

Carlos Macedo, Goldman Sachs:

Bom dia. Duas perguntas, na verdade. A primeira se refere ao setor de automóveis. Eu queria entender um pouco a visão de vocês sobre precificação. Tendo em vista a queda dos juros, normalmente esperamos que o prêmio médio por veículo suba ao longo do tempo, e no 1T12 ele teve uma queda bem visível. Queria que vocês comentassem um pouco, se possível, sobre tendências de precificação, se teve alguma sazonalidade nesse número.

A segunda pergunta é sobre o imposto. Vimos uma alíquota efetiva bem mais baixa nesse trimestre em relação ao 4T. Eu queria entender um pouco do que levou a isso e o que devemos esperar em termos de carga efetiva de imposto para a SulAmérica no ano. Obrigado.

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Macedo, obrigado pela pergunta. Vou começar pela segunda, se você não se importa, e passo para o Trindade responder a primeira.

Tivemos uma oportunidade de pagamento de juros sobre capital próprio dentro do Grupo, ou seja, as controladas pagando para a holding, que acabou beneficiando a taxa efetiva nesse trimestre.

Ao longo do ano, se surgirem outras oportunidades para que façamos operações como esta, faremos, como acabamos fazendo no 4T11, quando a Companhia pagou para fora, pagou para os seus acionistas. Neste momento, foi um pagamento ainda dentro do Grupo que acabou permitindo essa melhora.

O Trindade comenta a sua pergunta sobre o ambiente de precificação no automóvel.

Carlos Alberto Trindade:

Bom dia, Macedo. Com relação à sua questão do prêmio médio do automóvel, é importante ressaltar que, dentro da nossa carteira, eu faço acompanhamentos distintos. Tem o que eu chamo de varejo, que é a produção de todas as nossas sucursais; e temos uma operação com a Caixa Econômica, que também acaba influenciando nossos números gerais de automóvel.

O que eu posso dizer é que a operação com a Caixa tem um prêmio médio menor, e a operação no varejo, vimos avançando em um volume de prêmios igual ou um pouco superior ao do ano anterior, mas com a frota caindo cerca de 8% em cima da operação varejo.

Então, ali eu estou obtendo um prêmio médio maior, dentro da nossa política interna de foco no resultado, e logicamente, tendo as influências nesse período de um pouco de sinistralidade maior no roubo, e todo o ambiente para o seguro de automóvel com muita pressão de mercado por ganho de market share – acho que isso é muito nítido nas estatísticas que saíram na última segunda-feira com relação ao mercado.

Vemos um grupo grande de companhias procurando ganhar market share, e companhias tradicionais com crescimentos menores, em busca da manutenção de resultado, fugindo do ciclo de preço que o seguro de automóveis costuma apresentar.

Eu acho que continuaremos com um ciclo agora invertido, em queda de juros, com movimento de mudança de custo de apólice etc.; começaremos a ver uma retomada de preço no mercado inteiro. Tínhamos expectativa de ter visto esse movimento mais intensamente, mas ele não se apresentou.

De qualquer jeito, continuaremos na nossa estratégia de recuperação de preço, acompanhando todos esses efeitos de frequência de roubo; mas posso dizer que já percebo um movimento dos governos dos principais municípios, que tem falado conosco enquanto nossas instituições, Federação etc., de esforços para atacar o roubo de veículos, que é sempre um dos três ou quatro pontos mais relevantes de exposição de um governo municipal, principalmente quando se trata de um ano de eleições. Então, temos uma expectativa positiva quando a esse aspecto também.

Carlos Macedo:

Perfeito. Obrigado, Trindade. Só uma pergunta de *follow-up*: dado que o prêmio médio é mais baixo na carteira que vem da caixa, a margem de contribuição para o resultado é parecida com a carteira de varejo?

Carlos Alberto Trindade:

Não, é diferente. São duas coisas: ela é diferente, e temos, na operação com a Caixa, 30% de co-seguros. Então, 70% são da Caixa Seguros. Também o efeito dela de contribuição é menor.

Carlos Macedo:

Mas, ainda assim, a rentabilidade para a SulAmérica é parecida, apesar de o prêmio médio ser mais baixo?

Carlos Alberto Trindade:

Nossa rentabilidade é maior que a da Caixa.

Carlos Macedo:

OK. Obrigado. Trindade.

Guilherme Assis, Raymond James:

Bom dia a todos. Eu tenho, na verdade, duas perguntas. A primeira seria para o Gabriel, em relação ao crescimento da base que estamos vendo nos planos de saúde. Eu acho que veio um crescimento forte, perto do que eu estava esperando, e queria entender como está esse mercado. O que vocês estão vendo de competição? Esse crescimento que vimos, principalmente no Grupo, que está vindo com 160.000 vidas, e eu queria saber se esse é um patamar de crescimento que vocês esperam ter nos próximos trimestres, ou se teve algum efeito que vocês consideram extraordinário no trimestre. Essa é uma pergunta.

A segunda pergunta é em relação ao G&A, aos custos administrativos que o Arthur mencionou rapidamente na apresentação. Eu vi um aumento em pessoal e terceiros,

que somando as duas contas eu tenho R\$174 milhões, um aumento de R\$10 milhões em relação ao 4T11 e um aumento em relação ao 1T11, que subiu de R\$150 milhões para R\$170 milhões. Eu queria entender exatamente o que é. O Arthur mencionou que foram investimentos em TI, alguma coisa assim, e eu queria saber se é o novo patamar que devemos esperar daqui para frente e se esses investimentos devem se traduzir em alguma melhora na sinistralidade, e o que vocês estão esperando em relação a isso. São essas as perguntas. Obrigado.

Gabriel:

Bom dia, Guilherme. Respondendo sua pergunta sobre vendas, na verdade o nosso ritmo de vendas em saúde e odontologia vem forte nos últimos anos. Ano passado, não sei se você lembra, lançamos um novo portfólio de produtos e este ano estamos colhendo a maturação desse portfólio e sua boa aceitação por parte dos corretores e dos clientes.

Então, o nosso nível de beneficiários tem crescido bastante, e aí ele é reflexo de uma boa política de retenção, além de vendas novas, e vendas novas em um ritmo muito forte em vários segmentos.

O maior destaque, sem dúvida, é o segmento de pequenas e médias empresas, onde vimos mantendo um nível crescente de vendas novas. Ao mesmo tempo, na odontologia, embora tenha somado a carteira da Dental Plan, vimos em um crescimento orgânico também bastante forte; e no grupal, por consequência desse novo portfólio de produtos que lançamos no ano passado, cuja aceitação tem sido muito boa.

Então, temos crescido a receita não só em função do reajuste de prêmio, mas também principalmente pela venda nova que temos obtido em todos os segmentos.

Guilherme Assis:

Gabriel, só um *follow-up*: em relação à competição, como você está vendo isso com esse crescimento, principalmente nesse segmento no grupal e no de pequenas e médias empresas, que estão crescendo bastante para a Empresa? Como você está vendo isso?

Gabriel Portella:

A competição não é diferente do que tem sido nos últimos períodos. Ela tem diferentes competidores, vários competidores em vários segmentos. Nós encontramos, no segmento de pequenas e médias empresas, talvez um pouco pelo seu sucesso no mercado, que tem atraído novos investidores, assim como também o segmento de adesão e afinidade, que pela garantia das resoluções da Agência acabou atraindo novos investidores.

E no corporativo é um processo permanente, não só porque esse é um dever das empresas, de olharem seus custos permanentemente, mas também porque tem sido uma geração positiva de emprego no País. Então, isso tem atraído novos competidores.

Um pouco de reflexo disso, talvez, nas campanhas de motivação, venda e premiação; você tem visto o crescimento no mercado. Mas temos enfrentado bem e, talvez, esse novo portfólio tenha sido um dos pontos positivos que nos posicionou para enfrentar essa competição.

Guilherme Assis:

OK. Obrigado.

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Guilherme, quanto à sua pergunta sobre G&A, este ano já esperávamos um incremento do índice em relação aos prêmios retidos, como tínhamos comentado, em função do fato que não temos mais uma receita de recuperação de despesas em função de acordos que tínhamos com a Brasil Veículos. Então, está em linha com o plano esse aumento.

Acho que o 1T tem um pouco ainda o impacto de ser o trimestre em que começamos a fazer um plano de ajustes de estruturas mais intenso, na medida em que em novembro o contrato terminou; ao longo do ano devemos ganhar eficiência nesse sentido e trazer o índice para os níveis que esperamos para o exercício, ou seja, um pouco menores, talvez, do que estamos apresentando agora.

Sobre os investimentos em TI, sim, são investimentos em várias frentes de negócios, e alguns deles já têm se traduzido em maior eficiência. Por exemplo, a área de automóveis, tem todo um projeto já há alguns anos de otimização dos processos de subscrição, e a mesma coisa está sendo feita em outras linhas de negócios, como saúde e ramos elementares. Alguns deles levam um tempo maior para maturar, mas isso faz parte desse projeto de qualificação da nossa infraestrutura de TI que vimos implementando.

Guilherme Assis:

OK, Arthur. Obrigado.

Henrique Caldeira, Barclays:

Bom dia. A primeira pergunta é sobre saúde. Como o Arthur mencionou, houve uma pequena melhora de sinistralidade no grupal, ainda próxima de 78%, que é uma melhora modesta em relação ao 1T11. Eu queria ouvir um pouco a opinião de vocês, se esse pode ser considerado um novo patamar considerado normal pela SulAmérica devido a vários fatores gerais de mercado, como o ambiente competitivo, novos procedimentos pedidos pelo ANS, a inflação médica, ou o perfil demográfico dessa nova classe média, que são os novos usuários do sistema.

Enfim, se existe algum estudo, alguma visão de que vocês ainda estão tentando entender se esse seria um novo patamar, ou, por outro lado, se realmente existem medidas que a SulAmérica tem tomado e ainda espera uma melhora nesses índices daqui para frente. Obrigado.

Gabriel Portella:

Bom dia, Henrique. Todos os fundamentos nós temos aplicado na nossa gestão. Ação de gestão e controle de sinistro é um processo permanente. Nós aumentamos a intensidade à medida que vamos tendo novas pressões. Então, todas essas pressões que você mencionou têm respostas, que às vezes demoram um pouco pelo prazo de implementação, mas estão sendo aplicadas.

Ações de prevenção que incentivamos, este ano lançamos mais uma ação de prevenção, do emagrecimento saudável, continuando na linha da SulAmérica de puxar sempre o processo de prevenção.

Então, quando olhamos para o grupal, primeiro, dentro da expectativa; esse trimestre está exatamente dentro da nossa expectativa e um pouco acima no individual, mas os fundamentos do individual para frente e a perspectiva de reajuste nos dão um pouco mais de tranquilidade.

No grupal, que foi o que você mencionou, ele é decorrência dos *breakevens* combinados com todas as empresas; cada empresa tem seu *breakeven* diferente. Lembrando que mantemos a mesma margem bruta e temos diferentes níveis de sinistralidade combinados com cada uma das empresas, dependendo do próprio nível de comissionamento de cada corretor.

Então, não é um novo patamar. Ele reflete também um *mix* de perfil que você tem na sua carteira. Se você tem mais contratos de grande porte, você pode ter índices de sinistralidade mais elevados; e tendo custos médios maiores, você pode ter riscos menores.

Então, ele não é uma surpresa. A redução para nós é um sinal de estabilização, o que é um bom sinal. Não é um novo patamar, porque nós ainda temos pressões pela frente, mas também tem um novo ciclo de reajuste mais forte que começaremos a partir de julho, que vai refletir os resultados dos períodos anteriores. Não sei se ficou clara a resposta para você.

Henrique Caldeira:

Está bem clara, Portella. Obrigado. Eu tenho uma segunda pergunta sobre a mudança na distribuição de dividendos. O Arthur fez referência a uma mudança na proposta mínima para 30%. Para mim ainda não ficou muito claro se isso implica realmente em uma mudança no piso ou se pode ser considerado um novo *payout*, que seria menor que os 50% praticados nos últimos anos.

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Henrique, não é isso. Quando a Companhia anunciou que pagaria 50%, ela tinha estabelecido um prazo durante o qual ela faria esse pagamento de 50%, e esse prazo se encerrou agora, relativo a 2011. Portanto, nós pagamos há poucos dias os dividendos do exercício de 2011.

A Companhia, portanto, resolveu comunicar uma nova política de 30%; ou seja, o *payout* agora passa a ser 30%, 20% maior que o mínimo obrigatório e, ao contrário da

outra política, sem um prazo pré-estabelecido para que ela termine. Essa será a política da Companhia daqui para frente.

Henrique Caldeira:

Mas, pelo que eu entendi, só para deixar claro, o que vinha sendo praticado não será estendido. Para o resultado de 2012, no começo de 2013, você não deve pagar 50% do resultado. É isso?

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Em 2013 sobre o resultado de 2012, nós vamos pagar 30%.

Henrique Caldeira:

E essa redução, você acha que estaria relacionada a esse período de menor rentabilidade que temos em 2011 e 2012, ou diante das necessidades de capital e liquidez houve algo que lhe causou uma preocupação maior?

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Acho que está mais em linha com a segunda hipótese. A Companhia quer manter certo nível de liquidez. Não tem nada no curto prazo pressionando essa liquidez, mas, antes de tudo, a Companhia entende que essa proposta de 30% é uma proposta sustentável no médio e longo prazo.

A outra proposta que ela tinha, como eu disse, foi com um prazo de três anos, e essa agora não; a Companhia se compromete a pagar 30% por um prazo indeterminado que entendemos ser sustentável. Evidentemente, nada impede que Conselho e a Assembleia deliberem por um dividendo maior, caso as condições de mercado, condições de liquidez, resultados etc. assim justifiquem. Mas os 30% são um compromisso da Companhia, agora sem prazo para terminar.

Henrique Caldeira:

Perfeito. Obrigado.

Tiago Mendes, Merrill Lynch:

Bom dia. A minha primeira pergunta é em relação ao resultado financeiro, que veio muito forte agora no 1T, acima da média histórica, até acima do *guidance* da Empresa, e a justificativa disso é principalmente vinda da parcela de renda variável dos investimentos.

Eu queria saber, até com essa redução de dividendo de 50% para 30%, com esse caixa livre extra que a Companhia terá e com a queda de juros que estamos vendo, se podemos esperar uma mudança no perfil dos investimentos da Empresa, talvez migrando para níveis mais arriscados. Essa é a minha primeira pergunta. Obrigado.

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Obrigado pela pergunta. Níveis mais arriscados, não. O cerne, *core* da política da Companhia é o LM. Os investimentos, tanto estratégia quanto locação, vão observar o perfil de indexação e de *duration* que o passivo da Companhia tem, e o passivo não está mudando. O passivo é mais ou menos estável. Dessa forma, se o LM estiver funcionando bem, qualquer que seja o ambiente de juros, com a devida ressalva, nós estaríamos protegidos.

O que nós fizemos foi aproveitar um momento bom de renda variável e aumentar um pouco a exposição dentro dessa carteira. Nós temos hoje pouco menos de R\$100 milhões de posição em renda variável, dentro daqueles cerca de R\$5 bilhões que correspondem aos ativos não-vinculados à vida e previdência. A rentabilidade dessa posição foi muito boa, porque acabou ajudando a rentabilidade de maneira geral.

Além disso, a Companhia teve a oportunidade, não só de agora nesse trimestre, mas ao longo de 2011, de se posicionar em alguns investimentos de crédito privado que também têm contribuído para esse resultado, além de uma parcela ligada à inflação dentro do componente de renda fixa.

Não tem nada de arbitragem de pré ou de *trading* dentro desse resultado. Esse resultado está em posições bastante fundamentadas e estáveis, em linha com a nossa política.

Tiago Mendes:

Está claro. Obrigado. A minha segunda pergunta, no ramo de auto, vimos que a sinistralidade foi alta; teve essa melhora na metodologia de cálculo de reserva de sinistros. Eu só queria entender esse impacto no 1T, como eu posso ver isso ao longo de 2012. Você falou que ele será diluído ao longo de 2012, então podemos esperar uma redução daqui para frente neste ano? Obrigado.

Carlos Alberto Trindade:

Essa é a nossa expectativa. Aquele movimento que fizemos em janeiro visa tirar a volatilidade que se apresentava na sinistralidade, nós mudamos a metodologia. A expectativa é que isso vá se revertendo mês a mês até o final do ano. Logicamente, em cada mês você tem os movimentos; por exemplo, nesse 1S nós tivemos o efeito do roubo que foi mais alto do que todo mundo esperava, afetou um pouco, mas a expectativa é de caminhar em uma direção positiva até o final do ano.

Você pode pegar, por exemplo, o nosso número novamente nos dados da Susep, ele apresenta consistentemente um número mais forte em janeiro, depois fevereiro e março, na direção que eu acabei de colocar, de redução e de equilíbrio, o que difere um pouco do nosso por questões contábeis. Mas é uma referência histórica de um modelo de estatística da Susep que eu acho interessante para nós.

Tiago Mendes:

Deixe-me colocar de outra maneira: desse aumento de sinistralidade de auto que vimos no 1T, que parcela podemos justificar com a mudança de metodologia, e que parcela foi com o aumento de roubo? Obrigado.

Carlos Alberto Trindade:

Você tem um valor, que até está nos releases, com relação à mudança de metodologia. E na mudança de roubo, eu tive um aumento de frequência no período, na faixa de 12%, especificamente na frequência.

Também tem um movimento nesse 1T que não é muito visível para todos, que é o momento em que você deve calcular o RVNE. O RVNE chama-se Reserva de Seguros Vigentes mas Não-Emitidos, e nós melhoramos o tempo de emissão da Companhia ao longo dos últimos 12 meses.

Quando você calcula esse número do RVNE, no nosso caso, como melhoramos a operação, ele joga contra nós, porque nós vamos ao volume de prêmio e diminuimos; ou seja, eu tenho menos negócios não-emitados que eu deva aumentar o meu prêmio porque tenho isso em carteira. Ao contrário, nós tivemos uma melhora nesse indicador, e tivemos que diminuir o número do prêmio. Isso também acaba afetando sinistralidade. De maneira geral, esses são os fatores.

Tiago Mendes:

OK. Obrigado.

Rafael Frade, Bradesco:

Bom dia. Eu tenho duas perguntas, uma referente ao resultado financeiro. Durante o 1T vocês fizeram a recompra do *notes* e emitiram a debênture, e eu queria entender se nesse processo teve algum resultado financeiro, positivo ou negativo, vindo disso especificamente.

E a segunda pergunta é referente ainda a auto. O Arthur comentou que ao longo do ano vocês esperam que o nível de sinistralidade volte a patamares históricos, vocês comentavam no passado, algo entre 60% e 62%, e eu queria entender se essa perspectiva de uma Selic mais baixa acaba levando a, talvez, vocês terem que precificar um pouco acima, e se podemos esperar essas sinistralidade um pouco desse nível histórico.

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Bom dia, Rafael. Obrigado pela sua pergunta. Não, acho que no 1T o efeito da recompra dos *bonds* da emissão da debênture ainda não tem um efeito muito grande no financeiro.

O efeito das debêntures com o CDI+1,15% é um pouco maior do que 110% do CDI; ou seja, ela pode ser um custo para a Companhia enquanto ela não for investida em alguma operação que renda mais que isso. É pequeno, mas pode ser uma pequena folha de custos que deveria ser compensada pela rentabilidade da carteira. Fora isso, não teve nada de extraordinário, na medida em que as notas estavam sendo 'acruadas' e qualquer impacto que houvesse já vinha sendo contabilizado desde a emissão.

Carlos Alberto Trindade:

Com relação ao seguro de automóvel, você está certo quando menciona a diferença de patamar de sinistralidade, de política entre as Companhias. É nítido, se você pega as principais do mercado, ou crescem pouco ou até decrescem. Se você for olhar a principal isolada, ela decresce no trimestre em termos de volume de prêmio.

Isso significa que existe um grupo de companhias que está operando com *combine* acima de 100, em um esforço de busca de market share, e isso faz um processo cíclico na questão preço.

Nós vamos continuar precificando para a nossa faixa, entre 60% e 62%; as nossas safras têm sido precificadas assim e eu vou continuar precificando assim. Você vai perceber isso quando os índices começarem a refletir essa estratégia.

E aí é questão dos tempos. Você tem um tempo em que todo esse ciclo de busca de market share cai no resultado, e aí queda de taxa de juros, todo esse grupo tem que se movimentar subindo o preço, e aí novamente você vai ter sempre aquela diferença de quanto o consumidor está disposto a pagar pela marca premium comparado com as demais marcas do mercado.

Então, continuaremos investido na qualidade de serviço, na percepção da marca, posicionando a Companhia como marca premium, porque na hora que volta esse movimento de preço, as distâncias diminuem e o consumidor faz escolhas a partir dessa distância, entre os preços das marcas premium e os preços das demais, e aí é um processo que já vivemos antes, vocês devem ter observado.

Tem sim uma diferença nesse processo de precificação para quem está trabalhando com sinistralidade acima de 70%.

Rafael Frade:

Entendi, Trindade. Só um *follow-up* nessa pergunta, só para entender: vocês esperam voltar para um patamar de 60% a 62%, mas agora nós temos uma Selic um pouco mais baixa e acaba que vocês têm tendências de terem um combinado ampliado um pouco pior do que no ano passado. Isso você entendem que será compensado por uma alavancagem um pouco maior, ou efetivamente a Companhia trabalhará com uma rentabilidade um pouco menor nesse segmento mais para frente?

Carlos Alberto Trindade:

Quanto a sinistro, nós continuaremos trabalhando para 60% a 62%. Nós temos feito um esforço no item custo de comercialização, e ele se reflete nos números e nas estatísticas de mercado, é nítido isso.

Só ressaltando que o nosso número tem toda a influência do CPC na nossa contabilidade, por isso a diferença nos dados estatísticos da Susep. Então nós vimos obtendo economia no custo de comercialização e nas despesas

administrativas. Acho que esse dois pontos são relevantes para resultado e para compensar essa parte do ganho financeiro.

Eu continuo tendo como alvos internos, que a Companhia coloca para a área de automóveis, índices combinados não-ampliados abaixo de 100, e continuo trabalhando nessa direção.

Rafael Frade:

Entendi. Obrigado.

Iago Whately, Banco Fator:

Bom dia. Eu tenho duas perguntas. A primeira, eu queria que vocês comentassem, por favor, o nível um pouco diferente de provisões técnicas no trimestre, que foi um crédito; em vez de uma provisão foi uma restituição.

E sobre saúde, parece que vocês estão em momentos diferentes em auto e em saúde. Em auto vocês estão privilegiando rentabilidade, e em saúde, minha leitura é que vocês estão um pouco mais agressivos para ganhar mercado, mesmo que à custa de um pouco mais de sinistralidade. Dá para esperar um crescimento um pouco menor e uma sinistralidade um pouco melhor a partir desse ciclo de reajustes que vocês comentaram que haverá daqui para frente?

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Iago, na sua pergunta sobre provisões, nós temos um aumento das provisões. Eu acho que foi isso que você quis dizer.

Iago Whately:

Correto.

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Esse aumento de provisões, em relação ao fechamento do ano, sobretudo, está ligado ao comportamento sazonal do saúde, e no caso do automóvel, a essa questão da mudança no processo de avaliação da provisão para sinistros.

É também um momento em que fazemos alguma revisão de provisão para sinistros judiciais, e nesse trimestre isso teve um impacto negativo. Nós aumentamos a nossa provisão para sinistros judiciais em função da revisão da base.

Acho que esses três movimentos explicam um pouco o aumento dessas provisões que você observou no período.

Gabriel Portella:

Sobre a sua outra pergunta, você se incomoda de voltar a ela, por favor?

Iago Whately:

Sem dúvida. Vocês comentaram de um ciclo de reajustes em saúde daqui para frente. Nós temos observado um crescimento forte dessa carteira, principalmente PME e odontológico, mas também temos observado um nível de sinistralidade um pouco pior. Vocês esperam uma reversão, tanto dessa tendência de um crescimento tão forte em saúde, como de uma sinistralidade mais alta após esse ciclo de reajustes? Quando devemos começar a ver isso nos números da Companhia?

Gabriel Portella:

Iago, nós queremos manter o ciclo de crescimento. E ao contrário do que possa parecer, não há crescimento em detrimento de rentabilidade. Pelo contrário: estamos nos dedicando cada vez mais a segmentos mais rentáveis. Mas pelo peso que ainda temos do grupal na nossa carteira do individual, isso demora um pouco mais para acontecer.

A nossa tendência é exatamente na linha do que você falou, é privilégio da sinistralidade em detrimento do crescimento. Mas a aceitação de produto, o crescimento dessas linhas de negócio onde temos tido mais sucesso, tem mostrado ainda um crescimento forte.

Lembre sempre que reajuste ainda é um componente importante para equilíbrio da sinistralidade. Como começamos um ciclo mais forte de reajuste agora no 2S, esse é o momento de praticarmos exatamente tudo isso que estamos dizendo.

Iago Whately:

OK. Obrigado.

Operadora:

Com licença. Não havendo mais perguntas, gostaríamos de encerrar neste a sessão de perguntas e respostas. Passo a palavra ao Sr. Arthur Farne para as considerações. Por favor, Sr. Arthur, pode prosseguir.

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Só para encerrar, agradecer a participação de todos, as perguntas também nos ajudaram a ilustrar o *call*. A Companhia está aqui à disposição de vocês na área de RI, com o time todo e todos nós aqui da direção. Muito obrigado, e bom dia a todos.

Operadora:

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

“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.”