

Ports and terminals – what does the market has to offer?

Portos e terminais – qual a oferta de mercado?

Mike Fountaine, Specialty Board Director in Cooper Gay and Head of Marine

THE MARINE INSURANCE MARKETPLACE

Year after year we have seen statistics published from all our Marine markets bemoaning their losses. At the very least the underwriters complain about the absence of profit within the main Marine classes. Cargo and Marine War risk results seem to keep the Marine specialists ahead of the curve, but their core Hull account has consistently lost money. Capacity remains abundant and our brokers continue to drive healthy competition and keep insurance costs contained for the hard pressed shipping sector.

Marine liability portfolios had therefore been sought after by underwriters to achieve spread but with the heavy reliance on Pandl⁴ Club reinsurance, the liability books alone can no longer be relied upon to offset other marine losses. Previously clean layers of the Clubs' reinsurance programme have now sustained losses. The recently published Pandl Club annual report and accounts continue to point to claims inflation, and their market's volatility has been epitomized with the massive removal of wreck claims for the "Rena" and "Costa Concordia".



Mike Fountaine is a Specialty Board Director in Cooper Gay and is the Head of Marine at their London wholesale operation. During his 35 year Lloyd's career he has been the account executive for many of the world's largest marine businesses. In recent years he has taken a particular interest in the Group's Port and Terminal business. He continues to actively broker risks on a daily basis, and in particular accesses liability underwriters and Pandl Clubs at the highest level.

He has been with Cooper Gay for six years having previously held senior management positions at three other major Global brokers. Elected in 2003 to the Marine Executive of the LIIBA he actively participates in the future development of the marine insurance market.

O MERCADO DE SEGURO MARÍTIMO

Ano após ano somos confrontados com estatísticas de todos os mercados de seguro marítimo a lamentarem-se das suas perdas. No mínimo, os subscritores queixam-se da ausência de lucro do ramo. Enquanto os resultados da cobertura de mercadorias transportadas e a de risco de guerra mantêm os especialistas em terreno positivo, a principal cobertura - Casco – tem vindo a apresentar prejuízos de forma consistente. O mercado tem vindo a assegurar capacidade de aceitação de risco, e a concorrência saudável entre *brokers* tem permitido manter os custos destes seguros numa plataforma estável para o já de si pressionado sector marítimo.

Por essa razão, e numa perspectiva de diversificação de risco, os subscritores têm procurado alargar o seu portefólio de seguros de responsabilidades nesta área. No entanto, com a forte dependência do resseguro (Pandl Club⁴) os riscos aqui assumidos por si só não são suficientes para compensar outras perdas. *Layers* de resseguro que até aqui não tinham sido atingidos têm já perdas registadas. No relatório e contas anual do Pandl Club, recentemente publicado, o aumento da

"So clearly there is a sound business case and opportunity for clients to want a comprehensive insurance programme for a port or terminal."

"Parece evidente que existe uma oportunidade de negócio dada a crescente procura de programas de seguros integrados para portos e terminais."

Mike Fountaine é Specialty Board Director na Cooper Gay e é responsável pelo setor marítimo na operação grossista da empresa em Londres. Durante a sua carreira profissional de 35 anos no Lloyd's, Mike foi gestor de conta de muitas das maiores empresas do setor marítimo. Nos últimos anos, ganhou um interesse especial pela gestão do negócio relativo ao setor portuário e de terminais do Grupo. Continua diariamente a fazer corretagem de seguros e, em especial, tem acesso a subscritores de responsabilidade civil e a P&I Clubs ao mais alto nível.

Está na Cooper Gay há seis anos, tendo anteriormente ocupado importantes cargos de gestão noutros três grandes corretores globais. Em 2003 foi eleito para o Marine Executive of the LIIBA e participa ativamente no desenvolvimento futuro do mercado de seguros marítimos.



Question: Where do the insurance companies and syndicates now turn to help attract new Marine premium and achieve spread for the future?

Answer: Port and terminal packages.

THE OPPORTUNITY

This lies not only in the opportunity for our brokers, but also for our prospective and target clients.

Firstly let us consider the recent history. Many ports were until recent years government owned and controlled and had little need or appetite for any, other than statutory, insurance policies (such as employer's liability, auto or workers compensation). Many ports have now been privatized or are operated under concessions. To secure investment to upgrade ageing facilities the lending banks now demand that these ports are comprehensively insured. We must remember after all that these ports are national assets supporting a nation's economy. They need constant investment to upgrade their facility to keep pace with the requirements of the shipping sector.

Concurrently in an increasingly litigious world, port and terminal operators want to enjoy the certainty insurance provides to indemnify potential liability claims.

So clearly there is a sound business case and opportunity for clients to want a comprehensive insurance programme for a port or terminal.

Secondly at Cooper Gay we have perfected the opportunity for our brokers to win and secure new clients. The success is built around the product offering, and in particular the ability to combine several lines of business within a package policy.

sinistralidade continua em grande destaque, e a volatilidade do mercado ficou bem ilustrada nas perdas elevadas resultantes da remoção de destroços do "Rena" e do "Costa Concordia".

Pergunta: A que é que os Seguradores e Sindicatos recorrem agora de modo a trazer mais prémio para o seguro marítimo e a assegurar a diversificação do risco?

Resposta: Pacotes de seguros para portos e terminais.

A OPORTUNIDADE

A oportunidade existe não só para os nossos *brokers* mas também para os nossos clientes atuais e *prospects*.

Em primeiro lugar, consideremos a história recente. Até há poucos anos atrás, muitos portos eram propriedade do Estado e, por esse motivo, não se evidenciava a necessidade de fazer outro tipo de seguros para além dos obrigatórios (responsabilidade patronal, automóvel ou acidentes de trabalho). Hoje em dia muitos dos portos foram privatizados ou concessionados. Para garantir o financiamento aos investimentos de renovação, os bancos começam agora a exigir que as instalações portuárias estejam amplamente seguras. Não devemos esquecer que estes portos são ativos nacionais, que dão suporte à economia, e que necessitam de investimento constante em melhorias para acompanharem o ritmo exigente do setor marítimo.

Simultaneamente, e num mundo cada vez mais litigante, os operadores de portos e terminais querem assegurar que não terão que suportar as indemnizações de potenciais reclamações.

Parece evidente que existe uma oportunidade de negócio dada



THE PACKAGE APPROACH

The Package facility includes many types of insurance as follows:

- **Liability to cargo and third party liability**
 - Physical loss of/damage to cargo under client's custody and control
 - Cost of disposing of cargo following an insured Loss
 - Physical loss of/damage to third Party property
 - Bodily injury to a third party
- **Errors and omissions**
 - Wrongful delivery of cargo
 - Professional indemnity
- **Fines & duty (liability to authorities)**
 - Fines or penalties imposed by the authorities due to a breach of regulation in respect of import or export of cargo, immigration, safety of working conditions or pollution
- **Insurance of handling equipment and port property**
 - Physical loss of/damage to owned equipment
 - Physical loss of/damage to leased equipment
 - Physical loss of/damage to marine and non-marine property in port confines
- **Business interruption – cover for loss following:**
 - Physical loss of/damage to insured property or insured handling equipment
 - Port blockage
- **Port craft**

a crescente procura de programas de seguros integrados para portos e terminais.

Por outro lado, na Cooper Gay asseguramos aos nossos *brokers* as soluções que lhes permitem conquistar e manter estes clientes. O sucesso é construído em torno da oferta do produto, e, em especial, da capacidade para combinar vários ramos num pacote de seguros.

PACOTES DE SEGUROS

Incluem vários tipos de seguro, entre eles:

- **Responsabilidade por danos à carga e danos a terceiros**
 - Perda ou dano à mercadoria sob custódia e controlo do cliente
 - Custo de remoção de carga após sinistro
 - Perda/danos materiais em propriedade de terceiros
 - Danos corporais provocados a terceiros
- **Erros e omissões**
 - Erro na entrega de mercadoria
 - Responsabilidade civil profissional
- **Multas e coimas (responsabilidade perante autoridades)**
 - Multas ou penalidades impostas por autoridades por violação de regulamentos decorrentes de importação ou exportação de carga, imigração, regras de segurança no trabalho ou poluição.
- **Seguro de equipamento de manobramento e instalações portuárias**
 - Perda física/danos a equipamentos próprios
 - Perda física/danos a equipamentos alugados
 - Perda física/danos a instalações marítimas e não marítimas nas imediações.
- **Perdas de exploração – cobre a perda decorrentes de:**
 - Perda física/danos causados à propriedade ou equipamento seguros
 - Bloqueio do porto
- **Embarcações do porto**

O terrorismo não está, por regra, previsto no pacote de coberturas. Pode, no entanto, ser facilmente incluído no pacote ou em contrato separado, negociado com o Lloyd's.

O custo do seguro é um fator importante desde que não se negligencie o nível de cobertura. Poderia pensar-se que um pacote de seguros nesta área seria mais caro pelo nível de proteção que garante. No entanto, uma vez que agrupa coberturas, os subscritores têm a possibilidade de dispersar o risco, reduzindo assim as taxas de modo considerável. Os subscritores preferem analisar o risco de um porto ou terminal como um todo e não parcela a parcela. É mais comum encontrar sistemas de "participação de resultados" nas apólices de grupo do que em apólices individuais.

O clausulado que preferimos foi escrito especificamente para o setor marítimo e já foi testado em toda a sua extensão. Para sermos justos, a ideia foi roubada do TT Club⁵, pioneiro no conceito. No entanto, o clausulado que utilizam, apesar de certificado, já sofreu alterações consideráveis, tornando-o de difícil implementação. Não podemos deixar de referir que o próprio TT Club reconheceu esta falha, e prepara-se para lançar em 2014 um nova versão deste clausulado.



Terrorism cover is not normally included within the package structure but it can easily be accommodated within the package or by a separate contract negotiated with Lloyd's.

Cost of insurance protection is an important factor providing it is not at the expense of adequate cover. It would be assumed that with a package programme premium should increase with wider protection but it has been shown that when grouping together many insurances, underwriters are often prepared to reduce rates considerably. Underwriters are more inclined to consider sympathetically all the insurance of a port or terminal than merely judging the merits of any individual policy or section. We often find that underwriters are more prepared to offer profit commissions and a continuity credit in our packages not normally found in individual policies.

The wording we tend to prefer is the tried and tested Wavelength (LSW) wording that was specifically written for the port class. To be fair the idea was probably stolen from the TT Club⁵ who had pioneered the port package concept, but their certificate wording much adapted can be complicated and clumsy to use. We hasten to add that this short falling has been recognized by the TT Club and a revamped and shorter version will be available in 2014.

CATASTROPHE RISKS

Our existing portfolio of clients is worldwide however Cooper Gay's early days were firmly grounded in the Caribbean, and the particular difficulties associated with insuring windstorm risks. Our book has been built around such difficult exposures and the markets recognize that we have the specialist knowledge to handle the hardest of risks.

Marine underwriters will model say hurricane and flood exposures in the same way as their non-marine counterparts. However while they are careful to keep track of aggregate exposed

RISCOS CATASTRÓFICOS

O nosso portefólio de clientes é global. No entanto, nos primeiros anos da Cooper Gay estávamos mais concentrados nas Caraíbas e com maior foco nos riscos associados a tempestades. Por termos trabalhado desde sempre num ambiente desafiante, os mercados reconhecem a capacidade dos nossos especialistas para gerir os riscos mais difíceis.

Subscritores marítimos vão modelar, por exemplo, a exposição ao risco de furacão ou inundação, do mesmo modo que os subscritores não marítimos. A manutenção de uma visão global do cúmulo de risco assumido permite-lhes colocar capacidade adicional à disposição dos seguradores não marítimos. A distribuição e combinação dos mercados marítimos e não marítimos, permite-nos assumir limites mais amplos que, num mercado único, não estariam disponíveis a um custo razoável.

SINISTROS CATASTRÓFICOS

Talvez seja apenas um sinal dos tempos o facto de lermos mais sobre perdas catastróficas, mas os mercados internacionais de seguros parecem estar a enfrentar uma série pouco invejável de incidentes de grande dimensão. Dada a localização costeira dos portos, estes têm estado na linha da frente de todos os grandes acontecimentos. Sem nenhuma ordem em especial, no século XXI já tivemos o furacão Katrina, a super tempestade Sandy, o terramoto no Chile e o tsunami no Japão. Todos danificaram significativamente as zonas de influência e as infraestruturas portuárias.

Apesar das perdas resultantes destas catástrofes, os riscos estavam bem dispersos por todo o mercado, pelo que os lucros dos subscritores resistiram e, em Londres, temos ainda vários *players* ansiosos por entrar neste negócio.

amounts, they can often offer additional capacity to the conventional non marine carriers. Careful layering and blending of marine and non-marine market enables us to secure the largest of limits, which would otherwise be unavailable at a reasonable cost if the layers were consolidated within one market.

THE CATASTROPHE CLAIMS

Maybe it is simply a sign of the times that we read more about catastrophe losses but the world's insurance markets seem to have been faced with an unenviable run of massive incidents. Given the seaboard location of ports they have been in the front line of all the major events. In no particular order in the 21st century we have had hurricane Katrina, superstorm Sandy, the Chilean earthquake and the Japanese tsunami which have all seriously damaged the port hinterlands and infrastructures.

Despite the losses generated by these events, the risks were well spread around the marketplace so underwriting profits endured and in London we still have plenty of people hungry to get into the package class.

THE MARKET PACKAGE LEADERS

Our packages are largely placed on a subscription basis with several underwriters combining capacity to complete a risk. Selection of the best leader for any package programme is the broker's critical task. Some leaders have geographical leanings and others have a preferred appetite for certain section of the package product. Choosing the right combination of lead lines is paramount to achieving the broadest cover at the best price.

In the past the class had been written by the marine liability underwriters. The growth in the package class has led to the emergence of specialist port underwriters. In Lloyd's the recognized experts sit on the QBE, Navigators, Travelers and XL syndicates. Company specialists now sit in RSA, IGI, AIG and Allianz.

However our choice of markets and leaders continues to grow as more insurers take an interest in the Class. Recent underwriter moves have brought the relatively new Skuld syndicate into this arena, and we are expecting both the Markal and Antares syndicates to feature strongly in 2014.

If the broker has calculated correctly and secured the right leaders for a risk then there are many other syndicates that are prepared to give following support.

We mentioned earlier that TT Club had pioneered the Class and they continue to lead the market in premium terms as all their accounts are written 100%. A heavy loss sustained in hurricane Katrina has led to a rethink on their strategy and while they will continue to be at the helm of the business, they are scaling back their interest in the property element of the risk, especially in catastrophe exposed areas. The slack is easily taken up elsewhere.

SUMMARY

Underwriters will not thank us for saying this but for some time to come, and with new capacity coming in, we will have a soft market to trade in for our packages. This places us as brokers in a great place to aggressively target new port and terminal business. ■

LÍDERES DE MERCADO NESTE SEGMENTO

A colocação do risco é feita com base numa análise prévia do subscritor que, em conjunto com outros subscritores, combinam capacidade e colocam o risco. Uma tarefa crítica para o *broker* é a escolha do melhor líder para um programa de seguros. Alguns líderes tendem para determinadas geografias e outros têm um apetite especial por determinados riscos. Escolher a combinação certa é fulcral para obter a cobertura mais abrangente ao melhor preço.

No passado, a classe estava dominada pelos subscritores de responsabilidade marítima. O crescimento deste segmento levou ao aparecimento de subscritores especializados em risco da atividade portuária. No Lloyd's os peritos de renome pertencem aos seguintes sindicatos: QBE, Navigators, Travelers e XL. Já do lado dos seguradores destacam-se a RSA, IGI, AIG e Allianz.

No entanto, e à medida que mais seguradores mostram interesse neste segmento, o nosso leque de escolha aumenta. Recentes mudanças a nível dos subscritores resultaram na afirmação de um novo sindicato – Skuld – e é expectável que em 2014, outros sindicatos como Markal e Antares se destaquem.

“Choosing the right combination of lead lines is paramount to achieving the broadest cover at the best price.”

“Escolher a combinação certa é fulcral para obter a cobertura mais abrangente ao melhor preço.”

Se o *broker* analisou corretamente o risco e o colocou com os líderes corretos então, com facilidade, conseguirá o suporte de outros sindicatos.

O TT Club mencionado anteriormente como pioneiro neste segmento, continua a liderar o mercado em termos de prémios, e todos os riscos em que se assumem como líderes são subscritos na totalidade. A grave perda que resultou do furacão Katrina levou-os a repensar a estratégia. Apesar de continuarem a liderar o negócio, estão pouco a pouco a diminuir o seu envolvimento no risco patrimonial, principalmente em áreas de grande exposição catastrófica. A margem libertada é facilmente absorvida por outras áreas.

EM SÍNTESE

Os subscritores não nos agradecerão por dizer isto mas, no futuro e com nova capacidade a surgir, teremos um mercado soft. Isto coloca-nos a nós *brokers* numa ótima posição para abordarmos de modo determinado o mercado. ■

4. Each P&I club is an independent, non-profit making mutual insurance association, providing cover for its ship-owner and charterer members against third party liabilities relating to the use and operation of ships. Clubs cover a wide range of liabilities including personal injury to crew, passengers and others on board, cargo loss and damage, oil pollution, wreck removal and dock damage. Clubs also provide a wide range of services to their members on claims, legal issues and loss prevention, and often play a leading role in the management of casualties.

5. The TT Club is the international transport and logistics industry's leading provider of insurance and related risk management services. It specializes in the insurance of liabilities and equipment for multi-modal operators. Its customers include large shipping lines, ports, big freight forwarders and cargo handling terminals.

4. Um *PandI Club* é uma associação mútua independente e sem fins lucrativos, que disponibiliza aos armadores e membros certificados cobertura para sinistros que envolvam responsabilidade civil contra terceiros e que estejam relacionados com a utilização e funcionamento de navios. Os clubes cobrem uma ampla variedade de responsabilidades, incluindo danos pessoais à tripulação, aos passageiros ou a outras pessoas a bordo, perda ou danos causados à carga, poluição por hidrocarbonetos, remoção de destroços de navios e danos causados ao cais. Os clubes prestam ainda aos membros um vasto leque de serviços relacionados com sinistros, aspetos legais e prevenção de perdas, para além de desempenharem, frequentemente, um papel de liderança na gestão de fatalidades.

5. O TT Club é líder internacional no fornecimento de soluções de seguro e risco para a indústria dos transportes e logística. É especializado em seguros de responsabilidades e de equipamentos para operadores multi-modais. Os seus clientes incluem grandes armadores, transitários de elevada dimensão e operadores portuários.