



**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

PRESEÇA 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**

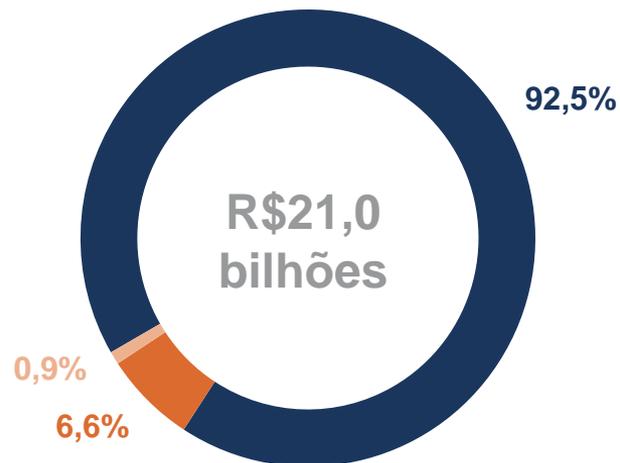


Margem bruta operacional **R\$1,3 bilhões**



Lucro líquido **R\$332,5 milhões**

Composição da Receita



■ Saúde e Odontológico ■ Vida, Previdência e Gestão de Ativos ■ Outros¹

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)

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

2020

2019

Aquisição da Prodent



ING vende sua participação na SulAmérica

2013/14

2011

Aquisição da Dental Plan



IPO da SulAmérica

2007

Governança e Estrutura Societária

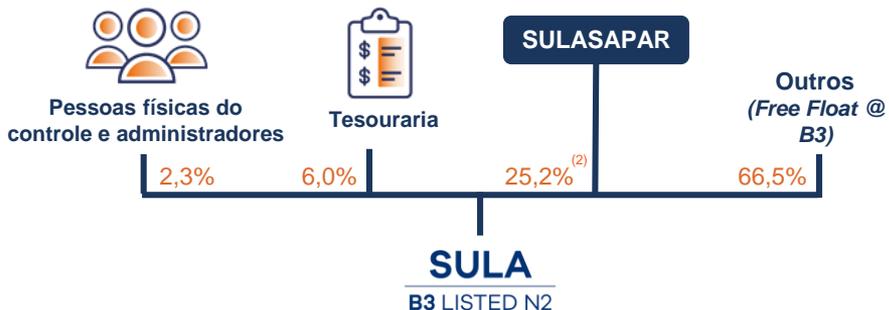
Melhores Práticas ESG

➤ 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⁽¹⁾



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 ⁽¹⁾

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

MARSH

THB

IT&SEG COMPANY

D&S
empresas

Gallagher

trr

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

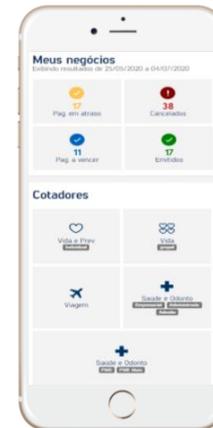
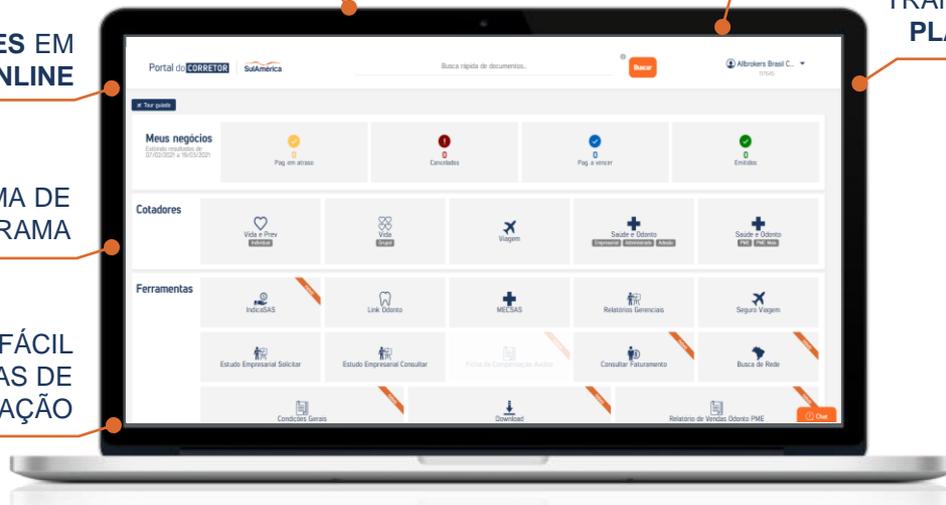
ASSISTÊNCIA PERSONALIZADA PARA MELHORAR A PRODUTIVIDADE E GERAR OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO

+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



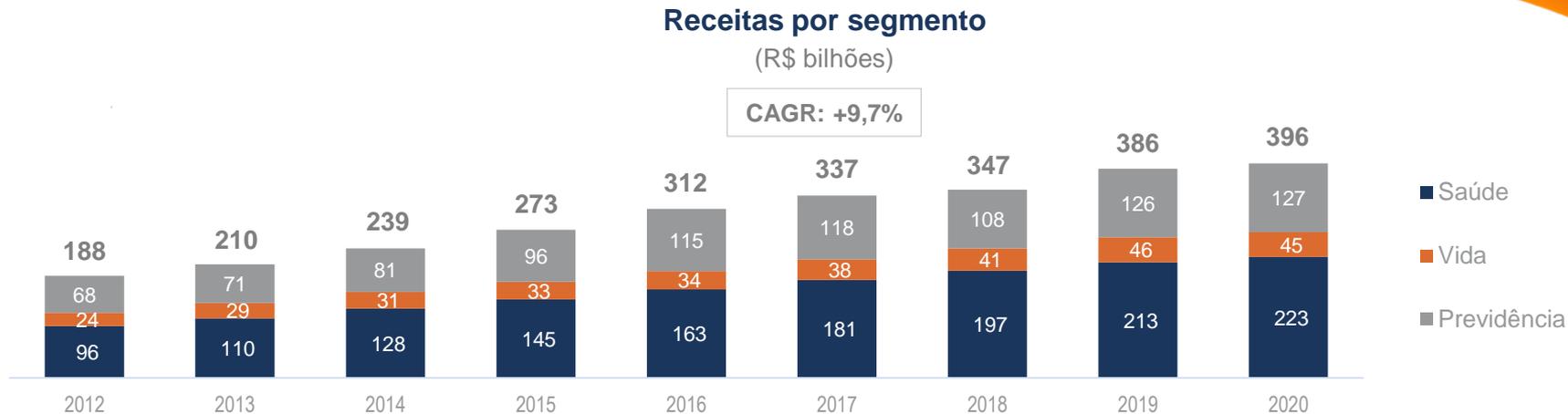
Grupo de trabalho para endereçar demandas da **Lei Geral de Proteção de dados (LGPD)**



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

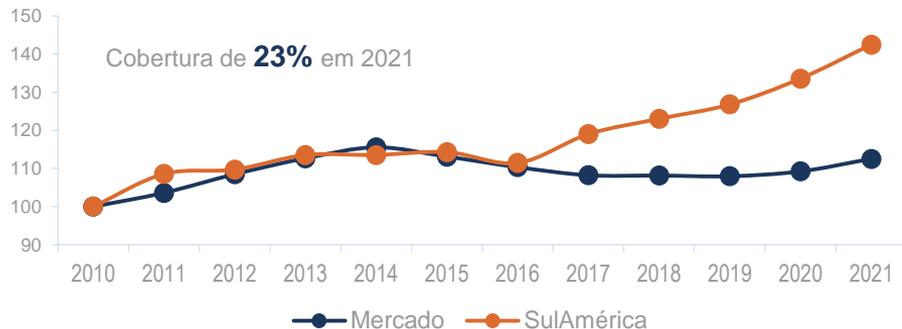
SulAmérica
DIRETO

Mercado – Saúde

Oportunidade de penetração de mercado

Evolução de beneficiários

(indexado a 2010)

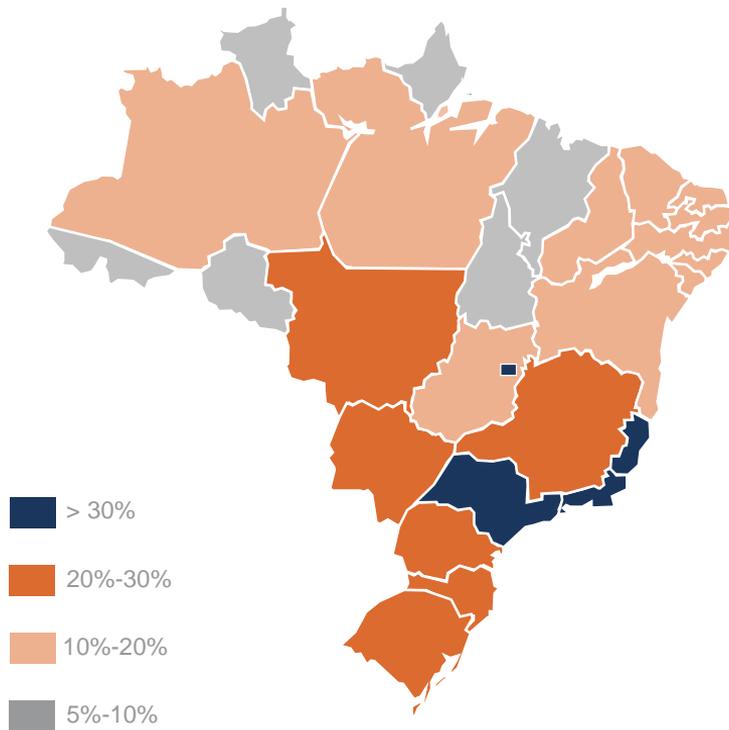


Penetração de planos de saúde

(% da população)



Cobertura por estado

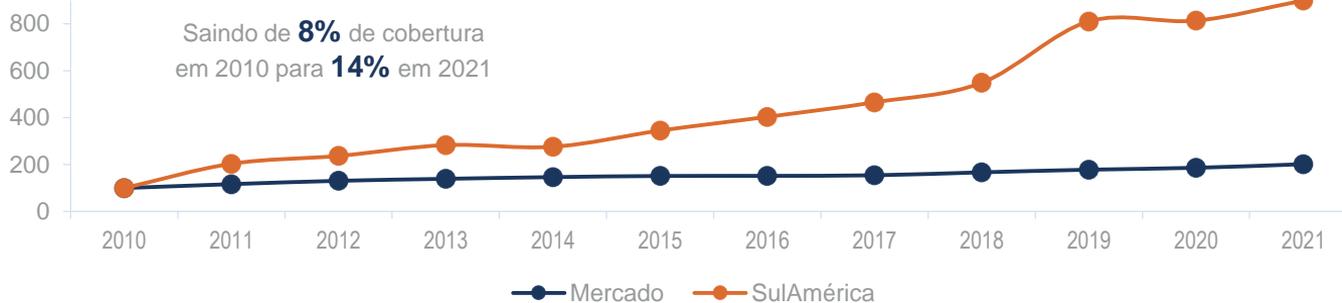


Mercado – Odonto

Oportunidade de penetração de mercado

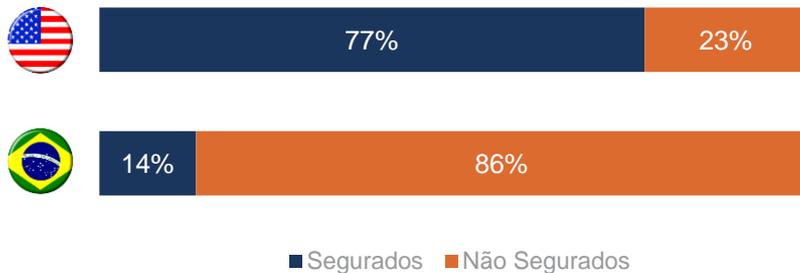
Evolução de beneficiários

(indexado a 2010)



Penetração de Planos Odontológicos

(% da população)



dentistas por habitantes

(por um milhão de habitantes)

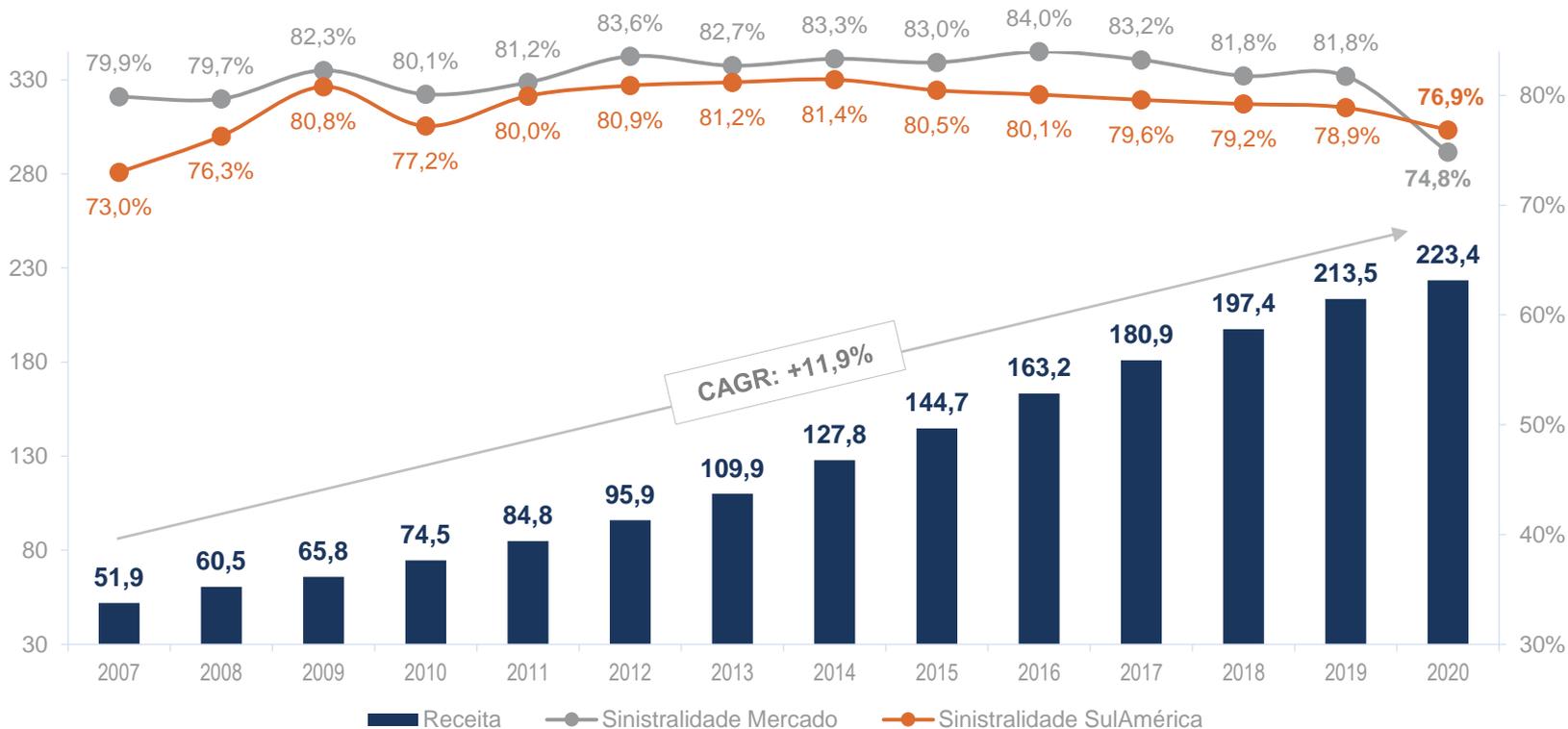


Mercado – Saúde e Odonto

Evolução do mercado de saúde suplementar

Evolução de receita e sinistralidade do mercado

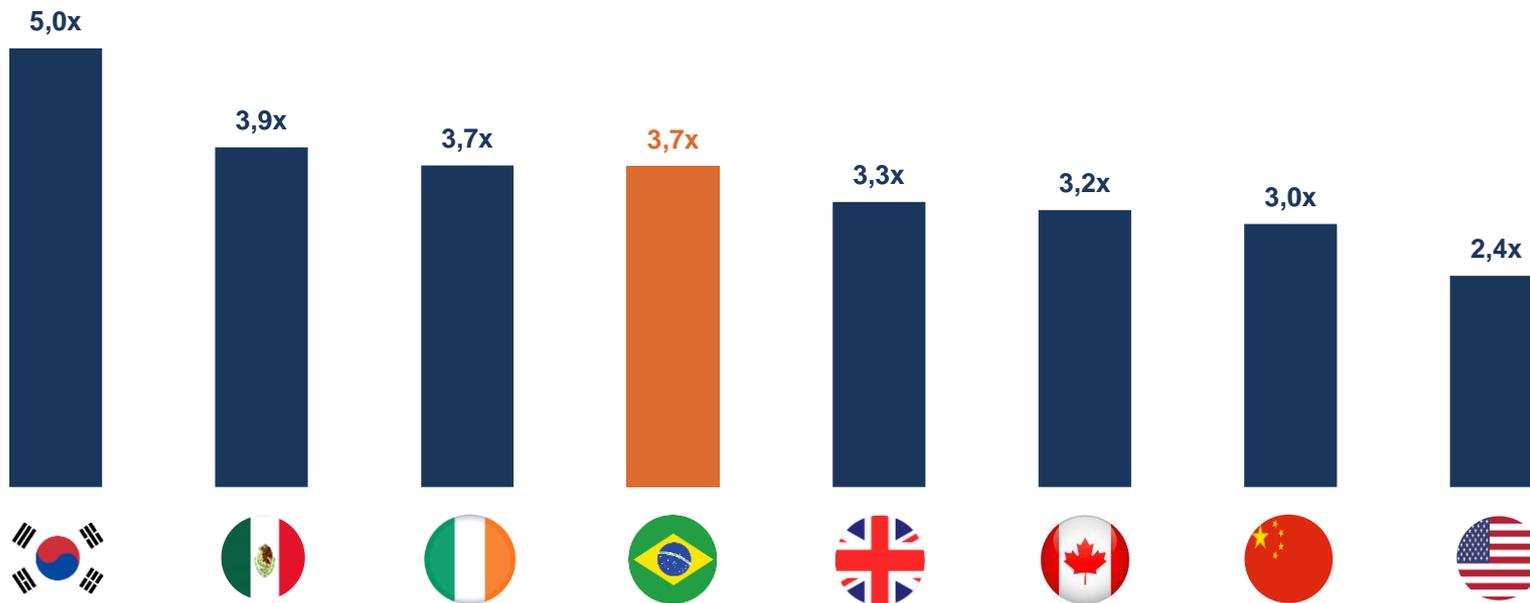
(R\$ bilhões e %)



Mercado – Inflação Médica

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

Inflação médica em relação ao índice geral de preços

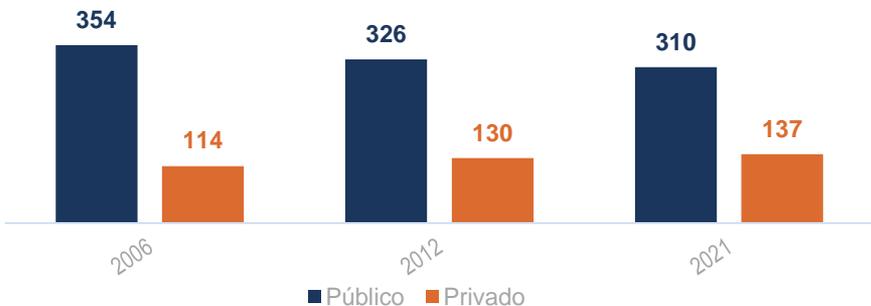


Prestadores de Saúde no Brasil

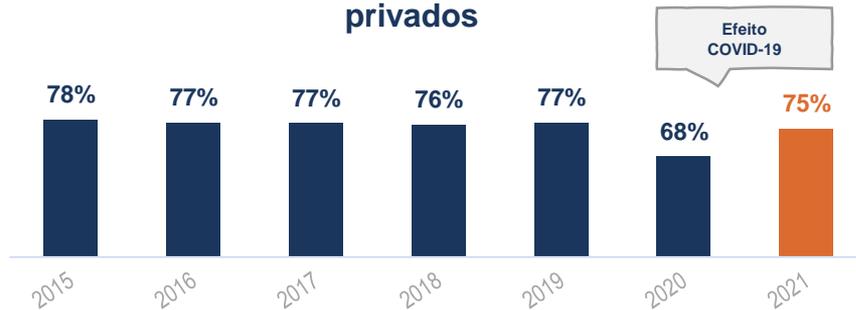
Leitos hospitalares e evolução dos níveis de utilização

Evolução de leitos hospitalares

(em milhares)

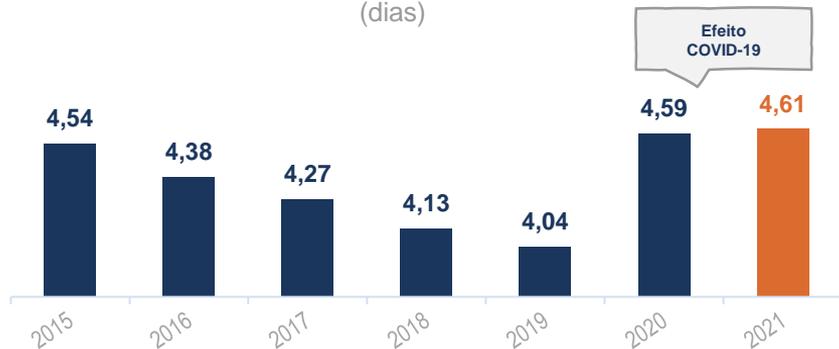


Taxa de ocupação de leitos dos hospitais privados

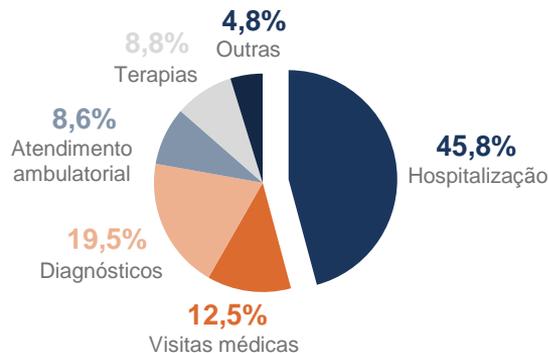


Média de permanência em leitos privados

(dias)



Despesas das operadoras de planos de saúde

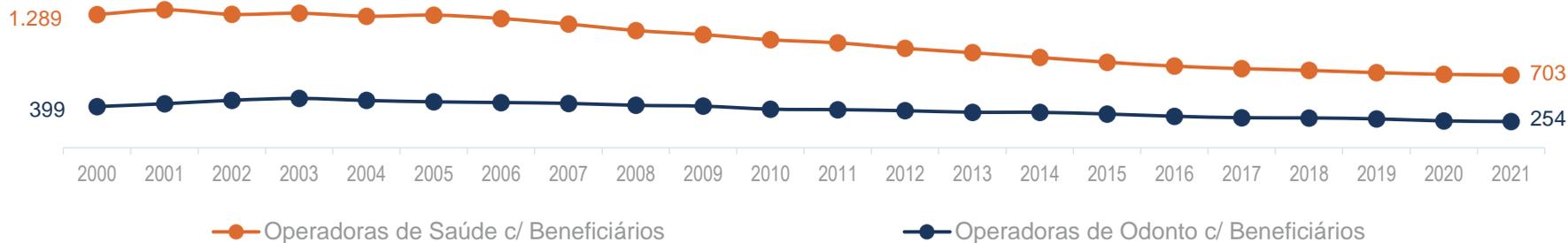


Mercado – Saúde e Odonto

Aceleração da consolidação

Operadoras de saúde e odonto

(dez/21)



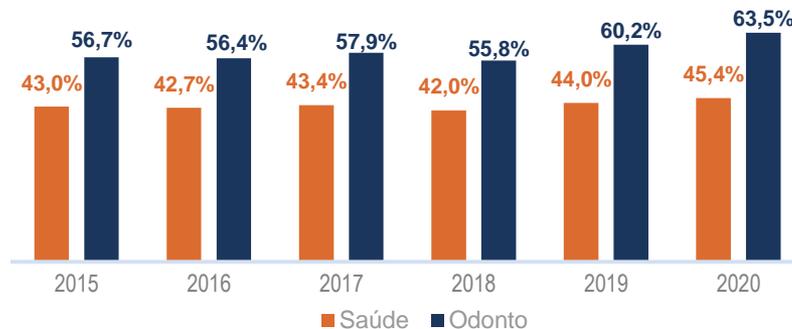
Beneficiários de saúde & operadoras

(Milhões de membros – dez/21)



Top 5 operadoras de saúde e odonto

(% de receitas – dez/20)

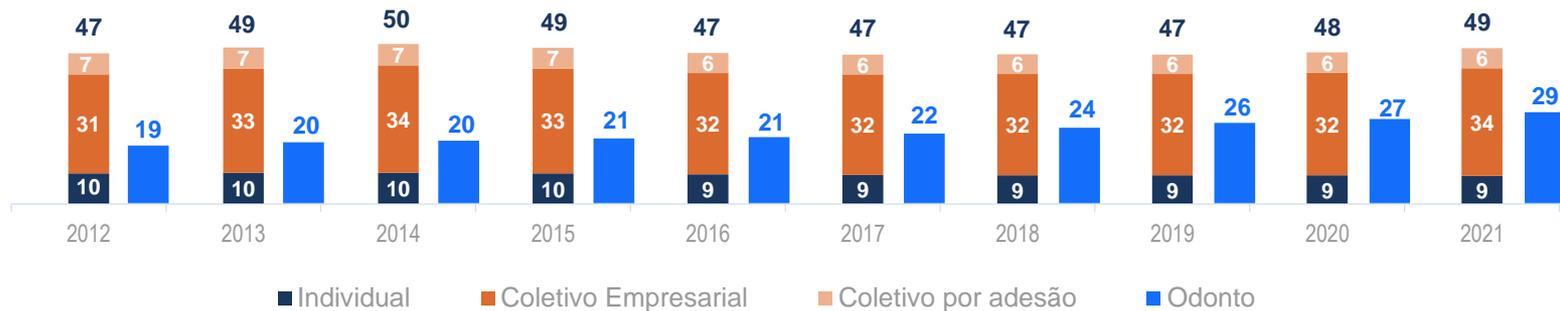


Mercado – Saúde e Odonto

Perfil por tipo de plano

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

Beneficiários do mercado de saúde e odonto⁽²⁾ (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%	
2º	11,0%	
3º	10,1%	
4º	5,9%	
5º	4,8%	
6º	3,0%*	
7º	2,9%	
8º	2,6%	
9º	2,4%	
10º	1,6%	

59% no top 10 *players*



ODONTO

Top 10 *players*

1º	34,0%	
2º	11,9%	
3º	7,3%	
4º	7,1%	
5º	6,0%	
6º	4,8%	
7º	2,6%	
8º	2,2%	
9º	2,1%	
10º	1,8%	

80% no top 10 *players*

Fonte: ANS (set/21).

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

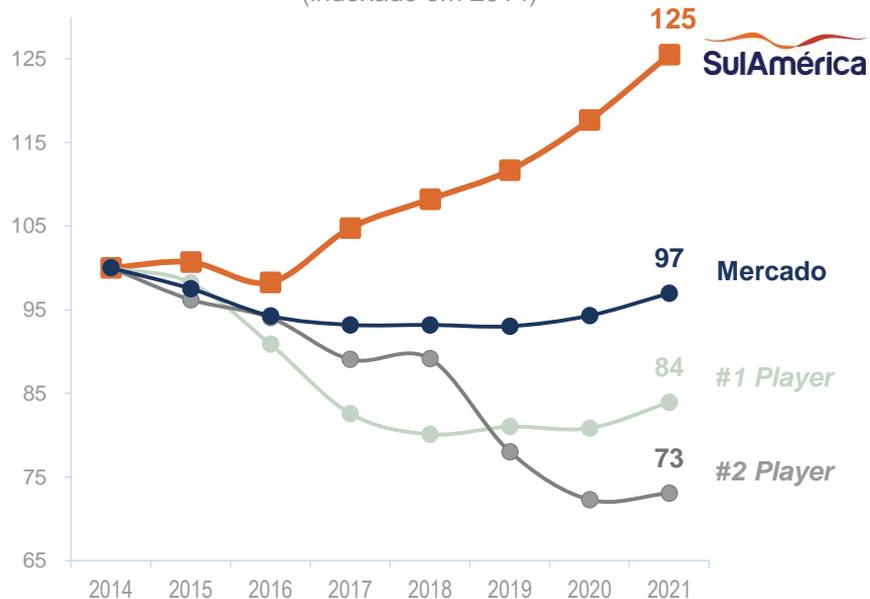
Sólida Tendência de Crescimento em Saúde

SulAmérica tem superado o mercado em diferentes cenários

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

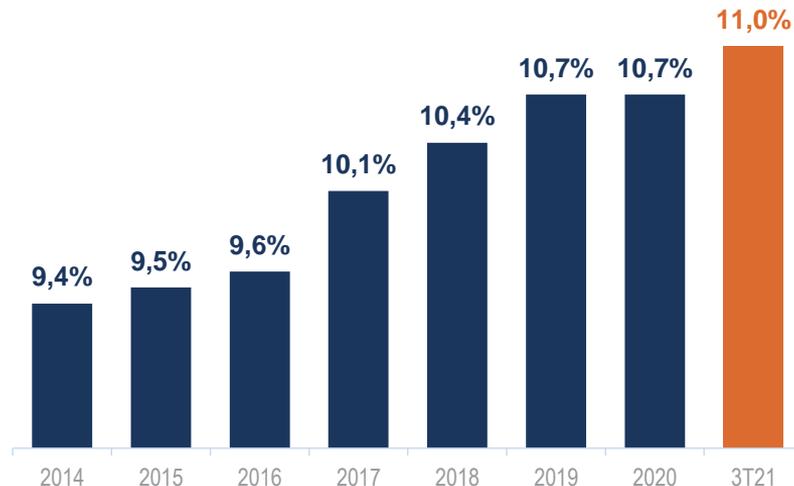
Evolução dos beneficiários de saúde

(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 ⁽¹⁾



25 mil
partos realizados ⁽¹⁾



8,8 milhões
visitas médicas agendadas ⁽¹⁾



compra e entrega de
medicamentos especializados



20 milhões
de procedimentos
pré-autorizados



+14 milhões
pedidos de reembolso
processados



60 milhões
exames laboratoriais solicitados ⁽¹⁾

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**



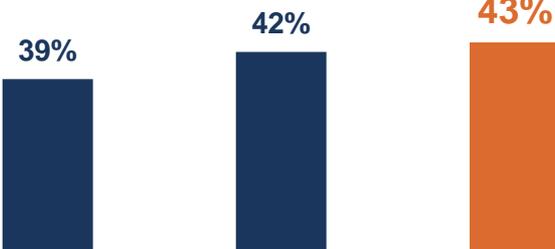
Prevenção a fraude

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

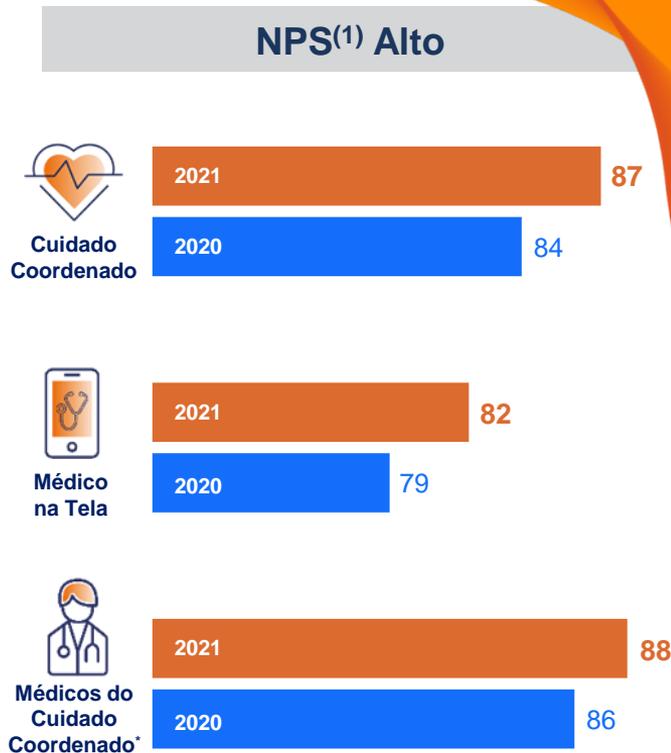
beneficiários ativos coordenados

32%
do total



+3.500

profissionais de saúde
(médicos, psicólogos, terapeutas e demais)



* 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



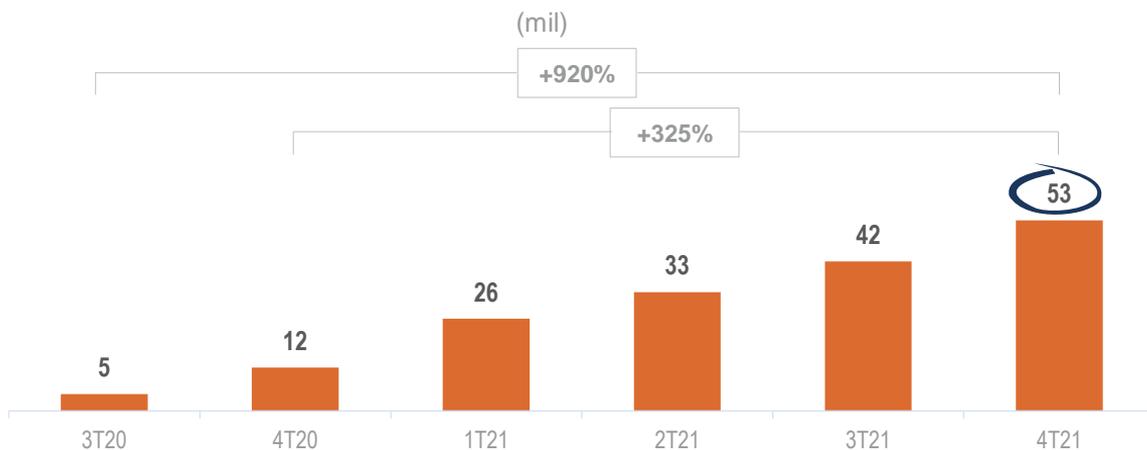
SulAmérica Direto – Estratégia de *Midticket*

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



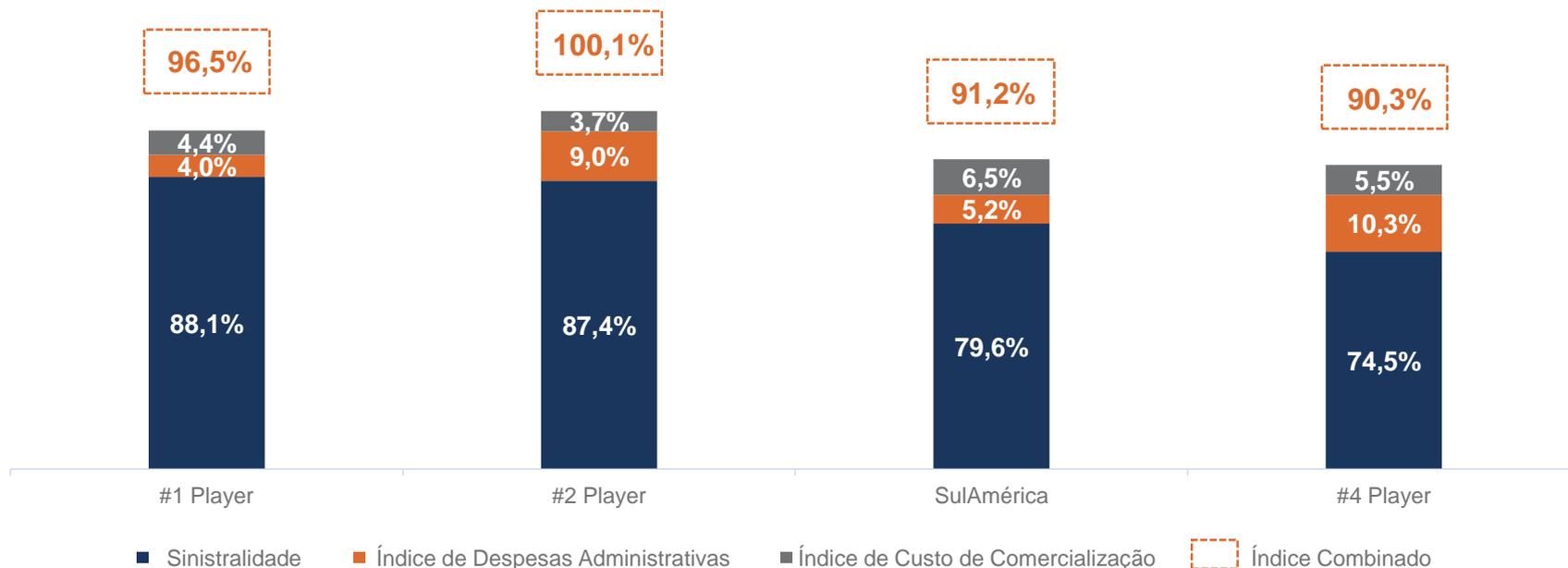
- **Sompo Saúde: acordo para aquisição** em dez/21
- Cerca de **116 mil beneficiários** no segmento de Saúde, sendo mais de 95% em planos corporativos
- Aumento na participação de mercado sendo o **3º maior player** na cidade de SP e região metropolitana, após a conclusão
- Incremento de **R\$650 milhões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

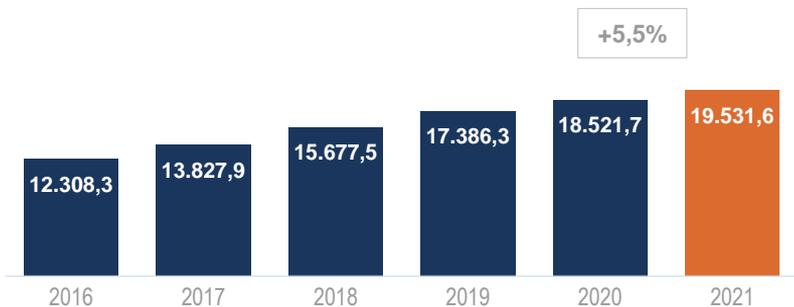


Saúde e Odonto

Destques operacionais e financeiros

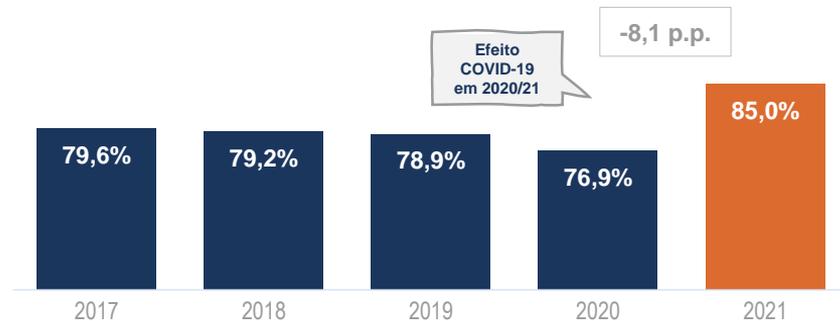
Receitas Operacionais

(R\$ milhões)



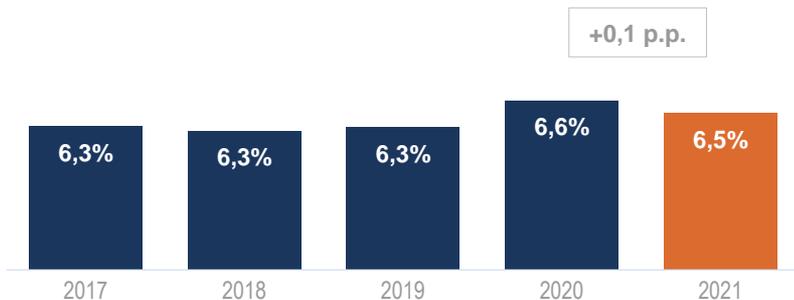
Sinistralidade

(% de prêmios ganhos)



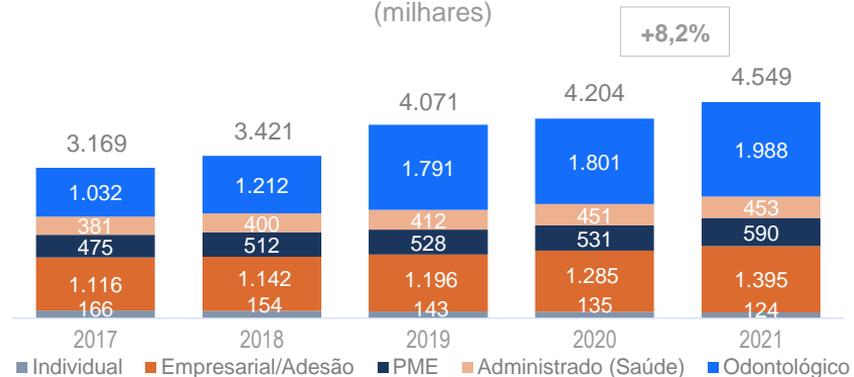
Custo de comercialização

(% 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

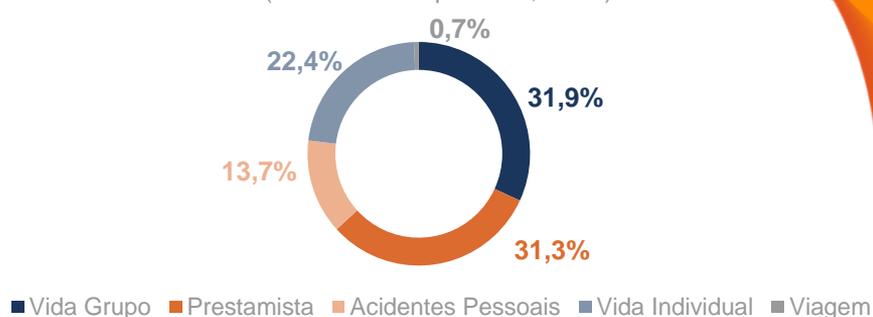
Prêmios de seguros

(R\$ bilhões)



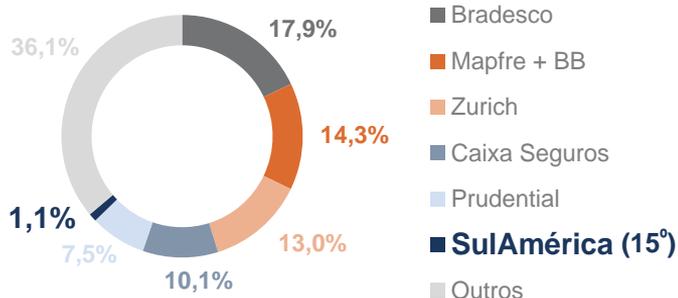
Composição da receita

(% 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%



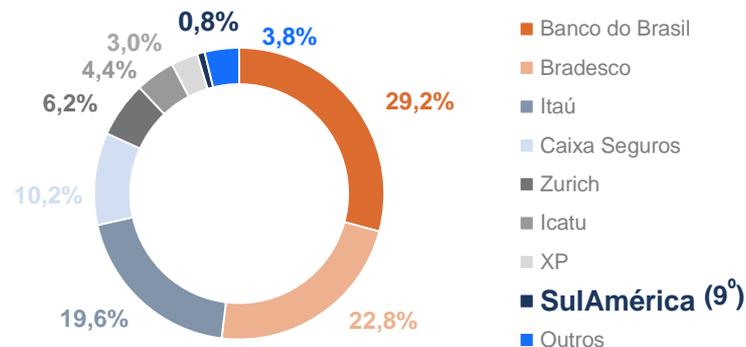
Composição da contribuição

(% 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

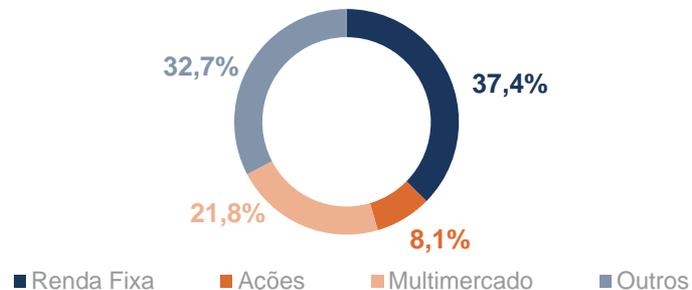
(R\$ trilhões)

+12,5% CAGR



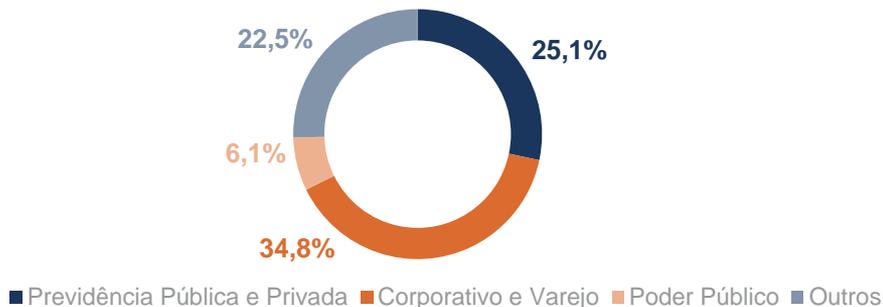
Ativos administrados por classe

(% do total de ativos administrados; 2021)

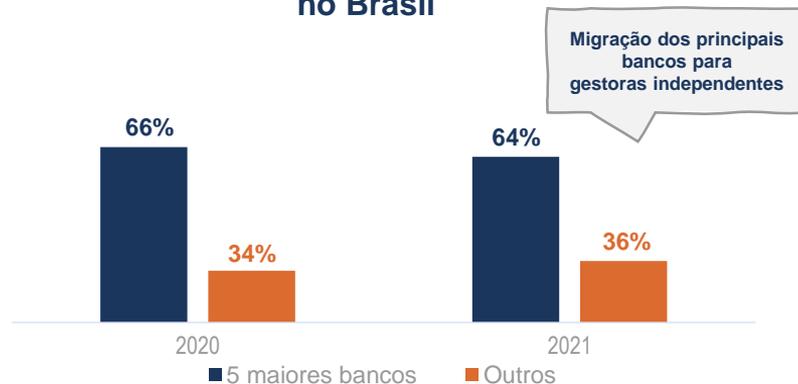


Ativos administrados por tipo de investidor

(% 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

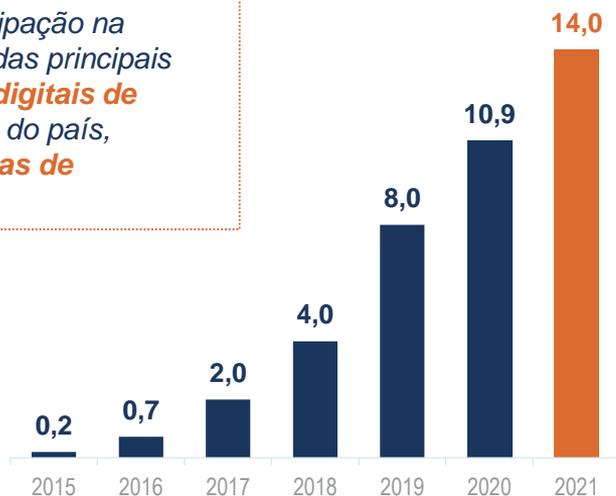


25% de participação na Órama, uma das principais plataformas digitais de investimento do país, com altas taxas de crescimento

Ativos sob Custódia (AuC)

(R\$ bilhões)

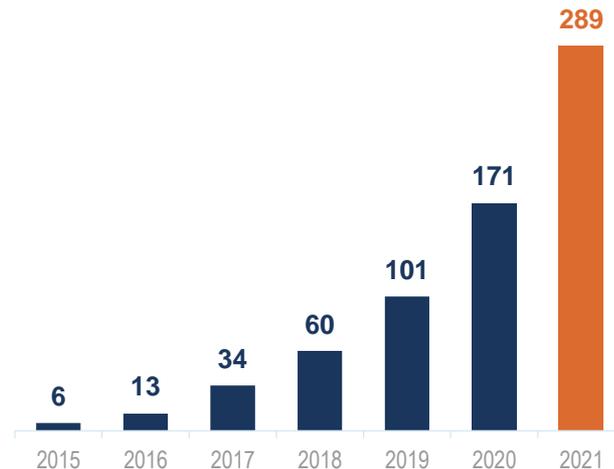
+28%



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



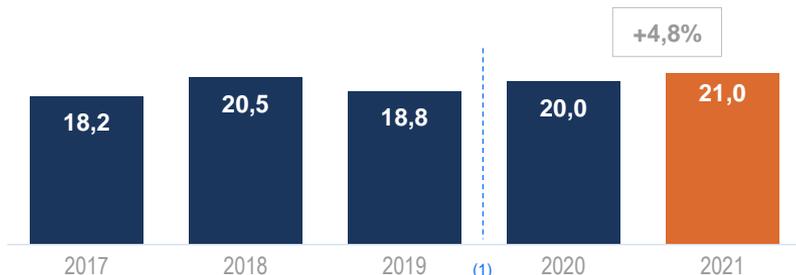
Destques Financeiros

Informações Consolidadas

Destques financeiros

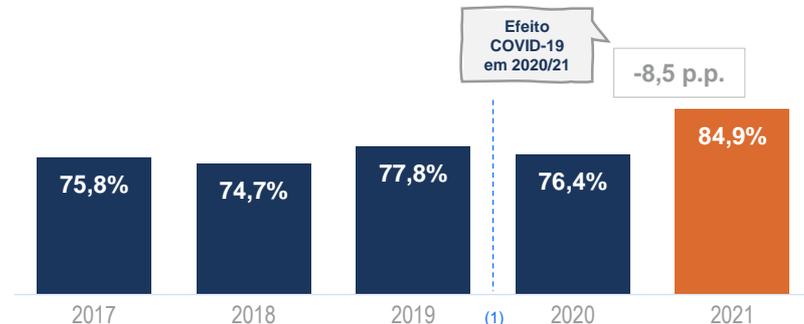
Receitas Operacionais

(R\$ bilhões)



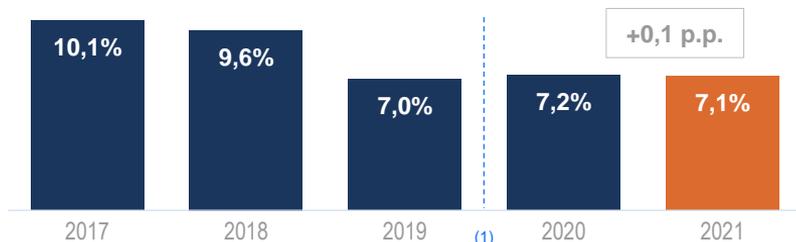
Sinistralidade

(% de prêmios ganhos)



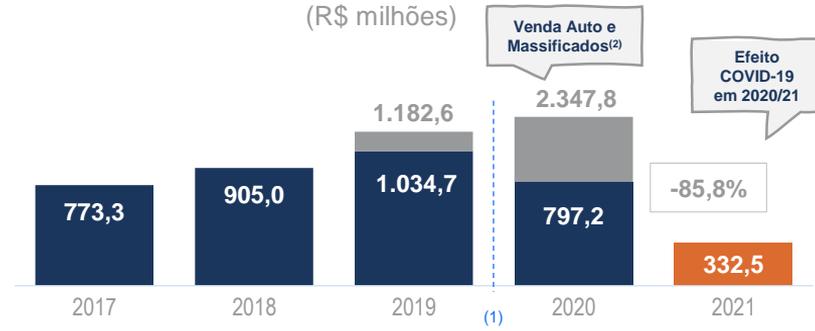
Custo de comercialização

(% 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.

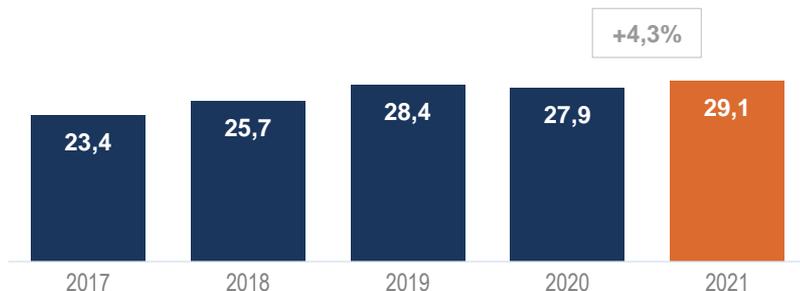
■ Operações descontinuadas

Informações Consolidadas

Destques financeiros

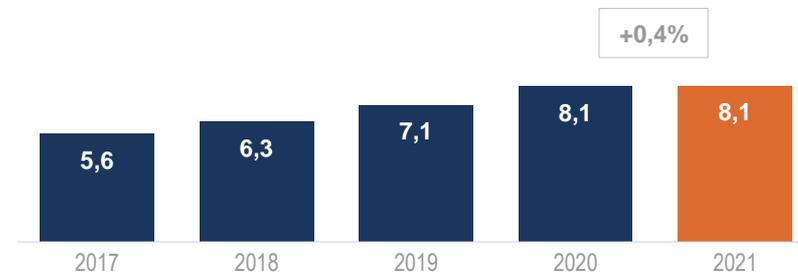
Ativos Totais⁽¹⁾

(R\$ bilhões)



Patrimônio líquido⁽¹⁾

(R\$ bilhões)



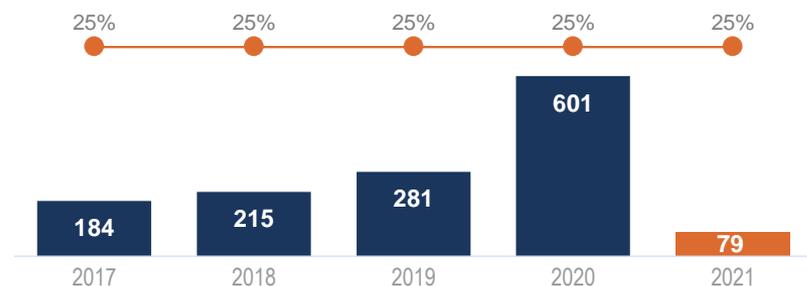
Dívida e índice de alavancagem⁽¹⁾

(R\$ milhões / %)



Dividendos e *payout*

(R\$ milhões / %)



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

■ Dividendos —●— Payout

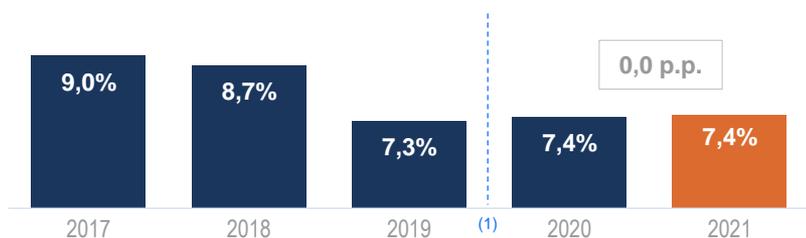
(1) Os valores até 2019 consideram as operações descontinuadas de automóveis e massificados, alienados em jul/20.

Informações Consolidadas

Destques financeiros

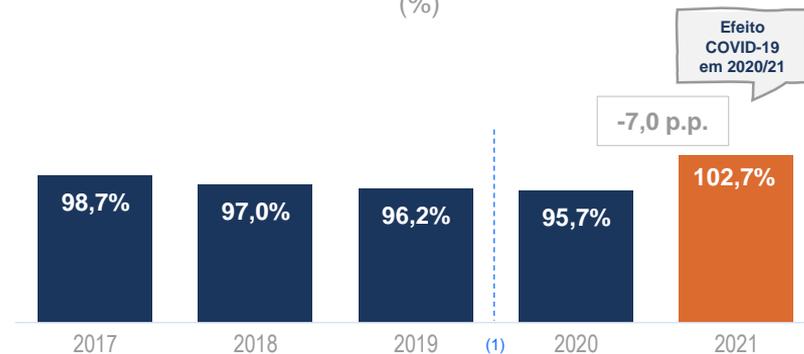
Índice de despesas administrativas⁽²⁾

(% das receitas operacionais)



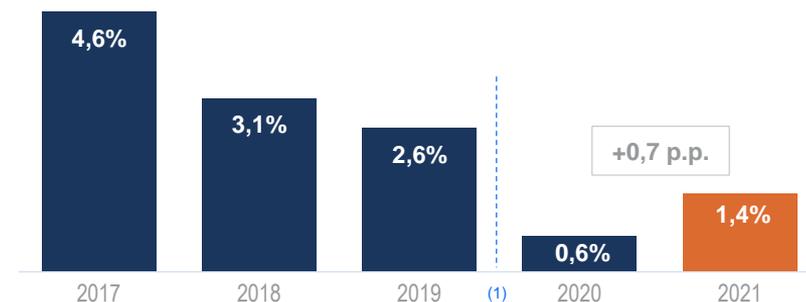
Índice combinado⁽³⁾

(%)



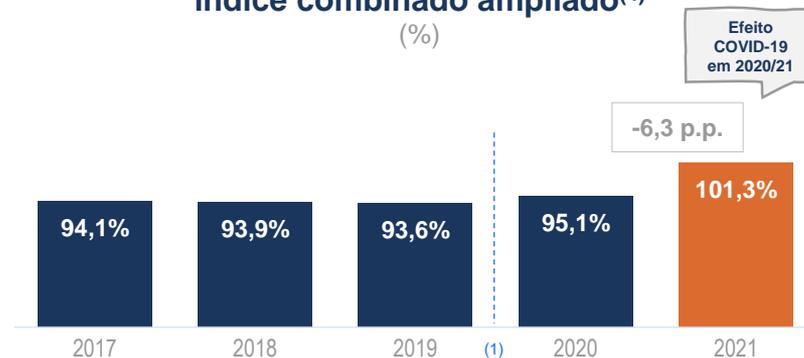
Índice de resultado financeiro

(% de prêmios retidos)



Índice combinado ampliado⁽⁴⁾

(%)



(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.

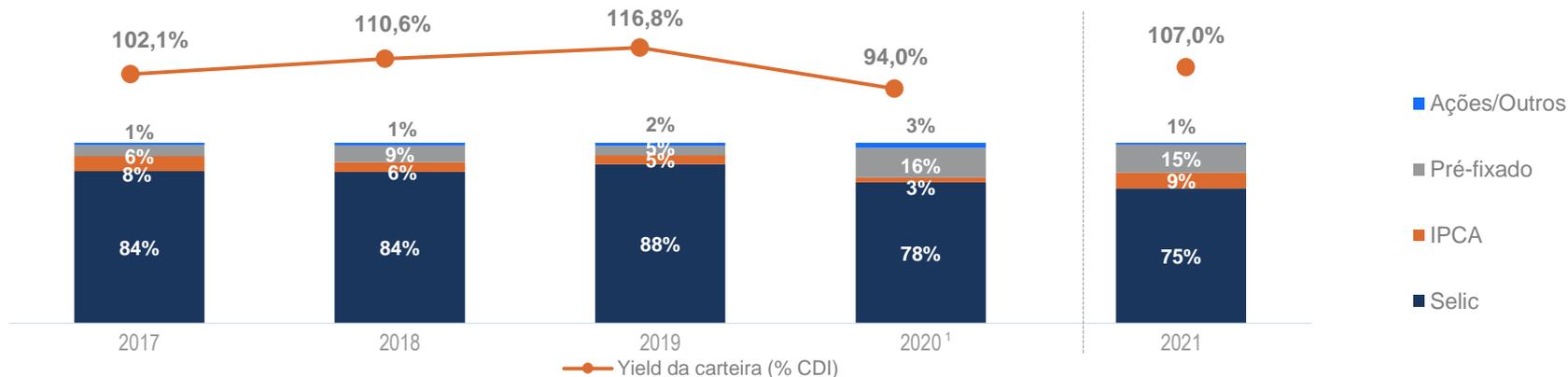
(3) Soma dos índices de Sinistralidade, Comercialização, Outras Receitas e Despesas Operacionais de Seguros e Tributos de seguros, calculados sobre Prêmios Ganhos, e da razão das Despesas Administrativas sobre os Prêmios Retidos.

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

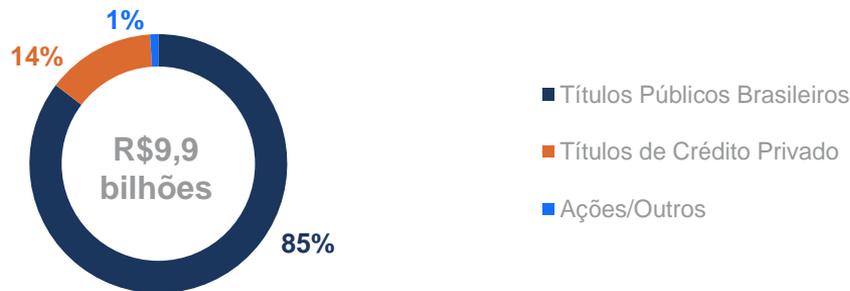
Reservas Próprias

Estratégia de alocação e investimento

Estratégia de investimento⁽¹⁾ (ex-previdência)



Alocação de investimentos (ex-previdência)



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

