



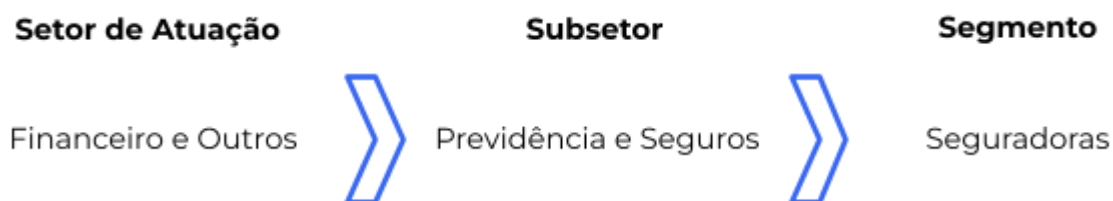
Análise

Caixa Seguridade CXSE3

Produzido por SIMPLA CLUB

Guilherme De La Vega

Área de Atuação



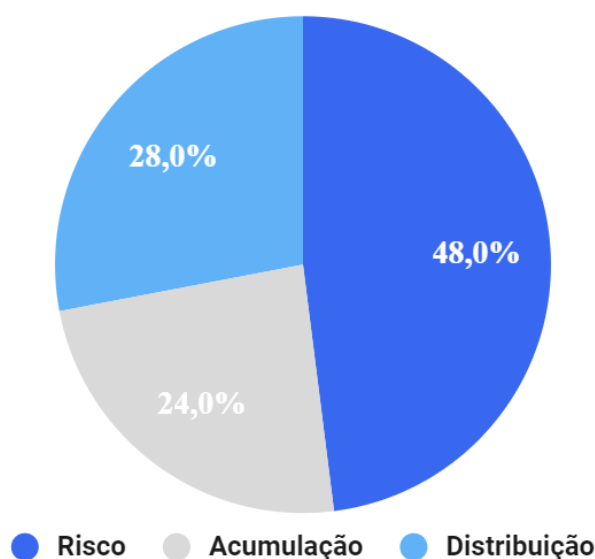
A Caixa Seguridade é a empresa de participações que consolida os investimentos da Caixa Econômica Federal no setor de seguridade. Listada no Novo Mercado da B3 (CXSE3) desde 2021, opera exclusivamente como holding, detendo participações em seguradoras, entidades de previdência complementar aberta, capitalizadoras e administradoras de consórcios. Em 2025, a Companhia totalizou R\$37,5 bilhões em faturamento consolidado (prêmios + previdência + capitalização), ocupando a 4ª posição no ranking geral da SUSEP, com 9,1% de market share.

A Caixa Seguridade possui o direito exclusivo, até 2050 — renovável por períodos sucessivos de 35 anos enquanto permanecer sob controle da CAIXA —, de acessar a base de clientes da Caixa Econômica Federal e de explorar produtos de seguridade em sua rede de distribuição. Essa exclusividade contratual de longo prazo é a principal barreira competitiva da empresa, praticamente intransponível por qualquer concorrente.

A estrutura contábil da Caixa Seguridade é diferenciada em relação à maioria das empresas listadas: os resultados de suas participações são reconhecidos pelo Método de Equivalência Patrimonial (MEP), o que faz com que a 'receita operacional' reflita o resultado das coligadas na proporção da participação da holding, e não um faturamento bruto tradicional. Isso explica por que a margem líquida da Companhia é estruturalmente elevada.

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: operações de seguros nos ramos Habitacional, Vida, Prestamista, Residencial e Outros, distribuídos por meio das parcerias XS1 (CNP — Vida/Prestamista/Previdência) e XS3 (Tokio Marine — Habitacional/Residencial). Em 2025, o ramo Habitacional emitiu R\$4,0 bilhões em prêmios (+11,2%), impulsionado pelo crescimento da carteira de crédito imobiliário da CAIXA.
- ❖ Negócios de Acumulação: serviços de previdência complementar aberta (parceria CNP/XS1), capitalização (parceria Icatu/XS4) e consórcios (parceria CNP/XS5). As reservas de previdência somaram R\$206,8 bilhões em março de 2026, crescimento de 15,6% sobre o 1T25. O mercado de previdência brasileiro cresceu a CAGR de 9,4% entre 2020 e 2025.
- ❖ Negócios de Distribuição: atividades da corretora da Caixa Seguridade (XS6/Caixa Assistência e operações de corretagem), que distribui os produtos nos canais da CAIXA. A corretagem é um dos poucos segmentos em que a Companhia reconhece receita diretamente, sem o filtro do MEP.



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

A Caixa Seguridade também possui o ramo de Bancassurance da PAN Corretora (parceria com Banco PAN), que distribui produtos seguros nos canais do Banco PAN, ampliando a capilaridade além da rede CAIXA. Essa diversificação de canal reforça o potencial de crescimento da base de segurados em segmentos de renda média.

A dinâmica do bancassurance é particularmente vantajosa para a Caixa Seguridade: o custo de aquisição de clientes é muito inferior ao modelo de venda direta, pois se aproveita do relacionamento bancário já estabelecido. Produtos como o seguro habitacional são naturalmente acoplados ao financiamento imobiliário, gerando vendas recorrentes sem necessidade de prospecção ativa.

Por exemplo, dentro dos canais bancários da Caixa, a Seguridade possui o ramo Vida, onde a empresa participa dos resultados proporcionalmente à sua participação na XSI (60% do capital total). Neste caso, o seguro é vendido pela corretora da Caixa Seguridade e o resultado reconhecido via equivalência patrimonial na holding.

Para os demais produtos e serviços via bancassurance, a dinâmica é a mesma: a Caixa Seguridade não suporta sinistros ou despesas de produção diretamente — esses custos ficam nas operadoras parceiras. A holding recebe a sua parcela do lucro líquido de cada joint venture, o que explica as margens líquidas estruturalmente elevadas.

Logo, a maior vantagem competitiva da Caixa Seguridade é o vínculo de longo prazo com a rede de distribuição da CAIXA, a maior instituição financeira pública do Brasil. A CAIXA tem mais de 150 milhões de clientes, incluindo a maior base de mutuários de crédito imobiliário do país, conferindo à Seguridade acesso privilegiado e praticamente exclusivo a esse universo de potenciais segurados.

Em determinados ramos de seguros, a venda em canais bancassurance é muito mais eficiente: os custos de distribuição são compartilhados com a CAIXA, a base de dados permite melhor seleção de riscos, e o relacionamento bancário existente facilita a renovação de apólices. Esses fatores contribuem para índices de sinistralidade e combinado melhores do que a média do mercado independente.

Por essas razões, espera-se que a Caixa Seguridade mantenha rentabilidade elevada e previsível ao longo do tempo. Em 2025, o ROE atingiu 70,4%, o maior patamar histórico, resultado da combinação de crescimento de receitas, eficiência operacional e alavancagem positiva do capital das parcerias.

A Caixa Seguridade tem acesso à maior parte dos correntistas brasileiros, por meio da rede de distribuição da CAIXA. Em 2025, o mercado segurador brasileiro totalizou R\$221,6 bilhões em prêmios emitidos (CAGR 10,5% desde 2020), com a empresa ocupando posição de destaque em todos os segmentos em que atua.

A relação de longo prazo com os segurados é outro diferencial: no ramo Habitacional, o vínculo com o mutuário dura todo o prazo do financiamento imobiliário — potencialmente 30 anos. Isso gera uma carteira de apólices com renovação automaticamente associada ao saldo devedor do financiamento, criando receita altamente previsível e recorrente.

Ao tomar um financiamento imobiliário na CAIXA, o mutuário automaticamente inclui o seguro habitacional nas parcelas mensais. Esse produto é obrigatório por lei (Lei 4.380/64) e representa o ramo mais relevante da carteira da Caixa Residencial (XS3), com prêmios emitidos de R\$4,0 bilhões em 2025 e crescimento acompanhando a carteira de crédito imobiliário da CAIXA.

Dessa forma, o seguro habitacional é o produto core business da Caixa Seguridade: fideliza clientes durante toda a vida do financiamento, cresce naturalmente com a expansão do crédito imobiliário, tem sinistralidade historicamente baixa e é praticamente insubstituível dentro do ecossistema da CAIXA.

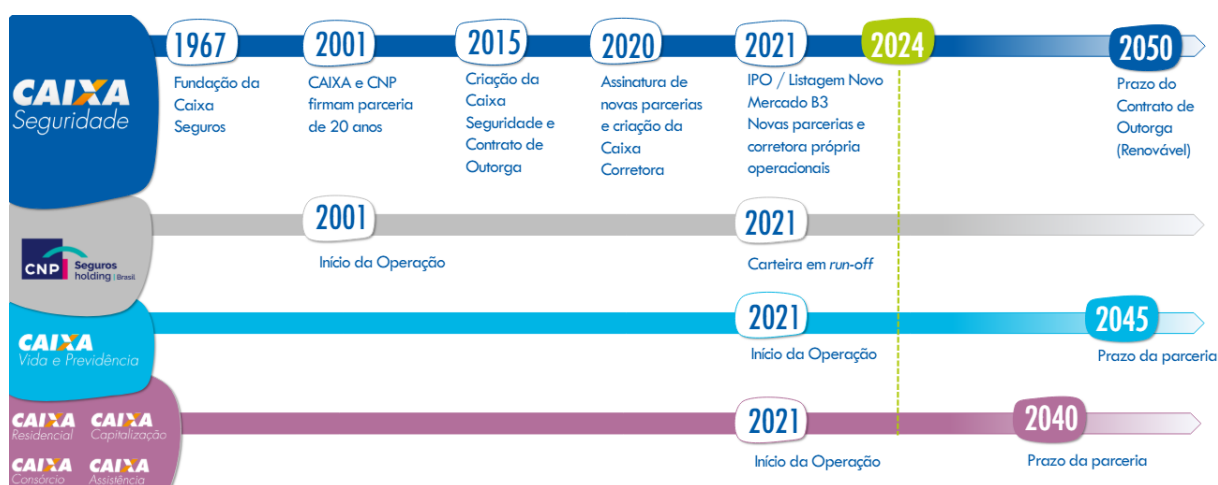
Na figura abaixo, vemos a decomposição da carteira de seguros e a relevância que o ramo habitacional possui para a empresa. Dada a importância em políticas sociais que a instituição financeira representa, dificilmente teremos uma alteração da dinâmica nesse mercado.

Prêmios Emitidos por Ramo R\$ milhões		R\$ milhões 1T26	/1T25	/4T25
Habitacional	44%	1.087	+13%	+4%
Vida	22%	552	-1%	-7%
Prestamista	12%	299	-21%	+19%
Residencial	12%	283	+6%	-6%
Auto	7%	170	+104%	-6%
Assistência	2%	51	-25%	-9%
Outros Seguros	1%	19	+65%	+55%
Total Seguros	100%	2.461	+6%	+1%

Prêmios Ganhos por Ramo R\$ milhões		R\$ milhões 1T26	/1T25	/4T25
Habitacional	43%	1.087	+13%	+4%
Vida	22%	567	+4%	-1%
Prestamista	18%	453	-10%	-3%
Residencial	10%	255	+18%	+2%
Auto	4%	120	+15%	+6%
Assistência	2%	51	-25%	-9%
Outros Seguros	1%	17	-13%	-15%
Total Seguros	100%	2.550	+6%	+1%

Composição da carteira de seguros.
Fonte: RI Caixa Seguridade.

A estrutura de parcerias da Caixa Seguridade foi totalmente reestruturada entre 2019 e 2021, substituindo os acordos antigos com a CNP (encerrados em regime de run-off) por novas joint ventures com parceiros estratégicos de mercado. As principais parcerias vigentes são: XS1/CNP (Vida, Prestamista, Previdência, Consórcio — até fev/2046), XS3/Tokio Marine (Habitacional, Residencial — prazo de 20 anos), XS4/Icatu (Capitalização — 20 anos) e XS6/Caixa Assistência.

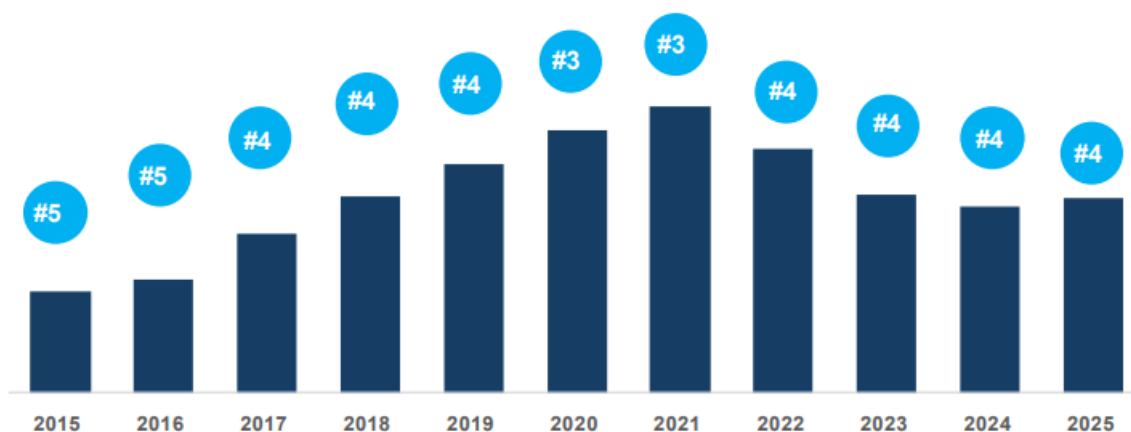


Linha do tempo e prazos contratuais.
Fonte: RI Caixa Seguridade.

A antiga parceria com a CNP (Caixa Seguros Holding / CSH), vigente desde 2001, foi encerrada a partir de 2021: com a nova estrutura de parcerias operacionalizando os negócios no canal bancassurance, a CSH passou a se chamar CNP Seguros e opera em regime de run-off (apenas administrando a carteira existente, sem novas vendas). Em 2022, a Companhia alienou diversas participações nessa estrutura antiga (Previsul, CNP Cap, CNP Consórcio), gerando um ganho de capital de R\$195,8 milhões.

Mesmo sem novas vendas via antiga parceria, os resultados do portfólio run-off ainda contribuem para o resultado gerencial da Companhia enquanto a carteira não se extingue por vencimento natural das apólices. Esse processo deve se encerrar gradualmente ao longo dos próximos anos.

Com a capilaridade e rede de distribuição da CAIXA, a Caixa Seguridade tem potencial relevante de ganhos de participação de mercado nos segmentos em que atua. Em 2025, a Companhia ocupou o 4º lugar no ranking SUSEP geral (9,1% de market share), com destaque para a 3ª posição em Previdência (16,6% de market share). Desde 2015, o market share consolidado avançou 4,4 p.p.



Histórico do market share.
Fonte: Susep.

A Caixa Seguridade está à frente de grandes players como Porto Seguro, Zurich e Generali, mas ainda atrás da BB Seguridade e do Bradesco Seguros em alguns segmentos. A diferença para o terceiro colocado no ranking SUSEP caiu de 13 p.p. em 2015 para 5,9 p.p. em 2025, indicando trajetória consistente de ganho de participação.

Não só a empresa pode aumentar sua representatividade no mercado de seguros, como também há espaço para expansão em previdência privada — segmento com penetração ainda baixa no Brasil e CAGR de 9,4% nas provisões entre 2020 e 2025 —, capitalização e consórcios. A maturação das novas parcerias (abertas a partir de 2021) ainda não atingiu seu potencial pleno, criando um vetor de crescimento orgânico estrutural.

Todavia, o crescimento da Caixa Seguridade está naturalmente associado à expansão das atividades da CAIXA: o ritmo do crédito imobiliário impacta

diretamente os prêmios do ramo Habitacional, e o nível de emprego e renda influencia os demais ramos. Ciclos econômicos adversos ou redução de funding da CAIXA para crédito imobiliário são vetores de risco para o crescimento.

História da Empresa

Em 2015, a Caixa Seguridade foi constituída como subsidiária integral da Caixa Econômica Federal, tendo por objeto a participação em sociedades dos segmentos de seguros, previdência, capitalização e consórcios. Na ocasião da constituição, incorporou as participações que a CaixaPar (controlada da CAIXA) detinha na CNP Seguros Holding Brasil S.A., na PAN Corretora de Seguros S.A. e na Corretora Caixa S.A.

A criação da companhia teve por objetivo consolidar, sob uma única sociedade, todas as participações da CAIXA no setor de seguridade, simplificando a gestão e criando estrutura para o IPO. Em abril de 2021, a Caixa Seguridade realizou sua oferta pública inicial de ações (IPO) na B3, captando R\$5,2 bilhões — o maior IPO do ano no Brasil —, com a CAIXA mantendo 71,25% do capital.

As vendas de seguros na CAIXA iniciaram oficialmente em 1967 com a SASSE, trabalhando inicialmente com apólices de acidente de trabalho, incêndio, vida e invalidez. Em 2001, foi firmado o acordo de exclusividade com a CNP Assurances para exploração de todos os produtos na rede da CAIXA pelo prazo de 20 anos.

A partir de 2019, para complementar a operação e substituir a parceria CNP que se encerrava, a empresa iniciou processo de reestruturação via novas joint ventures estratégicas. Em 2019, foi celebrado acordo com a CNP para criação da XS1 (Vida/Prestamista/Previdência). Em 2020, foram fechadas as parcerias com Tokio Marine (XS3 — Habitacional/Residencial), Icatu (XS4 — Capitalização) e CNP novamente (XS5 — Consórcios).

Em 2021, com todas as novas parcerias operacionais, a estrutura antiga (CNP Seguros Holding) passou ao regime de run-off e a marca CAIXA foi transferida para as novas joint ventures. Entre 2021 e 2022, a Companhia desinvestiu os ativos remanescentes da antiga parceria, registrando ganho de capital de R\$195,8 milhões. Em 2025, a Companhia atingiu o maior lucro da sua história: R\$4,316 bilhões, ROE de 70,4% e dividendos de R\$3,93 bilhões.

Um ano após o início das novas parcerias, a maturação comercial começou a se refletir nos resultados: as receitas operacionais cresceram 53,5% em 2022, e o lucro líquido gerencial recorrente saltou 45,4%, atingindo o então recorde de R\$2,76 bilhões. A trajetória de crescimento se manteve consistente em 2023, 2024 e 2025, consolidando a Companhia como uma das mais rentáveis do mercado de capitais brasileiro.

Governança Corporativa

A Caixa Seguridade está listada no segmento Novo Mercado da B3, o mais exigente em termos de governança, com apenas ações ordinárias e presença de membros independentes no conselho de administração. O Novo Mercado exige que ao menos 20% do capital seja free float, condição cumprida desde o IPO de 2021.

O controle da empresa pertence à Caixa Econômica Federal (80% do capital), empresa pública federal. Essa condição traz implicações relevantes de governança: o Conselho de Administração e a Diretoria Executiva incluem nomes de indicação política ou governamental, o que pode criar tensões entre os objetivos de política pública da CAIXA e o interesse dos acionistas minoritários. Esse é o principal risco de governança da empresa.



*Estrutura Acionária.
Fonte: RI Caixa Seguridade.*

No Conselho de Administração e Diretoria Executiva vemos nomes de indicação política e técnica, como é típico de empresas estatais. O Conselho conta com ao menos dois membros independentes, conforme exigência do Novo Mercado. A gestão executiva é profissionalizada, com foco na maximização dos resultados operacionais e na manutenção das relações contratuais com os parceiros estratégicos.

Riscos do Negócio

O principal risco é de Governança Corporativa: por ser controlada pela Caixa Econômica Federal (empresa pública), decisões estratégicas podem ser influenciadas por critérios de política pública que não maximizam o retorno dos acionistas minoritários. Mudanças de governo podem alterar a direção estratégica, a política de dividendos ou as prioridades comerciais da CAIXA, afetando indiretamente os resultados da Seguridade.

Em 2019, a empresa foi investigada em desdobramentos da Operação Lava Jato por suposta irregularidades nos contratos com a CNP, período em que funcionários da CAIXA teriam recebido vantagens indevidas. A investigação não resultou em condenação da Companhia. Desde então, a empresa reforçou suas práticas de compliance e controles internos.

O ramo de seguro habitacional — o mais relevante em prêmios — depende do ritmo de concessão de crédito imobiliário pela CAIXA. Redução no funding governamental para o programa habitacional (ex: MCMV), aumento de taxas ou contração do crédito impactam diretamente o volume de novas apólices emitidas.

O risco de mercado está presente na sensibilidade dos prêmios de vida e prestamista a ciclos de crédito e emprego. Em ambientes de crédito restrito e desemprego elevado, o volume de apólices de prestamista — que cobre o saldo devedor em caso de morte ou invalidez do tomador — tende a recuar por menor originação de crédito.

O seguro prestamista é prejudicado quando o crédito está escasso: sua existência está condicionada à contratação de empréstimos. Em cenários de aperto monetário extremo (Selic muito elevada), o crédito pessoal e consignado se contrai, reduzindo a base de apólices. Historicamente, a diversificação de ramos (habitacional, previdência, capitalização) atenua esse risco.

Por fim, vale destacar o risco de concentração de distribuição: embora a exclusividade contratual até 2050 seja uma vantagem, qualquer deterioração no relacionamento com a CAIXA ou mudança significativa no modelo de distribuição da CEF teria impacto material nos resultados da Companhia. O risco de execução dos contratos de parceria também merece atenção, dado que cada joint venture tem dinâmicas de governança próprias.

O avanço das fintechs e insuretechs representa um risco de disrupção de médio prazo, especialmente nos ramos com perfil mais transacional (auto, residencial). No entanto, ramos estruturalmente vinculados ao canal bancário (habitacional, prestamista) têm barreira de entrada mais alta, o que protege a Caixa Seguridade dos riscos de substituição digital no curto prazo.

Resultados Anteriores

A Caixa Seguridade é uma das raras empresas brasileiras que já começa sua vida pública com histórico longo de resultados robustos — o modelo de bancassurance associado à rede CAIXA é lucrativo há décadas. Desde o IPO

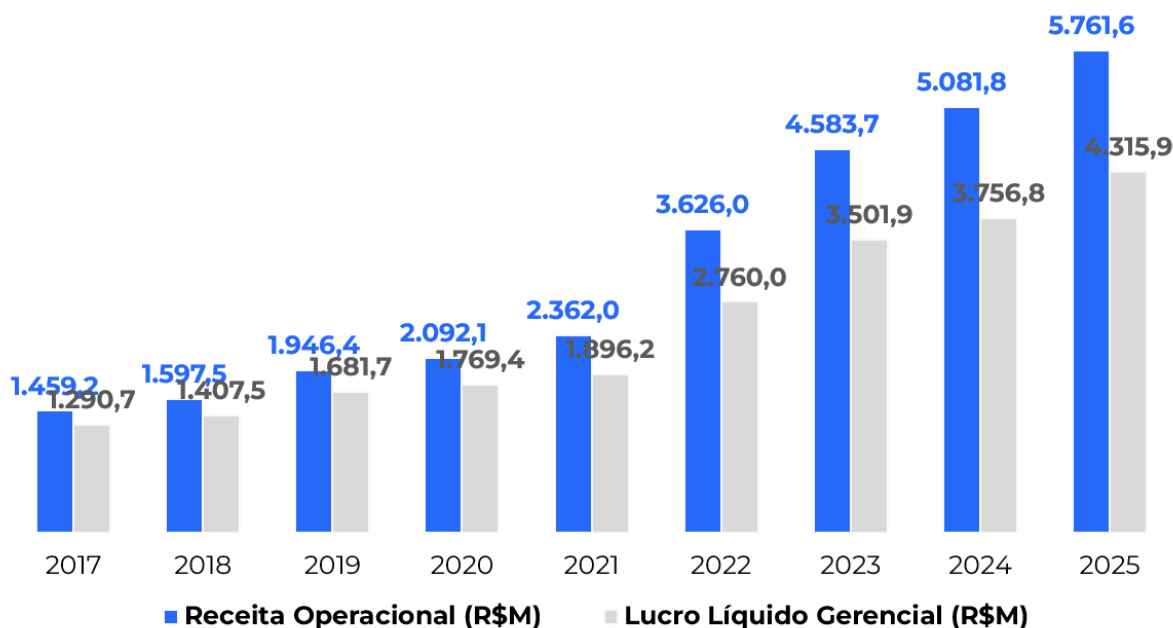
em 2021, a Companhia entregou crescimento consistente: receita operacional cresceu 144% entre 2021 e 2025, e o lucro líquido gerencial cresceu 127%, com ROE que passou de 31% para 70,4%.

A maturação das novas parcerias (XS1, XS3, XS4, XS5) foi o principal driver de crescimento entre 2021 e 2023: com as joint ventures operando em regime pleno a partir de 2021, as receitas cresceram 53,5% em 2022 e 26,4% em 2023. A rentabilidade do modelo se reflete em margens líquidas estruturalmente elevadas — acima de 70% em todos os anos.

O amadurecimento das vendas ocorreu pelo aumento do volume de propostas comercializadas via bancassurance, expansão do portfólio de produtos (ramos novos, planos plurianuais no Residencial) e crescimento das provisões de previdência. Esses fatores continuam presentes em 2024-2025, sustentando o crescimento na faixa de 10-15% ao ano.

Do ponto de vista estratégico, a estrutura de parcerias permite à Caixa Seguridade crescer com baixo capital imobilizado: os parceiros aportem capital nas joint ventures, suportam os riscos técnicos de seguro e administram as operações. A holding recebe sua participação nos lucros e distribui praticamente todo o resultado em dividendos — modelo que sustenta o payout histórico acima de 90%.

No gráfico abaixo, vemos o desempenho operacional nos últimos nove anos. O CAGR de Receitas Operacionais no período 2017-2025 foi de 18,8%, refletindo tanto o crescimento orgânico das parcerias quanto a reestruturação do modelo de negócios em 2019-2021. O CAGR de Lucro Líquido Gerencial foi de 16,2% no mesmo período.



Resultado operacional.
Fonte: RI Caixa Seguridade / Elaboração: Simpla Club.

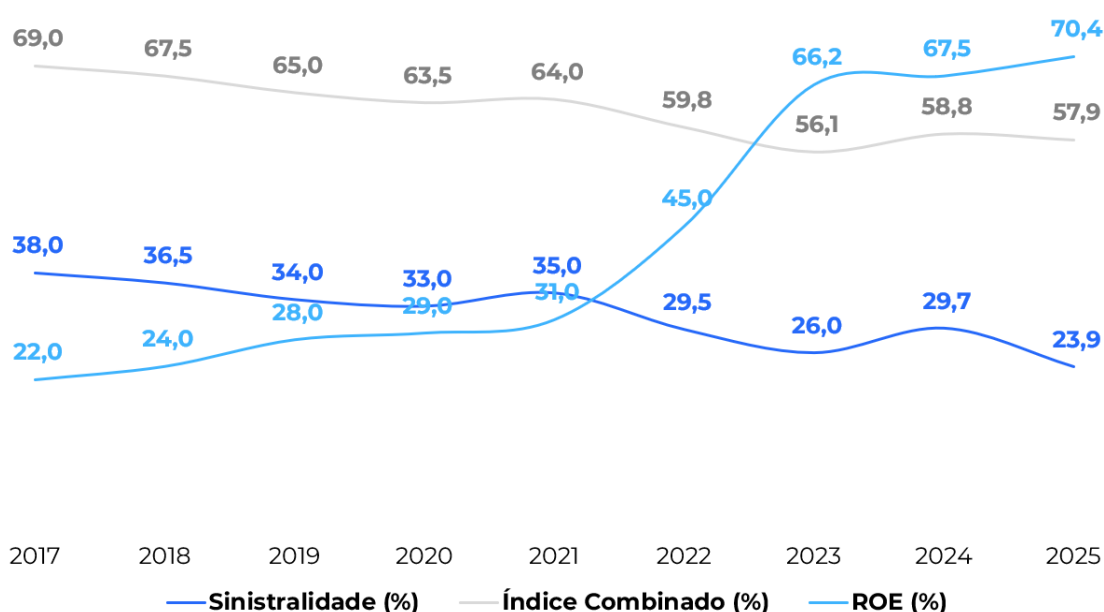
Boa parte desse crescimento vem da expansão das provisões de previdência e do crescimento do crédito imobiliário da CAIXA — que impulsiona o ramo Habitacional. Em 2025, as reservas de previdência atingiram R\$206,8 bilhões (+15,6% vs 1T25), representando uma receita financeira crescente para a XS1, que é repassada à holding via equivalência patrimonial.

A diferença entre Receitas Operacionais e Lucro Líquido é estruturalmente pequena no modelo de negócios da Caixa Seguridade: as receitas reconhecidas são líquidas de custos operacionais das parcerias (já deduzidos nas DREs das joint ventures) e a holding tem despesas administrativas muito reduzidas — explicando a margem líquida consistentemente acima de 70%.

A margem líquida elevada resulta em um ROE diferenciado: em 2025, o retorno sobre patrimônio líquido atingiu 70,4% — o maior patamar histórico —, muito acima da média do setor financeiro brasileiro. Esse nível de

rentabilidade é sustentado pela alavancagem natural do modelo (pouco capital imobilizado na holding) e pela eficiência operacional das parcerias.

O ROE elevado e consistente (acima de 60% desde 2023) sustenta o alto payout: a empresa distribui mais de 90% do lucro em dividendos, pois não necessita acumular capital para crescimento. O crescimento das receitas é financiado pelos próprios resultados das parcerias, sem necessidade de aportes adicionais da holding.



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

Por outro lado, desde que as novas parcerias foram fechadas, vemos despesas administrativas na holding em patamar maior do que na era pré-IPO, resultado dos custos de compliance, governança e listagem no Novo Mercado. Esses custos fixos crescem abaixo das receitas, criando alavancagem operacional positiva ao longo do tempo.

Para analisar a Caixa Seguridade, os indicadores mais relevantes são: sinistralidade (proporção de sinistros sobre prêmios emitidos), índice combinado (total de despesas sobre receitas brutas de seguros) e índice combinado ampliado (que inclui o resultado financeiro). Esses indicadores

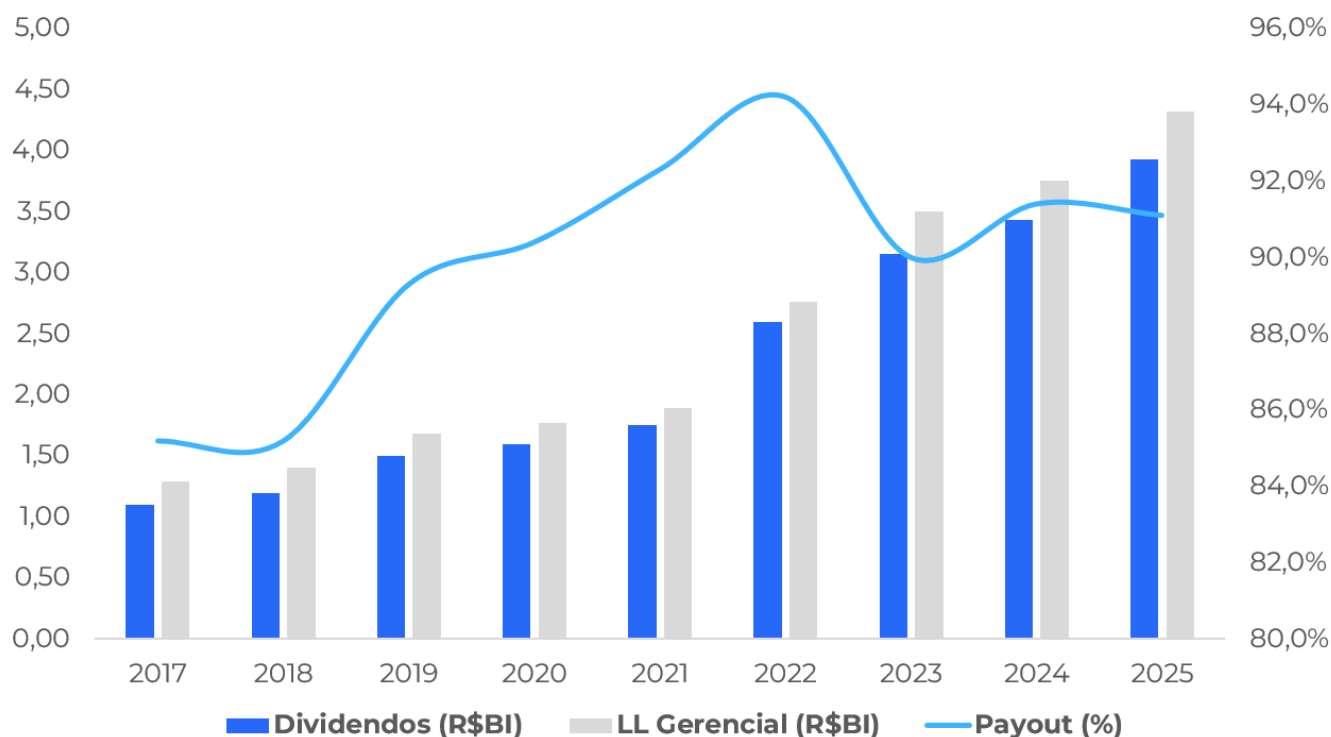
refletem a eficiência técnica das seguradoras parceiras, que se traduz diretamente no resultado repassado à holding via MEP.

A sinistralidade da Caixa Seguridade é estruturalmente baixa em relação ao mercado, resultado da seleção de riscos via base de dados bancária da CAIXA e da predominância de ramos com histórico de perdas controlado (Habitacional, Vida). Em 2025, a sinistralidade consolidada foi de 23,9%, melhora de 5,8 p.p. em relação ao patamar de 29,7% de 2024 — que foi pressionado pelas enchentes no RS e por sinistros não avisados do ramo Prestamista.

O Índice Combinado de 2025 foi de 57,9%, redução de 0,9 p.p. frente a 2024 (58,8%), resultado da queda de sinistralidade, que mais do que compensou o crescimento de despesas administrativas. O Índice Combinado Ampliado — que inclui o resultado financeiro das parcerias — apresentou melhora de 2,0 p.p., beneficiado pela Selic elevada e pelo crescimento das reservas de previdência.

Dado o histórico de dividendos consistentes e em crescimento, a ação CXSE3 costuma apresentar um dividend yield relevante, mesmo com o múltiplo P/L mais elevado do que o de seguradoras independentes. O crescimento esperado nos próximos anos — sustentado pela maturação das parcerias e pelo crescimento do crédito imobiliário — suporta o valuation atual.

O dividend yield atual reflete o payout de ~91% sobre um lucro em trajetória de crescimento de dois dígitos. Em 2025, os dividendos foram de R\$3,93 bilhões (R\$1,31/ação), e no 1T26 já foram aprovados R\$1,05 bilhão adicionais (R\$0,35/ação). A previsibilidade dos fluxos de caixa da holding é excepcional, dado o modelo de recebimento de dividendos das parcerias.



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

Opinião do Analista

A Caixa Seguridade é um dos modelos de negócios mais sólidos e diferenciados do mercado de capitais brasileiro. A exclusividade contratual na rede de distribuição da CAIXA até 2050 — praticamente irrepetível —, combinada com o modelo de holding leve (sem necessidade de capital imobilizado), cria uma máquina de geração de resultados altamente previsível e com capacidade de distribuição de praticamente todo o lucro em dividendos.

A tese de investimento em CXSE3 repousa sobre quatro pilares estruturais: (i) exclusividade contratual de longo prazo na maior rede bancária pública do Brasil; (ii) crescimento orgânico sustentado pela expansão do crédito imobiliário da CAIXA, pela maturação das novas parcerias e pelo aumento da penetração de seguros e previdência na base de clientes; (iii) ROE estruturalmente elevado (acima de 65%), sustentado pelo modelo de

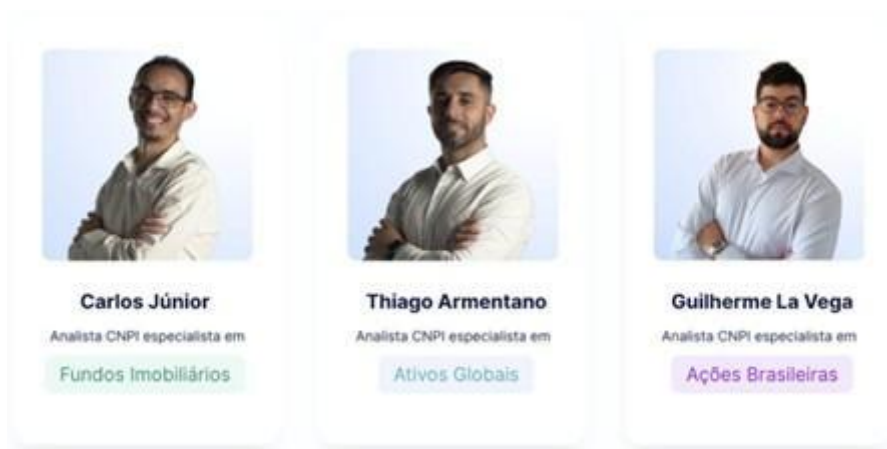
capital leve; e (iv) dividendos recorrentes e crescentes, com payout histórico acima de 90%.

Os contratos de parceria firmados entre 2019 e 2020 garantem alta previsibilidade de receitas até pelo menos 2040-2046, com prazos de exclusividade longos para cada ramo (Vida/Prestamista/Previdência até 2046, Habitacional/Residencial por 20 anos, Capitalização por 20 anos). Essa previsibilidade é rara no mercado de ações e justifica o prêmio de múltiplos em relação a empresas de modelo de negócio mais incerto.

A Companhia tem evoluído em governança corporativa, com reforço de controles internos, melhoria nos canais de comunicação com investidores e cumprimento rigoroso das exigências do Novo Mercado. O risco político — inerente ao controle pela CAIXA — é monitorável: a principal proteção é que os contratos de parceria são juridicamente independentes da gestão política da CEF e têm cláusulas robustas de proteção às minoritárias das joint ventures.

Contudo, apesar de toda a qualidade da empresa, optamos por não recomendar o ativo.

Equipe



Acompanhamento

relatório atualizado em 15.06.2026

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.

