

TRANSCRIÇÃO DE SESSÃO DE PERGUNTAS E RESPOSTAS
TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS 4T07**Daniella Lopes, Performance Investments:**

Bom dia a todos. Antes de mais nada, parabéns pelos resultados. Eu tenho duas perguntas. A primeira é: quais as razões para a melhora considerável na sinistralidade de saúde? E minha segunda pergunta: quais os principais impactos para explicar o aumento do lucro líquido? A gente pode esperar algo parecido para 2008? Obrigada.

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Obrigado por sua pergunta. A questão de saúde tem sido objeto de ações bastante próximas e dedicadas da Companhia desde 2004, incluindo uma revisão dos contratos com a rede de prestadores de serviço; a contratação do pacote de prestação de serviço com essa mesma rede; a revisão da composição da rede, com cancelamento de determinados prestadores que não aderiram ao programa de revisão de custo que a Companhia adotou.

E, no composto geral, olhando para saúde como um todo, como eu disse, na medida em que o saúde individual, que tem uma sinistralidade comparativamente maior, passa a ter restrição no *mix* da carteira, a tendência é que a carteira, como um todo, apresente uma queda de sinistralidade.

No caso do grupal, nós viemos precificando de forma a obtermos uma sinistralidade que, em projeção, tende a ser menor, além do fato de que o PME, o Seguro Saúde PME, na apólice com 4 a 49 membros, também tem uma sinistralidade menor, portanto, na medida em que ele penetra mais na base de prêmios, ele contribui para que a sinistralidade como um todo venha caindo.

A sua segunda pergunta foi quais são os principais motivos para um lucro importante como esse que a Companhia publicou agora em 2007 e se nós deveríamos esperar um desempenho igual em 2008. A sinistralidade em queda certamente contribuiu para isso, não só no saúde, mas também no automóvel.

A própria recuperação dos resultados operacionais da Companhia contribuiu para que o resultado financeiro fosse melhor, ou seja, olhando para esses dois principais elementos dos resultados, grande parte do lucro já poderia ser explicada.

Eu não diria que a SulAmérica vá conseguir dobrar este lucro de novo em 2008. Ela vai continuar crescendo o lucro; nós, por enquanto, não estamos dando *guidance* a respeito dos nossos números de projeção, mas não há por que não acreditarmos que a Companhia continue a apresentar lucros crescentes.

Daniella Lopes:

OK. Obrigada.

Luiz Spinola, Rasley:

Até que ponto a prioridade da recuperação da rentabilidade afetou as fatias de mercado da SulAmérica nos diversos segmentos onde ela atua, e que efeito isso poderá ter a médio e longo prazo no posicionamento da empresa no mercado?

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Olhando em uma perspectiva um pouco maior do que apenas os anos de 2007 e 2006, a SulAmérica desde 2004 vem priorizando rentabilidade e não crescimento de prêmios, como eu acho que você corretamente observou. Isso incluiu cancelamento de certas apólices, uma política de precificação que privilegia resultado e não a mera manutenção de uma fatia de mercado.

A Companhia passou por um momento de inflexão a partir de 2005 e 2006 para chegar a este ponto em que estamos agora em 2007 com uma capacidade financeira muito mais elevada, com um balanço muito mais forte, e ela certamente pretende investir na ampliação da sua participação no mercado. Esta ampliação não se dará às extensas da margem operacional; nós vamos continuar a perseguir alternativas de crescimento, como fizemos em automóveis, sobretudo a partir de setembro de 2007, que permitam que a Companhia aumente a sua penetração sim, mas sem comprometer a margem.

Nós acreditamos que ao lado da rede de 27.000 corretores de seguros existe a oportunidade para a formação de outras parcerias de distribuição, com canais alternativos que vão ajudar nesse sentido.

Luiz Spinola:

Obrigado.

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Nós temos aqui uma pergunta feita pela Internet. Eu vou ler para aqueles que não estão tendo acesso a ela. A pergunta foi feita pela Renata de Freitas, da Reuters, que questiona se no segmento de veículos a expansão do 4T deve-se à expansão da frota ou à conquista de clientes da concorrência. Pergunta também se a participação dos seguros para táxis é significativa e se vem crescendo.

A expansão do 4T se deve tanto à expansão da frota quanto à conquista de clientes da concorrência. O mercado como um todo no Brasil, o bolo de veículos seguráveis não está crescendo na mesma velocidade dos prêmios, portanto a migração entre concorrência é importante.

Quanto à pergunta dela a respeito de táxis, sim, a fatia de táxis entra marginalmente, não existe nenhuma ação específica da Companhia para o segmento de táxis, mas também se emite para táxis. O que aconteceu a partir de setembro, que explica em parte esse resultado de crescimento dos prêmios, foi a adoção de uma política de precificação mais seletiva no sentido de tornar a SulAmérica mais competitiva em perfis de risco, o que a Companhia acredita gerar resultados melhores.

Aloísio Lemos, Ágora Corretora:

Bom dia a todos. Uma pergunta de ponto de vista até estratégico, com relação ao seguinte: o *mix* de produtos é considerado adequado pela Companhia, ou poderia sofrer modificações? E aproveitando, para as várias linhas de produto, quais seriam os principais *guidances* de crescimento para 2008 e 2009? Obrigado.

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Quanto ao *mix* de produtos, a Companhia entende que é adequado. Em perspectiva, mas não no curto prazo, ele pode sofrer algum tipo de alteração, à medida que outras parcerias de distribuição sejam bem sucedidas, por exemplo, na área de ramos elementares, reduzindo um pouco a expressão só do seguro de saúde, que hoje tem um peso bastante relevante na composição da Companhia. Mas não é uma coisa que vá acontecer em saltos e também não é para se esperar isso para os próximos dois ou três anos.

Quanto ao *guidance*, eu disse inicialmente que a Companhia ainda não está dando *guidance*. A tendência é que a gente continue a observar crescimento do lucro, aumento da receita e talvez uma melhoria da sinistralidade, mas essas são as indicações que eu poderia dar neste momento.

Aloísio Lemos:

OK. Obrigado.

Oswaldo Telles Filho, Tática Asset:

Bom dia a todos. Minha dúvida é sobre essa regra de capitalização do setor de seguros: o quanto vocês vão necessitar de capital extra, e se vocês já têm esse capital ou se terão que ir buscar esse capital extra.

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Obrigado pela sua pergunta. Ela é bastante oportuna, porque traz aqui para a discussão um tema que ocupou grande parte da preocupação daqueles que analisam seguros no último trimestre.

O regulador mudou a regra de capital mínimo agora no fim do exercício, alongando o prazo que as seguradoras terão para se adequar às novas regras, e concomitantemente alterando também a tabela de fatores que resultam no capital decorrente do risco de subscrição.

Esse é um modelo que contempla a substituição gradual do modelo de margem de solvência para um modelo de capital baseado em risco. A regra inicial prevê que o capital será decorrente de cinco fatores de risco, e apenas um, que foi o risco de subscrição, foi regulado até este momento.

Quanto à SulAmérica, ela tem um excesso, uma suficiência de solvência e está perfeitamente adequada às regras atuais. A Companhia acredita que a lucratividade

das suas operações será suficiente para satisfazer essa necessidade de capital mínimo nos próximos exercícios.

Oswaldo Telles Filho:

Só para entender melhor, da necessidade anterior para a atual tem uma diferença de quanto, só para ter uma idéia?

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Um dado que eu poderia dizer é o seguinte: no primeiro ano desse novo modelo as companhias tem que estar 15% adequadas ao que seja o novo capital mínimo, 40% no segundo ano, 60% no terceiro e 100% no quarto. Esse vetor antes era 30%, 60% e 100%. Ou seja, as companhias já eram exigidas em um primeiro momento a compor um capital mínimo maior do que estão sendo obrigadas agora.

Oswaldo Telles Filho:

OK. Obrigado.

Maria Laura Pessoa, Unibanco:

Bom dia a todos. A minha pergunta é com relação à estratégia da SulAmérica em vista da abertura do mercado de resseguros, se existe um interesse da empresa em ampliar a atuação. Eu acredito que pela parceria com o ING exista a possibilidade de capitalizar o desenvolvimento do mercado de resseguros. Eu queria que vocês comentassem um pouco sobre isso. Obrigada.

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Talvez a maior exposição da SulAmérica a contratos de resseguro seja nesse segmento de outros ramos elementares, que representa cerca de 11% dos nossos prêmios. Nós já temos, além de evidentemente uma ótima relação com o IRB, operações com uma resseguradora no exterior, com a qual nós temos um programa de referência para refinanciamento no Brasil e uma experiência de já ter desenvolvido operações com os principais resseguradores mundiais.

A SulAmérica não vai atuar como resseguradora. E quanto ao ING, ele também não será ressegurador. Não é uma preocupação deles, não é uma especialização do ING.

Maria Laura Pessoa:

Obrigada.

Renata de Freitas, Reuters:

Bom dia. Eu só queria insistir um pouco na questão da área de veículos. Eu queria entender se a avaliação de vocês em termos gerais é de que essa nova política de precificação mais seletiva, que deu resultados no 4T, continuará a dar resultados ao longo de 2008 nesse mesmo ritmo ou se a competição tende a se acirrar, apesar dessa situação da frota tão grande. Obrigada.

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Talvez você tenha acompanhado que esse ambiente de maior intensidade da concorrência tenha se instalado em agosto, no 2S06, e é um ciclo já bastante extenso de concorrência.

A Companhia não aderiu às práticas que foram adotadas por algumas das seguradoras na área de automóveis, ainda assim conseguiu o aumento da sua frota, e agora no 4T um crescimento bastante expressivo também nos prêmios.

Esse é um modelo que vai ser mantido em 2008 e, sobretudo, se concorrentes que tiveram que adotar uma política de precificação mais agressiva no passado voltarem a precificar em linha com aquilo que talvez fosse adequado em termos de sinistralidade média, a percepção da SulAmérica mais competitiva será maior ainda. A SulAmérica não teve que recompor, não vai recompor preço e vai manter essa estratégia de uma precificação mais seletiva, que ela adotou com sucesso no 4T.

Operadora:

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Arthur, para as considerações finais:

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Com isso eu encerro a nossa conferência de resultados do ano de 2007. Novamente, um ano muito importante para a Companhia, nós estamos muito satisfeitos em, sobretudo, no ano em que ela fez o IPO podermos compartilhar com os acionistas, investidores e analistas, toda a comunidade que cerca a Companhia neste momento importante da SulAmérica. Muito obrigado.

Operadora:

A teleconferência da SulAmérica está encerrada. Agradecemos a participação de todos, e tenham um bom dia.