



Resultado Trimestral – 1º trimestre de 2021

- Receitas totais de R\$5,2 bilhões (+5,4%)
- Beneficiários de saúde e odonto crescem 9,8%, atingindo 4,3 milhões
- Sinistralidade consolidada de 80,6% (melhora de 1,0 p.p.)
- Margem bruta operacional de R\$484,6 milhões (+21,5%) e EBITDA ajustado de R\$146,0 milhões (+34,9%)
- Retorno sobre o patrimônio médio (ROAE) de operações continuadas de 11,6% nos últimos 12 meses
- Retorno sobre o capital regulatório de saúde e odonto de 23,0% nos últimos 12 meses

Teleconferência de resultados

12 de maio de 2021 (quarta-feira)

Português (com tradução simultânea para o inglês)

10h (Brasília) | 9h (US/DST)

Webcast: www.sulamerica.com.br/ri

Brasil: +55 (11) 3181-8565 **ou** +55 (11) 4210-1803

USA: 1-844-204-8942 **ou** +1 (412) 717-9627 | **UK:** +44 20 3795-9972

MENSAGEM DO PRESIDENTE

Começamos 2021 com **avanços importantes** em nossa **estratégia** de desenvolver e acelerar iniciativas em tecnologia, inovação, Cuidado Coordenado, retenção de clientes, além de uma forte e sólida parceria com nossos corretores de seguros, que resultou em um **crescimento líquido de 134 mil beneficiários** em Saúde e Odonto no primeiro trimestre de 2021, na comparação com dezembro do último ano.

Avançamos nossa **transformação digital**: aumentamos a assistência aos nossos beneficiários por meio de **ferramentas digitais**, com quase **1 milhão de atendimentos** desde janeiro de 2020, sendo mais de 300 mil apenas no primeiro trimestre deste ano. Fomos capazes, também, de acelerar nossa **transformação cultural**, o que nos permitiu estar preparados para esse momento tão desafiador provocado pela pandemia, preservando e garantindo nossa operação em um cenário adverso.

Nesse período, reforçamos ainda mais nossos serviços para apoiar a sociedade. Como **gestora de Saúde e Odonto**, enfrentamos a pandemia ao lado de todos os nossos clientes e beneficiários **garantindo acesso a saúde**, em uma intensa e cada vez mais forte **parceria** com toda a **rede de prestadores (hospitais, laboratórios, médicos, dentistas e profissionais de saúde)**, **corretores** e todos os demais **stakeholders**, além de nossas **equipes internas de saúde e operações**, que têm acompanhado todos os dados em tempo real para garantir apoio e assistência a todos os nossos segurados. Muito obrigado por tanto esforço, cuidado e dedicação, realmente um time que merece todo o nosso respeito e admiração.

Fortalecemos nossa **integração ASG** com o avanço de iniciativas para ampliar a **inclusão e acesso** a saúde, inclusive com a oferta de produtos mais acessíveis. Aqui cabe destacar a evolução da nossa linha de produtos regionais – o **SulAmérica Direto** – que vem crescendo de maneira significativa desde o final do ano passado, expandindo em diversas regiões e demonstrando, em um **novo mercado endereçável**, a **força** da nossa **marca** e atratividade da nossa **proposta de valor**. Ao mesmo tempo, buscamos garantir **total suporte** nessa crise sanitária sem precedentes, cujas indenizações somaram mais de R\$410 milhões no primeiro trimestre de 2021 e R\$1,3 bilhão desde o início da pandemia. E em abril, mês mundial da saúde, ampliamos mais uma vez **nossa contribuição para a sociedade** com uma iniciativa que está oferecendo suporte emocional a profissionais de saúde e parentes de vítimas da COVID-19, além de investimentos para instalação de mais leitos de UTI para pacientes do Sistema Único de Saúde (SUS) e de usinas de oxigênio no Amazonas.

Dando continuidade ao nosso processo de **expansão** em regiões estratégicas, seguimos avançando no **Sul** do país: além do próprio crescimento apresentado pela **Paraná Clínicas**, que começou o ano com recordes de vendas novas, e do lançamento do Direto Joinville em fevereiro já começando com quase 5 mil beneficiários, em março anunciamos o acordo para **aquisição da carteira** de planos de saúde da **Santa Casa de Ponta Grossa**, no estado do Paraná, que, quando concluída, adicionará cerca de 25 mil beneficiários ao nosso portfólio de saúde. O movimento demonstra e reforça o nosso foco em aproveitar **oportunidades inorgânicas** no processo de consolidação do setor de saúde suplementar, tanto em nossa posição de destaque no segmento de seguro saúde como no posicionamento em operações regionais.

Em **Saúde Financeira**, nossa atuação também foi de destaque. Em **seguro de vida**, cientes do nosso papel e responsabilidade nesse momento, como temos feito desde o ano passado, continuamos com a **cobertura voluntária de sinistros** relacionadas à **COVID-19**, suportando quase 700 casos apenas no primeiro trimestre de 2021 e mais de 1.600 desde o início da pandemia em março de 2020. Naturalmente, isso impactou a rentabilidade do segmento tanto em 2020 quanto no primeiro trimestre de 2021, mas nossa expectativa é retomar níveis normais e recorrentes de rentabilidade para esse portfólio à medida que a situação da pandemia esteja controlada, principalmente a partir do avanço do processo de vacinação no país. Em **previdência**, temos percebido um crescente interesse pelo produto, apresentando crescimento consistente de contribuições e portabilidade em mais um trimestre, com reservas que já se aproximam dos **R\$10 bilhões**. Em **investimentos**, a parceria com a **Órama** está avançando a passos largos, com uma adesão importante de nossos corretores no programa de indicação para a plataforma, que hoje já conta com 2,5 mil corretores cadastrados. Acreditamos fortemente nesse investimento estratégico realizado no ano passado, que atua em um segmento com grande potencial de crescimento no Brasil. Ao mesmo tempo, a **SulAmérica Investimentos**, nossa gestora de ativos, mantém cerca de **R\$45 bilhões** em ativos sob gestão, estando entre as 5 maiores gestoras independentes do país.

Seguimos determinados em evoluir nossos processos e manter **investimentos permanentes** em **tecnologia** e, como já mencionamos, nossa **transformação digital** já é realidade na Companhia. Já tínhamos um dos melhores e mais utilizados **aplicativos de saúde** do mercado, com uso cada vez maior da **telemedicina** (inclusive para atendimento psicológico), que tem aberto **novas possibilidades** para um cuidado efetivo, acolhedor e conveniente para usuários e profissionais de saúde.

MENSAGEM DO PRESIDENTE (cont.)

É inegável que estas transformações permitem a aceleração e desenvolvimento da nossa **estratégia digital** que, combinada ao nosso foco em **gestão de saúde**, abre novas oportunidades para darmos mais um passo em direção ao futuro. A partir de uma visão que busca complementar nossa **proposta de valor** com produtos de Saúde Integral, combinaremos nosso portfólio de Saúde, Odonto, Vida, Previdência e Investimento com novas oportunidades de negócios numa visão de **ecossistema**, tendo como prioridade a melhor experiência para nossos clientes e *stakeholders*.

Neste período de desafios e oportunidades em que inicio como Presidente da SulAmérica, agradeço a todos os nossos parceiros, que são fundamentais em nosso modelo de negócios: os mais de **36 mil corretores** de seguros, nossos **20 mil prestadores de saúde** – dentre os quais mais de 1,2 mil hospitais e 3,6 mil laboratórios pelo Brasil, além dos milhares de **profissionais de saúde** que nesta crise estão trabalhando bravamente – nossos mais de **70 mil acionistas** e todos os demais *stakeholders* da Companhia que contribuem de forma relevante para esta jornada.

Por fim, também gostaria de concluir agradecendo a **confiança** e **comprometimento** dos nossos **4 mil colaboradores**, que seguem se dedicando ao máximo para cumprir nosso propósito de melhorar a vida das pessoas e, por meio da oferta de **Saúde Integral**, conectar e equilibrar saúde física, emocional e financeira para o maior número de pessoas em todo o Brasil, além de colocar a Companhia em um caminho de **crescimento** e **novas oportunidades**.

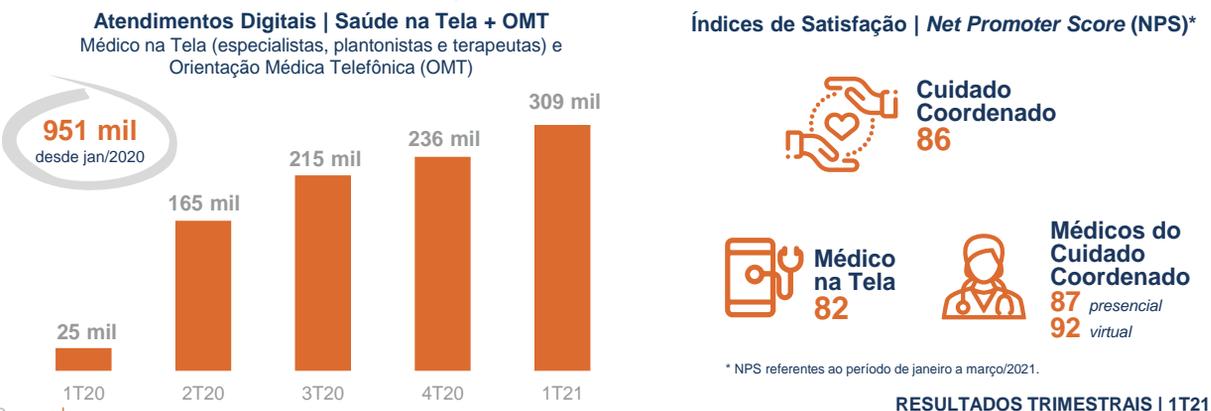
Ricardo Bottas
Diretor-Presidente

SAÚDE INTEGRAL, TECNOLOGIA E MEDICINA CONECTADA: INICIATIVAS DURANTE A PANDEMIA DO NOVO CORONAVÍRUS (COVID-19)

O primeiro trimestre de 2021 foi marcado por uma alta no número de casos e internações relacionados ao novo coronavírus, alcançando patamares superiores aos observados na fase mais aguda da pandemia em 2020. Como consequência, sobretudo no final do período, os governos dos principais estados impuseram medidas de maior restrição de circulação, além de orientações tanto da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) quanto nossas, no papel de gestora de saúde, para que a realização de procedimentos, exames, tratamentos e cirurgias eletivas, não urgentes e que não causassem danos à saúde do beneficiário, fossem postergados, sempre de acordo com a orientação clínica adequada, mas visando a melhor utilização da capacidade do sistema de saúde.

Novamente a **estratégia de Cuidado Coordenado** foi essencial para garantir o cuidado para a nossa base de beneficiários, que tem sido a prioridade desde o início desta crise sanitária, tanto em orientações relacionadas à COVID-19 quanto na continuidade de tratamentos em andamento e demais demandas recorrentes ou de urgência. Nesse contexto, sem dúvida devemos destacar a continuidade da adoção das **ferramentas digitais** do “Saúde na Tela”, com a nossa rede de médicos plantonistas e especialistas em mais de 50 especialidades, além de terapeutas, psicólogos, nutricionistas, fonoaudiólogos e outros profissionais de saúde. Adicionalmente, neste trimestre tornamos ainda mais fácil o acesso a prescrições, que agora podem ser enviadas e consultadas no próprio aplicativo, incluindo solicitações de exames, receitas, encaminhamentos e atestados médicos.

A efetividade e receptividade das iniciativas digitais podem ser comprovadas pelo crescimento no número de interações a distância, que em março/21 atingiram o recorde mensal de **141 mil**, para um total de mais de **950 mil atendimentos remotos** desde o início de 2020, sendo cerca de **817 mil teleatendimentos**. Nossas iniciativas também continuam com **altos níveis de satisfação**, evidenciados pela evolução positiva do NPS (*Net Promoter Score*) e pela **alta resolutividade** (~90% dos atendimentos sem necessidade de atendimento presencial posterior), resultados que comprovam que o **cuidado virtual** tem se mostrado eficiente em garantir assistência de qualidade.



SAÚDE INTEGRAL, TECNOLOGIA E MEDICINA CONECTADA: INICIATIVAS DURANTE A PANDEMIA DO NOVO CORONAVÍRUS (COVID-19) (cont.)

Além dos resultados positivos com as iniciativas e ferramentas digitais, as **parcerias** com a rede de prestadores têm se tornado cada vez maiores, alavancadas, por exemplo, pela expansão do **Lab In**, iniciativa digital em parceria com Fleury e DASA que permite a **integração dos dados médicos** dos pacientes com os laudos dos exames, e pelo **Fast Track** em conjunto com **32 hospitais parceiros**, que tem sido fundamental para, nos casos suspeitos ou confirmados da COVID-19 em que é avaliada a necessidade de encaminhamento hospitalar, garantir um atendimento rápido, eficiente e de qualidade.

IMPACTOS DA PANDEMIA DA COVID-19

Considerando os segmentos em que atuamos, tivemos custos assistenciais relevantes associados à pandemia. Seguimos cobrindo os custos médicos de procedimentos relativos à COVID-19 para clientes de **seguro saúde**, que representaram **despesas assistenciais** de aproximadamente **R\$384 milhões** no 1T21, distribuídos em consultas, exames e internações. Adicionalmente, como temos feito desde o início da pandemia quando passamos, voluntariamente, a cobrir sinistros associados à COVID-19 no portfólio de **seguro de vida**, tivemos indenizações da ordem de **R\$30 milhões** nessa carteira no 1T21.

Continuamos com o monitoramento de todos os beneficiários de saúde em relação à COVID-19, intensificado nos últimos meses com o aumento de casos observado nas principais regiões do país. Desde o início da pandemia e até 11/05/2021, 20.427 beneficiários da Companhia foram internados com confirmação do novo coronavírus, com 9.667 destes precisando de cuidados em Unidade de Terapia Intensiva (UTI). Desse total, 18.119 segurados já se recuperaram e receberam alta e registramos, infelizmente, 1.403 óbitos.

20.427

Acumulado internados
COVID-19

9.667

Acumulado UTI
COVID-19

10.760

Acumulado leito comum
COVID-19

18.119

Beneficiários recuperados
COVID-19

EXPANSÃO: AQUISIÇÃO DA CARTEIRA DA SANTA CASA DE PONTA GROSSA



Em março, por meio de nossa subsidiária Paraná Clínicas, anunciamos o fortalecimento da presença no Sul do Brasil com a assinatura de acordo para aquisição da carteira de clientes da **Santa Casa de Misericórdia de Ponta Grossa (PR)**. A transação, quando concluída, agregará cerca de **25 mil beneficiários** à carteira de saúde, reafirmando a estratégia de crescimento no segmento de Saúde e Odonto em regiões estratégicas, já impulsionada pela aquisição da própria Paraná Clínicas em setembro de 2020. Em 2020, a carteira objeto da transação registrou receitas que totalizaram aproximadamente R\$53 milhões.

A conclusão da transação está condicionada ao cumprimento de determinadas condições precedentes usuais, conforme previstas no respectivo contrato, incluindo a aprovação prévia dos órgãos reguladores competentes. Quando concluída, esta transação representará uma adição de 28% de beneficiários e de 26% de receitas operacionais à Paraná Clínicas.

EXPERIÊNCIA DO CLIENTE, QUALIDADE E INOVAÇÃO

A busca pela garantia da **qualidade de produtos e serviços** e da **melhoria contínua da experiência do cliente** é uma prioridade da Companhia. Além da conquista do **Prêmio Reclame Aqui**, pelo segundo ano consecutivo em 2020, na categoria Melhor Atendimento em Planos de Saúde do Brasil, temos notas destacadas no Reclame Aqui nos segmentos em que atuamos, classificadas dentre as melhores dos respectivos segmentos nos últimos 12 meses.



Saúde e Odonto



Vida



Previdência

Além da boa avaliação de nossos produtos e serviços, continuamos focados no desenvolvimento constante das nossas **ferramentas digitais**, entregando funcionalidades e melhorias para uma experiência cada vez melhor de todos os nossos clientes. O **aplicativo de saúde** continua atingindo altos níveis de utilização e satisfação, alcançando **8,9 milhões de acessos** entre os meses de janeiro e março/21 com uma **melhora contínua de avaliação**, liderando o **ranking** em relação aos principais *players* do mercado.



**Atendimento
Coronavírus**
+180 mil
triagens pelo *app*



Fast Track
+3 mil
encaminhamentos
NPS: 73



Telemedicina
+817 mil
desde jan/20



Excelente avaliação
Nota: 4,5 / 5



Reembolso Digital
+2,9mm
últ.12 meses
NPS: 83



Acessos ao *app*
+8,9 milhões no 1T21
+28% vs 1T20



**Histórico de consultas
e prescrições digitais**
Novo!



**Solicitação de
Medicamentos**
NPS: 88

CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO: ALAVANCANDO CORRETORES E PARCERIAS

Um dos pilares do crescimento da SulAmérica tem sido ampliar nossas parcerias de distribuição, potencializando o relacionamento com os mais de 36 mil corretores independentes em nossa rede, além de buscar novos parceiros.

Órama

No final de 2020, lançamos a **plataforma de indicação IndicaSAS**, criando **sinergias** com nosso **investimento na Órama** e com amplo potencial de alavancar a distribuição para a plataforma de investimentos. A ferramenta, que é facilmente acessada pelo Portal do Corretor SulAmérica, disponibiliza um **robusto programa de capacitação e incentivos** para **indicar a Órama para clientes**, com todo corretor podendo ser um indicador na plataforma. Ainda, no processo de especialização, o corretor pode buscar se tornar também um consultor e, em um passo seguinte, com os devidos treinamentos e certificações, inclusive em um **agente autônomo de investimento**. Hoje, já temos cerca de **2,5 mil corretores cadastrados** e mais de **800 indicações** desde o lançamento da plataforma.



ASG: ASPECTOS AMBIENTAIS, SOCIAIS E DE GOVERNANÇA

Em março de 2021, lançamos o **Relatório Anual 2020** da SulAmérica, novamente em um formato online, dinâmico e inovador para falar sobre os destaques da nossa operação no período. O relatório completo pode ser acessado em www.sulamerica.com.br/relatorioanual. Parte integrante do nosso reporte em todos os anos são os [indicadores ASG](#), que seguem as diretrizes do **GRI (Global Reporting Initiative)** e apresentam de forma integrada nossos principais **indicadores ambientais, sociais e de governança (ASG)** para investidores e demais *stakeholders*.

Neste trimestre, também finalizamos o processo de certificação junto ao **Women on Board (WOB)**, conquistando o selo que reconhece empresas que valorizam e possuem boas práticas relacionadas à participação de mulheres em conselhos de administração ou consultivos. A certificação foi criada em 2019 pela associação WOB, com o apoio da ONU Mulheres, e atualmente conta com 35 empresas certificadas. Hoje, além de contarmos com duas mulheres no Conselho de Administração, condição para adesão à certificação WOB, temos evoluído, também, em posições de **mulheres em cargos de liderança**, sendo duas no Comitê Executivo (29%) e uma participação de 28% de lideranças femininas considerando todos os cargos executivos. Na média liderança, considerando superintendentes, gerentes e coordenadores, são 52% de mulheres líderes e, na força de trabalho total, temos 64% de representatividade feminina.

Na SulAmérica Investimentos, cabe destacar a criação de mais um fundo com foco em melhores práticas ASG: o **SulAmérica Crédito ESG**, fundo de crédito que irá alocar em títulos de dívida como debêntures, CRIs e FIDCs que possuam uma utilização de recursos alinhada com as melhores práticas ASG e que promovam contribuições positivas para agenda do desenvolvimento sustentável.

Maiores informações sobre métricas ASG podem ser encontradas na seção de [Indicadores](#) do site de RI e na [Planilha de Fundamentos](#).

Contribuindo para sociedade no enfrentamento da COVID-19

Uma de nossas estratégias como **gestora de Saúde Integral** é gerar **impacto positivo** na sociedade com foco em melhorar a vida das pessoas. Desde o início da pandemia e, sobretudo considerando seu agravamento nos últimos meses, entendemos que o nosso papel, principalmente considerando os segmentos em que atuamos, teria que ser baseado em ampliar nosso escopo, auxiliando e colaborando com **apoio e assistência** para a **sociedade** em geral.

Em 2020, no início da pandemia, buscamos **auxiliar nossos prestadores da rede assistencial** em momentos adversos, ampliando a relação de parceria, através de **adiantamentos financeiros** que totalizaram cerca de R\$279 milhões, ajudando o seu fluxo de caixa e garantindo a qualidade de atendimento e o acesso a saúde naquele período. Também contribuimos com doações que somaram R\$10 milhões e viabilizaram **novos leitos** para pacientes do **Sistema Único de Saúde (SUS)**.

Agora em 2021, continuamos buscando fazer mais. Preocupados com o **suporte emocional** e a saúde mental da população nesse momento, disponibilizamos até 35 mil **atendimentos psicológicos** sem qualquer custo para **familiares de vítimas da COVID-19** e **profissionais de saúde** da linha de frente no combate à COVID-19.

Ainda, buscando **suportar hospitais públicos** em dificuldade com as altas taxas de ocupação nos leitos nos últimos meses, participamos de duas ações, em conjunto com parceiros como a Fiocruz e a União BR, para a **instalação de usinas de produção de oxigênio** na região da Amazônia.

Por fim, recentemente foi criada uma campanha em parceria com **nossos colaboradores** e a União BR com o objetivo de arrecadar recursos para a **distribuição de alimentos** às populações mais vulneráveis fortemente impactadas pelas consequências da pandemia. Além disso, temos outras ações encaminhadas em conjunto com empresas e instituições, como o **Hospital Israelita Albert Einstein**, que ao todo, considerando todas as ações que devem ser realizadas pela Companhia, podem somar até R\$6 milhões nos próximos meses, contribuindo no combate à pandemia.



APOIO EMOCIONAL NA PANDEMIA
AÇÃO SOCIAL

Melhorar a vida das pessoas. Este é o nosso propósito. Nosso papel na sociedade.

A pandemia tem enorme impacto na Saúde Emocional das pessoas. E a situação se torna ainda mais grave quando nos referimos aos familiares de vítimas e aos milhares de profissionais da linha de frente ao combate à Covid-19.

Por isso, no mês mundial da saúde, em parceria com a Psicologia Viva, destinaremos nossa verba de marketing para oferecer 35 mil atendimentos psicológicos gratuitos em todo o Brasil.

Compartilhe esta ação para que ela chegue a todos que não tenham acesso.

sulamericasaudeintegral.com.br



1. Principais Destaques

A tabela abaixo considera apenas as operações continuadas, excluindo os segmentos de automóveis e massificados no 1T20.

Destaques Financeiros (R\$ milhões)	1T21	1T20	Δ	4T20	Δ
Receitas Operacionais de Seguros	4.899,9	4.651,3	5,3%	4.891,7	0,2%
Saúde e Odontológico	4.797,4	4.534,4	5,8%	4.761,5	0,8%
Vida e Acidentes Pessoais	102,5	116,9	-12,3%	130,2	-21,3%
Outras Receitas Operacionais	292,6	275,4	6,3%	361,8	-19,1%
Previdência	215,3	205,7	4,7%	284,4	-24,3%
Planos de Saúde Administrados	18,5	17,2	7,5%	19,2	-3,7%
Gestão e Administração de Ativos	13,9	17,1	-18,3%	17,7	-21,4%
Outras Receitas Operacionais ¹	44,9	35,4	26,8%	40,6	10,7%
Total de Receitas Operacionais	5.192,5	4.926,6	5,4%	5.253,6	-1,2%
Margem Bruta Operacional	484,6	398,8	21,5%	524,3	-7,6%
EBITDA	132,4	89,3	48,1%	27,1	388,4%
EBITDA Ajustado²	146,0	108,3	34,9%	75,4	93,8%
Resultado Financeiro	15,9	6,1	159,4%	33,0	-51,7%
Lucro Líquido das Operações Continuadas	54,0	70,0	-22,8%	42,6	26,7%
Lucro Líquido das Operações Descontinuadas	0,0	9,7	NA	0,0	NA
Lucro Líquido após Participação de Não Controladores	53,9	79,8	-32,5%	42,7	26,3%
ROAE (% últimos 12 meses)	30,7%	15,3%	15,4 p.p.	30,8%	-0,1 p.p.
ROAE Recorrente ³ (% últimos 12 meses)	11,6%	15,3%	-3,6 p.p.	11,9%	-0,2 p.p.
Informações de Seguros - Prêmios Ganhos (R\$ milhões)	1T21	1T20	Δ	4T20	Δ
Saúde e Odontológico	4.831,6	4.561,9	5,9%	4.804,5	0,6%
Vida e Acidentes Pessoais	119,7	123,6	-3,2%	119,8	-0,1%
Informações de Seguros - Sinistros Retidos (R\$ milhões)	1T21	1T20	Δ	4T20	Δ
Saúde e Odontológico	-3.895,6	-3.761,5	-3,6%	-3.852,4	-1,1%
Vida e Acidentes Pessoais	-97,4	-61,6	-58,1%	-61,7	-57,8%
Índices Operacionais de Seguros (%)	1T21	1T20	Δ	4T20	Δ
Sinistralidade	80,6%	81,6%	1,0 p.p.	79,5%	-1,2 p.p.
Saúde e Odontológico	80,6%	82,5%	1,8 p.p.	80,2%	-0,4 p.p.
Vida e Acidentes Pessoais	81,1%	49,1%	-32,0 p.p.	51,3%	-29,8 p.p.
Custos de Comercialização	7,5%	7,3%	-0,2 p.p.	7,3%	-0,2 p.p.
Saúde e Odontológico	6,8%	6,7%	-0,2 p.p.	6,7%	-0,1 p.p.
Vida e Acidentes Pessoais	33,1%	30,6%	-2,5 p.p.	29,4%	-3,7 p.p.
Combinado	99,5%	99,4%	-0,2 p.p.	101,3%	1,8 p.p.
Combinado Ampliado	99,2%	99,2%	0,0 p.p.	100,7%	1,5 p.p.
Índices Consolidados (% das receitas operacionais totais)	1T21	1T20	Δ	4T20	Δ
Margem Bruta Operacional	9,3%	8,1%	1,2 p.p.	10,0%	-0,6 p.p.
Despesas Administrativas	7,5%	6,7%	-0,8 p.p.	10,1%	2,6 p.p.
Margem Líquida das Operações Continuadas	1,0%	1,4%	-0,4 p.p.	0,8%	0,2 p.p.
Margem Líquida	1,0%	1,4%	-0,4 p.p.	0,8%	0,2 p.p.
Destaques Operacionais	1T21	1T20	Δ	4T20	Δ
Segurados de Saúde e Odonto (milhares)	4.330	3.944	9,8%	4.199	3,1%
Segurados de Saúde	2.456	2.299	6,8%	2.402	2,2%
Segurados de Odonto	1.874	1.645	13,9%	1.798	4,3%
Vidas Seguradas (incluindo AP + VGBL) (milhares)	3.791	3.520	7,7%	3.703	2,4%
Volume de Ativos Administrados (R\$ bilhões)	44,7	43,3	3,4%	45,9	-2,5%
Reservas de Previdência Privada (R\$ bilhões)	9,6	7,9	21,8%	9,4	1,8%

Dentre os principais destaques do primeiro trimestre de 2021 (1T21) estão:

- crescimento de 5,4% nas receitas operacionais, totalizando R\$5,2 bilhões, impulsionadas pelos segmentos de saúde, odonto e previdência;
- expansão total de 395 mil beneficiários de saúde e odonto em planos coletivos (+10,4%) em relação ao 1T20, atingindo 4,2 milhões de segurados;
- crescimento orgânico de mais de 306 mil beneficiários (+8,0%) em planos coletivos de saúde e odonto na comparação com o 1T20 e de 134 mil em relação ao 4T20;
- sinistralidade consolidada de 80,6%, melhora de 1,0 p.p., acompanhando o segmento de saúde e odonto que mais do que compensou o efeito da pandemia no portfólio de seguro de vida;
- sólido desempenho operacional com margem bruta de R\$484,6 milhões (+21,5%) e EBITDA ajustado de R\$146,0 milhões (+34,9%), acompanhando o segmento de saúde e odonto, que apresentou margem bruta 32,1% superior em relação ao 1T20;
- no 1T20, ainda foram reconhecidos resultados associados ao segmento de capitalização alienado naquele trimestre, com efeito líquido positivo de cerca de R\$14 milhões no lucro do período, o que não se repetiu no 1T21;

¹Inclui capitalização e outras receitas da Companhia. ²EBITDA Ajustado desconsidera itens extraordinários em despesas administrativas (mais detalhes nas seções 5 e 9). ³Desconsidera o resultado de operações descontinuadas a partir do 3T20.

1. Principais Destaques (cont.)

- g. alíquota efetiva de imposto de renda e contribuição social (IR/CS) de 52,7% no 1T21 – afetada principalmente pelo não reconhecimento de créditos tributários no período – em comparação a 4,0% no 1T20, que fora beneficiado por declaração de juros sobre capital próprio (JCP), o que não se repetiu no 1T21; e
- h. lucro líquido de R\$54,0 milhões, crescimento de 26,7% em relação ao 4T20, mas redução de 22,8% em relação ao 1T20 considerando apenas operações continuadas, acompanhando, principalmente, a maior alíquota efetiva de IR/CS.

2. Seguro Saúde, Odonto e Planos Administrados

(R\$ milhões)	1T21	1T20	Δ	4T20	Δ
Receitas Operacionais	4.837,9	4.571,0	5,8%	4.799,8	0,8%
Seguros	4.797,4	4.534,4	5,8%	4.761,5	0,8%
Coletivos	4.222,7	3.968,6	6,4%	4.162,4	1,4%
Empresarial/Adesão	2.622,4	2.515,8	4,2%	2.627,7	-0,2%
PME	1.500,9	1.358,8	10,5%	1.432,8	4,8%
Odontológico	99,3	94,0	5,7%	101,9	-2,5%
Saúde Individual	574,7	565,8	1,6%	599,2	-4,1%
Planos de Saúde Administrados	18,5	17,2	7,5%	19,2	-3,7%
Outras Receitas Operacionais	22,0	19,4	13,1%	19,1	15,1%
Variações Provisões Técnicas	-11,5	-10,4	-10,9%	-3,3	-252,4%
Seguros	-11,5	-10,4	-10,9%	-3,3	-252,4%
Despesas Operacionais	-4.354,0	-4.203,1	-3,6%	-4.319,0	-0,8%
Seguros	-4.350,6	-4.197,0	-3,7%	-4.314,9	-0,8%
Planos de Saúde Administrados	-3,4	-6,0	43,9%	-4,1	17,7%
Margem Bruta	472,4	357,7	32,1%	477,6	-1,1%
Seguros	435,3	327,1	33,1%	443,4	-1,8%
Planos de Saúde Administrados	15,1	11,2	35,1%	15,1	0,1%
Outros	22,0	19,4	13,1%	19,1	15,1%

Índice de Sinistralidade	80,6%	82,5%	1,8 p.p.	80,2%	-0,4 p.p.
Índice de Comercialização	6,8%	6,7%	-0,2 p.p.	6,7%	-0,1 p.p.

Seguro Saúde e Odonto

As receitas operacionais de saúde e odonto totalizaram R\$4,8 bilhões no trimestre, crescimento de 5,8% na comparação com o mesmo período do ano anterior, impulsionadas pelo bom desempenho de todas as carteiras coletivas, com destaque para o portfólio de pequenas e média empresas - PME (+10,5% vs. 1T21 e +4,8% vs 4T20). As carteiras empresarial/adesão e odonto também apresentaram performance positiva no trimestre, com crescimentos de 4,2% e 5,7%, respectivamente, na comparação com o 1T20. Cabe lembrar que os reajustes referentes a 2020 que foram suspensos, seja de forma voluntária pela Companhia no início da pandemia, seja por determinação da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) no segundo semestre de 2020, já haviam sido reconhecidos por competência no ano passado, não tendo, assim, impacto nas receitas do trimestre. Os valores dos reajustes postergados ainda pendentes de cobrança e recebimento somavam, ao final de março/21, R\$337 milhões. A Companhia continua acompanhando os indicadores de inadimplência, que continuam dentro de patamares históricos nos primeiros meses de 2021.

Em termos de rentabilidade, a margem bruta totalizou R\$472,4 milhões no 1T21, expansão de 32,1% em relação ao 1T20, acompanhando, principalmente, a melhora da sinistralidade que será detalhada mais a frente na mesma seção deste documento. Isso levou a um retorno sobre o capital regulatório mínimo de saúde e odonto de 23,0% nos últimos 12 meses (ganho de 1,1 p.p.), considerando o lucro associado a este que é o principal segmento da Companhia.

A SulAmérica segue demonstrando a força de sua estratégia comercial pelo sólido desempenho em planos coletivos, tanto em receitas quanto em beneficiários, com crescimento consistente a despeito do cenário econômico ainda desafiador. Essa performance só foi possível pelo empenho da área comercial, em conjunto com os corretores de seguros, assim como pela evolução na oferta de produtos e serviços, focada na expansão do portfólio e, também, de regiões atendidas. Vale destacar a recente reformulação da área comercial, que passou a ficar subordinada à área de negócios, o que dá mais agilidade na formatação de produtos e aumenta a capacidade de desenvolvimento de estratégias regionais, alavancando um nível ainda maior de crescimento orgânico. Nesse sentido, a Companhia continua ampliando seu *market share*: de acordo com as estatísticas mais recentes da ANS para receitas do setor, em 2020 a Companhia detinha 10,7% (+0,1 p.p. vs. 9M20) da receita total do mercado de saúde suplementar, sendo a 3ª maior empresa do segmento. A tabela a seguir mostra o desempenho recente em número de beneficiários:

2. Seguro Saúde, Odonto e Planos Administrados (cont.)

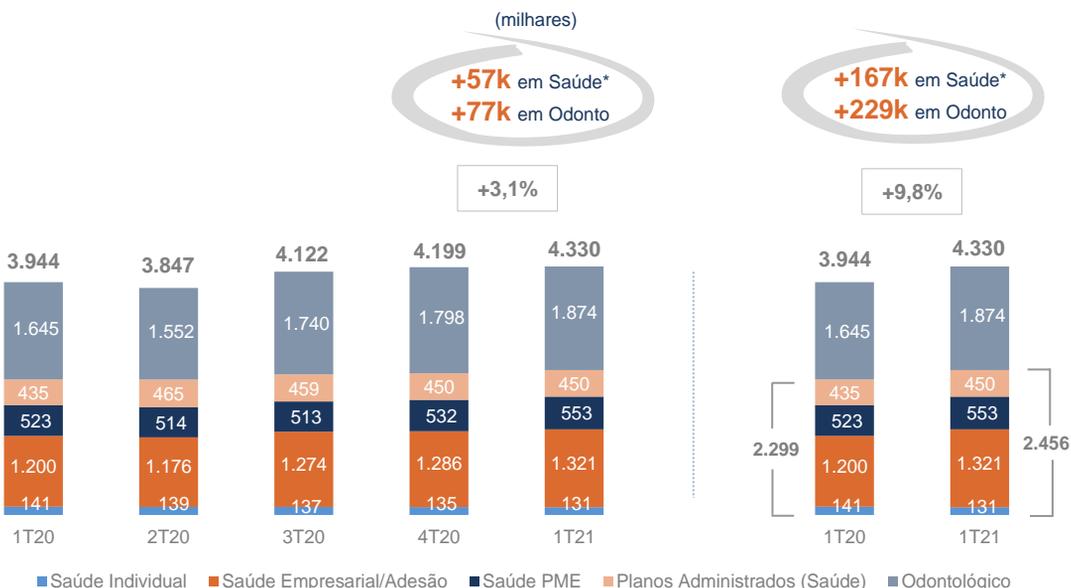
(Milhares de membros)	1T21	1T20	Δ	4T20	Δ
Saúde	2.324	2.158	7,7%	2.267	2,5%
Empresarial/Adesão	1.321	1.200	10,1%	1.286	2,8%
PME	553	523	5,8%	532	4,0%
Administrado (pós-pagamento)	450	435	3,5%	450	0,1%
Odontológico	1.874	1.645	13,9%	1.798	4,3%
Odonto	1.846	1.619	14,1%	1.770	4,3%
Administrado (pós-pagamento)	28	27	4,4%	28	0,8%
Total Planos Coletivos	4.199	3.803	10,4%	4.065	3,3%
Saúde Individual	131	141	-7,0%	135	-2,6%
Total Geral	4.330	3.944	9,8%	4.199	3,1%

Ao final do primeiro trimestre de 2021, a carteira de planos coletivos de saúde e odonto totalizava 4,2 milhões de beneficiários, aumento de 10,4%, ou adição de 395 mil vidas, na comparação com o 1T20, considerando os beneficiários de saúde da Paraná Clínicas incorporados no 3T20. O crescimento orgânico, ex-aquisições, também apresentou uma excelente performance, com aumento de 8,0% na base de beneficiários, ou adição de 306 mil vidas, em relação ao mesmo período do ano anterior. Em relação a dezembro/20, o aumento foi de 134 mil beneficiários.

O desempenho do segmento de saúde segue demonstrando uma aceleração no ritmo de crescimento desde o final do ano passado, com expansão de 167 mil beneficiários (+7,7%) na comparação com o 1T20, incluindo as vidas incorporadas da Paraná Clínicas. A carteira empresarial/adesão teve uma contribuição importante para a performance do segmento, com aumento de 10,1% (+121 mil vidas) em relação ao 1T20 e de 2,8% (+36 mil vidas) em relação ao 4T20. Além da boa performance inorgânica, o portfólio cresceu também em termos orgânicos: 2,6% (+31 mil vidas) vs. 1T20. A carteira PME também continuou o movimento de retomada de crescimento observado no último trimestre, com aumento de 5,8% (+30 mil vidas) vs.1T20 e de 4,0% (+21 mil vidas) na comparação com o 4T20. Esse desempenho demonstra a continuidade de recuperação em vendas novas iniciada no segundo semestre de 2020, que combinada ao alto nível de retenção de clientes apresentado pela Companhia, reforça a capacidade de crescimento consistente e sustentável mesmo frente a cenários mais desafiadores, através da força de sua marca, estratégias comerciais acertadas, além da flexibilização e adaptação de seus produtos para os mais diversos perfis de clientes.

A carteira de odonto atingiu 1,9 milhão de beneficiários no 1T21, crescimento de 13,9% (+229 mil segurados) vs. 1T20, impulsionada por um bom desempenho em vendas novas e, também, pela implantação do plano odontológico para beneficiários de saúde na modalidade adesão, ocorrida no 3T20. Em relação ao 4T20, o portfólio também apresentou bom desempenho, com aumento de 4,3% (+77 mil segurados) em apenas três meses, se beneficiando, assim como o segmento de saúde, de uma retomada nas vendas desde o último trimestre de 2020, inclusive nos balcões de varejo.

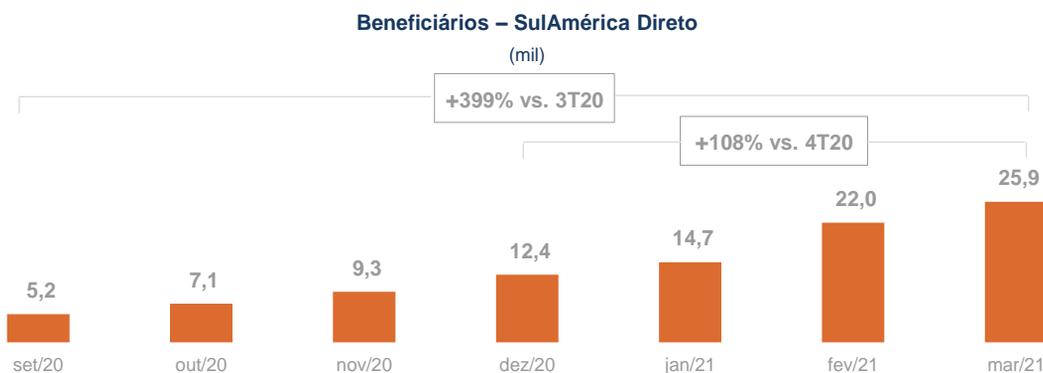
Composição da Carteira de Beneficiários



*Considerando apenas planos de saúde coletivos.

2. Seguro Saúde, Odonto e Planos Administrados (cont.)

Vale destacar a evolução da Companhia na formatação e desenvolvimento de opções mais acessíveis para seu portfólio, cujo maior exemplo é a linha de produtos regionais “Direto”, que chegou a mais uma região no Sul do país após o lançamento em Joinville (SC) em fevereiro/21, somando ao todo 7 praças de atuação no país. Desde o segundo semestre do ano passado, os produtos Direto apresentaram forte crescimento de vendas e, gradualmente, vem contribuindo para o crescimento consolidado apresentado. A estratégia para os próximos meses passa por continuar alavancando vendas nas regiões onde os produtos já estão lançados e, em paralelo, desenvolver mais opções em novas localidades estratégicas com parceiros assistenciais selecionados.

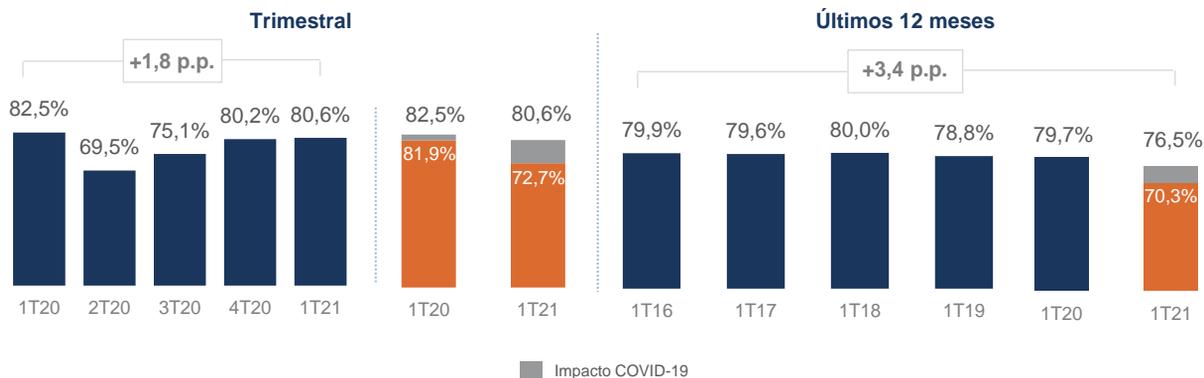


A estratégia de ampliar a atuação no segmento *midticket* – da qual fazem parte também as recentes aquisições da Paraná Clínicas e da carteira da Santa Casa de Ponta Grossa (esta pendente de conclusão), ambas no Paraná – segue como um importante pilar da Companhia para aumentar seu mercado endereçável e ampliar o acesso da população à saúde suplementar com alta qualidade assistencial, em uma parceria cada vez mais forte com a rede de prestadores médicos, com esforços conjuntos para formatação de produtos, troca de informações, gestão de saúde e coordenação de cuidado.

No 1T21, a sinistralidade atingiu 80,6%, melhora de 1,8 p.p. na comparação com o 1T20, que havia sido um trimestre desfavorável. Desde o 4T20 e ao longo do trimestre, foi observado um aumento importante no número de casos e internações relacionadas à COVID-19, que se agravou entre os meses de fevereiro e março/21, quando foram registrados recordes de casos e internações de beneficiários na base, em dinâmica similar à observada nas principais regiões do país. A conjunção de maiores custos com a COVID-19, que no 1T21 somaram cerca de R\$384 milhões, e de um nível de frequências de demais procedimentos ainda relativamente mais baixos, mas mais próximos à normalidade durante boa parte do trimestre, elevaram os custos assistenciais no período. Por outro lado, registrou-se reduções de frequências de procedimentos eletivos e não urgentes, principalmente na segunda quinzena de março, acompanhando o agravamento da pandemia e as medidas mais rígidas de restrição a circulação e de isolamento social.

Sinistralidade do Segmento de Seguro Saúde e Odonto

(% Prêmios Ganhos)



2. Seguro Saúde, Odonto e Planos Administrados (cont.)

A despeito das variações de curto prazo, potencializadas pela própria dinâmica da pandemia ao longo do último ano, a Companhia continua focada no controle de longo prazo desse indicador, mantendo a trajetória consistente dos últimos anos, baseada em uma política de subscrição acertada e em iniciativas de gestão que permitam um crescimento sustentável e com rentabilidade, transferindo para seus preços os resultados obtidos com suas iniciativas de controle de sinistros, gestão de saúde e Cuidado Coordenado e de alavancagem operacional. Os resultados contínuos dessas iniciativas têm contribuído para a trajetória consistente desse indicador nos últimos anos, como é possível observar na série para os últimos 12 meses, que atingiu 76,5% ao final do 1T21.

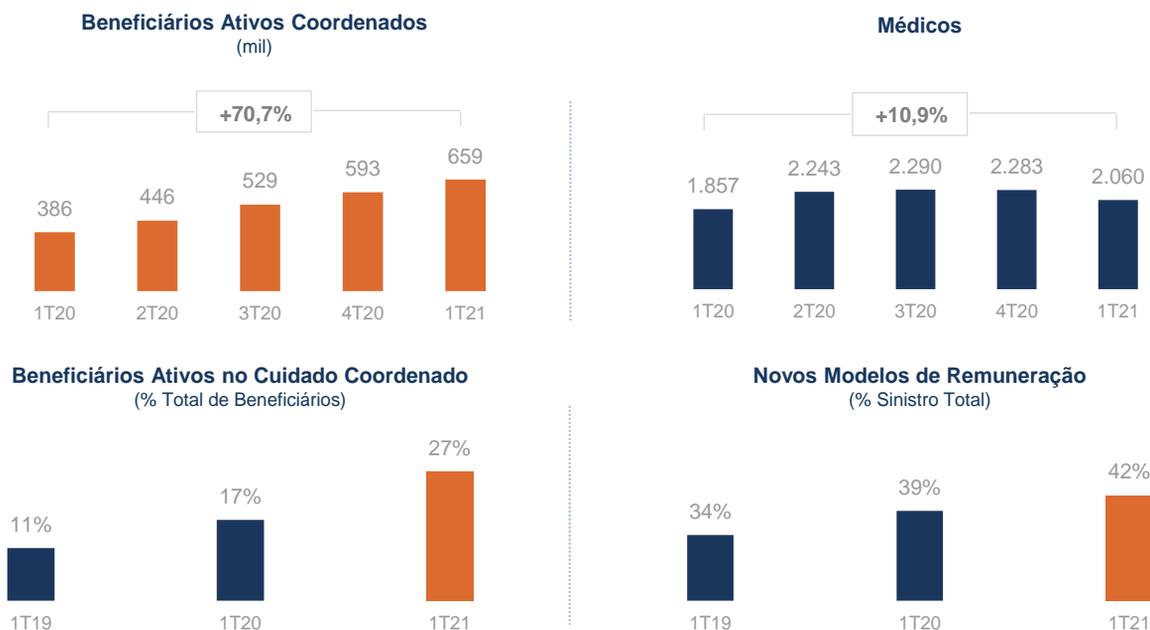
Ao longo do 1T21, a Companhia continuou avançando na estratégia de Cuidado Coordenado, que já é, há alguns anos, um dos pilares de sua atuação estratégica. Em especial, considerando o agravamento da situação de pandemia em meio ao aumento de casos visto nos primeiros meses do ano, os esforços para um acompanhamento mais próximo da jornada dos beneficiários se provaram essenciais, tanto na garantia de atendimento em relação à crescente demanda da COVID-19 quanto para assegurar a continuidade de tratamentos essenciais – especialmente crônicos, oncológicos, cardiológicos, dentre outros.

Nesse contexto, cabe destacar o contínuo avanço das iniciativas digitais, que cresceram exponencialmente ao longo dos últimos 12 meses e, hoje, são uma ferramenta fundamental para que os beneficiários busquem acesso a saúde, de maneira efetiva e resolutive. No 1T21, foram cerca de 309 mil atendimentos remotos, aumento de 31% em relação ao 4T20, sendo que, em março/21, foi registrado o recorde de 141 mil atendimentos mensais, considerando teleconsultas com médicos plantonistas, especialistas e terapeutas, além de orientações por telefone.

Ao final do 1T21, eram 659 mil beneficiários ativos dentro do Cuidado Coordenado, aumento de 273 mil em relação ao 1T20, atingindo 27% do total da base de segurados de saúde, além de 2,1 mil médicos fazendo parte do programa de Cuidado Coordenado.

As evoluções consistentes ao longo dos anos nas iniciativas de gestão e de Cuidado Coordenado têm permitido um acompanhamento cada vez mais próximo dos beneficiários ao mesmo tempo em que a Companhia avança em novos modelos de remuneração na gestão de sinistros, como *bundles*, pacotes, diárias globalizadas, gestão de materiais e medicamentos, dentre outros, em uma crescente parceria com a rede de prestadores e todos os agentes do setor de saúde suplementar, trazendo maior previsibilidade e sustentabilidade para o setor.

Cuidado Coordenado



2. Seguro Saúde, Odonto e Planos Administrados (cont.)

Planos Administrados de Pós-pagamento

(Administrative Services Only – ASO)

No 1T21, os planos administrados apresentaram receitas operacionais de R\$18,5 milhões, 7,5% superiores em relação ao 1T20, o que, somado à redução de despesas operacionais no período, resultou em uma margem bruta de R\$15,1 milhões, aumento de 35,1% na comparação com o mesmo período do ano anterior. O desempenho positivo do portfólio também é observado no crescimento de 3,6% no número de beneficiários, sobretudo em saúde com adições líquidas de 15 mil vidas sobre o 1T20, acompanhando o crescimento das demais carteiras de planos coletivos.

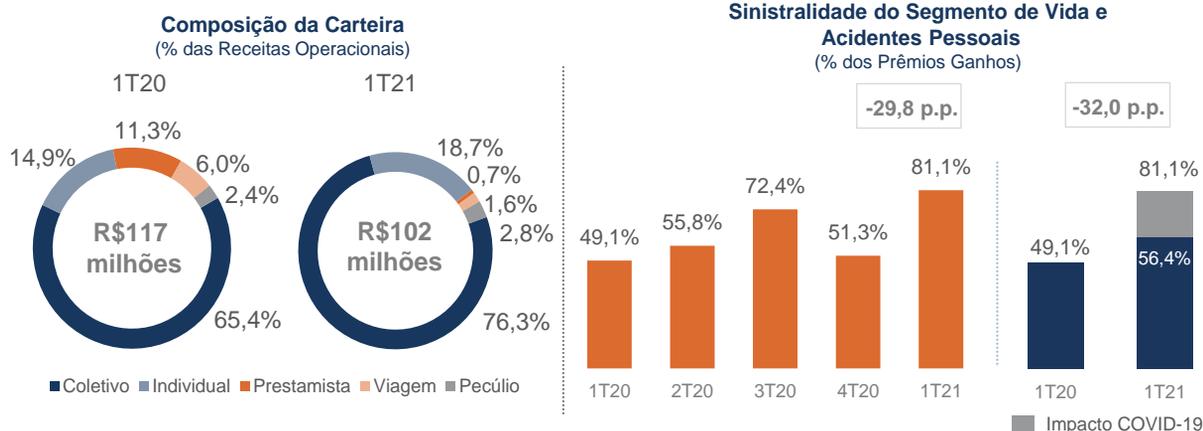
3. Seguros de Vida, Acidentes Pessoais e Previdência Privada

(R\$ milhões)	1T21	1T20	Δ	4T20	Δ
Receitas Operacionais	317,9	323,5	-1,7%	414,7	-23,3%
Seguros	102,5	116,9	-12,3%	130,2	-21,3%
Previdência	215,3	205,7	4,7%	284,4	-24,3%
Outras Receitas Operacionais	0,1	0,9	-84,0%	0,1	61,1%
Variações Provisões Técnicas	-163,6	-172,6	5,2%	-259,9	37,1%
Seguros	15,7	3,3	369,1%	-13,8	NA
Previdência	-179,3	-175,9	-1,9%	-246,1	27,1%
Despesas Operacionais	-173,5	-133,7	-29,8%	-139,7	-24,2%
Seguros	-146,2	-107,5	-36,0%	-103,3	-41,6%
Previdência	-27,4	-26,2	-4,6%	-36,5	25,0%
Margem Bruta	-19,2	17,3	NA	15,1	NA
Seguros	-28,0	12,7	NA	13,1	NA
Previdência	8,7	3,6	138,0%	1,8	369,8%
Outros	0,1	0,9	-84,0%	0,1	61,1%
Índice de Sinistralidade	81,1%	49,1%	-32,0 p.p.	51,3%	-29,8 p.p.
Índice de Comercialização	33,1%	30,6%	-2,5 p.p.	29,4%	-3,7 p.p.

Seguros de Vida e Acidentes Pessoais

As receitas operacionais do segmento de vida e acidentes pessoais totalizaram R\$102,5 milhões, queda de 12,3% na comparação com o 1T20, período de comparação não integralmente afetado pela pandemia. Apesar do movimento de retomada no crescimento no 4T20, as receitas do segmento voltaram a ser impactadas com o novo agravamento do cenário de pandemia no país, notadamente no seguro viagem com novas medidas de restrição à circulação e, também, na carteira prestamista. No entanto, vale destacar que as carteiras individual e coletivo continuam registrando desempenho positivo em relação ao mesmo período do ano anterior.

O índice de sinistralidade no 1T21 foi de 81,1%, severamente impactado, em mais um trimestre, pela cobertura de sinistros associados à COVID-19, incluída voluntariamente pela Companhia desde o início da pandemia, que no período apresentou uma maior frequência e severidade de sinistros em função do aumento no número de óbitos observado nos últimos meses. Expurgando o efeito de cerca de R\$30 milhões relacionados à COVID-19, a sinistralidade no trimestre teria sido de 56,4%, ainda passível de revisão considerando potenciais subnotificações em avaliação.



3. Seguros de Vida, Acidentes Pessoais e Previdência Privada (cont.)

Previdência Privada

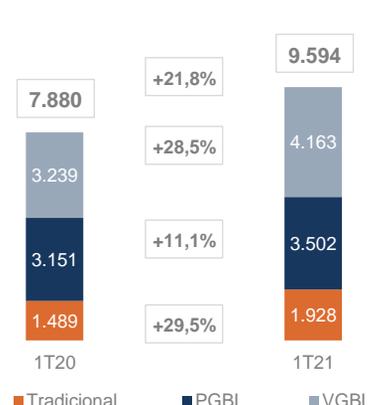
Em linha com o apresentado nos últimos períodos, as reservas de previdência seguem com um bom desempenho em termos de crescimento, encerrando março/21 em R\$9,6 bilhões, aumento de 21,8% na comparação com o 1T20, principalmente em função de um saldo positivo de portabilidade líquida no período.

As receitas operacionais do segmento, seguindo também a tendência dos últimos trimestres, registraram crescimento de 4,7%, somando R\$215,3 milhões no 1T21, com destaque para maiores receitas no produto VGBL (+11,1%), compensando a redução observada nos produtos PGBL e tradicional.

Receitas Operacionais de Previdência
(R\$ milhões)



Reservas de Previdência
(R\$ milhões)

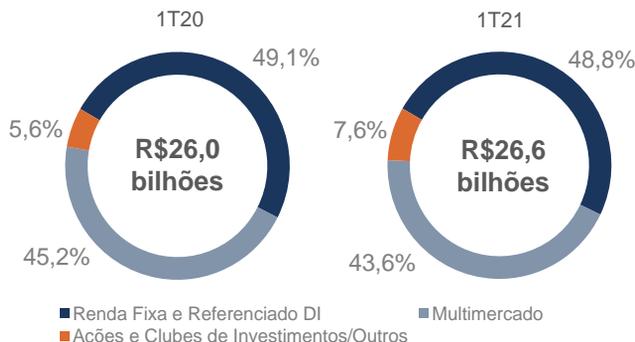


4. Gestão e Administração de Ativos (Asset Management)

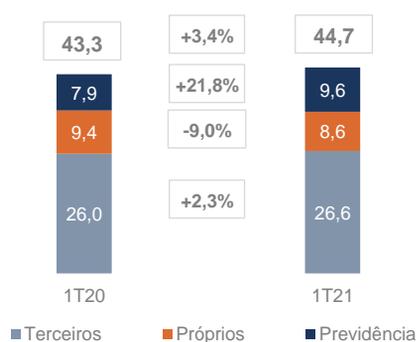
(R\$ milhões)	1T21	1T20	Δ	4T20	Δ
Receitas Operacionais	13,9	17,1	-18,3%	17,7	-21,4%
Taxa de Administração	13,8	16,1	-14,2%	14,9	-7,4%
Taxa de Performance	0,1	1,0	-86,4%	2,8	-95,3%
Despesas Operacionais	-1,3	-2,0	33,7%	-1,4	3,2%
Margem Bruta	12,6	15,0	-16,3%	16,3	-22,9%

A SulAmérica Investimentos encerrou o primeiro trimestre de 2021 retomando o crescimento nos ativos sob gestão, que somaram R\$44,7 bilhões, aumento de 3,4% em relação ao 1T20. As receitas do segmento foram de R\$13,9 milhões, redução de 18,3% na comparação com o mesmo período do ano anterior, em função de menores receitas tanto em taxa de administração, acompanhando a migração para fundos de menor perfil de risco e taxa na comparação entre os períodos, quanto em taxa de performance, refletindo o contexto de mercado.

Alocação de Recursos de Terceiros
(% do Volume Total)



Volume de Ativos Administrados*
(R\$ bilhões)



*O total de ativos de terceiros reportado inclui o saldo dos fundos de investimentos e carteiras administradas sob gestão ou administração da SulAmérica Investimentos DTVM S.A.

4. Gestão e Administração de Ativos (Asset Management) (cont.)

Em termos de alocação dos recursos de terceiros, os fundos de renda fixa representaram a maior parte dos ativos (48,8%), seguidos por fundos multimercado (43,6%) e de ações (7,6%). Vale ressaltar que, desde o 3T20, os ativos próprios não incluem as aplicações financeiras das operações de automóveis e massificados, que passaram a ser classificadas como recursos administrados de terceiros, da ordem de R\$2,3 bilhões, impactando assim o volume de ativos próprios na comparação com março/20.

5. Despesas Administrativas

A tabela abaixo considera apenas as operações continuadas, excluindo os segmentos de automóveis e massificados no 1T20.

(R\$ milhões)	1T21	1T20	Δ	4T20	Δ
Pessoal Próprio	-198,0	-158,0	-25,3%	-214,7	7,8%
Serviços de Terceiros	-100,3	-94,4	-6,3%	-130,1	22,9%
Localização e Funcionamento	-48,1	-35,1	-37,2%	-46,6	-3,4%
Outras Despesas Administrativas	-14,7	-14,4	-1,7%	-82,5	82,2%
Participação nos Lucros	-21,6	-14,3	-51,1%	-31,3	30,9%
Despesas com Tributos	-6,1	-11,5	46,8%	-23,9	74,4%
Total	-388,8	-327,7	-18,7%	-529,0	26,5%
Índice de Despesas Administrativas (% receitas operacionais)	7,5%	6,7%	-0,8 p.p.	10,1%	2,6 p.p.
Índice de Despesas Administrativas ex-itens extraordinários	7,2%	6,4%	-0,7 p.p.	9,1%	2,0 p.p.

O índice de despesas administrativas (medido pela razão entre o total de despesas administrativas e as receitas operacionais totais) foi de 7,5% no 1T21, ganho de 2,6 p.p. em relação ao 4T20 e aumento de 0,8 p.p. sobre o 1T20.

Além disso, como mencionado no 4T20, estão previstas até junho/22 despesas associadas à prestação de serviços para o Grupo Allianz referentes ao suporte temporário para a operação de automóveis e massificados que possuem contrapartida positiva em outras receitas operacionais, e que no 1T21 somaram cerca de R\$16 milhões, em grande parte registrada na linha de serviços de terceiros. Nessa mesma rubrica, no 1T20 foram alocadas despesas com o processo de separação da operação de automóveis e massificados que totalizaram R\$15 milhões. Desconsiderando apenas esses dois efeitos, o índice de despesas administrativas em relação às receitas foi de 7,2% no 1T21, 0,7 p.p. acima do 1T20.

Ainda na comparação com o 1T20, os principais direcionadores do aumento em termos nominais foram em pessoal, cujos principais impactos decorrem da aplicação de reajuste anual de salários (acordo coletivo), do aumento de *headcount* médio na comparação entre os períodos, de maior remuneração variável e, por fim, de despesas com rescisões no final do trimestre. Com objetivo de ainda adequar a estrutura da Companhia após a venda da operação de automóveis e massificados em 2020, houve redução de aproximadamente 120 funcionários no final do trimestre, em março/21, assim como valores associados tanto à terminação de contratos com executivos quanto investimentos na atração e retenção de executivos.

A Companhia segue com foco contínuo na busca por ganhos de eficiência operacional e no rígido controle de custos, ao mesmo tempo em que continua com importantes investimentos em iniciativas e projetos estratégicos relacionados, principalmente, ao Cuidado Coordenado e à transformação digital, fundamentais para o crescimento e sustentabilidade das operações.

6. Resultado Financeiro

As tabelas abaixo consideram apenas as operações continuadas, excluindo os segmentos de automóveis e massificados no 1T20.

(R\$ milhões)	1T21	1T20	Δ	4T20	Δ
Resultado Financeiro ex-Operações de Previdência	18,9	5,8	227,0%	50,1	-62,3%
Resultado de Investimentos	56,0	23,2	141,5%	87,2	-35,8%
Resultado de Empréstimos	-16,0	-23,9	33,0%	-19,9	19,5%
Outros Resultados Financeiros	-21,1	6,5	NA	-17,2	-22,4%
Resultado Financeiro de Operações de Previdência	-3,0	0,4	NA	-17,1	82,7%
Resultado de Investimentos de Operações de Previdência	82,4	-285,7	NA	322,4	-74,4%
Variação no Passivo de Operações de Previdência	-85,4	286,1	NA	-339,5	74,8%
Resultado Financeiro	15,9	6,1	159,4%	33,0	-51,7%

Saldo das Aplicações

(R\$ milhões)	1T21	1T20	Δ	4T20	Δ
Saldo das Aplicações ex-Operações de Previdência	8.970,0	7.917,2	13,3%	8.591,8	4,4%
Saldo das Aplicações das Operações de Previdência	9.593,7	7.879,5	21,8%	9.427,6	1,8%
Total das Aplicações	18.563,7	15.796,8	17,5%	18.019,4	3,0%

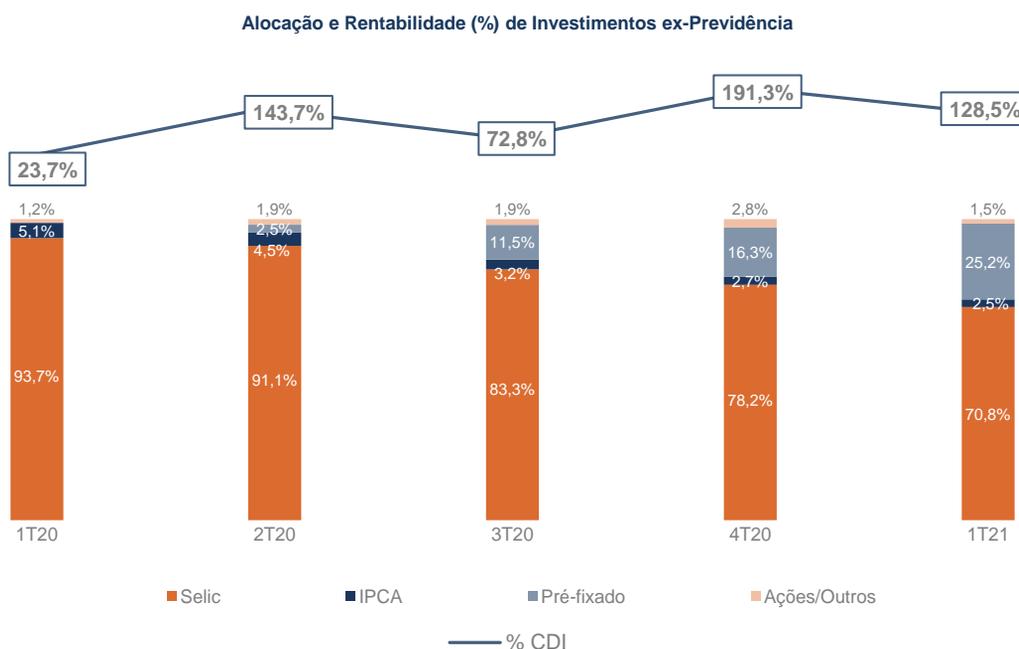
6. Resultado Financeiro (cont.)

No 1T21, o resultado financeiro totalizou R\$15,9 milhões, aumento de 159,4% em relação ao 1T20, acompanhando, principalmente, o desempenho positivo do resultado de investimentos, que apresentou evolução de 141,5% em relação ao 1T20, período este que foi severamente impactado pela desvalorização dos ativos de renda variável. Tal melhora reflete também, o melhor desempenho de ativos indexados a inflação e pré-fixados no 1T21, compensando o menor nível da taxa Selic média na comparação entre os períodos (0,49% no 1T21 vs. 1,01% no 1T20). Para os próximos ciclos, considerando o já anunciado aumento da taxa Selic e a nossa posição em ativos pós-fixados, a linha de resultado de investimentos deve gradualmente se beneficiar desse movimento.

Em contrapartida, a menor taxa de juros em comparação ao 1T20, gera também um efeito positivo na linha de resultado de empréstimos, a qual apresentou uma melhora de 33,0%, uma vez que o serviço da dívida da Companhia está, em sua maior parte, indexado ao CDI, que tem comportamento próximo à variação da Selic.

A performance da carteira própria da seguradora (ex-previdência privada) foi de 128,5% do CDI no 1T21, contra 23,7% no 1T20, período que, como mencionado anteriormente, fora impactado negativamente pelo desempenho dos ativos de renda variável em decorrência das incertezas no início da pandemia e seus respectivos impactos no mercado.

A Companhia possui 70,8% de suas aplicações (ex-previdência privada) em ativos indexados à Selic/CDI, 25,2% em pré-fixados, 2,5% em IPCA e 1,5% em ativos de renda variável e outros. Aproximadamente 90% dos investimentos (ex-PGBL e VGBL) em renda fixa estão alocados em títulos com classificação de risco AAA ou risco soberano (títulos públicos). Na comparação com o 1T20, vale destacar a alteração na alocação de recursos, em processo já iniciado nos últimos meses, com redução na posição de ativos pós-fixados.



7. Retorno sobre o Patrimônio

A tabela abaixo apresenta o cálculo do retorno sobre o patrimônio líquido médio (ROAE) para períodos dos últimos 12 meses, considerando, adicionalmente ao ROAE contábil usualmente demonstrado, também a visão do ROAE recorrente (operações continuadas), excluindo o efeito das operações descontinuadas a partir do 3T20, que representam essencialmente o ganho com a alienação do segmento de automóveis e massificados, reconhecido naquele trimestre.

(R\$ milhões)	1T21	1T20	Δ
Patrimônio Líquido Médio (12 Meses)	7.564,7	6.796,5	11,3%
Lucro Líquido (12 Meses)	2.322,0	1.038,8	123,5%
Retorno sobre o patrimônio (ROAE)	30,7%	15,3%	15,4 p.p.
Lucro Líquido Ajustado (12 Meses)	881,0	1.038,8	-15,2%
ROAE Recorrente*	11,6%	15,3%	-3,6 p.p.

*Desconsidera o resultado de operações descontinuadas a partir do 3T20.

Adicionalmente, considerando a nova composição do resultado da SulAmérica, a Companhia vem demonstrando o retorno relativo à unidade de negócios de Saúde e Odonto, que respondeu por cerca de 93% das receitas totais no 1T21, considerando o lucro líquido gerencial e o capital regulatório (margem de solvência) para as companhias do segmento, de acordo com os requerimentos da ANS, conforme tabela a seguir:

(R\$ milhões)	1T21	1T20	Δ
Capital Regulatório (Margem de Solvência)	4.124,5	4.080,1	1,1%
Lucro Líquido - Saúde e Odonto	950,6	893,7	6,4%
Retorno sobre capital regulatório	23,0%	21,9%	1,1 p.p.

8. Demonstração de Resultado

(R\$ milhões)	1T21	1T20	Δ	4T20	Δ
Receitas Operacionais	5.192,5	4.926,6	5,4%	5.253,6	-1,2%
Seguros	4.899,9	4.651,3	5,3%	4.891,7	0,2%
Previdência	215,3	205,7	4,7%	284,4	-24,3%
Capitalização	0,4	14,5	-97,3%	0,1	284,3%
Planos de Saúde Administrados	18,5	17,2	7,5%	19,2	-3,7%
Gestão e Administração de Ativos	13,9	17,1	-18,3%	17,7	-21,4%
Outras Receitas Operacionais	44,5	20,9	113,1%	40,5	10,0%
Variações das Provisões Técnicas de Seguros e Previdência	-175,1	-182,9	4,3%	-263,2	33,5%
Seguros	4,2	-7,0	NA	-17,1	NA
Previdência	-179,3	-175,9	-1,9%	-246,1	27,1%
Despesas Operacionais	-4.532,9	-4.344,9	-4,3%	-4.466,1	-1,5%
Seguros	-4.500,7	-4.306,2	-4,5%	-4.425,8	-1,7%
Sinistros	-3.993,0	-3.823,5	-4,4%	-3.916,2	-2,0%
Custos de Comercialização	-369,3	-342,2	-7,9%	-359,2	-2,8%
Outras Despesas Operacionais	-138,5	-140,5	1,4%	-150,4	7,9%
Previdência	-27,4	-26,2	-4,6%	-36,5	25,0%
Despesas com Benefícios e Resgates	-14,0	-15,3	8,5%	-23,0	39,1%
Custos de Comercialização	-9,1	-8,8	-4,0%	-9,4	2,9%
Outras Despesas Operacionais	-4,3	-2,1	-100,6%	-4,1	-3,3%
Capitalização	-0,1	-4,5	97,5%	1,5	NA
Planos de Saúde Administrados	-3,3	-6,0	43,9%	-3,9	15,2%
Gestão e Administração de Ativos	-1,3	-2,0	33,7%	-1,4	3,3%
Margem Bruta Operacional	484,6	398,8	21,5%	524,3	-7,6%
Despesas Administrativas	-388,8	-327,7	-18,7%	-529,0	26,5%
Resultado Financeiro	15,9	6,1	159,4%	33,0	-51,7%
Resultado de Equivalência Patrimonial	-3,7	0,1	NA	-2,1	-78,9%
Resultado Patrimonial	6,1	-4,5	NA	2,1	190,7%
Resultado Antes de Impostos e Contribuições	114,1	72,9	56,5%	28,4	301,9%
Imposto de Renda e Contribuição Social	-60,1	-2,9	NA	14,2	NA
Lucro Líquido de Operações Continuadas	54,0	70,0	-22,8%	42,6	26,7%
Lucro Líquido de Operações Descontinuadas	0,0	9,7	NA	0,0	NA
Participação de Não Controladores	-0,1	0,2	NA	0,1	NA
Lucro Líquido após Participação de Não Controladores	53,9	79,8	-32,5%	42,7	26,3%

9. Conciliação do EBITDA

(R\$ milhões)	1T21	1T20	Δ	4T20	Δ
Lucro Líquido - Operações Continuadas	54,0	70,0	-22,8%	42,6	26,7%
Imposto de Renda e Contribuição Social	60,1	2,9	NA	-14,2	NA
Resultado Financeiro	-15,9	-6,1	-159,4%	-33,0	51,7%
Depreciação e Amortização	34,2	22,6	51,4%	31,7	7,8%
EBITDA - Operações Continuadas	132,4	89,3	48,1%	27,1	388,4%
Resultado de Equivalência Patrimonial	3,7	-0,1	NA	2,1	78,9%
Resultado Patrimonial	-6,1	4,5	NA	-2,1	-190,7%
Itens extraordinários em Despesas Administrativas	16,1	14,5	10,9%	48,3	-66,7%
EBITDA Ajustado - Operações Continuadas	146,0	108,3	34,9%	75,4	93,8%

10. Demonstração de Resultado pró-forma (incluindo operações descontinuadas no 1T20)

(R\$ milhões)	1T21	1T20	Δ	4T20	Δ
Receitas Operacionais	5.192,5	5.632,0	-7,8%	5.253,6	-1,2%
Seguros	4.899,9	5.349,7	-8,4%	4.891,7	0,2%
Previdência	215,3	205,7	4,7%	284,4	-24,3%
Capitalização	0,4	14,5	-97,3%	0,1	284,3%
Planos de Saúde Administrados	18,5	17,2	7,5%	19,2	-3,7%
Gestão e Administração de Ativos	13,9	17,1	-18,3%	17,7	-21,4%
Outras Receitas Operacionais	44,5	27,8	60,2%	40,5	10,0%
Variações das Provisões Técnicas de Seguros e Previdência	-175,1	-37,5	-366,4%	-263,2	33,5%
Seguros	4,2	138,4	-97,0%	-17,1	NA
Previdência	-179,3	-175,9	-1,9%	-246,1	27,1%
Despesas Operacionais	-4.532,9	-5.084,9	10,9%	-4.466,1	-1,5%
Seguros	-4.500,7	-5.046,3	10,8%	-4.425,8	-1,7%
Sinistros	-3.993,0	-4.361,2	8,4%	-3.916,2	-2,0%
Custos de Comercialização	-369,3	-532,6	30,7%	-359,2	-2,8%
Outras Despesas Operacionais	-138,5	-152,5	9,2%	-150,4	7,9%
Previdência	-27,4	-26,2	-4,6%	-36,5	25,0%
Despesas com Benefícios e Resgates	-14,0	-15,3	8,5%	-23,0	39,1%
Custos de Comercialização	-9,1	-8,8	-4,0%	-9,4	2,9%
Outras Despesas Operacionais	-4,3	-2,1	-100,6%	-4,1	-3,3%
Capitalização	-0,1	-4,5	97,5%	1,5	NA
Planos de Saúde Administrados	-3,3	-6,0	43,9%	-3,9	15,2%
Gestão e Administração de Ativos	-1,3	-2,0	33,7%	-1,4	3,3%
Margem Bruta Operacional	484,6	509,6	-4,9%	524,3	-7,6%
Despesas Administrativas	-388,8	-459,6	15,4%	-529,0	26,5%
Resultado Financeiro	15,9	39,3	-59,4%	33,0	-51,7%
Resultado de Equivalência Patrimonial	-3,7	0,1	NA	-2,1	-78,9%
Resultado Patrimonial	6,1	-2,6	NA	2,1	190,7%
Resultado Antes de Impostos e Contribuições	114,1	86,7	31,5%	28,4	301,9%
Imposto de Renda e Contribuição Social	-60,1	-7,1	-749,6%	14,2	NA
Lucro Líquido	54,0	79,7	-32,2%	42,6	26,7%
Participação de Não Controladores	-0,1	0,1	NA	0,1	NA
Lucro Líquido após Participação de Não Controladores	53,9	79,8	-32,5%	42,7	26,3%

11. Balanço Patrimonial

ATIVO			
(R\$ milhões)	1T21	2020	Δ
Ativo Circulante	19.199,3	18.990,3	1,1%
Disponibilidades e aplicações financeiras	17.187,7	16.793,0	2,4%
Recebíveis	1.360,5	1.597,9	-14,9%
Tributos	181,6	178,2	1,9%
Ativos de resseguro	70,2	46,4	51,2%
Salvados a venda	0,1	0,2	-8,6%
Custos de comercialização diferidos	350,8	339,6	3,3%
Outros	48,4	35,1	37,7%
Ativo não circulante	8.545,5	8.878,8	-3,8%
Aplicações financeiras	1.411,2	1.315,3	7,3%
Recebíveis	1.601,8	1.591,6	0,6%
Depósitos judiciais e fiscais	2.187,4	2.795,3	-21,7%
Ativos de resseguro	8,0	7,6	5,7%
Custos de comercialização diferidos	742,2	706,7	5,0%
Tributos	1.374,4	1.257,8	9,3%
Outros	11,3	6,3	80,3%
Ativos de arrendamento	162,8	164,1	-0,8%
Investimentos, Imobilizado e Intangível	1.046,4	1.034,1	1,2%
Total de Ativo	27.744,8	27.869,1	-0,4%

PASSIVO			
(R\$ milhões)	1T21	2020	Δ
Passivo Circulante	8.047,4	8.411,6	-4,3%
Contas a pagar	915,2	1.117,1	-18,1%
Empréstimos e financiamentos	432,2	579,1	-25,4%
Passivos de seguros e resseguros	301,4	343,1	-12,2%
Provisões técnicas de seguros	6.228,3	6.215,4	0,2%
Provisões judiciais	148,7	131,5	13,1%
Outros	21,6	25,2	-14,4%
Passivo Não Circulante	11.652,7	11.353,8	2,6%
Contas a pagar	227,9	232,5	-2,0%
Empréstimos e financiamentos	1.710,5	1.010,5	69,3%
Provisões técnicas de seguros	7.920,6	7.766,2	2,0%
Provisões judiciais	1.793,5	2.344,2	-23,5%
Outros	0,3	0,3	-27,2%
Patrimônio Líquido	8.044,7	8.103,8	-0,7%
Total de Passivo e Patrimônio Líquido	27.744,8	27.869,1	-0,4%

12. Cobertura de Analistas

Banco/Corretora	Analista	Setor de Cobertura	Telefone
Bank of America	Mario Pierry	Seguros/Financeiro	+1 (646) 743 0047
BTG Pactual	Samuel Alves	Saúde	+55 (11) 3383-2450
Citi	Gabriel Gusan	Seguros/Financeiro	+55 (11) 4009-5206
Credit Suisse	Mauricio Cepeda	Saúde	+55 (11) 3701-6307
Eleven Financial	Mariana Ferraz	Saúde	+55 (11) 4302-3340
Genial	Eduardo Nishio	Seguros/Financeiro	+55 (11) 3206-8240
Inter	Matheus Amaral	Seguros/Financeiro	+55 (11) 3014-1086
JP Morgan	Guilherme Grespan	Seguros/Financeiro	+55 (11) 4950-3058
Safra	Ricardo Boiati	Saúde	+55 (11) 3175-8987
Santander	Henrique Navarro	Seguros/Financeiro	+55 (11) 3012-5756
UBS	Vinicius Ribeiro	Saúde	+55 (11) 3513-6562
XP Investimentos	Marcel Campos	Seguros/Financeiro	+55 (11) 3526-1472

13. Glossário

Receitas operacionais: a conta é composta pela (i) soma dos prêmios retidos líquidos de seguros; (ii) receita de contribuições, taxas de gestão e outras receitas de previdência; (iii) receitas de arrecadação líquidas de variação das provisões técnicas e outras deduções; (iv) receita com as taxas de administração e outras receitas dos planos administrados; (v) receita com taxa de gestão e performance e outras receitas da operação de gestão e administração de ativos; (vi) outras receitas não atribuídas diretamente à operações. Todas as receitas operacionais que compõem esta conta são apresentadas líquidas de impostos diretos (ISS, PIS e Cofins).

Despesas Operacionais: compõem a conta (i) despesas de seguros (sinistros, custos de comercialização e outras despesas de seguros); (ii) despesas de previdência (benefícios e resgates, custos de comercialização e outras despesas operacionais); (iii) despesas de capitalização (custos de comercialização e outras despesas); (iv) despesas gerais de planos administrados excluindo os eventos indenizáveis que já são deduzidos das receitas; (v) despesas gerais da operação de gestão de ativos; (vi) outras despesas não atribuídas diretamente às operações.

Margem bruta operacional: esta conta é composta pelas receitas operacionais deduzidas de despesas operacionais e variações de provisões técnicas de seguros e previdência.

EBITDA: a conta é composta pelo resultado líquido do período, acrescido dos tributos (imposto de renda e contribuição social) sobre o lucro, do resultado financeiro (receitas financeiras líquidas das despesas financeiras) e das depreciações e amortizações.

EBITDA Ajustado: a conta é composta pelo EBITDA do período, acrescido do resultado patrimonial, do resultado de equivalência patrimonial e, eventualmente, de outros itens extraordinários para o período.

Índices Operacionais

Sinistralidade: é a relação entre sinistros ocorridos e prêmios ganhos.

Custo de Comercialização: é a relação entre despesas com os custos de comercialização das operações de seguros e prêmios ganhos.

Índice Combinado: é a 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.

Índice Combinado Ampliado: é a diferença entre o Índice Combinado e o Índice de Resultado Financeiro, que é calculado sobre os Prêmios Retidos.

Mais detalhes sobre o resultado estão informados individualmente na planilha de fundamentos, disponível no site de Relações com Investidores (www.sulamerica.com.br/ri).

Outros índices consolidados

Margem bruta operacional: índice calculado pela margem bruta operacional em relação às receitas operacionais totais.

Índices de despesas administrativas: índice calculado pelas despesas administrativas em relação às receitas operacionais totais.

Margem líquida: índice calculado pelo lucro líquido em relação às receitas operacionais totais.

Retorno sobre o patrimônio médio (ROAE): considera o lucro líquido dos últimos 12 meses e o patrimônio líquido médio do período.

Margem de Solvência: consiste no capital mínimo requerido pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) para comprovar a solvência de operadoras e seguradoras de saúde em relação aos seus respectivos patrimônios mínimos ajustados.

Alguns percentuais e outros valores incluídos neste documento foram arredondados para facilitar a apresentação e, por isso, podem apresentar diferenças em relação aos quadros e notas das informações trimestrais. Adicionalmente, pela mesma razão, os valores totais em determinadas tabelas podem não refletir a soma aritmética dos valores precedentes. O lucro líquido e cálculo do ROAE consideram os resultados líquidos de participação de não controladores.



Quarterly Results – 1st quarter 2021

- Total revenues of R\$5.2 billion (+5.4%)
- Health and dental beneficiaries grew 9.8%, reaching 4.3 million
- Consolidated loss ratio of 80.6% (improvement of 100 BPS)
- Gross operating margin of R\$484.6 million (+21.5%) and adjusted EBITDA of R\$146.0 million (+34.9%)
- Return on average equity (ROAE) from continuing operations of 11.6% in the last 12 months
- Health and dental return on regulatory capital of 23.0% in the last 12 months

Conference Call

May 12, 2021 (Wednesday)

Portuguese (with simultaneous translation to English)

10am (Brasília) | 9am (US/DST)

Webcast: www.sulamerica.com.br/ir

Brazil: +55 (11) 3181-8565 or +55 (11) 4210-1803

USA: 1-844-204-8942 or +1 (412) 717-9627 | **UK:** +44 20 3795-9972

MESSAGE FROM THE CEO

We began 2021 with **major steps** in our **strategy** to develop and accelerate initiatives in technology, innovation, Coordinated Care, and client retention, as well as the strong and solid partnership with our insurance brokers, which led to **net additions of 134 thousand beneficiaries** in the Health and Dental segment in the first quarter of 2021, in comparison with December 2020.

We advanced in our journey of **digital transformation** with increased assistance through **digital tools**, reaching almost **1 million appointments** since January 2020, being more than 300 thousand in the first quarter of 2021 alone. We were also able to accelerate our **cultural transformation**, which prepared us for the challenging moment brought by the pandemic, preserving our operation in this adverse scenario.

In this period, we also reinforced our initiatives to support society. As a **Health and Dental manager**, we faced the pandemic together with our clients and beneficiaries **ensuring healthcare access**, through an intense and increasingly strong **partnership** with the entire **network of providers (hospitals, labs, physicians, dentists and health professionals)**, **brokers** and all other **stakeholders**, and, of course our **health and operations internal squads**, which have been monitoring real time data to ensure support and assistance to all beneficiaries. Thank you for all the effort, care and dedication, as you deserve our respect and admiration.

We have strengthened our **ESG integration** by developing initiatives aimed at more **inclusion** and **access** to health, including the offer of more affordable options to our clients. It is worth noting the evolution in regional products – the **SulAmérica Direto** line – which has been growing significantly since the end of last year, expanding in several regions and showing, in a **new addressable market**, the **strength** of our **brand** and attractiveness of our **value proposition**. At the same time, we sought to guarantee **full support** in this unprecedented health crisis, which generated costs of more than R\$410 million in the first quarter of 2021 and R\$1.3 billion since the beginning of the pandemic. And in April, month in which we celebrate the World Health Day, we once again expanded our **contribution to society** with an initiative that is offering emotional support to health professionals and family members of COVID-19 victims, in addition to investments for the construction of new hospital beds for the public healthcare system (SUS - *Sistema Único de Saúde*) and oxygen plants in the Amazon region.

We continued to increase our presence in the **South region** of the country, **expanding** in strategic regions: besides the growth presented by **Paraná Clínicas**, which kicked off the year with record sales, and the launch of Direto Joinville in February already starting with almost 5 thousand beneficiaries, in March we announced the agreement for the **acquisition** of the health plan **portfolio of Santa Casa de Ponta Grossa**, in the state of Paraná, which, when concluded, will add approximately 25 thousand beneficiaries to our health portfolio. The movement demonstrates and reinforces our focus on taking advantage of **inorganic opportunities** in the consolidation of the private healthcare sector, both in our leading position in health insurance and also in regional operations.

In the **Wealth** segment, our performance must also be highlighted. In **life insurance**, aware of our role and responsibility at this moment in history, as we have been doing since last year, we continued to provide **voluntary coverage of claims** related to **COVID-19**, supporting almost 700 cases only in the first quarter of 2021 and over 1,600 cases since the beginning of the pandemic in March 2020. Naturally, this affected the segment's margins both in 2020 and the first quarter of 2021, but our expectation is to resume to normal and recurring levels of profitability for this portfolio as the pandemic situation becomes controlled, especially with the acceleration of the vaccination process in the country. In **private pension**, we have been noticing a growing interest in the product, presenting consistent increase in contributions and portability (net transfers) in yet another quarter, with reserves reaching almost **R\$10 billion**. In **investments**, the partnership with **Órama** is advancing at a fast pace, with 2.5 thousand brokers having already joined our well-received referral program. We strongly believe in this strategic investment concluded last year, which operates in a segment with great growth potential in Brazil. At the same time, **SulAmérica Investimentos**, our asset management arm, holds almost **R\$45 billion** in assets under management, among the top 5 independent asset management in the country.

We remain determined to evolve our processes with **permanent investments in technology** and, as previously mentioned, our **digital transformation** is by now a reality. We already had one of the best and most used **healthcare apps** on the market and the increased use of **telemedicine** (including psychological care) opens up **new possibilities** for effective and convenient care, both for beneficiaries and healthcare professionals.

Such rapid transformations enable the acceleration and development of our **digital strategy** which, combined with our focus on **health management**, create new opportunities for a step further into the future. Based on a vision that seeks to complement our **value proposition** with **Integral Health** products, we will combine our portfolio in Health, Dental, Life, Pension and Investments with new business opportunities under an **ecosystem** concept, always prioritizing the best experience for our customers and stakeholders.

MESSAGE FROM THE CEO (cont.)

In this period of challenges and opportunities in which I begin as Chief Executive Officer, I thank all of our partners, who are essential to our business model: the more than **36 thousand insurance brokers**, **20 thousand providers** – among them over 1.2 thousand hospitals and 3.6 thousand labs in Brazil, as well as thousands of **health professionals**, that are working bravely in this crisis – our more than **70 thousand shareholders** and all other stakeholders that significantly contribute to this journey.

Finally, I would like to conclude by thanking the **trust** and **commitment** of our **4 thousand employees**, who continue to dedicate themselves to fulfill our purpose to improve people's lives. By offering **Integral Health**, we are focused on connecting and balancing physical, emotional and financial health of a greater number of people in Brazil, while, at the same time, putting the Company on a new path of **growth** and **opportunities**.

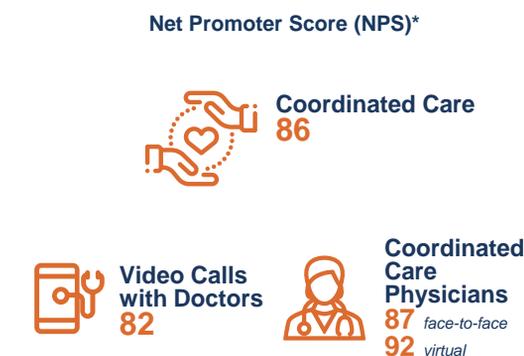
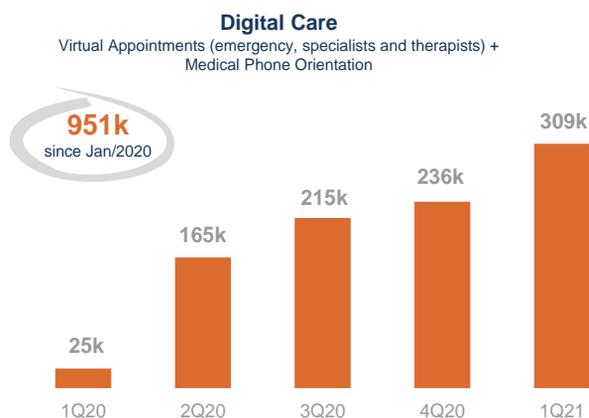
Ricardo Bottas
CEO

INTEGRAL HEALTH, TECHNOLOGY AND CONNECTED MEDICINE: INITIATIVES DURING THE NEW CORONAVIRUS PANDEMIC (COVID-19)

The first quarter of 2021 recorded an increase in the number of cases and hospitalizations related to the new coronavirus, reaching higher levels than observed in the most severe phase of the pandemic in 2020. As a consequence, especially at the end of the period, the governments of the main states imposed measures to restrain circulation, while both the National Supplementary Health Agency (ANS) and SulAmérica, playing its role of health manager, orientated that elective exams, treatments, surgeries and other procedures – which were not urgent and would not cause any harm if delayed – should be postponed, always in accordance with the appropriate medical guidance, but seeking the best use of the capacity of the healthcare system.

Once again, the **Coordinated Care strategy** was essential to ensure care for our beneficiaries, which has been the priority since the beginning of this health crisis, both in relation to COVID-19 orientations and the continuity of ongoing treatments and other urgent or recurring demands. In this context, we must highlight the continued adoption of the “**Saúde na Tela**” (**Health on Screen**) **digital tools**, with our network of on-duty doctors and specialists in more than 50 specialties, in addition to therapists, psychologists, nutritionists and other health professionals. Furthermore, this quarter we made it even easier to access prescriptions, which can now be sent and checked in the app itself, including requests for exams, drug prescriptions, referrals and medical certificates.

The effectiveness and responsiveness of digital initiatives can be observed by the growth in the number of remote interactions, which in March/21 reached the monthly record of **141 thousand**, out of a total of over **950 thousand remote appointments** since the beginning of 2020, out of which **817 thousand virtual appointments**. Our initiatives also continue with **high levels of satisfaction**, shown by the positive NPS (Net Promoter Score) evolution and by the **high resolution rates** (~90% of the calls do not need subsequent face-to-face care). Such results are evidence that **virtual care** has been efficient to ensure quality assistance.



* NPS considers the period between January and March/2021.

INTEGRAL HEALTH, TECHNOLOGY AND CONNECTED MEDICINE: INITIATIVES DURING THE NEW CORONAVIRUS PANDEMIC (COVID-19) (cont.)

In addition to the positive results with digital initiatives and tools, **partnerships** with the network of providers are being leveraged, for example, with the expansion of **Lab In**, a digital initiative in partnership with Fleury and DASA which allows the **integration of patient's medical data** through exam reports, and by the **Fast Track** in a joint effort with **32 partner hospitals**, which has been essential to ensure fast, efficient and quality hospital care for suspected or confirmed COVID-19 cases in need of on-site care.

IMPACTS OF THE COVID-19 PANDEMIC

Considering the segments in which we operate, we had significant assistance costs associated with the pandemic. We continue to cover medical costs of procedures related to COVID-19 for **health insurance** clients, which represented **assistance expenses** of approximately **R\$384 million** in 1Q21, distributed among appointments, exams and hospitalizations. Additionally, as we have been doing since the beginning of the pandemic, we have been voluntarily covering claims associated with COVID-19 in the **life insurance** portfolio, with indemnities in the order of **R\$30 million** during 1Q21.

SulAmérica continues to monitor the health of its beneficiaries in relation to COVID-19, intensified in the last months with the increase of cases observed in the main regions of the country. Since the beginning of the pandemic and until 05/11/2021, 20,427 beneficiaries of the Company have been hospitalized with confirmation of the new coronavirus, 9,667 of them needing care in the Intensive Care Unit (ICU). Of this total, 18,119 beneficiaries have already recovered and been discharged and, unfortunately, we have registered 1,403 deaths.

20,427

COVID-19 hospitalizations
(accumulated)

9,667

COVID-19 ICU hosp.
(accumulated)

10,760

COVID-19 common bed hosp.
(accumulated)

18,119

recovered beneficiaries
COVID-19

EXPANSION: ACQUISITION OF SANTA CASA DE PONTA GROSSA



In March, through our subsidiary *Paraná Clínicas*, we announced the strengthening of our presence in southern Brazil with the signing of an agreement to acquire the portfolio of health beneficiaries from **Santa Casa de Misericórdia de Ponta Grossa**, in the state of Paraná. The transaction, when concluded, will add approximately **25 thousand beneficiaries** to the health portfolio, endorsing the growth strategy in the Health and Dental segment in strategic regions, already driven by the acquisition of *Paraná Clínicas* itself in September 2020. In 2020, the portfolio subject of this transaction registered revenues of approximately R\$53 million.

The conclusion of the transaction is subject to the fulfillment of certain usual conditions precedent, as provided for in the respective agreement, including the prior approval of the competent regulatory bodies. When concluded, this transaction will represent an addition of 28% in beneficiaries and 26% in operating revenues to *Paraná Clínicas*.

CLIENT EXPERIENCE, QUALITY AND INNOVATION

Seeking to ensure **quality in products and services** and the **continuous improvement of customer experience** is a priority for the Company. In addition to the achievement in the “**Reclame Aqui**” Award, winning in 2020 as the Best Service in Health Plans in Brazil for the second year in a row, we also have solid ratings in “**Reclame Aqui**” in the businesses which we operate, ranked among the best of the respective segments in the last 12 months.



In addition to the good evaluation of our products and services, we remain focused on the constant development of our **digital tools**, delivering features and improvements for a better experience to all our customers. The **health app** continues to reach high levels of utilization and satisfaction, reaching **8.9 million accesses** between the months of January and March/21 while presenting **continuous improvement of rating**, leading the ranking in relation to the main players in the market.

- Coronavirus support**
+180 thousand in-app screenings
- Fast Track**
+3k patients redirected
NPS: 73
- +817k video appointments**
since Jan/20
- Top-rated app**
Grade: 4.5 / 5
- Digital reimbursement**
+2.9 mm TTM requests
NPS: 83
- App accesses**
+8.9 mm in 1Q21
+28% vs. 1Q20
- History of appointments and digital prescriptions**
New!
- Special medicines delivery**
NPS: 88

DISTRIBUTION: LEVERAGING THE BROKER CHANNEL AND PARTNERSHIPS

One of the pillars of SulAmérica's growth has been the expansion of our distribution partnerships, strengthening the relationship with over 36 thousand independent brokers in our network, in addition to new strategic partners.

Órama

At the end of 2020, we launched the **IndicaSAS referral platform**, creating **synergies** with our **investment** in **Órama** with great potential to leverage distribution for the investment platform. The tool, which is easily accessed through the SulAmérica Broker Portal, provides a **solid training program** and **incentives to refer Órama to clients**, thus every broker is able to join. Also, in the specialization process, the broker may also become a consultant and, in a next step, with the necessary training and certifications, even become an **independent financial advisor (IFA)**. Today, we already have approximately **2,500 registered brokers** and over **800 referrals** since the launch of the platform.



ESG: ENVIRONMENTAL, SOCIAL AND GOVERNANCE

In March of 2021, we launched SulAmérica's **2020 Annual Report**, in a dynamic, online and innovative format to point out the highlights of our operation in the period. The full report can be accessed [here](#). An important part of our Annual Report are the [ESG indicators](#), which follow the guidelines of the **GRI (Global Reporting Initiative)** and present, in an integrated manner, our main **environmental, social and governance (ESG) indicators** for investors and other stakeholders.

This quarter, we also concluded the certification process with **Women on Board (WOB)**, being recognized as a company that values and has good practices related to the participation of women in management or advisory boards. The certification was created in 2019 by the WOB association, created with the support of UN Women, and today accounts 35 certified companies. Currently, in addition to having two women on the Board of Directors, a condition for joining the WOB certification, we have also evolved in **women in leadership positions**, with two women on the Executive Committee (29%) and a 28% share of female leaders considering all executive positions. Considering middle leadership, including superintendents, managers and coordinators, 52% are female leaders while women represent 64% of our entire workforce.

At *SulAmérica Investimentos*, it is worth mentioning the creation of another fund focusing on the best ESG practices: **SulAmérica Crédito ESG**, a credit fund that will allocate in debt securities such as debentures, CRIs and FIDCs from companies that have a use of resources aligned with the best ESG practices and that promote positive contributions to the sustainable development agenda.

More information on ESG metrics can be found at the [Indicators](#) section of the Investor Relations website and also in the [Fundamentals Spreadsheet](#).

Contributing to society in the fight against COVID-19

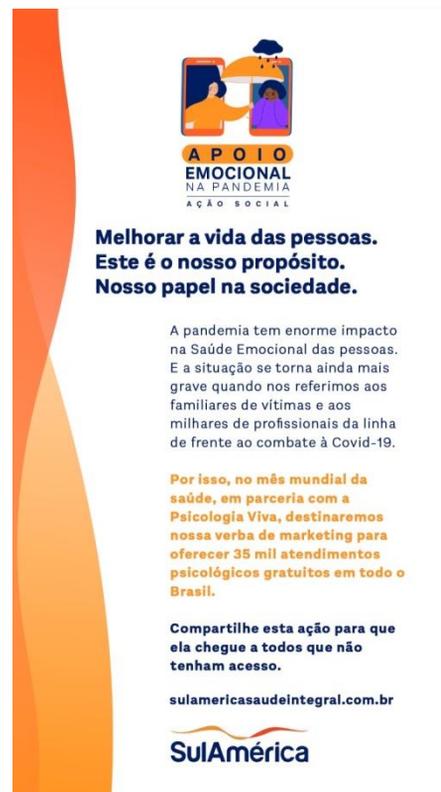
One of our strategies as an **Integral Health manager** is to generate a **positive impact** on society focusing on improving people's lives. Since the beginning of the pandemic and also considering its worsening in recent months, we understand that our role, especially considering the segments in which we operate, would have to be based on expanding our scope, assisting and cooperating with **support and assistance to society** in general.

In the beginning of the pandemic in 2020, we sought to **assist our network of healthcare providers** in adverse moments, expanding the partnership through **anticipated payments** that totaled approximately R\$279 million, helping their cash flow and guaranteeing the quality of care and access to health at that time. We also contributed with donations that totaled R\$10 million and helped deliver **new hospital beds** to serve patients from **SUS (Sistema Único de Saúde)**.

Now in 2021, we continue on our efforts to do more. Concerned with the **emotional support** and mental health of the population, we stepped up offer 35 thousand **virtual psychological appointments** at no cost to **family members of COVID-19 victims** and front-line **healthcare professionals** in the fight against COVID-19.

In addition, seeking to **support public hospitals** in difficulty with high bed occupancy rates in recent months, we took part in two initiatives, together with partners such as Fiocruz and União BR, for the **installation of oxygen production plants** in the Amazon region.

Finally, recently an initiative was created in partnership with **our employees** and União BR in order to raise funds for the **distribution of food** to the most vulnerable population severely impacted by the pandemic scenario. Also, we have other initiatives being implemented, together with partner companies and institutions, such as the **Hospital Israelita Albert Einstein**, which, considering all efforts by the Company, may sum up to R\$6 million in the coming months, to continue fighting the effects of the pandemic.



The infographic features a central graphic with two figures on a screen, one holding a phone. Below it is the text 'APOIO EMOCIONAL NA PANDEMIA AÇÃO SOCIAL'. The main headline reads 'Melhorar a vida das pessoas. Este é o nosso propósito. Nosso papel na sociedade.' The body text explains the impact of the pandemic on mental health and the company's commitment to provide 35,000 free psychological appointments through 'Psicologia Viva' in partnership with 'Fiocruz' and 'União BR'. It includes a call to action to share the initiative and the website 'sulamericasaudeintegral.com.br'.

1. Main Highlights

The table below considers only continuing operations, excluding the auto and P&C segments in the 1Q20.

Financial Highlights (R\$ million)	1Q21	1Q20	Δ	4Q20	Δ
Operating Revenues	4,899.9	4,651.3	5.3%	4,891.7	0.2%
Health & Dental	4,797.4	4,534.4	5.8%	4,761.5	0.8%
Life & Personal Accident	102.5	116.9	-12.3%	130.2	-21.3%
Other Operating Revenues	292.6	275.4	6.3%	361.8	-19.1%
Private Pension	215.3	205.7	4.7%	284.4	-24.3%
Administrative Services Only	18.5	17.2	7.5%	19.2	-3.7%
Asset Management	13.9	17.1	-18.3%	17.7	-21.4%
Other Revenues ¹	44.9	35.4	26.8%	40.6	10.7%
Total Operating Revenues	5,192.5	4,926.6	5.4%	5,253.6	-1.2%
Gross Operating Margin	484.6	398.8	21.5%	524.3	-7.6%
EBITDA	132.4	89.3	48.1%	27.1	388.4%
Adjusted EBITDA²	146.0	108.3	34.9%	75.4	93.8%
Investment Income	15.9	6.1	159.4%	33.0	-51.7%
Net Income from Continuing Operations	54.0	70.0	-22.8%	42.6	26.7%
Net Income from Discontinued Operations	0.0	9.7	NA	0.0	NA
Net Income after non-Controlling Interest	53.9	79.8	-32.5%	42.7	26.3%
ROAE (% last 12 months)	30.7%	15.3%	1540 BPS	30.8%	-10 BPS
Recurring ROAE ³ (% last 12 months)	11.6%	15.3%	-360 BPS	11.9%	-20 BPS
Insurance Information - Earned Premiums (R\$ million)	1Q21	1Q20	Δ	4Q20	Δ
Health & Dental	4,831.6	4,561.9	5.9%	4,804.5	0.6%
Life & Personal Accident	119.7	123.6	-3.2%	119.8	-0.1%
Insurance Information - Retained Claims (R\$ million)	1Q21	1Q20	Δ	4Q20	Δ
Health & Dental	-3,895.6	-3,761.5	-3.6%	-3,852.4	-1.1%
Life & Personal Accident	-97.4	-61.6	-58.1%	-61.7	-57.8%
Insurance Operational Ratios (%)	1Q21	1Q20	Δ	4Q20	Δ
Loss Ratio	80.6%	81.6%	100 BPS	79.5%	-120 BPS
Health & Dental	80.6%	82.5%	180 BPS	80.2%	-40 BPS
Life & Personal Accident	81.1%	49.1%	-3200 BPS	51.3%	-2980 BPS
Acquisition Cost	7.5%	7.3%	-20 BPS	7.3%	-20 BPS
Health & Dental	6.8%	6.7%	-20 BPS	6.7%	-10 BPS
Life & Personal Accident	33.1%	30.6%	-250 BPS	29.4%	-370 BPS
Combined	99.5%	99.4%	-20 BPS	101.3%	180 BPS
Operating	99.2%	99.2%	0 BPS	100.7%	150 BPS
Consolidated Ratios (% of total operating revenues)	1Q21	1Q20	Δ	4Q20	Δ
Operating Gross Margin	9.3%	8.1%	120 BPS	10.0%	-60 BPS
General & Administrative Expenses	7.5%	6.7%	-80 BPS	10.1%	260 BPS
Net Margin from Continuing Operations	1.0%	1.4%	-40 BPS	0.8%	20 BPS
Net Margin	1.0%	1.4%	-40 BPS	0.8%	20 BPS
Operating Highlights	1Q21	1Q20	Δ	4Q20	Δ
Health & Dental Insured Members (thousand)	4,330	3,944	9.8%	4,199	3.1%
Health Insured Members	2,456	2,299	6.8%	2,402	2.2%
Dental Insured Members	1,874	1,645	13.9%	1,798	4.3%
Insured Lives (thousand)	3,791	3,520	7.7%	3,703	2.4%
Assets under Management (R\$ billion)	44.7	43.3	3.4%	45.9	-2.5%
Private Pension Reserves (R\$ billion)	9.6	7.9	21.8%	9.4	1.8%

Among the main highlights in the 1st quarter of 2021 (1Q21), it is worth noting:

- increase of 5.4% in total operating revenues, reaching R\$5.2 billion, propelled by the health, dental and private pension segments;
- total expansion of 395 thousand beneficiaries in health and dental group plans (+10.4%) in relation to 1Q20, reaching 4.2 million lives;
- organic growth of more than 306 thousand beneficiaries (+8.0%) in health and dental group plans in relation to 1Q20 and of 134 thousand in relation to 4Q20;
- consolidated loss ratio of 80.6%, gain of 100 BPS, following the performance in health and dental which more than compensated the pandemic effects on the life portfolio;
- solid operational performance with a gross operating margin of R\$484.6 million (+21.5%) and adjusted EBITDA of R\$146.0 million (+34.9%), mainly following the health and dental segment, which presented an improvement of 32.1% in the gross margin over 1Q20;
- in 1Q20, results from the savings bonds segment – sale concluded in that quarter – were still recognized, with a net impact of approximately R\$14 million in the bottom line, which did not repeat in 1Q21;

¹ Includes saving bonds and other revenues. ² Adjusted EBITDA does not consider extraordinary items in the administrative expenses, as detailed in sections 5 and 9 of this earnings release. ³ Recurring ROAE considers only continuing operations since 3Q20.

1. Main Highlights (cont.)

- g. effective income tax rate (IR/CSLL) of 52.7% in the 1Q21 – affected by the non-recognition of tax credits in the period – in comparison to 4.0% in 1Q20, which was helped by the declaration of interest on shareholder's equity (IoC or JCP) that did not occur in 1Q21; and
- h. net income of R\$54.0 million, increase of 26.7% in comparison to 4Q20 but 22.8% lower in relation to 1Q20 considering only the continuing operations, mainly following the greater effective tax rate (IR/CSLL) in 1Q21.

2. Health and Dental, and Administrative Services Only (ASO)

(R\$ million)	1Q21	1Q20	Δ	4Q20	Δ
Operating Revenues	4,837.9	4,571.0	5.8%	4,799.8	0.8%
Insurance	4,797.4	4,534.4	5.8%	4,761.5	0.8%
Group	4,222.7	3,968.6	6.4%	4,162.4	1.4%
Corporate/Affinity	2,622.4	2,515.8	4.2%	2,627.7	-0.2%
SME	1,500.9	1,358.8	10.5%	1,432.8	4.8%
Dental	99.3	94.0	5.7%	101.9	-2.5%
Individual Health	574.7	565.8	1.6%	599.2	-4.1%
Administrative Services Only	18.5	17.2	7.5%	19.2	-3.7%
Other Operating Revenues	22.0	19.4	13.1%	19.1	15.1%
Changes in Technical Reserves	-11.5	-10.4	-10.9%	-3.3	-252.4%
Insurance	-11.5	-10.4	-10.9%	-3.3	-252.4%
Operating Expenses	-4,354.0	-4,203.1	-3.6%	-4,319.0	-0.8%
Insurance	-4,350.6	-4,197.0	-3.7%	-4,314.9	-0.8%
Administrative Services Only	-3.4	-6.0	43.9%	-4.1	17.7%
Gross Margin	472.4	357.7	32.1%	477.6	-1.1%
Insurance	435.3	327.1	33.1%	443.4	-1.8%
Administrative Services Only	15.1	11.2	35.1%	15.1	0.1%
Other	22.0	19.4	13.1%	19.1	15.1%
Loss Ratio	80.6%	82.5%	180 BPS	80.2%	-40 BPS
Acquisition Cost	6.8%	6.7%	-20 BPS	6.7%	-10 BPS

Health and Dental Insurance

Operating revenues in the health and dental segment totaled R\$4.8 billion in the quarter, increase of 5.8% over the same period last year, driven by the good performance in all group portfolios, notably the expansion in the portfolio of small and medium-sized enterprises – SME (+10.5% vs. 1Q21 and +4.8% vs. 4Q20). The corporate/affinity and dental portfolios also performed positively in the quarter, presenting growth of 4.2% and 5.7%, respectively, when compared to 1Q20. It is worth noting that price increases suspended in 2020, either voluntarily by the Company in the beginning of the pandemic or as determined by the National Supplementary Health Agency (ANS) in the second half of 2020, had already been booked last year, thus having no impact on quarterly revenues. The amounts of postponed price increases still pending collection and receiving totaled, at the end of March/21, R\$337 million. The Company continues to monitor delinquency indicators, which remain within historical levels in the first months of 2021.

In terms of profitability, gross margin totaled R\$472.4 million in 1Q21, an increase of 32.1% when compared to the same period in 2020, mainly following the improvement in the loss ratio, which will be detailed later in the same section of this document. This led to a return on regulatory capital for health and dental of 23.0% in the last 12 months (gain of 110 BPS), considering the net income for the period related to this business unit, which is the Company's main operating segment.

SulAmérica continues to show the strength of its commercial strategy through the solid performance in group plans observed both in terms of revenues and beneficiaries, with consistent growth despite the still challenging economic scenario. This was only possible due to the commitment of the Company's commercial teams, working together with insurance brokers, as well as the development of products and services, focused on expanding the portfolio and also regions served. It is worth noting the recent restructuring of the commercial area, now reporting to the business unit, which gives more agility in product formatting and increases the capacity to develop regional strategies, leveraging an even higher level of organic growth. In this sense, the Company continues to expand its market share: according to the most recent data for sector disclosed by ANS, in 2020 the Company held 10.7% (+10 BPS vs. 9M20) of the total private healthcare market revenue, being the third largest company in the segment. The following table shows the recent performance in number of beneficiaries:

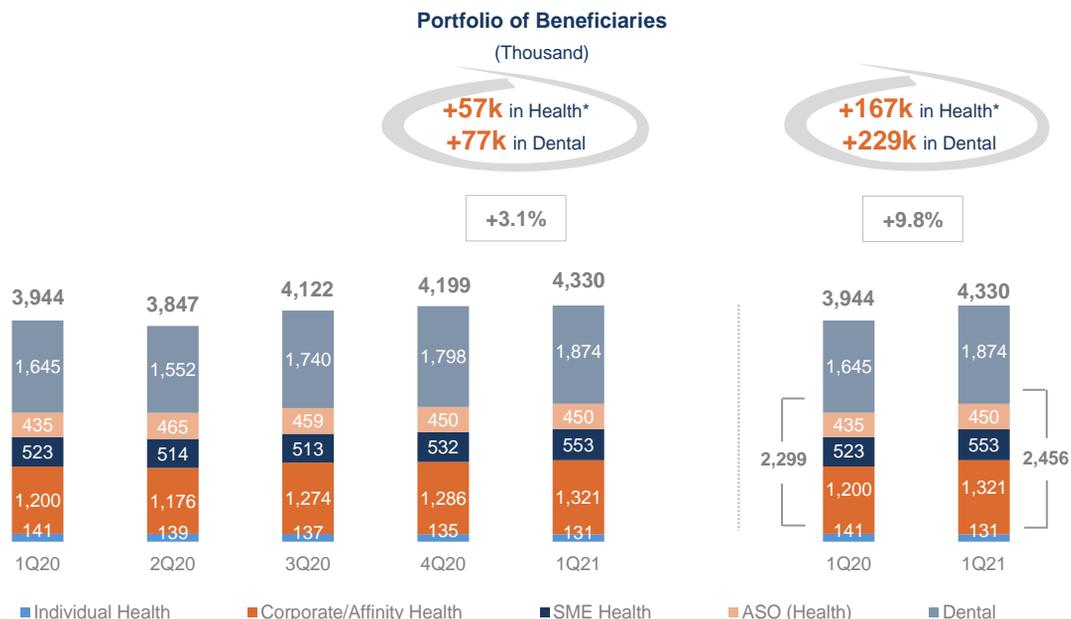
2. Health and Dental, and Administrative Services Only (ASO) (cont.)

(Thousand members)	1Q21	1Q20	Δ	4Q20	Δ
Group Health	2,324	2,158	7.7%	2,267	2.5%
Corporate/Affinity Health	1,321	1,200	10.1%	1,286	2.8%
SME Health	553	523	5.8%	532	4.0%
Administrative Services Only	450	435	3.5%	450	0.1%
Dental	1,874	1,645	13.9%	1,798	4.3%
Dental	1,846	1,619	14.1%	1,770	4.3%
Administrative Services Only	28	27	4.4%	28	0.8%
Group Total	4,199	3,803	10.4%	4,065	3.3%
Individual Health	131	141	-7.0%	135	-2.6%
Total	4,330	3,944	9.8%	4,199	3.1%

At the end of 1Q21, health and dental group plans portfolio totaled 4.2 million beneficiaries, an increase of 10.4%, or net adds of 395 thousand lives, compared to 1Q20, considering the health beneficiaries from *Paraná Clínicas* which were acquired in 3Q20. Organic growth, ex-acquisitions, also presented an excellent performance, with an increase of 8.0% in membership, or addition of 306 thousand lives, in comparison to the same period of the previous year. In relation to December/2020, the increase was of 134 thousand beneficiaries.

The health segment continues to show an acceleration in its growth pace since the end of last year, with an expansion of 167 thousand beneficiaries (+7.7%) in comparison with 1Q20, including the incorporated lives of *Paraná Clínicas*. The corporate/affinity portfolio had an important contribution to the segment's performance, with an increase of 10.1% (+121 thousand lives) compared to 1Q20 and of 2.8% (+36 thousand lives) compared to 4Q20. In addition to the positive inorganic performance, the portfolio also grew in organic terms: 2.6% (+31 thousand lives) vs. 1Q20. The SME portfolio also continued on the growth trend observed in the previous quarter, with an increase of 5.8% (+30 thousand lives) vs. 1Q20 and of 4.0% (+21 thousand lives) compared to 4Q20. This performance shows the continuous recovery in new sales initiated in the second half of 2020, which, combined with the high level of customer retention presented by the Company, reinforces the capacity for consistent and sustainable growth even during more challenging scenarios, through the strength of its brand, consistent commercial strategies, in addition to the flexibility and adaptation of its products to the most diverse client profiles.

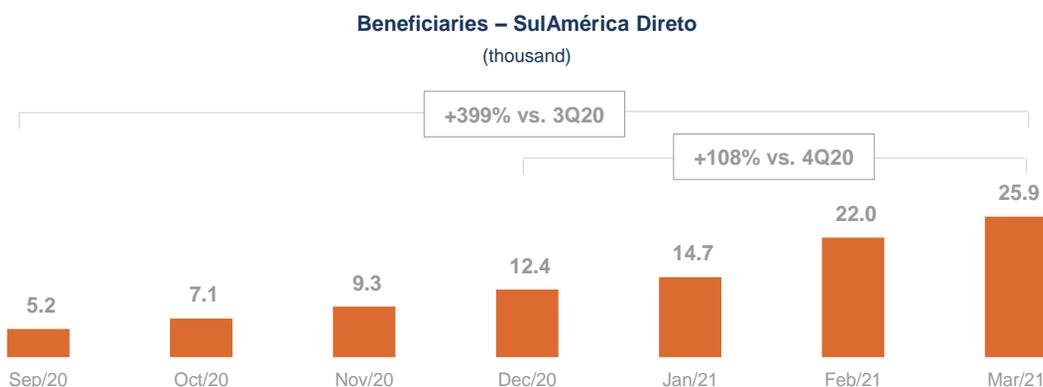
The dental portfolio reached 1.9 million beneficiaries in 1Q21, an increase of 13.9% (+229 thousand policyholders) vs. 1Q20, driven by a good performance in new sales and also by the implementation of the dental plan for health beneficiaries in the affinity portfolio, which occurred in 3Q20. In relation to 4Q20, the portfolio also performed well, with an increase of 4.3% (+77 thousand policyholders) in just three months, benefiting, as well as the health segment, from a resumption in sales since the last quarter of 2020, including in the retail segment.



*Considering only health group plans portfolios.

2. Health and Dental, and Administrative Services Only (ASO) (cont.)

It is worth highlighting the Company's progress in formatting and developing more affordable options for its portfolio, the best example of it is the "Direto" regional product line. "Direto" reached yet another region in the South region of the country with the launch in Joinville (state of Santa Catarina) in February/21, totaling 7 locations in the country. Since the second half of last year, "Direto" products began to present important sales growth and, gradually, have been contributing to the consolidated growth. The strategy for the coming months is to continue leveraging sales in regions where the products are already launched and, in parallel, to develop new options in new strategic locations with selected providers.

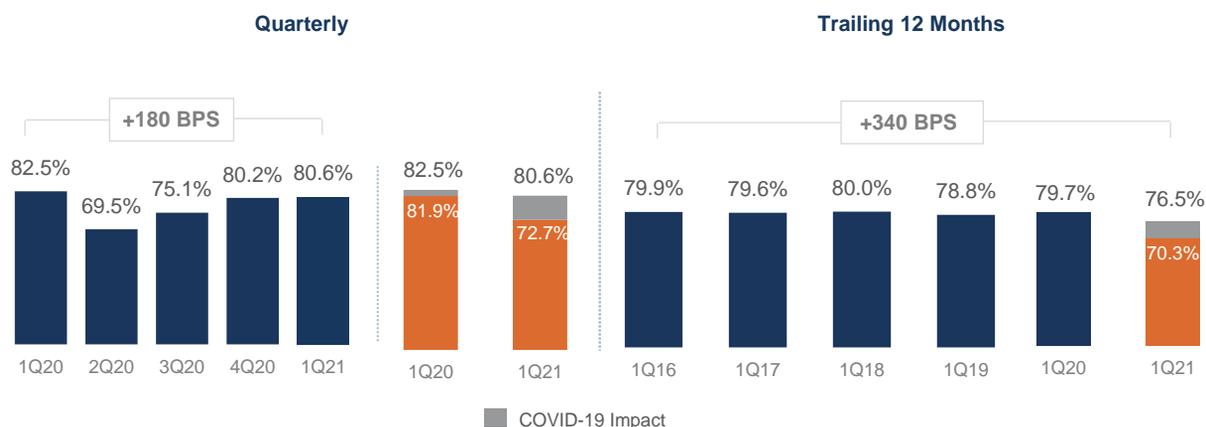


The strategy of expanding operations in the mid-ticket segment – which also includes the recent acquisitions of *Paraná Clínicas* and *Santa Casa de Misericórdia de Ponta Grossa* portfolio (latter pending conclusion), both in the state of Paraná – is an important driver to increase the Company's addressable market and expand access to supplementary healthcare with high quality assistance in Brazil, having even stronger partnerships with the network of medical providers, with joint efforts to format products, exchange information, manage health and coordinate care.

In 1Q21, the loss ratio reached 80.6%, an improvement of 180 BPS in relation to 1Q20, which had been an unfavorable quarter. Since 4Q20 and throughout the quarter, there has been a significant increase in the number of cases and hospitalizations related to COVID-19, which intensified between the months of February and March/21, when cases and hospitalizations of our beneficiaries reached record levels, in a similar dynamic to the one observed in the main regions of the country. The combination of higher costs with COVID-19, which totaled around R\$384 million in the quarter, and a level of frequency for other procedures still relatively lower, but closer to normality during most of the quarter, increased costs in the period. On the other hand, there were reductions in the frequency of elective and non-urgent procedures, especially in the second half of March, following the escalation of the pandemic and the stricter measures to restrain circulation and promote social isolation.

Loss Ratio – Health and Dental

(% Earned premiums)



2. Health and Dental, and Administrative Services Only (ASO) (cont.)

Despite short-term variations, enhanced by the dynamics of the pandemic over the past year, the Company remains focused on the long-term control of the medical loss ratio, maintaining the consistent trend of the last few years, based on a disciplined underwriting strategy and management initiatives that allow sustainable and profitable growth, passing through the results obtained with its claims control, health management, Coordinated Care and operational leverage initiatives to prices. The continuous results of these initiatives have contributed to the consistent track record of this indicator in recent years, as can be seen in the trailing 12 months series, which reached 76.5% at the end of 1Q21.

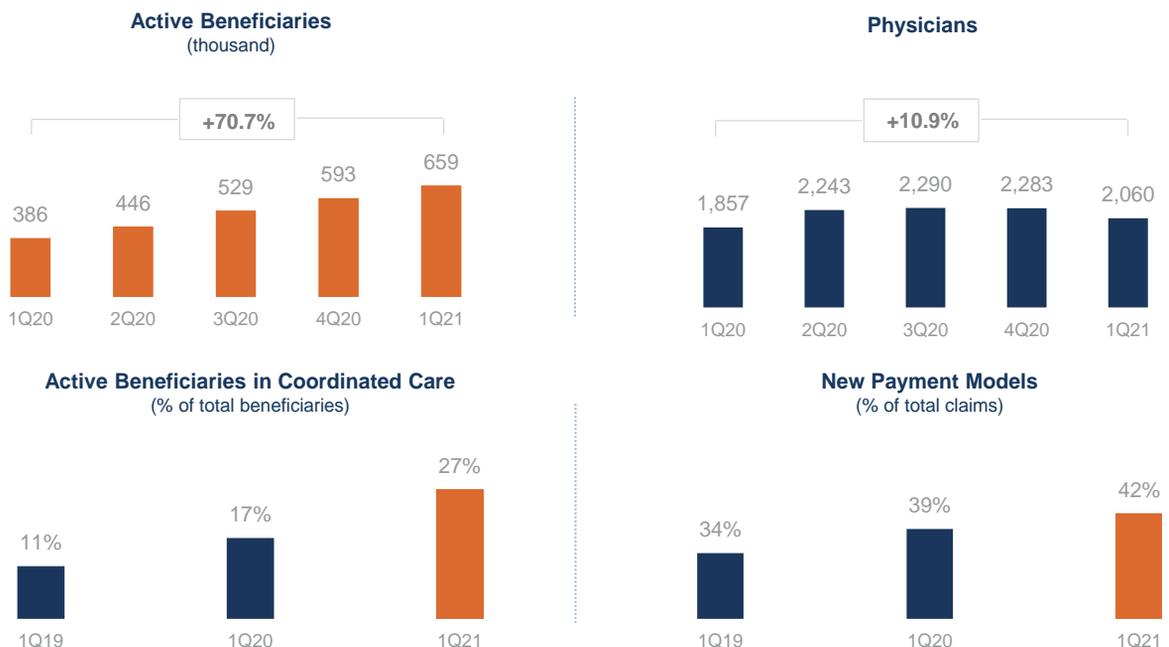
Throughout 1Q21, the Company continued to advance in the Coordinated Care strategy, which for some years has already been one of the cornerstones of its strategic performance. Especially considering the intensification of the pandemic amid the increase in cases seen in the first months of the year, the efforts to closely monitor the beneficiaries' journey have proven to be essential, both ensuring service in relation to the growing demand caused by COVID-19 and to guarantee the continuity of essential treatments – especially chronic, oncological, cardiologic, among others.

In this context, it is worth noting the continued improvements in digital initiatives, which have grown exponentially over the past 12 months and, nowadays, are an essential tool for beneficiaries to seek access to health, in an effective and resolute manner. In 1Q21, there were approximately 309 thousand remote appointments, an increase of 31% in relation to 4Q20, with March/21 reaching the record of 141 thousand appointments in the month, considering virtual appointments with physicians on duty, specialists and therapists, as well as medical phone orientation.

At the end of 1Q21, there were 659 thousand active beneficiaries within Coordinated Care, an increase of 273 thousand compared to 1Q20, reaching 27% of total health membership, in addition to 2.1 thousand physicians taking part in the Coordinated Care program.

Consistent improvements over the years in management and Coordinated Care initiatives have allowed an increasingly closer monitoring of beneficiaries. At the same time, the Company advances in new compensation models in claims management, such as bundles, packages, global daily rates, sourcing of special materials, among others, in a growing partnership with the network of providers and all partners in the private healthcare sector, bringing greater predictability and sustainability to the sector.

Coordinated Care



2. Health and Dental, and Administrative Services Only (ASO) (cont.)

Health Administrative Services Only (ASO)

In 1Q21, ASO plans presented operating revenues of R\$18.5 million, 7.5% greater than 1Q20, which, added to the reduction in operating expenses in the period, resulted in a gross margin of R\$15.1 million, an increase of 35.1% in comparison with the same period of the previous year. The positive performance of the portfolio is also observed in the growth of 3.6% in the number of beneficiaries, especially in health with net additions of 15 thousand lives in comparison to 1Q20, following the same trend seen in the other group plan portfolios.

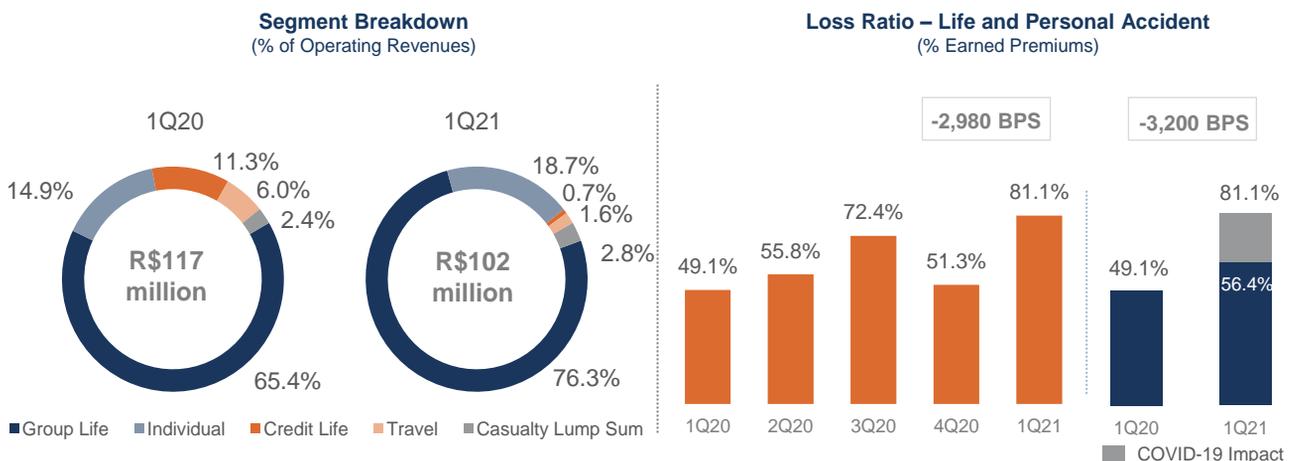
3. Life and Personal Accident Insurance and Private Pension

(R\$ million)	1Q21	1Q20	Δ	4Q20	Δ
Operating Revenues	317.9	323.5	-1.7%	414.7	-23.3%
Insurance	102.5	116.9	-12.3%	130.2	-21.3%
Private Pension	215.3	205.7	4.7%	284.4	-24.3%
Other Operating Revenues	0.1	0.9	-84.0%	0.1	61.1%
Changes in Technical Reserves	-163.6	-172.6	5.2%	-259.9	37.1%
Insurance	15.7	3.3	369.1%	-13.8	NA
Private Pension	-179.3	-175.9	-1.9%	-246.1	27.1%
Operating Expenses	-173.5	-133.7	-29.8%	-139.7	-24.2%
Insurance	-146.2	-107.5	-36.0%	-103.3	-41.6%
Private Pension	-27.4	-26.2	-4.6%	-36.5	25.0%
Gross Margin	-19.2	17.3	NA	15.1	NA
Insurance	-28.0	12.7	NA	13.1	NA
Private Pension	8.7	3.6	138.0%	1.8	369.8%
Other	0.1	0.9	-84.0%	0.1	61.1%
Loss Ratio	81.1%	49.1%	-3200 BPS	51.3%	-2980 BPS
Acquisition Cost	33.1%	30.6%	-250 BPS	29.4%	-370 BPS

Life and Personal Accident Insurance

Operating revenues of the Life and Personal Accidents segment totaled R\$102.5 million, drop of 12.3% when compared to 1Q20, a period which had not been entirely affected by the pandemic. Despite the recovery seen in 4Q20, the segment's revenue was once again impacted due to the worsening of the pandemic in Brazil, especially in the travel insurance product as a result of new restrictions, and, also, in the credit life portfolio. However, it is worth noting that individual and group life portfolios continue to present a positive performance when compared to the same period of last year.

The loss ratio in 1Q21 was of 81.1%, severely impacted, once again, by the coverage of claims related to COVID-19, included voluntarily since the beginning of the pandemic, which during the quarter presented a higher frequency and severity considering the increase of deaths observed in the last months. Excluding the impact related to COVID-19 of approximately R\$30 million, the loss ratio in the quarter would have been 56.4%. This figure is still subject to revision considering the potential underreporting of cases, still pending assessment.



3. Life and Personal Accident Insurance and Private Pension (cont.)

Private Pension

As seen in recent quarters, private pension reserves continue to present a good growth performance, totaling R\$9.6 billion at the end of March/21, an increase of 21.8% in relation to 1Q20, mostly driven by a positive balance of net portability (transfers) in the quarter.

The segment's operating revenues, following the trend observed in recent periods, grew 4.7%, amounting to R\$215.3 million in 1Q21, especially due to higher revenues in VGBL product (+11.1%) offsetting the reduction observed in PGBL and traditional products.



4. Asset Management

(R\$ million)	1Q21	1Q20	Δ	4Q20	Δ
Operating Revenues	13.9	17.1	-18.3%	17.7	-21.4%
Management Fee	13.8	16.1	-14.2%	14.9	-7.4%
Performance Fee	0.1	1.0	-86.4%	2.8	-95.3%
Operating Expenses	-1.3	-2.0	33.7%	-1.4	3.2%
Gross Margin	12.6	15.0	-16.3%	16.3	-22.9%

SulAmérica Investimentos ended the first quarter of 2021 resuming the growth of assets under management, which totaled R\$44.7 billion, increase of 3.4% when compared to 1Q20. The segment's revenues totaled R\$13.9 million, decrease of 18.3% in relation to the same period of the previous year, led by lower revenues both in management fees, following the migration to funds with lower risk profiles when comparing to 1Q20, and in performance fees, reflecting the market context.



*The total reported third-party assets under management include investment funds and portfolios that are managed or administered by SulAmérica DTVM S.A.

4. Asset Management (cont.)

In terms of third-party assets allocation, fixed income funds accounted for the largest share of the portfolio (48.8%), followed by multi-strategy funds (43.6%) and equities (7.6%). It should be noted that, since 3Q20, proprietary assets do not include amounts related to the divested auto and P&C segments, which became third-party assets (R\$2.3 billion), therefore impacting the volume of proprietary assets when comparing to March/20.

5. Administrative Expenses

The table below considers only continuing operations, excluding the auto and P&C segments in 1Q20.

(R\$ million)	1Q21	1Q20	Δ	4Q20	Δ
Personnel Expenses	-198.0	-158.0	-25.3%	-214.7	7.8%
Third-Party Services	-100.3	-94.4	-6.3%	-130.1	22.9%
Buildings and Maintenance	-48.1	-35.1	-37.2%	-46.6	-3.4%
Other Administrative Expenses	-14.7	-14.4	-1.7%	-82.5	82.2%
Profit Sharing	-21.6	-14.3	-51.1%	-31.3	30.9%
Tax Expenses	-6.1	-11.5	46.8%	-23.9	74.4%
Total	-388.8	-327.7	-18.7%	-529.0	26.5%
G&A Expenses Ratio (% operating revenues)	7.5%	6.7%	-80 BPS	10.1%	260 BPS
G&A Expenses Ratio ex-extraordinary items	7.2%	6.4%	-70 BPS	9.1%	200 BPS

The administrative expenses ratio (measured by the ratio of total administrative expenses to total operating revenues) was of 7.5% in 1Q21, gain of 260 BPS in relation to 4Q20 but 80 BPS worse over 1Q20.

In addition, as mentioned in 4Q20, expenses related to a transition service agreement (TSA) provided to Allianz Group regarding temporary support to the auto and P&C operations are expected to occur until June/22, which have a positive counterpart on the other operating revenues, and in 1Q21 totaled approximately R\$16 million, mostly allocated in the third-party services line. In 1Q20, expenses associated with the sale of the auto and P&C segments were allocated in the same line, totaling R\$15 million. Excluding these two effects, the administrative expenses ratio was of 7.2% in 1Q20, 70 BPS higher than 1Q20.

Still in comparison to 1Q20, the main drivers for the increase in nominal terms were in personnel, led by annual salary adjustments (collective bargaining agreement), an increase in average headcount compared to the same quarter of 2020, higher variable compensation, and lastly, expenses with layoffs at the end of the quarter. In order to further adapt the structure of the Company after the sale of the auto and P&C segment in 2020, there was a reduction of approximately 120 FTE's at the end of the quarter, in March/21, as well as expenses associated with executive contract terminations and investments in attracting and retaining key executives.

The Company remains with its focus on strict expenses control and operating efficiency gains, while continues with important investments in initiatives and strategic projects especially with the Coordinated Care and digital transformation, essential for the growth and sustainability of its operations.

6. Investment Income

The tables below consider only continuing operations, excluding the auto and P&C segments in 1Q20

(R\$ million)	1Q21	1Q20	Δ	4Q20	Δ
Investment Income ex-Private Pension	18.9	5.8	227.0%	50.1	-62.3%
Return on Investment Portfolio	56.0	23.2	141.5%	87.2	-35.8%
Debt Service Cost	-16.0	-23.9	33.0%	-19.9	19.5%
Other Investment Income	-21.1	6.5	NA	-17.2	-22.4%
Investment Income from Private Pension	-3.0	0.4	NA	-17.1	82.7%
Return on Investment Portfolio of Private Pension	82.4	-285.7	NA	322.4	-74.4%
Change in Liabilities of Private Pension	-85.4	286.1	NA	-339.5	74.8%
Total Investment Income	15.9	6.1	159.4%	33.0	-51.7%

Balance

(R\$ million)	1Q21	1Q20	Δ	4Q20	Δ
Balance Excluding Private Pension	8,970.0	7,917.2	13.3%	8,591.8	4.4%
Private Pension Operations Balance	9,593.7	7,879.5	21.8%	9,427.6	1.8%
Total Balance	18,563.7	15,796.8	17.5%	18,019.4	3.0%

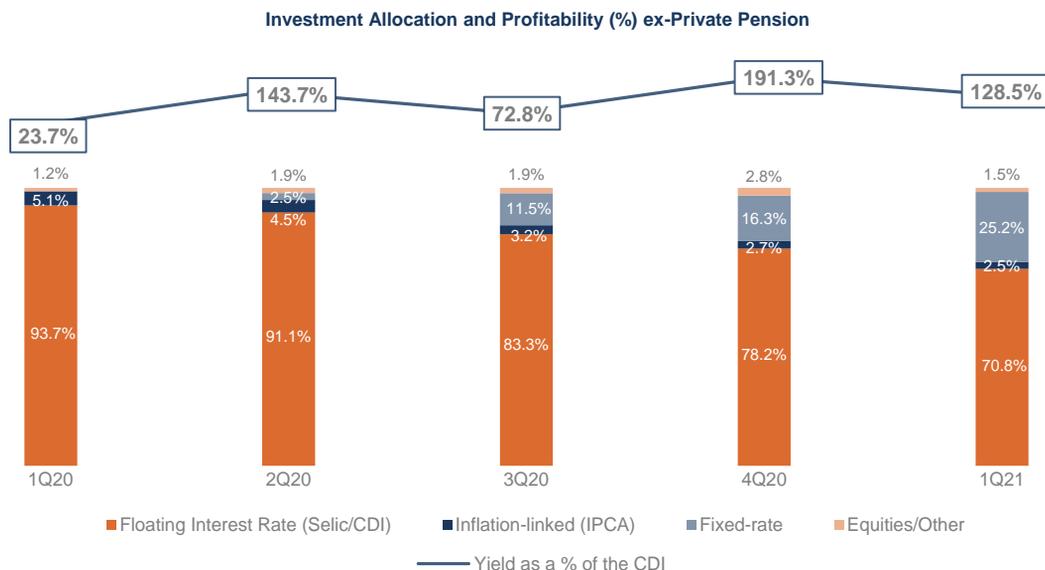
6. Investment Income (cont.)

In 1Q21, net investment income totaled R\$15.9 million, increase of 159.4% in relation to 1Q20, mainly following the positive performance of the return on investment portfolio line, which grew 141.5% when compared to 1Q20, a period which was severely impacted by the negative performance of equity assets. Such improvement reflects the better performance of inflation-linked and fixed-rate assets in 1Q21, offsetting the lower level of average Selic rate when comparing the periods (0.49% in 1Q21 vs. 1.01% in 1Q20). For the next cycles, considering the already announced increase in the Selic rate and our allocation in fixed-rate assets, the return on investment portfolio line should gradually benefit from this movement.

On the other hand, the lower interest rate in comparison to 1Q20 has a positive effect in the debt service cost line, which presented a gain of 33.0%, since the majority of the Company's debt service is indexed to the CDI, which has a behavior closely linked to the variation of the Selic rate.

The performance of the proprietary assets portfolio (ex-private pension) was of 128.5% of CDI in 1Q21, vs. 23.7% in 1Q20, which as mentioned before, was negatively impacted by the performance of equity assets as a result from the uncertainties in the beginning of the pandemic and its impacts on capital markets.

The Company has 70.8% of its proprietary assets (ex-private pension) allocated in assets indexed to Selic/CDI, 25.2% in fixed-rated securities, 2.5% in inflation-linked assets (IPCA) and 1.5% in equities and other assets. Approximately 90% of investments (ex-PGBL and VGBL) are allocated in fixed income bonds AAA-rated or sovereign risk securities (Brazilian government bonds). In comparison with 1Q20, it is worth noting the change in the portfolio allocation, a process that had already started in previous quarters, with a reduction in the share of floating interest rate assets (Selic/CDI).



7. Return on Equity

The table below presents the calculation of the return on average equity (ROAE) in the last 12 months, considering, in addition to the accounting ROAE usually disclosed, also the recurring ROAE (continuing operations) adjusted for the effect of discontinued operations in 3Q20, which essentially represent the net gain with the sale of the auto and P&C operations, recognized in that quarter.

(R\$ million)	1Q21	1Q20	Δ
Average Shareholders' Equity (last 12 months)	7,564.7	6,796.5	11.3%
Net Income (last 12 months)	2,322.0	1,038.8	123.5%
Return on Average Equity (ROAE)	30.7%	15.3%	1540 BPS
Adjusted Net Income (last 12 months)	881.0	1,038.8	-15.2%
Recurring ROAE*	11.6%	15.3%	-360 BPS

*Excluding the result from discontinued operations in 3Q20.

Additionally, considering the new composition of SulAmérica's results, the Company begins to display the return on minimum regulatory capital for the Health and Dental segment, which accounted for approximately 93% of total revenues in 1Q21, calculated considering the managerial net income and the regulatory capital (solvency margin) for the companies of the segment, according to ANS requirements, as presented below:

(R\$ million)	1Q21	1Q20	Δ
Regulatory Capital (Solvency Margin)	4,124.5	4,080.1	1.1%
Net Income - Health and Dental (last 12 months)	950.6	893.7	6.4%
Return on regulatory capital	23.0%	21.9%	110 BPS

8. Summary Income Statement

(R\$ million)	1Q21	1Q20	Δ	4Q20	Δ
Operating Revenue	5,192.5	4,926.6	5.4%	5,253.6	-1.2%
Insurance	4,899.9	4,651.3	5.3%	4,891.7	0.2%
Private Pension	215.3	205.7	4.7%	284.4	-24.3%
Saving Bonds	0.4	14.5	-97.3%	0.1	284.3%
ASO	18.5	17.2	7.5%	19.2	-3.7%
Asset Management	13.9	17.1	-18.3%	17.7	-21.4%
Other	44.5	20.9	113.1%	40.5	10.0%
Changes in Premium Technical Reserves	-175.1	-182.9	4.3%	-263.2	33.5%
Insurance	4.2	-7.0	NA	-17.1	NA
Private Pension	-179.3	-175.9	-1.9%	-246.1	27.1%
Operating Expenses	-4,532.9	-4,344.9	-4.3%	-4,466.1	-1.5%
Insurance	-4,500.7	-4,306.2	-4.5%	-4,425.8	-1.7%
Claims	-3,993.0	-3,823.5	-4.4%	-3,916.2	-2.0%
Acquisition Costs	-369.3	-342.2	-7.9%	-359.2	-2.8%
Other	-138.5	-140.5	1.4%	-150.4	7.9%
Private pension	-27.4	-26.2	-4.6%	-36.5	25.0%
Benefits and Redemptions Expenses	-14.0	-15.3	8.5%	-23.0	39.1%
Acquisition Costs	-9.1	-8.8	-4.0%	-9.4	2.9%
Other	-4.3	-2.1	-100.6%	-4.1	-3.3%
Saving Bonds	-0.1	-4.5	97.5%	1.5	NA
ASO	-3.3	-6.0	43.9%	-3.9	15.2%
Asset Management	-1.3	-2.0	33.7%	-1.4	3.3%
Operating Gross Margin	484.6	398.8	21.5%	524.3	-7.6%
General and Administrative Expenses	-388.8	-327.7	-18.7%	-529.0	26.5%
Net Investment Income	15.9	6.1	159.4%	33.0	-51.7%
Equity Interest Income	-3.7	0.1	NA	-2.1	-78.9%
Other Equity Income / Expenses	6.1	-4.5	NA	2.1	190.7%
Income before tax and social contribution	114.1	72.9	56.5%	28.4	301.9%
Income Tax and Social Contribution	-60.1	-2.9	NA	14.2	NA
Net Income from Continuing Operations	54.0	70.0	-22.8%	42.6	26.7%
Net Income from Discontinued Operations	0.0	9.7	NA	0.0	NA
Attributable to Non-Controlling Shareholders	-0.1	0.2	NA	0.1	NA
Net Income After Non-Controlling Interests	53.9	79.8	-32.5%	42.7	26.3%

9. EBITDA Conciliation

(R\$ million)	1Q21	1Q20	Δ	4Q20	Δ
Net Income - Continuing Operations	54.0	70.0	-22.8%	42.6	26.7%
Income Tax and Social Contribution	60.1	2.9	NA	-14.2	NA
Net Investment Income	-15.9	-6.1	-159.4%	-33.0	51.7%
Depreciation and Amortization	34.2	22.6	51.4%	31.7	7.8%
EBITDA - Continuing Operations	132.4	89.3	48.1%	27.1	388.4%
Equity Interest Income	3.7	-0.1	NA	2.1	78.9%
Other Equity Income / Expenses	-6.1	4.5	NA	-2.1	-190.7%
Extraordinary items in Administrative Expenses	16.1	14.5	10.9%	48.3	-66.7%
Adjusted EBITDA - Continuing Operations	146.0	108.3	34.9%	75.4	93.8%

10. Summary Income Statement – pro forma (including discontinued operations in 1Q20)

(R\$ million)	1Q21	1Q20	Δ	4Q20	Δ
Operating Revenue	5,192.5	5,632.0	-7.8%	5,253.6	-1.2%
Insurance	4,899.9	5,349.7	-8.4%	4,891.7	0.2%
Private Pension	215.3	205.7	4.7%	284.4	-24.3%
Saving Bonds	0.4	14.5	-97.3%	0.1	284.3%
ASO	18.5	17.2	7.5%	19.2	-3.7%
Asset Management	13.9	17.1	-18.3%	17.7	-21.4%
Other	44.5	27.8	60.2%	40.5	10.0%
Changes in Premium Technical Reserves	-175.1	-37.5	-366.4%	-263.2	33.5%
Insurance	4.2	138.4	-97.0%	-17.1	NA
Private Pension	-179.3	-175.9	-1.9%	-246.1	27.1%
Operating Expenses	-4,532.9	-5,084.9	10.9%	-4,466.1	-1.5%
Insurance	-4,500.7	-5,046.3	10.8%	-4,425.8	-1.7%
Claims	-3,993.0	-4,361.2	8.4%	-3,916.2	-2.0%
Acquisition Costs	-369.3	-532.6	30.7%	-359.2	-2.8%
Other	-138.5	-152.5	9.2%	-150.4	7.9%
Private pension	-27.4	-26.2	-4.6%	-36.5	25.0%
Benefits and Redemptions Expenses	-14.0	-15.3	8.5%	-23.0	39.1%
Acquisition Costs	-9.1	-8.8	-4.0%	-9.4	2.9%
Other	-4.3	-2.1	-100.6%	-4.1	-3.3%
Saving Bonds	-0.1	-4.5	97.5%	1.5	NA
ASO	-3.3	-6.0	43.9%	-3.9	15.2%
Asset Management	-1.3	-2.0	33.7%	-1.4	3.3%
Operating Gross Margin	484.6	509.6	-4.9%	524.3	-7.6%
General and Administrative Expenses	-388.8	-459.6	15.4%	-529.0	26.5%
Net Investment Income	15.9	39.3	-59.4%	33.0	-51.7%
Equity Interest Income	-3.7	0.1	NA	-2.1	-78.9%
Other Equity Income / (Expenses)	6.1	-2.6	NA	2.1	190.7%
Income before tax and social contribution	114.1	86.7	31.5%	28.4	301.9%
Income Tax and Social Contribution	-60.1	-7.1	-749.6%	14.2	NA
Net Income	54.0	79.7	-32.2%	42.6	26.7%
Attributable to Non-Controlling Shareholders	-0.1	0.1	NA	0.1	NA
Net Income After Non-Controlling Interests	53.9	79.8	-32.5%	42.7	26.3%

11. Summary Balance Sheet

ASSETS			
(R\$ million)	1Q21	2020	Δ
Current Assets	19,199.3	18,990.3	1.1%
Cash, cash equivalents and marketable securities	17,187.7	16,793.0	2.4%
Receivables	1,360.5	1,597.9	-14.9%
Taxes	181.6	178.2	1.9%
Reinsurance assets	70.2	46.4	51.2%
Salvages for sale	0.1	0.2	-8.6%
Deferred acquisition costs	350.8	339.6	3.3%
Other	48.4	35.1	37.7%
Non-current assets	8,545.5	8,878.8	-3.8%
Marketable securities	1,411.2	1,315.3	7.3%
Receivables	1,601.8	1,591.6	0.6%
Judicial deposits	2,187.4	2,795.3	-21.7%
Reinsurance assets	8.0	7.6	5.7%
Deferred acquisition costs	742.2	706.7	5.0%
Taxes	1,374.4	1,257.8	9.3%
Other	11.3	6.3	80.3%
Leasing assets	162.8	164.1	-0.8%
Investments, property and equipment, and intangible assets	1,046.4	1,034.1	1.2%
Total Assets	27,744.8	27,869.1	-0.4%

LIABILITIES			
(R\$ million)	1Q21	2020	Δ
Current Liabilities	8,047.4	8,411.6	-4.3%
Accounts payable	915.2	1,117.1	-18.1%
Loans and financing	432.2	579.1	-25.4%
Insurance and reinsurance liabilities	301.4	343.1	-12.2%
Technical reserves - Insurance	6,228.3	6,215.4	0.2%
Judicial provisions	148.7	131.5	13.1%
Other	21.6	25.2	-14.4%
Non-current Liabilities	11,652.7	11,353.8	2.6%
Accounts payable	227.9	232.5	-2.0%
Loans and financing	1,710.5	1,010.5	69.3%
Technical reserves - Insurance	7,920.6	7,766.2	2.0%
Judicial provisions	1,793.5	2,344.2	-23.5%
Other	0.3	0.3	-27.2%
Shareholders' Equity	8,044.7	8,103.8	-0.7%
Total Liabilities and Shareholders' Equity	27,744.8	27,869.1	-0.4%

12. Analyst Coverage

Firm	Analyst	Sector of Coverage	Phone
Bank of America	Mario Pierry	Insurance/Financials	+1 (646) 743 0047
BTG Pactual	Samuel Alves	Healthcare	+55 (11) 3383-2450
Citi	Gabriel Gusan	Insurance/Financials	+55 (11) 4009-5206
Credit Suisse	Mauricio Cepeda	Healthcare	+55 (11) 3701-6307
Eleven Financial	Mariana Ferraz	Healthcare	+55 (11) 4302-3340
Genial	Eduardo Nishio	Insurance/Financials	+55 (11) 3206-8240
Inter	Matheus Amaral	Insurance/Financials	+55 (11) 3014-1086
JP Morgan	Guilherme Grespan	Insurance/Financials	+55 (11) 4950-3058
Safra	Ricardo Boiati	Healthcare	+55 (11) 3175-8987
Santander	Henrique Navarro	Insurance/Financials	+55 (11) 3012-5756
UBS	Vinicius Ribeiro	Healthcare	+55 (11) 3513-6562
XP Investimentos	Marcel Campos	Insurance/Financials	+55 (11) 3526-1472

13. Glossary

Operating revenues: this account is comprised of (i) sum of net insurance retained premiums; (ii) contributions, management fees and other private pension revenues; (iii) collection revenues net of changes in technical provisions and other deductions; (iv) management fees and other revenues from Health Administrative Services Only (ASO) plans; (v) management and performance fees from the asset management operation; (vi) other revenues not directly linked to the operation. All operating revenues are presented net of direct taxes (ISS, PIS and Cofins).

Operating expenses: this account is comprised of (i) insurance expenses (claims, acquisition costs and other insurance expenses); (ii) private pension expenses (benefits and redemptions, acquisition costs and other operating expenses); (iii) savings bonds expenses (acquisition costs and other expenses); (iv) general expenses related to ASO plans, excluding payable events already deducted from revenues; (v) general expenses related to the asset management operation; (vi) other expenses not directly linked to the operations.

Operating gross margin: this account is comprised of operating revenues net of operating expenses and changes in insurance and private pension technical provisions.

EBITDA: this account is comprised of the net income for the period plus income and social contribution taxes, net investment income (financial revenues net of financial expenses) and depreciation and amortization.

Adjusted EBITDA: this account is comprised by the EBITDA plus equity interest income, other equity income/expenses and, occasionally, other extraordinary items for the period.

Insurance Operational Ratios

Loss ratio: is the ratio between retained claims and earned premiums.

Acquisition cost ratio: the ratio between insurance acquisition costs and earned premiums.

Combined ratio: equals the sum of the loss ratio, acquisition cost ratio, other insurance operating revenues and expenses ratio, insurance tax expenses ratio and insurance gross margin ratio, which are calculated over earned premiums, and the division of general and administrative expenses by retained premiums.

Operating ratio: equals the difference between the combined ratio and the investment income ratio, which is calculated over retained premiums.

Other data can be found in the fundamentals spreadsheet, available at the Investor Relations website (www.sulamerica.com.br/ir).

Other Consolidated Ratios

Operating gross margin: the ratio between operating gross margin and total operating revenues.

General and administrative expenses ratio: the ratio between general and administrative expenses and total operating revenues.

Net margin: the ratio between net income and total operating revenues.

Return on average equity (ROAE): considers net income in the last twelve months and average shareholders' equity in the period.

Solvency Margin: consists of the minimum capital required by the National Supplementary Health Agency (ANS) to determine the solvency of health insurers and operators, in relation to their respective adjusted minimum equity.

Some percentages and other figures included in this performance report have been rounded to ease the presentation and therefore may present small differences in the tables and notes of quarterly information. Additionally, for the same reason, the totals in certain tables may not reflect the arithmetic sum of the previous values. Consolidated net income and ROAE figures consider results for the Company net of non-controlling interest.