



## Um apaixonado pela América Latina

*A passion for Latin America*

# Steve Jackson

**“Toda a América Latina é um mercado emergente”**

*“The whole of Latin America is an emergent market”*

---

**DIRECTOR DAS HOLDINGS COOPER GAY PARA A AMÉRICA LATINA**  
**MANAGING DIRECTOR, LATIN AMERICA, COOPER GAY HOLDINGS**

---

Steve Jackson tem muitos desejos. Quer trabalhar numa indústria seguradora mais eficiente na cobertura das pessoas contra catástrofes naturais, mas também ambiciona mais transparência neste sector e mais tempo para dedicar à família. Com 27 anos de experiência na Cooper Gay, um dos maiores brokers de seguros e resseguros do Mundo, dirige actualmente a operação da América Latina, onde se sente praticamente “em casa”. E não tem dúvidas de que o futuro será feito de grandes oportunidades de negócio.

*Steve Jackson has many wishes. He wants to work in an insurance industry which is more efficient in covering people against natural disasters, but also seeks more transparency in the sector - and more time to devote to his family. With 27 years of experience at Cooper Gay, one of the biggest insurance and reinsurance brokers in the World, Steve is currently managing its operations in Latin America, where he feels almost at home. And there's no doubt that the future will be one of great business opportunities.*

---

**Ser um profissional do mercado segurador não era, certamente, o seu desejo de infância. Porque acabou por escolher esta carreira profissional?**

**STEVE JACKSON (SJ):** Tem toda a razão, nenhuma criança diz que quando for grande quer trabalhar no mercado segurador. E eu não fui excepção. Na verdade, lembro-me que cheguei a desejar trabalhar na gestão de hotéis, mas depois não segui esse caminho. Mas o meu pai já lidava com este sector e quando acabei os estudos estava sem ideias sobre o que fazer e foi ele que me aconselhou a experimentar trabalhar na rede de corretores do Lloyd's.

*When you were a child, you probably didn't wish to work in the insurance market. Why did you choose this job? Why the insurance market?*

**STEVE JACKSON (SJ):** You are absolutely right, no child says that he wants to work in the insurance market. And I wasn't an exception. In fact, I remember that I even wanted to work in hotel management, but I didn't follow that path. But my father worked in this business and when I left school I had no idea what to do and it was him that suggested that I should try to work in the Lloyd's insurance brokers network.

**Que memórias tem do trabalho do seu pai no mercado segurador? Como é que uma criança via aquele trabalho?**

**SJ:** Na verdade, o meu pai passou 25 anos a trabalhar na indústria seguradora. Trabalhava na Royal Insurance Company e passou esses 25 anos a viver em diversas partes do Mundo. A principal recordação que tenho era a de ver o meu pai sempre a viajar. De dois em dois anos mudávamos de país.

*What do you remember about your father's job? How did a child see the industry?*

**SJ:** Actually, my father worked for 25 years in the insurance market. He worked for The Royal Insurance Company and spent those 25 years working in different parts of the World. As a child, I didn't really appreciate the industry. What I recall is my father travelling a lot and having to move country every two years.

**“Comecei como estagiário de corretor e a pouco e pouco comecei a achar aquele trabalho muito interessante.”**

*“I started as a trainee broker and gradually I realised that it was a very interesting job.”*

**“Cada país tem o seu próprio estilo de abordagem ao mercado segurador e de negociação. O México é muito diferente da Colômbia, por exemplo, e ambos são muito diferentes do Chile.”**

*“Each country has its own style of approach to the insurance market and trading. Mexico is very different from Colombia, for example, and both are very different from Chile.”*

**Hoje confirma que essa necessidade de viajar se mantém nesta actividade.**

**SJ:** Completamente. Tenho em Londres a minha base, mas efectivamente viajo muito por todo o Mundo. Eu nasci em Lexter, no Norte de Inglaterra, mas não vivi lá muito tempo. Quando fiz um ano comecei a viajar com os meus pais e a viver em diferentes cidades, incluindo em África e na América Latina. Ter visto os meus pais a viajar por todo o Mundo fez-me querer viajar também, mas ao mesmo tempo querer ter uma base, que está em Londres, onde vivo há 27 anos. É importante ter uma base para onde regressar após as viagens.

**Como foram os primeiros passos nesta sua carreira?**

**SJ:** Entrei na Cooper Gay há 27 anos. Foi aí que comecei como estagiário de corretor e a pouco e pouco comecei a achar aquele trabalho muito interessante, sobretudo porque conhecia muitas pessoas de sítios muito diferentes do Mundo. Quando saí da escola não tinha qualquer qualificação relevante para este trabalho. Foi a partir daí que comecei a frequentar os cursos que me permitiam realizar os exames necessários para progredir nesta carreira profissional.

**Como define o seu papel dentro da Cooper Gay? Qual é a sua missão?**

**SJ:** Actualmente estou a gerir toda a operação da Cooper Gay na América Latina. Como já vivi na região, compreendo bem a cultura local e tenho a sorte de ter aprendido a falar espanhol desde muito cedo, desde os 3 ou 4 anos.

**Tem mais dificuldades com o Brasil?**

**SJ:** Sim, é verdade. Infelizmente não consigo lidar tão bem com a língua portuguesa, como lido com a espanhola. É certo que graças à experiência que tenho tido com os mercados português e brasileiro já consigo perceber e até ler português, mas não sei falar a língua. A leitura não é tão difícil porque se assemelha muito ao espanhol, mas entender uma conversação já é muito mais complicado.

**Ter vivido a cultura da América Latina é hoje uma mais-valia para o seu trabalho?**

**SJ:** Para quem não entende a mentalidade da América Latina é natural que esta pareça difícil de compreender à primeira vista. Na verdade, a postura da região face aos seguros não é muito diferente da europeia, até porque estamos a falar de uma indústria muito globalizada. As coberturas e os produtos são relativamente similares em todo o Mundo. No entanto, a forma como se actua nestes países pode ser diferente, assim como a forma como se aprecia determinada cobertura ou como se encaram os produtos. E, obviamente, cada país tem o seu próprio estilo de abordagem ao mercado segurador e de negociação. O México é muito diferente da Colômbia, por exemplo, e ambos são muito diferentes do Chile.

**Que países são mais maduros em termos de indústria seguradora?**

**SJ:** Eu lido sobretudo com a área de seguros para catástrofes e aqui todos estão mais ou menos ao mesmo nível de maturidade porque já lidam com estes seguros e com o mercado londrino há muito tempo. A linha de produtos que não está tão desenvolvida é a de seguros pessoais e também a área das responsabilidades, que ainda está relativamente pouco desenvolvida nestes países.

**People travelled a lot at that time and can you confirm that it is still the same today?**

**SJ:** Absolutely. I am based in London, but I really travel a lot around the whole World. I was born in Lexter, in the North of England, but did not live there long. At the age of 1 I moved with my parents to different cities of the World, including in Africa and Latin America. I saw my parents travelling a lot around the World, and that's why I also wanted to travel, but at the same time I want to have a base, and my base is in London, where I have lived for 27 years. It's important to have a base to come back to.

**How did you start your career?**

**SJ:** I started 27 years ago at Cooper Gay as a trainee broker and gradually I realised that it was a very interesting job, particularly because I had the opportunity to meet lots of people from different places. When I left school I didn't have any relevant qualifications for the job. Then I started to take the relevant exams and made some progress in my career.

**How do you define your role at Cooper Gay? What's your mission?**

**SJ:** At the moment, I'm managing director of the Latin American operations at Cooper Gay. I've lived in Latin America, I've always had an appreciation and a good understanding of the local culture and I'm lucky because I learned Spanish at a very early age. I have spoken Spanish since I was 3 or 4 years-old.

**So you probably have more difficulties with Brazil...**

**SJ:** Yes, it's true. Unfortunately, I can't deal with the portuguese language as well as I deal with Spanish. Thanks to the experience I have had with the Portuguese and Brazilian markets, I can understand and even read portuguese, but I can't speak the language. Reading is not so difficult because it's similar to Spanish, but understanding a conversation is very difficult for me.

**As you lived in a Latin American culture, do you think it is an advantage in your work?**

**SJ:** For those who don't understand the mentality of Latin America it's difficult to understand at first. In fact, they see the insurance market as no different to any European country, as we are talking about a highly globalized industry. The services and the products are relatively similar throughout the world. But the way it works in these countries may be different, as well as how to appreciate certain coverage or the way they view their products. And of course, each country has its own style of approach to the insurance market and trading. Mexico is very different from Colombia, for example, and both are very different from Chile.

**Which countries have a more mature insurance market?**

**SJ:** I work specifically with natural catastrophes and in this area all the countries are at relatively the same level of maturity because they have dealt with this insurance and the London market for a long time. The product line that is not so developed is personal lines and also the area of responsibility, which is still relatively undeveloped in these countries.

# Marítima

## seguros



# Soluções em Seguros para o seu negócio

AUTO • VIDA • RISCOS ESPECIAIS • SAÚDE

INSURANCE SOLUTIONS FOR YOUR BUSINESS - AUTO • LIFE • P & C • HEALTH

[www.maritima.com.br](http://www.maritima.com.br)

**“Acredito que há um grande potencial nas linhas de seguros pessoais, cujo mercado local é ainda muito pouco competitivo face à indústria europeia ou norte-americana.”**

*“I believe there is great potential in personal lines, competition in the local market is still low compared to the European or North American markets.”*

**Mas que países da América Latina podem ser considerados emergentes neste mercado segurador?**

**SJ:** Do ponto de vista das linhas de seguros pessoais, toda a América Latina pode ainda ser considerada com um mercado emergente. Há talvez alguns países com maior robustez do ponto de vista regulatório. O Chile pode ser um exemplo e a Colômbia também. Mas há outros países latino-americanos que têm ainda muito para melhorar a este nível.

**E a que linhas de produtos reconhece maior potencial de crescimento nos próximos tempos?**

**SJ:** Eu acredito que há um grande potencial nas linhas de seguros pessoais, cujo mercado local é ainda muito pouco competitivo face à indústria europeia ou norte-americana. E ao nível das responsabilidades, a população está a ficar mais desperta para os seus direitos e para aquilo que pode exigir e reivindicar. Estamos a falar de países com elevada densidade populacional, muita pobreza e muitas necessidades de protecção que estão ainda a descoberto.

**A pobreza é uma das dificuldades a enfrentar na abordagem a este mercado?**

**SJ:** Efectivamente é um grande desafio para os profissionais, até porque a pobreza é também responsável por grande parte da instabilidade política que se vive nestes países. Mas há sinais positivos, de crescimento económico, que talvez possam atenuar um pouco os índices de pobreza.

**Como antevê o futuro deste mercado latino-americano?**

**SJ:** Eu acredito que a América Latina tem um grande potencial, sem dúvida, e olhando especificamente para a minha área é fácil perceber que muitos países da América Latina têm uma grande exposição a catástrofes naturais. Veja-se o caso do México, por exemplo, que já foi afectado por sismos, furacões e inundações. Haverá necessidade de proteger a Economia do impacto destas catástrofes, mas o facto de a densidade populacional também estar a aumentar motiva maiores necessidades nas linhas de seguros pessoais. E a Cooper Gay estará lá para cobrir essas necessidades. Temos um longo historial de envolvimento com a América Latina, onde operamos desde o final dos anos sessenta. Actualmente temos uma posição muito relevante neste mercado latino-americano, nos principais países, com um nome que já ganhou notoriedade. Por isso estamos confiantes na captação de oportunidades emergentes.

**Como avalia a maturidade do mercado brasileiro de seguros? E como perspectiva a sua evolução?**

**SJ:** O Brasil está relativamente bem desenvolvido ao nível do mercado segurador e na área de *bancassurance* está especialmente bem desenvolvido, em comparação com outros mercados latino-americanos. O que não está tão desenvolvido é o resseguro e esse é um problema para os operadores, que precisam desse suporte para os seus negócios.

**But what Latin America countries could be considered emergent markets in this insurance industry?**

**SJ:** On personal lines, the whole Latin America can be considered an emergent market. Maybe there are some countries with greater robustness of the regulatory environment. Chile could be an example and Colombia as well. But there are other Latin American countries that still have a lot to improve at this level.

**And what kind of product lines have more potential to grow in the future?**

**SJ:** I believe there is great potential in personal lines, competition in the local market is still low compared to the European or North American markets. And at the level of responsibility, the population is becoming more awake to their rights and what they can demand and claim. We are talking about countries with large populations, lots of poverty and big needs for protection in areas which are still uncovered.

**So, poverty is one of the difficulties to faced in this market?**

**SJ:** Indeed it's a huge challenge for the professionals, because poverty is also responsible for much of the political instability that happens in these countries. But there are positive signs of economic growth, which could reduce some poverty.

**How do you see this Latin American market in the future?**

**SJ:** I believe that Latin America has a great potential, without any doubt, and specifically from my areas point of view, Latin America countries have a large exposure to natural catastrophes. Look at Mexico, for example, which has been affected by earthquakes, hurricanes and floods. There will always be the need to protect the Economy from the impact of these disasters, but the fact that the population density is increasing also motivates the greatest needs in the personal product lines. And Cooper Gay will be there to meet those needs. We have a long history of involvement with Latin America, which has been operating since the late sixties. Currently, we have a very important position in the Latin American market, in the major countries, and with a great brand name. That's why we believe there are some emerging opportunities.

**How do you see the maturity of the Brazilian insurance market? And how do you predict its evolution?**

**SJ:** Brazil is relatively well developed in the insurance market and is especially well developed in the area of *bancassurance* in comparison with other Latin American markets. What is not so developed is the reinsurance market and this is a problem to insurance players that need some support for their business.

## A importância do escritório de Miami The importance of the Miami office

"Recentemente a Cooper Gay decidiu abrir um novo escritório em Miami, em resposta à evolução dinâmica do mercado latino-americano. Nos últimos dez anos, quase todos os territórios da região registaram os efeitos da globalização. Hoje, em alguns seguradores mundiais como a Liberty, Zurich, Mapfre e conta Chartis, o mercado latino-americano representa mais de 50% do rendimento subscrito e essa situação só tende a aumentar ainda mais. Miami é a capital financeira não oficial da região e foi escolhida por muitos destes players globais como pólo regional e, como tal, muitas das decisões de subscrição de resseguro são tomadas lá. Do outro lado da equação de resseguro, a cidade é também anfitriã de um número crescente de resseguradores regionais especializados cuja quota de mercado está a aumentar rapidamente. O propósito do escritório de Miami da Cooper Gay passa pela prestação de serviços aos escritórios situados em cada região, aumentar e melhorar a nossa relação comercial com os resseguradores locais"

Fonte: Mike Hernandez

Vice-Presidente Sênior para os Assuntos Regionais, Cooper Gay América Latina

*"Cooper Gay recently decided to open a new office in Miami in response to the evolving dynamic of the Latin American Market. Over the past ten years or so almost all territories in the region have experienced the effects of globalization. Today in a number of markets global Insurers such as Liberty, Zurich, Mapfre and Chartis account for over 50% of the total income written and this situation is only likely to increase further. Miami as the unofficial financial Capital of the region has been chosen by many of these global players as their regional hub and as such many of the Reinsurance buying decisions are taken there. On the other side of this Reinsurance equation, the City is also host to a growing number of regional specialist Reinsurers whose market share is rapidly increasing. Cooper Gay Miami's role is to service the regional head offices and increase and improve our trading relationship with the local Reinsurers."*

Source: Mike Hernandez

Senior Vice President for Regional Treaty, Cooper Gay Latin America



## “O Brasil oferece excelentes oportunidades” “Brazil offers excellent opportunities”

### Cooper Gay no Mundo

A Cooper Gay foi fundada em 1965 por Derek Cooper e David Gay. De acordo com dados estatísticos de 2008, é o 5º maior broker de resseguro do Mundo, com mais de 25 escritórios em 19 países e mais de 660 colaboradores.

Principais linhas de negócio: property, responsabilidade civil, engenharia e construção, riscos profissionais & financeiros, riscos políticos & terrorismo, marítimo & aeroespacial, recursos naturais, resseguro, wholesale.

VN 2009: 100 milhões de libras

### Cooper Gay na América Latina

A Cooper Gay está presente na América Latina desde a década de 80. Este mercado representa aproximadamente 20% do volume de negócios da Cooper Gay Holdings Limited. O mercado da América Latina representa 2,5 % do negócio segurador Mundial.

### Cooper Gay Worldwide

*Cooper Gay was founded in 1965 by Derek Cooper and David Gay. According to 2008 statistics, Cooper Gay is the world's fifth largest reinsurance broker with more than 25 offices in 19 countries and over 660 employees. Main business areas: property, casualty, construction & engineering, professional & financial risks, political risks & terrorism, marine & aerospace; natural resources, reinsurance, wholesale.*

Turnover 2009: £100 million

### Cooper Gay in Latin America

*With a presence in Latin America since the 1980's. Latin America represents approximately 20% of Cooper Gay Holdings Limited turnover. The Latin American market represents 2,5 % of World Insurance.*

#### Que importância tem o mercado brasileiro para a Cooper Gay?

**SJ:** É um mercado ainda relativamente novo para nós, mas sabemos que tem potencial. Antes de lá entrar esperámos até ter sinais de que o mercado ressegurador iria abrir, por isso só temos uma operação forte no Brasil há quatro anos. Hoje estamos em Brasília, no Rio de Janeiro e em São Paulo. É um mercado enorme e, como tal, torna-se numa excelente oportunidade para nós e para outros operadores. Sentimos que vamos enfrentar uma forte concorrência nos próximos anos.

#### Como descreve a sua relação com a MDS Brasil?

**SJ:** Temos uma óptima relação, que começou com José Manuel Fonseca e a equipa portuguesa. Estamos atentos a boas oportunidades de negócio que possam resultar dessa parceria. Para a MDS Brasil, este novo mercado aberto é uma novidade a que ela se está ainda a adaptar e para a Cooper Gay é a oportunidade para trabalhar com um grande broker do Brasil. Ambos temos de entender os mercados uns dos outros, as nossas idiossincrasias e a forma como tudo funciona.

#### Lembra-se de quando conheceu José Manuel Fonseca?

**SJ:** Fomos apresentados há uns quatro anos, por um amigo comum, que trabalha em Vigo. Fiquei muito bem impressionado. Obviamente não me esqueci desse encontro. Temos excelentes relações com a MDS, em Portugal, e acredito que há muito para explorar na nossa relação de negócio, com benefícios para ambas as partes.

#### Como prevê a evolução do mercado segurador?

**SJ:** Olhando para o futuro, antevejo uma indústria com muito menos papel, o que é algo positivo. Também antevejo um futuro mais científico e transparente, onde os prémios são calculados de forma mais científica. E gostaria de ver a indústria seguradora a dar uma resposta eficiente a outros aspectos prioritários para as populações e que são cada vez mais falados porque afectam todo o Mundo, como o são as catástrofes naturais. Fico sempre muito triste quando vejo que a indústria seguradora não consegue dar resposta a uma catástrofe. No futuro é preciso encontrar uma forma de proteger melhor as pessoas.

#### Como define hoje a Cooper Gay? E como a vê no futuro?

**SJ:** A Cooper Gay é hoje um dos principais brokers de seguro e resseguro independentes do mundo. Temos uma presença global e uma dimensão verdadeiramente internacional, com uma rede de 25 escritórios na Europa, Américas, Ásia e Ásia-Pacífico. Temos uma posição de mercado única e acreditamos que a podemos expandir à escala mundial, através de ambiciosos planos de crescimento para o futuro.

#### Fora do mercado segurador, quem é Steve Jackson?

**SJ:** Algumas pessoas acreditam que nem sequer existe algum Steve Jackson fora do trabalho. Tenho 45 anos e uma das minhas resoluções de Ano Novo é tentar reservar mais tempo para a família e para praticar desporto. Gosto de ténis, de golfe e de squash, mas não tenho tido tempo para praticar. E obviamente quero passar mais tempo com os meus filhos, de 16 e 13 anos. Quero dedicar-me mais à família.

#### How important is the Brazilian market to Cooper Gay?

**SJ:** It is still a relatively recent market for us, but we know it has a huge potential. We waited until we saw signs that the reinsurance market would open, so we have only had a strong operation in Brazil for four years. We are in Rio de Janeiro and Sao Paulo. It is a huge market and it's an excellent opportunity for us and for other players. We feel that we will be facing some big competitors in a couple of years.

#### How do you describe your relationship with MDS Brazil?

**SJ:** We have a great relationship established with José Manuel Fonseca and the Portuguese team, and we are open to great business opportunities that may occur. To Lazam, this newly opened market is an innovation that needs some adjustments and for Cooper Gay it's the opportunity to work with a great broker in Brazil. We both have to understand each other's markets, our idiosyncrasies and the way everything works.

#### Do you remember how did you met José Manuel Fonseca?

**SJ:** We were introduced four years ago, by a mutual friend that works in Vigo. I was very impressed. Obviously, I didn't forget that meeting. We have a great relationship with MDS and I believe that there is a lot to explore in our business, with advantages for both sides.

#### Do you have any predictions to the insurance market?

**SJ:** I see an industry with much less paper, which is something positive. I also believe the future will be more clear and scientific, where premiums will be calculated in a more scientific way. I would like to see the insurance industry being able to give an efficient response to other priority aspects to populations around the world, like natural catastrophes, which affect the whole world. I become very sad when I see the insurance industry unable to respond to a natural catastrophe. In the future, we must find a way to protect people even better.

#### Today how do you define Cooper Gay? And how do you see it in the future?

**SJ:** Cooper Gay is one of the world's leading independently owned insurance and reinsurance brokers. We have a global presence and truly international reach, with a network of over 25 offices operating from countries across Europe, the Americas, Asia and Australasia. We have a unique market position and believe that we can extend it on a worldwide scale, with ambitious growth plans for the future.

#### Outside the insurance market, who is Steve Jackson?

**SJ:** Some people believe there is no Steve Jackson outside work. I'm 45 years-old and one of my New Year's resolutions is to find more time to dedicate to my family and to play sports. I like tennis, golf and squash, but I don't have time to play. And, obviously, I want to spend more time with my kids, who are 16 and 13 years old. I really want to dedicate more time to my family.