

Rafael Frade, Bradesco:

Bom dia. Eu tenho duas perguntas, a primeira com relação aos prêmios complementares de seguro saúde individual. No 1T ficou bem claro que vocês reconheceram o valor de cerca de R\$61 milhões referente à causa de 2005, na Bahia, mas no 4T vocês reconhecem um valor negativo. Eu não entendi muito bem se isso foi uma reversão. Queria só entender um pouco melhor o que é isso.

A outra pergunta é com relação à linha de outras receitas e despesas operacionais. Vimos um crescimento bem expressivo dessa linha, e eu entendo que houve alguma migração do que era custo comercial para o que passou a ser reconhecido nessa linha, mas eu queria entender um pouco o quanto isso representa e o que podemos esperar, como deveríamos olhar essa linha olhando para frente. Obrigado.

Sérgio Borriello:

Obrigado pela sua pergunta, Rafael. Vamos começar com a cobrança retroativa dos prêmios de 2005 referentes à nossa carteira de segurados de saúde individual na Bahia. Como você sabe, esse tem sido um processo bastante extenso de liminares, cassação de liminares etc.

No começo do ano, após derrubarmos a liminar que nos impedia de fazer a cobrança, nós recomeçamos o processo de cobrança e, naquele momento, tínhamos uma provisão para devedores duvidosos, que se juntava toda a questão de inadimplência que poderia haver em função dessa cobrança retroativa, mas também a expectativa de que alguma coisa poderia ser judicialmente contestada sobre a cobrança.

Vimos trabalhando nos três primeiros meses do ano fazendo as cobranças, dando oportunidade aos segurados da Bahia de parcelarem, e viemos registrando essa inadimplência, até que, em abril, tivemos mais uma liminar, que suspendia mais uma vez o nosso direito de cobrança.

Obviamente, em cima daqueles acordos que foram firmados no 1T e já pagos, isso já não se aplicava. Porém, essa liminar, que foi expedida pelo Rio de Janeiro, não mais pela Bahia, aumentou nossa inadimplência. Então, esse ajuste que ocorre agora, no final do ano, nada mais é que um ajuste da provisão para devedores duvidosos constituída no 1T, em face a esse fato da liminar, que reduziu um pouco o tamanho da nossa cobrança recebida.

Essa era a primeira parte, a razão pela qual ainda temos um ajuste negativo referente a essas cobranças nesse último trimestre. Para frente, esse ajuste não existirá mais, porque a carteira já está basicamente quase toda cobrada.

A outra pergunta é sobre outras receitas e despesas operacionais. Aí eu queria lhe fazer algumas menções. Talvez a principal seja a reclassificação das receitas oriundas da cobrança do custo de apólice e os custos relacionados dessa apólice para a linha de comissões. Isso mexe de forma relativamente significativa nessa linha, e também altera, dali para frente, a linha de comissões.

Obviamente que isso seria apenas uma reclassificação, do ponto de vista daqui para frente, mas também se deve levar em consideração todos os movimentos que ocorreram durante o ano com os preços cobrados pelo mercado dessa reposição dos custos de emissão da apólice, que saíram de R\$60 para R\$100, e aí esse efeito fica um pouco maior.

Além disso, as variações nessa linha basicamente advêm de custos judiciais; processos judiciais, que não têm relação com sinistro, e que usamos essa linha. O principal deles nesse trimestre tem a ver com a cobrança de INSS sobre as corretagens pagas a corretores. Nós incrementamos as reservas nesse último trimestre, de forma a estarmos 100% provisionados para todas essas discussões judiciais sobre o INSS de pagamentos a corretores pessoa física.

O STJ tem julgado recorrentemente essa questão contra. Apesar disso, nossos advogados ainda entendem que existe uma probabilidade de êxito nessa ação. Em que pese esse entendimento dos advogados, nós decidimos provisionar 100% dessas ações, e hoje não temos mais nenhuma exposição relativa às ações do passado sobre o INSS de corretores.

Basicamente, são essas as grandes explicações para as variações desta linha.

Rafael Frade:

Perfeito. Só para entender um pouco mais, então vocês consideram que estão 100% provisionados com relação a essas questões do INSS. Olhando para frente, então, não deveríamos esperar mais provisões com relação a isso? Ou temos alguma visibilidade de que nível de provisionamento para isso poderia haver para frente?

Sérgio Borriello:

O importante para termos em mente é que sempre teremos algum INSS sendo depositado em cima de pagamento de corretagem a pessoas físicas. Mas o volume desses pagamentos é muito pequeno, são valores inexpressivos nessa linha. Algo como menos de R\$10 milhões por ano daqui para frente.

Então, do ponto de vista da comparação e do verdadeiro impacto, o importante são aquelas ações do passado, cujos montantes eram grandes e agora estão 100% provisionados.

Rafael Frade:

Entendi. Obrigado.

Henrique Caldeira, Banco Barclays:

Bom dia a todos. Houve uma queda nos prêmios de seguro de automóvel de 12% trimestre a trimestre. Eu queria entender se tem algum efeito de sinistralidade, aqui. Geralmente, o 4T tem um crescimento menor, algum efeito de retenção, ou perda de retenção. E depois eu tenho uma segunda pergunta. Obrigado.

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Nós viemos de um trimestre muito forte, o 3T, a Companhia tinha feito sua maior emissão de apólices novas da história. Então, a comparação com um trimestre muito forte explica isso. O 4T tem também um efeito sazonal, ele é menor que o 3T nesse sentido.

Em certas regiões nós adequamos a política de subscrição ao nível de sinistralidade que estávamos observando. Por exemplo, melhoria de frequência de roubo em certas regiões, como o Rio de Janeiro. Acho que já havia sido objeto de comentários. Esses fatores levaram a essa queda, mas nada que representasse qualquer desvio da Companhia em relação à expectativa que tem de sinistralidade.

Henrique Caldeira:

Perfeito. Não é um movimento de preço, então, é mais um ajuste pela sinistralidade?

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Exato.

Henrique Caldeira:

OK. Minha segunda pergunta seria voltando ao ponto das outras receitas e despesas operacionais, só para ficar realmente claro: tem alguma outra coisa que possa poluir esse número, o provisionamento para risco de crédito, a última mudança da Susep em relação à solvência para risco de crédito; houve algum provisionamento aqui?

E em relação à reclassificação, toda a receita e despesa do custo de apólice foi jogada para comissão, então? A receita entrará como um 'dedutor' do comissionamento?

Sérgio Borriello:

Perfeito. Eu vou começar de trás para frente. Sobre o custo da apólice, é isso mesmo, é toda a receita da cobrança do custo da apólice, e todas as despesas de emissão líquidas serão diferidas pelo prazo da apólice e jogadas no comissionamento. Hoje em dia, com o equilíbrio que existe, temos uma redução na linha de comissionamento esperada para o ano que vem, sim. Com relação à sua outra dúvida, você pode repetir a pergunta, por favor?

Henrique Caldeira:

Tem alguma outra coisa além do provisionamento para contingências, que já foi 100% provisionado, que possa ter poluído esse trimestre? Para termos uma leitura melhor de se o efeito realmente é permanente ou temporário. Eu lembro que no 3T houve um provisionamento maior, também, para risco de crédito. Queria entender até que nível de *ratio* podemos assumir para frente.

Sérgio Borriello:

Tem, sim, dois fatores. O primeiro deles, a performance que tivemos da venda de seguros no nosso canal, no nosso parceiro da BV Financeira, alcançou, mais uma vez, neste ano os *triggers*, os indicadores que tínhamos para o pagamento do que chamávamos de performance *fee*.

A amortização desse pagamento ocorre nessa linha. Foi um pagamento, como já previsto e divulgado em Fato Relevante há algum tempo, era um pagamento previsto de R\$10 milhões e agora está sendo amortizado. Então, você tem que contar nos seus modelos com a amortização desses R\$10 milhões, e esperamos que no ano de 2011 também tenhamos que fazer o outro pagamento de performance, porque isso significaria, obviamente, que o canal está indo muito bem.

Com relação a risco de crédito Susep, a regulamentação, e a questão da PDD, não tem nada de anormal nesse sentido. Tanto a regulamentação do risco de crédito não nos forçou a nada, e também no último trimestre tivemos movimentação normal das provisões para devedores duvidosos.

Um pouco para esclarecer, a Companhia já vinha adotando há algum tempo critérios de provisionamento de PDD muito parecidos com os dos bancos pós-implantação de IFRS, que levou em conta toda a experiência de recebimento que temos de todos os preços. Há uma concentração em saúde, obviamente, porque lá o risco que temos já é decorrido, e temos a questão de 60 dias de emissão sem poder cancelar a apólice, e no automóvel temos poucas coisas.

Obviamente com o crescimento do faturamento da Companhia, temos um pequeno crescimento na inadimplência, mas do ponto de vista percentual, seguindo a mesma linha.

Henrique Caldeira:

Fica mais claro. Obrigado.

Guilherme Assis, Raymond James:

Bom dia a todos. Tenho na verdade duas perguntas. A primeira pergunta é em relação à sinistralidade de saúde. Teve uma melhora bastante relevante, e eu sei que a Companhia já tem anunciado que está adotando as medidas de controle de utilização de reprecificação principalmente dos planos de saúde de grupo.

Queria saber se esse nível que foi atingido, de 70%, é o objetivo da Companhia daqui para frente, ou se teve alguma coisa especial no 4T que baixou um pouco para um patamar fora do normal. Essa é a primeira pergunta.

A segunda pergunta é sobre a política comercial para automóveis. Queria entender como vocês estão querendo recuperar o *market share* que vocês perderam com a venda da Brasil Seguros; se vocês têm sido um pouco mais agressivos na política comercial e de precificação para ganhar o *market share* mais rápido; como podemos ver crescimento de sinistralidade, e custo de aquisição no negócio de automóvel. Essas são as perguntas. Obrigado.

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Obrigado pela pergunta. Vou responder à primeira, e o Tomas vai comentar a segunda.

Não, esse nível de sinistralidade não é o nível que você deveria esperar para frente. Essa carteira deve rodar entre 77 e 78. O Tomás vai fazer o comentário a respeito da política comercial para automóveis.

Guilherme Assis:

Posso só fazer um follow-up nessa questão? O que trouxe para baixo nesse trimestre? Foi algum fator sazonal, alguma coisa, ou teve alguma coisa especial?

Sérgio Borriello:

Acho que algumas vezes falamos sobre a questão da sazonalidade em saúde, e realmente o 4T tem uma favorabilidade grande do ponto de vista de frequência de utilização. Então esse ano tivemos os dois impactos

conjuntamente; o impacto de um maior controle adotado pela Companhia em função do que já havíamos presenciado no 1S. Tivemos um impacto dos reajustes que foram um pouco mais fortes em função também do que aconteceu no último trimestre, e por fim tivemos o impacto da sazonalidade. Essas três coisas juntas trouxeram um trimestre, fizeram com o que o número do trimestre nos desse bastante otimismo para o próximo ano.

Agora, obviamente temos que respeitar a questão da sazonalidade. Portanto esse indicador não se repete no 1T e no 2T11, e acho que o Artur já deu um pouco de como esperamos ver o ano que vem mais completo, apesar dessa sazonalidade crescente no 1S, e decrescente no 2S dos anos.

Thomaz Menezes:

Especificamente com relação a sua pergunta da nossa carteira de automóvel, acho que vocês que vêm acompanhando nossa carteira, vimos de um crescimento constante e sustentável da nossa carteira já há vários trimestres.

Especificamente no ano de 2010, na segunda parte do ano, terminamos a nossa reestruturação comercial. Ou seja, era a última área da Companhia que nós precisávamos dar uma reestruturada e uma segmentada na maneira como nós atingimos os nossos corretores e nossos clientes.

Por motivos que não vêm ao caso agora, nos últimos anos a Companhia deixou de estar presente em várias praças, em várias cidades e várias regiões. Então, nós temos um plano de expansão física, de presença física em várias partes do Brasil onde nós não estávamos. Simplificamos a nossa estrutura de atendimento, nossa grade de atendimento aos corretores de uma forma onde tivéssemos uma maior quantidade de executivos da Companhia atendendo uma maior quantidade de corretores.

Estabelecemos uma estratégia muito bem segmentada e focada em determinadas regiões. Conseguimos nesse trimestre e no ano também não só crescer a nossa frota segurada em quase 20%, acima da média do mercado, com um aumento de prêmios superior a 25%; ou seja, conseguimos ter um aumento do prêmio médio da nossa carteira também no ano de 2010, mantendo a sinistralidade e melhorando 0,5 b.p. na nossa margem.

Então, a nossa estratégia é constante, é estável. Nós vamos melhorar a nossa participação e nosso crescimento, mas com muita responsabilidade, com muito cuidado naquilo que queremos fazer nos próximos anos. E a Companhia vem há vários anos investindo significativamente na nossa política de precificação e otimização dos nossos preços, e a tendência é de se manter esse crescimento com esses resultados também do ano de 2011.

Sérgio Borriello:

Queria fazer um comentário adicional. Obviamente o comentário do Thomaz tem bastante conteúdo comercial, mas queria te chamar a atenção que a agressividade na Empresa também está relacionada ao comportamento da sua política de subscrição. Na medida que você enfrenta índices de sinistralidade melhor do que a média, você tem condições de ter agressividade em preço.

Então, não é agressividade em preço para recuperar alguma coisa perdida, e sim é um preço que está muito correlacionado temporalmente com o comportamento da nossa sinistralidade, que você pode ver que vem se comportando de maneira bastante estável e estabilidade melhor do que o mercado. Então, acho que a correlação dos preços precisa levar em consideração essa questão técnica das condições e investimentos que fizemos nas políticas de subscrição em automóveis.

Guilherme Assis:

OK. Está ótimo. Obrigado.

Iago Whately, Fator Corretora:

Bom dia a todos. Só voltando para essa questão dos preços de automóveis, gostaria de saber se essa adequação da política de subscrição em algumas regiões continuou no 1T, e também relacionado ao segmento, que impacto vocês têm sentido até agora no 1T das chuvas de verão, sobre a sinistralidade da carteira?

Thomaz Menezes:

Obrigado pela pergunta. Nossa política vai continuar sempre. É aquilo que eu comentei: a SulAmérica não vem só no ano de 2010 com essa política. Já implementamos isso, e nos diversos últimos trimestres viemos mantendo a mesma política, então vocês podem esperar isso.

E com relação às chuvas, obviamente tem um impacto, mas não tem nenhum impacto expressivo em relação ao ano passado, e talvez em um comparativo ao mercado, nós não tenhamos uma concentração tão grande em determinadas regiões que possa causar um impacto expressivo. Nada acima do esperado com relação a esse assunto.

Iago Whately:

OK. Só entendendo melhor em relação à primeira parte da pergunta, se pensarmos em termos de prêmio médio, significa que ainda há espaço para redução de prêmio médio?

Thomaz Menezes:

Eu acho que existe sempre espaço para se trabalhar a questão do prêmio médio por regiões. Com certeza faz parte da estratégia da Companhia, e você sabe que isso é uma coisa dinâmica que não só depende da nossa política de subscrição, mas também da política de precificação do mercado como um todo. E nós estamos muito atentos a isso com muito cuidado.

Iago Whately:

OK. Obrigado.

Operadora:

Encerramos nesse momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de retornar a palavra ao Sr. Thomaz Menezes para suas considerações finais.

Thomaz Menezes:

Não tendo mais perguntas, queria agradecer a presença de todos vocês, e obviamente que no decorrer das próximas semanas estaremos à disposição para eventuais esclarecimentos necessários.

E queria dizer que a Companhia encerra o ano muito bem posicionada, muito bem estruturada para aproveitar toda oportunidade de crescimento que tem pelo ano de 2011, com forte crescimento. De todos os indicadores e todas as linhas de negócios que nós analisamos, vocês podem perceber que a Companhia termina o ano de 2010 muito fortalecida e muito bem posicionada para aproveitar as oportunidades que a indústria e o País oferecem. Então, eu agradeço pela participação de vocês.

Operadora:

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.”