

Carlos Macedo, Goldman Sachs:

Bom dia, senhores. Obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. Na verdade, acho que é uma pergunta grande, voltando ao tema de saúde e à sinistralidade que foi observada no semestre. Eu estava vendo o histórico e não consegui achar nos últimos seis anos nenhum trimestre em que a sinistralidade tenha sido tão alta quanto nesse semestre, e foi verdadeiramente repentino, subiu muito rápido.

Se vocês puderem dar um pouco mais de cor sobre o que realmente da frequência levou isso a subir, como o preço afetou isso e, mais importante, o que está sendo feito; de novo, só lembrando que vimos os resultados do Bradesco na semana passada e a sinistralidade de saúde deles ficou estável um trimestre contra o outro, não teve o aumento que vocês tiveram. Só para deixar claro para nós o que houve no trimestre, o que levou a esse aumento tão grande da sinistralidade.

E mais importante ainda, o que vocês estão fazendo, fora a mudança de preço, o reajuste que haverá no próximo ciclo, para poder limitar, poder reduzir essa sinistralidade e talvez voltar aos patamares que estavam antes no grupal, em torno de 78, 77, e no individual, 84 ou 85, se é que é isso que veremos até o final do ano.

Gabriel Portela:

Bom dia, Macedo. Realmente, você tem toda razão em sua observação, foi o pior ciclo trimestral que tivemos nos últimos anos, e alguns fatores contribuíram muito forte para isso.

Primeiro, é o final de um ciclo anual. Não podemos olhar só para o trimestre. E esse ciclo anual teve como fatores importantes, primeiro, um reajuste de planos individuais abaixo do que acabou acontecendo em relação ao custo da carteira. Lembre-se que os reajustes produzidos no ano passado, em torno de 7% acabaram, sendo inferiores ao custo das quatro maiores operadoras divulgado pelo IS, que é um índice superior a 14%. Isso acaba tendo um efeito forte, e você vê esse efeito dentro da sinistralidade do individual.

O segundo ponto importante, que talvez tenha afetado um pouco mais a SulAmérica do que os outros competidores, foi a correção que tivemos de fazer a partir do 2T11 com relação a reajustes de prestadores que fizeram um grande movimento médico, acho que você vai lembrar, e nós estávamos um pouco defasados que os outros e tivemos de fazer uma correção para nos alinharmos com o mercado.

O terceiro ponto importante, a anualidade dos contratos acabou fazendo com que nesse final de ciclo a perda de força do reajuste fosse maior do que em ciclos anteriores.

Quarto ponto importante também, uma utilização acima da esperada, muito mais pela frequência do que pelo custo médio, que foi absolutamente controlado e abaixo da inflação nos últimos 12 meses. E um sinal mais importante é que vemos também a estabilização dessa frequência nos últimos meses.

Para complementar o trimestre, vamos chamar assim, tivemos a migração de dois grandes contratos de pós-pagamento para pré-pagamento, contratos esses que

preservam a mesma margem bruta que tínhamos, mas que aparentemente, na sinistralidade, pode significar uma agravação.

Quando olhamos para todos os fatores que nos influenciaram para esse ciclo terminar, olhamos para o *outlook* que temos e verificamos que todos os fatores que foram ofensores no passado foram atacados para o futuro.

Primeiro, temos uma expectativa maior de reajuste dos planos individuais, principalmente os pré lei, que são mais de 80% da nossa carteira, e índice superior ao que verificamos no último período. Segundo ponto, e talvez o mais relevante, ciclo ruim requer reajustes mais fortes no período seguinte. Isso está expresso nos contratos coletivos, que são a base da nossa carteira, e os *breakevens* de contratos coletivos acabaram sendo muito mais expressivos, o que significa reajustes muito maiores para esse novo ciclo.

Isso é o que vem acontecendo. Já na primeira rodada de negociação que tivemos no mês de julho, já vemos que o nosso percentual de sucesso tem se mantido em um patamar extremamente elevado.

Além disso, reajustamos todas as nossas tarifas daquilo que era possível fora do individual, seja no PME, seja no adesão, seja nos grupais, para que as vendas novas já refletissem esse novo patamar de utilização.

Outro ponto importante, a manutenção nas vendas novas continua acontecendo, mesmo em ritmo de preço maior. Nós conseguimos vender nesse 1S12 mais de 200.000 vidas novas em nossa carteira, significando toda a sinergia que nós temos com a nossa rede de corretores, toda a aceitação dos nossos produtos etc.

Por outro lado, para não falar só de preços e medidas que acabam não sendo suficientes, nós temos uma série de ações também na linha do sinistro. Tivemos sim um pequeno atraso na implementação de uma série de ações; temos mais de nove programas de ações de sinistro na rua, entre pacotes, reforço de auditoria, compra de materiais, rede de especialidades. Tudo isso entrou em vigor agora no final do 2T, e esperamos, sim, colher os resultados nesse próximo ciclo.

Além disso, existe a sazonalidade característica do nosso segmento, agora mais marcada pelos ciclos anuais de anualidade de contratos, e já começamos a ver os indicadores operacionais de final de junho e início de julho refletindo toda essa parte de ações no sinistro.

Então, você vê que não é uma explicação simples, mas, de qualquer maneira, não existe nos nossos fundamentos, no nosso radar, nada que estejamos deixando de fazer para fazer a correção desse próximo ciclo.

Carlos Macedo:

Nem poderia ser uma explicação simples. A minha pergunta então é a seguinte: dado o nível que atingiu esse trimestre, e dado o ciclo como você está falando, o que podemos esperar para o 2S12? Evidentemente, tem uma melhora que já é sazonal no 4T por causa do ciclo etc., mas o que podemos esperar de sinistralidade média na carteira de grupal e individual? Vamos voltar para o patamar de 75, talvez até mais

baixo, dada a sazonalidade no grupal? E no individual, será que chegamos novamente a 83, 84? O que podemos olhar?

Porque dado o número que vem no 2S, e é claro que essas coisas não são sequenciais como você está dizendo, mas acho que a tendência seria projetar uma sinistralidade mais alta para a carteira de saúde até o final do ano. E você está dizendo que não necessariamente esse deva ser o caso.

Gabriel Portela:

Carlos, ainda vai depender do resto dos reajustes que temos para acontecer. É claro que sabemos que haverá uma sinistralidade melhor no 2S pela característica, pela sazonalidade, pelos aumentos expressivos que vimos praticando desde o mês de julho. Mas vamos esperar um pouco mais para vermos o quanto conseguimos caminhar para uma sinistralidade ainda melhor no 2S. Mas, sem dúvida alguma, a sinistralidade será muito melhor do que a que foi apresentada no 1S.

Carlos Macedo:

OK. Obrigado.

Roberto Savaris, Barclays:

Bom dia a todos, e muito obrigado por receberem a minha pergunta. Na verdade, eu tenho duas. A primeira, eu gostaria de fazer um *follow-up* em cima da pergunta do Macedo: onde vocês estão vendo esse aumento de frequência? Onde está mais presente? É no segmento corporativo, no PME, no adesão? E em qual desses segmentos vocês acreditam que o crescimento de prêmio deveria desacelerar daqui para frente para vocês conseguirem recompor a margem de segmento de saúde? Obrigado.

Gabriel Portela:

Em primeiro lugar, é característica da indústria, e você já percebe nos dados do 1T12, onde a SulAmérica praticamente teve o mesmo nível de sinistralidade do ano anterior, que o mercado teve mais de 2,5 pontos de aumento de sinistralidade. Isso significa que a indústria está operando em um patamar de sinistralidade e de frequência mais alto.

Terceiro ponto, basta sair na rua e vemos a quantidade de utilizações em hospitais cheios que vemos por aí fora. Então, vemos um índice maior na internação, o que significa dizer que uma das ferramentas que nós temos já está sendo utilizada, que é um reforço no nosso modelo de auditoria, que já aumentou, inclusive, o nível de conferência na ponta. Lembrando que boa parte das nossas auditorias e mais de 60% das internações são feitas in loco no hospital.

Então, respondendo, eu diria que a frequência aumentou de uma maneira geral, pela característica da indústria. E a outra questão que você colocou, uma das formas de corrigirmos preço também é, e estamos fazendo isso, “convidar” alguns clientes que tenham insistentemente uma sinistralidade extremamente elevada a não permanecer mais no nosso portfólio.

Isso não aparece tanto no nosso volume, e o crescimento da receita é expressivo, porque o ritmo de vendas novas vem sendo extremamente forte, mesmo com um preço corrigido, o que significa, também, que é mais um fator positivo para olharmos para frente.

Roberto Savaris:

OK. Obrigado. A minha segunda pergunta é com relação ao tipo de negociação que vocês estão fazendo com os corretores para conseguir diminuir a corretagem nesse trimestre. Em saúde, vimos que caiu de 8,5% para 7,3% ano a ano, e em automóvel caiu de 21,6% para 19,2%. Eu queria saber se devemos esperar essa queda no comissionamento de forma recorrente, e qual é a resposta que vocês veem para a queda e um cenário da taxa de juros menor, mais prolongado? Obrigado.

SulAmérica:

Na verdade, a nossa política comercial, nós a estamos ajustando nesses últimos trimestres, na medida em que remunerando os corretores não só por produção, mas por resultado.

Nós temos uma política de remunerar os corretores pelo crescimento, pelo resultado, pelo perfil da carteira que eles nos trazem, e isso tem surtido um efeito positivo na Companhia, não só no aumento de corretores, que adicionamos mais de 3.000 corretores, hoje estamos com mais de 33.000 corretores operando com a Companhia, mas também na maneira como nos relacionamos com eles em todos os segmentos.

Então, acho que é um ajuste normal, é uma melhor eficiência do nosso canal de distribuição e da parceria que nós temos com os corretores.

Roberto Savaris:

OK. Muito obrigado.

Frederico Mariz, UBS:

Obrigado. Bom dia a todos. Na verdade, tenho um par de perguntas. A primeira é um *follow-up* no tema das comissões pagas para os corretores. Eu queria só confirmar se vocês acham que esse nível de comissão ficará estável daqui para frente.

E a segunda pergunta tem a ver com a receita financeira, que caiu, obviamente, por conta da taxa Selic. Eu queria saber o que vocês imaginam em termos de *breakdown* da sua carteira, se vocês imaginam que mudará ou se vai continuar atrelado à taxa Selic. Obrigado.

SulAmérica:

Frederico, eu acho que esse nosso patamar de custo de distribuição está no patamar de mercado. Não acreditamos que haverá uma grande evolução aí. Obviamente, na medida em que você cresce em determinados produtos mais que em outros, você pode ter uma variação nesse percentual consolidado da Companhia em função do diferimento e do pagamento dessa comissão.

Você pode ter pequenas oscilações dentro de um trimestre ou de um ano, dependendo do *split* do seu portfólio. Mas acreditamos que o patamar ficará mais ou menos nessa área.

A segunda pergunta, com relação a resultados financeiros, vou pedir ao Arthur que responda, e a terceira, depois você me lembre, por favor, da terceira parte da sua pergunta para que possamos endereçá-la aqui. Arthur.

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Vou começar pela segunda parte: não vamos mudar a carteira. A carteira está posicionada de acordo com o ALM da Companhia, que determina basicamente o tipo de exposição que nós queremos ter no ativo para mitigar o passivo da Companhia, que não mudou como o perfil.

Esse é o principal *driver*. A política deriva dessa política de ALM. Então, se estamos sendo menos beneficiados pelos juros de um lado, também estamos sendo menos penalizados pela exposição a juros no passivo, e manteremos exatamente essa estratégia.

A exposição a algum ativo, a algum componente de risco, já vimos fazendo desde o ano passado, quando montamos a carteira de crédito privado; e especialmente no 4T, aumentamos a nossa posição em Bolsa.

A Companhia hoje tem um pouco menos de R\$100 milhões em Bolsa, tem mantido essa carteira, vai manter essa carteira, não tem nada que nos leve a acreditar que devamos rever isso. Também não tem nada que nos leve a acreditar que deveríamos aumentar o risco desse portfólio.

É muito associado a uma queda da taxa de juros, aquilo que está exposto na Selic, um pouco do componente de inflação, dos ativos de inflação, como vocês viram na composição da carteira, e a Bolsa nesse trimestre, os nossos fundos não performaram tão bem quanto haviam performado no 1T. Talvez o 3T mostre uma recuperação nesse aspecto. Então, não tem mudança nesse sentido.

Acho que essas foram suas duas perguntas, se não estou enganado.

Frederico Mariz:

Foi isso mesmo. Obrigado.

Rafael Frade, Bradesco:

Bom dia a todos. Vocês comentaram que esperam no 2S um ciclo mais forte de reajuste de preço. Eu queria entender se isso é concentrado no 3T ou se é uma coisa que deve ser bem espalhada ao longo do semestre, e se vocês têm alguma expectativa com relação ao que deve ser o reajuste médio na carteira.

Ainda no segmento de saúde, vocês comentaram da migração de dois contratos, do sistema pós-pago para o pré, que vieram com a sinistralidade talvez um pouco mais alta do que o esperado. Se nesses contratos também estão previsto reajustes no 2S, ou é alguma coisa que talvez demore um pouco mais para ser reprecificada?

E falando um pouco de auto, queria um *update* de vocês com relação ao cenário competitivo. Vocês já comentaram que esperam uma melhora do cenário competitivo, muitos competidores atuando talvez com margens muito baixas no segmento, mas gostaria de um *update* de vocês, se já estão vendo esse movimento, ou ainda é alguma coisa que deva acontecer mais para o 2S. Obrigado.

Gabriel Portela:

Primeiro, a expectativa do reajuste. No ano passado, tivemos um reajuste médio de 7% baixo; esperamos que o conjunto de pré e pós este ano chegue mais para perto de 9% alto, alguma coisa nessa linha. Já é um primeiro fator.

A sua segunda pergunta, a questão da migração de contratos. A gestão dos contratos tem a anualidade prevista e seguirá o fluxo normal, e o impacto de reajuste não deve ser ainda no 2S, e sim no 1S13.

Sua terceira pergunta, por favor.

Rafael Frade:

A terceira foi para o segmento de auto.

Carlos Alberto Trindade:

Rafael, na questão de mudança de cenário no auto, a minha percepção é que estamos no momento exato da mudança do ciclo. Se você fizer um gráfico dos últimos anos entre movimento de margem bruta e movimento de sinistralidade, você verá que estamos no momento exato em que a queda da margem bruta seguida da sinistralidade dos ciclos de automóvel costuma inverter.

A minha expectativa é que isso aconteça ao longo desse 2S. Tem alguns sinais de que isso se iniciou, mas está muito cedo, então precisamos acompanhar esse 2S para consolidar. Mas o ponto de inflexão seria exatamente agora.

Rafael Frade:

Perfeito. Obrigado.

Eduardo Rosman, BTG Pactual:

Bom dia a todos. Eu tenho uma pergunta sobre o segmento de saúde e outra sobre o segmento de automóvel. No segmento de saúde, eu queria entender um pouco melhor esse aumento de utilização, entender se vocês acham que é estrutural ou não, e se em julho vocês já conseguiram ver alguma melhora, ou se continua nesse mesmo patamar de frequência.

Para o automóvel, acho que a pergunta seria mais para o Trindade, eu queria escutar um pouco dele como dá para melhorar a rentabilidade no segmento. Nós estamos vendo que os preços dos carros não estão aumentando, e o preço do seguro como percentual do preço do carro está aumentando, fica mais caro; as montadoras, para conseguir manter rentabilidade, acabam tendo que aumentar o preço das peças de reposição, o que afeta o sinistro, fora os outros problemas, como aumento de

frequência de roubo e furto; tem também estrangeiros entrando no mercado, que não precisam ter um ROE muito alto. Eu queria que o Trindade pudesse discutir um pouco essa rentabilidade do segmento de automóvel, por favor. Obrigado.

Carlos Alberto Trindade:

Eduardo, deixe-me começar. Você falou de tantos itens, senão vou esquecer quando chegar a minha vez. Na questão do cenário, como faz para rentabilizar o segmento: eu acho que, do nosso lado, estamos fazendo uma série de ações que têm esse direcionamento. Vou citar algumas coisas aqui.

Por exemplo, estamos intensificando e ampliando o direcionamento de sinistros, de veículos sinistrados, para os nossos centros automotivos de superatendimento, os CASAs. Isso nos dá um controle maior na operação de sinistros e uma economia sinistro a sinistro.

Nós estamos aumentando o fornecimento de peças, o que tem a ver com o que você comentou, dos custos de peça em relação às tabelas das montadoras, e aí nos dá poder de barganha nessa direção.

Temos renegociado, desde o início do ano, contratos com os principais prestadores de serviços da nossa cadeia produtiva, considerando desde inspeções prévias até todo o procedimento de sinistro, e temos conseguido algumas economias bastante representativas, e isso nós veremos, também, impactando positivamente.

Temos intensificando o combate à fraude, mas aquela dúvida que existia, “será que o universo de carros financiados que o financiado não consegue mais pagar a prestação, será que ele está procurando fraudar e passar para a seguradora, vender para a seguradora o carro?”; já pesquisamos em todas as direções e não houve nenhuma mudança de percentual de participação entre financiados e não financiados, nenhum desvio que demonstre isso. Mas estamos combatendo fraudes com maior atenção ainda nessa fase.

Fizemos um esforço de reduzir o custo de comercialização, que você identificou bem; não sei se foi você ou se foi na outra pergunta que falamos disso. Nós realmente conseguimos baixar o custo de comercialização para menos de 20%, e acho que ele vai um pouco adiante na direção de queda. É todo um esforço de precificação, para tentar ser capaz de capturar os melhores riscos, de forma mais avançada do que a concorrência.

Mas você tem razão quando você comenta de um cenário que tem vários *players*, várias multinacionais procurando um espaço nesse mercado, atuando com margens bem mais reduzidas. Mas, como eu comentei antes, o ciclo demonstra ter atingido o seu limite, e a minha expectativa é que todo o mercado passe por uma mudança durante esse 2S, e isso acaba ajudando toda a rentabilização do segmento.

É um conjunto de frentes, e é a mais relevante é o comportamento do mercado como um todo. Mas a minha percepção é que isso já acontece.

Eduardo Rosman:

Perfeito. Obrigado.

Gabriel Portela:

Eduardo, suas perguntas sobre frequência, embora estejamos vendo uma estabilização no número de frequência, a temos visto estabilizar em um patamar elevado. Em tudo que temos visto dos dados do IS ou em conversas com o mercado, temos visto esse mesmo fenômeno se repetindo no mercado inteiro. Então, é uma tendência um pouco mais estrutural do que essa pontual que você colocou.

O segundo, lembre-se que todo esse processo de saúde tem um delay entre utilização e pagamento, o processo que você já conhece bem, e os primeiros indicadores que temos são os operacionais, de autorização, dizendo que todas as nossas internações são previamente autorizadas, e já vemos um decréscimo significativo agora em junho e início de julho, o que significa também que, nas contas que nós recebemos por conectividade, que são mais de 90% do nosso processo, já vemos uma redução nesses volumes.

Então, os sinais são ou de estabilização, no caso da frequência, ou de queda, em relação a volumes, apesar do crescimento da carteira.

Eduardo Rosman:

Perfeito. Se vocês me permitem mais uma pergunta rápida, eu queria entender também quão importante vocês acham que será diversificar a receita da SulAmérica nos próximos anos. Já pegando um pouco, se vocês pudessem falar um pouco mais da SulaCap, quando vocês acham que vai começar a impactar os resultados positivamente? Se pudessem falar um pouco mais dos outros segmentos, por favor.

Thomaz Cabral de Menezes:

Obviamente, sempre que você puder diversificar o seu portfólio nos segmentos, mudar o peso, é saudável para a Companhia. Mas nós estamos OK com a divisão que temos atualmente.

Obviamente que um peso importante do saúde e um esforço grande da Companhia para que aumentemos a nossa exposição na carteira odontológica, não só através de um crescimento orgânico, de crescimento do *cross-sell*, de um aumento do foco da Companhia, uma entrada no varejo, novas linhas de produtos odontológicos, fez com que a nossa carteira tenha crescido 25% em números de beneficiários e mais de 30% de prêmios, trazendo uma rentabilidade, um resultado melhor para a Companhia.

Dentro da área de ramos elementares, também um esforço grande da Companhia, liderado pelo Beto, de definirmos as linhas de negócio que queremos operar, obviamente com um foco grande de massificados, trazendo um melhor equilíbrio e uma melhor aproximação da nossa força de vendas junto aos corretores e aos parceiros, de produtos de melhor resultado e de massificado, de venda junto a esses canais.

A entrada da SulaCap nos traz uma oportunidade de diversificação. Uma nova linha de produtos, uma nova fonte de receita, uma nova fonte de resultados, que dentro dessa linha de massificados, de distribuição através dos nossos canais dos produtos que a SulaCap hoje tem, uma empresa pioneira na capitalização, uma empresa que trouxe a

capitalização para o Brasil, acreditamos que irá, com certeza, nos ajudar em um melhor equilíbrio, em um equilíbrio maior dentro dos nossos portfólios.

Mas o peso de saúde é sempre peso de saúde. Nós crescemos, como você viu, fortemente em saúde, em quase todas as linhas; temos um índice de retenção altíssimo de saúde, e mesmo com os reajustes fortes que temos obrigatoriamente aplicado, temos tido uma boa aceitação.

Eduardo Rosman:

Perfeito. Muito obrigado.

Henrique Navarro, Santander:

Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade. O ponto é o seguinte: nós tivemos um fato novo no setor financeiro, e isso aconteceu não só em seguros, mas também em bancos, que é uma nova classe de consumidores, uma nova classe C ou D, seja lá o que for. Essa classe não estava completamente mapeada pelo mercado, e em diversos setores ela acabou trazendo um risco maior.

Por acaso, essa é uma explicação que casa com o fato do aumento da frequência? Desculpe voltar ao tema do aumento da frequência, mas seria isso? Você tinha um perfil que não estava completamente mapeado de novos consumidores e eles acabaram impactando, trazendo um nível de utilização maior? E sendo isso verdade, esse novo perfil e o risco já estão 100% mapeados? Obrigado.

SulAmérica:

Eu acho que não. Acho que essa não é a principal razão, ou uma das razões. Isso traz um novo prêmio para o mercado, obviamente traz uma nova classe de consumidores, não só aumento da classe média, mas novos consumidores, e quando você precifica, você subscreve para essa cama, dentro da linha, seja de PME, seja, de demais produtos, você já coloca isso na sua precificação.

Eu vou pedir para o Beto comentar na área de automóvel. Obviamente que talvez no automóvel, com uma mudança de perfil, de portfólio, de crescimento e de região, talvez possa se ter algum impacto.

SulAmérica 2:

Henrique, o que notamos é um crescimento ainda muito pequeno, não chega a ter um impacto tão grande na carteira como um todo, mas tem um crescimento dos veículos com mais de cinco anos, de cinco a dez anos de fabricação; tem um aumento de participação no mercado como um todo, como veículos segurados perante a frota segurada. Isso leva à dedução de que é a classe C chegando e comprando seguro, ou de veículos que já estavam com ela, ou mesmo da compra do veículo usado, e agora sim considerando a hipótese de fazer o seguro.

Naturalmente, em termos de frequência, não percebemos movimentos que sejam justificados por isso. O que você tem é um aumento de roubo mesmo nas grandes capitais, principalmente em São Paulo; em São Paulo o crescimento foi forte, acho que em função da própria questão geral da segurança em São Paulo, e isso afetou mais.

Por outro lado, o que falta é um pouco mais de prêmio, porque o mercado forçou o prêmio para baixo, então está faltando um pouco de prêmio para equilibrar essa conta. Não vejo a entrada da classe C como um fator de desequilíbrio nesse processo. Pelo menos em automóveis, isso não aparece.

SulAmérica:

E se eu pudesse completar, com relação à questão de prêmio, talvez tenhamos nos antecipado ao mercado e saído com maior preservação em relação à rentabilidade, prêmio médio, antecipando não só a queda da taxa de juros. Muito embora ela possa a ter vindo um pouco mais rápida e um pouco mais profunda do que esperávamos, isso estava no plano. E no mercado agora, para esse 2S, talvez ele vá acompanhar um pouco mais o movimento que a SulAmérica fez desde o início do ano, trabalho feito pela área de automóveis.

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Navarro, se eu puder voltar à resposta original, quando olhamos o total de membros segurados pelas operadoras de seguro saúde, esse total não aumentou muito nos últimos dois ou três anos. Ele vem aumentando gradualmente, mas não deu nenhum salto que pudesse representar uma mudança de perfil de consumidores relevante.

Até porque, grande parte desse contingente está sob contratos coletivos, onde você já captura um perfil bastante diversificado de consumidores, que são os empregados das empresas, são os profissionais liberais através dos produtos coletivos por adesão, ou as pequenas e microempresas que se formalizaram com todos os estímulos por crédito que elas tiveram.

Então, eu não acredito que nesse aspecto haja qualquer tipo de modificação estrutural como sugerido no comentário do Rosman, um pouco antes, que possa ter origem em uma modificação do perfil de consumidores.

Talvez na vida, a questão do prestamista, que temos tido um bom desempenho, possa representar esse maior aumento de renda. Isso pode ter um efeito positivo de volume de prêmios nos próximos anos, com produtos em geral relacionados à vida, não só o prestamista, mas o próprio vida em grupo, produtos de acidentes pessoais; mas, nas carteiras atuais, eu não encontraria uma razão que pudesse estar associada a essa mudança do perfil do consumidor.

Henrique Navarro:

OK. Muito obrigado.

Carlos Macedo, Goldman Sachs:

Bom dia. Só uma pergunta de *follow-up*: na verdade, eu queria que vocês pudessem comentar um pouco, saiu no Estado de São Paulo que a ANS está considerando unificar todos os planos para pequenas e médias empresas sob um guarda-chuva só, permitindo que as seguradoras e operadoras precifiquem e aumentem os preços de maneira unificada. Vocês poderiam comentar um pouco qual é o impacto que isso

pode ter, dado o crescimento bastante forte que a SulAmérica está obtendo em pequenas e médias empresas?

Gabriel Portela

Na realidade, esse é um procedimento que já praticamos há algum tempo. No fundo, o que a ANS está fazendo é uma proteção para grupos de até 30 vidas, e não uma regulação do coletivo, como parece que algumas pessoas interpretaram de forma errada. Outro ponto é que a ANS não quer regular índices, não vai regular índices, ela vai regular o conceito e o critério com sentido de proteção a esses grupos que, em tese, são grupos que se analisados pela sua sinistralidade, não se equilibrariam.

A ideia é que cada operadora tenha em um único conjunto todos os seus grupos até 30 vidas, e o resultado, o reajuste desse grupo seja beneficiado pelo mutualismo, pela massa que tenha os grupos de mesmo perfil. Isso nós já praticamos há algum tempo, então o efeito para cá é nenhum.

Carlos Macedo:

Pode ter efeito para os seus concorrentes, talvez, para aumentar a competitividade que eles tenham vis-à-vis o produto que vocês oferecem?

Gabriel Portela

Tomara que tenha. Eu espero que sim. Se fizermos uma oferta aqui, tomara que afete lá. Algumas empresas não praticavam isso desta forma tão regular como a SulAmérica pratica, então elas podem ter sim algum ajuste para competição.

Carlos Macedo:

OK. Obrigado.

Operadora:

Não havendo mais perguntas, eu gostaria de passar a palavra ao Sr. Tomas de Menezes, Diretor Presidente da SulAmérica, para suas considerações finais. Por favor, Sr. Menezes, pode prosseguir.

Thomaz Cabral de Menezes:

Eu queria agradecer a participação de vocês, pelas perguntas e pelo interesse na Companhia. Ficou evidente que é o término de um ciclo ruim, tanto no automóvel quanto no saúde; o saúde fortemente iniciado por uma questão de sazonalidade. Comentamos sobre a frequência, apesar de estável, ainda em patamares altos, e o resultado da nossa receita financeira em função de, talvez, uma redução um pouco mais acelerada em relação à nossa taxa de juros.

Mas acho que o importante comentar é que a Companhia continua no seu ritmo, no seu planejamento estratégico de ocupação de espaço e de desenvolvimento das linhas de negócio que fazem parte do nosso portfólio, um crescimento forte, apesar da competitividade do mercado; forte em todas as linhas, um crescimento de duplo dígito em quase todas as linhas de negócio. E isso, analisado por região, por produto,

percebemos que estamos conseguindo executar a nossa estratégia nesse sentido, um crescimento de 14% geral, 20% no saúde, 40% no odonto, o automóvel com uma estratégia conservadora de equilíbrio e de aumento de prêmio médio e de melhor equalização das nossas tarifas, das quais esperamos obter os frutos nesse 2S; forte na área de ativos.

Enfim, estamos confiantes em relação ao potencial do mercado segurador, à nossa estratégia, mas com certeza um trimestre que gostaríamos que tivesse sido um pouco diferente. Estamos trabalhando com todas as medidas necessárias já implementadas durante o ano, mais ainda no 2S, para que possamos ter nossos objetivos atingidos no final do ano.

Tanto eu como os demais vice-presidentes e a área do Arthur estamos à disposição se vocês precisarem de maiores esclarecimentos ou perguntas. Agradeço a vocês pela participação.

Operadora:

Obrigada. A audioconferência da SulAmérica para discussão dos resultados referentes ao 2T12 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.”