

Teleconferência de Resultados 2T11 – Q&A**P: Carlos Firetti, Bradesco Corretora:**

Bom dia a todos. A minha pergunta tem a ver com a carteira de seguros de veículos. Queria que vocês falassem um pouco do cenário de preços. Ontem teve o *call* da Porto Seguro e eles disseram que têm visto um cenário onde um nível de competição um pouco maior tem pressionado os preços. E vocês, nessa carteira especificamente, estão apresentando um aumento da sinistralidade, que nós sabemos que pode vir também, e veio, no caso, por eventos, mas também pode vir por questões relacionadas a preços. Então, se você puder falar um pouco do cenário e como você vê também a sinistralidade se comportando daqui para frente, eu agradeço. Obrigado.

R: Arthur Farne d'Amoed Neto:

Obrigado pela pergunta. Eu acho que nós continuamos saindo com tarifas nas últimas edições que temos publicado que apontam para uma queda da sinistralidade mais uma dedicação sobre essas novas safras de tarifas que nós temos divulgado.

Eu acho que existem alguns movimentos cuja resultante não dá para concluirmos, que inclui, por exemplo, algumas pressões setoriais por parte de determinados grupos de seguradoras que estão buscando *market share*, talvez através de uma política de prestação diferenciada e isso pode estar ou não concentrado em determinadas regiões.

Temos observados uma pressão de preços de mão-de-obra e de peças, sobretudo em oficinas ligadas às montadoras, isso pode, dependendo do movimento, quão extenso for esse movimento nesse formato substituir, isso pode apresentar um aumento de custo. Então, temos alguns movimentos que afetariam o lado de custo, e, de certa forma, entrar em perspectiva.

Do ponto de vista de preço, é o que eu digo, nós temos procurado manter uma prestação que levaria a uma melhora da sinistralidade em relação ao que reportamos até agora.

Vocês não podem deixar de considerar dois pontos que nós chamamos atenção nos nossos comentários, que incluem o fato de que a Companhia foi afetada por chuvas e, evidentemente, isso no 1S pode acontecer. Nesse caso estão acontecendo em Pernambuco e no Rio de Janeiro. Tem também o efeito da adoção de um novo sistema pela Companhia, que melhora o nosso processo interno de controle dos sinistros, e que, na adoção dele, nós antecipamos o oferecimento de certas reservas. Então, seria um *one-off* nesse aspecto.

O cenário que podemos comentar não tem ainda talvez uma direção única previsível de como vá se comportar no 2S, mas a Companhia tem uma política de precificação voltada à rentabilidade. Nós não vamos comprometer margem para sustentar posição em ranking ou coisa deste tipo.

Q: Carlos Firetti:

OK. Muito obrigado.

Q: Henrique Caldeira, Barclays:

Bom dia a todos. Obrigado pela pergunta. Eu queria estender a pergunta na carteira de veículos, mais em relação a crescimento, ao *topline*, que deu uma desacelerada forte em relação ao 1T, com crescimento de apenas 10% no prêmio. Eu queria entender de onde vem a grande dificuldade, vocês sentem uma desaceleração mais forte em novos prêmios emitidos, mas, ao mesmo tempo, a frota de veículos segurados da SulAmérica continua crescendo bem acima da indústria, então você acredita que existe um componente de preço, de prêmio médio na indústria que é realmente mais baixo de forma geral, e isso explica um *topline* menor? Eu queria que você elaborasse um pouco mais em crescimento. Obrigado.

R: Thomas de Menezes:

Nós temos visto uma maior competitividade de alguns *players* no mercado, em determinadas regiões, o que tem colocado um pouco de pressão no nosso crescimento. Eu acho que a indústria como um todo, apesar de ter dado uma desaquecida, ainda continua forte, com 1,7 milhões de veículos produzidos no 1S. Talvez um excesso de veículos no pátio, um pouco acima da média de veículos novos do que nós esperávamos, mas eu acho que algumas medidas tomadas pelo Governo e a possibilidade de continuação dessa situação da venda de novos veículos no 2S vai, de certa forma, compensar um pouco essa perda.

Nós temos uma estratégia de não sacrificar o resultado em função de crescimento. Parte do aumento dessa sinistralidade estava no plano, impactados pelos dois comentários que o Arthur fez.

Nós temos tido uma estratégia de crescer também fora das grandes cidades, o que também traz um prêmio médio um pouco menor. Parte da estratégia de ampliar a presença física da Seguradora em áreas que talvez, no passado, não estivéssemos presentes.

Então, temos investido bastante na abertura de novas sucursais, novas filiais, novos centros de atendimento, expandindo bastante a nossa relação com os corretores. Nós acreditamos que essa estratégia no 2S vai compensar um pouco essa redução de crescimento no 2T.

Normalmente, o 2S é um pouco menos competitivo do que o 1S. Então, eu acho que as perspectivas tanto da melhora de sinistralidade, com algumas medidas que estamos tomando, quanto da expansão geográfica e a própria reação do mercado, nós veremos um melhor resultado no 2S, nessa carteira.

Q: Henrique Caldeira:

Obrigado. Eu tenho uma segunda pergunta quanto à carteira de Saúde: nós entramos em um momento agora de comparação com o 2S, e o ano passado foi um momento, talvez, de recuperação da Companhia, com crescimentos maiores e uma melhora significativa da rentabilidade. Como você compararia o momento do segmento de Saúde para o desempenho dessa carteira no 2S também?

R: Thomas de Menezes:

Eu acho que o Saúde, se analisar a nossa sinistralidade, este semestre e este trimestre vêm melhor se comparado ao ano passado; este é um ponto positivo, forte no crescimento de

pequena e média empresa, como você tem acompanhado no nosso resultado e no resultado do setor como todo.

Isso é devido ainda à maior formalização de empregos e a conscientização dos empresários de que o benefício seguro saúde hoje ainda é um grande benefício, não só de atração, mas de retenção de colaboradores, neste país em que a falta de talento, a falta de mão-de-obra, em função de todo esse crescimento, tem sido um grande desafio para todas as indústrias, para todos os setores.

Então, eu acho que, em função de sinistralidade melhor do que no trimestre passado e melhor do que no semestre do ano passado, isso é positivo. Agora, no meio do ano, vem uma série de reajustes daqui para frente, o mercado talvez um pouco mais competitivo nesses reajustes em relação ao que nós tínhamos visto no ano passado.

Mas a nossa decisão é, também, de não sacrificar o resultado em função de redução de reajustes de emendas de contratos daqui para frente. Nós nos manteremos firmes, fazer os ajustes necessários na nossa carteira para que possamos ter um 2S positivo. Talvez um pouco mais competitivo do que o ano passado no 2S, mas amplamente facilitado ou contribuindo em função de sinistralidade melhor comparado com o ano passado. A perspectiva é muito boa.

P:Henrique Caldeira:

Está claro. Obrigado.

P:Felipe Salomão, Flow Corretora:

Bom dia a todos, obrigado pela oportunidade. A minha pergunta é com relação à provisão não-recorrente, que passou para R\$75 milhões no ramo de pessoas. Queria saber como vocês estão vendo a possibilidade de reversão dessa provisão, e se ela já foi 100% “bookada” nesse trimestre, ou se pode haver mais algum impacto nos próximos trimestres por conta desse mesmo evento? Obrigado.

R: Sérgio Borriello:

Obrigado pela sua pergunta. Ao contabilizar essa provisão, a Companhia entende que queremos minimizar, ou eliminar até um possível efeito futuro decorrente dessas provisões. Sobre a possibilidade de reversão dessa provisão, a decisão judicial acaba por colocar a Companhia em uma postura de ter que renegociar com os segurados, e isso, obviamente, deve tomar algum tempo.

Então, devemos trabalhar nesse fim de semestre nessa negociação, e nós, durante o 2S, informaremos como as negociações vão se encaminhando para verificar se há ou não a possibilidade de reversão das provisões. Ela vai depender exclusivamente do encaminhamento dessas negociações.

P:Felipe Salomão:

OK, obrigado. Só mais uma última pergunta com relação às provisões judiciais de PIS, que foram de R\$16,7 milhões. Queria saber se vocês poderiam dar um pouco mais de cores sobre o que foi esse evento e, enfim, se pode haver novas provisões nos próximos trimestres com relação a esse outro impacto também. Obrigado.

R: Sérgio Borriello:

As provisões de PIS que nós vimos contabilizando estão bastante em linha com o que a Companhia já tinha orçado, e isso sim é um conservadorismo ainda acima da opinião dos advogados internos, que são conduzidas discussões, principalmente em relação ao PIS emenda, que é uma coisa muito antiga da Companhia. De qualquer sorte, acho que está bastante clara a postura conservadora da Companhia em relação a todos esses casos judiciais, inclusive a essa notícia.

Obviamente, o PIS emenda é uma discussão de mercado, não só da SulAmérica, mas vimos reforçando as provisões. Não está 100% provisionado, mas já estamos bastante próximos de atingir 100% de provisão, ainda que a perspectiva do advogado ainda esteja com probabilidade possível. E aí, mais uma vez, mostrando o conservadorismo pelo qual a Companhia administra esses (34:07).

P: Felipe Salomão:

OK. Muito obrigado.

R: Henrique Navarro:

A respeito do reajuste que sazonalmente acontece de maneira mais concentrada no 3T. Eu gostaria de saber, se vocês pudessem nos dizer, percentualmente da carteira grupal de saúde, quanto dessa carteira acaba sofrendo seu reajuste no 3T. E também, na parte de individual, o reajuste da ANS que foi aprovado, qual é o impacto que vai acabar acontecendo no 3T?

R: Arthur Farne: Em geral, temos um efeito positivo nas duas carteiras. Embora os reajustes venham a ser aplicados nas datas de aniversário das apólices, em função desse ciclo histórico que tem início em julho, temos uma concentração de renovações, de aniversários entre julho e agosto, portanto beneficiando o 3T.

Essa concentração, eu não tenho o número exato, mas acho que seria da ordem de 50%, considerando tanto grupal quanto individual, o que faz com que o efeito preço seja importante nesse trimestre como um dos fatores que vai contribuir para a redução da sinistralidade do saúde.

P: Henrique Navarro:

OK. Obrigado.

P: Iago Whately, Fator Corretora:

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas, a primeira é em relação à provisão no segmento de seguro de pessoas. Se vocês poderiam explicar de forma um pouco mais didática o que motivou essa provisão.

E em segundo lugar, em relação aos seguros de saúde, nós vimos um crescimento muito forte, sobretudo dos planos odontológicos. Queria entender um pouco mais qual é a ambição de vocês nessa carteira, que, se mantido o ritmo de crescimento no próximo ano, se tornará uma carteira bastante relevante no mercado.

R: Thomas Menezes:

Começando pela segunda pergunta, na carteira de odontologia, nós temos focado bastante nessa carteira nos últimos anos, principalmente no último ano, com a aquisição da Dental Plan, uma vez que acreditamos que não tínhamos uma participação expressiva nesse segmento.

Então, parte da estratégia que culminou com a aquisição da Dental Plan era essa decisão da Companhia de ter um foco maior e um investimento maior nessa carteira.

A aquisição da Dental Plan não só nos trouxe 141.000 vidas, mas também trouxe uma possibilidade de sinergia, de sistema, de pessoas especializadas nesse segmento, que já está em processo de integração junto à nossa carteira de odontologia, nossa estrutura de odontologia, e nós com certeza teremos, e já temos visto ganhos de eficiência, de processo, de revisão de produto, de estrutura operacional para que possamos suportar esse crescimento.

E também uma melhora no *cross-sell* e na oferta do produto de odontologia junto à nossa estratégia de distribuição do seguro Saúde e de Vida, coisa que no passado talvez não tenhamos dado tanta ênfase como acreditamos que exista de possibilidade.

Então, é uma carteira importante para nós, que traz um resultado positivo, que tem uma sinergia junto à área de Saúde. Nós não ocupamos o espaço que deveríamos ocupar nessa carteira. Então, a estratégia da Companhia é, de fato, colocar mais foco, mais recurso, mais estratégia, para que possamos crescer essa carteira não só organicamente, mas também olhando possibilidades de aquisição. E a primeira pergunta, peço ao Sérgio.

R: Sérgio Borriello:

Tentando simplificar um pouco, porque são basicamente cinco anos de discussão judicial. Mas o que a sentença do Supremo Tribunal de Justiça, para coisa como 30 casos individuais que já ocorreram disso, é que a Seguradora deve rerepresentar uma proposta de adequação dos prêmios dessas apólices de seguro de vida, mas essa readequação deve ser feita de maneira lenta, gradual, com aceite do segurado.

Obviamente que não está definido nessa sentença nem o lento, nem o gradual, nem como seria feito o aceite desse segurado, razão pela qual em minha primeira intervenção sobre esse assunto eu comentei que isso implicará à Companhia entrar em processo de negociação com esses segurados que entraram com ação contra a Companhia desde 2006.

O que nós fizemos, do ponto de vista de provisão, foi usar sempre o pior cenário possível que poderia acontecer nesse processo de negociação, antecipando a contabilização dessa provisão de forma tal que não tenhamos flutuações futuras no resultado da Companhia.

Então, foi uma atitude conservadora para que, durante esse processo de negociação, não tenhamos que ficar flutuando o resultado da Companhia, já contabilizando antecipadamente uma provisão para fazer frente a essas negociações, que devem ocorrer até o final do ano.

Por que essas negociações? Mais uma vez, porque a sentença nos obriga a ter o aceite do cliente na nossa proposta de readequação dessas apólices. Não sei se ficou mais claro, mas se você tiver mais alguma dúvida, por favor.

P: Iago Whately:

Ficou mais claro. Muito obrigado.

Operadora:

Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra para o Sr. Thomas Menezes para suas considerações finais.

Thomas Menezes:

Não tendo mais perguntas, queria agradecer em nome de toda a direção da Companhia pela participação de vocês, dizer que foi um trimestre importante para nós. A Companhia, como sempre, tomando medidas absolutamente conservadoras e corretas em relação àquilo que achamos que tem que ser implementado no trimestre.

As perspectivas para o 2S são boas. E estamos à disposição, tanto eu quanto a área de RI do Arthur e seu grupo, à disposição para que vocês possam esclarecer melhor esses detalhes em relação a esse trimestre. E muito obrigado pela participação e pelo interesse na SulAmérica. Obrigado, e bom dia.

Operadora:

A audioconferência referente aos resultados do 2T11 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.”