

Iago Whately, Fator Corretora:

Bom dia. No resultado é possível observar um crescimento significativo da linha de outras despesas operacionais de seguros. Vocês no release comentaram que isso se deve à variação na provisão para devedores duvidosos, os planos complementares do seguro de saúde individual. Eu queria entender o que é isso; eu não entendi e gostaria de ouvir a explicação de vocês.

E eu tenho mais uma pergunta, a respeito das mudanças no *mix* do seguro de ramos elementares, com redução do DPVAT, crescimento do seguro de crédito prestamista. Eu queria saber qual é a tendência para esse segmento, qual é a estratégia de vocês, o que a gente pode esperar nos próximos trimestres. Obrigado.

Sergio Borriello:

Iago, a linha de outras receitas e despesas operacionais é uma linha que contém diversas coisas. A variação de 2008 contra 2007 é basicamente explicada pela provisão que foi feita em cima da cobrança do retroac de 2007. Lembrando para você que o que a gente fez em 2007 foi a contabilização do prêmio bruto e uma provisão para devedores duvidosos sobre os descontos que foram dados durante o ano de 2008.

A grande variação advém dessa forma de contabilização que a gente teve para a cobrança do retroac no ano de 2007. Outras variações dentro dessa linha são muito pequenas. No 4T08 fizemos um importante reforço também na provisão para devedores duvidosos. Basicamente é isso.

Iago Whately:

Obrigado.

Arthur Farne D'Amoed Neto:

Sobre a questão da mudança da composição da carteira de outros ramos elementares, você está vendo que o DPVAT teve a sua parcela reduzida na comparação dos dois gráficos, como estava no release, e isso se deve basicamente a uma decisão da Companhia de reduzir a sua exposição ao DPVAT, depois que houve uma mudança na configuração na administração desse seguro.

Eduardo Nishio, UBS Pactual:

Bom dia a todos. Minha pergunta é em relação ao resultado financeiro. Eu gostaria que vocês detalhassem um pouco mais o resultado do 4T em específico, em que vocês tiveram 39% de CDI; o que foi que impactou, um pouco mais de detalhe em relação à rentabilidade. Obrigado.

Sergio Borriello:

O resultado do 4T08 tem um impacto importante, que apesar da alocação em títulos de renda variável ser bastante pequena, conforme você pode ver no slide 12 é apenas 2%, ainda assim, o impacto na rentabilidade percentual ao CDI é bastante forte.

A outra coisa que se nota no 4T é que dado que nossos investimentos estão muito conectados com os sinistros, há uma grande concentração de aplicações em títulos indexados à inflação. E o comportamento da inflação é muito importante em relação ao percentual do CDI. Como você sabe, no final do trimestre nós tivemos IPCA e IGP, de forma que não acompanhou o percentual do CDI, que até então estava em 13,75, a taxa do CDI.

Esses são os dois principais impactos do ponto de vista de rentabilidade, tanto os títulos indexados à inflação quanto esta pequena parte alocada em títulos de renda variável.

Eduardo Nishio:

OK. Obrigado. E uma pergunta, se vocês me permitem, em relação ao *outlook* para 2009: vocês têm algum *guidance* já em termos de crescimento, e também em termos da rentabilidade? O objetivo de vocês é sempre estar em torno do CDI, eu acredito. Obrigado.

Arthur Farne D'Amoed Neto:

Evidentemente é um momento de muita volatilidade, e qualquer estimativa tem que ser considerada nesse contexto. Mas a gente acredita que o mercado possa crescer algo de 5% a 7% neste ano de 2009, o que é um crescimento bom, consideradas as condições macroeconômicas.

Eduardo Nishio:

OK. Obrigado.

Victor Mizusaki, Itaú Securities:

Bom dia. Eu tenho uma pergunta sobre ING; se vocês têm alguma posição sobre o ING. E no caso de o ING vender o *stake* que ele tem na SulAmérica, como ficaria a questão dos executivos que vieram de outras operações do ING?

Patrick Antonio Claude de Larragoiti Lucas:

Antes de tudo, eu gostaria de ressaltar que nós não temos e nem recebemos, e não é do nosso conhecimento que o ING queira vender a sua participação na SulAmérica; esse é o primeiro ponto.

O segundo ponto, efetivamente o ING tem um dirigente, um diretor atuarial, que está subordinado ao CFO da SulAmérica e que trabalha conosco já faz aproximadamente sete meses, e nada nos leva a crer que esse executivo possa sair do nosso quadro de dirigentes; tem inclusive feito ótimos trabalhos internamente na Companhia. Então, não tem nenhuma novidade com relação a esse assunto.

Victor Mizusaki:

OK. Obrigado.

Jorge Augusto Saab, Rio Bravo Investimentos:

Bom dia a todos. Parabéns pelos excelentes resultados. A minha dúvida é em relação ao seguro de pessoas. A gente percebe uma evolução muito boa, de 46% nas receitas de 2007 e 2008, contra uma evolução de 3% nos segurados. Eu queria entender um pouco melhor como a evolução de receitas foi tão mais forte que o número de segurados, o que contribuiu.

E também em relação à sinistralidade, que caiu bem de 2007 para 2008, queria entender um pouco melhor o que são esses ajustes nas provisões de sinistros judiciais mencionados no release, e qual é o nível de sinistralidade mais sustentável para frente. Obrigado.

Arthur Farne D'Amoed Neto:

Obrigado pela sua pergunta e pelos comentários a respeito dos resultados da Companhia. Essa carteira passou nos anos anteriores por uma importante revisão, e a Companhia voltou a incentivar as vendas de produtos cujo prêmio médio é maior; então, efetivamente você tem uma receita andando mais rápido do que a quantidade de membros.

A segunda parte da sua pergunta, eu não sei se você poderia repetir, porque não foi muito clara.

Jorge Augusto Saab:

Em relação à sinistralidade, que ela melhorou bem de 2007 para 2008, caiu de mais ou menos 70% para 54%. E no release vocês comentam que isso é fruto de ajustes nas provisões de sinistros judiciais. Isso que eu queria entender um pouco melhor, o que foi esse efeito e que tipo de sinistralidade a gente deve continuar vendo mais para frente.

Sergio Borriello:

As nossas provisões de sinistros judiciais são baseadas no que nós chamamos de experiência de pagamento, que é olhar para trás e ver, analisar todas as liquidações dos sinistros judiciais que nós temos, como é o comportamento desses ajustes, acordos ou até condenações no caso de sinistros judiciais.

Observa-se que durante o 2S nós tivemos um avanço importante dos acordos nessas ações judiciais, e esses acordos bem favoráveis do ponto de vista que tínhamos provisionado anteriormente. Então, a queda da sinistralidade nessas provisões judiciais é basicamente reflexo de acordos feitos durante o 2S08, depois de a Companhia fundar um pouco a sua estratégia em relação ao tratamento desses casos judiciais, e isso fez com que a experiência que a gente tem se refletisse de maneira bastante favorável para esse segmento.

Então, em resumo, acordos feitos em casos judiciais que a gente já tinha, mais a experiência que melhorou bastante do ponto de vista de valores gastos nesses casos judiciais.

Jorge Augusto Saab:

OK. Obrigado.

Luis Guilherme Soares, Skopos:

Bom dia. Eu queria entender um pouco o acordo com o Votorantim, se teve um desembolso naquele momento do acordo com o Banco Votorantim, se tem algum *breakup fee*, dado que o BB entrou, se muda alguma questão no acordo. E se pudessem explorar um pouco qual a perspectiva de vocês, dado o que tem acontecido no parceiro.

Arthur Farne D'Amoed Neto:

Esse acordo prevê que a SulAmérica estará em bases exclusivas por cinco anos sobre toda a rede de distribuição da BB Financeira para venda de seguros SulAmérica Auto. Esse acordo está passando por uma fase de implementação em todo o Brasil, depois de ter sido concluído com sucesso o piloto; a partir de novembro ele entrou em carga em todos os estados, em toda a rede de distribuição da Votorantim, e vem performando muito bem.

O acordo contemplou um pagamento inicial, e evidentemente o contrato prevê cláusulas que, caso seja interrompido precocemente, a Companhia, por determinadas condições, pode ser indenizada.

Não há nenhuma alteração em relação a esse acordo em função da mudança societária do Banco Votorantim, e o acordo prossegue sendo executado exatamente como foi contratado.

Luis Guilherme Soares:

OK. E só uma última pergunta: na questão do balanço, quando vocês abrem a questão do ganho e perda não-realizado nota-se que este número estava positivo em R\$19 milhões no final de 2007, e no final de 2008 este número caiu para R\$12 milhões; na página 71 do release.

Você abre bem o valor de custo, o valor de mercado, e a principal parte que diferencia é uma perda de R\$27 milhões em bolsa. Eu queria saber: isso aqui transita pelo DRE, ou não, ou vocês marcam aqui na nota mesmo a questão do ganho e perda não-realizado? Só para entender essa parte do título de valores de mercado contábil versus o mercado.

Sergio Borriello:

Você vai notar na nota que nós temos...

Luis Guilherme Soares:

É na página 71 do release.

Sergio Borriello:

Você vai notar na nota que nós temos a marcação de tudo aquilo que é considerado como uma carteira disponível para venda e da carteira mantida até o vencimento.

Luis Guilherme Soares:

A parte de renda variável é a parte curta; até dois anos, você tem R\$135 milhões de *exposure*, e você tinha R\$108 milhões de valor de mercado.

Sergio Borriello:

A marcação que é feita é contra as curvas que a gente tem da própria BM&F.

Luis Guilherme Soares:

Mas isso aqui é Bolsa. Isso é a parte de Bolsa. A principal diferença do mercado para o valor de custo é a venda da posição de venda variável. Eu queria saber, da parte de renda variável, quanto transitou pelo DRE e quanto está ficando só na diferença entre o ganho e perda não realizado.

Sergio Borriello:

Eu vou precisar de um tempo para poder localizar a sua página.

Arthur Farne D'Amoed Neto:

Guilherme, você está falando de alguma nota explicativa do balanço?

Luis Guilherme Soares:

Estou falando da página 71 da nota explicativa do DFP. Você vê que a diferença do valor de mercado contra o valor de custo era positiva em R\$19 milhões no final de 2007 e caiu para negativa em R\$12 milhões no final de 2008. A principal diferença vem na linha de qual é a diferença do valor de custo da renda variável e quanto é o valor de mercado da renda variável. É de R\$27 milhões a diferença.

Arthur Farne D'Amoed Neto:

Deixe-nos olhar melhor isso, e depois a gente tenta dar a resposta.

Luis Guilherme Soares:

OK. Obrigado.

Marcelo Bernabé, Unibanco Asset:

Bom dia. Primeiro, parabéns pelo resultado do ano. Eu gostaria de saber dois efeitos, como esses feitos estão relacionados com o futuro desempenho da Companhia. O primeiro, a gente teve a redução do IPI, que levou a uma queda do preço dos automóveis, se isso tem logo uma contrapartida no preço dos seguros, ou seja, os

seguros novos já estão vindo com um preço um pouco mais baixo por conta da queda do preço dos autos.

E em saúde, como está sendo afetada essa primeira leva de demissão na indústria, se isso afeta de alguma forma, primeiro, a sinistralidade, e obviamente, o crescimento da carteira. Se vocês puderem discorrer sobre esses dois fatos, eu agradeço.

Patrick Antonio Claude de Larragoiti Lucas:

Bom dia. A primeira questão, do IPI, ele tem dois efeitos positivos para o mercado segurador brasileiro: primeiro, reduz o preço do carro, então tem mais vendas e seguros de automóveis novos, tem um efeito de aumento de vendas, coisa que inclusive a gente está verificando agora no mês de janeiro, se comparado com os últimos três meses do ano passado.

O segundo efeito positivo é que tem uma tendência, por essa questão de IPI e outros fatores também, de queda do valor de veículos usados, que está se confirmando com as atualizações da tabela FIPE; a tabela FIPE é uma tabela feita pela Universidade de São Paulo, que tem por objetivo justamente estabelecer o valor de reposição de cada veículo. Então, também estamos verificando nesses últimos meses uma queda do valor dos veículos usados.

Arthur Farne D'Amoed Neto:

Marcelo, você se importa de repetir a segunda parte da sua pergunta?

Marcelo Bernabé:

OK. Antes de fazer a segunda parte, eu vou explorar um pouco melhor: os efeitos que o Patrick falou se reverterem no preço do prêmio do veículo do seguro. O prêmio acompanha a queda, então?

Patrick Antonio Claude de Larragoiti Lucas:

Sim. Conforme eu falei na primeira parte, a redução do IPI faz aumentar as vendas de veículos novos. Isso tem um efeito positivo, de que havendo veículos novos no mercado, nós podemos vender mais prêmios e seguros. Evidentemente, também há uma redução do valor do veículo novo, então o valor passa a ter uma leve redução. Mas, de maneira geral, essa queda do IPI tem um efeito positivo para o mercado segurador nacional.

Marcelo Bernabé:

OK. Então, o prêmio médio por veículo cai. A segunda pergunta é em relação ao seguro saúde: como o desemprego, esses dados que vêm saindo no CAGED de demissões, afeta o seguro saúde? Um, pela ótica da sinistralidade, e outro pela ótica do crescimento.

Arthur Farne D'Amoed Neto:

Com relação ao crescimento, acho que é cedo para termos algum tipo de conclusão, até porque não percebemos nenhuma demonstração na carteira que possa ter vinda desse contexto de curto prazo.

Poderíamos eventualmente observar um aumento de frequência, caso os beneficiários em antecipação pudessem estar aumentando o grau de utilização do produto, mas também, esse efeito veio se observando de forma homogênea ao longo de 2008, não tem nada de extraordinário sendo observado, quer no 4T, quer nesses primeiros 40 e poucos dias, aproximadamente, de 2009.

Marcelo Bernabé:

OK. Muito obrigado pelas respostas.

Arthur Farne D'Amoed Neto:

Se o Luis Guilherme estiver na linha, eu gostaria então de voltar à pergunta que ele havia feito a respeito daquela nota e o efeito no resultado.

Sergio Borriello:

Só pra complementar, Luis, os R\$27 milhões que aparecem naquela página 71, naquela nota explicativa, transitaram integralmente na DRE da Companhia durante o exercício de 2008, uma das razões pela qual o rendimento não esteve perto de 100% do CDI.

Luis Guilherme Soares, Skopos:

OK. Eu vi que vocês dividiram aqui nos três blocos. A questão dos R\$19 milhões caiu para R\$12 milhões, é o que passou pelo resultado; a questão dos R\$12 milhões que caiu para R\$3 milhões, é o título disponível para venda; e depois o título até o vencimento, que caiu de R\$65 milhões para R\$42 milhões, que é a diferença do ganho ou perda nas três categorias de título. Obrigado. Dá para ver bem.

Sergio Borriello:

OK. Desculpe a demora, eu tive que localizar a nota para poder entender melhor a sua pergunta.

Leonardo Laneim, Super Nova:

Bom dia a todos, palestrantes e ouvintes. O Banco do Brasil anunciou que fará mudanças nas suas operações de seguros até o final de 2009. Eu gostaria que vocês comentassem os possíveis impactos e as repercussões para a SulAmérica. Obrigado.

Patrick Antonio Claude de Larragoiti Lucas:

Leonardo, eu não entendi perfeitamente a sua pergunta, mas eu ouvi "Banco do Brasil". O Banco do Brasil é sócio da SulAmérica já há 12 anos dentro da Brasil

Veículos e da Brasil Saúde, e sem dúvida nenhuma, acho que as nossas ambições conjuntas são tratadas de maneira regular.

Nós já somos sócios nessas duas organizações, então regularmente nas reuniões que nós temos com o Banco do Brasil, seja nas reuniões de diretoria, seja nas reuniões do Conselho dessas parcerias, nós tratamos regularmente de desenvolvimento e crescimento dessas companhias.

Então, de maneira geral, sim, as conversas com o Banco do Brasil são permanentes e estamos sempre olhando oportunidades conjuntas que possam agregar valor, que seja para a SulAmérica e que seja para o Banco do Brasil.

Leonardo Laneim:

OK. Obrigado.

Operadora:

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Agora gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Patrick Lucas para as suas considerações finais.

Patrick Antonio Claude de Larragoiti Lucas:

Eu agradeço a presença de todos, e a Companhia está à disposição através da nossa área de Relações com Investidores para qualquer pergunta adicional que vocês possam ter. Muito obrigado, e um bom dia.

Operadora:

Obrigada. O *conference call* da SulAmérica está encerrado. 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.”