

# RELEASE DE RESULTADO - 2º TRIMESTRE 2018

## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO



O 2º trimestre de 2018 foi marcado pela contratação recorde de planos de previdência privada e pela continuidade na retomada do crédito e recuperação do seguro prestamista no balcão da CAIXA. As contribuições dos clientes da CAIXA em planos de previdência da CAIXA Seguros foram 58,5% maiores neste trimestre se comparado com o 2º trimestre de 2017, o mercado caiu 1,51%. O seguro prestamista também teve arrecadação recorde no balcão CAIXA, o valor arrecadado neste trimestre foi 11,5% maior na comparação com o mesmo trimestre de 2017 e se comparado ao trimestre imediatamente anterior, foram 27,6% a mais em prêmios emitidos, legitimando a retomada na concessão do crédito.

Mesmo com a retomada do crédito, a CAIXA Seguridade avalia sistematicamente sua estratégia de geração de negócios e trabalha para diminuir sua dependência dos produtos de financiamento. A mudança no foco da venda, a qualificação e engajamento da equipe, como a transformação promovida pelo programa Time de Vendas, a revisão de produtos e processos, como a inclusão do prestamista no cheque especial e no crédito rotativo, são exemplos de ações de fidelização e aumento da penetração da base de clientes na busca de novas oportunidades de negócio desatreladas ao crédito.

O lucro líquido da CAIXA Seguridade neste trimestre foi 5% menor na comparação com o mesmo período de 2017 e essa queda está concentrada na redução das receitas de investimentos em participações societárias, que representa o lucro das empresas participadas proporcional à nossa participação. A queda no lucro das empresas participadas está relacionada em especial à redução no resultado financeiro dessas empresas. No acumulado do ano a CAIXA Seguridade mantém crescimento de 4,8% no lucro líquido, sustentado principalmente pelo aumento das receitas de acesso à rede de distribuição e uso da marca, que reflete de imediato o aumento das vendas no caso da BDF, mas também em função das vendas do ano anterior no caso da *success fee*.

Entendemos que os produtos de seguro e previdência apresentam historicamente maior resiliência que outros produtos financeiros e que a estabilidade econômica, o que pode ser representado por um período maior com taxas de juros mais baixas, é uma oportunidade de aumento nas vendas destes produtos. Neste sentido, acreditamos que os resultados financeiros menores serão compensados por novos negócios e pelas receitas recorrentes geradas pelos recordes que hoje estão sendo batidos.

Por isso mantemos a estratégia de melhoria dos nossos produtos e processos e de qualificação permanente das equipes de vendas para a fidelização da nossa base de clientes, aumento das vendas e manutenção de uma base de receitas cada vez mais duradoura.

Na Governança Corporativa, o novo Estatuto Social da Caixa Seguridade foi aprovado em 02/07/2018 pela Assembleia Geral, após passar pelas instâncias internas da companhia e pela Secretaria de Coordenação e Governança das Empresas Estatais - SEST, e traz uma série de medidas que visam a aprimorar e fortalecer seu modelo de gestão e de governança e está totalmente adequado à lei das estatais (lei 13.303/2016), ao decreto que a regulamentou (decreto 8.945/2016) e às resoluções da CGPAR<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Comissão Interministerial de Governança Corporativa e de administração de participações societárias da União, criada em 2007 para tratar de matérias relacionadas com a governança corporativa nas empresas estatais federais e da administração de participações societárias da União

Entre as principais alterações destacamos: (i) o fortalecimento do Conselho de Administração que passa a contar com mais 2 membros, sendo mais 1 membro independente; (ii) previsão de existência de canais de Ouvidoria e Corregedoria; (iii) aumento do rol de impedimentos e requisitos para os indicados comporem os Conselhos, Diretorias e Comitês; (iv) ampliação das competências do Comitê de Auditoria a qual compete se manifestar em relação à qualidade das demonstrações contábeis e a efetividade dos sistemas de controle interno; (v) foram instituídos o comitê de Elegibilidade, com o objetivo de auxiliar os acionistas na verificação da conformidade do processo de indicação e de avaliação dos administradores e conselheiros fiscais; e o de Remuneração, responsável por elaborar a política de remuneração de administradores da companhia; (vi) instituição de uma Diretoria dedicada à gestão de riscos, controles internos e integridade, com maior autonomia e maiores garantias estatutárias.

No processo de reorganização das parcerias, conforme comunicado ao mercado realizado no dia 09 de agosto, a Assembleia Geral da Companhia aprovou os termos finais do acordo negociado com a Wiz Soluções e a CNP Assurances para a formalização da Wiz nas atividades de corretagem na rede de distribuição da CAIXA até 14 de fevereiro de 2021, e aguarda agora a decisão das instâncias de governança das outras partes para a assinatura dos acordos.

Conforme comunicado, a Companhia abrirá processo competitivo para a contratação de um parceiro estratégico para, a partir de 15 de fevereiro de 2021, desenvolver atividades de corretagem ou co-corretagem em relação a determinados produtos de seguros, previdência e capitalização.

Como próximos passos, a CAIXA Seguridade retomará o processo competitivo para a escolha dos novos parceiros para os demais ramos.

## HOLDING CAIXA SEGURIDADE

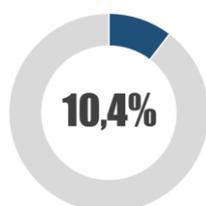


O faturamento acumulado das empresas do grupo CAIXA Seguridade cresce 31,7% no ano de 2018, previdência cresce 53%.

Com a retomada gradual na concessão do crédito na CAIXA o seguro prestamista se recupera

R\$ milhões	2T18	1T18	Δ%	2T17	Δ%	6M18	6M17	Δ%
(+) Receita Operacional	391,7	460,5	-14,9%	396,4	-1,2%	852,3	781,4	9,1%
MEP	235,8	257,8	-8,5%	269,5	-12,5%	493,6	516,9	-4,5%
BDF	153,4	118,2	29,8%	126,9	20,9%	271,6	250,9	8,3%
SUCCESS FEE	2,5	84,6	-97,0%	-	-	87,1	13,6	539,2%
(-) Despesa Operacional	(26,4)	(28,1)	-6,0%	(20,6)	28,4%	(54,6)	(41,6)	31,2%
(+) Resultado Financeiro	6,6	2,7	142,6%	7,0	-5,4%	9,4	11,2	-16,6%
(-) Impostos e Participações	(48,5)	(65,0)	-25,4%	(42,5)	14,1%	(113,5)	(89,5)	26,8%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>323,5</b>	<b>370,1</b>	<b>-12,6%</b>	<b>340,3</b>	<b>-5,0%</b>	<b>693,6</b>	<b>661,6</b>	<b>4,8%</b>

## Market Share

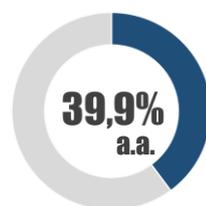


1T18: 10,2%  
2T17: 7,9%

A CAIXA Seguridade fechou o trimestre com **market share**<sup>2</sup> de 10,4%, são 2,4 pontos percentuais a mais se comparado com o 2T17, resultado que tem sido puxado pelo crescimento das contribuições nos planos de previdência privada. No 1º semestre de 2017 os produtos de previdência da CAIXA Seguridade participavam com 9,4% das contribuições arrecadadas pelo mercado e em 2018 essa participação foi 15,1%.

O **RSPL**<sup>3</sup> ficou em 39,9% ao ano neste primeiro trimestre, maior resultado para este indicador desde a criação da CAIXA Seguridade.

## RSPL

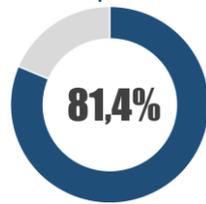


1T18: 38,5% a.a.  
2T17: 38,0% a.a.

A **margem líquida** da companhia ficou em 81,4%, maior que o 1T18 em função da queda nas despesas operacional e com impostos. Apesar do acréscimo no trimestre, este índice ainda é menor que o observado nos anos anteriores, reflexo do aumento da despesa tributária e impostos pagos em decorrência do aumento das receitas de acesso à rede de distribuição e uso da marca, que possui uma maior carga tributária do que resultado de investimentos em participações societárias.

O **lucro líquido** do 2T18 somou R\$ 323,5 milhões e foi 12,6% menor que o 1T18, em razão da incidência da *success fee* no trimestre anterior, e 5,0% mais baixo que o 2T17, resultado da queda nas receitas de investimentos em participações societárias. No acumulado do semestre, o lucro é 4,8% maior se comparado ao mesmo período de 2017.

## Margem Líquida



1T18: 80,4%  
2T17: 84,66%

A **receita operacional** somou R\$ 391,7 milhões e foi 14,9% menor que o 1T18 e 1,2% menor que o 2T17. As **receitas de investimentos em participações societárias (MEP)**<sup>4</sup> caíram 8,5% se comparado ao 1T18 e foram 12,5% menores que o 2T17, no acumulado do semestre essas receitas foram 4,5% menores em 2018.

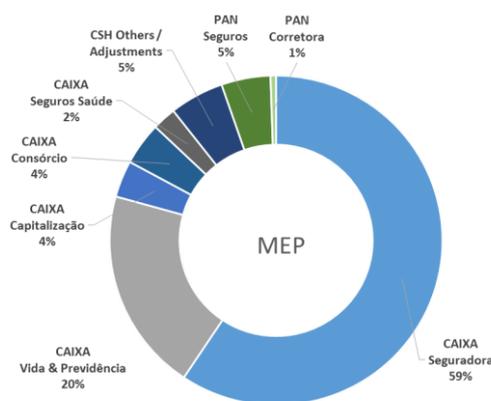
A queda no **MEP** ocorreu em especial pela queda no resultado financeiro e pelo aumento das despesas administrativas contabilizadas na *holding*, Caixa Seguros Holding, e pela queda do resultado da subsidiária integral Caixa Seguros Participações em Saúde, conforme será abordado na análise de cada empresa.

<sup>2</sup> *Market Share* – o cálculo da participação de mercado considera os prêmios diretos de seguros, as contribuições de previdência privada e as arrecadações de capitalização até março de 2018, conforme divulgado pela SUSEP.

<sup>3</sup> RSPL – Retorno sobre o patrimônio líquido médio.

<sup>4</sup> MEP – receitas de investimentos em participações societárias podendo ser por MEP - Método de Equivalência Patrimonial ou JCP – Juros sobre Capital Próprio.

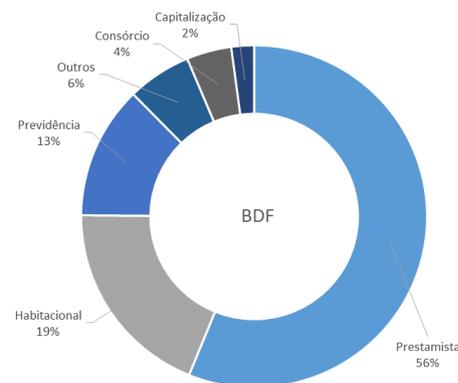
Do total das receitas de investimentos em participações, 94,7% foi resultado da participação na CAIXA Seguradora e 5,3% decorrente do investimento na PAN Seguros e PAN Corretora, essa distribuição era em 2017 95,8% e 4,2%. Na análise por empresa, a contribuição da Caixa Seguradora no MEP passou de 56% em 2017 para 59% em 2018. Em 2017 o resultado da Caixa Vida & Previdência representava 13% do MEP e em 2018 representou 20%. A principal perda na participação foi verificada na CSH, que era 17% do MEP em 2017 e foi 5% dessa receita em 2018. PAN Seguros aumentou 1 ponto percentual e PAN Corretora manteve sua participação no MEP.



A partir deste relatório, as **receitas de acesso à rede de distribuição e uso da marca** serão segredadas em **BDF<sup>5</sup>** e **success fee<sup>6</sup>** e passam a ser analisadas separadamente, para melhor avaliação da produção no trimestre, uma vez que a *success fee* é consequência do desempenho das vendas e é recebida normalmente apenas uma vez no ano, e a BDF é uma receita recorrente, que pode ser comparada em todos os trimestres.

Neste sentido, a **BDF** acumulou R\$ 153,4 milhões de abril a junho e foi o maior resultado trimestral desde a criação da CAIXA Seguridade, cresceu 29,8% na comparação com o 1T18 e foi 20,9% maior que o 2T17. No 1º semestre de 2018 acumulou R\$ 271,6 milhões e foi 8,3% maior que o mesmo período de 2017.

O principal produto desta receita é o seguro prestamista, que gerou uma BDF de R\$ 86,1 milhões no 2T18, um crescimento de 39,9% se comparado ao 1T18 e de 19,1% na comparação com o 2T17. Em segundo lugar, o seguro habitacional produziu uma receita de R\$ 29,1 milhões no trimestre, 4,1% a mais que o 1T18 e 10,8% a mais que o 2T17. Na sequência, os produtos de previdência que geraram R\$ 19,3 milhões, um crescimento de 14,6% na comparação com o 1T18 e de 31,7% na comparação com o 2T17.



As **despesas operacionais** registraram queda de 6,0% se comparadas ao 1T18, reflexo das despesas tributárias (PIS/COFINS) da *success fee* pagas no trimestre anterior. Se comparadas ao 2T17, as despesas operacionais foram 28,4% maiores, em razão do aumento das despesas administrativas devido ao pagamento de serviços de consultoria e auditoria neste trimestre.

O **resultado financeiro** somou no segundo trimestre R\$ 6,6 milhões, 142,6% a mais se comparado com o resultado do 1T18, em virtude da maior despesa financeira contabilizada no trimestre anterior, que é resultado do pagamento de atualização dos dividendos mínimos pagos à CAIXA. Se comparado com o 2T17, o resultado financeiro foi 5,4% menor, efeito da queda da taxa de juros ao longo do ano.

Na linha **impostos e participações** a queda de 25,4% na comparação com o 1T18 ocorreu em razão dos impostos de renda e da contribuição social pagas no primeiro trimestre em função do recebimento da *success fee*. O aumento de 14,1% na comparação com o 2T17, é resultado do maior fluxo das receitas de acesso à rede de distribuição, que possui uma maior carga tributária do que resultado de investimentos em participações societárias.

<sup>5</sup> BDF – Bancassurance Distribution Fee, tarifa paga pela Caixa Seguradora à CAIXA Seguridade referente ao acesso à rede de distribuição e uso da marca.

<sup>6</sup> Success Fee – receita bônus paga contratualmente pela Caixa Seguradora à CAIXA Seguridade, no início de cada ano, calculada com base na superação do Plano de Negócios aprovado e em metas de desempenho em ramos específicos definidas anualmente

## GRUPO CAIXA SEGUROS

## CAIXA SEGURADORA



Subsidiária integral da Caixa Seguros  *Holding S.A.*, a Caixa Seguradora integra o Grupo CAIXA Seguros e tem como objeto social a exploração de seguros dos ramos vida, habitacional, prestamista, residencial e outros ramos elementares.



O **prêmio emitido** pela Caixa Seguradora no 2T18 foi 6,1% superior ao 2T17 e no acumulado até junho o resultado foi 4,5% maior em 2018 se comparado ao mesmo período de 2017. Após atingir um novo patamar em faturamento no ano de 2017, a seguradora manteve a trajetória de crescimento no primeiro semestre de 2018, mas com um ritmo reduzido.

O principais ramos tiveram atuação positiva neste resultado, destaque para a recuperação do seguro **Prestamista** que cresceu 11,8% na comparação entre o 2T18 e o 2T17 e que acumula um crescimento de 2,9% no ano, resultado da retomada na concessão do crédito na CAIXA já observada a partir de março. Se avaliado de forma segregada, separando os contratos com pessoas físicas (PF) e os contratos com pessoas jurídicas (PJ), verifica-se que a desaceleração do crescimento do prestamista, comparando com as taxas de crescimento observadas em 2017 e com o crescimento do mercado em 2018, está ligada diretamente à queda da produtividade na concessão de crédito para PJ, em especial na contratação da carteira de crédito para médias e grandes empresas, conforme reportado pela CAIXA no trimestre anterior. Essa queda ainda é reflexo do processo de equalização do capital do banco, que priorizou neste início de ano a retomada da concessão de crédito para PF. No entanto, observa-se o início de uma recuperação após o anúncio pela CAIXA, ao final de abril, da redução da taxa de juros para médias e grandes empresas. A venda de prestamista PJ em junho foi 30,3% maior que o mês anterior.

O seguro **habitacional** cresceu 5,3% na comparação entre o 2T18 e o 2T17 e por característica segue o ritmo de concessão do crédito habitacional na CAIXA. No acumulado de 2018 os prêmios emitidos no seguro habitacional cresceram 6,6% até o final de junho se comparado com o mesmo período em 2017.

Os prêmios emitidos para o seguro de **Vida** aumentaram 3% na comparação entre 2T18 e 2T17 e acumula um crescimento de 6% no ano. Apesar de não ser um seguro diretamente vinculado à concessão do crédito, as oportunidades de venda do seguro de vida estão atreladas à geração de negócios nas agências e a concretização dessas oportunidades estão diretamente relacionadas às ações comerciais de engajamento e de melhoria dos processos de venda, o que tem explicado o aumento nas vendas nos últimos trimestres.

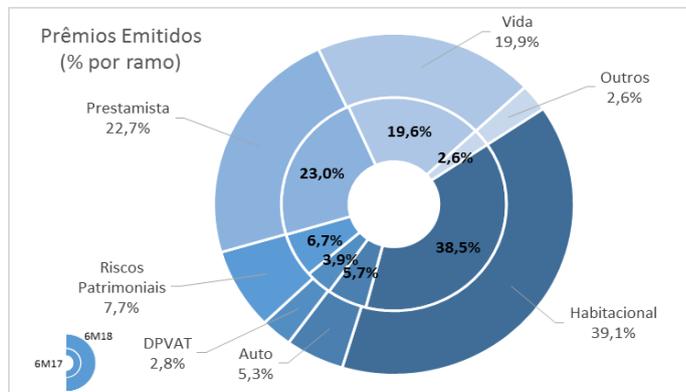
No grupo dos seguros **Patrimoniais**, e aqui excluído o seguro Auto, a emissão de prêmio cresceu 27,4% no trimestre e acumula um crescimento de 19,2% no ano. Tendo como principal produto o seguro

Residencial, o crescimento deste grupo também é explicado pelas ações comerciais de engajamento e de melhoria de processos.

O seguro **Auto** atuou negativamente no resultado da companhia e reduziu a emissão de prêmios em 10,6% na comparação entre 2T18 e 2T17, após crescer 4,6% no primeiro trimestre, e acumulou uma queda de 3,5% na comparação com o ano anterior.

Ao final do primeiro semestre de 2018 a composição do portfólio da seguradora demonstrava aumento da participação dos seguros habitacional, vida e patrimoniais, este último em razão do consistente crescimento do residencial, e uma menor participação do seguro prestamista se comparado com a acumulado de 2017 até junho.

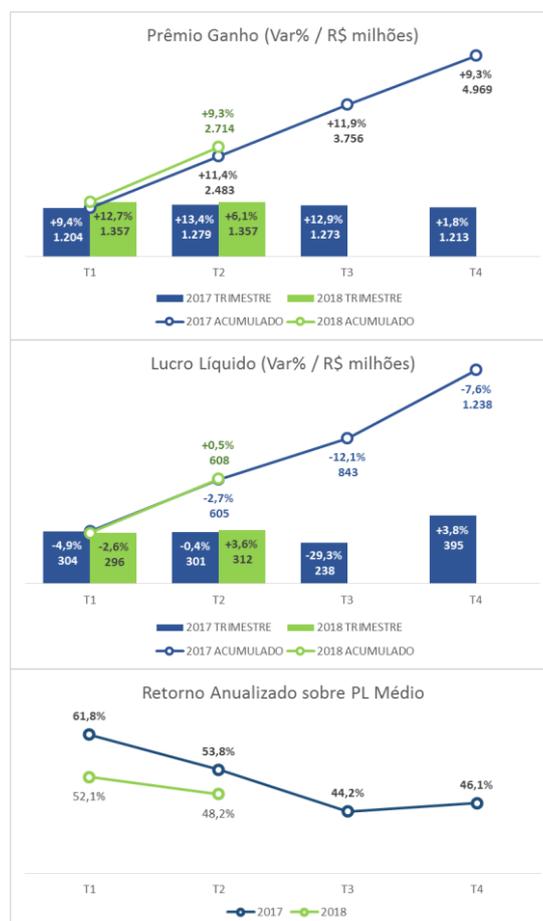
Apesar da menor participação em relação a 2017, o seguro prestamista demonstrou recuperação neste trimestre, ao final do 1T18 chegou a reduzir sua participação para 20,4% e fechou o semestre com 22,7%.



As variações das provisões técnicas foram menores neste trimestre e como consequência o **prêmio ganho** da Caixa Seguradora cresceu 6,1% se comparado ao 2T17 e +9,3% se comparado com o acumulado no 1º semestre do ano anterior. A redução nas provisões técnicas se deu em especial na reversão de provisão de prêmios não ganhos (PPNG), que é originada pela venda à vista de produtos com cobertura mensal.

O **lucro líquido** da Caixa Seguradora foi 3,6% maior no 2T18 se comparado ao 2T17 e acumulou no semestre um crescimento de 0,5% em relação à 2017. Esse crescimento foi sustentado pelo aumento da produção, que elevou o prêmio emitido, e pela redução nas provisões técnicas, que fez crescer o prêmio ganho, resultados que compensaram o aumento das despesas em geral e a queda no resultado financeiro.

A estabilidade do lucro líquido e o gradual aumento do patrimônio líquido da seguradora, devido à constituição de reservas legais e estatutária de lucro, e à apropriação do resultado deste exercício explicam a queda no Retorno sobre o Patrimônio Líquido da companhia.





O **índice de sinistralidade**, que compara os sinistros ocorridos com o prêmio ganho no período, ficou no 2T18 em linha com o índice do 2T17 e 52 pontos base maior se comparado com resultado acumulado até junho de 2017. Contribuíram para esse aumento os seguros habitacional e de vida. Com média de 29,4% nos últimos 12 meses, o índice de sinistralidade da Caixa Seguradora se mantém abaixo do índice médio de mercado, que foi 46,1% conforme dados da SUSEP apurados até maio de 2018.

O **índice de comissionamento**, que compara o comissionamento pago com o prêmio ganho no período, manteve a trajetória de crescimento e foi o maior desde o início da regra de diferimento contábil do valor pago à corretora. Resultado natural do efeito desse diferimento no tempo, que tende a estabilizar caso não haja reajuste das taxas. Contribui também para essa trajetória de crescimento do índice o aumento recorrente da participação do seguro prestamista na composição do portfólio da seguradora.

No **índice de despesas gerais e administrativas**, que considera as despesas administrativas, as despesas com tributos e outras despesas, a queda no trimestre ocorreu em razão da reversão de despesas com a success fee e ajustes em contratos de resseguro.

Para o **índice combinado**, que conjuga as despesas gerais e administrativas com a sinistralidade, ficou em 60,4% no 2T18 e acumula em 2018 62,3%.

O **índice combinado ampliado**, que acrescenta o resultado com resseguros no numerador e o resultado financeiro no denominador, ficou em 59,6% na apuração do trimestre e 61,2% no acumulado, 281 pontos base maior que o índice apurado até junho de 2017.

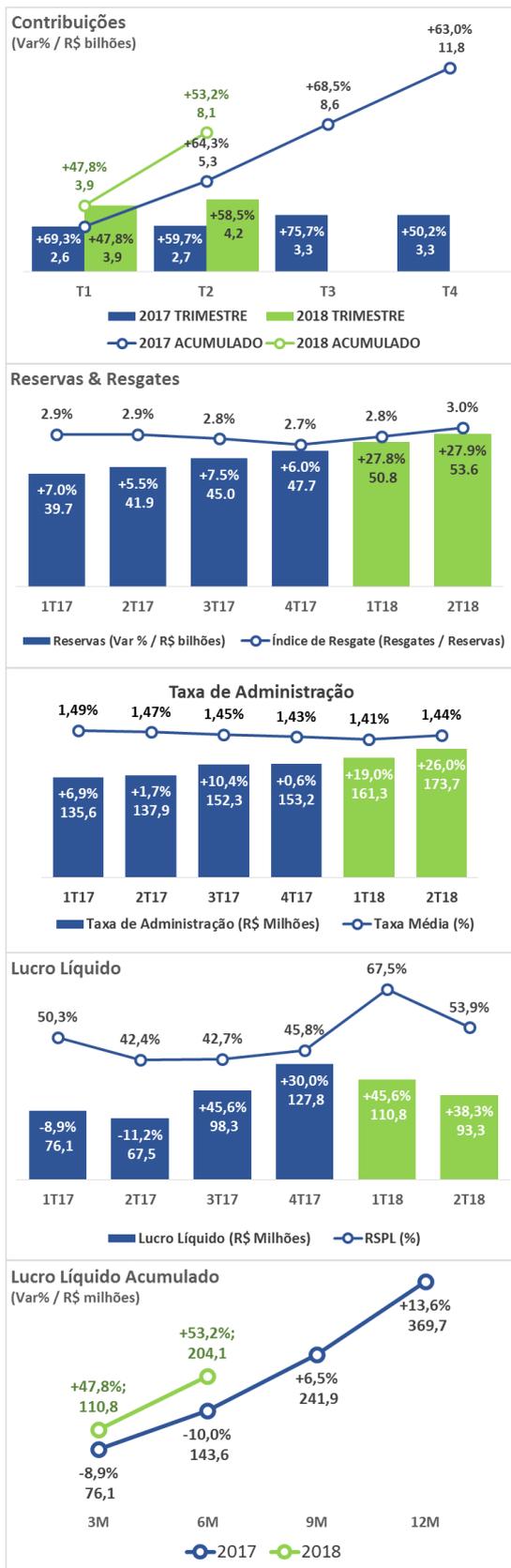
As despesas com resseguro foram 25,4% maiores até junho de 2018 se comparados ao mesmo período de 2017 e o aumento dessa despesa decorre em especial da operação de resseguro dos contratos da Caixa Saúde feitos pela Caixa Seguradora. A atual trajetória negativa dessa operação é consequência da estratégia de saneamento da carteira de segurados com a retirada de determinados contratos que não apresentavam ticket médio compatível com o mercado.

O resultado financeiro da seguradora foi 27,6% menor na comparação trimestral e 36,4% menor na comparação do acumulado até junho. Consequência do movimento de queda nas taxas de juros realizado no Brasil desde agosto de 2015. A Meta SELIC no início do 2T17 era de 12,25% e a taxa média desse período foi de 10,94%, desde 22/03/2018 a Meta Selic é 6,50%, queda de 47% em 12 meses.

## CAIXA VIDA & PREVIDÊNCIA



Outra subsidiária integral da Caixa Seguros, a Caixa Vida & Previdência atua na comercialização de produtos de previdência complementar.



A contratação de planos de previdência privada no balcão da CAIXA manteve o ritmo de crescimento em 2018. As contribuições recebidas no 2T18 superaram o 2T17 em 58,5% e somaram R\$ 4,2 bilhões. Se comparado ao trimestre imediatamente anterior (1T18), as contribuições foram 9,0% maiores, em linha com o crescimento ponderado nos últimos trimestres. Com patamar recorde de R\$ 8,1 bilhões acumulado no semestre, as contribuições foram 53,2% maiores em 2018 se comparado com o mesmo período de 2017.

As reservas ao final do 2T18 totalizaram R\$ 53,6 bilhões e ficaram 27,9% maiores que ao final do 2T17. O valor dos resgates realizados no período foi proporcionalmente maior que o crescimento das reservas e o índice de resgates subiu para 3,0%.

A taxa de administração recebida no 2T18 foi 26,0% maior que a do 2T17 e totalizou R\$ 173,7 milhões. A taxa de administração média reverteu a trajetória dos últimos períodos e ficou em 1,44% no 2T18.

O lucro líquido da companhia no 2T18 foi 38,3% superior ao 2T17, esse crescimento está relacionado principalmente ao aumento da produção.

Na comparação com o trimestre imediatamente anterior (1T18), o lucro líquido do 2T18 foi 15,7% menor, apesar do aumento da produção, em virtude: (i) da queda do resultado financeiro; (ii) do aumento da despesa administrativa – função do investimento em desenvolvimento em TI que entrou em produção e começou a amortizar neste trimestre; (iii) do aumento das despesas com comercialização.

O resultado acumulado ficou 53,2% maior no 1º semestre de 2018 se comparado ao mesmo período de 2017. Com o novo patamar do lucro líquido em 2018 o retorno sobre o patrimônio líquido cresceu 27% na comparação entre o resultado acumulado de 2018 e o de 2017.

Novamente, o crescimento da produção foi resultado do esforço comercial para a criação da cultura de previdência privada junto aos clientes da CAIXA, potencializado pelas discussões no país sobre a reforma da previdência pública, que notadamente teve um efeito maior na classe média, um grupo que possui grande identificação com a marca CAIXA. Somada à conscientização dos clientes, as ações de engajamento e qualificação da venda foram preponderantes para o resultado alcançado.

## CAIXA CAPITALIZAÇÃO



Desde o ano de 1997 comercializando produtos de capitalização, a empresa é controlada indireta da Caixa Seguros Holding que possui 51% do capital social. Dividem o restante do capital social a ICATU Capitalização e a Sulacap Capitalização.



A arrecadação da Caixa Capitalização cresceu 14,3% e totalizou R\$ 353,6 milhões no 2T18. Se comparado ao 1T18, a arrecadação cresceu 13,0%. No acumulado do 1º semestre, a arrecadação de 2018 é 8,3% maior que 2017.

O aumento das vendas se concentrou nos produtos de pagamento único, que cresceu 51% em relação ao acumulado de 2017. As vendas dos produtos mensais caíram 5% na mesma comparação, contudo, o pagamento mensal ainda é o principal produto da carteira e representa 63% da arrecadação total.

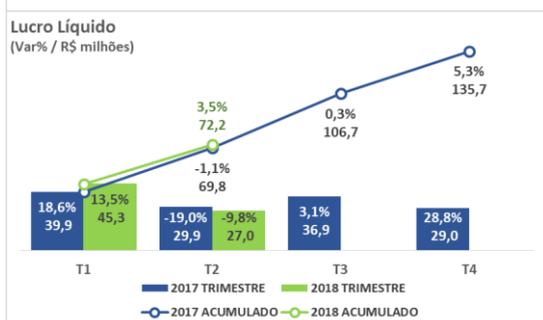


Ao final do primeiro semestre, segundo os dados da SUSEP, a Caixa Capitalização mantinha a quinta colocação entre os *bancassurances* na venda de títulos de capitalização, com 6,4% de participação de mercado, leve aumento em relação ao 2T17, que era 6,3%.

As reservas ficaram 1,7% maiores na comparação com o trimestre anterior e somaram R\$ 2.531 milhões ao final do 2T18. Em relação ao 2T17 o crescimento foi de 1,8%.

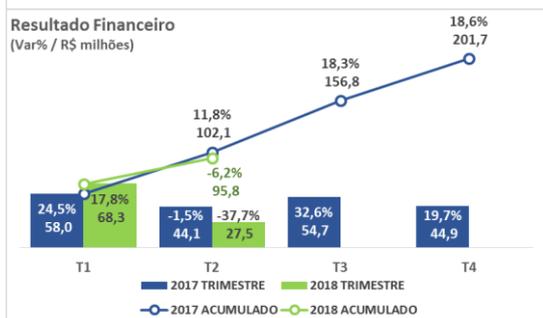


A taxa de administração somou R\$ 48,7 milhões, representou no 2T18 13,8% da arrecadação e foi 8,8% maior que o 2T17 e 16,5% maior que o valor arrecadado no trimestre anterior. No saldo acumulado a taxa de administração arrecadada ainda é 5,0% menor que o valor de 2017.



Mesmo com o aumento das vendas, o lucro líquido no 2T18 foi 9,8% menor na comparação com o 1T17, mas se manteve 3,5% acima do ano anterior na comparação do valor acumulado no 1º semestre. Esse resultado é devido em especial à queda no resultado financeiro.

O resultado financeiro foi 37,7% menor na comparação entre 2T18 e 2T17 e 6,2% menor no acumulado do semestre, resultado na queda da taxa de juros.



Também atuou negativamente o aumento de 11,3% nas despesas com resgates.

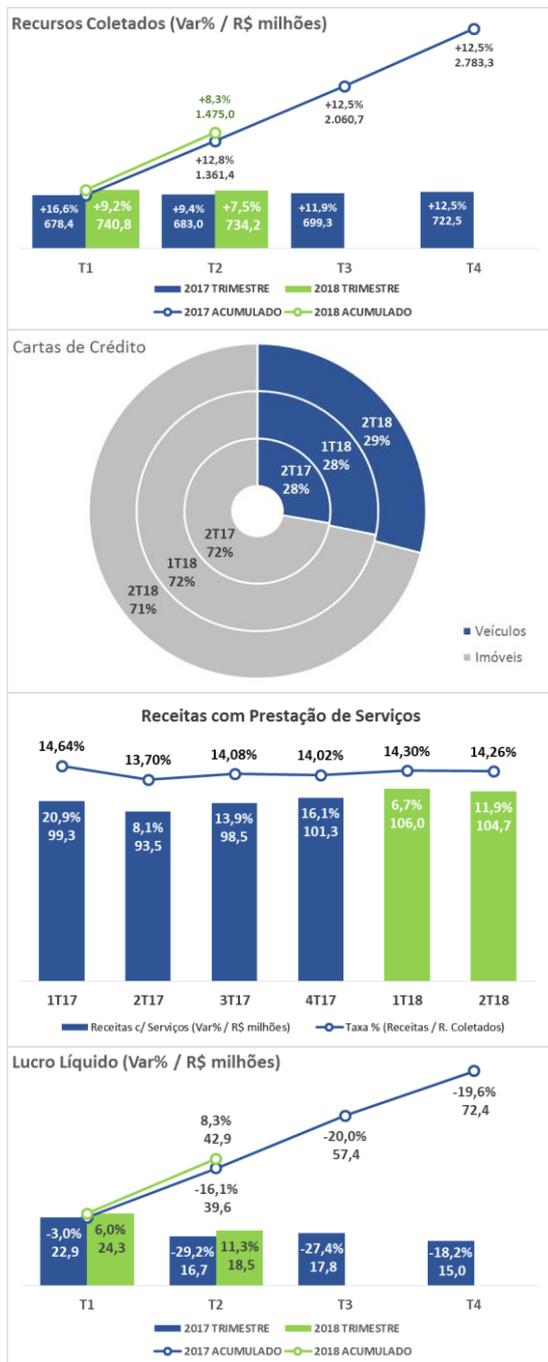
Atuaram positivamente no resultado: (i) o decréscimo na devolução e cancelamento de títulos de capitalização, 21,2% menor em 2018 na comparação acumulada; (ii) as despesas com sorteios, 57,1% a menos em 2018; e (iii) a queda nas despesas com comercialização, 16,1% a menos em 2018, explicada por ajustes para diferimento da despesa.

O produto capitalização sofre grande impacto e tem menor atratividade em períodos de estabilização econômica, com juros e inflação baixos, no entanto, a Caixa Capitalização tem mantido uma taxa de crescimento por meio da melhoria de processos de venda e de ações comerciais.

## CAIXA CONSÓRCIO



Foi constituída em 16 de outubro de 2002, é uma subsidiária integral da CAIXA Seguros e tem como objeto social a administração de grupos de consórcios para aquisição de bens móveis e imóveis e serviços.



O valor dos recursos coletados no 2T18 foram 7,2% maior se comparado com o 2T17 e somaram R\$ 734,2 milhões. Em relação ao trimestre imediatamente anterior os recursos coletados foram 0,9% menores. Na comparação acumulada, os recursos coletados no 1º semestre de 2018 foram 8,3% maiores que no mesmo período de 2017.

No 2T18 o saldo das cartas de crédito de imóveis representaram 71% do total, acumulando R\$ 1.125,8 milhões, queda de 1,5% se comparado ao saldo de fechamento do 2T17 e crescimento de 13,7% na comparação com 1T18. O saldo das cartas de crédito de veículos no 2T18 somou R\$ 460,3 milhões, crescimento de 5,2% se comparado ao 2T17 e 18,5% maior que o último trimestre. Com esse resultado a participação do consórcio de veículos subiu de 28% no 2T17 e no 4T17 para 29% neste trimestre.

As receitas com prestação de serviços somaram no 2T18 R\$ 107,7 milhões, um crescimento de 11,9% na comparação com o 2T17. No 1º semestre de 2018 as receitas somaram R\$ 210,7 milhões, 9,2% a mais que o mesmo período de 2017. Essa receita representou 14,26% dos recursos coletados no 2T18, acima dos 13,70% do 2T17.

Com o crescimento das receitas com prestação de serviços o resultado operacional da companhia cresceu 11,2% em comparação com ao 2T17, na comparação acumulada o 1º semestre de 2018 foi 7,3% maior que 2017.

As despesas com vendas foram proporcionalmente maiores e cresceram 11,7% em comparação com o 2T17 e 16,7% na comparação acumulada, resultado do aumento das vendas nos canais parceiros, que recebem um comissionamento maior que o canal balcão CAIXA.

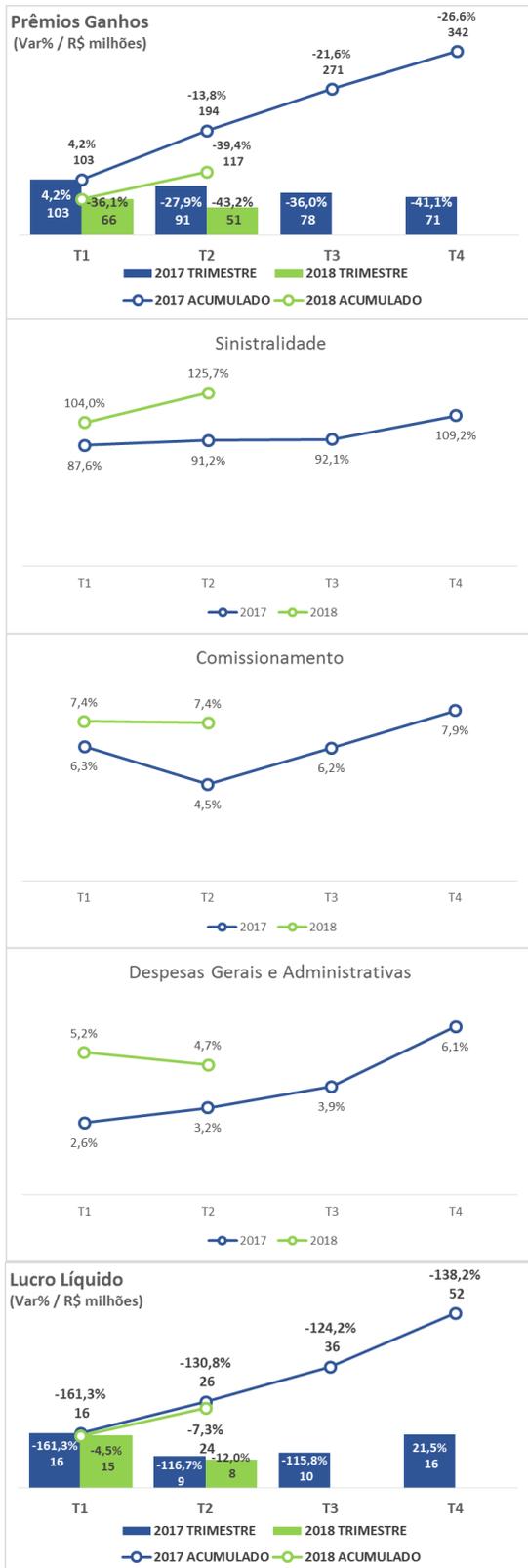
As despesas administrativas foram 2,5% maiores que o 2T17, mas ainda é 6,0% menor na soma do semestre.

Com isso o lucro líquido no 2T18 foi 11,3% maior que o lucro líquido do 2T17 e na comparação acumulada 8,3% maior que o resultado do 1º semestre 2017.

## CAIXA SEGUROS SAÚDE



Caixa Seguros Participações em Saúde Ltda é subsidiária integral da Caixa Seguros Holding e tem como objeto social a atuação como seguradora especializada em seguro-saúde.



Os prêmios ganhos de planos de assistências à saúde foram 43,2% menores no 2T18 se comparado ao 2T17. Na comparação do acumulado no 1º semestre, o valor apurado em 2018 foi 39,4% menor que o valor de 2017. Esclarecemos que dos valores totais de prêmios ganhos apresentados no gráfico, 75% estão sendo ressegurados pela Caixa Seguradora e compõem a DRE da companhia como outras receitas operacionais.

A recorrente queda nos prêmios ganhos de planos de assistências à saúde se deve à estratégia adotada pela administração de diminuir a quantidade de vidas seguradas em prol do aumento, a patamares de mercado, do ticket médio do produto.

As despesas com sinistros caem sistematicamente desde o último trimestre de 2016, e corrobora a estratégia de redução da quantidade de vidas seguradas. O índice de sinistralidade, que mede a relação entre os sinistros ocorridos e os prêmios ganhos no mesmo período, manteve o movimento de alta em razão da queda do prêmio ganho proporcionalmente maior que a queda das despesas com sinistro.

As despesas de comercialização do 2T18 foram 36,9% menores que o 2T17, e foram 43,9% menores que o acumulado do 1º semestre. O índice de comissionamento, que relaciona essas despesas com os prêmios ganhos, ficou estável em relação ao trimestre imediatamente anterior e maior que o índice do 2T17.

As despesas gerais e administrativas do 2T18 também foram menores que o 2T17, -70,9%, e menores que o acumulado do 1º semestre de 2017, -43,9%. O índice de despesas gerais e administrativas caiu em relação ao 1T18, mas continua maior na comparação com o percentual observado no 2T17.

O lucro líquido caiu 12,0% na comparação com o 2T18 e foi 7,3% menor na comparação acumulada. Ainda atuam para a manutenção do resultado positivo o saneamento das carteiras da empresa com a reformulação e reajuste dos planos oferecidos nas renovações, a operação de resseguro de parte das apólices junto a Caixa Seguradora, reduzindo a variação da provisão de eventos e de sinistros ocorridos, e a redução do comissionamento, que está em 7,4%, tendo registrado índices maiores que 15% antes de 2017.

## CAIXA SEGUROS HOLDING OUTROS / AJUSTES



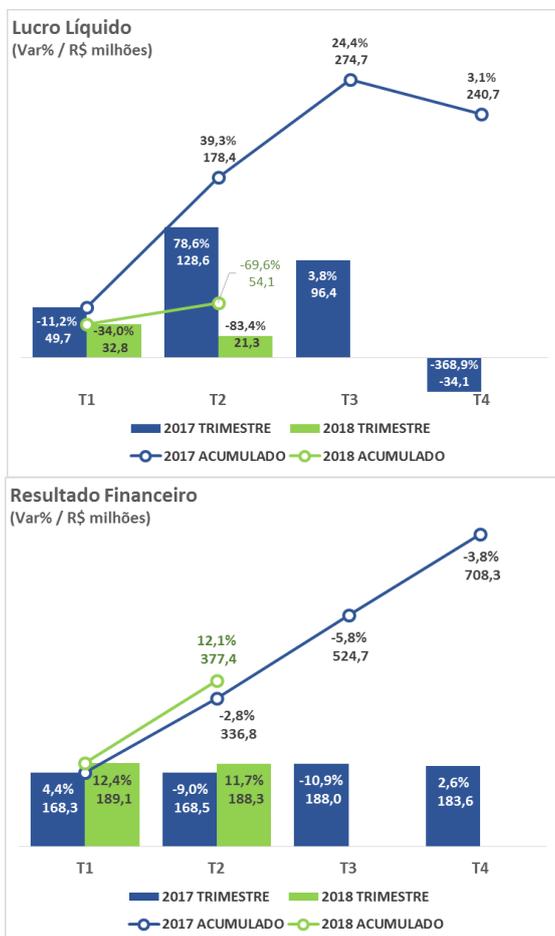
Estão inseridos neste agrupamento os outros negócios da Caixa Seguros Holding S.A.: Odonto Empresas, Caixa Seguros Participações do Sul, CNPX S.A.S. e a participação na Wiz Soluções e Corretagem de Seguros, além dos ajustes de consolidação de todo o grupo CAIXA Seguros.

Odonto Empresas Convênios Dentários Ltda – Adquirida em setembro de 2014, é subsidiária integral da CAIXA Seguros Participações em Saúde Ltda. e tem como objeto social a atuação como operadora especializada em seguros odontológicos.

CAIXA Seguros Participações do Sul Ltda. - É subsidiária integral da CAIXA Seguros Holding e tem como objeto social a participação em outras sociedades. Atualmente possui 100% do capital da Companhia de Seguros Previdência do Sul S.A. (Previsul), Empresa fundada em 1º de agosto de 1906, sua aquisição ocorreu em maio de 2013, tendo sido aprovada em janeiro de 2014 pela SUSEP, por meio da Portaria nº 5.688/14. É subsidiária integral da CAIXA Seguros Participações do Sul Ltda. – e controlada da CAIXA Seguros, tendo como objeto social a exploração de seguros de pessoas (vida, acidentes pessoais, rendas por incapacidade e por internação hospitalar).

CNPX S.A.S. – Subsidiária integral da CAIXA Seguros, foi constituída em 11 de setembro de 2015. Situada na Colômbia e ainda em fase pré-operacional, tem como objetivo a participação em empresas seguradoras.

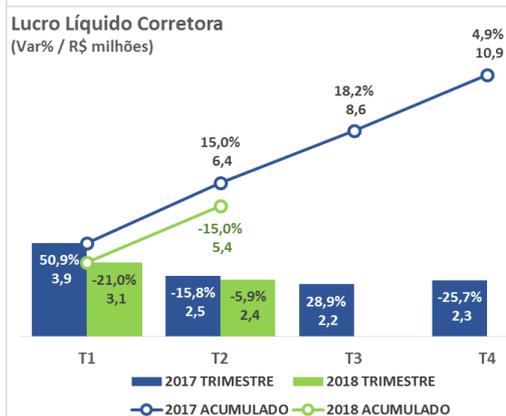
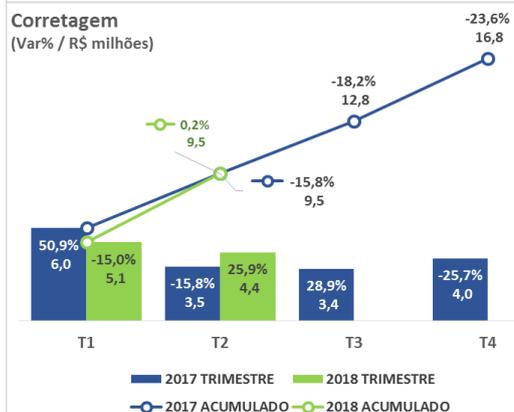
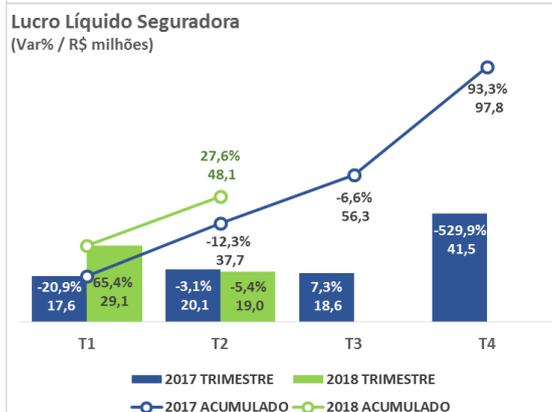
Fechando o grupo, a CSH possui 25% de participação na WIZ Soluções e Corretagem de Seguros S.A., uma companhia aberta que desenvolve e implementa soluções para potencializar negócios, combinando serviços financeiros e de seguros com as necessidades dos clientes. Atua principalmente como a corretora de seguros da CAIXA Seguradora, e opera na comercialização dos produtos de seguros, previdência, capitalização e consórcios, nos canais de vendas da CAIXA.



Este grupo contabilizou no 2T18 um lucro líquido 83,4% menor se comparado ao 2T17, somando R\$ 21,3 milhões, e acumulou no 1º semestre de 2018 R\$ 54,1 milhões. No caso de eventos recorrentes, atuou para este resultado o aumento das despesas administrativas, 36,9% maiores em 2018, em função a entrada em produção de desenvolvimentos em TI que entraram em produção no último trimestre. No entanto, a principal variação ocorreu no resultado patrimonial da companhia em razão do aproveitamento de crédito tributário ocorrido em 2017 vindo da Caixa Seguros Participações em Saúde, que aumentou em R\$ 92 milhões o saldo dessa conta naquele ano. Como o resultado financeiro deste agrupamento representa na prática ajustes de GAAP - *Generally Accepted Accounting Principles*, decorrentes de reclassificação de certas receitas das empresas do grupo como resultado financeiro no ajuste de consolidação, o resultado positivo desta linha é impactado pelo aumento na produção e não pelo sucesso em aplicações financeiras.

## GRUPO PAN

## PAN SEGUROS E PAN CORRETORA



A PAN Seguros S.A. é uma empresa que atua no segmento de seguros prestamista, habitacional e patrimonial, comercializando seus produtos para pessoas físicas e jurídicas na rede de distribuição e nos parceiros do Banco PAN. No segmento de seguro habitacional a PAN Seguros é também uma das opções para os clientes do balcão CAIXA.

A queda de 32,3% nos prêmios emitidos pela PAN Seguros na comparação entre o 2T18 e o 2T17 foi localizada unicamente no produto garantia segurado, classificado como grandes riscos. O segmento grandes riscos na PAN Seguros é integralmente ressegurado e a queda nestes produtos não impactam no resultado da empresa.

Nos demais segmentos, o seguro habitacional, que representa 23% dos prêmios emitidos, cresceu 19,3% na comparação entre 2T18 e o 2T17 e foi 36,5% maior no acumulado do 1º semestre 2018 em comparação com o mesmo período de 2017. O seguro de vida, com 10% de participação no faturamento, cresceu 18,9% no trimestre e 32,7% no acumulado e o seguro prestamista, com 30% de participação, cresceu 15,3% no trimestre e 11,0% no acumulado.

O lucro líquido da seguradora no 2T18 foi 5,4% menor na comparação com o 2T17 e acumulou R\$ 19,0 milhões. Atuaram para a queda do lucro o resultado financeiro, que foi 57,5% menor que o 2T17, e o aumento das despesas administrativas, 12,6% maiores.

No acumulado do 1º semestre de 2018, o lucro líquido ainda era 27,6% maior que o resultado acumulado no mesmo período de 2017, resultado dos sinistros e das variações das provisões menores observados no trimestre anterior.

Na PAN Corretora, a receita com corretagem foi 4,4% maior no 2T18 em comparação ao 2T17 e 0,2% maior que o resultado acumulado no semestre. Com o aumento das despesas administrativas, o crescimento da produção não foi revertido em lucro líquido. No 2T18 o lucro líquido foi 5,9% menor que o 2T17 e no semestre o resultado de 2017 foi 15,0% menor.

## A REORGANIZAÇÃO DAS PARCERIAS PARA VENDA DE SEGUROS NO BALCÃO CAIXA



Neste trimestre, no processo de reorganização das parcerias, a CAIXA Seguridade concentrou esforços na finalização das negociações para a concretização do acordo com a Wiz Soluções (“Wiz”) e com a CNP Assurances (“CNP”) para a definição das atividades de corretagem na rede de distribuição da CAIXA. Neste sentido, o processo competitivo para a escolha de parceiros para os ramos de seguros não negociados com a CNP foi provisoriamente retardado, aguardando as definições sobre os negócios de distribuição.

Conforme comunicado ao mercado no dia 09 de agosto, em reunião extraordinária, a Assembleia Geral da CAIXA Seguridade aprovou os termos dos documentos finais do acordo negociado com a Wiz e com a CNP e formalizou sua disposição em manter a exclusividade da Wiz nas atividades de corretagem na rede de distribuição da CAIXA até o dia 14 de fevereiro de 2021.

A exclusividade da Wiz até 2021 dependerá agora da aprovação de suas instâncias de governança e caso aprovada a concretização do negócio, a Wiz passa a ter um acordo assinado diretamente com a CAIXA Seguridade e não mais com a Caixa Seguros Holding, o que garante à corretora a exclusividade de atuação na rede de distribuição da CAIXA com o mesmo escopo de atuação e os mesmos níveis de comissionamento praticados atualmente, para qualquer parceria formatada pela Companhia no processo de reorganização para a venda de seguros, previdência ou consórcio no balcão CAIXA.

Com essa definição, na mesma reunião, a Assembleia autorizou a assinatura dos acordos negociados entre CAIXA Seguridade e CNP para a formação da nova sociedade nos ramos de seguros de vida e prestamista e para os produtos de previdência privada.

O comunicado informou ainda sobre a realização de um processo competitivo para a escolha de um parceiro estratégico para desenvolver atividades de corretagem e co-corretagem a partir de 15 de fevereiro de 2021, e antecipou as características básicas desse processo:

(...)

(i) Prazo da Parceria Estratégica: 10 (dez) anos.

(ii) Co-corretagem: a Companhia constituirá, a princípio, corretora de seguros própria em preparação para o modelo comercial a ser implementado, e nesse sentido será selecionado parceiro estratégico para atuar como co-corretor da corretora de seguros própria da CAIXA Seguridade.

(iii) Segmentos: o escopo de atuação do parceiro estratégico escolhido compreenderá: (a) todos os ramos de seguros, exceto seguro habitacional; (b) os produtos de previdência privada, de consórcio e de capitalização; e (c) os planos de saúde e os planos odontológicos. Especificamente para o ramo de seguro prestamista a atuação do parceiro será por performance.

(v) Modelo comercial básico: o modelo de comercialização a ser operacionalizado pelo parceiro estratégico deverá ter como base uma rede própria e unificada de força de apoio a vendas, que atuará de forma verticalizada, presencial ou remotamente, no suporte a vendas, pós-vendas e renovações (incluindo central de renovação). O parceiro estratégico deverá manter uma estrutura com perfis diferenciados para atuar de forma especializada em canais distintos, como por

exemplo correspondentes bancários e plataformas digitais, de acordo com a demanda e a decisão estratégica e comercial da Companhia.

Para as plataformas digitais que venham a ser implantadas, os participantes do processo competitivo (“Participantes”) deverão apresentar soluções que possam acomodar e interoperar com aquelas soluções comerciais da Companhia e da CAIXA.

Para os ramos empresariais, os Participantes deverão propor estrutura considerando a especialização e as necessidades específicas de cada ramo e o modelo compreenderá também os serviços de capacitação e mobilização da força de vendas da CAIXA, sempre que economicamente viável, além do suporte a vendas, pós-vendas e renovações. Outrossim, os Participantes deverão propor alternativas nas situações em que a rede própria não se mostrar rentável.

Os Participantes deverão apresentar detalhes qualitativos e quantitativos sobre a rede de força de apoio a vendas proposta, considerando no mínimo a alocação de recursos para a cobertura em todo o território brasileiro dos serviços de suporte a vendas, capacitação e mobilização, nas unidades físicas ou digitais.

Ademais, os Participantes deverão comprovar capacidade técnica na atividade de intermediação da venda de seguros e capacidade financeira para a concretização da estrutura proposta.

(vi) Níveis de comissionamento: os níveis de comissionamento serão detalhados após a assinatura dos termos de confidencialidade por parte dos Participantes, e levarão em consideração: (a) as peculiaridades do modelo de distribuição das sociedades seguradoras que operam, ou operarão, no Balcão CAIXA; (b) a integralidade do modelo comercial que será apresentado no prospecto do processo competitivo; e (c) as condições de mercado vigentes no lançamento do processo.

(vi) Exclusividade e condições financeiras: o parceiro estratégico escolhido terá exclusividade de atuação nas atividades de co-corretagem no Balcão CAIXA mediante compensação econômica a ser paga à Caixa Seguridade, seja por pagamento único ou outra forma de remuneração a ser definida.

Após a assinatura dos acordos com Wiz e CNP, se for o caso, a CAIXA Seguridade retomará na sequência o processo competitivo para a escolha de novos parceiros para os demais ramos de seguros e consórcio.

Reorganizadas as parcerias e definidas as estratégias de distribuição dos produtos de seguridade no Balcão da CAIXA, a CAIXA Seguridade poderá antecipar as definições sobre o seu futuro, o que reduzirá as inseguranças nas projeções e permitirá a construção de uma tese de investimento com maior embasamento e menor nível de incerteza.

## TIME DE VENDAS QUALIFICADAS



O programa Time de Vendas Qualificadas foi desenvolvido e é gerido pela CAIXA Seguridade para mensurar e qualificar as vendas de seguros dos empregados CAIXA. A plataforma do programa mostra diariamente para o empregado e para os gestores das unidades a produção de cada participante e a sua contribuição para o resultado da Companhia. O principal propósito desse programa é engajar os empregados na venda de produtos de seguridade e classificar o máximo de participantes na categoria *top performance*, para isso o empregado terá que vender o equivalente a pelo menos 2 mil pontos no mesmo semestre.

O Gerente Geral da agência, o Superintendente Regional e o Diretor Regional são agora medidos pelo percentual de empregados das unidades sob sua subordinação que são classificados como *top performers*.

Vendedores com 2 mil pontos ou mais no semestre são classificados como vendedores Bronze, os que alcançam 4,5 mil pontos passam a ser classificados no nível Prata e os empregados que chegam a 10 mil pontos são classificados no nível Ouro. Se um empregado se mantém proporcionalmente no nível máximo por pelo menos 5 meses e alcançar os 10 mil pontos no final do período este vendedor pode se tornar um vendedor Diamante. A revisão do programa realizada neste último trimestre acrescentou ao vendedor Diamante novos desafios: a necessidade de ter no mínimo 60% de suas vendas em assinatura digital e no máximo 5% de cancelamento em suas vendas. Por tanto, além da quantidade o vendedor Diamante será classificado também pela qualidade de suas vendas. Outro item qualitativo acrescentado na última revisão foi o desconto de pontos do vendedor no caso do acolhimento de uma reclamação por parte da ouvidoria BACEN em razão de uma venda desqualificada.

Em relação à classificação das unidades em níveis, a última revisão retirou a classificação mínima o Time Sênior e incluído um nível superior o Time Elite Diamante. Dessa forma, com 30% dos empregados classificados como *top performers* as equipes das agências e das superintendências regionais são ranqueadas como Master e como Elite para as unidades com 40% ou mais classificados como *Top Performers*. O Time Elite Diamante se diferencia do Elite pelo alcance de 60% das vendas com assinatura digital e menos de 5% de cancelamentos das suas vendas totais dentro do semestre.

A tabela de pontuação com o peso de cada produto de seguridade vendido é definida pela Diretoria Comercial da CAIXA Seguridade que avalia periodicamente essa tabela com base na estratégia comercial da Companhia.

### Mudanças importantes promovidas pelo Time de Vendas Qualificadas.

**Mobilização** – o programa busca engajar os empregados com objetivos individuais alinhados com as metas definidas pela CAIXA, tornando este um desafio pessoal e evitando que o empregado engajado seja desmotivado pela baixa produção de outros empregados da sua unidade;

**Meritocracia** – o empregado passa a ser mensurado individualmente por sua produção e não mais coletivamente pela produção da unidade, dando visibilidade ao empregado com bom desempenho e incentivando seu colega a buscar melhor colocação;

**Gestão** – permite uma atuação personalizada do gestor em decorrência do nível atingido pelo empregado e auxilia na identificação e no reconhecimento dos talentos, além disso, o desempenho do gestor passa a ser medido pela produção de toda a equipe, não se concentrando apenas em poucos empregados com boa performance;

Qualidade – o programa considera e valoriza a venda de qualidade, tendo como principais indicadores a redução nos índices de reclamação e de cancelamento;

Auto gestão – a plataforma do programa permite que o empregado acompanhe diariamente seu desempenho de vendas, a quantidade de vendas com assinatura digital, os níveis de cancelamentos e reclamações além de simular suas necessidades para os próximos alvos individuais.

Resultados do programa:

Os principais resultados alcançados até o momento com a implementação do programa Time de Vendas Qualificada foram o engajamento dos empregados da CAIXA na venda de produtos de seguridade e a considerável melhoria na qualidade das vendas concretizadas por esses empregados.

Desde a implantação do programa, no início do 4T17, 17 mil empregados pelo menos dobraram sua produção se comparado com o período anterior. Antes do programa 23% dos mais de 51 mil vendedores poderiam ser classificados como *Top Performers*, no fechamento do 1T18 33% dos vendedores foram classificados entre os níveis bronze e ouro e ao final do 2T18 40,5%, mais de 20 mil empregados, obtiveram classificação *Top Performers*.

No item qualidade da venda houve no trimestre uma redução de 24% nas ocorrências procedentes do Banco Central, se comparado ao mesmo período de 2017. Se comparado ao 1T18, as ocorrências cresceram 32%, abaixo do crescimento trimestral de 2017, quando as ocorrências cresceram 84% entre o 1T17 e 2T17.

O percentual de vendas com assinatura digital, que solicita uma autenticação do cliente via e-mail ou mensagem SMS, fechou o 2T18 com 42,7% das emissões, abaixo dos 47% observados no 1T18.