



2015

RELATÓRIO ANUAL DE SUSTENTABILIDADE *ANNUAL SUSTAINABILITY REPORT*





GRUPOSABEMI



Sede do Grupo Sabemi, na Rua Sete de Setembro, 515 - Centro Histórico de Porto Alegre
Grupo Sabemi headquarters at Rua Sete de Setembro, 515 - Porto Alegre Historic District



Índice

Contents

Apresentação Foreword	6
Mensagem do Presidente A word from the CEO	12
Perfil Corporativo Corporate Profile	14
Produtos Products	16
Áreas de atuação Areas of operation	18
Principais indicadores Main indicators	21
Governança corporativa Corporate governance	21
Gestão de riscos Risk management	26
Pessoas People	28
Colaboradores Employees	31
Representantes e corretores Representatives and brokers	38
Parceiros de negócios Business partners	39
Clientes e fornecedores Clients and suppliers	40
Comunidades Communities	41
Meio ambiente The environment	42
Processos Processes	44
Gestão dos negócios Business management	47
Inovação e tecnologia Innovation and technology	49
Abrangência Reach	51
Qualificação de vendas Sales training	53
Resultados Results	54
Cenário Scenario	57
Desempenho operacional Operating performance	58
Desempenho econômico-financeiro Economic-financial performance	60
Reconhecimento Recognition	72
Sumário de Conteúdo GRI GRI Content Index	76

Apresentação *Foreword*

Este é o terceiro exercício consecutivo em que o Grupo Sabemi publica seu Relatório Anual de Sustentabilidade baseado nas diretrizes da Global Reporting Initiative (GRI) – desta vez na versão G4, “de acordo” Abrangente. | G4-30 |

O documento expõe o desempenho (ações, resultados, desafios e conquistas) da Sabemi Participações S.A. (*holding*) e de suas controladas ao longo de 2015 e, para efeito de comparação, em especial nas demonstrações financeiras, apresenta dados de anos passados. Não há qualquer reformulação de informações fornecidas em publicações anteriores – a última divulgada em maio de 2015 – nem alterações significativas em relação ao escopo ou aos limites de aspectos. | G4-17 | G4-22 | G4-23 | G4-28 | G4-29 | G4-32 |

Este relatório também está organizado de acordo com o entendimento do diretor-presidente do Grupo Sabemi, Tulio Severo, de que as empresas modernas, capazes de se adaptar para enfrentar desafios, são compostas essencialmente de pessoas e processos. Assim, os capítulos de desempenho desta publicação estão agrupados em três blocos – Pessoas, Processos e Resultados –, de maneira a revelar o alinhamento das práticas da companhia à teoria que ampara a busca de excelência.

Este relatório tem foco em Pessoas, Processos e Resultados

Para a definição do conteúdo aqui relatado foi conduzido processo de levantamento de temas materiais (relevantes) dividido em três fases: | G4-18 | G4-26 |

- 1) Consulta a *clipping* de notícias sobre o setor de atuação do Grupo Sabemi, a temas apurados por importantes *players* do mercado para a elaboração de seus próprios relatórios de sus-

This is the third year in a row Grupo Sabemi is publishing our Annual Sustainability Report based on the Global Reporting Initiative (GRI) guidelines – this time in their G4 version, Comprehensive “in accordance”. | G4-30 |

The document reports on the performance (actions, results, challenges, and achievements) of Sabemi Participações S.A. (holding company) and its controlled companies in 2015. For comparison purposes, especially regarding financial statements, the report provides information from previous years. There have been no changes whatsoever to information supplied in previous reports – the latest one issued in May 2015 –, or significant alterations in terms of aspect scope or boundaries. | G4-17 | G4-22 | G4-23 | G4-28 | G4-29 | G4-32 |

This report is also organized in accordance with the viewpoint espoused by Grupo Sabemi’s CEO Tulio Severo that modern companies, capable of adapting themselves to face challenges, are essentially made by people and processes. Therefore, the performance chapters in this report are grouped in three sections – Processes, People, and Results –, so as to show how the company’s practices are in line with the theory that supports the pursuit of excellence.

This report focuses on People, Processes, and Results

To define the content disclosed in this report, we conducted a process to survey material (relevant) topics divided in three phases: | G4-18 | G4-26 |

- 1) *Search through news clippings about Grupo Sabemi’s field of operation, topics used by important market players to prepare their own sustainability reports, and materials and news published by or about our*



tentabilidade e a materiais e notícias divulgadas por ou a respeito dos principais concorrentes. O cruzamento de todas essas informações resultou em uma relação de 13 temas materiais: | G4-27 |

- Inovação
- Tecnologia (canais digitais)
- Inadimplência
- Educação financeira
- Gestão de riscos
- Combate à corrupção e à lavagem de dinheiro
- Atração e retenção de talentos
- Desenvolvimento da equipe interna
- Satisfação dos clientes
- Segurança da informação
- Privacidade das informações dos clientes
- Governança corporativa
- Ética e transparência

2) Apresentação dos temas materiais aos seguintes públicos: colaboradores, representantes, corretores e parceiros de negócios. Todos atribuíram notas de 1 a 4 a cada um dos assuntos, sendo 1 o menos relevante e 4 o mais relevante, considerando a

main competition. Cross-referencing all these pieces resulted in a list of 13 material topics: | G4-27 |

- Innovation
- Technology (digital channels)
- Default
- Financial education
- Risk management
- Fight against corruption and money laundering
- Drawing in and retaining talent
- In-house team development
- Client satisfaction
- Information security
- Client information privacy
- Corporate governance
- Ethics and transparency

2) Disclosure of the material topics to the following stakeholders: employees, representatives, brokers, and business partners. All of them assigned scores from 1 to 4 to each of the topics, where 1 was the least relevant and 4 the most relevant, considering their influence and impact on the organization's business and

influência e o impacto para os negócios e para o desempenho da organização. As notas de todos os consultados tiveram o mesmo peso. | G4-20 | G4-21 |

3) Apuração dos resultados, que estabeleceu a relevância dos temas para os públicos interno e externo (veja abaixo). Esses resultados foram validados pela Diretoria-Executiva, assim como o processo de materialidade, e estão abordados no decorrer da publicação (exceto o tema Educação Financeira, por ter sido considerado o menos relevante pelos grupos interno e externo), acompanhados dos aspectos e indicadores GRI correspondentes, conforme a imagem seguinte. | G4-19 |

performance. The scores given by all those spoken with had the same weight. | G4-20 | G4-21 |

3) The results were tallied to establish the relevance of the topics for internal and external stakeholders (see below). These results were validated by the Office of the CEO, as was the materiality process, and are mentioned in the course of this report (except for the Financial Education topic, given it was deemed the least relevant by the internal and external groups), along with the corresponding GRI aspects and indicators, as shown in the image below. | G4-19 |

Temas materiais Material topics	Aspectos GRI correspondentes Corresponding GRI Aspects	Indicadores correspondentes Corresponding indicators	Capítulo Chapter
Inovação Innovation	Sem relação com aspecto GRI Unrelated to GRI aspects	–	Inovação e tecnologia Innovation and technology
Tecnologia (canais digitais) Technology (digital channels)	Sem relação com aspecto GRI Unrelated to GRI aspects	–	Inovação e tecnologia Innovation and technology
Inadimplência Default	Sem relação com aspecto GRI Unrelated to GRI aspects	–	Gestão de riscos Risk management Gestão dos negócios Business management
Gestão de riscos Risk management	- Perfil organizacional - Organizational profile	G4-14	Gestão de riscos Risk management
Combate à corrupção e à lavagem de dinheiro Fight against corruption and money laundering	- Combate à corrupção - Fight against corruption - Políticas públicas - Public policies - Concorrência desleal - Unfair competition - Conformidade (SO) - Compliance (SO) - Privacidade do cliente - Client privacy - Conformidade (PR) - Compliance (PR)	G4-SO3 G4-SO4 G4-SO5 G4-SO6 G4-SO7 G4-SO8 G4-PR8 G4-PR9	Colaboradores Employees Governança corporativa Corporate governance Sumário de conteúdo GRI GRI content index
Atração e retenção de talentos Drawing in and retaining talent	- Emprego - Employment - Diversidade e igualdade de oportunidades - Diversity and equal opportunity - Igualdade de remuneração entre homens e mulheres - Equal pay for men and women - Investimentos - Investments - Presença no mercado - Market presence	G4-LA2 G4-LA12 G4-LA13 G4-HR2 G4-EC3 G4-EC5	Colaboradores Employees Cenário Scenario Governança corporativa Corporate governance Sumário de conteúdo GRI GRI content index

Temas materiais <i>Material topics</i>	Aspectos GRI correspondentes <i>Corresponding GRI Aspects</i>	Indicadores correspondentes <i>Corresponding indicators</i>	Capítulo <i>Chapter</i>
Desenvolvimento da equipe interna <i>In-house team development</i>	- Treinamento e educação <i>- Training and education</i> - Desempenho econômico <i>- Economic performance</i>	G4-LA9 G4-LA10 G4-LA11 G4-EC1	Pessoas <i>People</i> Resultados <i>Processes</i> Sumário de conteúdo GRI <i>GRI content index</i>
Satisfação dos clientes <i>Client satisfaction</i>	- Rotulagem de produtos e serviços <i>- Product and service labeling</i>	G4-PR3 G4-PR4 G4-PR5	Sumário de conteúdo GRI <i>GRI content index</i>
Segurança da informação <i>Information security</i>	- Privacidade do cliente <i>- Client privacy</i>	G4-PR8	Inovação e tecnologia <i>Innovation and technology</i> Sumário de conteúdo GRI <i>GRI content index</i>
Privacidade das informações dos clientes <i>Client information privacy</i>	- Privacidade do cliente <i>- Client privacy</i>	G4-PR8	Sumário de conteúdo GRI <i>GRI content index</i>
Governança corporativa <i>Corporate governance</i>	- Governança corporativa <i>- Corporate governance</i>	G4-34 G4-35 G4-36 G4-37 G4-38 G4-39 G4-40 G4-41 G4-42 G4-43 G4-44 G4-45 G4-46 G4-47 G4-48 G4-49 G4-50 G4-51 G4-52 G4-53 G4-54 G4-55	Governança corporativa <i>Corporate governance</i> Sumário de conteúdo GRI <i>GRI content index</i>
Ética e transparência <i>Ethics and transparency</i>	- Ética e integridade <i>- Ethics and integrity</i> - Mecanismos de queixas e reclamações relacionadas a práticas trabalhistas <i>- Labor practice-related complaint mechanisms</i> - Investimentos <i>- Investments</i> - Mecanismos de queixas e reclamações relacionadas a direitos humanos <i>- Human rights-related complaint mechanisms</i>	G4-56 G4-57 G4-58 G4-LA16 G4-HR1 G4-HR12	Governança corporativa <i>Corporate governance</i> Pessoas <i>People</i> Sumário de conteúdo GRI <i>GRI content index</i>

Temas mais relevantes* para o público interno

- Inadimplência/Atração e retenção de talentos/Desenvolvimento da equipe interna.
- Privacidade das informações dos clientes/Governança corporativa/Ética e transparência.
- Gestão de riscos/Satisfação dos clientes.

*Por ordem de importância. Houve empate nas três colocações.

Temas mais relevantes* para o público externo

- Gestão de riscos/Governança corporativa/Ética e transparência.
- Inovação/Inadimplência/Satisfação dos clientes.
- Tecnologia (canais digitais)/Combate à corrupção e à lavagem de dinheiro/Segurança da informação.

*Por ordem de importância. Houve empate nas três colocações.

Most relevant* topics for internal stakeholders

- Default/Attracting and retaining talent/In-house team development.
- Client information privacy/Corporate governance/Ethics and transparency.
- Risk management/Client satisfaction.

* In order of relevance. There was a tie at the three rankings.

Most relevant* topics for external stakeholders

- Risk management/Corporate governance/Ethics and transparency.
- Innovation/Default/Client satisfaction.
- Technology (digital channels)/Fight against corruption and money laundering/Information security.

*In order of relevance. There was a tie at the three rankings.

Por ser uma companhia de capital fechado, a Sabemi não está sujeita a exigências que subsidiem várias respostas aos indicadores GRI, em especial relacionados à governança corporativa. No entanto, seu compromisso com a transparência está revelado no empenho em atender o máximo possível aos protocolos. | G4-7 |

Dúvidas, sugestões, observações ou comentários a respeito deste documento podem ser encaminhados pelos seguintes canais: | G4-31 |

As a privately-held company, Sabemi is not subject to requirements that must be addressed by several GRI indicator-related disclosures, especially those regarding corporate governance. However, our commitment to transparency is shown by our efforts to fulfill as many protocols as possible. | G4-7 |

Questions, suggestions or comments about this report can be forwarded through the following channels: | G4-31 |

Telefones | Telephones

4003.1415 (capitais e regiões metropolitanas) | (capitals and metropolitan areas)

0800.880.1900 (demais regiões) | (other areas)

E-mail

sac@sabemi.com.br



Mensagem do Presidente | G4-1 | G4-2 |

A word from the CEO | G4-1 | G4-2 |

Apesar do cenário adverso que marcou todo o ano de 2015, nós, do Grupo Sabemi, apresentamos resultados econômico-financeiros robustos, ampliamos nossas parcerias de negócios e nos estabelecemos mais firmemente no mercado de seguros – em alinhamento a uma das ações estratégicas planejadas.

Contribuiu para isso o fato de nossas operações sofrerem menos as consequências da economia enfraquecida, já que envolvem varejo financeiro e seguro de pessoas, e têm como principal foco o servidor público. Essas características inegavelmente nos conferem certo conforto.

No entanto, mais do que nos mantermos protegidos no período, crescemos significativamente em relação ao ano anterior – quase 67% na unidade de Assistência Financeira (que abrange crédito consignado) e 13,09% na unidade de Seguros – em virtude, principalmente, de nossa flexibilidade, ousadia e capacidade de aproveitar as oportunidades de mercado.

O ano nos mostrou mais claramente o acerto da nossa decisão de organizar os negócios em duas divisões. A de Seguros, estruturada mais recentemente, foi consolidada com reforço da equipe comercial e ganhos de sistemas integrados. Ao fim de 2015, estava 80% sistematizada, o que nos estimula a conduzir a estratégia de firmar parcerias com outros *players* para a comercialização conjunta de produtos. A primeira dessas alianças, já desenhada no ano e cuja operação entrará em vigor em 2016, será com uma empresa multinacional sólida e experiente, especializada na venda de seguros por meio de *call center*. Nossa expectativa é que a atuação conjunta facilite a intenção de fazer com que a área de Seguros participe com 90% do total dos nossos negócios (hoje representa 63%).

A divisão de Assistência Financeira, por sua vez, foi impulsionada por nosso portfólio de fundos de investimento, fortalecido com dois lançamentos no período: o FIDC Sabemi III, que terminou o ano com R\$ 233 milhões totalmente originados, e o FIDC Sabemi IV, que acumulou R\$ 79 milhões. Com eles, somamos oito

Despite the adverse economic scenario that plagued the entire year of 2015, we at Grupo Sabemi recorded robust economic-financial results, expanded our business partnerships, and more firmly established ourselves in the insurance market – in line with one of our planned strategic actions.

A contributing element to that was the fact our operations do not suffer as much from the consequences of a weaker economy, considering they involve financial retail and people insurance and focus primarily on public servants. These characteristics undeniably make us somewhat comfortable.

However, more than keeping ourselves protected in the period, we grew significantly over the previous year – nearly 67% in our Loans unit (which includes paycheck loans) and 13.09% in our Insurance unit – mostly as a result of our flexibility, courage, and ability to make the most of market opportunities.

The year showed us more clearly our decision to organize our business into two units had been right. Our Insurance unit was structured more recently yet bolstered by new sales team hires and integrated system gains. At the end of 2015, it was 80% systematized, which encourages us to pursue our strategy of setting up partnerships with other players to jointly sell products. The first of these alliances, designed in the year and slated to start operating in 2016, is with a solid, experienced international company specializing in selling insurance via a call center. Our expectation is that these joint efforts will make it easier for us to achieve our goal of having our Insurance unit secure a 90% share of our total business (it currently accounts for 63%).

In turn, our Loans unit was boosted by our investment fund portfolio which was strengthened by two rollouts in the period: FIDC Sabemi III, which ended the year with BRL 233 million totally originated, and FIDC Sabemi IV, which accumulated BRL 79 million. With them, we now have eight

operações lançadas e atingimos patrimônio de fundos próximo a R\$ 780 milhões. No encerramento do exercício, já estruturávamos a nona operação, que deverá contribuir para alcançarmos a meta de R\$ 1 bilhão em patrimônio de fundos em 2016.

Para dar suporte às operações de AF, também pretendemos investir em parcerias com instituições financeiras capazes de assegurar o *funding* necessário. Acreditamos que esse caminho será facilitado pela credibilidade que construímos ao longo dos últimos oito anos, a partir do lançamento do primeiro FIDC. São transações bem-sucedidas, transparentes e que envolvem parceiros de primeira linha em sua estruturação, além de contarem com a Standard & Poor's (S&P) como agência classificadora de riscos e com a PricewaterhouseCoopers (PwC) como auditora independente.

Em relação às nossas lojas próprias, depois de nos desafiarem a um aprendizado em termos de gestão, também se consolidaram em 2015. São 21 unidades rentáveis, em 13 estados do país e no Distrito Federal, muitas das quais vêm superando as metas em resultados.

Todas essas conquistas decorrem de muito trabalho, alinhado às nossas estratégias de crescimento: geral e para cada unidade de negócio. As ações que as contemplam são praticadas diariamente por nossos funcionários, representantes e corretores, com os quais compartilhamos os méritos. Além de pessoas – nosso mais valioso ativo –, empresas do nosso segmento são feitas de processos. Por essa razão, em 2015 nossos investimentos concentraram-se, assim como em anos anteriores, em capacitação e treinamento, e em tecnologia.

Estamos preparados, portanto, para obter resultados maiores e melhores, ainda que nossas estimativas indiquem um 2016 também difícil. Somos mais experientes, nosso fluxo de caixa está equilibrado, e o orçamento para o período é economicamente saudável. Temos também um grande espaço a ser conquistado no mercado de seguros, que é promissor no Brasil e cuja volatilidade é menor do que a de outras operações financeiras. Com esses indícios, seguimos otimistas, confiantes e gratos a todos os que somam conosco.

operations launched and reached fund equity close to BRL 780 million. By the end of the year we were already structuring our 9th operation, which we expect will help us reach our target of BRL 1 billion in fund equity in 2016.

To support our loan operations, we also plan to invest in partnerships with financial institutions capable of ensuring the necessary funding. We believe this path has been paved with the credibility we have built over the past nine years after we launched our first FIDC. Our transactions are successful, transparent, and involve prime partners as they are being set up. They also have their risks rated by Standard & Poor's (S&P) and are independently audited by PricewaterhouseCoopers (PwC).

Regarding our own branches, after they had challenged us to learn more about management, they also cemented themselves in 2015. They add up to 21 profitable locations in 13 states around the country and the Federal District, and many of them have been exceeding their performance targets.

All these accomplishments are the product of hard work in line with our growth strategies: general and for each business unit. The tasks they are entrusted with are carried out every day by our employees, representatives and brokers, with whom we share the merits. In addition to people – our most valuable asset –, companies in our business are made of processes. That is why in 2015 we concentrated our investments in training and technology, just as we had done in previous years.

Therefore, we are prepared to obtain bigger and better results, even though our estimates point to an also difficult 2016. We are more experienced, our cash flow is balanced, and our budget for the period is economically healthy. We also stand to take over a large share of the insurance market, which is promising in Brazil and less volatile than other financial operations. All this evidence allows us to remain optimistic, confident, and thankful to all those that have joined us.


Antonio Tulio Lima Severo

Diretor-Presidente do Grupo Sabemi | Grupo Sabemi CEO

Perfil Corporativo Corporate Profile

Com presença em todo o Brasil, o Grupo Sabemi atua nos segmentos de seguro e assistência financeira – com foco em crédito consignado – por intermédio de subsidiárias, controladas pela *holding* Sabemi Participações S.A., que atendem exclusivamente servidores públicos municipais, estaduais e federais, e militares das Forças Armadas. O Grupo também estrutura Fundos de Investimento em Direitos Creditórios (FIDC) em parceria com renomados *players* do mercado e acumulava, ao fim de 2015, patrimônio líquido de R\$ 780 milhões decorrente dessas operações. | G4-3 | G4-6 | G4-8 |

Com sede na capital gaúcha, onde foi fundada em 1973, a Sabemi mantém 21 filiais em 13 estados brasileiros e no Distrito Federal, 456 colaboradores, além de três escritórios de regulação do seguro DPVAT, inaugurados em 2015. Seus produtos são comercializados ainda por 440 representantes e corretores, contemplados com oportunidades constantes de qualificação e ascensão. | G4-5 | G4-9 |

Em 2015, as operações de seguros cresceram 13%, e de consignado 67%

Sob essa estrutura, o Grupo Sabemi registrou em 2015 crescimentos de 13,09% em seguros e 66,88% em crédito consignado na comparação com o ano anterior. No período, lançou também a sétima e a oitava operações de FIDC, no valor total de R\$ 330 milhões, consolidando sua presença nesse mercado. | G4-9 |

Operating across Brazil, Grupo Sabemi deals in the insurance and loan business – focused on paycheck loans – by means of subsidiaries controlled by holding company Sabemi Participações S.A., and catering exclusively to public city, state, and federal servants, in addition to military officers. The group also sets up credit rights investment funds (Fundos de Investimento em Direitos Creditórios - FIDC) in partnership with renowned market players. At the end of 2015, the group's equity amounted to BRL 780 million deriving from such operations. | G4-3 | G4-6 | G4-8 |

Headquartered in the Rio Grande do Sul capital, where it was founded in 1973, Sabemi has 21 branch offices in 13 Brazilian states and the Federal District, 456 employees, and three DPVAT (traffic accident injury insurance) oversight offices that opened in 2015. Our products are also sold by 440 representatives and brokers who are given constant opportunities to improve their training and get ahead. | G4-5 | G4-9 |

In 2015, our insurance operations grew 13%, and paycheck loans soared 67%

Under this structure, in 2015 Grupo Sabemi recorded 13.09% growth in insurance and 66.88% growth in paycheck loans compared to the previous year. That same year, we also launched the 7th and 8th of our FIDC operations, which totaled the amount of BRL 330 million and cemented our share in this market. | G4-9 |

Missão, Visão, Valores | G4-56 |

Missão

Atuar na concessão de crédito e seguros de pessoas através de parcerias exitosas que assegurem o crescimento sustentável da organização, a satisfação dos clientes e colaboradores, permitindo que os acionistas tenham o maior retorno do seu investimento.

Visão

Ser uma organização de destaque nacional, em constante crescimento, reconhecida pela excelência no relacionamento com seus parceiros e clientes, alcançando resultados altamente atrativos.

Valores

- Seriedade nos negócios
- Atitudes proativas e comprometimento
- Excelência no trabalho em equipe
- Respeito e confiança mútua
- Meritocracia

Produtos | G4-4 |

O portfólio do Grupo Sabemi foi reforçado em 2015 com dois lançamentos: o Sabemi AP Consignado, com desconto em folha de salário, que teve grande aceitação por parte dos representantes e corretores, principalmente das regiões Norte e Nordeste do Brasil; e o Sabemi-Centrape/INSS, destinado a aposentados e pensionistas do INSS, e também com a opção de desconto em folha com margem adicional de consignação de 2%. A novidade inclui benefícios exclusivos como assistências de encanador e eletricista, apoio nutricional e outros serviços. Oferece ainda coberturas em caso de queimaduras e quebra de ossos – ocorrências comuns entre o público-alvo – e sorteios mensais de R\$ 20.000,00. Além dessas inovações, foram mantidos os demais produtos do Grupo:

- **AP Sabemi:** Indeniza os beneficiários em caso de morte do contratante por acidente pessoal.
- **AP Plus da Sorte:** Indeniza os beneficiários em caso de morte do contratante por acidente pessoal, inclui assistência-alimentação, assistência-funeral, em caso de morte por qualquer causa, e sorteios mensais.

Mission, Vision, Values | G4-56 |

Mission

Grant personal credit and insurance through successful partnerships that ensure our organization's sustainable growth and our clients' and employees' satisfaction while allowing shareholders to have the highest return on their investments.

Vision

To be a prominent organization nationwide, constantly growing, and renowned for the excellence of our relationship with our partners and clients and ability to achieve highly attractive results.

Values

- Business ethics
- Proactive, committed attitudes
- Team work excellence
- Mutual respect and trust
- Merit-based criteria

Products | G4-4 |

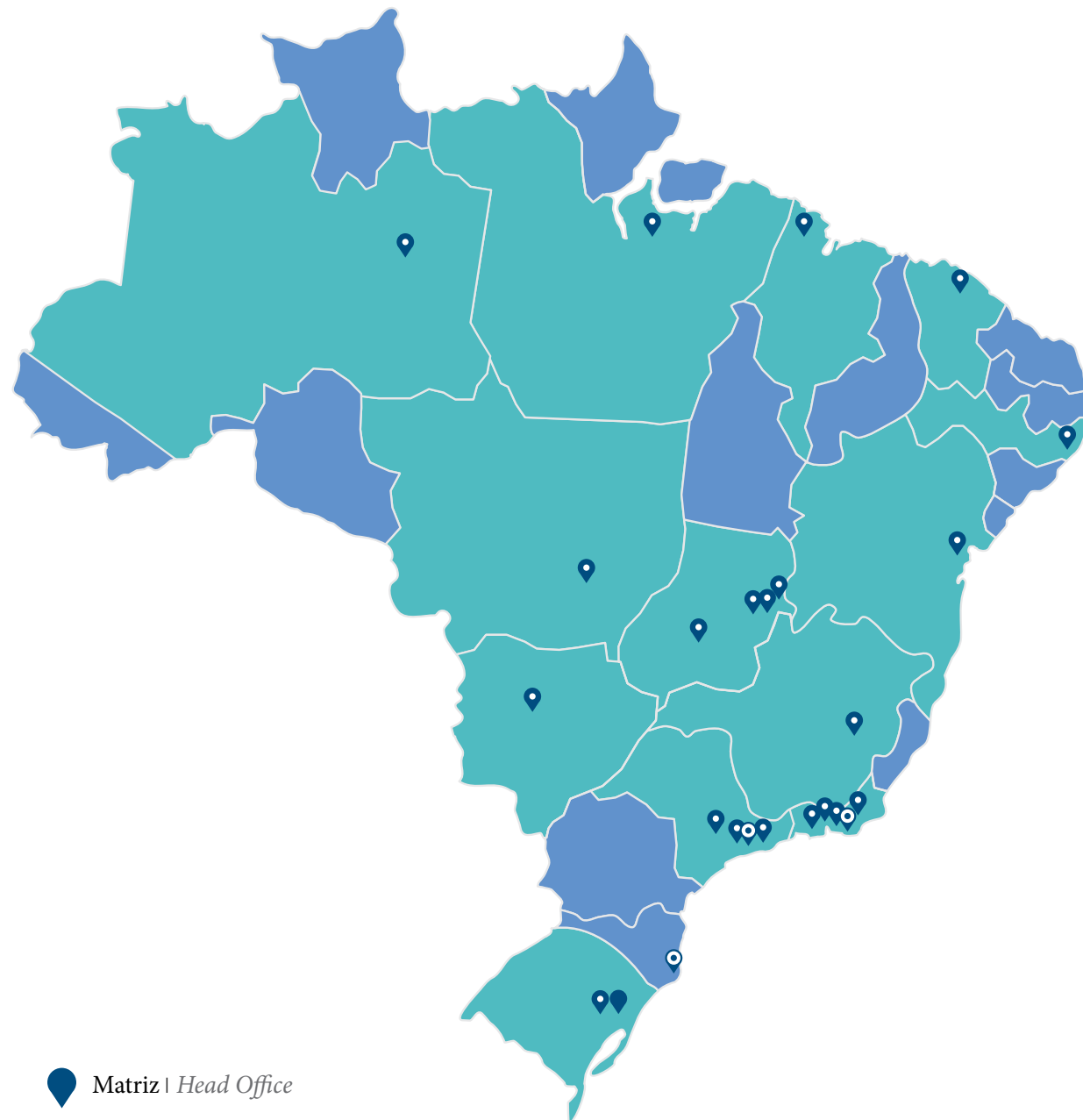
In 2015, Grupo Sabemi's portfolio was bolstered by two rollouts: Sabemi AP Consignado, loans that are payroll deducted and have been gladly received by representatives and brokers, especially in the Brazilian north and northeast; and Sabemi-Centrape/INSS, intended for INSS retirees and pensioners and which offers the choice of having repayment amounts deducted from their pay at an additional 2% consignment margin. The new product includes exclusive benefits such as plumber and electrician assistance, nutrition advice, and other services. It also offers coverage for burns and broken bones – common incidents among the target audience – and monthly sweepstakes giving out BRL 20,000.00. In addition to these innovations, the group's other products remained in the market:




- **AP Sabemi:** pays the beneficiaries in case the policyholder dies in a personal accident.
- **AP Plus da Sorte:** pays the beneficiaries in case the policyholder dies in a personal accident, includes meal tickets and financial funeral assistance in case of death for any cause, and monthly sweepstakes.



- **AP Premium:** Indeniza os beneficiários em caso de morte do contratante por acidente pessoal, inclui desconto em medicamentos, assistência-alimentação e assistência-funeral, em caso de morte por qualquer causa.
- **AP Consignado:** Indeniza os beneficiários em caso de morte do contratante por acidente pessoal, inclui assistência-funeral, em caso de morte por qualquer causa, e sorteios mensais.
- **AP Mais:** Indeniza os beneficiários em caso de morte do contratante por acidente pessoal, é válido por um ano e pago em única parcela. Inclui sorteios mensais.
- **Seguro Prestamista:** Garante a quitação do saldo devedor de dívida assumida pelo contratante com instituição financeira, no caso de sua morte por qualquer causa.
- **Pecúlio Individual por Morte:** Assegura o pagamento aos beneficiários, no caso de morte por qualquer causa do contratante.
- **Empréstimo Consignado:** Concedido a servidores públicos federais, civis ou militares, ativos, inativos e pensionistas com mais de 21 anos.
- **DPVAT:** Disponível gratuitamente para as vítimas de acidentes de trânsito, garantindo indenização em caso de morte, invalidez e reembolso de despesas médicas.
- **AP Premium:** pays the beneficiaries in case the policyholder dies in a personal accident, includes medication price discounts, meal tickets, and financial funeral assistance in case of death for any cause.
- **AP Consignado:** pays the beneficiaries in case the policyholder dies in a personal accident, includes financial funeral assistance in case of death for any cause and monthly sweepstakes.
- **AP Mais:** pays the beneficiaries in case the policyholder dies in a personal accident, is valid for one year, and paid as a lump sum. Includes monthly sweepstakes.
- **Seguro Prestamista (credit life insurance):** ensures the balance of the debt assumed by the policyholder with a financial institution is paid in the event of said policyholder's death for any cause.
- **Pecúlio Individual por Morte (individual survivor's benefits):** ensure beneficiaries are paid in the event of the policyholder's death for any cause.
- **Empréstimo Consignado (paycheck loans):** granted to active or retired civil or military federal servants and pensioners over the age of 21 years.
- **DPVAT (traffic accident injury insurance):** paid free of charge to traffic accident victims in case of death, disability, and reimbursement of medical expenses.

Áreas de atuação | G4-6 |
Areas of operation | G4-6 |



-  Matriz | Head Office
-  Filiais | Branches
-  Escritórios DPVAT | DPVAT offices

Estrutura do Grupo Sabemi
Grupo Sabemi's structure



Controladora das empresas do Grupo Sabemi, responsáveis pela oferta de produtos aos clientes e pela prestação de serviços exclusivamente para a companhia.

Parent of Grupo Sabemi companies in charge of offering products to clients and providing services exclusively to the company.



Dispõe de seguros de pessoas, previdência complementar aberta e crédito consignado.

Sells personal insurance, open supplementary pension plans, and paycheck loans.



Tem como foco a previdência complementar aberta, mas oferece também crédito consignado.

Focused on open supplementary pension plans, although it offers paycheck loans as well.



Responde pelas lojas próprias, além de cuidar de aspectos da operação. Também atende correspondentes e promove a venda de produtos e serviços.

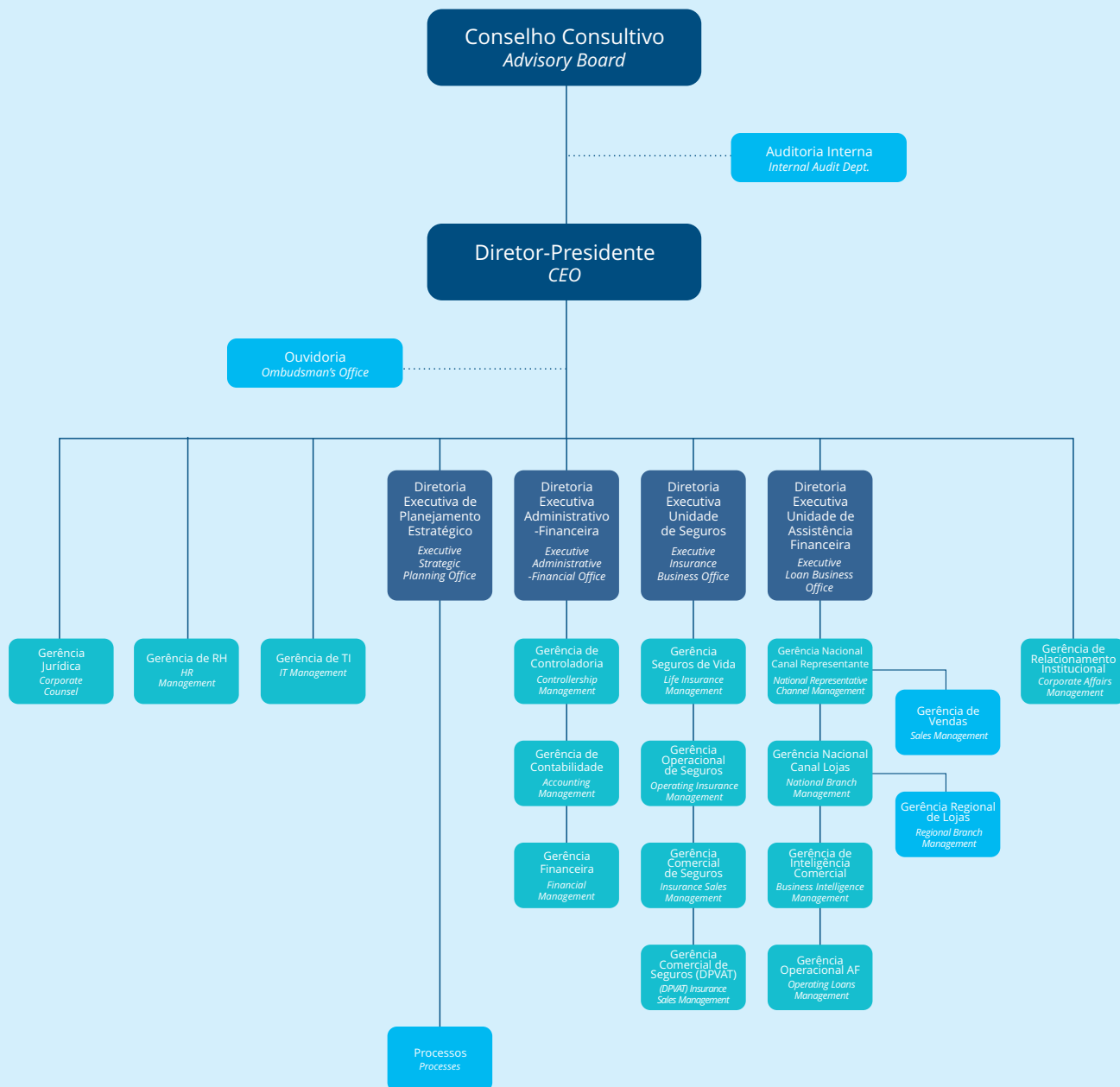
Runs our group-owned branches and handles operating aspects. Also deals with correspondents and promotes the sale of products and services.



Desenvolve para o Grupo Sabemi soluções em Tecnologia da Informação (TI).

Develops IT (information technology) solutions for Grupo Sabemi.

Estrutura organizacional Organizational chart



Principais indicadores Main indicators

Financeiros (R\$ mil) Financial (BRL thou)	2013	2014	2015
Patrimônio líquido Owners' equity	132.073	134.294	147.322
Lucro líquido Net profit	7.137	1.290	23.723
Resultado financeiro Financial income	41.350	41.808	56.457
Resultado operacional Operating result	14.651	27.708	38.487
Ativos totais Total assets	283.664	321.665	317.816
Receita de seguros e previdência Insurance and pension plan revenue	102.440	115.014	126.977
Receitas totais Total revenue	118.246	139.782	143.004

Operacionais Operating	2013	2014	2015
Nº de clientes No. of clients	228.396	233.264	226.800
Nº de representantes/corretores No. of representatives/brokers	704	732	440
Nº de lojas No. of branches	41	21	21
Nº de escritórios DPVAT No. of DPVAT offices	-	-	3

Governança corporativa

Duas das principais características do Grupo Sabemi – flexibilidade e acessibilidade – o levam a estar sempre próximo de seus públicos de relacionamento, ouvir seus anseios e necessidades e ajustar a própria atuação para contemplá-los. Assim como em períodos anteriores, o Código de Conduta e Ética, em vigor desde 2007, foi atualizado em 2015 com a inclusão de situações e recomendações alinhadas às novas demandas, e disseminado em campanha interna de comunicação. | G4-41 | G4-56 |

Na integração institucional, os novos colaboradores também têm acesso ao documento, inclusive em versão impressa. Ele trata dos comportamentos esperados em relação a: Respeito à legislação e às regras internas; Proteção e preservação do patrimônio; Valorização do capital humano; Relacionamentos internos e externos; Uso das informações e dos meios de informática; Regras diárias; Meio ambiente e sociedade.

Com esses temas, o Código versa, entre outras matérias, sobre conflitos de interesse, proibição a qualquer tipo de discriminação, e estímulo a ações voluntárias e ao uso racional de recursos, como papel, água e energia elétrica.

Corporate governance

Two of Grupo Sabemi's main characteristics – flexibility and accessibility – keep us permanently close to our stakeholders and help us listen to their wishes and needs so we can adjust our own operations to meet them. Like in previous years, our 2007-issued Code of Conduct and Ethics was updated in 2015 to include situations and recommendations in line with the new demands and disseminated via an internal communication campaign. | G4-41 | G4-56 |

At onboarding, new employees are provided with the document as well, including a hard copy of it. Our code addresses behaviors expected in terms of: compliance with the law and company regulations; protection and conservation of our property; appreciation of human capital; internal and external relationships; use of information and information technology; everyday rules; the environment, and society.

Through these topics, among other things our code discusses conflicts of interest, bans all sorts of discrimination, and encourages volunteer initiatives and the responsible use of resources like paper, water, and power.



Para gerenciar o cumprimento de suas diretrizes, o Grupo Sabemi mantém o Comitê de Ética e Conduta, responsável por receber e investigar denúncias, também encaminhadas à Ouvidoria – canal que pode ser acessado por todos os públicos pelo e-mail ouvidoria@sabemi.com.br e pelo telefone 0800.880.1999 (segunda a sexta-feira, das 9h às 17h). Há ainda o Comitê de Compliance, que intervém em casos de violações mais graves às normas do Código de Conduta e Ética. | G4-57 | G4-58 |

Outra ferramenta pela qual os colaboradores podem se manifestar é o canal Fale com o Presidente, disponível na Intranet. Por seu intermédio, as instâncias máximas de governança corporativa – Conselho Consultivo e a Diretoria-Executiva – participam de discussões acerca de ocorrências, sugestões e/ou críticas relevantes relacionadas à companhia. Há ainda o canal de relacionamento Sabemi.comVocê, administrado pela área de Recursos Humanos. Em todos esses meios disponíveis, não foi registrada, em 2015, qualquer queixa relacionada à corrupção ou a desvio ético. | G4-37 | G4-41 | G4-49 | G4-50 | G4-SO5 |

A estrutura de governança do Grupo Sabemi inclui Auditoria Independente, em cumprimento à Resolução nº 118/04 do Conselho Nacional de Seguros Privados, segundo a qual as demonstrações financeiras, incluindo notas explicativas das sociedades supervisionadas, devem ser auditadas por profissional independente. O trabalho é executado pela PricewaterhouseCoopers nas demonstrações financeiras individuais da Sabemi Seguradora S.A. e da Sabemi Previdência Privada.

Já para atender à Circular nº 249/04 da Superintendência de

To make sure our guidelines are followed, Grupo Sabemi has an Ethics and Conduct Committee tasked with receiving and investigating complaints. Complaints can also be reported to the Office of the Ombudsman – a channel all stakeholders can access via e-mail at ouvidoria@sabemi.com.br and telephone number 0800.880.1999 (Mondays to Fridays, 9 am to 5 pm). We also have a Compliance Committee that takes action in case of more severe violations of rules in our Code of Conduct and Ethics. | G4-57 | G4-58 |

Another tool allowing employees to speak their mind is Talk with the CEO, available on our intranet. Through this channel, top corporate governance bodies – Advisory Committee and Executive Board – take part in discussions about incidents, suggestions, or relevant complaints related to the company. We also have Sabemi.comVocê, a relationship channel managed by our Human Resources department. In 2015, none of these available channels recorded a single complaint related to bribery or ethical breaches. | G4-37 | G4-41 | G4-49 | G4-50 | G4-SO5 |

Grupo Sabemi's governance structure further includes Independent Audits, in compliance with Resolution no. 118/04 by the National Council of Private Insurance. Under the resolution, financial statements, including the overseen companies' notes, must be audited by independent auditors. Individual financial statements for Sabemi Seguradora S.A. and Sabemi Previdência Privada are audited by PricewaterhouseCoopers.

According to Circular Letter no. 249/04, by the Private Insurance Superintendence (Superintendência de Seguros

Seguros Privados (Susep), a atividade de auditoria interna integra o sistema de controle das sociedades supervisionadas. As tarefas são executadas pela Baker Tilly Brasil, empresa de consultoria independente diretamente subordinada ao Conselho Consultivo. Entendida como um pilar da boa governança corporativa, a área de Auditoria Interna é fundamental no ambiente de controle da companhia e visa diminuir os riscos inerentes ao negócio por meio do monitoramento e aperfeiçoamento dos processos para obtenção de maior eficiência operacional.

Estrutura de governança | G4-34 |

O Grupo Sabemi é administrado por executivos que atuam em duas instâncias: o Conselho Consultivo e a Diretoria-Executiva. Há ainda 14 gerências, das quais quatro respondem diretamente ao Diretor-Presidente – Recursos Humanos, Tecnologia da Informação, Jurídico e Relações Institucionais –, além de comitês e grupos de apoio para tratar de temas específicos.

Conselho Consultivo

| G4-35 | G4-38 | G4-39 | G4-42 | G4-45 | G4-46 | G4-47 | G4-48 | G4-51 |

Como diz o nome, tem caráter consultivo e é composto por um presidente, que é acionista e também preside a companhia, e quatro conselheiros – três independentes, um dos quais, Augusto Braúna Pinheiro, assumiu a função em 2015 em substituição a Ruy Lopes Filho. Integram o órgão uma mulher e quatro homens, tendo um membro entre 31 e 50 anos e os outros mais de 51 anos. | G4-LA12 |

Eles se reúnem mensalmente para analisar os resultados, o desempenho das unidades de negócios e o orçamento, contribuindo para o andamento da companhia e acompanhando sua evolução. Para isso, são remunerados pela *holding* com retiradas mensais fixas.

Diretoria-Executiva | G4-38 |

É composta por um diretor-presidente, que também preside o Conselho Consultivo, e por quatro diretores: Administrativo-Financeiro, de Planejamento Estratégico, de Assistência Financeira e de Seguros. Eles se reúnem semanalmente em caráter ordinário e sempre que necessário, extraordinariamente, e têm como atribuições gerir a companhia, assegurando o cumprimento do planejamento estratégico e das medidas necessárias ao alcance das metas e dos objetivos. Na Diretoria-Executiva, quatro integrantes são homens e um mulher, sendo dois com mais de 51 anos e três entre 31 e 50 anos. | G4-LA12 |

Privados – SUSEP), internal auditing activities must be part of the overseen companies' control system. The work is done by Baker Tilly Brasil, an independent consulting firm reporting directly to the Advisory Board. Seen as a pillar of good corporate governance, the internal audit department is essential within the company's control environment and tasked with lowering business-inherent risks by monitoring and improving processes in order to achieve greater operating efficiency.

Governance structure | G4-34 |

Grupo Sabemi is run by executives working in two bodies: the Advisory Board and Executive Board. There are also 14 management offices, four of which report directly to the CEO – Human Resources, Information Technology, Legal, and Corporate Affairs –, in addition to committees and support groups that handle specific topics.

Advisory Board

| G4-35 | G4-38 | G4-39 | G4-42 | G4-45 | G4-46 | G4-47 | G4-48 | G4-51 |

As the name says, it provides advice and comprises a chairman, who is a shareholder and also presides over the company, and four members – three of them independent. One of them, Augusto Braúna Pinheiro, took on the position in 2015 as he replaced Ruy Lopes Filho. One woman and four men make up the board. One member is between the ages of 31 and 50 years and the others are over 51. | G4-LA12 |

They meet on a monthly basis to go over the results, the business units' performance, and the budget. They contribute to the company's operations and track its progress, which includes helping prepare the Annual Sustainability Report and redefining our group's values. To do that, they are paid a fixed monthly amount by the holding company.

Executive Board | G4-38 |

The Executive Board comprises a CEO, who also chairs the Advisory Board, and four chief officers: Administrative-Financial, Strategic Planning, Loans Unit, and Insurance Unit. They regularly meet on a weekly basis and extraordinarily as needed. They are tasked with running the company, making sure strategic plans are followed, and taking the steps required for the company to achieve targets and goals. Four Executive Board members are male and one female, two of them are over 51 years and three are aged between 31 and 50 years. | G4-LA12 |

Composição do Conselho Consultivo (31/12/2015)

Composition of the Advisory Board (December 31, 2015)

Antonio Tulio Lima Severo

Presidente | *Chairman*

Fundador do Grupo Sabemi e acionista majoritário da *holding* Sabemi Participações S.A., é dotado de ampla experiência nos segmentos de seguros e previdência.

Founder of Grupo Sabemi and majority shareholder of holding company Sabemi Participações S.A. He has extensive experience in the insurance and pension plan markets.



Maria Izabel Schneider Severo

Conselheira | *Board member*

Formada em Educação Física pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), especialista em Finanças e Gestão Empresarial pela Fundação Getulio Vargas (FGV), é professora, *coach* e mediadora de conflitos. É também acionista, e foi diretora-executiva e vice-presidente da Sabemi Seguradora.



Holder of an undergraduate degree in Physical Education from Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS) and a graduate degree in Finance and Business Management from Fundação Getulio Vargas (FGV), she is a professor, coach, and conflict mediator. She is a Sabemi Participações S.A. shareholder and former CEO and Vice President of Sabemi Seguradora.

José Flávio Monteiro Franco

Conselheiro independente | *Independent board member*

Formado em Engenharia Elétrica pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG), mestrado em Administração pela Cepead/UFMG e especializado no Massachusetts Institute of Technology (MIT), em Cambridge (EUA).



Holder of an undergraduate degree in Electrical Engineering from Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG), a Master's degree in Business from Cepead/UFMG, and a specialist's degree from the Massachusetts Institute of Technology (MIT), Cambridge (the US).

Nelson Barrizzelli

Conselheiro independente | *Independent board member*

Formado em Economia pela Universidade Mackenzie, mestrado e doutorado pela Universidade de São Paulo (USP) com concentração em Finanças e Marketing, é professor da USP e conselheiro de outras três companhias.



Holder of an undergraduate degree in Economics from Universidade Mackenzie and Master's and doctoral degrees from Universidade de São Paulo (USP) concentrating on Finance and Marketing. He is a professor at USP and board member in another three companies.

Augusto Braúna Pinheiro

Conselheiro independente | *Independent board member*

Formado em Engenharia Civil pela Universidade Federal da Bahia (UFBA), com MBA pela USP, ocupou vários cargos no Banco do Brasil, inclusive em Nova York e Londres. Atuou na Brasilprev e foi CFO da São Martinho S.A.



Holder of an undergraduate degree in Civil Engineering from Universidade Federal da Bahia (UFBA) and an MBA from USP, he has held several positions at Banco do Brasil, including in New York and London. He has previously worked for Brasilprev and served as CFO at São Martinho S.A.

Composição da Diretoria (31/12/2015)

Executive Board members (December 31, 2015)

Alexandre Girardi

Diretor-Executivo Administrativo-Financeiro
Chief Administrative-Financial Officer

Formado em Contabilidade pela PUC-RS, especializado em Finanças pela FGV-RJ e mestrado em Controladoria pela Unisinos-RS. Atua no Grupo Sabemi desde setembro de 2010. Acumula mais de 16 anos de experiência em cargos de direção nas áreas administrativa e financeira.



Holder of an undergraduate degree in Accounting from PUC-RS, a Finance specialist by FGV-RJ, and Master of Controllorship by Unisinos-RS. He has been with Grupo Sabemi since September 2010. He has over 16 years' experience in top administrative and financial positions.

Leandro de Carvalho Nunes

Diretor-Executivo da Unidade de Assistência Financeira
Executive Head of Loan Business

Formado em Administração de Empresas pela Unisinos-RS e com MBA em Gestão de Pessoas pela FGV-RJ. Atua no Grupo Sabemi desde novembro de 2009. Tem mais de dez anos de experiência em instituições financeiras nas áreas comercial, de varejo e empresarial.



Holder of an undergraduate degree in Business Management from Unisinos-RS and an MBA in People Management from FGV-RJ. He has been with Grupo Sabemi since November 2009. He has over 10 years' experience working for financial institutions in sales, retail, and corporate departments.

Eliana Schwingel Diederichsen

Diretora-Executiva de Planejamento Estratégico
Chief Strategic Planning Officer

Formada em Análise de Sistemas pela Unisinos-RS, especializada em Gestão e Engenharia de Software pela UFRGS e com MBA em Gestão Empresarial pela FGV. Atua no Grupo Sabemi há 34 anos, já tendo exercido cargo de direção nas áreas comercial, de tecnologia e de operações.



Holder of an undergraduate degree in Systems Analysis from Unisinos-RS, a Software Management and Engineering specialist by UFRGS, and holder of an MBA in business management from FGV. Working at Grupo Sabemi for 34 years, she has held top management positions in our sales, technology, and operating departments.

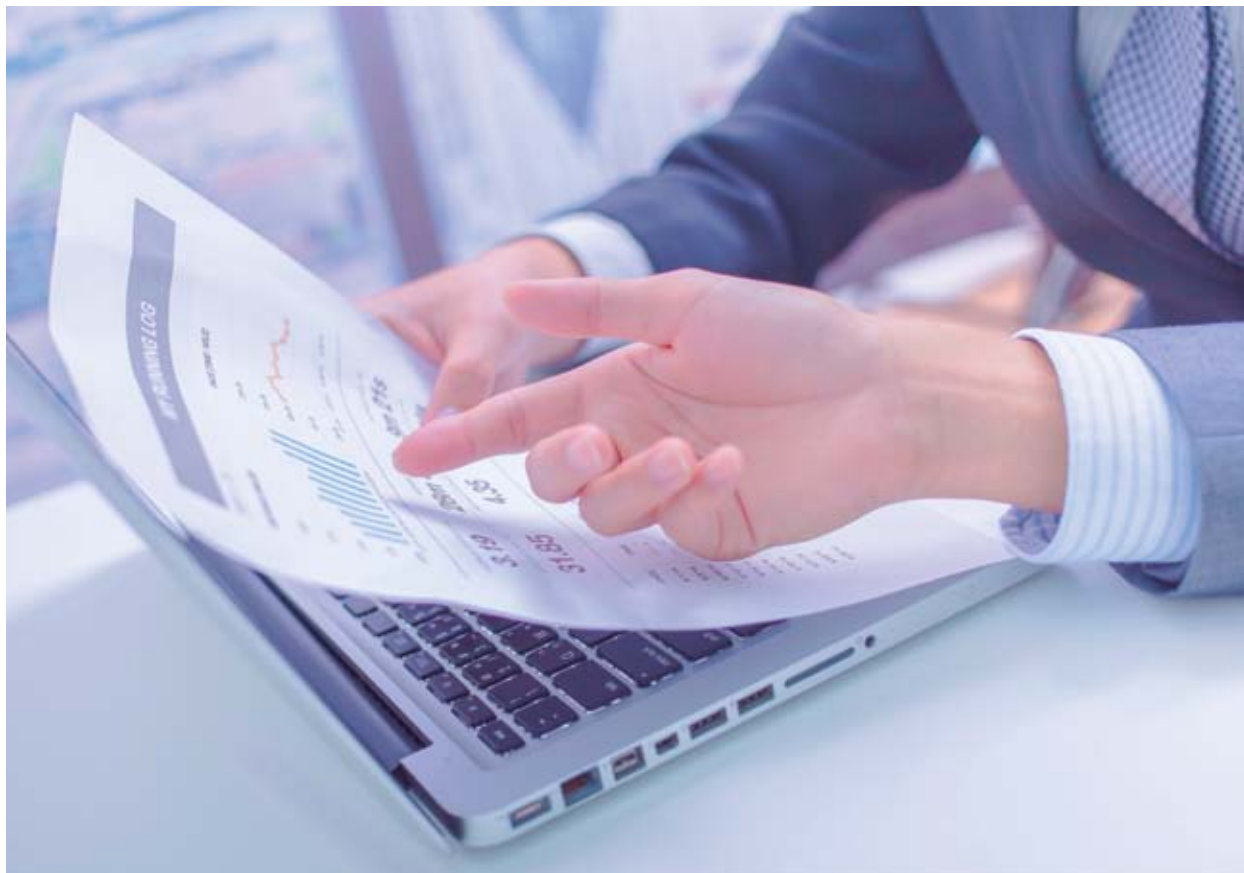
Antonio Carlos Pedrotti

Diretor-Executivo da Unidade de Seguros
Executive Head of Insurance Business

Formado em Economia pela Unisinos-RS, especializado em Gestão Empresarial pela FGV-SP e com MBA Executivo pela FIA-USP/SP. Atua no Grupo Sabemi desde 2013. Tem mais de 20 anos de experiência em seguros, tendo sido diretor-executivo na MetLife e vice-presidente na ACE Life para o Brasil e a Colômbia.



Holder of an undergraduate degree in Economics from Unisinos-RS, a Business Management specialist by FGV-SP, and holder of an Executive MBA from FIA-USP/SP. He has been with Grupo Sabemi since 2013. He has over 20 years' experience in the insurance business, and has previously served as an executive director at MetLife and ACE Life's vice president for Brazil and Colombia.



Gestão de riscos | G4-14 |

Apesar de pouco exposta a riscos por atuar em segmentos regulados – Assistência Financeira, pelo Banco Central do Brasil (Bacen), e Seguros, pela Superintendência de Seguros Privados (Susep) – e atender exclusivamente servidores públicos e militares das Forças Armadas, que possuem estabilidade, a Sabemi se cerca de cuidados e medidas de controle e proteção. Em 2015, reforçou seus procedimentos para a concessão de crédito a servidores, feita por meio de parcerias com governos e suas instituições, em razão dos riscos de elevação da inadimplência. As pesquisas que antecedem o fechamento de contrato com os clientes foram intensificadas e, em alguns casos, a exigência de garantias foi ampliada.

Atuam nesse sentido gerências de Controladoria, Contabilidade, Financeira e Jurídica, além de Auditoria Interna, que, alinhadas, têm representantes no Comitê de Compliance – responsável pela detecção dos riscos aos quais as operações estão sujeitas e pela elaboração e aplicação de planos e medidas para reduzi-los.

Risk management | G4-14 |

Although Sabemi is not much exposed to risks as we operate in regulated markets – Loans, overseen by the Brazilian Central Bank (BACEN), and Insurance, controlled by the Private Insurance Superintendence (Superintendência de Seguros Privados – SUSEP) – and cater exclusively to civil servants and military officers, who are tenured, we at Sabemi take precautions and have control and protection measures in place. In 2015, we enhanced our procedures to grant loans to public servants, which is done via partnerships with governments and their institutions, as a result of rising default risks. Studies that precede the signature of contracts with clients were intensified and, in some cases, requirements regarding guarantees were expanded.

These efforts are carried out by our Controllershship, Accounting, Financial, and Legal management offices, in addition to Internal Auditing, which work in line and have representatives in the Compliance Committee – responsible for detecting risks to which our operations are subject and preparing and carrying out plans and steps to reduce them.

Na estruturação de fundos de investimento, que estão sujeitos às regras e determinações da Comissão de Valores Mobiliários (CVM), o próprio modelo de governança, em que diferentes parceiros se reúnem para exercerem, cada um, a atividade na qual é especialista (distribuição, gestão, administração, etc.) já implica rígido controle dos riscos. Além de a maioria deles também se sujeitar à regulações, as operações são auditadas e têm seus riscos classificados.

Os riscos operacionais, por sua vez, são mitigados pelos investimentos contínuos feitos pela companhia em tecnologia – que pode tratar e validar várias etapas dos processos sem erros. Todas as informações de operações e clientes são armazenadas em servidores e sistemas dualizados.

Na instalação de lojas, um manual orienta sobre todos os cuidados a serem adotados para reduzir riscos tanto à companhia quanto às comunidades do entorno, relacionados, entre outros, à infraestrutura e ao meio ambiente.

Regarding the setup of investment funds, which are subject to the rules and regulations by the Brazilian Securities and Exchange Commission (CVM), their very governance model, where the different partners get together so that each one may carry out the activity in which they specialize (distribution, management, administration etc.) implies strict risk control. In addition to most of the partners being subject to the regulations as well, their operations are audited and have their risks rated.

In turn, operating risks are mitigated by the continuous investments our company makes in technology – capable of treating and validating several process steps without errors. All operating and client information is stored in dual servers and systems.

For setting up branches, a handbook lists all of the precautions that must be taken to reduce risks both for the company and the surrounding communities with respect to infrastructure and the environment, among others.





PESSOAS
PEOPLE



Colaboradores *Employees*

Ao fim de 2015, o Grupo Sabemi mantinha 456 colaboradores, dos quais 65,4% mulheres e 34,6% homens, todos contratados em regime de Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), o que significa 100% do quadro coberto por acordos de negociação coletiva firmados com três entidades representativas das categorias funcionais: Sindicato dos Trabalhadores em Proces-

At the end of 2015, Grupo Sabemi had 456 employees, of whom 65.4% were women and 34.6% were men. They were all hired under the Brazilian Labor Code (Consolidação das Leis do Trabalho - CLT), which means 100% of our people are covered by collective bargaining agreements signed with the three unions representing them: Data processing workers' union (Sindicato dos Trabalhadores em



samento de Dados (Sindppd-RS), Sindicato das Empresas de Seguros, Resseguros e Capitalização (Sindseg-RS) e Sindicato dos Seguritários. (Veja nas tabelas a seguir outras características do perfil dos recursos humanos) | G4-10 | G4-11 | G4-LA12 |

No período, 136 profissionais foram desligados e outros 180 contratados, o que resulta em um *turnover* de 3,1%, muito inferior, portanto, à média registrada pelo mercado na área de varejo, em torno de 8%. O aumento de 6% no total de colaboradores em relação ao ano anterior se deve especialmente ao fortalecimento da unidade de Seguros. Em 2016, essa tendência de ampliação do quadro deve prevalecer em razão das parcerias planejadas. A principal delas, que estava sendo desenhada em 2015, já exigiu a contratação de 11 pessoas no ano, que passavam por treinamentos para assumir seus postos tão logo a operação fosse acionada, em 2016. | G4-LA1 |

Clima organizacional atrai talentos e evidencia a companhia

Contribui para a atração de talentos o bom clima organizacional da empresa, que em 2015 foi refletido em duas conquistas: integrou o *ranking* das Melhores para Trabalhar no Rio Grande do Sul e conquistou o prêmio Top Ser Humano, da Associação Brasileira de Recursos Humanos do Rio Grande do Sul (ABRH-RS).

Ferramentas diferenciadas também são adotadas na busca de novos profissionais. Por intermédio da página da Sabemi na rede corporativa LinkedIn, 30 vagas foram preenchidas no ano. Já o programa Indique um Amigo, em andamento desde 2014, que estimula os colaboradores a indicarem colegas para compor o quadro da companhia, respondeu pela contratação de outras 27 pessoas no período, das quais 63% preencheram vagas em Porto Alegre e 37% nas demais regiões – o que demonstra a efetividade da ação.

Colaboradores por região - 2015 Employees per area - 2015

Região Region	%
Sul South	67,7
Sudeste Southeast	16,2
Centro-Oeste Center-West	6,5
Nordeste Northeast	6,5
Norte North	3,1

Processamento de Dados - Sindppd-RS), Insurance, Re-insurance, and Capitalization Companies' Union (Sindicato das Empresas de Seguros, Resseguros e Capitalização - Sindseg-RS), and Insurance Workers' Union. (The tables below show other characteristics of our human resources' profile) | G4-10 | G4-11 | G4-LA12 |

In the year, 136 workers were let go and another 180 were hired, which resulted in a 3.1% turnover that was much lower than the average recorded by the market for the retail business, approximately 8%. The 6% increase in the total number of employees over the previous year was owed especially to the insurance unit's growth. In 2016, more employees are likely to be hired due to the partnerships we have planned. The main one, which was being designed in 2015, has already called for 11 people to be hired last year. They are being trained to take on their positions as soon as the operation is set in motion in 2016. | G4-LA1 |

Our corporate atmosphere attracts talent and makes our company stand out

Talent is drawn to our company also because of our good corporate atmosphere, which in 2015 was corroborated by two achievements: we ranked among the Best Companies to Work for in Rio Grande do Sul and won the Top Human Being Award given by the Brazilian Association of Human Resources in Rio Grande do Sul (Associação Brasileira de Recursos Humanos do Rio Grande do Sul - ABRH-RS).

We use select headhunting tools as well. Thirty people were hired in the year through Sabemi's page on corporate network LinkedIn. In turn, our Refer a Friend program in place since 2014 to encourage employees to refer colleagues to join our company accounted for another 27 people being hired in the period, of whom 63% filled positions in Porto Alegre and 37% in the other areas – which substantiates the initiative's effectiveness.

Colaboradores por escolaridade - 2015 Employees per schooling - 2015

Grau Education	%
Primeiro grau completo Junior high graduates	0,2
Primeiro grau incompleto Grammar school/junior high dropouts	0,4
Segundo grau completo High school graduates	26,9
Segundo grau incompleto High school dropouts	0,9
Ensino superior completo Undergraduate degree	27,1
Ensino superior incompleto Incomplete undergraduate education	39,5
Pós-graduação Specialist's Degree	4,8
Mestrado Master's	0,2

Colaboradores por área - 2015 Employees per department - 2015

Área Dept.	Total	%
Comercial Lojas Sales Branches	110	24,1
Operacional AF Loan Operations	49	10,7
Tecnologia da Informação Information Technology	28	6,1
Comercial AF Loan Sales	26	5,7
SAC Helpdesk	26	5,7
Jurídico Legal	25	5,5
Operacional Seguros Insurance Operations	24	5,3
DPVAT DPVAT	22	4,8
Financeiro Financial	21	4,6
Cobrança Collections	18	3,9
Administrativo Administrative	17	3,7
Menor Aprendiz Young Apprentices	15	3,3
Recursos Humanos Human Resources	15	3,3
Comercial Seguros Insurance Sales	12	2,6
Contabilidade Accounting	12	2,6
Inteligência Comercial Business Intelligence	8	1,8
Outros Others	28	6,2



Remuneração e benefícios

A política de remuneração fixa adotada pela Sabemi não passou por transformações em 2015. Já o ganho variável é revisado anualmente pela diretoria com vistas a ampliar os rendimentos dos profissionais. A companhia assinou acordo de convenção coletiva comprometendo-se com o pagamento, em 30 de março de 2016, de participação sobre o resultado a todos os profissionais. Até o fim do período, o valor não havia sido apurado, mas estava estimado em dois salários extras – máximo acordado com as entidades de classe.

Às equipes comerciais é conferido, além de remuneração fixa, percentual de acordo com o desempenho das vendas. Também para ampliar a possibilidade de ganhos desses profissionais foram promovidas campanhas de incentivo como AP Consignado, AP Mais e Pontos. Outras duas iniciativas de pós-venda foram desenvolvidas para estimular os trabalhadores das áreas responsáveis pela retenção de clientes e cobrança ativa. No período, excetuando o diretor-presidente da companhia – que é também acionista –, o profissional mais bem pago recebeu salário 9,45 vezes superior ao salário médio de todos. A ele foi concedido reajuste 8% superior à média de reajuste concedida a todos os profissionais no ano. Também em relação a remuneração, não há distinção de gênero para quem ocupa a mes-

Compensation and benefits

Sabemi's fixed compensation policy remained the same in 2015. However, variable pay is reviewed annually by the executive board in order to increase our people's income. Our company signed a collective bargaining agreement under which we are going to make profit sharing payments to all employees on March 30, 2016. The amount had not been calculated by the end of the year but was estimated at two additional monthly salaries – the maximum agreed upon with unions.

In addition to fixed compensation, sales teams are paid a percentage over their sales performance. Also to give these workers more opportunities to increase their income, we held incentive campaigns such as AP Consignado, AP Mais, and Pontos. Another two initiatives were carried out to motivate people working in departments responsible for retaining clients and active collections. In the year, aside from our company CEO – who is also a shareholder –, the top earning employee made 9.45 times everyone's average pay. He was given a raise 8% higher than the average raise given to the entire staff in the year. Also regarding pay, there are no gender distinctions among those doing the same job. The raise in the ratio

ma função. Já a variação da proporção do salário mais baixo pago pela companhia na comparação com o salário mínimo (R\$ 788,00) foi de 1,21 vez. | G4-54 | G4-55 | G4-LA13 | G4-EC5 |

Para arcar com os benefícios concedidos ao seu quadro funcional, o Grupo Sabemi investiu R\$ 6.392.421,35 no exercício. Foram mantidos vale-alimentação, vale-refeição, vale-transporte, plano de saúde (Bradesco e Unimed), plano odontológico, seguro de vida em grupo, convênio com farmácias, auxílio-creche e parcerias com oito universidades para desconto de cerca de 10% nas mensalidades. | G4-LA2 |

Desenvolvimento profissional

Para reforçar um de seus diferenciais competitivos – a especialização das equipes –, o Grupo Sabemi lançou em 2015 a Academia Sabemi, impulsionando seu processo de educação a distância (EAD) na gestão de capacitações. Em parceria com a webAula, o novo ambiente virtual de aprendizagem oferece uma série de recursos que facilita a interação do subsistema de EAD com as lojas, os representantes e corretores, e a própria matriz. Além do novo layout, mais interativo, a plataforma contempla chats, fóruns, canal de notícias, histórico de cursos do colaborador, certificados de conclusão e outras ações e ferramentas educacionais. Só a plataforma

between the lowest monthly salary paid by our company and the official minimum monthly salary (BRL 788.00) was 1.21 time. | G4-54 | G4-55 | G4-LA13 | G4-EC5 |

To pay the benefits granted to our staff, Grupo Sabemi disbursed BRL 6,392,421.35 in the year. We kept on providing meal tickets, bus vouchers, healthcare plans (Bradesco and Unimed), dental plan, group life insurance, discount agreements with drugstores, daycare allowance, and partnerships with eight universities so our employees may get about 10% off on their tuition fees. | G4-LA2 |

Career development

To bolster one of our competitive advantages – our team's specialized training –, in 2015 Grupo Sabemi launched Academia Sabemi and furthered our distance education process in terms of training management. In collaboration with webAula, our new virtual learning environment offers a host of resources that facilitates the interaction between our distance education subsystem and branches, representatives and brokers, and even our main offices. In addition to the new, more interactive layout, the new platform includes chat rooms, forums, a news channel, employees' course history, certificates of completion,



de EAD capacitou 58% do Grupo em 2015, resultando em 2.836,8 horas de qualificação na modalidade *on-line*.

Ainda para a disseminação de conhecimento, a área de Treinamento e Desenvolvimento (T&D) conduziu 118 turmas de qualificação, com as quais foram abordados conteúdos focados no desenvolvimento profissional, como técnicas de vendas, excelência em atendimento, administração do tempo e Excel, entre outros. Os módulos corresponderam a 3.148 horas de capacitação, somando as modalidades *on-line* e presencial. Com o mesmo grupo, a capacitação em Prevenção à Fraude resultou em 470 horas e envolveu as áreas de apoio das unidades de Seguros e de Assistência Financeira. O tema Combate à Corrupção foi tratado no curso de Controles Internos, que abordou também Ética Profissional e Prevenção à Lavagem de Dinheiro, no qual foram capacitadas 25 pessoas. | G4-SO4 | G4-HR2 |

Outro foco foi a formação em Gestão de Equipes e Lideranças, com 90 turmas envolvidas em conteúdos referentes a desenvolvimento de gerentes, liderança (programa conduzido por meio da Academia de Líderes), avaliação de desempenho e gestão de pessoas. As atividades somaram 2.725 horas de capacitação, *on-line* e presenciais.

No ano, 118 turmas passaram por módulos de qualificação

Do total de horas de formação ministradas no ano, 47,5% foram destinadas ao canal Assistência Financeira, 34,5% às áreas de apoio e 17% a Seguros. No geral, o Grupo Sabemi registrou 9,4 horas/homem/treinamento. | G4-LA9 |

No âmbito da Academia de Líderes houve apresentação de todos os projetos elaborados pelos 18 supervisores participantes aos diretores, à gerente de RH e aos profissionais da consultoria Proativa. No formato de banca, foram narradas as mudanças ocorridas em cada modelo de gestão com dados de melhorias e impactos positivos.

Além de investir em qualificação, a Sabemi promove anualmente, no mês em que o profissional completa mais um ano na empresa, a Avaliação de Desempenho, e 60 dias após a contratação, a Avaliação de Experiência, ambas a cargo dos gestores, que dão *feedback* a todos os analisados. No ano, 91% do quadro funcional passou por Avaliação de Desempenho. | G4-LA11 |

O desenvolvimento também é acompanhado com base nas informações fornecidas pelo *Predictive Index (PI)* – dados de perfil, por exemplo –, o que favorece a identificação de *gaps* e torna mais assertivos os Planos de Desenvolvimento Individual.

and other educational actions and tools. Our distance education platform alone trained 58% of our Group in 2015, over a total of 2,836.8 hours of online training.

To further disseminate knowledge, our Training and Development (T&D) department worked with 118 training groups that discussed contents focused on career development such as sale techniques, client service excellence, time management, and Excel, among others. The modules corresponded to 3,148 training hours, online and on-site classes combined. The same department held Fraud Prevention training over 470 hours, which was attended by people working in our Insurance and Loan units' back offices. The Fight against Corruption issue was addressed in the Internal Controls course, which also discussed Work Ethics and Money Laundering Prevention and trained 25 people. | G4-SO4 | G4-HR2 |

Another target was the Team and Leader Management training, where 90 groups studied contents related to manager development, leadership (a program conducted via our Academy of Leaders), performance assessment, and people management. Online and on-site activities added up to 2,725 training hours.

In the year, 118 groups attended training modules

Out of the total training hours ministered in the year, 47.5% were dedicated to Loans, 34.5% to back offices, and 17% to Insurance. Overall, Grupo Sabemi logged 9.4 training hours per person. | G4-LA9 |

At the Academy of Leaders, all of the projects put together by the 18 participating supervisors were presented to the chief officers, HR manager, and people from consulting firm Proativa. As though they were a dissertation committee, they were told about the changes made to each management model, along with information on improvements and positive impacts.

Besides investing in training, every year in the month an employee completes one more year with the company, Sabemi holds a Performance Assessment. Additionally, a Probation Assessment is carried out 60 days after someone is hired. Both assessments are conducted by the respective managers, who provide feedback to all those assessed. In the year, 91% of our people had their performance assessed. | G4-LA11 |

Development is also tracked based on information supplied by the Predictive Index (PI) – profile data, for instance –, which makes it easier to spot gaps and makes Individual Development Plans more assertive.



Segurança e qualidade de vida

Apesar de não ter obrigatoriedade legal, o Grupo Sabemi compôs em 2015 sua Comissão Interna de Prevenção de Acidentes (Cipa), o que resultou em um novo informativo aos colaboradores com textos e dicas sobre segurança no ambiente de trabalho, saúde e qualidade de vida. Também foi realizada a primeira edição da Semana Interna de Prevenção de Acidentes do Trabalho (Sipat), cuja programação incluiu palestras a respeito de alimentação saudável, tabagismo, odontologia preventiva e prevenção de Doenças Sexualmente Transmissíveis (DST). As exposições foram filmadas e transmitidas via EAD para todos os profissionais do Grupo.

Outras práticas para estimular a vida saudável foram mantidas, como a ginástica laboral (realizada em 92 dias) e as sessões de *shiatsu*, que somaram 1.074, atendendo a 23 setores. Também foi inaugurado, na sede administrativa, o Espaço Relax, dedicado à integração e ao lazer dos profissionais, dotado de computadores com acesso à Internet, televisão, revistas e jornais.

Já a campanha anual de vacinação contra gripe envolveu 78 pessoas, entre colaboradores e seus familiares, que, graças à parceria da Sabemi, receberam as doses a um custo 50% menor do que o estabelecido em laboratórios.

Todas essas ações refletiram não apenas na redução do *turnover*, mas na satisfação dos profissionais, medida por pesquisa de clima

Safety and quality of life

Although we were not legally required to, in 2015 Grupo Sabemi set up our Internal Accident Prevention Committee (Comissão Interna de Prevenção de Acidentes - CIPA), which resulted in a new newsletter sent to employees and containing texts and tips about workplace safety, health, and quality of life. We also held our first Workplace Accident Prevention Week (Semana Interna de Prevenção de Acidentes do Trabalho - SIPAT). Its program included talks about healthy eating, smoking, preventive dentistry, and prevention of Sexually Transmitted Diseases (STDs). The talks were filmed and shown to all of our Group's employees via distance education.

We upheld other practices that encourage healthy living such as workplace workouts (on a total of 92 days) and 1,074 shiatsu sessions in 23 departments. At our main offices, we opened our Relax Den where our staff can socialize and rest in a place equipped with internet-connected computers, a TV set, magazines and newspapers.

Our annual flu shot campaign reached 78 people, considering employees and their family members, who were vaccinated at half the cost charged by labs thanks to a partnership set up by Sabemi.

All these initiatives led not only to lower turnover but also to greater worker satisfaction, as assessed by a climate

promovida em parceria com o instituto Great Place to Work (GPTW). O índice de participação no levantamento foi de 83%, e o nível de satisfação com o clima organizacional ficou em 76% – chegando a 80% de acordo com avaliação dos comentários dos colaboradores, o que representa um ponto percentual acima da média das melhores empresas para trabalhar no Rio Grande do Sul em 2015.

Representantes e corretores *Representatives and brokers*

O Grupo Sabemi contava com 440 representantes e corretores em atuação no final de 2015, redução de quase 40% em relação ao número do ano anterior em decorrência de reestruturação que privilegiou a qualificação e a especialização dos profissionais.

Na unidade de Assistência Financeira, a retenção de talentos é assegurada pela robustez da remuneração variável e pelo relacionamento estreito das equipes com seus gestores – que cumprem calendário de visitas, monitoradas pela direção do negócio. Há ainda o programa de segmentação que posiciona os representantes e corretores com melhor desempenho em vendas no nível Top. No ano, eles somaram cerca de 50 pessoas, que além de remuneração fixa e variável diferenciadas, podem dispor da plataforma de EAD da Sabemi para treinar suas equipes, também envolvidas em campanhas de vendas. Em conjunto com bancos e outras instituições financeiras, o Grupo Sabemi levou seus profissionais Top para Las Vegas (EUA) em 2015, onde, acompanhados das famílias, comemoraram suas conquistas.

Áreas de negócios mantêm programas de incentivo

Em Seguros, programa na mesma linha, o *Triple A*, destaca semestralmente os representantes e corretores de acordo com os critérios: crescimento da produção (novas vendas), qualidade das vendas e fidelidade de clientes em suas carteiras. O programa de 2015 foi restrito a 15 parceiros estratégicos, que obtiveram vantagens e benefícios exclusivos, além de participarem de dois encontros *Meeting Insurance* na matriz da Sabemi em Porto Alegre, com entrega de prêmios e conhecimentos pelos diretores e o diretor-presidente do Grupo.

survey conducted in collaboration with the Great Place to Work (GPTW) institute. The survey participation rate reached 83%, and the level of satisfaction with the organizational climate was 76% – at times 80%, according to an analysis of employees' comments, which represent one percentage point above the average obtained by the best companies to work for in Rio Grande do Sul in 2015.

At the end of 2015, Grupo Sabemi had 440 active representatives and brokers, nearly 40% less than the year before because of the restructuring that focused on our employees' training and specialization.

At our Loans Unit, talent retention is secured by robust variable pay and a close relationship between teams and their managers – who operate under a schedule of visits monitored by our senior management. We also have a segmentation program that places the highest sales performing representatives and brokers at the top level. In the year, they added up to about 50 people who, in addition to special fixed and variable pay, can use Sabemi's distance education platform to train their teams that are also involved in sales campaigns. Along with banks and other financial institutions, Grupo Sabemi took our top talent to Las Vegas (the US) in 2015, where they celebrated their achievements together with their families.

Sales departments have incentive programs in place

Twice a year in the Insurance Unit, a program along the same lines as the one above, Triple A, celebrates representatives and brokers according to the following criteria: production growth (new sales), sales quality, and client loyalty in their portfolios. The 2015 program was restricted to 15 strategic partners who were given exclusive advantages and benefits. They also attended two Meeting Insurance events at Sabemi's main offices in Porto Alegre, where our Group's chief officers and CEO handed out awards and distinctions.

Parceiros de negócios *Business partners*

A Sabemi mantém uma área institucional encarregada não apenas de apresentar os diferenciais de seus produtos e serviços a governos e instituições públicas, para a captação de negócios, mas para atendê-los em suas demandas com agilidade e qualidade.

Resultado desse trabalho, em 2015 a companhia passou a atuar com correspondentes bancários, por intermédio da Sabemi Negócios, nos governos dos estados do Amazonas, Maranhão, de Roraima, São Paulo, Minas Gerais e da Bahia. A atuação da companhia foi direcionada à captação de seguros e ao aumento de produção com os parceiros de negócios.

Com os órgãos reguladores, o Banco Central do Brasil (Bacen) e a Superintendência de Seguros Privados (Susep), o Grupo Sabemi se relaciona pautado pelo rígido cumprimento das normas e recomendações.

Com os demais estruturadores dos fundos de investimento lançados pelo Grupo na condição de cedente e agente de cobrança, as relações são cordiais, transparentes e respeitadas. Tanto que a maioria desses parceiros é recorrente nas oito operações já colocadas à disposição no mercado. | G4-16 |

Sabemi has a department in charge not only of pitching the unique advantages of our products and services to governments and public institutions to draw in business but also of meeting their needs swiftly and with quality.

As a product of such efforts, in 2015 and via Sabemi Negócios our company started working with bank correspondents to serve the state governments of Amazonas, Maranhão, Roraima, São Paulo, Minas Gerais, and Bahia. Our company's work focused on selling insurance and increasing our production with business partners.

Regarding regulatory agencies, namely the Brazilian Central Bank (BACEN) and the Private Insurance Superintendence (SUSEP), Grupo Sabemi's relationship with them is based on strict compliance with regulations and recommendations.

We maintain cordial, transparent, respectful relationships with the other parties joining the investment funds launched by our Group as their assignor and collection agent. So much so that most of these partners have repeatedly taken part in the eight operations we have taken to the market to date. | G4-16 |



Cientes e fornecedores

Clients and suppliers



A companhia coloca à disposição dos clientes uma série de canais de comunicação (veja no bloco Processos, item Abrangência) para que as demandas, positivas ou negativas, subsidiem os investimentos e processos de melhoria contínua de produtos, e o relacionamento amistoso.

Os lançamentos também levam em conta as necessidades do público e as megatendências, como o aumento da longevidade da população, por exemplo, que norteou a elaboração, em 2015, do seguro Sabemi-Centrape/INSS, destinado a aposentados e pensionistas do INSS (veja mais no capítulo Grupo Sabemi, item Produtos).

A cadeia de fornecedores da companhia é composta basicamente por prestadores de serviços dos segmentos jurídico, de telecomunicações, Tecnologia da Informação e de limpeza – sempre que possível contratados nas localidades do entorno das operações. Para a maioria desses profissionais, a Sabemi declara cumprir fielmente o disposto no inciso XXXIII do artigo 7º da Constituição Federal,

We offer our clients a host of communication channels (check the Processes section, item Reach) so that their positive or negative comments may inform our investments, continuous product improvement processes, and friendly relationship.

Our new products also consider people's needs and mega trends such as the population's increased longevity which, for instance, in 2015 guided the design of our insurance product Sabemi-Centrape/INSS, dedicated to INSS retirees and pensioners (learn more in the Grupo Sabemi chapter, item Products).

Our company's chain of suppliers comprises primarily legal, telecommunication, IT, and cleaning service providers – hired from locations close to our operations whenever possible. Most of these providers are told Sabemi faithfully complies with the provisions in item XXXIII, article 7 of the Brazilian Constitution, which bans people under the

relativo à proibição de trabalho noturno, perigoso ou insalubre a menores de 18 anos e de qualquer trabalho a menores de 16 anos, salvo na condição de aprendiz. A partir de 2016, todos os contratos com fornecedores conterão cláusulas de proteção aos direitos humanos. | G4-12 | G4-HR1 |

Mesmo sem previsão contratual, a companhia tem liberalidade de fazer visitas aos seus prestadores de serviços e, caso encontrar qualquer desvio de conduta, adotar as medidas cabíveis.

age of 18 years from doing nighttime, dangerous, or unhealthy work. The item also bans people under the age of 16 years from doing any work, except as apprentices. Starting in 2016, all of our contracts with suppliers are going to contain clauses protecting human rights. | G4-12 | G4-HR1 |

Even when no such contractual provisions are in place, our company reserves the right to pay our service providers a visit and take the applicable steps in case we find any misconduct.

Comunidades

Communities

A organização estimula o voluntariado e contribui para a manutenção do Comitê de Cidadania Corporativa que, em 2015, era composto por 11 colaboradores. As ações conduzidas por eles, no entanto, envolvem muitos outros profissionais e seus familiares.

Our organization encourages volunteer work and helps our Corporate Citizenship Committee keep in action. In 2015, the committee comprised 11 employees. However, the initiatives they carry out involve many other employees and their families.



A instituição selecionada para ser assistida no ano foi o Albergue Monsenhor Felipe Diel, no bairro Navegantes, em Porto Alegre (RS). O abrigo recebe, no período noturno, uma média diária de 90 moradores de rua, e oferece a eles jantar e roupas limpas, além de tomarem banho e dormirem e, no dia seguinte, usufruírem café da manhã.

O grupo de voluntários da Sabemi arrecadou alimentos entre os demais profissionais, o que possibilitou a realização de quatro edições da Cozinha Solidária – nome atribuído à ação, que beneficiou mais de 400 pessoas. A Campanha do Agasalho promovida no ano também favoreceu os assistidos pelo albergue com 543 peças de roupas, 34 pares de sapatos e 22 jogos de cama e banho.

Comitê de Cidadania Corporativa estimula o voluntariado

Outra forma de o Grupo Sabemi contribuir com as comunidades é promovendo a cultura, o esporte, a saúde e a cidadania com o uso de leis de incentivo pertinentes. No valor de R\$ 372 mil, os patrocínios do ano foram destinados a:

- Realização do Sonho de Natal, de Canela (RS), tradicional espetáculo que atrai turistas de todas as partes do país – Lei Rouanet.
- Instituição Pella Bethânia, de Taquari (RS) – Lei do Idoso.
- Hospital Ana Nery, em Santa Cruz (RS) – Lei do Câncer.
- Sogipa, em Porto Alegre (RS) – Lei do Incentivo ao Esporte.
- Pousada Via Vida e Hospital Pequeno Príncipe, em Porto Alegre (RS) – Funcriança. | G4-15 |

Meio ambiente The environment

A preservação ambiental, outro eixo de preocupação da companhia, está demonstrada em iniciativas como a coleta seletiva de resíduos e a destinação adequada de equipamentos eletrônicos obsoletos: em 2015 foram seis *scanners*, três aparelhos de fax, três monitores e um computador. A prática levou a Sabemi a receber dois certificados de processamento e destinação final de resíduos tecnológicos da empresa Otser Comércio de Resíduos e Sucatas Ltda. | G4-EN27 |

The institution chosen to be assisted in the year was Albergue Monsenhor Felipe Diel, in the Navegantes district of Porto Alegre (RS). Every night, the shelter welcomes 90 homeless people on average, and gives them dinner and clean clothes. They can also take a shower and get a place to sleep. The next day, they are offered breakfast.

Sabemi's group of volunteers collected food among our other employees and managed to hold four events they called Outreach Kitchen and which benefited over 400 people. The Clothes Drive held in the year also helped those assisted by the shelter through the donation of 543 pieces of clothing, 34 pairs of shoes, and 22 sets of bedclothes and towels.

Our Corporate Citizenship Committee encourages volunteer work

Another way Grupo Sabemi contributes to communities is by fostering culture, sports, health, and people empowerment by taking advantage of the pertinent incentive laws. In the amount of BRL 372,000, our sponsorships in the year were allocated to:

- *Holding the Christmas Dream in Canela (RS), a celebrated show that draws in tourists from across the country – Rouanet Law.*
- *Instituição Pella Bethânia, in Taquari (RS) – Law of the Elderly.*
- *Ana Nery Hospital in Santa Cruz (RS) – Law of Cancer.*
- *Sogipa, in Porto Alegre (RS) – Sports Incentive Law.*
- *Pousada Via Vida (housing for out-of-town hospital patients and families) and Hospital Pequeno Príncipe, in Porto Alegre (RS) – Funcriança. | G4-15 |*

Environmental conservation is another issue to which our company is dedicated. It is the focus of initiatives such as waste sorting and proper disposal of obsolete electronics: in 2015 we disposed of six scanners, three fax machines, three monitors, and a computer. Our initiative earned Sabemi two technology waste processing and final disposal certificates from company Otser Comércio de Resíduos e Sucatas Ltda. | G4-EN27 |

Também foram instalados sensores de presença nas escadarias do edifício-sede; adotadas lâmpadas LED em casos de necessidade de trocas; e determinado o desligamento do sistema de ar-condicionado central uma hora antes do fim do expediente – medidas que têm como propósito reduzir o consumo de energia elétrica.

Para diminuição do consumo de papel, a companhia adota a prática de impressão em frente e verso dos relatórios de pontos dos colaboradores. O contracheque impresso também foi substituído pelo virtual, disponível no Portal do Colaborador (veja mais sobre o assunto no bloco Processos, item Inovação e tecnologia).

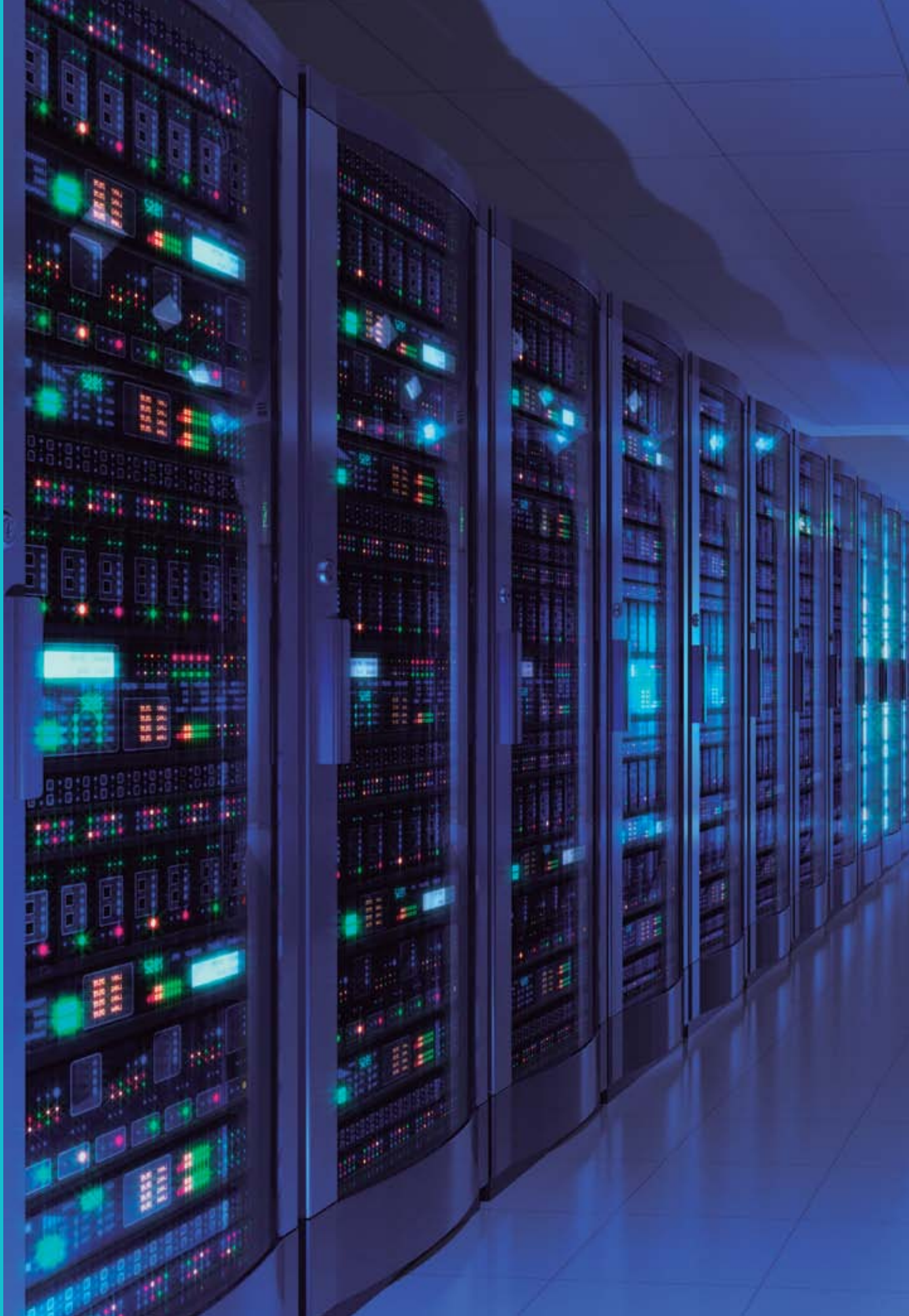
Outro incentivo à adoção de práticas ambientalmente corretas é o informativo interno Rede Socioambiental, espécie de rede social compartilhada pelos colaboradores que traz informações e dicas de uso consciente de recursos naturais, reaproveitamento e conservação. Foram divulgadas dez edições em 2015.

We also set up motion detectors along the stairwells at our headquarters; used LED light bulbs when changing was needed; and ordered the central air conditioning system be turned off one hour before the end of the workday – steps meant to cut back on our use of power.

To reduce the amount of paper we use, our company has our employees' clock in/out reports printed front and back. Printed payslips have been replaced with virtual ones available at the Employee Portal (learn more about this topic in the Processes section, item Innovation and technology).

Another incentive to the adoption of environmentally correct practices is our internal newsletter Rede Socioambiental (meaning socio-environmental network), a sort of social network shared by our employees and which provides information and tips on the responsible use of natural resources, repurposing, and conservation. Ten issues were posted in 2015.





PROCESSOS
PROCESSES



Gestão dos negócios

Business management

Em 2015, a Diretoria-Executiva do Grupo Sabemi dedicou-se à construção do Planejamento Estratégico, com alcance até 2020. O trabalho constatou a assertividade de separar em duas as divisões de negócios, não apenas do ponto de vista operacional e comercial, mas também em razão de estratégias diferenciadas.

Acelerar o crescimento por meio da unidade de Seguros é o objetivo da companhia, já que, além da capacidade de proporcionar receita no longo prazo, o segmento de negócio é menos volátil e pode assegurar maior estabilidade em termos de resultados. Além disso, mais de 85% das vendas de seguros na Sabemi são originadas por corretores que não comercializam a Assistência Financeira, o que demonstra que os produtos podem ser ofertados por canais específicos e independentes.

Para impulsioná-lo, em 2015 foi fortalecida a busca de abertura de convênios com órgãos públicos federais, estaduais e municipais. Também para a área de seguros, a ideia é firmar parcerias com outros *players* do mercado – o que já começou a ser conduzido no ano. As primeiras operações nesse formato misto entrarão em vigor em 2016.

Objetivo é acelerar a expansão dos negócios de seguros

Em Assistência Financeira, a estratégia também envolve parcerias, porém com bancos e outras instituições financeiras, de forma a reduzir a dependência de recursos próprios para financiar as operações de consignado. Na manutenção de seus fundos de investimento, o Grupo Sabemi acumulava, no fim de 2015, R\$ 103.798.687,47 em cotas subordinadas – garantia oferecida pelo originador dos fundos para absorver eventuais perdas por inadimplência.

In 2015, Grupo Sabemi's Executive Board diligently put together our Strategic Plan extending to 2020. The work verified that splitting our business into two units had been an appropriate step not only from the standpoint of operations and sales but also because of their different strategies.

Our company's goal is to expedite our growth through our insurance operations considering that, besides the ability to bring in income in the long run, this line of business is less volatile and capable of ensuring greater stability when it comes to results. Additionally, more than 85% of insurance sales at Sabemi are made by brokers who do not sell loans, which shows the products can be offered by specific, independent channels.

To boost these sales, in 2015 we put in greater efforts to secure agreements with federal, state, and city public bodies. Also regarding our insurance business, we plan to set up partnerships with other market players – which we started negotiating in the year. The first operations under this mixed format will begin in 2016.

Our goal is to boost the expansion of our insurance business

With respect to our loan business, our strategy involves partnerships as well. On this front, however, with banks and other financial institutions in order to reduce our dependence on our own resources to finance paycheck loans. To maintain our investment funds, at the end of 2015 Grupo Sabemi had a total BRL 103,798,687.47 in subordinated shares – a guarantee offered by the creator of the funds to absorb occasional losses from default.

Other efforts put in in the year by the entire Executive

Outro trabalho conduzido no ano com o envolvimento de toda a Diretoria e do Comitê Executivo, composto por quatro gerentes, e apoio de consultoria externa foi a elaboração da Matriz de Responsabilidade, que passou a ocupar o topo do organograma corporativo, acima até mesmo das políticas. De caráter essencialmente estratégico, a ferramenta contribuiu para aperfeiçoar o relacionamento e fortalecer as conexões e sinergias entre as áreas internas. Os conflitos de poder e atuação foram detectados durante a elaboração, o que facilitou o estabelecimento de papéis e alçadas de cada unidade de negócio. Elas ganharam mais autonomia e passaram a contar com a Diretoria Administrativo-Financeira, Diretoria-Executiva de Planejamento Estratégico e gerências como instâncias prestadoras de serviço (*back office*), com o papel de suporte – e não fiscalização – para que as divisões cresçam e se desenvolvam.

Matriz de Responsabilidade fortalece as sinergias

Uma segunda etapa do trabalho, restrita à Diretoria-Executiva, exigiu a criação de três novas políticas: de cobrança, de descontos e de exceções (exclusiva a empréstimos consignados).

Board and Executive Committee, the latter comprising four managers, with support from an outside consulting firm, were dedicated to designing our Responsibility Assignment Matrix, which is now located at the top of our corporate organization chart, even above our policies. Of an essentially strategic nature, this tool helps us improve the relationships and strengthen connections and synergies between our internal departments. Power and work conflicts were detected while the matrix was being prepared, which made it easier to set each business unit's roles and scopes. They were given greater latitude and the aid of departments like the Administrative-Financial Office and Executive Strategic Planning Office, as well as back offices assigned a supporting – instead of a controlling – role so the units may grow and thrive.

Our Responsibility Assignment Matrix strengthens synergies

A second phase of the work, restricted to the Executive Board, required the creation of three new policies: on collection, deductions, and exceptions (exclusive to paycheck loans).



Inovação e tecnologia Innovation and technology



Para impulsionar sua vocação inovadora e incentivar os profissionais a assimilarem essa cultura, a Sabemi mantém o programa Ouse Gerar Ideias, em que os funcionários encaminham sugestões de melhorias de processos, negócios e clima organizacional, avaliadas por uma comissão quanto à viabilidade da aplicação e à dimensão do retorno. Em 2015, foram recebidas 182 ideias, das quais 38 foram consideradas factíveis. Dessas, 13 já foram adotadas e as demais estão em processo de avaliação/implantação. Os autores das sugestões são reconhecidos por seus gestores e colegas de área e recebem troféus pela participação. Outra versão da iniciativa, o Ouse Economizar, embora não tenha atingido o objetivo de reduzir em 10% as despesas administrativas – o que impossibilitou a distribuição aos colaboradores de 30% da economia gerada –, promoveu internamente a cultura do uso correto de recursos.

Além de estar ligada aos resultados da empresa, a área de tecnologia facilita o dia a dia dos recursos humanos. Nesse sentido, foi lançado no ano o Portal do Colaborador, por meio do qual é possível visualizar os períodos de férias, conferir horas-extras, verificar os rendimentos, calcular o Imposto de Renda, entre outros serviços.

To foster our calling as innovators and encourage our people to assimilate this culture, Sabemi has the Ouse Gerar Ideias (meaning dare generate ideas) program in place allowing our employees to suggest improvements to our processes, business, and corporate atmosphere. Their suggestions are reviewed by a committee that determines whether they are viable to be implemented and their potential return. In 2015, we received 182 ideas, 38 of which were considered feasible. Of those, 13 have been adopted and the others are being looked into/implemented. The authors of the suggestions are acknowledged by their managers and department peers and get trophies for their participation. Another version of the initiative, Ouse Economizar (meaning dare save), has internally fostered the culture of properly using resources. However, it failed to reach the goal of cutting administrative expenses by 10% and rendered our company unable to distribute 30% of the savings achieved to employees.

Our technology department is not only connected to our company's results but also makes our human resources' every day life easier. To do that, in 2015 we launched the Employee

O contracheque é um dos documentos disponíveis no portal e pode ser impresso pelo funcionário. Até meados de 2016, as equipes de todas as lojas estarão capacitadas a utilizar a ferramenta, que deverá evoluir para a gestão do ponto *on-line*.

Os sistemas mantêm-se em constante evolução também para resultar em operações mais eficientes e na prestação de serviços de qualidade aos clientes. Em 2015, a área de Tecnologia da Informação dedicou-se fortemente aos chamados robôs – programas que executam tarefas repetitivas, antes feitas por pessoas. Um deles passou a exercer o trabalho em substituição a 16 profissionais, de forma que essas pessoas ganharam tempo para se encarregar de atividades que requeiram características como criatividade e flexibilidade. Foram atendidas ainda, pela área, 498 demandas de melhorias no sistema.

Outra inovação foi a adoção de um primeiro serviço de integração multiplataforma, o que possibilita a conexão do sistema da companhia a outros – como os de parceiros de negócios, por exemplo –, evitando retrabalhos. Houve investimento também no tempo e no aumento da qualidade dos sistemas e infraestrutura, o que resultou em patamar de 99% de disponibilidade – o mesmo obtido pelas lojas, que têm atendimento exclusivo na central de serviços da Sabemi, capaz de identificar todos os seus componentes. Em 2015, houve grande evolução no monitoramento dos ativos tecnológicos das filiais, o que permite uma atuação mais proativa.

Sistemas em evolução resultam em operações eficientes

No âmbito do Regulamento Interno de Segurança da Informação, foi ampliado o uso de comunicação instantânea (WhatsApp e Skype), porém de forma ainda controlada, já que a segurança da informação é uma das prioridades da Sabemi. No ano, a companhia passou a contar com o novo *Firewall*, produto de última geração capaz de prover segurança para a operação – conduzida eminentemente pela *web*.

Também houve avanço no período em relação à biometria manuscrita – disponível nas lojas e já aplicada em quase mil propostas. As operações com cartões de crédito, embora pouco adotadas, visto que os produtos ainda estão muito relacionados a desconto em folha salarial, devem continuar no foco em 2016, pois simplificam e trazem comodidade aos clientes.

Portal where our people can view their vacation period, check overtime and their pay, calculate their income tax, and use other services. Their payslip is one of the documents available on the portal and can be printed out by employees. By mid 2016, all branches will be capable of using the tool, which is expected to evolve to online clock in/out management.

Our systems are constantly being improved also to make our operations more efficient and enhance the quality of the services we provide to our clients. In 2015, our IT department worked hard on the so-called robots – software that performs repetitive tasks previously done by people. One such robot now does work that used to be done by 16 people, who now have more time to carry out activities that require them to be creative and flexible. The department also handled 498 requests for system improvements.

Innovating again, we put in place our first multi-platform integration service that allows us to connect our system to others – which belong to our business partners, for instance –, and prevents rework. We also invested in time and in enhancing the quality of our systems and infrastructure, which resulted in a 99% availability level – the same obtained by branches that get exclusive services from Sabemi's service center, capable of identifying all of their components. In 2015, we greatly enhanced our monitoring of branch offices' technology assets and became capable of working more proactively.

Evolving systems result in efficient operations

Our Corporate Information Security Regulations were revised to expand the use of instant communications (WhatsApp and Skype), albeit still in a controlled manner considering that information security is one of Sabemi's priorities. In the year, our company started using a new firewall, a cutting-edge product capable of making operations conducted primarily on the web safe.

In 2015, we also made headway in terms of handwriting biometrics – available at the branches and already used in nearly 1,000 applications. Although credit card transactions were little used because the products remain strongly associated with payroll deductions, we will keep focusing on such transactions as they make operations more simple and convenient for our clients.

Abrangência Reach



O Grupo Sabemi está presente em todo o país, seja fisicamente, nas lojas, seja por intermédio de representantes/corretores. Também mantém portal na Internet com uma série de serviços e esclarecimentos, o www.sabemi.com.br, além de página na rede corporativa LinkedIn.

A partir da divisão de seus negócios em duas áreas estruturadas, a companhia tem obtido ganhos de sinergia no atendimento a clientes e no fechamento de convênios e parcerias. As operações de Seguros iniciam com a contratação de alguns dos diversos produtos disponíveis. Já as operações de Assistência Financeira (AF) só podem ser feitas para aqueles clientes que possuem plano de previdência – pecúlio, já contratado. Além disso, alguém que contrata um seguro (plano de pecúlio) e em seguida solicita uma AF é potencial cliente para adquirir voluntariamente algum outro produto de proteção da Sabemi. Assim, embora atuem com estratégias específicas e equipes próprias, comerciais e operacionais, as unidades de negócio trabalham absolutamente integradas e em parceria permanente.

Muitos dos canais de comunicação que permitem a interação e o engajamento de todos os públicos com as equipes internas também são compartilhados, como mostra a tabela da página seguinte. Em 2015, a comunicação com os clientes de pecúlio foi reforçada com uma carta de boas-vindas contendo orientações e informações úteis sobre a legislação pertinente ao tema, entre outras. Os representantes e corretores são frequentemente visitados pelos gestores das unidades – ocasião em que repassam estratégias e trocam experiências.

Grupo Sabemi operates across the entire country, either directly at our branches or by means of representatives and brokers. We also have a website that provides a host of services and information, www.sabemi.com.br, and a page on corporate network LinkedIn.

After splitting our business into two structured units, our company has obtained synergy gains in terms of services provided to clients and the agreements and partnerships set up. Insurance operations begin with the purchase of some of our several products available. On the other hand, loans can only be taken out by those clients who have already signed up to a pension/savings plan. Additionally, someone who purchases insurance (savings plan) and then applies for a loan is a potential client to voluntarily purchase some other Sabemi protection product. Therefore, although they operate under specific strategies and have their own sales and operating teams, our business units work in an absolutely integrated manner and in permanent partnership.

Many of our communication channels that allow all stakeholders to interact and engage with our internal teams are shared as well, as shown in the table below. In 2015, our communication with savings plan clients was enhanced via a welcome letter containing instructions and useful information about the legislation applicable to the matter, among other things. Representatives and brokers are visited often by our unit managers – at which time they review strategies and share experiences.

| G4-24 | G4-25 |

Canais Channels	Clientes	Colaboradores	Representantes/ Corretores	Fornecedores	Comunidades	Poder Público
	Clients	Employees	Representatives/ Brokers	Suppliers	Communities	Public Authorities
SAC Helpdesk	×				×	
Ouvidoria Ombudsman's office	×	×	×	×	×	×
Comitê de Ética e Conduta Ethics and Conduct Committee		×				
Carta de boas-vindas Welcome letter	×					
Rede Socioambiental Socio-environmental network		×				
Intranet Intranet		×				
Informativo Cipa CIPA newsletter		×				
Sabemi News Sabemi News		×				
Sabemi.comVocê Sabemi.comVocê		×				
EAD Distance education		×	×			
Visitas e eventos Visits and events			×			
Alô Produção Alô Produção			×			
Fale com o Presidente Fale com o Presidente		×				
Fale com o RH Fale com o RH		×				
Relatório de Sustentabilidade Sustainability Report	×	×	×	×	×	×
Site Website	×	×	×	×	×	×
LinkedIn LinkedIn	×	×	×	×	×	×

Qualificação de vendas Sales training

No Grupo Sabemi, todos os profissionais envolvidos nas operações de seguros e crédito consignado são certificados, respectivamente, pela Escola Nacional de Seguros – Funenseg e Associação Nacional das Empresas Promotoras de Crédito e Correspondentes no País (Aneps). A companhia, além disso, investe continuamente em capacitação para assegurar a excelência no atendimento aos clientes.

Na unidade de Assistência Financeira, o foco do desenvolvimento das equipes internas foi o canal Lojas, que teve seu perfil uniformizado por meio do sistema de gestão *Predictive Index (PI)*, adquirido e adotado no ano, capaz de mensurar o comportamento dos profissionais relacionado ao trabalho e suas necessidades motivadoras. Os planos de ação são estruturados também com base nas demandas encaminhadas pelos representantes e corretores pelos diversos canais disponíveis, assim como nas entrevistas de desligamento – acompanhadas pelo gestor da área, em alinhamento à gerência de Recursos Humanos.

Os profissionais de seguros passam por programas de capacitação, em especial na Academia de Líderes, além de participarem de eventos de especialização promovidos pela Superintendência de Seguros Privados (Susep), Confederação Nacional das Seguradoras (CNSeg), Seguradora Líder – DPVAT e Sindicato Nacional das Entidades Abertas de Previdência Complementar (Sinapp), entre outros.

Em ambas as divisões são mantidos programas de relacionamento aos representantes e corretores mais destacados ao longo de cada semestre (saiba mais no bloco Pessoas, capítulo Representantes e corretores).

At Grupo Sabemi, everyone involved in insurance and paycheck loan operations is certified, respectively, by Escola Nacional de Seguros – FUNENSEG and Associação Nacional das Empresas Promotoras de Crédito e Correspondentes no País (ANEPS). Additionally, our company continuously invests in training to ensure client service excellence.

At our Loans unit, internal team development focused on our branches, whose profile was standardized by means of the Predictive Index (PI) management system. PI was purchased and implemented in the year, and is capable of assessing employees' workplace behavior, drives, and needs. Action plans are designed based also on the issues reported by representatives and brokers via the various channels available, as well as on termination interviews – which the corresponding department manager attends as required by the HR manager.

Insurance personnel complete training programs, especially at the Academy of Leaders, and take part in specialization events held by Superintendência de Seguros Privados (SUSEP), Confederação Nacional das Seguradoras (CNSeg), Seguradora Líder – DPVAT, and Sindicato Nacional das Entidades Abertas de Previdência Complementar (SINAPP), among others.

Both units run programs that reward the top performing representatives and brokers every six months (learn more in the People section, chapter representatives and brokers).





RESULTADOS
RESULTS



Cenário Scenario

Além de aspectos macroeconômicos, que afetam mais ou menos, direta ou indiretamente todos os setores, o Grupo Sabemi sentiu em 2015 os efeitos de duas alterações operacionais relacionadas aos seus negócios. Em ambas, lançou mão de sua flexibilidade e agilidade para transformar dificuldades ou mudanças em oportunidades.

Em cumprimento a um novo dispositivo legal, os bancos passaram a comissionar seus agentes de crédito consignado na medida em que são remunerados pelos clientes, ou seja, em parcelas, e não mais à vista. Assim, a Sabemi, que não está sujeita à norma, fortaleceu ainda mais sua equipe, atraindo profissionais experientes e qualificados – o que também contribuiu para a sua estratégia de firmar parcerias com instituições financeiras para continuar a crescer sem depender integralmente de recursos próprios.

Volume de operações DPVAT cresceu quase 60%

Além disso, o Banco do Brasil passou a impedir que valores cobrados por seguros fossem descontados das contas-correntes de seus clientes, o que impactou na arrecadação e na prospecção de novos clientes, uma vez que a maior parte do público-alvo da companhia é composta de funcionários públicos, muitos dos quais são remunerados via Banco do Brasil. Para diminuir os efeitos, no entanto, a Sabemi intensificou a busca por outras modalidades de cobrança e novos parceiros para convênios. Ainda na área de Seguros, mudanças regulatórias e operacionais estabelecidas no DPVAT pela Líder Seguradora – administradora do seguro – também dificultaram o desempenho da Sabemi na modalidade, já que a companhia, entre outras medidas, teve de abrir escritórios nos estados onde há regulação. Ainda assim, o volume de operações em 2015 foi ampliado em 55,96% em relação ao ano anterior.

In addition to macroeconomic aspects that directly or indirectly impacted all industries to a lesser or greater extent, in 2015 Grupo Sabemi felt the effects from two operating changes related to our business. To do both, we took advantage of our flexibility and swiftness to turn hardships and changes into opportunities.

In compliance with a new provision in the law, banks started paying commissions to their paycheck loan agents as they are paid by clients, that is, in installments and no longer upfront. Therefore, as we are not subject to the new regulation, Sabemi has managed to make our team even stronger by attracting experienced, highly skilled talent – which also contributes to our strategy of setting up partnerships with financial institutions to keep on growing without relying solely on our own resources.

Volume of DPVAT operations grew nearly 60%

Additionally, Banco do Brasil no longer allows amounts charged from its clients for insurance to be deducted from its clients' checking accounts. This has impacted revenue and new client prospecting, given that most of our company's target audience comprises public servants, many of whom are paid via Banco do Brasil. To mitigate the impacts, however, we at Sabemi intensified our search for other types of collection and new agreement partners. Also insurance-wise, regulatory and operating changes made to DPVAT by Líder Seguradora – the insurance administrator – compromised Sabemi's performance in this line of business because our company, among other things, was forced to open offices in states where the regulations apply. Even so, our transaction volume in 2015 increased 55.96% over the previous year.

Desempenho operacional

Operating performance

A unidade de Assistência Financeira encerrou o ano com crescimento de produção em consignado superior a 66% na comparação com 2014, passando de R\$ 301.009.005 para R\$ 502.312.106 – um recorde em volume. A expansão também foi acima da média do mercado, de 14%.

Outro marco do período, resultante da capacidade da equipe comercial de aproveitar as oportunidades de mercado, foi a conquista de 11 mil novos clientes, o que levou à marca de cerca de 80 mil clientes exclusivos de consignado. Já por meio do canal Lojas, cerca de 9% dos negócios foram originados pela Internet, por pessoas que acessam o *site* da Sabemi e preenchem ficha após terem sido encaminhadas pela ferramenta de busca do Google. O canal Correspondentes Bancários, por sua vez, embora consolidado, passou por reestruturações e ficou mais enxuto, porém mais qualificado.

Meta de 2016 é chegar a R\$ 1 bilhão em patrimônio de fundos

A perspectiva da divisão AF é manter o crescimento em 2016 – ano desafiador que, mais uma vez, deverá testar a capacidade de adaptação da Sabemi. Alguns fatores positivos de 2015 não ocorrerão em 2016, como o aumento de prazo e margem dos contratos dos servidores federais e militares das Forças Armadas, por exemplo. Ainda assim, a estimativa é de expansão de 17% no período.

A unidade de Seguros também apresentou evolução em 2015 em relação ao exercício anterior: de 13,09%, quase três vezes mais, portanto, do que a média do mercado, que foi de 4,61%. No ramo de Acidentes Pessoais, a Sabemi posicionou-se em 12º lugar em prêmios ganhos entre os 39 maiores grupos seguradores do país, e obteve margem de resultado de 80,29%, quase o dobro da média do mercado (48,2%). Já o índice de sinistralidade na organização ficou em 2,38%, enquanto o do setor segurador em geral atingiu a média de 17,89%.

Todos esses resultados impulsionaram em nove pontos percentuais o *market share* da companhia em acidente e saúde, de 1,30% em 2014 para 1,39%, atingindo uma carteira de 250 mil clientes.

Para 2016, a unidade de Seguros não trabalha com um cenário animador para o segmento em geral: demissões deverão afetar

Our Loans unit closed the year with a paycheck loan production growth exceeding 66% over 2014, from BRL 301,009,005 to BRL 502,312,106 – a record volume. The expansion was also above the market's 14% average.

We reached another milestone in the year thanks to our sales team's ability to take advantage of market opportunities. They secured 11,000 new clients, which led us to the mark of approximately 80,000 clients in the paycheck loan business alone. At our branches, about 9% of business originated from the Internet, by people who went to Sabemi's website and filled out an application after having been directed by Google's search engine. In turn, our Bank Correspondents channel, albeit well established, was restructured to become leaner but higher quality.

Our goal for 2016 is to reach BRL 1 billion in fund equity

Our Loans unit expects to keep on growing in 2016 – a challenging year that once again stands to try Sabemi's ability to adapt. Some positive aspects from 2015 will not be seen in 2016, such as the increase in the timeframe and margin of federal servants' and Army officers' contracts, for instance. Still, we estimate growing 17% in the period.

Our Insurance unit also grew in 2015 over the previous year: 13.09%, therefore nearly three times over the 4.61% market average. In the Personal Accident business, Sabemi ranked 12th in terms of premiums collected out of the country's 39 largest insurance groups, and obtained an 80.29% profit margin that was nearly twice the market average (48.2%). On the other hand, the volume of claims was 2.38% at our company, while the insurance industry at large reached an average of 17.89%.

All these results added nine percentage points to our company's market share in the accident and health business, from 1.30% in 2014 to 1.39%, and our portfolio now boasts 250,000 clients.

For 2016, our Insurance unit is not working with promising prospects for the business as a whole: layoffs



os resultados do mercado de Vida em Grupo e Seguro Saúde; a retração nas vendas pode afetar o segmento para veículos; e muito provavelmente o número de obras a serem seguradas será menor. No entanto, dando sequência à sua estratégia de foco em Acidentes Pessoais para funcionários públicos e em virtude das parcerias que já começaram a ser estruturadas em 2015, a ideia é manter o crescimento a índices superiores aos do mercado.

O Grupo Sabemi também deverá lançar em 2016 sua nona operação de Fundo de Investimento em Direitos Creditórios (FIDC), com a qual pretende alcançar a meta de acumular R\$ 1 bilhão em patrimônio de fundos. Em 2015, as duas operações lançadas foram muito bem-sucedidas: a Sabemi III, com patrimônio líquido de R\$ 232.558.184,69 e cotas subordinadas no valor de R\$ 22.435.443,92, e a Sabemi IV, com patrimônio líquido de R\$ 78.927.608,85 e cotas subordinadas de R\$ 6.447.801,01. O ano foi encerrado com patrimônio líquido total de fundos de R\$ 772.090.350,48.

should impact group life and health insurance market results; ebbing sales may impact the vehicle insurance business; and the number of constructions to be insured will very much likely drop. However, we plan to keep growing at rates above the market's by sticking to our strategy of focusing on Personal Accident insurance for public servants and relying on partnerships we began setting up in 2015.

In 2016, Grupo Sabemi is also expected to launch our 9th credit rights investment fund (Fundo de Investimento em Direitos Creditórios - FIDC), through which we plan to reach the goal of accumulating BRL 1 billion in fund equity. In 2015, the two operations launched were highly successful: Sabemi III, with a net worth of BRL 232,558,184.69 and subordinated shares in the amount of BRL 22,435,443.92, and Sabemi IV, with a net worth of BRL 78,927,608.85 and subordinated shares in the amount of BRL 6,447,801.01. We closed the year with fund equity totaling BRL 772,090,350.48.

Desempenho econômico-financeiro

Economic-financial performance

SABEMI SEGURADORA S.A.

Indicadores e Perfil da Receita

Indicators and Revenue Profile

CAPITALIZAÇÃO E LIQUIDEZ | CAPITALIZATION AND LIQUIDITY

CONTAS (em R\$ milhares) ACCOUNTS (in BRL thou)	2012	2013	2014	2015
Prêmios Retidos (PR) Premiums Retained (PR)	82.757	94.242	107.048	114.181
Prêmios Ganhos (PG) Earned Premiums (EP)	82.068	99.420	111.637	123.143
Sinistros Ocorridos (SO) Claims Incurred (CI)	(27.008)	(36.529)	(36.161)	(38.184)
Resultado Operacional (RO) Operating Result (OR)	10.385	8.898	24.394	29.987
Lucro Líquido (LL) Net Profit (NP)	8.652	5.812	116	19.193
Ativo Permanente (AP) Permanent Assets (PA)	1.925	2.469	2.650	2.749
Ativo Total (AT) Total Assets (TA)	140.321	150.473	164.331	180.385
Patrimônio Líquido (PL) Owners' Equity (OE)	44.980	57.639	57.306	65.001
Patrimônio Líquido Ajustado (PLA) Adjusted Owners' Equity (AOE)	44.561	57.046	56.507	64.379
Capital Mínimo Requerido (CMR) Minimum Capital Required (MCR)	37.487	26.455	31.361	28.209
Suficiência do PLA ANE Sufficiency	7.074	30.591	25.146	36.170

INDICADORES INDICATORS	2012	2013	2014	2015
Rentabilidade s/ Patrimônio (LL/PL) Profitability over Equity (NP/OE)	19,2%	10,1%	0,2%	29,5%
Rentabilidade s/ Ativo (LL/AT) Profitability over Assets (NP/TA)	6,1%	3,9%	0,1%	10,6%
Sinistralidade (SO/PG) Claims (CI/EP)	32,7%	36,7%	32,4%	31,0%
Suficiência do PLA ((PLA-CMR)/CMR) ANE Sufficiency ((ANE-MCR)/MCR)	18,9%	115,6%	80,2%	128,2%
Solvência (PL/PR) Solvency (OE/PR)	54,3%	61,2%	53,5%	56,9%
Imobilização do Patrimônio (AP/PL) Immobilized Owners' Equity (PA/OE)	4,2%	4,3%	4,6%	4,2%

PERFIL DA RECEITA – PRÊMIOS TOTAIS | REVENUE PROFILE – TOTAL PREMIUMS

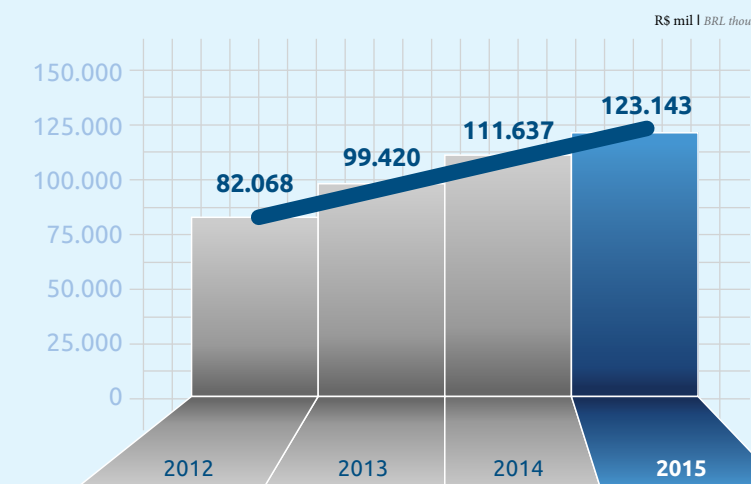
RAMO CATEGORY	2012	2013	2014	2015
Acidentes Pessoais Personal Accidents	76%	72%	83%	79%
Prestamista Credit Life	20%	20%	8%	10%
Demais ramos Other categories	4%	8%	9%	11%
Total	100%	100%	100%	100%

Prêmios Ganhos (PG)

Earned Premiums (EP)

Os Prêmios Ganhos apresentaram crescimento de 10% na comparação com 2014, somando R\$ 123.143 mil.

Earned Premiums grew 10% compared to 2014 and added up to BRL 123,143,000.

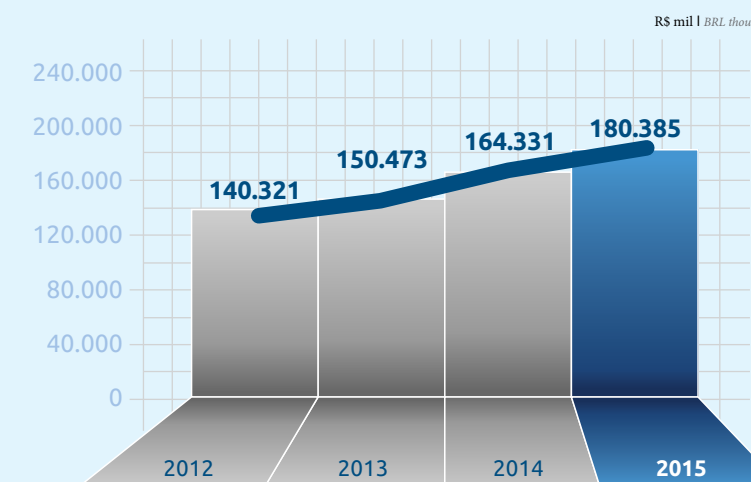


Ativo Total (AT)

Total Assets (TA)

O Ativo Total chegou a R\$ 180.385 mil, expansão de 10% em relação aos R\$ 164.331 mil do ano anterior.

Total Assets reached BRL 180,385,000 - a 10% increase over the BRL 164,331,000 in the previous year.



Lucro Líquido (LL) Net Profit (NP)

O Lucro Líquido finalizou 2015 em R\$ 19.193 mil, o que proporcionou uma rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido de mais de 29%. Em 2014, o resultado foi impactado por um acordo judicial, cujo reflexo foi R\$ 15 milhões. Ao desconsiderar esse impacto, o crescimento do lucro líquido em 2015 seria de 27%.

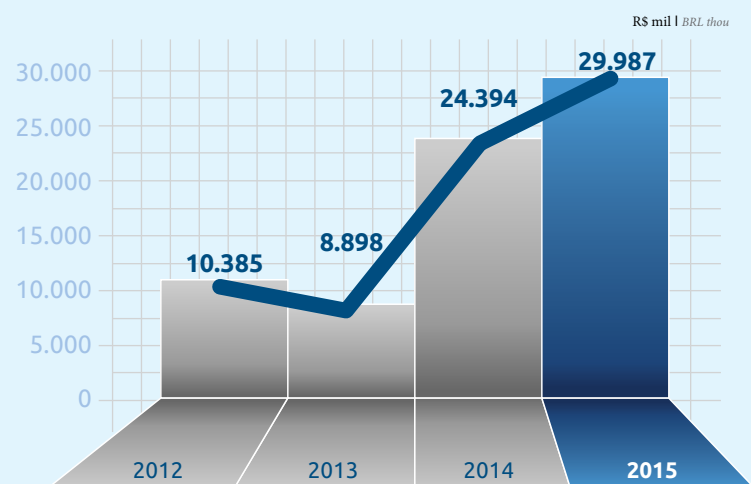
Our Net Profit closed 2015 at BRL 19,193,000 – which afforded a profitability over Equity in excess of 29%. In 2014, the bottom line was impacted by a lawsuit settled in the amount of BRL 15 million. That impact aside, our net profit would have grown 27% in 2015.



Resultado Operacional (RO) Operating Result (OR)

O Resultado Operacional cresceu 23% em relação a 2014, alcançando R\$ 29.987 mil. O excelente desempenho foi obtido por meio da expansão das operações de seguros e assistência financeira e da manutenção das margens de lucro.

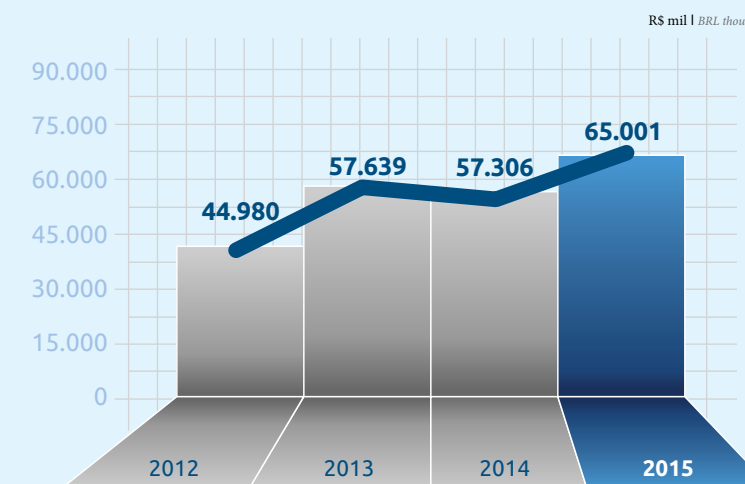
Our Operating Result soared 23% over 2014 to reach BRL 29,987,000. Such excellent performance is owed to the expansion in our insurance and loan operations and our ability to uphold our profit margins.



Patrimônio Líquido (PL) Owners' Equity (OE)

No ano, o Patrimônio Líquido encerrou em R\$ 65.001 mil, crescimento de 13% em relação aos R\$ 57.306 mil do ano anterior.

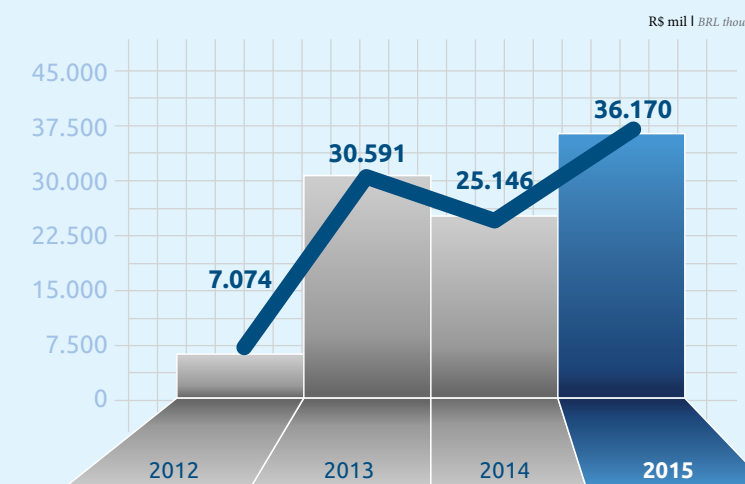
In the year, our Owners' Equity ended at BRL 65,001,000 - a 13% growth over the previous year's BRL 57,306,000.



Suficiência do PLA ANE Sufficiency

A Suficiência do Patrimônio Líquido Ajustado (PLA) alcançou R\$ 36.170 mil, uma alta de 44% sobre os valores de 2014. A posição apresentada pela Seguradora confirma a manutenção das garantias de suficiência do Patrimônio Líquido frente às provisões passivas.

Our Adjusted Net Equity (ANE) Sufficiency reached BRL 36,170,000 - a 44% increase over 2014 figures. The position recorded by the Insurance Company confirms NE sufficiency guarantees were maintained against liability provisions.



GRUPO SABEMI

Balanços Patrimoniais em 31 de dezembro*

Balance sheets on December 31*

	Em milhares In BRL thou			
	2012	2013	2014	2015
ATIVO ASSETS				
Circulante Current	198.781	223.741	250.232	238.175
Disponível Available	428	1.041	621	1.465
Aplicações Investments	170.409	195.985	202.771	216.501
Créditos de operações com seguros e resseguros <i>Credits from insurance and reinsurance operations</i>	6.272	5.091	6.246	7.278
Créditos de operações com previdência complementar <i>Credits from supplementary pension plan operations</i>	-	2.409	2.827	3.347
Títulos e créditos a receber <i>Negotiable instruments and credits to receive</i>	21.672	19.098	37.767	9.584
Não circulante Non-current	67.625	59.923	71.433	79.641
Realizável a longo prazo <i>Non-current receivables</i>	33.195	27.167	18.508	26.736
Investimentos <i>Investments</i>	13.402	12.001	33.239	34.809
Imobilizado <i>Fixed assets</i>	10.028	10.234	9.605	8.821
Intangível <i>Intangible assets</i>	11.000	10.521	10.081	9.275
TOTAL DO ATIVO TOTAL ASSETS	266.406	283.664	321.665	317.816
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO LIABILITIES AND OWNERS' EQUITY				
Circulante Current	102.733	113.021	139.255	125.497
Contas a pagar <i>Accounts payable</i>	18.722	33.575	56.131	36.675
Débitos de operações com seguros e resseguros <i>Debts from insurance and reinsurance operations</i>	2.661	3.174	6.395	5.076
Débitos de operações com previdência complementar <i>Debts from supplementary pension plan operations</i>	1.028	103	189	70
Depósitos de terceiros <i>Third-party deposits</i>	18.984	11.554	9.041	7.495
Provisões técnicas – seguros e resseguros <i>Technical provisions – insurance and reinsurance</i>	55.224	53.147	53.753	61.107
Provisões técnicas – previdência complementar <i>Technical provisions – supplementary pension plans</i>	6.114	11.468	13.746	15.074
Não circulante Non-current	30.849	38.570	48.116	44.997
Contas a pagar <i>Accounts payable</i>	14.916	25.533	25.910	19.805
Provisões técnicas – seguros e resseguros <i>Technical provisions – insurance and reinsurance</i>	123	165	149	134
Provisões técnicas – previdência complementar <i>Technical provisions – supplementary pension plans</i>	5.235	4.141	4.565	5.080
Outros débitos <i>Other debts</i>	10.575	8.731	17.492	19.978
Patrimônio líquido Owners' equity	132.824	132.073	134.294	147.322
Patrimônio líquido da controladora <i>Controller's owners' equity</i>	128.146	123.693	120.767	133.324
Patrimônio líquido dos não controladores <i>Non-controllers' owners' equity</i>	4.678	8.380	13.527	13.998
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO TOTAL LIABILITIES AND OWNERS' EQUITY	266.406	283.664	321.665	317.816

(*) Balanço Patrimonial consolidado das empresas: (*) Consolidated Balance Sheet of companies:
Sabemi Participações / Sabemi Seguradora / Sabemi Negócios / Sabemi Tec / Sabemi Previdência Privada

Demonstração do Resultado

Income Statement

	Em milhares In BRL thou			
EXERCÍCIOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO (*) BUSINESS YEARS ENDING ON DECEMBER 31 (*)	2012	2013	2014	2015
Operações de seguros <i>Insurance operations</i>	52.749	59.582	70.243	77.976
Prêmios Ganhos Earned Premiums	78.547	94.234	105.237	114.179
Sinistros ocorridos <i>Claims incurred</i>	(25.798)	(34.652)	(34.994)	(36.203)
Operações de previdência <i>Pension plan operations</i>	(497)	3.255	5.583	8.999
Receitas de contribuição Revenues from dues	4.367	8.206	9.777	12.798
Despesas com benefícios e resgates <i>Expenses with benefits and redemptions</i>	(4.864)	(4.951)	(4.194)	(3.799)
Receita líquida de seguros e previdência <i>Net income from insurance and pension plans</i>	52.252	62.837	75.826	86.975
Operações de correspondentes Correspondents' operations	15.599	15.806	24.768	16.027
Receita líquida total <i>Total net revenue</i>	67.851	78.643	100.594	103.002
Custos de aquisição <i>Purchase costs</i>	(13.411)	(12.675)	(15.477)	(17.073)
Despesas administrativas <i>Administrative expenses</i>	(59.672)	(65.318)	(72.928)	(70.403)
Despesas com tributos <i>Tax expenses</i>	(7.537)	(9.551)	(9.688)	(13.374)
Resultado financeiro <i>Financial result</i>	37.012	41.350	41.808	56.457
Outras receitas e despesas operacionais <i>Other operating income and expenses</i>	(2.540)	(17.798)	(16.588)	(20.142)
Resultado patrimonial <i>Equity results</i>	(228)	0	(13)	20
Resultado operacional Operating result	21.475	14.651	27.708	38.487
Outras receitas e despesas não correntes <i>Other non-current revenue and expenses</i>	4.536	164	(24.421)	(86)
Resultado antes de impostos e participações <i>Result before taxes and profit sharing</i>	26.011	14.815	3.287	38.401
Imposto de renda, contribuição social e participações <i>Income tax, payroll charges, and profit sharing</i>	(8.770)	(7.678)	(1.997)	(14.678)
Imposto Renda <i>Income Tax</i>	(5.597)	(5.078)	(1.279)	(8.979)
Contribuição Social <i>Payroll charges</i>	(2.816)	(2.343)	(396)	(5.369)
Participação nos lucros ou resultados <i>Profit sharing</i>	(357)	(257)	(322)	(330)
LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO YEAR'S NET PROFITS	17.241	7.137	1.290	23.723

(*) Demonstração de resultado consolidado das empresas: (*) Consolidated Income Statement of companies:
Sabemi Participações / Sabemi Seguradora / Sabemi Negócios / Sabemi Tec / Sabemi Previdência Privada

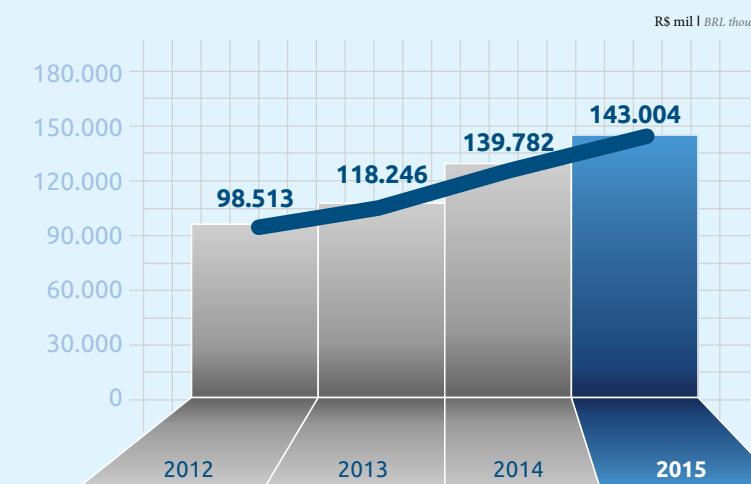
Demonstração do Valor Adicionado | G4-EC1 |

Added Value Statement | G4-EC1 |

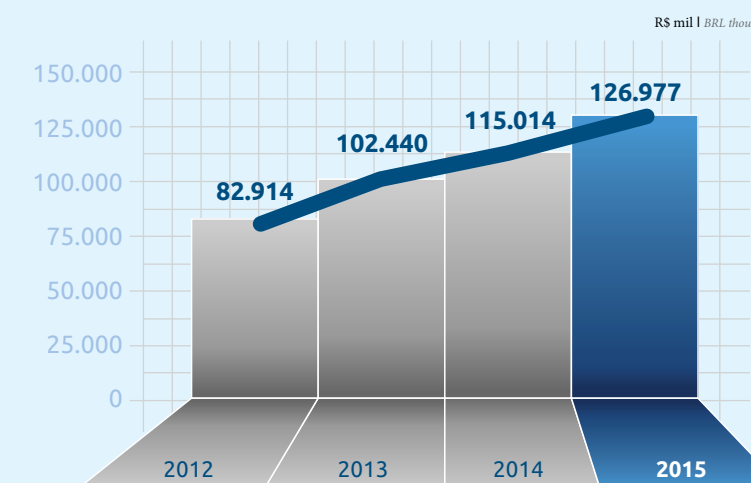
EXERCÍCIOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO (*) BUSINESS YEARS ENDING ON DECEMBER 31 (*)	Em milhares In BRL thou		
	2013	2014	2015
1 - RECEITAS REVENUES	120.986	146.932	152.068
1.1) Receitas com operações de seguros Revenues from insurance operations	94.234	105.236	114.716
1.2) Receitas com operações de previdência complementar Revenues from supplementary pension plan operations	8.068	9.534	12.261
1.3) Vendas de mercadorias, produtos e serviços Sales of goods, products and services	15.806	24.768	18.122
1.4) Outras receitas Other revenues	3.155	7.057	7.897
1.5) Provisão para créditos de liquidação duvidosa - Reversão/(Constituição) Provision for bad debts - Reversal/(Setup)	(277)	337	(928)
2 - BENEFÍCIOS E SINISTROS BENEFITS AND CLAIMS	45.729	52.275	49.231
2.1) Sinistros Claims	30.980	36.558	33.594
2.2) Variação da provisão de sinistros ocorridos, mas não avisados Variation in the provision for claims incurred but not reported	3.178	(1.565)	2.523
2.3) Despesas com benefícios e resgates Expenses with benefits and redemptions	4.425	3.935	3.749
2.4) Variação da provisão de eventos ocorridos, mas não avisados Variation in the provision for events occurred but not reported	527	320	137
2.5) Outras Others	6.619	13.027	9.228
3 - INSUMOS ADQUIRIDOS DE TERCEIROS INPUTS PURCHASED FROM THIRD PARTIES	59.915	88.436	78.572
3.1) Serviços de terceiros, comissões líquidas Third-party services, net commissions	27.342	29.154	38.902
3.2) Materiais, energia, serviços de terceiros e outros Supplies, power, third-party services, and others	27.187	52.473	33.988
3.3) Perda/Recuperação de valores ativos Loss/recovery of active values	2.961	-	-
3.4) Outras Others	2.425	6.809	5.682
4 - VALOR ADICIONADO BRUTO (1 - 2 - 3) GROSS ADDED VALUE (1 - 2 - 3)	15.342	6.221	24.265
5 - DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO DEPRECIATION AND AMORTIZATION	2.622	2.944	2.840
6 - VALOR ADICIONADO LÍQUIDO PRODUZIDO PELA ENTIDADE (4 - 5) NET ADDED VALUE PRODUCED BY THE ENTITY (4 - 5)	12.720	3.277	21.425
7 - VALOR ADICIONADO RECEBIDO EM TRANSFERÊNCIA ADDED VALUE RECEIVED IN TRANSFERS	48.141	52.328	74.560
7.1) Receitas financeiras Financial revenues	47.968	50.847	74.397
7.2) Outras Others	173	1.481	163
8 - VALOR ADICIONADO TOTAL A DISTRIBUIR (6 + 7) TOTAL ADDED VALUE TO SHARE (6 + 7)	60.861	55.605	95.985
9 - DISTRIBUIÇÃO DO VALOR ADICIONADO ADDED VALUE SHARING	60.861	55.605	95.985
9.1) Pessoal Personnel	26.799	29.854	30.284
9.1.1 - Remuneração direta Direct compensation	18.731	21.796	20.408
9.1.2 - Benefícios Benefits	6.353	5.970	8.025
9.1.3 - FGTS FGTS	1.715	2.088	1.851
9.2) Impostos, taxas e contribuições Taxes, fees and dues	23.004	18.960	32.692
9.2.1 - Federais Federal	20.502	16.654	30.123
9.2.2 - Municipais City	2.502	2.306	2.569
9.3) Remuneração de capitais de terceiros Third-party capital remuneration	3.921	5.501	9.286
9.3.1 - Juros Interest	2.123	3.275	7.742
9.3.2 - Aluguéis Rent	1.603	2.203	1.511
9.3.3 - Outras Others	194	23	33
9.4) Remuneração de capitais próprios Company capital remuneration	7.137	1.290	23.723
9.4.1 - Dividendos/Juros sobre o Capital Próprio Dividends/Interest on Company Capital	3.114	500	10.599
9.4.2 - Lucros retidos Retained profits	-	(4.389)	12.360
9.4.3 - Participação dos não controladores nos lucros retidos Non-controller equity interest in retained profits	4.023	5.179	764

(*) Demonstração do Valor Adicionado consolidado das empresas: (*) Added Value Statement of companies: Sabemi Participações / Sabemi Seguradora / Sabemi Negócios / Sabemi Tec / Sabemi Previdência Privada

Receita Total Operacional Total Revenue from Operations

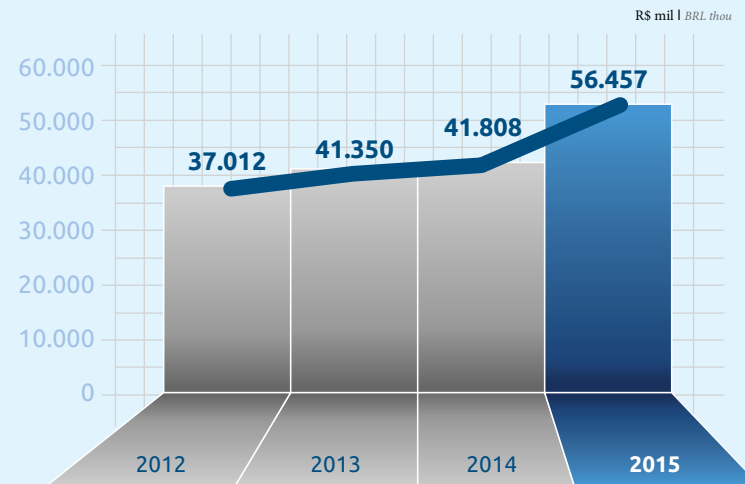


Receita de Seguros e Previdências Insurance and Pension Plan Revenue



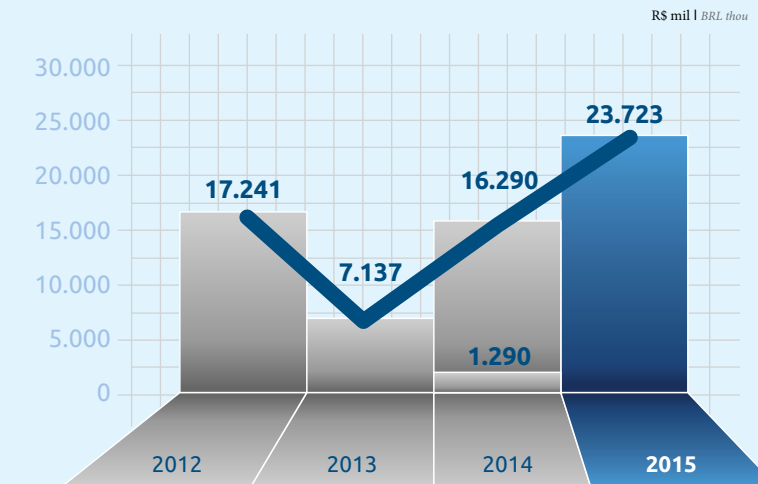
Resultado Financeiro

Financial Income or Loss



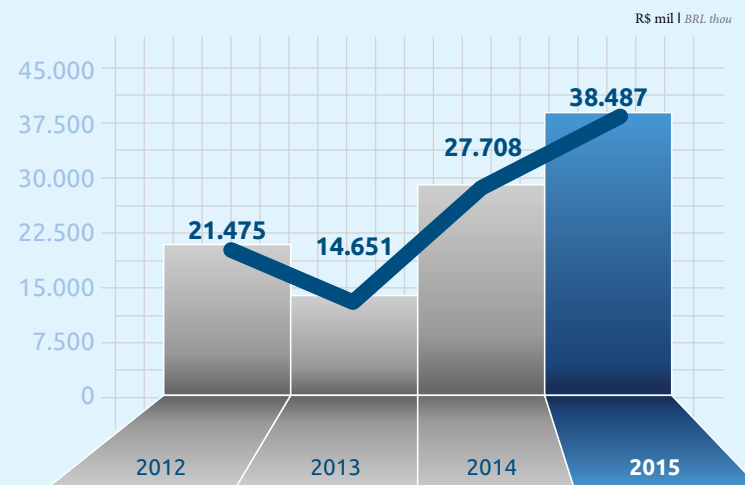
Lucro Líquido

Net Profit



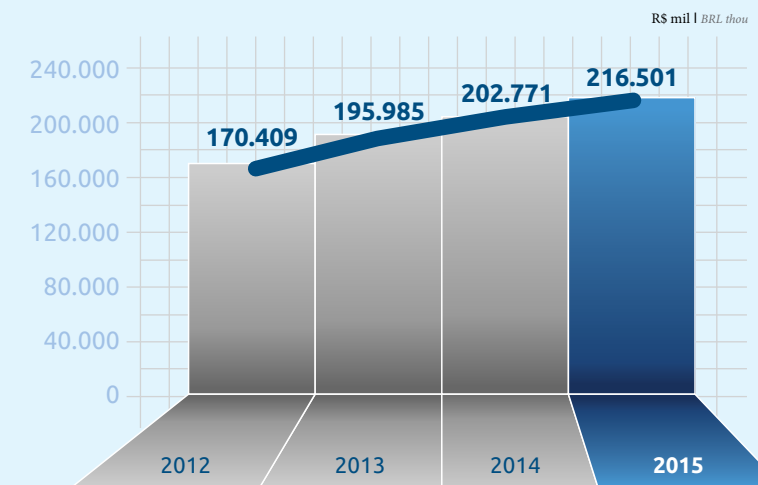
Resultado Operacional

Operating Result

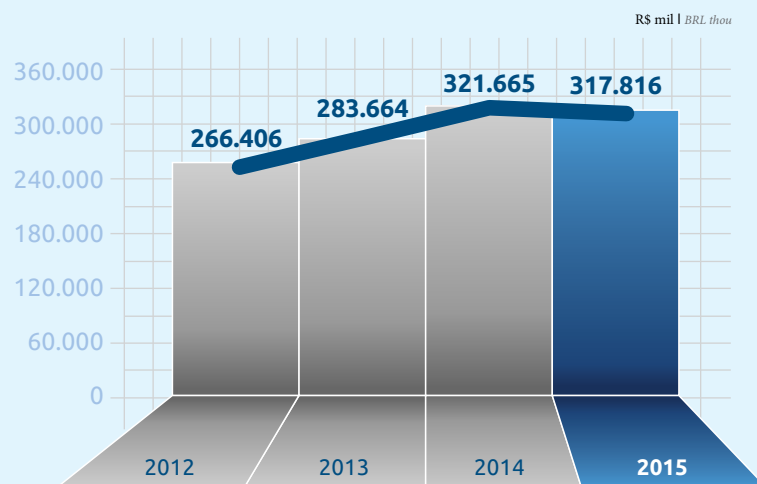


Aplicações Financeiras

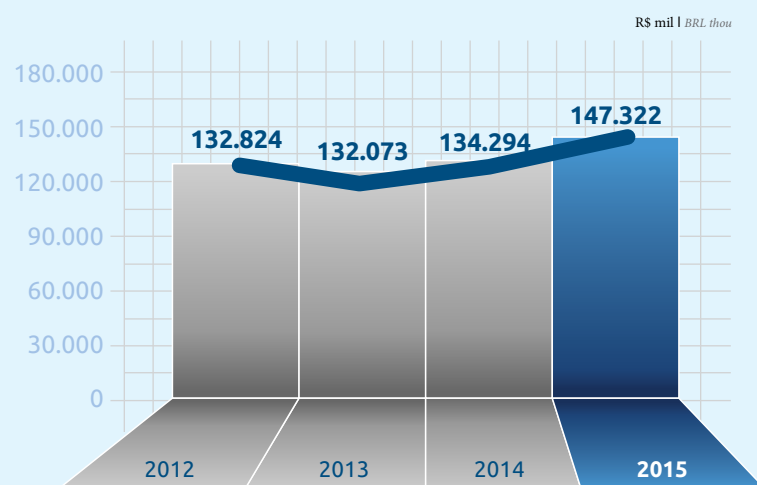
Financial Investments



Ativos Totais Total Assets



Patrimônio Líquido Owners' Equity



Análise dos Indicadores Econômicos e Financeiros do Grupo Sabemi em 2015 Analysis of Grupo Sabemi's Economic and Financial Indicators in 2015

O ano de 2015 foi marcado por fortes turbulências na economia e na política do país. A falta de confiança quanto à capacidade do governo de reconduzir o Brasil ao crescimento econômico e as incertezas em relação ao futuro político foram a tônica do segundo semestre.

As taxas de juros fecharam em 14,25% ao ano. A inflação ficou em dois dígitos 10,67 (%) e o PIB caiu 3,8%, o pior resultado desde 1990. A crise se acentuou e as incertezas quanto ao futuro aumentaram.

Embora o quadro econômico tenha se mostrado desfavorável, o Grupo Sabemi cresceu em suas receitas de seguros e previdência, registrando R\$ 126.977 mil ao fim do período, 10% mais na comparação com o ano anterior. Em valores absolutos, o aumento da receita foi de R\$ 11.963 mil.

Outro destaque foi a originação de R\$ 502.312 mil em crédito consignado, crescimento de 66,88% se comparado aos R\$ 301.000 mil de 2014. Em operações com recursos próprios, os volumes alcançaram a marca histórica de R\$ 481.000 mil.

Esse desempenho contribuiu positivamente para o resultado financeiro e econômico do Grupo Sabemi, que registrou ao final de 2015 lucro líquido de R\$ 23.723 mil, o que representa 23% da receita líquida total. A rentabilidade sobre o patrimônio líquido atingiu a marca de 16%, demonstrando o excelente desempenho do Grupo. Da mesma forma, o patrimônio líquido atingiu R\$ 147.322 mil, o que corresponde a um aumento de 10% na comparação com o ano anterior.

Esse excelente desempenho econômico também poderia ter sido registrado em 2014, não fosse o impacto ocorrido pelo acordo realizado pela Sabemi Seguradora em um processo judicial, fruto de uma demanda que se arrastava por mais de dez anos e cujas seguidas decisões desfavoráveis ocorridas em 2014 levaram a direção da empresa a reavaliar o risco e optar por encerrar de vez o processo.

A estratégia de buscar a expansão das receitas mantendo as margens de contribuição dos produtos colaborou para que o resultado operacional do Grupo Sabemi superasse em 39% os valores de 2014, totalizando R\$ 38.487 mil.

As aplicações financeiras também apresentaram expansão e somaram R\$ 216.501 mil ao final do período. Já a geração de riqueza do Grupo Sabemi, em 2015, atingiu R\$ 95.985 mil, dos quais R\$ 30.284 mil foram destinados aos colaboradores, R\$ 32.692 mil ao governo, R\$ 9.286 mil a terceiros e R\$ 23.723 mil aos acionistas.

Se para 2016 as perspectivas econômicas do país se apresentam adversas, por outro lado o mercado segurador continua bastante promissor. O Grupo Sabemi acredita em um crescimento próximo a 20% no mercado segurador em relação a 2015.

Da mesma forma, o crédito consignado continuará a representar uma ótima oportunidade para as pessoas que necessitam captar recursos a taxas de juros reduzidas.

Esse cenário de 2016, somado aos excelentes resultados obtidos em 2015, impulsionam o Grupo Sabemi a continuar apresentando uma performance competitiva frente aos desafios assumidos.

The year 2015 was plagued by economic and political turmoil in the country. The lack of confidence on the government's ability to get Brazil back on an economic growth path and the uncertainties about the country's political future were the keynotes in the latter half of the year.

Interest rates closed at 14.25 % per year. Inflation reached double digits at 10.67 % and the GDP dropped 3.8%, the worst result since 1990. The crisis worsened and uncertainties about the future increased.

Although the economic picture was not pretty, Grupo Sabemi grew in terms of insurance and pension plan revenues to record BRL 126,977,000 at the end of the year, 10% higher than the year before. In absolute figures, our income grew BRL 11,963,000.

Another highlight was the origination of BRL 502,312,000 in paycheck loans, a 66.88% growth compared to the BRL 301,000,000 in 2014. Transactions using our company's own resources reached the all-time high of BRL 481,000,000.

Such performance positively contributed to Grupo Sabemi's financial and economic results, which at the end of 2015 recorded a BRL 23,723,000 net profit that accounted for 23% of our total net income. Our profitability over equity reached 16%, which shows our Group's excellent performance. Likewise, our equity reached BRL 147,322,000 – corresponding to a 10% increase over the previous year.

It must be said we could have recorded such excellent economic performance in 2014 as well if not for the impact from a settlement reached by Sabemi Seguradora on a lawsuit that had been dragging on for over ten years and whose repeat unfavorable decisions issued in 2014 led our company's senior management to reassess the risk and choose to drop the case once and for all.

Our strategy of seeking to expand our revenues while maintaining our products' contribution margins helped Grupo Sabemi operating result surpass our 2014 figures by 39% and total BRL 38,487,000.

Financial investments also increased and added up to BRL 216,501,000 at the end of the year. In 2015, Grupo Sabemi generated wealth in the amount of BRL 95,985,000, of which BRL 30,284,000 were assigned to employees, BRL 32,692,000 to the government, BRL 9,286,000 to third parties, and BRL 23,723,000 to our stockholders.

While the country's economic prospects are bleak for 2016, on the other hand the insurance market remains quite promising. Grupo Sabemi expects to grow close to 20% in the insurance market over 2015.

Likewise, paycheck loans will remain a great opportunity for people who need to raise funds at lower interest rates.

This 2016 scenario, added to the excellent results obtained in 2015, drives Grupo Sabemi to keep on delivering a competitive performance against the challenges we have taken on.

Reconhecimento *Recognition*



Valor 1000

Na publicação do jornal Valor Econômico que relaciona as mil maiores empresas do país, a Sabemi Previdência ocupou o 1º lugar entre as Mais Rentáveis sobre o Patrimônio, o 6º lugar entre as que Mais Cresceram em Aplicações, além da 37ª posição entre as Maiores em Previdência e Vida (saltou quatro posições em relação ao *ranking* anterior). A Sabemi Seguradora ocupou a 9ª posição entre as que Mais Cresceram em Aplicações, o 15º lugar entre as Mais Rentáveis sobre o Patrimônio, e a 28ª colocação entre as Maiores em Previdência e Vida (evoluiu cinco posições na comparação com o *ranking* anterior).

Valor 1000

In newspaper Valor Econômico's publication that lists the country's 1000 largest companies, Sabemi Previdência ranked 1st among the Most Profitable over Equity, 6th among the Fastest Growing in Investments, and 37th among the Largest in Pension Plans and Life Insurance (four positions higher than in the previous ranking). Sabemi Seguradora secured the 9th place among the Fastest Growing in Investments, 15th place among the Most Profitable over Equity, and 28th place among the Largest in Pension Plans and Life Insurance (five positions higher than in the previous ranking).



1000 Maiores Empresas do Brasil

Nos segmentos de Seguro e Previdência, a Sabemi integra o *ranking* As Melhores da Dinheiro, promovido pela revista IstoÉ Dinheiro, ocupando a quinta posição na categoria Inovação e Qualidade.

1000 largest companies in Brazil

In the insurance and pension plan groups, Sabemi made it into The Best of Dinheiro ranking published by magazine IstoÉ Dinheiro, finishing 5th in the Innovation and Quality category.



AMANHÃ

Melhores Empresas para Trabalhar no RS

Em sua 5ª edição, a pesquisa, organizada pela revista Amanhã e pelo Instituto Great Place to Work (GPTW), posicionou a Sabemi em 30º lugar entre as 40 empresas selecionadas por oferecerem os ambientes de trabalho mais atrativos do Estado.

Best Companies to Work for in Rio Grande do Sul

In the 5th survey conducted by magazine Amanhã and the Great Place to Work (GPTW) institute, Sabemi ranked 30th among the 40 companies selected for providing the most attractive workplaces in the state. The study looks into employees' level of trust regarding

O estudo tem como base o nível de confiança dos funcionários em cinco dimensões: credibilidade, respeito, imparcialidade, orgulho e camaradagem. A Sabemi figurou na categoria Médias Empresas, que têm entre 50 e 999 empregados.



17º Prêmio Abrasca de Melhor Relatório Anual

Obteve o primeiro lugar no reconhecimento da Associação Brasileira das Companhias Abertas, na categoria Empresa Fechada – Grupo 2, pelo Relatório Anual de Sustentabilidade referente ao ano de 2014. A cerimônia de premiação ocorreu em novembro, na sede da BM&FBovespa, em São Paulo.



500 Maiores do Sul (Grandes & Líderes)

No ranking, organizado pela revista Amanhã e pela PricewaterhouseCoopers Auditores Independentes (PwC), com base no balanço financeiro das empresas de diversos setores da economia dos estados do Rio Grande do Sul, de Santa Catarina e do Paraná, a Sabemi Participações figurou na 388ª colocação, subindo 20 posições na comparação com a última publicação.



Top Ser Humano ABRH-RS

O prêmio foi concedido ao Grupo Sabemi pela iniciativa Sabemi.comVocê. Conferido pela Associação Brasileira de Recursos Humanos do Rio Grande do Sul, reconhece organizações que se destacam na gestão de pessoas.

Melhor desempenho

Pelo sétimo ano consecutivo, a Sabemi Seguradora se destacou entre as empresas de seu segmento no Rio Grande do Sul, posicionando-se em primeiro lugar nos indicadores Índice Combinado Ampliado e Menor Grau de Sinistralidade. Também ocupou a segunda colocação em Prêmios Emitidos, Prêmios Ganhos, Lucro Líquido, Patrimônio Líquido, Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido, Liquidez Geral e Menor Grau de Endividamento.

five aspects: credibility, respect, impartiality, pride, and camaraderie. Sabemi featured in the category Mid-Sized Companies, which have between 50 and 999 employees.

17th ABRASCA Best Annual Report Awards

We finished 1st at the awards presented by the Brazilian Association of Publicly-Traded Companies (Associação Brasileira das Companhias Abertas), in the Privately-Held Company category – Group 2, for our Annual Sustainability Report on 2014. The awards ceremony was held in November at the BM&FBovespa headquarters in São Paulo.

500 Largest in the South (Big & Leaders)

In the ranking organized by magazine Amanhã and PricewaterhouseCoopers Auditores Independentes (PwC) based on the financial statements published by companies operating in a variety of industries in the states of Rio Grande do Sul, Santa Catarina, and Paraná, Sabemi Participações showed up in the 388th place, 20 positions higher than in the previous publication.

ABRH-RS Top Human Being

The award was given to Grupo Sabemi for our initiative Sabemi.comVocê. Presented by Associação Brasileira de Recursos Humanos do Rio Grande do Sul (Brazilian Association of Human Resources in Rio Grande do Sul), the award recognizes organizations that stand out in terms of people management.

Top performance

For the 7th year running, Sabemi Seguradora stood out among companies in our business in Rio Grande do Sul, ranking 1st in the Expanded Combined Index and Lower Volume of Claims indicators. It also held 2nd place in Premiums Issued, Earned Premiums, Net Profit, Owners' Equity, Profitability over Equity, Overall Liquidity, and Lower Level of Indebtedness.

Informações corporativas Corporate information

GRUPO SABEMI

Sabemi Participações S.A.
Sabemi Seguradora S.A.
Sabemi Previdência Privada
Sabemi Negócios Ltda.
Sabemi Tec Ltda.

Atendimento | *Client services*

Capitais e regiões metropolitanas | *Capitals and metropolitan areas*: 4003.1415

Demais regiões | *Other areas*: 0800.880.1900

Website: <http://www.sabemi.com.br>

E-mail: Mensagens, sugestões e solicitações | *Messages, suggestions, and requests*: sac@sabemi.com.br

Ouvidoria | *Office of the Ombudsman*: 0800.880.1999
(segunda a sexta-feira, das 9h às 17h | *Mondays to Fridays, 9 am to 5 pm*)
E-mail: ouvidoria@sabemi.com.br

Matriz | Head Office

Porto Alegre - Rua Sete de Setembro, 515
Centro Histórico - CEP 90010-190
Porto Alegre (RS)

Filiais | Branches

Porto Alegre
Rua Sete de Setembro, 515 – Centro
CEP 90010-190 – Porto Alegre (RS)
(51) 3123.1999

São Paulo
Praça Dom José Gaspar, 106
Galeria Metrôpole – Loja 41 – Centro
CEP 01047-010 – São Paulo (SP)
(11) 3120.6566

Campinas
Avenida Campos Salles, 600 – Sala 25
Centro – CEP 13010-081 – Campinas (SP)
(19) 2511.1613

São José dos Campos
Rua Dolzani Ricardo, 173 – Centro
CEP 12210-110 – São José dos Campos (SP)
(12) 3205.3810

Rio de Janeiro
Praça Pio X, 55 – 3º andar – Centro
CEP 20040-020 – Rio de Janeiro (RJ)
(21) 3981.0004

Rio de Janeiro | Candelária
Praça Pio X, 55 – 3º andar – Centro
CEP 20040-020 – Rio de Janeiro (RJ)
(21) 3216.6500

Niterói
Rua José Clemente, 73 – Loja 05 – Centro
CEP 24020-104 – Niterói (RJ)
(21) 3629.6668

Nova Iguaçu
Rua Dr. Barros Júnior, 272 – Loja 9 – Centro
CEP 26215-071 – Nova Iguaçu (RJ)
(21) 2668.1441

Belo Horizonte
Avenida Augusto de Lima, 399 – Loja 01
Centro – CEP 30190-000 – Belo Horizonte (MG)
(31) 2534.0321

Campo Grande
Rua 13 de Maio, 2531 – Centro
CEP 79002-351 – Campo Grande (MS)
(67) 3042.1270

Goiânia
Rua 09 com a Rua 03, 199 – Sala 20
Galeria Cine Ouro – Centro
CEP 74023-010 – Goiânia (GO)
(62) 4009.1435

Brasília | Asa Sul
SRTVS Q 701 – Conj. L – Bl 02 – n° 30
CE Assis Chateaubriand – Loja 12
Asa Sul – CEP 70340-906 – Brasília (DF)
(61) 2195.0010

Brasília | Embaixador
SCS Qd. 04, s/n – Loja 35 – Bloco A
Edifício Embaixador – Asa Sul
CEP 70304-000 – Brasília (DF)
(61) 3262.1565

Taguatinga
Central 6 – Lote 3 – Ed. Novitá – Loja 1/2
CEP 72010-060 – Taguatinga (DF)
(61) 3262.0935

Salvador
Rua Portugal, 5/7 – Ed. Status – Loja E/F/G
Comércio – CEP 40015-000 – Salvador (BA)
(71) 3241.3141

Cuiabá
Avenida Isaac Povoas, 472 – Centro Norte
CEP 78005-340 – Cuiabá (MT)
(65) 3025.3045

Recife
Av. Guararapes, 210 – Ed. Arnaldo Bastos
Loja 01 – Santo Antonio - CEP 50010-000 – Recife (PE)
(81) 3117.0500

Fortaleza
Rua São Paulo, 55 – Centro
CEP 60030-100 – Fortaleza (CE)
(85) 3254.7639

São Luís
Rua de Santa Rita, 56
CEP 65015-430 – Centro – São Luís (MA)
(98) 3221.0880

Belém
Rua Senador Manoel Barata, 897
Bairro Campina – CEP 66010-147 – Belém (PA)
(91) 3223.4160

Manaus
Rua Costa Azevedo, 111 – Térreo – Centro
CEP 69010-230 – Manaus (AM)
(92) 3611.1111

Escritórios DPVAT | DPVAT Offices

Florianópolis
Rua Álvaro de Carvalho, 267 – Sala 802
Edifício Mapiil – Centro
CEP 88010-040 – Florianópolis (SC)
(48) 3028.9006

São Paulo
Praça Dom José Gaspar, 106
Galeria Metrôpole – Lojas 9 e 10 – 3º andar – Centro - CEP 01047-010 – São Paulo (SP)
(11) 3120.6566

Rio Branco - RJ
Praça Pio X, 55 – 3º andar – Centro
CEP 20040-020 – Rio de Janeiro (RJ)
(21) 3216.6500

Sumário de Conteúdo GRI

GRI Content Index

CONTEÚDOS PADRÃO GERAIS | G4-32 |
GENERAL STANDARD DISCLOSURES | G4-32 |

Estratégia e análise <i>Strategy and analysis</i>		Página <i>Page</i>	Omissão <i>Omissions</i>
G4-1	Declaração do principal tomador de decisão da organização. <i>Statement from the most senior decision-maker of the organization.</i>	12	
G4-2	Descrição dos principais impactos, riscos e oportunidades. <i>Description of key impacts, risks and opportunities.</i>	12	
Perfil organizacional <i>Organizational profile</i>			
G4-3	Nome da organização. <i>Name of the organization.</i>	15	
G4-4	Principais produtos, marcas e serviços. <i>Primary brands, products, and/or services.</i>	16	
G4-5	Localização da sede da organização. <i>Location of organization's headquarters.</i>	15	
G4-6	Número de países onde a organização opera. <i>Number of countries where the organization operates.</i>	15	
G4-7	Forma jurídica da organização. <i>Nature of ownership and legal form.</i>	11	
G4-8	Mercados em que a organização atua. <i>Markets served.</i>	15	
G4-9	Porte da organização. <i>Scale of the reporting organization.</i>	15	
G4-10	Número de empregados discriminados por contrato de trabalho e gênero. <i>Total number of employees by employment contract and gender.</i>	32	
G4-11	Percentual do total de empregados cobertos por acordos de negociação coletiva. <i>Percentage of total employees covered by collective bargaining agreements.</i>	32	
G4-12	Cadeia de fornecedores da organização. <i>Organization's supply chain.</i>	41	
G4-13	Mudanças significativas ocorridas em relação a porte, estrutura, participação acionária. <i>Significant changes regarding the organization's size, structure, ownership.</i>	Não houve mudanças significativas nesses aspectos. <i>There were no significant changes regarding these aspects.</i>	
G4-14	Se e como a organização adota a abordagem ou o princípio da precaução. <i>Whether and how the precautionary approach or principle is addressed by the organization.</i>	26	
G4-15	Cartas, princípios ou outras iniciativas desenvolvidas externamente. <i>Externally developed economic, environmental and social charters, principles, or other initiatives.</i>	42	
G4-16	Participação em associações e organizações nacionais ou internacionais. <i>Memberships of associations and national or international organizations.</i>	39	
Aspectos materiais identificados e limites <i>Identified material aspects and boundaries</i>			
G4-17	Entidades incluídas nas demonstrações financeiras. <i>Entities included in the financial statements.</i>	7	
G4-18	Processo para definir o conteúdo do relatório e limites dos aspectos. <i>Process for defining the report content and the aspect boundaries.</i>	7	
G4-19	Aspectos materiais identificados no processo de definição do conteúdo do relatório. <i>Material aspects identified in the process for defining report content.</i>	9	

		Página <i>Page</i>	Omissão <i>Omissions</i>
G4-20	Limite do aspecto dentro da organização. <i>Aspect Boundary within the organization.</i>	9	
G4-21	Limite do aspecto fora da organização. <i>Aspect Boundary outside the organization.</i>	9	
G4-22	Reformulações de informações fornecidas em relatórios anteriores. <i>Restatements of information provided in previous reports.</i>	7	
G4-23	Alterações significativas em relação a períodos cobertos por relatórios anteriores. <i>Significant changes from previous reporting periods.</i>	7	
Engajamento de stakeholders <i>Stakeholder engagement</i>			
G4-24	Grupos de stakeholders engajados pela organização. <i>List of stakeholder groups engaged by the organization.</i>	52	
G4-25	Base usada para a identificação e seleção de stakeholders para engajamento. <i>Basis for identification and selection of stakeholders with whom to engage.</i>	52	
G4-26	Abordagem para engajar stakeholders. <i>Approach to stakeholder engagement.</i>	7	
G4-27	Principais tópicos e preocupações levantadas durante o engajamento de stakeholders. <i>Key topics and concerns raised through stakeholder engagement.</i>	8	
Perfil do relatório <i>Report parameters</i>			
G4-28	Período coberto pelo relatório. <i>Reporting period.</i>	7	
G4-29	Data do relatório mais recente. <i>Date of most recent previous report.</i>	7	
G4-30	Ciclo de emissão de relatórios. <i>Reporting cycle.</i>	7	
G4-31	Ponto de contato para perguntas sobre o relatório ou seu conteúdo. <i>Contact point for questions regarding the report or its contents.</i>	11	
G4-32	Opção de acordo escolhida pela organização. <i>'In accordance' option chosen by the organization.</i>	7 - 76	
G4-33	Política e a prática para submeter o relatório a uma verificação externa. <i>Organization's policy and current practice with regard to seeking external assurance for the report.</i>	O Relatório não é submetido à avaliação externa. <i>The report is not provided external assurance.</i>	
Governança <i>Governance</i>			
G4-34	Estrutura de governança da organização. <i>Governance structure of the organization.</i>	23	
G4-35	Processo para a delegação de autoridade sobre tópicos econômicos, ambientais e sociais. <i>Process for delegating authority for economic, environmental and social topics.</i>	23	
G4-36	Designação de cargos e funções de nível executivo como responsáveis pelos tópicos econômicos, ambientais e sociais. <i>Appointment of an executive-level position or positions with responsibility for economic, environmental and social topics.</i>	Não foi designado nenhum responsável. <i>No such appointments were made.</i>	
G4-37	Processos de consulta entre stakeholders e o mais alto órgão de governança em relação aos tópicos econômicos, ambientais e sociais. <i>Processes for consultation between stakeholders and the highest governance body on economic, environmental and social topics.</i>	22	
G4-38	Composição do mais alto órgão de governança e dos seus comitês. <i>Composition of the highest governance body and its committees.</i>	23	
G4-39	Se o presidente do mais alto órgão de governança é também um diretor-executivo. <i>Whether the Chair of the highest governance body is also an executive officer.</i>	23	
G4-40	Processos de seleção e nomeação para o mais alto órgão de governança e seus comitês e critérios. <i>Nomination and selection processes for the highest governance body and its committees, and criteria.</i>	Não há processo formal para a designação. <i>There are no formal nomination processes.</i>	
G4-41	Processos para garantir a prevenção e a administração de conflitos de interesse. <i>Processes to ensure conflicts of interest are avoided and managed.</i>	21 - 22	

	Página Page	Omissão Omissions
G4-42	Papéis desempenhados pelo mais alto órgão de governança e pelos executivos na definição de estratégias, políticas e metas. <i>Highest governance body's and senior executives' roles in the development of strategies, policies, and goals.</i>	23
G4-43	Medidas para desenvolver e aprimorar o conhecimento do mais alto órgão de governança. <i>Measures taken to develop and enhance the highest governance body's knowledge.</i>	Não há medidas formais para isso. <i>There are no formal measures for that.</i>
G4-44	Avaliação do desempenho do mais alto órgão de governança sobre tópicos econômicos, ambientais e sociais. <i>Evaluation of the highest governance body's performance with respect to economic, environmental and social topics.</i>	Não há processo formal de avaliação. <i>There are no formal evaluation processes.</i>
G4-45	Papel do mais alto órgão de governança na identificação e gestão de impactos, riscos e oportunidades. <i>Highest governance body's role in the identification and management of impacts, risks, and opportunities.</i>	23
G4-46	Papel do mais alto órgão de governança na análise da eficácia dos processos de gestão de risco. <i>Highest governance body's role in reviewing the effectiveness of risk management processes.</i>	23
G4-47	Frequência com que o mais alto órgão de governança analisa impactos, riscos e oportunidades. <i>Frequency of the highest governance body's review of impacts, risks, and opportunities.</i>	23
G4-48	Órgão ou cargo de mais alto nível que analisa e aprova formalmente o relatório de sustentabilidade. <i>Highest committee or position that formally reviews and approves the sustainability report.</i>	23
G4-49	Processo para comunicar preocupações críticas ao mais alto órgão de governança. <i>Process for communicating critical concerns to the highest governance body.</i>	22
G4-50	Natureza e o número de preocupações críticas comunicadas ao mais alto órgão de governança. <i>Nature and total number of critical concerns that were communicated to the highest governance body.</i>	22
G4-51	Políticas de remuneração do mais alto órgão de governança e de executivos. <i>Remuneration policies for the highest governance body and senior executives.</i>	23
G4-52	Processo para a determinação da remuneração. <i>Process for determining remuneration.</i>	Não há processo formal para determinar a remuneração. <i>There are no formal processes for determining remuneration.</i>
G4-53	Como opiniões dos <i>stakeholders</i> são solicitadas e levadas em conta em relação à questão da remuneração. <i>How stakeholders' views are sought and taken into account regarding remuneration.</i>	Não há participação dos <i>stakeholders</i> em relação à remuneração. <i>Stakeholders have no say in remuneration.</i>
G4-54	Proporção entre a remuneração anual total do indivíduo mais bem pago da organização e a remuneração média anual total de todos os empregados. <i>Ratio of the annual total compensation for the organization's highest-paid individual to the median annual total compensation for all employees.</i>	35
G4-55	Proporção entre o aumento percentual da remuneração total anual do indivíduo mais bem pago e o aumento percentual médio da remuneração anual total de todos os empregados. <i>Ratio of percentage increase in annual total compensation for the organization's highest-paid individual to the median percentage increase in annual total compensation for all employees.</i>	35
Ética e integridade Ethics and integrity		
G4-56	Valores, princípios, padrões e normas de comportamento da organização. <i>Organization's values, principles, standards and norms of behavior.</i>	16 - 21
G4-57	Mecanismos internos e externos para solicitar orientações sobre comportamentos éticos. <i>Internal and external mechanisms for seeking advice on ethical behavior.</i>	22
G4-58	Mecanismos internos e externos para comunicar preocupações em torno de comportamentos não éticos. <i>Internal and external mechanisms for reporting concerns about unethical behavior.</i>	22

	Página Page	Omissão Omissions
CONTEÚDO PADRÃO ESPECÍFICO SPECIFIC STANDARD DISCLOSURES		
Categoria: Econômico Category: Economic		
Forma de gestão Type of management		66 - 71 - 79
Aspecto: Desempenho econômico Aspect: Economic performance		
G4-EC1	Valor econômico direto gerado e distribuído. <i>Direct economic value generated and distributed.</i>	66
G4-EC3	Cobertura das obrigações previstas no plano de pensão de benefício da organização. <i>Coverage of the organization's defined benefit plan obligations.</i>	O Grupo Sabemi não inclui plano de previdência em seu pacote de benefícios concedido aos seus colaboradores. <i>Grupo Sabemi does not include a pension plan in the benefits package given to employees.</i>
G4-EC4	Assistência financeira recebida do governo. <i>Financial assistance received from government.</i>	O Grupo Sabemi não recebeu assistência financeira do governo em 2015. Usufruiu apenas os benefícios de leis de incentivo fiscal. <i>Grupo Sabemi did not get financial assistance from the government in 2015. We only take advantage of benefits given by tax incentive laws.</i>
Forma de gestão Type of management		34 - 35
Aspecto: Presença no mercado Aspect: Market presence		
G4-EC5	Variação da proporção do salário mais baixo, discriminado por gênero, comparado ao salário-mínimo local. <i>Ratios of standard entry level wage by gender compared to local minimum wage.</i>	35
Categoria: Ambiental Category: Environmental		
Forma de gestão Type of management		42 - 43
Aspecto: Produtos e serviços Aspect: Products and services		
G4-EN27	Extensão da mitigação de impactos ambientais de produtos e serviços. <i>Extent of impact mitigation of environmental impacts of products and services.</i>	42
		A companhia não possui métricas para medir a extensão da mitigação de impactos ambientais. <i>Our company has no metrics in place to assess the extent of mitigation of environmental impacts.</i>
Forma de gestão Type of management		79
Aspecto: Conformidade Aspect: Compliance		
G4-EN29	Valor monetário de multas e número de sanções não monetárias decorrentes da não conformidade com leis e regulamentos ambientais. <i>Monetary value of significant fines and number of non-monetary sanctions for non-compliance with environmental laws and regulations.</i>	Em 2015, o Grupo Sabemi não recebeu qualquer multa ou sanção relacionada a leis e regulamentos ambientais. <i>In 2015, Grupo Sabemi did not get any fines or sanctions related to environmental laws and regulations.</i>
Forma de gestão Type of management		79
Aspecto: Mecanismos de queixas e reclamações relacionadas a impactos ambientais Aspect: Environmental grievance mechanisms		
G4-EN34	Número de queixas e reclamações relacionadas a impactos ambientais. <i>Number of grievances about environmental impacts.</i>	O Grupo Sabemi não recebeu queixas e reclamações nesse sentido em 2015. <i>Grupo Sabemi did not get grievances in that regard in 2015.</i>
Categoria: Práticas trabalhistas e trabalho decente Category: Labor practices and decent work		
Forma de gestão Type of management		31 - 32 - 34 - 35
Aspecto: Emprego Aspect: Employment		
G4-LA1	Número e taxas de novas contratações de empregados e rotatividade por faixa etária, gênero e região. <i>Total number and rates of new employee hires and employee turnover by age group, gender, and region.</i>	32
		Não divulgados taxas e número de novas contratações de empregados e rotatividade por faixa etária, gênero e região. <i>Total number and rates of new employee hires and employee turnover by age group, gender, and region not reported.</i>
G4-LA2	Benefícios concedidos a empregados de tempo integral. <i>Benefits provided to full-time employees.</i>	35
Forma de gestão Type of management		35 - 36
Aspecto: Treinamento e educação Aspect: Training and education		
G4-LA9	Número médio de horas de treinamento por ano, por empregado, discriminado por gênero e categoria funcional. <i>Average hours of training per year per employee by gender, and by employee category.</i>	36
		Não divulgadas horas de treinamento por empregado e discriminadas por gênero e categoria funcional. <i>Average hours of training per year per employee by gender and by employee category not reported.</i>

	Página Page	Omissão Omissions
G4-LA10	Programas de gestão de competências e aprendizagem contínua que contribuem para a continuidade da empregabilidade dos empregados em período de preparação para a aposentadoria. <i>Programs for skills management and lifelong learning that support the continued employability of employees and assist them in managing career endings.</i>	O Grupo Sabemi não mantém esse tipo de programa. <i>Grupo Sabemi has no such program in place.</i>
G4-LA11	Percentual de empregados que recebem regularmente análises de desempenho e de desenvolvimento de carreira discriminado por gênero e categoria funcional. <i>Percentage of employees receiving regular performance and career development reviews, by gender and by employee category.</i>	36
Aspecto: Mecanismos de Queixas e Reclamações Relacionadas a Práticas Trabalhistas Aspect: Labor Practices Grievance Mechanisms		
Forma de gestão Type of management		80
G4-LA16	Número de queixas e reclamações relacionadas a práticas trabalhistas registradas, processadas e solucionadas por meio de mecanismo formal. <i>Number of grievances about labor practices filed, addressed, and resolved through formal grievance mechanisms.</i>	O Grupo Sabemi foi objeto de 51 queixas trabalhistas no ano. <i>Fifty-one labor grievances were filed against Grupo Sabemi in the year.</i>
Forma de gestão Type of management		23 - 32 - 33
Aspecto: Diversidade e igualdade de oportunidades Aspect: Diversity and equal opportunity		
G4-LA12	Composição dos grupos responsáveis pela governança por categoria funcional de acordo com gênero, faixa etária e minorias. <i>Composition of governance bodies per employee category according to gender, age group, and minorities.</i>	23 - 32
Forma de gestão Type of management		34 - 35
Aspecto: Igualdade de remuneração entre mulheres e homens <i>Aspect: Equal pay for men and women</i>		
G4-LA13	Razão matemática do salário e da remuneração entre mulheres e homens. <i>Ratio of basic salary and remuneration of women to men.</i>	35
Categoria: Direitos humanos Category: Human rights		
Forma de gestão Type of management		36 - 40 - 41
Aspecto: Investimentos Aspect: Investments		
G4-HR1	Número e percentual de acordos e contratos de investimentos que incluem cláusulas de direitos humanos. <i>Number and percentage of investment agreements and contracts that include human rights clauses.</i>	41
G4-HR2	Número de horas de treinamento em direitos humanos. <i>Total hours of training on human rights.</i>	36
Forma de gestão Type of management		80
Aspecto: Não discriminação Aspect: Non-discrimination		
G4-HR3	Número total de casos de discriminação e medidas corretivas tomadas. <i>Total number of incidents of discrimination and corrective actions taken.</i>	Em 2015 não houve no Grupo Sabemi registro de casos do tipo. <i>No incidents of the sort were recorded at Grupo Sabemi in 2015.</i>
Forma de gestão Type of management		80
Aspecto: Mecanismos de queixas e reclamações relacionadas a direitos humanos <i>Aspect: Human rights grievance mechanisms</i>		
G4-HR12	Número de queixas e reclamações relacionadas a impactos em direitos humanos registradas, processadas e solucionadas por meio de mecanismo formal. <i>Number of grievances about human rights impacts filed, addressed, and resolved through formal grievance mechanisms.</i>	Não houve queixas e reclamações nesse sentido em 2015. <i>There were no grievances in that regard in 2015.</i>
Categoria: Sociedade Category: Society		
Forma de gestão Type of management		21 - 22 - 36 - 80
Aspecto: Combate à corrupção Aspect: Anti-corruption		
G4-SO3	Número total e percentual de operações submetidas a avaliações de riscos relacionados à corrupção e os riscos significativos identificados. <i>Total number and percentage of operations assessed for risks related to corruption and the significant risks identified.</i>	O Grupo Sabemi não promoveu avaliações desse tipo no ano. <i>Grupo Sabemi conducted no assessments of this sort in the year.</i>
G4-SO4	Comunicação e treinamento em políticas e procedimentos de combate a corrupção. <i>Communication and training on anti-corruption policies and procedures.</i>	36

	Página Page	Omissão Omissions
G4-SO5	Casos confirmados de corrupção e medidas tomadas. <i>Confirmed incidents of corruption and actions taken.</i>	22
Forma de gestão Type of management		81
Aspecto: Políticas públicas Aspect: Public policy		
G4-SO6	Contribuições financeiras para políticos e partidos políticos. <i>Financial contributions to politicians and political parties.</i>	O Grupo Sabemi não contribui com políticos e partidos políticos. <i>Grupo Sabemi does not make political contributions.</i>
Forma de gestão Type of management		22 - 81
Aspecto: Concorrência desleal Aspect: Anti-competitive behavior		
G4-SO7	Ações judiciais movidas por concorrência desleal, práticas de truíste e monopólio e seus resultados. <i>Legal actions for anti-competitive behavior, anti-trust, and monopoly practices and their outcomes.</i>	O Grupo Sabemi não foi objeto de ações nesse sentido. <i>No such actions were filed against Grupo Sabemi.</i>
Forma de gestão Type of management		22 - 81
Aspecto: Conformidade Aspect: Compliance		
G4-SO8	Multas significativas e sanções não monetárias decorrentes da não conformidade com leis e regulamentos. <i>Significant fines and non-monetary sanctions for non-compliance with laws and regulations.</i>	Não houve multas ou sanções significativas no ano relacionadas a esse tema. <i>There were no significant fines or sanctions of the sort in the year.</i>
Forma de gestão Type of management		41 - 42 - 81
Aspecto: Mecanismos de queixas e reclamações relacionadas a impactos na sociedade <i>Aspect: Grievance mechanisms for impacts on society</i>		
G4-SO11	Queixas e reclamações relacionadas a impactos na sociedade. <i>Grievances about impacts on society.</i>	Não houve no ano queixas e reclamações nesse sentido. <i>There were no grievances in that regard in the year.</i>
Categoria: Responsabilidade pelo produto Category: Product responsibility		
Forma de gestão Type of management		16 - 17 - 47 - 48 - 81
Aspecto: Rotulagem de produtos e serviços Aspect: Product and service labeling		
G4-PR3	Informações e rotulagem de produtos e serviços. <i>Product and service information and labeling.</i>	O Grupo Sabemi atua em segmentos extremamente regulados – pelo Banco Central e pela Susep – e segue rigorosamente as normas referentes a informações prestadas aos clientes em relação a produtos e serviços. <i>Grupo Sabemi operates in industries that are highly regulated by the Brazilian Central Bank and SUSEP – and strictly complies with requirements related to product and service information provided to clients.</i>
G4-PR4	Casos de não conformidade com regulamentos e códigos voluntários relativos a informações e rotulagem de produtos e serviços. <i>Incidents of non-compliance with regulations and voluntary codes concerning product and service information and labeling.</i>	Não houve inconformidades por parte da Sabemi no ano em relação a regulamentos ou códigos referentes a produtos e serviços. <i>Sabemi recorded no incidents of non-compliance with regulations and voluntary codes concerning product and services in the year.</i>
G4-PR5	Resultados de pesquisas de satisfação do cliente. <i>Results of surveys measuring customer satisfaction.</i>	O Grupo Sabemi não promoveu pesquisa formal de satisfação com os clientes no ano. A unidade de negócio Seguros, no entanto, registrou 85% de satisfação por parte dos clientes que entraram em contato com o SAC em 2015. <i>Grupo Sabemi conducted no surveys measuring customer satisfaction in the year. However, our Insurance unit recorded 85% satisfaction of clients contacting our call center in 2015.</i>
Forma de gestão Type of management		16 - 17 - 47 - 48 - 81
Aspecto: Privacidade do cliente Aspect: Marketing communications		
G4-PR8	Número total de queixas e reclamações relativas a violação de privacidade e perda de dados de clientes. <i>Total number of complaints regarding breaches of customer privacy and losses of customer data were filed in the year.</i>	Não foram registradas queixas relativas à violação de privacidade e perda de dados de cliente no ano. <i>No complaints regarding breaches of customer privacy and losses of customer data were filed in the year.</i>
Forma de gestão Type of management		16 - 17 - 47 - 48 - 81
Aspecto: Conformidade Aspect: Compliance		
G4-PR9	Multas por não conformidade com leis e regulamentos relativos a fornecimento e uso de produtos e serviços. <i>Fines for non-compliance with laws and regulations concerning the provision and use of products and services.</i>	Não houve no ano multas desse tipo. <i>There were no fines of the sort in the year.</i>

Coordenação e supervisão geral | *Coordination and oversight*

Porto Press Comunicação

(51) 3233-3849

(51) 9961-2993

Redação, edição e revisão | *Writing, editing and proofreading*

KMZ Conteúdo

Projeto gráfico e editoração | *Graphic design and layout*

Fale Marketing

Versão/Inglês | *English translation*

Traduzca

Fotos | *Photos*

Carlinhos Rodrigues

Liane Neves

Marcus Vinicius Jung

Banco de Imagem | *Image Bank*

Shutterstock

Impressão | *Printed by*

Gráfica Pallotti

