

Carlos Macedo, Goldman Sachs:

Bom dia, senhores. Parabéns pelo forte resultado do trimestre. Eu tenho duas perguntas, na verdade. Uma tem a ver com alguns dos itens que me parecem não ser muito recorrentes no trimestre, e a segunda tem a ver com a sinistralidade em saúde.

Vou começar com a primeira: se vocês pudessem dar um pouco mais de cor, tanto no crescimento forte que teve a despesa com tributos no trimestre e qual a recorrência desse item, assim como quanto foi exatamente a reversão dessas provisões na linha de seguro pessoal. Só para entendermos um pouco como vem a inadimplência nessa linha tirando esse item não recorrente. Depois eu faço a pergunta sobre saúde.

Arthur Farne D'Amoed Neto:

Obrigado, Macedo. Em relação à questão das despesas com tributos, isso decorreu de um ajuste que nós vínhamos discutindo com os auditores depois do aumento de ações judiciais, sobretudo em relação à adequação da Companhia ao que preconiza o IFRS.

Nós tínhamos ainda alguma provisão em questões cujo risco era avaliado como possível, e, em acordo com os auditores, ajustamos ao que preconiza o IFRS, e isso impactou positivamente algumas linhas e negativamente outras. Por exemplo, na linha de imposto de renda o efeito é contrário ao que você comentou nessa linha de tributos que está destacada aí. Se vocês precisar de mais detalhes, nós podemos aprofundar depois.

Quanto à sua outra pergunta, qual foi a magnitude dessa mexida na reserva na linha de vidas, foi de cerca de R\$60 milhões a reversão que fizemos lá. No ano passado tínhamos aumentado em cerca de R\$110 milhões, R\$120 milhões essa provisão, e neste ano, em função do desenvolvimento das ações e do encaminhamento dessa questão da Justiça, nós pudemos ajustar a provisão fazendo uma reversão da ordem de R\$60 milhões.

Carlos Macedo:

Perfeito. Qualquer coisa, depois eu faço com o pessoal sobre mais detalhes da parte de tributos.

Mas a parte de saúde realmente teve uma melhora muito boa. Se vocês puderem dar um pouco de cor do que foi sazonal, o que foi frequência no trimestre, e a visão que vocês têm do nível de recorrente de sinistralidade para essa linha, dado que tem essa sazonalidade muito grande; mas se olharmos para o ano, o que podemos esperar em termos de 2013 e 2014 da meta de vocês de sinistralidade para essa linha de saúde? Obrigado.

Gabriel Portela:

Macedo, neste ano nós vimos olhando para frequência e custo médio, no final do ano com uma queda muito grande da velocidade do crescimento; ou seja, o reflexo das medidas que nós tomamos desde o 1T, do ponto de vista de custos, sem falar do outro lado, da receita, dessa baixa da sinistralidade, refletiram não só no aumento do custo *net*, como também na frequência de utilização.

É uma série de medidas. Neste ano nós pudemos praticar todo o nosso arsenal de conhecimento de medidas que tínhamos, para reverter uma tendência que todos vocês acompanharam, do 2T, que chegaria ao final do ano com essa sinistralidade de 72,5%.

Obviamente, a nossa metodologia de reserva tem uma dependência muito grande do próprio fator de sazonalidade, e no final do ano, vocês já conhecem bem, essa sazonalidade acaba sendo mais favorável.

Eu diria que nós chegamos ao final do ano em uma forma muito melhor do que chegamos em anos anteriores, com tendências positivas, no sentido bom da palavra, com muito mais equilíbrio, e tendo provado ao longo do ano que todas as nossas ações, como o Arthur mencionou, de gerenciamento de risco surtiram efeito, não só na reversão da tendência, que era positiva, como na velocidade de crescimento, não só na frequência também do crescimento.

Carlos Macedo:

Gabriel, eu imagino que vocês tenham uma meta de onde vocês querem essa sinistralidade, um intervalo entre 77% e 81%, alguma coisa. Tem alguma meta para 2013 e 2014, de onde vocês esperam que essa sinistralidade de saúde acabe se acomodando?

Gabriel Portela:

Eu vou devolver a pergunta para o Arthur, para dar o *guidance*, mas, de qualquer maneira, fico às ordens se ele quiser que eu responda.

Arthur Farne D'Amoed Neto:

Macedo, acho que o intervalo é esse que você já antecipou, não é muito diferente disso. Vai depender do comportamento, e sobretudo do *mix* da carteira, que também começa a se beneficiar de uma atração por um nível mais baixo, que é o odontológico, marginalmente, e o menor peso do individual no composto como um todo, à medida que o grupal, o empresarial e o produto de adesão são os que estão crescendo. Acho que o intervalo que você comentou é adequado.

Carlos Macedo:

Obrigado.

Marcelo Henriques, BTG Pactual:

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas, uma é mais um *follow-up* para entender um pouco mais da base de 2012 que deveríamos usar olhando para 2013. Se eu pegar a variação da margem bruta de vocês, 2012 contra 2011, variou mais ou menos uns R\$360 milhões, e 70%, 80% da variação dessa margem bruta vieram de uma quantidade muito menor de prêmio cedido, R\$100 milhões a menos, então teve mais prêmio ganho por causa disso, e a variação da provisão técnica, que em 2011 foi R\$-180 milhões e em 2012 foi R\$30 milhões, então tem mais uns R\$200 milhões. Essa

variação entre o prêmio emitido e o prêmio ganho basicamente explica quase a totalidade do seu incremento de margem bruta.

Eu entendi a questão da reversão da provisão técnica na parte de pessoas, mas a variação da provisão técnica continua em níveis bastante inferiores ao que vimos no passado; em 2010, se não me engano, foi R\$350 milhões, quase R\$400 milhões, e também, prêmios cedidos da mesma forma. Eu só queria entender, como base para 2013, e eu entendo que essas linhas têm certa volatilidade, se podemos tomar 2012 como mais recorrente ou o que aconteceu em 2011 como mais recorrente. Depois eu faço minha próxima pergunta.

Arthur Farne D'Amoed Neto:

Marcelo, talvez eu não consiga entrar em tantos detalhes aqui, mas em linhas gerais, primeiro, o automóvel não cresceu muito neste ano, e ele tem um impacto importante no aumento dessas reservas.

Você já destacou o fato de que tivemos essa reversão na provisão por eficiência de prêmios do saúde, que explica grande parte desse movimento que você comentou, mas quando você compara o ano anterior com o ano atual, parte disso vem exatamente do comportamento da carteira de automóveis.

Marginalmente, nós também temos aqui um efeito do menor impacto do judicial, do sinistro judicial que estaria dentro desse cômputo como um todo. Sem entrar em muitos detalhes agora, nós podemos aprofundar isso carteira por carteira depois, se for preciso, mas foi a reversão do vida, o comportamento do automóvel e dos ramos elementares como um todo, que você viu que não cresceram tanto, e talvez, em menor escala, o menor impacto do sinistro judicial.

Marcelo Henriques:

Entendi. Então, se houvesse uma reaceleração desses segmentos ao longo de 2013, que, pelo que eu entendo, é um pouco da expectativa, isso poderia voltar a gerar mais variação de provisão técnica.

Arthur Farne D'Amoed Neto:

Sem dúvida. Todo o segmento de ramos elementares, automóveis e os demais riscos, na medida em que retomemos uma velocidade de crescimento, como teve uns 24% há dois anos e pouco menos que isso há um ano, veremos o efeito que você destacou funcionando ao contrário. E evidentemente, não antevemos nenhum tipo de movimento muito significativo em relação à essa provisão do vida agora. Os movimentos agora podem ser menores.

Marcelo Henriques:

OK. E tenho uma pergunta, mais um *follow-up* em cima disso, olhando para 2013, o que vocês podem dar de algum tipo de *guidance*. O consenso de lucro para 2013 está em algo na casa entre R\$450 milhões e R\$460 milhões, que seria uma queda de lucro em relação ao seu número reportado. Obviamente as pessoas vão revisando ao longo do tempo, mas para 2013 vocês têm uma expectativa de incremento de ROE em

relação a 2012? Vocês acham que esse patamar fechou o ano em 15%, e dadas as tendências que vocês estão vendo para 2013, é basicamente esse patamar? Ou deveria se esperar algum tipo de retração ou incremento de ROE para 2013?

Arthur Farne D'Amoed Neto:

Neste momento, a expectativa seria de manutenção. O lucro líquido final obviamente vai depender muito da trajetória de taxa de juros e de como o mercado se comportará em termos de preço, por exemplo, no automóvel.

No saúde, continuaremos a colher talvez frutos de uma atitude estruturante de gestão de sinistros. Estaríamos menos condicionados, dependentes de movimentos da concorrência. Evidentemente, o espaço para ajuste de prêmios é importante, mas nós esperamos uma contribuição importante também da gestão de sinistros no saúde, que, de novo, é 70% da nossa receita.

No automóvel, em havendo espaço, e os primeiros meses de 2013 já são positivos nesse aspecto, nós podemos ter um resultado melhor do que podemos antecipar neste momento.

Não temos como garantir que produziremos um lucro maior do que produzimos em 2012. Ao mesmo tempo, isso não deveria ser visto como uma surpresa, já vi alguns colegas de vocês antecipando essas questões em releases, mas especialmente pelo peso que o resultado financeiro tem nas seguradoras. Não é um acidente, é parte da nossa operação.

Outro elemento dessa equação é o nosso nível de despesas administrativas. Em 2012 nós andamos com mão de ferro em cima de despesas administrativas; não deixamos de fazer nenhum dos investimentos que eram necessários em capacitação de infraestrutura da Companhia, *mas* aquilo que o Renato falou, de prioritário, nós não fizemos, exatamente para manter um nível de rentabilidade adequado, como publicamos. Para 2013, sempre ponderaremos isso diante do comportamento de taxa e do ambiente de precificação.

Eu falei um monte de besteiras para não lhe dizer como nós estamos vendo exatamente o lucro que você antecipou. De novo, eu não queria garantir um lucro extraordinário, nem necessariamente um crescimento de lucro em relação ao que publicamos em 2012.

Marcelo Henriques:

Está claro. Uma última pergunta, sem querer dominar o *call*, mas o *asset management* teve uma performance excepcional, e geralmente, performance também chama fluxo na captação. Vocês viram isso no final do ano passado, no começo deste ano? Dá para manter esse resultado de *asset* em 2013 na mesma velocidade?

SulAmérica:

Eu vou pedir para o Marcelo Mello comentar, mas eu queria enfatizar que o *asset* faz parte da nossa estratégia de crescimento. Eu acho que essa trajetória de 15 anos do *asset* tem se comprovado acertada, e nós temos grandes expectativas para

contribuição dele, não só na gestão da nossa própria carteira, mas também na gestão da carteira de terceiros dentro da estratégia que a Companhia, junto com o Marcelo, estabeleceu.

Marcelo Mello:

Bom dia. Obrigado pela sua pergunta. O Arthur bem comentou sobre a evolução do *asset*. O que vimos fazendo ao longo do tempo é cada vez mais aparelhando essa empresa de gestão de recursos para produtos mais sofisticados.

Em 2012 isso já ficou evidente nos números, com uma performance, principalmente na parte de performance em si, bastante superior aos outros anos, e o que podemos esperar para 2013, eu acho que é também um crescimento contínuo, assim como nós vimos no ano passado, dos investidores aumentando alocação em ações. Como estamos com uma performance bastante competitiva em relação ao mercado, eu acho que podemos acreditar em um incremento nesse tipo de alocação.

Mas o que também temos que levar em consideração é que o componente de performance em si, à medida que crescemos o patrimônio desses fundos mais sofisticados, fica mais importante para o resultado da operação. Então, obviamente que esse componente performance só vem à medida que eu consiga superar os objetivos.

O que podemos esperar é um cenário positivo, mas um pouco mais volátil em termos de resultado, já que o percentual de fundos, o volume que nós cobramos de taxa de performance, vem aumentando.

Outro ponto que eu acho que vale a pena destacar é que, como a SulAmérica Investimentos tem um portfólio de clientes muito concentrado no segmento institucional, isso também é um ponto positivo, que é o segmento que tem um passivo, uma meta atuarial hoje muito superior ao que um título público paga. Portanto, esse investidor que já está dentro da casa, já é investidor da SulAmérica Investimentos, ele naturalmente buscará também um incremento nessa alocação, e fica muito mais fácil já ter esse produto competitivo dentro de casa para oferecer.

Marcelo Henriques:

Excelente. Obrigado pelas respostas.

Eduardo Nishio, Brasil Plural:

Bom dia. Muito obrigado pela oportunidade. Eu entrei um pouco atrasado no *call*, eu queria entender um pouco melhor a transação que a Companhia fez em relação à troca na Sulasapar. Eu queria um pouco mais de cor de vocês de como foi a relação de troca entre a família e o ING. Vocês poderiam me explicar um pouco melhor? Obrigado.

Thomaz de Menezes:

Eduardo, nós fizemos um *disclosure* no começo da ligação de que, justamente esse assunto, nós trataremos em um *call* na sequência deste, e você pode utilizar o mesmo número, se você não se importar.

Eduardo Nishio:

OK. Obrigado.

Rafael Frade, Bradesco:

Bom dia a todos. Eu queria voltar na parte de saúde, se o Gabriel puder comentar um pouco olhando o cenário para 2013. Em 2012, também vimos mais ou menos a performance no sentido de que os reajustes de preço que vocês têm no meio do ano colaboraram para uma melhora na sinistralidade; neste ano ainda mais do que isso, mas no ano passado vocês foram surpreendidos, talvez em relação ao reajustes que fizeram, com a inflação médica em geral. Acho que vocês comentaram bastante sobre todas as medidas de gestão de sinistro que vocês vêm fazendo em saúde.

Nós estamos vendo inflação de serviços acelerando de uma forma generalizada, e eu queria ter um pouco a percepção de vocês se tanto os reajustes que foram feitos em 2012, como todas as medidas que estão sendo feitas, devem colaborar para não termos uma diferença de resultados ao longo do trimestre tão pronunciada, principalmente no 2T, como vimos em 2012; não vemos isso em 2013.

E uma segunda pergunta que seria para o Portela, se ele pudesse nos dar a visão de como está o cenário competitivo em auto. Vocês comentaram que durante 2012 vocês focaram em rentabilidade, estavam reajustando preço, e aparentemente os competidores, o mercado em geral se portou um pouco assim. Eu queria só ter um *update* se vocês continuam vendo o mercado dessa forma ou se já tem alguns competidores talvez um pouco mais agressivos. Eu queria ter a visão de vocês.

Gabriel Portela:

Você deve ter acompanhado nos nossos resultados, temos falado para vocês que neste ano tínhamos duas grandes direções: o aumento da receita, no aumento de vendas novas, e nós tiramos bastante proveito dessa sinergia que temos em toda rede de corretores, responsáveis pelas nossas vendas novas, por mais de 350.000 novos segurados.

Nós reposicionamos a tarifa tão logo sentimos que a tendência futura seria maior. Então, não só vendemos mais que nos anos anteriores, como vendemos reprecificado para uma nova tendência de custos, o que foi uma das razões importantes desse equilíbrio da sinistralidade. Cancelamos apólices que, em nossa avaliação, não teriam mais recuperação com reajuste, apesar de termos tentado outras medidas.

Então, do ponto de vista da receita, além do ciclo anual, que você acompanha e conhece bem, tivemos outras medidas de reposicionamento da própria tarifa que acabaram contribuindo positivamente.

Do lado do custo, algumas ações foram incrementadas e intensificadas, mas as ações direcionadas a materiais e medicamentos, essas são as que mais nós nos dedicamos, e as que mais têm tido benefício da nossa perda de custo.

Como ainda temos muito para fazer nessa área, a nossa expectativa é positiva de que não só em materiais, mas em medicamentos também, temos uma oportunidade muito grande ainda de melhoria de resultados.

Tentando resumir, a tendência será sempre de custos elevados em saúde quando nós comparamos com a inflação geral, mas no nosso caso, estamos vendo oportunidades de ações pontuais que têm sido importantes, não só oportunidades, mas também para reverter a curva de tendência de custos médios e frequência que vemos em nossa carteira.

Não é um cenário positivo do ponto de vista de mercado, mas eu vejo um cenário positivo em relação à SulAmérica pela intensificação não só de todas essas ações de gestão de sinistro, como já mencionamos, focada também em materiais e medicamentos, mas como também um incentivo às ações de gerenciamento de saúde. Nós aumentamos bastante em 2012 o nosso nível de ação e atuação em gerenciamento de CASAs, e também na prevenção.

Então, do ponto de vista estruturante, como diria o Arthur, nós tomamos uma série de medidas, além de tomar medidas pontuais de redução da sinistralidade e aumento de receita.

Rafael Frade:

Só um *follow-up* com relação a isso: você comentou, e talvez se pudesse repetir isso valendo para todo o mercado, que você acredita que o mercado provavelmente vai continuar com reajuste alto em 2013, uma necessidade alta de reajuste, e vocês talvez menos, devido a essas medidas que vocês adotaram. Seria nessa linha?

Gabriel Portela:

O novo ciclo, que no nosso caso é mais intensivo e começa em julho, nós ainda não temos o posicionamento para ele, porque ele vai refletir não só a experiência passada de todos os segmentos, e isso é fácil, mas a expectativa futura do que vemos para os custos médios. Ainda é cedo para nos reposicionarmos em relação ao reajuste.

O fato é que, nossa expectativa é que não tenhamos reajustes tão fortes como tivemos no passado, mas isso será apenas reflexo do resultado refletido no ciclo anterior da expectativa de aumento de custo para o futuro.

Maurício Lopes:

Só um ponto, para ajudar a ilustrar um pouco mais o comportamento do ano e o previsto para 2013, Rafael: o que vimos ao longo do ano foi a aceleração do VCNH, que corrigimos na precificação e corrigimos no ciclo de reajustes iniciado em julho de 2012, a intensificação das ações de sinistro, e o que temos visto a partir do último trimestre é uma estabilização do VCNH, o que pode nos trazer um pouco mais de alívio na força que vamos exerceremos no reajuste do ciclo que começa agora, no

2T13. Então, a princípio nós teremos um ciclo de ajustes ainda puxado, mas talvez menos forte do que do ano de 2012, dado que já tem mais racionalidade de VCNH.

Rafael Frade:

Entendi. Obrigado.

Beto Trindade:

Rafael, o cenário de automóvel, acho que vocês têm toda a condição de acompanhar pelos números de mercado de margem bruta, sinistralidade, e alinhar isso com taxa de juros, e já é nítida a mudança de ciclo de preço.

Nós começamos ainda no 1S12, dentro da nossa política de privilegiar rentabilidade, e obviamente, sem dúvida, a nossa estratégia de competição no mercado. Iniciamos bem mais cedo, os números mostraram que o ciclo virou ao longo do ano, está se invertendo, ou seja, a sinistralidade caindo e a margem bruta subindo. Se você fizer o arco, verá que em dezembro esse movimento acontece, que já vira a curva das duas linhas do gráfico. Nós teremos todo o movimento cíclico desse *business*, e teremos um 2013 de consolidação desse resultado; sinistralidade caindo e margem bruta subindo.

No nosso posicionamento fica claro que privilegiamos resultado. Deixamos acontecer uma contração na frota, mas, por outro lado, conseguimos elevar bem o prêmio médio de todos os segmentos da carteira, e isso nos dá uma posição bastante interessante para o ano de 2013, que nós provavelmente reportaremos para vocês a cada trimestre à frente.

O mercado está, sim, mais consciente, mais preocupado com rentabilidade de uma maneira geral, tem refletido isso nos preços e nós percebemos isso em toda a competitividade no setor, e nosso posicionamento nessa competitividade também tem sido alterado em função desse reajuste que o mercado vem fazendo.

Acho que é um ciclo bastante positivo. Nós nos preparamos antecipadamente para isso, e espero que consigamos colher todos os frutos desse posicionamento ao longo deste ano.

De qualquer forma, temos presente aqui em nosso call o Eduardo Dal Ri, que é o nosso Diretor de Automóveis, que participa de todos os ambientes do mercado, e eu pedirei para ele dar seu feeling quanto a esses movimentos.

Eduardo Dal Ri:

Obrigado, Beto. Só para ilustrar o que Trindade está falando, nós temos um índice que regula e verifica essa nossa competitividade e a atratividade dos corretores à nossa marca, ao nosso produto, que é o número de cotações, e esse já começou o ano muito forte.

Nós já percebemos os corretores, dado o aumento principalmente das seguradoras que têm os seus atributos de diferenciação em preço, quando esse tipo de seguradora aumenta seus preços, e dado que nós já tínhamos feito grande parte do nosso tema de casa em aumento de preços ao longo do ano de 2012, nós já percebemos os

corretores com uma maior atratividade à nossa marca, ao nosso produto, de novo, dentro desse nosso índice que verifica isso instantaneamente online, que é o aumento do número de cotações, que tem sido números que ainda não tínhamos experimentado nos anos anteriores.

Rafael Frade:

Obrigado.

Operadora:

Obrigada. A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Agora gostaria de passar a palavra ao Sr. Thomaz de Menezes para as suas considerações finais. Por favor, Sr. Menezes, pode prosseguir.

Thomaz de Menezes:

Eu queria mais uma vez agradecer a participação, o interesse e as perguntas que vocês fizeram à Companhia. Como sempre, tanto eu quanto minha equipe e a área do Arthur estamos à disposição para entrar em maiores detalhes à medida que for necessário.

E queria reforçar o nosso compromisso de crescer com rentabilidade. Como vocês perceberam, nós investimos muito na Companhia, em quase todas as áreas dela, e eu tenho a certeza de que terminamos o ano muito mais bem estruturados e preparados para aproveitar as oportunidades que o nosso País e a indústria oferecerão. Queria agradecer a vocês pelas perguntas, e meu muito obrigado.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência da SulAmérica está encerrada. Agradecemos a participação e tenham um bom dia.

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição.”