



**Apresentação Institucional | 4T20**

  
**SulAmérica**

**125**  
ANOS

### 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 entre as companhias brasileiras



### 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

SulAmérica

MAIOR SEGURADORA  
INDEPENDENTE DO  
BRASIL, FUNDADA EM 1895

### Destaques financeiros (2020)



Receitas **R\$20,0 bilhões**



Ativos totais **R\$27,9 bilhões**



Patrimônio líquido **R\$8,1 bilhões**



Margem Bruta Operacional **R\$2,6 bilhões**



Lucro Líquido **R\$797,2 milhões**

### Composição da receita



Nota: Os valores e a composição da receita, a margem bruta operacional e o lucro líquido não consideram as operações de Auto e Ramos Elementares alienadas em Julho/20.

(1) Outras receitas operacionais consideram o segmento de capitalização e outras receitas da Companhia.



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



ÓRAMA

2019

Aquisição da Paraná Clínicas  
Venda das operações de Auto e Ramos Elementares para Allianz

2020

Investimento na Órama  
Desinvestimento Capitalização



Aquisição da Prodent



2013/14

ING vende sua participação na SulAmérica

2011

Aquisição da Dental Plan



2007

IPO da SulAmérica

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

### Conselho de Administração



**60%**  
de conselheiros independentes



**20%** de mulheres

Valoriza o *mix* de perfis e experiências, assim como a diversidade de gênero



**5** Comitês Estatutários

Auditoria e Gestão de Riscos, Investimentos, Capital Humano, Governança e Divulgação e Sustentabilidade

### Estrutura Acionária

  
Pessoas físicas do controle, administradores



Tesouraria

SULASA

100%

SULASAPAR

Outros (Free Float @ B3)

2,3%

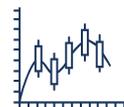
5,2%

25,2%<sup>(1)</sup>

67,3%

**SULA**

B3 LISTED N2



**R\$140 milhões**

Volume médio diário negociado

### Signatária de princípios globais:



Pacto Global



Princípios para Sustentabilidade em Seguros



Princípios para Investimento Responsável

### Inclusão em relevantes índices de sustentabilidade:

**Índice CDP Brasil**  
Resiliência Climática (ICDPR-70)  
Sustainability Yearbook  
Member 2021  
S&P Global



FTSE4Good



Bloomberg  
Gender Equality  
Index  
2021

ICO2 B3

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

Inclusão & diversidade

**28%** vs. 11% em 2014  
de mulheres em posições executivas

**46%** vs. 36% em 2016  
de grupos minoritários

**9%** vs. 8% em 2013  
de colaboradores com +50 anos de idade

#### Gestão de talentos e de sucessão

**88%** dos cargos executivos com sucessores mapeados

**93%** de retenção de pessoas-chave em 2020

#### 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



1º lugar <sup>(2)</sup> em Atendimento ao Cliente

### Grandes oportunidades em Saúde e Proteção Financeira

- 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
- 125 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 e Força de Vendas

Relacionamento sólido com a rede de distribuição

## Empresarial

Grandes consultorias corporativas



Corretores empresariais



## Adesão

Grande volume de corretores



Corretoras de nicho e distribuidores de varejo

## Parcerias

Instituições financeiras e de varejo



Parcerias com bancassurance



## Varejo

Corretores Independentes



**36.000+**  
corretores independentes

**+50 filiais apoiando as vendas e distribuição**

## Nova Plataforma de Relacionamento para Corretores



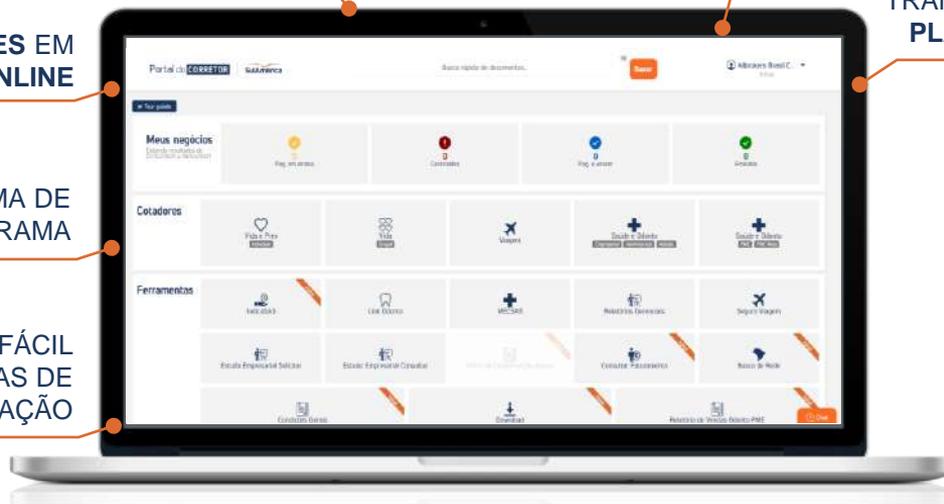
**FOCO NO CLIENTE: FÁCIL ACESSO A TODOS OS CLIENTES E OPORTUNIDADES DE VENDA CRUZADA**

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

**49 MIL PARTICIPANTES EM TREINAMENTOS ONLINE**

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

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



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



- **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**

### 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**

### 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.

### Privacidade de dados



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



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



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



Elaboração da **política de privacidade de dados**

# Tendência de Crescimento em Saúde e Proteção Financeira

Setores resilientes e ainda altamente subpenetrados

## Mercado segurador brasileiro – Receitas por segmento

(R\$ bilhões)

CAGR: +9,4%



## Penetração de seguros por segmento no Brasil

Saúde



**22%**  
da população

Odonto



**13%**  
da população

Vida



**19%**  
da população

Previdência



**6%**  
da população



Saúde e Odonto

SulAmérica

125 ANOS



### EMPRESARIAL

Mais de 100 beneficiários



### PME

3 a 99 beneficiários



### ADESÃO

Associações de classe, sindicatos e conselhos

## Principais características

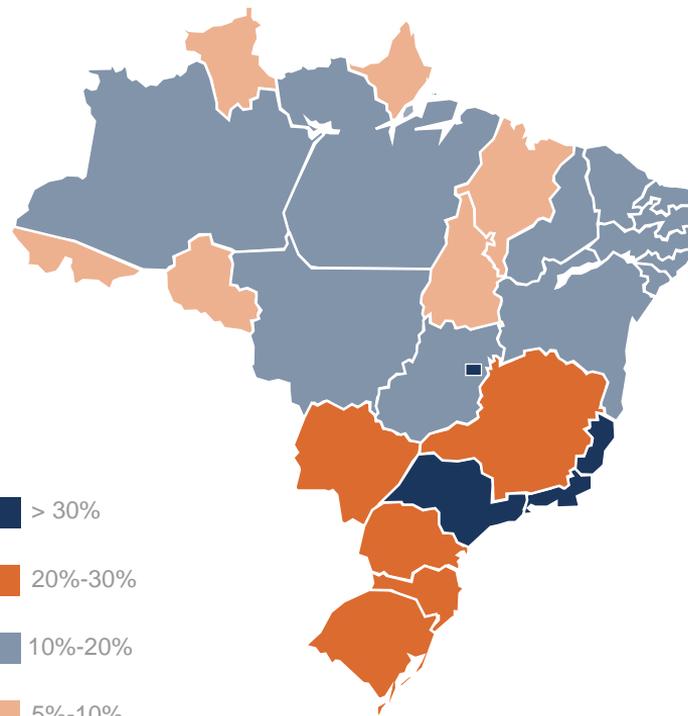
- Cobertura nacional com ampla oferta de produtos para todos os tipos de empresas
- Ampla rede referenciada e de alta qualidade
- Portfólio completo
- Nova linha de produtos regionais e mais acessíveis
- Produtos baseados no cuidado de alta qualidade
- Apólices com reajustes anuais de preços
- Programas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

### Evolução de beneficiários

(indexado a 2006)

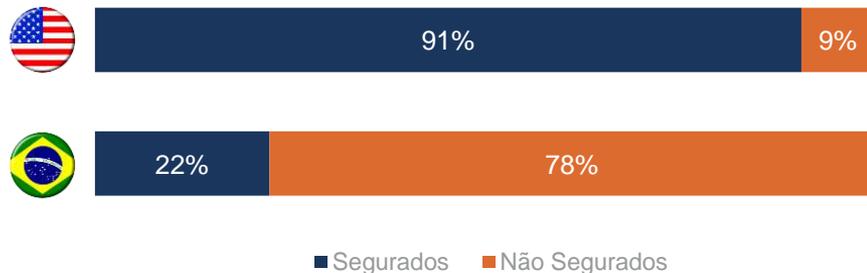


### Cobertura por estado



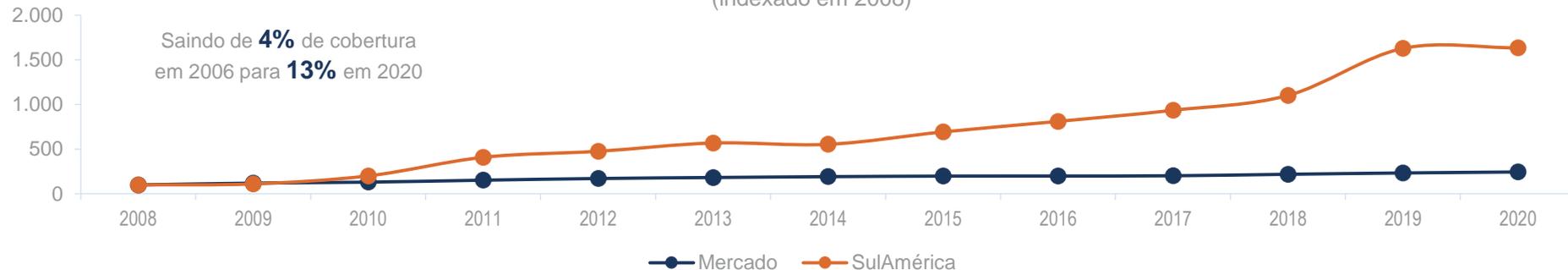
### Penetração de planos de saúde

(% da população)



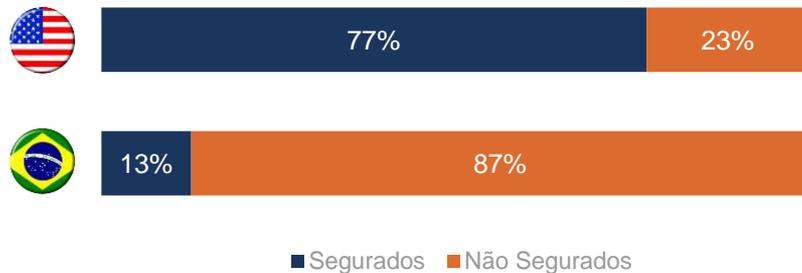
### Evolução de beneficiários

(indexado em 2008)



### Penetração de Planos Odontológicos

(% da população)



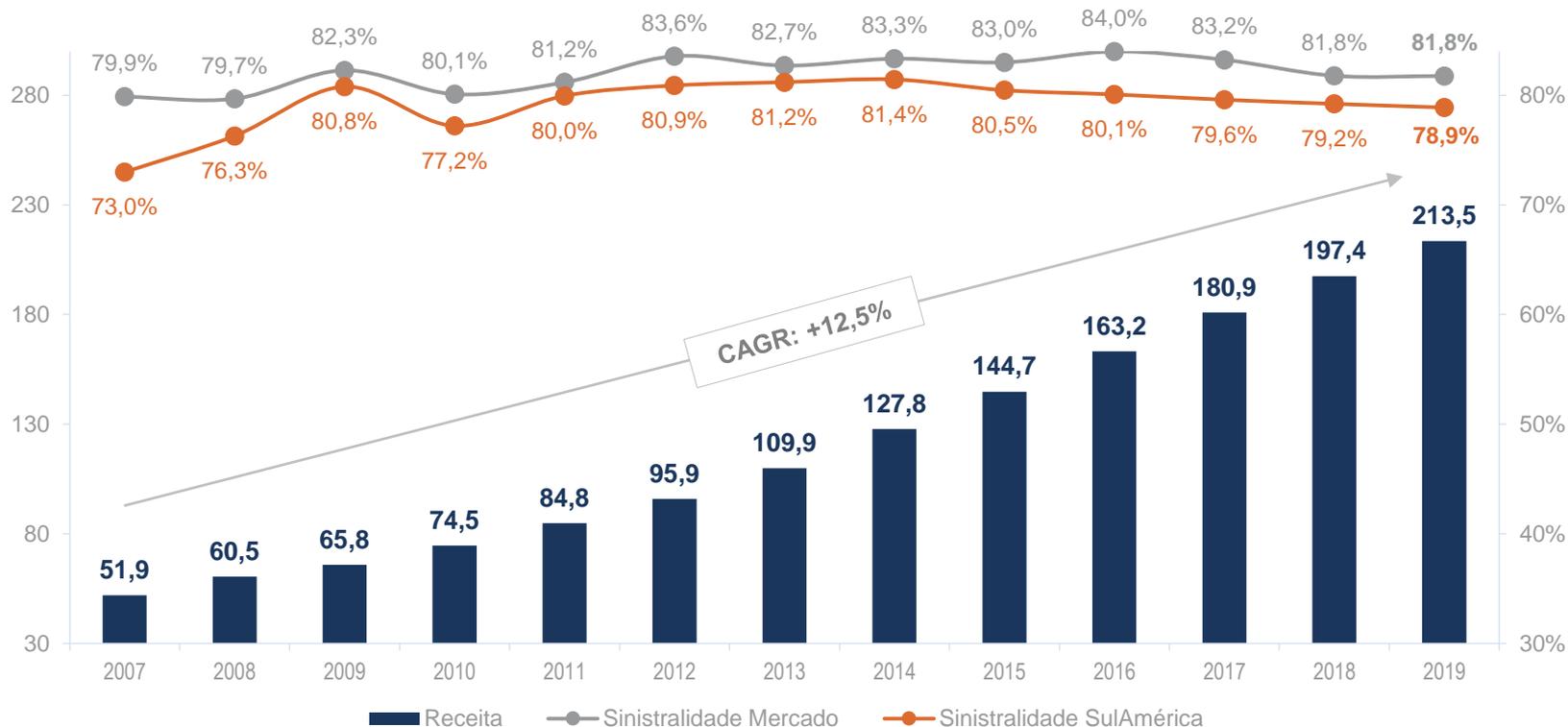
### # dentistas por habitantes

(por um milhão de habitantes)



### Evolução de receita e sinistralidade do mercado

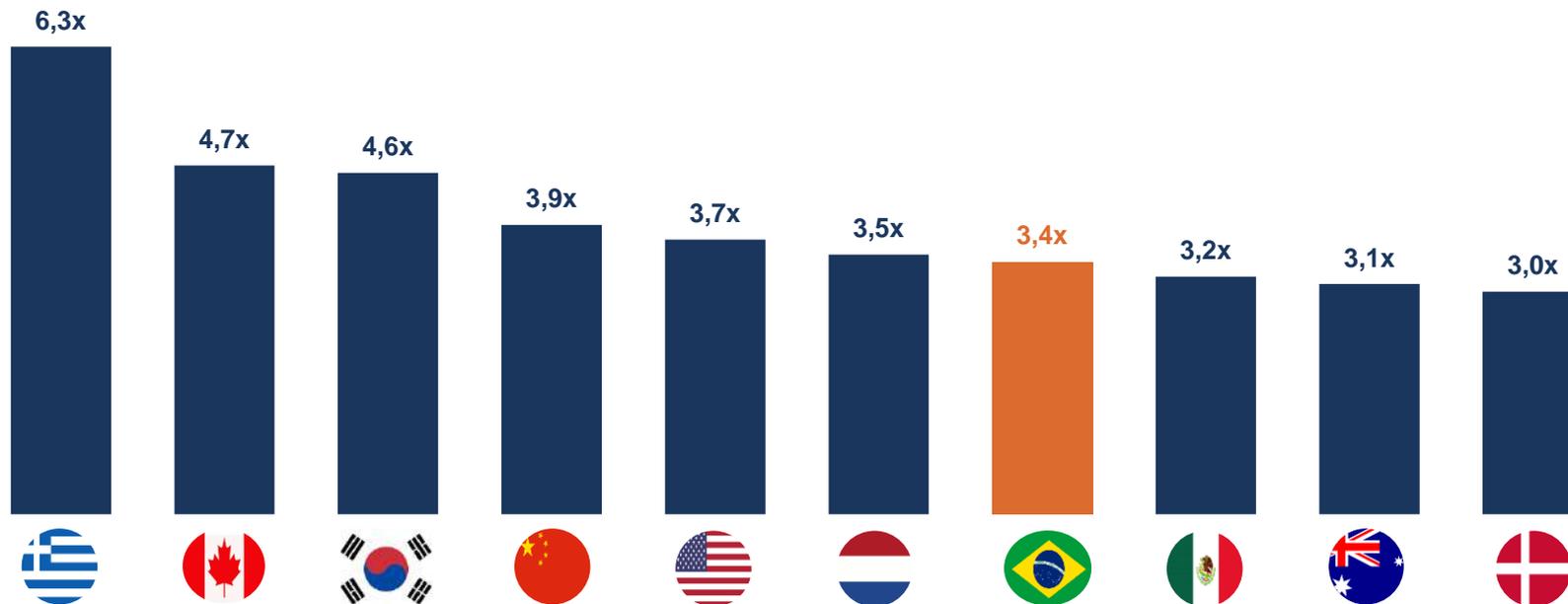
(R\$ bilhões e %)



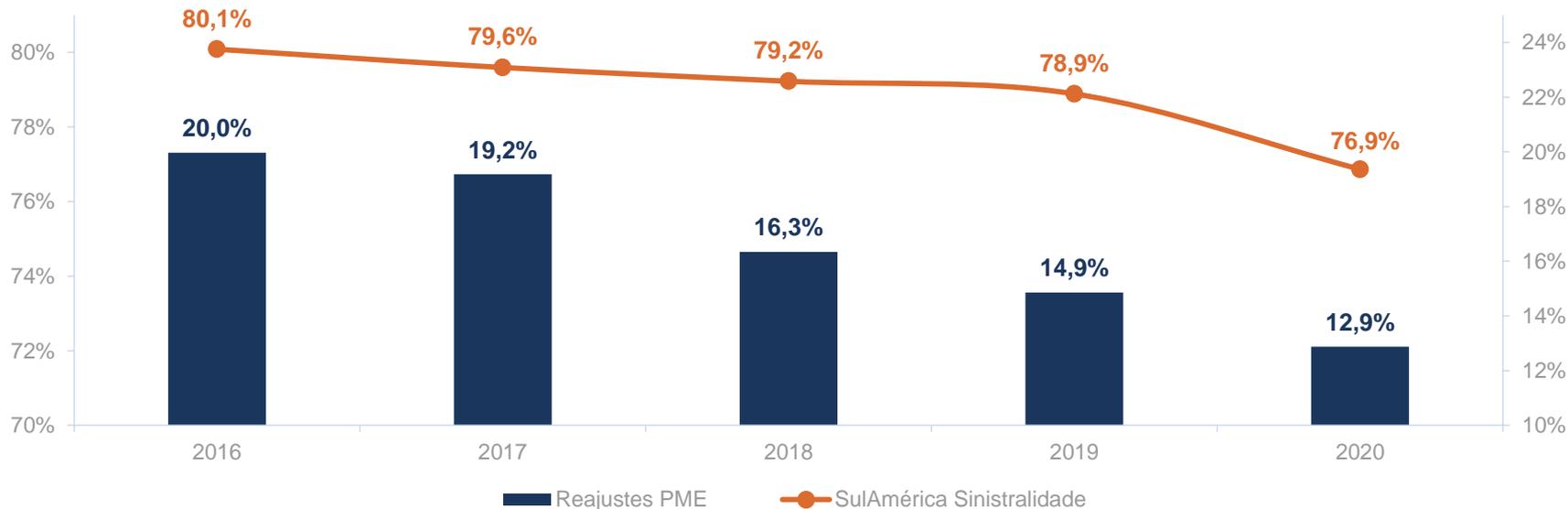
# Mercado – Inflação Médica

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

## Inflação médica em relação ao índice geral de preços



### Reajuste anuais para planos PME vs. sinistralidade

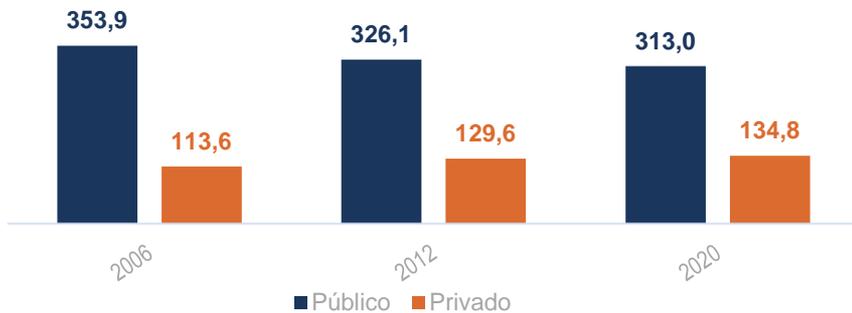


Iniciativas de **gestão de saúde e sinistros** possibilitando **menores reajustes de preços (-7,1 p.p.)** e **ganho em sinistralidade (+3,2 p.p.)**

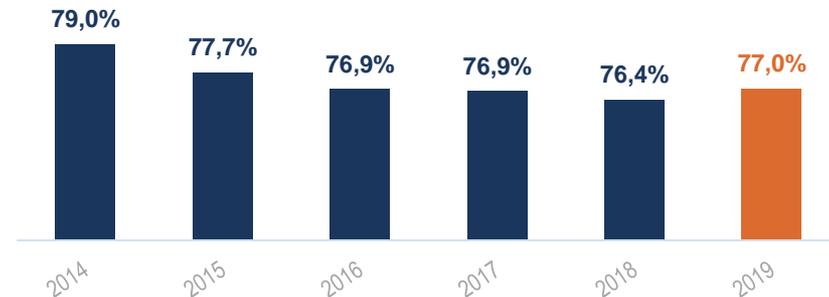
Fonte: Sinistralidade SulAmérica, reajustes de preços PME são públicos.

### Evolução de leitos hospitalares

(em milhares)

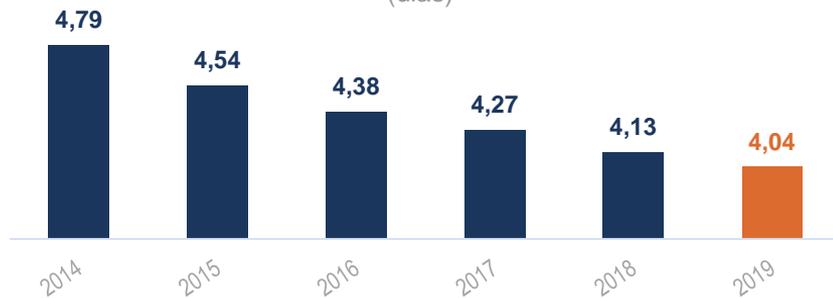


### Taxa de ocupação de leitos dos hospitais privados

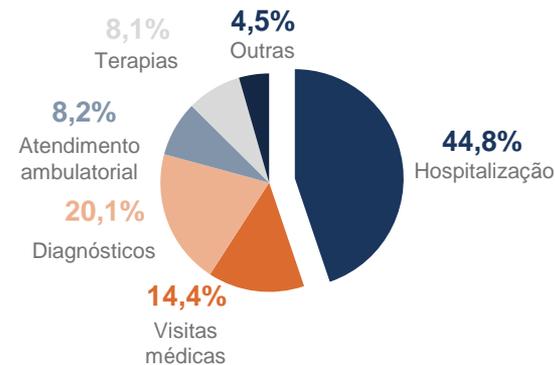


### Média de permanência em leitos privados

(dias)



### Despesas das operadoras de planos de saúde

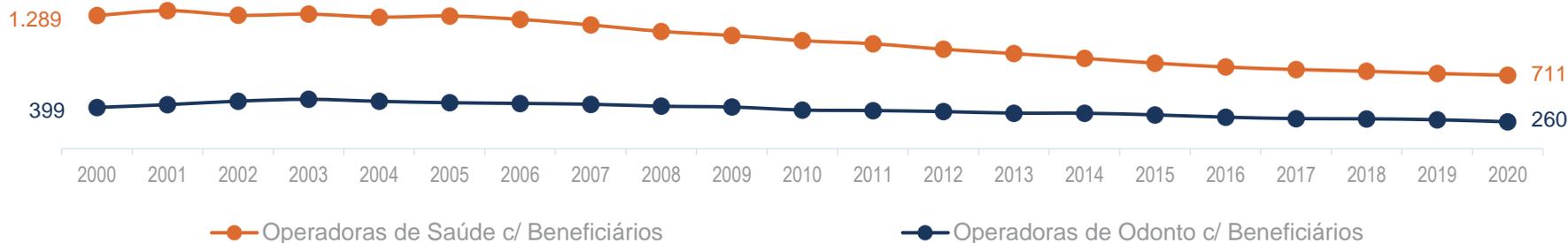


# Mercado Saúde e Odonto – Saúde Suplementar

## Aceleração da consolidação

### Operadoras de saúde e odontológico

(dez/20)



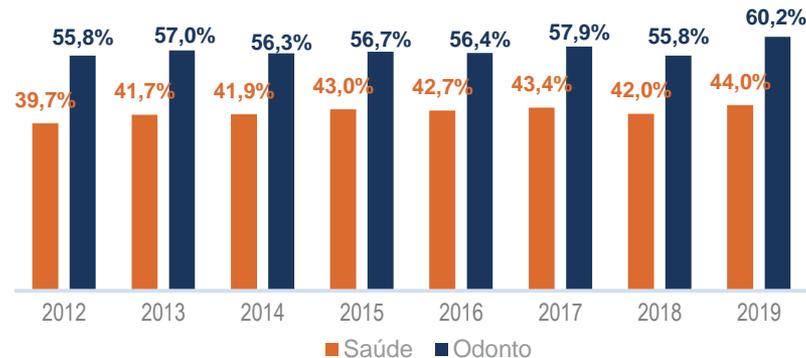
### Membros de saúde & operadoras

(Milhões de membros – dez/20)



### Top 5 operadoras de saúde e odontológico

(% de receitas – dez/19)



# Mercado de Saúde Suplementar

## Perfil por tipo de plano

Mercado

Beneficiários (1)

Variação no mês (1)

Taxa de cobertura

Em Dez/20



47.564.363

+0,38%

22%

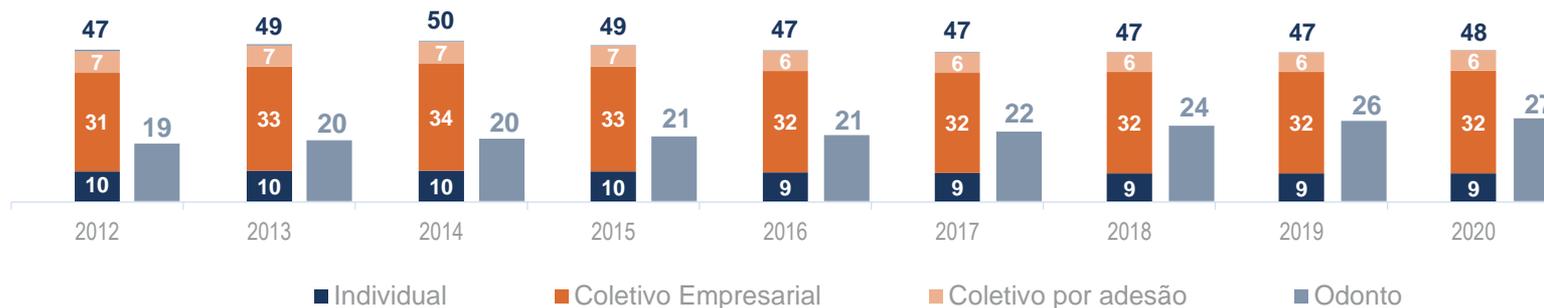


27.050.313

+1,37%

13%

### Beneficiários do mercado de saúde e odontológico(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	13,7%	Bradesco
2º	10,8%	Amil
3º	10,6%	SulAmérica
4º	5,3%	NotreDame Intermedica
5º	4,3%	hapvida
6º	2,7%	Unimed Rio
7º	2,6%	Central Nacional Unimed
8º	2,4%	Unimed Belo Horizonte
9º	2,2%	PREVENT SENIOR
10º	1,6%	Unimed Porto Alegre

56% no top 10 *players*



### ODONTO

Top 10 *players*

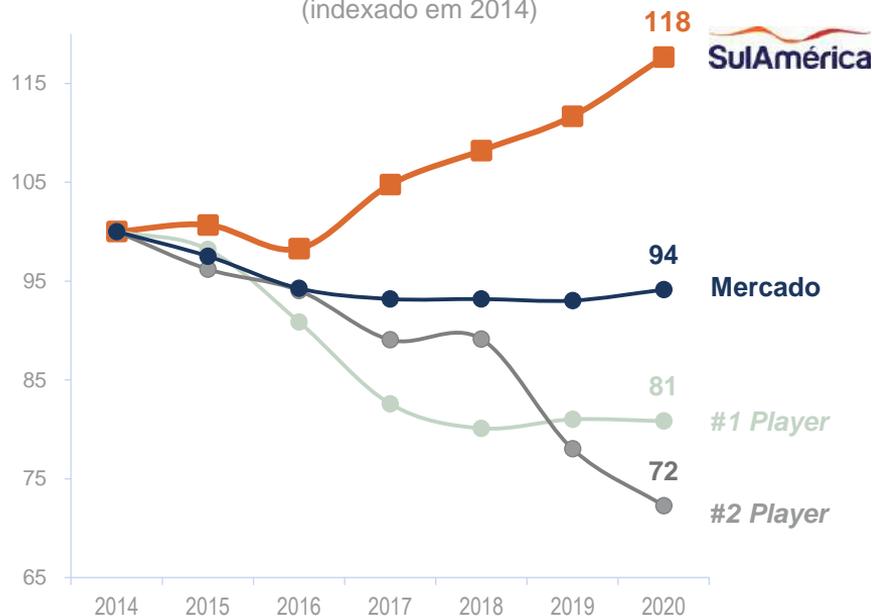
1º	35,4%	Bradesco OdontoPrev
2º	12,3%	Amil Dental
3º	7,1%	SulAmérica
4º	6,6%	hapvida
5º	5,8%	NotreDame Intermedica
6º	4,2%	MetLife
7º	2,6%	PORTO SEGURO Odontológico
8º	2,1%	SEGUROS Unimed
9º	1,9%	DENTAL UNI
10º	1,8%	UNIODONTO CAMPINAS

80% no top 10 *players*

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

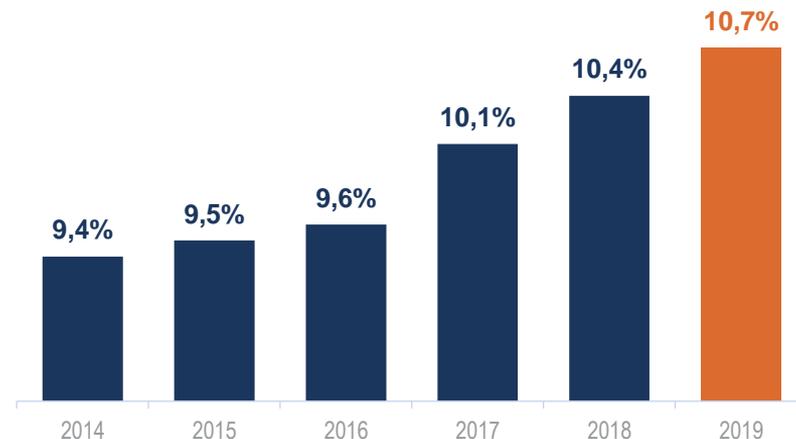
#### Evolução dos membros de saúde

(indexado em 2014)



#### Participação de mercado SulAmérica

(% da receita total do mercado)



 **2,4 milhões**  
de beneficiários

 **1,8 milhão**  
de beneficiários



 **34%** de clientes de  
**saúde possuem odonto**

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



 **+1.200**  
hospitais

 **+3.600**  
laboratórios

 **+18.300**  
prestadores saúde

 **+11.100**  
prestadores odonto

## Destques de Serviços e Operacionais

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

 **367 mil**  
Hospitalizações<sup>(2)</sup>

 **26 mil**  
partos realizados<sup>(2)</sup>

 **8,8 milhões**  
visitas médicas agendadas

  
compra e entrega de  
medicamentos especializados

 **15 milhões**  
de procedimentos  
pré-autorizados

 **+10 milhões**  
pedidos de reembolso  
processados

 **60 milhões**  
exames laboratoriais solicitados

## Aplicativos – 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 4,3/5

**TOP 10 APLICATIVOS MAIS BAIXADOS** (SAÚDE E MEDICINA)  
+1,3 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**

↑ **~529 mil** teleconsultas e terapias em 2020



**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*



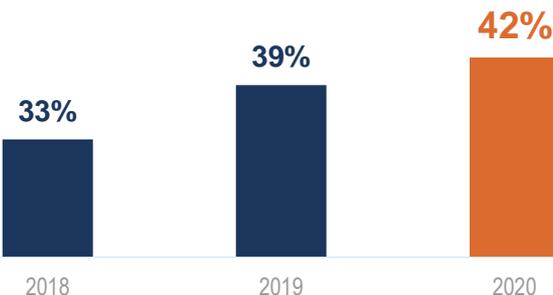
**Prevenção a fraude**

## Resultados



**Modelos alternativos de remuneração**

(% do sinistro total)



Evolução em remuneração baseada em valor



**+200 hospitais** com lista negociada para materiais



**~29% de redução** com compra direta de materiais



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



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

### Principais destaques



**+236 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**

idades com o  
serviço disponível



Orientação médica  
telefônica

suporte  
**24/7**

**+112 mil**  
Atendimentos em  
2020



Rede de atenção  
primária

**97%**

de resolução dos  
casos

**90**  
NPS

GERAÇÃO DE VALOR  
PARA CLIENTES E  
PRESTADORES



**BENEFICIÁRIO NO  
CENTRO DO CUIDADO  
ATRAVÉS DE UM  
MODELO DE GESTÃO  
DE SAÚDE**



GARANTE A  
RENTABILIDADE E  
SUSTENTABILIDADE  
DO MODELO

INOVAÇÃO COM  
TECNOLOGIA E  
ANÁLISE DE DADOS



ALINHAMENTO  
ENTRE OS  
**STAKEHOLDERS**  
NO MERCADO DE  
SAÚDE

### Principais números



**+593 mil**

beneficiários ativos  
coordenados



**+2.283**

médicos

25%  
do total  
da base

### NPS\* Alto



Cuidado  
Coordenado  
**84**



Médico na  
Tela  
**79**



Médicos do  
Cuidado  
Coordenado  
**86** presencial  
**92** virtual



# SulAmérica – Estratégia de *Midticket*

Lançamento do SulAmérica Direto, nova linha de produtos regionais

SulAmérica

125 ANOS

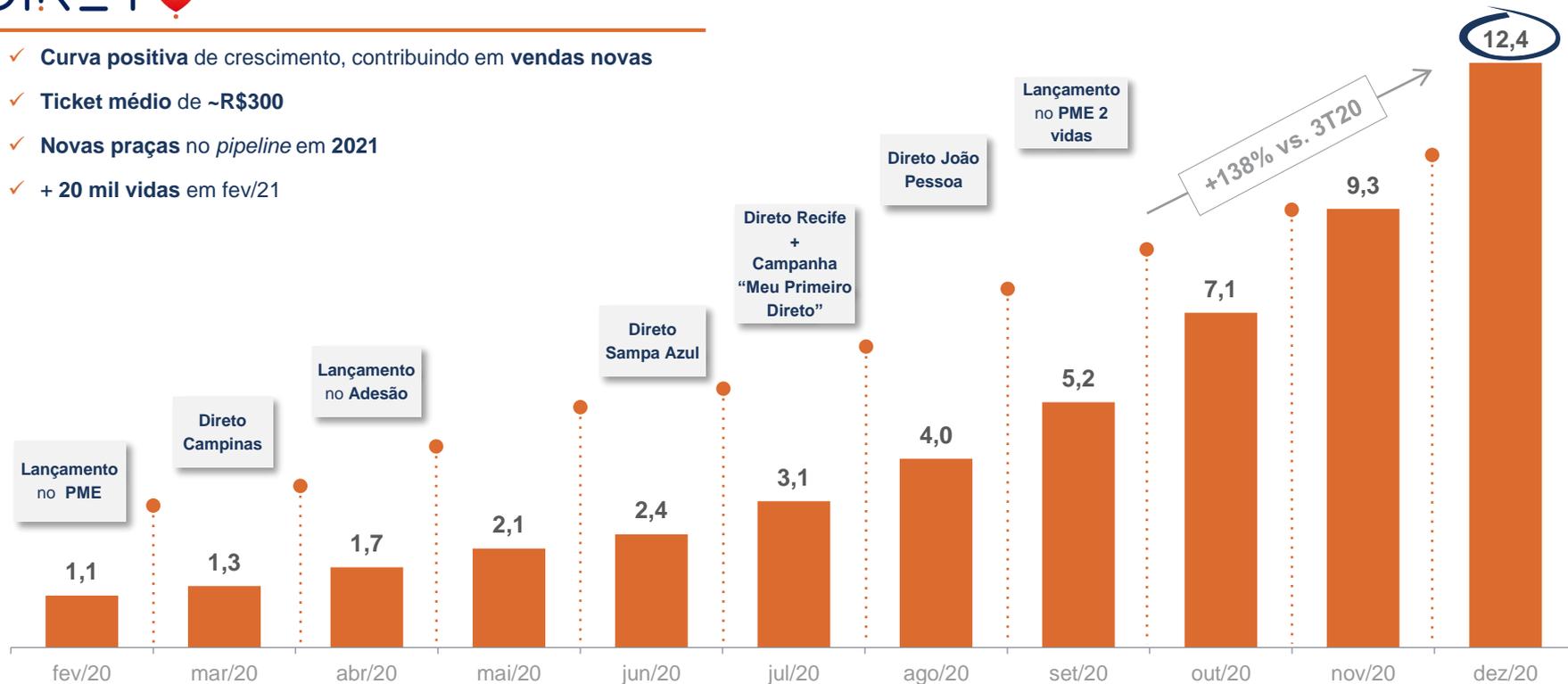
## SulAmérica DIRETO

- **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*”
- Recente **expansão** para os portfólios **PME** e **Adesão**
- **Expansão** em breve para **novas regiões**
- Promove **estratégia de retenção** e aumenta o **mercado endereçável** potencial



### Beneficiários Ativos – SulAmérica Direto (mil)

- ✓ Curva positiva de crescimento, contribuindo em vendas novas
- ✓ Ticket médio de ~R\$300
- ✓ Novas praças no pipeline em 2021
- ✓ + 20 mil vidas em fev/21



- **Pipeline dinâmico** 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



- **Prodent**, uma das **maiores operadoras dentais** no Brasil, foi adquirida em out/19
- Mais de **300 mil novos beneficiários** em Odonto
- Prodent trouxe **know how** para os segmentos **individual** e **varejo**, alavancando os canais de distribuição
- Promove a **estratégia** de **expansão** no **segmento odonto**, que tem altas taxas de crescimento

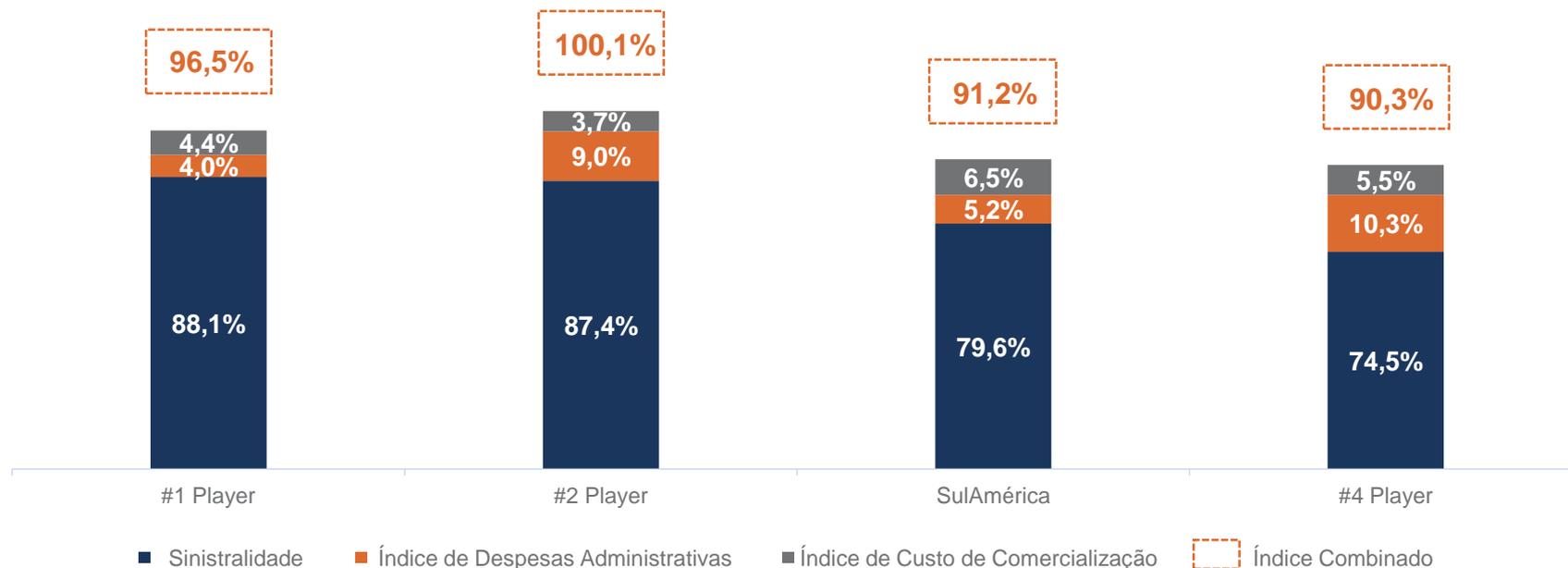


- **Paraná Clínicas** é a **quinta maior operadora de saúde** no estado do **Paraná**
- **90 mil beneficiários** em **planos empresariais**
- **Região estratégica** com **alto potencial de crescimento**
- **Novo patamar** de **ticket médio** (abaixo de ~R\$200), acelerando nossa estratégia de **midticket**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



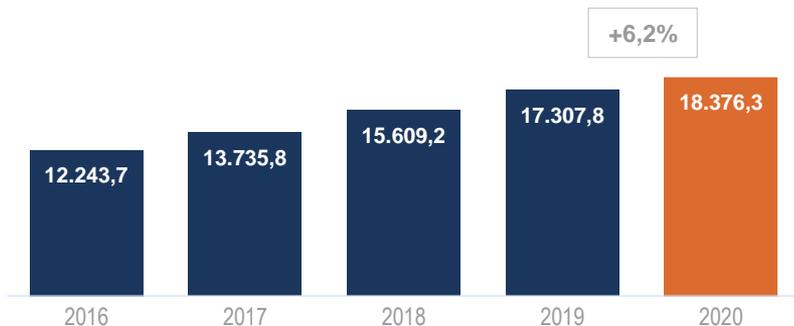
**Seguradoras de saúde e HMOs possuem diferentes estruturas de custos:** desempenho total não considera apenas a sinistralidade

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



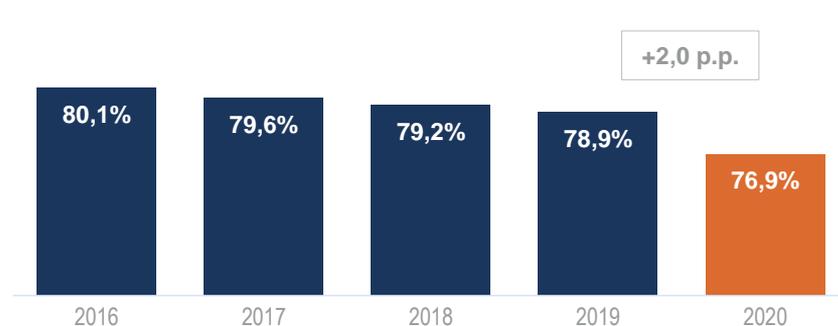
### Receitas Operacionais de Seguros

(R\$ milhões)



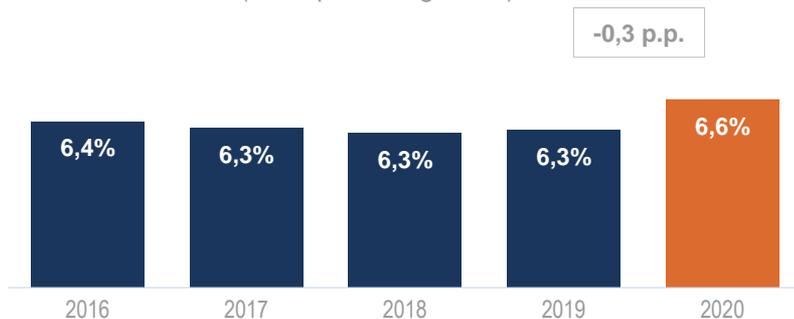
### Sinistralidade

(% de prêmios ganhos)



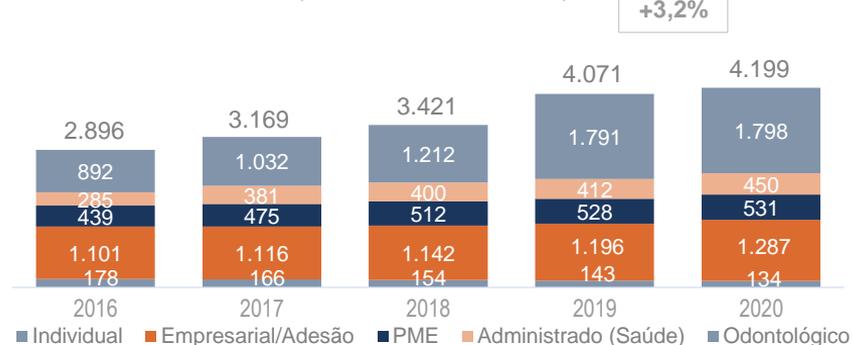
### Custo de comercialização

(% de prêmios ganhos)



### Membros

(milhares de membros)





**Vida, Previdência & Gestão de Ativos**

**SulAmérica**

**125**  
ANOS



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 na Tela)
- Também ofereceremos a modalidade pecúlio
- Contratos de 12 meses sem *long-tail risk*
- Cobertura para COVID-19

**3,7 mm**  
de vidas seguradas

**R\$495 mm**  
em receitas/ano

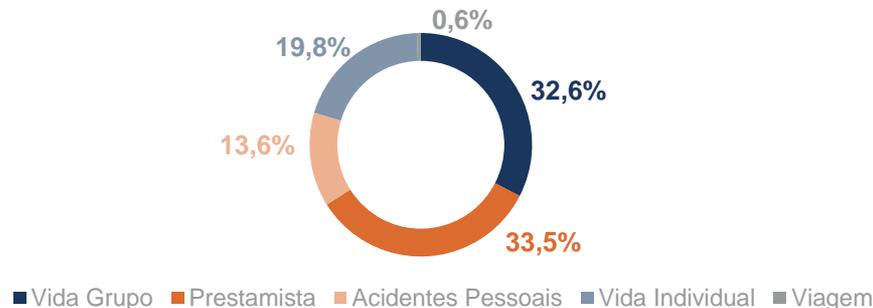
### Prêmios de seguros

(R\$ bilhões)



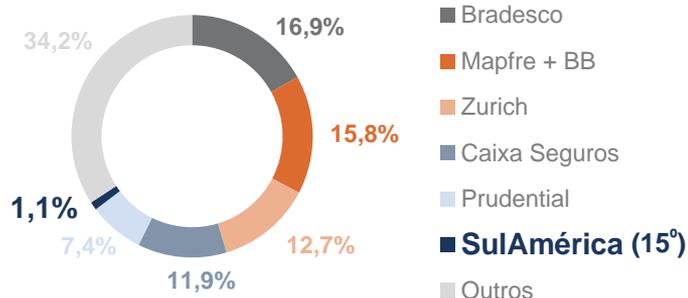
### Composição da receita

(% do total de prêmios; 2020)



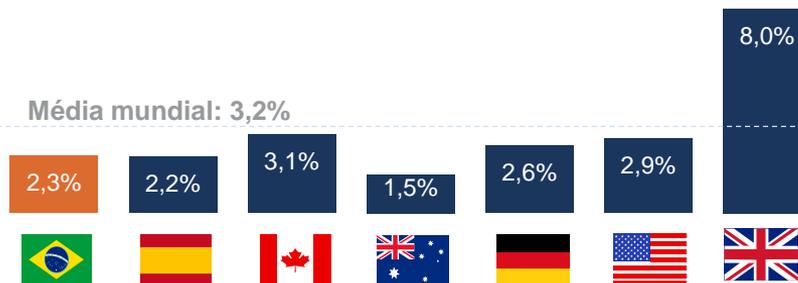
### Participação de mercado

(% do total de prêmios; 2020)



### Penetração de seguro de vida

(% do PIB; 2019)





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)
- 10 salões especializados (Espaços VIP – Vida, Investimentos e Previdência)
- Acesso a telemedicina (Médico na Tela)



**R\$9,4 bi**

em reservas de previdência

### Contribuições

(R\$ bilhões)

+7,5% CAGR

-0,7%

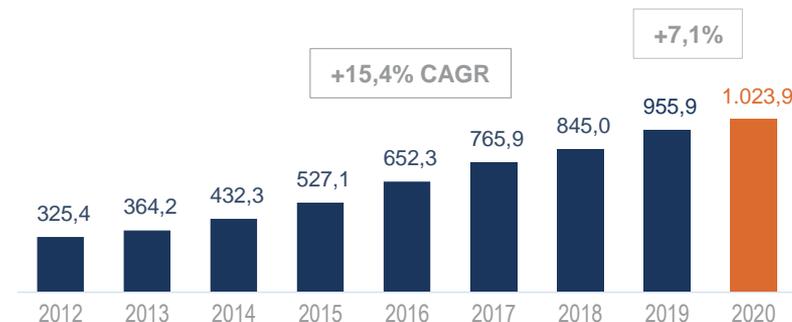


### Reservas técnicas

(R\$ bilhões)

+15,4% CAGR

+7,1%



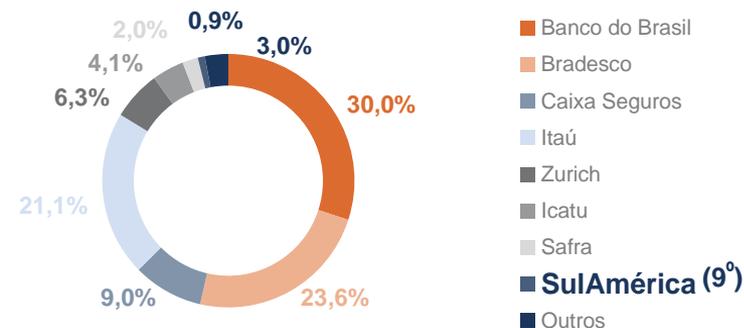
### Composição da contribuição

(% do total de contribuições; 2020)



### Participação de mercado

(% do total de reservas técnicas; 2020)





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 (JGP, Brasil Plural, Ibiúna e Constellation)
- Rating máximo pela S&P: “AMP-1 – Muito forte”
- Signatária dos Princípios do Investimento Responsável desde 2009



**R\$45,9 bi**

em ativos administrados

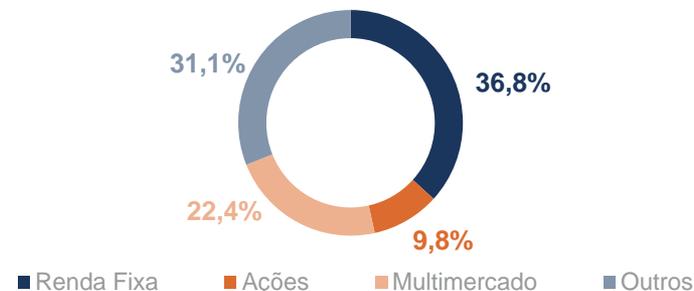
### Ativos administrados

(R\$ trilhões)



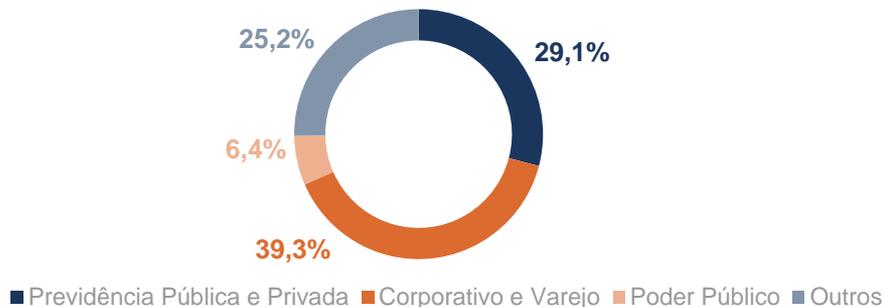
### Ativos administrados por classe

(% do total de ativos administrados; 2020)

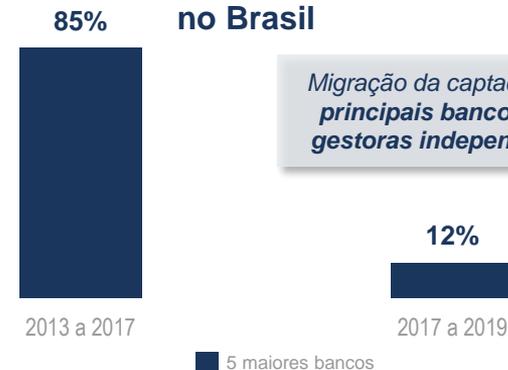


### Ativos administrados por tipo de investidor

(% do total de ativos administrados; 2020)



### Captação de recursos em fundos de investimento no Brasil



*Migração da captação dos principais bancos para gestoras independentes*

# Investimento Estratégico na Órama

Foco em plataformas digitais de investimento

ÓRAMA

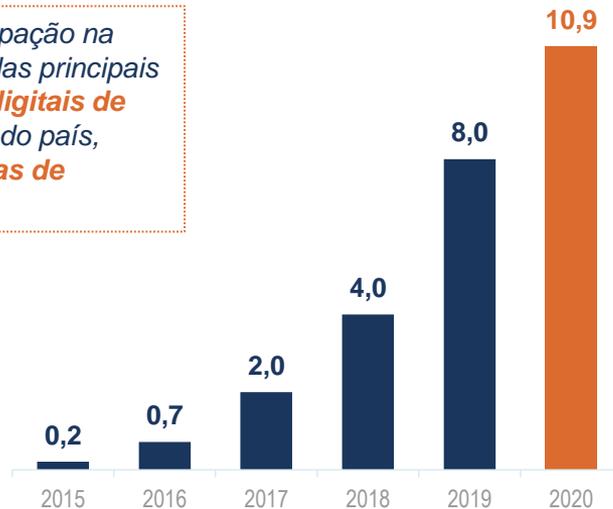


25% de participação na Órama, uma das principais plataformas digitais de investimento do país, com altas taxas de crescimento

## Ativos sob Custódia (AuC)

(R\$ bilhões)

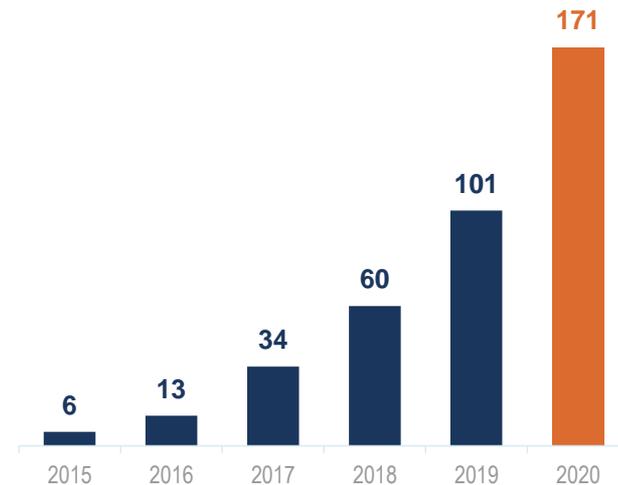
+37%



## Contas Abertas

(mil)

+69%



Oportunidade na distribuição: alavancar canal corretor por meio de plataforma de indicação para a Órama



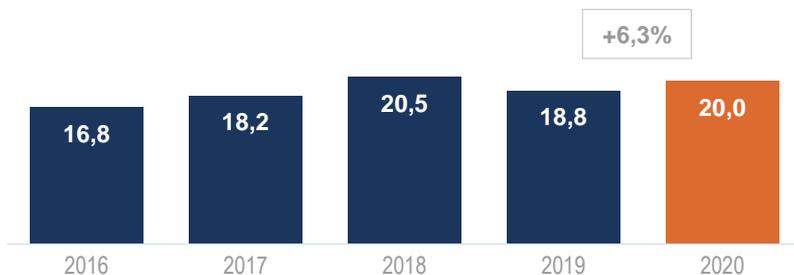
**Destques Financeiros**

**SulAmérica**

**125**  
ANOS

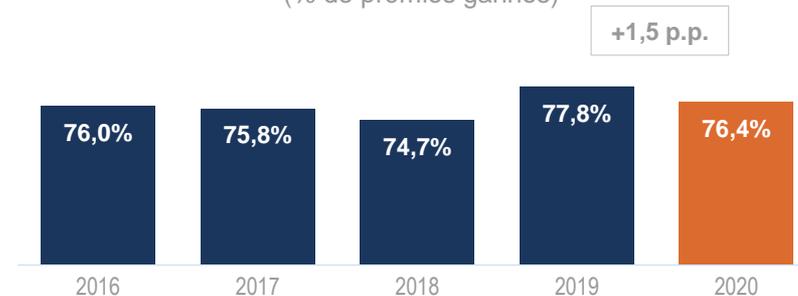
### Receitas Operacionais

(R\$ bilhões)



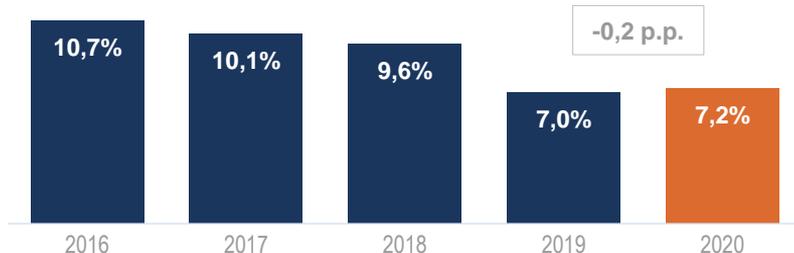
### Sinistralidade

(% de prêmios ganhos)



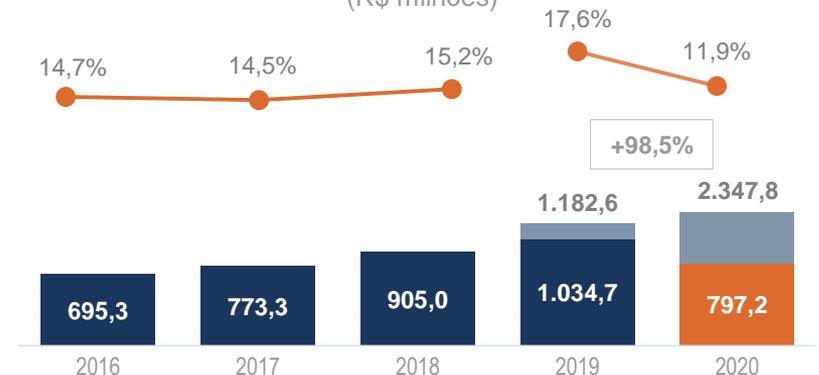
### Custo de comercialização

(% de prêmios ganhos)



### Lucro líquido & ROAE Recorrente<sup>(1)</sup>

(R\$ milhões)



Nota: Todos os valores até 2018 consideram as operações descontinuadas de automóveis e massificados.

(1) ROAE Recorrente (% últimos 12 meses): desconsidera o resultado de operações descontinuadas a partir do 3T20.

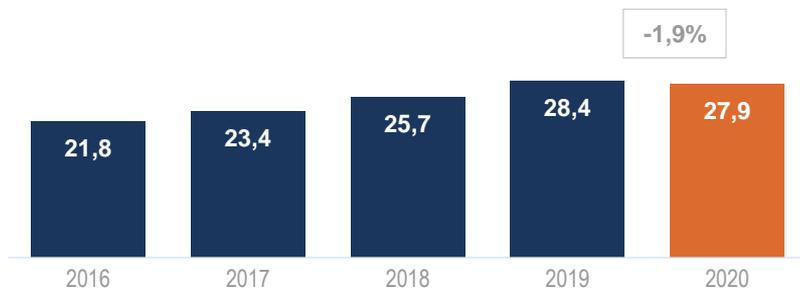
■ Operações descontinuadas

APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL | 4T20

Fevereiro, 2021

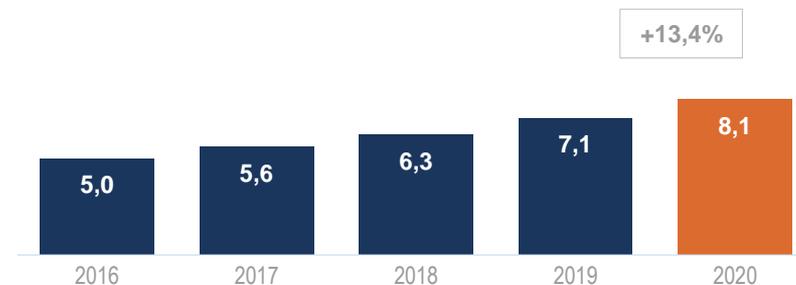
### Ativos Totais<sup>(1)</sup>

(R\$ bilhões)



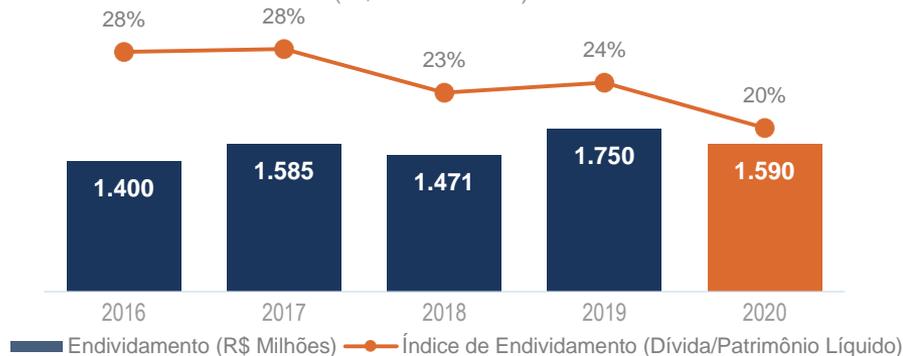
### Patrimônio líquido<sup>(1)</sup>

(R\$ bilhões)



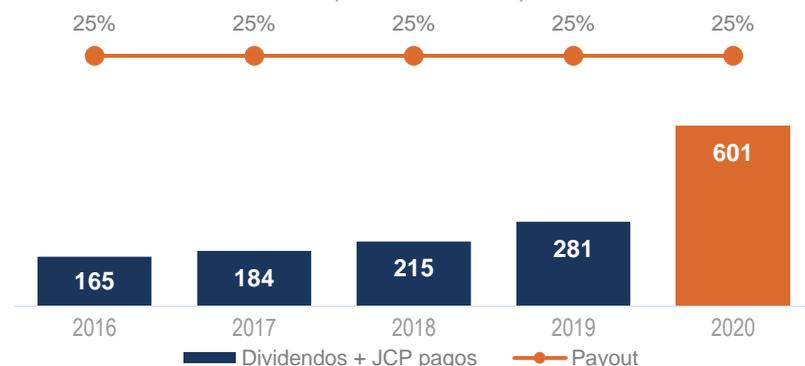
### Dívida e índice de alavancagem<sup>(1)</sup>

(R\$ milhões / %)



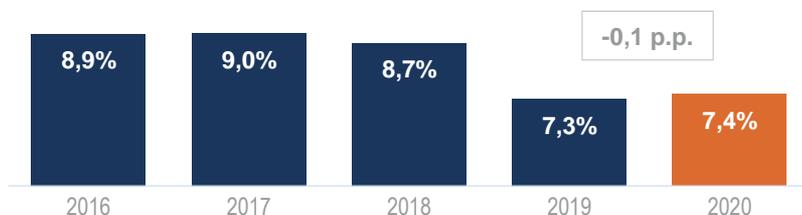
### Dividendos e *payout*

(R\$ milhões / %)



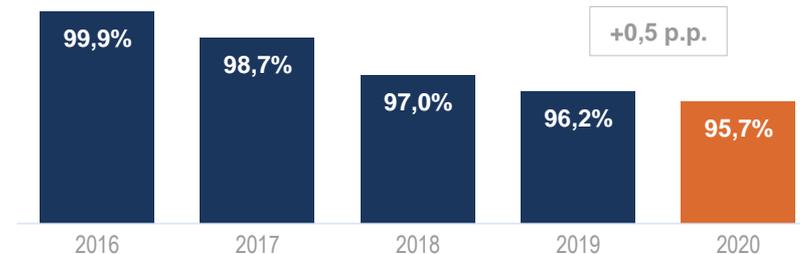
### Índice de despesas administrativas<sup>(1)</sup>

(% das receitas operacionais)



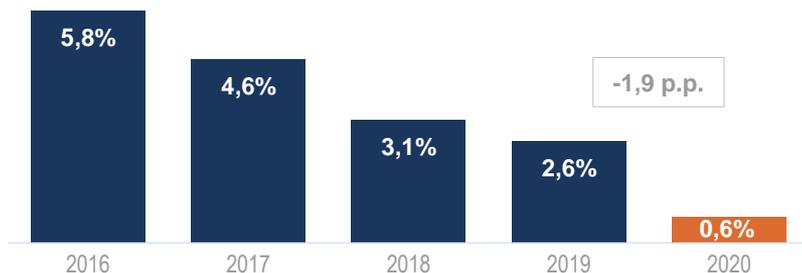
### Índice combinado<sup>(1)</sup>

(%)



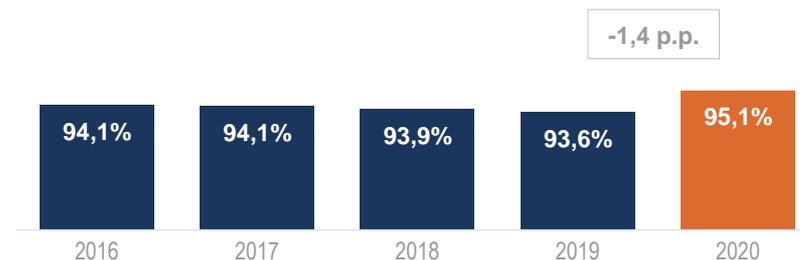
### Índice de resultado financeiro

(% de prêmios retidos)



### Índice combinado ampliado<sup>(3)</sup>

(%)

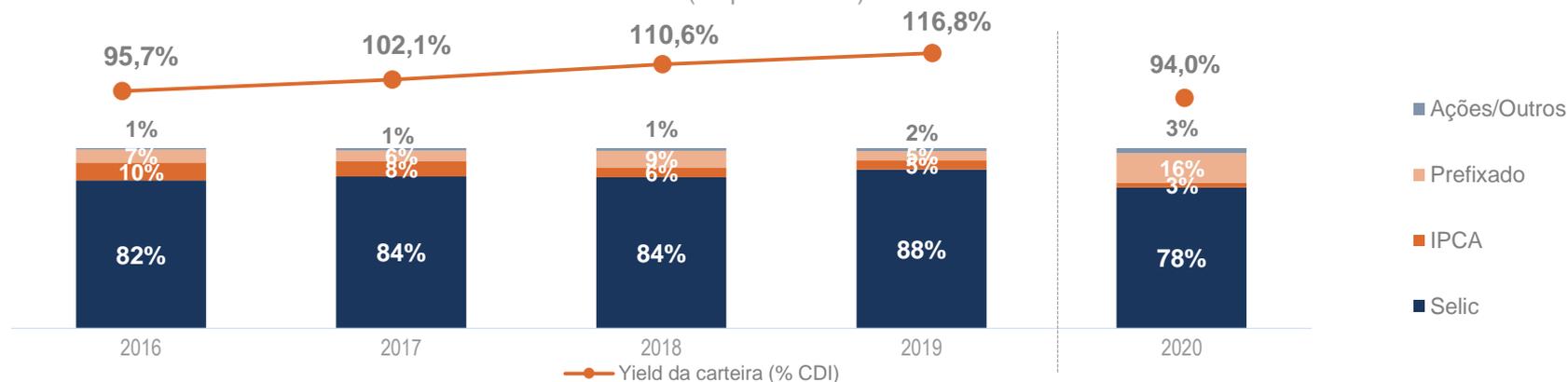


(2) Soma dos índices de Sinistralidade, Comercialização, Outras Receitas e Despesas Operacionais de Seguros e Tributos de seguros, calculados sobre Prêmios Ganhos, e da razão das Despesas Administrativas sobre os Prêmios Retidos; (3) Diferença entre o Índice Combinado e o Índice de Resultado Financeiro, que é calculado sobre os Prêmios Retidos.

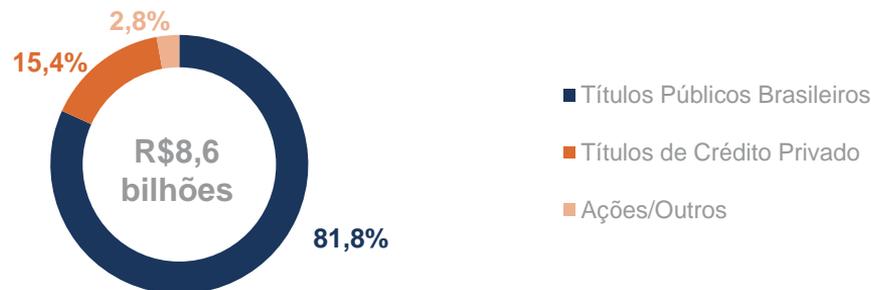
Nota: Todos os valores até 2018 consideram as operações descontinuadas de automóveis e massificados.

(1) Em 2019 e 2020, o índice desconsidera itens extraordinários.

### 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.



125 ANOS

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

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.

Versão: Fevereiro/2021



IBOVESPA B3

**SULA**  
B3 LISTED N2