

Carlos Macedo, Goldman Sachs:

Bom dia, senhores. Parabéns, Gabriel, pela nova responsabilidade, a nova posição. Boa sorte, também.

Duas perguntas, a primeira em relação à sinistralidade do saúde. Vimos um aumento bem grande no 1T, superior ao nível do 1T12. Sabemos que o topo de ciclo em termos de sinistralidade é no 2T, quando temos reprecificação. O que podemos esperar em termos do ciclo para este ano? Vocês imaginam que possamos ver um aumento no 2T? Como foi em abril essa sinistralidade? Como pensamos nisso até o final do ano, dado esse aumento bastante relevante no 1T?

A segunda pergunta também tem a ver com isso indiretamente. Foi noticiado na imprensa já há algumas semanas que o Governo estava querendo restringir o aumento nos custos de plano de saúde e seguro de saúde, talvez dando benefícios fiscais para as empresas do setor. Vocês têm algum comentário sobre isso? Tanto se isso já andou para frente de alguma maneira, e se andou, qual é o potencial impacto que tem no resultado da Empresa. Obrigado.

Gabriel Portella:

Obrigado pelos cumprimentos. Vou começar pela segunda parte. Realmente, foi noticiada essa questão de um eventual incentivo, ou desoneração, como é o termo da moda, mas não tem nenhuma medida concreta ainda que possa nos animar a fazer alguma coisa nessa natureza.

Eu não vejo que possa ter compensação, até porque, só para lembrar, aquilo que é controlado pelo Governo, 70% do que é controlado pelo Governo está protegido por um termo de compromisso assinado em 2004 pelas empresas. Esse termo prevalece sobre qualquer outro fator, até que seja modificado por todas as partes. Tem notícia, mas não tem nada concreto.

Eu vou passar a palavra ao Maurício para comentar sobre a sua primeira pergunta.

Maurício Lopes:

Bom dia, Macedo. Obrigado pela pergunta. No tocante ao ciclo de sinistralidade, o que encontramos nesse 1T foi uma questão calendário que foi relevante para nós, do feriado de Natal e o feriado de Ano Novo postergando a quantidade de atendimentos, jogando esse atendimento para o mês de janeiro. Isso impactou negativamente o trimestre, e estamos analisando agora.

Por outro lado, o ciclo de reajustes continua funcionando da maneira como sempre funcionou. Obviamente, com a rigidez e o dinamismo que tem que ter no trimestre a trimestre, e entendemos que o que está sendo reajustado nos contratos é o suficiente para que possamos ter um ciclo normal e esperando de sinistralidade nos meses subsequentes.

Nosso primeiro apontamento para abril é que estamos com os fundamentos e com as métricas bastante balanceadas no que esperamos internamente. Não tenho nada que não seja um efeito pontual em janeiro no 1T para diferenciar do restante do ano.

Carlos Macedo:

Perfeito. Só uma pergunta de *follow-up*, então: a meta de vocês ao precificar um contrato novo do saúde grupal continua sendo aquela sinistralidade entre 76% e 78%, certo?

Maurício Lopes:

Depende da natureza da carteira. As carteiras têm naturezas distintas, que levam em consideração o sinistro, a despesa comercial, a despesa de administração, o índice de inadimplência que temos na carteira. Não tenho uma resposta única para lhe dar, mas estamos balizando a precificação em todos os grupos de maneira bastante consistente e conservadora.

Tem um crescimento de venda, sim, mas se você olhar o crescimento de vendas, ele se dá em algumas carteiras em que temos margens melhores, apesar de não estar disponível a margem por tipo produto.

Carlos Macedo:

Claro, mas na média fica mais ou menos aí. Para eu colocar no modelo que eu possa esperar indo para frente, fica mais ou menos nesse patamar de precificação. Em outras palavras, se realmente tiver um aumento muito maior de frequência do que vocês estavam pensando, se o custo médio for mais alto, vocês vão repassar parte disso no preço.

Maurício Lopes:

Sim. Sempre, no momento seguindo à precificação, ela é utilizada no reajuste nos contratos.

Carlos Macedo:

OK. Obrigado.

Francisco Kops, Banco Safra:

Bom dia. Reitero o parabéns ao Gabriel pela nova função. Boa sorte. Minha pergunta é um *follow-up* na pergunta anterior, do Macedo. Obviamente, teve esse *gap* muito grande entre o 1T13 e o 1T12 em relação à sinistralidade de saúde. Vocês já explicaram que é muito em função de dias úteis do 4T, que o pessoal acabou deixando para o usar o plano no 1T.

Além disso, eu tenho um pouco de dificuldade de entender, porque não consegui ver esse aumento de sinistralidade em outros *players* de saúde, tão grande como no caso de vocês. Não sei se tem alguma explicação muito forte na questão de frequência de utilização. Ou até, fazendo outro *follow-up* da pergunta anterior, na questão de preços, se vocês acham que o preço realmente está suficiente para cobrir esse aumento no nível de frequência, ou acham que poderia ter sido um pouco maior o reajuste do ano passado.

Minha primeira pergunta é realmente só um *follow-up* da pergunta anterior. Tentar entender um pouco, além da questão da sazonalidade, o que mais teve no 1T que poderia explicar esse número mais alto de sinistralidade.

Maurício Lopes:

Obrigado pela pergunta. Dois itens: a questão da sinistralidade do mercado como um todo, o que temos acompanhado dos indicadores que a AMS divulgou agora da última safra, ou seja, a safra de fechamento do ano, é que temos uma piora substancial nos *players*, e não fomos dos *players* que tiveram maior impacto em relação a mercado. Subimos na casa de 1 p.p. ao ano, enquanto o mercado subiu na casa de 2 p.p. ao ano.

Aí depende de como você quer fatiar o que é mercado relevante para mercado regional, nacional, por segmento etc., mas o mercado tem mostrado um deterioro de indicadores superior ao nosso.

Passando para o 1T, que é um dado que ainda não está público no mercado como um todo, percebemos um crescimento, como já percebíamos em anos anteriores, e percebemos no mercado como um todo, e não somos diferentes disso, um forte movimento de precificação e reprecificação, como já fazíamos anteriormente.

Eu volto na questão: temos um efeito no 1T que é o efeito calendário, que é relevante, mas que não altera a estrutura do que temos feito. Altera a questão conjuntural, apenas. E obviamente, essa modificação será repassada a preço, será repassada em outros tipos de precificação no ciclo de reajustes, como são feitos normalmente; obviamente, sendo um pouco mais inflexíveis em alguns tipos de contrato que eventualmente não performem da maneira como imaginamos que deveriam precificar, dada a precificação que foi feita no começo do contrato, quando ele foi comercializado pela primeira vez.

Francisco Kops:

Certo. Então, também em função da pergunta anterior, que já que o delta foi muito grande entre o 1T e o 4T, que ele não seria tão grande assim entre a sinistralidade do 2T para o 1T. É mais ou menos essa a sensação que eu fiquei pelas respostas de vocês, que o 2T não será tão maior do que o 1T, como no ano passado. Não deveria ser, a princípio.

Maurício Lopes:

Nós não damos o *guidance* do trimestre nesse formato, mas posso falar que o primeiro mês do trimestre está muito em linha com o que esperávamos que fosse no momento em que fizemos o planejamento estratégico para o resto do ano. É a informação mais fidedigna que eu posso dar sem sair do *guidance* do que fazemos.

Francisco Kops:

OK. Só uma segunda pergunta, acho que um pouco mais para o Arthur. Uma dúvida minha, eu até comecei a falar disso com o Guilherme offline: nós vimos que o

resultado de investimento de vocês ficou praticamente estável, a carteira de investimento com resultado em termos de CDI ficou bastante parecida. Mas tem uma linha outros ali em que o resultado caiu bastante, e acho que isso explica um pouco do porquê de o resultado financeiro de vocês ter caído *quarter over quarter*. O que é essa linha outros, especificamente? Por que caiu tanto? Tem alguma explicação mais específica em relação a isso?

Arthur Farne D'Amoed Neto:

Essa linha, Francisco, é questão da entrada de passivos, cobrança de juros de parcelamento, tem também questões ligadas a depósitos judiciais. É uma linha que não deve ter um comportamento muito volátil neste ano. Obviamente, não mudamos em termos de juros de parcelamento etc., e não tem nada no radar que possa alterar muito essa linha.

Ano passado, vínhamos de um processo de atualização da base, que começou no fim de 2011, e você deve ter notado que, dentro dos trimestres, tem acontecido algumas acelerações relevantes.

Nesse trimestre agora em particular, tem uma despesa de R\$5 milhões por conta de algumas ações que ingressamos com o aumento de provisão no 1T; teve um total dentro do trimestre de R\$40 milhões, que são poucos casos relevantes que vínhamos acompanhando já no nosso planejamento, que tínhamos estimativa de ingressar com essa provisão, e parte desse efeito se dá nessa linha de outro, o que faz com que você compare com um número um pouco menor do que viu no 1T.

Francisco Kops:

OK. Obrigado.

Eduardo Rosman, BTG Pactual:

Bom dia. Eu queria perguntar sobre o mercado de automóvel. Temos visto que os prêmios emitidos continuam crescendo muito mais fortes que os prêmios ganhos, então imagino que a Companhia tenha um resultado positivo para reconhecer nos próximos trimestres. Queria que vocês falassem um pouco dessa dinâmica.

E também, que vocês falassem um pouco do mercado de automóvel. No seu caso o resultado foi muito bom, e eu queria que vocês falassem um pouco como vocês estão vendo os outros *players* do mercado. Sabemos que esse mercado de automóvel é muito competitivo, se vocês acham que o mercado vai continuar dessa maneira mais racional. Obrigado.

Carlos Alberto Trindade:

Obrigado pela pergunta. Falando um pouco da questão dos prêmios ganhos, você tem razão, estamos com um volume importante de prêmios emitidos, de crescimento de prêmios emitidos. Isso vai refletir no tempo no crescimento da linha de prêmios ganhos.

A questão do nosso resultado tem uma conexão muito grande com uma estratégia que elaboramos no começo do ano passado, e ainda no fim de 2011, que se apresentou adequada. Uma política técnica e uma política comercial, ambas bem concebidas, e principalmente no que tange à política comercial, uma condução muito bem feita pelo Matias nesse processo.

Acho que conseguimos juntar tudo isso em uma excelente execução, com várias mudanças de produto, de formato de comissão, de instrumental de importação, disponibilidade dos corretores. Foi um ano de muitas mudanças que, na minha percepção, tiveram ótima execução, de todas as áreas da Companhia, e isso redundou neste excelente resultado. Ele não apareceu à toa, ele é consequência disso tudo.

O mercado está bem consciente da necessidade de geração de margens operacionais. As mudanças de mercado, de custo de apólice, a queda de taxa de juros, tudo isso já nos mostrou para nós que haveria um ciclo novo de preço no mercado, e esse ciclo está presente.

As companhias estão trabalhando para gerar resultado, mas, de todo lado, é um mercado extremamente competitivo. Vocês podem perceber isso pelos números que são apresentados pela Susep mensalmente, e há dois dias saiu o número trimestral, que mostra a grande competição entre as companhias.

Mas a nossa posição sempre será de uma disciplina muito grande em termos de aceitação de risco e precificação, e usando toda a capacidade que o Matias tem demonstrado na política comercial e no desbravamento de novos segmentos para nós no mercado de distribuição etc.

Eu vou até pedir que o Matias faça um comentário sobre como ele está vendo esse aspecto comercial.

Matias Ávila:

Nós temos apresentado um crescimento importante em todas as linhas de negócio. Esse crescimento é advindo dessa capacidade de a SulAmérica ser uma companhia multilinha, e estamos vivendo ciclo virtuoso, apesar da rigidez da precificação naquilo que é necessário.

Vou falar de todas as linhas aqui, vou aproveitar a palavra que o Alberto me passou. Temos crescido 16,4% no grupal, com uma rigidez muito grande, como o Maurício colocou, para colher dos ciclos; PME, 27,8%, está no relatório; e no automóvel, 28,7%.

PME, aproveitamos nossa grande capacidade de distribuição, com mais de 30.000 corretores. Isso, talvez poucas companhias no mercado possam aproveitar. Temos uma rede importante de captação de negócios, com 85 unidades de negócio, 30.000 corretores; as assessorias, que nos auxiliam muito na captação desse negócio.

E estamos vivendo em automóvel, como o Carlos Alberto falou, um ciclo virtuoso. Fizemos a lição de casa no ano anterior, e fomos bastante rígidos na precificação para que pudéssemos usufruir de um crescimento maior bastante fortalecido por tudo aquilo que foi feito no ano passado, como o Carlos Alberto colocou, das fortes mudanças que

nós fizemos: produtos, sistemas, sistema de precificação e ampliação da nossa rede de captação. Tudo isso combinado fez com que atingíssemos nesse 1T um crescimento bastante significativo, com muito resultado.

Eu espero que continuemos assim. Estamos muito bem alinhados. Temos uma campanha de incentivo muito grande, que aproveita todas as linhas de negócios.

E eu gostaria de lembrar também, você não perguntou, que temos crescido muito na linha de RE, principalmente nos massificados, em residência e multiriscos em condomínio, aproveitando também as mesmas modificações que fizemos: modificações sistêmicas, sistemas de cotação, facilidade para captação, o que dá uma economia muito grande para os corretores, porque melhora a performance e a perda de tempo que ele tem para colocar o negócio para dentro, para nos auxiliar, para que emitamos de uma forma mais rápida. Tudo isso somado à qualidade dos nossos produtos.

Acho que temos um ciclo virtuoso no automóvel, e um momento muito bom nas vendas dentro do planejamento estratégico que fizemos para este ano.

Eduardo Rosman:

OK. Obrigado.

Gustavo Lobo, Bradesco:

Bom dia. Eu queria voltar um pouco à parte de saúde, queria entender um pouco melhor de onde veio esse aumento da sinistralidade no grupal. Foi de alguma região específica, algum tipo de carteira? O que me chama mais atenção é que nós não vimos esse efeito tão forte no individual, que é onde vocês têm menos flexibilidade. Queria entender melhor de onde veio.

Outra coisa é se vocês têm alguma expectativa interna de quanto teria sido a sinistralidade do grupal no 4T e no 1T se não houvesse esse efeito de parte dos sinistros terem afetado mais janeiro, favorecendo o 4T. Mais para ter uma ideia de como foram fevereiro e março, para ter uma ideia de como será o 2T.

Maurício Lopes:

São carteiras diferentes, com dinâmicas e estágios de maturação diferentes, e com ações diferentes. Elas têm comportamentos distintos. Uma carteira é mais agrupada regionalmente, outra é mais dispersa; uma carteira tem mais tempo de vida, outra menos; uma tem uma dinâmica de comercialização distinta da outra. É de se esperar que o resultado delas varie ao longo do tempo.

Vamos encontrar trimestres mais coincidentes? Sim, efetivamente encontraremos trimestres que, por alguma coincidência, podem ser um pouco mais coincidentes, mas não é regra e nem esperamos que elas tenham comportamentos homogêneos.

Eu entendo de onde vem sua pergunta, o que você está procurando, mas não conseguimos encontrar homogeneidade sistêmica entre as duas carteiras.

Nessa questão do efeito calendário que vimos conversando, e eu entendo a variação que tivemos de um período para o outro, imaginamos que essa transferência de dezembro para janeiro vale alguma coisa próxima a 2 p.p. Então, temos um arrasto de calendário que é relevante, que traz um impacto efetivo de um lado para outro.

E ele passou. Foi um efeito pontual que chegou ao seu fim. Imaginamos que ele está restrito no tempo, está fechando aqui. Ele se aplica em todas as carteiras, tanto no empresarial quanto na carteira individual, em magnitudes distintas, por razões distintas e por dinâmicas de carteira distintas.

E ele tem, dentro da carteira do grupal, vários movimentos separados. Tem movimento de venda de PME, que entra com prêmio novo distinto, e movimentos de reajustes distintos, também. Tem um conjunto grande de apólices que estamos em negociação, que tem ciclos de negociação abertos, e terão prêmios retroativos colocados no 1T, mas, por um ajuste contábil, fechamos a publicação de resultado, e ela encaixará apenas no 2T, apesar de ter um efeito retroativo gerencialmente, que deveria ter sido alocado mais para trás de prêmio.

Gustavo Lobo:

Um último *follow-up*: então, o que estamos pensando, olhando os 2 p.p., significaria que a melhora que vimos no 4T foi mais ou menos só esse efeito, e colocando 2 p.p. a mais no grupal do 4T fica mais ou menos em linha com o que foi no 4T11, para o 1T13 continuamos tendo uma piora ano a ano, mas uma piora menor, e para o 2T talvez seja ainda uma piora no ano contra ano em relação ao que foi no 2T12. É isso?

Maurício Lopes:

Faz sentido, sua análise está correta. É uma transferência entre os dois trimestres. E acho que o ponto relevante de considerar, não obstante essa subida do 1T que você reforçou, fazendo a diferença dos pontos de sinistralidade entre os dois períodos, não temos nenhum indicativo para acreditar apenas nesse trimestre como determinante do nosso futuro.

Tem um conjunto de ações em curso bastante relevante, tanto na parte de sinistros quanto na parte de prêmio, continua com percentual de conversão elevado na ponta, continuamos produzindo bastante, como o Matias colocou. O índice de retenção de clientes continua bastante alto, continuamos registrando-o de maneira bastante intensiva.

Obviamente, o grau de dificuldade aumentou um pouco por conta da inflação médica do ano anterior, como vocês podem olhar nos números do mercado, a subida de sinistralidade, mas continuamos sendo bastante assertivos e os clientes têm permanecido na casa. Isso é um ponto relevante para nós, que mostra que há certo comportamento inflacionário no mercado, onde todos estão olhando a mesma coisa, mexendo na precificação, seja em quem eles retêm, seja em que eles tentam adquirir de cliente novo.

Então, não vemos uma alteração estrutural que mude o formato do ano que planejamos. Vemos uma estrutura pontual, que esperamos que se confirme no 2T e subsequentemente. São os indicadores que temos monitorado.

Gustavo Lobo:

OK. Obrigado.

Francisco Kops, Banco Safra:

Só uma última pergunta, sobre SulaCap, que saiu agora a confirmação da aquisição. O que dá para esperar de SulaCap neste ano ainda? Se vocês têm alguma ideia do que isso deve incrementar em lucro antes de impostos para a Companhia. Queria entender também o canal de venda, se é basicamente corretor, ou ele terá Sulacap dentro dos bancos, se tem algum canal de distribuição importante dentro do canal bancário. Enfim, queria ouvir um pouco de vocês sobre o produto capitalização e o que podemos esperar em relação a isso.

Gabriel Portella:

Francisco, obrigado pela sua pergunta. Realmente, estamos bastante animados com essa transição e essa aprovação da SulaCap. Capitalização tem tudo a ver com a nossa característica de negócio, uma empresa multilinha. Tirar sinergia de nossos produtos e incorporá-los com o valor agregado da capitalização é o que nós mais queremos aqui.

Por outro lado, também pretendemos desenvolver o segmento de capitalização; não só valorizar dentro dos produtos de seguros e investimento, e sim aumentar a capitalização com essa sinergia ao contrário, uma sinergia de abertura aos clientes que são da SulAmérica para todo o universo da capitalização.

Em relação a resultados, lembro que no ano passado a capitalização gerou um resultado de R\$50 milhões. Isso vem agregar um valor extremamente positivo ao nosso negócio. Estamos muito animados. Estamos cada vez mais juntos. Agora temos uma integração plena de todas as linhas de negócio da SulAmérica, as duas equipes formando uma só e mais forte.

Vou passar a palavra ao Arthur, ver se ele tem mais algum detalhe sobre a questão da capitalização.

Arthur Farne D'Amoed Neto:

Obrigado, Francisco. Realmente, o processo foi todo concluído na quinta-feira passada. A partir de maio, os resultados da SulaCap serão consolidados junto com os resultados aqui da SulAmérica S/A.

A SulaCap, você estava falando de canais, é uma empresa que se diferenciou em termos dos produtos que oferece. Ela saiu do nicho do tradicional, que são produtos de contribuição mensal, produtos de contribuição única, para oferecer produtos que viabilizam *free sales*, especialmente, produto que é muito bem sucedido, que é a garantia de aluguel. A pessoa basicamente contrata um tipo de capitalização que serve como garantia ao proprietário do imóvel, substituindo um seguro ou algum outro tipo de fiança.

Ela vem bem sucedida e vem fazendo isso, oferecendo esses produtos através de empresas que fazem essas promoções, ou corretores e administradores de imóveis que atuam nesse segmento, oferecendo garantia de aluguel.

A SulaCap também tem entre seus ativos uma participação na CAIXACAP; a CAIXACAP, por sua vez, é uma capitalização tradicional, que explora a distribuição dos produtos de capitalização na rede da Caixa Econômica Federal. Também é uma contribuição importante para o resultado da SulaCap, que, como o Gabriel comentou, fez cerca de R\$50 milhões de resultado no ano passado.

Acho que o Matias pode complementar um pouco com a visão dele em relação aos corretores, ao papel da ampliação da base de oportunidades que vemos para a SulaCap.

Matias Ávila:

A SulaCap nos traz mais uma linha de negócios. Tem uma coincidência muito grande, que os corretores que operam com a SulAmérica, operam com a SulaCap, e nós temos a oportunidade de ampliar para corretores que não operam com a SulaCap. Essa é a oportunidade de levar os produtos que a SulaCap tem.

A SulaCap é uma companhia inovadora, porque ela faz muito mais que o tradicional. Esse produto de garantia de aluguel é um produto que vem a calhar com os nossos produtos de multirrisco e de condomínio, onde já temos hoje uma segunda posição no mercado. Então, estamos crescendo muito em condomínio e podemos fazer a oferta da garantia de aluguel para o condomínio, para as imobiliárias, e os corretores de seguro estão muito ansiosos para que possamos ampliar essa oferta de negócios.

Isso, para nós, vem completar o nosso portfólio de produtos para oferecer junto às imobiliárias e concessionárias de aluguel.

Francisco Kops:

Está bom. Obrigado a todos.

Operador:

Não havendo mais perguntas, gostaria de palavra ao Sr. Gabriel Portella, Diretor Presidente da Companhia, que fará suas considerações finais.

Gabriel Portella:

Gostaria de agradecer a todos que acompanharam os comentários. Aproveito essa oportunidade, em que temos um grande número de colaboradores escutando nosso *call*, para garantir a todos pela dedicação, envolvimento e engajamento, e o compromisso nesses resultados ainda melhores que perseguiremos ao longo do ano. Os executivos e a área de Relações com Investidores, como sempre, continuam à disposição de vocês após esta teleconferência. Muito obrigado a todos.

Operador:

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.”