seguro que estrategicamente não são oferecidos pelas novas parcerias da Companhia. Tal modelo considera 4 blocos distintos para a realização de determinados serviços de co-corretagem voltados a linhas de negócio e ramos abaixo relacionados:

Produtos de Seguridade: parceria com a MDS Group com foco na retenção de clientes e na venda em mar aberto dos produtos de seguridade com a marca CAIXA;

Automóvel: parceria com a MDS Group que atuará na oferta a clientes CAIXA de opções de seguro de automóveis de seguradoras independentes;

Saúde e Odonto: parceria com a Alper Consultoria em Seguros, que trará opções de planos de seguro saúde e planos de seguro odontológico para os clientes da CAIXA; e

Grandes Riscos e Corporate: parceria com a Willis Towers Watson para a oferta do seguro Compreensivo Empresarial e atuará na intermediação da venda de seguros Empresariais Customizados e Grandes Riscos.

Carteira de *Run-off*

- I. Com o fim da exclusividade da CSH e a implementação das novas parcerias para exploração dos produtos de seguridade na Rede de Distribuição da CAIXA, a CSH passa a se chamar CNP Seguros Brasil (“CNP Brasil”) e continuará operando o *run-off* das carteiras existentes em fevereiro de 2021, a exceção do run-off dos produtos de vida, prestamista e previdência que migraram para a nova parceria firmada entre CAIXA Seguridade e CNP; e
- II. Receita de acesso à rede de distribuição e uso da marca: a despeito das novas parcerias e do novo modelo de atuação da Corretora CAIXA, a Companhia continuará recebendo essa receita dos produtos em *run-off*.

Canal Bancassurance Banco Pan

Adicionalmente, a Companhia explora os canais de distribuição do Banco PAN por meio de sua participação de 48,99% no capital social da Too Seguros e de 49% da PAN Corretora de Seguros Ltda. O Banco PAN e a Too Seguros possuem relacionamento comercial e os direitos e obrigações das partes com relação à promoção, oferta, distribuição, divulgação e comercialização, na rede de distribuição do Banco PAN, dos produtos da Too Seguros, em regime de exclusividade.

Glossário

B2B – *Business to Business*, modelo de negócio vender produtos/serviços para outras empresas.

B2C – *Business to Consumer*, modelo de negócios focado na venda de produtos ou serviços para o consumidor final.

BDF - *Bancassurance Distribution Fee*, tarifa paga pela Seguradora à Caixa Seguridade referente ao acesso à rede de distribuição e uso da marca.

CSH - Caixa Seguros Holding, nome alterado para CNP Seguros Brasil em AGE em 14 de fevereiro de 2021.

Comissionamento - Indicador que considera o custo de aquisição em relação ao prêmio ganho dos produtos.

Contribuição - Valor correspondente aos aportes destinados ao custeio dos planos de previdência.

Cross-selling - Venda de um produto/serviço de uma linha para um cliente que já possui produtos/serviços de outra linha.

Earn-Out - Mecanismo de incentivo atrelado ao desempenho em volume e lucratividade, a ser pago para a CAIXA, pela investida, reconhecido como Outras despesas operacionais na XS2 Vida e Previdência.

ESG - Sigla em inglês para definição da sustentabilidade empresarial: *Environmental* (Ambiental, E), *Social* (Social, S) e *Governance* (Governança, G). É uma forma de se referir ao que as empresas e entidades estão fazendo para serem socialmente responsáveis, ambientalmente sustentáveis e administradas de forma correta.

IBNR – A Provisão de Sinistros Ocorridos e Não Avisados (IBNR) é constituída mensalmente para a cobertura dos valores esperados relativos a sinistros ocorridos e não avisados, incluindo os sinistros administrativos e judiciais.

Índice combinado (IC) – Relação dos custos operacionais totais em relação aos prêmios ganhos e receitas com produtos em regime de capitalização.

Índice combinado ampliado (ICA) – Além das variáveis do Índice Combinado considera o Resultado Financeiro em seu cálculo.

Índice de despesas administrativas (IDA) – Relação das despesas administrativas e despesas com tributos em relação aos prêmios ganhos e receitas com produtos em regime de capitalização.

Índice de sinistralidade – Indicador que avalia a sinistralidade em relação ao prêmio ganho.

LPC – *Launch Performance Comission* - Despesa de comercialização, que reflete mecanismo de incentivo atrelado ao desempenho em volume e lucratividade, a ser pago para a Caixa Seguridade, pela investida, reconhecido na Caixa Vida e Previdência.

MEP - Receitas de investimentos em participações societárias, que podem ser por MEP - Método de Equivalência Patrimonial ou JCP – Juros sobre Capital Próprio.

Negócios de Risco – Ramos do segmento de seguros e os serviços de assistência.

Negócios de Acumulação – Planos de Previdência Privada, os títulos de Capitalização e os grupos de Consórcios.

Pagamento único (PU) – Título de capitalização ou Prêmio Emitido de Seguro que prevê a realização de um único pagamento.

Pagamento mensal (PM) – Título de capitalização ou Prêmio Emitido de Seguro que prevê a realização de um pagamento, a cada mês da respectiva vigência.

Parcerias em run-off – São as parcerias identificadas como não estratégicas e em processo de descontinuação.

PDR – A Provisão de Despesas Relacionadas é constituída mensalmente para a cobertura das despesas relacionadas ao pagamento de indenizações ou benefícios, e deve abranger tanto as despesas que podem ser atribuídas individualmente a cada sinistro quanto as despesas que só podem ser relacionadas aos sinistros de forma agrupada.

PGBL – Plano Gerador de Benefício Livre, para designar planos que, durante o período de diferimento, tenham a remuneração da provisão matemática de benefícios a conceder baseada na rentabilidade da(s) carteira(s) de investimentos de FIE(s), no(s) qual(is) esteja(m) aplicada(s) a totalidade dos respectivos recursos, sem garantia de remuneração mínima e de atualização de valores e sempre estruturados na modalidade de contribuição variável.

PPNG – Provisão de Prêmios não Ganhos.

PRONAMPE – Programa de Apoio às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte.

Provisão para sinistros – É a soma do IBNR, PSL e PDR.

PSL – Provisão de Sinistros a Liquidar é constituída mensalmente para a cobertura dos valores esperados relativos a sinistros avisados e não pagos, incluindo os sinistros administrativos e judiciais.

Receitas de negócios de Distribuição – Compostos pelas receitas de corretagem de produtos de seguridade negociados através da Caixa Corretora, e pelas receitas de acesso à rede de distribuição e uso da marca CAIXA, denominada BDF (Bancassurance Distribution Fee), taxa cobrada pelo uso do balcão CAIXA antes do início da corretora própria.

Recursos coletados – Parcelas recebidas pela CAIXA Consórcios.

Rede CAIXA - Empregados da rede de distribuição da CAIXA.

RSPL(ROE) - Retorno sobre o patrimônio líquido médio.

SUSEP - Superintendência de Seguros Privados.

VGBL - Vida Gerador de Benefício Livre, para designar planos que, durante o período de diferimento, tenham a remuneração da provisão matemática de benefícios a conceder baseada na rentabilidade da(s) carteira(s) de investimentos de FIE(s), no(s) qual(is) esteja(m) aplicada(s) a totalidade dos respectivos recursos, sem garantia de remuneração mínima e de atualização de valores e sempre estruturados na modalidade de contribuição variável



CAIXA

Seguridade

Earnings Release

2Q2022



Investor Relations

ri@caixaseguridade.com.br

+55 (11) 3176-1340

Conference Call

Portuguese with simultaneous translation into English

August 16, 2022

3 p.m. (Brasilia time)

2:00 p.m. (New York time)

Portuguese

Brazil Phone: +55 (11) 4090-1621 / 3181-8565

Code: Caixa Seguridade

Replay Phone: +55 (11) 3193-1012

Replay Code: 9153693#

English

Phone: +1 (844) 204-8942 / +1 (412) 717-9627

Code: Caixa Seguridade

Replay Phone: +55 (11) 3193-1012

Replay Code: 7894163#

Table of Contents

1.	Mensagem from the Executive Board	4
2.	2Q22 Highlights	6
3.	Caixa Seguridade Participações	7
4.	Risk Business	8
4.1	Mortgage.....	12
4.2	Credit Life	14
4.3	Homeowner.....	16
4.4	Life	18
4.5	Personal Accidents	20
4.6	Other Non-Strategic	21
4.7	Assistance.....	22
5.	Accumulation Business	23
5.1	Private Pension.....	24
5.2	Credit Letters (Consórcio)	26
5.3	Premium Bonds (Capitalização).....	28
6.	Distribution Business.....	30
7.	Interests Results and Indicators.....	32
8.	Interests Business	33
8.1	Interest Business Income Statement.....	38
8.2	Structure.....	40
	Glossary	42

1. Message from the Executive Board

In the second quarter of 2022, Caixa Seguridade's net income reached R\$680.8 million – the best historical result achieved by the Company for the third consecutive quarter – up by 59.6% compared to 2Q 2021 and 22.2% compared to 1Q 2022. For 1H 2022, R\$1.2 billion represents a 44.2% growth compared to 1H 2021, due to the structure of strategic partnerships implemented by the Company and the result of the brokerage company in full operation.

With the Own Brokerage, responsible for brokering all products sold as of mid-August 2021, commissioning revenues, which also include revenues from access to the distribution network and use of the brand – BDF, grew by 91.7% in 2Q 2022 vs. 2Q 2021. In 2022, compared to 1H 2021, the 80.3% growth in commissioning revenue consolidates the importance of the compensation structure of the new brokerage model, with a lower BDF revenue from old partnerships and higher revenue through the brokerage model. The performance of commissioning revenue was mainly affected by Credit Life and Credit Letters (Consórcio), up by 45.2% and 2,226.9%, respectively.

In 2Q 2022, Equity Revenues – MEP grew by 50.5% YoY, a performance motivated by commercial performance, new structure and the drop in loss ratio. Thus, Operating Revenues - which consider commissioning and MEP revenues - grew by 66.8% in 2Q 2022 vs. 2Q 2021.

The 2Q 2022 performance is also driven by the Company's strong commercial performance, highlighting the Private Pension, Credit Letters (Consórcio) and Home and Credit Life in the Insurance segment.

In the private pension segment, contributions received from private pension and risk written premiums grew by 11.0% YoY. Comparing 1H 2022 to 1H 2021, the R\$17,117.4 million balance grew by 12.7%, the best half-year result in the Company's history. The amount of reserves until June 2022 exceeded R\$123.0 billion, an annual growth of 22.6%, while income from management fees and other fees grew 19.9% in the period.

The Credit Letters (Consórcio) segment, continuing the performance presented in the previous period, grew 872.3% in 2Q 2022 in the Caixa desk compared to 2Q 2021, which represents the best performance ever recorded by the company in the letters sold, reflecting the improved performance in Collected Resources, +13.7% in the 2Q22/2Q21 comparison. Besides expanding the portfolio for the segment at the beginning of 2022, in the last quarter Caixa Seguridade intensified the training and mobilization of the sales team. In June, more than R\$1.7 billion in credit letters were sold, a record favored by the launch of the Credit Letters (Consórcio) of heavy vehicles, with R\$569.9 million in letters sold.

Highlighting the resumption of the Premium Bonds (Capitalização) segment, fundraising in 2Q 2022 grew by 33.7% YoY, with a higher volume of single payment, 264.8%, and monthly payment, 7.1%. In 1H 2022 vs. 1H 2021, the growth reached 18.3%.

For the insurance and assistance services segment, compared to 2Q 2021, the highlight was the growth in written premiums in Home, 15.5%, and Credit Life, 9.1%. For Credit Life, it is important to highlight that for 2Q 2022, there was no PRONAMPE credit granted and the result is allied to the growth in cross-sell and the performance in agro credit, which contributed to issuing R\$61.8 million in credit life (up by 781.7% YoY) besides the work to remodel products, such as increased insured balance of the Corporate Credit Life Insurance linked to Rural Credit with new risk acceptance limits; availability to hire Vehicles or Real Estate Credit Letters (Consórcio) with credit life insurance in CAIXA's internet banking, and availability of insurance in microcredit at Caixa Tem, with 1.2 million products sold.

Among the commercial strategies for 2Q 2022, Caixa Seguridade promoted: the service mat for price quotes made at AGRO fairs, to make it possible for no proposal signed at the fair to be left without a price quote; allocation of exclusive commercial service to the Corporate Middle Market project and to Wholesale, focusing on large construction companies and agribusiness; availability of the RAPIDEX assistance with prizes product for sale at the branches and in the partner network; availability of a new Mortgage Insurance policy for Death and Permanent Disability for sale along with the launch of the Crédito Real Fácil Rural product; start of commercialization of Corporate Health and pilot of Individual Dental Health; and training and lives for the products attended by over 10,000 people, including employees and partners.

As part of the Company's strategy, the Sales Team Program is an important tool for engaging employees and partners in the sales of Security Products, with a relevant contribution to the Company's results. In 2Q 2022, we highlight the increase in the participation of the Partner Network (Caixa Aqui Correspondents and Lottery Units) in the Sales Team platform, up by 78% in the number of qualified partners in 1H 2022 compared to 2H 2021, totaling 4,647. In the same period, partners in the Gold and Blue classifications grew by 61%, evidencing the sales potential of the Partner Network.

Committed to strengthening the Company's integrity environment and providing transparency to measures and procedures, Caixa Seguridade has its own whistleblower channel, which is used to detect possible irregularities, such as non-compliance with the company's ethical principles and internal policies. The information received through the channel is addressed with confidentiality and impartiality and the anonymity of the complainant is guaranteed.

Finally, regarding governance aspects, we point out that, at the Shareholders' Meeting held on April 14, a sitting member of the Supervisory Board and his alternate were elected by the holders of minority common shares.

2. 2Q22 Highlights

Net Income reaching R\$680.8 million, which represents Caixa Seguridade's best quarterly result, up by 59.6% over 2Q21.

Operating Revenues grew by 66.8% compared to 1Q21, highlighting Brokerage Revenues¹, +91.7%, and the 872.3% increase in credit letters at the CAIXA Distribution Network for Credit Letters (Consórcio).

\$ COMMERCIAL PERFORMANCE

	Written Premiums Credit Life	Written Premiums Home	Credit Letters CAIXA Distribution Network Credit Letters (Consórcio)
2Q22	R\$588mi	R\$178mi	R\$2.8bi
/2Q21	+9.1%	+15.5%	+872.3%

	Fundraising Premium Bonds (Capitalização)	Private Pension Contributions	Reserves	Revenues from Brokerage
2Q22	R\$402mi	R\$8.6bi	R\$123bi	R\$411mi
/2Q21	+33.7%	+11.0%	+22.6%	+91.7%



Sales Team

Totaling **4,647 Caixa Aqui Correspondents and Lottery Units**. **78% growth** compared to the end of 2021.



Trainings

More than **10,000** people attended the **training** and **lives** about the products.



Credit Letters (Consórcio)

Record sales in June with **R\$1.7 billion in credit letters**. Launched the Credit Letters of heavy vehicles, with **R\$570 million** in letters sold.



Credit Life

It started to be offered with **Microcredit on the CAIXATem platform (1.2 million policies in the quarter)**. Rural Credit Life grew by **782%** over 2Q21 (**R\$62 million** in premiums)

NET INCOME

R\$680.8 mi

2Q21: **R\$426.6 mi (59.6%)**

1Q22: **R\$577.0 mi (22.2%)**

1H21: **R\$858.3 mi (44.2%)**

REVENUES OPERATING

R\$903.3 mi

2Q21: **R\$541.5 mi (66.8%)**

1Q22: **R\$727.0 mi (24.3%)**

1H21: **R\$1,064.6 mi (53.1%)**

ROE (RECURRING)

45.5% a.a.

2Q21: **33.9%**

1Q22: **41.2%**



Loss Ratio

Loss Ratio reached **22.5%**, down by **12.6 p.p.** YoY, returning to the **pre-pandemic level**.



Highest Quarterly Profit

Net income reached **R\$681 million**, the highest quarterly result ever, **up by 60%** compared to 2Q21.

¹ Brokerage Revenues consider the revenues from accessing the network and using CAIXA's brand (BDF) and the operating revenue from Caixa Corretora

3. Caixa Seguridade Participações

R\$ million	2Q22	2Q21	Δ%		1Q22	Δ%		1H22	1H21	Δ%	
Operating Revenues	903.3	541.5	66.8%	●	727.0	24.3%	●	1,630.3	1,064.6	53.1%	●
Result from Equity Interests	492.5	327.2	50.5%	●	400.0	23.1%	●	892.5	655.4	36.2%	●
New Partnerships	366.0	186.1	96.7%	●	252.7	44.8%	●	618.7	367.1	68.5%	●
Run-Off	126.5	141.1	-10.3%	●	147.3	-14.1%	●	273.8	288.2	-5.0%	●
Revenues with Commissioning	410.8	214.3	91.7%	●	327.0	25.6%	●	737.8	409.2	80.3%	●
Revenues from access to the distribution network and use of the brand	32.1	46.5	-30.9%	●	41.5	-22.6%	●	73.6	125.4	-41.3%	●
Revenues from Security Brokerage or Intermediation	378.7	167.8	125.7%	●	285.5	32.6%	●	664.2	283.8	134.0%	●
COST OF SERVICES	-70.2	-21.7	224.0%	●	-46.7	50.3%	●	-116.9	-23.4	398.6%	●
OTHER OPERATING REVENUES/(EXPENSES)	-74.2	-42.5	74.8%	●	-50.6	46.8%	●	-124.8	-77.1	61.8%	●
Administrative Expenses	-24.2	-19.7	23.0%	●	-22.1	9.3%	●	-46.3	-33.2	39.3%	●
Tax Expenses	-50.0	-24.6	103.3%	●	-39.9	25.5%	●	-89.9	-45.7	96.8%	●
Other Operating Revenues	0.0	1.8	-	●	11.4	-	●	11.4	1.8	532.7%	●
Other Operating Expenses	0.0	0.0	-	●	0.0	-	●	0.0	0.0	-	●
Operating Result	758.9	477.3	59.0%	●	629.7	20.5%	●	1,388.6	964.0	44.0%	●
Financial Result	21.3	2.4	770.3%	●	14.0	51.6%	●	35.3	2.3	1459.1%	●
Financial Revenues	21.3	2.4	770.3%	●	14.2	49.5%	●	35.5	3.3	980.4%	●
Financial Expenses	0.0	0.0	-	●	-0.2	-99.5%	●	-0.2	-1.0	-80.5%	●
Earnings before Taxes and Interests	780.2	479.8	62.6%	●	643.8	21.2%	●	1,423.9	966.3	47.4%	●
INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION	-99.4	-53.1	87.0%	●	-86.7	14.6%	●	-186.1	-108.0	72.3%	●
Net Income for the Period R\$ million	680.8	426.6	59.6%	●	557.0	22.2%	●	1,237.8	858.3	44.2%	●

Caixa Seguridade achieved the highest historical volume in **operating revenues** in 2Q 2022, up by 66.8% YoY and a 24.3% over 1Q 2022. 1H 2022 vs. 1H 2021, the result grew by 53.1%.

In the contribution to the performance of operating revenues, the **Result from Equity Interests** (MEP) grew by 50.5% in 2Q 2022 vs. 2Q 2021, due to the loss volume recorded in 2Q21 due to the COVID-19 pandemic and the growth in production in 2Q22, highlighting the MEP amounts earned by Caixa Vida e Previdência and Caixa Residencial. Comparing the 2Q and 1Q 2022, the 23.1% growth in MEP is mainly due to the commercial performance of the Credit Life and Home segments, besides the lower loss ratio for mortgage. In 1H 2022 vs. 1H 2021, the MEP grew by 36.2%.

With the corporate reorganization and new partnerships starting to operate in 2021, the results distributed by the companies that operate or have operated in CAIXA's distribution network are consolidated in this report as CAIXA Partnerships, to allow the comparison between periods. The results from new partnerships, run-off policies and CNP Brasil's indirect holdings are included in CAIXA Partnerships. The details of this structure can be found in Item 8 of this release.

Also in the operating revenue performance breakdown, **revenues from Commissioning**, with revenues from access to the distribution network and use of the brand (BDF) and revenues from insurance brokerage or intermediation (Brokerage), reached R\$410.8 million in 2Q22, up by 91.7% YoY. Comparing 2Q 2022 to the immediately previous period, commissioning result grew by 32.6%, highlighting brokerage revenues from products: Credit Life Insurance, totaling R\$177.5 million (+36.6%); Credit

Letters (Consórcio), totaling R\$56.5 million (+88.8%); Home Insurance, totaling R\$63.8 million (+12.1%); Mortgage Insurance, totaling R\$12.2 million (+26.9%); and Premium Bonds (Capitalização), totaling R\$13.7 million (+127.7%). In 2Q22/1Q22, BDF revenue fell by 22.6%, due to the commissioning regularization referring to the old partnerships, carried out in full in the first quarter of 2022. In the commissioning result breakdown, the new compensation structure and its own brokerage firm established, responsible for gradually reducing BDF revenues from the former partnership, as brokerage revenues increase.

Costs of Services include the compensation due to CAIXA to award employees and correspondents, from using its sales staff and material, besides technological and administrative resources, to distribute, disseminate, offer, commercialize, and provide sales and after-sales services for Caixa Seguridade's Products. For 2Q 2022, the cost of services grew by 224.0% YoY and 50.3% QoQ. The 2Q22 result is due to the commercial performance and product mix, mainly by the higher sales of Credit Letters (Consórcio), an accumulation product with a higher level of employee awards and CAIXA service.

In 2Q 2022 totalizing line, the **other operating revenues/expenses** grew by 74.8% YoY, due to the higher share of brokerage revenues in the Company's results, with higher tax and administrative expenses due to increased personnel expenses. Compared to 1Q 2022, the variation reached +46.8% and YTD 2022 vs. YTD 2021, the variation reached +61.8%, mainly due to the revenues to promote the incentive to sell products, recognized as other revenues in 1Q 2022.

The Company's **financial result** for 2Q 2022 reached R\$21.3 million, up by 770.3% YoY and 51.6% QoQ. The increased financial result compared to previous periods is due to the higher average balance of investments generated by brokerage and dividends, combined with the better performance of investments in fund shares due to higher interest rates.

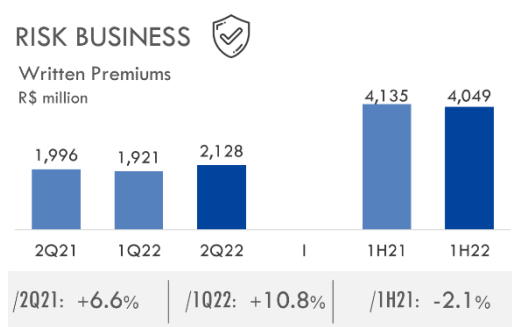
Net Income for the second quarter of 2022, totaling **R\$680.8 million**, represents the best historical quarterly result of Caixa Seguridade, up by 59.6% YoY and 22.2% over 1Q22. Year-to-date, the **R\$1,237.8 million** balance grew by 44.2% compared to 1H 2021.

The **Return on Recurring Shareholders' Equity** (ROE), which calculates the ratio of the profit of the last twelve months to the adjusted Shareholders' Equity, measured for the second quarter of 2022, totaling 45.5%, surpassed by 11.6 p.p. the registered in the same period of 2022 (33.9%) and in 4.3 p.p. the calculated for the first quarter of 2021 (41.2%). The variation between the 2Q 2022 and previous periods is derived from the increase in the Company's results in the last year with the higher operating revenues, and the distribution of dividends carried out in April 2022.

4. Risk Business

In the Risk Business group, the insurance segment and assistance services are considered, which have the following characteristics:

- **Mortgage:** Insurance is mandatory by law and is key for real estate loans, paying off or amortizing the outstanding balance in case of death or disability of the insured party. Specially calculated based on the debtor balance and borrower's age, this insurance also covers the financed property.
- **Credit Life:** With one or more insurance risk coverage for people such as death, disability, unemployment/loss of income, serious illnesses and temporary incapacity, credit life insurance pays off or amortizes debts linked to loan or financing undertaken by the debtor, in case of a covered accident, as established in the agreement, up to the limit of the insured capital.
- **Home:** Insurance aims to protect individual homes - such as houses and/or apartments used as regular or summer residences - against damage by fire, lightning and explosion. It is also possible to hire additional coverage such as electrical damage, theft and robbery, damage to third parties, windstorm, glass broken, vehicle collision, among others, besides the 24-hour assistance service.
- **Life:** Life insurance aims to prevent policy beneficiaries from being caught by surprise with extra expenses and to be able to recover financially if the insured dies, has a serious illness or becomes disabled, besides offering several assistance services. When contracting life insurance, the insured chooses the value and conditions of the indemnity to be paid and the people who will receive it.
- **Personal Accidents:** Type of insurance with coverage linked to the risk of accidents, with coverage such as death, partial or total disability and medical expenses, provided that the claims are by an accident.
- **Other Non-Strategic:** Includes insurances for which Caixa Seguridade has not established a new partnership and that do not represent a significant share in the Company's operations.
- **Assistance:** The Assistance segment is operated in the CAIXA Desk distribution network by Caixa Assistência (or XS6 Assistência S.A.), a company incorporated through an association agreement signed between Caixa Seguridade and Tempo Assist, where Caixa Assistência is responsible for managing the business, commercial relationship and product development and Tempo is responsible for the operations and physical and technological infrastructure. Assistance production can be derived in two ways: B2B – when the service is linked to an insurance policy (main product) and the compensation comes from the transfer of the insurance company that issued the policy; and B2C – when the product is sold directly to the consumer.



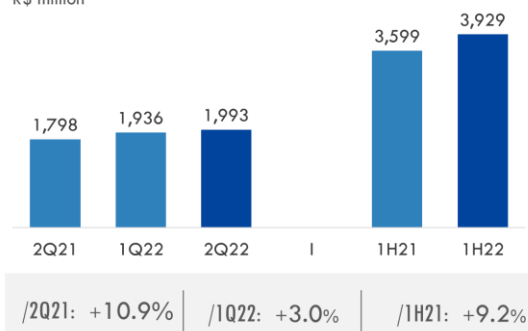
Written Premiums by the Risk Businesses grew by 6.6% in 2Q 2022 vs. 2Q 2021, with an increased production for all business segments – except Personal Accidents. A positive highlight was the volume of written premiums in Home (+15.5%), and Credit Life (+9.1%) and Mortgage (+6.1%), besides the increase in Assistance. Compared to 1Q 2022, the 2Q 2022 grew by 10.8%, the main highlight being the performance of the credit life branch (+42.3%). Year-to-date,

there is a 2.1% drop, mainly due to issuing credit life insurances linked to PRONAMPE¹ operations in 1Q 2021.

The result of written premiums can be found below divided by segments:

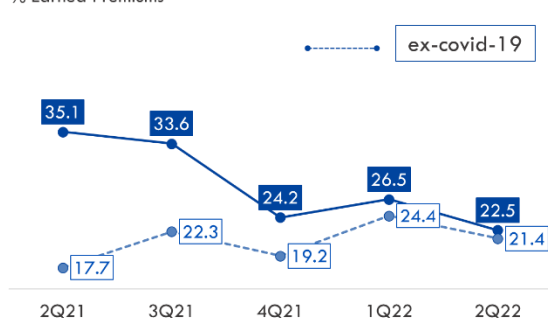
WRITTEN PREMIUMS R\$ million	2Q22	2Q21	Δ%		1Q22	Δ%		1H22	1H21	Δ%	
Mortgage	727.3	685.4	6.1%	●	714.9	1.7%	●	1,442.2	1,366.9	5.5%	●
Home	178.3	154.4	15.5%	●	165.2	7.9%	●	343.5	310.2	10.7%	●
Credit Life	587.8	538.9	9.1%	●	413.1	42.3%	●	1,000.9	1,164.5	-14.1%	●
Life	481.0	475.3	1.2%	●	473.5	1.6%	●	954.5	914.5	4.4%	●
Personal Accidents	24.8	25.2	-1.5%	●	22.6	9.4%	●	47.4	55.1	-13.9%	●
Other Non-Strategic	116.1	114.4	1.5%	●	122.8	-5.4%	●	238.9	320.4	-25.4%	●
Assistance	12.8	2.8	365.7%	●	8.7	48.5%	●	21.5	3.2	564.7%	●
Insurances	2,128.1	1,996.3	6.6%	●	1,920.8	10.8%	●	4,048.9	4,135.0	-2.1%	●

Operating Revenue (Earned Premiums)
R\$ million



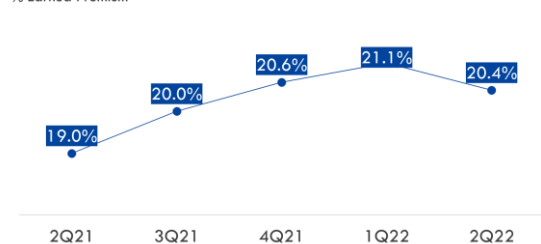
Earned Premiums in the insurance segment had a positive performance of 10.9% in 2Q 2022 vs. 2Q 2021 and up by 9.2% in YTD 2022 vs. 1H 2021, due to the accrual of past sales premiums, mainly Credit Life, Life and Home inventory. In 2Q vs. 1Q 2022, earned premiums grew by 3.0%.

Loss Ratio
% Earned Premiums



The Loss Ratio for the insurance segment improved in 2Q 2022, down by 12.6 p.p. YoY. The movement is linked to the lower loss ratio related to the COVID-19 pandemic, which registered in 2Q21 the apex of the indicator's historical curve for the Mortgage, Life and Credit Life lines. Compared to 1Q 2022, the loss ratio in 2Q fell by 4.0 p.p., an effect mainly caused by loss ratios in 1Q21 for the mortgage line. When considering the ex-COVID view, extracting the COVID-19 loss events from the indicator, the loss ratio is close to the historical level and the approximation between the loss ratio curve that considers deaths from the pandemic and ex-COVID, residual difference of 1.1 p.p. for the 2Q 2022.

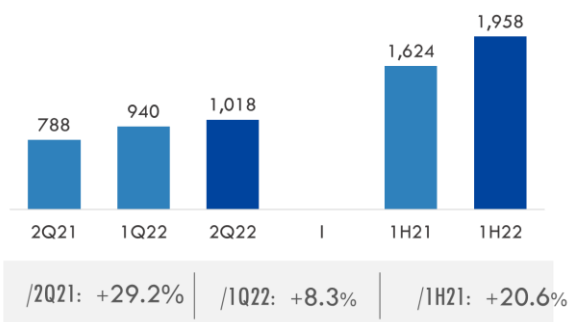
Commissioning
% Earned Premium



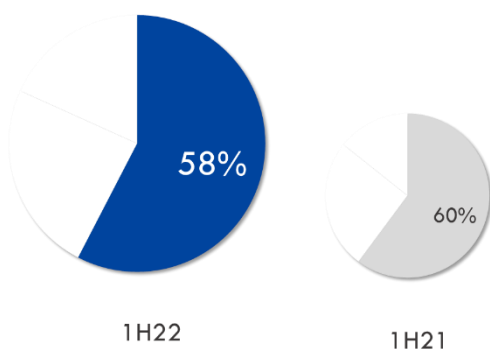
The commissioning ratio, which calculates the ratio between acquisition costs and earned premiums, grew by 1.4 p.p. in 2Q 2022 vs. 2Q 2021, due to the products mix and new commissioning levels, mainly for the Mortgage and Home segments. Comparing 2Q 2022 to 1Q 2022, the indicator fell by 0.6 p.p., due to the behavior of the acquisition costs of the Life segment.

¹Federal Government program to offer credit to medium and small companies

Operating Margin
R\$ million



Representativeness
% Total Operating Margin



The Operating Margin for the insurance business, in 2Q 2022 vs. 2Q 2021 and 1H 2022 vs. 1H 2021, grew by 29.2% and 20.6%, respectively. The performance is due to less loss events, mainly in the volumes for Mortgage and Credit Life, besides the appropriation of earned premiums. Compared to 1Q 2022, the 8.3% growth is mainly due to the performance of the Credit Life and Life segments.

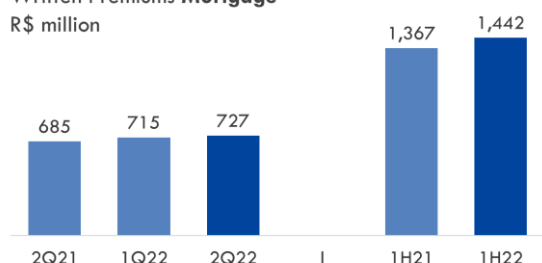
Regarding the representativeness of the operating margin at CAIXA desk, which also considers amounts earned with the accumulation and distribution businesses, the risk business margin, despite showing growth, had a slight decrease in its share in 2022, representing 58% of the operational margin performance of Caixa Seguridade's businesses, due to the improved performance of the distribution and accumulation segments in the period.

4.1 Mortgage

The following table shows a managerial view for Mortgage to a better assess the behavior of the indicators and the branch's performance in Caixa Seguridade's results:

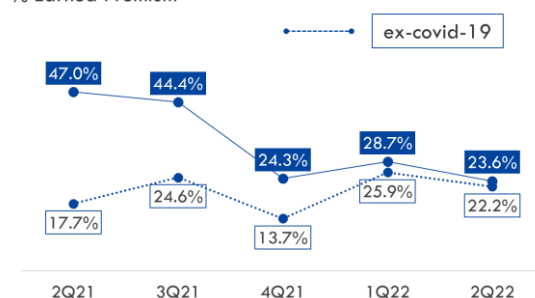
R\$ million	2Q22	2Q21	Δ%		1Q22	Δ%		1H22	1H21	Δ%	
Written Premiums	727.3	685.4	6.1%	●	714.9	1.7%	●	1,442.2	1,366.9	5.5%	●
Changes in the Technical Provisions for Premiums	0.0	0.0	-	●	0.0	1.1%	●	0.0	0.0	-	●
EARNED PREMIUMS	727.3	685.4	6.1%	●	714.9	1.7%	●	1,442.2	1,366.9	5.5%	●
Loss Events	-172.0	-322.3	-46.6%	●	-205.4	-16.3%	●	-377.3	-595.2	-36.6%	●
Acquisition Costs	-69.5	-56.6	22.8%	●	-66.4	4.8%	●	-135.9	-107.4	26.6%	●
Other Operating Revenues and Expenses	-11.7	21.4	-	●	23.4	-	●	11.7	14.5	-19.5%	●
Re-Insurance	-28.0	-12.9	117.6%	●	-27.6	1.5%	●	-55.6	-9.7	475.8%	●
OPERATING MARGIN	446.1	315.1	41.6%	●	438.9	1.6%	●	885.0	669.2	32.2%	●

Written Premiums **Mortgage**
R\$ million



/2Q21: +6.1% | /1Q22: +1.7% | /1H21: +5.5%

Loss Ratio **Mortgage**
% Earned Premium



In 2Q 2022, the Mortgage line maintained the upward curve in terms of written premiums, totaling R\$727.3 million, reflecting CAIXA's increased credit portfolio. The volume represents the best historical quarterly performance, up by 6.1% YoY and 1.7% over 1Q22. This behavior is due to the product's characteristic with the inventory of longer-term policies affecting the flow of written premiums. Thus, the volume of real estate loans, growing at CAIXA, does not have an immediate effect on written premiums, but indicates an increase in future premiums and a consistent and stable trend. In FY 2022, written premiums grew by 5.5% over 2021.

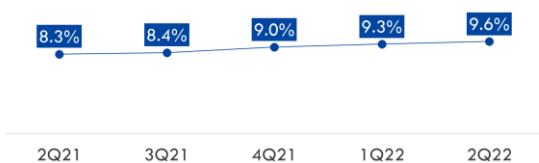
Among the actions for 2Q 2022, we highlight the launch of a new Mortgage Insurance product aimed at Corporate Clients and the availability of the Permanent Death and Disability Mortgage Insurance - MIP for sale together with launching Crédito Real Fácil Rural product.

Based on the loss ratio curve, the improvement in the COVID-19 pandemic on the number of loss events can be observed, down by 23.4 p.p. in 2Q22 vs. 2Q21. Compared to 1Q 2022, the loss ratio in 2Q22 fell by 5.1 p.p., due to the increased loss events that affected this segment in 1Q22. In the recurring view, which excludes COVID loss events, it is possible to observe the behavior of the 2Q22 indicator close to historical levels prior to the pandemic. In this line, comparing the ex-COVID loss ratio curve and the curve that encompasses all claims, it demonstrates the proximity of the indicators for 1Q 2022, showing a difference of 1.5 p.p., demonstrating a residual effect generated by the pandemic.

The commissioning rate maintained its growth trend for 2Q22, up by 0.3 percentage points QoQ and 1.3 percentage points over 2Q21, reflecting the higher commissioning paid by the new partnership with Caixa Corretora.

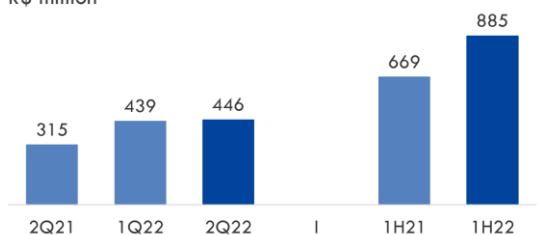
Commissioning Mortgage

% Earned Premium



Operating Margin Mortgage

R\$ million



/2Q21: +41.6% | /1Q22: +1.6% | /1H21: +32.2%

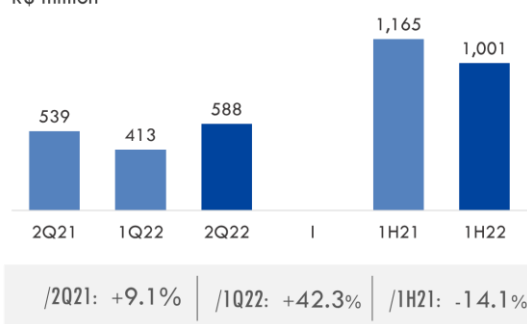
In 2Q 2022, the operating margin grew by 41.6% YoY, and this variation is linked to the lower loss ratio between the periods, evidenced by the record loss ratio from COVID-19 in 2Q21. Quarter-on-quarter, the growth recorded was 1.6%, in line with the performance of the written premiums between the periods. Year-to-date, the operating margin for 2022 grew by 32.2% YoY.

4.2 Credit Life

Below is a table with a managerial view to assess the behavior of the indicators and the branch's performance in Caixa Seguridade's results:

R\$ million	2Q22	2Q21	Δ%		1Q22	Δ%		1H22	1H21	Δ%	
Written Premiums	587.8	538.9	9.1%	●	413.1	42.3%	●	1,000.9	1,164.5	-14.1%	●
Changes in the Technical Provisions for Premiums	-162.5	-174.7	-7.0%	●	-6.3	2488.2%	●	-168.7	-407.0	-58.5%	●
EARNED PREMIUMS	425.3	364.2	16.8%	●	406.8	4.6%	●	832.1	757.6	9.8%	●
Loss Events	-82.5	-96.9	-14.9%	●	-94.0	-12.2%	●	-176.5	-184.3	-4.2%	●
Acquisition Costs	-169.6	-144.9	17.0%	●	-166.6	1.8%	●	-336.2	-306.3	9.8%	●
Other Operating Revenues and Expenses	-20.2	-1.0	2030.6%	●	-15.5	30.2%	●	-35.8	-9.7	267.5%	●
Re-Insurance	0.1	1.8	-92.8%	●	0.9	-84.8%	●	1.0	4.5	-77.8%	●
OPERATING MARGIN	153.1	123.2	24.3%	●	131.4	16.5%	●	284.6	261.8	8.7%	●

Written Premiums **Credit Life**
R\$ million

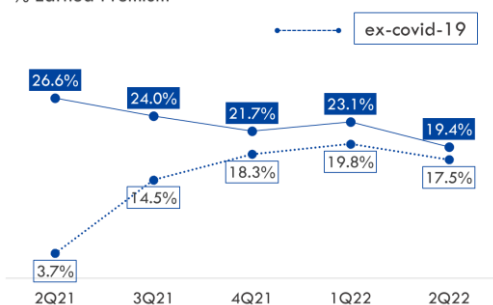


The performance of Credit Life Insurance is mainly due to opportunities generated by the credit offer at the CAIXA Distribution Network, followed by campaigns to mobilize the network. In certain periods in 2021 there was a greater offer of PRONAMPE credit, which had the effect of leveraging the issuance of the Corporate Credit Life for these periods.

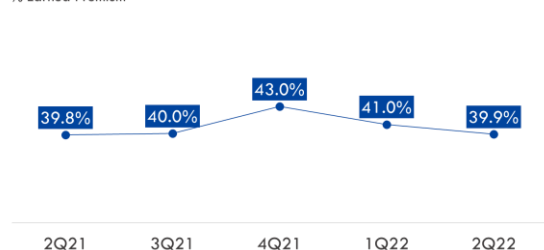
In 2Q 2022, the Credit Life segment grew by 9.1% YoY and 42.3% QoQ. The performance for the quarter is linked to the increased penetration of credit life when granting payroll-deductible loans to individuals, diversifying products, operations in agro credit and reducing cancellation. Year-to-date, the line fell by 14.1% in 1H 2022 vs. 1H 2021, due to the greater credit supply at CAIXA, mainly due to PRONAMPE effect in 1Q 2021. Credit life for individuals grew by 1.8%, mainly from payroll-deductible loan operations, and represented 79.9% of issuances in 2Q 2022. For corporations, accounting for 20.1% of issuances in the quarter, up by 36.0%, and these operations were mainly with credit in the modalities of credit for companies and working capital.

Also in 2Q 2022, the following actions for the credit life stand out: remodeling of the Corporate Credit Life Insurance, linked to Rural Credit (Corporate and Individual), and the possibility of contracting an Vehicle or Real Estate Credit Letters (Consórcio) with credit life insurance on CAIXA's internet banking. Insurance started to be offered with Microcredit on the CAIXATem platform, generating over 1.2 million policies in the quarter, and with Rural Credit, with R\$61.8 million in premiums, up by 781.7%.

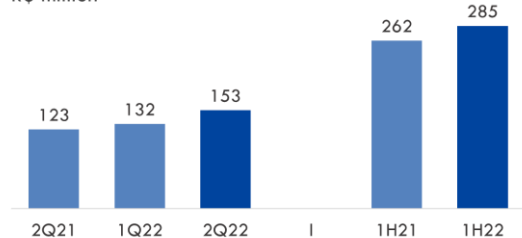
Loss Ratio **Credit Life**
% Earned Premium



Commissioning Credit Life
% Earned Premium



Operating Margin **Credit Life**
R\$ million



/2Q21: +24.3% | /1Q22: +16.5% | /1H21: +8.7%

Earned Premiums grew by 16.8% in 2Q 2022 vs. 2021, due to the appropriation of premiums from past sales. In the same line, compared to 1Q 2022, earned premiums in the second quarter grew by 4.6%. YTD 2022, credit life grew by 9.8% compared to 1H 2021.

The credit life loss ratio for 2Q 2022 fell by 7.2 p.p. YoY, reflecting the COVID-19 scenario for 2021. Compared to the previous quarter, 2Q22 ratio fell by 3.7 p.p., with a ratio close to the level presented in the periods before the pandemic. In the recurring view, excluding loss events linked to COVID-19, the loss ratio in 2Q22 fell by 1.9 p.p. compared to the indicator that considers all events, presenting the closest approximation between the views since the beginning of the pandemic.

The credit life commissioning ratio for 2Q 2022 was stable when compared to 2Q 2021 and the immediately preceding quarter.

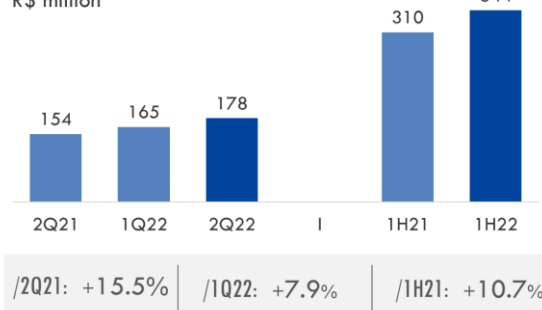
The operating margin for credit life recorded in 2Q 2022 the company's best historical performance, up by 24.3% over 2Q 2021 and 16.5% QoQ, reflecting the combination of the performance of the earned premiums and decreased loss events for 2Q22. Year-to-date, the credit life operating margin grew by 8.7% compared to 1H 2021.

4.3 Home

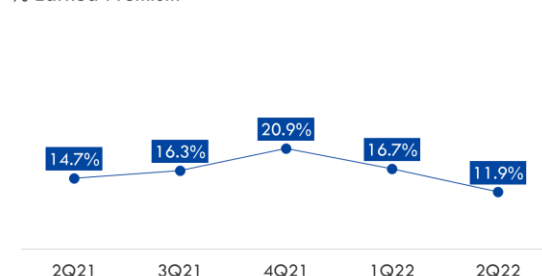
Below is a managerial view of the Home segment to assess the behavior of the indicators and the branch's performance in Caixa Seguridade's results:

R\$ million	2Q22	2Q21	Δ%		1Q22	Δ%		1H22	1H21	Δ%	
Written Premiums	178.3	154.4	15.5%	●	165.2	7.9%	●	343.5	310.2	10.7%	●
Changes in the Technical Provisions for Premiums	-9.7	-40.7	-76.1%	●	-6.5	49.9%	●	-16.2	-94.7	-82.9%	●
PREMIUMS EARNED	168.6	113.7	48.3%	●	158.8	6.2%	●	327.3	215.5	51.9%	●
Loss Events	-20.0	-16.7	19.6%	●	-26.4	-24.3%	●	-46.5	-35.2	31.8%	●
Acquisition Costs	-53.7	-29.7	80.6%	●	-49.1	9.4%	●	-102.8	-59.3	73.2%	●
Other Operating Revenues and Expenses	-3.3	1.1	-	●	-5.2	-37.4%	●	-8.5	-7.8	8.6%	●
Re-Insurance	-1.8	0.4	-	●	-1.5	25.6%	●	-3.3	-1.4	136.2%	●
OPERATING MARGIN	89.8	68.7	30.6%	●	76.6	17.2%	●	166.3	111.8	48.8%	●

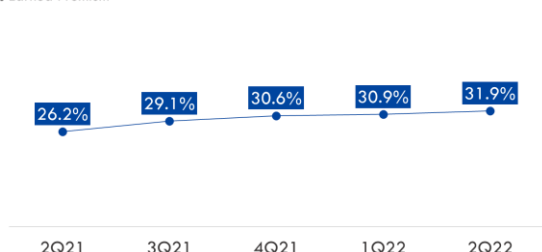
Written Premiums **Home**
R\$ million



Loss Ratio **Home**
% Earned Premium



Commissioning **Home**
% Earned Premium



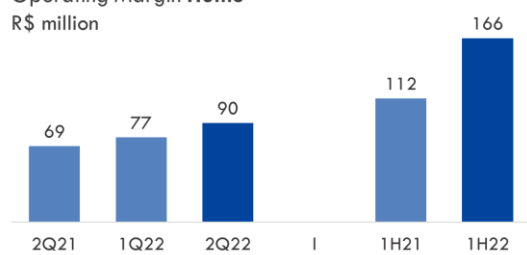
The Home segment presented in 2Q 2022 the Company's second best historical quarterly performance in terms of written premiums, up by 15.5% YoY and 7.9% QoQ. Year-to-date, the 2022 growth reached 10.7% over 2021, due to the full operation of the partnership with Tokio in 2022 and the maintenance of employee qualification actions and sales force training.

Comparing 2Q 2022 and 2021, there is a greater conversion of written premiums into earned premiums, due to the inventory effect, which results in a 48.3% growth between the periods. Comparing 2Q 2022 and 1Q 2022, earned premiums grew by 6.2%, impacted by the increased inventory. For 1H 2022, earned premiums grew by 51.9% compared to 1H 2022.

The Home loss ratio, comparing 2Q 2022 vs. 2Q 2021, fell by 2.8 p.p.. Comparing 2Q vs. 1Q 2022, the 4.8 p.p. drop is mainly due to the lower volume of loss events in 2Q22, with a consequent impact on actuarial provisions.

The commissioning rate, in 2Q 2022 vs. 2Q 2021, grew by 5.7 p.p. in the indicator, due to the increased production, since 2021 in the new partnership, which has new commissioning levels. In 2Q 2022 vs. 1Q 2022, Home Commissioning grew by 0.9 percentage points.

Operating Margin **Home**
R\$ million



/2Q21: +30.6% | /1Q22: +17.2% | /1H21: +48.8%

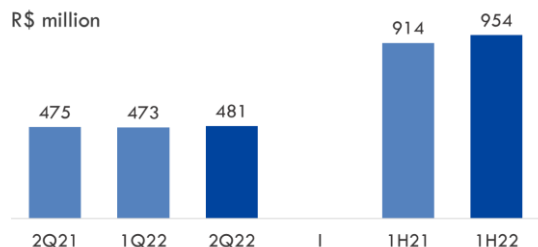
Thus, the operating margin of the Home line grew by 30.6% in 2Q 2022 YoY and 48.8% in 1H 2022 vs. 1H 2021, driven by the performance of earned premiums for both views. In 2Q vs. 1Q 2022, the 17.2% growth is due to less loss events.

4.4 Life

The table below presents a managerial view for the Life segment up to the Operating Margin:

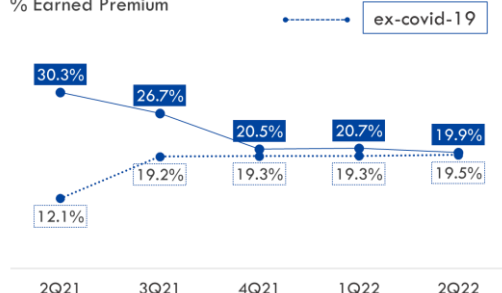
R\$ million	2Q22	2Q21	Δ%		1Q22	Δ%		1H22	1H21	Δ%	
Written Premiums	481.0	475.3	1.2%	●	473.5	1.6%	●	954.5	914.5	4.4%	●
Changes in the Technical Provisions for Premiums	42.5	9.8	335.2%	●	41.5	2.2%	●	84.0	41.3	103.3%	●
EARNED PREMIUMS	523.4	485.0	7.9%	●	515.0	1.6%	●	1,038.5	955.8	8.7%	●
Loss Events	-104.4	-146.8	-28.9%	●	-106.4	-1.9%	●	-210.7	-256.2	-17.8%	●
Acquisition Costs	-91.3	-81.9	11.5%	●	-103.0	-11.4%	●	-194.3	-168.2	15.5%	●
Other Operating Revenues and Expenses	-26.7	-24.4	9.3%	●	-32.1	-16.8%	●	-58.8	-46.2	27.4%	●
Re-Insurance	-0.5	-3.2	-85.3%	●	-0.4	21.3%	●	-0.8	-4.2	-79.8%	●
OPERATING MARGIN	300.6	228.8	31.4%	●	273.1	10.1%	●	573.7	481.0	19.3%	●

Written Premiums Life
R\$ million



/2Q21: +1.2% | /1Q22: +1.6% | /1H21: +4.4%

Loss Ratio Life
% Earned Premium



The Life insurance line was stable in 2Q 2022 compared to the production level obtained in the previous quarter, up by 1.2% in the volume of written premiums YoY and, up by 1.6% compared to 1Q 2022. In 1H 2022, R\$954.5 million represented a 4.4% growth compared to 1H 2021.

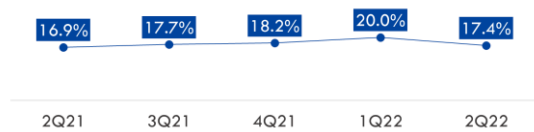
Earned Premiums grew by 7.9% in 2Q 2022 YoY and 8.7% in 1H 2022 vs. 1H 2021, reflecting the movement resulting from the inventory effect of the issuance of previous periods. Compared to 1Q 2022, the growth recorded reached 1.6%, with the maintenance of the variation in provisions between the periods.

The Life insurance loss ratio for 2Q 2022 fell by 10.3 p.p. YoY, a result observed by the warnings related to COVID in 2021, with 2Q21 as the quarter that reached the apex of the curve for the indicator. Compared to 1Q 2022, the indicator remains at the same level, down by 0.7 percentage points. In the recurring view, in which loss for

deaths due to COVID-19 are disregarded, there is a continuation of the narrowing of the difference with the indicator that considers all types of loss difference of 0.4 p.p. for 2Q22.

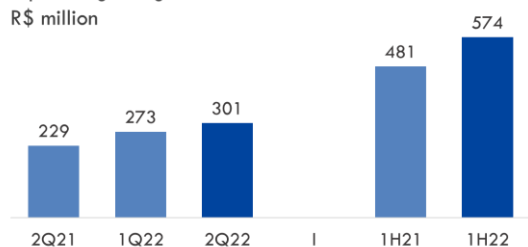
Commissioning Life

% Earned Premium



Operating Margin Life

R\$ million



/2Q21: +31.4% | /1Q22: +10.1% | /1H21: +19.3%

The commissioning rate maintained the level in 2Q 2022 vs. 2Q 2021, up by 0.6 percentage points. Comparing 2Q 2022 vs. 1Q 2022, the indicator fell by 2.6 p.p., reflecting the lower acquisition costs for 2Q22, a movement linked to the breakdown of monthly and single payment products in the periods.

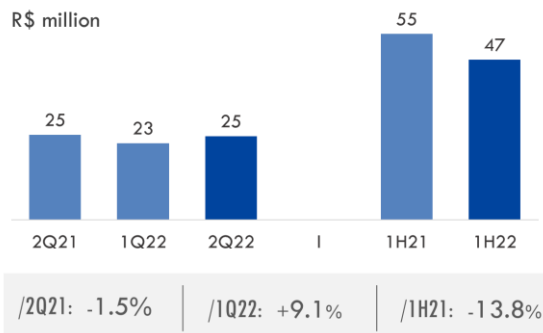
In this context, the operating margin result for 2Q 2022 showed a growth of 31.4% YoY and an increase of 19.3% comparing 1H 2022 vs. 1H 2021, due to the growth in earned premium and less loss events. Comparing 2Q vs. 1Q 2022, the operating margin grew by 10.1%, impacted by the acquisition costs line.

4.5 Personal Accidents

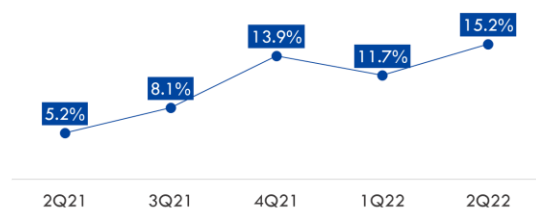
The table below presents a managerial view of the performance of the Personal Accident insurance line:

R\$ million	2Q22	2Q21	Δ%		1Q22	Δ%		1H22	1H21	Δ%	
Written Premiums	24.8	25.2	-1.5%	●	22.7	9.1%	●	47.5	55.1	-13.8%	●
Changes in the Technical Provisions for Premiums	-2.1	1.8	-	●	0.7	-	●	-1.3	3.3	-	●
EARNED PREMIUMS	22.7	26.9	-15.7%	●	23.4	-3.1%	●	46.1	58.4	-21.0%	●
Loss Events	-3.5	-1.4	145.3%	●	-2.7	26.1%	●	-6.2	-3.9	59.1%	●
Acquisition Costs	-7.4	-11.6	-36.4%	●	-7.5	-0.9%	●	-14.9	-22.3	-33.4%	●
Other Operating Revenues and Expenses	-1.8	-2.1	-14.9%	●	-3.1	-42.1%	●	-4.9	-8.8	-44.8%	●
Re-Insurance	0.0	0.0	-96.9%	●	0.0	-95.7%	●	0.0	0.0	-25.7%	●
OPERATING MARGIN	10.1	11.7	-14.3%	●	10.1	-0.6%	●	20.2	23.3	-13.4%	●

Written Premiums **Personal Accidents**
R\$ million



Loss Ratio **Personal Accidents**
% Earned Premium



The Personal Accidents line fell by 1.5% in the volume of written premiums in 2Q 2022 vs. 2Q 2021 and grew by 9.1% compared to 1Q 2022. Year-to-date, the decrease registered was 13.8%. In 2Q 2022, new modalities of Personal Accident Insurance were offered at the branches, with the possibility of paying monthly or in a single installment, increasing the age of contracting to 80 years and including new assistances.

Earned personal accident premiums fell by 15.7% in volume in 2Q 2022 YoY and fell by 3.1% QoQ, due to greater formation of PPNG.

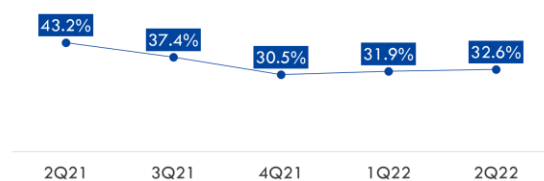
The loss ratio for 2Q 2022 grew by 10.0 p.p. YoY and by 3.5 p.p. QoQ, a movement motivated by the higher loss events volume in 2Q22.

For the second quarter of 2022, the commissioning ratio fell by 10.6 p.p. YoY, when the acquisition costs of the segment were higher. Compared to 1Q 2022, the indicator

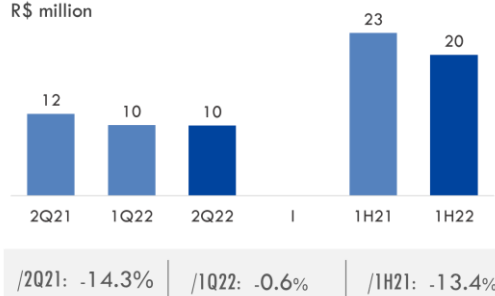
remained at the same level, up by 0.7 percentage points.

The operating margin fell by 14.3% in 2Q22/2Q21 and by 13.4% in 1H 2022 vs. 1H 2021, with a positive highlight for the decrease of the acquisition cost and other operating expenses. Compared to 1Q 2022, the Personal Accidents operating margin was stable between the periods.

Commissioning **Personal Accidents**
% Earned Premium



Operating Margin **Personal Accidents**
R\$ million



4.6 Other Non-Strategic

The table below presents a managerial view for the other non-strategic segments, which includes the Auto Insurance and Corporate Insurance lines, up to the Operating Margin:

R\$ million	2Q22	2Q21	Δ%		1Q22	Δ%		1H22	1H21	Δ%	
Written Premiums	116.1	114.4	1.5%	●	122.8	-5.4%	●	238.9	320.4	-25.4%	●
Changes in the Technical Provisions for Premiums	-3.1	5.1	-	●	-14.3	-78.1%	●	-17.4	-78.7	-77.9%	●
EARNED PREMIUMS	113.0	119.6	-5.5%	●	108.5	4.1%	●	221.5	241.8	-8.4%	●
Loss Events	-63.4	-46.4	36.7%	●	-75.3	-15.8%	●	-138.7	-90.7	52.9%	●
Acquisition Costs	-13.5	-15.4	-12.7%	●	-13.9	-3.2%	●	-27.4	-35.2	-22.1%	●
Other Operating Revenues and Expenses	-14.7	-7.7	91.6%	●	-13.0	13.4%	●	-27.7	-27.8	-0.5%	●
Re-Insurance	-8.1	-10.1	-19.6%	●	0.6	-	●	-7.5	-12.3	-39.0%	●
OPERATING MARGIN	13.3	39.9	-66.7%	●	7.0	90.3%	●	20.3	75.8	-73.3%	●

Among the Non-Strategic Segments, the most relevant result is obtained by the Auto line, which corresponds mainly to Youse policies sold by CNP Seguros, representing 72.2% of total issuances in 2Q 2022. For this period, written premiums in the Auto Insurance line grew by 15.2% YoY. However, compared to 1Q 2022, the Auto segment fell by 22.7%.

Year-to-date in 2022, the Other Non-Strategic branch fell by 25.4% YoY, due to the issuance of corporate insurance contracts by Caixa Econômica Federal in 2021, which stimulated performance of business insurance for the period. The gradual decrease in production for non-strategic segments corresponds to the strategy adopted by the Company, with revenue captured via brokerage, through co-brokers.

The Auto Insurance segment is also responsible for the largest share in loss volume in the Non-Strategic group. In 2Q 2022, the insurance loss ratio grew by 13.6 p.p. YoY, motivated by the appreciation of the Fipe table and the advance in the values of inputs in the production chain under the effect of inflation in the period. Compared to 1Q 2022, the indicator for Auto fell by 6.7 percentage points.

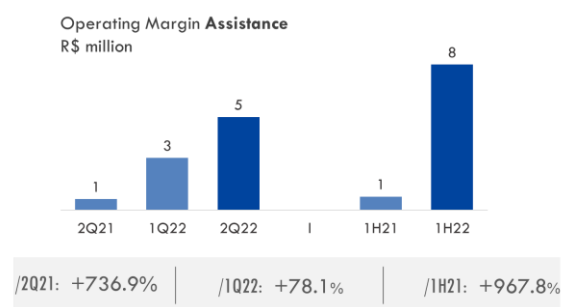
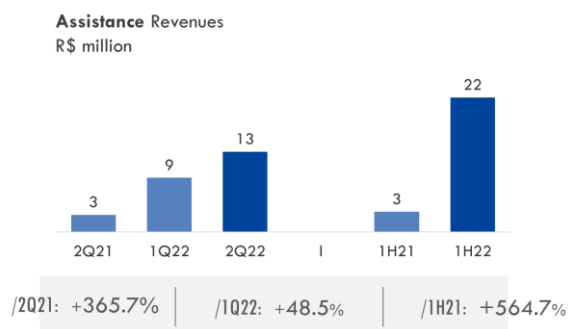
Thus, the operating margin of the Non-Strategic Segments fell by 66.7% in 2Q 2022 YoY and by 73.3% in 1H 2022 vs. 1H 2021, due to the increase in the volume of loss events in 2022. Comparing 2Q vs. 1Q 2022, the 90.3% growth is related, besides the decrease in the volume of loss events, to the decrease in the line of technical provisions for premiums.

4.7 Assistance

The table below shows a managerial view of the Assistance segment to better assess the behavior of the indicators and the segment's performance in Caixa Seguridade's results:

R\$ million	2Q22	2Q21	Δ%		1Q22	Δ%		6M22	6M21	Δ%	
Operating Revenues	12.8	2.8	365.7%	●	8.7	48.5%	●	21.5	3.2	564.7%	●
Operating Costs/Expenses	-8.0	-2.2	267.8%	●	-5.9	35.0%	●	-14.0	-2.5	452.4%	●
Operating Margin	4.8	0.6	736.9%	●	2.7	78.1%	●	7.5	0.7	967.8%	●

From the launch of the Rapidex product, at the end of 2021, the Assistance segment started to increase its operating revenue, which in 2Q 2022 grew by 48.5%, YoY. Compared to 2Q 2021, it grew by 365.7% and, in the year-to-date, by 564.7%.



Rapidex is a product sold directly to consumers (B2C) that makes it easier to hire the assistance most used by customers in insurance products, including home, car and motorcycle, without hiring risks (insurance), allowing access to assistance at a low cost, combined with advantage to compete for prizes through sweepstakes.

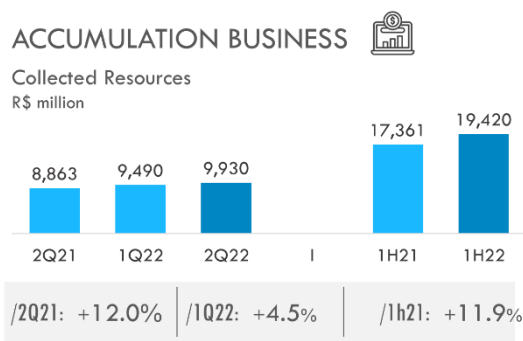
For 2Q 2022, the Rapidex product became available at CAIXA branches and through the CCA partner network – Correspondentes Caixa Aqui.

In line with revenue growth, the operating margin for Assistance grew by 78.1% QoQ, 736.9% YoY and 967.8% YTD, due to lower costs and expenses from implementing operations regarding revenues.

5. Accumulation Business

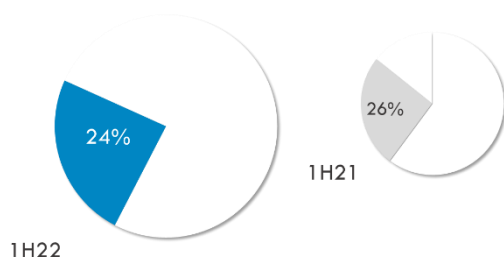
In the Accumulation Business group, Private Pensions, Premium Bonds (Capitalização) and Credit Letters (Consórcio) groups are considered:

- **Private Pension:** Indicated for goals to be achieved over a period of 3 or 5 years, private pensions can have monthly contributions or a single installment, and it is also possible to make additional contributions. There are two types of Private Pension:
 - a) PGBL, for those who contribute to the INSS or other type of Private Pension and make a complete declaration of Income Tax (IR); and
 - b) VGBL, indicated for those who do not file an income tax return or declare the income tax in simplified form.
- **Credit Letters (Consórcio):** Typically Brazilian financial product that works as a collective purchase modality, where a group of people commits to pay a monthly installment for a specific period. This money is kept in a common fund and, every month, some members of the group are chosen (by drawing lots and bidding) to receive the credit amount and buy the good.
- **Premium Bonds (Capitalização):** Unlike other financial products, the Premium Bonds (Capitalização) does not fit into the investment category, as it consists of a way to save money – one-time or monthly payment, for a certain period – exchanging the profitability of an investment for the chance to be included in sweepstakes of cash prizes.



Highlights by Segment		R\$ million 2Q22	/2Q21	/1H21
Private Pension Contributions	87%	8,634	+11%	+13%
Collected Resources from Credit Letters	9%	894	+14%	+1%
Fundraising from Premium Bonds	4%	402	+34%	+18%
Total Accumulation	100%	9,930	+12%	+12%

Representativeness
% Total Operating Margin



Among the segments, for 1Q22, contributions received from Private Pension are the most significant for Caixa Seguridade's commercial performance and operating margin, representing 86.9% of the funds collected and 66.2% of the operating margin in the accumulation business.

In terms of total fundraising, the accumulation business grew by 12.0% in 2Q 2022 YoY, with growth for all segments and highlighting the Premium Bonds (Capitalização) performance. Compared to 1Q 2022, the growth recorded was 4.6% in fundraising, mainly highlighting on resources collected from the Credit Letters (Consórcio), +29.3%. In 1H 2022 vs. 1H 2021, the 11.6% growth is driven by the significant increases in the fundraising of Premium Bonds (Capitalização) (+18.3%) and Private Pension revenues (+12.7%).

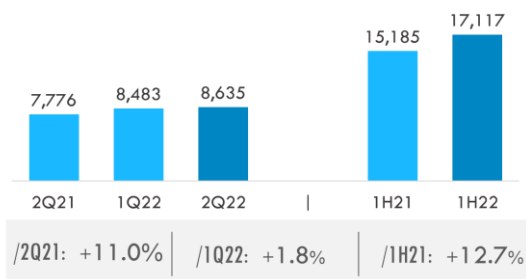
In 1H 2022, the accumulation businesses reduced their share of the operating margin, contributing 24% of the total.

5.1 Private Pension

For a better demonstration of the behavior of the indicators and the performance of the segment in Caixa Seguridade's results, the table below presents a managerial view, consolidating the revenues from PGBL and VGBL. For commercial performance, the contributions received from income and written premiums for risk coverage are considered:

R\$ million	2Q22	2Q21	Δ%		1Q22	Δ%		1H22	1H21	Δ%	
Revenues from Private Pension Plans	8,634.6	7,775.9	11.0%	●	8,482.8	1.8%	●	17,117.4	15,185.2	12.7%	●
Contributions Received - Income	8,592.9	7,737.7	11.1%	●	8,442.6	1.8%	●	17,035.5	15,109.4	12.7%	●
Written Premiums - Risk	41.7	38.1	9.3%	●	40.2	3.6%	●	81.9	75.7	8.2%	●
Variations in Technical Provisions	-8,584.9	-7,736.6	11.0%	●	-8,441.2	1.7%	●	-17,026.1	-15,106.1	12.7%	●
NET REVENUES CONTRIBUTIONS AND PREMIUMS	49.7	39.3	26.4%	●	41.6	19.3%	●	91.3	79.0	15.5%	●
Income with Management Fees and Other Fees	349.2	291.3	19.9%	●	334.1	4.5%	●	683.3	569.8	19.9%	●
Losses/Benefit Expenses	-7.2	-8.6	-16.8%	●	-10.8	-34.0%	●	-18.0	-19.0	-5.2%	●
Acquisition Costs	-96.9	-25.5	280.2%	●	-52.6	84.1%	●	-149.5	-95.1	57.2%	●
Other Operating Revenues and Expenses	3.4	-30.5	-	●	-67.9	-	●	-64.4	-38.5	67.1%	●
OPERATING MARGIN	298.3	265.9	12.2%	●	244.3	22.1%	●	542.6	496.0	9.4%	●

Contributions and Premiums Received - Private Pension
R\$ million

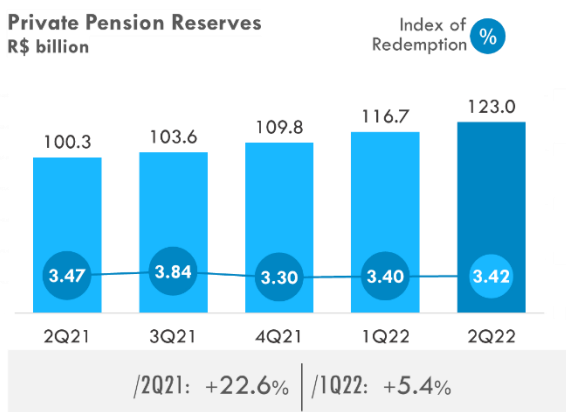


For 2Q 2022, revenues from private pensions, which include contributions received from private pensions and risk written premiums, grew by 11.0% YoY. Comparing 2Q vs. 1Q 2022, the growth was 1.8% and, in 1H 2022 vs. 1H 2021, the amount of R\$17,117.4 million grew by 12.7%, the best half-year volume in the Company's history.

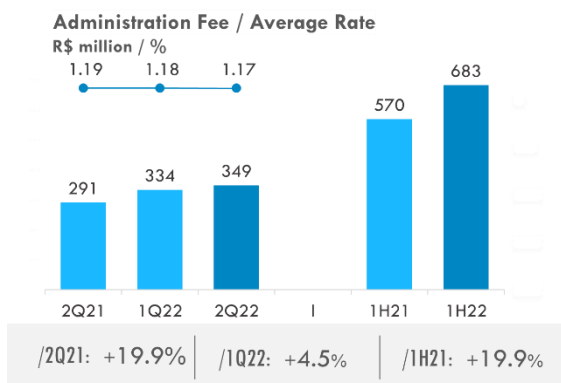
In 2Q 2022, Caixa Seguridade implemented the diversification of private pension products, with the launch of the Prev Sócio product for individuals, aimed at companies with up to 4 partners, for sale at branches.

Total reserves until June 2022 exceeded R\$123.0 billion, an annual growth of 22.6% and an increase of 5.4% compared to March 2022.

Private Pension Reserves
R\$ billion



Redemptions carried out in 2Q 2022 represented 3.42% of the end-of-quarter reserves, down by 0.05 p.p. YoY and up by 0.02 p.p. QoQ. In the evaluation of the volume of quarterly redemptions, the amount of 2Q 2022 grew by 20.9% QoQ, due to the increase in reserves, as the main reasons for redemption in 2022, to: repay debts, purchase property or immovable property or make a renovation and personal or family health issues.

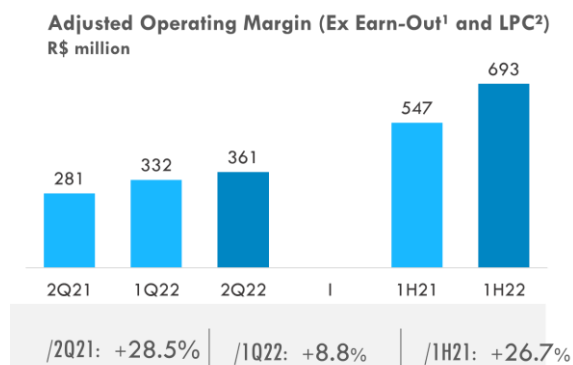
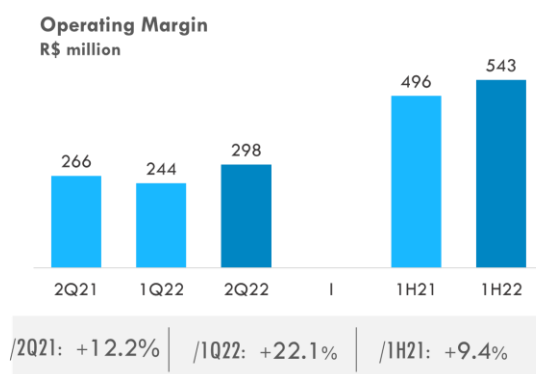


Management fees received in 2Q 2022 grew by 19.9% YoY and by 4.5% QoQ, reflecting the increased reserve volume. The average management fee measured for 2Q 2022 was 1.17%, down by 0.2 p.p. YoY and 0.1 p.p. QoQ, due to allocations in funds with lower administration fee.

The operating margin of the private pension segment grew by 12.2% between 2Q 2022 and 2Q 2021, highlighting the positive performance of the income lines with management fees and loss events/expenses with benefits. Comparing 2Q vs. 1Q 2022, the 22.1% growth is

related to the positive result of the line of other operating revenues and expenses. For 2Q22, there is also an increase in the acquisition costs line, related to the increase in the performance commissioning and brokerage commission, directly related to the growth of the private pension portfolio for 2Q22. In 1H 2022 vs. 1H 2021, the growth in the operating margin was 9.4%.

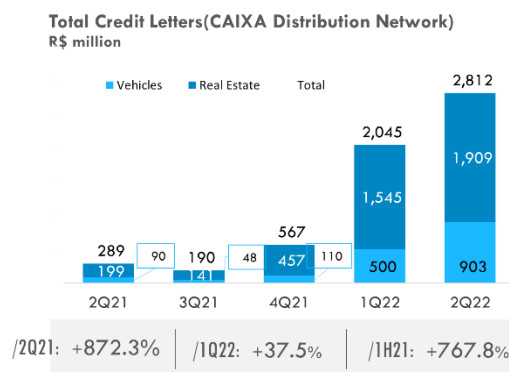
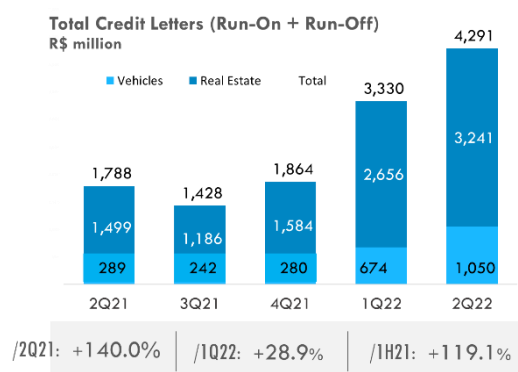
The performance of 2Q 2022 is affected by the provisioning linked to the volume of sales and profitability to be paid to CAIXA (earn-out) and Caixa Seguridade (LPC - Launch Performance Commission), with LPC aiming to offset the effect of the earn-out to be paid by Caixa Vida e Previdência. In this context, in the equity income recognized by the Company in Caixa Vida e Previdência, an adjustment was made referring to the provisioning with LPC, whose net effect of taxes was R\$68.0 million for Caixa Seguridade. Thus, the growth in recurring operating margin, which does not consider the effects of earn-out and LPC provisions, for 2Q 2022 was 28.5% and 8.8% YoY and 1Q 2022, respectively.



5.2 Credit Letters (Consórcio)

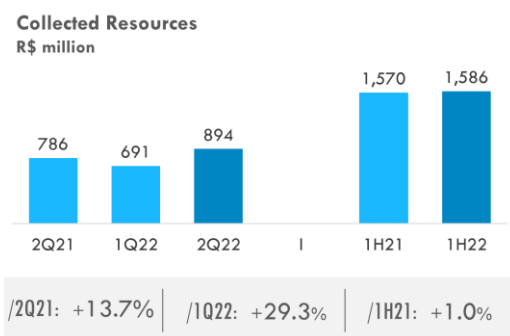
The table below shows a managerial view of the segment:

R\$ million	2Q22	2Q21	Δ%		1Q22	Δ%		1H22	1H21	Δ%	
Operating Revenues	165.3	149.7	10.4%	●	151.8	8.9%	●	317.1	303.8	4.4%	●
Operating Costs/Expenses	-80.0	-79.0	1.3%	●	-63.6	25.9%	●	-143.6	-165.2	-13.1%	●
OPERATING MARGIN	85.3	70.7	20.6%	●	88.2	-3.3%	●	173.5	138.6	25.2%	●
Collected Resources from Credit Letters (Consórcio)	894.2	786.4	13.7%	●	691.5	29.3%	●	1,585.7	1,570.1	1.0%	●
Vehicle Credit Letters (R\$)	1,050.2	289.0	263.4%	●	673.8	55.9%	●	1,724.0	604.8	185.0%	●
Real Estate Credit Letters (R\$)	3,241.1	1,499.4	116.2%	●	2,656.1	22.0%	●	5,897.2	2,873.6	105.2%	●
CREDIT LETTERS	4,291.3	1,788.4	140.0%	●	3,329.9	28.9%	●	7,621.2	3,478.4	119.1%	●



The values of credit letters sold in 2Q 2022 grew by 140.0%, YoY, the company's best historical performance, up by 263.4% in the real estate category and 116.2% in the vehicle modality. Comparing 2Q vs. 1Q 2022, the growth in total letters was 28.9%. Thus, year-to-date, the credit letters for 2022 grew by 119.1% compared to 2021. When considering the commercialization scenario at the CAIXA distribution network, credit letters recorded a growth of 872.3% between 2Q 2022 and 2Q 2021, and a variation of +767.8% in 1H 2022 vs. 1H 2021, as a result of the operation of the segment via XS5, with the product reformulation, commercial actions with CAIXA's distribution network and the availability of the heavy vehicle modality.

In 2022, Caixa Seguridade expanded its portfolio for the segment, with the launch of the Credit Letters of Heavy Vehicles, with letters from R\$200,000 to R\$1.0 million, besides intensifying the training and mobilizing sales team during the second quarter.

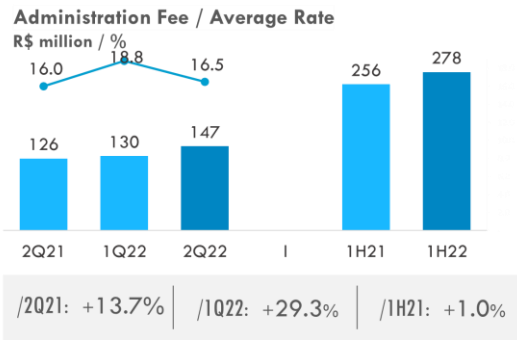


For 2Q 2022, the operating margin grew by 20.6% YoY, an effect caused by the increase in operating revenues. Comparing 2Q vs. 1Q 2022, the 3.3% decrease in the operating margin is related to the growth in operating costs/expenses, due to the increase in commissioning expenses. It is worth noting that, Commissioning costs are recognized when the credit letter is sold, without the corresponding deferral. In 2022, the growth recorded was 25.2% compared to 1H 2021.

The amount of R\$894.2 million in funds collected from Credit Letters in 2Q 2022, the best historical performance in the segment for Caixa Seguridade, grew by 13.7% compared to 1Q 2021 and 29.3% in compared to 1Q 2021. The line's performance is related to the dynamics of the credit letters segment, where the sale of credit letters only affects the result of funds collected and the administration fee after the formation of credit letters groups. Thus, the performance of credit letters serves as an indicator of

the result of the resources collected for the next quarter, as observed for 2Q 2022.

The average management fee (ratio of total Management Fee to Funds Collected) measured for the Credit Letters segment in 2Q 2022 grew by 0.5 p.p. YoY. Comparing 2Q vs. 1Q 2022 the rate fell by 2.3 p.p., motivated by a commercial action to reduce the rate for the launch of the heavy vehicles modality.

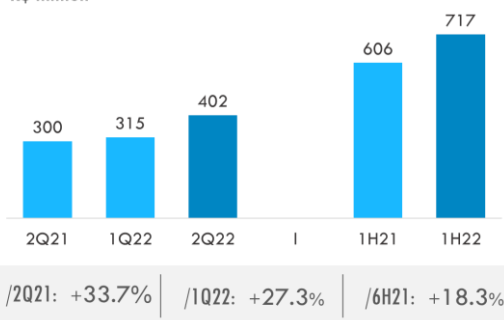


5.3 Premium Bonds (Capitalização)

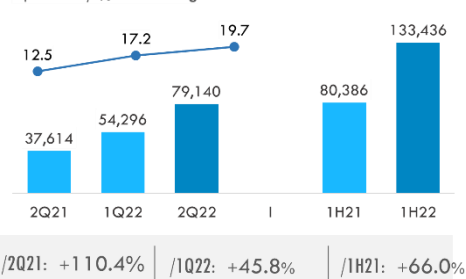
Below we present a managerial view of the Premium Bonds (Capitalização) segment:

R\$ million	2Q22	2Q21	Δ%		1Q22	Δ%		6M22	6M21	Δ%	
Fundraising with Premium Bonds (Capitalização)	401.6	300.3	33.7%	●	315.5	27.3%	●	717.1	605.9	18.3%	●
Monthly Payment (R\$)	288.5	269.3	7.1%	●	274.6	5.0%	●	563.1	541.0	4.1%	●
Single Payment (R\$)	113.1	31.0	264.8%	●	40.8	177.0%	●	154.0	64.9	137.3%	●
Change in the Provision for Redemption / Change in technical provisions	-321.4	-262.0	22.7%	●	-257.8	24.7%	●	-579.3	-524.9	10.4%	●
Change in the Provision for Redemption	-322.5	-262.7	22.8%	●	-261.2	23.5%	●	-583.6	-525.8	11.0%	●
Variations in Technical Provisions	1.0	0.6	60.8%	●	3.4	-69.3%	●	4.4	1.0	349.5%	●
Net Revenue from Premium Bonds (Capitalização)	79.1	37.6	110.4%	●	54.3	45.8%	●	133.4	80.4	66.0%	●
Result with Sweepstakes	-9.0	-8.9	0.6%	●	-9.1	-1.2%	●	-18.1	-17.8	1.6%	●
Acquisition Costs	-21.1	-14.0	50.7%	●	-14.2	48.4%	●	-35.4	-28.1	25.7%	●
Other Operating Revenues and Expenses	4.0	9.8	-59.3%	●	15.1	-73.6%	●	19.1	19.2	-1.0%	●
OPERATING MARGIN	54.0	25.1	115.5%	●	49.4	9.4%	●	103.4	54.6	89.2%	●

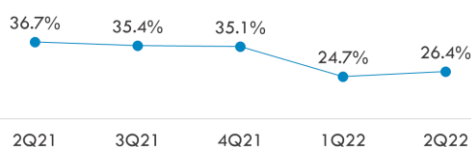
Collected Resources
R\$ million



Net Revenue / Average Rate
R\$ million / % Fundraising



Commissioning
% Contributions



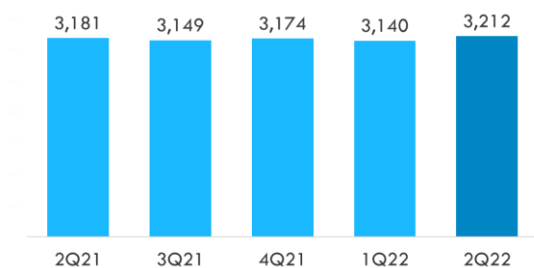
Funds collected in 2Q 2022 from the Premium Bonds segment grew by 33.7% YoY, with the growth in the volume of single payment, 264.8%, and monthly payment, 7.1%. Comparing 2Q vs. 1Q 2022 and 1H 2022 vs. 1H 2021, the growth presented was 27.3% and 18.3%, respectively.

The average rate, which measures the ratio between net revenue and total fundraising with Premium Bonds, grew by 7.2 p.p. in 2Q22/2Q21 and growth of 2.5 p.p. in 2Q22/1Q21.

The commissioning ratio, an indicator that relates acquisition costs to net revenue – considering the variation in technical provisions – fell by 10.3 p.p. in 2Q 2022 YoY, behavior linked to the effect generated by higher net revenue in this quarter, considering the lower fundraising in 2021. Compared to 1Q 2022, the indicator grew by 1.7 p.p. due to the increase in the volume of acquisition costs in 2Q22, due to the higher commissioning generated by the growth of the single payment modality in 2Q22.

In this context, the operating margin for the Premium Bonds segment grew by 115.5% comparing 2Q 2022 to 2Q 2021, and up by 89.2% in 1H 2022 vs. 1H 2021, a result attributed to the increase in fundraising. Quarter-on-quarter, the operating margin grew by 9.4%, due to the result of the acquisition cost lines and other operating revenues and expenses, pressured by the seasonality of the costs related to the shipment of income tax statements and the growth in revenue from new Monthly Payment and Single Payment sales, which demand higher costs.

Premium Bonds (Capitalização) Reserves
R\$ million



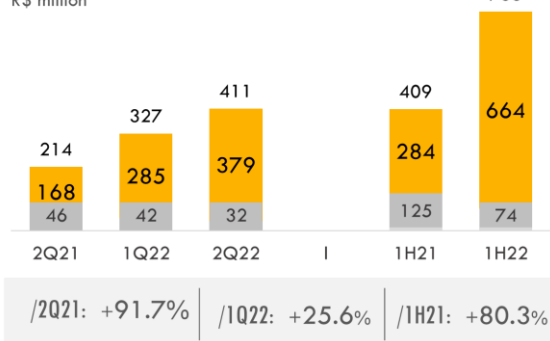
/2Q21: +1.0% | /1Q22: +2.3%

Premium Bonds Reserves grew by 1.0% in 2Q 2022 YoY and grew by 2.3% QoQ.

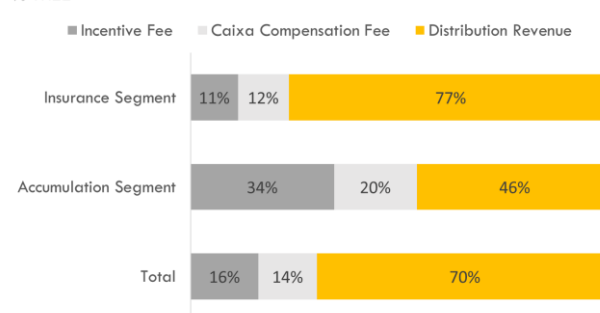
6. Distribution Business

The Distribution Business includes the results referring to revenues from access to the distribution network and use of the CAIXA brand (BDF) and revenues from brokerage or intermediation of insurance products.

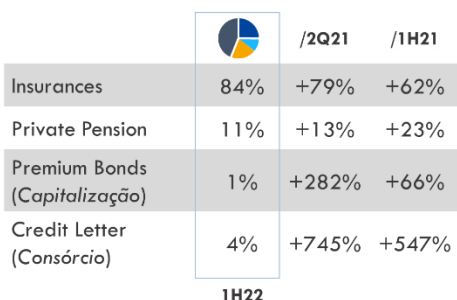
Operating Revenue (Brokerage + BDF)
R\$ million



Commissioning Breakdown
% 1H22



Distribution and Variation by Segment
%

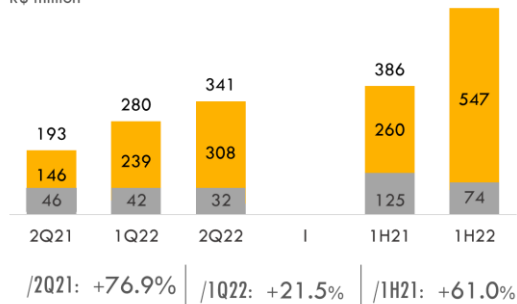


In 2Q 2022, total commission received totaled R\$410.8 million, up by 91.7% YoY with the increased commercial performance with the new compensation structure, derived from incorporating own brokerage, which reduces BDF revenues as brokerage revenues increase. Compared to 1Q 2022, the growth of 25.6% is related to the performance of brokerage revenues in the credit life insurance line and in the Credit Letters (Consórcio) segment, reflecting the commercial performance of these business segments. In 1H 2022 vs. 1H 2021, commissioning revenue grew by 80.3%, with brokerage revenue growing by 134.0% between the periods.

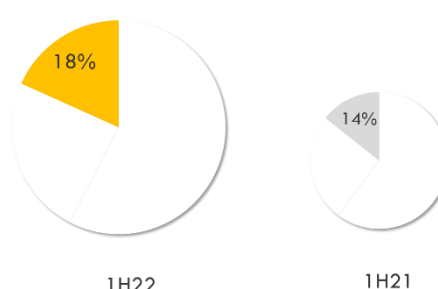
In the breakdown of the commissioning for the distribution business for 1H 2022, 70% is related to distribution revenue, 17% to the employee award fee and 14% to the CAIXA service fee. It should be noted that this calculation considers the distribution costs for the life, credit life and private pension segments, which are paid directly by the insurer to Caixa. For the other segments, the costs are paid by the broker.

Regarding revenue from brokerage, comparing 2Q vs. 1Q 2022, we highlight the following revenues: from credit life, totaling R\$177.5 million (+36.6%), Home, totaling R\$63.8 million (+12.1%), Credit Letters (Consórcio), totaling R\$56.5 million (+88.8%) and Premium Bonds (Capitalização), totaling R\$13.7 million (+127.7%). Regarding measures impacting commissioning, we highlight that also in 2Q 2022, there was an increase in the insured amount of Seguro Vida Empresarial Global, the commercialization pilot of Seguro Odonto PF and the commercialization of Corporate Health Insurance by the CAIXA Network, with subsequent contact with the customer by the team of Alper.

Operating Margin
R\$ million



Representativeness
% Total Operating Margin

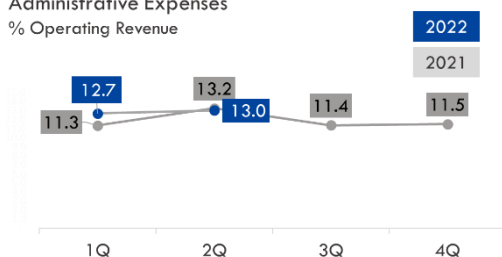


The Operating Margin for 2Q 2022 grew by 76.9% YoY and grew by 21.5% QoQ. Proportionally, the operating margin grew less than revenues, affected by the increase in the cost of services, due to the product mix, mainly due to higher sales of Credit Letters (Consórcio), a product with the highest level of employee awards and CAIXA service. Year-to-date, the growth presented was 61.0%, and, in the representativeness of the distribution businesses in the total Operating Margin, grew by 4.0 p.p. between 1H 2022 and 1H 2021.

7. Interests Indicators

ADMINISTRATIVE EXPENSES RATIO (IDA)

Administrative Expenses
% Operating Revenue



Index by Grouping	IDA 2Q22	Δ2Q21 p.p.	Δ1Q22 p.p.
CAIXA Distribution Network	13.0%	-0.2	+0.3
Run-Off	12.2%	+0.2	+1.2
New Partnerships	15.2%	+0.1	+0.1
Holding + Broker	5.9%	-3.3	-0.9
Other Equity Interests	12.7%	-0.5	+1.1
GENERAL RATIO	13.0%	-0.3	+0.4

CAIXA Distribution Network IDA, Administrative Expenses Index, which measures the representativeness, in percentage terms, of 'Administrative Expenses' and 'Tax Expenses' compared to 'earned premiums' and revenues from products on a Premium Bonds (Capitalização) basis, presented in the second quarter of 2022 down by 0.2% YoY and up by 0.3% compared to 1Q22.

Despite starting the internalization of processes in 1Q 2022, the indicator remained stable. These processes were carried out in a shared way with the partners and will now be carried out independently, generating a transitory increase in costs. The increase in the run-off grouping reflects the costs to downsize the company's structure, considering its new operating level.

The Combined Ratio - which calculates the representativeness of total operating costs compared to 'earned premiums' and revenues from products in Premium Bonds (Capitalização)

regime - and the Expanded Combined Ratio - which besides the variables of the Combined Ratio considers the Financial Result in its calculation - presented a drop in 2Q 2022 YoY due to the lower loss ratio and the decrease in administrative expenses. The growth in earned premiums is also reflected in the IC and ICA indicators, which for 2Q 2022 showed a downward trend.

COMBINED RATIO (IC)

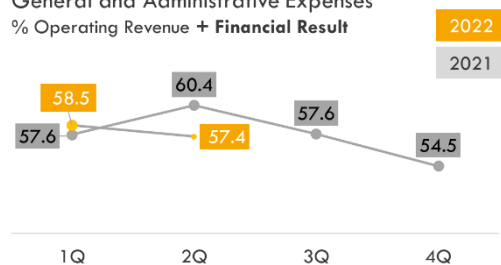
General and Administrative Expenses
% Operating Revenue



Index by Grouping	IC 2Q22	Δ2Q21 p.p.	Δ1Q22 p.p.
CAIXA Distribution Network	60.4%	-4.0	-2.6
Run-Off	63.6%	-3.7	+4.2
New Partnerships	65.3%	-2.4	-6.4
Holding + Broker	32.7%	+2.7	+1.0
Other Equity Interests	78.1%	-4.0	+2.3
GENERAL RATIO	62.3%	-4.0	-2.1

EXPANDED COMBINED RATIO (ICA)

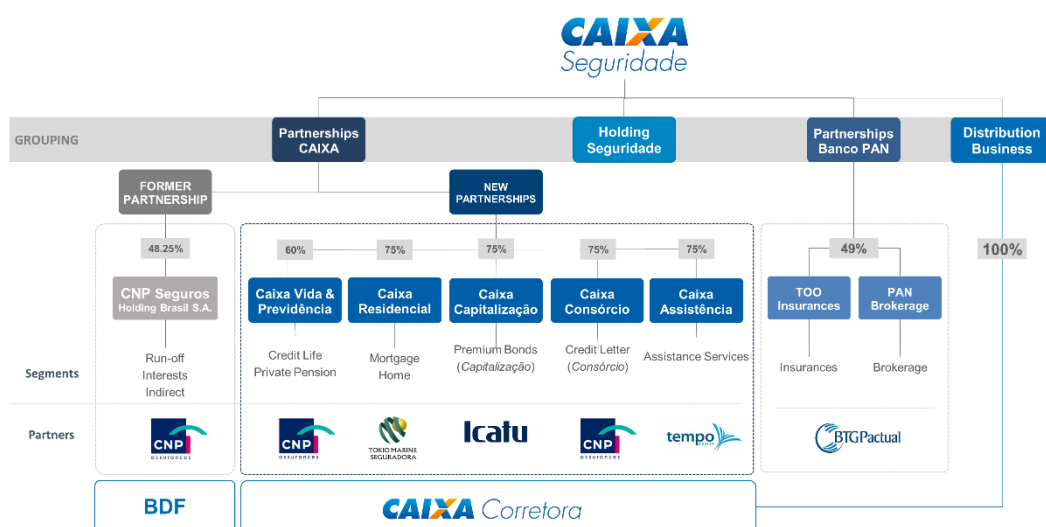
General and Administrative Expenses
% Operating Revenue + Financial Result



Index by Grouping	ICA 2Q22	Δ2Q21 p.p.	Δ1Q22 p.p.
CAIXA Distribution Network	57.4%	-3.1	-1.1
Run-Off	62.8%	-1.4	+5.7
New Partnerships	60.7%	-1.4	-4.1
Holding + Broker	31.0%	+1.4	+0.7
Other Equity Interests	70.2%	-6.7	+1.0
GENERAL RATIO	58.8%	-3.4	-0.9

8. Interests and Business

Due to the implementation of the new partnership structure and the beginning of the operationalization of the association agreements, the results of Caixa Seguridade's interests and businesses are presented in this item in a grouped form and proportional to its economic participation, thus maintaining the comparability of the results with previous periods.



22

The first group includes Caixa Seguridade's shares inherent to CAIXA Partnerships: (i) policies issued by the New Partnerships; (ii) indirect participations and policies issued under the Former Partnership.

Until 2020, this group considers the results of Caixa Seguros Holding (CSH), a partner that worked exclusively in the distribution network until the end of 2020.

The second group is formed by Caixa Seguridade's participation in Too Seguros and Pan Corretora, which are part of the Banco PAN Partnership.

The third group comprises Caixa Seguridade's Distribution Businesses, including results from Caixa Corretora, the insurance broker for the new partnerships, and revenue from access to the distribution network and use of the CAIXA brand (BDF), revenue from products in run-off and products still issued by the old partnership.

In this group, the 2020 result considers only BDF, the only distribution revenue directed to Caixa Seguridade in the former partnership.

The fourth and final grouping, Holding Seguridade, highlights the resources used to maintain Caixa Seguridade's administrative and strategic structure, the same premise adopted in previous years.

Grouping of Interests and Businesses of Caixa Seguridade

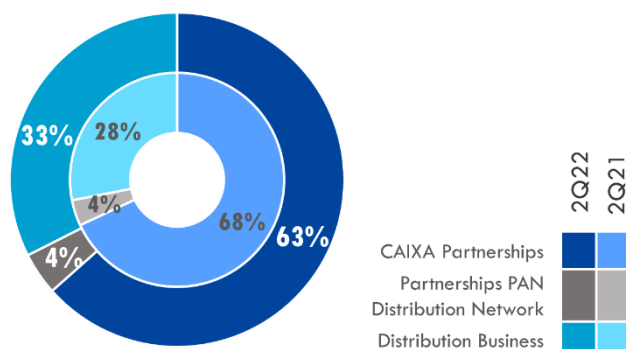
The table below consolidates the main lines of the financial statements of the groups described above, already considering the economic interest attributed to Caixa Seguridade. In item 8.1 below, we provide the same lines of the Income Statement of all companies in the structure, separately and in full.

Grouping	A	B	C	D	A+B+C+D	Variação %					
R\$ million	CAIXA Partnerships	PAN Desk Partnership	Distribution Business	Holding Spending	Consolidation Business	2Q22/2Q21		2Q22/1Q22		1H22/1H21	
2Q 2022											
Operating Margin	647.6	42.5	340.6	0.0	1030.7	48.3%	●	16.3%	●	37.4%	●
Administrative Expenses	-238.0	-13.5	-3.2	-21.0	-275.7	21.8%	●	8.6%	●	26.0%	●
Tax Expenses	-78.6	-5.0	-49.5	-0.5	-133.6	57.5%	●	13.0%	●	49.2%	●
Financial Result	297.3	13.1	9.1	12.2	331.7	17.4%	●	-7.3%	●	24.7%	●
Equity Result	8.4	0.0	0.0	0.0	8.4	-33.3%	●	48.8%	●	-26.4%	●
Other Operating Revenues/Expenses	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-	●	-	●	531.7%	●
Operating Result	636.7	37.1	297.0	-9.3	961.5	41.3%	●	8.1%	●	34.1%	●
Gains or Losses with Non-Current Assets	0.9	0.0	0.0	0.0	0.9	-63.3%	●	-33.0%	●	-44.7%	●
Result before Taxes and Equity Interests	637.6	37.1	297.0	-9.3	962.3	40.9%	●	8.1%	●	33.9%	●
Income Tax	-160.5	-8.1	-71.6	-1.5	-241.6	44.0%	●	8.1%	●	36.7%	●
Social Contribution	-96.3	-4.7	-25.8	-0.5	-127.3	44.0%	●	7.7%	●	34.0%	●
Profit Sharing	0.0	-2.3	0.0	0.0	-2.3	-	●	0.0%	●	140.8%	●
Interests from Minority Shareholders	-0.5	0.0	0.0	0.0	-0.5	28.3%	●	-55.6%	●	104.5%	●
Net Result for the Period	380.3	22.0	199.7	-11.4	590.6	38.4%	●	8.3%	●	32.5%	●
(+) Consolidation Adjustment Reversal	1.6	0.0	0.0	0.0	90.2	-	●	675.1%	●	14702.6%	●
Adjusted Net Result	381.9	22.0	199.7	-11.4	680.8	59.6%	●	22.2%	●	44.2%	●

** Proportional to Caixa Seguridade's participation

As of 2021, Caixa Seguridade will begin implementing Caixa Seguridade's new business model, with a new shareholding structure and new brokerage dynamics. Although it results in growth in participations and higher commissioning levels for Caixa Seguridade's own brokerage firm, the gains inherent to the new business model are gradually added to the Company's results as the transition period ends and as the stock of portfolios of new companies become relevant.

Contribution by Group % Operating Result



(1) Operating Result = Operating Margin - Tax Expenses.

As the interests and businesses are grouped together, the operating margin that would be attributed to Caixa Seguridade in 2Q 2022 would total R\$1,030.7 million, up by 48.3% YoY and 16.3% QoQ.

In the view of grouping the share of business to the operating result, in 2Q22 vs. 2Q21, there was an increase in the percentage of participation of the distribution businesses and a decrease in the grouping Partnerships CAIXA.

Percentages of Economic Participation

The current structure of economic participation percentages gives an increase in the net income destined to Caixa Seguridade by the companies of the CAIXA Partnerships group, as the agreements and operations of the new companies are being implemented:

- Life, credit life and private pension operations, which reflect the new economic distribution since the beginning of the 2021 (from 48.25% to 60%), according to the agreement signed;
- Mortgage and Home, sold by the partnership with Tokio Marine (from 48.25% to 75%) since mid-February 2021, shows a new level in the result for Home, while for Mortgage, due to the long term of policies, the result will become more relevant as inventory is built up and premium issuance grows;
- Assistance services (75%), with revenue including operations via the B2B and B2C model (started in November 2021);
- Premium Bonds (Capitalização) (75%), through the agreement signed with Icatu and operationalization started at the end of June 2021 and;
- Credit Letters (Consórcio) (75%), through an agreement signed with CNP, with operationalization authorized to start in September 2021.

New Commissioning

Corretora CAIXA, after beginning its activities in 2021, became responsible for the brokerage of products sold under the new agreements. The new structure projects an increase in the commissioning paid by partners for certain segments and an increase in the share of the own brokerage in the distribution of all commissions, and these new parameters will increasingly impact, significantly, the brokerage revenue received. In this sense, brokerage revenue represented, in 2Q 2022, 90.6% of the operating margin of the Distribution Business group.

General and Administrative Expenses

Besides administrative expenses, taxes and other operating expenses are included in General and Administrative Expenses.

General and Administrative Expenses

% Operating Margin



The general and administrative expenses ratio, which establishes the ratio of these expenses to the operating margin for each period, fell by 4.8 p.p. in 2Q 2022 YoY and by 1.0 p.p. QoQ, due to the growth behavior of the operating margin in 2Q 2022.

2Q21 3Q21 4Q21 1Q22 2Q22

R\$ million	2Q22	2Q21	Δ%		1Q22	Δ%		1H22	1H21	Δ%	
Administrative Expenses	-275.7	-226.4	21.8%	●	-253.8	8.6%	●	-529.5	-420.2	26.0%	●
CAIXA Partnerships	-238.0	-196.7	21.0%	●	-218.7	8.8%	●	-434.8	-367.3	18.4%	●
PAN Desk Partnership	-13.5	-10.0	34.5%	●	-12.9	4.5%	●	-26.4	-19.7	34.5%	●
Distribution Business	-3.2	-0.7	337.4%	●	-3.2	-1.4%	●	-6.4	-1.2	448.4%	●
Holding Spending	-21.0	-18.9	10.9%	●	-18.9	11.1%	●	-39.9	-32.1	24.4%	●

Administrative expenses registered a 21.8% variation in 2Q22 vs. 2Q21, affected mainly by the movement in the CAIXA Partnerships grouping, due to the costs linked to implementing the new agreements. In 2Q22 vs. 1Q22, the increase in administrative expenses was 8.6%, explained by the continuity of the process of internalization of activities in the new partnerships.

Financial Result

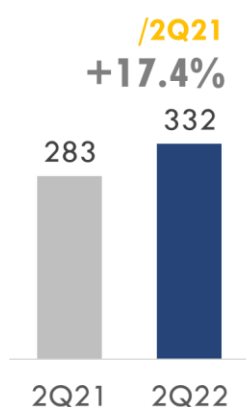
Adding the effect of new holdings, that is, comparing the financial result in the proportion due to Caixa Seguridade in each of the analyzed periods, 2Q22 showed a growth of 17.4% compared to 2Q21, generated due to the increase in fees interest rates, with results concentrated in the companies of the CAIXA Partnerships and Distribution Businesses.

In this quarter, the ratio between financial result and operating result was 28.5% and 71.5%, respectively. Operating income is the operating margin deducted from tax expenses.

R\$ million	2Q22	2Q21	Δ%		1Q22	Δ%		1H22	1H21	Δ%	
Financial Result	331.7	282.6	17.4%	●	357.8	-7.3%	●	689.5	553.1	24.7%	●
CAIXA Partnerships	297.3	274.7	8.2%	●	331.0	-10.2%	●	628.3	542.3	15.8%	●
PAN Desk Partnership	13.1	5.4	141.4%	●	12.8	2.2%	●	25.9	8.5	204.9%	●
Distribution Business	9.1	0.6	1465.7%	●	7.5	21.0%	●	16.6	0.6	2491.1%	●
Holding Spending	12.2	1.9	553.5%	●	6.5	86.7%	●	18.7	1.6	1051.7%	●

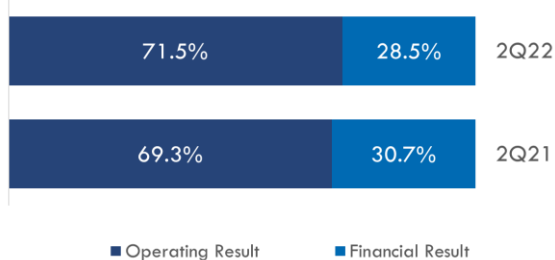
Financial Result

R\$ million



Operational x Financial

%



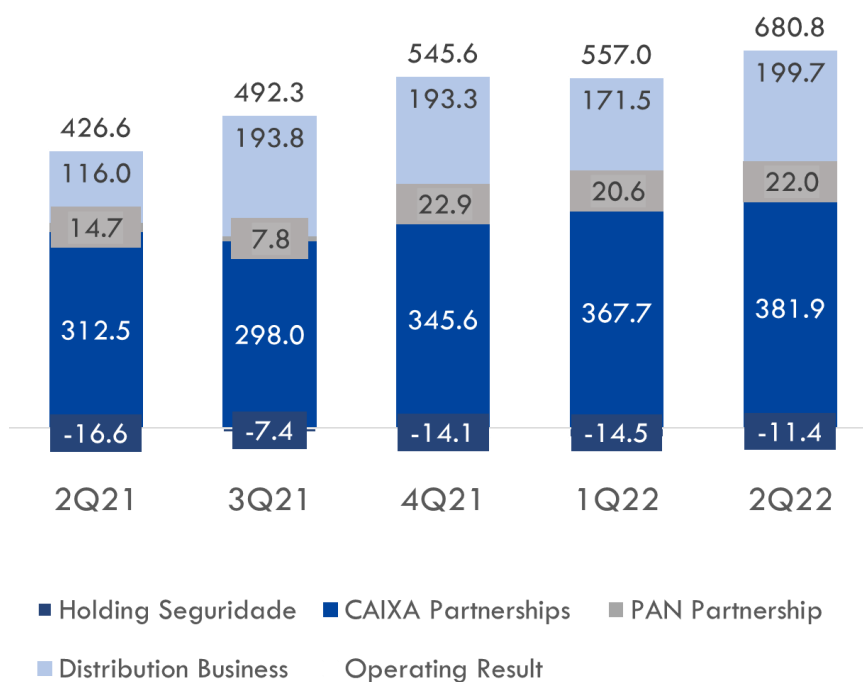
Net Result

In the net result breakdown, the results generated by the companies of CAIXA Partnerships in 2Q22 represented 56.1% of the total, while the distribution business represented 29.3% of the total, with a tendency to increase this participation as the new model brokerage is fully implemented. The result of each group in each period is shown in the chart below:

Net Result

R\$ million

/2Q21 **/1Q21**
+59.6% **+22.2%**



8.1 Income Statement for Interests and Businesses

Grouping	Old Partnershi p	New Partnerships					Parceria s CAIXA	Variation %					
R\$ million	CNP Seguros Holding Brasil S.A.	Holdin g XS1 S.A.	XS3 Residencia I S.A.	XS4 Capitalizaçã o S.A.	XS5 Consórci o S.A.	XS6 Assistênci a S.A.		2Q22/2Q21		2Q22/1Q22		1H22/1H2 1	
2Q 2022													
Operating Margin	488.0	440.0	125.3	41.8	29.5	4.8	1129.4	26.2%	●	10.6%	●	19.9%	●
Administrativ e Expenses	-137.0	- 130.7	-44.3	-8.3	-70.8	-4.3	-395.4	13.6%	●	6.8%	●	18.2%	●
Tax Expenses	-47.4	-70.0	-9.8	-3.3	-5.7	0.0	-136.2	29.3%	●	5.8%	●	21.5%	●
Financial Result	39.2	445.2	15.0	5.4	2.4	-0.1	507.0	3.1%	●	-12.0%	●	10.5%	●
Equity Result	17.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	17.4	-33.7%	●	48.8%	●	- 26.9%	●
Operating Result	360.1	684.5	86.1	35.6	-44.6	0.5	1122.2	16.6%	●	1.1%	●	14.4%	●
Gains or Losses with Non-Current Assets	0.4	1.2	0.0	0.0	0.0	0.0	1.6	-61.5%	●	-35.5%	●	-7.0%	●
Result before Taxes and Equity Interests	360.5	685.7	86.1	35.6	-44.6	0.5	1123.8	16.3%	●	1.1%	●	14.4%	●
Income Tax	-89.3	- 171.6	-21.7	-10.5	11.1	-0.1	-282.2	19.7%	●	2.0%	●	16.2%	●
Social Contribution	-49.6	- 102.9	-13.0	-6.4	4.0	0.0	-167.9	23.5%	●	2.4%	●	17.4%	●
Profit Sharing	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-	●	-	●	-	●
Interests from Minority Shareholders	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-	●	-	●	-	●
Net Result for the Period	221.5	411.2	51.4	18.7	-29.5	0.3	673.7	13.3%	●	0.3%	●	13.0%	●
(+) Consolidation Adjustment Reversal	3.4	0.0	0.0	0.0	680.8	0.0	684.2	-	●	-	●	-	●
Adjusted Net Result	216.6	411.2	51.4	18.7	651.3	0.3	1349.5	133.4 %	●	101.5 %	●	74.7%	●
Caixa Seguridade Interest	48.25%	60.0%	75.0%	75.0%	75.0%	75.0%		-	●	-	●	-	●
Attributable to Caixa Seguridade	104.5	246.7	38.6	14.0	488.4	0.2	892.5	103.4 %	●	137.1 %	●	63.5%	●

R\$ million	Too Seguros	PAN Corretora	Parceria Balcão PAN	2Q22/2Q21		2Q22/1Q22		1H22/1H21	
2Q 2022									
Operating Margin	73.5	13.22	86.7	52.7%	●	6.6%	●	28.6%	●
Administrative Expenses	-26.3	-1.2	-27.6	34.5%	●	4.5%	●	34.5%	●
Tax Expenses	-10.2	0.0	-10.2	41.1%	●	-4.3%	●	64.7%	●
Financial Result	25.4	1.3	26.7	141.4%	●	2.2%	●	204.9%	●
Equity Result	0.0	0.0	0.0	-	●	-	●	-	●
Other Operating Revenues/Expenses	0.0	0.0	0.0	-	●	-97.8%	●	-	●
Operating Result	62.4	13.3	75.7	88.5%	●	7.5%	●	53.4%	●
Gains or Losses with Non-Current Assets	0.0	0.0	0.0	-	●	-	●	-	●
Result before Taxes and Equity Interests	62.4	13.3	75.7	85.1%	●	7.5%	●	47.8%	●
Income Tax	-15.0	-1.4	-16.5	104.7%	●	9.7%	●	82.6%	●
Social Contribution	-9.1	-0.5	-9.6	82.7%	●	9.7%	●	36.9%	●
Profit Sharing	-4.7	0.0	-4.7	-	●	0.0%	●	678.0%	●
Net Result for the Period	33.6	11.3	44.9	50.0%	●	7.1%	●	29.6%	●
(+) Consolidation Adjustment Reversal	0.0	0.0	0.0	-	●	-	●	-	●
Adjusted Net Result	33.6	11.3	44.9	50.0%	●	7.1%	●	29.6%	●
Caixa Seguridade Interest	49.0%	49.0%	49.0%	0.0%		0.0%		0.0%	
R\$ million	16.5	5.5	22.0	50.0%	●	7.1%	●	29.6%	●

R\$ million	Corretora CAIXA	BDF	Distribution Business	2Q22/2Q21		2Q22/1Q21		1H22/1H21	
First Quarter 2022									
Operating Margin	308.5	32.1	340.6	76.3%	●	21.5%	●	60.7%	●
Administrative Expenses	-3.2	0.0	-3.2	695.0%	●	-1.4%	●	661.6%	●
Tax Expenses	-45.9	-3.6	-49.5	138.1%	●	25.6%	●	113.9%	●
Financial Result	9.1	0.0	9.1	8981.0%	●	21.0%	●	10264.4%	●
Equity Result	0.0	0.0	0.0	-	●	-	●	-	●
Other Operating Revenues/Expenses	0.0	0.0	0.0	-	●	-	●	-	●
Operating Result	268.5	28.5	297.0	72.7%	●	15.7%	●	60.9%	●
Gains or Losses with Non-Current Assets	0.0	0.0	0.0	-	●	-	●	-	●
Result before Taxes and Equity Interests	268.5	28.5	297.0	72.7%	●	15.7%	●	60.9%	●
Income Tax	-67.1	-4.4	-71.6	80.7%	●	14.4%	●	69.3%	●
Social Contribution	-24.2	-1.6	-25.8	80.2%	●	14.6%	●	68.9%	●
Profit Sharing	0.0	0.0	0.0	-	●	-	●	-	●
Net Result for the Period	177.2	22.5	199.7	69.1%	●	16.4%	●	57.2%	●
(+) Consolidation Adjustment Reversal				-		-		-	
Adjusted Net Result	177.2	22.5	199.7	69.1%	●	16.4%	●	57.2%	●
Caixa Seguridade Interest	100.0%	100.0%	100.0%	-		-		-	
Attributable to Caixa Seguridade	177.2	22.5	199.7	69.1%	●	16.4%	●	57.2%	●

8.2 Structure

Caixa Seguridade is a holding company that operates in a diversified manner, through its affiliates and jointly controlled companies, in insurance products, open private pension, Premium Bonds (Capitalização), Credit Letters (Consórcio) management and assistance services and, through from its own brokerage firm, in the insurance brokerage business:

- Insurance: Segment including the categories of life (life insurance and personal accident insurance, coverage of Mortgage insurance for death and permanent disability and credit life insurance) and property (auto, home, the portion of mortgage insurance coverage for physical damage to the property, comprehensive business insurance and engineering risks, among others);
- Open Private Pension: Segment that covers a line of products in the PGBL (Free Benefit Generating Plan) and VGBL (Free Benefit Generating Life) modalities, pension plans that allow the accumulation of resources for a contracted period, differing by the tax model chosen and available to individuals and legal entities;
- Premium Bonds (Capitalização);
- Credit Letters (Consórcios);
- Assistance: Assistance services sold directly to CAIXA customers or as benefits attached to policies sold by group companies; and
- Brokerage: Brokerage service in the process of sales of insurance products carried out in the CAIXA Distribution Network.

Until the end of 2020, Caixa Seguridade was formed by Caixa Seguros Holding (CSH) - vehicle of the 20-year partnership between CAIXA and the French company CNP Assurances (CNP) - and its holdings, exploring the insurance business in the Bancassurance Channel of CAIXA, and by Caixa Holding Securitária, maintaining the holdings that operate Banco Pan's Bancassurance Channel.

Through the implementation of the new association agreements, the Company's value was maximized through the increase of economic participation in the business and the higher commissioning level from creating its own brokerage, besides the expansion of the offer of insurance products with the brand CAIXA.

In the current structure, the new partnerships start to operate the business within CAIXA's Bancassurance Channel, - and CSH loses the right to use the distribution network and the CAIXA brand and is renamed CNP Seguros Holding Brasil SA, managing the results of the run-off portfolio.

The details of the businesses in each activity block are presented below:

CAIXA Bancassurance Channel

- I. Holding XS1 is the result of the agreement between Caixa Seguridade and CNP to explore the segments life and credit life insurance and Private Pension products in the CAIXA Distribution Network, where Caixa Seguridade holds 60% of the total capital and CNP 40%;
- II. CAIXA Residencial (XS3 Seguros SA) is the company created for the agreement with Tokio Marine to explore Mortgage and Home insurance segments, in which Caixa Seguridade holds 75% of the total capital and Tokio Marine the remaining 25%;
- III. CAIXA Capitalização (XS4 Capitalização S.A.) is a company created to explore the Premium Bonds (Capitalização) segment in the CAIXA Distribution Network in partnership with Icatu Seguros, which holds 25% of the capital;

- IV. CAIXA Consórcio (XS5 Administradora de Consórcios SA) is the result of an agreement between Caixa Seguridade (75% of the capital) and CNP (25% of the capital) for the exclusive operation of the Credit Letters (Consórcio) segment in the Distribution Network from Caixa;
- V. CAIXA Assistência (XS6 Assistência S.A.) is the result of a partnership with Tempo Assist to operate the branch of assistance services in the CAIXA Distribution Network, in which Caixa Seguridade has a 75% share and Tempo Assist has a 25% share;
- VI. CAIXA Corretora is responsible for brokerage services in the process of selling products from new partnerships in CAIXA's Distribution Network. Besides absorbing the brokerage revenue from the new stakes, it works together with new partners (selected via a competitive process) to meet the needs of CAIXA customers by selling insurance products that are not strategically offered by the Company's new partnerships. This model considers 4 distinct blocks for the performance of certain co-brokerage services aimed at the business lines and segments listed below:

Security Products: Partnership with the MDS Group focused on customer retention and on the open sea sale of security products under the CAIXA brand;

Auto: Partnership with the MDS Group that will provide CAIXA customers with auto insurance options from independent insurers;

Health and Dental: Partnership with Alper Consultoria em Seguros, which will bring options for health insurance plans and dental insurance plans to CAIXA customers; and

Major Risks and Corporate: Partnership with Willis Towers Watson to offer Comprehensive Corporate insurance and will act as intermediary in the sale of Customized Corporate and Major Risks insurance.

Run-Off Portfolio

- I. With the end of CSH's exclusivity and the implementation of new partnerships for the exploitation of insurance products in the CAIXA Distribution Network, CSH is renamed CNP Seguros Brasil ("CNP Brasil") and will continue to operate the run-off of the portfolios existing in February 2021, except the run-off of life, credit life and private pension products that migrated to the new partnership signed between CAIXA Seguridade and CNP; and
- II. Revenue from access to the distribution network and use of the brand: despite the new partnerships and the new operating model of Corretora CAIXA, the Company will continue to receive this revenue from products in run-off.

Banco Pan Bancassurance Channel

Additionally, the Company explores Banco PAN's distribution channels through its 48.99% interest in the capital stock of Too Seguros and 49% of PAN Corretora de Seguros Ltda. Banco PAN and Too Seguros have a commercial relationship and the rights and obligations of the parties compared to the promotion, offer, distribution, disclosure and commercialization, in Banco PAN's distribution network, of Too Seguros products, on an exclusive basis.

Glossary

B2B – Business to Business, business model selling products/services to other companies.

B2C – Business to Consumer, business model focused on selling products or services to the final consumer.

BDF - Bancassurance Distribution Fee, fee paid by the Insurer to Caixa Seguridade to access the distribution network and use the brand.

CSH - Caixa Seguros Holding, name changed to CNP Seguros Brasil at EGM on February 14, 2021.

Commissioning - Indicator that considers the cost of acquisition over earned premiums on the products.

Contribution - Amount corresponding to contributions destined to fund private pensions.

Cross-Selling - Selling a product/service from one line to a customer who already has products/services from another line.

Earn-Out - Incentive mechanism linked to performance in terms of volume and profitability, to be paid to CAIXA by the investee, recognized as Other operating expenses in XS2 Vida e Previdência.

ESG - Acronym for the definition of corporate sustainability: Environmental (Environmental, E), Social (Social, S) and Governance (Governance, G). Refers to what companies and entities are doing to be socially responsible, environmentally sustainable and managed correctly.

IBNR – The Provision for Loss Events and Not Reported (IBNR) is set up monthly to cover expected amounts related to loss events but not reported, including administrative and judicial loss events.

Combined Ratio (CI) – Ratio of total operating costs compared to earned premiums and revenues from premium bonds (capitalização) products.

Expanded Combined Ratio (ICA) – In addition to the Combined Ratio variables, it considers the Financial Result in its calculation.

Administrative Expenses Ratio (IDA) – Ratio of administrative expenses and tax expenses compared to premiums earned and revenues from products on a premium bonds (capitalização) basis.

Loss Ratio - Indicator that evaluates the loss ratio over earned premium.

LPC – Launch Performance Commission – Selling expenses, which reflect an incentive mechanism linked to performance in terms of volume and profitability, to be paid to Caixa Seguridade, by the investee, recognized in Caixa Vida e Previdência.

MEP - Revenues from investments in equity interests, which can be by MEP - Equity Method or JCP - Interest on Equity.

Risk Business – Segments of the insurance segment and assistance services.

Accumulation Business – Private Pension, Premium Bonds (Capitalização) and Credit Letters (Consórcio) groups.

Single Payment (PU) – Premium Bonds (Capitalização) bond or Insurance Premium Issue that provides for a single payment.

Monthly Payment (PM) – Premium Bonds (Capitalização) or Insurance Written Premium that provides for a payment to be made every month of the respective term.

Run-Off Partnerships – These are partnerships identified as non-strategic and in the process of being discontinued.

PDR – The Provision for Related Expenses is constituted monthly to cover expenses related to the payment of indemnities or benefits and must cover both expenses that can be attributed individually to each claim and expenses that can only be related to loss events in a grouped manner.

PGBL - *Plano Gerador de Benefício Livre* to designate plans that, during the deferral period, have the compensation of the mathematical provision of benefits to be granted based on the profitability of the investment portfolio(s) of FIE(s), in which all respective resources are invested, without guarantee of minimum compensation and updating balances and always structured in the variable contribution modality

PPNG – Provision for Premiums not earned.

PRONAMPE – Program to Support Micro and Small Enterprises.

Provision for Loss Events – It is the sum of the IBNR, PSL and PDR.

PSL – Provision for Unpaid Loss Events is set up monthly to cover expected amounts related to reported and unpaid loss events, including administrative and judicial loss events.

Revenues from the Distribution Businesses – Comprises revenues from brokerage of insurance products traded through Caixa Corretora, and revenues from access to the distribution network and use of the CAIXA brand, called BDF (Bancassurance Distribution Fee), a fee charged for the use of the CAIXA desk before the start of own brokerage.

Resources Collected – Installments received by CAIXA Consórcios.

CAIXA Network - Employees of CAIXA's distribution network.

RSPL(ROE) - Average Return on Equity.

SUSEP - Superintendence of Private Insurances.

VGBL - *Vida Gerador de Benefício Livre* to designate plans that, during the deferral period, have the compensation of the mathematical provision of benefits to be granted based on the profitability of the investment portfolio(s) of FIE(s), in which all respective resources are invested, without guarantee of minimum compensation and updating balances and always structured in the variable contribution modality.