

Transcrição da teleconferência – Q&A – 2T21

Operador

Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. A nossa primeira pergunta vem de Samuel Alves – BTG Pactual.

Samuel Alves (BTG Pactual)

Obrigado. Bom dia a todos, bom dia Bottas e demais diretores. Tenho duas perguntas: a primeira é sobre crescimento orgânico. Vocês estavam destacando a boa performance desse segmento de *midticket*, que já está chegando a 150 mil vidas, mas notamos um *net adds* ainda relativamente baixo, talvez por conta de uma dinâmica de cancelamentos alta. Queria explorar um pouco desse tema com vocês, quando vocês olham para a base de membros, quais são os principais *moving parts*? A segunda pergunta é sobre o apetite de M&A, se vocês pudessem falar um pouco sobre como andam os projetos e qual seria o perfil dos targets, que geralmente são targets na parte de tecnologia ou mesmo operadoras de *midticket*. Obrigado.

Clovis Poggetti (Vice-Presidente de Controle e Relações com Investidores)

Oi Samuel, aqui é o Clovis falando. Obrigado pela pergunta. Eu vou começar pela segunda, mas obviamente dentro de toda a limitação que a gente acaba tendo quando vai falar sobre M&A e espero que vocês entendam. Eu diria o seguinte: eu estou há um pouco mais de 3 meses na Companhia e, na minha primeira reunião de Conselho, nós fizemos algumas mudanças em alguns filtros que acabou aumentando a boca do funil de forma a possibilitar a entrada de mais negócios para a nossa avaliação. O que eu posso dizer é que eu estou muito animado, a Companhia também está muito animada e que hoje temos 7 oportunidades que estão em avaliação. Como já comentado em outras oportunidades, isso faz parte do meu mandato e eu invisto boa parte do meu tempo nesta área de suportar o crescimento inorgânico da Companhia. Espero que eu tenha ajudado nesse aspecto e passo a palavra para a Raquel e para o Mello para que possam responder a pergunta com relação ao crescimento orgânico.

Raquel Giglio (Vice-Presidente de Saúde e Odonto)

Oi Samuel, bom dia! Espero que você esteja bem. De fato, estamos vendo um crescimento orgânico, uma venda bastante positiva e destravando novas regiões, o que é mais legal - saindo só daquele eixo Rio-São Paulo e entrando cada vez mais em novas regiões, seja pelo Direto, seja pela plataforma da Paraná Clínicas que vocês já conhecem. Para ilustrar um pouco mais isso e a nossa expectativa positiva é de crescimento, tivemos recentemente - cerca de 2 semanas atrás - a aprovação do plano de expansão do modelo semi-verticalizado - aprendido com o modelo da Paraná Clínicas - que está vindo como uma plataforma de crescimento. Obviamente eu não vou entrar no detalhe das cidades e das regiões, mas eu posso antecipar que tem 28 *clusters* mapeados para a expansão desse modelo semi-verticalizado com clínicas de atendimento primário e secundário, dependendo da quantidade de vidas, do potencial que a gente tem na região, tem o tamanho de clínica, que pode ser pequeno, médio ou grande. Para essa primeira onda de expansão aprovada, já tem 4 em prospecção de imóveis e dessas localidades, 3 são na região Sul do país e uma fora da região Sul. Apenas nessas regiões, temos um potencial de mais de 60 mil vidas de mercado endereçável e estamos com uma visão otimista para o crescimento orgânico. De fato, o *churn* está pressionando um pouco, vocês têm visto isso em algumas carteiras mais e em outras menos, mas a venda está vindo de forma muito positiva. Obrigada.

Marcelo Mello (Vice-Presidente de Investimentos, Vida e Previdência)

Oi Samuel, aqui é o Marcelo Mello falando. Pegando um gancho sobre a pergunta de crescimento orgânico, a gente vem acompanhando uma evolução bastante positiva do Vida individual por exemplo, que vimos no release um crescimento importante contra o último trimestre e é fruto de uma série de iniciativas que a gente vem fazendo, não só melhorando cada vez mais a jornada do cliente e a jornada do corretor, mas também adicionando novas coberturas e novos produtos para o portfólio, bem como negociando diferentes canais - inclusive canais digitais - para capilarizarmos ainda mais a nossa distribuição. Na parte de Previdência, também acho que vale destacar que esse ano a gente tem tido um recorde no lançamento de novos produtos. Só para te dar uma referência, no passado, adicionamos para o nosso portfólio de Previdência 3 produtos, e nesse ano, já adicionamos mais de 12 produtos e também, aumentando a nossa penetração nas plataformas digitais que distribuem esse produto. Vale destacar também o produto Viagem, que passou por um período muito delicado nos últimos meses, sabemos os motivos, mas a gente começa a ver países reabrindo com os seus devidos protocolos e a gente já percebe na volumetria do produto Viagem uma recuperação marginal. Em relação a *Asset*, acho que vale a pena destacar também uma série de investimentos que foram feitos principalmente em times de investimentos, adicionando novas estratégias como, por exemplo, um time que a gente montou bastante robusto de operações de crédito estruturado que já vem apresentando um ritmo de crescimento bastante acelerado e lançando diferentes produtos como, por exemplo, o SulAmérica Crédito ESG que hoje já é o maior produto ESG no segmento de crédito. Obrigado.

Samuel Alves (BTG Pactual)

Obrigado Mello, Clovis e Raquel. Bom dia a todos.

Operador

A próxima pergunta vem de Mauricio Cepeda – Credit Suisse.

Mauricio Cepeda (Credit Suisse)

Oi Bottas, Raquel e Mello, bom dia. Aqui é o Cepeda do Credit Suisse, obrigado pelo tempo. Tenho duas perguntas. A primeira é sobre a parte comercial, entendemos que vocês têm clientes de longo prazo, empresas que já há muito tempo contratam os seus planos, gostaria de saber se vocês estão sentindo de fato uma retomada econômica e se realmente teve um aumento no número de empregados. Por outro lado, também na parte comercial, vocês têm sentido desejo de outras empresas a fazerem *upgrades* nos planos ou, se na verdade, o *churn* realmente tem sido mais forte e o que tem motivado o *churn* na carteira de vocês? Quais são os motivos que tem levado ao *churn*? A segunda pergunta é: a gente vê que a sinistralidade ex-COVID-19 foi baixa no primeiro trimestre, abaixo do normal, no segundo trimestre já está bem mais perto, mas mesmo assim o acumulado do semestre parece um pouco ainda baixo. Vocês têm alguma noção de algum possível *backlog* ou algum reflexo do fato de ter diminuído o *screening* de casos oncológicos e cardiológicos e se isso pode levar a procedimentos mais custosos daqui para frente? Muito obrigado.

Raquel Giglio (Vice-Presidente de Saúde e Odonto)

Oi Cepeda, aqui é a Raquel. Obrigada pela pergunta. Vou começar pela segunda parte, falando um pouco de sinistralidade do primeiro semestre ex-COVID-19. Claro que olhando para a informação que passamos do que seria a sinistralidade sem COVID-19, isso ainda não reflete o que deve ser um cenário de normalidade. Ainda foi um primeiro semestre com uma volta importante de procedimentos eletivos, coisa que ficou absolutamente represado no segundo trimestre do ano passado, como vocês bem viram, mas ainda não reflete a normalidade. Agora,

com o avanço da vacinação, com a retirada dessas regras mais rígidas de socialização e etc, a gente começa a ver uma luz no fim do túnel para sair da pandemia e ter um olhar mais otimista para o futuro, sem sombra de dúvida. A questão dos oncológicos, cardiológicos e tudo o que é doença crônica que não pode ficar parada mesmo durante um período pandêmico, foi um dos nossos grandes esforços durante todo esse período. Nós ativamos sinistros naqueles casos onde nós conhecíamos que tinha uma necessidade de fazer algum tipo de sinistro - sempre cito aquele exemplo da mulher em idade que tem que fazer o rastreio para câncer de mama e de colo de útero, o homem para câncer de próstata ou alguém que tem uma sequência de exames de glicemia. Nós fazemos a ativação dessas pessoas porque é o tipo de coisa que não pode esperar, essa conta vem muito mais alta depois, principalmente para a qualidade de vida da pessoa e obviamente custos assistenciais envolvidos. Esse foi um grande foco da nossa atuação desde o início da pandemia. Falando de dinâmica comercial, eu acho que a gente começa a ter uma visibilidade do cenário econômico positiva, mas ainda tímida, o desemprego ainda está bastante alto, mas dependendo do setor e da região, a gente já começa a ver algum crescimento por osmose. Falamos naquela nossa máxima de manter o nosso aquário cheio dos nossos peixes, não perder cliente porque no momento em que eles voltarem a crescer a gente volta a crescer junto com eles nessa contratação. Já temos visto, ainda de maneira pontual, esse crescimento de alguns clientes, mas acho que a perspectiva futura é bastante positiva. Com relação ao *churn*, estamos vendo - acho que a gente já deve ter falado disso nos últimos 2 ou 3 *calls* - um mercado agressivo, não somos só nós que estamos falando sobre isso, não é a primeira vez que isso acontece, é cíclico e faz parte da dinâmica de mercado, mas esse mercado mais agressivo, jogando um pouco mais de remuneração comercial no mercado, acaba pressionando um pouco mais o *churn*, mas nada fora daquilo que a gente conhece. Obrigada.

Mauricio Cepeda (Credit Suisse)

Eu que agradeço. Obrigado.

Operador

A próxima pergunta vem de Vinicius Ribeiro – UBS.

Vinicius Ribeiro (UBS)

Bom dia a todos e todas. Obrigado pela pergunta. Temos 2 temas que gostaríamos de explorar, mas que infelizmente não vão fugir muito do que já foi falado. A primeira pergunta é sobre a sinistralidade, entendemos que tem uma série de fatores exógenos como utilização, *backlog* e etc, mas vocês têm mostrado uma série de evoluções em iniciativas estruturantes, seja no aumento de contratos fora do *fee for service*, seja em beneficiários em programas do Cuidado Coordenado e até mesmo o mix de produtos que, de alguma maneira, está mudando. Pensando nesses fatores que estão um pouco mais sob o controle de vocês, a gente deveria esperar algum ganho de sinistralidade quando a gente compara com o nível do pré-COVID-19? O segundo tema é sobre o modelo semi-verticalizado que é a Raquel comentou. Se pudessem dar um pouco mais de detalhes sobre o que é precificação e o que é arranjo com prestadores de serviço, se tem algum tipo de modelagem parecida com o Direto, só para dar um pouco mais de cor para nós sobre o que devemos esperar sob o ponto de vista de produto dessa iniciativa. Muito obrigado.

Raquel Giglio (Vice-Presidente de Saúde e Odonto)

Oi Vinicius, é a Raquel aqui. Bom dia. Vou começar pela segunda pergunta. Modelo semi-verticalizado - expansão do modelo que aprendemos na Paraná Clínicas - segue muito aquela máxima de sempre estar em parceria com os nossos parceiros prestadores, em nenhum momento e em nenhum aspecto temos a intenção de uma verticalização integral. Grande parte

do cuidado secundário e 100% do cuidado terciário é delegado para os nossos prestadores. Um ponto muito relevante, condição “*sine qua non*” para conseguirmos evoluir nessa expansão e nesse mapeamento de *clusters*, é que não adianta termos só uma praça que parece apetitosa com relação ao ponto de vista comercial, eu preciso ter um parceiro, um prestador que queira evoluir nesse segmento junto conosco, que queira entrar em um modelo de remuneração sustentável, que queira fazer uma coisa diferente do *fee for service* e que tem uma visão de longo prazo de sustentabilidade. Isso permeia absolutamente toda a nossa análise para essa potencial expansão e isso tem dado muito certo na Paraná Clínicas - no modelo que fizemos junto com o hospital Santa Cruz, adquirido pela Rede D'Or - e tudo o que aprendemos também com o produto Direto, isso nos dá bastante tranquilidade para darmos tração nesse modelo. Os nossos centros integrados de saúde usam a lógica da boca de um funil, eu tenho a necessidade ou a gente tem a ânsia de ter essa boca a mais aberta possível, para pegar e descobrir a necessidade do nosso cliente no momento zero e, a partir daí, fazer o encaminhamento para o que pode ser tratado internamente e delegar para os nossos parceiros o que necessariamente precisa da atuação deles. O modelo de remuneração diferenciado é condição para fazermos a evolução nesses modelos. Com relação à primeira pergunta, que você já me ajudou na resposta, é exatamente isso, a gente tem trabalhado em gestão de saúde, gestão de sinistro, Cuidado Coordenado há alguns anos... há mais de 3 anos vocês nos ouvem falando disso de forma muito firme e muito incisiva como não mais um projeto, mas como um alicerce da nossa estratégia, sem sombra de dúvidas e estamos vivendo um momento de mercado nunca antes visto, no ano passado de um lado muito positivo e agora esse trimestre de um lado não tão positivo, mas vale aquela máxima, temos que olhar sempre o filme e não a foto, tudo aquilo que estamos plantando, que estamos trabalhando e que estamos nos diferenciando do mercado - com a verticalização do cuidado, em ter o beneficiário no centro de toda essa cadeia produtiva - é o que nos impulsiona e permeia a estratégia para estarmos passos à frente quando falamos de gestão de saúde, principalmente, e gestão de sinistro. Obrigada Vinicius.

Vinicius Ribeiro (UBS)

Eu que agradeço, Raquel. Obrigado pelas respostas.

“Este documento é uma transcrição com adaptações textuais feitas para facilitar a leitura e entendimento dos discursos nele contidos. O texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes, por isso conta com adaptações que aumentam a legibilidade e coerência sem afetar os ideais discursivos dos participantes.

Declarações sobre eventos ou resultados futuros estão baseadas em 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 dependem, substancialmente, de mudanças nas condições de mercado, regras governamentais, pressões da concorrência, do desempenho do setor e da economia brasileira, entre outros fatores, e podem diferir significativamente daqueles indicados ou implícitos nestas declarações.

Esta transcrição 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.”