



# Análise

## Caixa Seguridade CXSE3

**Produzido por SIMPLA CLUB**

Guilherme De La Vega

## Última Atualização

A Caixa Seguridade encerrou o trimestre com resultados robustos, celebrando 10 anos de operação e atingindo recordes em praticamente todas as frentes. O lucro líquido gerencial somou R\$1,04 bilhão, alta de 35,2% em relação ao mesmo período do ano anterior, impulsionado pelo forte desempenho operacional e financeiro. O ROE alcançou 69,6%, o maior da história da companhia, refletindo maior rentabilidade e controle eficiente de despesas.

As receitas operacionais totalizaram R\$1,38 bilhão, avanço de 28,5% sobre o 2T24, com destaque para o crescimento das empresas participadas — especialmente Caixa Vida e Previdência (+58,7%), Caixa Residencial (+63,1%), Caixa Consórcio (+73,1%) e Caixa Capitalização (+28,0%). O resultado financeiro também apresentou forte alta, crescendo 156%, beneficiado pela taxa Selic elevada e pelo aumento do saldo médio de aplicações.

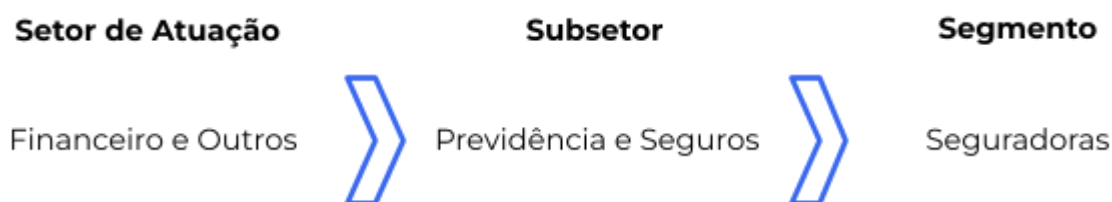
No segmento de seguros, o volume de prêmios emitidos somou R\$2,38 bilhões, com expansão relevante nos ramos Habitacional (+11,8%), Residencial (+22,1%) e Assistência (+61,7%). Apesar de uma leve queda no total devido ao ramo prestamista, o desempenho geral foi positivo, com recuperação expressiva das margens — a sinistralidade recuou 34,3 p.p., retornando a níveis históricos após os eventos climáticos de 2024.

Nos negócios de acumulação, o crescimento foi igualmente consistente. As receitas de consórcio subiram 29,6%, atingindo R\$5,3 bilhões em cartas de crédito, enquanto a capitalização avançou 20,5%, alcançando arrecadação recorde. As reservas de previdência chegaram a R\$184,7 bilhões, alta de 13,4% em relação ao ano anterior, com destaque para a portabilidade de entrada, que quase dobrou (+94,9%) impulsionada por campanhas de incentivo e cashback.

A companhia também reforçou sua eficiência operacional: o índice combinado caiu 9,9 p.p. frente a 2024, e o índice de despesas administrativas melhorou pelo terceiro trimestre consecutivo. Além disso, manteve política consistente de remuneração, com R\$960 milhões em dividendos aprovados — o equivalente a 92,2% do lucro ajustado do trimestre.

Em resumo, a Caixa Seguridade segue entregando crescimento robusto, margens elevadas e alta geração de caixa. O trimestre reforça a força do modelo de negócios integrado à rede da Caixa, a eficiência das novas parcerias e a capacidade da companhia de expandir de forma lucrativa, mesmo em um ambiente de juros elevados.

## Área de Atuação



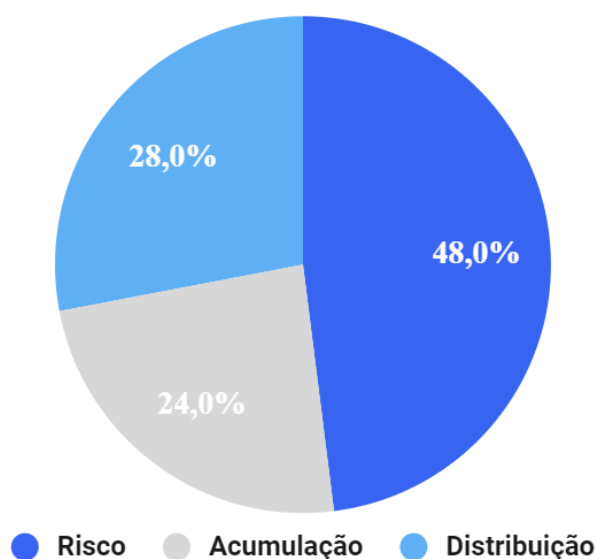
A Caixa Seguridade é a empresa de participações que consolida os investimentos da Caixa em empresas dos ramos de seguros, previdência privada, capitalização, consórcio, serviços de assistência e corretagem de seguros. A distribuição desses serviços acontece via canais *bancassurance* da Caixa Econômica Federal.

A Caixa Seguridade possui o direito exclusivo, até 2050 - renovável por períodos sucessivos de 35 anos (ou menores), enquanto permanecer sob o controle da Caixa - de acessar e explorar a base de clientes do seu controlador e sua rede de distribuição. O que compreende toda a rede de agências próprias; os revendedores lotéricos, os correspondentes bancários, o *internet banking* e outros canais de distribuição.

A empresa tem uma estrutura contábil diferente do que estamos acostumados a lidar na bolsa de valores, já que boa parte de seu lucro advém de parcerias com empresas privadas e não de atividades executadas por ela própria. Por isso, quase a totalidade de seus resultados são contabilizados pelo método de equivalência patrimonial. Assim, a receita líquida da Seguridade é nula, já que pelo método de equivalência, o impacto acontece nas receitas operacionais (EBITDA) em diante.

Abaixo, vemos como a companhia divide seu faturamento em linhas de negócios, seguido da figura em que está ilustrada essa composição ponderada pela participação da caixa em cada negócio.

- ❖ **Negócios de Risco:** a empresa oferece um portfólio completo de seguros nas modalidades de vida, prestamista, habitacional, patrimonial (residencial, empresarial e auto), saúde e odontológico.
- ❖ **Negócios de Acumulação:** corresponde aos serviços de previdência, através de diferentes produtos, capitalização e consórcio, modalidade de aquisição baseada na união de pessoas que têm o objetivo comum de adquirir um bem ou serviço.
- ❖ **Negócios de Distribuição:** atividades desempenhadas pela corretora da Caixa Seguridade, que é monetizada pelas corretagens de produtos e serviços vendidos dentro de seus canais e operados por outras empresas.



Composição da receita operacional.  
 Fonte: RI Caixa Seguridade / Elaboração: Simpla Club.

Também seria possível visualizar a composição da receita líquida a partir dos canais de distribuição, que são divididos entre *bancassurance* Caixa, *bancassurance* Banco Pan e Mar aberto, basicamente.

A definição de *bancassurance* está atrelada à comercialização e distribuição de seguros dentro dos canais bancários de uma instituição financeira. No caso da Caixa Seguridade, a empresa atrai e permite que parceiros (empresas privadas), mediante pagamento prévio, possam oferecer seus serviços aos clientes dos bancos.

Por exemplo, dentro dos canais bancários da Caixa, a Seguridade possui um ramo chamado Vida e Previdência, no qual foi feita uma parceria exclusiva com uma empresa chamada CNP Assurance. Essa empresa pagou R\$ 7 bilhões à Seguridade para formalizar a parceria e ainda só detém 40% do ramo Vida e Previdência, enquanto a Caixa Seguridade detém os 60% restantes.

Para todos os demais produtos e serviços oferecidos via canais *bancassurance* a dinâmica é semelhante. Esse é, inclusive, o principal canal

de distribuição da companhia em termos de faturamento. A partir disso é possível compreender porque essa é uma operação de baixo risco.

Logo, a maior vantagem competitiva da Caixa Seguridade é o vínculo de longo prazo que ela mantém com seu controlador. Afinal de contas, a Caixa é o maior banco brasileiro em número de clientes, com mais de 146,2 milhões de correntistas e poupadores.

Além do mais, em determinados ramos de seguros, a venda em canais *bancassurance* é muito mais forte do que em “mar aberto”. Entre os exemplos disso temos os seguros de Vida, Prestamista, Habitacional e Residencial. Por isso, se entendemos que os canais bancários possuem maior competitividade e conversão de vendas, devemos imaginar o quão forte isso é dentro da Caixa Econômica Federal.

Por essas informações, podemos esperar uma alta rentabilidade da Caixa Seguridade, já que ao se utilizar da estrutura do banco, a companhia consegue otimizar sua estrutura de custos e despesas. Tanto aproveitando as instalações físicas (agências e equipamentos), como também da parte operacional (inteligência, sistemas, funcionários, etc.).

A Caixa Seguridade tem acesso à maior parte dos correntistas brasileiros, mesmo não tendo desembolsado nenhum valor para adquirir seus clientes. Ou seja, no seu canal de distribuição, a companhia possui um público endereçável enorme, não tendo investido nada para sua captação e ainda sem concorrentes dentro do mesmo canal de vendas, devido aos contratos de exclusividade.

Para melhorar, vemos ainda a construção de uma relação de longo prazo com seus segurados, seguindo a própria característica do banco. A Caixa é líder absoluta no mercado de crédito imobiliário, com mais de 66% de *market share*.

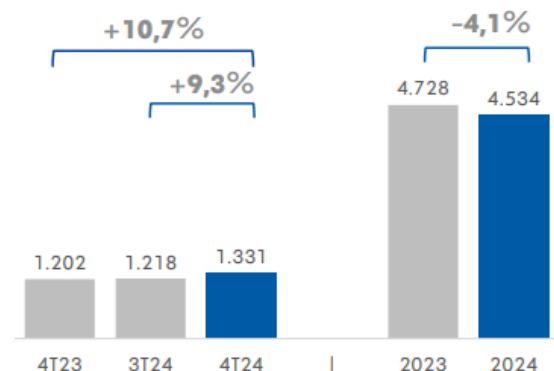
Ao tomar um financiamento imobiliário, automaticamente inclui-se o seguro habitacional nas parcelas, independente se o cliente veio ou não de programas sociais como o Minha Casa Minha Vida. Por isso, acreditamos que a Seguridade está muito bem posicionada no mercado, uma vez que a Caixa Econômica Federal é referência nacional em crédito imobiliário.

Dessa forma, existe um produto *core business* da Caixa. Fidelizando clientes durante todo o período de contrato, com a possibilidade de existir *cross selling*, que são vendas cruzadas de outros seguros ou serviços como previdência e consórcio.

Na figura abaixo, vemos a decomposição da carteira de seguros e a relevância que o ramo habitacional possui para a empresa. Dada a importância em políticas sociais que a instituição financeira representa, dificilmente teremos uma alteração da dinâmica nesse mercado.

#### Margem Operacional

R\$ milhões



#### Distribuição e Variação por Ramo

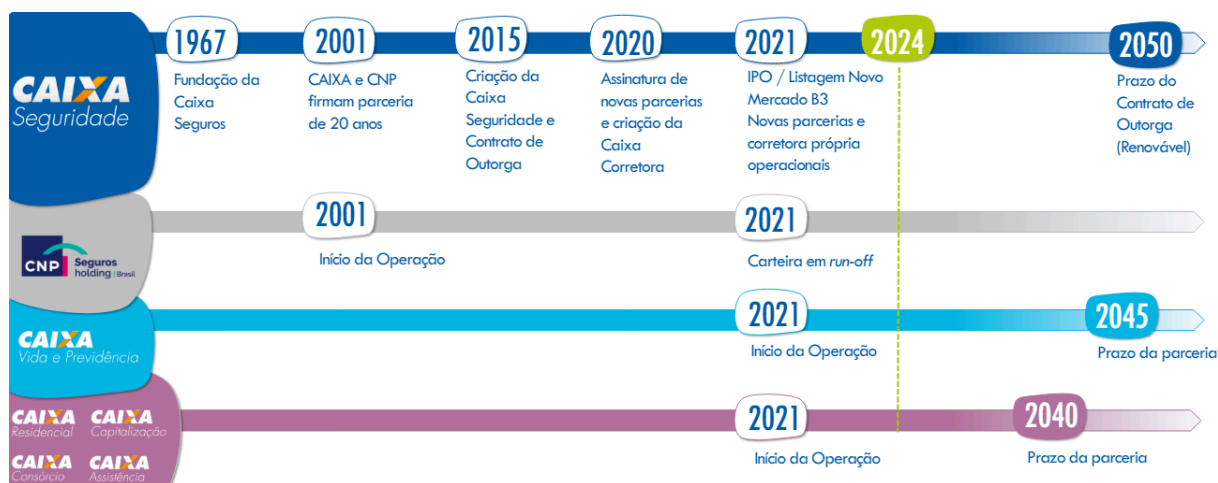
R\$ milhões

	%	R\$ milhões 2024	/4T23	/2023
Habitacional	48%	2.155	+5%	+2%
Vida	28%	1.256	+2%	-2%
Prestamista	12%	540	+53%	-27%
Residencial	9%	389	+11%	-3%
Assistência	2%	102	+55%	+35%
Outros Seguros	2%	92	-43%	-24%
<b>Total Risco</b>	<b>100%</b>	<b>4.534</b>	<b>+11%</b>	<b>-4%</b>

Composição da carteira de seguros.

Fonte: RI Caixa Seguridade.

Vemos, com detalhes, na próxima figura, as parcerias mantidas pela Caixa Seguridade. Ali é possível notar um modelo de negócios bem concentrado no longo prazo e com parceiros especializados em cada produto, o que reduz o risco de operação da empresa.



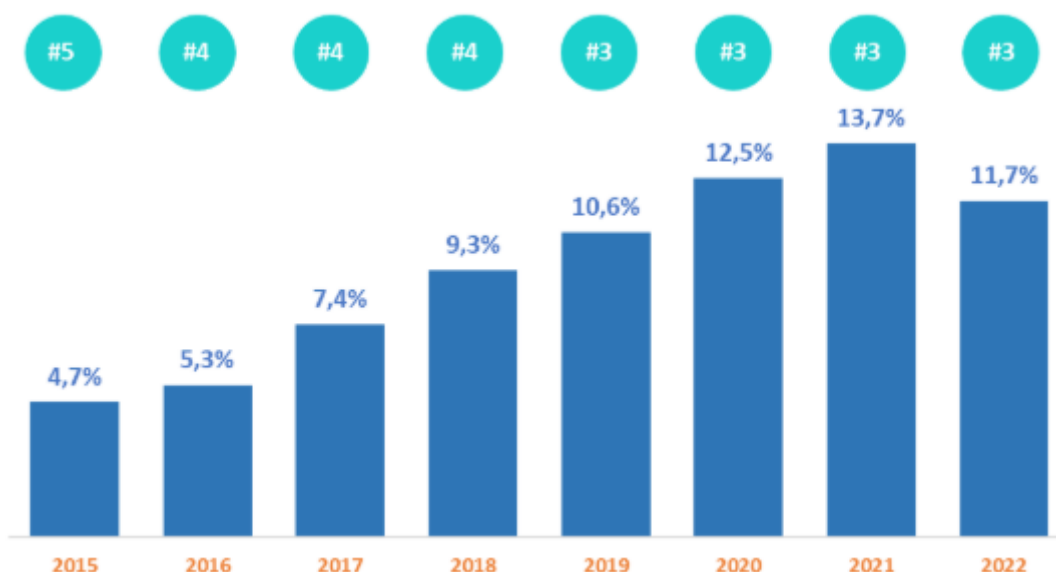
Linha do tempo e prazos contratuais.  
Fonte: RI Caixa Seguridade.

Como vemos, existe uma parte da carteira de seguros em *run-off* com a CNP, já que o contrato não foi renovado em todos os segmentos.

Por outro lado, mesmo que não existam novas vendas desses seguros com a CNP, os resultados provenientes das vendas antigas continuam presentes durante mais um período. Além do mais, a venda de seguro residencial e habitacional foi absorvida por outra parceria.

A julgar pela capilaridade e rede de distribuição da Caixa, podemos esperar que a Seguridade esteja entre as maiores empresas desse setor. Desde sua constituição, em 2015, a companhia foi a que mais ganhou *market share* entre as líderes, diminuindo a diferença para o segundo colocado, conforme ilustra o gráfico da Susep abaixo.





Histórico do market share.  
Fonte: Susep.

Ainda assim, a Caixa Seguridade está atrás da BB Seguridade e da Bradesco Seguros. Embora o ganho de *share* ainda seja uma perspectiva, até pelo menos “encostar” na líder do mercado.

Não só a empresa pode aumentar sua representatividade dentro do mercado de seguros, como também o próprio mercado pode crescer. Quando comparamos a proporção que os seguros possuem em relação ao PIB nacional, vemos um potencial aumento de penetração no Brasil frente aos países desenvolvidos. Nosso país é apenas o 50º em penetração de seguros *per capita*, representando 1,4% do nosso PIB.

Todavia, apesar dessa perspectiva ser legítima, o crescimento da Caixa Seguridade possivelmente terá um comportamento característico de uma empresa já consolidada.

## História da Empresa

Em 2015, a Caixa Seguridade foi constituída como subsidiária integral da Caixa que, na ocasião, tinha participação em outras seguradoras, entre elas, a PAN Corretora.

A criação da companhia teve por objetivo a consolidação, sob uma única sociedade, de todas as participações da Caixa nos ramos de Seguros, Capitalização, Previdência, Consórcio e Corretagem. Até porque, a venda de seguros dentro dos canais da Caixa já acontecia desde 1967.

Além do mais, as vendas de seguros na Caixa, pelo menos desde meados da década anterior, estavam sob gestão da WIZ (na época com outro nome). Porém, isso despertou o interesse da Caixa Seguridade em assumir essa responsabilidade, já sabendo que a operação era muito rentável e lucrativa para ser terceirizada.

Logo, era uma questão de tempo até que a Seguridade fosse aumentando sua representatividade em canais de distribuição de seu controlador.

A partir de 2019, para complementar a sua operação, a empresa buscou parceria com empresas privadas. A Caixa Seguridade fechou parceria com a CNP, que possui muita experiência no setor, para distribuição de seguros dos ramos de vida, prestamista e previdência até 2046, e consórcios até 2041.

Um ano depois, foi fechada a parceria com a Tokio Marine para distribuição de seguros do ramo habitacional e residencial durante um período de 20 anos. No mesmo ano, outra parceria foi fechada, com a Icatu, durante o mesmo tempo de vigência de contrato, para produtos de capitalização.

## **Governança Corporativa**

A Caixa Seguridade está inserida no segmento de listagem Novo Mercado, sendo esse o maior nível de exigência quanto ao rigor das Boas Práticas de Governança Corporativa.

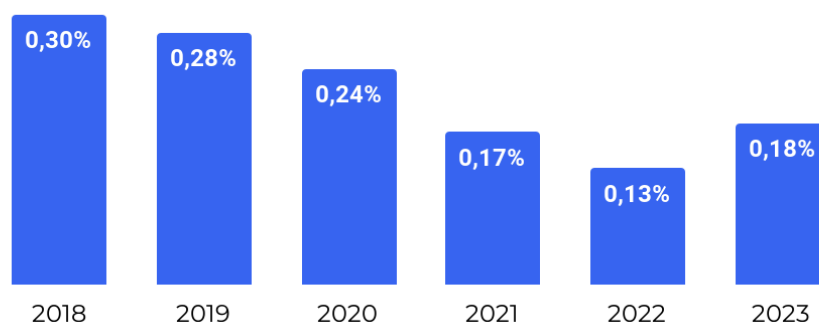
O controle da empresa está sob posse da Caixa Econômica Federal, que é uma estatal, conforme vemos na estrutura abaixo. Apesar disso, vemos um risco de Governança Corporativa menos intenso do que em outras estatais,

afinal de contas, os produtos oferecidos pela Seguridade são em parcerias estratégicas com empresas privadas e essas possuem o controle da operação. Importante ressaltar, entretanto, que esse risco é reduzido e não ausente.



No Conselho de Administração e Diretoria Executiva vemos nomes de cunho político, sejam membros que atuam diretamente em Brasília ou com cargos na instituição controladora. Apesar disso, de uma forma geral, esses membros possuem uma grande experiência no mercado de seguros.

Quanto à remuneração, seguindo a mesma tendência de outras estatais, vemos valores brutos relativamente baixos em relação ao tamanho do lucro da empresa. Na figura a seguir, exibimos o histórico de remuneração dos administradores em relação ao lucro líquido da Caixa Seguridade.



*Remuneração dos administradores sobre o lucro líquido.*  
Fonte: Morning Star / Elaboração: Simpla Club.

## Riscos do Negócio

Como é de se esperar, o primeiro risco que podemos destacar é o de Governança Corporativa. Há uma influência grande de pessoas ligadas ao governo atuando na liderança e estratégia da empresa. E, como vimos, parte da atuação da empresa está suscetível a “canetadas” do Poder Executivo, mesmo que indiretamente.

No passado, a empresa também já foi alvo de investigação em desdobramento da “Operação Lava Jato”. A Polícia Federal investigava crimes de gestão fraudulenta, lavagem de dinheiro e desvio de recursos.

Além do mais, o ramo de seguro habitacional da Caixa Seguridade depende do financiamento imobiliário do seu controlador. Por essa ser uma atividade com grande cunho social, pode existir alguma alteração em suas regras que prejudicam a operação da venda de seguros.

O risco de mercado também se faz presente, já que a venda de seguros é impactada pelo cenário macroeconômico. Por exemplo, em um cenário de alta Taxa Selic, apesar de ter efeitos positivos em receitas financeiras, a demanda por financiamento imobiliário é enfraquecida, já que os juros mais altos inviabilizam a operação, principalmente pelo público-alvo da Caixa ser mais popular.

O seguro prestamista, por sua vez, é prejudicado quando o crédito está escasso, já que sua natureza é assegurar a compra de bens mesmo na ausência do comprador. Logo, a demanda por esse serviço vai ser maior quando o comércio estiver aquecido, e este depende de uma inflação controlada.

Por fim, vale destacar que mesmo a Caixa Econômica Federal tendo uma base de correntistas e poupadores muito robusta, uma parcela relevante dela veio após a bancarização promovida durante os repasses do Auxílio

Emergencial durante a pandemia. Ou seja, muitos desses clientes são marginalizados da economia, tendo pouco ou nenhum acesso ao mercado de seguros e também mais sensíveis a preços do que em outros bancos.

Não só, mesmo que as *fintechs* ainda sejam pequenas em relação ao montante de carteira de crédito que elas possuem em comparação aos grandes bancos, a maior concorrência pode atrapalhar o aumento da base de clientes da Caixa Seguridade.

## Resultados Anteriores

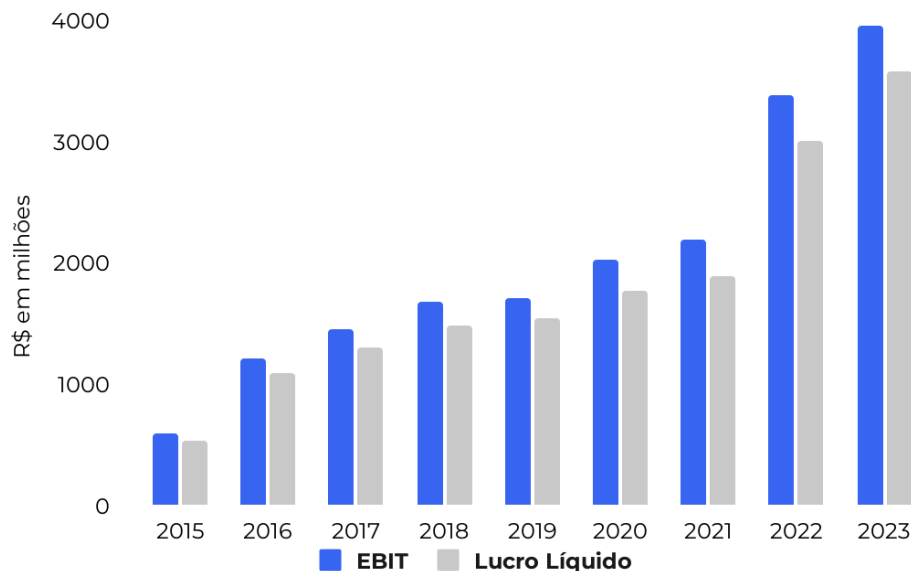
A Caixa Seguridade é uma exceção no mundo corporativo, uma vez que a empresa já começou “grande”. Porém, antes de ter se consolidado como empresa, a Seguridade precisou promover uma série de mudanças culturais e aprofundamento das práticas de gestão. Isso permitiu que, em poucos anos, a companhia tomasse a liderança em diversos serviços.

Como exemplo, em 2017 a Seguridade tinha apenas 23,5% de todos os empregados da Caixa podendo ser classificados como vendedores. Logo, a conversão de vendas era baixa, mesmo considerando um público qualificado enorme. Já a partir de 2020, cerca de 50% dos empregados se qualificaram como vendedores de produtos de seguros, número que continua em tendência de alta.

O amadurecimento das vendas aconteceu pelo aumento do volume total de propostas comercializadas (maior portfólio de produtos) e pela melhoria da qualificação da venda. Isso, com o índice de cancelamento menor, enquanto a digitalização aumentava.

Do ponto de vista estratégico, a criação de produtos e serviços é ideal para a fidelização de clientes e aumento da penetração de sua base, gerando o que se chama de *cross selling*. Além disso, a companhia atraiu novos parceiros e renovou seus contratos com uma atratividade maior.

No gráfico abaixo, vemos o desempenho operacional nos últimos cinco anos. O *CAGR* EBITDA nos últimos 5 anos é de 18,2%, enquanto o *CAGR* Lucro Líquido é de 18,5%, acima da média do mercado, guiado pelo amadurecimento das vendas.



*Resultado operacional.*

*Fonte: RI Caixa Seguridade / Elaboração: Simpla Club.*

Boa parte desse crescimento veio pelo aumento da venda dos produtos de previdência privada no balcão da Caixa. Ainda mais, pelo despertar da população (em um contexto de Reforma da Previdência) para a necessidade desse tipo de investimento.

Pela figura anterior, também notamos a ausência de receita líquida e valores próximos entre EBIT e lucro líquido. Isso acontece pela estrutura de custos e contábil da Caixa Seguridade, afinal de contas, por seus resultados virem de *joint-ventures* não controladas por ela, não há receita líquida na sua contabilidade.

Já a pequena diferença entre receitas operacionais e lucro líquido resulta em uma margem líquida muito alta. Assim, podemos afirmar que a Caixa Seguridade é uma empresa *asset light*, uma vez que consegue aproveitar de toda infraestrutura do banco, inclusive de seus colaboradores.

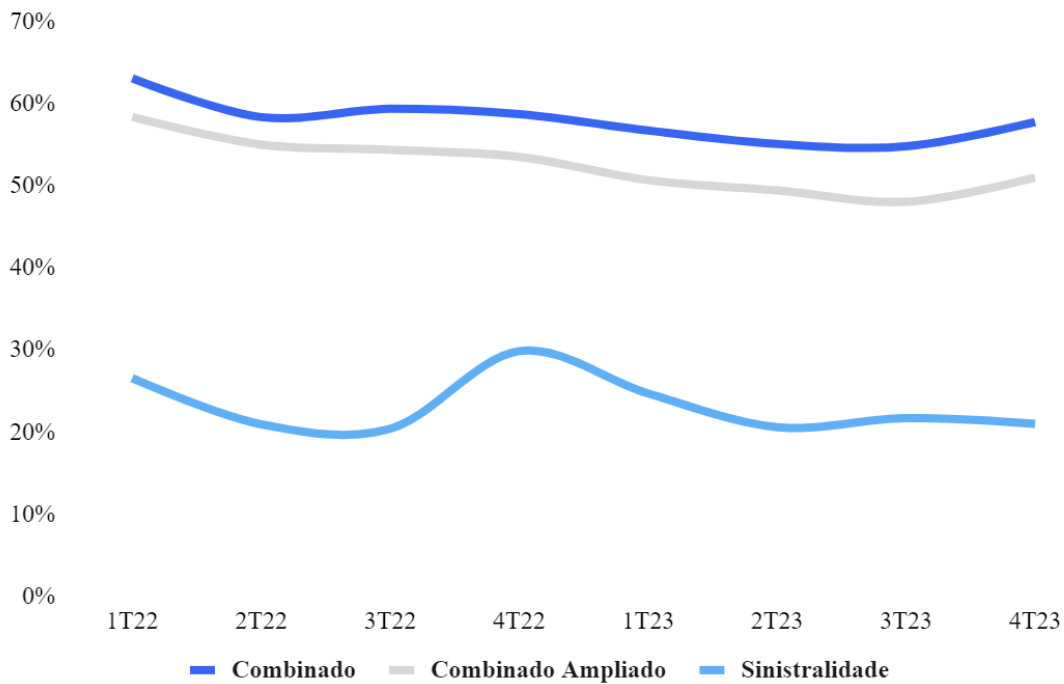
Suas despesas operacionais são muito baixas, o que também resulta em um ROE que se mantém ao redor de 30%. Comparando com a BB Seguridade (ROE aproximado de 50%), que possui operação semelhante, podemos imaginar uma rentabilidade crescente da Caixa Seguridade.

Por outro lado, desde que as parcerias foram fechadas, vemos uma despesa administrativa maior. Junto a isso, o índice combinado (total de custos e despesas em relação ao prêmio dos seguros) também. A companhia espera que esse desafio seja transitório, enquanto durar a internalização da nova cultura empresarial. No geral, também podemos imaginar que a margem líquida convirja próximo à da BB Seguridade, ao redor de 70%.

Para analisar a Caixa Seguridade, também é necessário analisar seus indicadores de desempenho. Na próxima figura são ilustrados os indicadores mais apropriados à avaliação de seguradoras, entre eles: índice de sinistralidade, índice combinado e índice combinado ampliado.

O primeiro refere-se à relação entre as despesas com a utilização dos serviços e o prêmio emitido. Já o índice combinado é a soma de todos os custos e despesas, os quais a empresa poderia incorrer sobre o prêmio emitido.

Considerando que o prêmio emitido corresponde a 100% do valor recebido pela seguradora, quanto menor o índice combinado, menos custos existiriam naquele seguro vendido. No combinado ampliado, soma-se ao prêmio emitido as receitas financeiras.



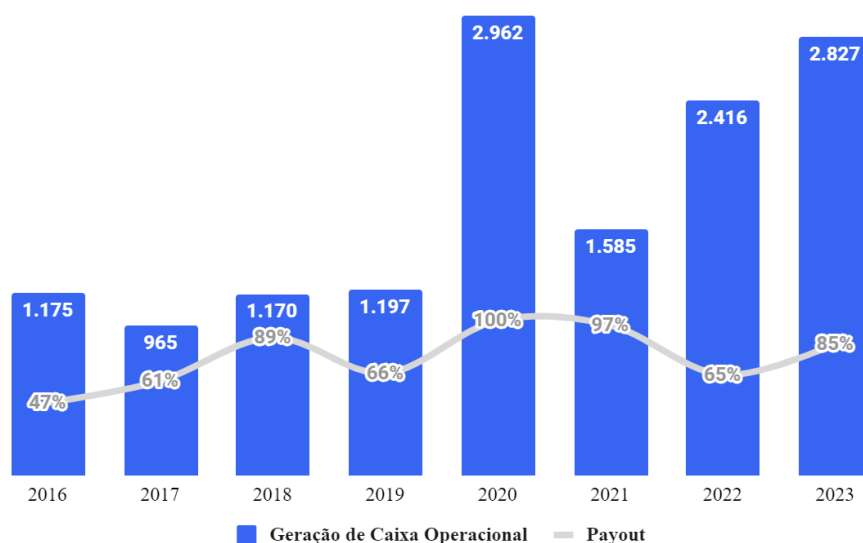
*Índices de sinistralidade, combinado e combinado ampliado.  
Fonte: RI Caixa Seguridade / Elaboração: Simpla Club.*

Logo, estamos diante de uma empresa altamente rentável e lucrativa (mesmo que o indicador tenha caído), com situação financeira controlada e sem necessidade de investir em *capex*. Isso faz com que a Caixa Seguridade seja uma geradora de caixa livre em larga escala, ilustrada pela próxima figura.

Dado seu atual valor de mercado, vemos uma geração anual de caixa livre ao redor de 10% do tanto que a empresa é negociada na bolsa. Além do mais, a empresa tem interesse em distribuir cerca de 90% de seu lucro em forma de dividendos.

Seu atual *dividend yield* está em aproximadamente 7%. Embora analisando as projeções futuras do mercado, podemos esperar um índice entre 7% e 8% para os próximos anos.





Geração de caixa e Payout.  
Fonte: RI Caixa Seguridade.

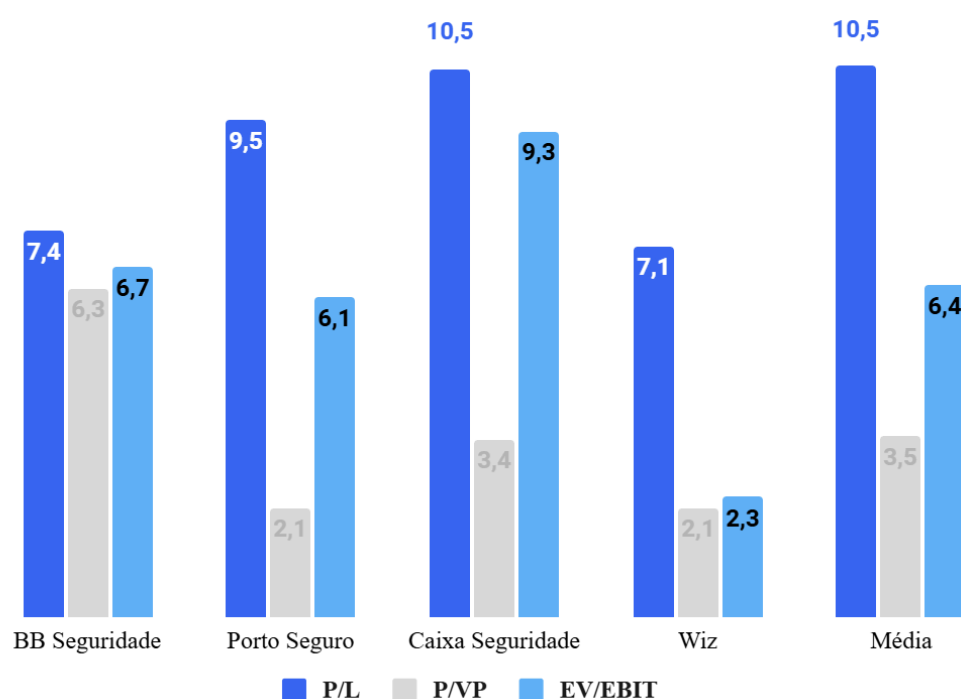
## Valuation

### Análise de Múltiplos

O método consiste na análise dos múltiplos das empresas. Para que sua eficiência seja atestada, é coerente que se compare empresas do mesmo setor de atuação e que, ainda por cima, essas empresas estejam no mesmo ciclo de vida. Isto é, se estão em expansão, maturidade ou decaimento de suas atividades.

Para a comparação de múltiplos (exibidos na próxima figura), foram escolhidas as empresas BB Seguridade (BBSE3), Porto Seguro (PSSA3) e Wiz (WIZS3). Ambas as companhias operam principalmente em ambiente *bancassurance*, classificação para vendas de seguros em canais bancários. A BB Seguridade é ainda mais semelhante, devido ao tamanho que seu canal de distribuição possui, ao contrário da Wiz, que está em fase de maturação.

- ❖ **P/L:** indica o quanto os acionistas estão dispostos a pagar pelo lucro da companhia, de outra forma, quantos anos os acionistas estão dispostos a investir de maneira a recuperar seu aporte inicial.
- ❖ **P/VP:** é a relação entre o valor de mercado da companhia e seu patrimônio líquido. Indica o quanto o mercado está disposto a pagar em todo o patrimônio que a ele pertence. Isto é, esse múltiplo relaciona a capacidade da empresa em rentabilizar o patrimônio do acionista.
- ❖ **EV/EBIT:** o objetivo desse indicador é analisar quanto o valor da firma, que é a soma do valor de mercado com a dívida líquida, se relaciona com o lucro operacional da empresa. É diferente dos outros indicadores pois, aqui, relaciona a operação em si.



*Comparação de múltiplos.  
Fonte: Status Invest/Elaboração: Simpla Club.*

Entre as comparáveis do setor, a BB Seguridade é o concorrente mais direto da Caixa Seguridade, tanto em modelo de negócio quanto em perfil

de atuação. Em uma análise puramente por múltiplos, a CXSE3 pode parecer menos atrativa, já que outras companhias apresentam P/L e EV/EBITDA mais baixos. No entanto, o desempenho operacional consistente e a qualidade do modelo de negócios, fortemente alavancado pela rede da Caixa Econômica Federal, justificam um prêmio sobre seus pares.

Além disso, parte relevante da melhora operacional recente ainda não está integralmente refletida nos resultados, o que sugere potencial de compressão dos múltiplos à medida que a performance se consolide nos próximos trimestres.

Por fim, ao analisarmos o P/VP — um dos indicadores mais relevantes para o setor financeiro —, a Caixa Seguridade negocia com desconto em relação à BB Seguridade e em linha com a média do setor, reforçando que o preço atual ainda não captura totalmente a rentabilidade estrutural da companhia.

### **Modelo de Dividendos Descontados (DDM)**

Este método busca estimar e projetar o fluxo de dividendos futuros de uma empresa, e em seguida, trazer a valor presente descontado pelo seu custo de capital. Para a Caixa Seguridade, optamos por projetar todas as suas linhas contratuais até os seus respectivos vencimentos, e em seguida, acrescentar o valor residual da operação.

Através da nossa análise, considerando uma margem de segurança, chegamos à conclusão de que a Caixa Seguridade negocia atualmente com um valor de mercado abaixo do seu valor justo.

### **Opinião do Analista**

A Caixa Seguridade tem se consolidado como uma das principais referências do setor, mesmo sendo uma empresa relativamente jovem em

relação aos padrões da bolsa brasileira. Desde sua abertura de capital, a companhia vem apresentando um crescimento consistente, ampliando sua presença nos principais segmentos de seguros e alcançando a liderança em diversos ramos.

Esse desempenho é resultado direto de uma barreira competitiva sólida, sustentada pelo acesso exclusivo à base de clientes da Caixa Econômica Federal, uma das maiores instituições financeiras do país. A sinergia entre os produtos bancários e as soluções de seguridade é um dos grandes diferenciais da companhia, já que a Caixa detém posições de destaque em poupança, crédito consignado e financiamento imobiliário — três segmentos que sustentam boa parte do faturamento de sua controlada.

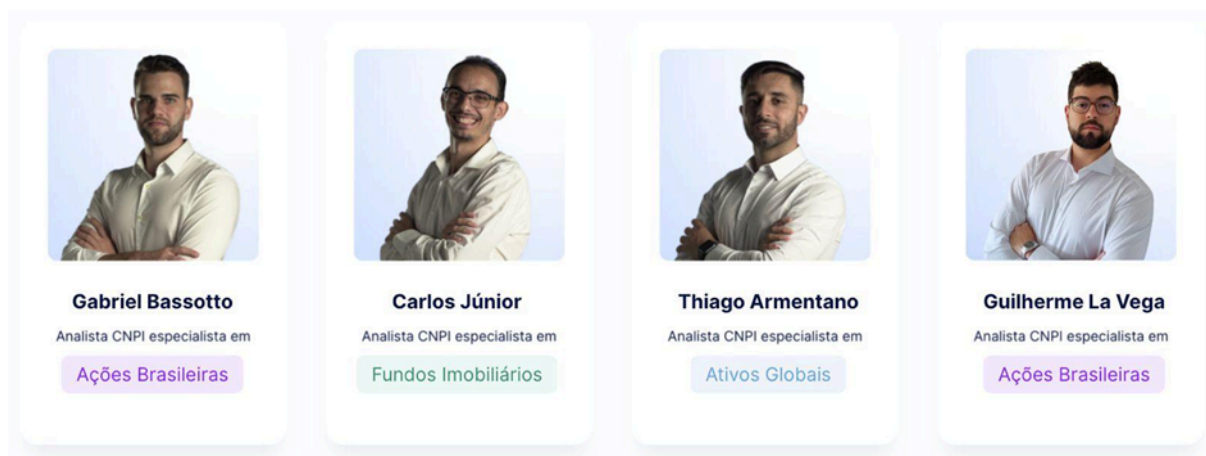
Os contratos recentemente renovados garantem alta previsibilidade de receitas no longo prazo, e o uso eficiente da infraestrutura física, comercial e tecnológica da Caixa permite uma estrutura operacional leve, de baixo risco e alta rentabilidade. Essa combinação torna a empresa extremamente eficiente na conversão de lucro em caixa, com margens robustas e potencial crescente de distribuição de dividendos acima da média do setor.

Além disso, a Caixa Seguridade vem evoluindo em governança corporativa, com o avanço de parcerias privadas que asseguram maior independência e profissionalismo à gestão. Essa estratégia vem reduzindo gradualmente o risco institucional e aumentando a confiança dos investidores quanto à sustentabilidade dos resultados.

Diante da melhora gradual dos fundamentos, da alta previsibilidade de resultados e do potencial de geração de caixa recorrente, passamos a recomendar *Compra* para as ações da Caixa Seguridade (CXSE3). Acreditamos que a companhia reúne os atributos de rentabilidade, estabilidade e geração de dividendos que a colocam como uma das

melhores alternativas do setor para investidores com foco em renda e longo prazo.

## Equipe



## Acompanhamento

relatório atualizado em 08.10.2025

Nossa equipe de analistas está atenta a todas as movimentações relevantes, mantendo os *rankings* e seus respectivos fundamentos atualizados todas as semanas. Em caso de grandes mudanças, os relatórios também podem ser atualizados.

## Disclaimer

*Todas as análises aqui apresentadas foram elaboradas pelo analista de valores mobiliários autônomo Guilherme Rabelo De La Vega Nunes (CNPI 8950), com objetivo de orientar e auxiliar o investidor em suas decisões de investimento; portanto, o material não se constitui em oferta de compra e venda de nenhum título ou valor imobiliário contido. O investidor será responsável, de forma exclusiva, pelas suas decisões de investimento e estratégias financeiras. O relatório contém informações que atendem a diversos perfis de investimento, sendo o investidor responsável por verificar e atentar para as informações próprias ao seu perfil de investimento, uma vez que as informações constantes deste material não são adequadas para todos os investidores. Os analistas responsáveis pela elaboração deste relatório declaram, nos termos da Resolução CVM nº 20/2021, que as recomendações do relatório de análise refletem única e exclusivamente as suas opiniões pessoais e foram elaboradas de forma independente, inclusive em relação à pessoa jurídica à qual estão vinculados. Além disso, os analistas envolvidos não estão em situação que possam afetar a imparcialidade do relatório ou que possam configurar conflitos de interesse. A elaboração desse material se deu de maneira independente, e o conteúdo nele divulgado não pode ser copiado, reproduzido ou distribuído, no todo ou em parte, a terceiros, sem autorização prévia.*

