

Felipe Salomão, Brasil Plural:

Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade, e parabéns pelos resultados. Minha pergunta é um pouco mais teórica. Nos últimos três ou quatro anos, o resultado do 2T da SulAmérica sempre é o resultado sazonalmente mais fraco do ano, porque há uma combinação de preços talvez defasados por causa do aniversário dos contratos, que os preços são repassados sempre a partir do 3T, e também por questões sazonais. Neste ano, o 2T mostrou melhoras relevantes versus o 1T, e também versus o 2T12. Eu queria entender o que mudou desse ano versus os últimos dois ou três anos. Nós notamos certa quebra na tendência sazonal dos resultados.

Eu pergunto isso porque os indicadores econômicos do Brasil não estão muito bons. A formação de empregos está desacelerando, o crescimento econômico também. Enfim, vocês conseguiram entregar um resultado muito bom, apesar do cenário adverso. O que mudou desse trimestre versus os anos anteriores? Depois eu tenho uma segunda pergunta. Obrigado.

Gabriel Portella:

Na realidade, nós estamos vivendo uma fotografia positiva; no trimestre do ano passado nós tivemos uma fotografia não muito boa, conseguimos a conjunção de diversos fatores, e acho que a explicação não tem uma 'bala de prata', não tem uma única explicação.

Uma série de controles foi feita, no caso do Saúde, por exemplo, e o Maurício depois pode explicar com mais detalhe. A boa prática de subscrição, que o Carlos Alberto Trindade também pode explicar com mais detalhes no automóvel, e na realidade não foram medidas tomadas agora, foram medidas tomadas no ano passado.

Então, quando olharmos o trimestre, temos que olhar que na realidade ele foi um somatório positivo de uma série de esforços que nós tivemos não de agora, e sim ao longo do tempo.

Como não tem uma explicação única, eu vou passar a palavra para o Carlos Alberto, que pode começar falando do efeito positivo do automóvel que tivemos neste ano, e depois também o Maurício pode falar, ele é quem mexe com a área de Saúde. Carlos Alberto.

Carlos Alberto Trindade:

Bom dia a todos. Vou falar um pouco dos resultados de automóvel. Os resultados de automóvel, como o Gabriel comentou, são fruto de várias medidas, de uma estratégia que montamos há pouco mais de um ano, de posicionamento da carteira, envolvendo uma série muito grande de ações, seja no âmbito da precificação, seja melhoras na operação em relação a custos, que também foi feito um esforço muito grande nesse sentido, nos custos relacionados a serviços aos clientes e sinistros, principalmente.

E em várias mudanças na estratégia comercial, implantadas a quatro mãos com o Matias, que levaram a um impacto muito relevante, não só na qualidade do risco e na melhor adequação de preço, mas também no aumento da capilaridade, no aumento do

volume de cotações, uma expansão grande da nossa capacidade de produção. Essa combinação toda que trouxe esse resultado.

Como o Gabriel comentava no início, o resultado que estamos tendo não é fruto de um movimento de curto prazo. Ele vem sendo trabalhado já há bastante tempo, e eu entendo que não haverá mudanças do que nós temos planejado para frente, sempre colocando a capacidade de gerar resultados à frente de todo o processo, e não o crescimento a qualquer custo como estratégia.

Tendemos a continuar nessa linha de geração de resultados, procurando encontrar espaços e formas alternativas, ou estratégias que sejam vencedoras para aumentar o tamanho da carteira e a nossa capacidade de comercialização.

Ainda há muita coisa ainda sendo feita. Logicamente que eu não vou falar aqui, porque seria um aviso aos concorrentes, mas temos muitos projetos nessa área em andamento. A estrutura está muito bem montada, e entendemos que colheremos frutos bem mais positivos.

Quanto ao mercado, pode ser que essa pergunta já esteja na cabeça de cada um de vocês, eu entendo que ele já se posicionou em um novo patamar de preço, não só em função dos resultados antigos, que eram muito ruins, mas também toda a captura do custo de apólice, que terminou, e toda a absorção disso no novo preço.

Todo esse movimento já está absorvido. Nós percebemos um ambiente de mercado bastante saudável, com uma preocupação da indústria na geração de resultados operacionais, uma vez que todo o movimento de taxas de juros mostrou o quão volátil pode ser esse processo, e o quanto ele deve ser adicional à nossa atividade, e não a alavanca do negócio.

Acho que o mercado está entendendo isso. Independentemente do crescimento da taxa de juros que começamos a ver, o amadurecimento aconteceu. Não que os processos cíclicos desapareçam, mas eles acontecerão, entendo eu, de forma mais branda, e logicamente, quem quiser se aventurar tem um preço a pagar à frente, porque, nesse nosso negócio, entrar em atuação cíclica custa muito caro. Certamente, não estaremos nesse tipo de movimento.

Passo agora para o Maurício, para falar um pouco do Saúde.

Maurício Lopes:

Bom dia, Felipe, obrigado pela pergunta. Muito à semelhança do automóvel, e seguindo a linha do Gabriel, não tem uma 'bala de prata' que tenha feito o nosso trimestre ser substancialmente melhor que o trimestre anterior, ou do que a lógica que tinha em relação aos trimestres anteriores.

O que nós temos é um efeito calendário, que explicamos no 1T, que foi um grande aumento de sinistralidade pela passagem de parte de sinistros por conta da rede para o 1T13, associada a um forte trabalho de recomposição de prêmios, de controle de portfólio, de controle de sinistro e de gestão médica.

Não tem um projeto específico, mas tem um conjunto de projetos colocados ao longo dos últimos dois ou três anos que estão rendendo frutos; alguns deles mais rápidos, outros mais devagar, seja em materiais, seja em gestão de Saúde, seja em programas de prevenção e promoção. Enfim, o cardápio é bastante amplo, mas eles estão entregando resultado ao longo do tempo e nós estamos colhendo paulatinamente mais retorno do que imaginávamos em alguns deles.

Esse conjunto, essa cesta de crescimento de projetos, seja em controle de sinistros, seja em gestão médica, associada a um incremento de reajustes, está se mostrando um bom resultado no trimestre, associado a um efeito calendário do trimestre anterior, que é o que lhe traz a inversão que você olhou e não estava acostumado a ver.

Gabriel Portella:

O Arthur quer fazer um comentário adicional. Quer completar o ciclo de respostas ao Felipe.

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Um comentário que vale para o trimestre como um todo, ele, de certa forma, consagra e valida o modelo multilinha que a SulAmérica adota, de diferentes portfólios, não correlacionados, que tem comportamentos e contribuições diferentes em diferentes trimestres.

Estamos vendo um desempenho muito bom da carteira de automóveis, não só em termos de volume de prêmios, mas também pela redução do sinistro, na contribuição para o lucro líquido, para a margem operacional, em um trimestre em que, como comentamos, a sinistralidade de Saúde teve um comportamento melhor do que o tipicamente esperado para esse trimestre, que é pré-início do ciclo de reajustes.

Esse é o comentário que eu gostaria de fazer a respeito do modelo multilinha da Companhia.

Felipe Salomão:

Perfeito. Muito obrigado pelas respostas bem detalhadas. A última pergunta é breve: historicamente, o 2S costuma ser sazonalmente mais forte que o 1S, principalmente por causa da renegociação dos contratos de Saúde. Essa dinâmica deve se repetir nos próximos trimestres, de um 3T bom e um 4T melhor ainda, ou por algum motivo talvez ela possa ser suavizada? Faz sentido pensar que o que aconteceu nos últimos anos vai acontecer de novo com relação à sazonalidade e melhora de resultados? Obrigado.

Gabriel Portella:

Felipe, não tem nenhuma razão para não acreditarmos que teremos um 2S nos mesmos moldes que tivemos em anos anteriores. Temos efeito de sazonalidade, ela é positiva, temos o início do ciclo de reajuste, continuamos tendo uma venda nova forte, continuamos vendendo bem, temos muitas oportunidades dentro de casa. Não temos razão nenhuma para não acreditar que o semestre será da mesma forma como foi em anos anteriores.

Felipe Salomão:

Perfeito. Muito obrigado.

Victor Schabbel, Credit Suisse:

Obrigado pela oportunidade. Na verdade, é uma pergunta com relação à recomposição de margens e ao esforço do *management* em proteger a rentabilidade da Companhia em um ambiente mais desafiador.

Obviamente que existem vários esforços nessa frente, mas eu queria ouvir de vocês se existe espaço para despesas administrativas como percentual dos prêmios ganhos, um componente importante do índice combinado, se temos espaço para esse índice cair ao longo dos trimestres, dados os esforços que vocês estão implementando no controle de custos e, obviamente, recomposição das margens. Queria ouvir se tem espaço ou se muito do que podia ser capturado já foi. Obrigado.

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Obrigado pela sua pergunta. Eu não esperaria nada no curto prazo. Acho que a Companhia vem melhorando esse índice, mas aqui o *trade-off* são os investimentos que nós temos que fazer para suportar o crescimento que vimos apresentando, e revisão de processos que possam levar a uma otimização do G&A como um todo.

Temos ações em curso que levarão a uma melhora desse índice. Eu gostaria de lembrar também que duas carteiras importantes ainda têm uma questão de escala a ser melhorada. Elas estão onerando a despesa administrativa, mas podem contribuir mais para o prêmio retido, e esse índice consequentemente melhoraria, isso sem mexermos no componente da despesa.

Mas em relação à despesa, primeiro, esse trimestre já incorpora as despesas da SulaCap. Essa oferta está integrada às nossas despesas; ou seja, a queda do índice semestral que mostramos seria um pouco maior.

Segundo, nós não temos expectativa de auferir os ganhos dos projetos de revisão de processos de mudança de alguns sistemas operacionais no curto prazo. Isso se dará ao longo dos próximos dois ou até três anos, na medida em que possamos colher frutos desses projetos.

É um índice bom. Evidentemente, ele tem um peso importante no *combined*, como você mostrou, mas no curto prazo eu consideraria que ficaria estável, ou caindo um pouco, com perspectiva de melhora mais adiante.

Victor Schabbel:

Perfeito. Muito claro, Arthur. Se me permitem mais uma pergunta, nós vimos acompanhando que Odonto tem ajudado no crescimento de volumes, apesar de um desempenho mais difícil, não só postado pela SulAmérica, mas como outros participantes também, em outros segmentos. Eu queria ouvir de vocês, se possível,

algum tipo de detalhamento com relação ao espaço para esse *cross-selling* adicional, dentro da carteira *corporate*, da carteira SME.

Fazendo uma conta 'burra', Odonto há um ano representava 30% da carteira *corporate* e SME, nesse trimestre chegamos a 38%, quase 40%. Existe algum *target* que vocês enxergam de *cross-selling*? Como vocês acompanham isso? Certamente tem espaço, e queríamos entender um pouco mais a respeito desse potencial. Obrigado.

Maurício Lopes:

Tem muito espaço. Nós temos visto o crescimento da carteira de Odonto ser acelerado tanto para vendas novas quanto para a parte interna, para o *cross-sell* dentro da carteira. Temos colocado bastante esforço em ter ferramenta que possa auxiliar a fazer o *cross-sell*, tanto da venda nova, quanto da venda para quem já é do portfólio. Toda a negociação de reajuste, ainda mais em um ambiente de negociação complexo.

Como nós falamos, inclusive, no *call* do trimestre anterior para o Saúde, possibilita a entrada do produto Odonto junto. Ele entra no pacote de negociação. Então, não temos porque acreditar que estamos chegando nem perto de todo o potencial que temos. Tem muito mais produto para fazer, muito mais vida para entrar e muito mais receita para auferir.

Só para você ter uma ideia, os cotadores que colocamos na rua para pequenas empresas já estão hoje com praticamente 50% do volume de cotações, e essas cotações já têm embutido dentro delas todo o potencial, toda a ferramental para fazer a venda do Odonto em conjunto com a venda do Saúde, se for desejo do cliente, obviamente, e isso tem sido bastante vitorioso para nós.

Fora o próprio crescimento do Odonto, que, por si só, se fosse *stand alone* já teria crescimento de qualquer maneira, e vinculado ao Saúde o potencial é bastante grande.

Na negociação de reajuste, temos encontrado bastante assertividade e bastante aderência ao que gostaríamos de ter colocação junto ao portfólio de Odonto. E à medida que o ciclo se intensifica, possivelmente mais vidas de Odonto ainda devem entrar.

Victor Schabbel:

Está certo, Maurício. Muito obrigado pelo detalhamento.

Gustavo Lobo, BTG Pactual:

Bom dia. No 1T nós conversamos que vocês tiveram um resultado no Saúde muito fraco, e mesmo ajustando por esse efeito calendário, ele continuaria sendo fraco. Nós havíamos conversamos que seria necessário um reajuste bastante forte nesse novo ciclo. Agora estamos entrando no mês de agosto e boa parte dessas negociações já deve ter acontecido, e eu queria saber como tem sido esses reajustes e como tem sido a receptividade dos clientes com relação a isso.

Maurício Lopes:

Gustavo, obrigado pela pergunta. A receptividade tem sido boa. O principal argumento para ter a receptividade boa, se eu puder quebrá-lo em alguns componentes, são que a marca continua sendo uma marca *premium*, o nível de serviço continua sendo bastante forte, e o cliente reconhece isso. Em um ambiente de pleno emprego, ou em um ambiente de maior esforço pelo empresário na retenção do seu empregado, do seu funcionário, interpretamos que a marca SulAmérica continua fazendo uma diferença boa na cesta de benefícios, e temos visto isso no baixo *churn*, ou na baixa perda que temos tido na negociação de reajuste.

O segundo ponto que eu acho que corrobora o argumento a nosso favor, o mercado como um todo encontra um ciclo de sinistralidade bastante elevado no último período, conforme você deve ter visto nos dados reportados pela ANS agora do 1T em relação ao fechamento do ano anterior, de 2012.

Esse ambiente de maior sinistralidade no mercado como um todo está levando todos os *players* a terem uma postura de rentabilização necessária. Então, os nossos pares, por assim dizer, também estão com uma abordagem de reajuste mais defensiva, o que deixa o cliente um pouco mais direcionado a fazer o reajuste da apólice em vez de fazer um *churning* de carteira e manter o benefício conosco.

E o terceiro ponto que eu acho que corrobora é que, no ambiente de hoje, do jeito que estamos lutando por retenção de beneficiário, fazer a troca do benefício Saúde de maneira muito contínua acaba trazendo muito atrito dentro da operação dos empregadores. Então, nós os temos encontrado um pouco mais persistentes em ficar com o benefício de Saúde que eles têm atualmente, trazendo mais tranquilidade para o funcionário que está trabalhando para eles.

Gustavo Lobo:

OK. Mas em ordem de grandeza dos reajustes, no ano passado nós tivemos um reajuste bastante forte, e parecia que seria necessário um reajuste neste ano forte também, possivelmente até maior. Como está isso?

Maurício Lopes:

Ele continua um reajuste forte, como foi o ciclo anterior. Acho que a resposta mais correta é: o montante que foi feito no ano anterior para o mercado como um todo não foi o suficiente para aplacar a sinistralidade do mercado. Então, o mercado está se posicionado de maneira forte novamente. Não tenho nenhum indicativo para lhe falar que ele será pior ou melhor que o ano anterior, será muito em linha com o que já foi feito.

Gustavo Lobo:

OK. Muito obrigado.

Henrique Navarro, Santander:

Bom dia a todos. Algumas das minhas perguntas já foram respondidas. Uma que sobra aqui é a seguinte: competição. Agora que BB Seguridade está listada, o mercado estava realmente imaginando como ela iria se posicionar, se de uma maneira mais agressiva ou não. Como vocês têm sentido a competição, não só da BB Seguridade, mas também dos concorrentes? Tem tido alguma mudança nesse cenário? Como está isso? Obrigado.

Gabriel Portella:

Henrique, em alguma linha específica ou competição de uma maneira geral?

Henrique Navarro:

Especificamente no ramo de Auto, é o que eu estaria mais interessado em saber.

Carlos Alberto Trindade:

O que eu noto ali é que eles estão testando o ciclo de conjugação operacional, de maneira positiva, nada de grave aconteceu. Nós fizemos a transição com eles. O crescimento deles no ramo de automóvel tem sido também forte no semestre, mas nada fora do normal. Estão aproveitando um pouco mais a sinergia.

Na questão de preço eu posso dizer que a política que eu percebo, pelo menos, é muito em linha com a política da Mapfre, e de uma maneira bastante saudável. Não vejo nenhum pulo de tentar fazer um crescimento na base de preço.

Eles estão operando usamos todas as estruturas, sem causar nenhum dano maior ao mercado. Eu não percebo desta forma. Vou pedir até ao Matias que complemente com a sua visão, porque não há uma percepção maior de grandes movimentos do conglomerado lá. Estão fazendo o papel deles, dentro da normalidade.

Matias Ávila:

Henrique, bom dia. Nós temos observado no mercado de Automóvel um crescimento do mercado como um todo, como o Beto mesmo explicou, na reposição do custo de apólice, e um desenvolvimento dos custos necessários para sinistralidade, principalmente nas grandes cidades.

O que nós temos feito, como o Beto mesmo falou, é procurar tratar, com muita tecnologia, cada um dos riscos de Automóvel como se fossem únicos, observando o perfil, o risco e também a regionalização, com muito cuidado.

Isso tem levado para ponta da linha, para a nossa ampla rede de captação, junto a 30.000 corretores, informações muito relevantes, que fazem com que o SulAmérica tenha uma atuação muito forte perante os corretores e perante o mercado.

Em relação aos concorrentes, nós não temos observado nenhuma posição, com nenhum deles especificamente, que não seja com todo o cuidado para proteger seus

ativos, proteger suas carteiras, e isso faz com que o mercado seja competitivo, mas não muito volátil.

Temos observado uma manutenção de carteira e um crescimento nas companhias adequado ao momento de mercado. O que observamos, e por isso o crescimento do mercado está muito em linha com o que vimos fazendo, é que nesses meses anteriores continuaram as vendas de veículos, altas, por incrível que pareça, em uma indústria que ainda está em desenvolvimento e tem uma venda muito forte por conta do IPI. Continua um mercado em desenvolvimento.

Nós fizemos, como o Beto explicou, um trabalho no ano anterior, reposicionamos a Companhia e hoje estamos colhendo frutos. Mas a estratégia da Companhia é ter uma ligação muito grande item a item, risco a risco, com cada um dos nossos parceiros, para que realmente sejamos competitivos e tenhamos uma carteira extremamente rentável.

Henrique Navarro:

OK. Muito obrigado.

Pedro Zabeu, Banco Fator:

Bom dia. Primeiramente, parabéns pelo resultado. Eu gostaria de fazer duas perguntas, uma de Auto e uma de Saúde. Vou começar por Saúde: eu queria saber, dos seus indicadores, qual foi o indicador que vocês olharam que foi mais afetado positivamente pelas medidas que vocês tomaram ultimamente? Foi o controle dos procedimentos, de repente até com o eventual aumento de glosa? Ou foi uma diminuição na utilização dos planos, na taxa de utilização? Onde vocês acham que foi sentido, qual indicador resultou nessa redução surpreendente que vocês tiveram na sinistralidade na comparação trimestre a trimestre?

Maurício Lopes:

Obrigado pela pergunta. O que temos enxergado, e temos trabalhado muito pesadamente, na composição de receita nós estamos caminhando bem. Os reajustes têm emplacado de maneira consistente, como já falamos, e o *drive* principal de trabalho na casa, por obviedade, é sinistro e gestão médica.

Na parte de sinistro, nós temos gastado boa parte dos nossos esforços no controle dos custos, que representa boa parte do montante que gastamos, seja empacotando, seja fazendo compra direta, seja fazendo sub-redes específicas, seja mudando formatos de numeração, seja fazendo linhas de produtos alternativas. Temos trabalhado fortemente nisso nos últimos anos.

No ano de 2012, intensificamos bastante o trabalho de compra direta, efetivamente, e estamos colhendo bastante resultado agora, em 2013, com perspectiva de aumentar até o final do ano em relação ao que fazíamos no ano passado.

Colocamos também alguns sistemas para funcionar na casa que melhoraram bastante a qualidade de informação que temos para poder negociar com a rede credenciada. Antigamente, fazíamos pacotes em um formato mais flexível, um formato de pacote

com menos informação, onde era mais fácil o prestador sair do pacote e colocar algum outro tipo de despesa dentro da conta médica.

Hoje, com o enriquecimento das bases de dados e formatação da equipe, treinamento do pessoal que faz todo o trabalho de negociação, nós estamos com pacotes muito mais fechados, muito mais específicos e muito mais controlados.

A compra direta, eu falei para vocês, já estamos em um bom conjunto de hospitais, notadamente nas praças de São Paulo e Rio de Janeiro, esticando para outras praças do Nordeste e potencialmente Brasília, e isso tem reduzido bastante o volume de sinistros que pagamos.

Se eu pudesse dar uma resposta mais simples, seria: boa parte do trabalho está se dando em cima de controle de sinistros, associado a um trabalho de longo prazo focado na gestão de saúde.

Os programas de gestão de saúde continuam indo de vento em popa. Estamos com mais de 30.000 vidas hoje acompanhadas recorrentemente, seja em problemas de obesidade, seja em DPOC, seja em cardiopatia, e eles estão, também, trazendo um retorno sobre investimento bastante positivo. Esses são os principais pontos.

Pedro Zabeu:

OK. Muito obrigado. Em relação ao mercado de Auto, eu gostaria de saber o que vocês enxergam. Nós temos visto que os ajustes de preço, sobretudo no ano passado, no 2S12 e um pouco também no 1S13, eles foram muito fortes nas renovações de apólices de seguros automotivos, mas que agora a sinistralidade, depois dessa forte redução que teve, está se mantendo estável no mercado de uma maneira geral, não só para vocês, mas inclusive para alguns de seus *peers*.

Nós enxergamos que esse aumento de movimento competitivo que se deu em 2011 teve muito a ver também com o ciclo de alta da Selic. O que você enxerga de diferença entre esse ciclo de alta da Selic versus o último em termos de quanto isso poderia afetar a sinistralidade e quanto pode afetar o ambiente competitivo daqui para frente?

Carlos Alberto Trindade:

Pedro, como eu tinha comentado antes, os ciclos em Auto existem. Eles têm correlação com a Selic, você pode verificar, mas o que eu percebo agora é que o patamar de Selic, por mais que ela esteja apontando um crescimento para nós de cerca de 9%, o mercado ainda olha para esse movimento como um movimento que talvez não tenha um longo prazo, que talvez vá sofrer um ajuste ao longo do ano que vem. Portanto, você não percebe um movimento do mercado de querer baixar preço em função da projeção de crescimento de Selic.

Você tem razão que, quando ela vai muito forte, naturalmente há uma pressão para que haja uma redução de preço na tentativa de ganho em market share. Mas o que também percebemos é que, quando isso acontece, o conjunto do mercado destrói valor, porque ele vai além do esperado, além do possível nesse tipo de movimento.

Ele destrói valor. A Selic tem um movimento também cíclico dela, e depois a recuperação é dolorosa.

Então, o que eu consigo ver é que hoje o mercado está mais maduro. Está conseguindo entender que não é porque que está subindo 1 p.p., 1,5 p.p. ou 2 p.p., que dá para sair, “vou baixar, vou ganhar market share e vou manter meu resultado”, porque o movimento de rentabilidade de um automóvel não é só da Selic. Ele mexe com inflação, mexe com custo de mão-de-obra em oficina, peças; o próprio movimento do valor do carro, que tem também outra relação de aderência com a Selic.

Tem riscos de IPI; então, se você fizer movimentos nessa fase de baixa de preço por causa da Selic e encarar uma volta do IPI integral em um curto espaço de tempo, ele pega sua carteira inteira de maneira imediata, e aí você não precificou para isso. Não é um movimento que, hoje em dia, seja tão simples de andar atrelado a Selic.

Lógico que ela afeta, ela pode pegar um mais desavisado que se atreva a ir nessa direção, mas terá que pagar um custo que não tem sido baixo, em todas as histórias que temos do passado de quem pegou esse tipo de ‘barco’. Acho que o mercado está mais maduro hoje e está entendendo que as variáveis são muitas dentro de uma operação de Auto, e isso pode levar a uma estabilidade maior.

Todo esse crescimento que teve de correção de preço, de incorporação de custo de apólice etc., o nosso índice de renovação está muito bom, acima do que colocamos como meta interna. Então, percebemos que o mercado está estável, está saudável, e nós conseguimos agregar muitos valores no nosso processo, o que está fazendo com que a nossa renovação seja ainda maior.

Eu vejo com otimismo o mercado para frente, especialmente em relação à SulAmérica, porque com tantas frentes que conseguimos avançar, e tem em evolução tantas coisas novas acontecendo, que vejo um período, não curto, e sim longo, bastante promissor para a nossa atuação em Auto.

Pedro Zabeu:

OK. Muito obrigado. Mais uma vez, parabéns pelo resultado.

Carlos Macedo, Goldman Sachs:

Bom dia a todos. Uma pergunta só, referente ao Saúde individual. Fora essas novidades do 2T, se pegarmos a sinistralidade dos últimos 12 meses para essa carteira específica, que tem se mantido em torno de 90% desde o 2T12, vindo de 85%, 86%, mas se voltarmos um ou dois anos para trás, está em torno de 82%, 83%.

Eu sei que uma parte da razão pela qual ela tem se mantido nesse patamar de 90% é por causa das iniciativas que vocês fizeram para conter o aumento da sinistralidade, mas poderíamos trabalhar com esse indicador se mantendo indo para frente? Em outras palavras, existe uma perspectiva para vocês terem uma melhora significativa, ou pelo menos parcial na sinistralidade do Saúde individual, ou esse patamar de 90% é o patamar com o qual devemos trabalhar indo para frente, dadas as particularidades do ramo?

Maurício Lopes:

Obrigado. Alguns pontos importantes para falarmos: todo trabalho que é feito de contenção de sinistros, ou de gerenciamento de sinistros, gerenciamento de saúde, nós colocamos em todo o portfólio indistintamente, para podermos ter sinergia na operação e termos os atendentes, as operações trabalhando dentro do mesmo conceito.

Os programas de gestão de saúde especificamente, a gestão da linha preventiva, de prevenção à doença, promoção à saúde, começamos focando muito mais esforços na carteira individual, que era a carteira que precisava mais desse programa há alguns anos. Então, tem mais resultados vindo de cá, nós temos mais resultados vindo da carteira individual, ajudando bastante a carteira individual no tocante ao seu sinistro.

O segundo ponto importante para colocar na sua análise, para você pensar, é que o peso dessa carteira vem diminuindo recorrentemente ao longo do tempo. Nós temos um *churn* na carteira ao redor de 6% a 7% ao longo dos últimos anos e não vemos alteração disso.

Nós vemos, sim, alguma oxigenação na carteira por inclusão de novos dependentes – filhos que nascem, cônjuges que casam –, mas a tendência da carteira como um todo é de redução.

Tem uma notícia que chegou agora, que foi o reajuste da Agência na casa de 9,04% para os planos pós-pagamento, e tem a discussão ainda de quais serão os ajustes dos planos pré-pagamento; lembrando que 80% do nosso portfólio é de pré-pagamento.

Então, estamos tentando ainda ver, dentro dos processos junto à ANS, como será o processo de autorização, e acho que quando esse número sair, teremos uma expectativa melhor de qual será o comportamento futuro da carteira no tocante a prêmio. No tocante a sinistro, que não depende de ninguém a não ser de nós mesmos, temos gastado bastante esforço fazendo essa carteira tentar ter uma performance um pouco melhor.

Carlos Macedo:

Dá para ver aqui na carteira, se olhamos o sinistro por vida, e não temos muita ideia de frequência, mas sinistro por vida tem caído bastante. Eu imagino que isso seja fruto do seu trabalho em reduzir a frequência com outras iniciativas. Mas dada a dinâmica do aumento de preço, e levando em consideração o quanto isso tange no impacto da inflação etc., vocês acham que isso pode impedir uma melhora mais consistente da sinistralidade?

Maurício Lopes:

A carteira está estável. Não temos nenhum incentivo de nenhum agente externo ou interno de termos uma deterioração da sinistralidade nessa carteira. Ao contrário, eu acho que o interesse por parte dos *players* é de manter uma carteira individual funcionando em algum formato.

Acho que a conjunção de um potencial reajuste que consiga colocar um pouco mais de prêmio dentro da carteira, associado a todo o conjunto de iniciativas que está sendo feito, não tem porque acreditar que essa carteira terá um comportamento muito assimétrico em relação ao que ela mostrou ano passado.

Não é uma carteira que estejamos vendo em *runoff*, ela tem uma adesão de beneficiários, como eu falei, oxigenada ao longo do tempo, e tem uma perda gradual de beneficiários no seu conjunto da ordem de 7%. É uma carteira de estacionariedade.

Carlos Macedo:

Perfeito. A minha pergunta é justamente essa, se vocês veem um cenário em que a sinistralidade melhore, ou se deveríamos trabalhar em um cenário em que a sinistralidade fique estável, com as iniciativas que vocês fizeram basicamente compensando um aumento de prêmio que não seja o suficiente, ou que não seja o ideal.

Maurício Lopes:

Vou colocar nesses termos: nós temos investido bastante esforço no controle de sinistros. Se os prêmios se mantiverem em linha e o controle de sinistro for efetivo, o resultado é positivo.

Carlos Macedo:

Perfeito. Obrigado.

Jorg Friedmann, Merrill Lynch:

Muito obrigado. Parabéns pelo resultado. Grande parte das minhas perguntas já foi respondida. Eu só queria abordar um tema na parte de resultados financeiros, se vocês poderiam nos dar um pouco mais de cor sobre o que causou essa queda nesse trimestre. Eu acho que os grandes fatores de volatilidade têm sido *equity* e juros futuros. Se foi isso mesmo, e dada essa conjuntura, se a perspectiva começa a apresentar alguma melhora com a recuperação desses dois fatores de risco agora nesse mês de julho. Obrigado.

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Obrigado, Jorg. Como você disse, a questão da posição de renda variável, nesse trimestre em particular, não ajudou, e em relação ao resultado, também alguma coisa de exposição ao mercado com a abertura das taxas não foi positiva. Nesse sentido, nós tivemos esses dois aspectos concorrendo para uma piora do resultado, e uma piora também do *yield* em relação ao que vínhamos produzindo antes. Fechamos o semestre com 119, o trimestre ficou em 103, basicamente pelo comportamento desses dois elementos.

Eu falei rapidamente no início que a Companhia tem uma estratégia que começa a proteger o passivo. Estamos vendo aqui só um lado dessa equação, mas é o lado que comentamos quando falamos do resultado financeiro.

Eu acho que teremos uma menor exposição de mercado, e Bolsa etc., dependem muito do que estamos.

O Marcelo Mello está aqui do meu lado, e como gestor da carteira, vou pedir a ele que comente o que está havendo nesse sentido.

Marcelo Mello:

Jorg, obrigado pela pergunta. Olhando o semestre, sabemos que um pedaço relevante da carteira das reservas é composto por papéis pós-fixados. Essa carteira tende a ter uma performance em linha com a alta da Selic, então acho que por aí podemos esperar um resultado positivo, e mesmo a carteira indexada à inflação, que também é uma fatia representativa do portfólio, algo em torno de 20%, 25%, nós também podemos esperar, por uma inflação um pouco mais alta para o 2S, um resultado positivo.

Como o Arthur bem comentou, com a pequena exposição de Bolsa, fica difícil fazermos uma projeção, mas o impacto, mesmo que ainda tenhamos mais um semestre negativo para o mercado de capitais, tende a ser bastante relativizado, já que, percentualmente falando, é uma carteira com 2% de alocação.

Em resumo, podemos esperar um resultado financeiro positivo, em vista de uma taxa Selic mais alta.

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Jorg, só complementando a resposta do Marcelo, mesmo que o *yield* não seja muito mais alto, o volume de Reais que esperamos que seja produzido pode ser maior, em função exatamente dessa exposição ao pós e aos componentes de inflação que o Marcelo destacou.

Jorg Friedmann:

Perfeito. E o próprio fluxo de recursos que entram a partir da SulaCap. Está ótimo. Agradeço muito.

Operadora:

Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra para a Companhia para as considerações finais.

Gabriel Portella:

Obrigado a todos. Espero que tenhamos esclarecido todas as dúvidas. Continuamos à disposição com o nosso time de RI e todos os executivos da Companhia para sempre esclarecer, da melhor forma possível, todas as suas dúvidas. Um abraço e bom dia a todos.

Operadora:

A audioconferência 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.”