

# Apresentação Institucional



# SULAMÉRICA - MODELO DE NEGÓCIOS



**Maior** seguradora **independente** do Brasil, com posição de liderança em diferentes segmentos  
**120 anos** de sucesso no País



*One-stop shop* para **proteção financeira**  
(Seguros, Previdência, Gestão de Ativos e Capitalização)



Subscrição disciplinada, com foco em **rentabilidade**



**Presença nacional** com expansão da cobertura geográfica



**Foco no cliente** e no **relacionamento** com a cadeia de valor



**Ampla distribuição** e o maior programa de **relacionamento** com o corretor



Altos níveis de **retenção de clientes** e grande **potencial de cross selling**

# RELACIONAMENTO SÓLIDO COM A REDE DE DISTRIBUIÇÃO

## As mais importantes consultorias corporativas



## Grande volume de corretores



## Instituições Financeiras de Varejo



## Corretores Independentes

Estrutura de **90 filiais** que apoiam mais de **30 mil** corretores independentes



# DESTAQUES OPERACIONAIS E DE ATENDIMENTO

## Operações apoiadas por produtos de qualidade

**11**  
milhões

Visitas médicas  
agendadas



**59**  
milhões

Exames  
laboratoriais  
pedidos



**12**  
milhões

Procedimentos  
médicos pré-  
autorizados



**5,2**  
milhão

Pedidos de  
reembolso  
Processados



**275** mil

Hospitalizações aprovadas



**25** mil

Partos realizados



**2**  
milhões

Chamadas  
recebidas na  
assistência 24h



**13**  
milhões

Cotações de auto  
realizadas



**266** mil

Sinistros registrados em  
auto e massificados



\*Números anuais

# DESTAQUES OPERACIONAIS E DE ATENDIMENTO

## Negócios de grande escala

8,0  
milhões

Chamadas  
recebidas



1,5  
milhões

Chats *online* entre  
cliente e corretor



2,4  
milhões

Mensagens de  
texto trocadas



2  
milhões

conexões no  
portal do corretor



900 mil

Usuários registrados nos *apps*

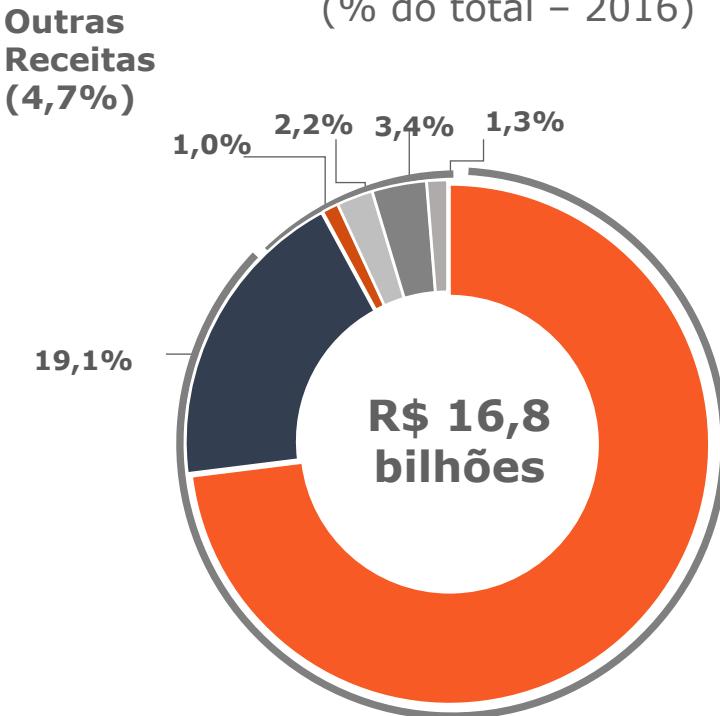


\*Números anuais

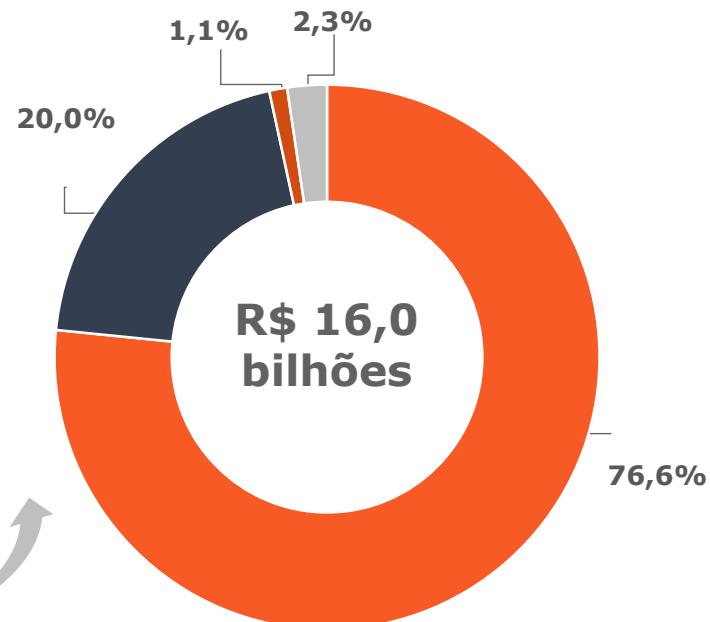
# SULAMÉRICA – DISTRIBUIÇÃO DAS RECEITAS

## Oportunidade e crescimento

**Receita Operacional Líquida Consolidada**  
(% do total – 2016)



**Receitas Operacionais de Seguros**  
(% do total – 2016)



■ Saúde e Odonto ■ Auto ■ ORE ■ Vida ■ Previdência ■ Outros

# SULAMÉRICA - SAÚDE E ODONTOLÓGICO

Reforçando o *core* e indo além



## Gestão de Subscrição

- Foco em rentabilidade
- Reajustes de preços
- Revisão dos portfólios regionais
- Expansão das vendas novas



## Gestão de Sinistros

- Compras diretas de materiais e medicamentos
- Segunda opinião e junta médica
- Investimentos constantes em TI
- Ferramentas de auditoria preditiva
- Empacotamento de procedimentos
- Rede de prestadores especializados



## Gestão de Saúde

- Parcerias em *wellness* – Healthways
- Programas de *coaching*
- Programas para pacientes crônicos e casos complexos

# BEM-ESTAR E PARCERIA COM A HEALTHWAYS



Nova abordagem inclui também programas de promoção de saúde e bem-estar e amplas iniciativas de gestão de doenças crônicas

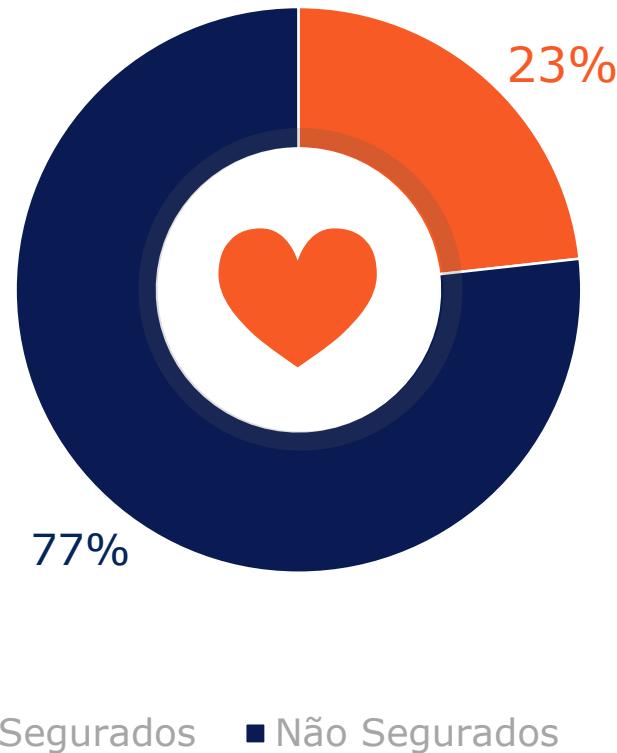


- **Plataforma de Bem-Estar**
- **Programa “Meu Consultor Em Saúde”**
- **Programa Idade Ativa**
- **Programa Coluna Ativa**
- **Programa Emagrecimento Saudável**
- **Programa de Orientação à Saúde**
- **Programa Futura Mamãe**
- **Programa Gestão de Casos**

# MERCADO - SAÚDE

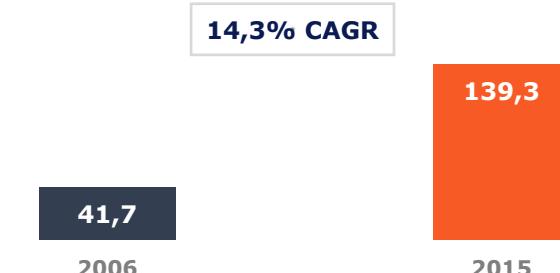
Baixa penetração e forte desejo de todas as classes por assistência privada de saúde

**SEGURO SAÚDE:** 47,8 milhões de segurados  
(% da população total – aprox. 200 milhões)

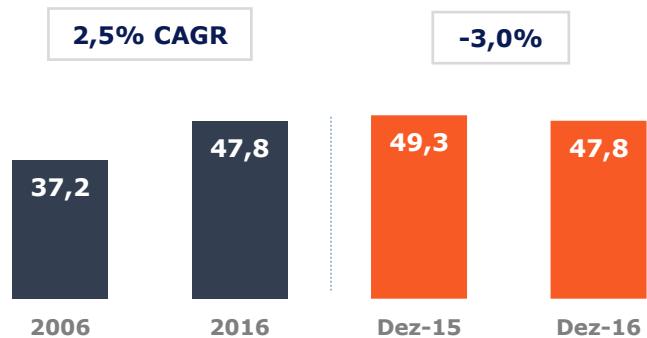


Fonte: ANS (Dez/15 e Dez/16)

**RECEITAS DE MERCADO**  
(R\$ bilhões)



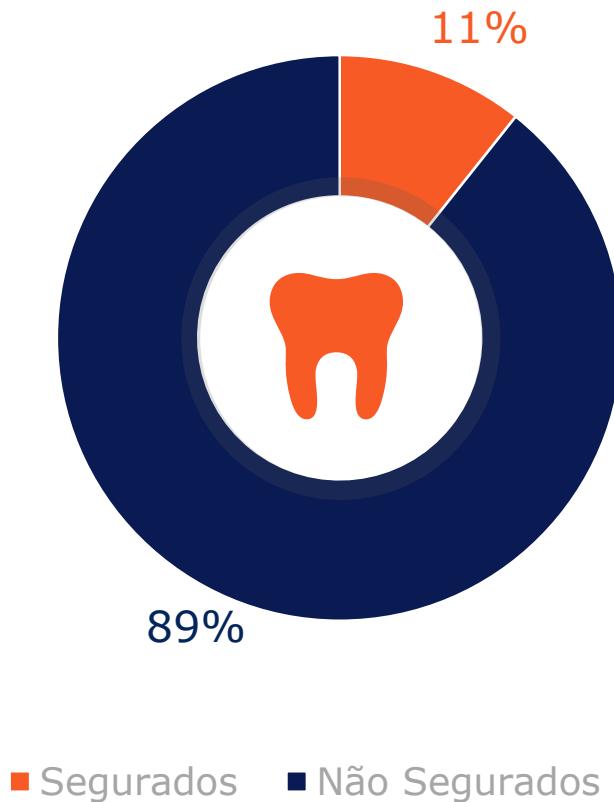
**SEGURADOS**  
(Milhões)



# MERCADO - ODONTOLÓGICO

Forte potencial de *cross selling* e oportunidades de consolidação do setor

**ODONTOLÓGICO:** 22,0 milhões de segurados  
(% da população total – aprox. 200 milhões)

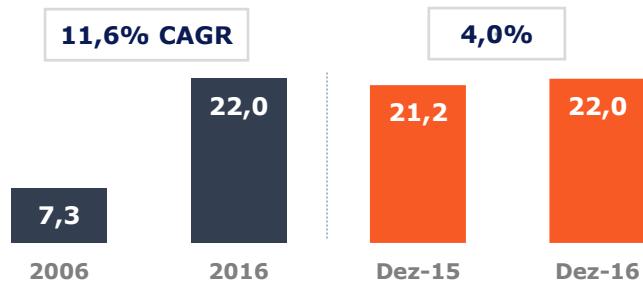


Fonte: ANS (Dez/15 e Dez/16)

**RECEITAS DE MERCADO**  
(R\$ bilhões)



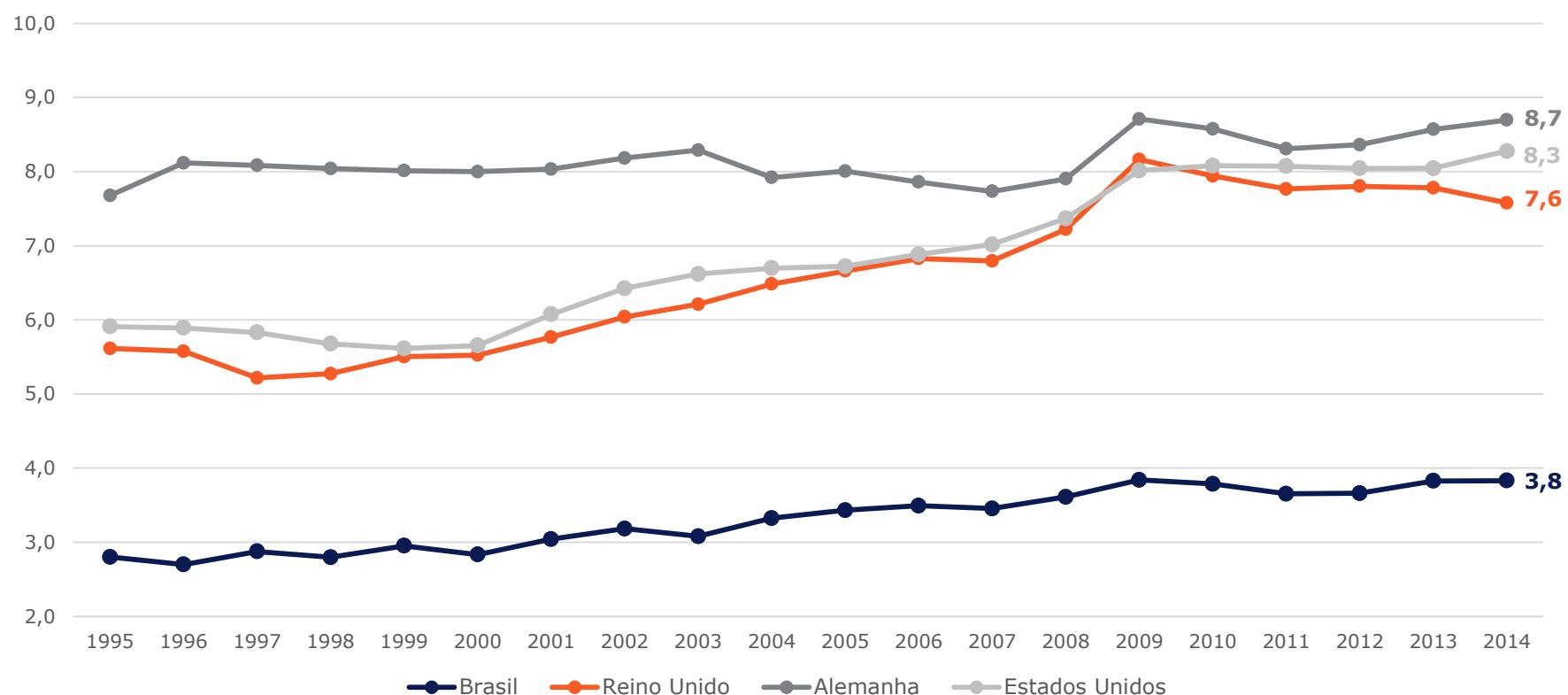
**SEGURADOS**  
(Milhões)



# MERCADO - SAÚDE

Gasto público do Brasil com saúde é inferior ao de países desenvolvidos

**GASTOS PÚBLICOS EM SAÚDE**  
(% PIB)

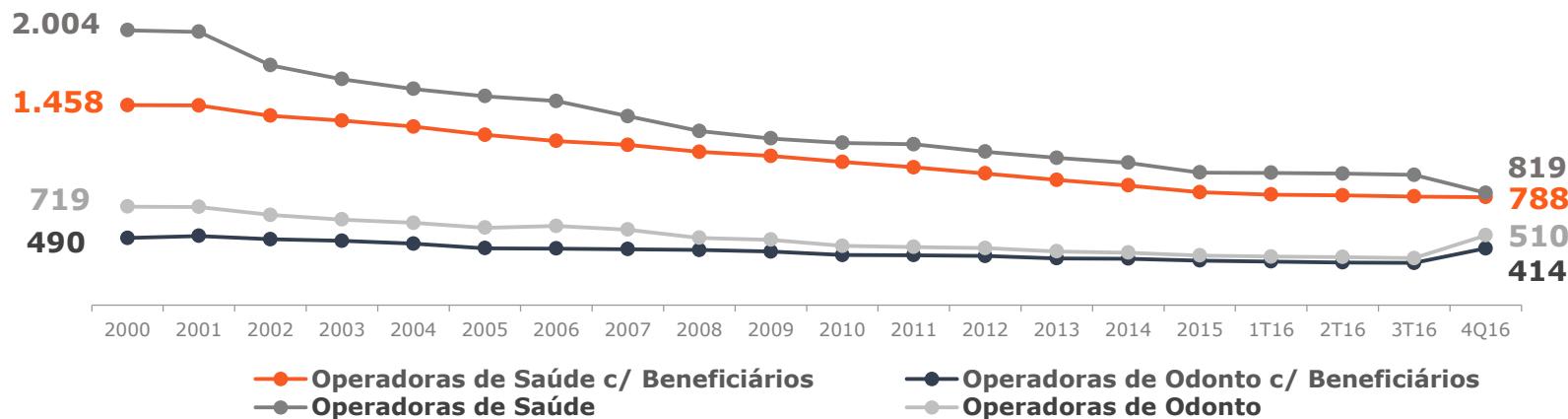


Fonte: World Bank Group (Out/16).

# MERCADO - SAÚDE E ODONTOLÓGICO

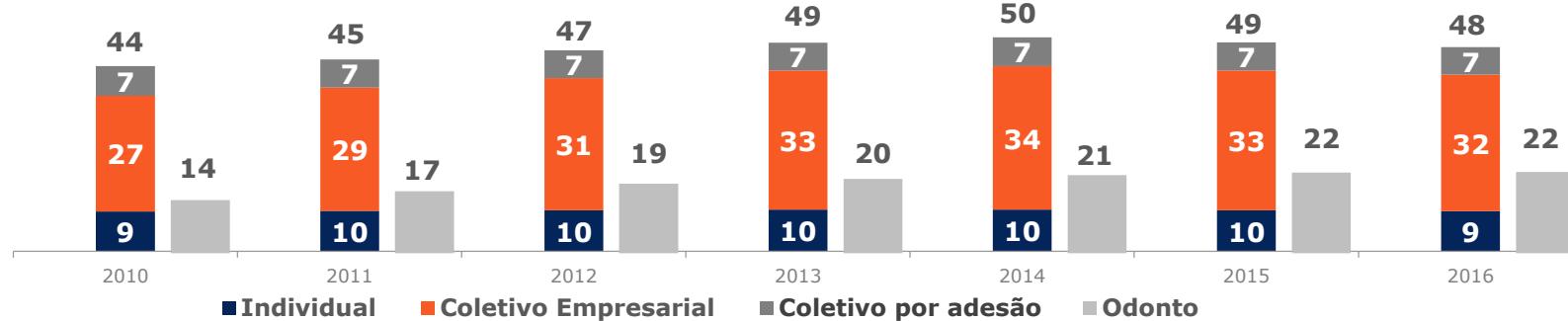
## OPERADORAS DE SAÚDE E ODONTOLÓGICO

(Dez/16)



## BENEFICÁRIOS DO MERCADO DE MERCADO DE SAÚDE E ODONTOLÓGICO\*

(Milhões – Dez/16)



Fonte: ANS (Dez/16)

\*Não considera membros de saúde classificados como “outros” e “não informado”.

# MERCADO - SAÚDE

## Perfil do setor de **saúde suplementar** por tipo de contratação

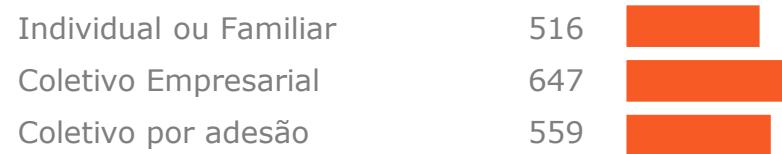
### POSIÇÃO EM: DEZEMBRO/2016

Beneficiários <sup>(1)</sup>	Variação no mês <sup>(1)</sup>	Taxa de cobertura <sup>(2)</sup>	Operadoras em atividade	Operadoras ativas com beneficiários
47.784.589	-0,3%	23%	819	788

### BENEFICIÁRIOS POR TIPO DE CONTRATAÇÃO



### OPERADORAS COM PLANOS ATIVOS POR TIPO DE CONTRATAÇÃO



Fonte: ANS/IBGE

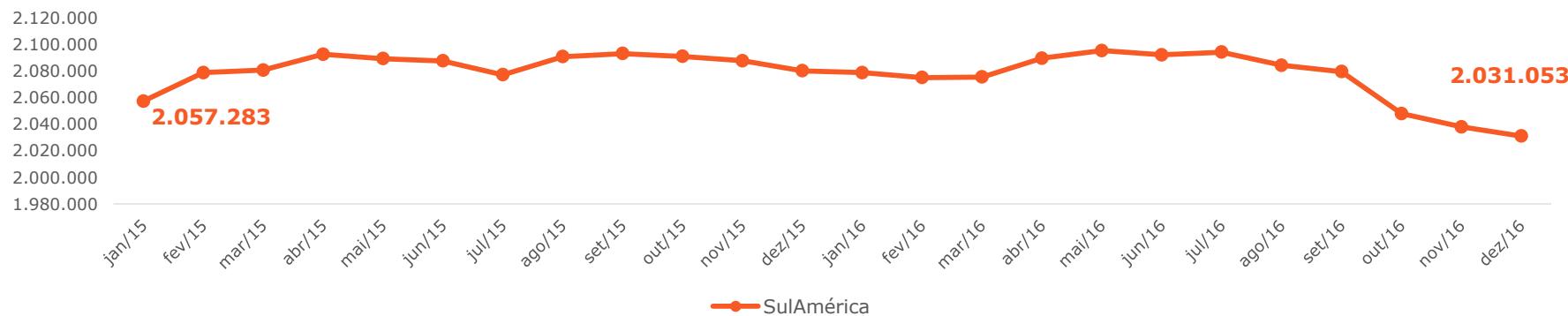
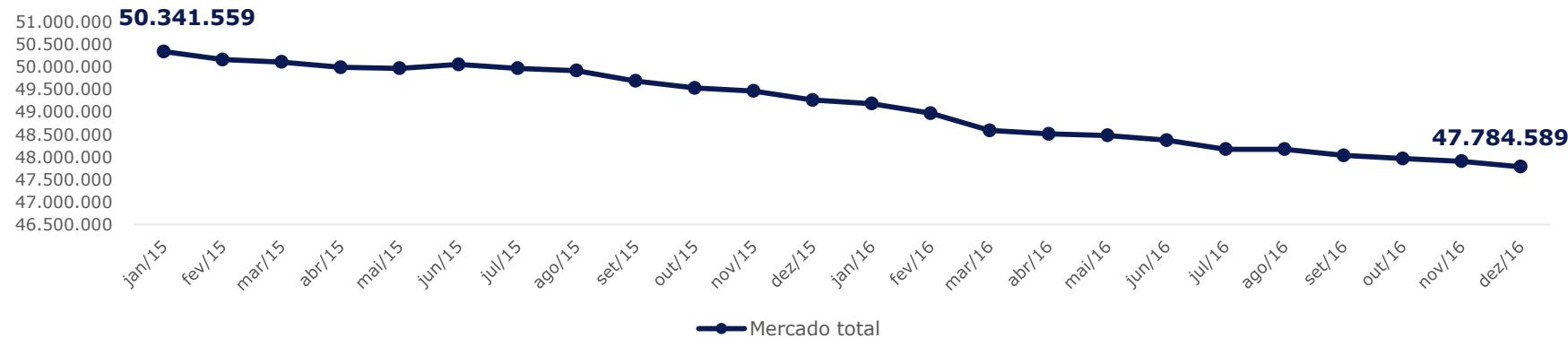
(1) Ajustado de acordo com ANS em Jan/17

(2) IBGE/2013

# MERCADO vs SULAMÉRICA - SAÚDE

Na contramão do mercado, SulAmérica segue sem perdas significativas de membros. O mercado encolhe 5,1% de jan/15 a dez/16.

## EVOLUÇÃO POR NÚMERO DE BENEFICIÁRIOS

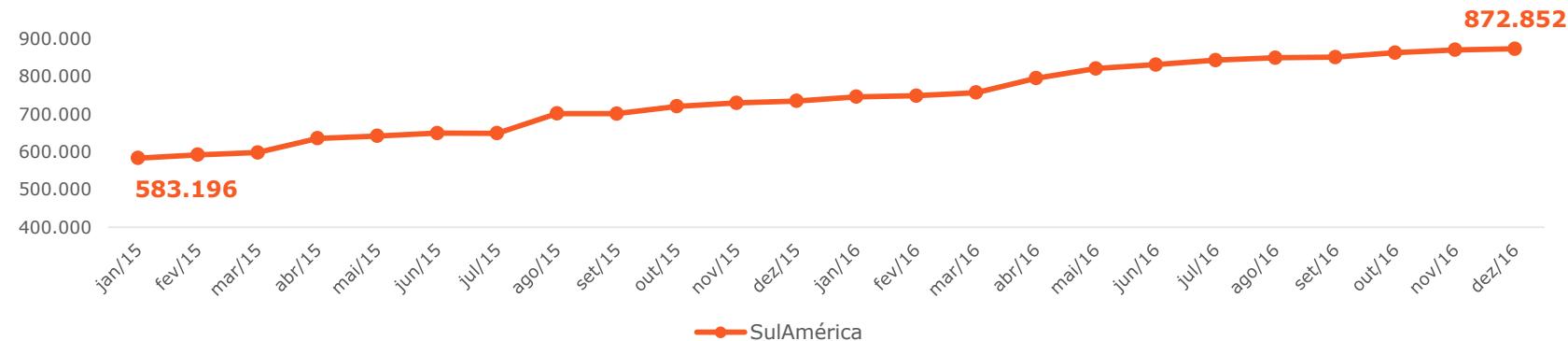
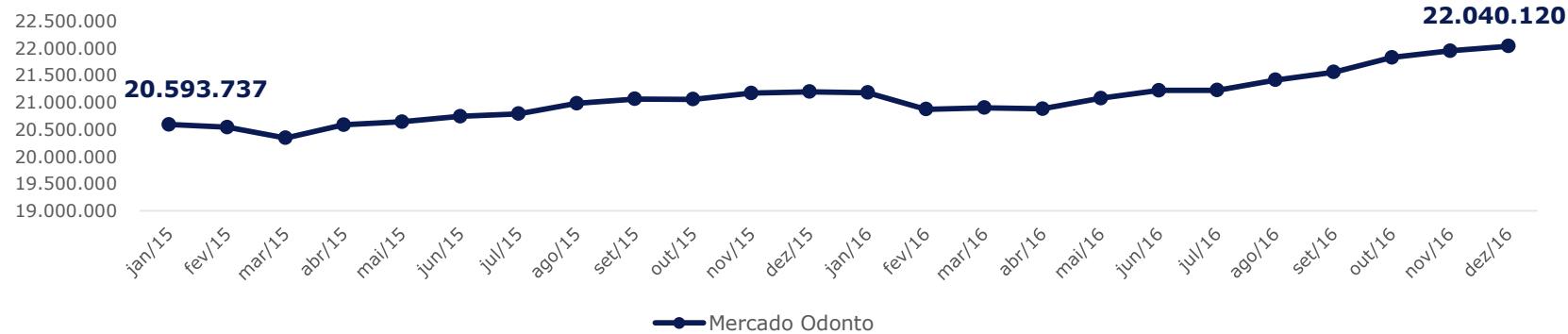


Fonte: ANS /SulAmérica

# MERCADO vs SULAMÉRICA - ODONTOLÓGICO

SulAmérica cresce 49,7% de jan/15 a dez/16 e, no mesmo período, o mercado cresce 7,0%.

## EVOLUÇÃO POR NÚMERO DE BENEFICIÁRIOS

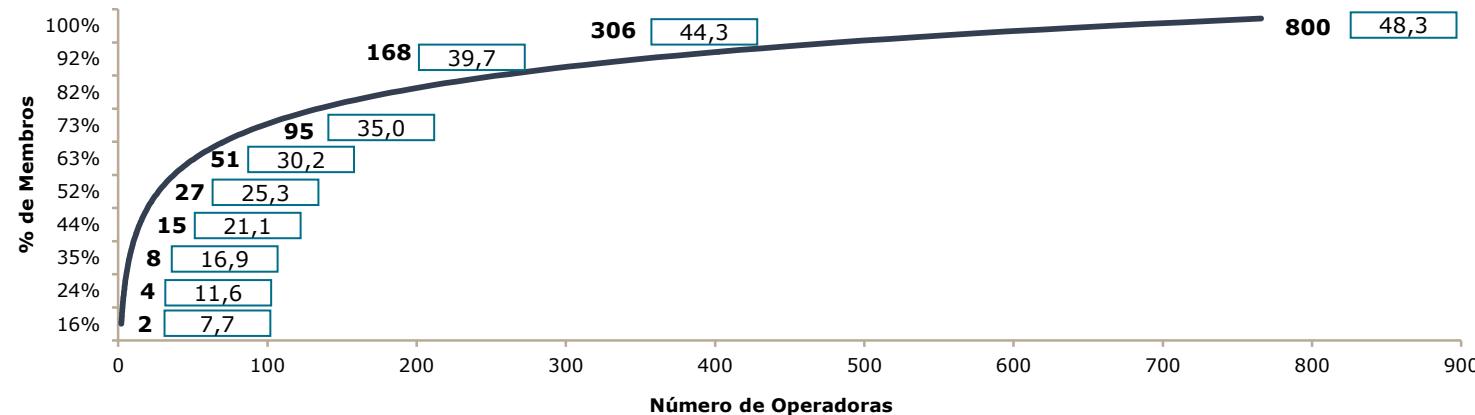


Fonte: ANS/SulAmérica

# MERCADO - SAÚDE E ODONTOLÓGICO

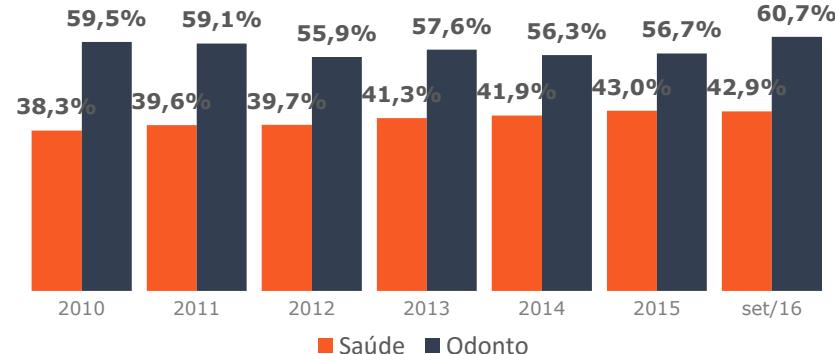
## MEMBROS DE SAÚDE & OPERADORAS

(Milhões de membros – Set/16)



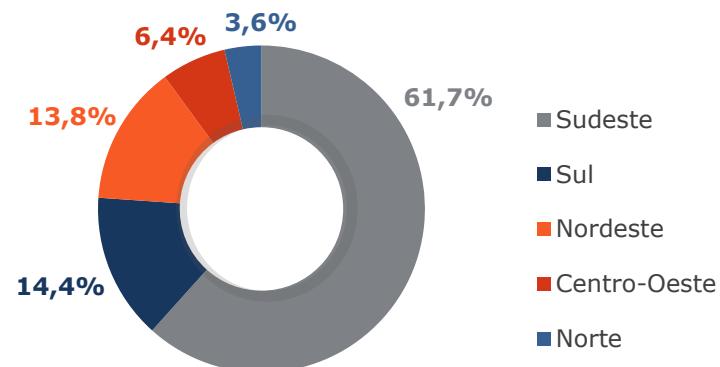
## TOP 5 – OPERADORAS DE SAÚDE E ODONTOLÓGICO

(% de receitas – Set/16)



## SEGMENTO DE SAÚDE POR REGIÃO

(% de membros – Set/16)



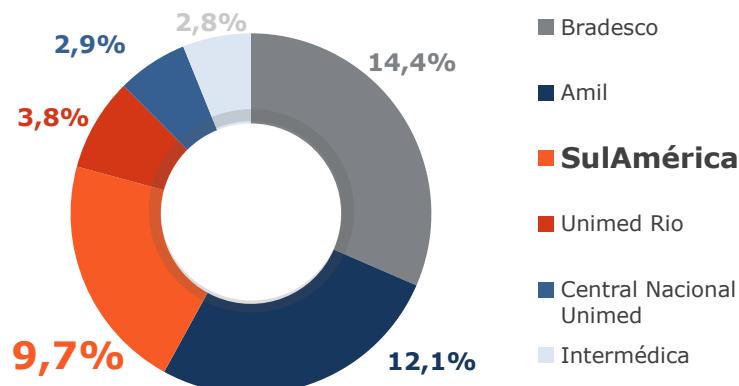
Fonte: ANS (Set/16)

# MERCADO – SAÚDE E ODONTOLÓGICO

Posição de Liderança (3<sup>a</sup> maior) nos Segmentos de Saúde e Odontológico

## SAÚDE: PART. DE MERCADO (top 6)

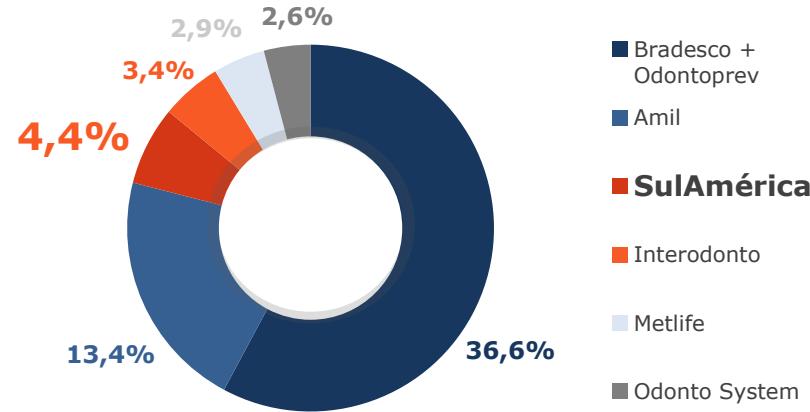
(% do total de receitas – Set/16)



46% no top 6

## ODONTOLÓGICO: PART. DE MERCADO (top 6)

(% do total de receitas – Set/16)



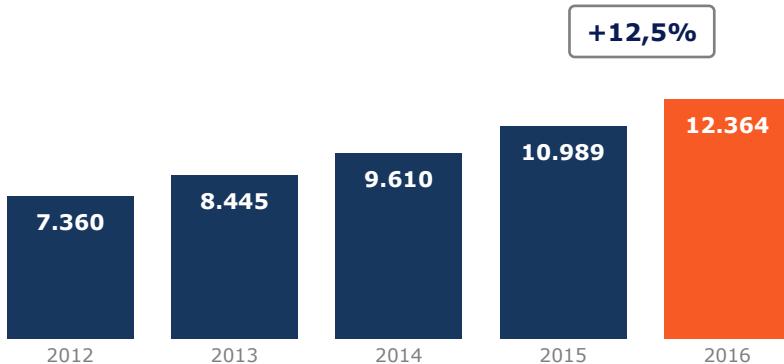
63% no top 6

Fonte: ANS

# SULAMÉRICA – SAÚDE E ODONTOLÓGICO

## PRÊMIOS DE SEGUROS

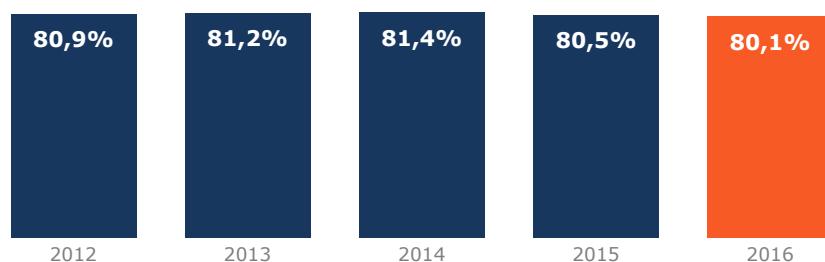
(R\$ milhões)



## SINISTRALIDADE

(% de prêmios ganhos)

+0,4 p.p.

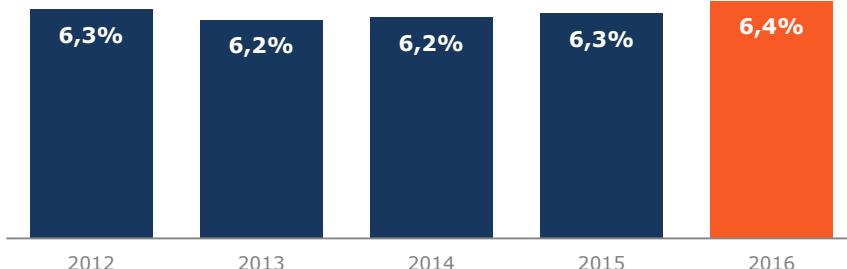


## CUSTO DE COMERCIALIZAÇÃO

(% de prêmios ganhos)

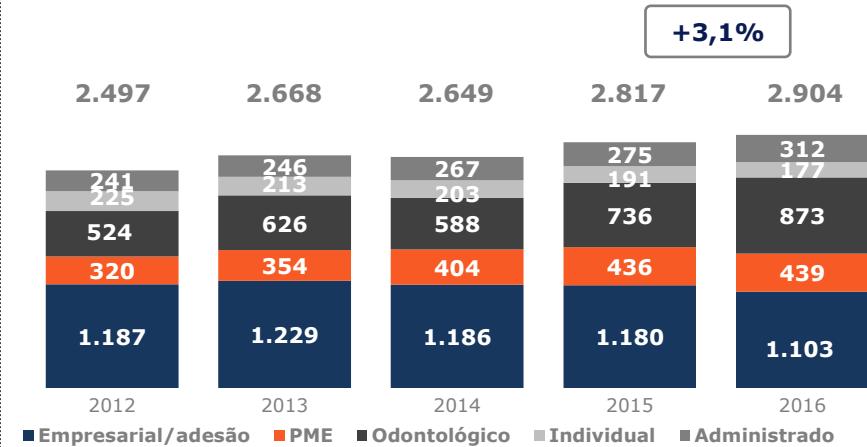
+3,1%

-0,1 p.p.



## MEMBROS

(Milhares de membros)



# SULAMÉRICA - ESTRATÉGIA DE AUTO

Ações contínuas e em permanente evolução



## Gestão de **Subscrição**

- Preço competitivo com foco em rentabilidade
- Investimentos em TI para melhorar os serviços de subscrição, cotação e *back office*



## Gestão de **Sinistros**

- Excelência em serviços para sinistros com clientes
- Programas de Fidelização
- Custos de reparação mais baixos
- Assistência rodoviária
- Centros automotivos (CASAs)



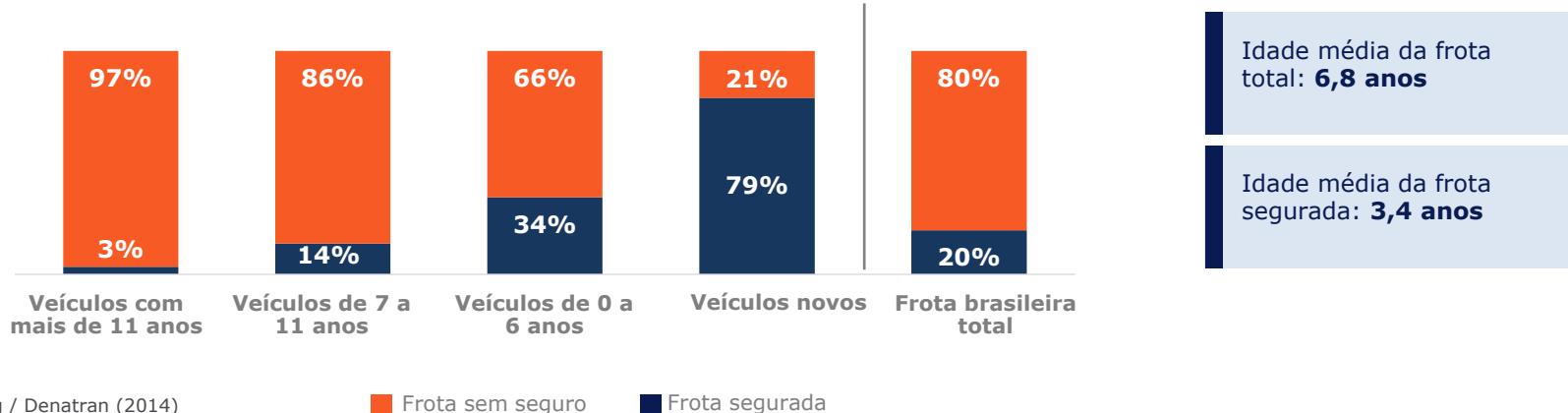
## Gestão **Comercial**

- Forte relacionamento com corretores
- Desenvolvimento de novos canais de distribuição, através de bancos e parcerias em varejo
- Produtos especializados e inovadores

# SULAMÉRICA - AUTO

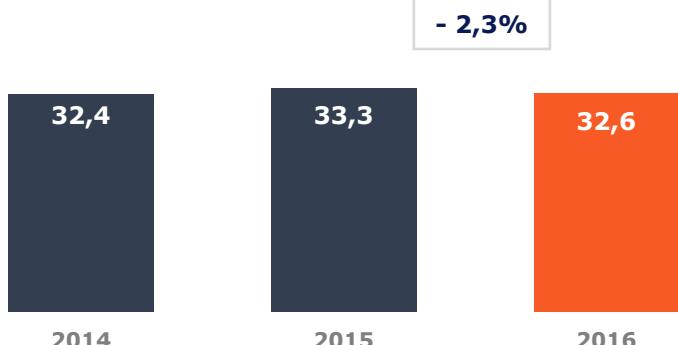
## FROTA SEGURADA

(% da frota)



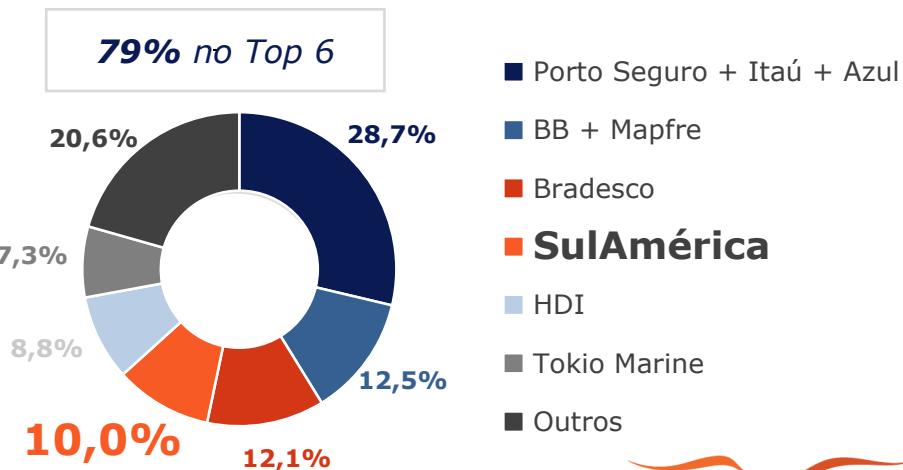
## RECEITAS DE MERCADO

(R\$ bilhões)



## PARTICIPAÇÃO DE MERCADO – 2016

(% do total de prêmios)

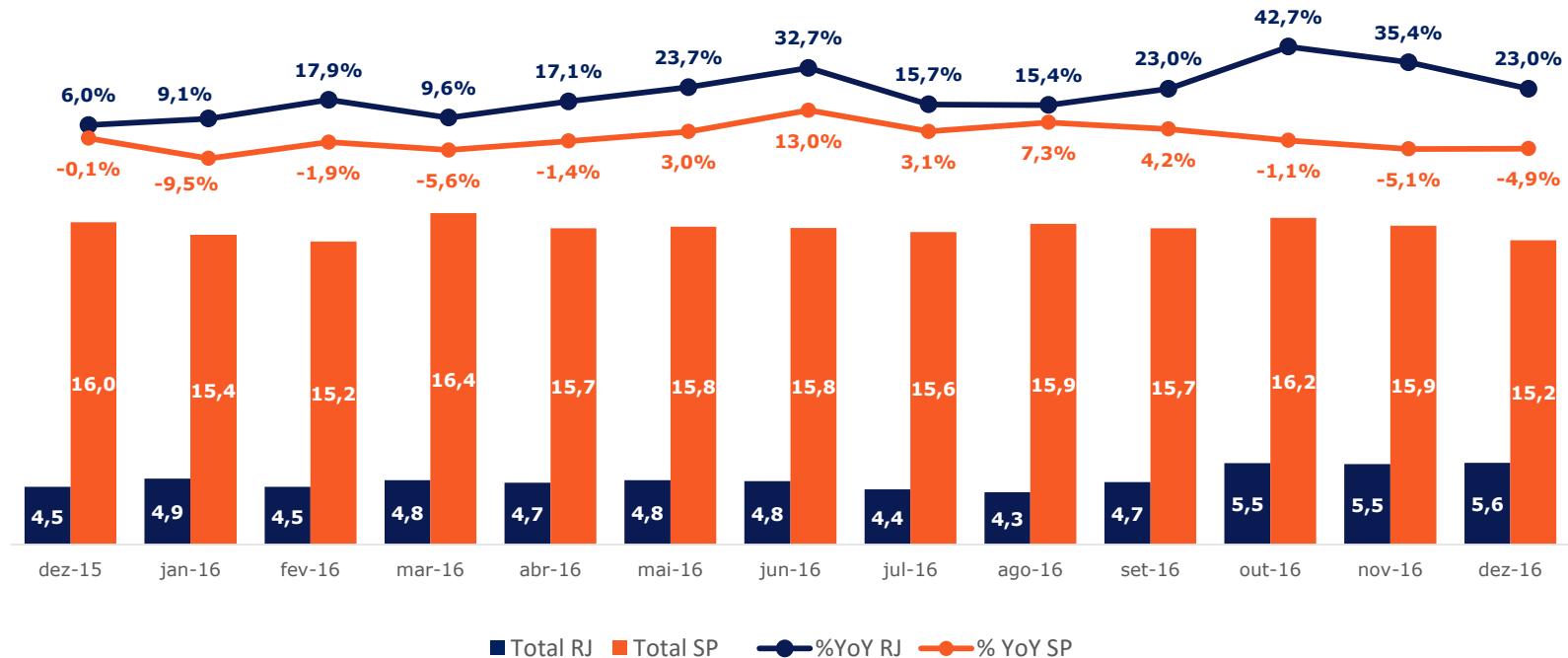


# MERCADO AUTO - ROUBOS E FURTOS

Níveis de roubos seguem altos nos estados de Rio de Janeiro e São Paulo

## ROUBOS E FURTOS DE AUTOMÓVEIS POR ESTADO

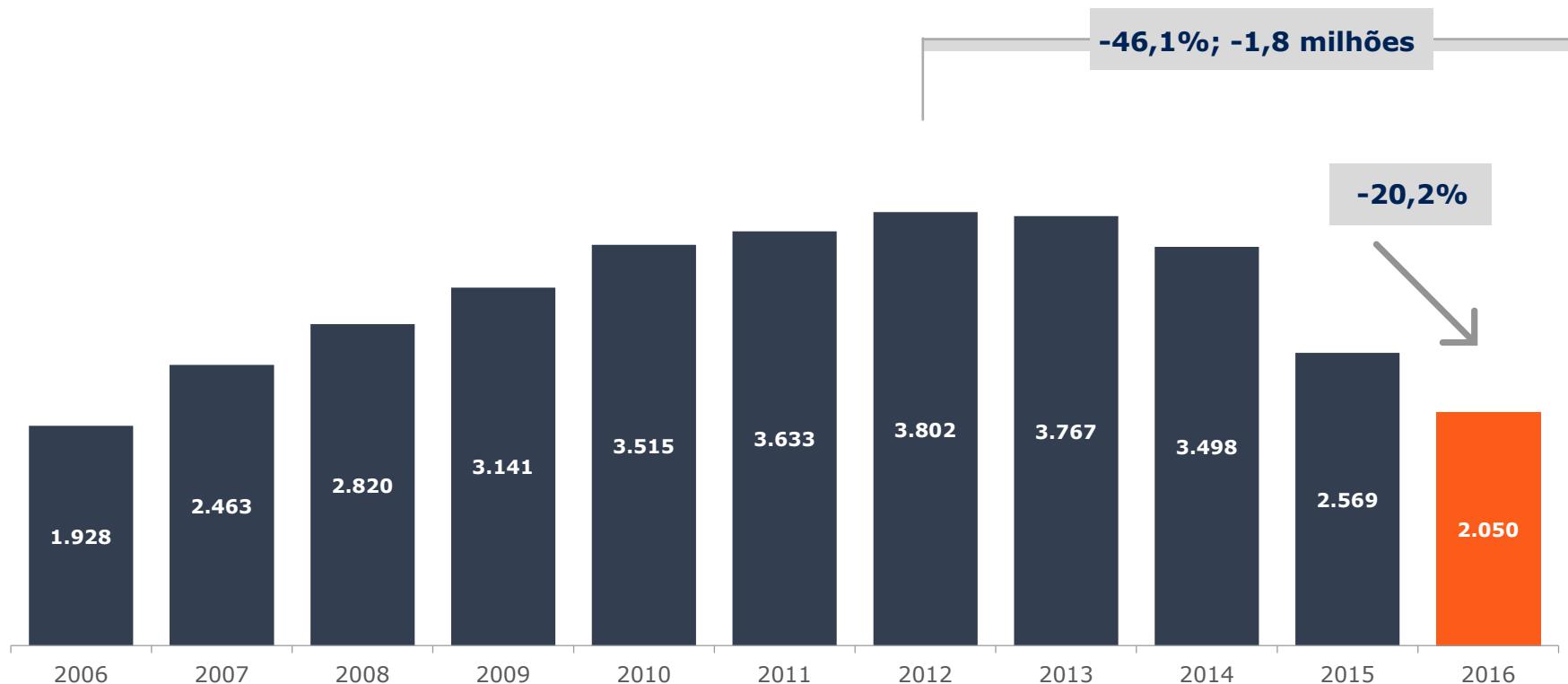
(em milhares e % YoY)



Fonte: SSP-SP, ISP-RJ (Dez/16).

# MERCADO - AUTO

## LICENCIAMENTO DE VEÍCULOS AUTOMOTORES

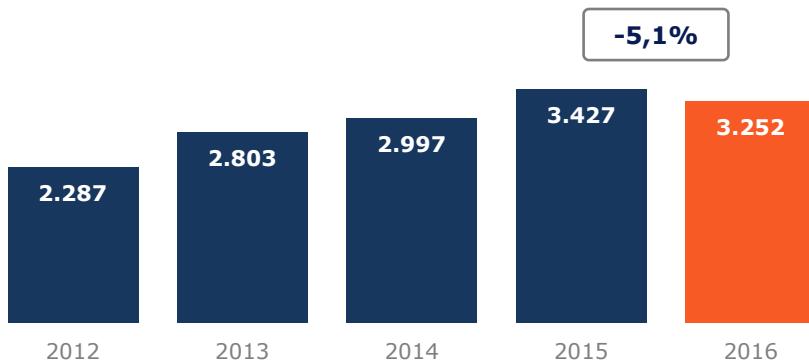


Fonte: ANFAVEA  
\*Não inclui CKD

# SULAMÉRICA - AUTO

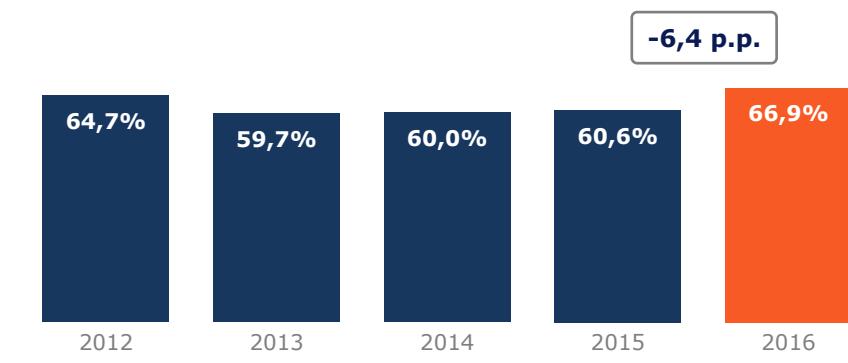
## PRÊMIOS DE SEGUROS

(R\$ milhões)



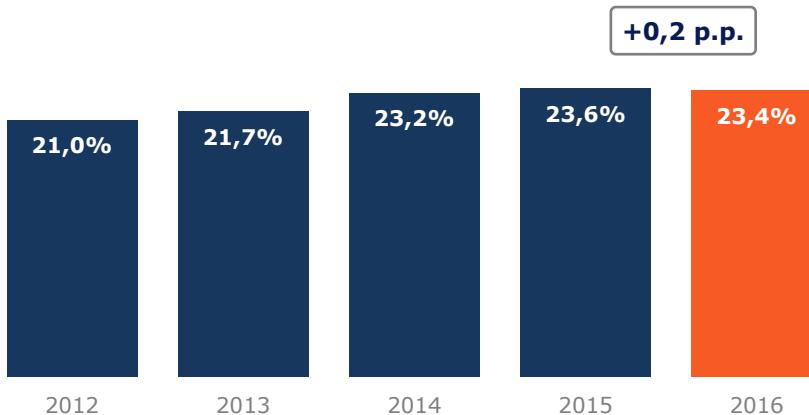
## SINISTRALIDADE

(% de prêmios ganhos)



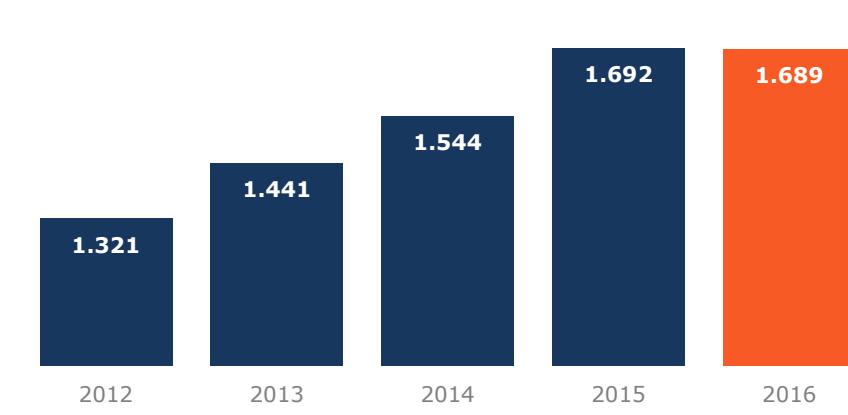
## CUSTO DE COMERCIALIZAÇÃO

(% de prêmios ganhos)



## FROTA SEGURADA

(Veículos - milhares)



# SULAMÉRICA - MASSIFICADOS

- Forte *cross selling* com o segmento de seguros de automóveis, através de uma ampla rede de distribuição
- Foco em rentabilidade e segmentos de baixo risco – Massificados (Residencial, Empresarial, Condomínio)

## RESIDENCIAL



**315 mil**  
Residências  
seguradas

**R\$ 59 milhões**  
em prêmios/ano

## EMPRESARIAL



**43 mil**  
Empresas  
seguradas

**R\$ 46 milhões**  
em prêmios/ano

## CONDOMÍNIO



**34 mil**  
Condomínios  
segurados

**R\$ 60 milhões**  
em prêmio/ano

# SULAMÉRICA - CAPITALIZAÇÃO

- Títulos de capitalização são instrumentos com vencimento definido com possibilidades de concorrer a sorteios periódicos
- SulAmérica é uma das maiores operadoras em Capitalização do Brasil, e a líder no produto Garantia de Aluguel
- Mobilidade social abre oportunidades para aumentar participação no segmento de varejo

- **Tradicional:** pagamentos efetuados durante determinado período, no qual o cliente pode ganhar prêmios. No vencimento, o titular receberá o valor total dos pagamentos.
- **Garantia de Aluguel:** produto tradicional que dispensa o fiador em um contrato de aluguel, garantindo segurança ao proprietário e possibilidade de prêmios ao cliente.



- **Incentivo:** Sorteios vinculados a eventos promocionais de empresas/produtos.



# OUTROS SEGMENTOS



Foco na **rentabilidade** das **operações**



## Vida e Acidentes Pessoais

- Vasto portfólio de produtos para pessoas, companhias e distribuição em massa
- *Cross selling* com PMEs



## Previdência

- Foco em canais de distribuição alternativos
- Busca capturar o crescimento das PMEs
- Clientes com maior interesse defensivo



## Gestão de Ativos

- Uma das maiores gestoras independentes do Brasil
- Portfólio de produtos diversificado (renda fixa, multimercado, ações e *private equity*)
- Foco em produtos com *lock-up*



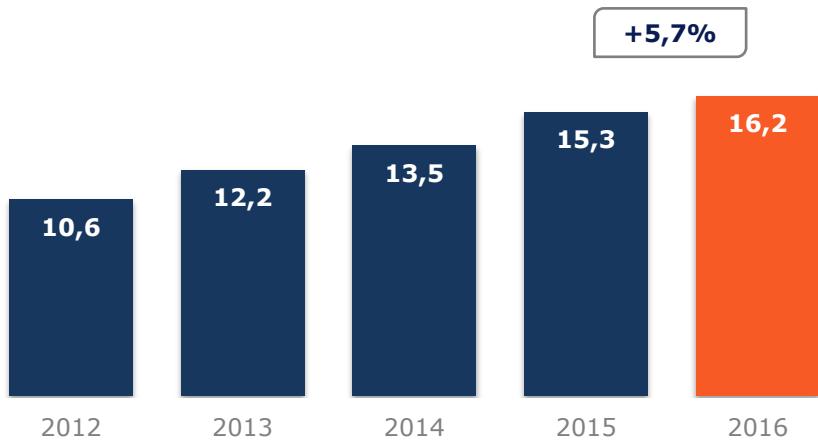
## Destaques Financeiros

SulAmérica

# DESTAQUES FINANCEIROS CONSOLIDADOS

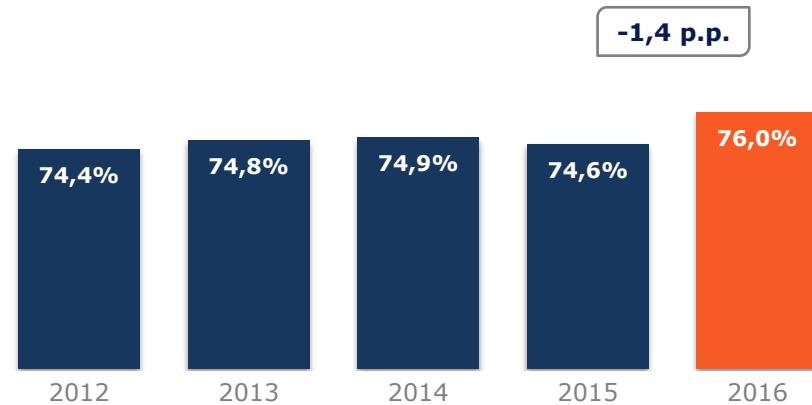
## PRÊMIOS DE SEGUROS

(R\$ bilhões)



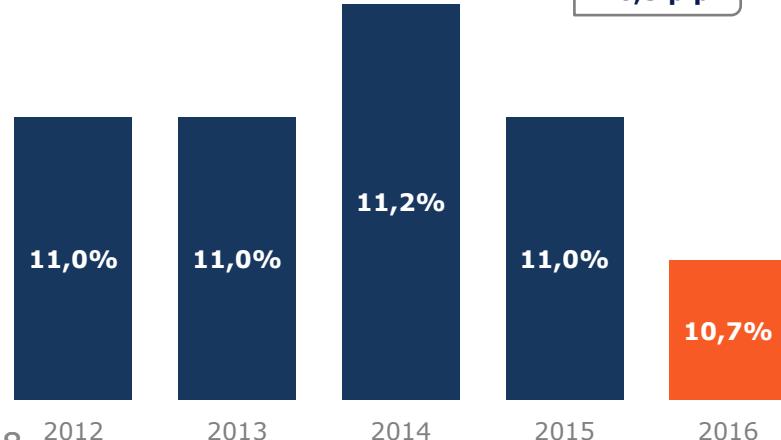
## SINISTRALIDADE

(% de prêmios ganhos)



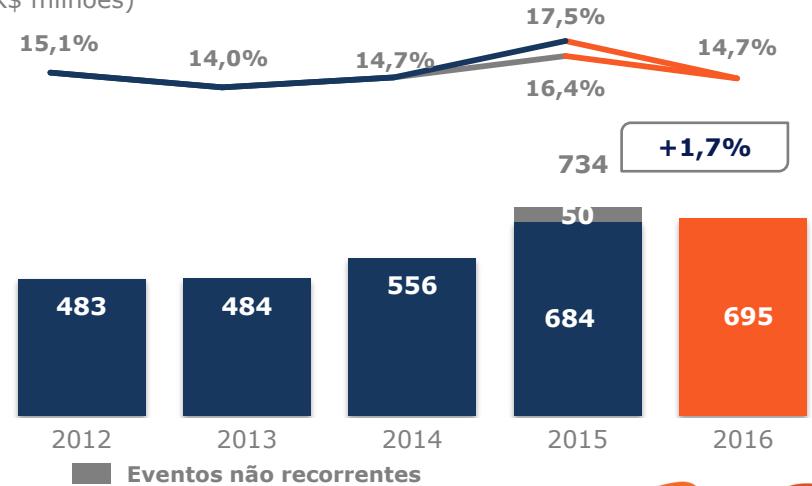
## CUSTO DE COMERCIALIZAÇÃO

(% de prêmios ganhos)



## LUCRO LÍQUIDO E ROAE

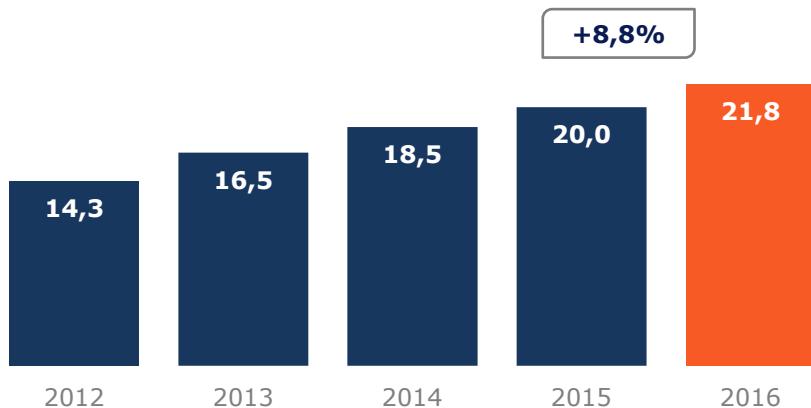
(R\$ milhões)



# DESTAQUES FINANCEIROS CONSOLIDADOS (cont.)

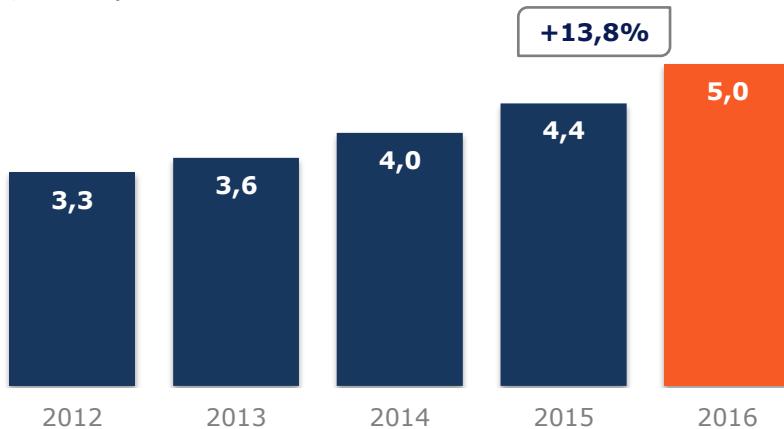
## ATIVOS

(R\$ bilhões)



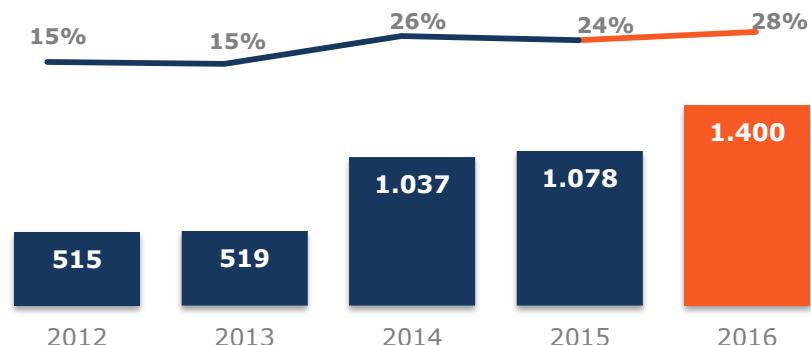
## PATRIMÔNIO LÍQUIDO

(R\$ bilhões)



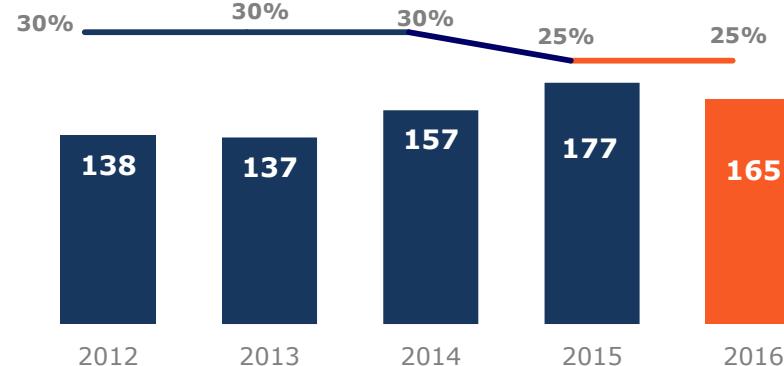
## DÍVIDA E ÍNDICE DE ALAVANCAGEM

(R\$ milhões/ %)



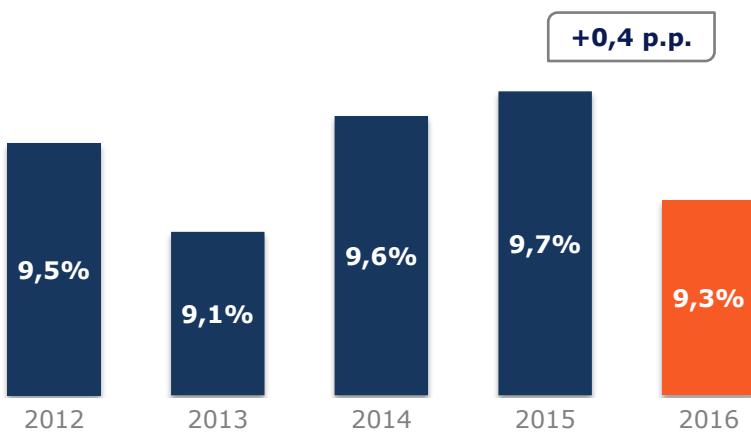
## DIVIDENDOS E PAYOUT

(R\$ milhões / %)

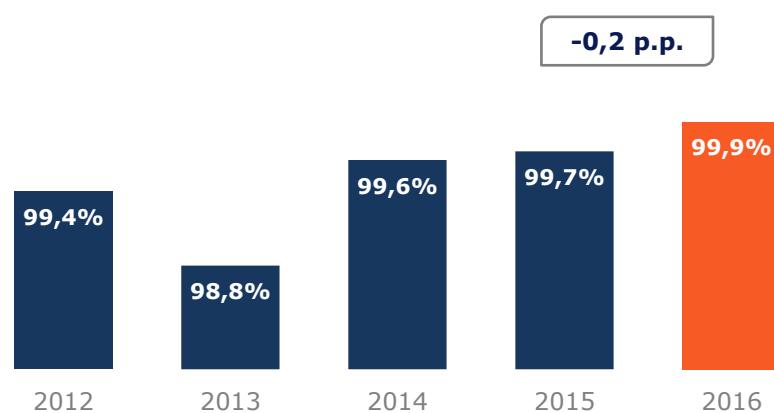


# PRINCIPAIS INDICADORES FINANCEIROS

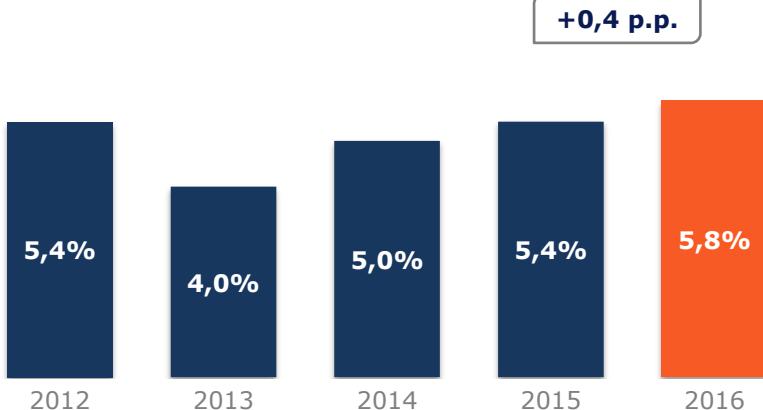
## ÍNDICE DE DESPESAS ADMINISTRATIVAS (% prêmios retido)



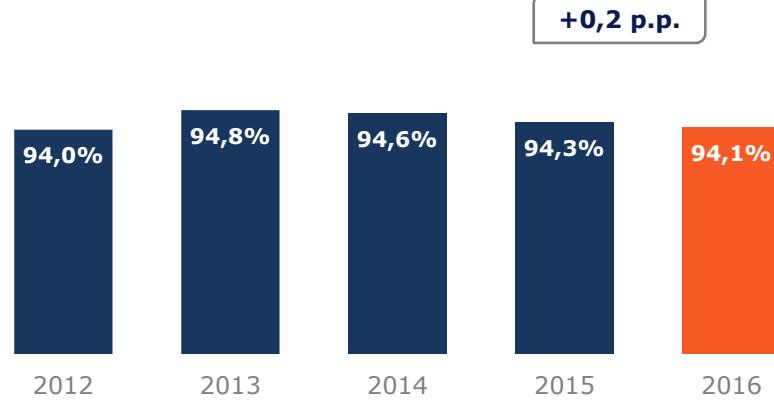
## ÍNDICE COMBINADO (%)



## ÍNDICE DE RESULTADO FINANCEIRO (%Prêmios retidos)



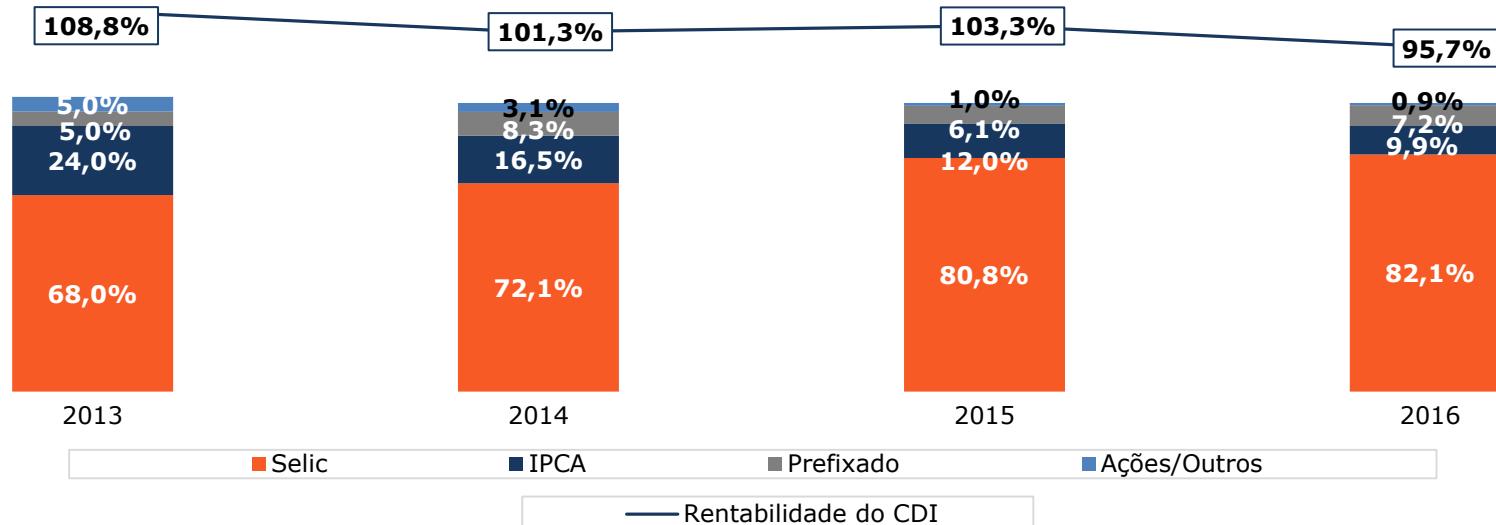
## ÍNDICE COMBINADO AMPLIADO (%)



# SULAMÉRICA – ALOCAÇÃO DE INVESTIMENTOS

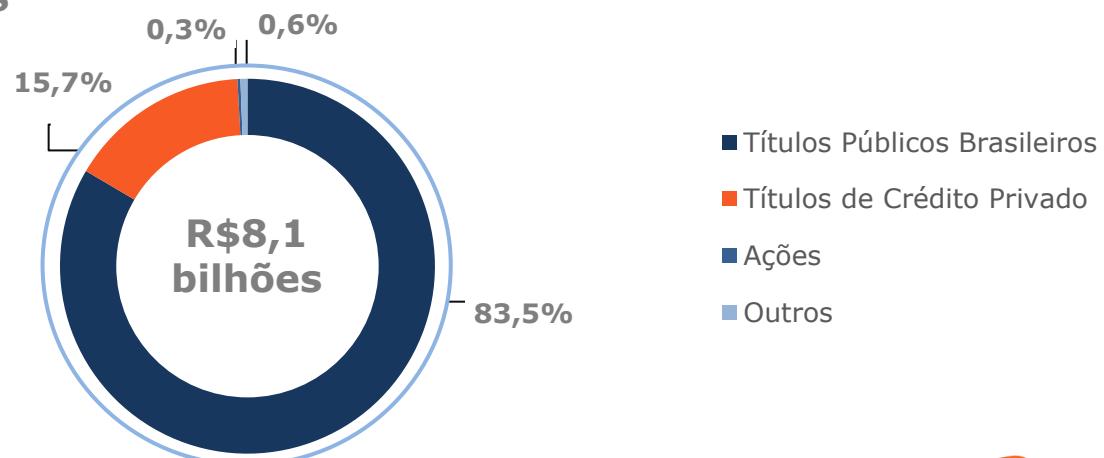
## ESTRATÉGIA DE INVESTIMENTO

(ex-previdência)



## ALOCAÇÃO DE INVESTIMENTOS

(ex-previdência)

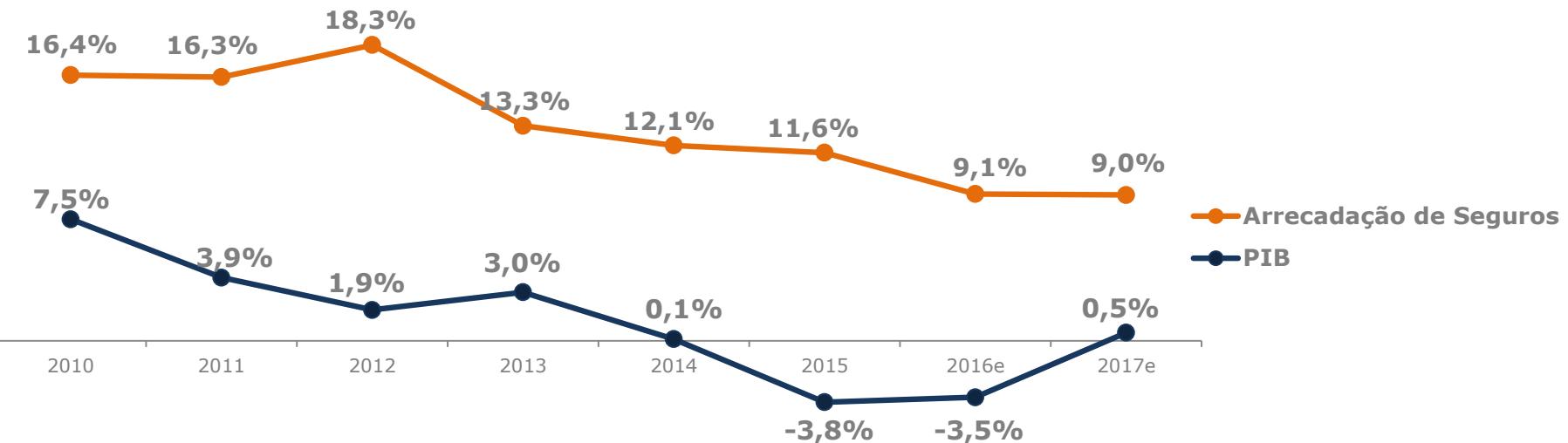




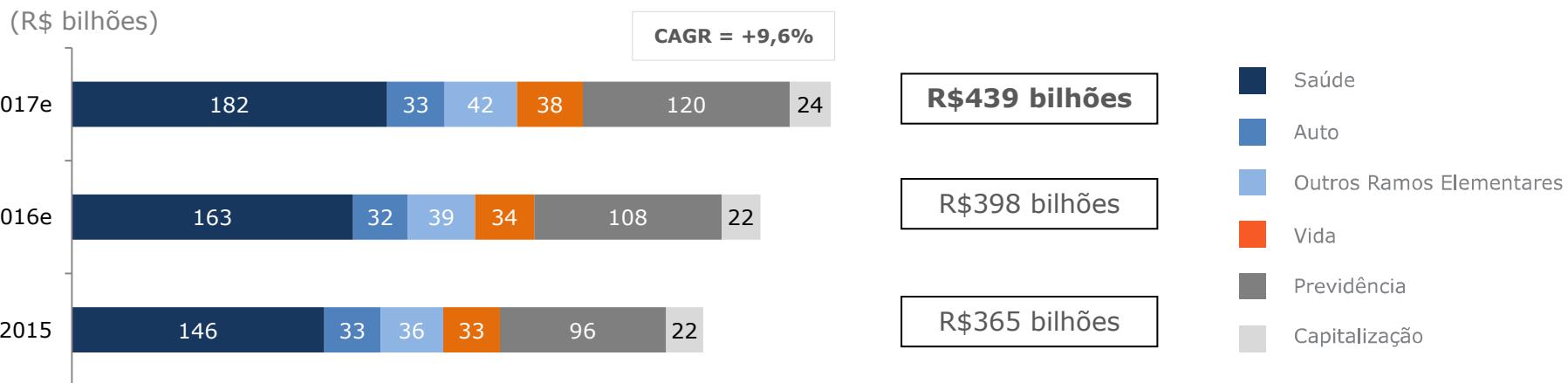
# Apêndice

# PERSPECTIVAS DO MERCADO

## Crescimento da Receita Vs. PIB

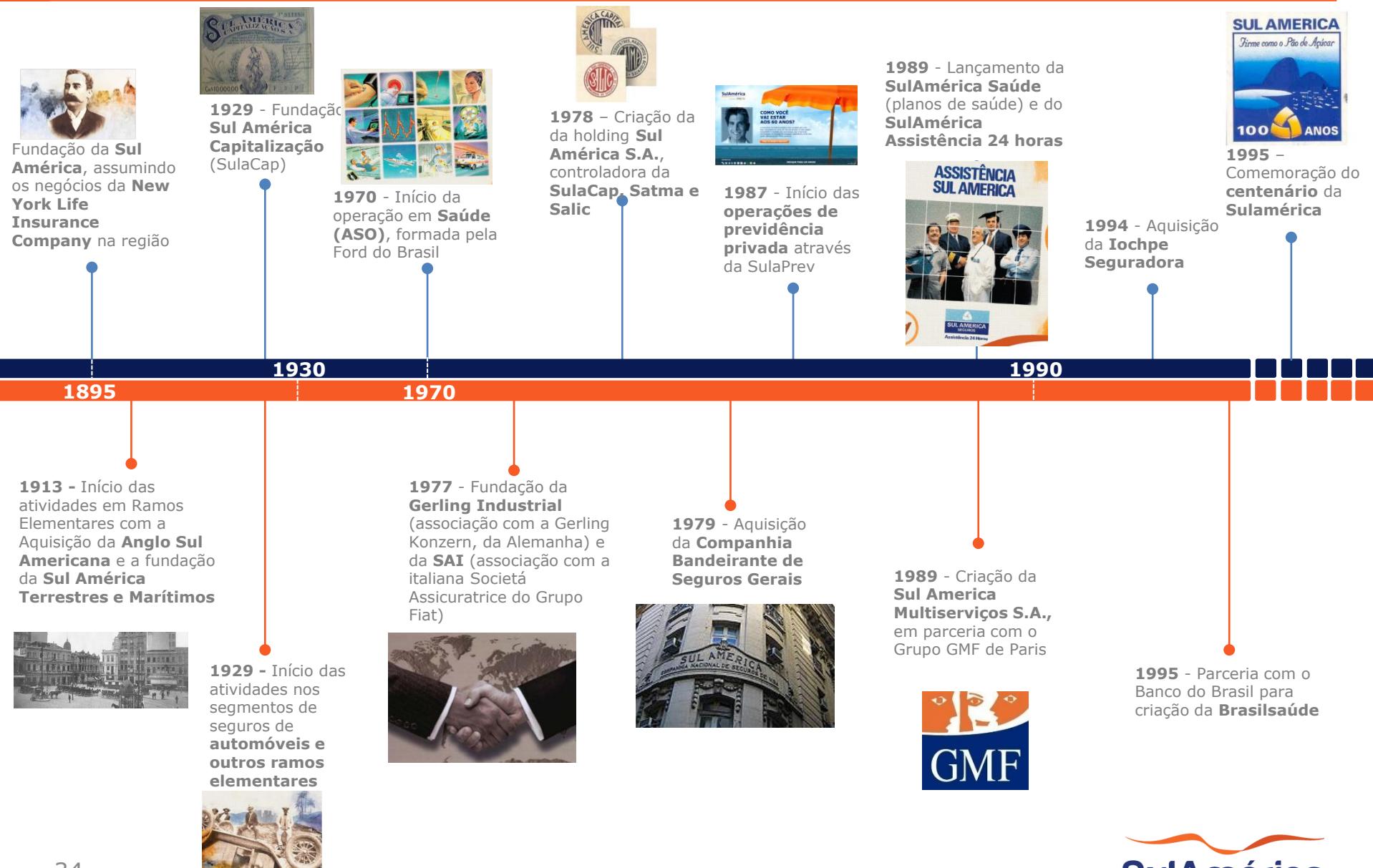


## CRESCIMENTO DA RECEITA EM TODOS OS SEGMENTOS



Fonte: Cnseg (considera a média das projeções para cenários pessimista e otimista), IBGE e Relatório Focus (20/01/2017)

# HISTÓRIA DE INOVAÇÃO E CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL



# HISTÓRIA DE INOVAÇÃO E CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL



**1996 - Criação da SAMI**,  
a partir da aquisição da  
Brasilpar Administração de  
Recursos e início da  
**operação de gestão de  
ativos**



**1997 - Formação da  
Seguradora Brasileira de  
Crédito à Exportação**, em  
parceria com diversas  
seguradoras

**2001 - A  
holandesa ING  
adquire a  
participação da  
Aetna**



**2006 - Parceria  
com a AXA  
Corporate  
Solutions para  
distribuição**

## BB SEGUROS

**Brasilveículos  
Companhia de Seguros**

**2010 - Aquisição da  
Brasilsaúde e venda  
da Brasilveículos  
para o Banco do Brasil**



**2013 - ING  
vende sua  
participação para  
o IFC (7,8%) e  
para a Swiss Re  
(14,9%)**



**2014 - ING**  
vende seus  
10% de  
participação  
remanescente  
s em um  
block trade



**HEALTHWAYS**

**2015 - Joint  
venture com a  
Healthways**

**2015**

**1996 - Aquisição da  
Santa Cruz  
Seguros e da  
Itatiaia Seguros**

**1997 - Parceria com  
BB - criação da  
Brasilveículos e Joint  
venture com a Aetna  
International (saúde,  
vida e previdência)**



**2002 - O ING se  
torna sócio da Sul  
América S.A.,  
holding controladora  
do grupo**

**SulAmérica**  
associada ao ING

**2007 - IPO da  
SulAmérica**



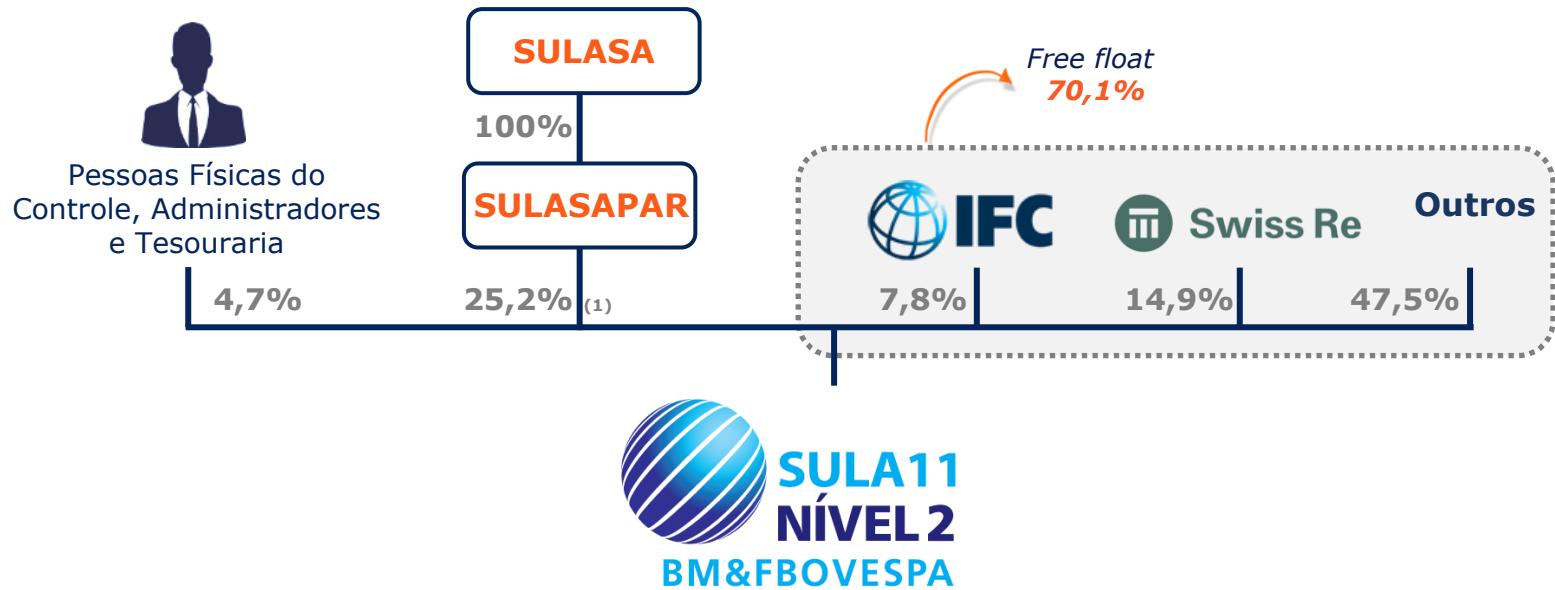
**2011 - Aquisição  
da Dental Plan e  
parceria com a  
Caixa para seguro  
auto**



**2013 - Aquisição  
da SulaCap**



# GOVERNANÇA CORPORATIVA



## MELHORES PRÁTICAS

- 6 de 10 membros do Conselho (**60%**) são independentes
- Conselho de Administração assessorado por **5 comitês estatutários** (Auditoria, Investimentos, Governança e Divulgação, Remuneração e Sustentabilidade)
- Incentivos à **participação dos acionistas** em Assembleias Gerais
- **Políticas corporativas** voltadas à negociação de valores mobiliários e divulgação de informações, remuneração, transações com partes relacionadas e governança corporativa

# DISCLAIMER

Esta apresentação inclui declarações que podem representar expectativas sobre eventos ou resultados futuros de acordo com a regulamentação de valores mobiliários do Brasil. Estas declarações estão baseadas em certas suposições e análises feitas pela SulAmérica ("Companhia"), representando exclusivamente expectativas de sua administração em relação ao futuro do negócio e ao contínuo acesso a recursos para financiar o plano de negócios da Companhia. Entretanto, os resultados reais da Companhia e de suas controladas podem diferir significantemente daqueles indicados ou implícitos nestas declarações de expectativas sobre eventos ou resultados futuros. Tais considerações futuras dependem, substancialmente, de mudanças nas condições de mercado, regras governamentais, pressões da concorrência, do desempenho do setor e da economia brasileira, entre outros fatores, além dos riscos apresentados nos documentos de divulgação arquivados pela SulAmérica e estão, portanto, sujeitas a mudança sem aviso prévio.

As informações contidas nesta apresentação não foram independentemente verificadas. Nenhuma decisão de investimento deve se basear na validade, precisão, ou totalidade das informações ou opiniões contidas nesta apresentação. Nenhum dos assessores da Companhia ou suas respectivas afiliadas ou representantes terão qualquer responsabilidade por quaisquer perdas que possam surgir como resultado da utilização do conteúdo desta apresentação.

Esta apresentação e seu conteúdo são de propriedade da Companhia e, portanto, não devem ser reproduzidas ou disseminadas em sua totalidade ou parcialmente, sem o consentimento da SulAmérica.



**Relações com Investidores**  
[ri@sulamerica.com.br](mailto:ri@sulamerica.com.br)  
[www.sulamerica.com.br/ri](http://www.sulamerica.com.br/ri)

**Versão: Fevereiro/2017**