



Transcrição da Teleconferência do 1T15 – Q&A – SULAMÉRICA

Operador

Iniciaremos agora a seção de perguntas e respostas. Nossa primeira pergunta vem do Sr. Gustavo, do Bank of America. Sr. Gustavo, pode prosseguir.

Gustavo Schrodén (Bank of America Merrill Lynch)

Bom dia, pessoal, obrigado pela oportunidade, eu vou fazer duas perguntas. A primeira delas é referente a reajuste de preços no segmento de saúde. Eu sei que está muito cedo, vocês vão começar a discutir isso a partir de junho, mas eu queria saber como andam as conversas, o que vocês têm sentindo dos outros players, o que vocês podem antecipar para a gente, dado as informações que vocês já têm e se a gente pode esperar o mesmo nível de reajustes que foi visto nos últimos dois anos, principalmente baseado no nível de inflação que a gente tem observado. Então, se vocês pudessem dividir com a gente, o que vocês já têm e qual a perspectiva desse ano no segmento de saúde.

Maurício Lopes (Vice-Presidente de Saúde e Odontológico)

Oi Gustavo, tudo bem? Obrigado pela pergunta.

A gente começou o evento de reprecificação na carteira, e não só nós, mas o mercado como um todo, há mais ou menos três anos, um movimento mais pesado de reprecificação. Acelerou um pouco há dois anos e manteve a velocidade acelerada no ano passado. O que a gente está enxergando é que a gente continua num movimento de reprecificação, esse movimento está sendo redesenhado à medida que o tempo passa e não tem um número definitivo que a gente vem atacando, até porque cada um dos portfólios está vivendo momentos distintos. Portfólio empresarial, portfólio do adesão, portfólio do PME, portfólio do odontológico, cada um deles tem momentos distintos e a gente vai reprecificar de acordo. O que eu posso te adiantar é que a gente continua, sim, o movimento de reprecificação, e a gente continua interpretando que existe algum espaço ainda por parte dos contratantes para absorver parte dessa reprecificação que é necessária, posto que as apólices mostraram ao longo dos últimos anos que era necessário fazer uma reprecificação por inflação médica, notadamente baseada em frequência. Em paralelo, a gente tem acelerado cada vez mais as ações de gestão de saúde e gestão de sinistro. A nossa aposta e o nosso

trabalho estão sendo direcionados na linha de que se a gente conseguir colocar as ações de contenções de sinistros rapidamente de pé, como tem sido feito nos últimos dois anos, mais estruturar as ações de gestão de saúde para o longo prazo, a gente vai ter menos reajuste em potencial para os próximos períodos e esse é o trabalho macro que tem sido realizado ao longo dos últimos três anos pelas equipes.

Gustavo Schroden (Bank of America Merrill Lynch)

Ficou bem claro, mas eu queria entender, quando vocês olham para o lado, você acha que existe um movimento conjunto dos outros players no mesmo sentido? Eu imagino que VCMH está pressionando todos os players, então eu queria entender se existe um movimento conjunto, que no meu entendimento facilitaria mais um reajuste satisfatório para esse ano. Como você tem visto os players nesse sentido?

Maurício Lopes (Vice-Presidente de Saúde e Odontológico)

Movimento conjunto não. Cada portfólio tem sua dinâmica, seu momento, sua natureza, sua composição, sua região, então cada player se comporta de acordo com a rentabilidade do seu portfólio. Imagino também que tenham players com alternativas e estratégias distintas das nossas. Nossa estratégia está muito clara, a gente vai fazer uma rentabilização do portfólio, como tem feito ao longo dos últimos três anos. O que pode ter uma dinâmica parecida é que algumas condicionantes macro do mercado atingem a todos os players de maneira mais homogênea, na questão do tamanho da rede hospitalar, na questão da aceleração dos exames que aconteceu nos últimos anos. Esses fatores mais macros condicionaram boa parte do mercado numa diretriz macro mais parecida, mas cada portfólio se comporta de uma maneira e cada player responde de uma maneira a sua necessidade de rentabilizar ou de crescer.

Gustavo Schroden (Bank of America Merrill Lynch)

Está ótimo, ficou bem claro. A minha segunda pergunta é mais relacionada ao segmento de auto, que teve um destaque bem positivo nesse trimestre, no crescimento dos prêmios, mas principalmente na sinistralidade. Vocês aceleraram o crescimento de prêmio, principalmente no último mês, chegando a 10% no ano contra ano e uma melhora de 3,0 p.p. na sinistralidade de auto. O quanto que é sustentável esse ambiente favorável para o segmento de auto ao longo do ano? Vocês acham que é um ciclo que veio para ficar realmente, em 2015? A gente pode esperar o segmento de auto com essa performance boa ao longo do ano? Se vocês pudessem discutir isso um pouco com a gente, seria interessante.

Carlos Alberto Trindade (Vice-Presidente de Automóveis, Ramos Elementares, Vida e Previdência)

Oi Gustavo.

Primeiro eu queria dizer que, quando você olha o mês de março, 10%, tem que lembrar sempre que esse ano, fevereiro e março comparativamente com o ano passado, teve o movimento do carnaval de um mês para o outro, então é melhor olhar o número conjugado do trimestre para você ter uma posição mais clara do nosso desenvolvimento, porque acaba afetando esse aspecto dos dias úteis, mas de toda forma, a gente teve um bom desempenho, tanto no crescimento quanto na sinistralidade, fruto do trabalho que a gente vem fazendo ao longo do tempo. Eu já vinha falando no ano passado sobre nosso posicionamento de disciplina, de precificação, de subscrição, que a gente mantém aqui na Companhia.

A gente tem também conseguido ampliar a frota, muito no esforço conjugado de estratégia de precificação que a gente está conseguindo colocar lá na ponta, com ações que estão chegando mais rápido na ponta com uma série de ações específicas, que eu não vou detalhar aqui, e isso tem feito uma ampliação da capacidade de distribuição, que acaba redundando no aumento de frota. O preço do ano passado para hoje, naturalmente tem todo o insumo do que vem nos custos de mão de obra, peças e etc., que vem afetando o preço, então a gente fez esse alinhamento natural. A nossa competitividade está boa e o crescimento eu atribuiria a essa ampliação da capacidade de distribuição e ações que estão chegando mais rápido à ponta, que afetam diretamente.

Se isso é sustentável ao longo do ano? A gente vê uma queda na venda de carros novos, mas ao mesmo tempo, vê um aumento de negócios no universo de carros usados, então esse movimento pode fazer com que uma companhia que esteja mais focada nesse segmento ou no outro traga melhores resultados, mas eu acho que vai continuar. Não vamos esquecer que um volume de quase três milhões de veículos novos estão sendo licenciados por ano, o que é um impacto importante para a carteira segurada no Brasil e esse volume vai continuar acontecendo, se não forem três milhões, serão dois milhões e novecentos mil, mas é um número relevante, fora o movimento que está tendo nos carros usados. Então, eu vejo a manutenção desse processo, lógico que não em índices, como já tivemos de 18%, 20% de crescimento, mas o mercado vai manter um desempenho como tem vindo até agora, com alguns sobressaltos que possam acontecer nos volumes de negócios.

Gustavo Schroden (Bank of America Merrill Lynch)

Está ok. Um último ponto, você tem o percentual do quanto da frota de vocês é de veículos novos e qual percentual de veículos usados?

Carlos Alberto Trindade (Vice-Presidente de Automóveis, Ramos Elementares, Vida e Previdência)

A gente não abre esses dados, até porque tem toda uma relação com a concorrência, a separação da carteira, o que é novo, o que é usado, o que é passeio, o que é caminhão, etc.. São dados que a gente mantém reservados aqui dentro, mas posso te dizer que essa questão dos veículos novos não tem nos afetado com qualquer relevância. Vamos lembrar que você tem veículos novos populares e tem veículos novos de valores mais elevados, também essa diferenciação acaba dando resultados diferentes entre as companhias.

Gustavo Schroden (Bank of America Merrill Lynch)

Está ótimo pessoal, ficou bem claro, muito obrigado.

Operador

Próxima pergunta vem do Sr. Gabriel, do Bradesco. Sr. Gabriel pode prosseguir.

Gabriel Gusan (Bradesco)

Oi, bom dia a todos, eu tenho duas perguntas. Na primeira, eu queria pedir uma ajuda na leitura no segmento de saúde, um qualitativo do que foi no trimestre uma melhoria por conta do efeito calendário, e o que é feito nas iniciativas estruturais de vocês. E a segunda pergunta é sobre comercialização do produto capitalização, se vocês já têm uma perspectiva de quando vai ter uma normalização dessa venda. Obrigado.

Maurício Lopes (Vice-Presidente de Saúde e Odontológico)

Bom dia, Gabriel.

Com relação ao efeito calendário, não teve efeito calendário algum, trimestre normal, padrão, sem nada digno de nota no tocante a qualquer potencial *spiel* de sinistro de um semestre para o outro, absolutamente nada.

André Lauzana (Vice-Presidente de Capitalização)

Bom dia, Gabriel.

A Companhia está reavaliando a forma de voltar a operar no segmento de produtos populares. Tão logo a gente tenha nosso posicionamento definido, a gente volta a operar nesse segmento. Esse é um assunto que está sendo avaliado pela casa.

Gabriel Gusan (Bradesco)

Perfeito, obrigado.

Operador

Próxima pergunta vem do Sr. Gustavo Lobo, do BTG Pactual. Sr. Gustavo pode prosseguir.

Gustavo Lobo (BTG Pactual)

Oi, bom dia pessoal, tenho duas perguntas.

Sobre automóvel, a gente tem visto a taxa de juros subindo, índice de furto e roubo caiu bastante, foi uma coisa que surpreendeu positivamente todo mundo, o desempenho do segmento foi bastante favorável agora no primeiro trimestre, imagino que isso, em maior ou menor escala, valha para boa parte dos players de automóveis. A minha dúvida é, a competição continua bem comportada? Vocês não viram conforto de nenhum outro player em reduzir preço para operar com uma sinistralidade um pouco maior, dado que a Selic está mais alta, ou reduzir preço numa expectativa de manter esse sinistralidade, dado que furto e roubo está num patamar bastante abaixo comparando com o ano passado? Como vocês estão vendo a dinâmica de concorrência?

Carlos Alberto Trindade (Vice-Presidente de Automóveis, Ramos Elementares, Vida e Previdência)

A competição nesse segmento sempre existiu. Ela é muito forte, é um varejo intenso, então ela vai sempre existir. O que a gente tem notado, diferentemente de outras leituras que eu tive vendo, não tem tido queda de preço, ao contrário, o mercado tem ajustado, por mais que os índices de roubo tenham caído em relação ao primeiro trimestre do ano passado, ainda são índices mais altos do que os melhores momentos que a gente teve. Também, a maioria das companhias ainda está sofrendo um pouco dos movimentos de preços do ano passado, isso também faz com que haja uma subida e, por exemplo, o roubo no Rio de Janeiro tem crescido um pouco e por mais que melhore em São Paulo, outras regiões não necessariamente têm obtido o mesmo desempenho. Então eu não vejo nenhum movimento daquela máxima antiga de que se taxa de juros está subindo, os preços vão cair para o pessoal captar. Esse não me parece mais um comportamento desse mercado. Acho que o mercado hoje faz conta muito bem e sabe que esse crescimento acelerado de taxa de juros também leva a ter capital alocado mais elevado, tem que pagar esse custo dele, então é um ambiente que não tem demonstrado qualquer direcionamento para abaixar preços por essas razões.

Gustavo Lobo (BTG Pactual)

Perfeito, está claro.

A minha segunda pergunta é sobre eficiência e vocês tiveram um excelente desempenho agora no primeiro trimestre. A minha dúvida é, a forma mais correta da gente olhar a despesa administrativa de vocês, é comparar com inflação, como um ganho real ou comparar de fato com prêmios, porque à medida que a empresa cresce tem que aumentar as despesas na mesma medida do spread? A minha dúvida vem exatamente pelo crescimento que vocês estão tendo nos negócios de não-seguros. O Arthur mesmo comentou que era uma comparação injusta, comparando despesa de não-seguros com prêmios de seguros e a gente vê essa dinâmica de queda do índice DA agora no primeiro trimestre. Como a gente pode ver esse índice olhando para frente, ainda tem muito espaço para melhoria de DA ou a partir do patamar onde a gente está agora parece um nível para ser perpetuado para os próximos trimestres?

Arthur Farne (Vice-Presidente de Controle e Relações com Investidores)

Gustavo, obrigado pelo ponto.

Grande parte das despesas apresentam algum tipo de indexação, seja folha, sejam os próprios contratos da Companhia, eles tem algum componente de indexação e a inflação seria uma proxy boa para isso. O ponto que eu estava destacando é que a gente vem fazendo investimentos, ou seja, a Companhia tem desembolsado CAPEX em projetos de infraestrutura, em consultorias de software ou do que quer que seja para melhorar a qualidade da operação e, como eu destaquei, isso já está se refletindo nessa melhora operacional que a gente está apresentando na sinistralidade em outros aspectos e mantendo uma melhoria operacional. Quer dizer, o desafio de baixar esse índice relativo de despesas contra receita é que exatamente reflete o objetivo da Companhia de melhorar a qualidade de suas operações. Não dá para te dizer se 8,5% é *bottom*, a gente quer acreditar que não seja, mas a gente vem melhorando bastante esse índice nos últimos anos. Ele caiu de 10% para 8,5%. Obviamente a gente tem conseguido crescer mais a partir de uma mesma capacidade instalada *lato sensu*.

Simplificando um pouco a resposta, tem um componente de indexação sim, por mais bem-sucedido que a seja na negociação com os nossos fornecedores, mas o *trade-off* entre o crescimento e os investimentos necessários, eu acho que está sendo refletido aqui.

Um outro ponto que você comentou é que o próprio índice combinado da Companhia seria menor se nós excluíssemos das despesas administrativas totais, aquelas não ligadas a seguros. Difícil a gente poder destacar isso

nesse momento, até porque se tem uma visão consolidada. O que a gente sabe é que, sim, despesas de capitalização, da *asset*, de previdência, cujo denominador não está refletido no índice, elas afetam negativamente essa comparação. Mas a gente vem fazendo isso, então a série histórica é homogeneamente prejudicada, ou seja, não é uma coisa que pudesse explicar algum movimento pontual.

Gustavo Lobo (BTG Pactual)

Perfeito, talvez só um movimento pontual a partir do momento em que você passou a consolidar capitalização, depois disso tudo fica razoavelmente comparável.

Arthur Farne (Vice-Presidente de Controle e Relações com Investidores)

Gustavo, só corrigindo um ponto, a capitalização não vai poder ser consolidada como uma receita de seguros. Capitalização é tratada como uma atividade financeira, ela está destacada depois das margens de seguros na nossa estrutura, a gente teria que fazer uma visão gerencial para exclusão das despesas específicas de capitalização nesse aspecto.

De novo, seja qual for a visão, a gente vem tendo um ganho importante de eficiência operacional. Essa é a mensagem que a gente quer dar. Se essa relação pode ser melhorada, a gente quer acreditar que sim, como já disse, mas o *trade-off* é a Companhia manter o nível de investimentos que vem mantendo na sua capacitação com reflexos positivos na melhoria dos índices operacionais.

Operador

Próxima pergunta vem do Sr. Francisco Kops, do Banco Safra. Sr. Francisco pode prosseguir.

Francisco Kops (Banco Safra)

Bom dia a todos. A primeira pergunta vai para o Maurício, queria entender um pouco a visão de vocês nesse cenário macro. Uma coisa que eu particularmente gostei bastante do resultado de vocês, é que vocês continuam, apesar do reajuste de preço forte, tendo uma evolução no número de beneficiários. Com o aumento do desemprego, a geração mais fraca de emprego do outro lado, enfim, o poder de barganha do funcionário parece que está se perdendo um pouco dentro das empresas, dá pra imaginar que a gente deva ver uma redução nesse número de beneficiários, algum efeito mix dentro da própria carteira da SulAmérica? Se vocês pudessem falar um pouco sobre isso.

Maurício Lopes (Vice-Presidente de Saúde e Odontológico)

Francisco, obrigado pela pergunta.

A gente não está conseguindo ver esse movimento na nossa carteira por enquanto, lembrando que esse ciclo dito redução de contingente de trabalho ou aumento de desemprego, que começou em setembro do ano passado, pode ser um pouco postergado nas carteiras de benefícios porque, fora toda questão legal da pessoa ter o direito a permanecer no plano por mais x períodos, se a gente olha o aposentado, se for demitido e etc.; ainda tem os pacotes de benefício da demissão que podem ser negociados e podem permanecer com esses beneficiários ainda mais tempo dentro desses portfólios. Então a gente não consegue enxergar de maneira relevante isso dentro dos nossos números, ao contrário, a gente tem crescido o portfólio tanto na parte de vendas novas quanto em algumas carteiras que tem uma questão de manutenção relevante.

Mas eu acho que o mais importante para nós aqui, independente desse movimento, é olhar o que a gente está fazendo dentro da casa para tentar mitigar um potencial risco que venha daí. A primeira questão é que a gente tem portfólios montados em todos os segmentos que são de grande comercialização hoje, então ainda que a gente tenha uma redução do nível de emprego no segmento grupal, a gente tem um bom portfólio de PME, tem um bom portfólio de adesão, que tem um volume de comercialização bastante elevado, porque é um portfólio muito tradicional, então a gente consegue absorver quem for sair de um desses portfólios grupais, pode vir através do portfólio de PME ou de adesão para dentro da SulAmérica. Da mesma maneira, como os contratos grupais para reduzir custos saíram do contrato de risco de pré-pagamento para contratos de pós-pagamentos, o portfólio de pós-pagamento possibilita a permanência desse cliente dentro da casa. Acho que o segundo ponto que a gente tem trabalhado bastante também é na questão da retenção, é na questão do *underwriting*. Desde 2013, a SulAmérica estruturou uma célula bastante robusta de retenção para pequenas empresas, essa célula veio sendo trabalhada em 2013, maturou em 2014 e em 2015 está trabalhando bem. A gente também conseguiu aumentar o volume de retenção que tinha nesse portfólio de varejo, através de uma estruturação mais de longo prazo, olhando mais número, olhando o *underwriting* de maneira precisa para tentar reter cliente. E na ponta de comercialização a mesma coisa se aplica, a SulAmérica em 2013 e 2014 mexeu muito nas regras de aceitação, mexeu bastante mesmo, possibilitando a entrada de alguns tipos de clientes que antes não entravam e possibilitando o fechamento de portas de outros tipos de clientes que até então a gente aceitava, tentando rentabilizar o portfólio.

O somatório de uma questão de desemprego que a gente não vê, mais a estruturação dos segmentos, mais as células de retenção, mais a mexida no *underwriting* e mais, potencialmente, um menor sinistro *per capita* que pode replicar no preço *per capita* em relação aos nossos pares, pode derivar beneficiários para o nosso portfólio, ou seja, se alguém estiver aumentando o preço mais do que o nosso, nós podemos ter uma maior permanência na nossa carteira, com a aquisição da carteira maior do que a gente está vendo na concorrência. Por enquanto, o assunto não está nos preocupando, estamos olhando o assunto, obviamente, mas por enquanto ele não tem ainda a relevância que a gente vê em outras indústrias.

Francisco Kops (Banco Safra)

O fato da SulAmérica ter uma escala grande, comparada com o resto da concorrência, imagino que dê uma vantagem competitiva na hora de reprecificar a carteira, não?

Maurício Lopes (Vice-Presidente de Saúde e Odontológico)

Você diz com relação à rede de prestadores?

Francisco Kops (Banco Safra)

É. Eu digo que como vocês têm uma escala maior, vocês conseguem diluir mais custos fixos e a própria sinistralidade, vocês não precisariam fazer reajustes tão grandes quanto planos menores.

Maurício Lopes (Vice-Presidente de Saúde e Odontológico)

Faz todo sentido. Eu acho que a questão da escala é relevante no mundo inteiro no mercado de saúde e não vai ser diferente aqui, mas eu acho que mais relevante até do que o poder de barganha é que o tamanho nos possibilita investir no nível de serviço e a gente consegue através disso dar maior percepção de valor agregado para o cliente; e vários exemplos se aplicam, da questão da autorização prévia que a gente comentou em alguns *calls* atrás, que há cinco anos, a área de operações da SulAmérica fazia uma pré-autorização de procedimentos hipoteticamente com um médico generalista, hoje já não é assim. Hoje quem faz a autorização do procedimento oncológico é o oncologista, que entra na celular de autorização. Quem faz ortopedia é um ortopedista, quem faz dermatologia é um dermatologista e assim por diante. Então, esse tipo de maior refinamento que só vem com o tamanho da escala, a gente tem investido bastante para dar o melhor nível de serviço para o cliente do outro lado, além da questão do poder de barganha.

Francisco Kops (Banco Safra)

Está ótimo, Maurício. Obrigado.

A minha pergunta ao Arthur é sobre DA. Eu até entendo que vocês queiram ser um pouco mais conservadores na resposta, mas assim, a queda no índice da DA foi muito grande, depois a gente olha a forma como vocês crescem receita, principalmente saúde, é basicamente em preço, o que não implica numa necessidade de estrutura maior, ou tão maior assim, então eu imagino que esse ganho operacional deva continuar enquanto vocês tiverem fazendo reajustes fortes de preço. Dá para imaginar essa DA cada vez menor?

Arthur Farne (Vice-Presidente de Controle e Relações com Investidores)

Eu, obviamente, gostaria muito que você estivesse certo, imaginar uma DA cada vez menor. Eu acho que sim e parte dos investimentos que a gente vem fazendo, eles justamente visam aumentar a alavancagem operacional que a gente tem, a capacidade de produzir mais com a mesma estrutura. Acho que o que aconteceu nos últimos anos é exatamente isso, se a gente abrisse essa série para 10 anos, a Companhia tinha há alguns anos uma receita de R\$ 7 bilhões, hoje ela produz quase R\$ 15 bilhões, em termos recorrentes, com os mesmos 5.000 funcionários, para te dar um exemplo de um dado que está na mão. Então, a gente mantendo uma estrutura mais ou menos estável, vem conseguindo, nessa visão por exemplo, ganhar mercado, incorporar novas carteiras. A compra da capitalização mudou esse perfil, a gente tem uma diversificação hoje de fonte de resultados com a contribuição da *asset*, com a contribuição da capitalização, com a contribuição de vida e previdência, além de todas as operações de saúde. Tanto uma diversificação do mix de negócios, quanto os investimentos na qualificação da nossa infraestrutura que têm explicado isso. Eu não quero dar a impressão de que a Companhia está querendo ser conservadora nessa resposta, pelo contrário, mas ao mesmo tempo eu não posso assegurar que a gente vá continuar a ter ganhos, talvez da mesma magnitude nesse índice. A gente está trabalhando para isso, está investindo para isso, e de novo, não é uma mera indexação à inflação das nossas despesas, como eu disse, a gente vem mantendo um componente importante de despesas relativas à amortização de investimentos que a gente vem fazendo em infraestrutura de TI, infraestrutura em geral e em melhorias operacionais que demandam eventualmente até consultorias, isso tudo está, de novo, refletido nesses indicadores.

Operador

Próxima pergunta vem do Sr. Fernando Leitão, da Hoya Corretora. Sr. Fernando, pode prosseguir.

Fernando Leitão (Hoya Corretora)

Senhores, bom dia, obrigado pelo call. A minha primeira pergunta já foi respondida, era a respeito dos empregos, até que ponto isso poderia afetar a carteira. A segunda pergunta, vocês vão me desculpar, mas eu sou relativamente novo no setor, então eu gostaria de entender um pouco a mecânica contábil das reservas técnicas, a partir do momento em que o órgão regulador solicita através dos parâmetros dele um aumento da reserva técnica, da onde se processa isso, de onde o dinheiro é deslocado? Obrigado.

Arthur Farne (Vice-Presidente de Controle e Relações com Investidores)

De forma alguma, ninguém é novo nesse mercado, é um mercado que tem uma natureza complexa e a sua pergunta é muito bem-vinda. Esse é um tema que acho que depois merece uma ligação para o RI para a gente aprofundar nos fundamentos técnicos que levam a essa contabilização. Mas a reserva é constituída, sobretudo, de parte da receita que a Companhia recebe. A mecânica de diferimento dessa receita, ela exatamente reflete a constituição e provisionamento daquilo que a Companhia não ganhou, usando o jargão do segmento, ativos e passivos, ou seja, o nosso passivo representado por essa obrigação futura ele é constituído a partir da compra de ativos com a própria receita que a Companhia aufer e mantém na forma de provisões técnicas. Lembrando que a atividade de seguros exige também, além da própria provisão técnica relacionada às reservas, a constituição de margens de solvência que são reservas suplementares que os reguladores tanto de saúde quanto de ramos elementares exigem, mas é talvez uma questão que ficaria melhor ilustrada se a gente pudesse olhar isso com você em detalhes, olhando até a própria dinâmica das nossas demonstrações financeiras.

Operador

Não havendo mais perguntas, retorno a palavra ao Sr. Gabriel Portella, para as suas considerações finais.

Gabriel Portella (Presidente)

Obrigado a todos pela participação. Mais uma vez, gostaria de agradecer a todos os nossos colaboradores, corretores de seguros, parceiros de negócios e outros *stakeholders* pela contribuição para que alcançássemos um excelente trimestre. Obrigado.

Operador

A teleconferência de resultados da SulAmérica está encerrada. Obrigado e bom dia a todos.