

Thiago Mendes, Merrill Lynch:

Obrigado. Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas. A primeira, vocês mostraram uma recuperação no segmento de saúde, com um crescimento de prêmios bom e sinistralidade caindo, e isso por causa dos reajustes de preços de uma parte relevante da sua carteira. Mas quando comparamos com o 3T11, pelo menos na questão de sinistralidade, o resultado deste ano foi parecido. Então, acho que a preocupação aqui é sobre a sustentabilidade dessa recuperação, e que no 2T13 esse resultado operacional volte a patamares do 2T12.

Se vocês pudessem comentar um pouco sobre o que mudou na cabeça de vocês em relação ao ciclo passado, e que deve prevenir que o 2T13 não seja parecido com o que foi este ano. Quais medidas vocês estão tomando? Quais são os perfis de contrato que vocês não estão renovando etc.? Essa é a minha primeira pergunta.

A minha segunda pergunta é em relação ao número de beneficiários em saúde e odontológico, que apresentou uma queda nesse trimestre. Eu sei que parte disso ocorreu por conta da limpeza de carteira também, mas também acho que tem efeitos de competição mais forte e de uma recuperação econômica mais lenta. Eu queria saber um pouco da visão vocês sobre esses efeitos e o que vocês esperam daqui para frente em termos de crescimento dessa base. Obrigado.

Gabriel Portella:

Bom dia, Thiago. Vou tentar responder as suas perguntas pela ordem. A primeira é com relação à evolução. Podemos considerar que esse trimestre em relação ao trimestre passado foi praticamente igual; lembrando que no trimestre do ano passado tivemos também um ajuste de resseguros de um contrato importante, que este ano não se repetiu.

Segundo, ele está muito em linha com o que vemos no próprio mercado quando temos conhecimento das estatísticas da própria ANS, em que há um aumento mais ou menos nesta mesma proporção nos dados do 1S, que foram os últimos divulgados.

Era esperado que houvesse uma redução, tem o aspecto de sazonalidade, e tem também uma série de medidas que nós vimos tomando sempre em duas direções: a primeira direção no aumento de preço, nos reajustes, no estabelecimento dos *breakevens* e de projeções de inflação futura, já refletindo, inclusive, aquilo que estimamos como variação de frequência e custo médio. Segundo, as ações, que não aparecem, mas que são inúmeras, em relação a controle de utilização e custo.

Então, é um trimestre que está dentro do esperado, a trajetória é positiva. A redução do trimestre anterior era esperada muito mais pela sazonalidade, mas principalmente pelas medidas que não foram tomadas no 2T, foram tomadas antes, mas começaram a ter reflexo agora nesse trimestre e continuam para os próximos.

Com relação ao 3T13, ainda está um pouco longe para vermos como será o comportamento do mercado. Um dos indicadores fortes que nós temos para olhar, a tendência são os indicadores de frequência, e eles vêm apresentando sinais de estabilização com ligeira tendência de queda. Então, *ceteris paribus*, nós devemos continuar em uma boa trajetória futura.

Thiago Mendes:

Só um *follow-up*, desculpe: então, a estratégia de vocês é continuar fazendo um reajuste de preço mais ou menos nos patamares do 3T daqui para frente?

Gabriel Portella:

Os reajustes vão sempre refletir aquilo que vemos de cenário futuro e correção de passado, ele tem sempre um duplo sinal. Nós fomos mais fortes nesse trimestre porque a correção do período anterior passado, começando um novo ciclo, necessitava de um equilíbrio maior, e a previsão futura vê muito mais por uma estabilização na sinistralidade.

A sua segunda pergunta é com relação ao cancelamento. Ele é resultado da política. Ser um pouco mais rígido em relação aos seus reajustes, a consequência natural é que você tenha algumas desavenças e alguns clientes que saem, e daí a redução de portfólio que apresentamos pela primeira vez.

Tudo isso tem sido compensado por um bom volume, um volume cada vez melhor de vendas novas, que temos inclusive um nível superior ao mesmo período do ano passado.

Então, é essa reposição de riscos melhores, com preços mais ajustados, já refletindo uma nova realidade, versus uma saída de empresas que não aceitaram os nossos reajustes de uma forma plausível.

O cenário é positivo, o cenário é bom. É sempre preocupante na área de saúde, mas ele tem uma estabilização boa agora.

Thiago Mendes:

OK. Obrigado.

Francisco Kots, Banco Safra:

Bom dia a todos, e obrigado pela oportunidade. Na verdade, minha pergunta tem até um pouco a ver com a pergunta anterior, mas eu queria focar um pouco mais nessa questão de reajuste de preço. Nós os vimos fazendo esse movimento tanto em saúde quanto em auto. Acho que a grande diferença foi o crescimento total, que foi de 18% em saúde contra 4% em auto.

Eu queria entender um pouco de vocês qual a dificuldade de fazer reajustes nos dois setores e as principais diferenças. Me parece, pelos números apresentados, que o reajuste em saúde foi um pouco melhor aceito pelo mercado do que em auto. Não sei se é mais ou menos por aí.

Arthur Farne D'Amoed Neto:

Obrigado, Francisco, pela pergunta. As dinâmicas são um pouco diferentes. O tamanho dos reajustes no saúde, talvez imediatos, são maiores, e a resposta é mais

rápida também pela própria contabilização da carteira. No automóvel, o deferimento, um dos prêmios faz com que o efeito das novas safras venha sendo percebido ao longo do tempo, e é o vimos fazendo.

Esse pequeno aumento de prêmios que vemos agora vem sendo construído a partir do fim do 1S, e terá efeitos não só nesse 3T, como no 4T, e também posiciona bem a Companhia para o ano de 2013. As dinâmicas são diferentes e as respostas, portanto, são diferentes. Não sei se ficou claro para você. Se não ficou, eu volto ao ponto.

Francisco Kots:

Ficou. Vocês estão notando que o mercado tem aceitado esse aumento de preço? E aí eu entro também na questão da competição: vocês estão notando uma diferença maior entre o auto e o saúde nessa questão, essa facilidade ou dificuldade de repassar preço?

Thomaz de Menezes:

Complementando um pouco o que o Arthur falou, tanto no saúde quanto no auto, a Companhia tem feito um trabalho forte. Em saúde, de vendas novas, trabalhando junto aos nossos corretores na distribuição não só do PME, mas do seguro saúde grupal como um todo, aproveitando essa demanda que existe com a maior formalização de empregos, e talvez a maior concentração dos empresários de que o benefício do seguro saúde como uma ferramenta de retenção e de atração de colaboradores funciona.

Temos nos beneficiado Brasil afora por essa oportunidade. Um trabalho muito eficiente da nossa área comercial de estar junto aos nossos corretores, que têm feito um excelente trabalho em termos de aproveitar essa oportunidade.

Hoje, uma parte muito expressiva da venda do seguro saúde PME vem que corretores que nunca trabalharam com o saúde. A Companhia tem performado extremamente bem no sentido de abrir novas frentes para distribuição do produto de saúde. Um índice de retenção muito favorável, uma marca muito favorável. Pelo tempo que a SulAmérica opera na área de saúde, eu acho que temos colhido o fruto desse bom trabalho.

No automóvel é um pouco diferente, é mais competitivo. Novos entrantes, com políticas de precificação extremamente competitivas, e com certeza na frente haverá ter um impacto no resultado dessas carteiras. A decisão da Companhia foi de ter um crescimento mais modesto, como foi comentado pelo Arthur, privilegiando uma melhor rentabilidade, que é uma tendência que esperamos daqui para os próximos trimestres.

Francisco Kots:

Perfeito, Thomaz. Obrigado, Arthur. Um abraço a todos.

Henrique Caldeira, Banco Barclays:

Bom dia a todos. Obrigado pela pergunta. Eu vou fazer mais uma pergunta em saúde: quando olhamos a quantidade de sinistros em planos de grupo, o número 80% é um

número historicamente alto, e olhando a variação de despesas médicas nesse segmento, ele cresceu 35% ano contra ano; a despeito do reajuste de preço que já iniciou agora em julho, como vocês falaram no *release*, no ano contra ano tem um aumento de 35%, e o número de beneficiários já desacelerou para nove, então acho que dá para inferirmos que dentro dessa diferença tem o aumento de frequência e inflação médica.

E como essa variação é muito alta, enquanto ela estiver nesse nível, permanecer nesse nível, os reajustes de preços serão insuficientes para você recompor margem. Então, para entendermos um pouco melhor a trajetória da margem, se vocês pudessem descrever, e imagino que essas condições estão um pouco acima do que seria uma condição mais normalizada; mas eu gostaria de entender o que realmente impulsionou esse aumento de frequência, esse aumento de despesas médicas, para tentarmos entender o que levaria realmente a uma reversão para a média, uma reversão para algo mais normalizado. Obrigado.

Gabriel Portella:

Bom dia, Henrique. O ciclo do saúde é muito bem definido, dos aniversários etc. É mais ou menos igual a rendimentos financeiro, as rentabilidades passadas não garantem rentabilidades futuras.

Mas, de qualquer maneira, os cenários estão muito bem acompanhados. Eu acho que eu disse isso no trimestre anterior, que não tinha nada em termos de fundamentos que não estivesse no nosso radar, e que estávamos atacando para que a trajetória voltasse a ser a trajetória normal, e que nos limitássemos ao resultado deste ano ruim àquele trimestre que realmente tinha sido ruim, por todas as razões que já tinham sido explicadas.

A tendência é de melhoria e, quando olhamos para margem, temos que trazer junto duas outras situações: primeiro, a venda de ramos de segmentos com sinistralidade melhor, olhando só para sinistralidade, como é o caso do PME. Segundo, o próprio odontológico, que tem rentabilidade e sinistralidade também melhores, em que crescemos na nossa carteira. O terceiro perfil é o das apólices grupais, onde você tem *breakevens* diferentes dependendo do nível de comercialização que você possa ter na sua carteira.

Quando olhamos para esse conjunto, olhamos para uma tendência de melhoria de margem, inclusive porque os mais ofensores da margem estão saindo por não aceitarem os reajustes que precisamos, não só para equilibrar o passado, mas principalmente para nos defendermos do futuro.

Então, quando eu olho como você, na sua linha de olhar para frente, eu olho de forma extremamente positiva, em um patamar de equilíbrio e de melhoria de sinistralidade, muito por isso nós falamos, de mudança de perfil, tarifas adequadas ao novo patamar de custo médio ou de frequência, crescimento odontológico, crescimento do segmento de PME, em detrimento de apólices com maior resultado. Não sei se respondi sua pergunta.

Henrique Caldeira:

Sim. O reajuste de preço realmente é um componente importante para recompor margem, mas se focarmos a pergunta mais em custo, que são dinâmicas diferentes, você conseguiria quebrar o quanto desse aumento ano contra ano vem de uma inflação médica, e teoricamente isso talvez já tenha atingido um pico, e quanto vem de frequência de utilização, e aí é realmente onde a Companhia consegue controlar daqui para frente?

Gabriel Portella:

Sim. O que vemos é que a frequência no último período aumento em um nível forte e que vem apresentando uma tendência declinante, e essa frequência de utilização varia de segmento para segmento, dependendo da maturidade da sua carteira. Mas a tendência que vemos é declinante.

Outro ponto que impacta o crescimento dos nossos custos, e que em uma série de 12 meses, em uma definição de ciclo, deve diminuir, foi o reajuste que nós demos para a classe médica, principalmente no nível de consultas e honorários, no 2S11 e ainda um pedaço do 1S12. Nós não temos previsão de dar um aumento tão forte quanto demos no ano passado para o próximo ciclo de 12 meses.

A conjunção desses dois fatores, que são apenas dois bons indicadores, mas são indicadores positivos de uma estabilização ou redução de frequência, e a não variação de um custo médico na proporção do que variou nos 12 meses anteriores, fazem com que a nossa projeção, assim como todos os outros fatores que eu mencionei antes, mas olhando apenas sob o aspecto de custo, possam influenciar positivamente.

Além disso, uma série de outras medidas de controle de custo e de revisão de controle de material, de renegociação de pacotes, de uma série de implementações que não aparecem para o mundo externo, mas que são tomadas com muita intensidade, fazem com que consigamos pressionar essa curva de custo também para baixo.

Henrique Caldeira:

Está mais claro, Gabriel. Obrigado.

Rafael Frade, Banco Bradesco:

Bom dia a todos. Eu gostaria de focar um pouco no cenário competitivo do segmento de saúde. Aparentemente, nesse último ciclo tivemos um cenário bem competitivo, com várias operadoras sendo mais agressivas em preço, e também, em parte, sendo surpreendidos por uma inflação médica um pouco mais alta. E até então, pelo menos pelo que nós temos visto em notícias de jornal, aparentemente todo mundo está mais comportado em termos de reajuste de competição, indicando que talvez tenhamos um bom próximo ciclo, falando em termos do cenário competitivo.

Eu queria entender se essa é a visão de vocês também, e o que vocês estão vendo com o recente movimento que nós tivemos, por exemplo, da United comprando a Amil, e também rumores de que outros players internacionais poderiam entrar no mercado.

Se isso pode sinalizar, talvez um pouco mais para frente, um aumento da competição, e como vocês estão se preparando para isso.

Só uma pergunta adicional, com relação ao segmento de dental: vocês vinham crescendo bem forte no segmento e no trimestre ficou praticamente estável, teve uma pequena redução. Vocês comentaram mais na parte de saúde, que talvez um decréscimo no número de membros veio de um reajuste de preço, alguns clientes que não se adequaram a esses reajustes, mas no dental aparentemente o ticket médio até caiu, quando olhamos trimestre contra trimestre. Eu queria entender se essa desaceleração no dental vem realmente mais do mercado, ou de reajuste, uma limpeza de carteira; quais são os fatores por trás disso?

Thomaz de Menezes:

Eu vou primeiro responder as suas últimas duas perguntas, e depois eu peço ao Gabriel que comente com relação ao saúde. Primeiro com relação a essa movimentação de um novo *player* no mercado, nós vemos isso de forma positiva. Acho que demonstra um pouco a oportunidade que o segmento e que a indústria apresentam. Ninguém faria um movimento deste tamanho se não vislumbrasse uma oportunidade de avançar dentro dessa indústria.

Nós, de forma geral, vemos isso como uma confirmação de que a nossa estratégia, nosso *spread* de portfólio é altamente interessante, com a participação que a SulAmérica tem na indústria há vários anos. Acho que demonstra a oportunidade que nós temos no segmento e só nos motiva e nos faz trabalhar de forma mais acelerada, mais rápido para que aproveitemos esse bom momento da indústria.

Com relação à questão da nossa carteira dental, terminamos o ciclo de integração da aquisição que nós fizemos da Dental PLAN. Foi altamente positiva por várias razões, não só a ocupação de determinadas regiões em que não tínhamos uma atuação mais presente, mas por toda a melhoria de processos e de gestão, e das próprias pessoas que se juntaram à nossa equipe, o que fez com que tivéssemos uma unidade muito mais estruturada e bem preparada nesse segmento.

O crescimento um pouco menor e o ticket médio foram em função de estarmos em operações onde o ticket médio era um pouco menor do que nós tínhamos até então, e talvez algumas operações de massificados que acabamos não executando no timing que esperávamos.

Mas estamos confiantes que a nossa estratégia de crescimento orgânico no dental, através de uma boa proposta de valores e prestação de serviço, é fundamental para o correto equilíbrio da nossa carteira de saúde como um todo.

Pediria ao Gabriel agora que comentasse um pouco em relação à competitividade de preço, que foi a sua primeira pergunta.

Gabriel Portella:

Sem dúvida alguma, o mercado tem apresentado um pouco mais de competitividade. Lembre-se que esse ciclo de anualidade de contratos começou em 2009, com as resoluções que impediam reajustes menos de uma vez por ano. O mercado se

disciplinou um pouco mais em 2010 e 2011, e 2012 veio um pouco mais competitivo. E eu acho que a prova maior é que nós acabamos reajustando forte e essas empresas foram para o mercado. Reduzimos um pouco a velocidade de venda nova, embora ainda estejamos com um nível de venda nova superior ao ano passado.

Então, a competitividade não é o *issue* do momento, não é nada especial que possamos ver e que vá prejudicar a nossa aceleração futura. Talvez um pouco mais de competitividade que tivemos no segmento de pequena e média empresa, cujo nosso sucesso é muito grande, vimos apresentando boas taxas de crescimento, de receita e de venda nova, continuando com a trajetória e uma boa aceitação desse produto no nível de corretores.

Outro ponto da competitividade, que é importante também, é o relacionamento com a rede de corretores. O fato de ser uma Empresa multilinha e operar com os corretores em vários segmentos também tem nos ajudado bastante a trazer para esse mercado de saúde e de odontologia corretores que só vendiam, inicialmente, seguros de automóvel, residência ou vida, e têm trazido negócios também para os segmentos de saúde e odonto.

Estamos tirando proveito do nosso crescimento em outras regiões, da nossa aceitação de produto, da nossa integração da odontologia, tanto é que lançamos uma nova linha de produtos agora no 3T e esperamos um resultado ainda maior no crescimento da odontologia.

Thomaz de Menezes:

E se eu pudesse complementar, se compararmos ano contra ano em termos de vendas novas, de beneficiários, nós crescemos alto duplo dígito em quase todas as nossas linhas de negócio. Com certeza, acho que a Sul América aproveita esse bom momento da indústria, essa nossa presença física e proximidade junto aos corretores, que cada vez mais buscam vender os produtos da SulAmérica na área de saúde.

Rafael Frade:

Está ótimo. Obrigado. Se vocês me permitem, só um *follow-up*, com um comentário exatamente do canal de distribuição: vocês comentaram que estão trazendo corretores que anteriormente não vendiam saúde e dental para fazer esse tipo de venda. Se vocês pudessem comentar um pouco sobre esse processo, qual é o perfil desses corretores? Se vocês estão fazendo processo de treinamento para esses corretores, se por causa disso tem algum tipo de exclusividade. Se pudessem comentar um pouco mais sobre isso.

Thomaz de Menezes:

Vou pedir ao Matias, nosso Vice-Presidente Comercial, que tem feito um excelente trabalho junto aos nossos parceiros corretores, que comentasse um pouco sobre a nossa estratégia com relação a esse assunto.

Matias Ávila:

Bom dia a todos. A estratégia é vencedora. Realmente, temos conseguido, através das nossas unidades comerciais, um contato muito grande junto a corretores, varejistas, para distribuição do saúde. Essa é a vantagem de a SulAmérica ser uma Companhia multilinha e ter uma ampla rede de contato, de atendimento aos corretores. Além disso, crescemos também regionalmente, não só concentrado em São Paulo e Rio de Janeiro, mas em todas as regiões do País, principalmente nas grandes capitais.

Thomaz de Menezes:

Acho que é um trabalho muito bem feito pelo Matias e sua equipe de aproximação com os corretores. Acho que a Companhia nunca esteve tão presente, tão atuante junto aos corretores, nas mais diversas regiões, e com certeza isso tem trazido bons resultados.

Matias Ávila:

Os corretores pequenos e médios têm uma facilidade muito grande de contato junto às pequenas e médias empresas. Uma pulverização muito grande desse contato, a competitividade e a qualidade do nosso portfólio dos nossos produtos de saúde fazem com que tenhamos avançado.

Nessa demanda, como o Thomaz mesmo colocou no começo do *call*, da necessidade dos pequenos e médios empreendedores terem os benefícios, o saúde e o vida, evidentemente, para a tranquilidade de seus funcionários.

Rafael Frade:

Entendi. Muito obrigado.

Marcelo Henriques, BTG Pactual:

Bom dia. Eu tenho algumas perguntas, a primeira é um *follow-up* em cima da parte de saúde, só para eu entender o que já foi dito até então, e aí me corrijam se eu estiver errado. Pelo que eu entendi, o reajuste de preço praticado agora foi muito mais relativo à recuperação de margem perdida no passado do que a uma política de preço contemplando o aumento de frequência ou a inflação médica ainda elevada nos próximos 12 meses. Meu entendimento está correto?

Gabriel Portella:

Bom dia, Marcelo. Na realidade, para cada segmento é uma história. Vamos pegar o segmento grupal. Ele reflete *breakevens* passados, ou experiências passadas, e tendências futuras. Então, quando estabelecemos um nível de preço para equilíbrio daquele contrato no aniversário, nós levamos em consideração as duas coisas. Obviamente, para esse cenário futuro, já levamos em conta o que vemos de indicadores olhando para o futuro.

Nos outros segmentos, a lógica é a mesma, mas fazemos de uma vez só, também refletindo o cenário futuro. Então, quando olhamos para esse nível de frequência, ou nível de custo, que esperamos para dois meses, eles já estarem refletidos não só na base de reajuste, como também no estabelecimento dos novos preços, que fazemos revisão a cada seis meses também capturando esse novo patamar, patamar que enxergamos para frente.

Então, são as duas coisas, é passado e futuro. Frequência e custo médio, sem dúvida alguma.

Marcelo Henriques:

Eu estava falando especificamente do grupal mesmo. Então, um *follow-up*, se não me engano foi o Henrique que falou, que quando você olha a variação de prêmios vis-à-vis a variação de sinistralidade, parece que praticamente todo o reajuste é muito mais para recuperação de margem do que qualquer outra coisa, e você, especificamente, falou de estar vendo frequência declinante.

Eu queria que você desse um pouco mais de *color*, se é um evento recente, último mês, dois meses; o que você tem visto que está confiante de que essa frequência é declinante. Depois eu faço minha última pergunta.

Gabriel Portella:

A parte de preços você entendeu. Realmente não é só recomposição de passado. Estamos olhando para frente em todas as linhas de negócio, seja no grupal, seja no PNE, onde for.

O segundo ponto, a frequência de utilização tem um pouco do comportamento hoje da estrutura do modelo de saúde do País, e nós temos alguns fatores inibidores, que não interferimos, mas são inibidores, que começamos a ver que são importantes nas nossas ações para que isso seja diminuído, pressionando a frequência para baixo.

Quando eu digo que a tendência é para baixo, não quer dizer que a frequência tenha abaixado ao nível que gostaríamos em todos os segmentos. Ela tem tendência declinante, mas ainda em um patamar elevado. Ou seja, há um novo comportamento, realmente, de utilização geral da população, lembrando que ele sempre varia de segmento para segmento, que está sendo capturado para o reajuste futuro. Esse é o ciclo normal do processo de saúde no mercado, em que a experiência passada acaba influenciando o futuro, assim como a previsão futura de custo médio ou de frequência também interfere.

Desde que você não consiga interferir brutalmente, você terá esse comportamento para frente. E nós temos um produto de qualidade, operamos com rede aberta, mas estamos mantendo não só a qualidade, também o controle dessa utilização.

Marcelo Henriques:

Entendi. Só uma última pergunta: uma seguradora, pertencente a um grupo de um banco, fez um reajuste na taxa de juros real, diminuindo de 4% para 3,5%, basicamente afetando as provisões, as reservas de provisões técnicas de vida,

pessoas e também saúde. O impacto foi na casa de R\$2,1 bilhões, segundo eles reportaram, e, se não me engano, metade disso, ou talvez até um pouco mais, foi em saúde especificamente.

Esse é um tema para todas as seguradoras, não acho que seja caso particular de ninguém, e eu sei que tem outras variáveis que envolvem o cálculo atuarial, não só a taxa de juros real, mas vocês poderiam comentar em que nível está hoje, como vocês estão vendo essa tendência da taxa de taxa de juros real mais baixa, onde vocês passam a marcar a mercado mais apropriadamente os passivos? Obrigado.

Renato Terzi:

Obrigado pela pergunta. Nós não temos nenhum comentário a tecer sobre movimentos das congêneres, mas existe no momento um questionamento no mercado sobre regra de solvência. Essa questão está sendo discutida fortemente e será proposta em um futuro próximo pela Susep.

Tem impacto evidentemente; qualquer *player* sofrerá algum impacto, diferentes impactos dependendo do seu volume de exposição, mas a verdade é que hoje não está claro exatamente o que será publicado. Então, temos que esperar para saber qual será nosso impacto, para decidir que ação nós tomaremos no futuro próximo.

Marcelo Henriques:

Hoje, a que você utiliza, quanto é?

Renato Terzi:

Você pode repetir a pergunta?

Marcelo Henriques:

Hoje, a taxa real que você utiliza, qual é?

Renato Terzi:

Temos diversas abordagens diferentes, mas não comentamos sobre o tema neste fórum.

Marcelo Henriques:

Obrigado.

Mariana Tadeu, UBS:

Bom dia. Nesse 3T, o resultado financeiro apresentou um forte crescimento em relação ao 2T devido à performance do portfólio de renda variável. Como vocês veem esse resultado nos próximos trimestres? Com a Selic mais baixa, o nível provavelmente deve ser menor do que já vimos no passado. Vocês pensam em compensar isso de alguma forma? A parte de portfólio atrelado à Selic é de 69% hoje. Isso pode mudar?

Arthur Farne D'Amoed Neto:

Mariana, a ligação está muito ruim e eu não sei se entendi corretamente sua pergunta. Portanto, se a minha resposta não tiver coberto os seus pontos, você, por favor, volte a ela.

Eu entendi que você está perguntando se mudaremos um pouco o portfólio em função do que aconteceu agora no trimestre, e como estamos vendo o resultado financeiro no semestre se comportar.

Mariana Tadeu:

É isso.

Arthur Farne D'Amoed Neto:

Em primeiro lugar, a nossa decisão de investimento tem origem na política de ALM da Companhia. Portanto, qualquer decisão sobre alocação ou estratégia de investimento está vinculada a uma permanente revisão da estrutura de ALM.

Eu estou chamando a atenção a isso pelo fato de que nós tendemos a olhar muito para o resultado financeiro desconsiderando o efeito da taxa de juros também sobre o passivo da Companhia. Não estamos olhando essas coisas de forma isolada, em resumo. O ALM olha todo o balanço, e eventualmente ajustamos a política de investimentos, alocação em estratégias em decorrência dessa análise.

Não há nada na nossa operação que justifique uma mudança importante na alocação que nós vimos fazendo, exceto essa que eu comentei, que foi uma maior exposição a títulos de renda variável em função de oportunidades que entendíamos que poderiam haver no mercado de bolsa.

No restante, a troca por uma maior exposição em Selic e em IPCA recorreu de uma mudança da posição pré, que nós não renovamos. Entendemos que o prêmio não justificava a manutenção daquelas carteiras, e está, portanto, exposto à inflação que é o pós, a uma parcela maior do que estávamos até o fim dos 9M11.

Olhando para frente, acho que o comportamento que vimos tendo nos 9M deve se manter em linhas gerais, na medida em que nós não estamos implementando nenhuma mudança relevante na alocação ou na estratégia, como eu já comentei.

Se esse era o seu ponto, eu espero ter respondido. Se não for, por favor, volte ao seu comentário.

Mariana Tadeu:

Foi isso mesmo. Muito obrigada.

Gustavo Schroden, BES Securities:

Bom dia a todos. Eu queria voltar à questão do resultado financeiro, que apesar de termos observado uma melhora vinda da exposição de bolsa, também tem um impacto positivo da correção monetária dos passivos contingenciais.

Dando uma olhada nas DFs de vocês, no trimestre passado nós observamos nesse item específico um resultado de R\$-10,8 milhões, e nesse trimestre um resultado positivo de R\$10,6 milhões. Eu queira entender um pouco melhor o que está por trás disso e o que podemos esperar daqui para frente, dado que esse resultado, a linha de outros no resultado financeiro teve um aumento de R\$24 milhões, se compararmos trimestre a trimestre. Foi um impacto, no meu entendimento, relevante no resultado financeiro. O que nós podemos esperar daqui para frente nessa linha? Obrigado.

Arthur Farne D'Amoed Neto:

Gustavo, obrigado pela pergunta e pelo comentário pontual nesse aspecto, que de fato é relevante, sobretudo quando você compara o 3T com o 2T. Não sei se você lembra, quando comentamos a carteira de ramos elementares, mencionamos que parte do impacto, a sinistralidade mais alta que você observava ali havia decorrido de revisão da base do contingencioso judicial, e uma parcela dessa revisão tem um impacto no resultado financeiro, na medida em que a atualização monetária desse passivo é registrada no resultado financeiro.

O mesmo não ocorreu no 3T; ao contrário, essa mesma revisão, se expandindo para nossa base de processos ativos, acabou produzindo um efeito ou menor ou positivo, dependendo da carteira.

Acho que, indo para frente, essa carteira tenderá a ter uma normalidade nessa linha, na medida em que as revisões mais relevantes já estão sendo concluídas. Ou seja, não deve ser um impacto nem fortemente positivo, nem fortemente negativo em decorrência da revisão do passivo contingente.

Gustavo Schroden:

Está ótimo. Obrigado.

Francisco Kots, Banco Safra:

Última pergunta, bem rápida. Como ninguém perguntou e é uma dúvida que eu tinha, também, despesas administrativas foram 8,5% do índice combinado. Minha pergunta é: vocês acham que vocês já chegaram ao limite de eficiência, ou esse indicador poderia melhorar ainda mais? Como vocês estão vendo a questão das despesas administrativas? Obrigado.

Thomaz de Menezes:

Obrigado pela pergunta. Eu sempre digo que sempre pode melhorar. Nós sempre temos espaço para fazer alguma coisa diferente e continuar investindo em revisão de processos, de sistemas. Eu acho que a Companhia tem se beneficiado de uma excelente execução, de uma excelente estratégia com relação a esse assunto.

Acho que estamos em um patamar competitivo, muito atentos porque sempre podemos melhorar alguma coisa aqui e ali, mas não veremos grandes avanços nessa área, uma vez que o índice de 8,5% ou qualquer coisa abaixo de 9% já demonstra uma eficiência operacional da Companhia talvez nos patamares mais competitivos da indústria.

Francisco Kots:

Está ótimo. Obrigado.

Operadora:

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de retornar a palavra ao Sr. Thomaz de Menezes para que prossiga com suas últimas considerações. Por favor, Sr. Thomaz, pode prosseguir.

Thomaz de Menezes:

Eu queria agradecer a todos os nossos colaboradores que estiveram envolvidos e engajados na entrega desses resultados. A SulAmérica segue mais do que comprometida com o crescimento sustentável de cada um de seus negócios e muito confiante na estratégia de crescimento para os próximos anos.

Com certeza, este ano tem se apresentado extremamente desafiador por todas as razões que comentamos, não só no último *call*, mas neste *call*, além da queda da taxa de juros e outras mudanças de mercado, mas estou extremamente confiante e seguro de que a Companhia não só performou extremamente bem nesse último trimestre, focada não só na melhoria da nossa sinistralidade através de uma boa política precificação; focada, como comentamos há pouco, na eficiência e eficácia operacional, e mantendo um forte crescimento de receita através dos nossos parceiros, dos corretores, e nossas mais de 100 unidades de distribuição.

Obrigado pela participação, pela pergunta, pelo interesse na Companhia, e estamos sempre à disposição para qualquer outra dúvida que vocês possam ter. Muito obrigado.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência de resultados do 3T da SulAmérica está encerrada. Agradecemos a participação de todos, 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.”