

João Marcelo Ferreira, Skopos:

Bom dia. Eu tenho uma dúvida em relação ao resultado financeiro. A última linha do resultado financeiro tem "Outros" no valor de R\$47,3 milhões. Esse valor é bem superior ao do 2T, e no acumulado do ano ele está em R\$60 milhões, então quer dizer que foi um resultado forte referente a essa linha específica, nesse trimestre. Queria saber o que são esses outros aí, no resultado financeiro?

Sérgio Antonio Borriello Santos:

João, obrigado pela sua pergunta. Nessa linha, a principal variação dos resultados é em decorrência do passivo judicial e dos efeitos inflacionários sobre ele. Nosso passivo judicial é corrigido monetariamente, e como você sabe, no 3T a inflação deu uma parada em relação ao CDI. Em resumo, parte da variação dessa linha é a mesma variação que a gente tem na linha de resultados de investimentos.

Então, por que ela cresceu? Pela redução da inflação dentro do 3T. Esse é o resultado básico que você tem.

João Marcelo Ferreira:

Os depósitos judiciais seriam corrigidos a CDI, e isso fica acima da inflação, é isso?

Sérgio Antonio Borriello Santos:

Não, não são os depósitos. É o passivo judicial. São todas aquelas provisões em decorrência de ações judiciais em que a Companhia tem parte.

João Marcelo Ferreira:

Mas isso geraria uma despesa financeira, a correção do passivo judicial? Não uma receita.

Sérgio Antonio Borriello Santos:

Gera uma menor despesa, razão pela qual essa linha apresenta um crescimento.

João Marcelo Ferreira:

OK. Obrigado.

Yago Whately, Fator Corretora:

Bom dia. Eu gostaria que vocês comentassem a menor provisão de imposto de renda e contribuição social. Vocês tiveram créditos fiscais? Gostaria que vocês comentassem isso, e se a gente pode esperar isso no futuro também.

Sérgio Antonio Borriello Santos:

Bom dia. As despesas com imposto de renda, a gente precisa lembrar um pouco do que aconteceu no passado, a posição que existia na Companhia em relação a antes

do IPO, com índice de endividamento alto em uma Companhia *holding*, o que gerava um crédito tributário bastante elevado.

A redução na linha, no 3T e no ano, é nada mais do que o aproveitamento, pós o IPO e a rentabilidade da Companhia nos níveis em que está, o aproveitamento desse crédito fiscal que vem sendo feito.

Detalhes sobre esperar o futuro dessa linha, devemos estar, obviamente, aproveitando neste ano a melhor parte dos nossos créditos tributários, em que pese a gente ainda ter um histórico considerável. Isso pode ser visto nas notas explicativas ao balanço da Companhia, lá você vai encontrar esse detalhamento.

Então, o que a gente espera nessa linha é que ela não se comporte tão bem, mas ainda bastante abaixo da taxa estatutária de 40%, pelo menos pelo próximo ano.

Yago Whately:

OK. Eu tenho mais uma pergunta, a respeito do seguro de automóveis. Ele teve uma pequena redução em relação ao 2T08. Queria que vocês comentassem como está esse mercado?

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Yago, eu acho que essa pequena acomodação em relação ao 2T é natural. A Companhia vem tendo um perfil de prêmios médios maior, e a gente ainda considera que o crescimento nessa carteira está bastante satisfatório, em linha com o que a gente espera para o ano.

Yago Whately:

OK. Obrigado.

Maria Laura Pessoa, Unibanco:

Bom dia a todos. Parabéns pelo resultado. A verdade é que, parcialmente, minhas dúvidas foram respondidas, porque o Yago perguntou sobre imposto, mas eu queria aproveitar também e perguntar sobre a parte de sinistralidade. Como é que vocês esperam o comportamento da sinistralidade no próximo trimestre?

Eu achei que teria espaço nesse trimestre para ter uma pequena melhora, mas acho que frustrou um pouco a recuperação de prêmios de automóveis ainda, não é? Como vocês estão vendo a sinistralidade de auto e total, pelo menos para o 4T? Obrigada.

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Obrigado pela pergunta, Maria Laura. Em linhas gerais, tanto em saúde grupal quanto em automóveis, as principais carteiras em termos de volume da Companhia, a gente espera que essa inversão de tendência que você viu no 3T continue no 4T. A gente espera reportar números menores no 4T do que reportamos no 3T, da mesma forma que, nessas duas carteiras, reportamos números menores no 3T do que reportamos no 2T.

Ainda não dá para afirmar a velocidade dessa queda. Você sabe que, no caso de automóveis, o prêmio ganho, que é a base da sinistralidade agora, ele vem respondendo ao aumento de preços que foi observado sobretudo a partir de maio, portanto, à medida que a gente avance no ano, o prêmio virá de prêmios emitidos maiores, proporcionalmente. No caso de saúde, idem.

A gente espera que, com os reajustes que estão sendo aplicados na carteira, tanto no grupal, quanto no individual, quanto no PME, que a gente tenha uma tendência de redução de sinistralidade gradual em direção ao fim do ano.

Maria Laura Pessoa:

Obrigada.

João Marcelo Ferreira, Skopos:

Se me permitem mais uma pergunta, queria ter uma idéia, para o ano que vem, o que vocês esperam de crescimento em termos de prêmios totais no mercado, para o mercado de saúde, principalmente o grupal? E em termos de sinistralidade também, se essa sinistralidade média que a gente está observando para este ano já é uma boa prévia para o ano que vem, ou se ainda dá para ganhar em sinistralidade para o ano que vem.

Arthur Farne d'Amoed Neto:

João, obrigado pelo seu comentário. A Companhia não tem dado *guidances* em relação a 2009. Estamos em meio à finalização do nosso orçamento plurianual, esse orçamento, evidentemente, está levando em consideração o ambiente, mas ainda não queremos nos comprometer com uma taxa de crescimento para o ano que vem.

Eu gostaria só de destacar que a indústria tem um componente inercial bastante grande, portanto, a gente não deve esperar movimentos abruptos, para cima ou para baixo, em relação ao que está acontecendo agora em 2008.

Em relação à sinistralidade, da mesma forma: eu não posso oferecer um número em relação a 2009, mas eu diria que, em termos de tendência, a gente deve manter o comportamento que vem mantendo nesse 2S08.

João Marcelo Ferreira:

OK. Obrigado.

Victor Mizusaki, Itáú Corretora:

Bom dia Arthur. Apesar de vocês não estarem dando *guidance* para 2009, dado o cenário que o pessoal está enxergando para o próximo ano, a gente pode acreditar que pode haver uma queda na sua carteira de saúde em grupo? E como você enxerga sua carteira de autos para os próximos meses?

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Victor, obrigado pela pergunta. Neste momento, neste contexto de volatilidade, eu acho que a gente pode, com alguma razoável segurança, dizer que não esperamos queda de prêmios nessas carteiras para 2009.

Como eu disse, acho que o componente inercial nesses segmentos é relevante, o grau de retenção da SulAmérica é bastante elevado, os novos segmentos de consumidores que ingressaram no mercado segurador nos últimos anos não tem por que sair agora no curto prazo.

Eu acho que esses componentes todos, associados a novas parcerias que nós possamos fazer, novos produtos que possamos lançar, vão contribuir para que os nossos prêmios mantenham uma trajetória satisfatória.

Victor Mizusaki:

Mas em um cenário em que você vai ter desaceleração econômica, pensando no setor de saúde como um todo, vocês acreditam que medicina de grupo ou empresa seguradora de saúde seriam mais afetadas? Qual desses grupos seria mais afetado?

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Eu acho que, do ponto de vista do consumidor, as seguradoras e as medicinas de grupo são comparadas de forma indistinta. Do ponto de vista da oferta, você sabe, são entidades com características bastante diferentes, mas do ponto de vista da demanda, nós, eventualmente, somos comparados de forma indistinta.

Então eu não diria que o cenário justifica comportamentos diferenciados entre esses dois grupos de concorrentes. Você sabe que existem questões regulatórias que vão modificar em perspectiva essa concorrência, questões regulatórias do regulador de saúde privada, a própria adoção do IFRS para companhias abertas, e depois para as companhias reguladas de uma forma geral, pode também implicar em alterações, mas, no curto prazo, só por conta da demanda, eu não veria razão para que houvesse comportamentos diferenciados.

Sérgio Antonio Borriello Santos:

Só fazendo um complemento ao comentário do Arthur, o que eu acho que a crise, de alguma forma acaba trazendo, é esse processo do ambiente regulatório, que a gente esperava que acontecesse até 2010, 2011, ele deve se acelerar um pouco em função da dificuldade de captação de recursos, sejam eles externos ou internos, em função de liquidez em todo o mercado.

Então, esse processo regulatório deve ser um pouco acelerado, em função dessa restrição de capital que, obviamente, é seletiva nesses dois mercados, ou seja, de seguradores e de medicinas em grupo. Isso deve trazer alguma dificuldade de crescimento para aqueles que têm um pouco mais de dificuldade de acesso a esse capital.

Obviamente, a SulAmérica, bem posicionada nesse momento, do ponto de vista de capital, pode se aproveitar desse momento de concorrência, onde o crescimento vai depender de uma base importante de capital existente dentro das companhias, em função desse fechamento.

Victor Mizusaki:

E sobre a carteira de autos?

Sérgio Antonio Borriello Santos:

Também complementando, na carteira de automóvel a gente não espera ver redução nos prêmios, em que pese o fato, obviamente, que a gente está vendo que o crescimento que era esperado não deve ser o mesmo. Eu acho que na carteira de automóveis também teremos, durante o ano que vem, alguma coisa não em função regulatória, mas um pouco em relação ao que eu disse.

O que eu quero dizer com isso é que o ambiente competitivo do ano que vem, em função dessas “restrições” de capital para todos os participantes, deve favorecer aqueles que têm um nível de capitalização um pouco mais adequado.

Então, em resumo: o mercado não cresce tanto como a gente esperava, ele deve diminuir a taxa de crescimento; em compensação, a gente deve ver na concorrência um comportamento um pouco distinto, favorecendo aqueles que estão com uma base de capital mais forte para poder crescer.

Victor Mizusaki:

A gente pode esperar, então, que a rentabilidade em 2009 tenderá a ser melhor?

Sérgio Antonio Borriello Santos:

A gente também não dá um *guidance* específico em relação a isso, mas eu diria que a rentabilidade do ano que vem, à luz de hoje, deve estar bastante em linha com a rentabilidade desse 2S. Mas, mais uma vez lembrando que, como o Artur comentou, nós estamos, exatamente neste momento, na discussão dos nossos orçamentos plurianuais.

Victor Mizusaki:

OK. Obrigado.

Alexandre Spada, Unibanco:

Bom dia a todos. A minha pergunta é com relação à carteira de autos. Vocês têm mostrado um crescimento consistente da frota. Eu queria entender melhor em quais regiões do Brasil a frota tem crescido com mais rapidez, e também se São Paulo e Rio de Janeiro, principalmente as cidades, tem perdido participação no *share* dessa carteira?

Arthur Farne d'Amoed Neto:

O crescimento tem se dado em várias regiões do País, e você não pode esquecer que, no caso da SulAmérica, a nossa parceria com o Banco do Brasil traz um componente de distribuição nacional importante. A praça de São Paulo, que você citou, é uma praça na qual nós temos visto um crescimento de frota não só na cidade, mas também no estado como um todo.

Existe uma série de ações da SulAmérica voltadas a explorar oportunidades de crescimento em mercados com grande potencial no estado de São Paulo e em outras regiões do País, e para isso nós estamos aumentando os nossos pontos de presença física, novas unidades comerciais e novas unidades dos nossos Centros Automotivos de Super Atendimento, os CASAs, que são elementos que não só contribuem para a visibilidade da Companhia, mas também para fidelização dos segurados, pela qualidade do serviço que nós oferecemos.

Então, em resumo, sobre a sua pergunta, o crescimento não está localizado em uma praça em particular, e as praças de São Paulo e Rio de Janeiro sim, vieram apresentando resultados positivos em termos de crescimento da frota.

Sérgio Antonio Borriello Santos:

Só para complementar seu comentário, Arthur, na praça de São Paulo a gente viu, sim crescimentos importantes, muito a ver com o reforço da marca feito através da rádio SulAmérica Trânsito.

Alexandre Spada:

Mas vocês podem afirmar que São Paulo e Rio de Janeiro têm crescido a uma taxa um pouco menor que outras regiões do Brasil, ou esse crescimento é mais ou menos uniforme?

Arthur Farne d'Amoed Neto:

O crescimento é mais ou menos uniforme, Alexandre.

Alexandre Spada:

Está ótimo. Obrigado.

Luiz Iani, DLM Invista:

Bom dia. Eu queria que vocês comentassem um pouco a respeito do acordo com a BV Financeira. Como anda a operacionalização desse acordo, e a expectativa de retorno, considerando o cenário atual do mercado de autos, vendas de usados e novos?

Sérgio Antonio Borriello Santos:

Obrigado pela pergunta. A primeira coisa importante é a gente comentar que nós estamos exatamente na fase, neste momento, que a gente esperava fazer o que a

gente chama de *roll out* para todas as unidades, todos os pontos de vendas da BV Financeira, do produto em termos tecnológicos, e a oferta dele.

Significa dizer que nós agora, neste momento, estamos exatamente conforme o planejado, dentro e prontos para distribuição em toda a rede. Os resultados que a gente tem até agora são resultados parciais de implementação que a gente foi fazendo nas regiões do País durante esse 2S, desde o anúncio da parceria.

Os resultados que a gente tem visto até agora apontam para um volume um pouco abaixo daquilo que a gente tinha previsto, em compensação com uma participação no total de vendas um pouco acima daquilo que a gente tinha previsto. Obviamente, nós estamos revendo todas as projeções, mas não teríamos agora nenhuma informação adicional para lhe dizer que a gente não espera obter dessa parceria o investimento que fizemos.

Luiz Iani:

Ele começou a entrar a partir de qual mês? Foi desse último trimestre, os resultados da operação, ou não? O início da operação; começou a partir de quando?

Sérgio Antonio Borriello Santos:

O início da operação está nesse 3T, e exatamente este momento agora, no final do ano, nessa segunda quinzena de novembro, é quando a gente conseguiu fazer o desenvolvimento para todas as unidades. A gente começou por algumas cidades e alguns estados, e agora estamos presente já no Brasil inteiro. Quer dizer, agora começou a valer de verdade a parceria.

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Luís, só para complementar o ponto do Sérgio, a expectativa que o parceiro tem em relação à parceria é bastante grande. Nós, como o Sérgio falou, terminamos de implementar o piloto em três cidades, e agora o projeto já foi lançado nas outras praças onde a BV Financeira tem acordos de distribuição com os lojistas.

Neste momento, não há nenhuma razão para a gente acreditar que não sejamos capazes de, nos cinco anos que a parceria está prevista para durar, a nossa indicação de que pelo menos R\$500 milhões em prêmios de automóveis não consigamos fazer. Pode ser que a curva modifique um pouco o seu desenho, mas é um canal muito importante, e pode contribuir de forma relevante para o seguro de automóveis.

Luiz Iani:

Está OK. Obrigado, e parabéns pelos resultados.

Operadora:

A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Gostaria de devolver a palavra ao Sr. Arthur Farne d'Amoed Neto para suas considerações finais.

Arthur Farme d'Amoed Neto:

Obrigado a todos vocês que participaram da conferência. A Companhia continua à disposição, através de seus canais de Relações com Investidores, para perguntas adicionais e esclarecimentos. Muito obrigado.

Operadora:

A teleconferência 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."