

**Felipe Acioli, Ágora Corretora:**

Bom dia. Minha pergunta é em relação ao aumento da sinistralidade no segmento saúde, que é atribuída ao aumento da frequência. Mas eu queria saber o seguinte: nós sabemos os efeitos que temos percebido, através da imprensa, da “gripe suína”, ano passado também tivemos um surto de dengue, eu já sei que a Companhia tem adotado medidas no sentido de reduzir os custos com essa sinistralidade.

Eu queria saber quais são os efeitos dessa medidas, e queria saber o seguinte: para o ano que vem e para o próximo trimestre, o que esse aprendizado traz em relação a novas medidas no sentido de que ano que vem podemos ter novamente um surto de dengue e uma extensão da “gripe suína”? Queria saber se a Empresa já tem alguma coisa projetada no sentido de mitigar esse risco e minimizar os custos com a sinistralidade do segmento de saúde. Obrigado.

**Arthur Farne d’Amoed Neto:**

Obrigado, Felipe. Estamos reportando o 2T09, e no 2T09, portanto o 1S09, o efeito da “gripe suína” é pequeno. Lembre-se que esse é um trimestre que traz uma pequena elevação de frequência, de sinistralidade historicamente, por conta de um *carry over* que há do 1T, por conta de férias etc., e também por conta de condições climáticas que em determinadas regiões podem resultar em maior incidência de algum tipo de doença dessa época do ano.

A “gripe suína”, em particular, no 2T não chega a ser um fator preponderante no aumento de frequência ou de custos. A gente acredita que as principais manifestações, quaisquer sejam elas, da “gripe suína” venham a ser registradas a partir da segunda metade do ano, sobretudo na medida em que as pessoas têm ido a médicos, feito exames e, em alguns casos, recorrido a internação.

Nós estamos com cerca de 40 dias no 2S e alguns dados preliminares mostram que nós tivemos cerca de 120 solicitações de autorização prévia para internação que poderiam ser associadas a eventos relacionados à “gripe suína”. Desses, poucos casos foram confirmados como sendo de “gripe suína”. Nesse mesmo período, nós tivemos cerca de 60.000 solicitações de internação prévia, então são cerca de 120 em 60.000.

Eu não estou querendo com isso dizer que a “gripe suína” não vá impactar, como a dengue no passado e outros eventos que possam ocorrer no futuro, mas eu acho importante darmos a exata magnitude dessa questão.

Do ponto de vista de resultados, novamente, a gente já vivia um ambiente de aumento de frequência e de pressão de custos médicos, o que acabava explicando a sinistralidade, como nós reportamos, mas talvez por outras razões, e essas razões talvez tenham prevalecido até agora. A partir do 2S, pode ser que esse conjunto de razões também incluía a questão da “gripe suína”.

**Felipe Acioli:**

Eu só queria, então, fazer mais um comentário: vocês acreditam que é possível que vocês façam algum tipo de campanha publicitária direcionada para os clientes, e que,

inclusive, possa ser montado algum tipo de estrutura para atendimento desses casos, a fim de minimizar os custos, ou você acha que isso não é necessário?

**Arthur Farne d'Amoed Neto:**

Acho que é uma ótima observação essa sua, Felipe. A SulAmérica já fez isso. Na realidade, ela montou um serviço de orientação aos segurados e a prestadores de serviços quando são procurados para discutir essa questão.

A SulAmérica não é uma entidade médica, ela é uma seguradora, e ela tem procurado fornecer uma orientação para os seus segurados, as empresas clientes e os prestadores de serviço a respeito dessa questão.

**Felipe Acioli:**

Está ótimo. Obrigado.

**Iago Whately, Fator Corretora:**

Bom dia. Eu gostaria de perguntar sobre o mercado de seguros de automóveis. Gostaria que vocês falassem um pouco sobre a dinâmica desse mercado, como a Companhia conseguiu ter um crescimento tão significativo de prêmios. Eu vi que teve aumento de preço, mas, ainda assim, a Companhia ganhou market share. Como essas coisas se combinam em um mercado que é bastante competitivo?

**Arthur Farne d'Amoed Neto:**

Teve uma interferência aqui no áudio e a gente perdeu o início da sua pergunta. Você poderia repetir?

**Iago Whately:**

Claro. Sobre o mercado de seguros de automóveis, queria que vocês comentassem um pouco sobre a dinâmica desse mercado. Vocês aumentaram preço e, ainda assim, vocês ganharam market share. Queria que vocês comentassem isso um pouco, por favor.

**Arthur Farne d'Amoed Neto:**

Essa questão de aumento de preços é uma questão desse trimestre. Sobretudo você, que acompanha a Companhia há algum tempo, vai lembrar que esse movimento tem início sobretudo em abril, maio do ano passado, revertendo uma tendência que havia prevalecido, especialmente no ano anterior.

Esse movimento tem sido acompanhado por alguns dos concorrentes; primeiro, não poderia ser um movimento isolado. Acho que existe uma preocupação generalizada na direção de uma precificação que o mercado chama de mais racional.

Um outro aspecto é que nós temos aprimorado a nossa política de precificação, e, com isso, temos conseguido oferecer um preço que é percebido como correto, justo, pelos segurados, o que faz com que a gente ganhe mercado em relação a

concorrentes que estão disputando conosco essas posições. Acho que essas são as principais razões.

**Iago Whately:**

OK. A gente pode esperar crescimento dessa ordem nos próximos trimestres?

**Arthur Farne d'Amoed Neto:**

Para o ano como um todo, ainda temos uma estimativa que não é dessa magnitude. Na realidade, esperamos que, talvez, a receita possa se situar em um crescimento de 10% a 12%. Eu entendo que essa é uma estimativa menor do que o número que temos reportado até agora, mas tendo em vista ser este um ano que tem exigido cautela dos agentes econômicos, por enquanto essa é a nossa projeção.

Evidentemente, estamos trabalhando totalmente motivados para que esse crescimento se mantenha. Mas o que poderíamos compartilhar com vocês é que temos uma estimativa dessa natureza.

**Iago Whately:**

OK, Arthur. Obrigado.

**Bruno Lima, Mercatto:**

Bom dia. Na verdade, uma pergunta rápida, só para tentar quantificar um pouco mais a questão do aumento de sinistralidade no saúde. Eu imagino que a “gripe suína” tenha sido muito pouco, uma parte tenha sido realmente por parte de inflação médica, como vocês colocaram, e aumento de frequência. Inflação médica vocês devem conseguir repor lá na frente, dado o resto dos contratos.

Eu queria pegar um pouco mais de *follow-up* da questão justamente da frequência: vocês já conseguem enxergar uma estabilização desse número, ou até uma melhora na margem, dado que o cenário macro está melhorando e isso é extremamente correlacionado?

**Sergio Borriello:**

Obrigado pela pergunta. A frequência tem nos causado bastante surpresa. Tínhamos visto no mês de maio que a frequência tinha voltado a se comportar um pouco mais próximo do histórico, e depois vimos junho um pouco mais forte de novo, mais em linha com o que tinha sido no mês de abril.

O que a gente enxerga é que a frequência está em um patamar diferente historicamente do que temos visto. Considerando todas as possibilidades ou razões pelas quais a gente entende que a frequência tenha subido, a maior correlação que temos é com o aspecto econômico em geral, e a gente entende que, nesse sentido, deve haver um retorno.

Claro que não podemos desprezar toda essa discussão de “gripe suína”, apesar de não ter produzido efeitos significativos até agora, mas não devemos também considerar que a frequência ficaria nesse patamar para sempre. Obviamente, se os

efeitos econômicos acabam melhorando, eu acho que a frequência tem, sim, como voltar a padrões históricos mais razoáveis.

O que a gente espera é que o ano de 2009 seja um ano difícil do ponto de vista da frequência, mas, sim, a gente espera que ela comece a retornar no 2S.

A questão da sinistralidade, como ela está correlacionada com a implantação dos aumentos, que é muito concentrada no 2S, aí sim a coisa funciona um pouco melhor, a gente tem conseguido implantar os aumentos e tem conseguido manter a carteira no mesmo nível.

Esses efeitos combinados, uma redução pequena na frequência mais os aumentos de preço, devem nos trazer a níveis um pouco mais razoáveis do que foi esse 2T09.

**Bruno Lima:**

Os aumentos só no final do ano, certo?

**Sergio Borriello:**

Os aumentos, na verdade, são pelo aniversário das apólices. Nós temos uma concentração bem razoável no 2S, que é um pouco cíclico do próprio mercado, não é só a SulAmérica.

Lembrando sempre que o 1T tem férias, tem Carnaval, tem essas coisas, o 2T sempre é um trimestre um pouco mais difícil em função do retorno àqueles eventos que são postergados por esses eventos de férias, Carnaval. Então, a frequência naturalmente tem uma redução no 2S. Obviamente, não estou considerando o efeito “gripe suína”, que, como o Arthur comentou, é um efeito, por enquanto, pequeno.

**Bruno Lima:**

Só para fechar, última pergunta: vocês falaram do seguro de pessoas, eu vi que realmente aumentou muito de um trimestre contra o outro. Só para entender um pouco melhor qual teria sido o motivo.

**Sergio Borriello:**

O Arthur, durante a apresentação, comentou que mudamos estimativas na constituição das reservas judiciais. Nesse trimestre, a gente reviu o formato, principalmente das provisões chamadas de BNR, que são aquelas que a gente ainda não recebeu a ação, mas imaginamos que receberemos. O nosso balanço tem uma nota explicativa que explica bastante essa questão, mas a gente reviu o formato das provisões e estimativas, de forma tal que fizemos um incremento importante na provisão que gerou aquele aumento importante na sinistralidade.

**Bruno Lima:**

OK. Obrigada. Bom dia.

**Iago Whately, Fator Corretora:**

Queria aproveitar para fazer mais uma pergunta, na verdade só complementar essa pergunta anterior, saber se houve alterações no *mix* da carteira de seguros de pessoas, e só uma pergunta em relação a provisões técnicas de seguros de automóveis, se o aumento foi relacionado somente ao aumento da carteira ou também a aumento dos fatores de risco.

**Sergio Borriello:**

Obrigado pela pergunta. Sobre a carteira de vida, não houve variação muito grande. A gente tinha algumas apólices de pequeno valor, com grande quantidade de indivíduos que perdemos, e isso mexeu um pouco com a quantidade de vidas seguradas, mas não há uma mudança significativa do ponto de vista da carteira total.

Sobre automóvel, muito boa a sua observação, na mesma linha que vida, no caso do chamado IBNR judicial, dos itens que já incorreram porém ainda não sabemos, também fizemos um importante incremento nas reservas de automóvel através de mudança de estimativa dessas provisões, razão pela qual você notou esse crescimento também.

**Iago Whately:**

OK. Obrigado, Sergio.

**Pérsio Nogueira Júnior, Banif Corretora:**

Bom dia a todos. Eu gostaria de entender um pouco melhor o reajuste de preço de plano de saúde, que passou agora a ser anual no grupal também. É isso? Antigamente vocês poderiam fazer uma vez por semestre ou por trimestre. Era isso? E vocês acreditam que isso possa ter algum impacto no fluxo de caixa de vocês? Obrigado.

**Arthur Farne d'Amoed Neto:**

Pérsio, a ANS passou uma nova norma que trata da questão de seguros, apólices por adesão, e essa norma também faz uma referência exatamente a esse ponto que você tocou, que é a periodicidade dos reajustes das apólices grupais.

Até então, os contratos traziam dispositivos que permitiam a revisão dos prêmios dentro da vigência da apólice caso houvesse um desvio relevante da sinistralidade. A nossa experiência é que esse dispositivo, se foi, foi pouco usado. O que a norma está dizendo agora é que você só pode fazer um reajuste anual, portanto este dispositivo estaria limitado.

Existem algumas alternativas a essa questão que estão sendo discutidas com a agência e que são objeto da regulamentação que irá operacionalizar essa norma. Como essa é uma questão complexa, a agência adiou por 60 dias a entrada em vigor dessa nova norma e está discutindo com o mercado exatamente como detalhar e como melhor tornar clara a execução desse dispositivo. Então, nesses 60 dias os regulamentos serão esclarecidos e, a partir daí, estaremos em melhor posição para dizer como isso irá impactar, e se irá impactar esse segmento.

**Pérsio Nogueira Júnior:**

Está certo. Muito obrigado.

**Operadora:**

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Arthur Farne d'Amoed Neto, para as considerações finais.

**Arthur Farne d'Amoed Neto:**

Só para agradecer a presença de todos, a participação na nossa conferência, e enfatizar que a Companhia e nós todos estamos à disposição dos senhores através de nossa área de Relações com Investidores, para futuras dúvidas ou outras questões. Muito obrigado.

**Operadora:**

A teleconferência 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.”