

**Apresentação  
Institucional  
4T21**



**SulAmérica**

# Visão Geral

Sólido modelo de negócios com *track record* comprovado

## PROTEÇÃO COM FOCO EM PESSOAS

Estratégia em Saúde e Proteção Financeira



## SUBSCRIÇÃO DISCIPLINADA

Foco em rentabilidade aliado a geração de valor para os clientes

## PRESENÇA NACIONAL

+ de 7 milhões de clientes e cobertura geográfica em expansão



## BEM CAPITALIZADA

Sólida posição de caixa

## AMPLA DISTRIBUIÇÃO

Maior programa de relacionamento com corretores independentes



## FORTE RELACIONAMENTO

Com todos os *stakeholders* e baseado no relacionamento de longo prazo com prestadores de saúde

## ALTOS NÍVEIS DE RETENÇÃO DE CLIENTES

Foco na satisfação do cliente



## A MELHOR EXPERIÊNCIA DIGITAL

Aplicativo de Saúde e diversas inovações e serviços



# Destaques

Principais números

## Destaques Financeiros (2021)



Receitas **R\$21,0 bilhões**



Ativos totais **R\$29,1 bilhões**



Patrimônio líquido **R\$8,1 bilhões**

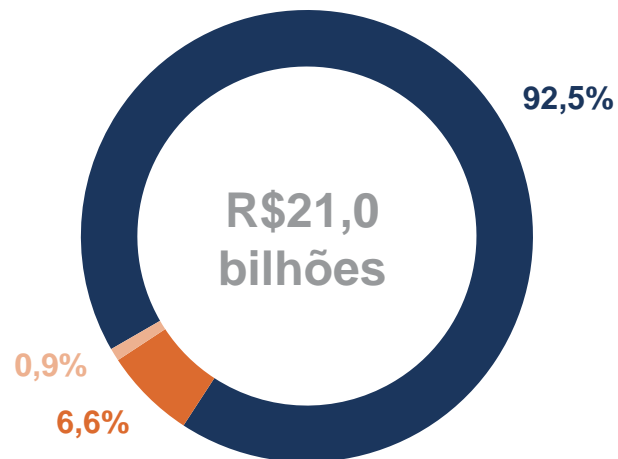


Margem bruta operacional **R\$1,3 bilhões**



Lucro líquido **R\$332,5 milhões**

## Composição da Receita



■ Saúde e Odontológico ■ Vida, Previdência e Gestão de Ativos ■ Outros<sup>1</sup>

# SulAmérica

História de inovação, crescimento sustentável e marca reconhecida



1895

Fundação da Sul América, pela família Larragoiti, no segmento de seguros de vida



1929

Fundação da SulaCap  
Início das atividades de seguros de automóveis



1970

Início da operação em Saúde (ASO)



1987

Início das operações de previdência privada através da SulaPrev



1996

Aquisição da Brasilpar Administração de Recursos e início da operação de gestão de ativos

SulAmérica  
associada ao ING

2001/2

A holandesa ING adquire a participação e se torna sócia da holding controladora do grupo



2021

Acordo para aquisição da Somo Saúde (pendente de aprovação)



2020

Investimento na Órama  
Aquisição da Paraná Clínicas  
Venda Auto e Ramos Elementares

2019

Aquisição da Prodent



2013/14

ING vende sua participação na SulAmérica

2011

Aquisição da Dental Plan



2007

IPO da SulAmérica

# Governança e Estrutura Societária

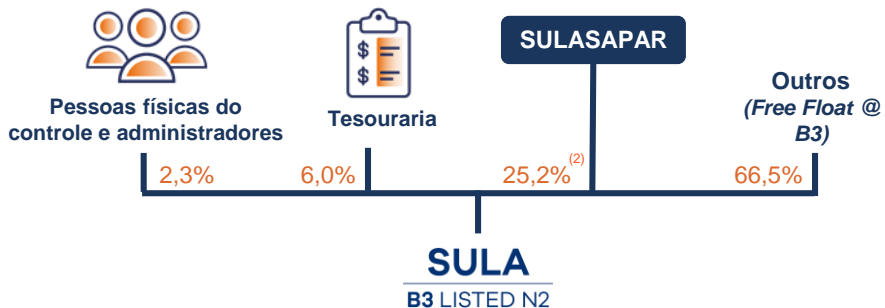
Melhores Práticas ESG

➤ O Conselho de Administração e seus Comitês de Assessoramento **ativamente promovem a estratégia da Companhia e a melhoria contínua das práticas ESG**

## Conselho de Administração<sup>(1)</sup>



## Estrutura Acionária



## Signatária de princípios globais:



## Relevantes índices e ratings de sustentabilidade:



(1) Números de 2022.

(2) Equivalente a 50,3% do total de ações ordinárias, com direito a voto.



# Sustentabilidade

Sólidas práticas ESG: impacto positivo em 5 temas estratégicos

## Desenvolvimento do Capital Humano <sup>(1)</sup>

Inclusão & diversidade

**37%** vs. 11% em 2014  
de mulheres em posições executivas

**43%** vs. 36% em 2016  
de grupos minorizados

**10%** vs. 8% em 2013  
de colaboradores com +50 anos de idade

### Gestão de talentos e de sucessão

**96%** dos cargos executivos com sucessores mapeados

**91%** de retenção de pessoas-chave em 2021

### Flexibilidade, colaboração e identidade



Horário de trabalho flexível, *homeworking*, *home office*, espaços colaborativos, novo *dress code* com a valorização do individual

## Inovação em Produtos e Serviços

### Alinhada ao ODS #3 – Saúde e Bem-estar

*Programa Saúde Ativa* endereçando desafios da saúde



Processos multidisciplinares para avaliar riscos e oportunidades de produtos

Tecnologia focada em promover o acesso a saúde suplementar e melhor qualidade de vida



Médico na Tela



Cuidado Coordenado



Médico em Casa

## Educação financeira e uso consciente do seguro



**Educaprevi**: produto de previdência privada desenvolvido para jovens e crianças, com apoio da Escola Online

## Responsabilidade na Cadeia de Valor



Engajamento socioambiental e avaliação de fornecedores



Compromissos para reduzir emissões, consumo de água e energia, além de aumentar a porcentagem de lixo destinado a reciclagem

## Qualidade do Atendimento e Serviços



# Diferenciais do Investimento

Por que investir na SulAmérica?



## Grandes oportunidades em Saúde Integral

- Segmentos resilientes, com crescimento consistente a taxas de dois dígitos, principalmente em Saúde, sendo o mercado ainda subpenetrado no Brasil, além de oportunidades em Odonto
- Aumento de oportunidades em Proteção Financeira em um ambiente de baixa taxa de juros e reforma da previdência



## Força da marca, com credibilidade e *track record* comprovado

- A SulAmérica é uma das marcas mais fortes nos segmentos em que atua, com posição de destaque em Saúde e Odonto
- 126 anos de história com foco em longo prazo e resultados sustentáveis



## Forte perfil financeiro e eficiência operacional

- Companhia com histórico de contínua melhoria operacional
- Bem posicionada para aproveitar a melhora nas tendências de crescimento secular e consolidação do mercado



## Alta administração experiente e independente + Conselho de Administração forte e diversificado

- Comitê Executivo e Conselho de Administração com sólido conhecimento do mercado brasileiro
- Combinação de conhecimento, tradição e diversidade crescente, com um *mix* de perfis e experiências

# Modelo de Distribuição Diversificado

Força de vendas e relacionamento sólido com a rede de distribuição

## Empresarial

Grandes consultorias corporativas



Corretores empresariais

Willis  
Towers  
Watson

MDS  
alper

DOR  
consultoria

THB

IT&SEG COMPANY

D&S  
empresas

MARSH

trr

Gallagher

## Adesão

Grande volume de administradoras



Administradoras de nicho e distribuidores de varejo

quali  
corp

EXTRAMED  
Administradora de Benefícios

ADMINISTRADORA  
DE BENEFÍCIOS

## Parcerias

Instituições financeiras e de varejo



Parcerias com bancassurance

CAIXA

BRB  
BANCO DE BRASÍLIA

tribanco

Itaú

Banco SOFISA

Banrisul

BANCO DA AMAZÔNIA

## Varejo

Corretores Independentes



**37.000+**  
corretores independentes

**+50 filiais apoiando vendas e distribuição**



## Plataforma de Relacionamento para Corretores

**FOCO NO CLIENTE: FÁCIL ACESSO A TODOS OS CLIENTES E OPORTUNIDADES DE VENDA CRUZADA**

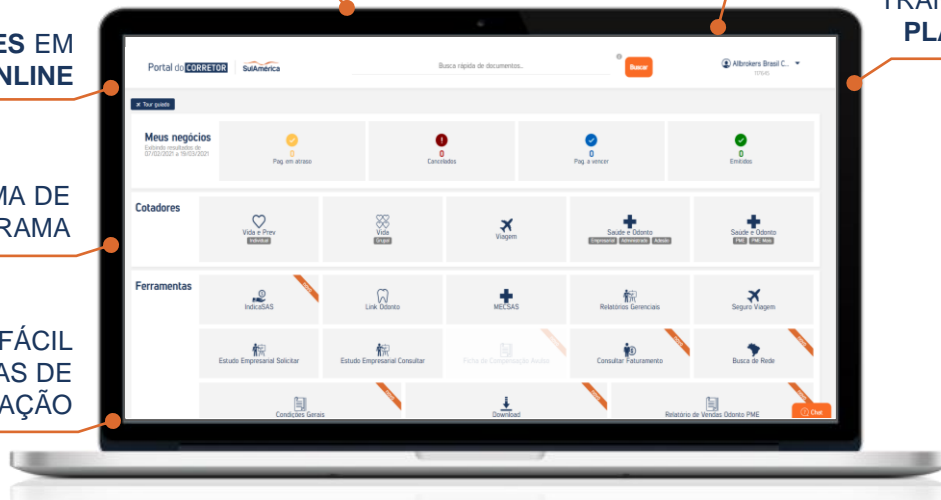


**ASSISTÊNCIA PERSONALIZADA PARA MELHORAR A PRODUTIVIDADE E GERAR OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO**

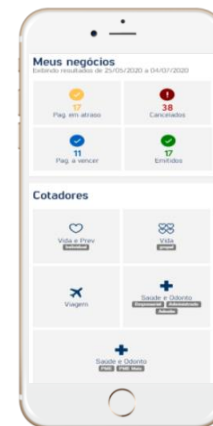
**+43 MIL PARTICIPANTES EM TREINAMENTOS ONLINE**

**INDICASAS: PROGRAMA DE INDICAÇÃO PARA A ÔRAMA**

**TOTALMENTE ONLINE: FÁCIL ACESSO ÀS FERRAMENTAS DE COTAÇÃO**



**TRANSIÇÃO DINÂMICA ENTRE AS PLATAFORMAS WEB E MOBILE**



# Segurança da Informação e Privacidade de Dados

Constante aprimoramento de processos e da gestão de dados

- **Políticas internas** para garantir a aplicação dos princípios e diretrizes de **proteção das informações** da **propriedade intelectual da organização** e do **público em geral**

## Gestão de riscos

- **Avaliação contínua** de riscos emergentes de **segurança cibernética**:



Revisão de processos sobre **ameaças cibernéticas**



Aprimoramento do **programa de segurança**

## Cultura de segurança e proteção

- Programa de promoção da **cultura de segurança da informação e proteção de dados** abrangendo todos os níveis hierárquicos:



Treinamentos e **workshops**



Campanhas e simulações

(ex. prevenção a *phishing*)

**Temas abordados:** segurança de dados e gestão de acessos, tratamento de dados pessoais, LGPD.

## Diretrizes e práticas



**Políticas e normativas**

- *Revisadas periodicamente e amplamente divulgadas*
- *Aplicáveis a toda companhia e fornecedores*



**Análise periódica de vulnerabilidades**



**Plano de respostas a incidentes**

## Privacidade de dados



**Avaliação constante de impactos e riscos de privacidade**



**Mapeamento de dados** em todas as linhas de negócios



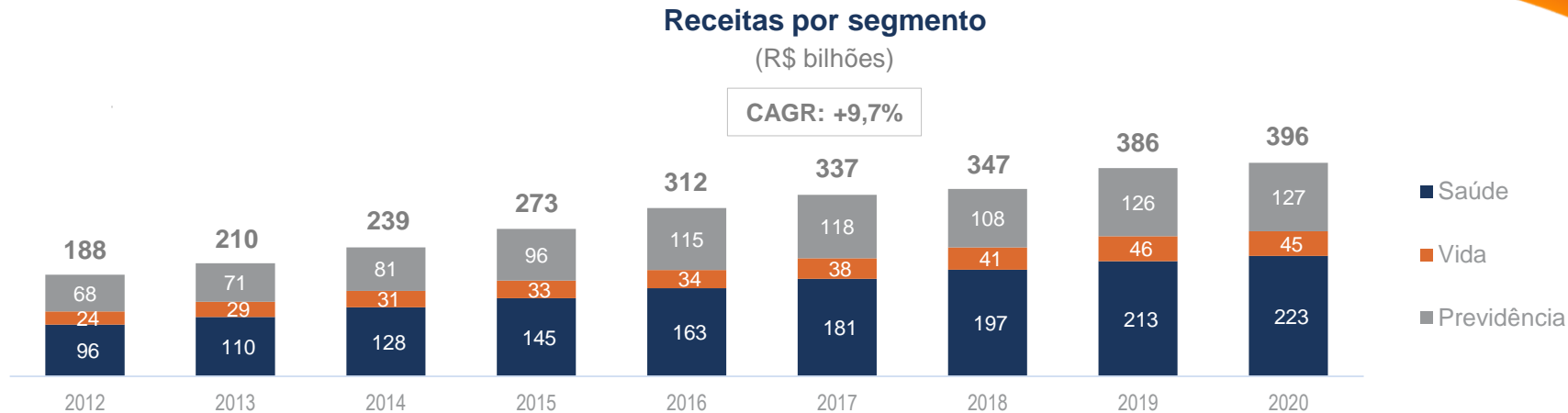
Grupo de trabalho para endereçar demandas da **Lei Geral de Proteção de dados (LGPD)**



Elaboração da **política de privacidade de dados**

# Tendência Secular de Crescimento

Setores resilientes e ainda altamente subpenetrados no Brasil



### Penetração por segmento no Brasil

Saúde



**23%**  
da população

Odonto



**14%**  
da população

Vida



**19%**  
da população

Previdência



**6%**  
da população



# Saúde e Odonto

  
SulAmérica

# Saúde e Odonto

Diversas opções para consumidores em um amplo portfólio



## EMPRESARIAL

Mais de 100 beneficiários



## PME

3 a 99 beneficiários



## ADESÃO

Associações de classe, sindicatos e conselhos

## Principais características

- Cobertura nacional com ampla oferta de produtos para todos os tipos de empresas
- Ampla rede referenciada e de alta qualidade
- Portfólio completo
- Nova linha de produtos regionais e mais acessíveis
- Produtos baseados no cuidado de alta qualidade
- Apólices com reajustes anuais de preços
- Programas de bem-estar e estratégia de Cuidado Coordenado
- Intenso uso de tecnologia e ferramentas digitais
- Co-participação – ganhando relevância no portfólio

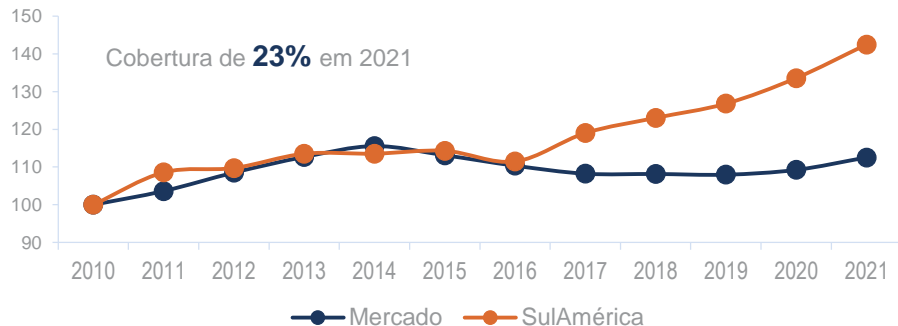
SulAmérica  
**DIRETO**

# Mercado – Saúde

Oportunidade de penetração de mercado

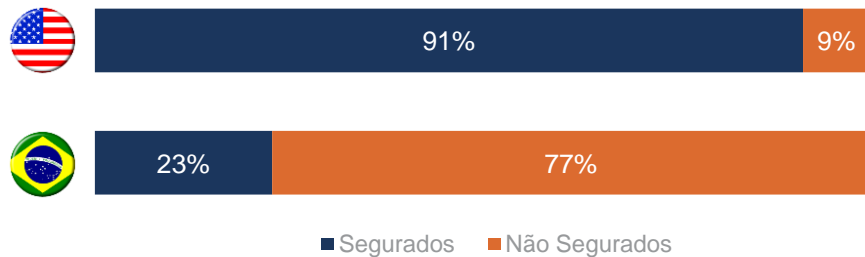
## Evolução de beneficiários

(indexado a 2010)

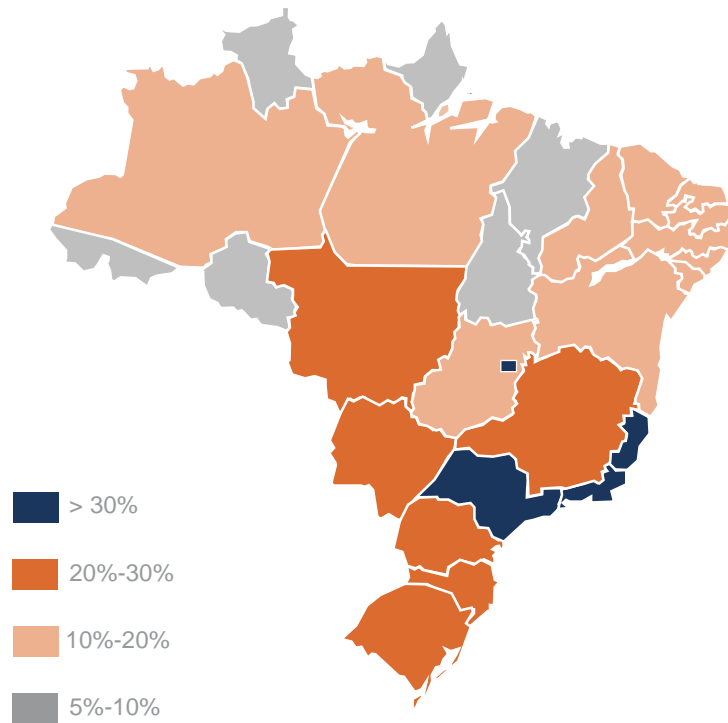


## Penetração de planos de saúde

(% da população)



## Cobertura por estado



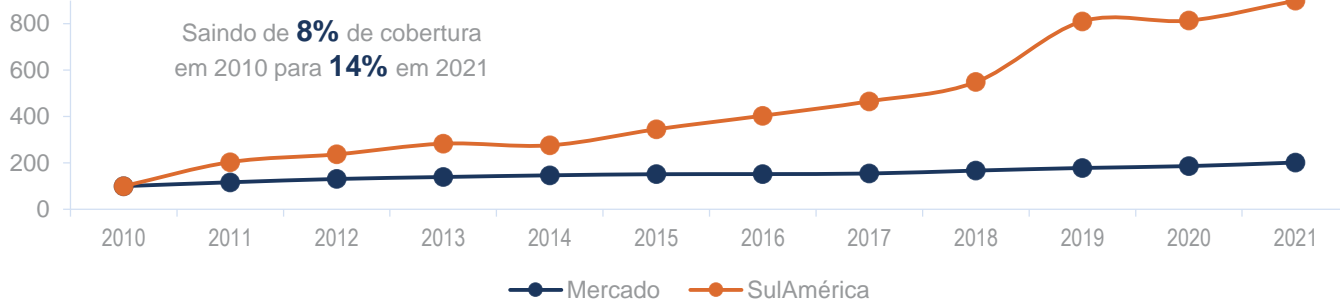


# Mercado – Odonto

Oportunidade de penetração de mercado

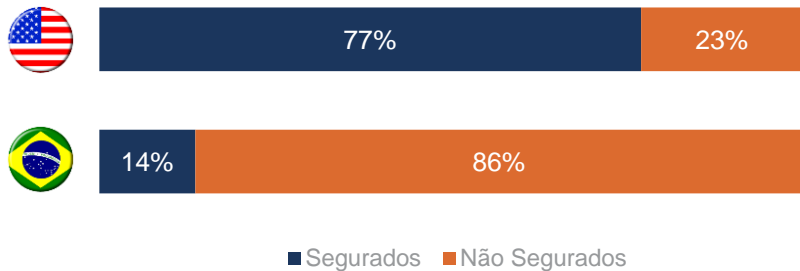
## Evolução de beneficiários

(indexado a 2010)



## Penetração de Planos Odontológicos

(% da população)



## # dentistas por habitantes

(por um milhão de habitantes)

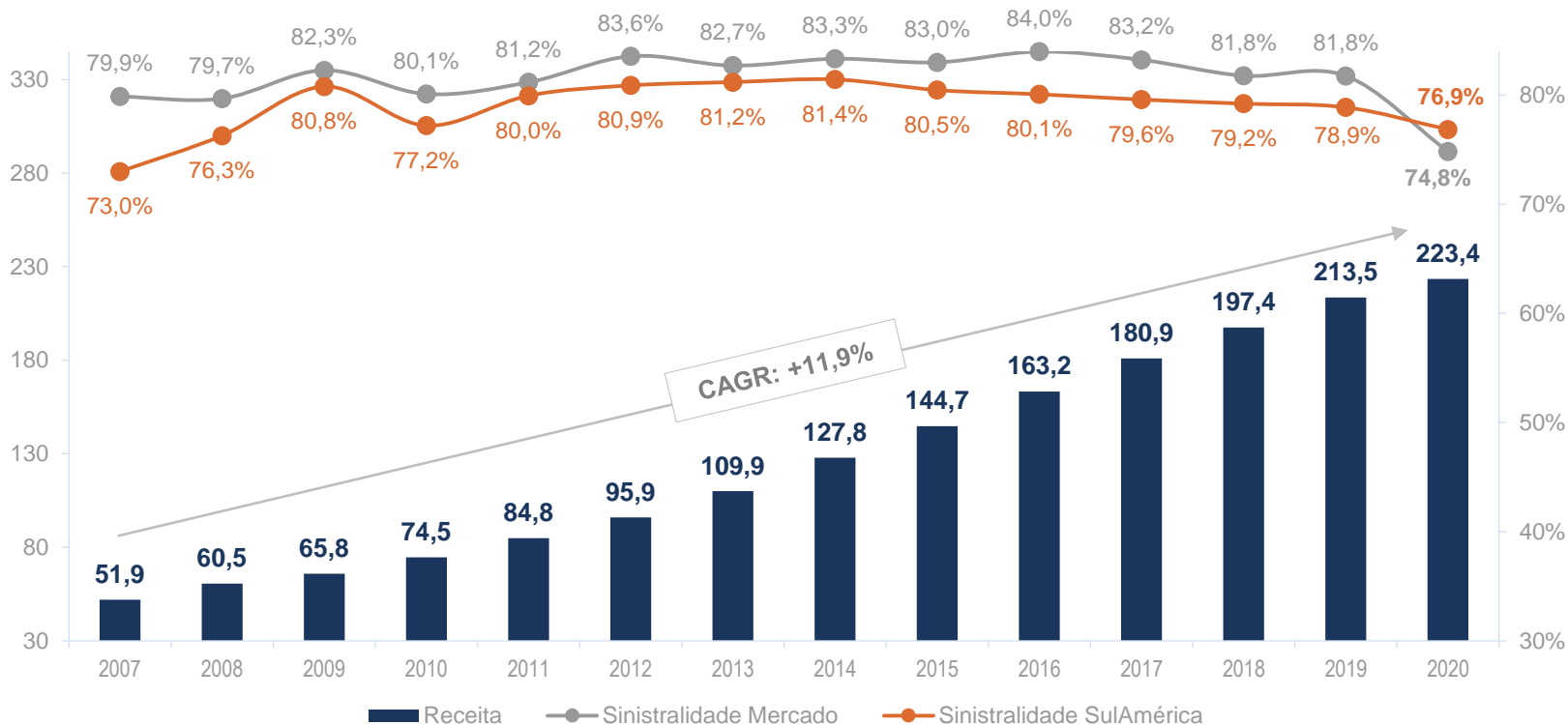


# Mercado – Saúde e Odonto

Evolução do mercado de saúde suplementar

## Evolução de receita e sinistralidade do mercado

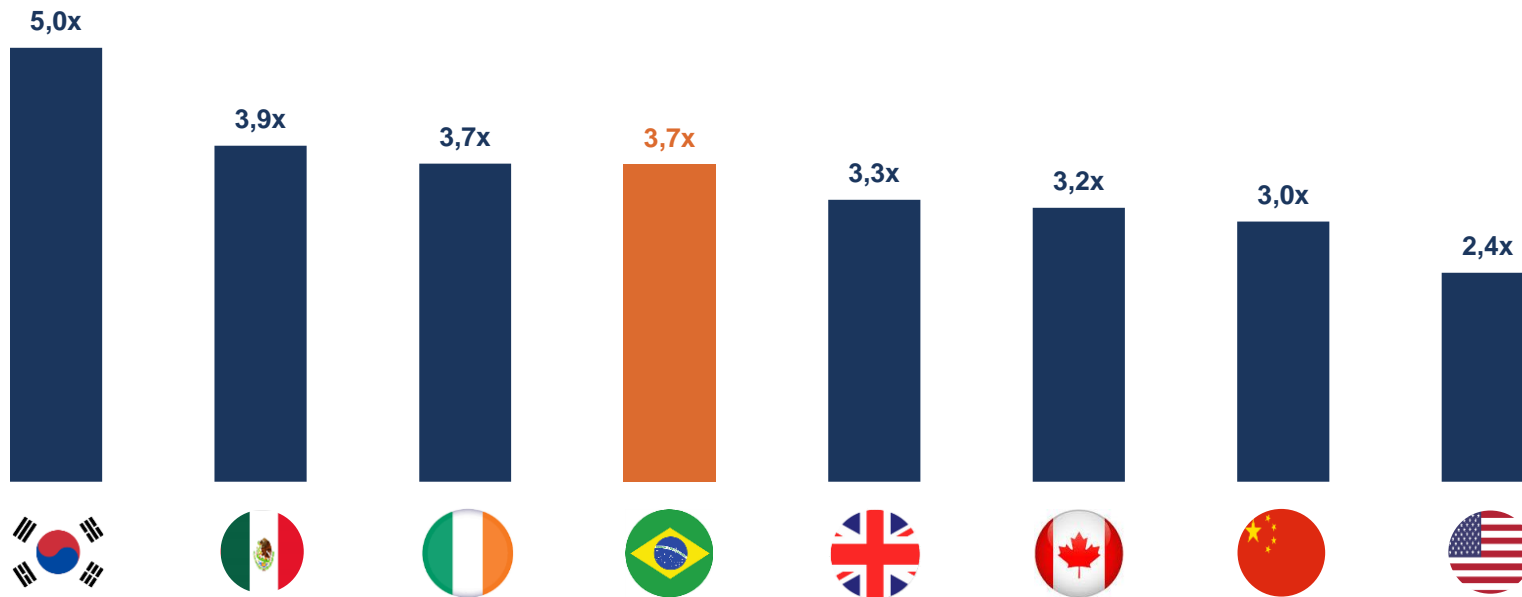
(R\$ bilhões e %)



# Mercado – Inflação Médica

Em altos níveis ao redor do mundo, não apenas no Brasil

## Inflação médica em relação ao índice geral de preços

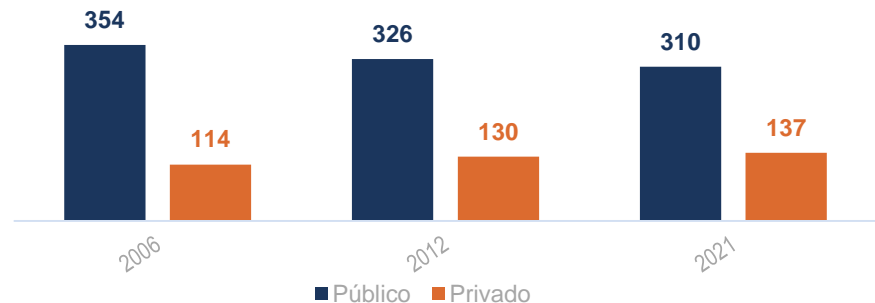


# Prestadores de Saúde no Brasil

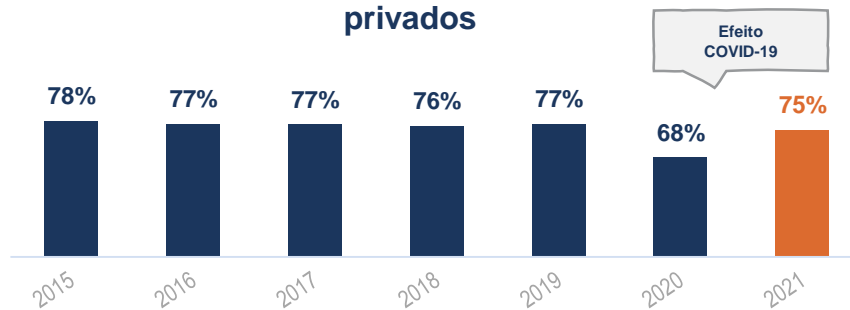
Leitos hospitalares e evolução dos níveis de utilização

## Evolução de leitos hospitalares

(em milhares)

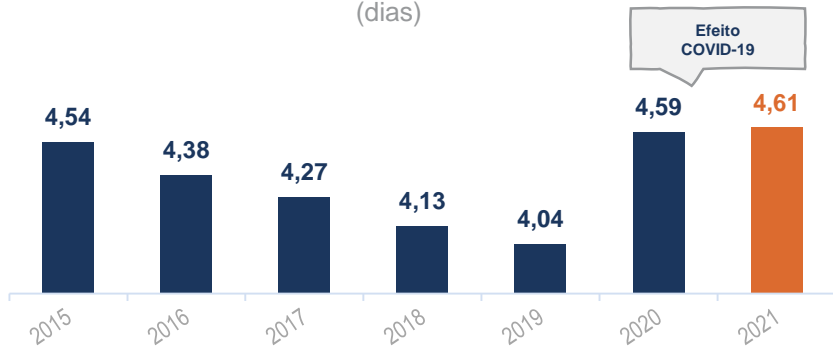


## Taxa de ocupação de leitos dos hospitais privados

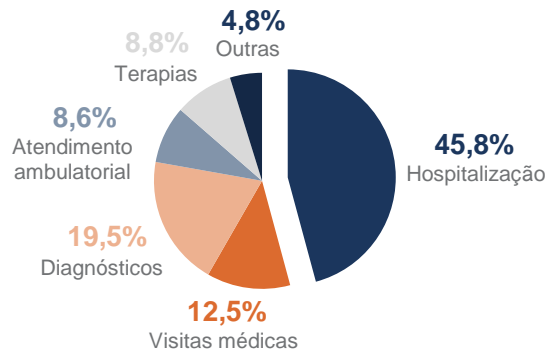


## Média de permanência em leitos privados

(dias)



## Despesas das operadoras de planos de saúde

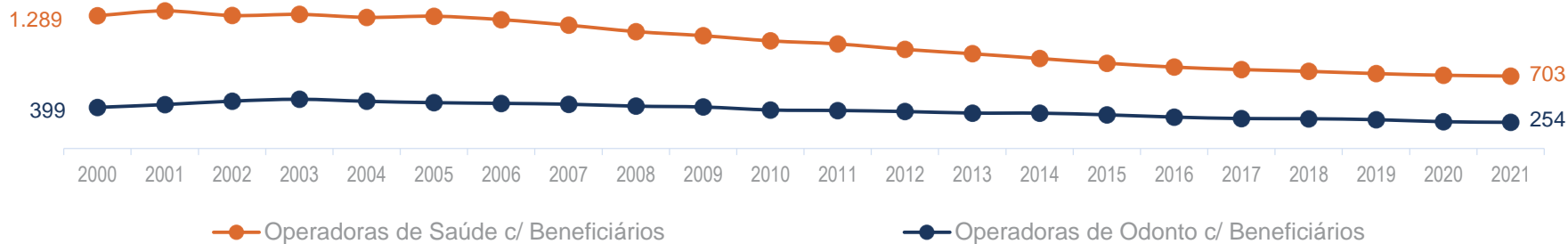


# Mercado – Saúde e Odonto

Aceleração da consolidação

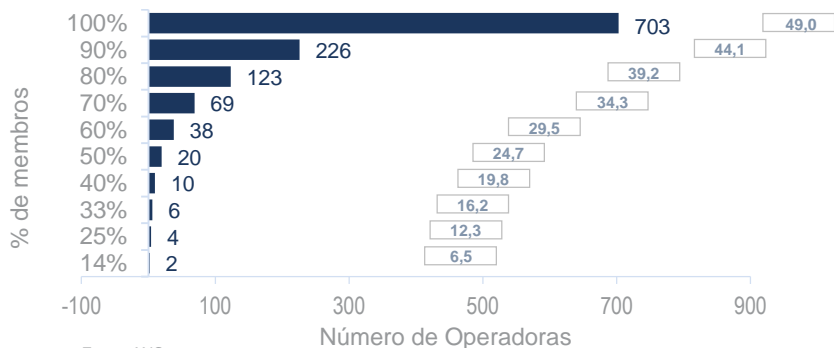
## Operadoras de saúde e odonto

(dez/21)



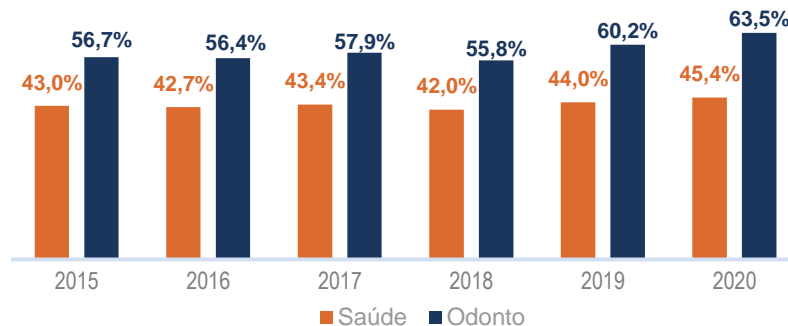
## Beneficiários de saúde & operadoras

(Milhões de membros – dez/21)





## Top 5 operadoras de saúde e odonto

(% de receitas – dez/20)

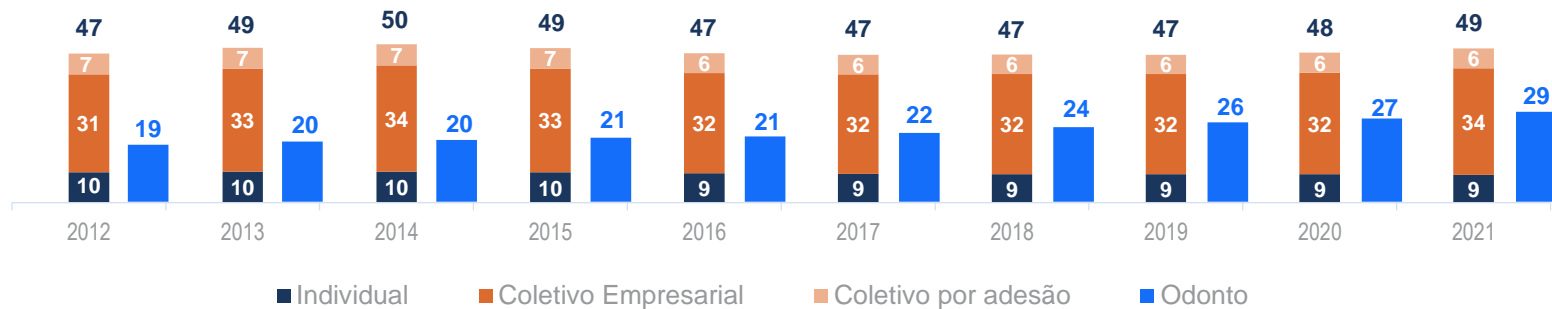


# Mercado – Saúde e Odonto

Perfil por tipo de plano

Mercado	Beneficiários <sup>(1)</sup>	Variação no mês <sup>(1)</sup>	Taxa de cobertura
<p><i>Em dez/21</i></p> 	48.995.883	+0,58%	23%
	29.239.226	+1,14%	14%

**Beneficiários do mercado de saúde e odonto<sup>(2)</sup>**  
(milhões)



Fonte: ANS.

(1) Números sujeitos a alterações retroativas pela ANS (2) Não considera "outros" e "não informado" membros em saúde.













# Mercado – Saúde e Odonto

Participação de mercado em receitas



## SAÚDE

Top 10 *players*












1º	14,3%	 Bradesco
2º	11,0%	 SulAmérica
3º	10,1%	 Amil
4º	5,9%	 NotreDame Intermédica
5º	4,8%	 hapvida
6º	3,0%*	 Unimed Rio
7º	2,9%	 Central Nacional Unimed
8º	2,6%	 PREVENT SENIOR
9º	2,4%	 Unimed Belo Horizonte
10º	1,6%	 Unimed Porto Alegre

59% no top 10 *players*



## ODONTO

Top 10 *players*

1º	34,0%	 Bradesco  OdontoPrev
2º	11,9%	 Amil Dental
3º	7,3%	 SulAmérica
4º	7,1%	 hapvida
5º	6,0%	 NotreDame Intermédica
6º	4,8%	 MetLife
7º	2,6%	 PORTO SEGURO Odontológico
8º	2,2%	 DENTAL UNI
9º	2,1%	 SEGUROS Unimed
10º	1,8%	 UNIODONTO CAMPINAS

80% no top 10 *players*

Fonte: ANS (set/21).

\*Nota: refere-se ao 1T21, dado que os dados do 3T21 não foram divulgados.

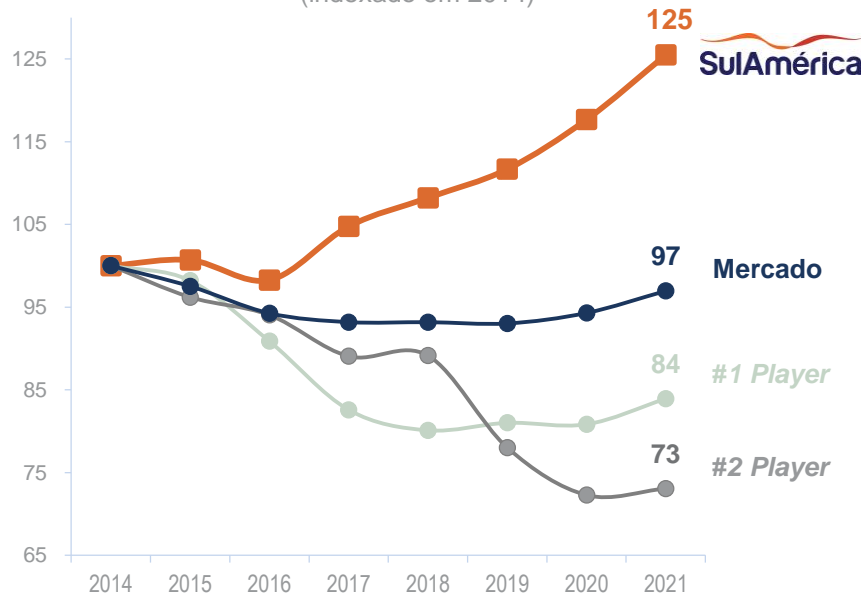
# Sólida Tendência de Crescimento em Saúde

SulAmérica tem superado o mercado em diferentes cenários

➤ **SulAmérica tem crescido acima do mercado e com ganho orgânico em *market share***

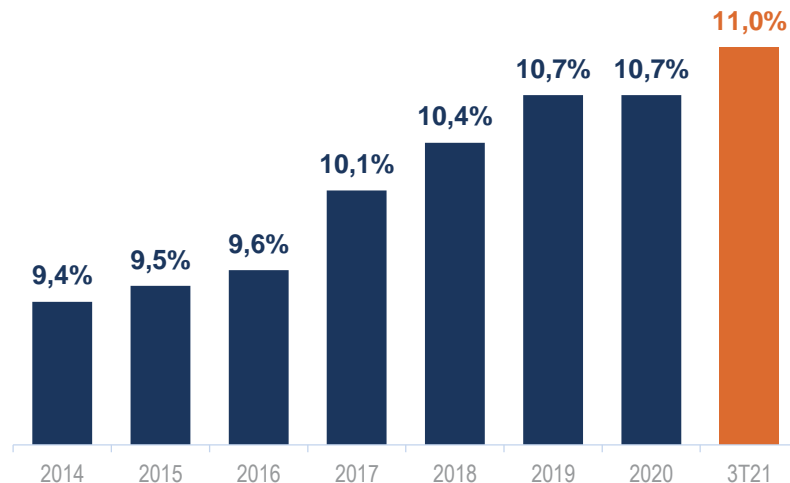
## Evolução dos beneficiários de saúde

(indexado em 2014)




## Participação de mercado SulAmérica

(% da receita total do mercado)



# Saúde e Odonto

Visão Geral

 **2,5 milhões**  
de beneficiários

 **2,0 milhões**  
de beneficiários



 **36%** de clientes de  
**saúde** possuem **odonto**

 **44%** de clientes de  
**odonto** possuem **saúde**



 **+1.200**  
hospitais

 **+3.600**  
laboratórios

 **+17.700**  
prestadores saúde

 **+11.000**  
prestadores odonto

## Destaques de Serviços e Operacionais



Gestão de saúde e bem-estar em  
uma estratégia de Cuidado  
Coordenado



**289 mil**  
Hospitalizações <sup>(1)</sup>



**25 mil**  
partos realizados <sup>(1)</sup>



**8,8 milhões**  
visitas médicas agendadas <sup>(1)</sup>



compra e entrega de  
medicamentos especializados



**20 milhões**  
de procedimentos  
pré-autorizados



**+14 milhões**  
pedidos de reembolso  
processados



**60 milhões**  
exames laboratoriais solicitados <sup>(1)</sup>

# Transformação Digital

Foco na experiência do usuário e no acesso à assistência médica

## App SulAmérica Saúde

PRIMEIRO NO BRASIL A USAR *MACHINE LEARNING* PARA **REEMBOLSO PELO APP** SEM PAPEL E CORRESPONDÊNCIAS

PRIMEIRO A LANÇAR **RECONHECIMENTO POR BIOMETRIA FACIAL**

**APP LÍDER** NO RANKING DE AVALIAÇÃO COM NOTA 4,7/5

**TOP 10 APLICATIVOS MAIS BAIXADOS** (SAÚDE E MEDICINA)  
+2,0 MILHÃO DE USUÁRIOS



**VÍDEOCHAMADA COM MÉDICOS E PSICÓLOGOS – MÉDICO NA TELA**

**SOLICITAÇÃO DE MÉDICO EM CASA**

**APERFEIÇOAMENTOS DURANTE PANDEMIA DA COVID-19: AUMENTO DO USO DE TECNOLOGIA E FERRAMENTAS DIGITAIS**

**↑ ~1,9 milhão** de teleconsultas e terapias desde jan/20

# Gestão de Sinistros

Mais de 30 iniciativas para reduzir custos e frequência



**Compra direta** de materiais especiais e medicamentos



Protocolos de **segunda opinião**



Equipes de **Auditoria Médica**



**Validação prévia** de procedimentos



**Pacotes** de procedimentos, **diárias globalizadas**, **bundles**, entre outros



**Junta Médica**



**Auditoria preditiva** com **advanced analytics**



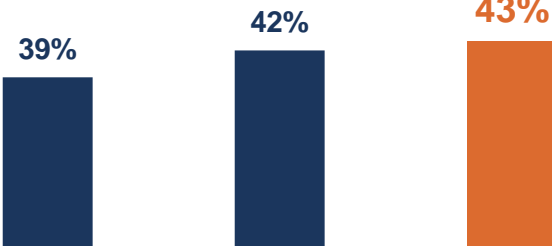
**Prevenção a fraude**

## Resultados



**Modelos alternativos de remuneração**

(% do sinistro total)



**Evolução em remuneração baseada em valor**



**+250 hospitais e clínicas** com lista negociada para materiais



**~27% de redução** com compra direta de materiais



**Maior assertividade** em diagnósticos e **aumento** de recomendações **não cirúrgicas**



**+380 hospitais** com processos negociados para compra direta de materiais

# Programa Saúde Ativa

Gestão de saúde populacional

## Principais destaques



**+276 mil**  
beneficiários alcançados



Futura mamãe: **13% de redução**  
em casos de **UTI neonatal**



Única Mente: melhora de **80%**  
em **depressão** e **ansiedade**



Coluna ativa: **47% de**  
redução em **cirurgias**

## Iniciativas do Saúde Ativa



Coluna ativa



Oncologia



Idoso bem  
cuidado



Futura  
mamãe



Única Mente



Envelhecimento  
saudável



Atenção no  
alto risco



Doenças  
crônicas



Ortopedia

## Serviços do Saúde Ativa



Médico em casa

**90%**  
dos segurados não  
procuram o PS após o  
atendimento

**50**  
cidades com o  
serviço disponível



Orientação médica  
telefônica

suporte  
**24/7**

**+175 mil**  
Atendimentos desde  
2020



Rede de atenção  
primária

**97%**  
de resolução dos  
casos

**91**  
NPS



# Cuidado Coordenado

Integração do mercado de Saúde



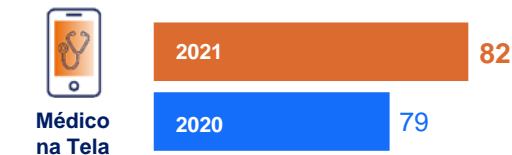
## Principais números

 **+826 mil**  
beneficiários ativos coordenados

32%  
do total

 **+3.500**  
profissionais de saúde  
(médicos, psicólogos, terapeutas e demais)

## NPS<sup>(1)</sup> Alto



\* Atendimentos presenciais

# Cuidado Coordenado

Integração do mercado de Saúde



# SulAmérica Direto – Estratégia de *Midticket*

Nova linha de produtos regionais mais acessíveis

SulAmérica  
**DIRETO**

- **Novos e mais acessíveis** produtos regionais
- Segmentação por **regiões estratégicas**
- **Rede otimizada** com atendimento primário e secundário
- **Forte parceria** com **prestadores de primeira linha**
- **Revolução nos modelos de remuneração** – saindo do “*fee for service*”
- **Expansão** para os portfólios **PME** e **Adesão**
- **Expansão** em breve para **novas regiões**
- Promove **estratégia de retenção** e **aumenta o mercado endereçável** potencial



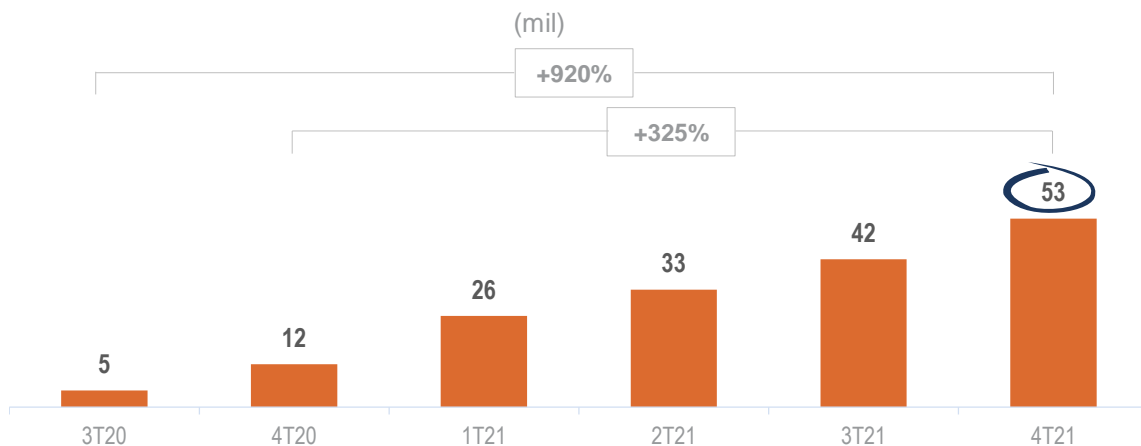
# SulAmérica Direto – Estratégia de *Midticket*

Ganhando tração a partir do segundo semestre de 2020



- ✓ Curva positiva de crescimento, majoritariamente em vendas novas
- ✓ Ticket médio de ~R\$300
- ✓ 10 novas praças e parceiros no *pipeline* de 2022
- ✓ 11 regiões alcançadas
- ✓ +176 mil vidas no *midticket*

## Beneficiários Ativos – SulAmérica Direto



### Produtos Lançados:



# Estratégia de M&A em Saúde e Odonto

Novas oportunidades de crescimento

- **Pipeline ampliado** de M&A, buscando **ativos estratégicos** para alavancar novas **oportunidades de crescimento**
- Ativos-alvo devem estar **alinhados** ao **plano estratégico da SulAmérica**
- **Equipes dedicadas** a M&A e integração



## Recentes Transações de M&A



- **Paraná Clínicas: quinta maior operadora de saúde** no **Paraná**, adquirida em set/20
- **100 mil beneficiários** em **planos empresariais**
- **Região estratégica** com **alto potencial de crescimento**
- **Novo patamar** de **ticket médio** (abaixo de ~R\$200), acelerando nossa estratégia de **midticket**
- **Know how** para a nossa estratégia de **Cuidado Coordenado**



- **Santa Casa de Ponta Grossa: carteira de 23 mil beneficiários** no **Paraná**, adquirida em out/21
- Fortalece a estratégia de **expansão na região Sul**
- **Ticket médio** de R\$180, com **acesso a saúde** de qualidade



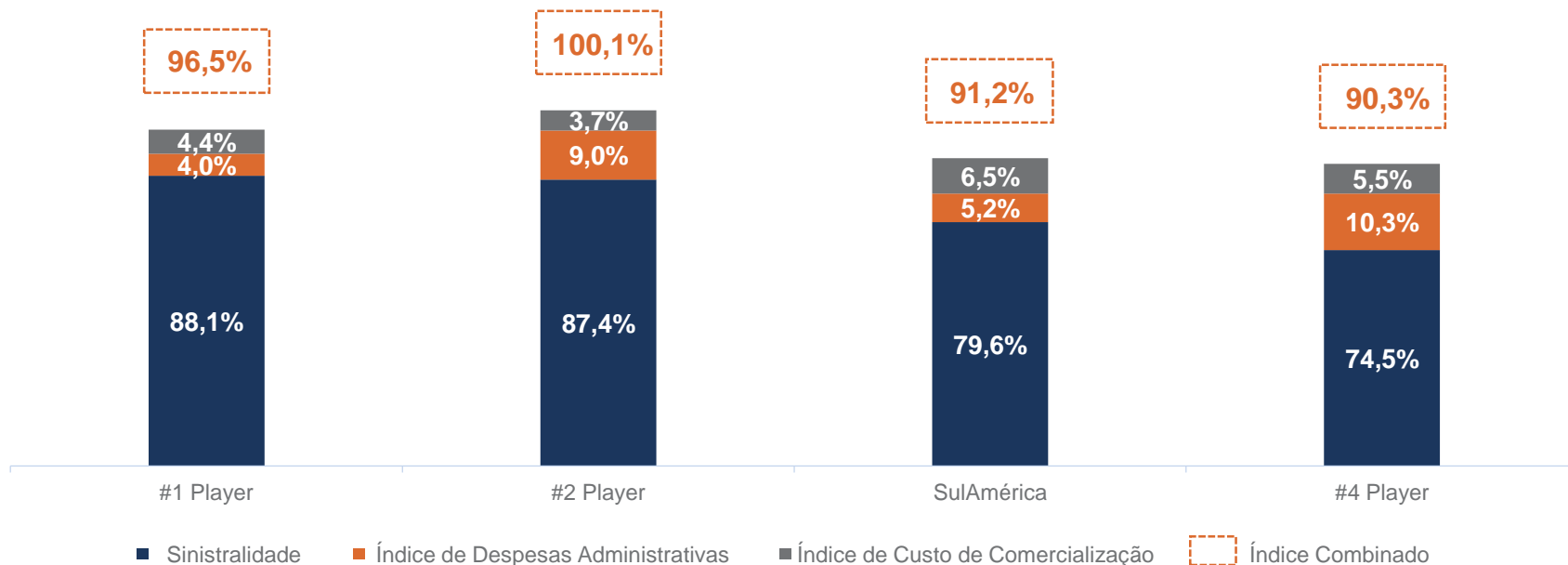
- **Sompo Saúde: acordo para aquisição** em dez/21
- Cerca de **116 mil beneficiários** no segmento de Saúde, sendo mais de 95% em planos corporativos
- Aumento na participação de mercado sendo o **3º maior player** na cidade de SP e região metropolitana, após a conclusão
- Incremento de **R\$650 milhões em receitas anuais**, além de importantes sinergias mapeadas

# Modelo comprovado com sólida rentabilidade

Verticalização não representa vantagem significativa

➤ **Seguradoras e operadoras de saúde** possuem **diferentes estruturas de custos**: desempenho total não considera apenas a sinistralidade

## Índice combinado em 2019 – 4 maiores empresas de saúde

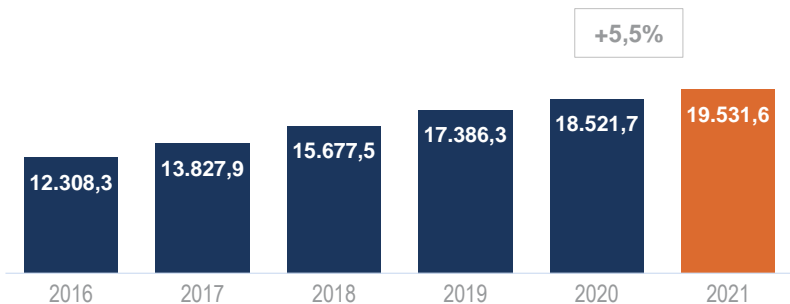


# Saúde e Odonto

Destques operacionais e financeiros

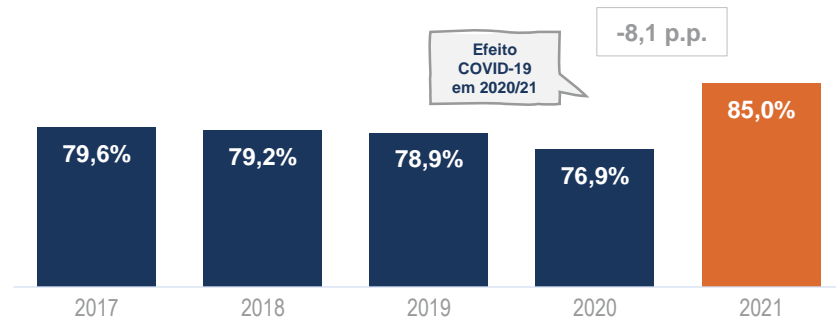
## Receitas Operacionais

(R\$ milhões)



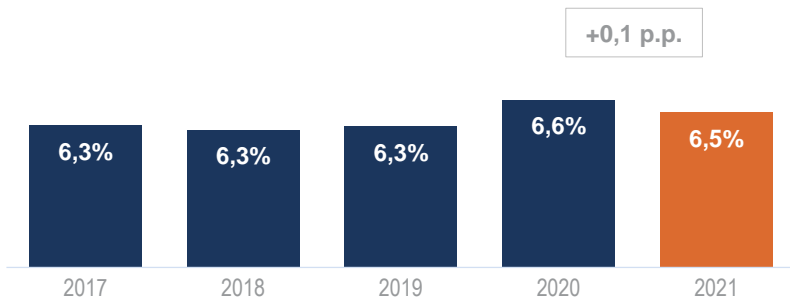
## Sinistralidade

(% de prêmios ganhos)



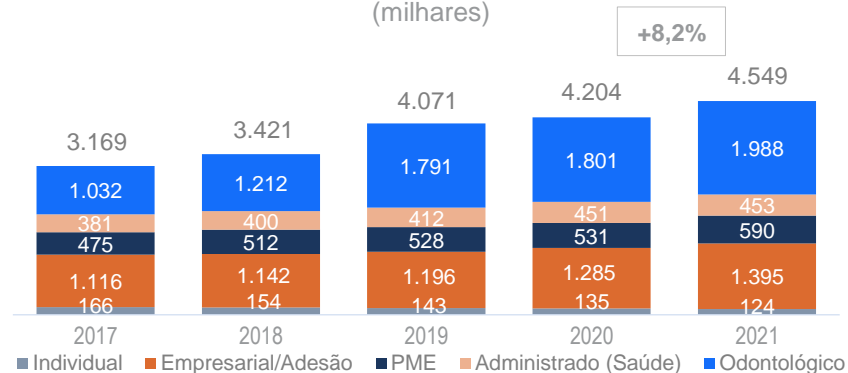
## Custo de comercialização

(% de prêmios ganhos)




## Beneficiários

(milhares)







**Vida,  
Previdência e  
Gestão de  
Ativos**



SulAmérica



# Portfólio de Vida e Acidentes Pessoais

Visão Geral



GRUPO E PME



INDIVIDUAL



PRESTAMISTA



VIAGEM

## Principais características

- Morte, morte acidental e/ou invalidez, funeral, doenças graves
- Seguro viagem 100% online ganhando participação
- Acesso a telemedicina (Médico e Psicólogo na Tela)
- Também ofereceremos a modalidade pecúlio
- Contratos de 12 meses sem *long-tail risk*
- Cobertura para COVID-19

**4,0 mm**  
de vidas seguradas

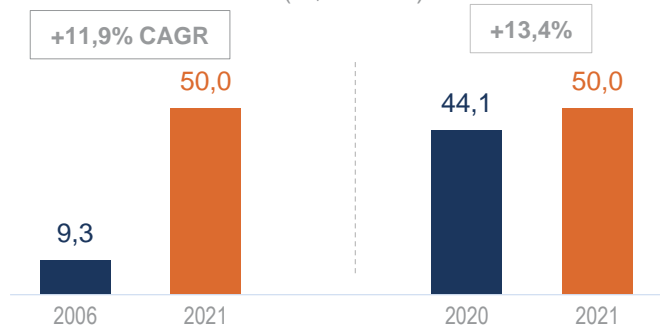
**R\$524 mm**  
em receitas/ano

# Mercado – Vida e Acidentes Pessoais

Visão Geral

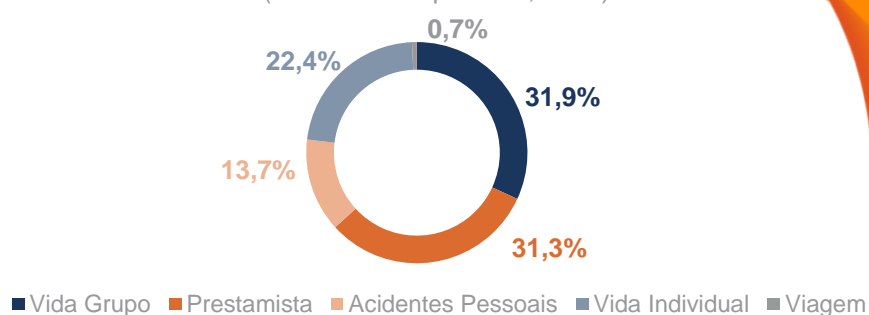
## Prêmios de seguros

(R\$ bilhões)



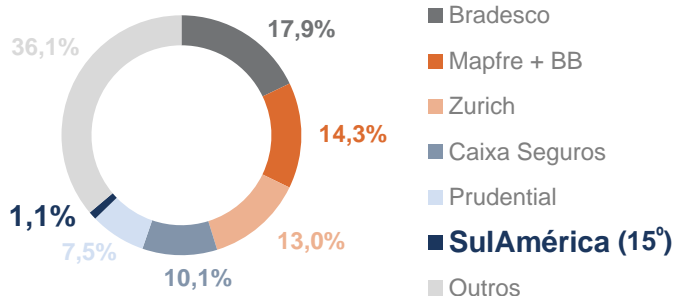
## Composição da receita

(% do total de prêmios; 2021)



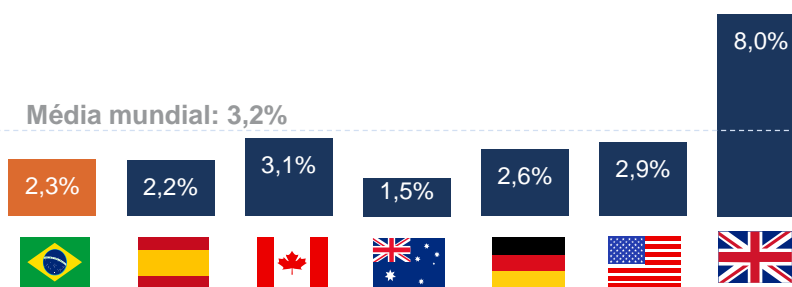
## Participação de mercado

(% do total de prêmios; 2021)



## Penetração de seguro de vida

(% do PIB; 2019)



# Portfólio de Previdência Privada

Visão Geral



GRUPAL



INDIVIDUAL

## Principais características

- Oferta de produtos PGBL e VGBL para empresas e pessoas físicas
- Serviços especiais para *family offices* e distribuidoras de investimentos
- Ampla lista de fundos: serviços sob medida para os departamentos de RH
- Proposta de Valor Combinada (Vida + Previdência + Investimentos)
- 9 salões especializados (Espaços VIP – Vida, Investimentos e Previdência)
- Acesso a telemedicina (Médico na Tela)



**R\$9,2 bi**

em reservas de previdência

# Mercado – Previdência Privada

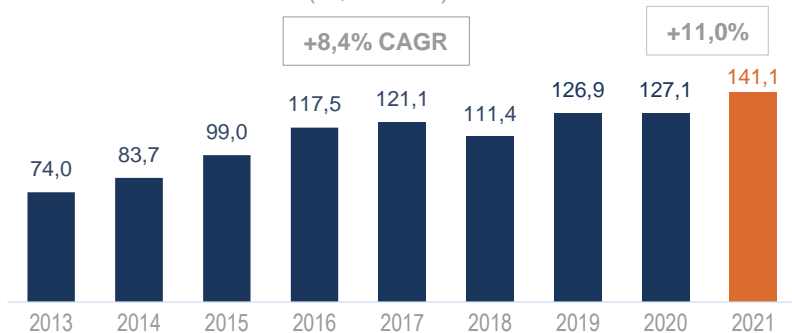
Visão Geral

## Contribuições

(R\$ bilhões)

+8,4% CAGR

+11,0%

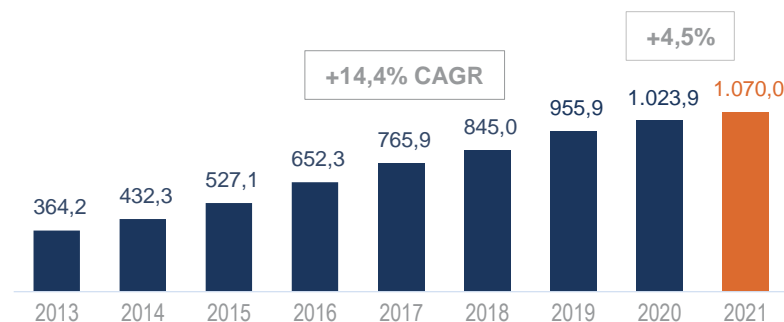


## Reservas técnicas

(R\$ bilhões)

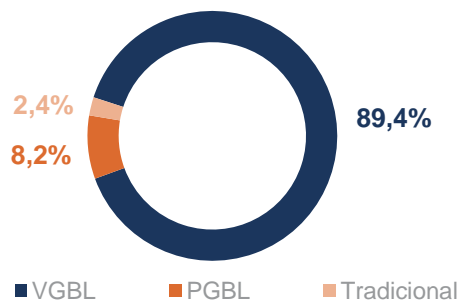
+14,4% CAGR

+4,5%



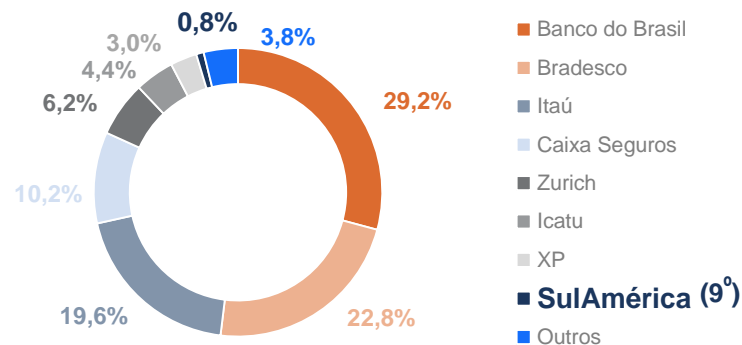
## Composição da contribuição

(% do total de contribuições; 2021)



## Participação de mercado

(% do total de reservas técnicas; 2021)



# Gestão de Ativos

Sólida performance com experiência em investimentos nacionais



RENDA FIXA



AÇÕES



MULTIMERCADO

## Principais características

- Uma das maiores gestoras de ativos independentes do Brasil com ~3% de *market share*
- Portfólio diversificado com produtos de *equity* e renda fixa para fundos de pensão, empresas e pessoas físicas
- Parcerias nacionais (ADAM Capital, ARX, Brasil Plural, Constellation, JGP, Ibiúna, Occam, Safari, Panamby e Pandhora)
- Rating máximo pela S&P: “AMP-1 – Muito forte”
- Signatária dos Princípios do Investimento Responsável desde 2009



**R\$48,3 bi**

em ativos administrados

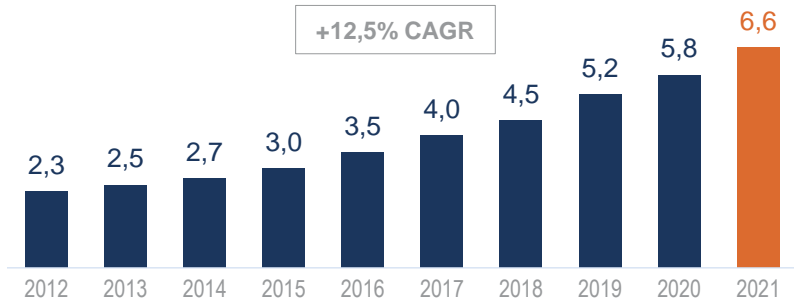
# Mercado – Gestão de Ativos

Visão Geral

## Ativos administrados

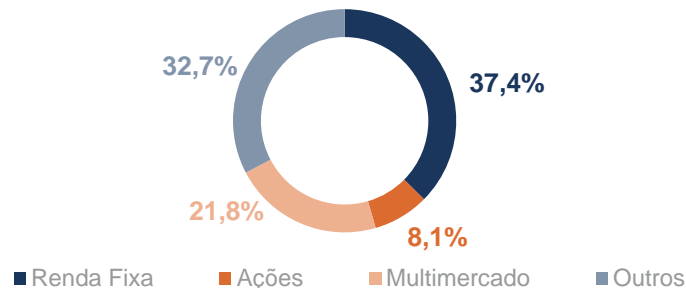
(R\$ trilhões)

+12,5% CAGR



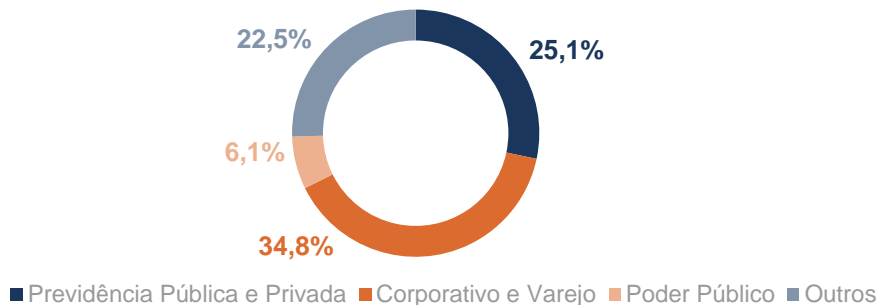
## Ativos administrados por classe

(% do total de ativos administrados; 2021)

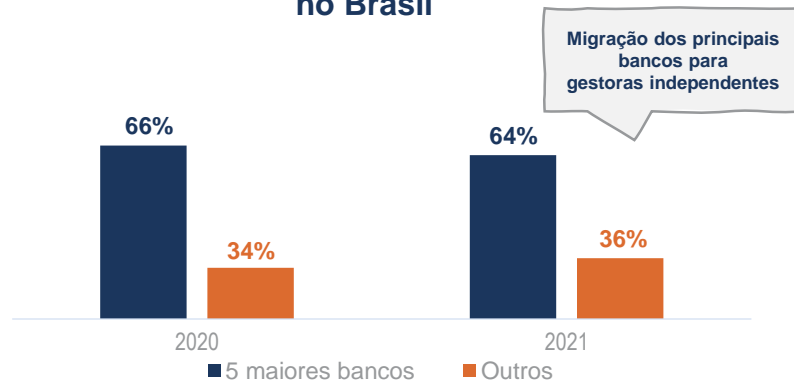


## Ativos administrados por tipo de investidor

(% do total de ativos administrados; 2021)



## Participação de mercado em gestão de recursos no Brasil

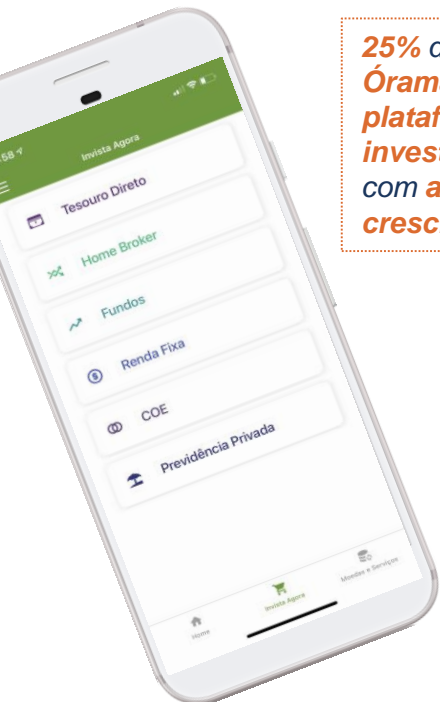




# Investimento Estratégico na Órama

Foco em plataformas digitais de investimento

ÓRAMA

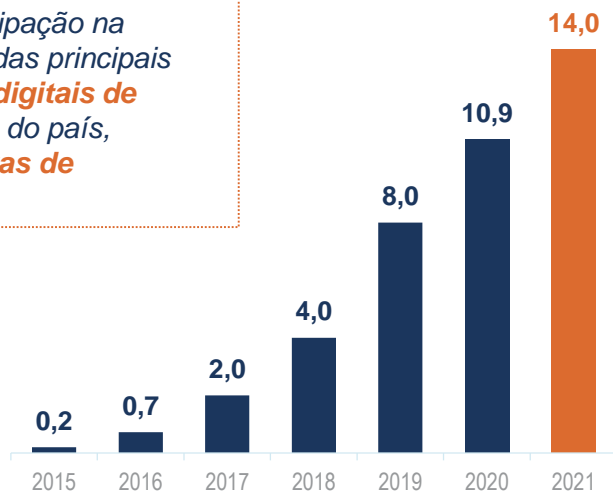


25% de participação na Órama, uma das principais plataformas digitais de investimento do país, com altas taxas de crescimento

## Ativos sob Custódia (AuC)

(R\$ bilhões)

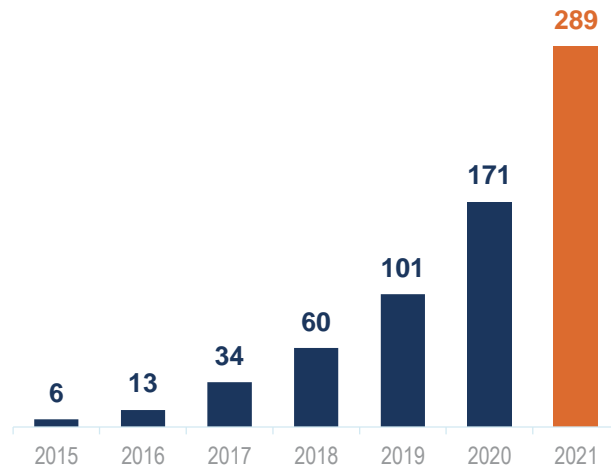
+28%



## Contas Abertas

(mil)

+69%



Oportunidade na distribuição: alavancar canal corretor por meio da plataforma de indicação - IndicaSAS - para a Órama, que hoje já conta com mais de 3,7 mil corretores cadastrados

A person is working at a desk in a bright office. They are wearing a plaid shirt and are focused on their work. Their hands are visible, one holding a pen and the other using a calculator. The desk is covered with various financial documents, including bar charts and pie charts. A pair of glasses and a small potted plant are also on the desk. The background shows a window with sticky notes and a warm, sunny light.

# Destques Financeiros

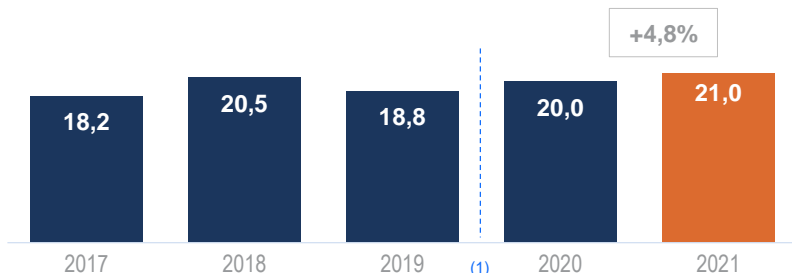


# Informações Consolidadas

Destques financeiros

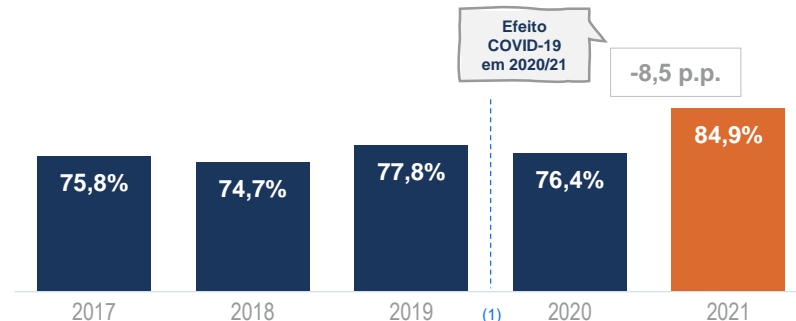
## Receitas Operacionais

(R\$ bilhões)



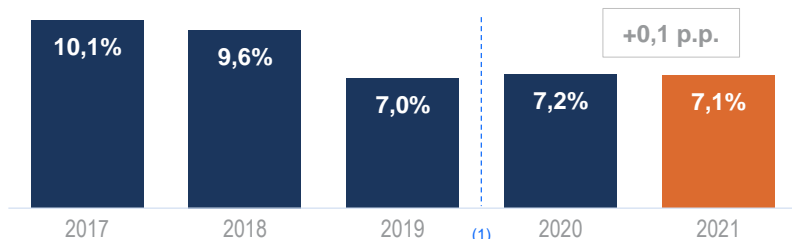
## Sinistralidade

(% de prêmios ganhos)



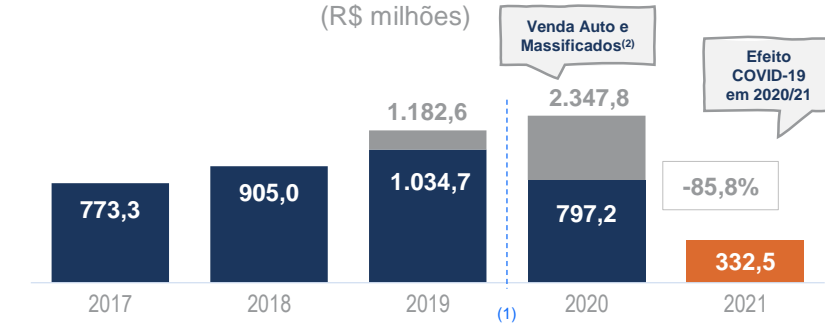
## Custo de comercialização

(% de prêmios ganhos)



## Lucro líquido

(R\$ milhões)



- (1) Os valores até 2018 consideram as operações descontinuadas de automóveis e massificados.  
(2) O Lucro Líquido e suas variações a partir de 2020 apresentam tanto efeitos da pandemia da COVID-19 quanto do lucro da venda das operações de automóveis e massificados, concluída em jul/20.

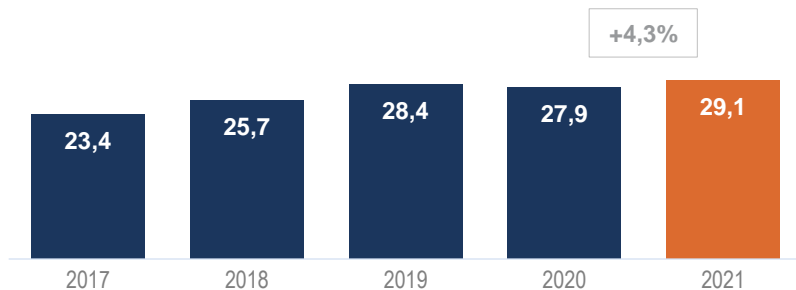
■ Operações descontinuadas

# Informações Consolidadas

Destques financeiros

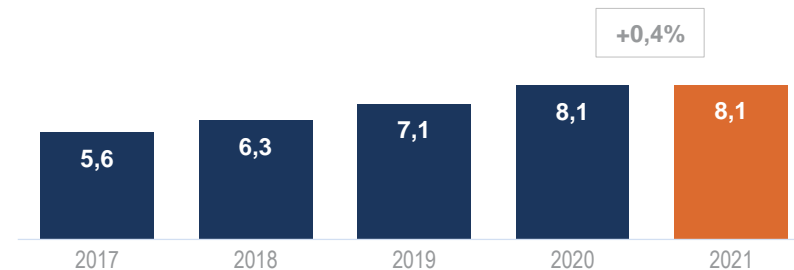
## Ativos Totais<sup>(1)</sup>

(R\$ bilhões)



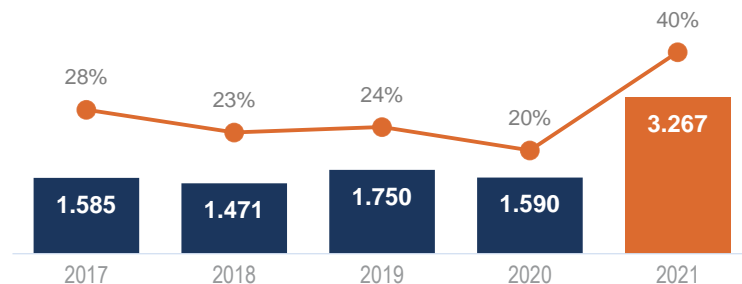
## Patrimônio líquido<sup>(1)</sup>

(R\$ bilhões)



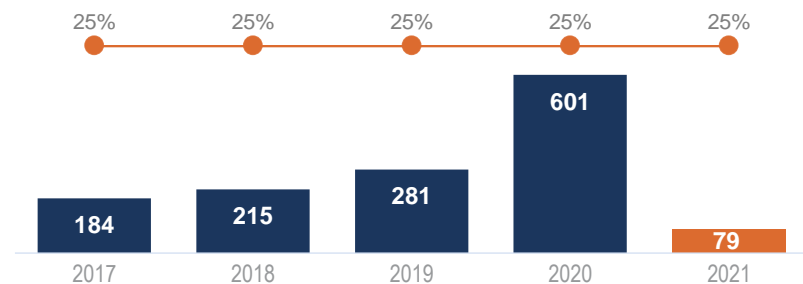
## Dívida e índice de alavancagem<sup>(1)</sup>

(R\$ milhões / %)



## Dividendos e *payout*

(R\$ milhões / %)



■ Endividamento (R\$ Milhões) —●— Índice de Endividamento (Dívida/Patrimônio Líquido)

■ Dividendos —●— Payout

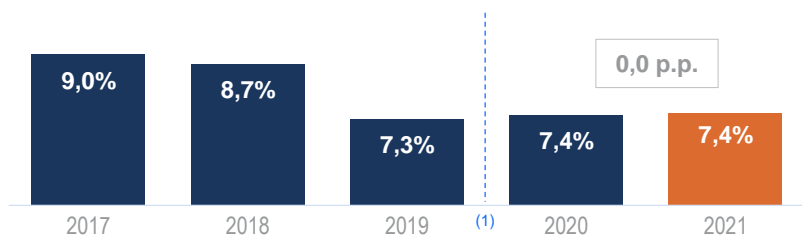
(1) Os valores até 2019 consideram as operações descontinuadas de automóveis e massificados, alienados em jul/20.

# Informações Consolidadas

Destques financeiros

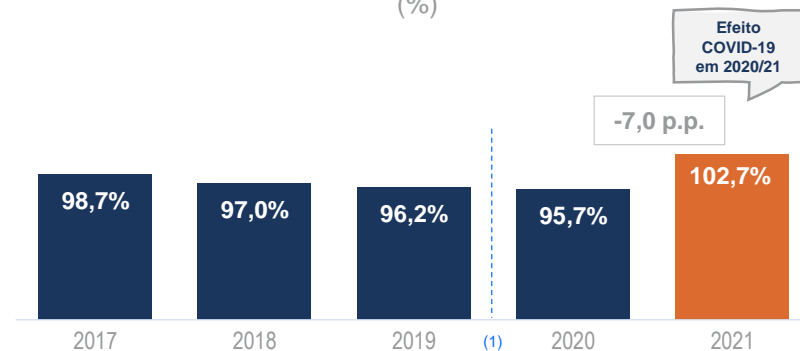
## Índice de despesas administrativas<sup>(2)</sup>

(% das receitas operacionais)



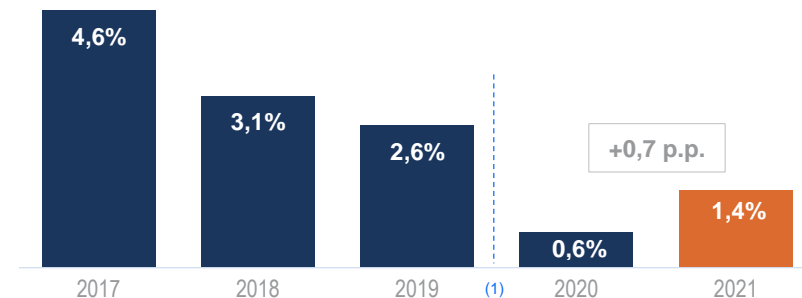
## Índice combinado<sup>(3)</sup>

(%)



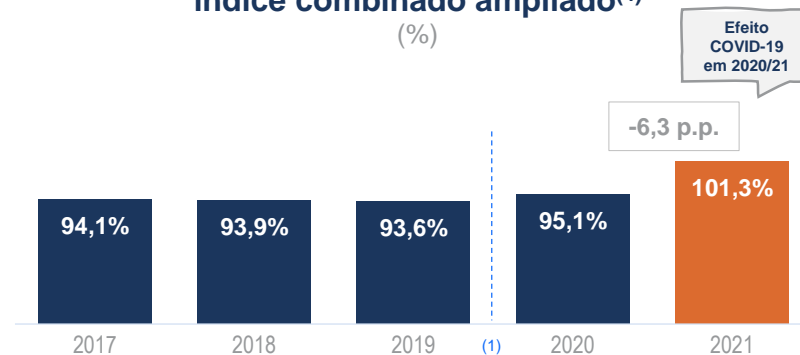
## Índice de resultado financeiro

(% de prêmios retidos)



## Índice combinado ampliado<sup>(4)</sup>

(%)



(1) Os valores até 2018 consideram as operações descontinuadas de automóveis e massificados.

(2) A partir de 2019, o índice de despesas administrativas desconsidera itens extraordinários.

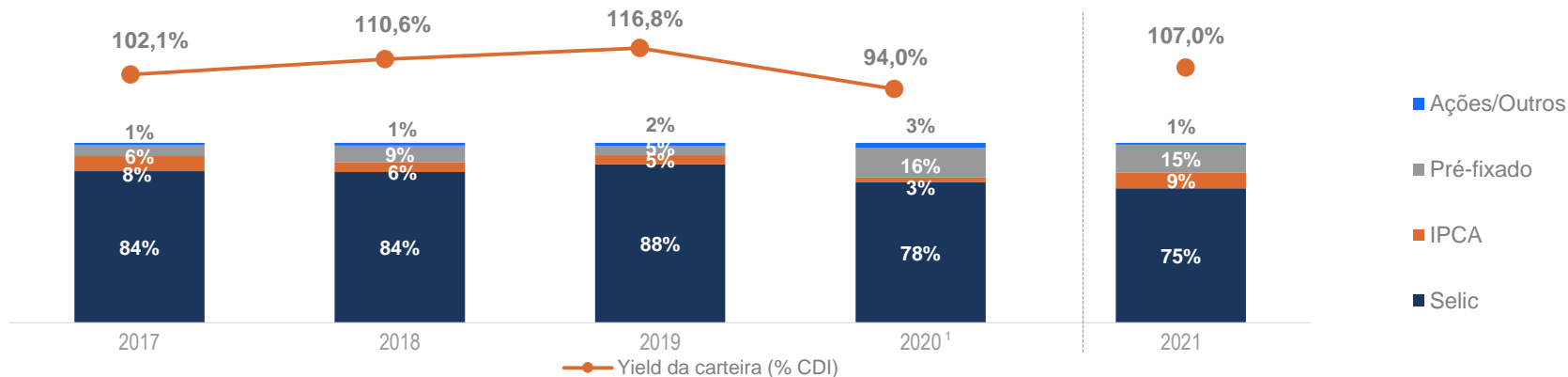
(3) Soma dos índices de Sinistralidade, Comercialização, Outras Receitas e Despesas Operacionais de Seguros e Tributos de seguros, calculados sobre Prêmios Ganhos, e da razão das Despesas Administrativas sobre os Prêmios Retidos.

(4) Diferença entre o Índice Combinado e o Índice de Resultado Financeiro, que é calculado sobre os Prêmios Retidos.

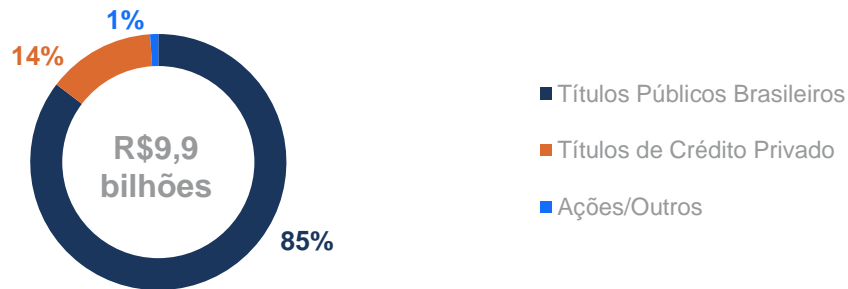
# Reservas Próprias

Estratégia de alocação e investimento

## Estratégia de investimento<sup>(1)</sup> (ex-previdência)



## Alocação de investimentos (ex-previdência)



(1) Em 2020, considera a alocação e rentabilidade para ativos próprios das operações continuadas (ex-previdência), ex-automóveis e massificados.

Relações com Investidores  
ri@sulamerica.com.br  
www.sulamerica.com.br/ri  
Versão: Fevereiro/2022



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 significativamente 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.



IBOVESPA B3 ISE B3

