

---

**2016**

**RELATÓRIO ANUAL DE SUSTENTABILIDADE**  
*ANNUAL SUSTAINABILITY REPORT*



**GRUPOSABEMI**

Seguros, Previdência & Serviços Financeiros

---

**2016**

**RELATÓRIO ANUAL DE SUSTENTABILIDADE**  
*ANNUAL SUSTAINABILITY REPORT*

# Origens

---

## Origins

A lagartixa que escorre pelo muro de pedra da catedral centenária, observada com espanto pelo indiozinho guarani, pode ser a origem de certa lenda que encanta os habitantes do sul. Um homem a cavalo surgindo na linha do horizonte pode ser a origem de uma boa história. Que pode ser contada numa roda de fogueira ou no teclado de um computador. E o homem taciturno, olhando pela janela do seu escritório na grande cidade moderna, há de ver uma nuvem que lhe recorda outras nuvens, no céu de uma pequena cidade, num interior distante – origem de sua melancolia.

Origens: todos estamos atados a elas, sem saber exatamente o que são. Basta lembrarmos que o mais profundo mistério que envolve os seres humanos é a explosão acontecida 5 bilhões de anos atrás. A poeira dessa explosão foi se espalhando e depois se acumulando e formando planetas e, por consequência, o Universo. Seria nossa Origem. Não é uma questão de acordo fácil. Há discordâncias respeitáveis, entre cientistas e filósofos, mas lá do fundo de 5 bilhões de anos nos acena a ideia de que viemos de algum lugar.

Nossas origens próximas e identificáveis podem ser o homem a cavalo na linha do horizonte ou o pátio da escola onde jogávamos futebol. Pode ser um reflexo da espora do cavaleiro ou a curva da bola de couro em direção à trave, onde estala com um ruído que ainda nos assombra. Seja o que for, isso nos acompanha, nos identifica e nos humaniza – razão pela qual a Sabemi se orgulha de ter nascido no sul, região que homenageia nesta edição de seu Relatório Anual.

Em nossos negócios, construídos com trabalho, perseverança e fé, por homens moldados e treinados por este mundo pós-moderno, paira sempre a sombra de nossas origens. Pode ser a lembrança do perfume do campo, os pés na areia onde chega a onda fria do mar, ou as alturas agrestes da serra onde as videiras se derramam pelas encostas.

Nossas origens vão conosco pela vida: pelos caminhos, pelos amores, pelos negócios de cada dia. Nossas origens são o cordão que nos prende ao coração da Terra.

*The gecko that races across the stone wall of a centenary cathedral, watched with surprise by a little Guarani boy, may be the origin of a particular legend that enchants those in the south. A man on a horse appearing over the horizon may be the origin of a good tale. One that could be told around a camp fire or typed out on a computer. And the sullen man, staring out of his office window at the huge modern city, might see a cloud that reminds him of other clouds, in the sky over a small town, in a far-away place - the origin of his melancholy.*

*Origins: we are all attached to them, without ever really knowing what they are. One simply needs to remember that the deepest mystery involving human beings is an explosion that happened 5 billions years ago. The dust from that explosion spread and later accumulated, forming planets and, as a result, the universe. That would be our Origin. It's not an issue easily agreed upon. There is repetitive discord, among scientists and philosophers, but from 5 billion years away is a glint of the idea that we came from somewhere.*

*Our close and identifiable origins may be the horse rider on the horizon or the school yard where we played soccer. It may be the reflection from a horseman's spur or the curve of the leather ball as it sails towards the goal post, where it strikes with a resounding thud that still haunts us. Whatever it may be, it accompanies us, it identifies and humanizes us – the reason for which Sabemi takes such pride in originating from the south, the region to which it pays tribute in its Annual Report.*

*In our business, built through hard work, perseverance and faith, through people molded by and trained for this post-modern world, the shadow of our origins forever looms above us. It may be a memory of the perfume of the countryside, of feet buried in the sand and washed by the cold ocean water, or the rustic heights of the highlands where grapevines spill down the mountainside.*

*We carry our origins with us through life: along paths, in love, and the business of each new day. Our origins are the umbilical cord that link us to the heart of the world.*

Tabajara Ruas\*

---

\*Escritor e cineasta, é autor de dez romances, com destaque para “Os varões assinalados” e “Gumercindo”, e dirigiu quatro filmes, entre eles “Netto perde sua alma” e “Os senhores da guerra”.

\*Author and screenwriter, he has penned ten novels, most notably “Os varões assinalados” and “Gumercindo”, he has also directed four films, among them “Netto perde sua alma” and “Os senhores da guerra”.



8

APRESENTAÇÃO  
*Foreword*

16

MENSAGEM DO PRESIDENTE  
*A word from the CEO*

18

GRUPO SABEMI  
*The Sabemi Group*

26

ESTRATÉGIA E GESTÃO  
*Strategy and management*

32

ATIVOS INTANGÍVEIS  
*Intangible assets*

38

GOVERNANÇA CORPORATIVA  
*Corporate governance*

46

DESEMPENHO OPERACIONAL  
*Operating performance*

56

DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO  
*Economic-financial performance*

70

DESEMPENHO SOCIOAMBIENTAL  
*Social-environmental performance*

84

RECONHECIMENTO  
*Recognition*

90

INFORMAÇÕES CORPORATIVAS  
*Corporate information*

92

SUMÁRIO DE CONTEÚDO GRI  
*GRI Content Index*

---

# APRESENTAÇÃO

*Foreword*



---

A Ponte do Guaíba foi inaugurada em 1958, para substituir a travessia em barcas pelo rio Guaíba. Ela liga a capital ao sul do Estado e é motivo de orgulho para os gaúchos.

*The Guaíba Bridge was opened in 1958 and built to replace ferry crossing on the Guaíba River. It connects the capital to the State's south and is a source of pride for the Rio Grande do Sul people.*



## Relatório expressa transparência

### Report conveys transparency

Pelo quarto ano consecutivo, o Grupo Sabemi publica o seu Relatório Anual de Sustentabilidade para demonstrar ao mercado o desempenho nos aspectos econômico-financeiros e socioambientais. Assim como nos três exercícios anteriores, esta publicação, com informações referentes a 2016, adota o modelo da Global Reporting Initiative (GRI), versão G4, “de acordo” Abrangente. Em relação ao relatório passado, não há qualquer reformulação de informações nem modificações de escopo e abrangência referentes a anos anteriores. A publicação não foi submetida à verificação externa. | G4-22 | G4-23 | G4-28 | G4-29 | G4-30 | G4-32 | G4-33 |

O conteúdo aqui apresentado tem como base o resultado do processo de consulta, conduzido em 2015, envolvendo quatro dos principais públicos da companhia – colaboradores, representantes, corretores e parceiros de negócios. Eles se basearam em documentos referendados pela Diretoria-Executiva do Grupo Sabemi e

*For the fourth year running, the Sabemi Group is publishing our Annual Sustainability Report to disclose our economic-financial and social-environmental performance to the market. Like in the previous three years, this publication containing information related to 2016 adopts the Global Reporting Initiative (GRI) model, G4 version, “in accordance,” Comprehensive. Regarding our last report, there have been no restatements of information or changes to scope and reach relative to previous years. This publication has not been submitted to outside verification. | G4-22 | G4-23 | G4-28 | G4-29 | G4-30 | G4-32 | G4-33 |*

*The contents presented here are based on the results from a survey process conducted in 2015 among four of our company’s main stakeholders – employees, reps, brokers, and business partners. They were based on documents approved by the Sabemi Group Executive Board and defined the following*

definiram como temas relevantes os seguintes, apresentados com os respectivos aspectos GRI e indicadores correspondentes. Os resultados desse processo foram validados pela Diretoria-Executiva. | G4-18 | G4-19 | G4-20 | G4-21 | G4-26 | G4-27 |

*topics as relevant, which are presented with their respective GRI aspects and corresponding indicators. The results from that process were validated by the Executive Board. | G4-18 | G4-19 | G4-26 | G4-27 |*

### Matriz de Materialidade

#### Materiality Matrix

Temas relevantes <i>Relevant topics</i>	Aspectos GRI correspondentes <i>Corresponding GRI aspects</i>	Indicadores correspondentes <i>Corresponding indicators</i>
Inovação <i>Innovation</i>	Sem relação com aspecto GRI <i>Unrelated to GRI aspects</i>	–
Tecnologia (canais digitais) <i>Technology (digital channels)</i>	Sem relação com aspecto GRI <i>Unrelated to GRI aspects</i>	–

Temas relevantes <i>Relevant topics</i>	Aspectos GRI correspondentes <i>Corresponding GRI aspects</i>	Indicadores correspondentes <i>Corresponding indicators</i>
Inadimplência <i>Default</i>	Sem relação com aspecto GRI <i>Unrelated to GRI aspects</i>	-
Gestão de riscos <i>Risk management</i>	- Perfil organizacional <i>- Organizational profile</i>	G4-14
Combate à corrupção e à lavagem de dinheiro <i>Fight against corruption and money laundering</i>	- Combate à corrupção <i>- Fight against corruption</i> - Políticas públicas <i>- Public policies</i> - Concorrência desleal <i>- Unfair competition</i> - Conformidade (SO e PR) <i>- Compliance (SO and PR)</i> - Privacidade do cliente <i>- Client privacy</i>	G4-SO3   G4-SO4   G4-SO5     G4-SO6   G4-SO7   G4-SO8     G4-PR8   G4-PR9
Atração e retenção de talentos <i>Drawing in and retaining talent</i>	- Emprego <i>- Employment</i> - Diversidade e igualdade de oportunidades <i>- Diversity and equal opportunity</i> - Igualdade de remuneração entre homens e mulheres <i>- Equal pay for men and women</i> - Investimentos <i>- Investments</i> - Presença no mercado <i>- Market presence</i>	G4-LA2   G4-LA12   G4-LA13     G4-HR2   G4-EC3   G4-EC5
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
Satisfação dos clientes <i>Client satisfaction</i>	- Rotulagem de produtos e serviços <i>- Product and service labeling</i>	G4-PR3   G4-PR4   G4-PR5
Segurança da informação <i>Information security</i>	- Privacidade do cliente <i>- Client privacy</i>	G4-PR8
Privacidade das informações dos clientes <i>Client information privacy</i>	- Privacidade do cliente <i>- Client privacy</i>	G4-PR8
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
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 e a direitos humanos <i>- Human rights-related complaint mechanisms</i> - Investimentos <i>- Investments</i>	G4-56   G4-57   G4-58     G4-LA16   G4-HR1     G4-HR12

Para obter mais informações ou encaminhar comentários sobre esta publicação, o Grupo Sabemi coloca à disposição os telefones 4003.1415 (capitais e regiões metropolitanas) e 0800. 880.1900 (demais regiões), e o e-mail [sac@sabemi.com.br](mailto:sac@sabemi.com.br) | G4-31 |

For more information or to send comments about this publication, call Sabemi Group at 4003.1415 (capitals and metropolitan areas) and 0800. 880.1900 (other areas), or email us at [sac@sabemi.com.br](mailto:sac@sabemi.com.br) | G4-31 |



## Engajamento com stakeholders | G4-24 | G4-25 |

### Engagement with stakeholders | G4-24 | G4-25 |

A companhia procura envolver também o público externo em suas ações e decisões: une-se a parceiros financeiros para o lançamento de fundos de investimento; conta com uma equipe de representantes e corretores para a comercialização de seus produtos; envolve as comunidades em iniciativas promovidas por seus colaboradores voluntários; e submete-se a todas as regras e inspeções feitas por órgãos reguladores de seus segmentos de atuação.

Para se comunicar com todos os *stakeholders* e engajá-los à sua cultura e aos seus princípios, mantém uma série de canais, que adicionalmente contribuem para o aperfeiçoamento de sistemas, processos e soluções.

Our company seeks to get our outside audience involved in our actions and decisions as well: we join financial partners to launch investment funds; have a team of reps and brokers to sell our products; engage communities in initiatives carried out by our volunteer employees; and submit ourselves to all regulations and inspections by regulatory agencies in our fields of operation.

To communicate with all stakeholders and engage them in our culture and principles, we have a host of channels in place which additionally help us improve our systems, processes, and solutions.



Canais Channels   G4-24   G4-25	Clientes Clients	Colaboradores Employees	Representantes/ Corretores Representatives/ Brokers	Fornecedores Suppliers	Comunidades Communities	Poder Público 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.com Você Sabemi.com Você		>				
EAD Distance education		>	>			
Visitas e eventos Visits and events			>			
Alô Produção Alô Produção			>			
Fale com o Presidente Talk with the CEO		>				
Fale com o RH Talk with HR		>				
Relatório de Sustentabilidade Sustainability Report	>	>	>	>	>	>
Site Website	>	>	>	>	>	>
LinkedIn LinkedIn	>	>	>	>	>	>

# Expansão é focada na consistência

## Consistency-oriented expansion

Em um ano complexo para o Brasil nos aspectos político e econômico, atravessamos incólumes os momentos críticos e registramos o extraordinário crescimento de 37% em receita nos negócios de seguros. As operações de crédito consignado, por sua vez, sofreram os impactos da dificuldade de captação de recursos, o que nos levou a desenhar uma estratégia para evitar recorrências. Ainda assim, a unidade de Assistência Financeira, que administra as operações de consignado, encerrou o período com saldo equivalente, em receita, ao ano anterior, e obteve elevação de 9,5% da carteira de clientes.

Juntos, os dois segmentos de negócios nos levaram a atingir cerca de 88% das metas financeiras estabelecidas para o período. A esse bom resultado – tendo em vista o cenário conjuntural – soma-se o fato de termos acumulado R\$ 950 milhões em patrimônio de fundos com o lançamento da nona operação de Fundo de Investimento em Direitos Creditórios (FIDC).

Internamente, avançamos na automatização, na qual investimos R\$ 1,8 milhão. Adquirimos equipamentos e intensificamos processos sistêmicos, o que resultou em mais qualidade no contato com os clientes. Apesar de atendermos 85% dos chamados imediatamente, passamos a aplicar em nosso Serviço de Atendimento ao Cliente (SAC) uma solução que elimina a fila de espera para os demais 15%. A medida quase zerou, no ano, as demandas encaminhadas via canal Fale com o Presidente, as quais analiso e respondo diretamente.

Como reforço a essa estrutura, profissionalizamos nossa Ouvidoria, que, no decorrer de 2016, nos subsidiou com informações e dados para melhorarmos ainda mais o relacionamento com os clientes. Temos consciência de que é praticamente improvável zerar o número de reclamações, mas seguimos buscando índices que possam ser considerados razoáveis em termos de assertividade. Trabalhamos fortemente nesse sentido, indo além dos padrões estabelecidos pela Superintendência de Seguros

*In a convoluted year for Brazil in terms of the economy and politics, we came through all the critical moments unscathed and recorded an extraordinary 37% revenue increase in our insurance business. On the other hand, our paycheck loan operations suffered the impacts from the difficulty in raising funds, which led us to design a strategy to prevent such difficulty from happening again. Even so, our Loans unit, which runs our paycheck loan operations, closed the year with a revenue balance equivalent to the previous year, and secured a 9.5% growth in our customer portfolio.*

*Together, the two lines of business allowed us to reach about 88% of the financial targets set for the period. To this good result – considering the country's situation – is added the fact that we accumulated BRL 950 million in fund capital upon the launch of our 9th credit rights investment fund (Fundo de Investimento em Direitos Creditórios - FIDC) operation.*

*Internally, we boosted our automation, in which we invested BRL 1.8 million. We purchased equipment and intensified system-wide processes, which improved the quality of our contact with customers. Although we pick up 85% of calls immediately, we started using a solution that eliminates the waiting queue for the other 15% at our helpdesk. In the year, that step took the issues brought up via our Talk with the CEO nearly down to zero, issues which I look into and respond to directly.*

*To bolster this structure, we made our Office of the Ombudsman more professional. In 2016, this office provided us with information and data for us to improve our relationship with customers even more. We are aware it is basically unlikely to take the number of complaints down to zero, but we keep on pursuing rates that may be considered reasonable in terms of our doing things right. We work doggedly to achieve that and go beyond the standards*

Privados (Susep). Assim, se considerarmos que os clientes que não nos acionam aprovam nossos produtos e serviços, a marca de satisfação é de 99%.

Paralelamente ao empenho para fortalecer a relação com os clientes, nos dedicamos em 2016 à consolidação da consistência de nossa governança corporativa, cujo diferencial é a manutenção da equipe de gestores confiáveis, capacitados e dispostos a amadurecer continuamente. Tanto que, apesar de termos constituído, também por determinação da Susep, nosso Comitê de Risco, já atuávamos com segurança suficiente, amparados pela Auditoria Interna, que mantém atualizada nossa Matriz de Riscos.

Esses e outros aperfeiçoamentos internos foram fundamentais para a conquista dos bons resultados no exercício. E deverão se mostrar ainda mais relevantes diante de um cenário macroeconômico mais estável, como indica que será o de 2017, em razão da retomada gradual da confiança. Nós também estaremos melhores, pois, com as dificuldades vivenciadas em 2016, corrigimos algumas rotas nas atividades e deixamos mais claro o propósito de fazer do seguro nosso alicerce. Projetamos para o negócio uma expansão de 30% no próximo exercício.

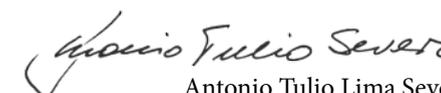
A meta é até conservadora, a julgar por nosso histórico de trabalho, perseverança e crença nos resultados, que materializa nossos objetivos. Esse é o caminho que estamos trilhando, apesar das instabilidades da conjuntura nacional, graças ao empenho dos parceiros e colaboradores, com os quais compartilho o orgulho pelas conquistas. | G4-1 |

*set by Brazil's Private Insurance Superintendence (SUSEP). Hence, were we to consider that customers who do not send us a complaint approve our products and services, their satisfaction rate would be 99%.*

*Along with our efforts to strengthen our relationship with customers, in 2016 we dedicated ourselves to cementing the consistency of our corporate governance, whose special feature comprises maintaining a team of reliable, trained managers willing to continuously mature. So much so that, although we set up our Risk Management Committee as also required by SUSEP, our operations were already safe enough with the aid of our Internal Audit department, which keeps our Risk Matrix updated.*

*These and other in-house improvements were essential for us to achieve good results in the year. We expect such results to become even more relevant in a more stable macroeconomic scenario, as 2017 is expected to bring as confidence gradually returns to the country. We will also be better because the hardships experienced in 2016 led us to correct a few routes in our activities and made it clearer we mean to make insurance our bedrock. We forecast a 30% expansion in our business in the coming year.*

*This goal is even conservative, given our history of hard work, stamina, and belief in results, a history that has made our goals come true. This is the course we are on, despite the instabilities in the country's situation, thanks to the dedication of our partners and employees, with whom I share my pride in these achievements. | G4-1 |*



Antonio Tulio Lima Severo  
Diretor-Presidente do Grupo Sabemi | The Sabemi Group CEO



O Palácio dos Festivais destaca-se por sediar o Festival de Cinema de Gramado, um dos maiores eventos cinematográficos do Brasil. Exibe a estátua do Kikito, “deus da alegria” e símbolo da premiação do festival.

*The Palace of Festivals stands out for hosting the Gramado Film Festival, one of the largest events in the Brazilian film industry. It displays the statue of Kikito, the “god of joy” and symbol of the festival awards.*



## Eficiência conduz ao crescimento

### Efficiency drives growth

Composto pela *holding* Sabemi Participações e por quatro empresas subsidiárias, o Grupo Sabemi mantém diversificado portfólio de produtos, nos segmentos de seguro e assistência financeira, disponível a servidores públicos – municipais, estaduais e federais – e militares das Forças Armadas. Atua ainda em parceria com outras organizações na estruturação e oferta de Fundos de Investimento em Direitos Creditórios (FIDC), tendo lançado, em 2016, sua nona operação. | G4-3 | G4-4 | G4-6 | G4-7 | G4-8 |

A sede da companhia é em Porto Alegre (RS), de onde atende todo o Brasil por meio de 32 filiais, distribuídas em 22 estados e no Distrito Federal, sendo dois escritórios comerciais, inaugurados em 2016 em São Paulo e no Rio de Janeiro. Essa estrutura está a serviço de 643 representantes e corretores e 509 colaboradores da empresa – uma equipe especializada que conta com o suporte das mais modernas tecnologias para qualificar o atendimento. | G4-5 | G4-9 |

*Comprising holding company Sabemi Participações and four subsidiary companies, Sabemi Group boasts a diverse product portfolio in the insurance and paycheck loan business available for civil – city, state, and federal – servants and military personnel. We also work in collaboration with other organizations to set up and offer credit rights investment funds (Fundos de Investimento em Direitos Creditórios - FIDC). In 2016, we launched our 9th such fund. | G4-3 | G4-4 | G4-6 | G4-8 |*

*Our company is headquartered in Porto Alegre (RS), from where we cater to the whole of Brazil through 32 branches located in 13 states and the Federal District, and two business offices opened in 2016 in São Paulo and Rio de Janeiro. This structure is at the service of our company's 643 representatives and brokers and 509 employees – an expert team aided by the latest technologies to improve customer service quality. | G4-5 | G4-9 |*

#### Missão | G4-56 |

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 | G4-56 |

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

#### Valores | G4-56 |

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

#### Mission | G4-56 |

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

#### Vision | G4-56 |

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

#### Values | G4-56 |

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

## Produtos | G4-4 |

### Products | G4-4 |

- **AP Sabemi:** Indeniza os beneficiários em caso de morte do contratante por acidente pessoal.
- **AP Plus da Sorte:** Além de contemplar o mesmo benefício do AP Sabemi, inclui assistência-alimentação e assistência-funeral – qualquer que seja a causa da morte – e sorteios mensais.
- **AP Premium:** Além de contemplar o mesmo benefício do AP Sabemi, inclui descontos em medicamentos, assistência-alimentação e assistência-funeral – qualquer que seja a causa da morte.
- **AP Consignado:** Além de contemplar o mesmo benefício do AP Sabemi, inclui assistência-funeral – qualquer que seja a causa da morte – e sorteios mensais.
- **AP Mais:** Indeniza os beneficiários em caso de morte do contratante por acidente pessoal, tem validade de um ano e é pago em parcela única. Também inclui sorteios mensais.
- **Seguro Prestamista:** Assegura a quitação do saldo devedor de dívidas assumidas pelo contratante com instituição financeira no caso de sua morte por qualquer causa.
- **Pecúlio Individual por Morte:** Garante o pagamento aos beneficiários no caso de morte do contratante, por qualquer causa.
- **Crédito consignado:** Disponível a servidores públicos federais, civis ou militares, ativos, inativos e pensionistas acima de 21 anos.
- **Sabemi-Centrape/INSS:** Destinado a pensionistas e aposentados do INSS, com a opção de desconto em folha e margem adicional de consignado de 2%, oferece cobertura em casos de queimadura e quebra de ossos. Inclui serviços de encanador, eletricista e apoio nutricional, além de sorteios mensais.
- **DPVAT:** Ofertado gratuitamente às vítimas de acidentes de trânsito, assegura a indenização em casos de morte e invalidez e o reembolso de despesas médicas.
- **AP Sabemi:** Pays the beneficiaries in case the policyholder dies in a personal accident.
- **AP Plus da Sorte:** In addition to providing the same benefit as AP Sabemi, it includes meal tickets and financial funeral assistance – regardless of the cause of death – and monthly sweepstakes.
- **AP Premium:** In addition to providing the same benefit as AP Sabemi, it includes medication price discounts, meal tickets, and financial funeral assistance – regardless of the cause of death.
- **AP Consignado:** In addition to providing the same benefit as AP Sabemi, it includes financial funeral assistance – regardless of the cause of death – 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. It also 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):** Ensures the beneficiaries are paid in case the policyholder dies, regardless of the cause of death.
- **Crédito consignado (paycheck loans):** Available for active or retired civil or military federal servants and pensioners over the age of 21 years.
- **Sabemi-Centrape/INSS:** Meant for INSS pensioners and retirees, with the option of payroll deductions at an additional 2% consignment margin, it covers burns and broken bones. Includes plumbing, electrician, and nutritionist services, in addition to monthly sweepstakes.
- **DPVAT (traffic accident injury insurance):** Offered free of charge to traffic accident victims, it ensures compensation in case of death and disability, and reimbursement of medical expenses.

## Estrutura do Grupo Sabemi

### The Sabemi Group'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 Sabemi Group 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 representantes 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 Sabemi Group.*



---

**ESTRATÉGIA E GESTÃO**  
*Strategy and management*

A Cascata do Caracol é o cartão-postal da cidade de Canela. Situada junto ao Parque Estadual do Caracol, é cercada de belezas naturais, cachoeiras e trilhas ecológicas pela mata de árvores nativas.

*The Caracol Waterfall is the postcard of the city of Canela. Located in the Caracol State Park, it is surrounded by natural beauties, waterfalls, and eco trails through the native woodland.*

## Seguro é a base para expansão

### *Expansion built on insurance*

Anualmente, a Diretoria-Executiva da Sabemi realiza o Ciclo de Planejamento – trabalho de atualização de premissas orçamentárias e projetos para o exercício seguinte, baseado na análise do comportamento dos mercados de atuação da companhia.

Em 2016, embora não tenha havido mudança radical no âmbito da estratégia de crescimento do Grupo – baseada na aceleração dos negócios de seguros –, as dificuldades de captação de recursos para dar suporte às operações de crédito consignado levaram à intensificação da busca de parcerias para a estruturação de Fundos de Investimento em Direitos Creditórios (FIDC).

Com a iniciativa, o Grupo captou recursos necessários e foi capaz de recuperar em parte as perdas de oportunidades resultantes do cenário econômico adverso que refletiu em excesso de cautela por parte dos investidores, temerosos de apostar no longo prazo. O ano foi encerrado com volume de captação da ordem

*Every year, Sabemi's Executive Board does a Planning Cycle – work that updates budgetary assumptions and projects for the following year, based on analyzing the behaviors of markets in which we do business.*

*In 2016, although there were no radical changes to our Group's growth strategy – based on expediting our insurance business –, difficulties in securing funds to support our paycheck loan operations led us to boost our search for partnerships to set up credit rights investment funds (Fundos de Investimento em Direitos Creditórios - FIDC).*

*By so doing, our Group secured the necessary funds and managed to partially make up for opportunities lost as a result of the adverse economic scenario that made some investors excessively cautious and fearful of betting on the long run. We closed the year having drawn in BRL 385 million worth of business, above the BRL 227 million target estimated for the period.*

de R\$ 385 milhões, acima da meta estimada para o período, de R\$ 227 milhões.

Essa reorganização sob outra dinâmica em relação à captação de recursos caracteriza um dos diferenciais competitivos da companhia, a flexibilidade, que, aliada ao desfecho da crise política nacional e à consequente retomada gradual da estabilidade, a estruturou para enfrentar mais tranquilamente os próximos desafios.

Em relação à aceleração dos negócios na área de seguros, a estratégia mostrou-se bem-sucedida diante do crescimento de receita bastante superior à meta. Contribuiu para esse resultado a parceria com a Zurich Seguros, que possibilitou dobrar a equipe comercial, desenvolver ações de *marketing* e concluir a estruturação da unidade de negócios. Outros dois fatores impulsionadores foram a expansão das transações do DPVAT e o convênio

*This reorganization under a new approach to securing funds characterizes one of our company's competitive advantages, i.e. flexibility which, paired with the end of the national political crisis and the ensuing gradual return of stability, has shaped us up in a way that allows us to face the coming challenges with greater peace of mind.*

*With respect to expediting our insurance deals, our strategy proved successful in view of revenue increase that fairly exceeded its target. A factor contributing to such results was our partnership with Zurich Seguros, which allowed us to double our sales team, carry out marketing actions, and finish setting up the business unit. Another two driving factors were the expansion in DPVAT transactions and the agreement signed with the national association of Brazilian retirees and pensioners (Central Nacional dos Aposentados e Pensionistas do Brasil - CENTRAPE), which added 70,000 customers to the existing base. In 2017, we*



firmado com a Central Nacional dos Aposentados e Pensionistas do Brasil (Centrape), que somou 70 mil clientes à base já existente. O trabalho com esse novo público, em 2017, será focado na fidelização.

Para dar mais visibilidade à sua atuação, o Grupo Sabemi também inaugurou, no ano, dois escritórios comerciais, em São Paulo (SP) e no Rio de Janeiro (RJ), respectivamente centro financeiro e centro segurador do país, que permitirão estreitar mais os laços com os parceiros comerciais.

Internamente, promoveu mudanças na atuação da área institucional, que se dedicou especialmente a fortalecer o relacionamento com os órgãos já parceiros, promovendo visitas e ouvindo suas necessidades. Dessa forma, pôde atender a demandas mais rígidas de organizações como o Exército e o Sistema Integrado de Administração de Recursos Humanos (Siape). A Ouvidoria, profissionalizada, foi fundamental nesse trabalho de relacionamento com os conveniados.

Várias políticas também conferiram suporte aos negócios, como de cobrança, de crédito, entre outras, formuladas a partir da estrutura de gestão em duas unidades. Elas contribuíram para o aprimoramento de fluxos operacionais e para o estabelecimento de atribuições, o que refletiu no alcance dos resultados e no panorama de crescimento continuado. | G4-2 |

*will be focusing our work regarding this new audience on earning their loyalty.*

*To give our operations greater visibility, in 2016 the Sabemi Group also opened two business offices, one in São Paulo (SP) and the other in Rio de Janeiro (RJ), respectively the country's financial and insurance capitals, which will make it possible for us to build even closer relationships with our business partners.*

*Internally, we made changes to the way our corporate affairs department operates to have it dedicate itself especially to strengthening our relationship with agencies we have already partnered with by visiting them and listening to their needs. By so doing, the department was able to meet stricter demands from organizations such as the Army and the integrated human resources management system (Sistema Integrado de Administração de Recursos Humanos - Siape). The more professional Office of the Ombudsman was essential in such relationship-building work with affiliated parties.*

*Several policies also provided support for our business, such as those related to collections, credit, and others, designed based on the management structure split into two units. Such policies helped us improve our operating flows and assign duties, which led us to achieve results and boast continuous growth. | G4-2 |*



---

## ATIVOS INTANGÍVEIS

*Intangible assets*

O Vale dos Vinhedos, na serra gaúcha, a 130 km da capital, é caracterizado por vales cobertos de parreirais onde são produzidos vinhos com Denominação de Origem no Brasil, que exprimem a excelência do *terroir* da região.

*The Valley of Vineyards in the Rio Grande do Sul Mountain Range 130 km from the capital is characterized by vineyard-clad valleys where wines bearing the Appellation of Origin in Brazil are made and convey the excellence of the local terroir.*

## Diferenciais são valorizados

*Unique traits are valued*

Entre os ativos não necessariamente mensuráveis, porém capazes de agregar valor aos negócios, três em especial evidenciam a Sabemi no mercado: tecnologia, considerada um dos pilares estratégicos do Grupo; especialização das equipes de vendas e de suporte interno; e foco, tanto em relação ao público-alvo quanto à linha de produtos.

### Tecnologia

#### *Technology*

Em 2016, a área de Tecnologia da Informação (TI) recebeu investimento de R\$ 1,8 milhão – recursos destinados principalmente à atualização de sistemas e processos e à obtenção de licenciamentos. Vários desafios foram impostos no período, entre eles a renegociação dos contratos de licenças de *softwares*, vigentes em

*Among the assets which are not necessarily measurable but capable of adding value to our business, three especially get Sabemi to stand out in the market: technology, considered one of our Group's strategic pillars; specialization of our sales teams and back office; and focus, relative both to our target audience and product line.*

*In 2016, we invested BRL 1.8 million in our Information Technology (IT) department. The funds were meant primarily for updating our systems and processes and securing licenses. We faced several challenges in the period, including renegotiating software license agreements priced in US dollars,*

dólar, dificultada pela instabilidade da economia. Ainda assim, o patamar de disponibilidade foi de 99,12%, com conquistas em várias frentes:

- Dobrada a capacidade da rede MPLS (Multiprotocol Label Switching, em português Comutação de Rótulos Multiprotocolo, que responde pela conexão das lojas com a matriz), sem alteração no valor do contrato;
- Substituição de todos os iPhones usados pela equipe comercial por versões mais modernas a custo simbólico, graças à negociação com a operadora;
- Auditoria e aprovação do *software* 2016 pela Microsoft;
- Auditoria nas contas de telefonia móvel, o que contribuiu para a recuperação de créditos; e
- Zerado o número de incidentes em aberto.

Em relação à biometria manuscrita – solução lançada pela Sabemi em 2014, pioneiramente em seu setor de atuação –, foi

*which renegotiations were made more difficult by our country's economic instability. Nevertheless, our availability level stood at 99.12%, and we celebrated achievements on various fronts:*

- *We doubled the capacity of our MPLS network (Multiprotocol Label Switching, which connects our branches to corporate), without changes to the agreement price;*
- *We replaced all iPhones used by our sales teams with newer versions for nominal consideration, thanks to negotiations with the carrier;*
- *Our 2016 software was audited and approved by Microsoft;*
- *We audited cell phone bills, which helped us recover credits; and*
- *We got the number of outstanding incidents down to zero. With respect to handwriting biometrics – a solution*

adotada em 350 propostas comerciais encaminhadas no ano, das quais 276 no âmbito da unidade de Assistência Financeira e 74 em Seguros, que totalizaram receita de R\$ 4 milhões.

O uso de cartão de crédito pelos clientes também foi ampliado com o início das operações, via PagSeguro, de cobrança de inadimplências em Assistência Financeira. Posteriormente, foi adotada plataforma de Cobrança Recorrente, que opera por convênio entre a Sabemi e a Cielo, possibilitando também a adoção de estratégia de retenção (SAC) para pagamento das parcelas de seguros. No âmbito do produto AP Mais, passou a ser aceito o pagamento em cartão de crédito com *start* por envio de SMS ao cliente. Foi ainda admitida a possibilidade de venda presencial com o uso da máquina Moderninha, do PagSeguro.

Para fazer frente à necessidade da companhia de manter-se atualizada na gestão de processos, a área de TI traçou uma série de planos para 2017, entre eles acelerar a automação, investir em capacitação *mobile* da equipe, automatizar os pagamentos na área fiscal, ampliar a adoção de serviços de nuvem e renovar o parque tecnológico.

*launched by Sabemi in 2014, a first in our market –, it was used in 350 business applications filed in the year, of which 276 with our Loans unit and 74 with Insurance, totaling BRL 4 million in revenues.*

*We also expanded the use of credit cards by customers as we began operations to collect on Loan defaults via PagSeguro. Later on, we adopted a Recurring Collection platform that operates under an agreement between Sabemi and Cielo, and also allows us to use a withholding strategy (SAC) for customers to make insurance payments. Regarding our AP Mais product, we began accepting credit card payments which start by our sending SMS to customers. We also admitted the possibility of on-site sales using PagSeguro's Moderninha machine.*

*To meet our company's need of staying up to speed when it comes to process management, our IT department has outlined a series of plans for 2017. These plans include expediting automation, investing in our team's mobile training, automating tax payments, expanding the use of cloud services, and renovating our technology assets.*

## Especialização

### Specialization

A flexibilidade do Grupo Sabemi permite atender plenamente seus representantes e corretores considerando as características da região onde atuam e o perfil do público para os quais oferecem os produtos – desenhados sob medida em virtude da especialização.

As equipes envolvidas diretamente nas operações de seguros são certificadas pela Escola Nacional de Seguros – Funenseg e os profissionais que atuam com os produtos de assistência financeira são chancelados pela Associação Nacional das Empresas Promotoras de Crédito e Correspondentes no País (Aneps). Todos participam de atividades de capacitação ministradas pela companhia nas modalidades presencial e *online*. Em 2016, elas ultrapassaram 9 mil horas e beneficiaram 648 turmas.

Além de treinamentos, os colaboradores se envolvem em planos de desenvolvimento profissional, traçados de acordo com as necessidades apontadas pelos respectivos gestores. Foram demandadas 37 ações de capacitação nesse sentido no ano, além de os próprios gestores terem participado do Fórum de Inovação e de palestras em organizações como a Câmara de Comércio Americana – AmCham Brasil.

*Grupo Sabemi's flexibility allows us to fully meet our representatives' and brokers' needs considering the characteristics of the area where they operate and the profile of the audience to whom they offer our products – custom designed owing to our specialization.*

*Our teams involved directly in insurance operations are certified by Escola Nacional de Seguros – FUNENSEG, and the people working with loan products are certified by Associação Nacional das Empresas Promotoras de Crédito e Correspondentes no País (ANEPS). They all take part in on-site and online training activities held by the company. In 2016, these activities exceeded 9,000 hours and benefited 648 groups.*

*In addition to training, our employees are involved in career development plans outlined according to the needs pointed out by their respective managers. Thirty-seven such training actions were required in the year. Additionally, the very managers attended the Innovation Forum and talks at organizations such as the American Chamber of Commerce – AmCham Brazil.*



## Foco e flexibilidade

### Focus and flexibility

Pelo fato de atender exclusivamente servidores públicos e militares das Forças Armadas desde a sua fundação, há 44 anos, o Grupo Sabemi detém profundo conhecimento da linguagem, do comportamento e das necessidades desses públicos, o que lhe confere diferencial competitivo em relação a outros *players* do mercado.

A gestão dos negócios em duas divisões – Seguros e Assistência Financeira –, em vigor desde 2014, também torna mais próxima a relação da companhia com os clientes, na medida em que o atendimento é focado. Embora a Matriz de Responsabilidade tenha definido com mais clareza os papéis e as funções de cada unidade de negócio, elas atuam como parceiras, indicando, uma para a outra, as sinergias tanto em processos quanto em oportunidades de expansão dos negócios.

A flexibilidade também é uma característica das duas áreas, que estruturam e adaptam produtos considerando as megatendências, como, por exemplo, a longevidade e os impactos na situação financeira das famílias decorrentes do cenário de instabilidade – situações que inspiraram, respectivamente, os produtos Sabemi-Centrape/INSS e Seguro Prestamista.

*Because we have catered exclusively to civil servants and military personnel since we were founded 44 years ago, Sabemi Group has in-depth knowledge of these audiences' language, behavior, and needs, which gives us a competitive edge over other players in the market.*

*Managing our business in two units – Insurance and Loans –, which started in 2014, has also brought our company closer to our customers, given our services are focused. Although our Responsibility Assignment Matrix has more clearly defined each business unit's roles and duties, these units work as partners and mutually point out the synergies both in terms of processes and business expansion opportunities.*

*Flexibility is another characteristic shared by these two units. They design and adapt products considering mega-trends, such as longevity and the impacts on families' financial situation deriving from an instability scenario – situations that respectively inspired our Sabemi-Centrape/INSS and Credit Life Insurance products.*

---

**GOVERNANÇA CORPORATIVA**  
*Corporate governance*

A Praia da Guarita, uma das mais belas da orla marítima de Torres, é cercada de falésias e tem ao norte o Morro de Furnas e ao sul o Morro da Guarita, em que se sobressaem paredões rochosos à beira-mar.

*Guarita Beach is one of the loveliest along the Torres seashore. It is surrounded by cliffs and has the Furnas Hill to the north and the Guarita Hill to the south, where massive rock faces stand out by the sea.*

## Ética pauta a conduta interna

### *Ethics rules in-house conduct*

A governança do Grupo Sabemi ganhou consistência em 2016 com o estreitamento das relações com órgãos conveniados e a profissionalização do canal Ouvidoria, que pode ser acessado por todos os públicos pelo e-mail [ouvidoria@sabemi.com.br](mailto:ouvidoria@sabemi.com.br) e pelo telefone 0800.880.1999 (de segunda a sexta-feira, das 9h às 17h). Há ainda comitês de Ética e Conduta e de Compliance, que não foram demandados no ano para a resolução de conflitos. | G4-57 | G4-58 |

Os colaboradores são regidos pelo Código de Ética e Conduta, que será atualizado em 2017, a partir de trabalho condu-

*Grupo Sabemi's governance became more consistent in 2016 as we built closer relationships with affiliated agencies and enhanced professional training for staff at our Office of the Ombudsman channel, which is available to all stakeholders via e-mail at [ouvidoria@sabemi.com.br](mailto:ouvidoria@sabemi.com.br) and by phone at 0800.880.1999 (Mondays through Fridays, 9 am to 5 pm). We also have Ethics and Conduct and Compliance Committees, which were not called upon to settle disputes in the year. | G4-57 | G4-58 |*

*Employees are governed by our Code of Ethics and Conduct, which is set to be updated in 2017*

zido em 2016 de análise de documentos do gênero mantidos por várias empresas dos segmentos de atuação da Sabemi.

Outras ferramentas que possibilitam a comunicação de desvios de conduta são o Fale com o Presidente, também aberto ao público externo, por meio do qual as instâncias máximas de governança participam de discussões sobre as demandas relacionadas à gestão, e o Sabemi.comVocê, administrado pela área de Recursos Humanos – nenhum dos quais recebeu no período qualquer comunicação significativa. | G4-37 | G4-41 | G4-49 | G4-50 | G4-SO5 |

*based on work done in 2016 to analyze similar documents belonging to various companies operating in the same business as Sabemi.*

*Other tools allowing people to report misconducts are Fale com o Presidente (Talk with the CEO), also open to outside stakeholders and the means through which top governance bodies take part in discussions about management-related needs, and Sabemi.comVocê, run by our Human Resources department – none of which received any significant complaints in the period. | G4-37 | G4-41 | G4-49 | G4-50 | G4-SO5 |*

## Estrutura de governança

### Governance structure

As instâncias máximas de governança do Grupo Sabemi são o Conselho Consultivo e a Diretoria-Executiva, que definem as estratégias e políticas para a atuação de 27 gerências – quatro delas subordinadas diretamente ao Diretor-Presidente. A Diretoria também avalia o Relatório de Sustentabilidade, garantindo que nele estão contidos os temas relevantes identificados pelos *stakeholders*. Essa estrutura é fortalecida por comitês temáticos e grupos de trabalho compostos para tratar de especificidades relacionadas à gestão dos negócios. | G4-35 | G4-36 | G4-42 | G4-45 | G4-46 | G4-48 |

### Conselho Consultivo | G4-38 | G4-39 |

O órgão é constituído por um presidente, que é acionista e também preside a companhia, e quatro conselheiros – três independentes –, sendo uma mulher e quatro homens. Todos os integrantes têm mais de 51 anos e recebem remuneração fixa. | G4-51 | G4-LA12 |

Cabe a eles, em reuniões mensais, avaliar e debater os resultados, o desempenho das unidades de negócios e o orçamento da companhia, assim como verificar o alinhamento da estratégia à condução das operações. | G4-47 |

### Diretoria-Executiva | G4-38 |

É composta por um diretor-presidente, que também preside o Conselho Consultivo, e por quatro diretores-executivos: Administrativo-Financeiro, de Planejamento Estratégico, de Seguros e de Assistência Financeira. Da composição, quatro são homens e uma é mulher, sendo que dois tem mais de 51 anos e três têm entre 31 e 50 anos. | G4-LA12 |

Em encontros ordinários semanais – e extraordinários, sempre que necessário –, eles trocam ideias e experiências acerca de suas atribuições: gerir os negócios, assegurando o cumprimento do planejamento estratégico e das medidas necessárias ao alcance das metas e dos objetivos da companhia.

*Grupo Sabemi's top governance bodies are the Advisory Board and Executive Board, which define the strategies and policies for the work of 27 management offices – four of them reporting directly to the CEO. The Executive Board also evaluates our Sustainability Reports to make sure they contain the relevant topics pointed out by our stakeholders. This framework is strengthened by theme committees and work groups put together to deal with specific business management-related issues. | G4-35 | G4-36 | G4-42 | G4-45 | G4-46 | G4-48 |*

### Advisory Board | G4-38 | G4-39 |

*This board comprises a chairman, who is a shareholder and also our company CEO, and four directors – three of them, independent –, a woman and four men in all. All members are over the age of 51 and paid a set amount. |G4-51 | G4-LA12 |*

*During monthly meetings, they are tasked with evaluating and discussing the results, the business units' performance, and the company budget, as well as checking whether strategies and operations are in line. | G4-47 |*

### Executive Board | G4-38 |

*The Executive Board comprises a CEO, who also chairs the Advisory Board, and four chief officers: Administrative-Financial, Strategic Planning, Insurance, and Loans. The members (read about them below) include four men and one woman. Two of them are over the age of 51 and three are aged between 31 and 50. | G4-LA12 |*

*At regular weekly meetings – and special meetings called whenever necessary –, they exchange ideas and experiences about their duties: running the business and making sure strategic plans are followed and the steps required for reaching our company's targets and goals are taken.*

## Composição do Conselho Consultivo

### Composition of the Advisory Board

#### Antonio Tulio Lima Severo

Presidente  
Chairman



Fundador e acionista majoritário da *holding* Sabemi Participações S.A., acumula ampla experiência nos segmentos de seguros e previdência. Também preside a Diretoria-Executiva do Grupo – posição em que tem sob seu comando as gerências de Recursos Humanos, Tecnologia da Informação, Jurídica e de Relações Institucionais.

*Founder and majority shareholder of holding company Sabemi Participações S.A. He has extensive experience in the insurance and pension plan markets. He is also our Group's CEO – a position which oversees the HR, IT, Legal, and Corporate Affairs management offices.*

#### 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 also 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, Master's and doctoral degrees from Universidade de São Paulo (USP) concentrating on Finance and Marketing, he is a professor at USP and director 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), 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

Executive Board members

### 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. Tem mais de 17 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 Sabemi Group since September 2010. He has over 16 years' experience in top administrative and financial positions.*

### 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 35 anos, já tendo exercido cargo de direção nas áreas comercial, de tecnologia e de operações.

*A systems analyst by Unisinos-RS, holder of a specialist degree in management and software engineering from UFRGS and an MBA from FGV. Working at Sabemi Group for 35 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 Sabemi Group since 2013. He has over 20 years' experience in the insurance business, and has previously served as a chief officer at MetLife and ACE Life's vice president for Brazil and Colombia.*

### 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 15 anos de experiência em instituições financeiras, incluindo o Banco Itaú, nas áreas comercial, de varejo e empresarial.

*Holder of an undergraduate Business degree from Unisinos-RS and a People Management MBA from FGV-RJ. He has been with Sabemi Group since November 2009. He has over 15 years' experience working for financial institutions, including Banco Itaú, in sales, retail, and corporate departments.*

## Gestão de riscos

### Risk management

O Grupo Sabemi atua em segmentos regulados; mantém parcerias com organizações sólidas; compartilha as funções no lançamento de fundos de investimento – o que significa que todos os envolvidos acompanham a atuação de seus parceiros –; e mantém como público-alvo de seus negócios servidores públicos e militares das Forças Armadas, que têm estabilidade e, portanto, apresentam baixo índice de inadimplência.

Ainda assim, a estrutura da companhia inclui Comitê de Compliance, responsável pela identificação de riscos aos quais estão sujeitas as operações, e por propor e coordenar ações para minimizá-los ou eliminá-los. A instância é formada por representantes das gerências de Controladoria, Contabilidade, Financeira e Jurídica. Participam ainda profissionais da Auditoria Interna.

Já os riscos operacionais – praticamente os únicos inerentes às operações – são dirimidos por investimentos elevados e contínuos em tecnologia, que resultam em sistemas e processos confiáveis, submetidos a testes frequentes.

Na abertura de lojas, um manual orienta a escolha do local e as formas de instalação para evitar danos e transtornos às comunidades vizinhas e ao meio ambiente. | G4-2 | G4-14 |

*Grupo Sabemi operates in regulated markets; we are partners with robust organizations; we share duties when launching investment funds – which means everyone involved keeps track of their peers' work –; and the target audience of our business is civil servants and military personnel, i.e. people who are tenured and therefore their default rates are low.*

*Nevertheless, our company framework includes a Compliance Committee tasked with detecting the risks to which our operations are subject and proposing and coordinating actions to eliminate such risks or keep them to a minimum. The committee comprises representatives from our Controllorship, Accounting, Financial, and Legal management offices. Internal Audit personnel take part in it as well.*

*On the other hand, operating risks – basically the only ones inherent to our operations – are dispelled by significant, ongoing investments in technology that yield reliable systems and processes which are frequently tested.*

*When branches are opened, a manual guides the choice of location and how to set them up to prevent damage and disruption to neighboring communities and the environment.*

| G4-2 | G4-14 |



---

## DESEMPENHO OPERACIONAL

*Operating performance*



O conjunto de ruínas da redução jesuítica de São Miguel Arcanjo integra os Sete Povos das Missões. O local é o único no Brasil reconhecido pela Unesco como Patrimônio Histórico e Cultural da Humanidade.

*The ruins of the São Miguel Arcanjo Jesuit settlement are part of the Seven Peoples of the Missions. The site is the only one in Brazil listed by UNESCO as a World Heritage Site.*

## Sinergia impulsiona os negócios

### *Synergy gives business a boost*

Com a vigência da Matriz de Responsabilidade, em 2016, a Sabemi obteve mais clareza para formular políticas e acessar o andamento de processos e fluxos. As conquistas vão além da possibilidade de enxergar como estão caminhando os negócios, o que, por si só, já é importante para o objetivo de alcançar 100% de automatização. Elas permitem gerir o conhecimento, tornando a companhia menos dependente de pessoas familiarizadas com as operações e acelerar os ganhos de tempo e produtividade.

### Seguros

#### *Insurance*

O ano foi excelente para a unidade de Seguros, que registrou crescimento de 37% na comparação com o período anterior. O desempenho é muito superior ao do mercado de seguros como

*After our Responsibility Assignment Matrix was brought into effect in 2016, Sabemi was able to more clearly formulate policies and track the progress of processes and flows. Our achievements go beyond the ability to see how business is doing, which is in and of itself already important for our goal of reaching 100% automation. They allow us to manage knowledge to make our company less dependent on people familiar with our operations and advance our time and productivity gains.*

*The year was excellent for our Insurance unit, which recorded a 37% growth compared to the previous period. Such performance vastly exceeds the insurance market's*

um todo, que evoluiu aproximadamente 8%. No segmento de Vida, em que a Sabemi atua, desconsiderando VGBL, que é um produto de acumulação, a expansão foi de apenas 4%.

Foram inaugurados no exercício dez escritórios da unidade, focados na expansão das atividades comerciais tanto referentes à venda de seguros como à recepção de processos de DPVAT. Para o próximo ano, está prevista a ampliação de algumas lojas, principalmente nas grandes capitais. A primeira, em reforma, deve ser aberta em 2017, em Belo Horizonte (MG).

As sucursais, inauguradas em 2016 no Rio de Janeiro e São Paulo, configuram bases regionais de apoio para a estratégia de atuação nacional das operações. Isso porque o Rio de Janeiro representa aproximadamente 32% da carteira de seguros da Sabemi – razão que justifica manter estrutura compatível. Já São Paulo, embora concentre 50% do mercado nacional de seguros, ainda é

*as a whole, which grew approximately 8%. The Life line of business, where Sabemi operates and not considering VGBL which is an accrual product, expanded a mere 4%.*

*In 2016, the unit opened ten offices focused on expanding business activities related to both the sale of insurance and handling DPVAT cases. The expansion of some units is in the pipeline for next year, especially in major capitals. The first one, currently under renovation, is slated for opening in Belo Horizonte (MG) in 2017.*

*The offices that opened in Rio de Janeiro and São Paulo in 2016 are local bases that support our operations' nationwide strategy. That is because Rio de Janeiro accounts for approximately 32% of Sabemi's insurance portfolio – a reason that justifies having a compatible structure in place there. On the other hand, although São Paulo hoards 50%*

pouco representativo para a companhia – principal motivo para os investimentos que têm sido feitos no mercado paulista.

Sob essa estrutura, atuaram mensalmente cerca de 400 representantes em 2016, envolvidos em programas presenciais de capacitação promovidos pela equipe comercial da unidade, além de iniciativas específicas de treinamento a distância para seguros.

No mesmo sentido, de aprimoramento, tiveram continuidade os investimentos em sistemas, com a aplicação de novas fases, o que incluiu a liberação de módulos de relatórios de comissões e gestão de informações sobre o *status* das propostas digitadas. Em 2017, estará disponível o módulo de gestão subestabelecido para facilitar o gerenciamento da cadeia de comissionamento. (Veja ao lado tabela com alguns dos projetos de TI conduzidos no ano na unidade).

Com essas ações, a expectativa da unidade de Seguros é continuar crescendo de maneira competitiva, acima de 30% em 2017. Para alcançar essa marca, o foco é o aumento de produtividade, por meio de parcerias estratégicas com os representantes classificados como *Triple A*.

*of the domestic insurance market, our business volume there remains nearly negligible – which is the main reason for the investments we have been making in the state's market.*

*Under this structure, about 400 reps dedicated themselves monthly in 2016 to on-site training programs held by the unit's sales team, in addition to specific initiatives related to remote training in insurance.*

*Also improvement-wise, we continued investing in systems and carried out new phases, including releasing modules of committee reports and managing information on the status of typed-in applications. In 2017, the substitute management module will be available to make it easier to manage the chain of commissions. (See below a table listing some IT projects carried out at the unit in 2016).*

*By taking these steps, our Insurance unit expects to keep growing in a competitive manner, above 30%, in 2017. To reach that goal, it will be focusing on increasing productivity by means of strategic partners with representatives rated Triple A.*



Projeto <i>Project</i>	Objetivo <i>Purpose</i>
E-Financeira <i>E-Financeira</i>	Aquisição de <i>software</i> para melhorias operacionais nos departamentos internos. <i>Purchasing software to improve in-house departments' operations.</i>
Centercob <i>Centercob</i>	Ganhos na cobrança de propostas de seguros. <i>Gains on insurance application collections.</i>
Emissão de certificados de seguro <i>Issuance of insurance certificates</i>	Aperfeiçoamentos na emissão de certificados de seguros. <i>Improving the issuance of insurance certificates.</i>
Parceria Zurich <i>Zurich partnership</i>	Agilização de novas operações decorrentes da parceria. <i>Expediting new operations deriving from the partnership.</i>
Validação de propostas <i>Application validation</i>	Avanços na rotina de validação de propostas. <i>Improving our application validation routine.</i>
Cobrança de seguros <i>Insurance billing</i>	Melhorias na rotina de cobranças bancárias. <i>Improving our bank collection routine.</i>
Reestruturação de códigos de produtos e coberturas de seguros <i>Restructuring product and insurance coverage codes</i>	Maior eficiência operacional. <i>Greater operating efficiency.</i>
Pendências de propostas <i>Pending applications</i>	Processos que visam ganhos de produtividade. <i>Processes aimed at productivity gains.</i>
Comissionamento externo <i>Outside commissions</i>	Apuração de valores de comissões, controle de valores e repasses financeiros aos parceiros de negócios. <i>Calculating commission amounts, controlling amounts, and transferring funds to business partners.</i>
AP Fácil e AP Mais <i>AP Fácil and AP Mais</i>	Aprimoramento para a captação de clientes. <i>Improving them to draw in customers.</i>

## Assistência Financeira

### Loans

A unidade de negócios enfrentou dificuldades na captação de recursos para intensificar as operações de crédito consignado, principalmente no primeiro semestre do ano, em decorrência da instabilidade política e econômica do país. No entanto, encerrou o período de forma satisfatória em relação à carteira de clientes, que expandiu 9,5%, passando de 50.871 para 55.681.

Para além dos resultados financeiros, houve conquistas significativas, entre elas a consolidação do canal Lojas como um importante distribuidor de produtos – não apenas crédito consigna-

*The business unit had a hard time securing funds to boost paycheck loan operations, especially in the first half of the year because of the country's political and economic instability. However, it closed the period in a satisfactory manner concerning the customer portfolio, which grew 9.5% from 50,871 to 55,681.*

*Besides financial results, other significant achievements included cementing our Branches channel as an important product distributor – not only paycheck loans but also insurance and personal credit. Another was the 1.5%*

do, mas também seguros e crédito pessoal. Outro foi o ganho de 1,5% de *market share*, concentrado mais nas Forças Armadas. O quadro de correspondentes bancários foi ainda reforçado por 200 profissionais que, até então, não comercializavam o portfólio de Assistência Financeira.

Resultado da integração entre as áreas de negócios, a unidade iniciou experiência de colocar seus produtos à disposição em lojas aéreas inauguradas com o propósito inicial de funcionar apenas para recepcionar pontos do seguro DPVAT. Os espaços foram otimizados em Florianópolis (SC) e Curitiba (PR) e, em razão de ter se revelado promissora, a medida deve se estender, em 2017, para Porto Alegre (RS), Rio de Janeiro (RJ) e Brasília (DF). Ao final do ano, a unidade atuava em 32 filiais – canal que registrou aumento de 14% de produção na comparação com o fechamento de 2015, e responde por 28% dos negócios de Assistência Financeira.

Esse desempenho positivo resulta, sobretudo, da maturidade da equipe de vendas e dos gestores – que passaram por processo de adequação de perfil cuja consequência foi o desligamento de apenas 4% do efetivo. Ainda para as equipes das lojas foram desenvolvidas campanhas de motivação e reconhecimento, a exemplo do que ocorre no canal Representantes.

Uma das iniciativas, denominada Batedores de Meta, se baseou em pesquisa que identificou como principal fator de estímulo à boa atuação a proximidade e o diálogo com a empresa. Assim, trimestralmente, os profissionais que se destacam são recebidos em Porto Alegre (RS) pelos diretores da Sabemi em encontro de confraternização que inclui visita à sede da companhia, almoço e entrega de gratificações – já concedidas a oito supervisores de lojas.

Os representantes – 628 no fim do período – recebem ainda remuneração variável de acordo com o desempenho, o que os mantém estimulados durante todo o exercício, apesar das dificuldades conjunturais. A atuação da equipe, aliada aos avanços registrados nas lojas, leva a unidade de Assistência Financeira a estimar, para 2017, crescimento acima de 30%.

Outro diferencial que dá suporte a essa projeção de resultados é a área de Tecnologia da Informação, que, em 2016, desenvolveu uma série de projetos e adequações fundamentais para o desempenho e os resultados. Confira as principais iniciativas.

*market share gain, most of it among military personnel. Additionally, our team of bank correspondents was joined by 200 people who up until then did not use to work on our Loans portfolio.*

*As a result of the integration between the lines of business, the unit began the experience of making its products available in branches set up above ground floor level that were initially opened to simply handle DPVAT claim applications. The offices were improved in Florianópolis (SC) and Curitiba (PR). Considering the move proved promising, the same steps are set to be taken in Porto Alegre (RS), Rio de Janeiro (RJ), and Brasília (DF) in 2017. By year-end, the unit was operating in 32 branches – a channel that recorded a 14% production increase compared to the closing of 2015 and accounts for 28% of our Loans business.*

*Such positive results are owed above all to the maturity of our sales teams and managers – who underwent a profile adjustment process whose consequence was the dismissal of only 4% of the staff. Motivation and reward campaigns were also carried out for branch teams, similar to what we do for our Representatives channel.*

*One of the initiatives, called Batedores de Meta (Target Beaters), was based on a survey that found that closeness and dialogue with the company are the main incentives for doing a good job. Hence, on a quarterly basis, people who stand out are hosted in Porto Alegre (RS) by Sabemi chief officers at a get-together that includes a tour of our company's headquarters, lunch, and presentation of rewards – already granted to eight branch supervisors.*

*Our representatives – 628 at the end of the period – also get variable pay according to their performance, which keeps them motivated throughout the year, despite the unfavorable business conditions. The team's performance and the progress seen at branches have led the Loans unit to forecast growth exceeding 30% in 2017.*

*Another significant factor supporting this result forecast is our Information Technology department which in 2016 carried out a series of projects and adjustments essential for our performance and results. The main initiatives are listed below.*



Projeto <i>Project</i>	Objetivo <i>Purpose</i>
Credit Score <i>Credit Score</i>	Adoção de melhorias nos cálculos de risco de propostas. <i>Making improvements to application risk assessments.</i>
Captação de propostas <i>Drawing applications in</i>	Aprimoramento de simulações e esteira de análise. <i>Improving simulations and analysis queue.</i>
Automatização de campanhas <i>Campaign automation</i>	Aperfeiçoamento das campanhas de vendas. <i>Improving sales campaigns.</i>
Automatização de processo <i>Process automation</i>	Criação de <i>interface</i> para análise baseada em critérios preestabelecidos para as lojas. <i>Creating an analysis interface based on pre-set criteria for the branches.</i>
Habilitação de produtos de Assistência Financeira <i>Loan product enablement</i>	Reformulação de funcionalidades para ampliar a agilidade e assertividade, melhorar os produtos existentes, criar e habilitar outros produtos. <i>Redesigning features to make processes faster and more precise, improving existing products, and creating and enabling other products.</i>
Captação de propostas <i>Drawing applications in</i>	Simular, captar e melhorar a esteira de análise. <i>Simulating, drawing in, and improving the analysis queue.</i>
Importador de dados das vendas. <i>Data importer</i>	Colocar à disposição para áreas-chave informações que permitam a agilidade. <i>Providing key departments with information allowing them to expedite sales.</i>
Suporte à ampliação <i>Expansion support</i>	Criar mecanismos que confirmam rapidez na análise e aceitação de propostas em estoque. <i>Creating mechanisms to expedite the analysis and acceptance of applications in store.</i>

## Fundos de investimento

### Investment funds

A conjuntura político-econômica de 2016 impôs ao Grupo Sabemi o desafio de enfrentar a instabilidade e as desconfianças do mercado – em relação aos rumos do país – para manter-se em crescimento. Atuar em seguros e assistência financeira implica captação de recursos, o que na companhia se dá por meio da estruturação de Fundos de Investimento em Direitos Creditórios (FIDCs) – operação dificultada em momentos de turbulência, quando os investidores se retraem diante de alternativas de longo prazo.

Nesse contexto, a Sabemi retomou sua parceria com a XP Investimentos – que já havia atuado como distribuidora em dois FIDCs anteriores, em 2013 e 2014 – e lançou, em abril, o Sabemi V, que, dado o cenário adverso, apresentou excelente desempenho: R\$ 220 milhões em recursos captados. Um diferencial do produto, decorrente justamente do perfil do parceiro, é ter sido destinado também ao mercado de varejo (pessoas físicas). Além disso, o patrimônio resultante da operação possibilitou à companhia liquidar um “fundo-ponte” (com prazo diferenciado de vigência) que havia sido lançado em outubro de 2015 como estratégia para acessar o mercado de capital em período de crise.

No segundo semestre do ano, em um cenário de maior estabilidade, a organização levou ao mercado outro fundo, o Sabemi VI, de R\$ 300 milhões, que deve permanecer aberto até março/abril e, no início de 2017, já havia captado R\$ 265 milhões.

Com as duas operações, o patrimônio de fundos do Grupo totalizou R\$ 950 milhões no encerramento do período. A marca de R\$ 1 bilhão só não foi atingida, como era o propósito, em razão da forte amortização (retorno aos investidores dos recursos aplicados em fundos anteriores). Esse movimento, por outro lado, reforça a credibilidade da companhia, que revela sua capacidade de honrar os compromissos.

O fato de seus FIDCs terem sido testados e aprovados pelo mercado motiva a Sabemi a planejar para 2017 outras operações, com a expectativa de captação em torno de R\$ 400 milhões – recursos capazes de assegurar a expansão estimada para as operações de seguro e assistência financeira.

*Political and economic conditions in 2016 imposed upon Grupo Sabemi the challenge of facing the market's instabilities and misgivings – relative to the country's future – so we may keep on growing. Operating in the insurance and loan business implies drawing in resources, which our company does by setting up credit rights investment funds (Fundos de Investimento em Direitos Creditórios - FIDC) – something that is harder to do in times of turmoil when investors become wary of long-term alternatives.*

*In that backdrop, Sabemi resumed our partnership with XP Investimentos – which had already worked as a distributor for two previous FIDCs, in 2013 and 2014 – and in April launched Sabemi V which, given the adverse scenario, showed excellent performance: BRL 220 million in funds raised. A special feature of the product, deriving exactly from our partner's profile, is that it was also meant for the retail market (individuals). Additionally, the assets resulting from the transaction allowed our company to liquidate a “bridge fund” (with a different term in effect) which had been launched in October 2015 as a strategy to access the capital market in times of crisis.*

*In the second half of the year, in a more stable scenario, our organization took another fund to the market, Sabemi VI, in the amount of BRL 300 million, which should remain open until March/April and had raised BRL 265 million by early 2017.*

*With the two operations, our Group's fund capital totaled BRL 950 million at the end of the year. We only just missed our intended BRL 1 billion mark as a result of heavy amortization (return for investors of resources invested in previous funds). On the other hand, that move adds to our company's credibility as it shows our ability to honor our commitments.*

*The fact our FIDCs have been tested and approved by the market drives us at Sabemi to plan other operations for 2017, with the expectation of drawing in about BRL 400 million – resources capable of ensuring the expansion estimated for our insurance and loan operations.*



**DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO**  
*Economic-financial performance*

O *canyon* do Itaimbezinho, no Parque Nacional Aparados da Serra, em Cambará do Sul, tem 5,8 km de extensão e rochas de 700 metros de altura que se integram à paisagem de mata nativa, de cachoeiras e cascatas.

*The Itaimbezinho canyon in the Aparados da Serra National Park, Cambará do Sul, is 5.8 km long and features 700 meter-high rock faces that blend into the native woodland, cascades, and waterfalls.*

## 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)	2013	2014	2015	2016
Prêmios Retidos (PR)   Premiums Retained (PR)	94.242	107.048	114.181	140.647
Prêmios Ganhos (PG)   Earned Premiums (EP)	99.420	111.637	123.143	140.236
Sinistros Ocorridos (SO)   Claims Incurred (CI)	(36.529)	(36.161)	(38.184)	(44.316)
Resultado Operacional (RO)   Operating Result (OR)	8.898	24.394	29.987	14.558
Lucro Líquido (LL)   Net Profit (NP)	5.812	116	19.193	10.237
Ativo Permanente (AP)   Permanent Assets (PA)	2.469	2.650	2.749	3.389
Ativo Total (AT)   Total Assets (TA)	150.473	164.331	180.385	203.621
Patrimônio Líquido (PL)   Owners' Equity (OE)	57.639	57.306	65.001	61.009
Patrimônio Líquido Ajustado (PLA)   Adjusted Owners' Equity (AOE)	57.046	56.507	64.379	62.100
Capital Mínimo Requerido (CMR)   Minimum Capital Required (MCR)	26.455	31.361	28.209	35.631
Suficiência do PLA   ANE Sufficiency	30.591	25.146	36.170	26.469

#### INDICADORES | INDICATORS

	2013	2014	2015	2016
Rentabilidade s/ Patrimônio (LL/PL)   Profitability over Equity (NP/OE)	10,1%	0,2%	29,5%	16,8%
Rentabilidade s/ Ativo (LL/AT)   Profitability over Assets (NP/TA)	3,9%	0,1%	10,6%	5,0%
Sinistralidade (SO/PG)   Claims (CI/EP)	36,7%	32,4%	31,0%	31,6%
Suficiência do PLA ((PLA-CMR)/CMR)   ANE Sufficiency ((ANE-MCR)/MCR)	115,6%	80,2%	128,2%	74,3%
Solvência (PL/PR)   Solvency (OE/PR)	61,2%	53,5%	56,9%	43,4%
Imobilização do Patrimônio (AP/PL)   Immobilized Owners' Equity (PA/OE)	4,3%	4,6%	4,2%	5,6%

#### PERFIL DA RECEITA - PRÊMIOS TOTAIS | REVENUE PROFILE - TOTAL INCOME

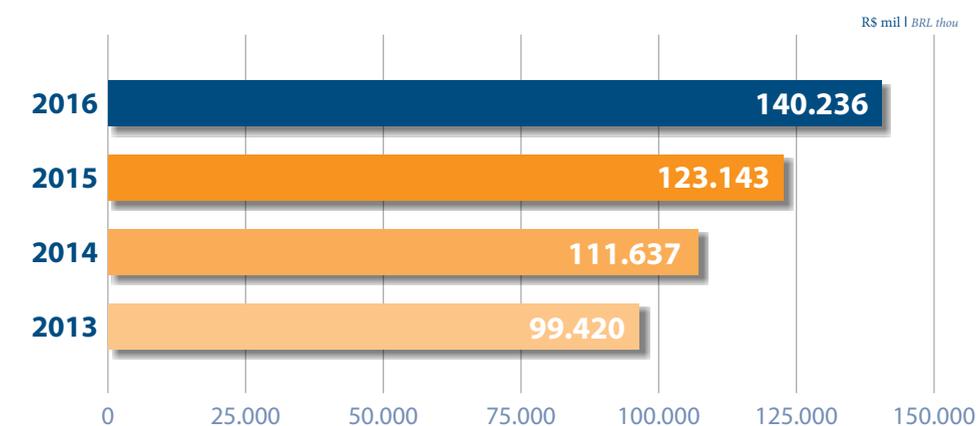
RAMO   CATEGORY	2013	2014	2015	2016
Acidentes Pessoais   Personal Accidents	72%	83%	79%	83%
Prestamista   Credit Life	20%	8%	10%	5%
Demais ramos   Other categories	8%	9%	11%	12%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

### Prêmios Ganhos (PG)

#### Earned Premiums (EG)

Os Prêmios Ganhos apresentaram crescimento de 14% na comparação com 2015, somando R\$ 140.236 mil.

Earned Premiums grew 14% compared to 2015 and added up to BRL 140,236,000.

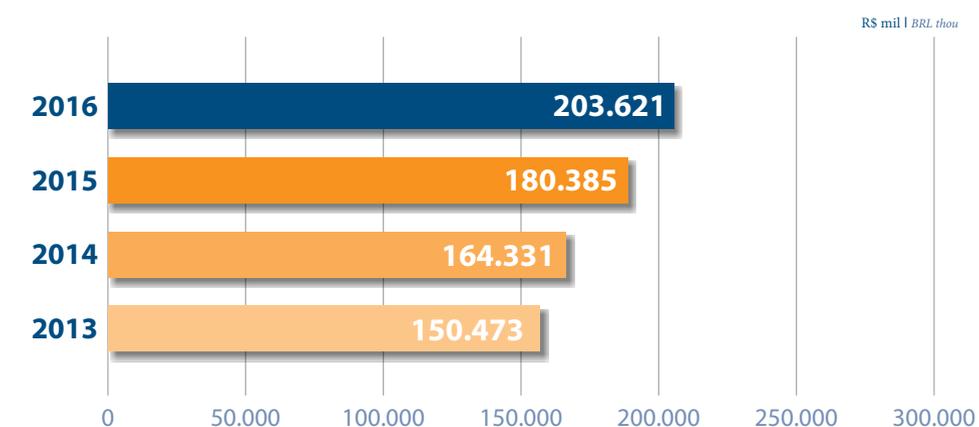


### Ativo Total (AT)

#### Total Assets (TA)

O Ativo Total chegou a R\$ 203.621 mil, crescimento de 13% em relação aos R\$ 180.385 mil do ano anterior.

Total Assets reached BRL 203,621,000, a 13% increase over the BRL 180,385,000 in the previous year.

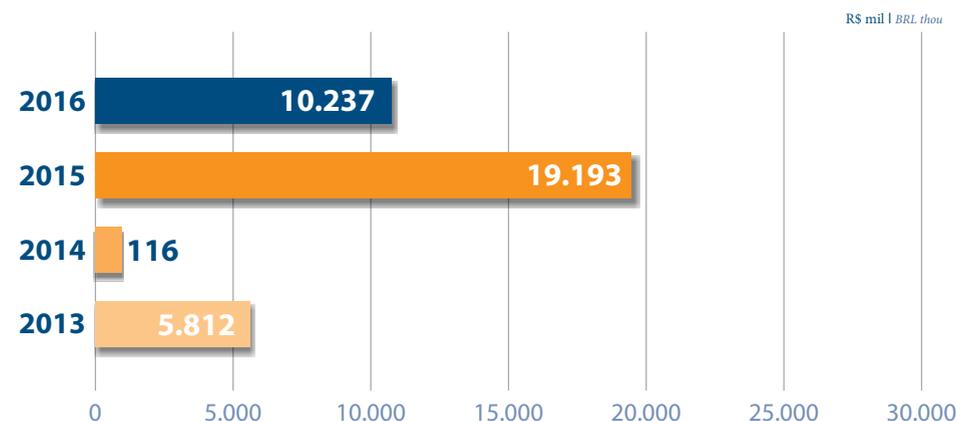


## Lucro Líquido (LL)

### Net Profit (NP)

Ao fim do período, o Lucro Líquido ficou em R\$ 10.237 mil, o que proporcionou rentabilidade sobre o patrimônio líquido de mais de 16%.

*At the end of the period, our Net Profit closed at BRL 10,237,000 – which afforded a profitability over Equity in excess of 16%.*

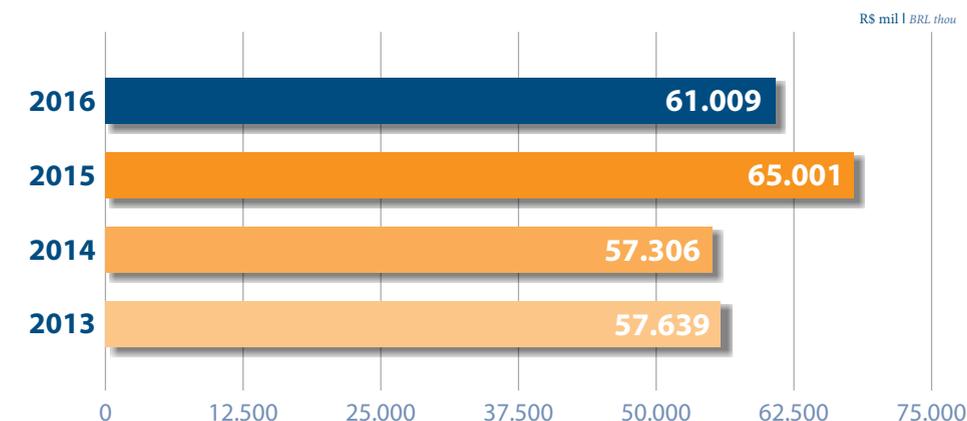


## Patrimônio Líquido (PL)

### Owners' Equity (OE)

No ano, o Patrimônio Líquido encerrou em R\$ 61.009 mil, redução de 7% em relação aos R\$ 65.001 mil de 2015.

*In the year, our Owners' Equity ended at BRL 61,009,000, a 7% drop compared to the BRL 65,001,000 in 2015.*

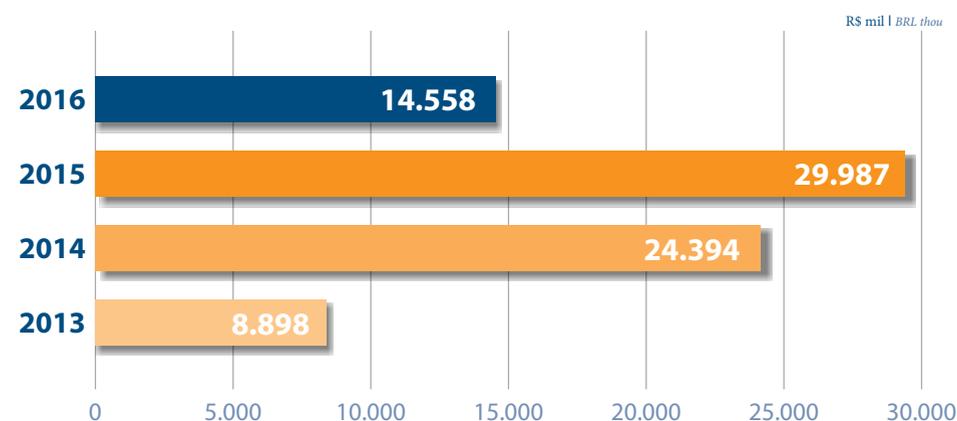


## Resultado Operacional (RO)

### Operating Result (OR)

O Resultado Operacional totalizou R\$ 14.558 mil em 2016; no ano anterior havia sido de R\$ 29.987. A queda se deve à alteração das taxas de cessões dos direitos creditórios nos FIDCs. A estratégia da companhia foi elevar a taxa de cessão e, por consequência, aumentar o *spread* dos fundos e realizar o resultado financeiro no longo prazo por meio do rendimento das cotas subordinadas.

*Our Operating Result totaled BRL 14,558,000 in 2016; it had been BRL 29,987 the year before. The drop is owed to changes to the rates of credit right assignments in FIDCs. Our company's strategy was to raise the assignment rate to consequently increase the funds' spread and realize the financial results in the long term by means of the subordinated shares' yield.*

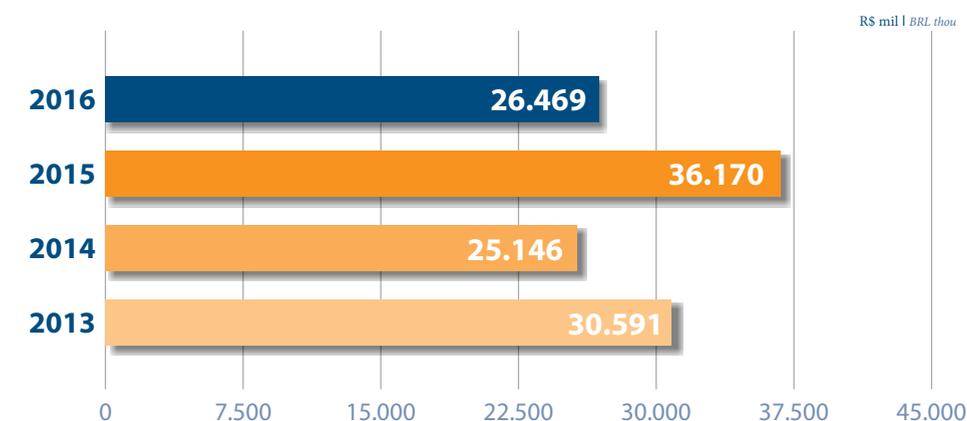


## Suficiência do PLA

### ANE Sufficiency

A Suficiência do Patrimônio Líquido Ajustado (PLA) alcançou R\$ 26.469 mil, o que representa solvência de 74%. A posição da Seguradora implica a manutenção das garantias de suficiência do Patrimônio Líquido da empresa frente às provisões passivas.

*Our Adjusted Net Worth (ANE) Sufficiency reached BRL 26,469,000, representing 74% solvency. The Insurance Company's position implies the company's NW sufficiency guarantees were maintained against liability provisions.*



## GRUPO SABEMI

### Balancos patrimoniais em 31 de dezembro\*

#### Balance sheets on December 31\*

	Em milhares   In BRL thou			
	2013	2014	2015	2016
<b>ATIVO   ASSETS</b>				
<b>Circulante   Current</b>	<b>223.741</b>	<b>250.232</b>	<b>238.175</b>	<b>257.764</b>
Disponível   Available	1.041	621	1.465	709
Aplicações   Investments	195.985	202.771	216.501	229.083
Créditos de operações com seguros e resseguros <i>Credits from insurance and reinsurance operations</i>	5.091	6.246	7.278	8.945
Créditos de operações com previdência complementar <i>Credits from supplementary pension plan operations</i>	2.409	2.827	3.347	4.377
Títulos e créditos a receber   <i>Negotiable instruments and credits to receive</i>	19.098	37.767	9.584	14.650
<b>Não circulante   Non-current</b>	<b>59.923</b>	<b>71.433</b>	<b>79.641</b>	<b>95.298</b>
Realizável a longo prazo   <i>Non-current receivables</i>	27.167	18.508	26.736	33.759
Investimentos   <i>Investments</i>	12.001	33.239	34.809	44.343
Imobilizado   <i>Fixed assets</i>	10.234	9.605	8.821	8.378
Intangível   <i>Intangible assets</i>	10.521	10.081	9.275	8.818
<b>TOTAL DO ATIVO   TOTAL ASSETS</b>	<b>283.664</b>	<b>321.665</b>	<b>317.816</b>	<b>353.062</b>
<b>PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO   LIABILITIES AND OWNERS' EQUITY</b>				
<b>Circulante   Current</b>	<b>113.021</b>	<b>139.255</b>	<b>125.497</b>	<b>150.119</b>
Contas a pagar   <i>Accounts payable</i>	33.575	56.131	36.675	38.550
Débitos de operações com seguros e resseguros <i>Debts from insurance and reinsurance operations</i>	3.174	6.395	5.076	2.058
Débitos de operações com previdência complementar <i>Debts from supplementary pension plan operations</i>	103	189	70	95
Depósitos de terceiros   <i>Third-party deposits</i>	11.554	9.041	7.495	7.060
Provisões técnicas – seguros e resseguros <i>Technical provisions – insurance and reinsurance</i>	53.147	53.753	61.107	83.353
Provisões técnicas – previdência complementar <i>Technical provisions – supplementary pension plans</i>	11.468	13.746	15.074	19.003
<b>Não circulante   Non-current</b>	<b>38.570</b>	<b>48.116</b>	<b>44.997</b>	<b>43.651</b>
Contas a pagar   <i>Accounts payable</i>	25.533	25.910	19.805	16.315
Provisões técnicas – seguros e resseguros <i>Technical provisions – insurance and reinsurance</i>	165	149	134	-
Provisões técnicas – previdência complementar <i>Technical provisions – supplementary pension plans</i>	4.141	4.565	5.080	5.164
Outros débitos   <i>Other debts</i>	8.731	17.492	19.978	22.172
<b>Patrimônio líquido   Owners' equity</b>	<b>132.073</b>	<b>134.294</b>	<b>147.322</b>	<b>159.292</b>
Patrimônio líquido da controladora   <i>Controller's owners' equity</i>	123.693	120.767	133.324	140.281
Patrimônio líquido dos não controladores   <i>Non-controllers' owners' equity</i>	8.380	13.527	13.998	19.011
<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b> <b>TOTAL LIABILITIES AND OWNERS' EQUITY</b>	<b>283.664</b>	<b>321.665</b>	<b>317.816</b>	<b>353.062</b>

(\*) Balanço Patrimonial consolidado das empresas: (\*) Consolidated Balance Sheet of companies:  
Sabemi Participações / Sabemi Seguradora / Sabemi Negócios / Sabemi Tec / Sabemi Promo / 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*	2013	2014	2015	2016
Operações de seguros   <i>Insurance operations</i>	59.582	70.243	77.976	87.006
<b>Prêmios Ganhos   Earned Premiums</b>	<b>94.234</b>	<b>105.237</b>	<b>114.179</b>	<b>127.888</b>
Sinistros ocorridos   <i>Claims incurred</i>	(34.652)	(34.994)	(36.203)	(40.882)
Operações de previdência   <i>Pension plan operations</i>	3.255	5.583	8.999	12.817
<b>Receitas de contribuição   Revenues from dues</b>	<b>8.206</b>	<b>9.777</b>	<b>12.798</b>	<b>17.337</b>
Despesas com benefícios e resgates <i>Expenses with benefits and redemptions</i>	(4.951)	(4.194)	(3.799)	(4.520)
Receita líquida de seguros e previdência <i>Net income from insurance and pension plans</i>	62.837	75.826	86.975	99.823
<b>Operações de correspondentes   Correspondents' operations</b>	<b>15.806</b>	<b>24.768</b>	<b>16.027</b>	<b>17.060</b>
Receita líquida total   <i>Total net revenue</i>	78.643	100.594	103.002	116.883
Custos de aquisição   <i>Purchase costs</i>	(12.675)	(15.477)	(17.073)	(18.392)
Despesas administrativas   <i>Administrative expenses</i>	(65.318)	(72.928)	(70.403)	(80.243)
Despesas com tributos   <i>Tax expenses</i>	(9.551)	(9.688)	(13.374)	(13.711)
Resultado financeiro   <i>Financial result</i>	41.350	41.808	56.457	35.512
Outras receitas e despesas operacionais <i>Other operating income and expenses</i>	(17.798)	(16.588)	(20.142)	(16.224)
Resultado patrimonial   <i>Equity results</i>	-	(13)	20	30
<b>Resultado operacional   Operating result</b>	<b>14.651</b>	<b>27.708</b>	<b>38.487</b>	<b>23.855</b>
Outras receitas e despesas não correntes <i>Other non-current revenue and expenses</i>	164	(24.421)	(86)	27
Resultado antes de impostos e participações <i>Result before taxes and profit sharing</i>	14.815	3.287	38.401	23.882
Imposto de renda, contribuição social e participações <i>Income tax, payroll charges, and profit sharing</i>	(7.678)	(1.997)	(14.678)	(4.926)
Imposto Renda   <i>Income Tax</i>	(5.078)	(1.279)	(8.979)	(2.555)
Contribuição Social   <i>Payroll charges</i>	(2.343)	(396)	(5.369)	(1.606)
Participação nos lucros ou resultados   <i>Profit sharing</i>	(257)	(322)	(330)	(765)
<b>LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO   YEAR'S NET PROFITS</b>	<b>7.137</b>	<b>1.290</b>	<b>23.723</b>	<b>18.956</b>

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

## Demonstração do Valor Adicionado | G4-EC1 |

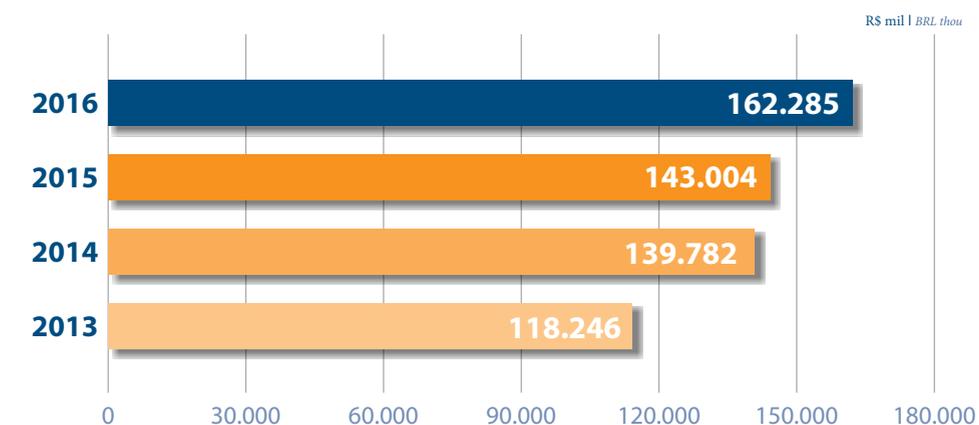
### Added Value Statement | G4-EC1 |

EXERCÍCIOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO (*)   BUSINESS YEARS ENDING ON DECEMBER 31 (*)	2014	2015	2016
<b>1 - RECEITAS   REVENUES</b>	<b>146.932</b>	<b>152.068</b>	<b>181.506</b>
1.1) Receitas com operações de seguros   Revenues from insurance operations	105.236	114.716	128.767
1.2) Receitas com operações de previdência complementar Revenues from supplementary pension plan operations	9.534	12.261	16.414
1.3) Vendas de mercadorias, produtos e serviços   Sales of goods, products and services	24.768	18.122	19.188
1.4) Outras receitas   Other revenues	7.057	7.897	17.137
1.5) Provisão para créditos de liquidação duvidosa - Reversão/(Constituição) Provision for bad debts - Reversal/(Setup)	337	(928)	-
<b>2 - BENEFÍCIOS E SINISTROS   BENEFITS AND CLAIMS</b>	<b>52.275</b>	<b>49.231</b>	<b>59.775</b>
2.1) Sinistros   Claims	36.558	33.594	31.416
2.2) Variação da provisão de sinistros ocorridos, mas não avisados Variation in the provision for claims incurred but not reported	(1.565)	2.523	8.261
2.3) Despesas com benefícios e resgates   Expenses with benefits and redemptions	3.935	3.749	4.403
2.4) Variação da provisão de eventos ocorridos, mas não avisados Variation in the provision for events occurred but not reported	320	137	1.279
2.5) Outras   Others	13.027	9.228	14.416
<b>3 - INSUMOS ADQUIRIDOS DE TERCEIROS   INPUTS PURCHASED FROM THIRD PARTIES</b>	<b>88.436</b>	<b>78.572</b>	<b>85.167</b>
3.1) Serviços de terceiros, comissões líquidas   Third-party services, net commissions	29.154	38.902	37.163
3.2) Materiais, energia, serviços de terceiros e outros   Supplies, power, third-party services, and others	52.473	33.988	34.956
3.3) Perda/Recuperação de valores ativos   Loss/recovery of active values	-	-	5.385
3.4) Outras   Others	6.809	5.682	7.663
<b>4 - VALOR ADICIONADO BRUTO (1 - 2 - 3)   GROSS ADDED VALUE (1 - 2 - 3)</b>	<b>6.221</b>	<b>24.265</b>	<b>36.564</b>
<b>5 - DEPRECIÇÃO E AMORTIZAÇÃO   DEPRECIATION AND AMORTIZATION</b>	<b>2.944</b>	<b>2.840</b>	<b>2.978</b>
<b>6 - VALOR ADICIONADO LÍQUIDO PRODUZIDO PELA ENTIDADE (4 - 5)   NET ADDED VALUE PRODUCED BY THE ENTITY (4 - 5)</b>	<b>3.277</b>	<b>21.425</b>	<b>33.586</b>
<b>7 - VALOR ADICIONADO RECEBIDO EM TRANSFERÊNCIA   ADDED VALUE RECEIVED IN TRANSFERS</b>	<b>52.328</b>	<b>74.560</b>	<b>56.228</b>
7.1) Receitas financeiras   Financial revenues	50.847	74.397	56.223
7.2) Outras   Others	1.481	163	5
<b>8 - VALOR ADICIONADO TOTAL A DISTRIBUIR (6 + 7)   TOTAL ADDED VALUE TO SHARE (6 + 7)</b>	<b>55.605</b>	<b>95.985</b>	<b>89.814</b>
<b>9 - DISTRIBUIÇÃO DO VALOR ADICIONADO   ADDED VALUE SHARING</b>	<b>55.605</b>	<b>95.985</b>	<b>89.814</b>
9.1) Pessoal   Personnel	29.854	30.284	37.138
9.1.1 - Remuneração direta   Direct compensation	21.796	20.408	24.827
9.1.2 - Benefícios   Benefits	5.970	8.025	10.349
9.1.3 - FGTS   FGTS	2.088	1.851	1.962
9.2) Impostos, taxas e contribuições   Taxes, fees and dues	18.960	32.692	24.906
9.2.1 - Federais   Federal	16.654	30.123	23.173
9.2.2 - Municipais   City	2.306	2.569	1.733
9.3) Remuneração de capitais de terceiros   Third-party capital remuneration	5.501	9.286	8.814
9.3.1 - Juros   Interest	3.275	7.742	6.841
9.3.2 - Aluguéis   Rent	2.203	1.511	1.652
9.3.3 - Outras   Others	23	33	321
9.4) Remuneração de capitais próprios   Company capital remuneration	1.290	23.723	18.956
9.4.1 - Dividendos/Juros sobre o Capital Próprio   Dividends/Interest on Company Capital	500	10.599	11.778
9.4.2 - Lucros retidos   Retained profits	(4.389)	12.360	2.147
9.4.3 - Participação dos não controladores nos lucros retidos   Non-controller equity interest in retained profits	5.179	764	5.031

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

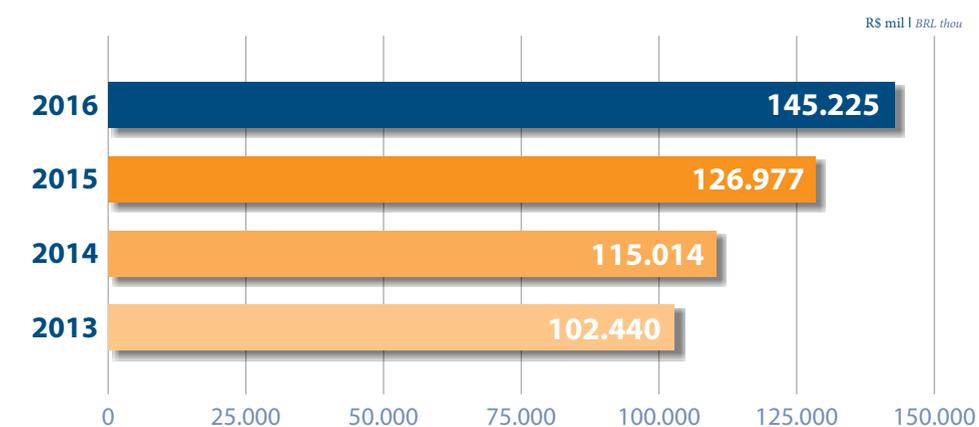
## Receita Total Operacional

### Total Revenue from Operations



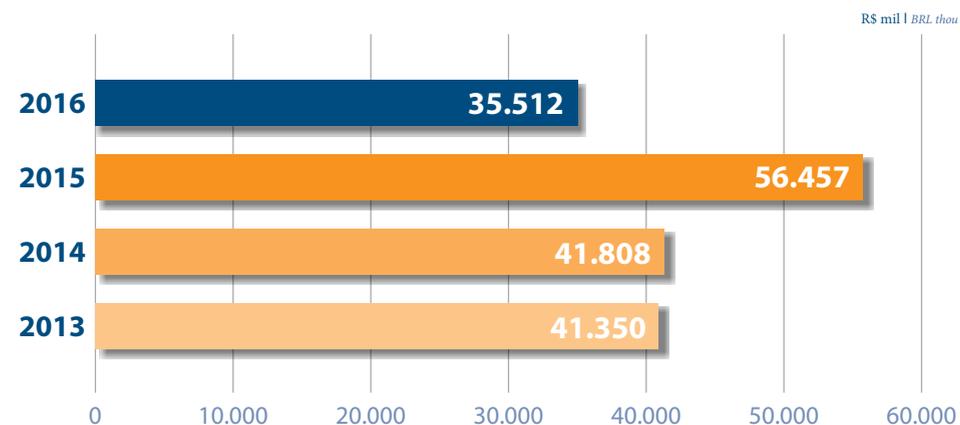
## Receita de Seguros e Previdência

### Insurance and Pension Plan Revenue



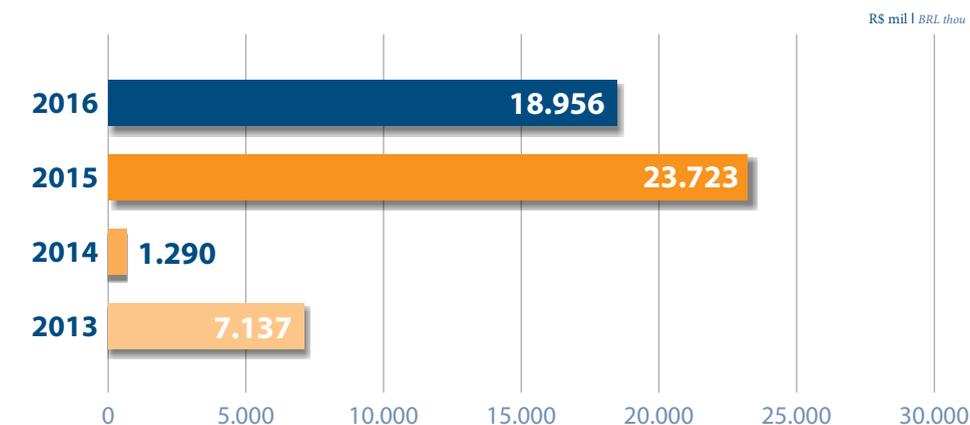
## Resultado Financeiro

Financial Income or Loss



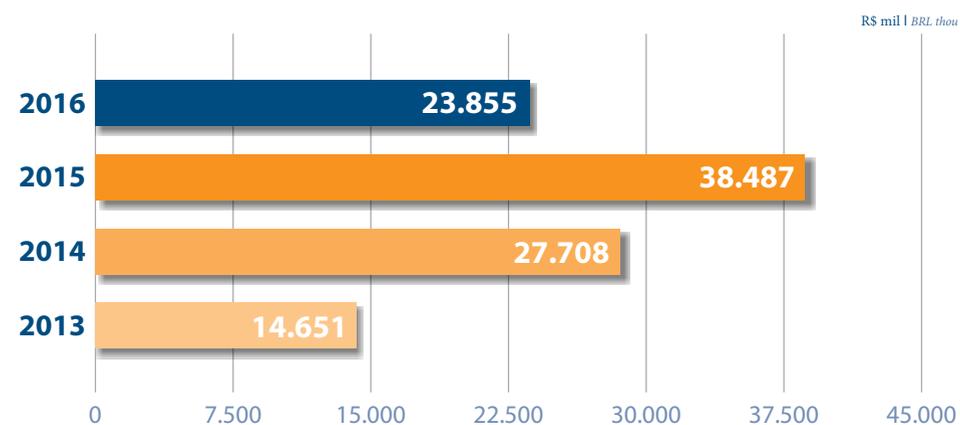
## Lucro Líquido

Net Profit



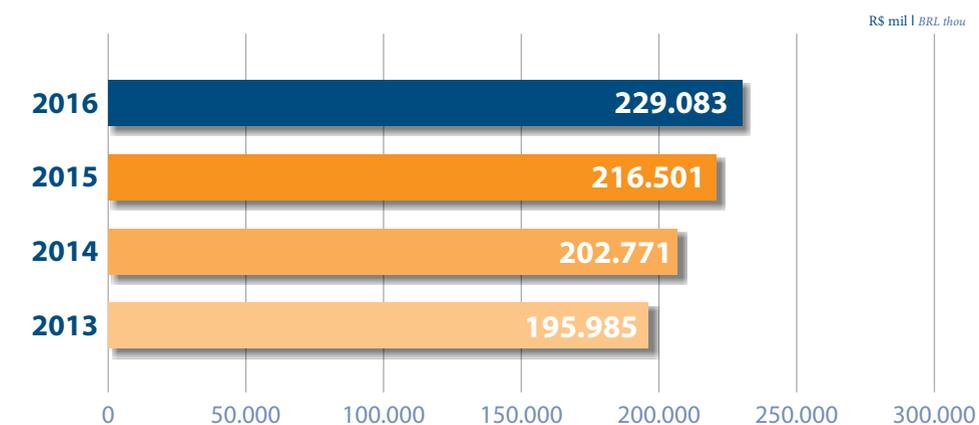
## Resultado Operacional

Operating Result



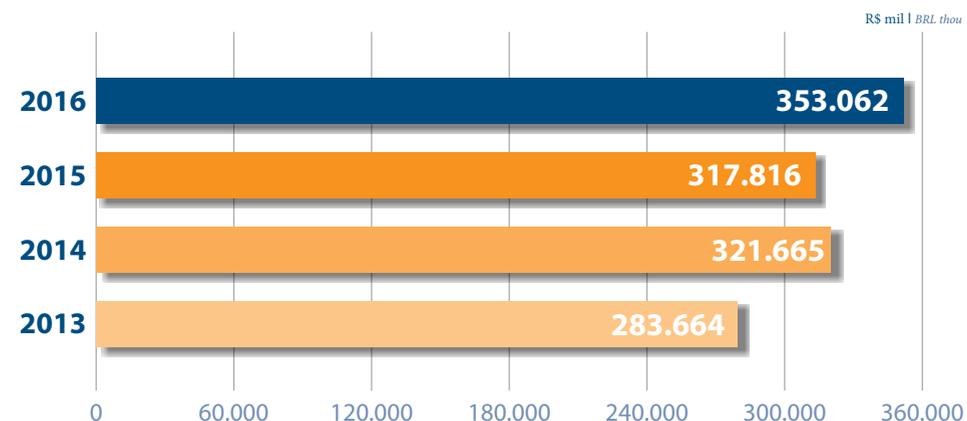
## Aplicações Financeiras

Financial Investments



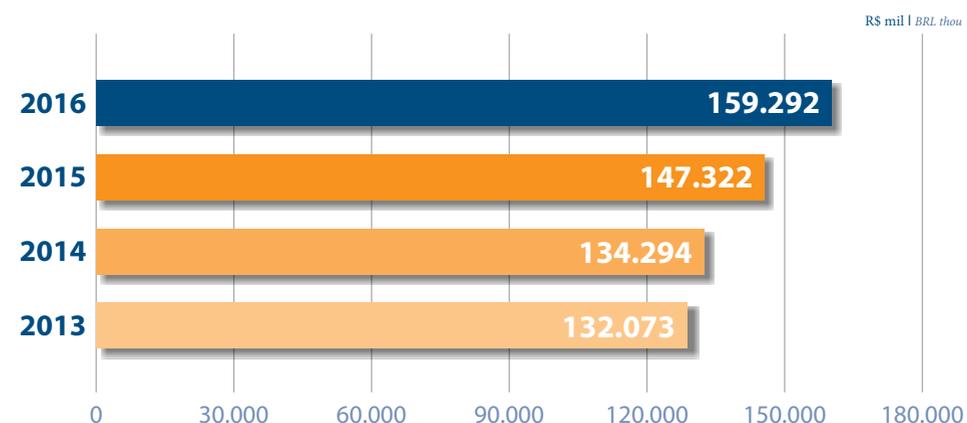
## Ativos Totais

### Total Assets



## Patrimônio Líquido

### Owner's Equity



## Análise dos Indicadores Econômicos e Financeiros do Grupo Sabemi em 2016

### Analysis of the Sabemi Group's Economic and Financial Indicators in 2016

No segundo semestre de 2016, o cenário econômico e político melhorou consideravelmente em relação às incertezas e inseguranças vivenciadas anteriormente.

A aprovação de medidas econômicas, como o teto dos gastos públicos, permite visualizar o início da retomada do crescimento econômico e do resgate da confiança por parte de investidores e da classe empresarial.

A taxa de juros, que iniciou o período em 14,25% ao ano, começou a cair no segundo semestre e finalizou em 13,75% ao ano. Acredita-se que esse processo de redução deva continuar ao longo de 2017, atingindo níveis próximos de 10% no final do exercício.

Mesmo diante de um cenário instável, o Grupo Sabemi manteve seu ritmo de crescimento e registrou aumento de 13,5% em suas receitas, finalizando o período em R\$ 162,285 mil. Em valores absolutos, o aumento da receita foi de R\$ 19,281 mil.

Contribuindo consideravelmente para esse crescimento e guiado pelo plano estratégico da companhia, as receitas de Seguros e Previdência apresentaram crescimento de 14,4% na comparação com 2015, totalizando R\$ 145,225 ao final de 2016.

As aplicações financeiras também apresentaram expansão e somaram R\$ 229,083 mil. Já a geração de riqueza atingiu R\$ 89,814 mil, dos quais R\$ 37,138 mil foram destinados aos colaboradores, R\$ 24,906 mil ao governo, R\$ 8,814 mil a terceiros e R\$ 18,956 mil aos acionistas.

Outro destaque foi a originação de R\$ 481,926 mil em assistências financeiras. Esses empréstimos possuem as taxas mais baixas de mercado em relação a outras opções semelhantes de crédito pessoal.

A redução apresentada na linha de resultado financeiro, R\$ 35,512 mil em 2016 frente aos R\$ 56,457 mil de 2015, reflete a decisão estratégica do Grupo de realizar os resultados financeiros das cessões de direitos creditórios no longo prazo por meio da rentabilidade das cotas subordinadas. Além de melhorar o desempenho dessas cotas nos fundos, a medida também está alinhada aos interesses dos investidores.

Os bons resultados contribuíram para que o Grupo Sabemi encerrasse o ano com um Lucro Líquido de R\$ 18,956 mil e retorno sobre o Patrimônio Líquido de 11,7%. O Patrimônio Líquido, que alcançou R\$ 159,292 mil, foi 8,1% maior que os R\$ 147,322 de 2015.

Para 2017, as metas e os desafios da companhia seguem uma tendência de crescimento, aproveitando-se de um cenário econômico mais confiante e otimista. As assistências financeiras continuarão a representar boas oportunidades de negócios para os segurados que desejam obter empréstimos a taxas reduzidas. Da mesma forma, o mercado segurador deve continuar fortalecido e com tendências bastante positivas. A meta de crescimento nesse segmento será próxima de 20%.

Assim, respaldada pelos ótimos resultados que acompanham a companhia nos últimos anos, as expectativas de crescimento e resultados mantêm-se bastante promissoras para 2017.

*In the second half of 2016, the economic and political backdrop improved considerably compared to the uncertainties and insecurities previously experienced.*

*The approval of economic measures, such as the government spending cap, allows us to see the economy is beginning to grow again and investors' and the country is earning investors' and business leaders' trust back.*

*The interest rate which stood at 14.25% a year in early 2016 began dropping in the second semester and closed at 13.75% a year. This downward trend is expected to continue throughout 2017 to reach levels close to 10% at the end of the year.*

*Despite facing an unstable scenario, the Sabemi Group kept on growing and recorded a 13.5% revenue increase, closing the year at BRL 162,285,000. In absolute figures, our revenue grew BRL 19,281,000.*

*Considerably contributing to such growth and guided by our company's strategic plan, our Insurance and Pension Plan revenue increased 14.4% over 2015 and totaled BRL 145,225 at the end of 2016.*

*Financial investments also increased and added up to BRL 229,083,000. We also generated wealth in the amount of BRL 89,830,000, of which BRL 37,138,000 were assigned to employees, BRL 24,922,000 to the government, BRL 8,814,000 to third parties, and BRL 18,956,000 to our shareholders.*

*Another striking figure was the origination of BRL 481,926,000 in paycheck loans. These loans carry the lowest interest rates in the market compared to other similar personal credit options.*

*The decrease shown in the bottom line, BRL 35,512,000 in 2016 against BRL 56,457,000 in 2015, reflects our Group's strategic decision to realize the financial results from long-term credit right assignments by means of the profitability of subordinated shares. In addition to improving the performance of these shares in the funds, the decision is also in line with our investors' interests.*

*These good results helped the Sabemi Group to close the year with a Net Profit of BRL 18,956,000 and an 11.7% return on Equity. Our Equity reached BRL 159,276,000 and was 8.1% higher than the BRL 147,322 in 2015.*

*For 2017, our company's goals and challenges will be following a growth trend by taking advantage of a more confident, optimistic economic scenario. Paycheck loans will keep representing good business opportunities for policyholders wishing to take out loans at lower rates. Likewise, the insurance market is likely to remain strong and showing very positive trends. The growth target in this line of business will be close to 20%.*

*Hence, backed by the great results our company has achieved in the past few years, our growth and profit prospects remain quite promising in 2017.*

---

## DESEMPENHO SOCIOAMBIENTAL

*Social-environmental performance*



---

O Pampa, também conhecido como região da campanha, entre o sul e o oeste do Estado, é rico em belezas naturais e biodiversidade. Foi palco de importantes batalhas que marcaram a história de liberdade e luta do povo gaúcho.

*Located in southwestern Rio Grande do Sul, the Pampas, i.e. the plains, are awash with natural beauties and biodiversity. It was once the stage for major battles that marked the Rio Grande do Sul people's history of freedom and struggle.*



## Grupo busca compartilhar ganhos

### Group seeks to share gains

O Grupo Sabemi procura aperfeiçoar continuamente o relacionamento com seus diversos *stakeholders*, proporcionando a eles oportunidades de interação e diálogo, e contribuindo, sempre que possível, com o seu desenvolvimento econômico e socioambiental.

*We at Grupo Sabemi seek to continuously improve our relationship with our various stakeholders by providing them with opportunities to interact and speak with us, as well as contributing to their economic and social-environmental development whenever possible.*

## Colaboradores

### Employees

Ao fim de 2016, a companhia mantinha 509 colaboradores, o que significa 11,6% mais do que no período anterior. Do total, 69,46% eram mulheres e 30,54 homens. Geograficamente, 68,6% estavam localizados na Região Sul, 15,3% na Sudeste, 6,5% na Centro-Oeste e 6,3% na Nordeste. Em relação à escolaridade, a equipe estava classificada da seguinte maneira: | G4-10 | G4-LA12 |

*At the end of 2016, our company employed 509 people, which means 11.6% more than the year before. Of the total, 69.46% were women and 30.54 men. Geographically, 68.6% were located in the South, 15.3% in the Southeast, 6.5% in the Center West, and 6.3% in the Northeast. With respect to schooling, our team was distributed as follows: | G4-10 | G4-LA12 |*

Grau   Education	(%)
4ª Série completa   4th grade graduates	0,2
5ª a 8ª Série incompleta   5th to 8th grade dropouts	0,59
2º Grau incompleto   High school dropouts	1,76
2º Grau completo   High school graduates	24,9
Superior incompleto   Incomplete college degree	36,27
Superior completo   Finished college	30,2
Pós-graduação   Specialist's degree	5,49
Mestrado   Master's	0,59

Com 213 contratados e 149 desligados no período, o *turnover* foi de 3%, em razão de reestruturação interna e nas filiais com vistas à ampliação da especialização e produtividade. | G4-LA1 |

Para atrair talentos, a Sabemi mantém o programa Indique um Amigo, que em 2016 premiou 27 colaboradores cujos nomes indicados foram contratados: 74% na matriz, em Porto Alegre, e 26% nas demais regiões de atuação. As vagas disponíveis também são anunciadas internamente como forma de valorizar os profissionais mais destacados. No ano, 17 delas foram preenchidas por meio de processo interno. Outras formas de captação são Infojobs, banco de currículos, indicação externa, LinkedIn, consultoria e *elancers*. Há ainda a efetivação de participantes do Programa de Estágio – foram dois em 2016.

*Having hired 213 people and let 149 go in the year, our turnover was 3%, as a result of company and branch reorganization meant to enhance specialization and productivity. | G4-LA1 |*

*In order to draw in talent, Sabemi runs our Refer a Friend program, which in 2016 rewarded 27 employees whose nominees were hired: 74% at the headquarters in Porto Alegre, and 26% in other areas where we do business. The openings available are also announced internally as a way to reward our most outstanding people. In the year, 17 such openings were filled internally. Other ways to draw in talent are Infojobs, curriculum bank, outside referrals, LinkedIn, consulting services, and e-lancers. We also hire people taking part in our Internship Program – two of them joined us in 2016.*

Canal   Channel	Contratados   Contracted	(%)
Elancers   Elancers	3	1
Consultoria   Consulting	3	1
LinkedIn   LinkedIn	10	4
Processo interno   Internal process	13	6
Indicação externa   External indication	16	7
Banco de currículos   Bank of resumes	16	7
Infojobs   Infojobs	64	29
Indicação interna   Internal indication	96	43

## Remuneração e benefícios

Todos os profissionais são contratados em regime de Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) e, portanto, estão cobertos por acordos de negociação coletiva firmados com as entidades que os representam: Sindicato dos Trabalhadores em Processamento de Dados (Sidippd-RS), Sindicato das Empresas de Seguros e Resseguros e Capitalização (Sindiseg-RS) e Sindicato dos Securitários. Os acordos incluem, entre outras, cláusulas relacionadas à saúde e segurança. | G4-11 | G4-LA5 | G4-LA8 |

## Compensation and benefits

*All of our employees are hired under the Brazilian Labor Code and therefore are covered by collective bargaining agreements signed with the unions representing them: Data processing workers' union (Sindicato dos Trabalhadores em Processamento de Dados - Sidippd-RS), Insurance, Reinsurance, and Capitalization Companies' Union (Sindicato das Empresas de Seguros, Resseguros e Capitalização - Sindiseg-RS), and Insurance Agents' Union. Among other things, these agreements include health and safety clauses. | G4-11 | G4-LA5 | G4-LA8 |*



A remuneração fixa destina-se à totalidade do quadro funcional e não difere entre homens e mulheres que ocupam a mesma função. Já os que atuam na área comercial recebem também remuneração variável, cuja política de alcance de metas é revisada anualmente pela área de Recursos Humanos em conjunto com a Diretoria-Executiva. Sempre que há alteração das regras – descritas na Política de Premiação Interna –, os colaboradores são informados. | G4-LA13 |

O pacote de benefícios é diferenciado e sofreu ajustes em 2016. Com a troca da operadora do plano de saúde, por exemplo, o convênio, até então com acomodações semiprivativas e coparticipação de R\$ 33,88 por participante, passou a ofertar acomodações privativas e coparticipação de R\$ 24,00 somente em consultas. O benefício foi ainda estendido a filhos com até 18 anos (o limite era de 16 anos). Da mesma forma, o custo mensal do plano odontológico pelo colaborador caiu de R\$ 17,53 para R\$ 16,00, com ampla cobertura nacional. | G4-LA2 |

*The entirety of our personnel is paid fixed wages, and men and women who hold the same position are paid the same. On the other hand, people working in sales get a variable pay as well, and their target hitting policy is revised annually by HR along with the Executive Board. Employees are notified whenever rules change – as described in our Internal Reward Policy. | G4-LA13 |*

*Our benefits package is special and adjustments were made to it in 2016. For instance, after we changed health insurance carriers, the healthcare plan which up to then included semi-private accommodation and a BRL 33.88 co-pay per participant, now offers private accommodation and a BRL 24.00 co-pay owed on appointments only. The benefit was extended to children up to 18 years old (it was previously capped at 16). Similarly, the monthly cost of dental for employees dropped from BRL 17.53 to BRL 16.00. This plan covers most of Brazil. | G4-LA2 |*

Por meio de parceria com a Good Card, a companhia passou a oferecer a todos os colaboradores, independentemente da região de atuação, o cartão que é aceito em farmácias, restaurantes, supermercados, postos de gasolina e demais estabelecimentos conveniados à bandeira.

Outra mudança que impactou positivamente foi no seguro de vida oferecido aos profissionais. Ele teve seu capital ampliado para 36 vezes o valor do salário-base do titular, podendo dobrar em caso de morte acidental.

## Desenvolvimento e capacitação

A empresa identifica a especialização como um de seus diferenciais competitivos e, por essa razão, investe na formação dos profissionais. Em 2016, com recursos da ordem de R\$ 599.103,66, aplicou módulos de treinamento a 622 turmas, que envolveram 580 colaboradores, ou seja, 99% do quadro ativo no ano. Eles foram capacitados de forma presencial e/ou *online*, em um total de 8.655,08 horas, sobre temas como prevenção a fraudes, segurança da informação, ética e oficinas de capacitação, entre outros, técnicos e operacionais. Já a Academia Sabemi de Desenvolvimento de Líderes terá continuidade em 2017 com sua segunda edição que envolverá não só supervisores, mas também o quadro de gerentes e diretores. | G4-LA9 |

	Modalidade presencial   <i>On-site training</i>	Modalidade online   <i>Online training</i>
Nº de turmas   <i>No. of groups</i>	180	444
Nº de colaboradores   <i>No. of employees</i>	434	289
Carga horária   <i>Hour load</i>	6.386,2	2.269,6

Destaque do período foi a criação do programa Decolar, que visa desenvolver os colaboradores para que sejam protagonistas de suas carreiras, identificando oportunidades e assumindo a responsabilidade sobre o próprio desenvolvimento. A iniciativa, iniciada em julho, tem duração de um ano, no decorrer do qual são abordados conteúdos relacionados à carreira, autoconhecimento, modelos mentais, valores, relações interpessoais, empatia, comunicação, *feedback*, gestão de diferenças, resolução criativa de problemas, pensamento sistêmico, tomada de decisão, inovação, cultura organizacional e conhecimento dos negócios da Sabemi.

*Through our partnership with Good Card, our company now offers all employees, regardless of where they are working, a card that is accepted by drugstores, restaurants, grocery stores, gas stations, and other stores affiliated to the brand.*

*Another change that had a positive impact was the life insurance offered to our people. It had its capital expanded to 36 times the amount of the policyholder's base pay, and may double in the event of an accidental death.*

## Development and training

*Our company sees specialization as one of our competitive advantages, and that is why we invest in our people's training. In 2016, we spent BRL 599,103.66 in training modules for 622 groups involving 580 employees, that is, 99% of our active personnel in the year. They were trained on site and/or online, over a total of 8,655.08 hours, on topics such as fraud prevention, information security, ethics, and training workshops, among other technical and operation-related aspects. In turn, the Sabemi Academy for Leader Development will be back in 2017 for its second turn, this time dedicated not only to supervisors but also managers and chief officers. | G4-LA9 |*

*A highlight of the year was the creation of our Decolar (Taking off) program, meant to develop employees for them to take the helm of their careers, that is, finding opportunities and taking responsibility for their own development. The initiative began in June and will last one year. Over this time, they will learn and discuss career-related aspects, self-awareness, mental models, values, interpersonal relationships, empathy, communication, feedback, handling differences, creative problem solving, systems thinking, decision making, innovation, company culture, and knowledge of Sabemi's business.*

A avaliação de desempenho, por sua vez, manteve no ano a dinâmica de classificar em estágios o desempenho profissional. Com a realização de 74% das avaliações previstas para o período, o resultado alcançado foi: 10,8% dos colaboradores avaliados no nível Desenvolvimento; 17,8% no nível Aplicação; 33,7% no nível Otimização e 37,2% no nível Excelência. | G4-LA11 |

## Inovação

Para estimular a reflexão e sugestões que contribuam para a redução de custos e a elevação da produtividade – sejam em processos, sejam comportamentais –, a Sabemi mantém o programa Ouse Gerar Ideias. Os colaboradores encaminham suas propostas de melhorias, que são avaliadas por comissão interna quanto à aplicabilidade e ao retorno, e, caso sejam adotadas, resultam em reconhecimento de seus autores por gestores e colegas. Em 2016, como resultado desse processo, 42 ideias foram compartilhadas, das quais quatro foram consideradas viáveis. Ainda que o programa não tenha como foco especificamente a melhoria de sistema, a área de TI também mapeou nove ideias pertinentes de 2015, das quais concluiu seis, manteve duas pendentes e cancelou uma em 2016.

Também no período houve a instalação do sistema Gestão do Ponto para 100% dos colaboradores que adotam o registro biométrico. Mais de 400 profissionais receberam capacitação presencial, via plataforma de Educação a Distância e conferências telefônicas, para que o projeto fosse concluído com sucesso. A medida representa um importante ganho para a Sabemi, tendo em vista a transparência da manutenção dos registros de horas trabalhadas pelo próprio colaborador, o que é fundamental para uma relação de maior confiança entre empresa e funcionários.

## Saúde, segurança e qualidade de vida

Em seu segundo ano consecutivo de atuação, a Comissão Interna de Prevenção de Acidentes (Cipa) – mantida mesmo sem obrigatoriedade legal, e representante de 100% dos profissionais – promoveu reuniões mensais com ênfase na prevenção, elaborou e disseminou internamente textos educativos relacionados à saúde. A Cipa, além disso, mantém-se à disposição de gestores e colaboradores para identificar soluções capazes de reduzir qualquer possibilidade de risco. | G4-LA5 |

Em 2016, em parceria com a área de Recursos Humanos, a Cipa organizou a 2ª Semana Interna de Prevenção de Acidentes

*In turn, performance assessments continued rating job performance based on stages in 2016. After 74% of assessments estimated for the period had been carried out, the results achieved were: 10.8% of employees rated at the Development level; 17.8% at the Application level; 33.7% at the Optimization level, and 37.2% at the Excellence level. | G4-LA11 |*

## Innovation

*Sabemi has the Ouse Gerar Ideias (meaning dare generate ideas) program in place to encourage our people to think and make suggestions that help us cut costs and increase productivity – whether in terms of processes or behavior. Employees turn in their improvement suggestions, which are examined by an in-house committee regarding their applicability and returns. In case they are adopted, their authors get recognition from managers and peers. As a result of this process, 42 ideas were shared in 2016, and four of them were considered viable. Even though the program is not specifically focused on system improvements, our IT department also mapped nine pertinent ideas from 2015, of which six were completed, two kept pending, and one cancelled in 2016.*

*The year also saw the Clock In/Out Management system put in place for 100% of employees signed up for biometric authentication. More than 400 employees were trained on site or via distance education and conference calls for the project to be successfully completed. This step represents an important gain for Sabemi, considering the transparency afforded by allowing employees to keep records of their hours worked, which is essential for a more trusting relationship between company and employees.*

## Health, safety, and quality of life

*In its second consecutive year in operation, our Internal Accident Prevention Committee (Comissão Interna de Prevenção de Acidentes - CIPA) – set up even though we are not required to by law and representing 100% of our personnel – held weekly meetings focused on prevention and prepared and internally disseminated health-related educational texts. Additionally, CIPA remains at the service of managers and employees to find solutions capable of reducing any and all possible risks. | G4-LA5 |*

*In 2016, in collaboration with HR, CIPA organized the 2nd Workplace Accident Prevention Week (Semana*

de Trabalho (Sipat), que incluiu quatro palestras e 140 sessões de *shiatsu* gratuitas, e envolveu 28% dos colaboradores da matriz, totalizando 143 participações. Para levar o mesmo conteúdo às lojas e sucursais, foi criada a Sipat Online, com a oferta de vídeos que receberam 180 acessos. A pesquisa enviada aos participantes do evento registrou crescimento de 72% de satisfação na comparação com o levantamento de 2015. A satisfação geral dos participantes com a Sipat apurou 63% de classificação “Excelente” e 37% de classificação “Boa”.

Ainda para estimular os cuidados com a saúde e o bem-estar, a empresa mantém como prática a oferta de ginástica laboral – promovida em 100 dias no ano – e sessões de *shiatsu*, que somaram 1.250, sem contar as realizadas durante a Sipat. O subsídio à vacinação antigripe beneficiou no período 81 colaboradores e seus familiares.

O índice de lesões e doenças ocupacionais é praticamente zero em razão do tipo de atividade e baixo risco do ramo de negócio da empresa. Portanto, o indicador medido é de absenteísmo de forma geral, que no ano apresentou média de 4,19% e a seguinte movimentação. | G4-LA6 | G4-LA7 |

*Interna de Prevenção de Acidentes do Trabalho - SIPAT), which included four lectures and 140 shiatsu sessions free of charge, and involved 28% of our headquarters staff, totaling 143 participants. To take the same contents to our branches and offices, we created SIPAT Online, which streams videos viewed 180 times. The questionnaire sent to event participants recorded a 72% boost in satisfaction compared to the 2015 survey. As for participants' overall satisfaction with SIPAT, 63% of them rated it "Excellent" and 37% "Good."*

*To further encourage people to take care of their health and welfare, our company offers workplace workout sessions – held 100 days a year – and shiatsu sessions, which amounted to 1250, aside from those available during SIPAT. In 2016, our anti-flu vaccination subsidy benefitted 81 employees and their families.*

*Our rate of occupational injuries and disease is basically zero given the type of activity and low risk of our company's business. Therefore, the indicator we measure is absenteeism at large, which in the year averaged 4.19% as follows. | G4-LA6 | G4-LA7 |*



Mês   Month	Absenteísmo   Absenteeism (%)
Janeiro   January	2,61
Fevereiro   February	2,94
Março   March	2,94
Abril   April	7,33
Maió   May	4,81
Junho   June	3,84
Julho   July	3,51
Agosto   August	3,85
Setembro   September	3,80
Outubro   October	4,98
Novembro   November	4,18
Dezembro   December	5,44

## Representantes e corretores

### Representatives and brokers

A Sabemi encerrou 2016 com 643 representantes e corretores, dos quais 628 atuavam com produtos de Assistência Financeira e 400 com produtos de Seguros (as unidades de negócios somam mais profissionais do que o número total em decorrência de grande parte deles atuarem em ambas).

A esse contingente a companhia oferece remuneração variável, programa de reconhecimento, canais de comunicação – em 2016 o WhatsApp passou a integrá-los – e capacitação, para a qual coloca à disposição ferramentas de Ensino a Distância (EAD) tanto para o cliente quanto para a equipe de vendas dele. Há também treinamentos presenciais e eventos pontuais de motivação. (Saiba mais sobre as iniciativas no capítulo de Desempenho operacional)

Alicerçados por essas práticas, entre os planos para 2017, no âmbito da unidade de Assistência Financeira, está o de elevar em 30% a produtividade do canal Lojas, apesar dos indícios de maior concorrência no mercado. Em contrapartida, as operações de consignado têm crescido e já correspondem a 34% do crédito de pessoa física no Brasil. Já a unidade de Seguros planeja a ampliação da produtividade com base em parcerias estratégicas com os representantes classificados como *Triple A*.

*Sabemi closed 2016 with 643 representatives and brokers, 628 of whom worked with Loan products and 400 with Insurance products (our business units total more people than the overall sum because most of them work in both units).*

*Our company offers this crew variable pay, a rewards program, communication channels – WhatsApp was added to such channels in 2016 – and training. With respect to training, we make distance education tools available for both clients and their sales teams. We also hold on-site training and specific motivation-boosting events. (Learn more about these initiatives in the Operating Performance chapter)*

*Shored up by these practices, our Loans unit's plans for 2017 include increasing our Branches' productivity by 30% despite evidence competition is mounting in the market. On the other hand, paycheck loan transactions have grown and now account for 34% of natural person credit in Brazil. For its part, our Insurance unit plans to expand its productivity based on strategic partnerships with representatives rated Triple A.*

## Parceiros de negócios

### Business partners

Em 2016, o Grupo Sabemi atuou conjuntamente à Zurich Seguros, estreando um modelo de parceria que pretende estender também para a unidade de Assistência Financeira, especialmente na fase de captação de recursos para dar suporte às operações de crédito consignado. No lançamento de fundos de investimento, a companhia já atua conjuntamente com grandes *players* do mercado, atendendo às exigências em relação à solidez financeira e credibilidade, governança corporativa e gestão de riscos.

Com esses parceiros de negócios, as relações são cordiais e transparentes, conduzidas por área institucional dedicada ao atendimento de demandas com rapidez e qualidade.

*In 2016, the Sabemi Group worked alongside Zurich Seguros to debut a partnership model we plan to put in place at our Loans unit as well, especially in the phase of bringing in money to support our paycheck loan operations. When launching investment funds, our company already works together with major players in the market to meet financial health and credibility, corporate governance, and risk management requirements.*

*Our relationship with these business partners is amicable and transparent, and handled by a company department dedicated to meeting needs in a swift, quality manner.*



## Clientes e fornecedores

### Customers and suppliers

Mais do que manter canais à disposição para interagir com os clientes, solucionando pendências e captando suas críticas e sugestões, para o aperfeiçoamento de produtos e serviços, a Sabemi procura envolvê-los em ações e campanhas comunitárias, como de coleta de agasalhos ou de auxílio a entidades assistenciais.

Com seus fornecedores – a maior parte prestadores de serviços nas áreas jurídica e de telefonia, Tecnologia da Informação e limpeza –, as tratativas são igualmente amistosas. Para a maioria deles, a companhia expõe seus compromissos referentes à proibição de trabalho noturno, perigoso ou insalubre a menores de 18 anos e de qualquer trabalho a menores de 16 anos. Em 2016, alguns contratos com fornecedores já constavam cláusulas nesse sentido e de proteção dos direitos humanos. | G4-12 | G4-HR1 |

*More than keeping channels available for interacting with customers to solve pending issues and receive their complaints and suggestions in order to improve our products and services, Sabemi seeks to engage them in community initiatives and campaigns, such as winter clothes drives or helping charities out.*

*Our dealings are equally congenial with our suppliers – most of them providers of legal, telephone, IT, and cleaning services. To the majority of them, our company conveys our commitments to making sure no one under the age of 18 years does nighttime, dangerous, or unhealthy work, and that under 16 year-olds do not work at all. In 2016, some contracts with suppliers already contained provisions to that effect and on the protection of human rights. | G4-12 | G4-HR1 |*

## Poder Público

### Public Authorities

Por atuar em segmentos fortemente regulados – pelo Banco Central do Brasil (Bacen) e pela Superintendência de Seguros Privados (Susep) –, a Sabemi mantém rígido cumprimento às normas e está sujeita a inspeções regulares.

Além disso, sua estrutura de governança inclui Auditoria Independente, de acordo com a 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 – no caso, a PricewaterhouseCoopers (PwC) nas demonstrações financeiras da Sabemi Seguradora S.A. e da Sabemi Previdência Privada. Para o atendimento da Circular nº 249/04 da Susep, o sistema de controle prevê atividades de auditoria interna, prestadas pela Baker Tilly Brasil, empresa de consultoria independente subordinada ao Conselho Consultivo. | G4-34 |

*Because we work in markets heavily regulated by Brazil's Central Bank (Bacen) and Private Insurance Superintendence (SUSEP) –, Sabemi enforces strict compliance with regulations and is subject to regular inspections.*

*Additionally, our governance structure 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, – namely PricewaterhouseCoopers (PwC) regarding the financial statements of Sabemi Seguradora S.A. and Sabemi Previdência Privada. To meet the requirements set by SUSEP Circular Letter no. 249/04, our control system includes internal audits currently carried out by Baker Tilly Brasil, an independent consulting firm that reports to our Advisory Board. | G4-34 |*

## Comunidades e meio ambiente

### Communities and the environment

Por intermédio do Comitê de Cidadania Corporativa, composto oficialmente por 16 colaboradores, mas que em 2016 contou com o envolvimento direto de 30 pessoas, o Grupo Sabemi conduz ações sociais em benefício preferencialmente de comunidades do entorno de suas filiais.

As entidades assistenciais favorecidas no ano, selecionadas pelos próprios voluntários, foram o Albergue Monsenhor Felipe Diel e o Instituto do Câncer Infantil, em Porto Alegre (RS). A ambos foram direcionados os itens coletados na Campanha do Agasalho (516 peças) e Dia D Solidariedade (mais de 100 kits de higiene pessoal). As ações mobilizaram os 380 colaboradores da matriz da companhia.

Foram realizados ainda seis jantares no albergue, patrocinados, preparados e servidos pelos voluntários a cerca de 700 pessoas, e uma segunda edição do Dia D Solidariedade, com a venda de 70 camisetas da Corrida pela Vida, cuja renda foi revertida às entidades escolhidas.

Outra forma pela qual a Sabemi exerce a responsabilidade social é patrocinando ações por meio de leis de incentivo, que, no ano, beneficiaram as seguintes instituições e iniciativas:

- Instituto do Câncer Infantil – Lei Funcriança;
- Hospital Pequeno Príncipe, de Curitiba (PR) – Lei do Fundo Estadual para a Infância e Adolescência;
- Instituto Cesar Cielo, de Santa Bárbara D'Oeste (SP) – Lei do Esporte;
- Sogipa, em Porto Alegre (RS) – Lei do Esporte;
- Associação Canoense de Deficientes Físicos, de Canoas (RS) – Lei do Programa Nacional de Apoio à Atenção da Saúde da Pessoa com Deficiência (Pronas/PCD);
- Associação Hospitalar Caridade, de Santa Rosa (RS) – Lei do Programa Nacional de Apoio à Atenção Oncológica (Pronon);
- Sonho de Natal, de Canela (RS) – Lei Rouanet.

Na área ambiental, a companhia intensificou suas ações internas, que somam-se ao esforço coletivo para reduzir os im-

*Our Corporate Citizenship Committee is officially staffed by 16 employees but in 2016 we had 30 people involved in it. Through this Committee, Grupo Sabemi conducts social initiatives that benefit primarily the communities surrounding our branches.*

*The charities assisted in the year, which were chosen by the volunteers themselves, were Albergue Monsenhor Felipe Diel (a shelter) and Instituto do Câncer Infantil (a children's cancer institute), in Porto Alegre (RS). Both were given the items collected at our Winter Clothes Drive (516 people) and Outreach D Day (over 100 personal hygiene kits). The initiatives engaged our company headquarters' 380 employees.*

*Additionally, three dinner parties took place at the shelter, which were sponsored, prepared, and served by our volunteers to approximately 700 people, and a second Outreach D Day event was held, where 70 Run for Life t-shirts were sold and proceeds donated to the entities selected.*

*Another way through which Sabemi exercises social responsibility is by sponsoring actions backed by incentive laws. In the year, such actions benefitted the following institutions and initiatives:*

- Instituto do Câncer Infantil – Lei Funcriança/a children's cancer institute – children's fund law;
- Hospital Pequeno Príncipe, in Curitiba (PR) – Lei do Fundo Estadual para a Infância e Adolescência/a children's hospital – children and teenagers' state fund law;
- Instituto Cesar Cielo, in Santa Bárbara D'Oeste (SP) – Sports Incentive Law;
- Sogipa, in Porto Alegre (RS) – Sports Incentive Law;
- Associação Canoense de Deficientes Físicos, in Canoas (RS) – Lei do Programa Nacional de Apoio à Atenção da Saúde da Pessoa com Deficiência (Pronas/PCD)/a charity for people with a disability – law of the national program funding healthcare for people with a disability;
- Associação Hospitalar Caridade, in Santa Rosa (RS) – Lei do Programa Nacional de Apoio à Atenção Oncológica (Pronon)/a charity hospital – law of the national program funding cancer treatments;
- Sonho de Natal, in Canela (RS) – Lei Rouanet/a Christmas event – Rouanet Law.

pactos das ações do homem ao meio ambiente. Além de manter na matriz as práticas de coleta seletiva de resíduos e destinação adequada de equipamentos eletrônicos, promoveu iniciativas operacionais, como a adoção de lâmpadas de LEAD, que consomem menos energia elétrica em relação às lâmpadas comuns, e a instalação de sensores de presença, também para economizar energia.

Para conscientizar seus profissionais a agirem da mesma forma, adotando hábitos de preservação e uso consciente de recursos naturais, a Sabemi elaborou e divulgou nove versões de seu informativo Rede Socioambiental, que fechou o ano na 50ª edição, trazendo discussões e dicas sobre redução, reutilização e reciclagem de materiais.

*With respect to the environment, our company intensified our in-house initiatives to add to the collective efforts to reduce the impact from mankind's actions on the environment. In addition to enforcing waste sorting at our headquarters and properly disposing of electronic equipment, we carried out operational initiatives such as switching to LED light bulbs, which use less energy than other types of lighting, and installing motion sensors, also to save power.*

*To educate our people to do the same, that is, adopt conservation habits and use natural resources responsibly, Sabemi prepared and handed out nine versions of our Social-Environmental Network newsletter, which reached its 50th issue at the end of the year and featured discussions and tips about reducing, reusing, and recycling materials.*



---

# RECONHECIMENTO

*Recognition*

Rio Grande do Sul, terra de horizontes e planuras, de litoral extenso, de serras e vales encantadores. Um misto de povos e culturas que se traduz na lendária figura do gaúcho.

*Rio Grande do Sul, a land of horizons and plains, a lengthy coastline, and enthralling mountain ranges and valleys. A mix of peoples and cultures that translate into the legendary figure of the gaucho.*

## Gestão é valorizada pelo mercado

*Management is acknowledged by the market*

### Valor 1000

O ranking das 50 maiores empresas de Previdência e Vida, do Valor 1000, organizado pelo jornal Valor Econômico, pela Serasa Experian e Fundação Getulio Vargas (FGV-SP), posicionou a Sabemi Seguradora entre as 20 maiores em Lucro Líquido, 20 maiores em Lucro Operacional, Mais Rentáveis sobre o Patrimônio Líquido, e que mais cresceram em aplicações na classificação porte médio. A Sabemi Previdência também foi incluída entre Mais Rentáveis sobre o Patrimônio Líquido.

### Melhor desempenho entre as seguradoras gaúchas

Em 15 itens avaliados, a Sabemi Seguradora ficou em primeiro lugar em Índice Combinado Ampliado e Menor Grau de Sinistralidade entre as companhias gaúchas de seu setor. Também se posicionou em segundo lugar em Prêmios Emitidos, Prêmios

### Valor 1000

*Valor Econômico newspaper's list of the 50 highest ranked Pension and Life Insurance companies, according to Serasa Experian and Fundação Getulio Vargas (FGV-SP), has placed Sabemi Seguradora among the top 20 for Net Profit, top 20 for Operational Profit, Most Profitable on Net Equity, and among those with the most rapid growth in mid-size investments. Sabemi Previdência was also included among the Most Profitable on Net Equity.*

### Best performance among Rio Grande do Sul insurance companies

*Assessed on 15 points, Sabemi Seguradora was placed first on the Amplified Combined Index and Low Degree of Claims among companies from the state involved in the sector. It was also placed second in Premiums Issued,*

Ganhos, Lucro Líquido, Patrimônio Líquido, Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido, Liquidez Geral e Menor Grau de Endividamento.

### Melhores Empresas para Trabalhar

Eleito pela terceira vez consecutiva entre as organizações gaúchas em levantamento da Revista Amanhã e do Instituto Great Place to Work (GPTW), o Grupo saltou da 30ª colocação, em 2015, para a 11ª, em 2016.

### Top Ser Humano

Organizado pela Associação Brasileira de Recursos Humanos do Rio Grande do Sul (ABRH-RS), o prêmio foi conquistado na categoria Organização pelo caso de Treinamento & Desenvolvimento "EAD no Grupo Sabemi: uma nova arquitetura de aprendizado para a equipe de vendas".

*Premiums Gained, Net Profit, Net Equity, Profitability on Net Equity, General Liquidity and Low Degree of Indebtedness.*

### Great Places to Work in RS

*Elected for the third consecutive year among organization from Rio Grande do Sul in a survey by Amanhã magazine and the Great Place to Work (GPTW) institute, the Group jumped from position 30, in 2015, to 11, in 2016.*

### Top Human Being

*Organized by Associação Brasileira de Recursos Humanos do Rio Grande do Sul - ABRH-RS (Brazilian Human Resources Association - Rio Grande do Sul), the award was earned in the Organization category for the Training and Development case - "Distance Education at Grupo Sabemi: a new learning architecture for the sales team".*



## Informações corporativas

### Corporate information

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](mailto: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](mailto:ouvidoria@sabemi.com.br)

### Matriz | *Head Office*

Porto Alegre – Rua Sete de Setembro, 515 Centro Histórico – CEP 90010-190 – Porto Alegre (RS) – (51) 3123.1900

### Filiais | *Branches*

#### Porto Alegre

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

#### Porto Alegre | *Andradas*

Rua dos Andradas, 718 – Sala 702 - Centro  
CEP 90020-004 – Porto Alegre (RS)  
(51) 3072.2016

#### Florianópolis

Rua Álvaro de Carvalho, 267 – Sala 802  
Edifício Mapil – Centro  
CEP 88010-040 – Florianópolis (SC)  
(48) 3878.0250

#### Curitiba

Av. Mar. Floriano Peixoto, 306 – Sala 77 – Centro  
CEP 80010-130 – Curitiba (PR)  
(41) 3019.9831

#### São Paulo

Avenida Magalhães de Castro, 4.800  
26º andar – Conj. 264  
Cidade Jardim Corporate Center  
Torre Capital Building – Morumbi  
CEP 05502-001 – São Paulo (SP)  
(11) 3759.0539

#### São Paulo

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

#### Campinas

Av. 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

#### 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

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

#### Vitória

Rua José Alexandre Buaiç, 160 – Sala 722  
Ed. London Office Tower – Enseada do Suá  
CEP 29055-221 - Vitória (ES)

#### 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 – nº 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 70300-907 – Brasília (DF)  
(61) 3262.1565

#### Brasília | *Zona Industrial*

SIG Quadra 04 – Lote 25 – Ed. Barão de Mauá  
Sala 117 – Zona Industrial  
CEP 70610-440 – Brasília (DF)  
(61) 3579.5030

#### Cuiabá

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

#### Salvador

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

#### Aracaju

Rua Pacatuba, 254 – Sala 409 – Ed. Paulo Figueiredo – Centro  
CEP 49010-150 – Aracaju (SE)

#### Recife

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

#### Teresina

Rua Alcides Freitas, 3175 – Sala 12  
CEP 64003-150 – Teresina (PI)

#### João Pessoa

Av. Dom Pedro I, 719 – Sala 403  
Ed. Dinamic – Centro  
CEP 58013-021 – João Pessoa (PB)  
(83) 3034.9901

#### Fortaleza

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

#### Natal

Rua João Pessoa, 267 – Sala 722  
Ed. Cidade do Natal – Centro  
CEP 59025-500 – Natal (RN)  
(84) 3027.1005

#### São Luís

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

#### Porto Velho

Av. Sete de Setembro, 1083 – Sala 31  
Ed. Galeria Central – Centro  
CEP 76801-097 – Porto Velho (RO)  
(69) 3224.1864

#### Belém

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

#### Manaus

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

#### Boa Vista

Av. Glaycon de Paiva, 334 – 2º andar  
Sala 06 – Centro  
CEP 69301-250 – Boa Vista (RR)

# Sumário de Conteúdo GRI

## GRI Content Index

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

ESTRATÉGIA E ANÁLISE   STRATEGY AND ANALYSIS		PÁGINA/RESPOSTA   PAGE / DISCLOSURE
G4-1	Declaração do principal tomador de decisão da organização. <i>Statement from the most senior decision-maker of the organization.</i>	16
G4-2	Descrição dos principais impactos, riscos e oportunidades. <i>Description of key impacts, risks and opportunities.</i>	30
PERFIL ORGANIZACIONAL   ORGANIZATIONAL PROFILE		
G4-3	Nome da organização. <i>Name of the organization.</i>	20
G4-4	Principais produtos, marcas e serviços. <i>Primary brands, products, and/or services.</i>	22
G4-5	Localização da sede da organização. <i>Location of organization's headquarters.</i>	20
G4-6	Número de países onde a organização opera. <i>Number of countries where the organization operates.</i>	20
G4-7	Forma jurídica da organização. <i>Nature of ownership and legal form.</i>	20
G4-8	Mercados em que a organização atua. <i>Markets served.</i>	20
G4-9	Porte da organização. <i>Scale of the reporting organization.</i>	20
G4-10	Número de empregados discriminados por contrato de trabalho e gênero. <i>Total number of employees by employment contract and gender.</i>	72
G4-11	Percentual do total de empregados cobertos por acordos de negociação coletiva. <i>Percentage of total employees covered by collective bargaining agreements.</i>	74
G4-12	Cadeia de fornecedores da organização. <i>Organization's supply chain.</i>	81
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 no período coberto pelo relatório. <i>There were no significant changes in the reporting period.</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>	45
G4-15	Cartas, princípios ou outras iniciativas desenvolvidas externamente. <i>Externally developed economic, environmental and social charters, principles, or other initiatives.</i>	A Sabemi não subscreve documentos do tipo. <i>Sabemi does not subscribe to such documents.</i>
G4-16	Participação em associações e organizações nacionais ou internacionais. <i>Memberships of associations and national or international organizations.</i>	A Sabemi não participa de organizações do tipo, mas está sujeita à regulamentação do Banco Central e da Susep. <i>Sabemi is not a member of such organizations but we are subject to regulations set by the Central Bank of Brazil and SUSEP.</i>
G4-17	Entidades incluídas nas demonstrações financeiras. <i>Entities included in the financial statements.</i>	Todas as empresas do Grupo Sabemi. <i>All the Sabemi Group companies.</i>
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>	11

		PÁGINA/RESPOSTA   PAGE / DISCLOSURE
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>	11
G4-20	Limite do aspecto dentro da organização. <i>Aspect Boundary within the organization.</i>	11
G4-21	Limite do aspecto fora da organização. <i>Aspect Boundary outside the organization.</i>	11
G4-22	Reformulações de informações fornecidas em relatórios anteriores. <i>Restatements of information provided in previous reports.</i>	10
G4-23	Alterações significativas em relação a períodos cobertos por relatórios anteriores. <i>Significant changes from previous reporting periods.</i>	10
ENGAJAMENTO DE STAKEHOLDERS   STAKEHOLDER ENGAGEMENT		
G4-24	Grupos de <i>stakeholders</i> engajados pela organização. <i>List of stakeholder groups engaged by the organization.</i>	15
G4-25	Base usada para a identificação e seleção de <i>stakeholders</i> para engajamento. <i>Basis for identification and selection of stakeholders with whom to engage.</i>	15
G4-26	Abordagem para engajar <i>stakeholders</i> . <i>Approach to stakeholder engagement.</i>	11
G4-27	Principais tópicos e preocupações levantadas durante o engajamento de <i>stakeholders</i> . <i>Key topics and concerns raised through stakeholder engagement.</i>	11
PERFIL DO RELATÓRIO   REPORT PARAMETERS		
G4-28	Período coberto pelo relatório. <i>Reporting period.</i>	10
G4-29	Data do relatório mais recente. <i>Date of most recent previous report.</i>	10
G4-30	Ciclo de emissão de relatórios. <i>Reporting cycle.</i>	10
G4-31	Contato para perguntas sobre o relatório ou seu conteúdo. <i>Contact point for questions regarding the report or its contents.</i>	13
G4-32	Opção de acordo escolhida pela organização. <i>'In accordance' option chosen by the organization.</i>	10
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>	10
GOVERNANÇA   GOVERNANCE		
G4-34	Estrutura de governança da organização. <i>Governance structure of the organization.</i>	81
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>	42
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>	42
G4-37	Processos de consulta entre <i>stakeholders</i> 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>	41
G4-38	Composição do mais alto órgão de governança e dos seus comitês. <i>Composition of the highest governance body and its committees.</i>	43
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>	43

PÁGINA/RESPOSTA   PAGE / DISCLOSURE		
<b>G4-40</b>	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>
<b>G4-41</b>	Processos para garantir a prevenção e a administração de conflitos de interesse. <i>Processes to ensure conflicts of interest are avoided and managed.</i>	41
<b>G4-42</b>	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>	42
<b>G4-43</b>	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>
<b>G4-44</b>	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>
<b>G4-45</b>	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>	42
<b>G4-46</b>	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>	42
<b>G4-47</b>	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>	42
<b>G4-48</b>	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>	42
<b>G4-49</b>	Processo para comunicar preocupações críticas ao mais alto órgão de governança. <i>Process for communicating critical concerns to the highest governance body.</i>	41
<b>G4-50</b>	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>	41
<b>G4-51</b>	Políticas de remuneração do mais alto órgão de governança e de executivos. <i>Remuneration policies for the highest governance body and senior executives.</i>	Os membros são remunerados pela <i>holding</i> com retiradas mensais fixas. <i>They are paid a fixed monthly amount by the holding company.</i>
<b>G4-52</b>	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>
<b>G4-53</b>	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>
<b>G4-54</b>	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>	9,45 vezes <i>9.45 times</i>
<b>G4-55</b>	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>	8%

PÁGINA/RESPOSTA   PAGE / DISCLOSURE		
<b>ÉTICA E INTEGRIDADE   ETHICS AND INTEGRITY</b>		
<b>G4-56</b>	Valores, princípios, padrões e normas de comportamento da organização. <i>Organization's values, principles, standards and norms of behavior.</i>	21
<b>G4-57</b>	Mecanismos internos e externos para solicitar orientações sobre comportamentos éticos. <i>Internal and external mechanisms for seeking advice on ethical behavior.</i>	40
<b>G4-58</b>	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>	40
<b>CATEGORIA: ECONÔMICO   CATEGORY: ECONOMIC</b>		
<b>Aspecto: Desempenho econômico   Aspect: Economic performance</b>		
<b>Forma de gestão   Type of management</b>		48
<b>G4-EC1</b>	Valor econômico direto gerado e distribuído. <i>Direct economic value generated and distributed.</i>	64
<b>G4-EC3</b>	Cobertura das obrigações previstas no plano de pensão de benefício da organização. <i>Coverage of the organization's defined benefit plan obligations.</i>	Não há plano de previdência no pacote de benefícios. <i>There are no pension plans in our benefits package.</i>
<b>Aspecto: Presença no mercado   Aspect: Market presence</b>		
<b>Forma de gestão   Type of management</b>		42
<b>G4-EC5</b>	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>	1,21 vez <i>1.21 times</i>
<b>CATEGORIA: AMBIENTAL   CATEGORY: ENVIRONMENTAL</b>		
<b>Aspecto: Produtos e serviços   Aspect: Products and services</b>		
<b>Forma de gestão   Type of management</b>		79
<b>G4-EN27</b>	Extensão da mitigação de impactos ambientais de produtos e serviços. <i>Extent of impact mitigation of environmental impacts of products and services.</i>	79
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>		
<b>Aspecto: Conformidade   Aspect: Compliance</b>		
<b>Forma de gestão   Type of management</b>		82
<b>G4-EN29</b>	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>	Não foi registrado caso de não conformidade no ano. <i>No non-compliance cases were recorded in the year.</i>
<b>Aspecto: Mecanismos de queixas e reclamações relacionadas a impactos ambientais   Aspect: Environmental grievance mechanisms</b>		
<b>Forma de gestão   Type of management</b>		32
<b>G4-EN34</b>	Número de queixas e reclamações relacionadas a impactos ambientais. <i>Number of grievances about environmental impacts.</i>	Não foi registrado caso no ano. <i>No non-compliance cases were recorded in the year.</i>
<b>CATEGORIA: PRÁTICAS TRABALHISTAS E TRABALHO DECENTE   CATEGORY: LABOR PRACTICES AND DECENT WORK</b>		
<b>Aspecto: Emprego   Aspect: Employment</b>		
<b>Forma de gestão   Type of management</b>		35
<b>G4-LA1</b>	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>	74
<b>G4-LA2</b>	Benefícios concedidos a empregados de tempo integral. <i>Benefits provided to full-time employees.</i>	75
<b>G4-LA5</b>	Percentual de empregados representados em comitês de saúde e segurança. <i>Percentage of total workforce represented in health and safety committees.</i>	74
<b>G4-LA6</b>	Tipos e taxas de lesões, doenças ocupacionais, dias perdidos, absenteísmos e óbitos. <i>Types and rates of injury, occupational diseases, lost days, absenteeism, and fatalities.</i>	78

PÁGINA/RESPOSTA   PAGE / DISCLOSURE		
<b>G4-LA7</b>	Empregados com alta incidência de doenças ocupacionais. <i>Workers with high incidence of diseases related to their occupation.</i>	78
<b>G4-LA8</b>	Tópicos de saúde e segurança cobertos por acordos sindicais. <i>Health and safety topics covered in formal agreements with trade unions.</i>	74
<b>Aspecto: Treinamento e educação   Aspect: Training and education</b>		
<b>Forma de gestão   Type of management</b>		36
<b>G4-LA9</b>	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>	76
<b>G4-LA10</b>	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>The Sabemi Group has no such program in place.</i>
<b>G4-LA11</b>	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>	77
<b>G4-LA12</b>	Composição dos grupos responsáveis pela governança e discriminação de empregados. <i>Composition of bodies in charge of governance and employee discrimination.</i>	72
<b>G4-LA13</b>	Relação da remuneração entre homens e mulheres. <i>Ratio of basic salary and remuneration of women to men.</i>	75
<b>Aspecto: Mecanismos de queixas e reclamações relacionadas a práticas trabalhistas   Aspect: Labor practices grievance mechanisms</b>		
<b>Forma de gestão   Type of management</b>		72
<b>G4-LA16</b>	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>	A empresa foi objeto de 46 novos processos trabalhistas no ano. <i>Our company had 46 new employment lawsuits filed against us in the year.</i>
<b>Aspecto: Diversidade e igualdade de oportunidades   Aspect: Diversity and equal opportunity</b>		
<b>Forma de gestão   Type of management</b>		41
<b>G4-LA12</b>	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>	42
<b>Aspecto: Igualdade de remuneração entre mulheres e homens   Aspect: Equal pay for men and women</b>		
<b>Forma de gestão   Type of management</b>		72
<b>G4-LA13</b>	Razão matemática do salário e da remuneração entre mulheres e homens. <i>Ratio of basic salary and remuneration of women to men.</i>	Não há diferença entre o salário de homens e mulheres que ocupam a mesma função <i>There are no pay differences between women and men holding the same position</i>
<b>CATEGORIA: DIREITOS HUMANOS   CATEGORY: HUMAN RIGHTS</b>		
<b>Aspecto: Investimentos   Aspect: Investments</b>		
<b>Forma de gestão   Type of management</b>		41
<b>G4-HR1</b>	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>	81
<b>G4-HR2</b>	Número de horas de treinamento em direitos humanos. <i>Total hours of training on human rights.</i>	A Sabemi não adota essa especificação. <i>Sabemi has no such training in place.</i>
<b>Aspecto: Mecanismos de queixas e reclamações relacionadas a direitos humanos   Aspect: Human rights grievance mechanisms</b>		
<b>Forma de gestão   Type of management</b>		80
<b>G4-HR12</b>	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 foi registrado caso no ano. <i>No such grievances were filed in the year.</i>

PÁGINA/RESPOSTA   PAGE / DISCLOSURE		
<b>CATEGORIA: SOCIEDADE   CATEGORY: SOCIETY</b>		
<b>Aspecto: Combate à corrupção   Aspect: Anti-corruption</b>		
<b>Forma de gestão   Type of management</b>		36
<b>G4-SO3</b>	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>The Sabemi Group conducted no assessments of this sort in the year.</i>
<b>G4-SO4</b>	Comunicação e treinamento em políticas e procedimentos de combate a corrupção. <i>Communication and training on anti-corruption policies and procedures.</i>	A Sabemi não adota essa especificação. <i>Sabemi has no such training in place.</i>
<b>G4-SO5</b>	Casos confirmados de corrupção e medidas tomadas. <i>Confirmed incidents of corruption and actions taken.</i>	Não foi registrado caso no ano. <i>No such grievances were filed in the year.</i>
<b>Aspecto: Políticas públicas   Aspect: Public policy</b>		
<b>Forma de gestão   Type of management</b>		81
<b>G4-SO6</b>	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>The Sabemi Group does not make political contributions.</i>
<b>Aspecto: Concorrência desleal   Aspect: Anti-competitive behavior</b>		
<b>Forma de gestão   Type of management</b>		81
<b>G4-SO7</b>	Ações judiciais movidas por concorrência desleal, práticas de truste e monopólio e seus resultados. <i>Legal actions for anti-competitive behavior, anti-trust, and monopoly practices and their outcomes.</i>	Não foi registrado caso no ano. <i>No such grievances were filed in the year.</i>
<b>CATEGORIA: RESPONSABILIDADE PELO PRODUTO   CATEGORY: PRODUCT RESPONSIBILITY</b>		
<b>Aspecto: Conformidade   Aspect: Compliance</b>		
<b>Forma de gestão   Type of management</b>		81
<b>G4-SO8</b>	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>	
<b>Aspecto: Rotulagem de produtos e serviços   Aspect: Product and service labeling</b>		
<b>Forma de gestão   Type of management</b>		81
<b>G4-PR3</b>	Informações e rotulagem de produtos e serviços. <i>Product and service information and labeling.</i>	A Sabemi atua em segmentos 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>Sabemi operates in industries regulated by the Central Bank of Brazil and SUSEP, and strictly complies with requirements related to product and service information provided to customers.</i>
<b>G4-PR4</b>	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 no ano em relação a regulamentos ou códigos referentes a produtos e serviços. <i>No incidents of non-compliance with regulations and voluntary codes concerning product and service information and labeling were reported in the year.</i>
<b>G4-PR5</b>	Resultados de pesquisas de satisfação do cliente. <i>Results of surveys measuring customer satisfaction.</i>	Não foi feita pesquisa formal de satisfação com os clientes no ano. <i>No formal surveys measuring customer satisfaction were conducted in the year.</i>
<b>Aspecto: Privacidade do cliente   Aspect: Marketing communications</b>		
<b>Forma de gestão   Type of management</b>		34
<b>G4-PR8</b>	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.</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>
<b>Aspecto: Conformidade   Aspect: Compliance</b>		
<b>Forma de gestão   Type of management</b>		81
<b>G4-PR9</b>	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 foi registrado caso no ano. <i>No such grievances were filed in the year.</i>

# Expediente

## *Credits*

Coordenação e supervisão geral | *Coordination and oversight:*  
**Porto Press Comunicação** | (51) 3233-3849 | (51) 99961-2993

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:*  
**Aldivo Mendes**  
**Leonid Streliaev**  
**Marcus Jung**

Foto de capa | *Cover photo:*  
**Leonid Streliaev**

Banco de Imagem | *Image Bank:*  
**Shutterstock**

Impressão | *Printed by:*  
**Gráfica Pallotti/Art Laser**

## Imagens

### *Images*

**Capa:** Perfil do gaúcho tendo ao fundo a Ponte Internacional de Uruguaiana, que liga o Rio Grande do Sul a Paso de los Libres, na Província de Corrientes, Argentina.

**Páginas 6/7:** O Laçador, escultura de Antônio Caringi, representa o gaúcho tradicionalmente pilchado. Inaugurada em 1958, nas comemorações da Revolução Farroupilha, foi eleita o símbolo oficial da cidade de Porto Alegre.

**Páginas 10/11:** Vista noturna de Porto Alegre, capital dos gaúchos, e cidade multicultural por natureza, berço de grandes escritores, intelectuais, artistas e políticos que marcaram a história do Brasil.

**Páginas 20/21:** O Pórtico de Gramado, via Taquara, construção de características essencialmente germânicas, é uma homenagem à colonização alemã, que tanto influenciou a cultura da região.

**Páginas 28/29:** A Catedral Nossa Senhora de Lourdes, no centro de Canela, hoje mais conhecida por Catedral de Pedra, impressiona por sua imponência e estilo gótico.

**Páginas 34/35:** Os barris de carvalho, armazenados em *caves* escuras, influenciam a maturação e o equilíbrio dos vinhos, conferindo propriedades e aromas amadeirados que podem impactar a sua qualidade.

**Páginas 40/41:** A Praia do Cassino, na cidade de Rio Grande, é a maior do mundo em extensão. Em seu extremo, a construção dos molhes exhibe toneladas de pedras que invadem o mar aberto.

**Páginas 48/49:** Na Cruz Missioneira, trazida pelos jesuítas, repousa o vestígio místico e religioso esculpido em pedra pelos índios Guaranis, que é também um marco na região de São Miguel das Missões.

**Páginas 72/73:** O pampa gaúcho é uma região caracterizada pela paisagem de campos nativos onde não faltam belezas naturais, grande biodiversidade, e um dos ecossistemas mais ricos do país.

**Páginas 86/87:** A figura mítica do gaúcho, baseada na ideia de liberdade inspirada na vastidão do pampa, em sua recriação constante mantém a continuidade de uma expressão histórica.

**Cover:** *Side shot of a Rio Grande do Sul cowboy against the Uruguaiana International Bridge in the background. The bridge connects Rio Grande do Sul to Paso de los Libres, in the Province of Corrientes, Argentina.*

**Pages 6/7:** *The Lassoer, a sculpture by Antônio Caringi, represents the Rio Grande do Sul cowboy donning traditional attire. Unveiled in 1958 at the Revolução Farroupilha (Ragamuffin War) commemorations, it stands as the official symbol of the city of Porto Alegre.*

**Pages 10/11:** *Nighttime view of Porto Alegre, the Rio Grande do Sul capital and a genuinely multicultural city, the birthplace of acclaimed writers, intellectuals, artists, and politicians who have stood out in Brazil's history.*

**Pages 20/21:** *The Gramado Gateway, reached via Taquara, is a construction featuring essentially German characteristics and pays tribute to the German settlers who have had such a major influence on the local culture.*

**Pages 28/29:** *The Our Lady of Lourdes Cathedral in downtown Canela, today more widely known as the Stone Cathedral, is impressive for its grandeur and gothic style.*

**Pages 34/35:** *The oak barrels stored in dark caves influence the maturity and balance of wines by giving them wooden properties and aromas that add to their quality.*

**Pages 40/41:** *Cassino Beach in the city of Rio Grande is the lengthiest in the world. At its far end, the breakwater structure boasts tons of stones that run through the open sea.*

**Pages 48/49:** *The Missionary Cross brought over by the Jesuits holds their mystical, religious vestige carved in stone by Guarani natives. It is also a hallmark in the São Miguel das Missões area.*

**Pages 72/73:** *The Rio Grande do Sul plains are an area characterized by a landscape of native fields boasting natural beauties, great biodiversity, and one of the country's most exuberant ecosystems.*

**Pages 86/87:** *The mythical figure of the Rio Grande do Sul cowboy, based on the idea of freedom stemming from the vast expanse of the plains, ensures a historic character goes on as it is constantly recreated.*

