

Rafael Frade, Bradesco:

Bom dia a todos. Eu tenho três perguntas. Uma é com relação ao segmento de saúde, que vimos um forte crescimento, principalmente na parte de SME, pequenas empresas, e eu queria entender se esse forte crescimento nesse segmento traz consigo uma sinistralidade talvez um pouco maior do que no segmento das grandes empresas, e podemos imaginar esse nível um pouco maior mais para frente.

A segunda pergunta é com relação aos impostos. Houve uma grande reversão de créditos tributários, e eu gostaria de entender um pouco como isso continuará se dando mais para frente.

E a terceira pergunta, com relação a essa causa de ganho de reajuste, de prêmios para os segurados na Bahia. Eu via uma notícia no jornal que falava alguma coisa como 50.000 usuários, e que o reajuste seria na casa de R\$2.500, que daria um pouco mais que R\$100 milhões de resultados com isso. É mais ou menos isso que podemos esperar? O que podemos esperar disso? Obrigado.

SulAmérica:

Obrigado, Rafael. Em relação ao PME, eu acho que se você olhar para os últimos trimestres, a SulAmérica vem tendo um excelente desempenho de prêmios no segmento. Acho que são 20%, 25% de taxa de crescimento nesse segmento nos últimos trimestres.

É um segmento que acreditamos que tem um excelente potencial. Lembro que as PMEs passaram a ser objeto desse tipo de oferta na medida em que se formalizaram; nós temos produtos e estratégias específicas para esse segmento e que estão mostrando um excelente desempenho.

Não há nenhuma preocupação com uma deterioração da sinistralidade desse segmento em particular. Para o saúde grupal como um todo, ao longo do ano o que vimos foi ao contrário, e o PME se enquadra nessa carteira de grupal, uma melhoria da sinistralidade trimestre após trimestre, na medida em que a questão da frequência de utilização voltou para patamares mais próximos dos normais, e também pudemos aplicar reajustes que eram adequados.

Em relação às outras duas questões, eu vou passar ao Sérgio, que está aqui ao lado, para fazer o comentário.

Sérgio Borriello:

Bom dia a todos. Primeiro, vou tratar o assunto da pergunta sobre os impostos e os créditos tributários registrados agora, no 4T09. Como já comentamos em algumas apresentações anteriores, os créditos tributários que a SulAmérica vem registrando são oriundos de prejuízos fiscais de exercícios anteriores, quando tínhamos uma estrutura de holding com um grau de endividamento acima daquela capacidade de geração de resultados tributários fiscais.

Esse prejuízo fiscal acumulado vem sendo aproveitado na medida em que geramos resultados positivos na operação dentro do próprio ano, e também pela perspectiva de resultados futuros, sejam eles contábeis ou fiscais.

Todo ano, a SulAmérica faz a reavaliação dessa provisão para recuperação dos prejuízos fiscais após a aprovação do seu orçamento plurianual por parte do Conselho. Este ano, também fizemos isso, e isso possibilitou, então, a contabilização de vários créditos tributários nesse trimestre.

Tentando detalhar um pouco mais por que tivemos uma posição tão maior, a questão é a nossa projeção de resultados futuros, principalmente os resultados fiscais futuros, que aumentaram bastante em relação ao ano passado, fruto do desempenho da Companhia e também fruto de eventos importantes que estão no nosso calendário de 2010.

Indo para a segunda parte da sua pergunta, como isso se comporta nos exercícios seguintes na SulAmérica. A primeira parte da resposta é bastante simples, você deve saber que a nova regra contábil permite, a partir de janeiro de 2010, que as Companhias registrem o crédito tributário a valor nominal ao invés de valor presente, que foi a regra com a qual encerramos o exercício de 31 de dezembro de 2009. Então, em 2010 obviamente teremos esse benefício por essa mudança de regra contábil, de valor presente para valor nominal.

Mas não obstante, se você observar nas notas explicativas, ainda temos provisões para compensação desse prejuízo fiscal, que caso as nossas expectativas de lucro e lucros para o ano de 2010 e 2011 sejam diferentes, ainda temos um pequeno espaço para reconhecimento de mais créditos fiscais.

Indo agora para outra pergunta, sobre a cobrança retroativa dos prêmios do Estado da Bahia, as notícias que você escutou são quase todas corretas. O número de segurados não é 50.000, é algo como 32.000 segurados, e o valor do prêmio médio, realmente, da cobrança retroativa é correto, por volta de R\$2.500.

A SulAmérica no mês de dezembro teve, concedida pela Justiça Federal aqui no Rio de Janeiro, a possibilidade de efetuar não somente a cobrança retroativa, mas também efetuar o aumento dos preços que ficaram pendentes por força de liminar desde 2005 nesta carteira no Estado da Bahia. Em dezembro e até metade de janeiro, a SulAmérica fez o reajuste das parcelas e, a partir da metade de janeiro, então, começou a fazer a cobrança retroativa desses prêmios.

No intuito de sempre tratar corretamente esses segurados, que já são antigos clientes da SulAmérica, a SulAmérica também propôs uma série de possibilidades no pagamento desse retroativo, entendendo o impacto que isso causa nas pessoas. Essas possibilidades foram muito parecidas com aquelas que praticamos quando fizemos a cobrança, também retroativa, desses mesmos prêmios no Estado de São Paulo.

Então, é verdade, a notícia realmente é essa. A Companhia vem fazendo isso, já tivemos grande parte dos segurados realizando pagamentos e fazendo a adesão nesses planos de pagamento que a SulAmérica propôs a todos os segurados e estamos na administração dessa situação. Por hora, não temos a conclusão final,

porque demos prazos até o final de março para os nossos segurados fazerem as opções pelas condições de pagamento. E o reconhecimento dessa receita vem na medida em que os clientes determinam que grau de desconto e qual plano de pagamento escolhem.

Com isso, respondo as duas perguntas e fico à disposição para outras dúvidas sobre esses assuntos.

Rafael Frade:

OK. Acho que respondeu muito bem. Muito obrigado.

Iago Whately, Banco Fator:

Bom dia a todos. Eu gostaria de fazer duas perguntas, a primeira em relação ao segmento de automóveis. Se possível, gostaria que vocês detalhassem um pouco mais como foi o desempenho da SulAmérica versus o desempenho da Brasil Veículos no 4T.

E a segunda pergunta é em relação ao ambiente competitivo. Em três mercados que vocês atuam, tanto automóveis, como seguro de saúde, como planos odontológicos, ocorreram operações societárias importantes, como Porto Seguro-Itaú, Bradesco-OdontoPrev e Amil-Medial, e eu queria saber se vocês já observaram algum impacto significativo no ambiente competitivo desses mercados em função da maior concentração.

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Obrigado, Iago. Em relação a sua primeira pergunta, resumidamente, nas duas carteiras de automóveis tiveram um desempenho semelhante em termos de crescimento dos prêmios, e a carteira da Brasil Veículos tem uma sinistralidade um pouco maior que a carteira da SulAmérica. A carteira como um todo representa cerca de 45% do total consolidado que nós reportamos, a carteira da Brasil Veículos.

Como eu disse, resumidamente, ela tem essa característica pelo tipo de canal de comercialização que é utilizado e pelo tipo de estratégia de política de precificação que o Banco do Brasil, que a Brasil Veículos adota nesse segmento. Resumidamente, desempenhos parecidos em termos de crescimento de prêmios, e na sinistralidade, ligeiramente maior no canal Brasil Veículos.

Quanto ao ambiente competitivo em automóveis, esperamos a manutenção em 2010 das condições que marcaram o ano de 2009; ou seja, as principais companhias observando uma política de precificação mais disciplinada do ponto de vista de *underwriting*, o que é estimulado pelo ambiente de taxa de juros que estamos vivendo e por uma necessidade de recomposição de margem de alguns competidores que atuaram no segmento.

Acho que por trás da sua pergunta também existe uma preocupação quanto ao movimento de consolidação, que acabou afetando esse mercado de certa forma, e acreditamos que esse movimento de consolidação como aconteceu favorece a

manutenção dessas condições que observamos em 2009. Então, a princípio, essa é a nossa expectativa.

No seguro saúde, da mesma forma, e eu acho que no que diz respeito ao grupal, onde a política das companhias é o que determina o nível de reajuste, essa tendência de melhora da sinistralidade que comentamos ao longo dos trimestres deve se observar ao longo de 2010. Isso é fruto de uma redução da frequência de utilização, na medida em que a questão do desemprego também foi atenuada.

Eu acho que as companhias têm negociado com os fornecedores sobretudo nos casos de estruturas não verticalizadas condições que reflitam as necessidades de manutenção das taxas de sinistralidade em níveis adequados, além de uma revisão de preços na renovação dessas apólices que visa exatamente a convergência dos índices para os níveis que a gente vinha observando antes de 2009 e talvez ao longo de 2008, acho que essas são as principais de características.

O novo rol de procedimentos é uma rotina, o regulador tem adotado essa revisão com alguma frequência e isso pode afetar as companhias de formas diferentes, dependendo da quantidade de procedimentos que cada uma já adotava voluntariamente nos seus produtos. No nosso caso já adotávamos grande parte dos procedimentos previstos, e qualquer impacto de acordo com o cronograma de implementação disso deve ocorrer mais em direção à segunda metade do ano, sobretudo mais em relação ao 4T.

Então não tem uma preocupação específica quanto essa questão, embora obviamente isso sempre vá se refletir no reajuste dos preços nas renovações das apólices que vai ser base para a revisão que o regulador vai ter que conceder para essas apólices individuais.

Essas também, por sua vez, vão agora no ciclo de reajustes que vai começar a ser implementado a partir do 2S10, refletir toda experiência de preços e de frequência mais elevada que aconteceu em 2009. Então, em princípio em tese você deveria esperar um índice maior do que aquele que foi observado em 2009 de 6,63%.

Quanto aos planos odontológicos, também fruto dessa consolidação, eu acho que a pressão por um ambiente competitivo um pouco mais deteriorado deve ter se afastado, é um mercado, talvez os planos odontológicos são os mais afetados pela adoção do novo rol. Nesses você poderia esperar um aumento da sinistralidade, então maiores exposições a planos odontológicos que deveriam também representar uma sinistralidade em função da adoção desse novo rol, mantido aí a ressalva contra ao cronograma de implementação disso. Mas enfim, eu não vejo mais nenhuma outra mudança em função dos acontecimentos.

Eu não sei se eram essas as suas questões, então eu fico à disposição para acrescentar qualquer outro comentário, qualquer um de nós três em relação aos seus pontos.

Iago Whately:

Não, está muito claro. Obrigado.

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Nós temos aqui uma pergunta que foi feita pela Internet, eu vou ler para todos, a primeira pergunta é: “como estão os processos com o Banco do Brasil em relação à Brasil Veículos e demais associações?” Tem uma segunda pergunta que eu vou ler a segunda pergunta quando eu for respondê-la.

Em relação ao Banco do Brasil, a gente está no processo de negociação exatamente em linha do que foi anunciado no fato relevante no ano passado, não temos ainda uma expectativa quanto ao prazo para finalização dessas negociações que visam, voltando ao que foi comentado lá atrás, a venda da nossa participação de 30% pela Brasil Veículos.

A segunda pergunta feita aqui na Internet, pergunta: “o mesmo se aplica ao ING?” O mesmo estou entendendo aqui como são os processos de negociação com a ING. Não existe nada diferente em relação ao ING, os movimentos que afetaram a ING no mundo são movimentos que estão atendendo a demanda da Comissão Europeia e anunciou o plano de separar as operações de seguro e previdência do Banco e da *holding*, e com isso ele vai ter tendo o perfil de negócios exatamente igual ao da SulAmérica que atua também com seguros e previdências.

Não existe nenhuma alteração com a relação da SulAmérica com o ING. Os membros do ING que participam dos nossos conselhos e comitês e todos os nossos processos de decisão que envolvem a ING continua exatamente como estava antes. Então, não existe nenhuma alteração com relação a isso. Como não estou ouvindo a pessoa, eu só peço que ela indique também pela Internet, caso ainda resta alguma dúvida em relação a esses dois pontos.

Luis Iani, DLM Invista:

Bom dia a todos. Eu cheguei um pouco atrasado. Eu queria só tocar dois pontos, primeiro parabenizar pela política de dividendos que realmente foi, ao nosso ver, uma decisão bastante acertada e o segundo ponto, eu queria que você discutisse um pouco como é que anda os processos de avaliação e oportunidades nas diversas áreas de atuação da Empresa em termos de aquisição?

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Obrigado, Luis. A Companhia tem se mantido muito atenta a essas oportunidades. A gente acha que esse processo de consolidação vai continuar nos próximos anos. Ainda existem ativos que possam nos interessar apesar das operações importantes, acho que bem realizadas que aconteceram em 2009. A gente continua com a nossa política de privilegiar acordos de distribuição.

Umás que nós já temos com mais de 20 instituições financeiras que complementam o trabalho dos 28.000 corretores de seguros que fazem negócios conosco ativamente. O corretor de seguros é e continuará a ser o principal canal de comercialização da SulAmérica, mas existem essas oportunidades que nós temos explorado com sucesso nos últimos anos.

Então as parcerias de distribuição continuam a ser objeto do nosso foco. Acho que como você deve ter acompanhado recentemente na imprensa, nós fechamos um acordo com a Caixa Econômica Federal, segundo o qual nós somos agora a segunda opção de seguro habitacional em atendimento àquela norma que obriga os agentes financeiros a oferecerem, além de coberturas de entidades que tenham vínculo societário com esse agente financeiro, coberturas por entidades que não tenham vínculo societário.

Então, nós fechamos com a Caixa Econômica Federal, que é o maior agente financeiro do sistema que financia a habitação, 60% do crédito de seguro nessa área que a gente acha que isso pode fazer com que o seguro habitacional cresça em importância aqui no nosso segmento de seguros de outros ramos elementares.

Estou dando um exemplo, então, de linhas de crescimento não orgânico que vemos. A gente continua achando que existem também oportunidades no segmento dental, de vida, de saúde de uma maneira geral e até em ramos elementares em que alguns ativos podem encontrar algum alinhamento estratégico com a SulAmérica.

Luis Iani:

OK. Obrigado.

Patrick Antônio Claude de Larragoiti Lucas:

Nós temos outra pergunta aqui feita pela Internet do Cassiano Leme que eu vou ler para vocês. “Poderia, por favor, comentar as perspectivas para a carteira de ramos elementares?” Cassiano, as perspectivas são bastante positivas, essa carteira de ramos elementares envolvem a carteira de automóveis e a carteira de outros ramos elementares que envolvem seguros residenciais e de grandes riscos.

O seguro de automóveis que como nos últimos anos vem apresentando realmente uma taxa de crescimento de dois dígitos e a expectativa que nós temos é tudo mantendo um perfil favorável com relação ao crescimento econômico brasileiro, os números da Federação das Empresas de Seguros preveem que a carteira de automóveis continuará tendo um crescimento muito satisfatório, principalmente vindo também da questão de alternativa, maiores alternativas de financiamento e aumento da penetração dado seguros de automóveis no mercado brasileiro. Nós não podemos esquecer que hoje só $\frac{1}{3}$ dos veículos no Brasil tem um seguro de automóvel.

Segundo lugar, com relação aos seguros notificados da mesma forma o índice de penetração tende a continuar a se incrementar e com relação à parte dos grandes riscos, esse segmento dos grandes riscos com todos os projetos importantes que estão acontecendo e que deverão acontecer no Brasil nos próximos anos, como a Copa do Mundo, como os Jogos Olímpicos, devem sem dúvida nenhuma continuar com crescimento. Mas nós não podemos esquecer também que uma parte relevante dessa receita dos grandes riscos são transferidos para os seguradores, os seguradores brasileiros e os seguradores externos.

Então, a parte de retenção desse prêmio de grande risco vem das seguradoras nacionais é relativamente pequeno e tem um pequeno efeito em termos de receita retida e também em termos de rentabilidade das nossas operações.

Espero que eu tenha respondido adequadamente a sua pergunta, mas qualquer dúvida, por favor, pode colocar uma outra pergunta pela Internet. Obrigado.

Iago Whately, Banco Fator:

Obrigado. Queria aproveitar para fazer mais uma pergunta. Nós temos observado bastante movimentação no mercado de corretagem de seguros com o fortalecimento de alguns grupos e eu queria saber se isso pode ter algum impacto sobre despesas de comercialização no longo prazo, se isso beneficia ou não o modelo de vocês?

Patrick Antônio Claude de Larragoiti Lucas:

Realmente, é um movimento muito recente, que acabou de ser divulgado. Eu acho isso extremamente positivo para o mercado de seguros, vai permitir novos ingressos, provavelmente novos agentes no mercado de corretagem aqui no Brasil, agora com suporte financeiro muito maior, então eu acredito que sejam e que tenham um efeito muito positivo para o desenvolvimento, para o crescimento do mercado segurador brasileiro.

Eu a priori não estou antevendo alguma pressão maior de mudanças da política de comercialização por causa desse efeito.

Iago Whately:

OK. Obrigado.

Operadora:

Encerremos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Patrick para as suas últimas considerações.

Patrick Antônio Claude de Larragoiti Lucas:

Agradeço a presença de todos nessa teleconferência da SulAmérica que apresentou os números excelentes que nós mostramos com relação ao ano de 2009. Muito obrigado.

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.”