

Transcrição da teleconferência – Q&A – 4T17

Operador

Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Nossa primeira pergunta vem de Gabriel da Nóbrega – UBS.

Gabriel da Nóbrega (UBS)

Bom dia a todos. Muito obrigado. Nesse trimestre a gente viu uma queda na sinistralidade, eu gostaria de entender quais foram os principais *drivers* disso e se vocês acreditam que ainda há espaço para vocês melhorarem esse indicador e eu volto com uma segunda pergunta depois, obrigado.

Gabriel Portella (CEO)

Bom dia, Gabriel, seu xará aqui. Eu acho que nesse trimestre tem dois fatores que são preponderantes, o primeiro é a sinistralidade de saúde e o segundo é a sinistralidade de automóvel, os dois destaques do trimestre, embora a gente tenha apresentado uma sinistralidade excelente na maioria das linhas de negócio. Com relação a espaço, isso é o que a gente vai buscar permanentemente, agora, como você sabe a gente não tem *guidance* e no fundo o trabalho que a gente tá fazendo é para permanentemente manter a sinistralidade, o comissionamento e a receita, equilibrados para que a gente possa ter no conjunto a rentabilidade da Companhia dentro dos padrões que a gente quer apresentar. Então o espaço depende de tantos fatores e, no nosso caso, a gente tá fazendo todas as ações, sejam ações de sinistro em automóvel e saúde, sejam ações de *underwriting* também nas duas, sejam ações de sinistro em vida e também em massificados, então o semestre tem uma questão de sazonalidade que você conhece, ela é importante, mas não tem nenhum número mágico para te dar em relação ao futuro. Mas a gente vai continuar fazendo todas as ações que a gente tem feito para manter o controle da sinistralidade.

Gabriel da Nóbrega (UBS)

Tá claro. A minha segunda pergunta é no que tange tecnologia e inovação, como que a empresa tá vendo essas novas movimentações, vocês acreditam que possa ser mais uma oportunidade ou talvez algum desafio?

Gabriel Portella (CEO)

Bom, é o que a gente tem feito, né? Eu posso te dar alguns exemplos aqui importantes: lançamento de odonto online individual, lançamento de assinatura digital em vida e previdência, a gente tem o reembolso digital em saúde que é para consultas de até mil reais – extremamente prático e ágil – a gente lançou facilidades como o Pediatra em Casa também para o saúde, a gente lançou o CAP Online – uma ferramenta importante para as imobiliárias, grandes parceiras de negócios – a gente lançou a telemetria no automóvel reformulando todo o aplicativo, a gente lançou o kit digital que é um enxoval totalmente eletrônico na área de automóveis. Então são inúmeras iniciativas, acho que a melhor resposta que a gente tem para esse mundo chamado digital é que a empresa efetivamente vem sendo, vem respondendo com todas essas iniciativas em todas as nossas áreas.

Gabriel da Nóbrega (UBS)

Tá claro. Muito obrigado.

Operador

Nossa próxima pergunta vem de Thiago Kapulskis – BTG Pactual.

Thiago Kapulskis (BTG Pactual)

Bom dia a todos. Muito obrigado pela oportunidade de perguntar. Eu também tenho duas perguntas. A primeira é relacionada ao saúde, explorando um pouquinho mais de detalhes porque a gente viu nesse tri, talvez tenha sido o tri perfeito, porque a sinistralidade continua melhorando, desses níveis que já vinham melhorando e, ao mesmo tempo, teve uma aceleração importante no número de membros. Então eu queria entender um pouco melhor a dinâmica da sinistralidade para 2018. Eu entendo que a Companhia obviamente vai sempre procurar melhorar a sinistralidade, fazer todo o trabalho como vocês tem feito, em diversas coisas, mas, eu queria entender se vocês veem um espaço para que essa sinistralidade continue melhorando ou se a gente, olhando para frente deveria olhar mais para uma manutenção desse patamar que a gente viu talvez nesse trimestre ou nos últimos dois, três trimestres. Essa é a minha primeira pergunta. E também em relação a membros, vocês acham que esse crescimento, que foi mais de dez por cento ano a ano, ele pode se sustentar nesse patamar em 2018? E minha segunda pergunta é em relação à automóvel, esse também foi algo que surpreendeu um pouco a gente e aí a minha pergunta em automóvel é mais sobre a frota, porque a frota acho que teve o primeiro crescimento tri a tri, acho que desde o terceiro tri de 2016. Vocês acham que daqui pra frente a frota começa a subir ou ainda tem alguma dúvida se a frota pode, de repente, ter ainda alguma “lombadinha” para baixo antes dela voltar? São essas duas perguntas. Obrigado.

Maurício Lopes (Vice-Presidente de Saúde e Odontológico)

Oi, Thiago, bom dia. É o Maurício, obrigado pela pergunta. A gente não dá o *guidance* para frente, você conhece a política da casa, mas o que eu posso tentar te contextualizar na resposta é, como eu tinha comentado alguns *calls* atrás, as ações mais base de gestão de sinistro estão ficando bastante maduras, amadureceram um pouco antes do que a gente imaginava que elas fossem amadurecer. Ou seja, o quanto a gente tem para ganhar mais, adicional a elas, vai ficar mais limitado por obriedade. Por outro lado, todo o lote de ações de gestão de saúde que começou um pouco depois e tem “faseamento” mais longo, tem mostrado um resultado muito acima do que a gente imaginava. Só para te dar um exemplo, tentar tangibilizar, as ações mais estabelecidas de gestão de pacientes crônicos, elas estão dando retorno sobre o investimento de quatro para um, e a gente está vendo *rollout* de boa parte delas. Alguns anos atrás a SulAmérica tinha quarenta mil vidas como objeto dessas ações, hoje nós estamos com quase cem mil vidas como objeto das ações, então esse *rollout* dos programas, seja na quantidade de programas que estão disponíveis, seja na quantidade de vidas que são atingidas pelos programas, tem se mostrado bastante positivo com o passar do tempo. No começo nós tínhamos programas mais genéricos, de doenças mais genéricas e hoje a gente tem programas muito específicos. Artrite reumatoide é um bom exemplo, a população é super pequena, mas é um programa que atinge uma população de altíssimo custo e tem mostrado um retorno sobre o investimento muito alto. Passados esses dois lotes, de um conjunto de ações que está entrando em maturidade e outros que estão crescendo, ainda tem toda a dinâmica da casa de inovação como o Gabriel colocou, pediatra em casa, reembolso online, que acabam diferenciando o produto em algum formato e a casa acredita que, pela diferenciação desse produto, somada a uma gestão de custos eficiente, seja de sinistros ou de saúde, a gente tem um diferencial de produto bastante relevante na visão do cliente. Então se a carteira cresce ou não vai depender de condições de mercado, mas a casa acredita que a gente está conseguindo fazer uma contenção de custos de maneira bastante efetiva e colocando atributos de produtos que na frente do cliente façam sentido para o momento que ele tá vivendo; geração mais jovem, mais digital, menos analógica, mais remota, querendo

mais informação e a casa tem investido bastante através das equipes de operações no desenvolvimento dessas ações.

Eduardo Dal Ri (Vice-Presidente de Automóveis e Massificados)

Bom dia, Thiago. Sobre a frota, é importante falar que a gente vai enfrentar daqui pra frente o que a gente não vinha enfrentando nos últimos anos desde 2013: o emplacamento crescente. Já aconteceu no último semestre e continua, os dados da Fenabreve já mostram o emplacamento crescendo mais de 20% em janeiro e eu acho que esse é o *trend* do ano, talvez não 20%, mas algo parecido com isso, acima de 10%, eu imagino, que é exatamente o que eles estão colocando para frente. A SulAmérica vai naturalmente pegar uma fatia disso, porque hoje ela está muito mais preparada para enfrentar a concorrência e esses percalços de risco que a gente tem, notadamente as questões de roubo e furto no Brasil. A gente investiu muito em precificação, tem investido muito no controle e no melhor gerenciamento de sinistro e isso nos dá potência para almejar números melhores de frota. Eu não tenho naturalmente o número porque o nosso *target* principal não é o aumento de frota, mas naturalmente, dado todos os investimentos que a gente fez, todas as mudanças e melhorias que a gente fez, a gente vai encontrar um ambiente mais competitivo, mais preparado do ponto de vista da SulAmérica, para angariar mais clientes, adicionado a isso todas as melhorias que nós temos feito para o nosso canal de distribuição, que é o corretor, nós nos tornamos mais atraentes para esse corretor e inevitavelmente muito mais atraentes também para o cliente, com melhores produtos e muito melhores serviços para ele.

Thiago Kapulskis (BTG Pactual)

Perfeito, muito obrigado pelas respostas.

Maurício Lopes (Vice-Presidente de Saúde e Odontológico)

Thiago, você me permite completar uma resposta que eu acho que ficou faltando e não seria justo acabar o tempo sem te responder. Eu não falei de odonto. A gente tem um trabalho muito grande feito pela casa de *cross sell* do odonto com o saúde conforme foi citado nos outros *calls* e, com o lançamento do produto individual – que tem a ver com a sua pergunta sobre o número de membros – abriu-se uma janela de oportunidade bastante grande para a SulAmérica de trabalho, seja na distribuição no canal normal, seja no *cross sell* com outros produtos da casa que até então a gente não tinha trabalhado. Então acho que na tua composição, de como você acredita que a empresa vai “performar”, esse é um elemento também que você tem que levar em consideração.

Thiago Kapulskis (BTG Pactual)

Tá ótimo, obrigado pelo *follow-up*. Obrigado por todas as respostas.

Operador

Nossa próxima pergunta vem de Gustavo Schrodén – Bank of America Merrill Lynch.

Gustavo Schrodén (Bank of America Merrill Lynch)

Bom dia, pessoal. Obrigado pela oportunidade, parabéns pelo resultado. Eu gostaria de fazer duas perguntas também, a primeira, eu queria falar um pouquinho mais da questão da sinistralidade em saúde para entender, se a gente fizer um *breakdown*, saúde como um todo melhorou em 310 BPS ano contra ano, mas teve uma melhora bem significativa no individual, 610 BPS, eu queria entender, a gente acompanha a Companhia e sabe dos efeitos das iniciativas para fazer gerenciamento dos *claims* que a Companhia tem implementado já faz algum tempo e isso vem surtindo efeito, não é o primeiro semestre que a Companhia apresenta

uma melhora no *loss ratio*, mas nessa magnitude chamou bastante atenção. Eu queria saber se tem algum efeito aqui, principalmente no individual que seja talvez por questões de calendário, alguma utilização menor ou uma melhora de repente no ambiente de desemprego. Enfim, tem alguma coisa mais pontual nesse trimestre, além das iniciativas, às vezes, de repente, uma concentração de vários pontos positivos que especificamente nesse trimestre aconteceu, mais para tentar entender o que seria uma recorrência daqui para frente de melhora de *loss ratio*. Se vocês pudessem dar um pouco mais de detalhe do trimestre especificamente o que foi. E a minha segunda pergunta relacionada ao crescimento do número de membros no saúde ainda, foi um bom ponto esse último da questão do *cross sell* com o dental, mas eu queria entender o quanto que vocês têm feito aqui de crescimento orgânico, ou seja, de vocês com os próprios clientes e o quanto vem de alguma migração de outras empresas de saúde que não estão em condições boas, algumas estão fora do mercado, uma migração desses clientes que eventualmente estão vindo para a SulAmérica. Se vocês pudessem colocar para a gente aqui o quanto disso tá acontecendo também para suportar esse *trend* positivo no número de membros de saúde, obrigado.

Maurício Lopes (Vice-Presidente de Saúde e Odontológico)

Gustavo é o Maurício. Obrigado pela pergunta. Tentando pegar os seus dois pontos e sendo bem específico na questão do individual para tentar te ajudar na resposta. A empresa não tá fazendo um trimestre que some um ano diferente dos demais anos, se você for pegar a tendência de sinistralidade que a empresa vem mostrando de 2014 em diante, nós saímos da sinistralidade total da carteira de saúde e odonto de 81,5 passamos para 80,4, para 80,1, para 79,6, essa tendência está consistente, ela não é um efeito pontual. Talvez, de novo, por toda questão trimestral que a gente sabe que ela tem lá suas variações, você tenha encontrado um trimestre um pouco mais forte do que talvez você estivesse projetando, mas não tem nenhum *one off* no trimestre que justifique qualquer alteração, é *business as usual* puro, absolutamente puro no tocante a carteira como um todo. Então, pode acontecer uma volatilidade em um lado ou no outro, mas é *business as usual*. Na carteira do individual especificamente eu vou me permitir voltar no ponto que eu tenho falando já há bastantes trimestres, que eu acho que é importante; essa é uma carteira que perde uma quantidade de membros muito grande a cada ciclo, nós batemos agora no final do ano, no ano contra ano, o *churning* da carteira de quase 8%, é histórico, é muito alto e essa carteira tá cada vez menor por conta disso. Olhar a foto do trimestre da carteira individual, ela vai trazer imprecisão para a análise de vocês, essa carteira tem que ser olhada no filme e não na foto. Caso contrário você vai ver um trimestre muito bom e vai tentar faturar para frente um resultado fantástico da carteira ou vai ver um trimestre muito ruim e vai faturar um trimestre ruim para frente, o que pode não se justificar como verdadeiro do ponto de vista técnico. Então, minha sugestão, e é apenas uma sugestão técnica, é que vocês decomponham menos a análise da carteira para olhar a carteira como um todo, caso contrário vocês podem tomar um direcionamento equivocado de uma carteira que tá reduzindo o tamanho de maneira drástica e vai trazer imprecisão na análise por um crescimento de volatilidade. Não me espantaria em um trimestre próximo qualquer que ela suba muito mais que isso ou desça muito mais do que isso. Ela tá perdendo a racionalidade na previsão de sinistros pelo volume reduzido que ela tá ficando. No tocante a volume de vendas, o Matias falou já em alguns *calls* e eu repito aqui em coro com ele e passo para ele na sequência da resposta, mas as vendas estão muito estruturadas e o portfólio de produtos tem crescido em regiões que a gente não crescia anteriormente por um trabalho da área comercial e um trabalho da BU. E eu passo ao Matias aqui para falar da área comercial.

Matias Ávila (Vice-Presidente Comercial)

Sobre a atuação do odonto, evidentemente tem um *cross sell* de saúde muito importante que já tem sido feito há algum tempo, mas a distribuição do odonto passa por um processo da Companhia, que se tem em uma Companhia multilinha, onde a distribuição é muito forte em

todas as 90 filiais da Companhia. A distribuição do odonto é feita por todos os corretores do registro, não só no *cross sell* de saúde, o que torna a SulAmérica mais forte na distribuição do segmento de odonto.

Gustavo Schroden (Bank of America Merrill Lynch)

Tá bem claro. Se puder fazer só um *follow-up* na questão do *loss ratio*, se eu entendi não teve nenhuma alteração na questão da frequência de utilização que vinha acontecendo ou isso aconteceu no trimestre? Só para ver se eu entendi bem o que você colocou nesse trimestre especificamente.

Maurício Lopes (Vice-Presidente de Saúde e Odontológico)

Não, não tem absolutamente nenhuma alteração, nada que chame atenção da operação como um todo, na composição dos cursos do trimestre. Totalmente *business as usual*, nada fora do normal, absolutamente nada.

Gustavo Schroden (Bank of America Merrill Lynch)

Perfeito, muito obrigado pelas respostas e parabéns pelo resultado.

Operador

Nossa próxima pergunta vem de Gustavo Lobo – JP Morgan

Gustavo Lobo (J.P. Morgan)

Bom dia a todos. Boa parte das minhas perguntas já foi respondida, só alguns *follow-ups* aqui. Primeiro do lado de automóvel, de fato parece que vocês passaram por algum *turning point* em termos de crescimento de veículos segurados e com essa retomada de emplacamento, isso tende a melhorar. A dúvida é como fica o ambiente competitivo nesse cenário. O mercado ainda tá bastante comportado ou já tem alguma sinalização de agressividade um pouco maior? Aí depois eu tenho uma segunda pergunta, obrigado.

Eduardo Dal Ri (Vice-Presidente de Automóveis e Massificados)

Gustavo, obrigado pela pergunta. O mercado tá comportado. A gente tem visto o mercado bem preocupado, dois aspectos principais e óbvios para esse ano: a queda de juros que foi muito abrupta e ela significa muito para o mercado de automóvel – a gente recebe antecipadamente em média os prêmios e paga os sinistros depois e isso ajuda muito o resultado de automóvel – e, por outro lado, ainda questões da segurança pública, nós temos pouquíssimos estados arrefecendo esse índice de roubo e furto e uma grande parte deles ainda com questões bem avultantes na questão de roubo e furto e isso o mercado todo tá projetando como continuidade e não como uma redução. Então, talvez por causa disso, eu obviamente respondo mais pela SulAmérica, mas o que eu vejo no mercado é um “moderamento” na questão da competitividade em função desses dois vetores principais. A gente não vê grandes ameaças em inflação de peças, enfim a inflação tá caindo, mas esses dois são responsáveis por deixar o mercado bem mais moderado do que nós enfrentamos, por exemplo, no começo do ano passado e em 2016.

Gustavo Lobo (J.P. Morgan)

Claríssimo, obrigado. Minha segunda pergunta é com em relação a 2018, eu sei que vocês não dão *guidance*, mas considerando a Companhia como tendo duas linhas, o *underwriting* e o financeiro, com dinâmicas totalmente opostas, a SELIC por volta de 30% mais baixa esse ano do que foi ano passado, mas um *underwriting* que tá melhorando, apesar de já ter sido uma melhora bastante relevante no quarto trimestre. A pergunta é: como vocês veem o *net* dessas dinâmicas para 2018, dá para crescer lucro com o SELIC por volta de 7% em 2018?

Gabriel Portela (CEO)

Gustavo é o Gabriel. Tudo bem? Eu acho que o resultado desse ano é exatamente a demonstração de como a gente se preparou ou tem se preparado para enfrentar esse novo cenário em que o mercado inteiro vai ter que conviver de uma taxa de juros mais baixa. E Compensar, parece fácil, né? Mas, é compensar em todas as outras linhas a queda do resultado financeiro que já era esperada esse ano e que, nesse ano, a gente apresentou um *combined* de 98,7, um dos melhores, senão o melhor, desde nosso IPO, um *combined* ampliado de 94,1 que é *flat* em relação ao ano, e talvez essa seja a melhor demonstração daquilo que a gente vem falando, de crescer receita, procurar crescer em ramos mais lucrativos, em regiões onde a gente não opera, em todos os ramos que é a característica da nossa empresa multilinha, investir cada vez mais na gestão de risco, que é o que a gente tem feito não só em automóvel, como em saúde, em vida e em todas as linhas. Então a compensação é uma mudança de paradigma para o mercado inteiro e acho que os resultados de 2017 mostram exatamente o que a gente vem falando. Compensar, obter resultados melhores, vamos dizer assim, nas linhas de resultado operacional, controle de despesas – a gente manteve a despesa flat esse ano – que também é um componente importante nessa compensação e todas as projeções que nos levam para frente tem a mesma filosofia, se vão se refletir para os números, aí é outra história.

Gustavo Lobo (J.P. Morgan)

Obrigado.

Operador

Nossa próxima pergunta vem de Nicholas Baines – Bradesco BBI

Nicholas Baines (Bradesco BBI)

Olá, bom dia. Tenho duas perguntas. A primeira é um *follow-up* das perguntas que já foram feitas referentes ao índice de sinistralidade do individual, a gente viu uma melhora significativa, mas ainda assim o índice do ano fechou em 99%, se para o ano que vem tiver alguma deterioração e se mantiver acima de 100% a Companhia acredita que teria que fazer algum provisionamento adicional? Como está essa situação, vocês estão confortáveis com o provisionamento atual? E minha segunda pergunta é se tem algum motivo específico para a aceleração do PME em saúde que a gente viu uma receita um pouco mais forte que nos tris anteriores. Obrigado.

Maurício Lopes (Vice-Presidente de Saúde e Odontológico)

Nicholas é o Maurício, obrigado pela pergunta. A carteira do individual, eu volto no ponto, ela está naquele processo que eu comentei para vocês, acho que muito do que a gente vai enxergar para a carteira vai depender de como a dinâmica do consumidor vai se comportar na permanência ou não permanência. Com mais permanência a carteira tem uma dinâmica que pode ser um pouco mais estável, com menos permanência a carteira vai volatilizar ainda mais. Então, não obstante, a gente não dá *guidance*, eu teria bastante cuidado, de novo, em não olhar essa carteira de maneira separada. Lembrando que a carteira sempre passa no teste de adequação de passivos e a gente faz isso semestralmente de maneira auditada, ou seja, não há nenhum *gap* aqui de provisionamento qualquer imaginável. Mas há sim, um incremento de volatilidade cada vez maior ao longo do tempo, em uma coisa cada vez menor. Volatilidades grandes em coisas pequenas deveriam ser olhadas com bastante cuidado em modelagem, é só o alerta que eu faço. Na questão da carteira do PME, conforme o Matias colocou, a prática da casa, é um produto de prateleira, um produto que tem que ser trabalhado com bastante afincos por absolutamente toda a nossa equipe de comercialização, mais de 30 mil corretores, se eu não estiver equivocado o número é esse que a casa publica recorrentemente.

Matias Ávila (Vice-Presidente Comercial)

30 mil corretores, 90 filiais distribuindo produto PME de saúde, evidentemente o odonto nos rodamos em todos e o PME fazemos onde nós temos redes para poder atuar. Mas ele é significativamente distribuído em todo Brasil.

Nicholas Baines (Bradesco BBI)

Ok, tá ótimo. E parabéns pelos resultados.

Frederic de Mariz (UBS)

Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade. Apenas um *follow-up*, por favor. Primeiro sobre a parte de competição que vocês comentaram em auto e saúde. Só queria voltar um pouquinho na parte de auto, vocês poderiam comentar sobre o que estão vendo na “reprecificação” dos novos contratos e se vocês têm visto espaço para precificar acima da inflação, enfim, o que vocês estão vendo de *pricing* e tendências na precificação? E a segunda questão tem a ver com o *cross sell* que vocês comentaram um pouco na parte de dental, vocês têm algum número que vocês acompanhem sobre, por exemplo, a quantidade de clientes existente que tem mais de um produto? Alguma ideia que a gente poderia acompanhar também no médio prazo? Obrigado.

Eduardo Dal Ri (Vice-Presidente de Automóveis e Massificados)

Frederic, é o Eduardo. Sim, obviamente a gente olha para a inflação futura, mas ela nem é o que mais nos preocupa pra frente. O que mais pode oscilar para frente é justamente aquela que tem mostrado no tempo o maior desvio padrão, atrelado à segurança pública, que é o roubo e furto. Então, é ele que vai determinar se o mercado ainda tem mais para botar de aumento de preço, e não só de crescimento de item, ou se daqui para frente dá para se preocupar menos com esse item. Por enquanto, o nosso *forecast* fala em acréscimo de preço em função da inflação, muito bem colocado por você – pois ela é menos importante quando a gente fala de roubo e furto, mas ela evidentemente é considerada no nosso *forecast* – mas o roubo e furto preocupa a gente ainda, e ele é considerado sim para eventuais aumentos de preços futuros em 2018 para tentar controlar isso via preço. Notadamente o ambiente de automóvel é muito competitivo, é por isso que eu tenho feito referência ao nosso gerenciamento, que a cada ano a gente empilha mais ferramentas para gerenciar melhor e controlar mais os custos de sinistro em automóveis e isso tem trazido muitos frutos e impedido alguns aumentos mais fortes de preço em detrimento de produção.

Gabriel Portela (CEO)

Frederic, é o Gabriel. Eu vou falar sobre o *cross sell* que é a tua segunda pergunta. A característica de uma empresa multilinha e nosso maior desafio é fazer com que a gente consiga vender todos os nossos produtos para todos os nossos clientes e que todos os corretores vendam bastante os nossos produtos. Se você olhar no nosso site, na nossa apresentação institucional, você vai ver bem decomposto esta distribuição entre produtos e, respondendo objetivamente, apenas 11% dos clientes da SulAmérica possuem mais de um produto. A gente diz apenas, pois este número vem crescendo ao longo do tempo e mostra também a quantidade de espaço que ainda temos para conquistar nessa linha. Isso também vale para o nosso principal canal, o canal de corretores, onde a gente faz treinamentos permanentes para que eles possam vender todos os nossos produtos. Nós treinamos ano passado mais de 45 mil pessoas nessa mesma linha de ampliar o horizonte dos corretores e ao mesmo tempo capturar o *cross sell* para nós. Então, o *cross sell* é sempre um desafio de uma empresa multilinha, a gente vem caminhando e tem muito espaço ainda para percorrer.

Frederic de Mariz (UBS)

Perfeito, muito obrigada.

Eduardo Nishio (Brasil Plural)

Bom dia a todos, obrigada pela oportunidade. Eu tenho uma pergunta só em relação ao capital de solvência, a gente viu em outras seguradoras uma variância positiva relevante no trimestre vindo das mudanças de solvência da Susep, que liberaram capital. Queria saber de vocês como é que foi o impacto no capital de vocês. Obrigado.

Ricardo Bottas (Vice-Presidente de Controle e Relações com Investidores)

Nishio é o Bottas. Obrigado pela pergunta. Nós verificamos, como você bem disse, esse impacto positivo nas principais empresas Susep, notadamente a empresa que opera vida e previdência, capitalização e também ramos elementares, mas isso já está devidamente considerado nas nossas demonstrações e lembrando que ainda tem também outras alterações regulatórias que estão por vir com efeito em 2018 que podem ter o efeito de parcialmente utilizar o que foi benéfico em 2017. Então acaba que o líquido dessa informação é de que a gente continua com nossa política de adequadamente cobrir cada empresa regulada dentro de seus requerimentos de capital mínimo e solvência, mas monitorando da forma que vocês já bem conhecem.

Eduardo Nishio (Brasil Plural)

Ok. Tem como mensurar isso aí, qual o capital excedente? Se você puder falar para gente, seria bem útil.

Ricardo Bottas (Vice-Presidente de Controle e Relações com Investidores)

O número não é tão absoluto e aí pode dar uma informação equivocada porque você tem que fazer a comparação desse efeito do capital mínimo regulatório e também da solvência em função da liquidez. Então, às vezes a redução no capital mínimo regulatório por essas mudanças publicadas pela Susep no final de 2017 podem não ter o efeito direto daquela redução de capital por conta de componentes de liquidez e solvência que também são monitorados pela Susep, então não adianta eu dizer para você um valor específico em relação a relevante liberação de capital, ok?

Eduardo Nishio (Brasil Plural)

Perfeito. Mas foi positivo, correto?

Ricardo Bottas (Vice-Presidente de Controle e Relações com Investidores)

Sem dúvida foi positivo.

Eduardo Nishio (Brasil Plural)

E você espera algo melhor em 2018?

Ricardo Bottas (Vice-Presidente de Controle e Relações com Investidores)

Só para dar a ordem, sem valores, dizer a magnitude, ela foi mais relevante na nossa empresa que opera automóvel em termos de redução do capital mínimo regulatório e na sequência também relevante na nossa empresa que opera vida e previdência.

Eduardo Nishio (Brasil Plural)

E em 2018 vocês acham que ainda tem mais mudanças que podem afetar positivamente o capital?

Ricardo Bottas (Vice-Presidente de Controle e Relações com Investidores)

Tem discussões em andamento, então a gente tem que esperar e ver como vão evoluir estas discussões com o regulador, com a CNSP e etc. para entender o impacto, mas nas próprias

discussões que já aconteceram em 2017 que motivaram essas alterações que foram positivas no sentido de reduzir o capital mínimo regulatório e também têm discussões que vão trazer uma maior demanda de capital para 2018. Temos que esperar para ver o líquido e como elas vão ser publicadas.

Eduardo Nishio (Brasil Plural)

Perfeito. Muito obrigado.

“Este documento é uma transcrição com adaptações textuais feitas para facilitar a leitura e entendimento dos discursos nele contidos. O texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes, por isso conta com adaptações que aumentam a legibilidade e coerência sem afetar os ideais discursivos dos participantes.

Declarações sobre eventos ou resultados futuros estão baseadas em suposições e análises feitas pela SulAmérica (“Companhia”), representando exclusivamente expectativas de sua administração em relação ao futuro do negócio e ao contínuo acesso a recursos para financiar o plano de negócios da Companhia. Entretanto, os resultados reais da Companhia e de suas controladas dependem, substancialmente, de mudanças nas condições de mercado, regras governamentais, pressões da concorrência, do desempenho do setor e da economia brasileira, entre outros fatores, e podem diferir significativamente daqueles indicados ou implícitos nestas declarações.

Esta transcrição e seu conteúdo são de propriedade da Companhia e, portanto, não devem ser reproduzidas ou disseminadas em sua totalidade ou parcialmente, sem o consentimento da SulAmérica.”