

Vivian Wang, Performance Investments:

Parabéns pelos seus resultados. Eu tenho três perguntas. Vocês apresentaram uma expressiva queda de sinistralidade nos últimos anos; vocês esperam manter essa rentabilidade nos próximos 12 meses?

A minha segunda pergunta é sobre o resgate dos *eurobonds* emitidos em fevereiro, vocês resgataram 35% desses *eurobonds*, e como ficará o nível de endividamento?

E minha terceira pergunta seria: vocês têm o foco da Companhia em saúde no grupal, e o crescimento do seguro de vida foi bastante elevado. Vocês ainda vêm espaço para manter esse crescimento nesses produtos em 2008? Obrigada.

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Vivan, eu posso começar pela última?

Vivian Wang:

Pode.

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Sim, a Companhia vê espaço para crescimento. Você observou corretamente, o nosso foco, no caso do Saúde, é no grupal. Esse crescimento a gente acredita que ainda haja espaço para ampliarmos a nossa participação nessa carteira. E eu acho que você falou de Vida também.

Vivian Wang:

Isso.

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Em Vida, a Companhia talvez tenha passado por um momento de otimização de seu portfólio, e acredita que com toda a reforma das carteiras, a adoção de novos produtos vai poder capturar o crescimento que a gente acredita que vai acontecer nesse segmento de seguros de vida.

Eu vou voltar à outra pergunta sua que diz respeito aos *bonds*. Nós vamos resgatar 35% dos *eurobonds*, como estava indicado no prospecto. É uma disposição que a escritura dos *bonds* permite e nós devemos fazer isso talvez ainda no mês de novembro. Com esse resgate, é possível que a nossa relação dívida/patrimônio, que como eu disse chegou a 34% agora depois do pagamento de linhas locais, se aproxime de uns 25%. Eu não tenho o número aqui, mas é alguma coisa dessa ordem, perto de 20%.

A sua terceira pergunta, eu vou lhe pedir para repetir novamente.

Vivian Wang:

Está ótimo. Vocês apresentaram uma expressiva queda de sinistralidade nos últimos anos. E a minha pergunta é se vocês esperam manter essa rentabilidade nos próximos 12 meses.

Arthur Farne d'Amoed Neto:

OK. O Kevin está comigo aqui e ele vai responder.

Vivian Wang:

Ótimo. Obrigada.

Kevin Martins da Silva:

Vivian, essa queda que a gente tem visto ao longo dos últimos anos é decorrente dos resultados de uma série de ações que vêm sendo tomadas justamente para alinhar, obviamente, todas as carteiras focadas na rentabilidade desejada pelos sócios, os acionistas controladores, e também uma série de outras ações em todos os ramos, especificamente nos ramos maiores de saúde e automóvel, que visam justamente controlar de uma forma melhor a rede de prestadores de serviços e também os custos da Companhia.

Então, não é para a gente uma surpresa, é justamente em linha com os nossos objetivos. A gente acredita ainda que todos os níveis que a gente tem alcançado nesses primeiros 9M são níveis viáveis e sustentáveis no médio e longo prazo, e obviamente, em alguns casos a gente espera uma leve melhoria, de repente não tão forte como a gente tem experimentado como nos últimos anos, mas ainda uma leve melhoria nos próximos meses.

Vivian Wang:

Está bem. Obrigada.

Daniel, Unibanco Corretora:

Boa tarde a todos. Parabéns pelo resultado. Eu tenho duas perguntas, a primeira é relativa à Rádio SulAmérica que vocês implementaram em São Paulo, que está tendo bastante êxito. Como vocês estão vendo o ambiente competitivo em termos de preço e expansão de frota para o estado de São Paulo especificamente, em função dos benefícios adquiridos com a divulgação da Rádio SulAmérica?

E outro ponto que eu queria comentar seria a questão financeira do portfólio de vocês, porque vocês têm uma pequena exposição de 1,1% em *equities*. Como vocês estão vendo daqui para frente? Deve aumentar alguma coisa a respeito disso ou vocês vão manter esse perfil um pouco mais conservador, apostando em renda fixa?

E sobre isso, a questão da distribuição de investimento, eu queria entender se vocês pretendem a médio prazo ter uma migração de papéis atrelados à Selic para algum

outro tipo de investimento, como o IPCA, e o porquê desse montante muito similar entre NTN B e NTN C?

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Daniel, muito obrigado pela sua pergunta. Em primeiro lugar, quanto à Rádio SulAmérica, ela se enquadra em uma estratégia da Companhia de se tornar mais presente no maior mercado brasileiro em qualquer medida que você queira tomar, e em especial no mercado de seguro de automóveis.

São Paulo, o estado, responde por cerca de 45% dos prêmios de seguros de automóveis no país e nós acreditamos que ainda exista um grande potencial de crescimento para a SulAmérica naquela praça.

A questão do trânsito para o paulistano é um assunto cotidiano. É uma questão que convive com o paulistano, e a forma da SulAmérica penetrar de uma forma inovadora e destacada foi através do patrocínio dessa rádio, que durante as 24 horas do dia fornece informações sobre trânsito, e mais do que isso, promove um conceito de comunidade de pessoas em volta da marca, fazendo com que a visibilidade da SulAmérica se torne bem mais ampla na cidade de São Paulo em particular.

Nós temos pesquisas que mostram que o nosso índice de performance da marca cresceu muito, mais do que dobrou desde que a rádio foi ao ar, e o passo seguinte é que a gente possa capturar isso em termos de *market share*.

O ambiente competitivo, como eu disse há pouco, não tem condições de se sustentar no médio prazo, as condições que estão sendo praticadas provavelmente estão exigindo de alguns dos participantes o comprometimento de margens brutas. A Companhia, como eu disse, não vai aderir nenhum tipo de ação que comprometa os seus resultados, mas a despeito disso nós conseguimos desde setembro, através de uma estratégia de precificação focada, de ações muito selecionadas e um posicionamento muito cuidadoso, ter um crescimento no mês de setembro maior que a média do mercado e já em outubro um volume de vendas muito grande, na parte de São Paulo por exemplo, em particular.

Quanto às outras questões que você fez, a respeito do portfólio, da presença de *equity* e etc., eu vou pedir ao Kevin responder para você. Obrigado Daniel.

Daniel:

Obrigado.

Kevin Martins da Silva:

Com relação à carteira de investimentos, vale ressaltar que obviamente, até esse momento da abertura de capital, a SulAmérica vem tendo realmente uma política de investimentos bastante conservadora, no seguinte sentido: diferentemente de outras seguradoras no Brasil, a SulAmérica ainda tem dívidas, e obviamente tinha um nível de endividamento um pouco mais elevado.

Com isso, a gente não queria correr os riscos de variações sobre papéis de renda variável, e nós temos a nossa política de ALM, bastante vinculada ao tipo de passivo que a gente tem. Não só em termos de risco e tipo de risco, mas também de prazo.

Os ricos que a gente procura alinhar com os passivos caem dentro de três categorias: tem um passivo relacionado às operações de seguro, tem as contingências judiciais, e também tem a parte de previdência. Então, você fez menção a NTNB e NTNC. NTNB a gente usa bastante para vincular e casar com os casos das contingências judiciais que nós temos em todas as carteiras.

NTNC, por ser um instrumento de mais longo prazo, a gente usa para casar com o nosso passivo na carteira de previdência, que obviamente nós temos uma carteira tradicional, uma carteira mais antiga, que tem uma contribuição definida, e com isso nós procuramos casar com o nosso passivo de longo prazo um ativo de longo prazo.

O volume de Selic, obviamente Selic a gente usa para ações de liquidez no passado e até esse presente momento, e também pelo fato de as operações de seguro não terem nenhum vínculo a um outro indexador, por exemplo inflação.

Obviamente, com a captação de recursos que a gente acabou de ter, a SulAmérica vai estar em um processo de reavaliar os mandatos de investimentos, e obviamente com isso a gente vai apurar e se alinhar de uma forma mais próxima às outras políticas de investimentos que você vê em outras seguradoras.

A gente, sim, vai deixar mais espaço para alocações em renda variável e outras estratégias de risco maior, e a gente está em um processo com os recursos e um fôlego, em termos de estrutura de capital, maior agora; a gente está no processo dessa reavaliação.

Daniel:

Obrigado, Kevin.

Rodrigo Andrade, Banco BBM:

Bom dia a todos. Parabéns pelo resultado. Arthur, eu gostaria de saber o seguinte: a gente viu que o *combined ratio* melhorou muito neste trimestre em comparação com o ano passado. Eu queria saber de vocês qual é a expectativa para frente deste *combined ratio*? O *loss ratio* a gente viu que melhorou bastante também, comercialização, eu queria saber qual é a expectativa de vocês para frente. Obrigado.

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Rodrigo, obrigado pelo seu comentário a respeito do resultado da Companhia. A questão de *guidance* é uma questão que envolve certa preocupação da Companhia. Eu não vou poder ser muito preciso nesta resposta, mas eu diria que existe sim um espaço para que a sinistralidade ainda ceda em algumas carteiras, evidentemente contribuindo para o *combined ratio* de uma forma geral.

Existe espaço nas despesas administrativas, existe espaço na sinistralidade de algumas das carteiras, na medida em que o saldo individual venha gradualmente

perdendo expressão no composto a sinistralidade tende a cair naturalmente com isso. Então, a tendência é sim de uma melhoria do *combined ratio* no fim do dia.

Rodrigo Andrade:

Está ótimo. Obrigado.

Marcelo Cabral, Unibanco:

Bom dia, senhores. Parabéns pelo resultado, pela forte melhora na rentabilidade. Um item que eu não pude deixar de reparar foi a queda nos prêmios de autos. A gente vê um mercado bastante pujante da indústria automobilística, como nunca foi visto antes, e eu gostaria de entender melhor: aparentemente não foi só com vocês que aconteceu isso, pois o seu concorrente direto que divulga os seus resultados teve um crescimento muito forte, na faixa de 15% a 16%; se na verdade vocês estão fazendo uma limpeza de base e mesmo assim adicionando muitos outros ou se foi realmente muito tímido o crescimento de vocês em Auto e o que a gente pode esperar para o 4T.

Kevin Martins da Silva:

Eu acho que todos nós que acompanhamos o setor de automóveis aqui no Brasil sabemos que nos últimos 12 meses estamos vivendo um mercado muito competitivo, e de certa forma realmente vivendo preços e pressões nos preços bastante agressivos, principalmente por parte de alguns dos nossos concorrentes.

Essa guerra de preços começou, a nosso ver, por volta de setembro ou agosto do ano passado, e a gente tomou a decisão – obviamente seguindo as regras e o foco na rentabilidade das nossas carteiras – de não seguir os nossos concorrentes e de buscar manter a nossa rentabilidade, que conforme o Arthur já apresentou, conseguimos fazer.

Então, o custo disso, principalmente no último trimestre, é que perdemos um pouco de *market share* enquanto alguns dos nossos concorrentes, obviamente aqueles que baixaram mais os preços, têm conseguido nesse período um crescimento em termos de receita.

A SulAmérica neste momento está em uma posição bastante privilegiada no sentido de que agora, depois de 12 meses, temos bastante margem potencialmente a queimar, e se a gente quiser baixar os nossos preços e conseguir uma participação de mercado maior, temos espaço para isso, enquanto nossos concorrentes têm feito isso ao longo de bastante tempo – e olhando alguns deles, imaginando que eles têm uma estrutura de despesas administrativas parecida com a nossa, eles devem estar operando com níveis de índices combinados bastante elevados. e então, com isso a gente tem tomado algumas ações, começando em setembro, e já estamos vendo no mês de outubro resultados disso.

Então, a gente espera que vai sim recuperar o *market share* da Companhia nesse segmento, e temos muito mais espaço e muito mais fôlego de buscar isso depois de tanto tempo de guerra. Mas sendo que essa prática do mercado já está em vigor nós últimos 12 meses, é um processo fluido, com bastante movimento para cima e para

baixo, e a gente está sempre de olho em não queimar e abrir mão de margem. Mas a gente não vai ficar quieto e perder *market share* no médio e longo prazo.

Sílvia Fregoni, Agência Estado:

Bom dia. Eu tenho duas perguntas. Uma com relação à questão dos prêmios de autos, que o senhor acabou de falar. Eu não entendi: o senhor disse que em setembro já começou a tomar algumas ações e que em outubro já veio uma pequena recuperação disso. Essas ações têm a ver com mudança de preço, é isso? Essa é a primeira pergunta.

A segunda: eu gostaria de saber qual é a posição da Companhia – se tem – no ramo odontológico. A empresa já trabalha com isso, é um segmento que chama a atenção, como é que os senhores vêem isso? Obrigada.

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Obrigado pelas perguntas. Em primeiro lugar, quanto às ações que foram tomadas pela Companhia na carteira de automóveis, não, elas não representam um corte indistinto de prêmios. É uma precificação seletiva, buscando maximizar a presença da Companhia em determinados nichos, tanto regionais quanto de partes de consumidores, em que a gente percebe que há uma maior disponibilidade para comprar produtos como os da SulAmérica.

Quanto ao odontológico, sim, a Companhia opera nesse segmento. Nós temos cerca de 80.000 vidas seguradas em odontológico, e é um negócio que tem um potencial de crescimento muito grande, sobretudo na base de clientes das nossas carteiras de saúde grupal. No futuro, pode haver ações de *cross-selling*, esse tipo de coisas.

Sílvia Fregoni:

Mas hoje esses planos odontológicos são só grupais também, ou são individuais?

Arthur Farne d'Amoed Neto:

São essencialmente grupais.

Sílvia Fregoni:

Só, igual ao seguro de saúde?

Arthur Farne d'Amoed Neto:

É.

Sílvia Fregoni:

E hoje vocês vendem um seguro odontológico nas companhias com as quais vocês já têm esse relacionamento para o seguro de saúde?

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Não necessariamente. É um produto que não precisa andar acoplado. Em alguns casos há sim uma coincidência do cliente, em outros casos não.

Sílvia Fregoni:

E por que o senhor vê esse potencial de crescimento, por que essa percepção?

Arthur Farne d'Amoed Neto:

São planos que começam a ser adotados de forma mais ampla no Brasil. As pessoas estão se conscientizando da importância e da conveniência de dispor desse tipo de cobertura, e é um mercado evidentemente que está longe de estar saturado, portanto com um espaço enorme para crescimento.

Sílvia Fregoni:

Está jóia. Obrigada.

Operador:

Não havendo mais perguntas, retornamos a palavra aos diretores da SulAmérica para suas considerações finais.

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Obrigado a todos que participaram, investidores, analistas e jornalistas, deste nosso primeiro *conference call* de resultados, uma vez que é Companhia aberta. Esperamos encontrar vocês nos próximos trimestres, sempre que possível trazendo boas notícias. Kevin, quer fazer uma última palavra sua também?

Kevin Martins da Silva:

Obrigado a todos.

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Muito Obrigado.

Operador:

Está encerrada a conferência da SulAmérica. Agradecemos a todos, tenham um bom dia.