



Segunda-feira, 03 de janeiro 2022

## **SULAMÉRICA COMPRA SOMPO SAÚDE POR R\$ 230 MILHÕES.**

**A Estimativa é de que a SOMPO encerre 2021 com receita de R\$ 650 milhões em saúde.**

O mercado de fusões e aquisições em saúde não para. A operação incorpora 116 mil vidas da seguradora japonesa, em seguro saúde, a carteira da Sulamérica.

A aquisição de 100% da SOMPO saúde, seguradora com foco de atuação fora de MG, em especial em SP, surpreendeu, já que a seguradora japonesa não dava mostras de que desejava realizar a operação de venda, e a negociação se deu de forma muito rápida entre as partes.

Já a Sulamérica, já vem realizando operações de compras há algum tempo, como a aquisição da Paraná Clínicas, operadora de saúde de Curitiba, em meados de 2021, por R\$ 358 milhões. No primeiro trimestre do ano passado, a seguradora também adquiriu a carteira da Santa Casa de Ponta Grossa, também no Paraná.

O ingresso da Sulamérica em mercado de saúde suplementar de nível intermediário baixo de ticket médio já vem se desenhando há algum tempo. A seguradora criou e lançou um produto de rede mais enxuta para concorrer nesse nicho e através do resultado de 2021, já soma 50 mil vidas nesse novo escopo de produto. Outra mostra de ingresso nesse perfil de mercado foi a disputa pela compra da HB Saúde, de São José do Rio Preto, com a HAPVIDA, que acabou levando na ocasião.

O CEO da Sulamérica, Ricardo Bottas, afirma contudo que a estratégia não será de investir fortemente em verticalização de rede, como é premissa que se consolida nesse perfil de mercado.

A Sulamérica recentemente fez um movimento que deu mais uma comprovação de foco no ramo de saúde e dental: vendeu sua operação de seguros de automóveis e Ramos elementares, para voltar os olhos a saúde suplementar. A Sulamérica acredita ainda na sinergia e em cross selling na carteira da SOMPO, que não possui produto dental da companhia.

A SIMgular possui parceria estreita com a Sulamérica e acompanha de perto os movimentos de M&A, tendências, foco de novos produtos lançados, de forma a deixar seus clientes corporativos sempre em dia com o prognóstico e cenários de mercado.