



Resultado Trimestral – 4º trimestre de 2021

- Receitas totais de R\$5,4 bilhões (+2%) no trimestre e de R\$21,0 bilhões (+5%) em 2021
- Receitas de saúde e odonto de R\$4,9 bilhões (+3%) no 4T21 e R\$19,4 bilhões (+5%) no ano
- Carteira de planos coletivos de saúde e odonto crescem 9% (+357 mil vidas)
- Sinistralidade consolidada de 84,9% no ano, impactada pela dinâmica da COVID-19
- Índice de despesas administrativas ajustado de 8,4% no 4T21 (ganho de +0,8 p.p.) e de 7,4% em 2021
- Resultado financeiro de R\$118,4 milhões no 4T21 (+259%) e R\$279,8 milhões em 2021 (+126%)
- Prejuízo de R\$31,0 milhões no 4T21 e lucro líquido de R\$332,5 milhões no ano



MENSAGEM DO PRESIDENTE

Ao enfrentarmos as fases mais agudas da pior crise sanitária do último século, 2021 certamente ficará marcado como um dos anos mais desafiadores da história. A severa segunda onda da pandemia trouxe inúmeros impactos para a sociedade. Considerando os segmentos em que atuamos – em particular Saúde e Vida – nosso desempenho operacional também foi bastante afetado pela dinâmica da COVID-19 e seus efeitos diretos e indiretos. Contudo, mesmo em um cenário difícil e com elevadas incertezas em função da maior frequência, severidade e volatilidade atípica de sinistros, seguimos cumprindo nosso papel, sempre ao lado de nossos beneficiários e clientes, garantindo apoio e assistência com uma oferta cada vez mais completa de Saúde Integral. Ao mesmo tempo, demonstramos a resiliência e robustez do nosso modelo de negócios, que novamente se provou capaz de atravessar mesmo os cenários mais adversos, como já fizemos nas mais diversas crises ao longo dos nossos 126 anos de atuação.

Deste modo, cabe frisar que os resultados recentes são totalmente atípicos e, especialmente o desempenho em 2021, com uma sinistralidade de 84,9%, acima da nossa tendência histórica, não deve ser extrapolado para períodos futuros. Estamos confiantes em, gradativamente, retomar os patamares usuais de rentabilidade e retorno da operação, voltando à trajetória de resultados consistentes apresentados até 2019, à medida que vemos a normalização tanto dos sinistros de COVID-19 quanto de demais procedimentos eletivos no segmento de Saúde. Na carteira de Vida, esperamos uma recuperação até mais rápida, uma vez que o incremento recente no número de casos de coronavírus não se traduziu em um aumento de mortes em igual proporção.

Nos últimos dois meses, a despeito do rápido avanço da variante ômicron, que traz alguns impactos de curto prazo, e da possibilidade do surgimento de novas cepas, a continuidade da vacinação – muito bem aceita no País, apesar de um início mais lento se comparado a pares globais – e o progressivo controle da pandemia, tanto no Brasil quanto no mundo, nos deixam confiantes de que iremos gradualmente observar a normalização de nossos resultados.

Em paralelo à esta retomada, vamos continuar investindo no crescimento da Companhia e, neste sentido, tivemos resultados muito positivos em 2021. O desenvolvimento orgânico continuou consistente, impulsionado por um bom ritmo de vendas novas e altas taxas de retenção. Adicionalmente, esta expansão foi também beneficiada pelo avanço da linha Direto, que, com produtos mais acessíveis, tem acelerado o crescimento e ampliado nosso mercado endereçável. Continuamos com uma ativa agenda de aquisições, com os investimentos na Santa Casa de Ponta Grossa e na Sompó Saúde – este último ainda pendente de ser concluído. Ainda, cabe destacar a evolução no crescimento da Paraná Clínicas após nossa aquisição em 2020, quebrando recordes de vendas novas em 2021 e superando organicamente a marca de 100 mil beneficiários. Em 2022, buscaremos manter o foco em movimentos de expansão orgânica e também via aquisições.

2021 também foi um ano de evoluções e reconhecimentos na jornada ESG. Além de termos atuado durante a pandemia na forma de doativos e contribuições, emitimos nosso primeiro *sustainability-linked bond* (SLB), no montante de R\$1,5 bilhão, atrelado a uma meta de saúde emocional, um tema de suma relevância para a sociedade e que ganhou ainda mais foco durante a pandemia. Passamos também a integrar a nova e reformulada carteira do Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE) da B3, o mais relevante índice de sustentabilidade do mercado de capitais brasileiro. Seguiremos engajados em nossas iniciativas para incorporar temas ESG à nossa estratégia, além de contribuirmos ativamente com os diversos compromissos de que somos signatários: Princípios para o Investimento Responsável (PRI), os Princípios para Sustentabilidade em Seguros (PSI) e o Pacto Global, iniciativas da Organização das Nações Unidas (ONU).

A sustentabilidade da nossa estratégia também passa por investimentos contínuos em inovação, tecnologia e melhoria da experiência de nossos clientes, corretores, fornecedores e colaboradores. Seremos reconhecidos com o melhor NPS do Brasil em Planos de Saúde¹, ganhar o prêmio Reclame Aqui pelo terceiro ano consecutivo e conquistar 87% de satisfação na Pesquisa de Engajamento de nossos colaboradores, são apenas alguns exemplos que mostram que estamos no caminho certo em busca de satisfação, qualidade e impacto positivo para a sociedade.

Assim, em um ano tão desafiador, mas repleto de conquistas importantes, gostaria de agradecer o engajamento e a resiliência de todos. Nossos milhares de colaboradores não mediram esforços para dar apoio a nossos clientes na busca por entregar cada vez mais Saúde Integral. Muito obrigado, também, a todos os *stakeholders* que são essenciais nesta jornada: corretores, prestadores, fornecedores, parceiros de negócios, investidores e acionistas. Que estejamos juntos em 2022 para nos beneficiarmos da melhora da situação de pandemia, da gradual retomada de nossa rentabilidade e da continuidade do crescimento da SulAmérica.

Ricardo Bottas
Diretor-Presidente

¹Prêmio NPS Awards, realizado pela EXAME e pela SoluCX, empresa de pesquisa de satisfação e NPS.

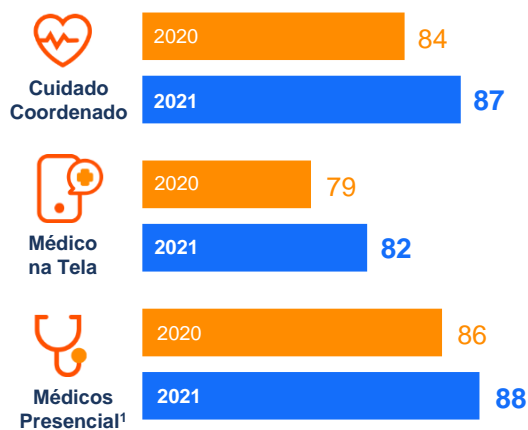
CUIDADO COORDENADO, INICIATIVAS DIGITAIS EM SAÚDE E MEDICINA CONECTADA

Em 2021, a **jornada digital em saúde** se mostrou ainda mais essencial para um maior **acompanhamento** e **cuidado** de nossos beneficiários. Acelerada pela pandemia, esta evolução tem nos permitido consolidar as **ferramentas digitais** como novas formas de acesso à saúde, possibilitando mais pontos de contato na jornada e utilizando mais **dados**, **inovações** e **medicina conectada**.

Nesta linha, fomos **pioneiros** em diversas iniciativas e avanços em nossa estratégia de **Cuidado Coordenado** nos últimos anos, que além de oferecer um **cuidado mais próximo e efetivo**, também tem estreitado o **relacionamento** e **parceria** com **médicos e prestadores**, desenvolvendo novas funcionalidades para integração e compartilhamento de dados na direção de melhores resoluções e sustentabilidade do setor.

Continuamos observando uma utilização relevante da **telemedicina** e atendimentos remotos no **Saúde na Tela**, que conta com médicos plantonistas e especialistas (+50 especialidades), além de terapeutas, psicólogos, nutricionistas e fonoaudiólogos, como também orientações médicas por telefone. Alcançamos mais de **2 milhões de atendimentos virtuais** desde o início de 2020, sendo **1,4 milhão** apenas em 2021. Tal crescimento vem associado a elevados níveis de qualidade e satisfação, com manutenção de altas taxas de **resolutividade** no atendimento virtual (~90% dos atendimentos sem necessidade de atendimento presencial) e excelentes índices de **NPS** (*net promoter score*).

Índices de Satisfação | Net Promoter Score (NPS)*



¹ Médicos do Cuidado Coordenado.

* NPS referente ao acumulado do ano nos respectivos períodos.

Atendimentos Digitais | Saúde na Tela + OMT

Médico na Tela (especialistas, plantonistas e terapeutas) e
Orientação Médica Telefônica (OMT)



Além dos atendimentos digitais, evoluímos em frentes como o **Fast Track** para COVID-19, projeto **vencedor** na categoria de **Processos e Tecnologia** no **prêmio de Inovação da CNSeg**, tornando mais ágil e rápido o atendimento em caso de necessidade de ida ao pronto-socorro. Esta iniciativa evoluiu e possibilitou a criação do **PS Fácil**, para o direcionamento de outros casos não apenas relacionados à COVID-19. Hoje são mais de **150 prestadores** parceiros, com o serviço disponível em **17 municípios** e **6 estados**.

Ainda em parceria com prestadores, expandimos o **Lab IN**, nosso **laboratório digital** que envolve a coleta domiciliar de exames e permite a **integração de dados clínicos e laudos**, alcançando cerca de **230 mil beneficiários elegíveis** ao serviço em **13 cidades** do estado de São Paulo, que agora conta com **pré-agendamento** de exames em nossos canais digitais.

Adicionalmente, intensificamos o uso de **advanced analytics**, criando mecanismos para um **melhor direcionamento** e **maior efetividade** dos atendimentos. Por meio de nosso aplicativo, **direcionamos mais de 40% das buscas** na rede credenciada para **prestadores estratégicos**, além de atuarmos cada vez mais na **prevenção**, com a criação de **novas linhas de cuidado**.

IMPACTOS DA PANDEMIA DA COVID-19

No decorrer do quarto trimestre de 2021, continuamos a notar uma redução importante no número de internações e óbitos relacionados à COVID-19, acompanhando, principalmente, o avanço do processo de vacinação no País.

Contudo, nas últimas semanas de dezembro/21, passamos a observar um aumento do números de casos, acompanhando o rápido avanço da variante ômicron, movimento este que continuou nos primeiros meses de 2022 e vem gerando, principalmente, uma maior frequência em atendimentos de pronto-socorro, além de consultas e exames. Por outro lado, o número de internações e óbitos não vem acompanhando a expansão no número de casos na mesma magnitude, ainda que tenhamos observado um aumento nesses números nas últimas semanas.

Neste contexto, os custos associados à COVID-19 no segmento de **Saúde** apresentaram redução nos últimos meses, somando **R\$111 milhões no 4T21**. No acumulado de 2021, os custos relacionados à pandemia somaram cerca de **R\$1,2 bilhão**, enquanto desde março/20 estimamos um montante total de **R\$2 bilhões**.

No 4T21, foram 331 beneficiários de Saúde hospitalizados com confirmação do novo coronavírus, com 150 destes precisando de cuidados em Unidade de Terapia Intensiva (UTI). Desde o início da pandemia e até 22/02/2022, foram 28.885 internações, sendo 13.373 em UTI. Desse total, 26.717 segurados já se recuperaram e receberam alta e registramos, infelizmente, 2.021 óbitos.

28.885

Acumulado internados COVID-19

13.373

Acumulado UTI COVID-19

15.512

Acumulado leito comum COVID-19

26.717

Beneficiários recuperados COVID-19

O gráfico abaixo mostra a evolução da curva de beneficiários internados simultaneamente desde o início da pandemia, retratando a queda acentuada de internações ao longo do 4T21 e o aumento de hospitalizações no início de 2022, acompanhando o avanço da variante ômicron, mas em patamares relativamente mais baixos.

Beneficiários Internados
(simultaneamente com diagnóstico confirmado ou suspeito de COVID-19)



No segmento de **Vida**, foram cerca de 4 mil óbitos relacionados à COVID-19 desde o início da pandemia, com queda significativa no 4T21 frente ao reportado ao longo de 2021. Em termos de custos, os impactos foram de aproximadamente de **R\$10 milhões** no trimestre, para um total de **R\$158 milhões** no ano e **R\$187 milhões** desde o início da pandemia. Nos últimos meses, a despeito do aumento no número de casos com o avanço da variante ômicron, o volume de óbitos segue relativamente controlado e corrobora a expectativa de impactos menores da pandemia nesta carteira em 2022.

EXPANSÃO: AQUISIÇÃO DA SOMPO SAÚDE E AVANÇO DA ESTRATÉGIA MIDTICKET

Em dezembro/21, anunciamos o acordo para aquisição da **Sompo Saúde**, fortalecendo a presença na cidade de São Paulo e região metropolitana. Quando a transação for concluída, adicionaremos cerca de **116 mil beneficiários** ao segmento de Saúde, nos tornando o **3º maior player** na região.

A Sompo Saúde é reconhecida por sua qualidade e tem apresentado crescimento consistente nos últimos dois anos. Com a transação, poderemos agregar a seus beneficiários, clientes, corretores e prestadores no Brasil toda a nossa estratégia de Saúde Integral e Cuidado Coordenado que vem sendo desenvolvida com sucesso nos últimos anos. Adicionalmente, teremos contribuições relevantes para nossos resultados adicionando cerca de R\$650 milhões em receitas anuais, além de sinergias mapeadas.

Em complemento à agenda de aquisições, que se mantém ativa com *targets* mapeados, avançamos na **estratégia midticket**, com o **lançamento** de mais dois novos produtos da linha Direto no final de 2021, em **Salvador** e **Ribeirão Preto**. Assim, já estamos presentes com o Direto em 11 regiões estratégicas e temos mais **10 novos lançamentos** previstos para 2022.



Os novos produtos contribuirão para a aceleração da **expansão orgânica** no segmento *midticket*, que já alcança mais de **176 mil beneficiários**, considerando a linha de produtos da família Direto, Paraná Clínicas e Santa Casa de Ponta Grossa, esta última incorporada em outubro/21.

Nosso **plano de expansão** continua em plena evolução, buscando oportunidades que fortaleçam a tendência de crescimento que a Companhia tem demonstrado nos últimos anos, tanto em termos **orgânicos** quanto **inorgânicos**, que podem acelerar a entrada em *hubs* regionais estratégicos através do modelo semi-vertical.

TECNOLOGIA E INOVAÇÃO

2021 foi marcado por evoluções na **trajetória digital** da Companhia, acelerada pelo desenvolvimento da **cultura organizacional** cada vez mais focada na **inovação** como uma diretriz de **crescimento**. Nosso time de tecnologia, nossos *squads*¹ e o engajamento em programas de inovação aberta – com mais de 70 *startups* sendo monitoradas por nossas áreas de inovação – trouxeram novos serviços e inovações, sobretudo em nossos aplicativos. Em 2021, cerca de **2 milhões de beneficiários** utilizaram o aplicativo de Saúde, o que representa **mais de 80%** do total da carteira de saúde.

A maior utilização por parte dos beneficiários, sobretudo em períodos em que o **acesso virtual** foi **primordial** para o **acompanhamento** e **segurança** dos beneficiários, tem possibilitado o **avanço** nas **entregas** em diversas frentes. São 8 frentes dedicadas a trazer melhorias e novas funcionalidades para os *apps*, cuja evolução tem sido evidenciada pela **maior utilização** e **melhores avaliações**. A nota no **aplicativo de Saúde** saltou de 4,3 em 2020 para **4,7** em dezembro/21, com **aumento de +60%** no número de acessos.



Aplicativo de Saúde

- Avaliação**
Nota: **4,7** / 5
vs. 4,3 em dez/20
- Acessos**
+60% vs. 2020
- Usuários**
-2 milhões em 2021

Destaques em 2021

- Exames laboratoriais** com a iniciativa **Lab IN**
- Prescrição digital** no *app*, com histórico de prescrições
- Avaliação de **médicos** no *app* + busca na rede baseada em **custo-efetividade**
- Entrega de **imunobiológicos** e **quimioterápicos orais** (+50 mil em 2021)

¹*Squads* são pequenos grupos multidisciplinares de colaboradores que trabalham em conjunto no desenvolvimento de projetos e objetivos específicos.

QUALIDADE E EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

Encerramos o ano com **conquistas importantes** que refletem nossos esforços na melhoria da **experiência do cliente**. Fomos reconhecidos com o **melhor NPS do Brasil** na categoria **Planos de Saúde** no **NPS Awards**, premiação realizada pela Exame e pela SoluCX, resultado da evolução da percepção de qualidade em diversas iniciativas oferecidas aos clientes, com destaque para as soluções digitais desenvolvidas nos últimos anos.

Ainda em **Planos de Saúde**, fomos vencedores no **prêmio Reclame Aqui** pela **terceira vez consecutiva** e, em 2021, fomos também vencedores, pela primeira vez, em **Previdência**, após uma relevante evolução nas notas da categoria ao longo do ano.



1º lugar em Planos de Saúde e Previdência



Melhor NPS do Brasil em Planos de Saúde

ESG: ASPECTOS AMBIENTAIS, SOCIAIS E DE GOVERNANÇA

A evolução nos temas **ESG** tem se refletido em nossa **atuação e estratégia**, buscando alinhar nossos interesses com práticas robustas em relação a esta jornada, que entendemos ser de extrema importância para o nosso propósito de continuar melhorando a vida das pessoas por meio de **Saúde Integral**, promovendo benefícios a todos os *stakeholders*.

Em linha com esse objetivo, demos **passos importantes** ao longo de 2021, avançando em diferentes frentes e conquistando reconhecimentos. Em dezembro/2021, fomos selecionados para integrar a nova carteira do **Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE)** da B3, vigente a partir de janeiro/22. O índice, que recentemente passou por uma importante revisão em sua metodologia para contemplar critérios mais precisos e específicos nas práticas das empresas, destaca aquelas com o **melhor desempenho em métricas ESG**. Além da inclusão no ISE, fomos novamente confirmados na carteira do **ICO2 - Índice de Carbono Eficiente**, também da B3, que contempla ações de empresas do IBRX-100 com destaque para suas práticas de transparência na gestão de gases de efeito estufa (GEE).

ISE B3



ICO2 B3



Em continuidade à nossa evolução na participação de importantes índices, iniciamos o ano de 2022 com a inclusão pelo segundo ano consecutivo no **Bloomberg Gender-Equality Index**, que considera empresas de capital aberto comprometidas com o **desenvolvimento da equidade de gênero**. Em 2022, foram incluídas 418 empresas de 45 países ao redor do mundo.

O reconhecimento em índices e *ratings* é resultado de nossa evolução ampla na jornada de sustentabilidade, em que buscamos avançar no alinhamento de ações e valores permeados pelos **Objetivos do Desenvolvimento Sustentável (ODS)** da ONU, inclusive por meio do nosso primeiro *sustainability-linked bond (SLB)* lançado em novembro/21, atrelado a uma meta de saúde emocional e alinhado ao **ODS 3 – Saúde e Bem-Estar**.

Ainda, no decorrer do ano, buscamos aumentar a entrega de **proteção, cuidado e bem-estar** para a **sociedade**. Direcionamos investimentos de mais de **R\$8 milhões** para apoiar inúmeras pessoas e organizações através de projetos sociais, sendo R\$1,3 milhão com recursos de incentivo fiscal e R\$5,9 milhões com recursos próprios. Dentre os investimentos, estão as contribuições destinadas ao combate à COVID-19 e seus efeitos que já somam **R\$16 milhões** desde o início da pandemia.

Através destes projetos apoiamos diversas ONGs e instituições e promovemos a **saúde física, emocional e financeira** em diversas causas, abrangendo diferentes públicos, reforçando o nosso papel na gestão de Saúde Integral, não apenas de nossos beneficiários, como da sociedade, e que assim como em 2021, continuaremos a apoiar para a continuidade da promoção de impactos positivos para todos os *stakeholders*.

Mais informações sobre métricas ESG podem ser encontradas no [índice de indicadores ESG](#). Adicionalmente, temos mais informações na seção de [Indicadores e Ratings](#) do site de RI e na [Planilha de Fundamentos](#).

1. Principais Destaques

Destaques Financeiros (R\$ milhões)	4T21	4T20	Δ	3T21	Δ	2021	2020	Δ
Receitas Operacionais de Seguros	5.060,3	4.891,7	3,4%	4.992,3	1,4%	19.875,5	18.870,3	5,3%
Saúde e Odontológico	4.914,7	4.761,5	3,2%	4.852,1	1,3%	19.351,8	18.376,3	5,3%
Vida e Acidentes Pessoais	145,6	130,2	11,8%	140,2	3,9%	523,8	494,5	5,9%
Outras Receitas de Seguros	0,0	0,0	NA	0,0	NA	0,0	-0,5	NA
Outras Receitas Operacionais	301,0	361,8	-16,8%	252,9	19,0%	1.126,9	1.162,3	-3,0%
Previdência	214,1	284,4	-24,7%	175,9	21,7%	783,2	889,4	-11,9%
Planos de Saúde Administrados	20,1	19,2	4,4%	20,2	-0,6%	80,2	73,1	9,7%
Gestão e Administração de Ativos	16,3	17,7	-7,8%	14,2	15,0%	71,8	67,4	6,5%
Outras Receitas Operacionais ¹	50,5	40,6	24,6%	42,6	18,5%	191,7	132,4	44,8%
Total de Receitas Operacionais	5.361,3	5.253,6	2,1%	5.245,2	2,2%	21.003,5	20.032,6	4,8%
Margem Bruta Operacional	174,0	524,3	-66,8%	357,2	-51,3%	1.296,9	2.611,1	-50,3%
EBITDA	-263,3	27,1	NA	-17,5	NA	-133,4	1.086,0	NA
EBITDA Ajustado²	-234,6	75,4	NA	5,1	NA	-115,9	1.241,5	NA
Resultado Financeiro	118,4	33,0	258,5%	110,9	6,8%	279,8	123,6	126,4%
Lucro/Prejuízo Líquido das Operações Continuadas	-31,2	42,6	NA	280,3	NA	332,7	797,2	-58,3%
Lucro/Prejuízo Líquido das Operações Descontinuadas	0,0	0,0	NA	0,0	NA	0,0	1.550,2	NA
Lucro/Prejuízo Líquido após Participação de Não Controladores	-31,0	42,7	NA	280,3	NA	332,5	2.347,8	-85,8%
ROAE (% últimos 12 meses)	4,1%	30,8%	-26,7 p.p.	4,8%	-0,7 p.p.			
ROAE Ajustado ³ (% últimos 12 meses)	4,1%	11,9%	-7,8 p.p.	4,9%	-0,8 p.p.			
Informações de Seguros - Prêmios Ganhos (R\$ milhões)	4T21	4T20	Δ	3T21	Δ	2021	2020	Δ
Saúde e Odontológico	4.950,7	4.804,5	3,0%	4.884,0	1,4%	19.470,9	18.548,5	5,0%
Vida e Acidentes Pessoais	147,9	119,8	23,4%	136,2	8,6%	537,9	471,0	14,2%
Informações de Seguros - Sinistros Retidos (R\$ milhões)	4T21	4T20	Δ	3T21	Δ	2021	2020	Δ
Saúde e Odontológico	-4.426,0	-3.852,4	-14,9%	-4.104,9	-7,8%	-16.541,9	-14.257,3	-16,0%
Vida e Acidentes Pessoais	-80,8	-61,7	-31,0%	-139,9	42,2%	-440,4	-269,4	-63,4%
Índices Operacionais de Seguros (%)	4T21	4T20	Δ	3T21	Δ	2021	2020	Δ
Sinistralidade	88,4%	79,5%	-8,9 p.p.	84,6%	-3,8 p.p.	84,9%	76,4%	-8,5 p.p.
Saúde e Odontológico	89,4%	80,2%	-9,2 p.p.	84,0%	-5,4 p.p.	85,0%	76,9%	-8,1 p.p.
Vida e Acidentes Pessoais	54,1%	51,3%	-2,8 p.p.	102,1%	48,0 p.p.	81,3%	56,8%	-24,5 p.p.
Custos de Comercialização	7,0%	7,3%	0,3 p.p.	6,9%	-0,1 p.p.	7,1%	7,2%	0,1 p.p.
Saúde e Odontológico	6,3%	6,7%	0,4 p.p.	6,2%	-0,2 p.p.	6,5%	6,6%	0,1 p.p.
Vida e Acidentes Pessoais	29,7%	29,4%	-0,3 p.p.	32,1%	2,4 p.p.	31,3%	30,1%	-1,2 p.p.
Combinado	107,0%	101,3%	-5,6 p.p.	102,4%	-4,6 p.p.	102,7%	95,7%	-7,0 p.p.
Combinado Ampliado	104,6%	100,7%	-4,0 p.p.	100,2%	-4,5 p.p.	101,3%	95,1%	-6,3 p.p.
Índices Consolidados (% das receitas operacionais totais)	4T21	4T20	Δ	3T21	Δ	2021	2020	Δ
Margem Bruta Operacional	3,2%	10,0%	-6,7 p.p.	6,8%	-3,6 p.p.	6,2%	13,0%	-6,9 p.p.
Despesas Administrativas	8,7%	10,1%	1,3 p.p.	7,8%	-1,0 p.p.	7,5%	8,0%	0,5 p.p.
Margem Líquida das Operações Continuadas	-0,6%	0,8%	-1,4 p.p.	5,3%	-5,9 p.p.	1,6%	4,0%	-2,4 p.p.
Margem Líquida	-0,6%	0,8%	-1,4 p.p.	5,3%	-5,9 p.p.	1,6%	10,9%	-9,3 p.p.
Destaques Operacionais	4T21	4T20	Δ	3T21	Δ			
Segurados de Saúde e Odonto (milhares)	4.549	4.204	8,2%	4.448	2,3%			
Segurados de Saúde	2.562	2.402	6,6%	2.503	2,3%			
Segurados de Odonto	1.988	1.801	10,3%	1.945	2,2%			
Vidas Seguradas (incluindo AP + VGBL) (milhares)	3.963	3.703	7,0%	3.887	1,9%			
Volume de Ativos Administrados (R\$ bilhões)	48,3	45,9	5,4%	42,1	14,8%			
Reservas de Previdência Privada (R\$ bilhões)	9,2	9,4	-2,7%	9,3	-0,8%			

Dentre os principais destaques do quarto trimestre de 2021 (4T21) e do ano de 2021 estão:

- adição de 357 mil beneficiários no portfólio de saúde e odonto coletivo (+8,8%), sendo 170 mil em saúde e 186 mil em odonto, atingindo 4,4 milhões de vidas;
- crescimento orgânico (ex-aquisições) de 334 mil beneficiários nos planos coletivos de saúde e odonto (+8,2%), com adições de 148 mil vidas em saúde;
- aumento de 260 mil segurados no segmento de vida, mantendo ritmo de recuperação de receitas (+11,8% vs. 4T20) após os impactos da pandemia;
- sinistralidade consolidada de 88,4% no 4T21, piora de 8,9 p.p. na comparação com o 4T20, em função de uma sazonalidade atípica no segmento de saúde, refletindo, principalmente, maiores frequências de procedimentos eletivos e atendimentos em pronto socorro e custos associados a hospitalizações de COVID-19, em adição a um maior número de dias úteis e o impacto do reajuste negativo na carteira de planos individuais;
- índice de despesas administrativas ajustado de 8,4% no 4T21, melhora de 0,8 p.p. em relação ao 4T20, e de 7,4% no acumulado do ano, resultado da busca por maior eficiência operacional e diluição de despesas;
- resultado financeiro de R\$118,4 milhões no 4T21 (+258,5%) e de R\$279,8 milhões no ano (+126,4%), acompanhando a performance dos ativos pós-fixados em função do aumento na taxa básica de juros (Selic); e
- prejuízo de R\$31,0 milhões no 4T21, refletindo, principalmente, a maior sinistralidade no segmento de saúde no contexto da pandemia, conforme item (d) e também detalhado na seção de saúde e odonto deste documento.

¹Inclui capitalização e outras receitas da Companhia. ²EBITDA Ajustado desconsidera itens extraordinários em despesas administrativas (mais detalhes nas seções 5 e 10). ³Desconsidera o resultado de operações descontinuadas a partir do 3T20.

2. Saúde e Odonto

(R\$ milhões)	4T21	4T20	Δ	3T21	Δ	2021	2020	Δ
Receitas Operacionais	4.966,1	4.799,8	3,5%	4.887,7	1,6%	19.531,6	18.521,7	5,5%
Seguros	4.914,7	4.761,5	3,2%	4.852,1	1,3%	19.351,8	18.376,3	5,3%
Coletivos	4.398,8	4.162,4	5,7%	4.316,4	1,9%	17.159,3	16.101,5	6,6%
Empresarial/Adesão	2.687,1	2.627,7	2,3%	2.674,5	0,5%	10.585,2	10.185,7	3,9%
PME	1.599,1	1.432,8	11,6%	1.537,8	4,0%	6.155,1	5.537,5	11,2%
Odontológico	112,5	101,9	10,5%	104,2	8,0%	419,0	378,4	10,8%
Saúde Individual	515,9	599,2	-13,9%	535,7	-3,7%	2.192,5	2.274,8	-3,6%
Planos de Saúde Administrados	20,1	19,2	4,4%	20,2	-0,6%	80,2	73,1	9,7%
Outras Receitas Operacionais	31,3	19,1	64,2%	15,4	103,5%	99,6	72,3	37,8%
Variações Provisões Técnicas	9,2	-3,3	NA	-6,2	NA	-26,2	-31,3	16,1%
Seguros	9,2	-3,3	NA	-6,2	NA	-26,2	-31,3	16,1%
Despesas Operacionais	-4.859,3	-4.319,0	-12,5%	-4.512,3	-7,7%	-18.268,8	-16.007,1	-14,1%
Seguros	-4.844,7	-4.314,9	-12,3%	-4.508,7	-7,5%	-18.244,1	-15.990,0	-14,1%
Planos de Saúde Administrados	-14,6	-4,1	-256,9%	-3,6	-307,8%	-24,7	-17,1	-44,0%
Margem Bruta	115,9	477,6	-75,7%	369,2	-68,6%	1.236,7	2.483,3	-50,2%
Seguros	79,2	443,4	-82,1%	337,2	-76,5%	1.081,4	2.355,0	-54,1%
Planos de Saúde Administrados	5,4	15,1	-63,9%	16,6	-67,2%	55,6	56,0	-0,8%
Outros	31,3	19,1	64,2%	15,4	103,5%	99,6	72,3	37,8%
Índice de Sinistralidade	89,4%	80,2%	-9,2 p.p.	84,0%	-5,4 p.p.	85,0%	76,9%	-8,1 p.p.
Índice de Comercialização	6,3%	6,7%	0,4 p.p.	6,2%	-0,2 p.p.	6,5%	6,6%	0,1 p.p.

As receitas operacionais de saúde e odonto apresentaram aumento de 3,5% no 4T21 e 5,5% no ano, na comparação com o 4T20 e 2020, respectivamente, direcionado pelo desempenho das carteiras coletivas, com destaque para os portfólios de pequenas e médias empresas – PME (+11,6% vs. 4T20 e +11,2% vs. 2020) e odonto (+10,5% vs. 4T20 e +10,8% vs. 2020). Vale ressaltar que a carteira empresarial também contribuiu para o crescimento observado, acompanhando tanto a aplicação dos reajustes de preço necessários ao reequilíbrio econômico dos contratos quanto o crescimento orgânico e inorgânico, lembrando que passamos a consolidar as cerca de 23 mil vidas da Santa Casa de Ponta Grossa neste trimestre.

O menor crescimento em receitas também vem sendo influenciado pela aplicação do reajuste negativo na carteira de planos de saúde individuais estabelecido pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) e que passaram a ser refletidos desde o 3T21, com um impacto estimado de aproximadamente R\$100 milhões em receitas a menor em 2021, sendo R\$57 milhões no 4T21.

A estratégia comercial da SulAmérica seguiu dando resultados e, mesmo considerando um cenário desafiador durante a pandemia, trouxe importante crescimento orgânico de beneficiários, fruto de um bom desempenho em vendas novas e da manutenção de altas taxas de retenção de clientes, além da expansão do portfólio de produtos e do alcance regional. Este sólido desempenho pode ser observado em nosso aumento de participação de mercado, que segundo estatísticas mais recentes da ANS para receitas do setor, atingiu 11,0% de *market share* no acumulado do ano até setembro/21, o que nos faz a 2ª maior empresa do segmento. A seguir estão os números mais recentes para beneficiários de saúde e odonto:

(Milhares de beneficiários)	4T21	4T20	Δ	3T21	Δ
Saúde	2.438	2.267	7,5%	2.377	2,5%
Empresarial/Adesão	1.395	1.285	8,5%	1.337	4,4%
PME	590	531	11,0%	579	1,9%
Administrado (pós-pagamento)	453	451	0,5%	462	-1,9%
Odontológico	1.988	1.801	10,3%	1.945	2,2%
Odonto	1.960	1.774	10,5%	1.917	2,3%
Administrado (pós-pagamento)	28	28	-0,8%	28	-1,1%
Total Planos Coletivos	4.425	4.069	8,8%	4.322	2,4%
Saúde Individual	124	135	-8,3%	126	-1,7%
Total Geral	4.549	4.204	8,2%	4.448	2,3%

A carteira de planos coletivos de saúde e odonto encerrou o ano com expansão de 8,8% na comparação com 2020, incremento de 357 mil vidas para alcançar a marca de 4,4 milhões de beneficiários, incluindo as 23 mil vidas da carteira da Santa Casa de Ponta Grossa, incorporadas no 4T21. Em termos orgânicos, o crescimento em planos coletivos foi de 8,2% ou 334 mil vidas na comparação com o 4T20. Em relação ao 3T21, o desempenho também foi positivo, com aumento de 2,4% representando adições líquidas de 103 mil beneficiários, sendo 81 mil (+1,9%) considerando apenas o crescimento orgânico.

2. Saúde e Odonto (cont.)

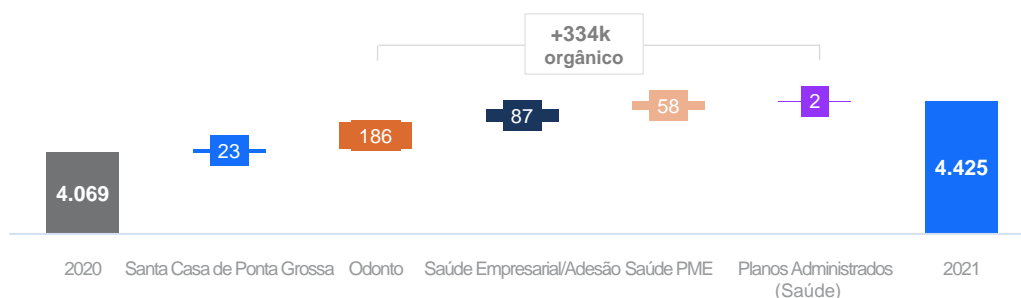
O segmento de saúde coletivo segue apresentando importante evolução no número de beneficiários, com aumento de 7,5% na comparação com o mesmo período do ano anterior, refletindo, além da adição de 23 mil vidas referentes à Santa Casa de Ponta Grossa, o bom crescimento orgânico no período. Na carteira empresarial/adesão foi observado um crescimento ex-aquisições de 6,8% (+87 mil vidas) na comparação com 2020 e de 2,7% (+36 mil vidas) em relação ao 3T21. O portfólio PME também continuou com desempenho positivo, crescendo 11,0% (+58 mil vidas) e 1,9% (+11 mil vidas) em relação ao 4T20 e 3T21, respectivamente.

Em odonto, a tendência foi similar, com a manutenção de ritmo positivo de crescimento. O segmento alcançou quase 2 milhões de segurados ao final de 2021, crescimento de +10,5% (+186 mil vidas em adições líquidas) quando comparado ao ano anterior, reflexo do bom desempenho comercial e do aproveitamento de oportunidades de *cross-sell* com o portfólio de saúde.

Em adição ao sólido crescimento orgânico, a Companhia tem intensificado sua estratégia de crescimento inorgânico via aquisições. A recente transação para aquisição da Sampo Saúde, anunciada em dezembro/21 e não contemplada em nossos números, é um exemplo desta estratégia, reforçando a posição da Companhia na região da cidade de São Paulo e contribuindo para os resultados, inclusive por meio de sinergias a serem capturadas.

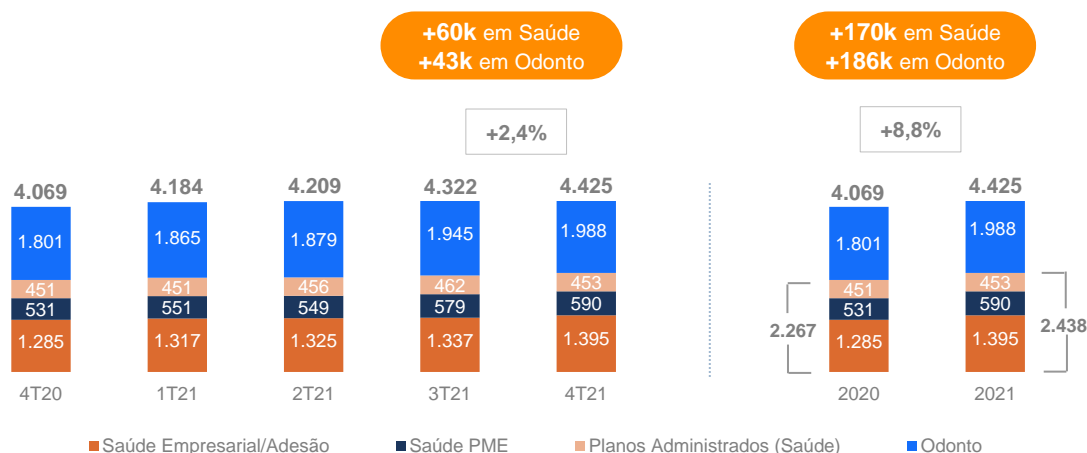
Movimentação de Beneficiários em Planos Coletivos

(milhares)



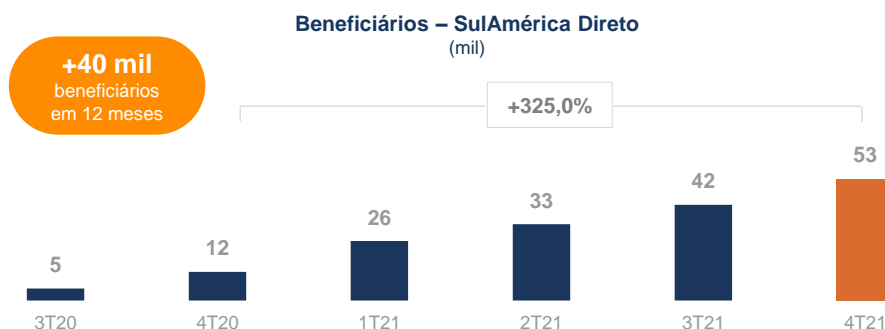
Composição da Carteira de Beneficiários em Planos Coletivos

(milhares)

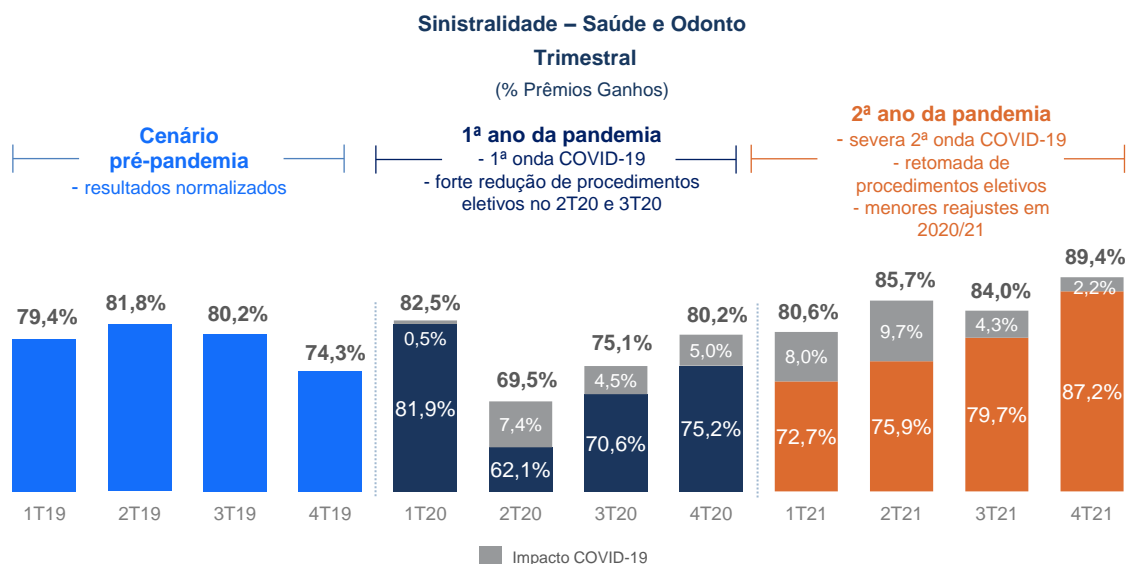


2. Saúde e Odonto (cont.)

O crescimento apresentado é influenciado, também, pela ampliação de regiões atendidas e do portfólio de produtos da Companhia, incluindo a linha regional SulAmérica Direto, desenvolvida em parceria com prestadores de excelência e baseada em modelos de remuneração diferenciados, atendendo às necessidades de diferentes perfis de clientes. Desde o final de 2020, a maturação dos produtos da linha Direto anteriormente lançados e o lançamento de novos – hoje presente em 11 cidades – avançou de maneira significativa. Foram mais de 40 mil adições líquidas ao longo de 2021, crescimento de 325% na comparação com o mesmo período do ano anterior, encerrando o ano com aproximadamente 53 mil beneficiários. Para 2022, cerca de 10 novos produtos têm lançamento previsto para regiões estratégicas, o que pode acelerar ainda mais esta trajetória de crescimento.



Além do crescimento da linha Direto, outro importante vetor para acelerar a chamada estratégia *midticket* é a expansão da Paraná Clínicas, que opera em um modelo semi-verticalizado e que tem mostrado grande potencial de crescimento. Em 2021, tivemos um avanço significativo em vendas, alcançando, em dezembro/21, a marca de mais de 100 mil beneficiários – desconsiderando a Santa Casa de Ponta Grossa. Assim, tanto o modelo semi-vertical quanto a verticalização virtual propiciada por produtos como os da linha Direto têm permitido a ampliação do mercado endereçável da Companhia e a evolução no segmento *midticket*, que já contava com mais de 176 mil beneficiários no portfólio da Companhia ao final de 2021.



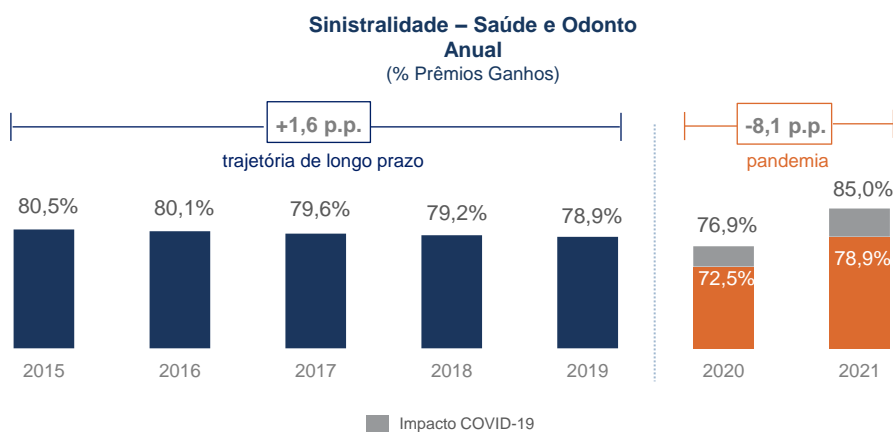
Em relação à sinistralidade, acompanhando a dinâmica da pandemia da COVID-19, a Companhia observou resultados atípicos nos últimos dois anos. Em 2021, o índice ficou acima dos seus patamares históricos acompanhando, principalmente, a normalização de procedimentos eletivos, inclusive aqueles represados durante período de isolamento social, e elevados custos com procedimentos relativos à COVID-19 durante a severa segunda onda da pandemia.

2. Saúde e Odonto (cont.)

No 4T21, observou-se novamente um período atípico, com a sinistralidade apresentando piora de 9,2 p.p. para 89,4%, acima dos patamares usuais. Cabe destacar os seguintes ofensores na análise:

- sazonalidade atípica nos últimos meses do ano, sobretudo em dezembro/21, com maior frequência de procedimentos eletivos, combinada à retomada de procedimentos postergados nos períodos de maior distanciamento social durante a pandemia;
- maior frequência de atendimentos de pronto socorro, consultas e exames relacionados ao surto de influenza e ao aumento de casos de COVID-19 com o avanço da variante ômicron em dezembro/21 – com custos COVID-19 estimados em R\$111 milhões no 4T21, incluindo hospitalizações;
- maior número de dias úteis em dezembro/21 (23 dias) em comparação com dezembro/20 (22 dias) e dezembro/19 (20 dias), o que já levaria a uma sazonalidade mais desfavorável; e
- reajustes negativos na carteira de planos individuais (R\$57 milhões no 4T21), além da gradual recomposição dos reajustes nas carteiras de planos coletivos, em um cenário de frequência e severidade de sinistros acima de patamares históricos.

Desconsiderando os custos relacionados à COVID-19, a sinistralidade no 4T21 teria sido de 87,2%, ainda assim acima do patamar histórico.



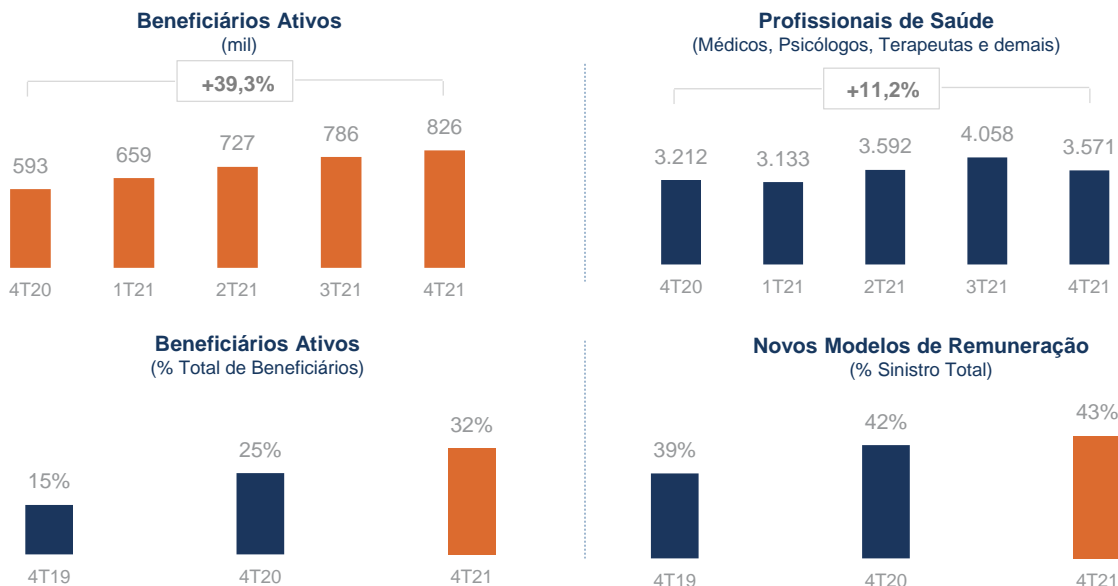
Em 2021, a sinistralidade foi de 85,0%, impactada pelos maiores custos médicos relacionados à pandemia, que somaram a estimativa de R\$1,2 bilhão em 2021, e à retomada de procedimentos eletivos. Desconsiderando os efeitos associados à COVID-19, o indicador teria sido de 78,9%, dentro dos patamares históricos. Novamente, a Companhia ressalta que os índices de sinistralidade observados tanto em 2020 quanto em 2021 são atípicos em função da dinâmica da pandemia, não refletindo a tendência de longo prazo do portfólio.

Apesar da volatilidade apresentada nos últimos anos, a Companhia continua focada na sustentabilidade deste indicador no longo prazo e na retomada gradual da trajetória consistente da operação, observada no gráfico acima até 2019, fruto da evolução em iniciativas de gestão de sinistros e de saúde, novos modelos de remuneração e Cuidado Coordenado.

Mesmo frente aos diversos desafios no contexto da pandemia, a estratégia da Companhia se mostrou acertada, garantindo saúde e atendimento de qualidade para todos os beneficiários. Para isso, a evolução do Cuidado Coordenado foi essencial, possibilitando o acompanhamento da jornada de milhares de beneficiários, além do desenvolvimento de diversas iniciativas focadas na prevenção e cuidado dos mais de 826 mil beneficiários ativos coordenados – 32% da base total de beneficiários – e dos cerca de 3,6 mil médicos e profissionais de saúde no programa. Além disso, a evolução em novos modelos de pagamento, que vão além do *fee-for-service*, continuam e já representam cerca de 43% do sinistro total.

2. Saúde e Odonto (cont.)

Cuidado Coordenado



Planos Administrados de Pós-pagamento

(Administrative Services Only – ASO)

As receitas dos planos de saúde administrados continuaram a apresentar desempenho positivo no trimestre, com aumento de 4,4% em relação ao mesmo período de 2020. No ano, as receitas cresceram 9,7%, enquanto a margem bruta apresentou ligeira redução frente ao observado no ano anterior. Ao final de 2021, o número de beneficiários era de 481 mil, sendo 453 mil vidas na carteira de saúde e 28 mil em odonto.

3. Vida e Previdência

(R\$ milhões)	4T21	4T20	Δ	3T21	Δ	2021	2020	Δ
Receitas Operacionais	359,5	414,7	-13,3%	316,1	13,7%	1.307,0	1.385,7	-5,7%
Seguros	145,6	130,2	11,8%	140,2	3,9%	523,8	494,5	5,9%
Previdência	214,1	284,4	-24,7%	175,9	21,7%	783,2	889,4	-11,9%
Outras Receitas Operacionais	-0,2	0,1	NA	0,0	NA	0,1	1,9	-93,5%
Variações Provisões Técnicas	-161,5	-259,9	37,9%	-140,8	-14,7%	-614,3	-785,6	21,8%
Seguros	-1,3	-13,8	90,7%	-4,3	70,0%	7,9	-34,6	NA
Previdência	-160,2	-246,1	34,9%	-136,5	-17,4%	-622,2	-751,0	17,2%
Despesas Operacionais	-177,8	-139,7	-27,2%	-227,1	21,7%	-787,5	-567,0	-38,9%
Seguros	-133,2	-103,3	-29,0%	-195,3	31,8%	-646,0	-440,6	-46,6%
Previdência	-44,6	-36,5	-22,2%	-31,9	-40,0%	-141,5	-126,4	-11,9%
Margem Bruta	20,3	15,1	34,8%	-51,8	NA	-94,8	33,1	NA
Seguros	11,1	13,1	-15,1%	-59,4	NA	-114,4	19,3	NA
Previdência	9,4	1,8	406,6%	7,6	23,7%	19,5	12,0	62,4%
Outros	-0,2	0,1	NA	0,0	NA	0,1	1,9	-93,5%
Índice de Sinistralidade	54,1%	51,3%	-2,8 p.p.	102,1%	48,0 p.p.	81,3%	56,8%	-24,5 p.p.
Índice de Comercialização	29,7%	29,4%	-0,3 p.p.	32,1%	2,4 p.p.	31,3%	30,1%	-1,2 p.p.

Vida e Acidentes Pessoais

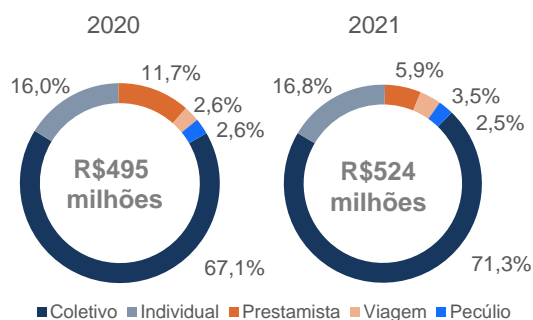
As receitas operacionais de vida e acidentes pessoais mantiveram o ritmo de recuperação observado nos últimos trimestres, atingindo R\$145,6 milhões no 4T21 e R\$523,8 milhões no ano, aumentos de 11,8% e 5,9%, respectivamente, em relação aos mesmos períodos do ano anterior, impulsionados tanto pelo melhor desempenho do produto individual, quanto pela retomada de vendas no produto viagem, acompanhando o retorno de viagens nacionais e internacionais, sobretudo no final do ano.

3. Vida e Previdência (cont.)

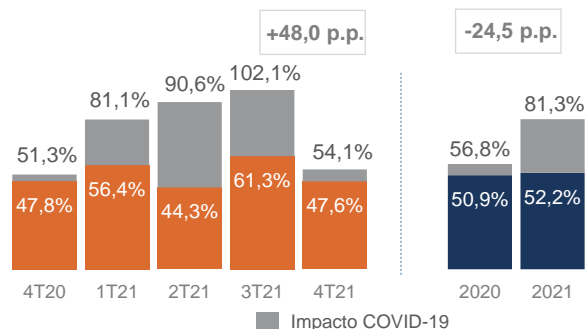
Além do bom desempenho em receitas, o segmento apresentou importante redução de 48,0 p.p. no índice de sinistralidade do trimestre em relação ao 3T21. Após consecutivos trimestres severamente impactados pela cobertura de óbitos relacionados à COVID-19, o indicador atingiu 54,1% no 4T21, ainda com custos associados à pandemia no valor de aproximadamente R\$10 milhões, porém registrando um nível mais próximo ao histórico, acompanhando a queda de óbitos relacionados à COVID-19.

Desconsiderando os custos referentes ao novo coronavírus que somaram cerca de R\$158 milhões no ano, a sinistralidade teria sido de 47,6% no 4T21 e de 52,2% em 2021, em linha com patamares históricos.

Composição da Carteira
(% das Receitas Operacionais)



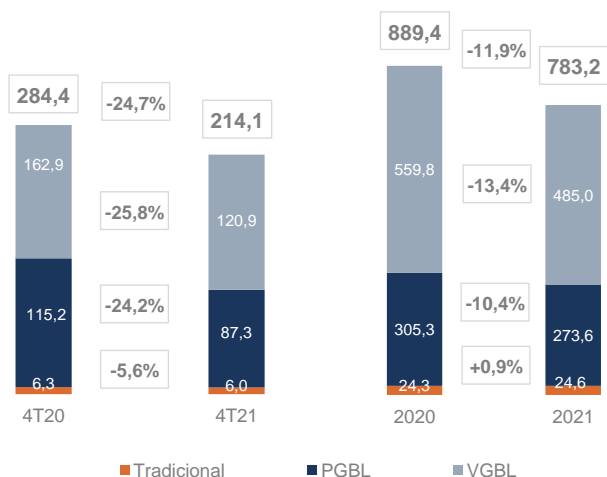
Sinistralidade – Vida e Acidentes Pessoais
(% dos Prêmios Ganhos)



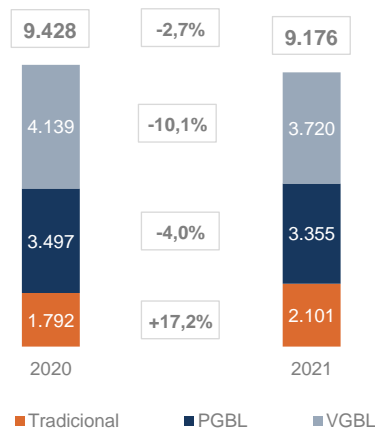
Previdência Privada

Ao final de dezembro/21, as reservas de previdência totalizavam R\$9,2 bilhões, ligeira redução de 2,7% em relação ao ano passado. As receitas operacionais no trimestre foram de R\$214,1 milhões e de R\$783,2 milhões em 2021, reduções de 24,7% e 11,9%, respectivamente, na comparação com os mesmos períodos do ano anterior, acompanhando a queda no volume de contribuições.

Receitas Operacionais de Previdência
(R\$ milhões)



Reservas de Previdência
(R\$ milhões)

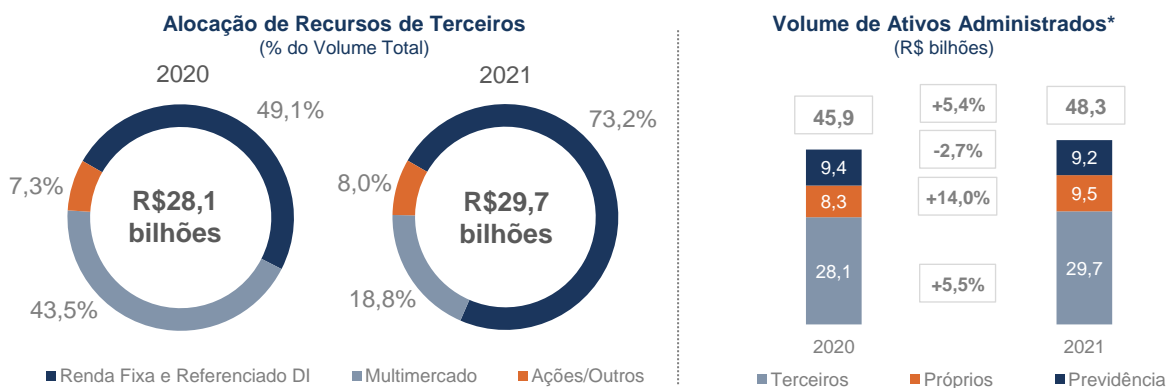


4. Gestão e Administração de Ativos (Asset Management)

(R\$ milhões)	4T21	4T20	Δ	3T21	Δ	2021	2020	Δ
Receitas Operacionais	16,3	17,7	-7,8%	14,2	15,0%	71,8	67,4	6,5%
Taxa de Administração	13,3	14,9	-10,8%	15,1	-12,0%	55,9	63,0	-11,3%
Taxa de Performance	3,0	2,8	7,7%	-0,9	NA	15,9	4,5	256,1%
Despesas Operacionais	-1,1	-1,4	20,7%	-1,6	32,1%	-5,5	-6,0	7,4%
Margem Bruta	15,2	16,3	-6,7%	12,6	21,0%	66,3	61,5	7,8%

A SulAmérica Investimentos encerrou 2021 com R\$48,3 bilhões de ativos sob gestão, aumento de 5,4% na comparação com o ano anterior, impulsionado pelo crescimento em ativos próprios (+14,0%) e recursos de terceiros (+5,5%).

As receitas operacionais totalizaram R\$71,8 milhões em 2021, crescimento de 6,5% na comparação com 2020, em função principalmente das maiores receitas com taxa de performance, refletindo a maior rentabilidade dos fundos de renda variável, compensando as menores receitas com taxa de administração, explicadas pela migração de clientes para fundos de menor risco no decorrer de 2021. Assim, a alocação de recursos de terceiros em fundos de renda fixa aumentou para 73,2%, impulsionada também por novos aportes ocorridos no 4T21, com fundos multimercado respondendo por 18,8% e fundos de ações por 8,0% do portfólio.



*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.

5. Despesas Administrativas

(R\$ milhões)	4T21	4T20	Δ	3T21	Δ	2021	2020	Δ
Pessoal Próprio	-212,0	-214,7	1,2%	-178,7	-18,6%	-757,4	-705,0	-7,4%
Serviços de Terceiros	-107,3	-130,1	17,6%	-101,6	-5,5%	-416,0	-443,2	6,1%
Localização e Funcionamento	-48,3	-46,6	-3,7%	-45,7	-5,8%	-189,2	-161,0	-17,5%
Publicidade e Propaganda	-29,0	-42,2	31,4%	-29,2	1,0%	-73,4	-72,6	-1,1%
Outras Despesas Administrativas	-18,0	-40,3	55,3%	-8,2	-118,4%	-53,1	-85,0	37,5%
Participação nos Lucros	-24,1	-31,3	22,9%	-16,3	-48,1%	-79,0	-71,0	-11,3%
Despesas com Tributos	-30,3	-23,9	-26,9%	-27,3	-10,9%	-1,1	-55,6	98,0%
Total	-468,9	-529,0	11,3%	-407,1	-15,2%	-1.569,2	-1.593,3	1,5%
Índice de Despesas Administrativas (% receitas operacionais)	8,7%	10,1%	1,3 p.p.	7,8%	-1,0 p.p.	7,5%	8,0%	0,5 p.p.
Índice de Despesas Administrativas ex-itens extraordinários	8,4%	9,1%	0,8 p.p.	7,4%	-0,9 p.p.	7,4%	7,4%	0,0 p.p.

O índice de despesas administrativas (medido pela razão entre o total de despesas administrativas e as receitas operacionais totais) atingiu 7,5% em 2021, ganho de 0,5 p.p. na comparação com 2020, mantendo o bom desempenho observado ao longo do ano. No 4T21, o índice foi de 8,7%, com uma melhora ainda mais relevante, de 1,3 p.p. em relação ao 4T20. Tanto no 4T21 quanto em 2021, foram observadas reduções nominais no nível de despesas, de 11,3% e 1,5%, respectivamente, na comparação com os mesmos períodos do ano anterior, reforçando o compromisso da Companhia com a busca por eficiência operacional e diluição de despesas.

Para efeitos de análise, o ganho no índice de despesas administrativas ajustado em relação ao mesmo período do ano anterior teria sido de 0,8 p.p., totalizando 8,4% das receitas operacionais se excluirmos alguns efeitos extraordinários, sendo:

- no 4T21, cerca de R\$21 milhões em despesas de prestação de serviços para o Grupo Allianz referentes ao suporte temporário para a operação de automóveis e massificados; e
- no 4T20, também R\$21 milhões da prestação de serviços para o Grupo Allianz e cerca de R\$28 milhões em despesas pontuais com publicidade e passivo contingente.

5. Despesas Administrativas (cont.)

No acumulado do ano, além dos efeitos mencionados, também foram considerados como itens extraordinários:

- reversão positiva de cerca de R\$65 milhões em provisões referente à decisão favorável da discussão judicial sobre a cobrança da taxa de saúde suplementar estabelecida pela ANS ocorrida no 2T21; e
- R\$45 milhões de despesas associadas à operação de venda do segmento de automóveis e massificados em 2020.

Excluindo estes itens, o índice de despesas administrativas em ambos os períodos teria sido de 7,4%, patamar consistente que demonstra a busca por eficiência mesmo considerando diversos investimentos relacionados a aceleração de estratégias necessárias para o crescimento da Companhia.

6. Resultado Financeiro

(R\$ milhões)	4T21	4T20	Δ	3T21	Δ	2021	2020	Δ
Resultado Financeiro ex-Operações de Previdência	103,9	50,1	107,2%	109,8	-5,4%	303,9	143,0	112,5%
Resultado de Investimentos	138,6	87,2	58,8%	127,8	8,4%	417,6	236,2	76,8%
Resultado de Empréstimos	-56,4	-19,9	-183,5%	-32,4	-73,9%	-128,5	-87,6	-46,7%
Outros Resultados Financeiros	21,7	-17,2	NA	14,4	51,1%	14,8	-5,6	NA
Resultado Financeiro de Operações de Previdência	14,5	-17,1	NA	1,1	NA	-24,1	-19,5	-23,7%
Resultado de Investimentos de Operações de Previdência	106,4	322,4	-67,0%	-36,2	NA	426,3	487,8	-12,6%
Variação no Passivo de Operações de Previdência	-91,9	-339,5	72,9%	37,4	NA	-450,5	-507,3	11,2%
Resultado Financeiro	118,4	33,0	258,5%	110,9	6,8%	279,8	123,6	126,4%

Saldo das Aplicações		4T21	4T20	Δ	3T21	Δ
(R\$ milhões)						
Saldo das Aplicações ex-Operações de Previdência		9.855,3	8.591,8	14,7%	8.664,2	13,7%
Saldo das Aplicações das Operações de Previdência		9.176,3	9.427,6	-2,7%	9.250,8	-0,8%
Total das Aplicações		19.031,6	18.019,4	5,6%	17.915,0	6,2%

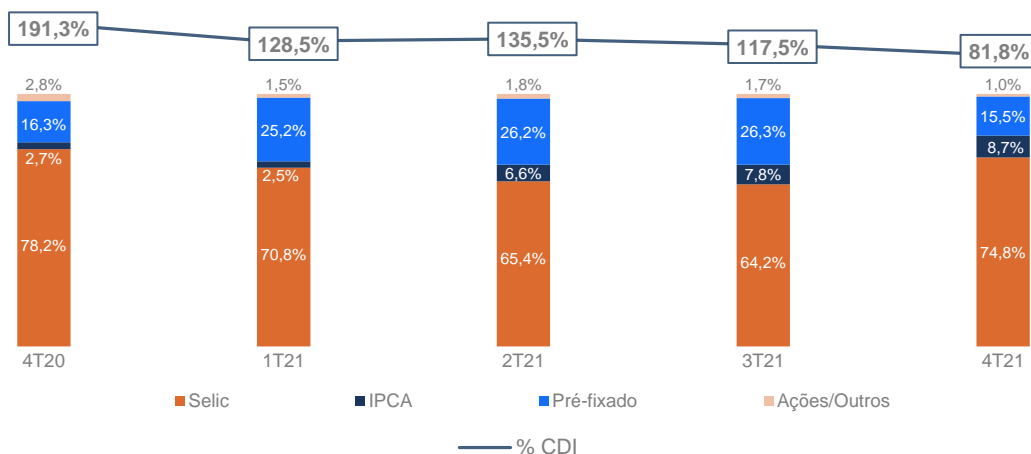
O resultado financeiro somou R\$118,4 milhões no trimestre e R\$279,8 milhões em 2021, apresentando, respectivamente, aumentos de 258,5% e 126,4% em relação aos mesmos períodos de 2020, acompanhando, principalmente, o maior resultado de investimentos. A melhor performance desta linha é reflexo, sobretudo, de uma maior taxa Selic média ao longo dos últimos 12 meses, tendência que deve continuar em 2022, beneficiando a rubrica nos próximos períodos.

Este aumento, por outro lado, tem um efeito negativo na linha de resultado de empréstimos, que apresentou piora de 183,5% no trimestre e 46,7% no ano, dado que o serviço da dívida da Companhia está majoritariamente indexado ao CDI.

A performance da carteira de ativos próprios (ex-previdência privada) foi de 81,8% do CDI no 4T21 em comparação a 191,3% no 4T20, o que é explicado, principalmente, pelo desempenho mais fraco dos ativos de renda variável nos últimos meses de 2021. O *yield* dos ativos pós fixados (Selic) foi de 114,9%. No acumulado do ano, o *yield* foi de 107,0% do CDI.

A Companhia possui 74,8% de suas aplicações (ex-previdência privada) em ativos indexados à Selic/CDI, 15,5% em pré-fixados, 8,7% em IPCA e 1% em ativos de renda variável e outros. Aproximadamente 81% dos investimentos (ex-PGBL e VGBL) em renda fixa estão alocados em títulos com classificação de risco AAA ou risco soberano (títulos públicos).

Alocação e Rentabilidade (%) de Investimentos ex-Previdência



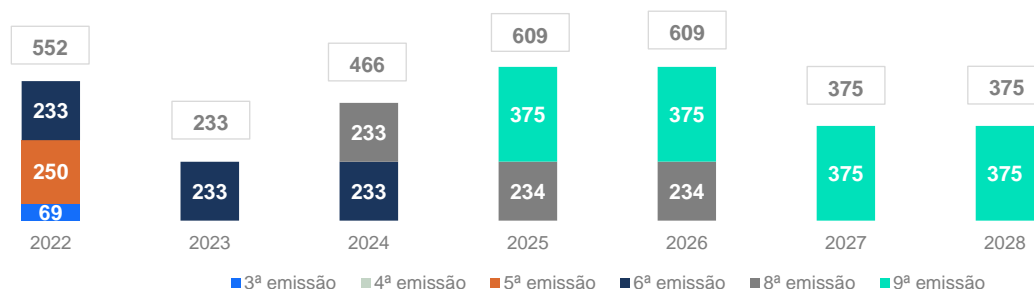
7. Endividamento

(R\$ milhões)	4T21	4T20	Δ	3T21	Δ
Dívida Bruta	3.267,3	1.589,7	105,5%	2.096,7	55,8%
Dívida de Curto Prazo	606,5	579,1	4,7%	681,3	-11,0%
Dívida de Longo Prazo	2.660,8	1.010,5	163,3%	1.415,4	88,0%
Dívida Bruta / Patrimônio Líquido	40,1%	19,6%	-20,5 p.p.	25,4%	-14,8 p.p.

* Inclui operações de leasing financeiro

Em dezembro/21, a posição de dívida bruta somava R\$3,3 bilhões, aumento de 105,5% em relação ao ano passado, em função, principalmente, da 9ª emissão de debêntures no montante de R\$1,5 bilhão liquidada no 4T21. O nível de endividamento, medido pelo indicador dívida bruta / patrimônio líquido, encerrou o ano em 40,1%, dentro de patamares considerados adequados pela Companhia. Considerando o cronograma de amortizações demonstrado abaixo, tal patamar deverá reduzir nos próximos 12 meses de acordo com os pagamentos previstos. No 4T21, o saldo da dívida bruta da Companhia era distribuído em 19% no curto prazo e 81% no longo prazo.

Cronograma de Amortização (R\$ milhões)



8. Retorno sobre o Patrimônio

A tabela abaixo apresenta o cálculo de retorno sobre o patrimônio líquido médio (ROAE) ajustado para períodos dos últimos 12 meses, excluindo em 2020 o efeito do ganho com a alienação do segmento de automóveis e massificados.

Adicionalmente, a Companhia vem demonstrando o retorno relativo à unidade de negócios de Saúde e Odonto, que respondeu por cerca de 92% das receitas totais no 4T21, 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, para melhor representar a rentabilidade intrínseca ao principal segmento operacional da Companhia, bem como isolar efeitos de excesso de capital. Cabe relembrar que, conforme comentado na seção de Saúde e Odonto deste documento, houve efeitos relevantes na rentabilidade de ambos os períodos em funções das diferentes dinâmicas da pandemia em 2020 e 2021, que afetam, também, o retorno consolidado da Companhia.

ROAE Consolidado (R\$ milhões)	4T21	4T20	Δ
Patrimônio Líquido Médio (12 Meses)	8.121,1	7.625,7	6,5%
Lucro Líquido Ajustado (12 Meses)	332,7	906,8	-63,3%
ROAE Ajustado*	4,1%	11,9%	-7,8 p.p.

* Desconsidera o resultado das operações descontinuadas a partir do 3T20

ROE Saúde e Odonto (R\$ milhões)	4T21	4T20	Δ
Capital Regulatório (Margem de Solvência)	4.130,6	4.118,5	0,3%
Lucro Líquido - Saúde e Odonto (12 Meses)	433,0	933,9	-53,6%
Retorno sobre capital regulatório	10,5%	22,7%	-12,2 p.p.

9. Demonstração de Resultado

(R\$ milhões)	4T21	4T20	Δ	3T21	Δ	2021	2020	Δ
Receitas Operacionais	5.361,3	5.253,6	2,1%	5.245,2	2,2%	21.003,5	20.032,6	4,8%
Seguros	5.060,3	4.891,7	3,4%	4.992,3	1,4%	19.875,5	18.870,3	5,3%
Previdência	214,1	284,4	-24,7%	175,9	21,7%	783,2	889,4	-11,9%
Capitalização	0,2	0,1	125,5%	0,3	-8,0%	1,1	14,8	-92,7%
Planos de Saúde Administrados	20,1	19,2	4,4%	20,2	-0,6%	80,2	73,1	9,7%
Gestão e Administração de Ativos	16,3	17,7	-7,8%	14,2	15,0%	71,8	67,4	6,5%
Outras Receitas Operacionais	50,3	40,5	24,3%	42,4	18,7%	191,7	117,5	63,1%
Variações das Provisões Técnicas de Seguros e Previdência	-152,3	-263,2	42,1%	-147,0	-3,6%	-640,6	-816,8	21,6%
Seguros	7,9	-17,1	NA	-10,5	NA	-18,4	-65,8	72,1%
Previdência	-160,2	-246,1	34,9%	-136,5	-17,4%	-622,2	-751,0	17,2%
Despesas Operacionais	-5.035,0	-4.466,1	-12,7%	-4.741,0	-6,2%	-19.066,0	-16.604,6	-14,8%
Seguros	-4.974,5	-4.425,8	-12,4%	-4.703,4	-5,8%	-18.892,8	-16.447,1	-14,9%
Sinistros	-4.507,3	-3.916,2	-15,1%	-4.246,2	-6,1%	-16.986,5	-14.529,2	-16,9%
Custos de Comercialização	-358,0	-359,2	0,3%	-346,1	-3,5%	-1.426,2	-1.361,6	-4,7%
Outras Despesas Operacionais	-109,2	-150,4	27,4%	-111,1	1,8%	-480,2	-556,3	13,7%
Previdência	-44,6	-36,5	-22,2%	-31,9	-39,9%	-141,5	-130,9	-8,1%
Despesas com Benefícios e Resgates	-33,7	-23,0	-46,8%	-17,9	-88,7%	-89,6	-79,0	-13,4%
Custos de Comercialização	-8,2	-9,4	12,9%	-9,4	12,9%	-35,8	-35,7	-0,2%
Outras Despesas Operacionais	-2,7	-4,1	35,1%	-4,6	41,9%	-16,1	-16,1	0,1%
Capitalização	-0,2	1,5	NA	-0,5	60,7%	-1,6	-3,7	57,9%
Planos de Saúde Administrados	-14,6	-3,9	-270,1%	-3,6	-307,1%	-24,7	-17,0	-45,2%
Gestão e Administração de Ativos	-1,1	-1,4	20,8%	-1,6	32,1%	-5,5	-6,0	7,4%
Margem Bruta Operacional	174,0	524,3	-66,8%	357,2	-51,3%	1.296,9	2.611,1	-50,3%
Despesas Administrativas	-468,9	-529,0	11,4%	-407,1	-15,2%	-1.569,2	-1.593,3	1,5%
Resultado Financeiro	118,4	33,0	258,5%	110,9	6,8%	279,8	123,6	126,4%
Resultado de Equivalência Patrimonial	-7,8	-2,1	-279,5%	-2,6	-202,1%	-18,5	-9,0	-105,1%
Resultado Patrimonial	0,3	2,1	-84,1%	-1,3	NA	10,7	-30,3	NA
Resultado Antes de Impostos e Contribuições	-184,0	28,4	NA	57,0	NA	-0,3	1.102,1	NA
Imposto de Renda e Contribuição Social	152,8	14,2	974,1%	223,3	-31,6%	333,0	-304,9	NA
Lucro Líquido de Operações Continuadas	-31,2	42,6	NA	280,3	NA	332,7	797,2	-58,3%
Lucro Líquido de Operações Descontinuadas	0,0	0,0	NA	0,0	NA	0,0	1.550,2	NA
Participação de Não Controladores	0,2	0,1	169,6%	0,1	190,4%	-0,1	0,4	NA
Lucro Líquido após Participação de Não Controladores	-31,0	42,7	NA	280,3	NA	332,5	2.347,8	-85,8%

10. Conciliação EBITDA

(R\$ milhões)	4T21	4T20	Δ	3T21	Δ	2021	2020	Δ
Lucro Líquido - Operações Continuadas	-31,2	42,6	NA	280,3	NA	332,7	797,2	-58,3%
Imposto de Renda e Contribuição Social	-152,8	-14,2	-974,1%	-223,3	31,6%	-333,0	304,9	NA
Resultado Financeiro	-118,4	-33,0	-258,5%	-110,9	-6,8%	-279,8	-123,6	-126,4%
Depreciação e Amortização	39,1	31,7	23,1%	36,4	7,5%	146,7	107,5	36,5%
EBITDA - Operações Continuadas	-263,3	27,1	NA	-17,5	NA	-133,4	1.086,0	NA
Resultado de Equivalência Patrimonial	7,8	2,1	279,5%	2,6	202,1%	18,5	9,0	105,1%
Resultado Patrimonial	-0,3	-2,1	84,1%	1,3	NA	-10,7	30,3	NA
Itens extraordinários em Despesas Administrativas	21,2	48,3	-56,1%	18,7	13,5%	9,7	116,1	-91,6%
EBITDA Ajustado - Operações Continuadas	-234,6	75,4	NA	5,1	NA	-115,9	1.241,5	NA

11. Balanço Patrimonial

ATIVO (R\$ milhões)	2021	2020	Δ
Ativo Circulante	19.699,1	18.990,3	3,7%
Disponibilidades e aplicações financeiras	17.625,7	16.793,0	5,0%
Recebíveis	1.324,2	1.597,9	-17,1%
Tributos	244,2	178,2	37,0%
Ativos de resseguro	65,2	46,4	40,5%
Custos de comercialização diferidos	395,7	339,6	16,5%
Outros	44,1	35,3	24,9%
Ativo não circulante	9.365,8	8.878,8	5,5%
Aplicações financeiras	1.536,4	1.315,3	16,8%
Recebíveis	1.620,4	1.591,6	1,8%
Depósitos judiciais e fiscais	2.239,6	2.795,3	-19,9%
Ativos de resseguro	9,4	7,6	23,7%
Custos de comercialização diferidos	865,3	706,7	22,5%
Tributos	1.834,2	1.257,8	45,8%
Outros	14,8	6,3	136,4%
Ativos de arrendamento	125,1	164,1	-23,8%
Investimentos, Imobilizado e Intangível	1.120,5	1.034,1	8,4%
Total de Ativo	29.064,9	27.869,1	4,3%

PASSIVO (R\$ milhões)	2021	2020	Δ
Passivo Circulante	8.785,3	8.411,6	4,4%
Contas a pagar	1.104,8	1.117,1	-1,1%
Empréstimos e financiamentos	606,5	579,1	4,7%
Passivos de seguros e resseguros	384,7	343,1	12,1%
Provisões técnicas de seguros	6.486,1	6.215,4	4,4%
Provisões judiciais	176,1	131,5	33,9%
Outros	27,2	25,2	7,9%
Passivo Não Circulante	12.141,2	11.353,8	6,9%
Contas a pagar	164,6	232,5	-29,2%
Empréstimos e financiamentos	2.660,8	1.010,5	163,3%
Provisões técnicas de seguros	7.535,7	7.766,2	-3,0%
Provisões judiciais	1.779,9	2.344,2	-24,1%
Outros	0,2	0,3	-52,6%
Patrimônio Líquido	8.138,4	8.103,8	0,4%
Total de Passivo e Patrimônio Líquido	29.064,9	27.869,1	4,3%

12. Cobertura de Analistas

Banco/Corretora	Analista	Setor de Cobertura	Telefone
Ativa Investimentos	Leo Monteiro	Saúde	+55 (21) 3515-0284
Bank of America	Mario Pierry	Seguros/Financeiro	+1 (646) 743 0047
Bradesco BBI	Marcio Osako	Saúde	+55 (11) 3847-9259
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	Saúde	+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

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 – 4th quarter 2021

- Total revenues of R\$5.4 billion (+2%) in the quarter and R\$21.0 billion (+5%) in 2021
- Health and dental revenues of R\$4.9 billion (+3%) in 4Q21 and R\$19.4 billion (+5%) in 2021
- Health and dental group plans grow 9% (+357 thousand lives)
- Consolidated loss ratio of 84.9% in 2021, impacted by COVID-19 dynamics
- Adjusted administrative expenses ratio of 8.4% in 4Q21 (gain of 80 BPS) and of 7.4% in 2021
- Investment income of R\$118.4 million in 4Q21 (+259%) and R\$279.8 million in 2021 (+126%)
- Net loss of R\$31.0 million in 4Q21 and net income of R\$332.5 million in 2021

SULA
B3 LISTED N2



Conference Call

February 24, 2022 (Thursday)

Portuguese (with simultaneous translation to English)

10am (Brasília) | 8am (US/EST)

Webcast: www.sulamerica.com.br/ir

Brazil: +55 (11) 4090-1621 or +55 (11) 3181-8565

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

MESSAGE FROM THE CEO

As we went through the toughest phases of the worst health crisis of the last century, we will certainly remember 2021 as one of the most challenging years in history. The severe second wave of the pandemic brought several impacts to society. Considering the segments in which we operate – in particular Health and Life – our performance was deeply impacted by the COVID-19 dynamics and its direct and indirect effects. However, even in a tough scenario, with many uncertainties given the higher frequency, severity and atypical volatility of claims, we continued committed to our role, always together with our beneficiaries and clients, ensuring support and assistance with an increasingly comprehensive offer of Integral Health. At the same time, we once again proved the resilience and strength of our business model that has emphasized its capacity to face adverse scenarios, as we have shown in many other crisis throughout our 126-year history.

It is important to emphasize that recent results – particularly the performance in 2021, which presented a loss ratio above historical levels at 84.9% – are widely atypical and should not be extrapolated to future periods. We are confident in our capacity to gradually go back to the Company's usual levels of return and profitability, resuming the consistent track record seen until 2019, as we see a progressive normalization of COVID-19 claims and elective procedures in the Health segment. In the Life portfolio, we could see an even faster recovery, given that the recent increase in COVID-19 cases did not affect the number of deaths in equal proportions.

In the last two months, we saw the progression of the omicron variant, which brings short-term impacts, in addition to the possibility of the emergence of new strains. However, the continuity of the vaccination process – which was very well accepted in the country, in spite of the slow start when compared to global peers – and the progressive control of the pandemic both in Brazil and worldwide bring us confidence that we will gradually observe the normalization of our results.

Coupled with this awaited recovery, we will continue investing in the growth of the Company and, in this aspect, we had very positive results in 2021. We continued with a solid organic development, driven by good performances in new sales and high client retention rates. Furthermore, expansion was also boosted by the growth of the *Direto* line, with more affordable products that have been accelerating growth and expanding our addressable market. We also have an active M&A agenda, with investments in Santa Casa de Ponta Grossa and Sampo Saúde, the latter pending conclusion. It is also worth highlighting the growth of Paraná Clínicas after our acquisition in 2020, achieving record high gross adds in 2021 and organically reaching 100 thousand lives. In 2022, we will remain focused on organic and inorganic expansion movements.

2021 was also a year of evolution and recognitions in ESG themes. In addition to our contributions made during the pandemic, we issued our first sustainability-linked bond (SLB) – an R\$1.5 billion debenture – linked to an emotional health KPI, a very relevant theme for society which became more important and urgent during the pandemic. We were also included in the new portfolio of B3's Corporate Sustainability Index (ISE), the most relevant sustainability index in Brazilian capital markets. We will remain committed to incorporate ESG aspects in our strategy, in addition to being signatories of several important commitments such as: the Principles for Responsible Investment (PRI), the Principles for Sustainable Insurance (PSI) and the Global Compact, all initiatives supported by the United Nations (UN).

The sustainability of our strategy also involves continued investments in innovation, technology and the improvement of customer, broker, provider, and employee experience. SulAmérica was recognized for having the best NPS (net promoter score) for healthcare plans in Brazil¹, won the *Reclame Aqui* Awards for the third year in a row and achieved 87% of favorability in its Employee Engagement Survey. These are just some examples that show that we are on the right path to seek satisfaction, quality and positive impacts on society.

Thus, in such a challenging year, but still full of important achievements, I would like to thank the engagement and resilience of everyone. Our employees measured no efforts to support our clients and deliver even more Integral Health. I would also like to thank all stakeholders, who are essential in this journey: brokers, providers, suppliers, business partners, investors and shareholders. I hope we can be together again in 2022 to benefit from the improvement of the pandemic scenario, the gradual recovery of our profitability and the continuity of SulAmérica's growth strategy.

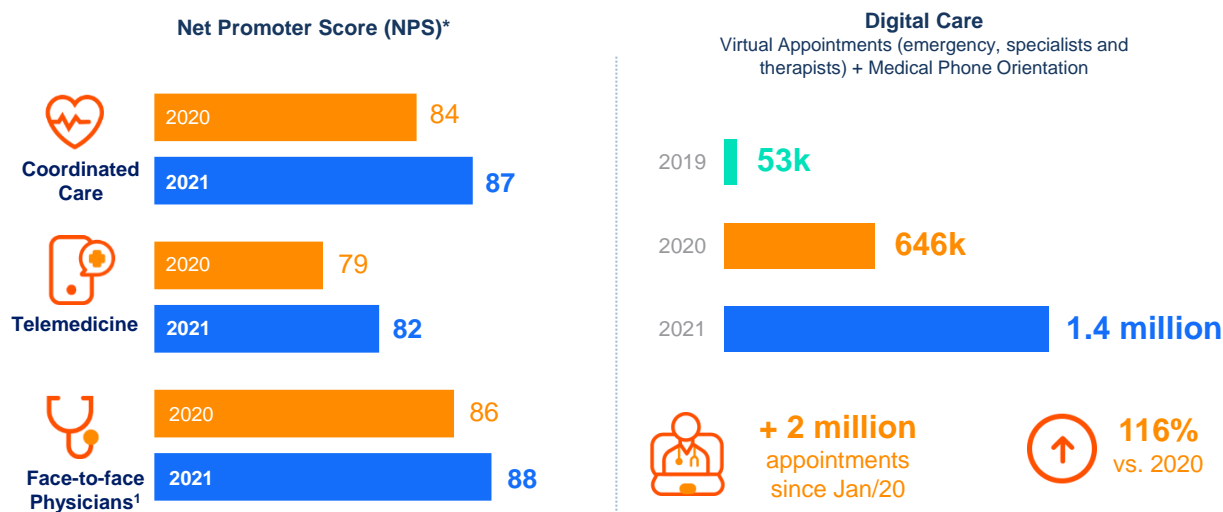
Ricardo Bottas
CEO

COORDINATED CARE, DIGITAL INITIATIVES IN HEALTH AND CONNECTED MEDICINE

In 2021, our **digital healthcare journey** became even more essential for greater **monitoring** and **caring** of our beneficiaries. Accelerated by the pandemic, this evolution has allowed us to consolidate **digital tools** as new ways to access health, allowing for more touch points in the journey and using more **data, innovation** and **connected medicine**.

In this sense, we were **pioneers** in several initiatives and advances in our **Coordinated Care** strategy in recent years, which in addition to offering **closer** and **more effective care**, has also strengthened **relationships** and **partnerships** with **physicians** and **providers**, developing new functionalities for data integration and sharing, moving towards better resolutions and sustainability in the sector.

We continue to observe a relevant use of **telemedicine** and remote assistance in the “**Saúde na Tela**” (Health on Screen), which has on-duty physicians and specialists (+50 specialties), as well as therapists, psychologists and nutritionists, besides the offer of medical phone orientation. We reached more than **2 million virtual appointments** since the beginning of 2020, being **1.4 million** in 2021 alone. This growth has been associated with high levels of quality and satisfaction, with **high resolution rates** in virtual appointments (~90% of interactions do not need subsequent face-to-face care) and excellent **NPS** (net promoter score) levels.



¹ Coordinated Care physicians.

* NPS considers year-to-date figures in the respective periods.

In addition to digital appointments, we evolved on fronts such as **Fast Track** for COVID-19, a project that **won the Processes and Technology category of CNSeg Innovation Award**, enabling faster and agile referrals when emergency treatment is needed. This initiative evolved and enabled the creation of “**PS Fácil**” (Easy ER), now available to all cases, not only COVID-19-related ones. Today, there are more than **150 partner providers** with the service available in **17 cities** and **6 states**.

Still in partnership with providers, we expanded **Lab IN**, our **digital lab** project that involves the home collection of exams and allows the **integration of patient’s medical records through exam reports**, reaching about **230 thousand beneficiaries eligible** for the service in **13 cities** in the state of São Paulo, which now has **pre-scheduling** of exams in our digital channels.

Additionally, we intensified the use of **advanced analytics**, creating mechanisms for having a **better steering** and **more effectiveness** in care. Through our health app, **we led more than 40% of the searches** of the referred provider network to **strategic providers**, besides acting more towards **prevention** with **new lines of care**.

IMPACTS OF THE COVID-19 PANDEMIC

During the fourth quarter of 2021, we continued to see an important reduction in the number of hospitalizations and deaths related to COVID-19, mainly following the progress of the vaccination process in the country.

However, in the last weeks of December/21, we began to observe an increase in the number of cases, following the fast advance of the omicron variant, a movement that continued in the first months of 2022 and has been generating, mainly, a higher frequency of emergency room visits, as well as appointments and exams. On the other hand, although the increase seen in recent weeks, the number of hospitalizations and deaths has not been following the expansion in the number of cases in the same magnitude.

In this context, costs associated with COVID-19 in the **Health** segment showed a reduction in recent months, totaling **R\$111 million in 4Q21**. In 2021, costs related to the pandemic totaled approximately **R\$1.2 billion**, while since March/20 we estimate a total amount of **R\$2 billion**.

In 4Q21, there were 331 health beneficiaries hospitalized with confirmation of the new coronavirus, with 150 of them requiring Intensive Care Unit (ICU) care. Since the beginning of the pandemic and until 02/22/2022, there were 28,885 hospitalizations, with 13,373 of those needing ICU care. Out of this total, 26,717 beneficiaries have recovered and been discharged and, unfortunately, we have registered 2,021 deaths.

28,885
COVID-19 hospitalizations
(accumulated)

13,373
COVID-19 ICU hosp.
(accumulated)

15,512
COVID-19 common bed hosp.
(accumulated)

26,717
COVID-19
recovered beneficiaries

The chart below shows the curve of beneficiaries simultaneously hospitalized since the beginning of the pandemic, showing the sharp drop in hospitalizations during 4Q21 and the increase in hospitalizations in early 2022, following the advance of the omicron variant, but still remaining at relatively low levels.

Hospitalized Beneficiaries
(simultaneously with confirmed or suspected diagnosis of COVID-19)



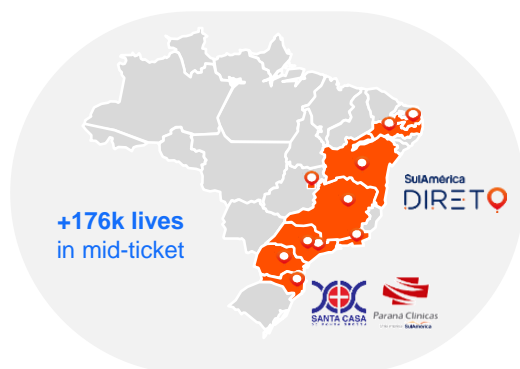
In the **Life** segment, there were around 4 thousand deaths related to COVID-19 since the beginning of the pandemic, with a significant drop in 4Q21 compared to figures seen throughout 2021. In terms of costs, impacts amounted to approximately **R\$10 million** in the quarter, for a total of **R\$158 million** in the year and **R\$187 million** since the beginning of the pandemic. In recent months, despite the increase in the number of cases with the spread of the omicron variant, the volume of deaths remains relatively controlled and supports the expectation of lower impacts of the pandemic in this portfolio in 2022.

EXPANSION: ACQUISITION OF SOMPO SAÚDE AND EVOLUTION OF MID-TICKET STRATEGY

In December/21, we announced the agreement to acquire **Sompo Saúde**, strengthening our presence in the city of São Paulo and its metropolitan region. When the transaction is completed, we will add approximately **116 thousand beneficiaries** to the Health segment, making us the **3rd largest player** in the region.

Sompo Saúde is recognized for its quality and has shown consistent growth in the last two years. With the transaction, we will be able to add to its beneficiaries, clients, brokers and providers in Brazil our full strategy of Integral Health and Coordinated Care that has been successfully developed in recent years. Additionally, we will have relevant contributions to our results by adding around R\$650 million in annual revenues, besides important synergies mapped out.

In addition to the M&A agenda, which remains active with mapped targets, we have advanced in the **mid-ticket strategy**, with the **launch** of two new products from the *Direto* line at the end of 2021, in **Salvador** and **Ribeirão Preto**. Thus, we are already present with *Direto* in 11 strategic regions and have **10 new launches** planned for 2022.



The new products will contribute to the acceleration of the **organic expansion** in the mid-ticket segment, which already reaches more than **176 thousand beneficiaries**, considering *Direto*, Parana Clínicas and Santa Casa de Ponta Grossa, the latter incorporated in October/21.

Our **expansion plan** continues in full evolution, seeking opportunities that strengthen the growth trend that the Company has shown in recent years, both in **organic** and **inorganic** terms, which may accelerate the entry into strategic regional hubs through the semi-vertical model.

TECHNOLOGY AND INNOVATION

2021 was marked by evolutions in the Company's **digital journey**, accelerated by the development of an **organizational culture** increasingly focused on **innovation** as a **growth driver**. Our technology team, our squads¹ and the engagement in open innovation programs – with more than 70 startups being monitored by our innovation areas – brought new services and innovations, especially to our apps. In 2021, about **2 million beneficiaries** used the Health app, which represents **more than 80%** of the total health portfolio.

The greater utilization, especially in periods when **virtual access** was **crucial** for the **monitoring** and **security** of beneficiaries, has enabled the **advance** in several fronts. There are 8 fronts dedicated to bringing improvements and new features to the apps and whose evolution has been evidenced by **greater use** and **better evaluations**. The **Health app rating** jumped from 4.3 in 2020 to **4.7** in December/21, with an **increase of +60%** in the number of accesses.



Health App

Rating
Score: **4.7 / 5**
vs. 4.3 in Dec/20

Accesses
+60% vs. 2020

Users
~2 million
in 2021

2021 Highlights

Lab tests with the **Lab IN** initiative

Digital prescriptions in the app, with prescription history

In-app physician evaluation + **cost-effectiveness-based** network search

Delivery of **immunobiologicals** and **oral chemotherapy** (+50k in 2021)

¹Squads are small multidisciplinary groups of employees who work together on project development and specific goals.

QUALITY AND CUSTOMER EXPERIENCE

We ended the year with **important achievements** that reflect our efforts to improve overall **customer experience**. We were recognized with the **best NPS in Brazil for Healthcare plans** in the **NPS Awards**, an award conducted by Exame and SoluCX. This is further evidence of the evolution in terms of quality perception with several initiatives offered to clients, especially digital solutions developed in recent years.

Also in **Healthcare plans**, we were winners in the **Reclame Aqui award** for the **third year in a row** and, in 2021, we also won, for the first time, in the **Pension** segment, after a significant evolution in scores in this category during the year.



ESG: ENVIRONMENTAL, SOCIAL AND GOVERNANCE

The evolution in our **ESG** journey has been reflected in our **performance** and **strategy**, seeking to align our interests with robust practices, which we understand to be extremely important to fulfill our purpose to continuously improve people's lives through the offer of **Integral Health**, promoting benefits to all stakeholders.

In line with this goal, we took **important steps** in 2021, advancing on different fronts and earning important recognitions. In December 2021, we were selected to be part of B3's **Corporate Sustainability Index (ISE)** new portfolio, effective as of January/22. The index, which recently underwent a major revision in its methodology to include more precise and specific criteria regarding the companies' practices, highlights those ones with the **best performance in ESG metrics**. Besides the inclusion in ISE, we were once again confirmed in the **ICO2 - Efficient Carbon Index** portfolio, also from B3, which includes companies from the IBRX-100 which are transparent regarding their management of greenhouse gases (GHG).

Still speaking of our performance in relevant indexes, we started 2022 with the inclusion in the **Bloomberg Gender-Equality Index** for the second year in a row. This index considers publicly traded companies committed to the **development of gender equality** in organizations. In 2022, 418 companies based in 45 countries around the world were included.

The recognition in indexes and ratings is the result of our broad evolution in the sustainability journey, in which we seek to advance in the alignment of actions and values permeated by **UN's Sustainable Development Goals (SDG)**, including through our first sustainability-linked bond (SLB) issuance in November/21, linked to an emotional health KPI and aligned with **SDG 3 – Health and Well-Being**.

Furthermore, during the year, we sought to increase the delivery of **protection, care** and **well-being to society**. We directed investments of more than **R\$8 million** to support countless people and organizations through social projects, of which R\$1.3 million through tax incentives and R\$5.9 million with our own resources. Among the investments are the contributions aimed at fighting COVID-19 and its effects, which totaled **R\$16 million** since the beginning of the pandemic.

Through these projects we support several NGOs and institutions and promote **physical, emotional, and financial health** in several causes, covering different audiences, reinforcing our role in the management of Integral Health, not only of our beneficiaries, but also of society. Looking forward, as we did in 2021, we will continue to support the promotion of positive impacts to all stakeholders.

More information on ESG metrics can be found in our [ESG indicator index](#). Additionally, we have more information at the [Indicators and Ratings](#) section of the IR website and in the [Fundamentals Spreadsheet](#).

ISE B3



ICO2 B3



1. Main Highlights

Financial Highlights (R\$ million)	4Q21	4Q20	Δ	3Q21	Δ	2021	2020	Δ
Operating Revenues	5,060.3	4,891.7	3.4%	4,992.3	1.4%	19,875.5	18,870.3	5.3%
Health & Dental	4,914.7	4,761.5	3.2%	4,852.1	1.3%	19,351.8	18,376.3	5.3%
Life & Personal Accident	145.6	130.2	11.8%	140.2	3.9%	523.8	494.5	5.9%
Other Insurance Revenues	0.0	0.0	NA	0.0	NA	0.0	-0.5	NA
Other Operating Revenues	301.0	361.8	-16.8%	252.9	19.0%	1,126.9	1,162.3	-3.0%
Private Pension	214.1	284.4	-24.7%	175.9	21.7%	783.2	889.4	-11.9%
Administrative Services Only	20.1	19.2	4.4%	20.2	-0.6%	80.2	73.1	9.7%
Asset Management	16.3	17.7	-7.8%	14.2	15.0%	71.8	67.4	6.5%
Other Revenues ¹	50.5	40.6	24.6%	42.6	18.5%	191.7	132.4	44.8%
Total Operating Revenues	5,361.3	5,253.6	2.1%	5,245.2	2.2%	21,003.5	20,032.6	4.8%
Gross Operating Margin	174.0	524.3	-66.8%	357.2	-51.3%	1,296.9	2,611.1	-50.3%
EBITDA	-263.3	27.1	NA	-17.5	NA	-133.4	1,086.0	NA
Adjusted EBITDA²	-234.6	75.4	NA	5.1	NA	-115.9	1,241.5	NA
Investment Income	118.4	33.0	258.5%	110.9	6.8%	279.8	123.6	126.4%
Net Income/Loss from Continuing Operations	-31.2	42.6	NA	280.3	NA	332.7	797.2	-58.3%
Net Income/Loss from Discontinued Operations	0.0	0.0	NA	0.0	NA	0.0	1,550.2	NA
Net Income/Loss after non-Controlling Interest	-31.0	42.7	NA	280.3	NA	332.5	2,347.8	-85.8%
ROAE (% last 12 months)	4.1%	30.8%	-2670 BPS	4.8%	-70 BPS			
Adjusted ROAE ³ (% last 12 months)	4.1%	11.9%	-780 BPS	4.9%	-80 BPS			
Insurance Information - Earned Premiums (R\$ million)	4Q21	4Q20	Δ	3Q21	Δ	2021	2020	Δ
Health & Dental	4,950.7	4,804.5	3.0%	4,884.0	1.4%	19,470.9	18,548.5	5.0%
Life & Personal Accident	147.9	119.8	23.4%	136.2	8.6%	537.9	471.0	14.2%
Insurance Information - Retained Claims (R\$ million)	4Q21	4Q20	Δ	3Q21	Δ	2021	2020	Δ
Health & Dental	-4,426.0	-3,852.4	-14.9%	-4,104.9	-7.8%	-16,541.9	-14,257.3	-16.0%
Life & Personal Accident	-80.8	-61.7	-31.0%	-139.9	42.2%	-440.4	-269.4	-63.4%
Insurance Operational Ratios (%)	4Q21	4Q20	Δ	3Q21	Δ	2021	2020	Δ
Loss Ratio	88.4%	79.5%	-890 BPS	84.6%	-380 BPS	84.9%	76.4%	-850 BPS
Health & Dental	89.4%	80.2%	-920 BPS	84.0%	-540 BPS	85.0%	76.9%	-810 BPS
Life & Personal Accident	54.1%	51.3%	-280 BPS	102.1%	4800 BPS	81.3%	56.8%	-2450 BPS
Acquisition Cost	7.0%	7.3%	30 BPS	6.9%	-10 BPS	7.1%	7.2%	10 BPS
Health & Dental	6.3%	6.7%	40 BPS	6.2%	-20 BPS	6.5%	6.6%	10 BPS
Life & Personal Accident	29.7%	29.4%	-30 BPS	32.1%	240 BPS	31.3%	30.1%	-120 BPS
Combined	107.0%	101.3%	-560 BPS	102.4%	-460 BPS	102.7%	95.7%	-700 BPS
Operating	104.6%	100.7%	-400 BPS	100.2%	-450 BPS	101.3%	95.1%	-630 BPS
Consolidated Ratios (% of total operating revenues)	4Q21	4Q20	Δ	3Q21	Δ	2021	2020	Δ
Operating Gross Margin	3.2%	10.0%	-670 BPS	6.8%	-360 BPS	6.2%	13.0%	-690 BPS
General & Administrative Expenses	8.7%	10.1%	130 BPS	7.8%	-100 BPS	7.5%	8.0%	50 BPS
Net Margin from Continuing Operations	-0.6%	0.8%	-140 BPS	5.3%	-590 BPS	1.6%	4.0%	-240 BPS
Net Margin	-0.6%	0.8%	-140 BPS	5.3%	-590 BPS	1.6%	10.9%	-930 BPS
Operating Highlights	4Q21	4Q20	Δ	3Q21	Δ			
Health & Dental Insured Members (thousand)	4,549	4,204	8.2%	4,448	2.3%			
Health Insured Members	2,562	2,402	6.6%	2,503	2.3%			
Dental Insured Members	1,988	1,801	10.3%	1,945	2.2%			
Insured Lives (thousand)	3,963	3,703	7.0%	3,887	1.9%			
Assets under Management (R\$ billion)	48.3	45.9	5.4%	42.1	14.8%			
Private Pension Reserves (R\$ billion)	9.2	9.4	-2.7%	9.3	-0.8%			

Among the main highlights in the 4th quarter of 2021 (4Q21) and full year of 2021, it is worth noting:

- addition of 357 thousand beneficiaries in the health and dental group portfolio (+8.8%), being 170 thousand in health and 186 thousand in dental, reaching 4.4 million lives;
- organic growth (ex-acquisitions) of 334 thousand beneficiaries in health and dental group plans (+8.2%), with net additions of 148 thousand lives in health;
- addition of 260 thousand insured lives in life insurance, maintaining the recovery trend in revenues (+11.8% vs. 4Q20) after pandemic impacts;
- consolidated loss ratio of 88.4% in 4Q21, 890 BPS worse in comparison with 4Q20, due to an atypical seasonality in the health segment, mainly reflecting higher frequencies of elective procedures and emergency room visits, costs associated with COVID-19 hospitalizations, in addition to the higher number of working days and the negative price readjustment in the individual portfolio;
- adjusted administrative expenses ratio of 8.4% in 4Q21, an increase of 80 BPS in relation to 4Q20, and of 7.4% in 2021, as a result of the Company's continuous commitment to improve its operating efficiency and dilute its expenses;
- investment income of R\$118.4 million in 4Q21 (+258.5%) and R\$279.8 million in 2021 (+126.4%), following the performance of floating rate assets due to the higher basic interest rate (Selic); and
- net loss of R\$31.0 million in 4Q21, mainly reflecting the higher loss ratio in the health segment in the context of the pandemic, as mentioned in item (d) and also detailed in health and dental section of this document.

¹Includes saving bonds and other revenues. ²Adjusted EBITDA does not consider extraordinary items in the administrative expenses, as detailed in sections 5 and 10 of this earnings release. ³Adjusted ROAE considers only continuing operations since 3Q20.

2. Health & Dental

(R\$ million)	4Q21	4Q20	Δ	3Q21	Δ	2021	2020	Δ
Operating Revenues	4,966.1	4,799.8	3.5%	4,887.7	1.6%	19,531.6	18,521.7	5.5%
Insurance	4,914.7	4,761.5	3.2%	4,852.1	1.3%	19,351.8	18,376.3	5.3%
Group	4,398.8	4,162.4	5.7%	4,316.4	1.9%	17,159.3	16,101.5	6.6%
Corporate/Affinity	2,687.1	2,627.7	2.3%	2,674.5	0.5%	10,585.2	10,185.7	3.9%
SME	1,599.1	1,432.8	11.6%	1,537.8	4.0%	6,155.1	5,537.5	11.2%
Dental	112.5	101.9	10.5%	104.2	8.0%	419.0	378.4	10.8%
Individual Health	515.9	599.2	-13.9%	535.7	-3.7%	2,192.5	2,274.8	-3.6%
Administrative Services Only	20.1	19.2	4.4%	20.2	-0.6%	80.2	73.1	9.7%
Other Operating Revenues	31.3	19.1	64.2%	15.4	103.5%	99.6	72.3	37.8%
Changes in Technical Reserves	9.2	-3.3	NA	-6.2	NA	-26.2	-31.3	16.1%
Insurance	9.2	-3.3	NA	-6.2	NA	-26.2	-31.3	16.1%
Operating Expenses	-4,859.3	-4,319.0	-12.5%	-4,512.3	-7.7%	-18,268.8	-16,007.1	-14.1%
Insurance	-4,844.7	-4,314.9	-12.3%	-4,508.7	-7.5%	-18,244.1	-15,990.0	-14.1%
Administrative Services Only	-14.6	-4.1	-256.9%	-3.6	-307.8%	-24.7	-17.1	-44.0%
Gross Margin	115.9	477.6	-75.7%	369.2	-68.6%	1,236.7	2,483.3	-50.2%
Insurance	79.2	443.4	-82.1%	337.2	-76.5%	1,081.4	2,355.0	-54.1%
Administrative Services Only	5.4	15.1	-63.9%	16.6	-67.2%	55.6	56.0	-0.8%
Other	31.3	19.1	64.2%	15.4	103.5%	99.6	72.3	37.8%

Loss Ratio	89.4%	80.2%	-920 BPS	84.0%	-540 BPS	85.0%	76.9%	-810 BPS
Acquisition Cost	6.3%	6.7%	40 BPS	6.2%	-20 BPS	6.5%	6.6%	10 BPS

Operating revenues for the health and dental segment presented increases of 3.5% in 4Q21 and 5.5% in the year when compared to 4Q20 and 2020 respectively, driven by the performance of the group portfolios, notably the small and medium enterprises – SME (+11.6% vs. 4Q20 and +11.2% vs. 2020) and dental (+10.5% vs. 4Q20 and +10.8% vs. 2020). It is worth mentioning that the corporate portfolio has also contributed to the observed increase, following both the necessary price increases needed to guarantee the economic balance of contracts as well as organic and inorganic growth, remembering that the 23 thousand lives of Santa Casa de Ponta Grossa were incorporated this quarter.

The lower operating revenue growth has also been influenced by the negative price readjustment for individual health plans as established by the National Supplementary Health Agency (ANS) for this cycle, affecting results since 3Q21 and representing an estimated negative impact of approximately R\$100 million in 2021, being R\$57 million in 4Q21.

Even considering the challenging pandemic scenario, SulAmérica's commercial strategy continued to bear fruits. The important organic membership growth is a result of the good performance in new sales and the high client retention rate, in addition to the portfolio expansion and increased regional reach. The Company's solid performance can be observed through its market share gains. According to the most recent data for market revenues disclosed by ANS, SulAmérica reached 11.0% of market share in 9M21 figures, which makes the Company the #2 player of the segment. Below are the most recent figures for health and dental beneficiaries:

(Thousand beneficiaries)	4Q21	4Q20	Δ	3Q21	Δ
Group Health	2,438	2,267	7.5%	2,377	2.5%
Corporate/Affinity Health	1,395	1,285	8.5%	1,337	4.4%
SME Health	590	531	11.0%	579	1.9%
Administrative Services Only	453	451	0.5%	462	-1.9%
Dental	1,988	1,801	10.3%	1,945	2.2%
Dental	1,960	1,774	10.5%	1,917	2.3%
Administrative Services Only	28	28	-0.8%	28	-1.1%
Group Total	4,425	4,069	8.8%	4,322	2.4%
Individual Health	124	135	-8.3%	126	-1.7%
Total	4,549	4,204	8.2%	4,448	2.3%

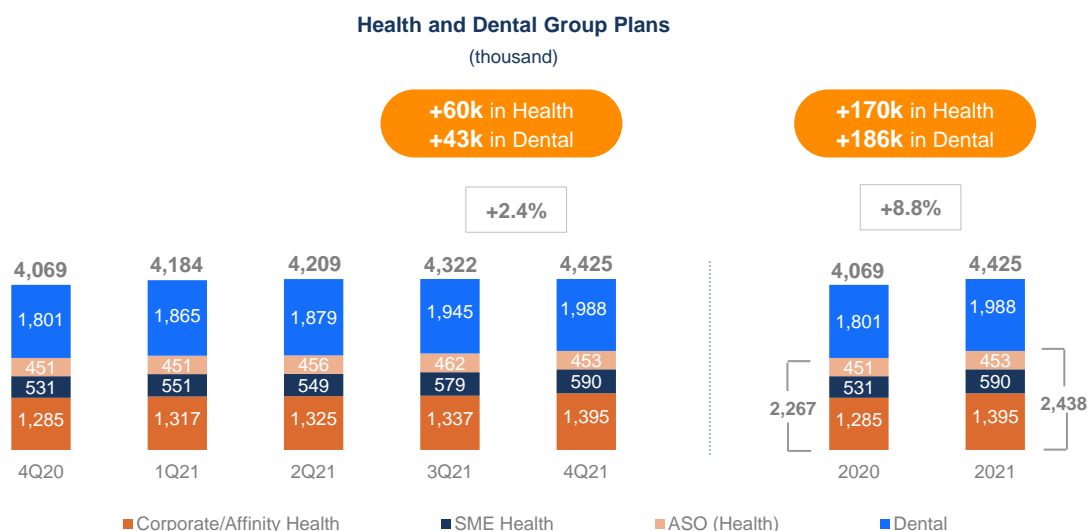
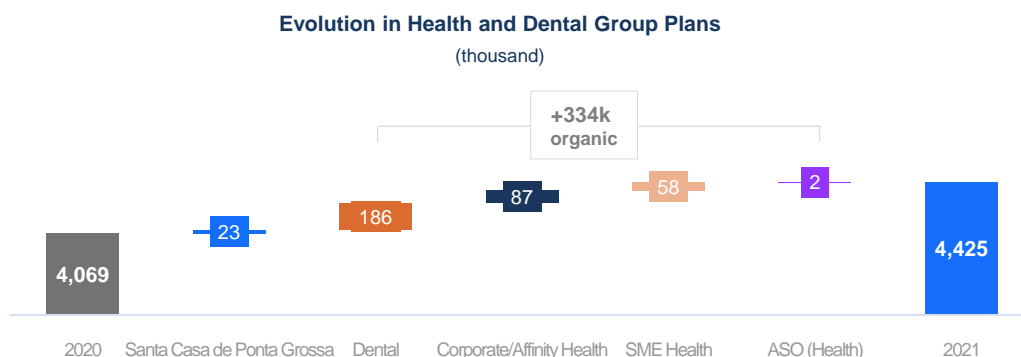
The health and dental group plans portfolio ended the year growing 8.8% in relation to 2020, an addition of 357 thousand lives, reaching 4.4 million of beneficiaries, including the 23 thousand lives of the portfolio of Santa Casa de Ponta Grossa. In terms of organic expansion, the increase in group plans was of 8.2% or 334 thousand lives in comparison with 4Q20. Performance was also positive over 3Q21 with growth of 2.4%, or net adds of 103 thousand beneficiaries, being 81 thousand (+1.9%) excluding acquisitions.

2. Health & Dental (cont.)

Health group plans continued presenting an important evolution in the number of beneficiaries, with an increase of 7.5% in relation to the same period of the previous year, reflecting the addition of 23 thousand lives related to Santa Casa de Ponta Grossa and the good organic expansion in the period. Regarding the corporate/affinity portfolio, growth ex-acquisitions was of 6.8% (+87 thousand lives) in relation to 2020 and of 2.7% (+36 thousand lives) when compared to 3Q21. The SME portfolio continued presenting a positive performance with increases of 11.0% (+58 thousand lives) and 1.9% (+11 thousand lives) in relation to 4Q20 and 3Q21, respectively.

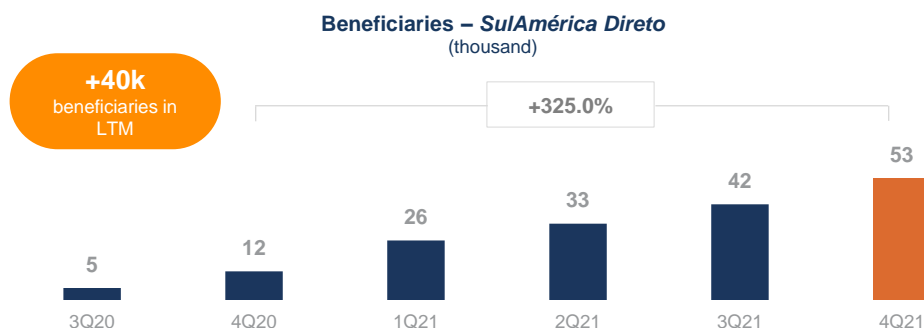
The trend was similar in the dental segment, which maintained a positive growth pace. The segment reached almost 2 million beneficiaries at the end of 2021, an increase of +10.5% (+186 thousand lives in net adds) when compared to the previous year, reflecting the good commercial performance and cross-sell opportunities with the health portfolio.

Besides the solid organic growth, the Company has been intensifying its inorganic strategy. The recent transaction for the acquisition of Sompó Saúde, announced in December/21 but not yet included in reported figures is an example of this movement, which will reinforce SulAmérica's position in the region of São Paulo and contribute to the Company's results also with synergies already mapped out.

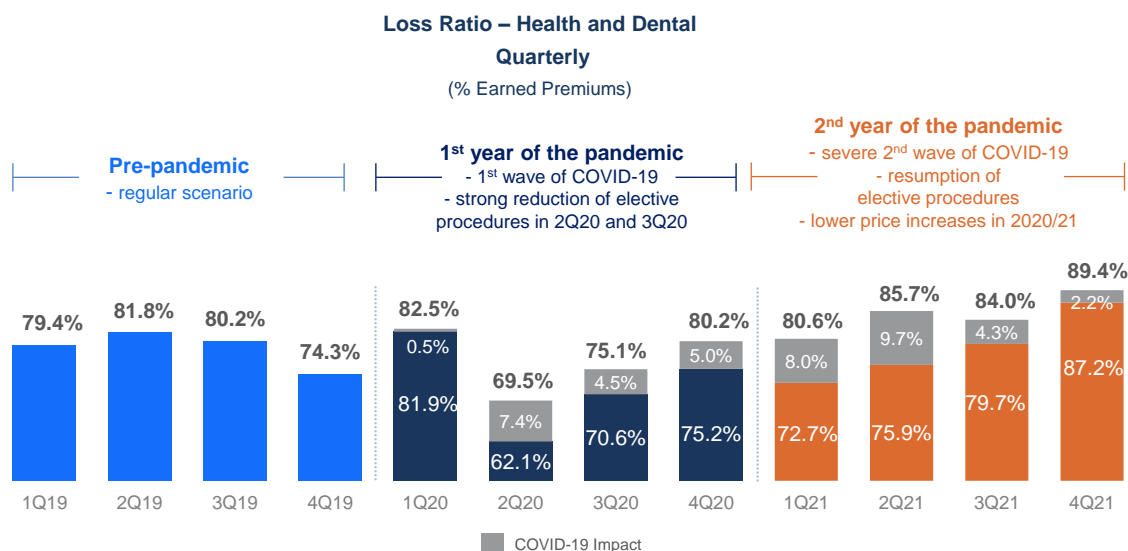


2. Health & Dental (cont.)

Membership growth is also influenced by the expansion of the regions served and the Company's portfolio of products, including *SulAmérica Direto* – a line of regional products based on new payment models developed together with excellent providers, meeting the needs of different customer profiles. Since the end of 2020, *Direto* products matured after the initial launch and today are already present in 11 cities, with more than 40 thousand net adds in 2021 alone for an increase of 325% year-over-year. By December/2021, there were approximately 53 thousand beneficiaries in *Direto* products and, for 2022, the expectation is to have 10 new products launched in different strategic regions, which might accelerate even more this growth trend.



Besides *Direto* growth, another important driver to accelerate the mid-ticket strategy is the expansion of Paraná Clínicas, which operates in a semi-vertical model with a great expansion potential. In 2021, there was a significant development in new sales and Paraná Clínicas reached more than 100 thousand members – excluding Santa Casa de Ponta Grossa. Thus, both semi-vertical model and virtual verticalization – which is promoted by products like *SulAmérica Direto* – have been contributing to expansion of the addressable market and the evolution of the mid-ticket segment, which already had more than 176 thousand beneficiaries by the end of 2021.



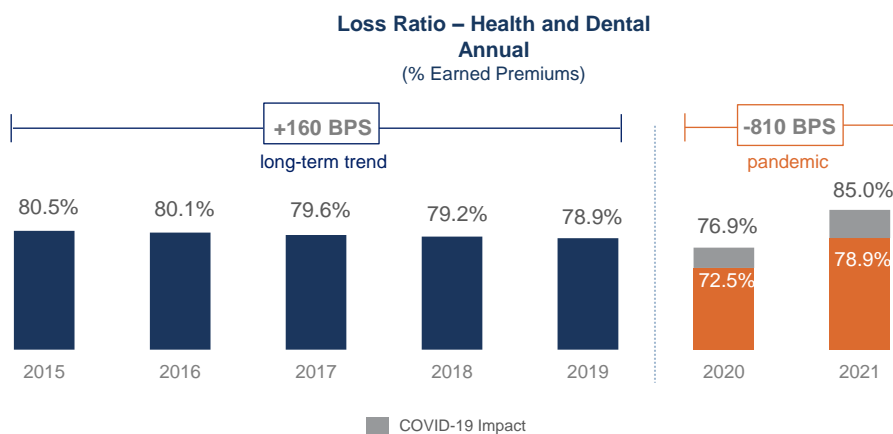
In terms of medical loss ratio (MLR), following the COVID-19 pandemic dynamics, the Company presented atypical results in the last two years. In 2021, MLR was above historical levels, mainly following both the normalization of elective procedures, including those ones that were postponed during periods of social distancing, and the high costs associated with the COVID-19 during the severe second wave of the pandemic.

2. Health & Dental (cont.)

In 4Q21, an atypical period was observed again, with MLR worsening 920 BPS to 89.4%, above usual levels. It is worth highlighting the following offenders in the analysis:

- atypical seasonality in the last months of the year, especially December/21, with a higher frequency of elective procedures, combined with the resumption of postponed procedures in periods of higher social distancing;
- higher frequency of emergency room visits, appointments and exams related to the influenza outbreak and the increase of COVID-19 cases with the advance of the omicron variant in December/21 – with COVID-19 costs estimated at R\$111 million in 4Q21, including hospitalizations;
- higher number of working days in December/21 (23 days) compared to December/20 (22 days) and, mainly, December/19 (20 days), which would already lead to a more unfavorable seasonality; and
- negative readjustments in the individual plans portfolio (R\$57 million in 4Q21), in addition to the gradual recomposition of price readjustments in group plans, in a scenario of higher than normal frequency and severity of claims.

Excluding costs related to COVID-19, 4Q21 MLR would have been of 87.2%, still above historical figures.



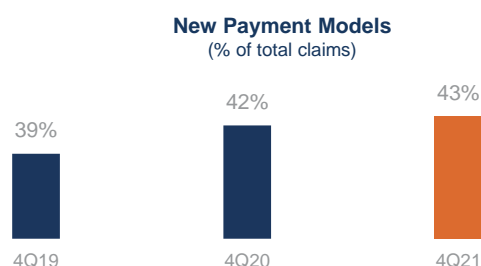
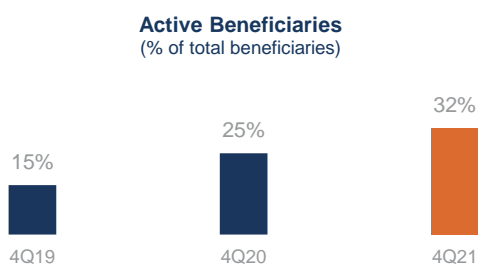
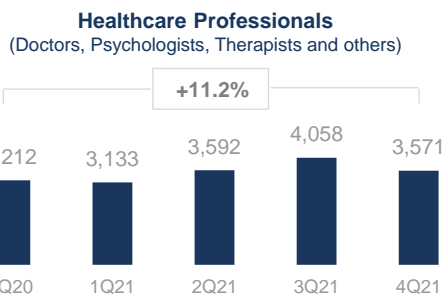
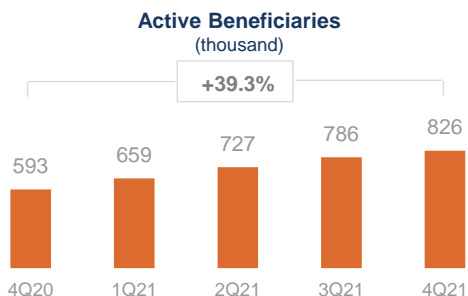
In 2021, MLR was of 85.0%, impacted by higher medical costs related to COVID-19, which totaled an estimated R\$1.2 billion in 2021, and the resumption of elective procedures. Disregarding the effects associated with COVID-19, the indicator would have been of 78.9%, within historical levels. Once again, the Company points out that the medical loss ratio observed both in 2020 and 2021 are atypical due to the dynamics of the pandemic, not reflecting the long-term trend of the portfolio.

Despite the volatility presented in recent years, the Company remains focused on the long-term sustainability of this indicator and on the gradual resumption of its consistent trajectory, observed in the chart above until 2019, as a result of the evolution in claims management and health initiatives, new payment models and Coordinated Care strategy.

Despite the different challenges faced in the context of the pandemic, the Company's strategy proved to be on the right path, guaranteeing health and quality care for all beneficiaries. To this end, the evolution of Coordinated Care was essential, enabling the tracking of thousands of beneficiaries, in addition to the development of several initiatives focused on prevention and care of more than 826 thousand active coordinated beneficiaries – 32% of the total health membership – with nearly 3.6 thousand physicians and health professionals engaged in the program. In addition, the evolution in new payment models, which go beyond fee-for-service, remain in progress and already represent around 43% of total claims.

2. Health & Dental (cont.)

Coordinated Care



Health Administrative Services Only (ASO)

In the quarter, revenues from ASO plans continued to present a good performance, with an increase of 4.4% in relation to the same period of 2020. In 2021, revenues grew 9.7%, while gross margin presented a slight reduction when compared to the previous year. The number of beneficiaries at the end of 2021 reached 481 thousand, being 453 thousand lives in health plans and 28 thousand in dental.

3. Life and Private Pension

(R\$ million)	4Q21	4Q20	Δ	3Q21	Δ	2021	2020	Δ
Operating Revenues	359.5	414.7	-13.3%	316.1	13.7%	1,307.0	1,385.7	-5.7%
Insurance	145.6	130.2	11.8%	140.2	3.9%	523.8	494.5	5.9%
Private Pension	214.1	284.4	-24.7%	175.9	21.7%	783.2	889.4	-11.9%
Other Operating Revenues	-0.2	0.1	NA	0.0	NA	0.1	1.9	-93.5%
Changes in Technical Reserv	-161.5	-259.9	37.9%	-140.8	-14.7%	-614.3	-785.6	21.8%
Insurance	-1.3	-13.8	90.7%	-4.3	70.0%	7.9	-34.6	NA
Private Pension	-160.2	-246.1	34.9%	-136.5	-17.4%	-622.2	-751.0	-17.2%
Operating Expenses	-177.8	-139.7	-27.2%	-227.1	21.7%	-787.5	-567.0	-38.9%
Insurance	-133.2	-103.3	-29.0%	-195.3	31.8%	-646.0	-440.6	-46.6%
Private Pension	-44.6	-36.5	-22.2%	-31.9	-40.0%	-141.5	-126.4	-11.9%
Gross Margin	20.3	15.1	34.8%	-51.8	NA	-94.8	33.1	NA
Insurance	11.1	13.1	-15.1%	-59.4	NA	-114.4	19.3	NA
Private Pension	9.4	1.8	406.6%	7.6	23.7%	19.5	12.0	62.4%
Other	-0.2	0.1	NA	0.0	NA	0.1	1.9	-93.5%
Loss Ratio	54.1%	51.3%	-280 BPS	102.1%	4800 BPS	81.3%	56.8%	-2450 BPS
Acquisition Cost	29.7%	29.4%	-30 BPS	32.1%	240 BPS	31.3%	30.1%	-120 BPS

Life Insurance

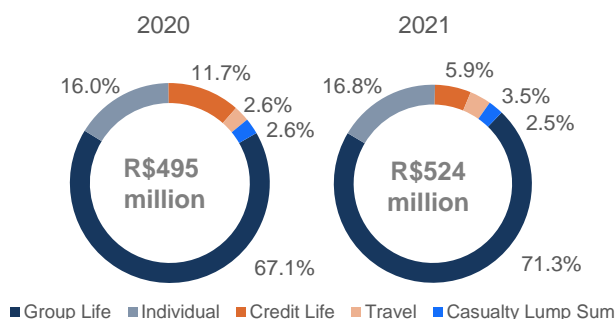
Life insurance operating revenues maintained the recovery pace observed in the last quarters, reaching R\$145.6 million in 4Q21 and R\$523.8 million in 2021, increases of 11.8% and 5.9%, respectively, when compared to the same periods of 2020. The higher revenues are driven by the better performance of the individual segment and the recovery in travel insurance sales, following the return of domestic and international travels, especially in the last months of the year.

3. Life and Private Pension (cont.)

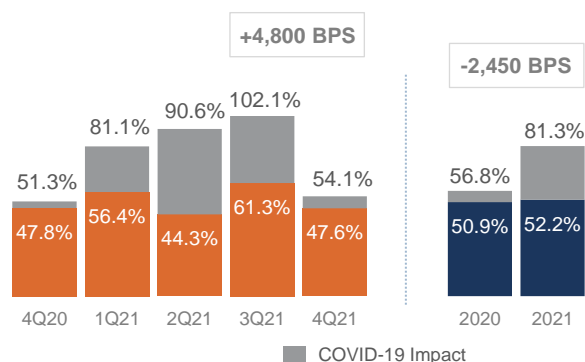
In addition to the good performance in operating revenues, the segment presented an important improvement of 4,800 BPS in the loss ratio over 3Q21. After consecutive quarters severely impacted by COVID-19-related claims, the loss ratio reached 54.1% in 4Q21, with costs associated with the pandemic still totaling around R\$10 million, but with consolidated loss ratio much closer to normal levels, following the drop in the number of deaths related to COVID-19.

Excluding the costs related to the new coronavirus, which totaled approximately R\$158 million in the year, the loss ratio would have been of 47.6% in 4Q21 and 52.2% in 2021, in line with historical levels.

Segment Breakdown
(% of Operating Revenues)



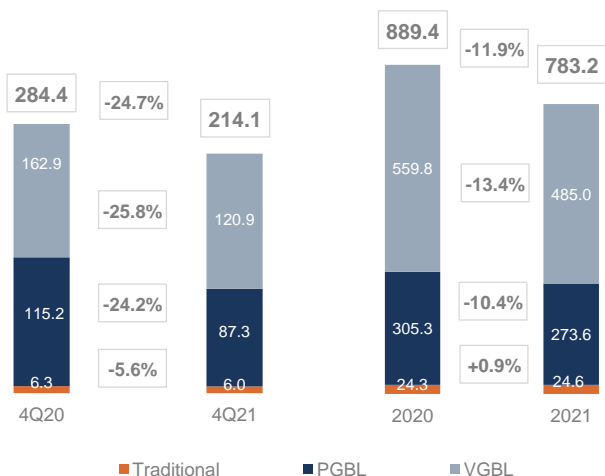
Loss Ratio – Life Insurance
(% Earned Premiums)



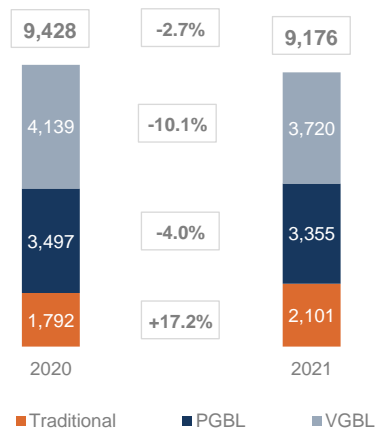
Private Pension

At the end of December/21, pension plan reserves totaled R\$9.2 billion, slight decrease of 2.7% in relation to the last year. Operating revenues were R\$214.1 million in the quarter and R\$783.2 million in 2021, reductions of 24.7% and 11.9% respectively, when compared to the same periods of the previous year, following mainly the lower volume of contributions.

Pension Operating Revenues
(R\$ million)



Pension Reserves
(R\$ million)

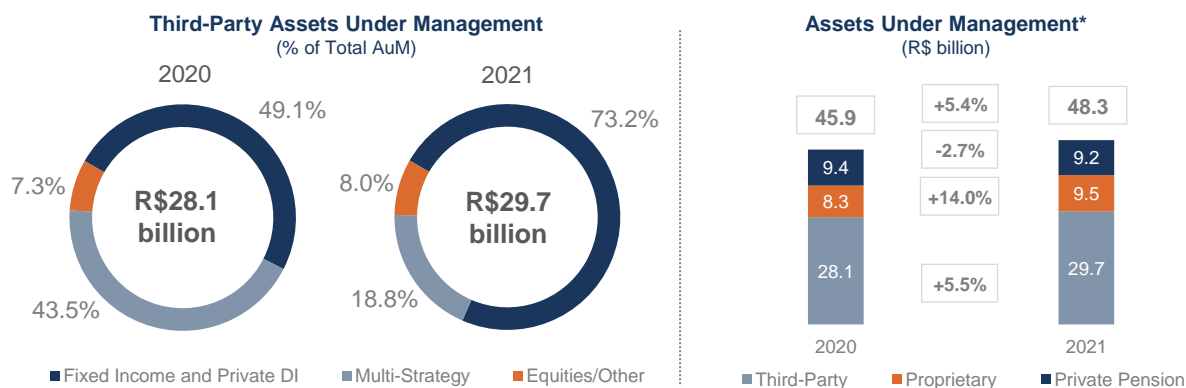


4. Asset Management

(R\$ million)	4Q21	4Q20	Δ	3Q21	Δ	2021	2020	Δ
Operating Revenues	16.3	17.7	-7.8%	14.2	15.0%	71.8	67.4	6.5%
Management Fee	13.3	14.9	-10.8%	15.1	-12.0%	55.9	63.0	-11.3%
Performance Fee	3.0	2.8	7.7%	-0.9	NA	15.9	4.5	256.1%
Operating Expenses	-1.1	-1.4	20.7%	-1.6	32.1%	-5.5	-6.0	7.4%
Gross Margin	15.2	16.3	-6.7%	12.6	21.0%	66.3	61.5	7.8%

SulAmérica Investimentos, the Company's asset manager, ended 2021 with R\$48.3 billion in assets under management, an increase of 5.4% compared to the previous year, driven by the increase in proprietary assets (+14.0%) and third-party assets (+5.5%).

Operating revenues totaled R\$71.8 million in 2021, an increase of 6.5% when compared to 2020, mainly due to higher performance fees, reflecting the greater profitability of variable income funds, offsetting the drop in management fees explained by the migration of clients to funds with lower risk profiles throughout 2021. In this context, allocation of third-party assets in fixed income funds increased to 73.2%, also driven by new contributions made in 4Q21, while multi-strategy funds represent 18.8% of the portfolio and equity funds account for the remaining 8.0%.



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

5. Administrative Expenses

(R\$ million)	4Q21	4Q20	Δ	3Q21	Δ	2021	2020	Δ
Personnel Expenses	-212.0	-214.7	1.2%	-178.7	-18.6%	-757.4	-705.0	-7.4%
Third-Party Services	-107.3	-130.1	17.6%	-101.6	-5.5%	-416.0	-443.2	6.1%
Buildings and Maintenance	-48.3	-46.6	-3.7%	-45.7	-5.8%	-189.2	-161.0	-17.5%
Advertising and Marketing	-29.0	-42.2	31.4%	-29.2	1.0%	-73.4	-72.6	-1.1%
Other Administrative Expenses	-18.0	-40.3	55.3%	-8.2	-118.4%	-53.1	-85.0	37.5%
Profit Sharing	-24.1	-31.3	22.9%	-16.3	-48.1%	-79.0	-71.0	-11.3%
Tax Expenses	-30.3	-23.9	-26.9%	-27.3	-10.9%	-1.1	-55.6	98.0%
Total	-468.9	-529.0	11.3%	-407.1	-15.2%	-1,569.2	-1,593.3	1.5%
G&A Expenses Ratio (% operating revenues)	8.7%	10.1%	130 BPS	7.8%	-100 BPS	7.5%	8.0%	50 BPS
G&A Expenses Ratio ex-extraordinary items	8.4%	9.1%	80 BPS	7.4%	-90 BPS	7.4%	7.4%	0 BPS

The administrative expenses (G&A) ratio – measured by the ratio of total administrative expenses to total operating revenues – reached 7.5% in 2021, gain of 50 BPS when compared to 2020, maintaining the positive performance observed during the year. In 4Q21, G&A ratio was of 8.7%, improvement of 130 BPS in relation to 4Q20. Both in 4Q21 and in the full year, cost reductions of 11.3% and 1.5% were observed, respectively, when compared to the same periods of the previous year, with the Company remaining committed to increase operating efficiency and expenses dilution.

For a better analysis, the gain in the adjusted G&A ratio in relation to the same period of last year would have been of 80 BPS, totaling 8.4% of operating revenues when excluding some one-off expenses, being:

- in 4Q21, approximately R\$21 million in expenses related to the transition service agreement (TSA) provided to the Allianz Group regarding temporary support to the auto and P&C operations; and
- in 4Q20, also R\$21 million in expenses related to the TSA provided to the Allianz Group and approximately R\$28 million in one-off expenses related to advertising and contingent liabilities.

5. Administrative Expenses (cont.)

For the full year, in addition to the abovementioned effects, were also considered as extraordinary items:

- positive reversal of approximately R\$65 million in provisions related to the favorable decision regarding the collection of ANS fees in 2Q21; and
- R\$45 million in expenses related to the sale of auto and P&C operations in 2020.

Excluding these items, the administrative expenses ratio in both periods would have been of 7.4%, a consistent level that is further evidence of the Company's commitment to seek efficiency even considering investments to accelerate the Company's growth strategies.

6. Investment Income

(R\$ million)	4Q21	4Q20	Δ	3Q21	Δ	2021	2020	Δ
Investment Income ex-Private Pension	103.9	50.1	107.2%	109.8	-5.4%	303.9	143.0	112.5%
Return on Investment Portfolio	138.6	87.2	58.8%	127.8	8.4%	417.6	236.2	76.8%
Debt Service Cost	-56.4	-19.9	-183.5%	-32.4	-73.9%	-128.5	-87.6	-46.7%
Other Investment Income	21.7	-17.2	NA	14.4	51.1%	14.8	-5.6	NA
Investment Income from Private Pension	14.5	-17.1	NA	1.1	NA	-24.1	-19.5	-23.7%
Return on Investment Portfolio of Private Pension	106.4	322.4	-67.0%	-36.2	NA	426.3	487.8	-12.6%
Change in Liabilities of Private Pension	-91.9	-339.5	72.9%	37.4	NA	-450.5	-507.3	11.2%
Total Investment Income	118.4	33.0	258.5%	110.9	6.8%	279.8	123.6	126.4%
Balance								
(R\$ million)	4Q21	4Q20	Δ	3Q21	Δ			
Balance Excluding Private Pension	9,855.3	8,591.8	14.7%	8,664.2	13.7%			
Private Pension Operations Balance	9,176.3	9,427.6	-2.7%	9,250.8	-0.8%			
Total Balance	19,031.6	18,019.4	5.6%	17,915.0	6.2%			

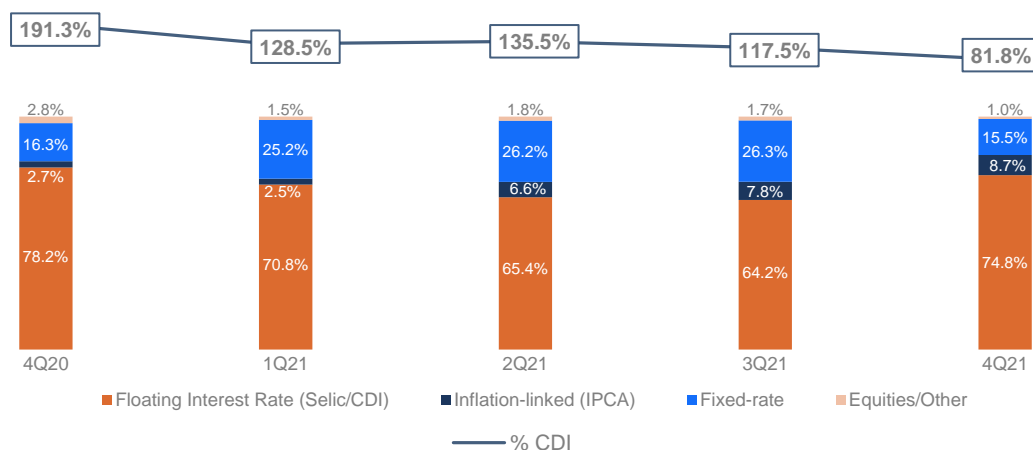
Net investment income was of R\$118.4 million in the quarter and R\$279.8 million in 2021, increases of 258.5% and 126.4%, respectively, in relation to the same periods of 2020, mainly following the improvement in the return on investment portfolio line. This better performance is mainly a result of the increase in the average Selic rate over the past 12 months, a trend that should continue in 2022, propelling this line in the next quarters.

On the other hand, the higher Selic has a negative effect on the debt service cost line, which increased 183.5% in the quarter and 46.7% in the year, as the Company's debt service is mainly indexed to the CDI.

The performance of proprietary assets (ex- pension) was of 81.8% of the CDI rate in 4Q21, compared to 191.3% in 4Q20, which is mainly explained by the weaker performance of equities in the last few months of 2021. Floating interest rate yield reached 114.9%. Yield for the full year of the portfolio totaled 107% of the CDI.

The Company has 74.8% of its proprietary assets (ex-pension) allocated in assets indexed to Selic/CDI, 15.5% in fixed-rated securities, 8.7% in inflation-linked assets (IPCA) and 1% in equities and other assets. Approximately 81% of investments (ex-PGBL and VGBL) are allocated in fixed income bonds AAA-rated or sovereign (Brazilian government bonds).

Investment Allocation and Profitability (%) ex-Pension



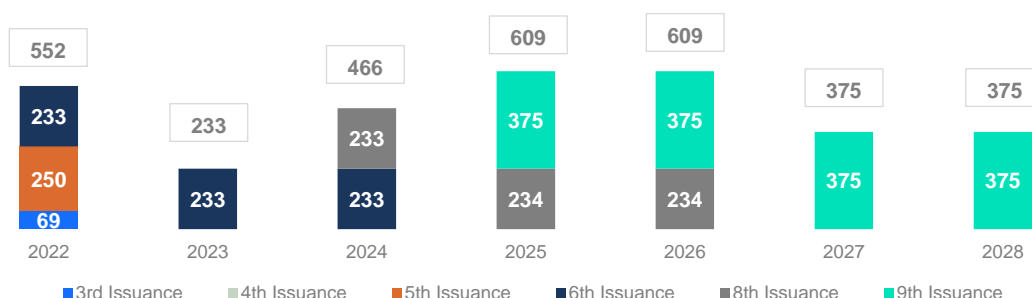
7. Debt

(R\$ million)	4Q21	4Q20	Δ	3Q21	Δ
Gross Debt	3,267.3	1,589.7	105.5%	2,096.7	55.8%
Short-term Debt	606.5	579.1	4.7%	681.3	-11.0%
Long-term Debt	2,660.8	1,010.5	163.3%	1,415.4	88.0%
Gross Debt / Shareholders' Equity	40.1%	19.6%	-2050 BPS	25.4%	-1480 BPS

* Includes financial leasing operations

In December/21, the Company's gross debt was of R\$3.3 billion, increase of 105.5% in relation to the last year, mainly due to the 9th debenture issuance in the amount of R\$1.5 billion settled in 4Q21. The indebtedness, measured by the gross debt / shareholders' equity ratio, ended the year at 40.1%, within the levels considered adequate. Considering the amortization schedule presented below, this level should reduce in the next 12 months considering the scheduled payments. In 4Q21, the Company's gross debt balance was distributed as follows: 19% in short-term and 81% in long-term debt.

Amortization Schedule
(R\$ million)



8. Return on Equity

The table below presents the adjusted return on average equity (ROAE) in the last 12-months, excluding the effect of the net gain with the sale of the auto and P&C operations in 2020.

Additionally, the Company has been displaying the return related to the health and dental business unit, which accounted for approximately 92% of total revenues in 4Q21, considering the managerial net income and the regulatory capital (solvency margin) for companies in the segment, according to ANS requirements, as shown in the table below, to better represent the intrinsic profitability of the Company's main operating segment, as well as to isolate excess capital effects. It is worth remembering that, as commented in the health and dental section of this document, there were relevant effects on the profitability of both periods due to the different dynamics of the pandemic in 2020 and 2021, which also impacted the Company's consolidated return.

Consolidated ROAE (R\$ million)	4Q21	4Q20	Δ
Average Shareholders' Equity (last 12 months)	8,121.1	7,625.7	6.5%
Adjusted Net Income (last 12 months)	332.7	906.8	-63.3%
Adjusted ROAE*	4.1%	11.9%	-780 BPS

* Excluding the result from discontinued operations in 3Q20.

Health and Dental ROE (R\$ million)	4Q21	4Q20	Δ
Regulatory Capital (Solvency Margin)	4,130.6	4,118.5	0.3%
Net Income - Health and Dental (last 12 months)	433.0	933.9	-53.6%
Return on regulatory capital	10.5%	22.7%	-1220 BPS

9. Summary Income Statement

(R\$ million)	4Q21	4Q20	Δ	3Q21	Δ	2021	2020	Δ
Operating Revenue	5,361.3	5,253.6	2.1%	5,245.2	2.2%	21,003.5	20,032.6	4.8%
Insurance	5,060.3	4,891.7	3.4%	4,992.3	1.4%	19,875.5	18,870.3	5.3%
Private Pension	214.1	284.4	-24.7%	175.9	21.7%	783.2	889.4	-11.9%
Saving Bonds	0.2	0.1	125.5%	0.3	-8.0%	1.1	14.8	-92.7%
ASO	20.1	19.2	4.4%	20.2	-0.6%	80.2	73.1	9.7%
Asset Management	16.3	17.7	-7.8%	14.2	15.0%	71.8	67.4	6.5%
Other	50.3	40.5	24.3%	42.4	18.7%	191.7	117.5	63.1%
Changes in Premium Technical Reserves	-152.3	-263.2	42.1%	-147.0	-3.6%	-640.6	-816.8	21.6%
Insurance	7.9	-17.1	NA	-10.5	NA	-18.4	-65.8	72.1%
Private Pension	-160.2	-246.1	34.9%	-136.5	-17.4%	-622.2	-751.0	17.2%
Operating Expenses	-5,035.0	-4,466.1	-12.7%	-4,741.0	-6.2%	-19,066.0	-16,604.6	-14.8%
Insurance	-4,974.5	-4,425.8	-12.4%	-4,703.4	-5.8%	-18,892.8	-16,447.1	-14.9%
Claims	-4,507.3	-3,916.2	-15.1%	-4,246.2	-6.1%	-16,986.5	-14,529.2	-16.9%
Acquisition Costs	-358.0	-359.2	0.3%	-346.1	-3.5%	-1,426.2	-1,361.6	-4.7%
Other	-109.2	-150.4	27.4%	-111.1	1.8%	-480.2	-556.3	13.7%
Private pension	-44.6	-36.5	-22.2%	-31.9	-39.9%	-141.5	-130.9	-8.1%
Benefits and Redemptions Expenses	-33.7	-23.0	-46.8%	-17.9	-88.7%	-89.6	-79.0	-13.4%
Acquisition Costs	-8.2	-9.4	12.9%	-9.4	12.9%	-35.8	-35.7	-0.2%
Other	-2.7	-4.1	35.1%	-4.6	41.9%	-16.1	-16.1	0.1%
Saving Bonds	-0.2	1.5	NA	-0.5	60.7%	-1.6	-3.7	57.9%
ASO	-14.6	-3.9	-270.1%	-3.6	-307.1%	-24.7	-17.0	-45.2%
Asset Management	-1.1	-1.4	20.8%	-1.6	32.1%	-5.5	-6.0	7.4%
Operating Gross Margin	174.0	524.3	-66.8%	357.2	-51.3%	1,296.9	2,611.1	-50.3%
General and Administrative Expenses	-468.9	-529.0	11.4%	-407.1	-15.2%	-1,859.2	-1,529.3	1.5%
Net Investment Income	118.4	33.0	258.5%	110.9	6.8%	279.8	123.6	126.4%
Equity Interest Income	-7.8	-2.1	-279.5%	-2.6	-202.1%	-18.5	-9.0	-105.1%
Other Equity Income / Expenses	0.3	2.1	-84.1%	-1.3	NA	10.7	-30.3	NA
Income before tax and social contribution	-184.0	28.4	NA	57.0	NA	-0.3	1,102.1	NA
Income Tax and Social Contribution	152.8	14.2	974.1%	223.3	-31.6%	333.0	-304.9	NA
Net Income/Loss from Continuing Operations	-31.2	42.6	NA	280.3	NA	332.7	797.2	-58.3%
Net Income/Loss from Discontinued Operations	0.0	0.0	NA	0.0	NA	0.0	1,550.2	NA
Attributable to Non-Controlling Shareholders	0.2	0.1	169.6%	0.1	190.4%	-0.1	0.4	NA
Net Income/Loss After Non-Controlling Interests	-31.0	42.7	NA	280.3	NA	332.5	2,347.8	-85.8%

10. EBITDA Conciliation

(R\$ million)	4Q21	4Q20	Δ	3Q21	Δ	2021	2020	Δ
Net Income - Continuing Operations	-31.2	42.6	NA	280.3	NA	332.7	797.2	-58.3%
Income Tax and Social Contribution	-152.8	-14.2	-974.1%	-223.3	31.6%	-333.0	304.9	NA
Net Investment Income	-118.4	-33.0	-258.5%	-110.9	-6.8%	-279.8	-123.6	-126.4%
Depreciation and Amortization	39.1	31.7	23.1%	36.4	7.5%	146.7	107.5	36.5%
EBITDA - Continuing Operations	-263.3	27.1	NA	-17.5	NA	-133.4	1,086.0	NA
Equity Interest Income	7.8	2.1	279.5%	2.6	202.1%	18.5	9.0	105.1%
Other Equity Income / Expenses	-0.3	-2.1	84.1%	1.3	NA	-10.7	30.3	NA
Extraordinary items in Administrative Expenses	21.2	48.3	-56.1%	18.7	13.5%	9.7	116.1	-91.6%
Adjusted EBITDA - Continuing Operations	-234.6	75.4	NA	5.1	NA	-115.9	1,241.5	NA

11. Summary Balance Sheet

ASSETS			
(R\$ million)	2021	2020	Δ
Current Assets	19,699.1	18,990.3	3.7%
Cash, cash equivalents and marketable securities	17,625.7	16,793.0	5.0%
Receivables	1,324.2	1,597.9	-17.1%
Taxes	244.2	178.2	37.0%
Reinsurance assets	65.2	46.4	40.5%
Deferred acquisition costs	395.7	339.6	16.5%
Other	44.1	35.3	24.9%
Non-current assets	9,365.8	8,878.8	5.5%
Marketable securities	1,536.4	1,315.3	16.8%
Receivables	1,620.4	1,591.6	1.8%
Judicial deposits	2,239.6	2,795.3	-19.9%
Reinsurance assets	9.4	7.6	23.7%
Deferred acquisition costs	865.3	706.7	22.5%
Taxes	1,834.2	1,257.8	45.8%
Other	14.8	6.3	136.4%
Leasing assets	125.1	164.1	-23.8%
Investments, property and equipment, and intangible assets	1,120.5	1,034.1	8.4%
Total Assets	29,064.9	27,869.1	4.3%
LIABILITIES			
(R\$ million)	2021	2020	Δ
Current Liabilities	8,785.3	8,411.6	4.4%
Accounts payable	1,104.8	1,117.1	-1.1%
Loans and financing	606.5	579.1	4.7%
Insurance and reinsurance liabilities	384.7	343.1	12.1%
Technical reserves - Insurance	6,486.1	6,215.4	4.4%
Judicial provisions	176.1	131.5	33.9%
Other	27.2	25.2	7.9%
Non-current Liabilities	12,141.2	11,353.8	6.9%
Accounts payable	164.6	232.5	-29.2%
Loans and financing	2,660.8	1,010.5	163.3%
Technical reserves - Insurance	7,535.7	7,766.2	-3.0%
Judicial provisions	1,779.9	2,344.2	-24.1%
Other	0.2	0.3	-52.6%
Shareholders' Equity	8,138.4	8,103.8	0.4%
Total Liabilities and Shareholders' Equity	29,064.9	27,869.1	4.3%

12. Analyst Coverage

Firm	Analyst	Sector of Coverage	Phone
Ativa Investimentos	Leo Monteiro	Healthcare	+55 (21) 3515-0284
Bank of America	Mario Pierry	Insurance/Financials	+1 (646) 743 0047
Bradesco BBI	Marcio Osako	Healthcare	+55 (11) 3847-9259
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	Healthcare	+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

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.