

Slide 1 (Apresentação/Capa)

Arthur:

Muito obrigado e bom dia a todos.

É com grande satisfação que hoje eu estou me juntando ao meu colega Sergio Borriello para apresentar os nossos resultados trimestrais.

Antes de iniciar nossa apresentação, eu gostaria de destacar que o resultado deste trimestre reflete iniciativas que a companhia tem adotado em busca de crescimento de suas receitas com melhores margens, e que incluiu a implementação de um novo sistema de precificação para o segmento de automóveis, a adoção de um novo sistema de controle de sinistros também para a área de automóveis, além do programa de aprimoramento da eficiência operacional que estamos executando desde o início de 2008..

O segmento de seguro saúde apresentou uma importante recuperação neste trimestre, registrando o menor índice de sinistralidade desde 1T09.

Ao mesmo tempo, o segmento de seguros de automóveis apresentou crescimento de prêmios recorde, mantendo uma margem operacional adequada.

Eu também gostaria de destacar a conclusão da aquisição da Brasilsaúde e a bem sucedida integração dos seus processos na SulAmérica neste trimestre.

No caso da Brasilveículos, conforme divulgado em fato relevante, a transação foi concluída em 29 de outubro depois de ter sido aprovada pela SUSEP. Continuaremos a prestar serviços para a BV, sendo remunerados por esses serviços nos próximos seis meses.

Era essa a mensagem que queria transmitir aos senhores nesse primeiro momento, dando início em seguida à apresentação dos nossos resultados do terceiro trimestre. Ao final da n apresentação, estaremos à disposição dos senhores para tratarmos das suas questões.

## Slide 2

No Slide 2, começando nossa apresentação propriamente dita, estamos apresentando os principais eventos que influenciaram os resultados da Companhia no terceiro trimestre de 2010 e os eventos subsequentes ao fechamento do trimestre.

Começando em 8 de julho, a Sul América Seguro Saúde S.A., conforme eu já adiantei, adquiriu da BB Seguros e Participações S.A. a participação de 49,92% do capital social da Brasilsaúde Companhia de Seguros, pelo montante de R\$29,2 milhões. A esse respeito, vale destacar que no 3T10 foram realizados ajustes na metodologia de provisionamento da Brasilsaúde que geraram efeitos não recorrentes nas linhas de prêmios, sinistros retidos, custos de comercialização, outras receitas e despesas operacionais, despesas administrativas e provisão para imposto de renda e contribuição social, com efeito líquido no resultado de R\$5,8 milhões. A integração dos processos da Brasilsaúde, como eu disse, foi concluída com sucesso no final do mês de setembro.

Em 28 de julho, foi aprovada em Assembleia Geral Extraordinária a proposta de desdobramento das ações, uma operação que teve como objetivo favorecer as condições de negociabilidade das units da companhia. Cada ação foi desdobrada em 3 ações da mesma espécie. As ações passaram a ser negociadas ex-desdobramento a partir de 29.07.2010.

Em 30 de setembro, nós anunciamos que a SulAmérica e a Credicard firmaram parceria para o lançamento do cartão de crédito SulAmérica Credicard Auto. Inicialmente, o cartão co-branded será direcionado aos 1,3 milhão de clientes do seguro de automóvel da companhia e a SulAmérica pretende estender a oferta para as suas outras carteiras durante o ano de 2011.

Outro ponto importante, foi a reafirmação da classificação 'AMP-1' (Muito Forte) atribuída à SulAmérica Investimentos DTVM S.A. pela Standard & Poor's no dia 05 de outubro, refletindo o bom perfil de negócios da empresa e os benefícios de pertencer ao Grupo SulAmérica; uma carteira diversificada; uma boa gama de produtos, práticas

muito fortes relativas às operações e controles; a expertise de seu corpo diretivo; processos disciplinados de administração de investimentos, e seus bons princípios fiduciários.

A SulAmérica, dando continuidade à estratégia de expansão da rede de Centros Automotivos de Super Atendimento - C.A.S.A., inaugurou em 20 de setembro o C.A.S.A. Brasília e em 25 de outubro C.A.S.A. Americana, interior de São Paulo. Com as duas novas unidades, o total de C.A.S.A.s já chega a 21, reforçando a estratégia da companhia de ampliar os serviços e benefícios oferecidos aos clientes do Seguro Auto SulAmérica de todo o país.

E, por fim, em 29 de outubro, divulgamos fato relevantes informando a aprovação, pela SUPEP - Superintendência de Seguros Privados, da venda da totalidade da participação detida pela controlada Sul América Companhia Nacional de Seguros na Brasilveículos Companhia de Seguros, para a BB Aliança REV Participações S.A., subsidiária integral da BB Seguros Participações S.A., nos termos do contrato de compra e venda de 5 de maio de 2010. O preço de venda atualizado foi de R\$359 milhões, gerando resultado líquido não-recorrente de aproximadamente R\$135 milhões, com efeito no referido mês de outubro. A SulAmérica continuará a prestar serviços relacionados à operação de seguros para a Brasilveículos por um prazo de 6 meses contado a partir do mês de novembro de 2010, ao término do qual, por um prazo adicional de 12 meses, tais serviços serão restritos à regulação de sinistros abrangidos por apólices emitidas até 29 de abril de 2011.

Slide 3

No próximo slide, slide 3, estamos destacando um quadro com resumo dos principais números e indicadores de desempenho da companhia no trimestre, apresentados, conforme o caso, em bases recorrentes, ou seja, sem os efeitos dos ajustes da Brasilsaúde e, no caso dos valores acumulados nos nove meses, sem os efeitos dos prêmios complementares de saúde individual dos segurados do estado da Bahia, emitidos no primeiro trimestre, e ainda sem o efeito da venda do imóvel em que está localizada a sede da companhia em São Paulo, observado no segundo trimestre.

Aqui vale notar que os prêmios de seguros totais apresentaram um aumento de 21,0% no 3T10 em relação ao 3T09. Ou seja, nossa receita teve novamente um comportamento bastante favorável nesse trimestre. Da mesma forma, se considerarmos os números acumulados nos nove meses deste ano, veremos que os prêmios cresceram 13,8% em relação ao mesmo período de 2009.

Na nossa avaliação, o desempenho das nossas receitas reflete principalmente o crescimento de prêmios nos segmentos de seguro saúde grupal, que apresentaram importante incremento devido aos reajustes aplicados às apólices e aos novos beneficiários. Reflete também o comportamento do segmento de seguros de automóveis, onde é explicado pelo maior número de itens emitidos e pelo aumento do prêmio médio. Em ambos os casos, a ampla base de distribuição de mais de 29 mil corretores independentes que operam ativamente com a SulAmérica, e as cerca de 20 parcerias de distribuição com canais financeiros e de varejo, contribuíram fortemente para o desempenho favorável da companhia no trimestre nesse aspecto.

Além disso, eu gostaria de destacar também o seguinte:

- □ O índice combinado foi de 95,5% no 3T10, com uma significativa melhora de 6,1 pontos percentuais em relação ao 3T09;
- O resultado dos investimentos no trimestre, sem considerar as operações de previdência e VGBL, chegou a R\$104,4 milhões, com a carteira apresentando uma rentabilidade equivalente a cerca de 99,4% do CDI;
- □ O lucro líquido recorrente no trimestre foi de R\$130,9 milhões e a rentabilidade do patrimônio anualizada foi de 20,0%. Nos nove meses, o lucro acumulado foi de R\$268,4 milhões, correspondendo a uma rentabilidade anualizada de 13,7%.

Slide 4

No slide 4, observamos que não houve alterações relevantes em nosso portfólio, podendo-se ver que a carteira de seguro saúde encerrou os nove meses representando cerca de 63% do total de prêmios da companhia, enquanto os seguros de automóveis contribuíram com 25% do total.

Slide 5

Agora, passando ao Slide 5, nós podemos ver aqui que os prêmios de seguro saúde cresceram 18,9% no 3T10 em relação ao 3T09, com a receita totalizando R\$1,4 bilhão. Em termos acumulados, no 9M10 os prêmios aumentaram 16,2% sobre o mesmo período de 2009, ficando em R\$3,9 bilhões, em termos recorrentes.

O destaque aqui cabe à carteira de saúde grupal, que tem sido objeto da nossa prioridade na área de saúde, e que cresceu 23,5% no terceiro trimestre e 21,9% nos nove meses. O crescimento dos prêmios de seguro saúde grupal no 3T10 é explicado pela retomada do crescimento econômico, que levou a um maior número de beneficiários nas empresas seguradas, e também pelos reajustes aplicados às apólices vigentes.

Olhando para a composição da carteira de saúde, que está apresentada neste mesmo slide, os senhores podem ver que a SulAmérica encerrou o terceiro trimestre alcançando a marca recorde de cerca de 2,0 milhões de beneficiários, com a carteira apresentando um crescimento de 11,8% em relação ao 3T09.

Em conjunto, as carteiras de saúde grupal e PME reúnem mais de 1,4 milhão de membros e representam cerca de 72% do total de beneficiários de seguro saúde da SulAmérica. Note-se que se incluirmos também os planos administrados, nós poderemos ver que os contratos grupais representam cerca de 87% da carteira de saúde da companhia, em linha com nossa estratégia de focar nesse segmento.

Outro destaque deste trimestre foi a sinistralidade do segmento de saúde, que apresentou expressiva melhora de cerca de 4 pontos percentuais em relação ao mesmo trimestre do ano anterior, alcançando 76,3% no 3T10. Nos nove meses, o índice de sinistralidade atingiu 80,8%, com redução de 0,6 ponto percentual em relação aos nove meses de 2009, em termos recorrentes.

Cabe mencionar que o melhor desempenho da sinistralidade reflete a eficiência nas medidas adotadas pela SulAmérica para controle da frequência de utilização, além dos reajustes aplicados às apólices grupais em linha com a política de precificação da companhia, pelos reajustes aprovados pela ANS para as apólices individuais e ainda pela sazonalidade da carteira de seguro saúde no período.

**Slide 6**

Passando agora ao próximo slide (Slide 6), temos aqui um resumo dos principais indicadores de desempenho da carteira de seguros de automóveis, que, conforme nós já vimos, representa cerca de 25% dos prêmios da SulAmérica.

Os prêmios de automóveis aumentaram 44,0% em relação ao 3T09, totalizando R\$614,9 milhões no 3T10. O aumento dos prêmios é explicado principalmente pelo crescimento de 35,4% do número de apólices emitidas no 3T10 e pelo aumento do prêmio médio das apólices em linha com a política de subscrição da companhia. No acumulado dos 9M10, os prêmios cresceram 27,7% em relação ao mesmo período de 2009. Vale destacar que até o mês de agosto, o mercado de seguros de automóveis apresentou aumento de receita de 15,5%, de acordo com informações divulgadas pela SUSEP.

Nossa frota segurada na carteira de seguros de automóveis chegou a mais de 1,3 milhão de veículos, com crescimento de 23,1% em relação ao 3T09.

A sinistralidade da carteira foi de 62,1%, apresentando melhora de 0,9 ponto percentual no trimestre. Quando olhamos o acumulado até setembro, a melhora foi de 1,5 ponto percentual em relação ao 9M09. Essa redução da sinistralidade é consequência do aprimoramento da política de subscrição e regulação de sinistros, permitindo uma melhor aceitação de riscos e um maior controle nos custos dos sinistros.

**Slide 7**

Passando agora ao Slide 7, nós temos aqui um resumo dos resultados do segmento de outros ramos elementares, que, lembro, representa 6% dos prêmios totais da companhia.

Estamos destacando os prêmios ganhos nesse segmento que na nossa avaliação representam melhor a parcela retida pela companhia e que totalizaram R\$84,9 milhões no 3T10, com aumento de 25,6% em relação ao 3T09, e R\$244,3 milhões nos nove meses, com aumento de 8,4%.

O aumento dos prêmios ganhos foi resultado de uma atuação mais focada, com revisão da política de aceitação de riscos adotada por nós nesse segmento. Nessa carteira, que tem uma composição bastante diversificada, nós passamos a dar maior ênfase às linhas de varejo e massificadas.

A sinistralidade melhorou 46,9 pontos percentuais no trimestre, ficando em 56,9%. No 9M10, a melhora foi de 18,6 pontos percentuais em relação ao 9M09, com a sinistralidade acumulando 58,8%. Essa redução é explicada pela maior sinistralidade que havia sido registrada no 3T09 nos ramos de incêndio, riscos diversos e crédito e não observada no 3T10, e ainda, devido à melhor composição da carteira obtida como resultado da revisão da política de aceitação de riscos já mencionada.

Slide 8

Passaremos agora ao desempenho do segmento de seguros de pessoas, que está resumido no Slide 8.

Os prêmios dessa carteira cresceram 18,8% em relação ao terceiro trimestre de 2009, como mostram os gráficos, totalizando R\$151,5 milhões no 3T10. No 9M10, o crescimento foi de 15,4% em relação ao 9M09, com prêmios de R\$419,6 milhões no período.

O crescimento observado nos prêmios de seguros de pessoas no 3T10 é explicado principalmente pelo desempenho da carteira de VGBL, que cresceu 28,0% no período. A carteira de seguros de pessoas encerrou o 3T10 com 2.380 mil vidas, com queda de 14,1% em relação ao 3T09.

No gráfico abaixo à esquerda, os senhores podem notar que a sinistralidade desse segmento foi de 48,7% no 3T10, com queda de 3,8 pontos percentuais em relação ao 3T09. No 9M10, a sinistralidade apresentou redução de 7,1 pontos percentuais em relação ao 9M09, ficando em 53,5%.

A redução verificada na sinistralidade é explicada principalmente pela redução das provisões para sinistros judiciais em função de êxitos obtidos em acordos relacionados

a esta carteira no 3T10 e ainda pela melhora na sinistralidade média da carteira devido ao crescimento da participação da carteira de acidentes pessoais.

#### Slide 9

Se nós agora passarmos ao Slide 9, que traz informações sobre os negócios de previdência privada, nós veremos que as rendas de contribuição apresentaram aumento de 33,5% no trimestre, totalizando R\$58 milhões. No 9M10, o aumento foi de 16,6%, com as contribuições atingindo R\$148 milhões. Esse aumento reflete o maior volume de contribuições esporádicas principalmente por parte dos clientes segmento de alta renda.

As reservas de previdência somaram R\$2,1 bilhões, apresentando incremento de 17,2%, em linha com o aumento das contribuições esporádicas.

#### Slide 10

Passando agora às nossas operações de gestão de ativos, que estão apresentadas no Slide 10, vemos que o volume de recursos administrados pela Sul América Investimentos cresceu cerca de 51% no 9M10, enquanto o mercado cresceu 17,3%, de acordo com dados da Anbima.

O total global de ativos administrados pela SulAmérica era de R\$18,5 bilhões no final do período, com cerca de R\$6,9 bilhões, ou 37%, correspondendo a recursos das empresas do grupo, enquanto a outra parcela de 63% ou R\$11,7 bilhões, é proveniente de investidores institucionais, acordos de distribuição que a empresa mantém com outras instituições e investidores do segmento private.

Vale destacar o resultado das operações de gestão de ativos, que apresentou aumento de 34,2% no 3T10 em relação ao 3T09, devido ao incremento no volume de ativos sob administração e ao aumento do montante de recursos alocados em fundos com perfil diversificado e, portanto, com melhores taxas de administração.

#### Slide 11



Prosseguindo em nossa apresentação, nós veremos no Slide 11 que o índice de despesas administrativas apresentou melhora de 1,3 p.p., encerrando o período correspondendo a 8,1% dos prêmios retidos. A melhora no índice é explicada não apenas pelo programa de aprimoramento da eficiência operacional em curso na companhia, mas também pelo efeito positivo da recuperação de despesas incorridas com a utilização compartilhada dos sistemas operacionais e de estrutura administrativa de apoio da SulAmérica pela Brasilveículos.

#### Slide 12

No próximo slide, Slide 12, onde mostramos as parcelas que compõem nosso índice combinado, veremos que no trimestre houve uma melhora de 6,1 pontos percentuais, para 95,5%.

No 9M10, o índice ficou em 99,1% apresentando redução de 1,7 pontos percentuais, refletindo a melhora na sinistralidade no segmento de seguro saúde e a redução no índice de despesas administrativas.

#### Slide 13

Se passarmos agora ao Slide 13, veremos aqui que o saldo das aplicações em títulos e valores mobiliários da Companhia não vinculadas às operações de previdência e VGBL aumentou 14,3% no 3T10 em relação ao 3T09, totalizando R\$4,3 bilhões.

Desse total, cerca de 99,0% estão alocados em ativos de renda fixa e 1% são representados por ativos de renda variável, sendo aproximadamente 92% dos investimentos em renda fixa alocados em títulos com classificação de risco AAA.

O gráfico à esquerda ilustra nossa estratégia de investimentos, com a composição dos principais indexadores presentes no portfólio. Ao mesmo tempo, à direita os senhores vêem a composição da carteira em termos de alocação dos ativos.

A rentabilidade média das aplicações dos ativos não vinculados às operações de previdência e VGBL foi de 99,4% do CDI no 3T10 e de 112,0% no 9M10, enquanto a rentabilidade média total da carteira de investimentos foi de 117,4% do CDI no 3T10 e

de 114,1% no 9M10. O menor desempenho da carteira de ativos não vinculados às operações de previdência e VGBL é explicada pela queda do IPCA (Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo) no 3T10, enquanto a rentabilidade média total da carteira foi positivamente impactada pelo desempenho positivo do Ibovespa. O resultado financeiro total apresentou aumento de 7,5% no 3T10 em relação ao 3T09, explicado pelo aumento nas taxas de juros e pelo ganho obtido com os títulos prefixados. No 9M10, o resultado financeiro apresentou redução de 5,8% em relação ao 9M09.

Slide 14

No Slide 14, adiante, mostramos novamente o lucro líquido, que atingiu R\$131 milhões no terceiro trimestre, apresentando um aumento de 61,3% em relação ao mesmo período de 2009, em termos recorrentes. No 9M10, o lucro líquido recorrente foi de R\$268 milhões, com aumento de 1,8%.

A rentabilidade do patrimônio anualizada foi de 20,0% no 3T10 e de 13,7% no 9M10.

Com isso, eu concluo essa parte da apresentação e coloco-me, junto com o Thomaz e o Sergio, à disposição dos senhores para esclarecer eventuais dúvidas e responder a suas perguntas.

**Rafael Frade, Bradesco:**

Com relação ao seguro saúde, no individual aqui vocês mostram que no Saúde Individual, no trimestre contra trimestre, teve um crescimento de 11,2% enquanto a ANS aprovou um aumento de 10,9%, teve um pequeno decréscimo no número de usuários no individual. Queria entender um pouco esse crescimento, se o reajuste dos contratos individuais está concentrado, basicamente, no meio do ano, entender um pouco esse cálculo.

E a segunda questão é com relação à despesa administrativa. Olhando para esse *ratio* em relação aos prêmios, teve uma boa redução. No release vocês comentam que parte dessa melhoria se deve a uma melhor recuperação das despesas de serviços compartilhados com a Brasilveículos. Queria entender se esse 8,1% representa um nível realmente recorrente, ou teve alguma coisa que puxou esse índice para baixo que nós não deveríamos trabalhar para frente.

**Sérgio Borriello:**

Rafael, primeiro muito obrigado pelas suas perguntas. Vou começar na ordem que você as fez. Primeiro em relação ao seguro Saúde Individual: para lembrar um pouco, a concentração da aplicação do reajuste da ANS realmente fica quase na totalidade da carteira pré-lei e aplicada agora nesse trimestre. E, como você notou 10,91% foi o que a ANS aplicou.

Você nunca pode esquecer que tanto na carteira pré-lei quanto na carteira pós-lei, além desses aumentos nós temos os aumentos conforme previsto em contrato, relativos à faixa etária. É a composição desses dois aumentos que perfazem o índice de crescimento de prêmio superior ao que você vê de aplicação de reajuste autorizado pela ANS.

Então, para concluir, os aumentos são em função sempre desses dois aumentos: os reajustes aprovados pela ANS, tanto na carteira pré-lei quanto na pós-lei, mais os aumentos aplicados através das faixas etárias em carteira pré-lei e em carteira pós-lei.

Indo para tua pergunta sobre despesas administrativas, realmente a observação de que nós temos uma recuperação grande vinda, enfim, do compartilhamento da nossa área operacional com a Brasilveículos, e isso tem melhorado o índice, é uma verdade. Mas não somente isso; nós já vínhamos destacando há algum tempo nas nossas apresentações um programa de melhoria de eficiência operacional, que vem sendo aplicado na SulAmérica.

Mais uma vez nós estamos colhendo benefícios desse programa, que você lembra, o Arthur tem mencionado sempre, é um programa que, em alguns casos, você tem um custo na frente para depois começar a ter as recuperações. Não houve nada especial nesse trimestre, porém se você notar a composição dos nossos custos, você vai ver que em pessoal próprio nós estamos reduzindo no trimestre contra trimestre em 1,5%, que, enfim, corrobora claramente o que nós estamos falando. E em compensação, em serviços de terceiros nós estamos crescendo bastante e tem bastante correlação com as decisões que tomamos e informamos ao mercado, relativo à decisão do outsourcing da área operacional relativa ao segmento de Vida e de Previdência.

Enfim, colocando um pouco isso ainda, se eu pudesse te dizer algo especial, ela foi negativa – você pode ver no release que na questão de localização e funcionamento nós crescemos 6,8% as despesas, e tem a ver com o aumento dos custos dos aluguéis em função da venda do prédio.

Então, resumo: não há nenhum item especial. É o programa de eficiência operacional fazendo seu papel importante na adequação dos custos da Companhia e, por outro lado, a ajuda desse compartilhamento da área operacional com a Brasilveículos.

**Rafael Frade:**

Perfeito, Sérgio. Muito obrigado. Só um follow up nesta questão: vocês já têm alguma estimativa do que nós podemos esperar desse índice indo um pouco para frente? Eu entendo que tem todos esses processos que vocês vêm fazendo em termos de ganho de eficiência. Agora, imagino que, como também nós já vínhamos discutindo, a questão de um pouco de perda de escala da Brasilveículos com a saída dela agora que foi aprovado, tem esse período no qual vocês ainda continuam operando parte do back office da Brasilveículos.

Agora, vocês têm alguma expectativa com relação a esses 8,1%, o que ele pode representar um pouco mais para frente, como vai evoluir?

**Sérgio Borriello:**

Rafael, obrigado pela pergunta. A primeira observação que eu queria te fazer sobre esta questão, você tocou em algumas questões de escala e da prestação de serviços, é te dar um correto cronograma sobre essa situação da prestação de serviços. Então, depois da aprovação pela Susep, nós temos, por um período de seis meses, que vai de novembro deste ano até o fim de abril de 2011, na mesma situação atual, prestando serviços exatamente como eles sempre foram feitos nesses últimos 13 anos, sem modificação alguma.

A partir de 1º de maio de 2011, nós então passamos a prestar o serviço somente de regulação e pagamento dos sinistros desta mesma carteira que nós contribuímos para a Brasilveículos fazer a emissão.

Significa, então, dizer que nós estamos sendo remunerados por esse período. E esse período, então, nós estamos falando mais ou menos em 18 meses. Então, efeitos em relação a essa prestação de serviços não serão amplamente notados nesses próximos 18 meses, porque nós continuaremos prestando esse serviço.

Obviamente, posteriormente a isso nós temos trabalhado bastante na adaptação do que você falou de escala da própria Companhia. O próprio programa de eficiência operacional tem se demonstrado claramente favorável neste sentido, e nós temos visto esses ganhos sendo multiplicados hoje. No futuro eles não seriam após 18, então, multiplicados, mas já teria esse benefício.

Além disso, considero que os 18 meses é um tempo suficiente para fazermos todo o processo de adequação. As medidas que temos tomado têm sempre duas vertentes importantes. A primeira é o controle efetivo das despesas, e acho que nós estamos com um bom histórico aí atrás, o que dá tranquilidade para o futuro. E, por fim, o próprio crescimento da frota da SulAmérica, que vem ocupando rapidamente o espaço que a Brasilveículos deixará nesta questão de escala.

Em relação ao *guidance* desse número, nós acreditamos que um nível normal de despesa, de percentual sobre prêmio, seja algo em torno de 9,5% a 10% do prêmio. Esse seria um nível, digamos, mais normal dada a aplicação desse programa de eficiência operacional. Historicamente, a SulAmérica tinha esse índice por volta de 11,5% a 12%, e nós acreditamos que para o futuro, entre 9,5% a 10% seja um índice bastante bom de eficiência operacional.

**Rafael Frade:**

Entendido. Perfeito. Muito obrigado, Sérgio.

**Eduardo Nishio, BTG Pactual:**

Bom dia Arthur, bom dia Sérgio. Tenho duas perguntas, uma em relação ao *loss ratio*, que melhorou bastante, tanto é que vocês chegaram a postar um número próximo (...) abaixo de 77%. Queria saber qual seria o número que a Empresa está trabalhando

para frente, qual seria o número que nós poderíamos estar olhando para o 4T10 e para 2011, o número mais sustentável.

E minha segunda pergunta é em relação a crescimento: queria saber como vocês estão olhando cenário competitivo. Vocês cresceram muito trimestre a trimestre, 13% em prêmios. O crescimento em Autos foi de algo perto de 24%, um crescimento muito forte. Queria saber como vocês estão vendo esse crescimento para frente, qual seria o número para o ano que vocês estão trabalhando, e para o ano que vem também, qual seria o número para o ano que vem em termos de crescimento.

Se vocês não puderem falar de vocês, eu gostaria de saber o quanto vocês acham que a indústria poderia estar crescendo no ano que vem e neste ano. Obrigado.

**Arthur Farne D'Amoed Neto:**

Nishio, obrigado pelo teu ponto. Ano que vem nós não vamos comentar. E talvez para este ano o que nós achamos que a indústria, no caso de automóveis, deva representar um número da ordem de 14% de crescimento. Isso é mais ou menos o que nós estamos estimando para o ano.

Talvez a SulAmérica, nós estamos estimando que nosso crescimento fique um pouco em linha com o que nós estamos vendo nesse trimestre, ou seja, cerca de 22% a 23%.

No Saúde, nós imaginamos que o mercado vá apresentar um crescimento este ano de cerca de 13,5%. A SulAmérica deve crescer um pouco mais do que isso este ano. Essas são as indicações que nós teríamos para a receita das principais carteiras onde atuamos.

A sua outra pergunta era sobre nosso *ratio*, e você perguntou como estamos olhando a tendência da sinistralidade em direção ao fim do ano. Eu diria que o automóvel deve manter a tendência que está verificando no 3T, possivelmente com uma pequena redução. Temos efeitos sazonais no 4T que acabam beneficiando sua carteira.

E o saúde, também estamos pensando em número, parecidos ou um pouco melhor que esses que temos para este período, em função, por exemplo, de coisas que já comentamos aqui, como os reajustes que surtirão efeito a partir de agora, de julho. Existe uma concentração, como mencionamos, não só no individual, mas também no grupal, de renovação em torno de julho e agosto, e tem um efeito positivo, talvez de sazonalidade, no 4T. Então, a tendência não será muito diferente daquilo que estamos vendo no 3T.

**Eduardo Nishio:**

Muito obrigado.

**Guilherme Assis, Raymond James:**

Bom dia a todos. Eu tenho uma dúvida em relação ao relacionamento com distribuidores no caso do seguro de auto. Eu lembro que na última vez que vocês fizeram um evento público, vocês comentaram que um dos objetivos da Companhia era de aumentar a capilaridade na distribuição. Vocês estão falando de um crescimento da SulAmérica mais ou menos em linha com o mercado. Eu queria entender como está andando esse plano de estreitar o relacionamento com os

corretores, e o que vocês esperam alcançar com esse plano que vocês têm em termos de crescimento acima do mercado, ou o que vocês estão esperando isso. Obrigado.

**Arthur Farne d'Amoed Neto:**

Obrigado, Guilherme. Temos apresentado um crescimento superior ao do mercado. Eu entendi você falar que estamos com um crescimento em linha com o mercado, e não é o que temos observado nos últimos trimestres. A SulAmérica tem crescido a taxas superiores às do mercado.

Quanto ao relacionamento, sim, a SulAmérica tem se posicionado como o maior segurador independente no País, tem estreitado ainda mais o relacionamento que mantém com toda a rede de corretores independentes. Isso faz parte do nosso DNA, e temos nos beneficiado desse relacionamento: os corretores têm representado uma parcela cada vez maior da nossa receita. Acho que foi isso que indicamos em nossa reunião com os analistas, e isso que a Companhia tem perseguido como estratégia.

**Guilherme Assis:**

OK. Obrigado.

**Iago Whately, Fator Corretora:**

Bom dia. A minha pergunta é sobre prêmio médio dos seguros de automóveis. Porque apesar do crescimento extremamente forte da carteira, apesar de estarmos ouvindo de mais de um competidor e de corretores que vocês estão bem agressivos em preço, vimos o prêmio médio subir em relação ao 2T10. Eu queria saber se vocês poderiam abrir o quanto desse aumento de prêmio médio está ligado realmente a aumento de preço, quanto está ligado a mix da carteira, ou seja, veículos de maior valor versus veículos de menor valor, e também mix regional, que sabemos que o preço varia de mercados para mercados.

**Arthur Farne d'Amoed Neto:**

Obrigado pela pergunta, Iago. Nós temos observado nossa carteira apresentar um crescimento bastante estável do prêmio médio. Um movimento que não é deste ano, ele na realidade começa em 2008. Vimos uma mudança de comportamento na indústria, e desde então os nossos prêmios médios vêm aumentando sucessivamente.

Eu não diria que isso decorre de alteração no mix da carteira, até porque este mix não sofreu alteração relevante nesse período. Temos basicamente mantido nossa política de subscrição constante nesses trimestres. Então, não seria uma explicação desta ordem.

Temos, sim, de fato nos beneficiado de uma revisão nos nossos sistemas de subscrição e precificação de automóveis. Entendemos que temos feito com que a Companhia seja competitiva em perfis de risco nos quais ela quer ser competitiva, além de termos sido bem sucedidos também em ações comerciais, no relacionamento com corretores, como foi mencionado na pergunta anterior.

Não sei se isso esclarece sua dúvida.

**Iago Whately:**

OK. Só em termos regionais, se mantém o mix? Vocês têm crescido em alguns mercados mais do que em outros? E complementando a pergunta, se você acha que esse crescimento forte da carteira pode despertar alguma retaliação, ou algum efeito contrário da concorrência.

**Arthur Farne d'Amoed Neto:**

Quanto à primeira questão, não tem uma alteração relevante da nossa distribuição regional. Aqui estamos falando da SulAmérica comparada com ela mesma nos períodos anteriores; nossa distribuição regional não tem alterações relevantes. E eu não consigo antecipar nenhum movimento adverso da concorrência em função disso.

**Iago Whately:**

OK. Obrigado.

**Roberto Savaris, Barclays:**

Bom dia. Primeiramente, gostaria de parabenizá-los pelo resultado. E se me permitem, eu gostaria de fazer duas perguntas: conversando com o Arthur, já víamos que esse resultado operacional de vocês estava melhorando, principalmente porque no 2T foi praticamente o pico da alta sinistralidade do ramo de saúde. Mas o que me chamou mais a atenção foi o resultado financeiro de vocês crescendo 25% trimestre a trimestre, a alocação do investimento de vocês, a estratégia de investimentos mudando desde 2007, vocês estão alocando uma maior parcela na renda variável, crescimento de 1,3% até 4%. Eu gostaria de saber se o Sergio poderia dar uma cor melhor sobre esse assunto.

E a segunda pergunta seria relacionada ao crescimento de seguros de ramos massificados, que cresceu 42%. Eu gostaria de saber o que a Companhia está fazendo para isso, qual estratégia vocês estão adotando nesse ramo? Principalmente porque vínhamos vendo nos ramos elementares os prêmios caindo, e agora começando a inverter. Eu gostaria de saber se o Arthur poderia explicar um pouco melhor a estratégia sobre esse ramo. Obrigado.

**Sergio Borriello:**

Obrigado pela sua pergunta. Vou começar pelo financeiro. No financeiro, realmente o valor nominal cresceu bastante, que foi sua observação. A rentabilidade em relação ao CDI ficou um pouco abaixo, ficou em 99,4% do CDI, e isso tem bastante fundamento na nossa carteira; quando você olhar, verá que em função da nossa política de ativos e passivos, temos um peso importante dos ativos indexados à inflação, e a inflação nesse trimestre deu uma reduzida, devemos retomar no 4T isso.

Em que pese isso, nosso pequeno aumento da parcela variável tem um pouco de função do próprio aumento do capital próprio e do excesso de caixa que a Companhia tem. Esse aumento foi da ordem de R\$40 milhões; ou seja, nós dedicamos à parcela de renda variável, R\$40 milhões. Hoje a Companhia tem pouco menos de R\$100 milhões em parcelas de renda variável daquele capital próprio, sem contar os recursos de previdência, que obviamente estão vinculados ao mandato.

Este aumento foi realmente olhando oportunidades que podem existir, e tem o apoio da nossa área de gestão de ativos, que tem feito um bom trabalho na rentabilidade dessa nova alocação de recursos.

Sobre o financeiro, era isso. Não sei se respondi sua pergunta.

Sobre a área de riscos industriais e comerciais, a primeira coisa importante, esse crescimento que você registra, estamos mostrando prêmio ganho, enquanto nossa série histórica anteriormente mostrava prêmio emitido. A gente fez essa mudança porque como nessa carteira o peso do resseguro é muito importante, a gente prefere manter e olhar aquilo que de fato a Companhia retém como risco para olhar se a gente está crescendo.

Do ponto de vista de estratégia e crescimento futuro, o Arthur já comentou, mas a gente tem a estratégia de estar mais presente no varejo e nas operações de carteiras massificadas; isso através das composições do prêmio, você também pode notar um contra o outro, você vai ver o forte crescimento que a gente está tendo em massificado, em transporte, que são carteiras onde o risco é mais diluído e a nossa capacidade de precificação é bastante melhor.

**Roberto Savaris:**

OK. Muito obrigado.

**Felipe Salomão, Flow Corretora:**

Bom dia. Eu tenho uma pergunta bem simples, é com relação à taxa de sinistralidade da carteira de autos, comparando trimestre contra trimestre. No 2T10 ela estava em 57,9%, e no 3T ela veio em 62,1%.

Queria saber se vocês podiam passar um pouco mais de cores sobre o que aconteceu, se isso é muito devido à sazonalidade, ou se tiveram outros efeitos, puxaram a sinistralidade para cima. Eu também queria saber se vocês poderiam falar um pouco mais sobre as medidas que foram adotadas para diminuir o índice de sinistralidade das operações de saúde. Por favor. Muito obrigado.

**Sergio Borriello:**

Obrigado pela sua pergunta. Vou para a primeira, e vou passar a segunda para o Arthur, especialista na área de saúde.

Na questão de automóveis, trimestre contra trimestre, basicamente no 2T, são vários pequenos efeitos, não tem um efeito específico, mas são vários pequenos efeitos.

O primeiro deles tem um pouco a ver com o andamento das nossas reservas. No 2T a gente teve um pouco de reversão de reserva, muito em função de toda a expectativa que se criou no 1T em função dos efeitos climáticos, e no 3T a gente tem um pouco mais de composição de reserva.

Também no 2T tivemos uma ajuda grande na venda de operação de salvados. Você sabe que os salvados que são oriundos dos problemas de efeitos climáticos têm



valores bastante superiores àqueles que a gente coloca na média. Então, a recuperação no 2T dos salvados ajudou o 2T.

De qualquer forma, não nos preocupa esse movimento de sinistralidade, é absolutamente previsto. E eu diria que o 2T está muito mais ponto fora da curva do que o 3T. A média deles está bastante bem representada. A gente deve, para o 4T, ir em uma linha parecida com a do 3T, respeitados os efeitos de sazonalidade como o Arthur mencionou anteriormente.

Vou passar para ele responder a pergunta sobre saúde.

**Arthur Farne D'Amoed Neto:**

No caso de saúde, acho que talvez a gente já tivesse comentado que a Companhia vendo ou não medidas de controles de frequência de sinistros, a frequência a gente vem observando uma estabilização em um nível mais alto do que o habitual. E a nossa prioridade foram exatamente ações que permitissem uma melhor gestão desse aspecto, ou seja, da frequência de utilização dos planos. E isso envolve uma série de medidas, envolve certos exames, certas solicitações, até a autorização. São várias medidas que, em conjunto, contribuíram para essa melhoria.

Tem também, no caso de saúde, o efeito dos níveis de reajuste que foram aplicados não só na carteira individual, conforme autorizado pela ANS, mas também as apólices de seguro grupais, que refletiram a inflação médica, ou a experiência de custos que nós vínhamos observando nos últimos meses, e ela é uma experiência mais alta para a indústria como um todo, como os principais operadores têm divulgado.

É uma combinação de ações de controle de utilização, de frequência de utilização com os reajustes de preços das apólices, parcialmente também aqui talvez a composição da carteira, na medida em que a carteira de pequenas e médias empresas ocupe um espaço talvez maior nesse mix.

**Felipe Salomão:**

Entendi. Obrigado.

**Rafael Frade, Bradesco:**

Se você permite mais uma pergunta, gostaria de entender um pouco o que aconteceu com as receitas de emissão de apólice, que vinham em 2009 mais na casa de R\$30 milhões por trimestre, e eu entendo que teve uma alteração na forma de apropriação das suas receitas em 2010, mas eu entendi que esse nível ia voltar mais para aquele nível de R\$30 milhões ao longo do tempo. Queria entender um pouco o que aconteceu com essas receitas.

**Sergio Borriello:**

Obrigado pela pergunta. A gente sabe do aumento desse reembolso do custo da Police, passou de R\$60 para R\$100 com parcela sendo distribuída aos corretores.

Do ponto de vista contábil, que é para onde vai a sua pergunta, nós não tivemos nenhuma alteração do ponto de vista de marco regulatório, a Susep não mexeu em nada disso. Porém já buscando a implantação das novas normas contábeis, tanto o

IFRS quanto os novos CPCs, a gente passou a fazer o diferimento dessas receitas pelo prazo da apólice justamente com os mesmos custos que compõem a emissão.

O efeito líquido disso passa a ser demonstrado nos resultados da *holding* na linha de comissão. Como essa prática contábil já havia sido adotada em anos anteriores e nesse ano, o efeito não está na mudança da prática. O efeito aparece, realmente, até pela questão do aumento que foi bastante significativo em relação ao ano anterior. E a gente vai então no ano que vem começar a colher o benefício dessa parcela que está sendo diferida, voltando para o resultado através da linha do custo de comercialização.

**Rafael Frade:**

Então. É de se esperar que para 2011 volte para níveis parecidos com 2009.

**Sergio Borriello:**

Sim. Maiores do que 2009, por causa do reajuste do preço.

**Rafael Frade:**

Entendido. Obrigado.

**Operador:**

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

**Arthur Farne D'Amoed Neto:**

Obrigado pela participação de vocês. Obrigado pelas perguntas e permitirem que nós explorássemos melhor os pontos desse trimestre. A gente fica aqui à disposição na Companhia, pelo site de RI, nos nossos telefones, comigo, com o Sérgio, com toda a equipe. Muito obrigado.

**Operador:**

Obrigado. A teleconferência da SulAmérica para discussão dos resultados referentes ao 3T10 está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas 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.”