

Brokerslink France

Filhet- -Allard

The story of a continuous transformation

Bordeaux – A great european destination

French market in brief



Franck Allard

The story of a continuous transformation

Uma história de evolução contínua

The ability to adapt and rise to the challenges presented by the fast-changing French, European and global economy has enabled Filhet-Allard to retain its independence and push for sixth spot in the French insurance market's broking league table from its current position as seventh.

A capacidade de adaptação e de superação dos desafios apresentados por uma economia francesa, europeia e mundial em rápida mutação permitiu à Filhet-Allard manter a independência e lutar pela sexta posição no ranking francês de corretagem de seguros, de forma a melhorar a atual sétima posição.

Filhet-Allard is one of the leading French brokers that specialises in business insurance and employee benefits. It is currently ranked seventh largest in France by turnover and manages in excess of €1bn in premiums for its clients.

The firm hopes to move up to sixth place this year in what is the world's fifth largest economy, just ahead of the UK, based on International Monetary Fund statistics for 2014.

This hoped-for rise up the French insurance broking league table will be achieved because Filhet-Allard is one of the fastest-growing brokers in the market.

The Bordeaux-based firm reported organic growth in revenues of over 5% in 2013 and 8% in 2014.

This growth has been managed in a French economy that still struggles to recover from the effects of the credit crisis and ensuing global economic turndown.

This is compounded by a corporate insurance market that remains fiercely competitive on the back of record levels of capacity that is mainly supplied by capital markets (hedge funds, pension funds and the like) in search of elusive returns in the global reinsurance market.

Franck Allard
Filhet-Allard Chairman

In such a tough market brokers and insurers need to focus on core competencies that enable them to deliver superior service to customers, retain the best customers and win new ones from rival firms.

Brokers such as Filhet-Allard need to leverage their buying power with insurance companies to obtain the best terms and conditions for customers. They also need to continue to invest in skills, market knowledge and legal competences, develop sophisticated computing tools and, critically, build an international presence to deliver cross-border solutions for their expanding customers.

Filhet-Allard is well aware of these needs and has risen to the challenges presented to deliver a very solid basis for continued growth, despite the difficult trading conditions.

One of the key foundation stones of this strategy is Filhet-Allard's membership of Brokerslink, a global broking organisation, for which the firm is the representative for France and Ivory Coast (*see panel on international growth*).

The French broker joined Brokerslink in 2011 after it acquired D&P based in Lyon, the former French member of the network. This acquisition gave Filhet-Allard an important presence in the second most important economic region of France and further skills in key sectors such as real estate.

But, more importantly it meant that the broker became a member of Brokerslink that enables it to deliver the sophisticated risk and insurance management services wherever they need them (*see panel on international expansion*).

A Filhet-Allard é um dos principais corretores franceses especializado em seguros corporativos e Employee Benefits. Ocupa atualmente o sétimo lugar do ranking francês de corretores, gerindo mais de mil milhões de euros em prémios para os seus clientes.

A empresa espera alcançar o sexto posto este ano naquela que é a quinta maior economia do mundo, imediatamente à frente do Reino Unido, de acordo com as estatísticas para 2014 do Fundo Monetário Internacional.

Este objetivo está ao alcance da Filhet-Allard por estar entre os corretores que mais crescem no mercado francês. Esta empresa, sediada em Bordéus, registou um crescimento orgânico das suas receitas superior a 5% em 2013 e a 8% em 2014.

Este crescimento foi conseguido no contexto de uma economia francesa que ainda procura recuperar dos efeitos da crise de crédito e do subsequente abrandamento da atividade económica.

Este cenário é agravado por um mercado segurador que continua extremamente competitivo, com base em níveis recorde de capacidade, em grande parte assegurada pelos mercados financeiros (fundos de investimento, fundos de pensões e similares), que procuram lucros difíceis de alcançar no mercado global de resseguro.

Num mercado tão difícil, corretores e companhias de seguros têm de se focar em competências nuclea-

res que lhes permitam fornecer um serviço de qualidade superior aos clientes, manter os melhores clientes e conquistar novos a empresas rivais.

Corretoras como a Filhet-Allard têm de alavancar o seu poder negocial junto das companhias de seguros no sentido de obterem os melhores termos e condições para os seus clientes. Têm igualmente que continuar a investir nas competências, nomeadamente legais, em conhecimento de mercado e no desenvolvimento de ferramentas informáticas sofisticadas. É também crucial construir uma presença internacional de forma a fornecer soluções transfronteiriças aos clientes em expansão.

A Filhet-Allard tem a perfeita consciência destas necessidades e foi sempre capaz de responder adequadamente aos desafios que se lhe apresentaram, construindo uma base sólida para um crescimento continuado, apesar das difíceis condições de mercado.

Um dos pilares fundamentais da sua estratégia passa pelo forte envolvimento da Filhet-Allard na Brokerslink, uma organização global de corretagem, sendo o parceiro em França e na Costa do Marfim (*ver painel de crescimento internacional*).

O corretor francês aderiu à Brokerslink em 2011, na sequência da aquisição da D&P, empresa sediada em Lyon e anterior membro francês da rede.

Esta operação conferiu à Filhet-Allard uma importante presença na segunda mais importante região económica da França e competências adicionais em setores chave, como o do imobiliário.

Mas, mais importante ainda, significou que a corretora se tornou membro da Brokerslink, o que lhe permite fornecer sofisticados serviços de gestão de risco e de seguros onde quer que estes sejam necessários (*ver painel de expansão internacional*).

So how did Filhet-Allard managed to reach this position of strength in the first place?

The company was created in 1895 in Bordeaux and, at that time, focused exclusively on marine and cargo insurance.

A significant part of Bordeaux's economy was linked to its harbour that was the main hub for shipments to and from French West Africa.

Over the 20th century Bordeaux's harbour activities declined. This, coupled with the deregulation of the marine and cargo insurance business in France and worldwide, persuaded Jacques and Patrick Allard to expand and diversify the business to rise to the challenges and opportunities presented by the new economic order.

The first really big step in this process was the decision to buy Filhet company, a broker that specialised in the business risk sector. Following this acquisition, the company took the new name of Filhet-Allard.

When current chairman Franck Allard joined the company in the 1970's, it had only 15 employees.

Today, alongside his brother, cousin, and son Grégory (Filhet-Allard's President – Corporate Risks), Franck Allard heads a group with 950 employees that operates in the main cities of France and also abroad in Spain, Switzerland, Ivory Coast and more recently in Latin America, in Buenos Aires, Argentina.

Through its subsidiary AMV, Filhet-Allard is one of the main French insurance brokers for affinity insurance programmes in the business to consumer and business-to-business sectors. This is also a strong business line for the Spanish operation.

Under Franck Allard's leadership, Filhet-Allard's strategy has been to answer all businesses' insurance needs.

The firm's clients are able to access a 'one-stop shop' in which specialist teams support businesses according to their needs and design tailor-made insurance solutions in property & casualty (P&C), employee benefits, marine and cargo, credit and factoring, affinity programmes and risk management.

It thereby becomes its clients' risk manager or their outsourced department.

Grégory Allard explained the strategy. "There are no strict guidelines on the size of the businesses that we work with by premium volumes but generally speaking these are companies that do not have a dedicated risk manager or insurance department. We are effectively their outsourced risk management and insurance department.

"These companies tend to have revenues of between E100m to E1bn and 500 to 10,000 employees. We do also work with the biggest companies such as in the power and utilities industry because we have specialist skills such as in renewable energy. But generally our strategy is to work with upper middle market companies and be a one stop shop for their insurance needs offering property and casualty insurance, employee benefits, credit and surety and marine insurance."

This is also now supported by dedicated risk management services such as risk engineering", explained Grégory Allard.

"We have a subsidiary called PRAEVENTIA that is a risk engineering service. We have five full time risk engineers. That is pretty sizeable compared to the competition. We certainly have one of the largest teams of specialist risk engineers in the French broking market and we can address the risk management concerns of our customers," he said.

As noted above, the highly competitive and increasingly complex and global modern economy means that insurance brokers can no longer survive through personal contacts with customers and the generation of commissions through simple insurance placement.

Insurance brokers that strive to prosper and grow must possess a high level of expertise and skills to help meet their customer's complex risk management and transfer requirements.

Filhet-Allard is well aware of this need and states that it thus aims to provide its clients with the 'best quality service' and 'high-added-value advice' that is rooted in the 'sound professionalism' of its staff.



Grégory Allard
Filhet-Allard's President – Corporate Risks

"All sales account managers are graduates and have broad-based insurance skills and a deep understanding of insurance programmes, enabling them to fully understand businesses and their environment and build the tailor-made business insurance solutions that they need," explained Grégory Allard.

Another key strength of Filhet-Allard is its independence, a quality that guarantees integrity and the ability to deliver the best solution possible for the customer.

Filhet-Allard is proud to remain a 100% family-owned company that gives it complete control over its corporate strategy.

"Independence guarantees the impartiality of the choices it [Filhet-Allard] makes for clients and ensures all the flexibility needed to deliver tailor-made solutions which meet [the customer's] needs", states the company.

Scale is another key strength in the modern corporate insurance market as brokers negotiate with global insurance companies that manage billions of Euros of premiums a year.

Filhet-Allard's strong position in the French market means that its clients benefit from its negotiating and buying power with the main insurance companies.

Technology is also increasingly important in today's corporate insurance market, particularly as more and more companies expand internationally in search of growth. Customers expect their brokers and insurers to deliver IT-based reporting tools that provide transparency and enable them to monitor the performance and progress of their insurance programmes.

Filhet-Allard has therefore committed to invest over 10% of its annual revenues over a period of 5 years to improve and adapt its IT system to the new web-based business environment. Grégory Allard explained that the broker is currently working on the launch of a new website that includes a critical element for clients among its increasingly international customer base

'Insuraccess' is a reporting tool designed to meet the information needs of customers with international programmes. The system has been developed by Brokerslink Specialised Resource member WEBCBG, the New York-based technology firm.

"The tool can be used by clients, brokers and servicing brokers worldwide who need real-time access to inception data, renewal data and the like," explained Grégory Allard.

The addition of a claims tracking capability, also designed by New York based technology firm WEBCBG and called MAPTYCS, is the next step said Grégory Allard. But this is not a simple task, he explained.

"Every broker has a different system in place. Even global brokers have different systems in place in different countries and regions because they were created through mergers and acquisitions. But we have made a start and are making progress," continued Grégory Allard.

Filhet-Allard's commitment to investment in the latest technology is another example of how the French broker has evolved and adapted over its 120-year history and been able to continue to grow and prosper against the backdrop of major economic, political and social change.

This investment in the future coupled with its membership of Brokerslink should enable it to continue its impressive growth path and continue to prosper in the fast-changing global economy of the 21st century.



Headquarters – Bordeaux

Mas, em primeiro lugar, como é que a Filhet-Allard conseguiu atingir esta posição de força?

A empresa foi criada em 1895 em Bordéus e, naquela altura, centrava-se exclusivamente em seguros marítimos e de carga.

Uma parte significativa da economia de Bordéus estava ligada ao porto, que era a principal plataforma de transporte de carga de e para a África ocidental francesa.

Ao longo do século XX, as atividades portuárias de Bordéus entraram em declínio, o que, juntamente com a desregulamentação do negócio de seguros marítimos

e de carga, quer em França quer no resto do mundo, levou Jacques e Patrick Allard a expandir e a diversificar a atividade de forma a fazer face aos desafios e a tirar proveito das oportunidades apresentadas pela nova ordem económica.

O primeiro grande passo neste processo foi a decisão de comprar a empresa Filhet, um corretor especializado no segmento corporativo. Na sequência desta operação, a empresa passou a designar-se por Filhet-Allard.

Quando o atual presidente do conselho de administração, Franck Allard, chegou à empresa nos anos 70, esta tinha apenas 15 empregados.

Hoje, juntamente com o irmão, o primo e o filho Grégory (Presidente da Filhet-Allard), Franck Allard dirige um grupo com 950 colaboradores, que opera nas principais cidades de França, bem como em outros países, como Espanha, Suíça, Costa do Marfim, e, mais recentemente, na América Latina, em Buenos Aires, Argentina.



Através da sua filial AMV, a Filhet-Allard é um dos principais corretores de seguros para programas de afinidade, tanto no segmento B2C, como no B2B. Este é também um importante segmento de atividade na operação espanhola.

Sob a liderança de Franck Allard, a estratégia da Filhet-Allard tem sido a de responder a todas as necessidades de seguros das empresas.

Os clientes da empresa têm a possibilidade de, através de um ponto de acesso único, ter equipas especializadas que prestam apoio de acordo com as suas necessidades específicas, concebendo soluções customizadas nas mais variadas áreas, como seguros patrimoniais e de responsabilidade civil, Employee Benefits, seguros marítimos e de carga, crédito e *factoring* e programas de afinidade e gestão de risco. Torna-se assim o gestor de risco dos clientes ou o seu departamento subcontratado.

Grégory Allard explicou a estratégia: "Não existem linhas de orientação estritas sobre a dimensão das empresas com as quais trabalhamos no que respeita ao volume de prémios, mas em geral tratam-se de companhias que não têm um gestor de risco ou um departamento de seguros dedicados. Somos efetivamente o departamento subcontratado de gestão de risco e de seguros dos nossos clientes.

“Estas empresas tendem a ter receitas entre os 100 milhões e os mil milhões de euros e entre 500 a 10.000 trabalhadores. Trabalhamos também com empresas de maior dimensão, como as do setor da energia e de serviço público, uma vez que possuímos competências especializadas em áreas como a das energias renováveis. Mas, de forma geral, a nossa estratégia é trabalhar com empresas de dimensão média-alta e ser um “ponto único de acesso” para responder às suas necessidades, disponibilizando soluções nas áreas de seguros patrimoniais e de acidentes, employee benefits, crédito e garantia e seguros marítimos.”

“Estes serviços são agora respaldados por serviços dedicados de gestão de risco, como a engenharia de risco”, explicou Grégory Allard.

“Temos uma filial chamada PRAEVENTIA que presta serviços de engenharia de risco. Contamos com cinco engenheiros de risco a tempo inteiro, o que é um número significativo quando comparado com a concorrência. Temos certamente uma das maiores equipas de engenheiros de risco especializados no mercado de corretagem francês e somos capazes de dar resposta às preocupações dos nossos clientes nesta área”, afirma.

Como mencionado anteriormente, a economia moderna é altamente competitiva e cada vez mais complexa e global. Tal significa que os corretores de seguros não podem continuar a sobreviver apenas com base nos contactos pessoais com os clientes e na geração de comissões através da simples colocação de seguros.

Os corretores de seguros que aspiram a ser bem sucedidos e a crescer têm de possuir um elevado nível de competências que os ajudem a ir ao encontro das complexas necessidades dos seus clientes no que se refere à gestão e transferência de risco.

A Filhet-Allard tem perfeita consciência desta necessidade e afirma a sua pretensão de fornecer aos clientes um “serviço da melhor qualidade” e um “aconselhamento de alto valor acrescentado”, sustentado no “elevado profissionalismo” dos seus colaboradores.

“Todos os gestores de clientes têm formação superior, amplas competências no setor segurador e um conhecimento profundo dos programas de seguros, o que lhes permite compreender profundamente as empresas e o respetivo contexto, e construir soluções de seguros feitas à medida das suas necessidades”, explicou Grégory Allard.

Outro ponto forte da Filhet-Allard é a independência, uma característica que assegura a integridade e a capacidade de proporcionar ao cliente a melhor solução possível.

A Filhet-Allard orgulha-se de continuar a ser uma empresa 100% familiar, o que lhe permite um controlo completo sobre a sua estratégia.

“A independência garante a imparcialidade das escolhas que [a Filhet-Allard] faz para os clientes e assegura toda a flexibilidade necessária para fornecer soluções à medida que vão ao encontro das necessidades dos clientes”, afirma a empresa.

A escala é outro ponto forte no moderno mercado segurador, uma vez que os corretores negociam com companhias de seguros globais que gerem milhares de milhões de euros de prémios por ano.

A forte posição da Filhet-Allard no mercado francês significa que os clientes beneficiam do seu poder negocial junto das principais companhias de seguros.

A tecnologia é também cada vez mais importante no mercado atual de seguros empresariais, particularmente num contexto em que cada vez mais empresas se expandem internacionalmente em busca de crescimento. Os clientes esperam que os corretores e as companhias de seguros tenham ferramentas de reporte de base tecnológica, que potenciam transparência e que lhes permitam monitorizar o desempenho e o progresso dos seus programas de seguros.

Neste contexto, e durante os próximos cinco anos, a Filhet-Allard assumiu o compromisso de investir mais de 10% das receitas anuais com o objetivo de melhorar e adaptar o seu sistema de informação ao novo ambiente empresarial fortemente baseado na Web. Grégory Allard explicou que o corretor está atualmente a trabalhar no lançamento de um novo website que inclui uma funcionalidade crucial para a sua base de clientes cada vez mais internacional.

A “Insureaccess” é uma ferramenta de comunicação concebida para ir ao encontro das necessidades de informação dos clientes com programas internacionais. O sistema foi desenvolvido pela WEBCBG, empresa tecnológica sediada em Nova Iorque e membro da Brokerslink no âmbito dos Specialised Resources. “A ferramenta pode ser utilizada por clientes e corretores de todo o mundo, conferindo acesso em tempo real toda a informação relevante, desde a que se refere à colocação inicial, a toda aquela relacionada com renovações e similares”, explicou Grégory Allard.

A adoção de uma ferramenta capaz de monitorizar sinistros, denominada MAPTYCS e igualmente desenvolvida pela WEBCBG, é o próximo passo, como referiu Grégory Allard. Mas tal não será uma tarefa fácil, explicou. “Cada corretor tem um sistema diferente a funcionar. Até mesmo os corretores globais têm diferentes sistemas em funcionamento em diferentes países e regiões por terem frequentemente resultado de processos de fusão e aquisição. Mas nós já demos os primeiros passos e estamos a progredir”, continuou Grégory Allard.

O compromisso da Filhet-Allard no que respeita ao investimento em tecnologia avançada é outro exemplo da forma como o corretor francês evoluiu e se adaptou ao longo dos seus 120 anos de história, tendo sido capaz de continuar a crescer e a desenvolver-se num cenário de grandes mudanças económicas, políticas e sociais.

Este investimento no futuro associado ao envolvimento na Brokerslink deverá permitir que a empresa continue o seu impressionante caminho de crescimento e de sucesso na economia mundial do século XXI em rápida mutação.

The rise of the multispecialist

A ascensão do multiespecialista

Filhet-Allard has enjoyed consistent growth over the past 10 years and is confident of achieving organic growth of about 8-9% in 2014 and again this year.

Throughout its history the group has always sought out external growth through acquisitions and partnerships whenever they created positive synergies and a cultural fit.

Experts agree that in order to survive and prosper in the modern, global economy, insurance brokers need to specialise. They need to invest in people, skills and resources that enable them to meet the ever-more specialist and complex needs of their customers.

For this reason Filhet-Allard has become what it describes as a ‘multi-specialist’ insurance broking firm that can offer its customers the level of knowledge and expertise needed to design and deliver the tailor-made risk and insurance management solutions that they demand.

“Filhet-Allard is a multispecialist able to answer the needs of all sectors in France. It has also been able to develop unique know-how in sectors with high added value,” explained group chairman Franck Allard, the fourth generation Allard to lead the group.

One key specialism of Filhet-Allard is in marine insurance. This was the original business of the broker. This line of business is currently operated by means of a dedicated subsidiary called Filhet-Allard Maritime (FAM), led and managed by President Henry Allard.

FAM’s slogan – ‘In the heart of the international trade’ – conveys its vision to contribute to the success of the international trade and shipping operations, with the support of 80 collaborators all over the world, notably based in Bordeaux, Geneva, Abidjan, Angola and Asia.

The company operates in the major global shipping and commodities markets and is the world’s biggest broker of insurance for the cocoa and coffee markets.

It was originally started in 1895 as Sworn Marine Insurance Broker and, since then, has always focused on the marine cargo and hull lines, particularly in Africa that has always been a key market for FAM.

FAM has been the marine insurance broker for UNILEVER Group for decades throughout West Africa.

The commodities business is operated through another specialist subsidiary brokerage based in Geneva, Switzerland – Assurances Filhet-Allard Maritime Geneva.

Geneva is one of the centres of the global commodities trading market and, despite the growth of newer markets such as Dubai,

Filhet-Allard’s continued growth and success is largely based on its dedication to specialist fields of insurance.

O crescimento e o sucesso continuado da Filhet-Allard baseiam-se, em grande parte, na dedicação a áreas de seguros especializados.

remains the second biggest commodities trading centre in the world.

Henry Allard explained the significance of this business and its positive role in the group’s growth path.

“We have a license in the Ivory Coast that dominates the global cocoa production market. Our brokerage there started as a marine broker. Bordeaux was historically the main port for West African trade and Filhet-Allard is the biggest insurance broker for the cocoa market,” he explained.

“We handle about 60% of the total volume of Cocoa premiums in the world and are the broker of the Geneva Cocoa Exchange. Our focus on skills, tailor-made solutions and specialist markets such as commodities and renewable energy has enabled us to report great growth”, added Henry Allard.



Airbus S.A.S. ©em company

Filhet-Allard is also reinforcing its position in the real estate insurance market that came along with the acquisition of Lyon-based D&P in 2011.

“This strategy bore fruit. Our real estate division will achieve EUR 7M commissions in 2015 and we have now over 19 million square meters of real estate insured across France,” explained Grégory Allard.

Franck Allard also said that Filhet-Allard has great expectations for the employee health insurance market and has a target to cover one million employees against 330,000 today.

Another important specialism and growth area is renewable energies in which the broker has been involved since 2004 and is now one of the leading brokers in France in this fast-growing market.

Filhet-Allard has a dedicated team of 12 people who design insurance programmes for wind, solar, biomass and biogas energy risks.

It is thought that the broker has a market share of more than 25%. It was also the first insurance broker to implement performance warranty insurance on solar panels, in cooperation with Munich Re.

Aviation is another field of expertise for Filhet-Allard. This is now the biggest employer in the South West of France and

especially in Toulouse, where the main Airbus airplane assembly factory is located.

Filhet-Allard advises a large number of aeronautics subcontractors and engineering companies that deliver services and products to Airbus.

In early 2014, its expertise allowed the Group to win the liability insurance programme of the French Airport Union that consists of 136 airports in France and overseas.

The message is clear – specialism pays.

A Filhet-Allard cresceu de forma consistente ao longo dos últimos 10 anos e está confiante de que atingirá um crescimento orgânico de cerca de 8 a 9% em 2014, e uma performance semelhante para 2015.

Ao longo da sua história, o grupo procurou sempre o crescimento externo através de aquisições e parcerias sempre que as mesmas criassem sinergias positivas e se enquadrassem com a cultura da empresa.

Os especialistas concordam que, para sobreviverem e prosperarem na economia global moderna, os corretores de seguros têm de se especializar. Precisam investir em pessoas, competências e recursos que

lhes permitam responder às necessidades cada vez mais especializadas e complexas dos clientes.

Por isso, a Filhet-Allard tornou-se aquilo que descreve como uma empresa de corretagem de seguros multiespecializada, capaz de oferecer aos clientes o nível de conhecimento e perícia necessário para conceber e fornecer soluções de risco e de seguros à medida das exigências dos clientes.

“A Filhet-Allard é um corretor multiespecializado capaz de responder às necessidades de todos os setores em França. Foi também capaz de desenvolver um *know-how* único em setores com elevado valor acrescentado”, explicou o presidente do grupo Franck Allard, a quarta geração da família Allard a liderar o grupo.

Uma das áreas de especialidade chave da Filhet-Allard é a dos seguros marítimos. Sendo esta a atividade original do corretor, é atualmente levada a cabo por uma filial dedicada chamada Filhet-Allard Maritime (FAM), gerida e liderada por Henry Allard.

O *slogan* da FAM — “No coração do comércio internacional” — transmite a visão da empresa de contribuir para o sucesso das operações de comércio e de transporte internacionais, com o apoio de 80 colaboradores de todo o mundo, sedia-



Henry Allard
President of Filhert-Allard Maritime (FAM)

dos em locais como Bordéus, Genebra, Abidjan, Angola e Ásia.

A empresa opera nos principais mercados mundiais de transportes marítimos e de *commodities*, sendo o maior corretor de seguros do mundo para os mercados de cacau e de café.

A sua atividade iniciou-se originalmente em 1895 sob a designação de Sworn Marine Insurance Broker e, desde então, centrou-se continuamente nos segmentos de transporte marítimo e cascos, em particular em África, que foi desde sempre um mercado chave para a FAM.

A FAM é há várias décadas o corretor de seguros marítimos do grupo UNILEVER em toda a África ocidental.

O negócio das *commodities* é operado por outra corretora filial especializada com sede em Genebra, na Suíça — a Assurances Filhert-Allard Maritime Geneva. Genebra é um dos centros do mercado global de comércio de *commodities* e, apesar do crescimento de novos mercados como o Dubai, continua a ser o segundo maior do mundo. Henry Allard explicou a importância desta atividade e o papel positivo que desempenha no crescimento do grupo. “Temos uma licença na Costa do Marfim, que domina o mercado mundial de produção de cacau. A nossa atividade de corretagem neste

país iniciou-se com os seguros marítimos. Bordéus era historicamente o principal porto para o comércio com a África Ocidental e a Filhert-Allard é o maior corretor de seguros do mercado de cacau”, explicou.

“Gerimos cerca de 60% do volume total mundial de prémios relativos ao cacau e somos o corretor da Bolsa da Cacau de Genebra. O nosso enfoque nas competências, em soluções à medida e em mercados especializados como o das mercadorias e da energia renovável permitiu-nos registar um grande crescimento”, acrescentou Henry Allard.

A Filhert-Allard está também a reforçar a sua posição no mercado de seguros de imobiliário, que surgiu com a aquisição da D&P, sediada em Lyon, em 2011.

“Esta estratégia deu frutos. O nosso departamento de imobiliário irá atingir sete milhões de euros de comissões em 2015 e temos atualmente mais de 19 milhões de metros quadrados de imobiliário segurado em França”, explicou Grégory Allard. De acordo com Franck Allard, a Filhert-Allard tem grandes expectativas para os seguros de saúde de colaboradores, tendo como objetivo cobrir um milhão de colaboradores em vez dos atuais 330 000.

Outra área de especialidade e crescimento importante é a das energias renováveis, setor em que a Filhert-Allard tem

estado envolvida desde 2004, sendo atualmente um dos principais corretores em França a operar neste mercado em rápido crescimento. A Filhert-Allard conta com uma equipa dedicada de 12 pessoas que concebe programas de seguros para riscos ligados às das energias eólica, solar e de biomassa e biogás. Calcula-se que o corretor tenha uma quota de mercado superior a 25%. Foi também o primeiro corretor a implementar o seguro de garantia de desempenho de painéis solares, em colaboração com a Munich Re.

A aviação é outra área de especialização da Filhert-Allard. Este setor é atualmente o maior empregador do sudoeste de França e especialmente de Toulouse, onde está localizada a principal fábrica de montagem de aviões da Airbus.

A Filhert-Allard presta aconselhamento a um grande número de empresas de aeronáutica subcontratadas e de engenharia, que fornecem produtos e serviços à Airbus.

No início de 2014, o conhecimento especializado do Grupo permitiu-lhe conquistar o programa de seguros de responsabilidade civil da União de Aeroportos Franceses que é composta por 136 aeroportos em França e além-fronteiras.

A mensagem é clara – a especialização vale a pena.

International Expansion

Expansão Internacional

Brokerslink delivers global footprint critical for expanding customer base and remaining independent

Brokerslink proporciona alcance global vital para a expansão da base de clientes e para manutenção da independência

The majority of Filhet-Allard's corporate customers are medium-sized national companies that are currently seeking growth in faster expanding territories worldwide as European economies continue to struggle.

The broker quickly identified the need to follow its customers abroad and serve their risk and insurance management needs wherever they required. Not only that, this service should be provided in a consistent manner and to the same level of service quality that they receive at home.

As noted in the main profile this is greatly assisted by the Filhet-Allard's existing subsidiary operations in Switzerland, Spain and the Ivory Coast that it has built over time.

The Abidjan office in the Ivory Coast was only set up a few months ago after the broker received a license from the local insurance supervisor.

Filhet-Allard has been active in the sub-Saharan African market through its marine and cargo insurance operations for a long time.

And the creation of the Ivory Coast operation will considerably consolidate its position and help it develop property & casualty as well as employee benefits insurance in the region.

But Franck Allard and his son Grégory, who worked as an investment banker in New York before returning to France to head the corporate insurance arm of the brokerage, realized that this was not enough in the modern global economy.

The company therefore created its own network but realised that this was not enough. Filhet-Allard needed to team up with a bigger network of similarly independent brokers that could offer the same breadth and depth of service that it offered its customers in France.

By chance Grégory Allard met José Manuel da Fonseca, head of MDS Group and Brokerslink, at a conference in New York, midway through the first decade of this century. The two hit it off on a personal and business level and a lengthy 'courtship' began.

Mr Fonseca realized that the fast-growing network he led needed a stronger presence in France and Filhet-Allard, with its family ownership and focus on traditional values such as customer service, fitted the bill perfectly.

The courtship could not transform into marriage and Filhet-Allard join the network, however, because Brokerslink only has one member per nation and it already had a French representative in D&P in Lyon.

But finally in 2011 the door opened for Filhet-Allard to join Brokerslink as they decided to acquire D&P.

This was a big step forward for the fast-growing French brokerage and also for Brokerslink as it now boasted a serious presence in one of the world's biggest economies that was made all the more positive because of its historic international business links, particularly in West Africa.

Grégory Allard explained the significance of the move as he said: "This participation allows us to provide our clients with the best solutions and to play in the 'Champions league' along with our leading competitors. Membership of Brokerslink gives us the capacity to design a complete range of global insurance solutions that we coordinate and handle through our local partners. It also gives access to specialised resources in reinsurance, captive management, risk management and modeling".





The management of Filhet-Allard is acutely aware of the need for independent brokers to 'join the 21st century' and offer the same range and level of services, not least technology based, as the leading listed global brokers.

The incorporation of Brokerslink so that members can become shareholders and provide the central funding and resources needed to deliver such services is a big move forward in Grégory Allard's view.

"New perspectives and opportunities will open up because of this innovative business model. Brokerslink will be able to implement additional resources in line with the ambitions of its shareholders," explained Mr Allard who very much looks forward to the next chapter in the history of Filhet-Allard and of Brokerslink.

A maioria dos clientes empresariais da Filhet-Allard são empresas nacionais de média dimensão que estão atualmente a procurar crescer expandindo as suas atividades para outros territórios em rápida expansão, dado que as economias europeias continuam em dificuldades.

O corretor identificou rapidamente a necessidade de acompanhar os seus clientes no estrangeiro, dando resposta às suas necessidades em termos de risco e seguros onde quer que fossem sentidas. Esta resposta tem que ser dada de forma consistente e com o mesmo nível de qualidade de serviço que recebem em casa.

Estes serviços são possíveis graças ao forte apoio prestado pelas filiais da Filhet-Allard na Suíça, Espanha e Costa do Marfim, presença esta que a empresa construiu ao longo do tempo.

O escritório de Abidjan, na Costa do Marfim, foi estabelecido há apenas alguns meses depois de o corretor ter recebido a licença da autoridade de supervisão para os seguros locais. A Filhet-Allard está há muito tempo ativa no mercado da África subsariana através das suas operações de seguros marítimos e de carga. A criação da operação na Costa do Marfim irá consolidar substancialmente a posição da empresa e ajudá-la a desenvolver as suas atividades na região também nas linhas de seguros patrimoniais e de responsabilidade civil bem como de Employee Benefits.

Mas Franck Allard e o filho Grégory, que trabalhou como banqueiro de investimento em Nova Iorque antes de regressar a França para liderar o ramo de seguros empresariais da corretora, perceberam que tudo isto não era suficiente na economia global moderna.

Por isso, a empresa criou a sua própria rede, mas apercebeu-se de que era preciso mais. A Filhet-Allard precisava de se associar a uma rede mais alargada de corretores igualmente independentes que pudessem oferecer a mesma amplitude e profundidade de serviço que a empresa oferecia aos seus clientes em França.

Por mero acaso, Grégory Allard conheceu José Manuel da Fonseca, líder do grupo MDS e da Brokerslink, numa conferência em Nova Iorque, em meados da primeira década deste século. A empatia entre ambos, tanto a nível pessoal como profissional, foi imediata, tendo então começado um longo «noivado».

José Manuel Fonseca percebeu que a rede que liderava e que se encontrava em franco crescimento precisava de uma presença forte em França e a Filhet-Allard, uma empresa familiar centrada em valores tradicionais como o serviço ao cliente, encaixava perfeitamente no perfil desejado.

No entanto, qualquer evolução que passasse pela adesão da Filhet-Allard à Brokerslink parecia comprometida já que a rede tinha como princípio ter apenas um membro por país, contando já com um representante em França: a D&P, de Lyon.

Mas finalmente, em 2011, a porta abriu-se para que a Filhet-Allard aderisse à Brokerslink, uma vez que a empresa decidiu adquirir a D&P.

Tratou-se de um grande passo em frente para a corretora francesa em rápido crescimento, bem como para a Brokerslink, que conseguia assim alcançar uma presença de relevo numa das maiores economias do mundo e que se tornava ainda mais positiva devido às ligações históricas internacionais do corretor, sobretudo com a África Ocidental.

Grégory Allard explicou a importância desta decisão, afirmando: «Esta participação permite-nos fornecer aos nossos clientes as melhores soluções e jogar na «Liga dos Campeões» juntamente com os nossos principais concorrentes. A adesão à Brokerslink dá-nos a capacidade de conceber uma gama completa de soluções de seguros globais que coordenamos e gerimos através dos nossos parceiros locais. Dá-nos também acesso a recursos especializados em resseguro, gestão de cativas, gestão de risco e em modelização.»

A gestão da Filhet-Allard está profundamente consciente da necessidade que os corretores independentes têm de «entrar no século XXI» e oferecer a mesma gama e o mesmo nível de serviços proporcionados pelos grandes corretores globais, inclusivamente a nível tecnológico.

A incorporação na Brokerslink foi apontada por Gregory Allard como um importante passo em frente. Esta operação vai permitir que os seus membros se tornem acionistas da organização, para além de fornecer o financiamento central e os recursos necessários para prestar esses serviços.

«Este inovador modelo de negócio abrirá novas perspetivas e oportunidades. A Brokerslink irá ser capaz de implementar recursos adicionais em linha com as ambições dos acionistas», explicou Allard, que espera ansiosamente pelo próximo capítulo na história da Filhet-Allard e da Brokerslink.



Filhet-Allard and MDS team up in Spain

Filhet-Allard e MDS unem-se em Espanha

Filhet-Allard and MDS group have decided to join efforts to boost a significant presence in the Spanish market. Both companies signed a deal to create a new joint venture brokerage in Spain.

As lead partners and co-shareholders in Brokerslink, the two brokers already knew each other well. The common visions and values could only be seen as a prelude for success in this common venture.

Being the biggest investment made by a Portuguese insurance player in Spain, this operation allowed MDS to have a 35% equity stake in the Spanish broker owned by Filhet-Allard, present in this market for the last 10 years. It also meant that MDS got to fulfil a long time ambition: becoming a truly Iberian player, able to service directly its already strong portfolio of clients in that market.

In general terms, this joint venture could not come at a better moment. On the one hand, the Spanish economy is finally recovering. On the other, Madrid is rapidly becoming a leading international insurance and reinsurance centre for the fast developing Latin American market, in which MDS and Brokerslink are already active.

In a nutshell, this operation between two Brokerslink members will not only contribute to deepening the relationships between them, but will also be a token of the kind of partnerships that can be established between partners, thus bringing to life the true vision of a global organisation.

A Filhet-Allard e o grupo MDS decidiram aliar esforços no sentido de reforçar de forma significativa a presença no mercado espanhol. As duas empresas formalizaram um acordo com o objetivo de criarem uma nova *joint venture* de corretagem em Espanha.

Como principais parceiros e acionistas da Brokerslink, os dois corretores já se conheciam bem. As visões e os valores que ambos partilham não poderiam deixar de ser encarados como um prelúdio para o sucesso neste empreendimento comum.

Tratando-se do maior investimento efetuado por um *player* de seguros português em Espanha, esta operação permitiu que o grupo MDS adquirisse uma participação acionista de 35% no capital da corretora espanhola detida pelo grupo Filhet-Allard, presente há 10 anos neste mercado. Para o grupo MDS é a concretização de uma ambição antiga: tornar-se um operador verdadeiramente ibérico, capaz de oferecer os seus serviços diretamente à sua já forte carteira de clientes em Espanha.

De um modo geral, esta *joint venture* não poderia surgir num momento mais oportuno. Por um lado, a economia espanhola encontra-se finalmente em recuperação. Por outro, Madrid está rapidamente a tornar-se num importante centro de seguros e resseguro internacional para o mercado latino-americano, no qual o grupo MDS e a Brokerslink já estão ativos, e que tem apresentado um rápido desenvolvimento.

Em síntese, esta operação entre dois membros da Brokerslink contribui para o consolidar das suas relações, e também representa um exemplo do tipo de parcerias que podem ser estabelecidas e que traduzem o verdadeiro espírito de uma organização global.



Place de la Bourse

Bordeaux: A great european destination

Um grande destino europeu

Grégory Allard returns to Bordeaux this summer after a successful career in New York and Paris at a good time for him and his family: the historic city has just won the award for best destination in Europe!

Must visit places in the city itself include the world famous opera, Water Mirror and of course La Grande Maison, a fantastic place to take in both the culinary and cultural delights of this corner of France.

The opera is housed in the **Grand Théâtre**, a building that has been the pride and joy of Bordeaux for over two centuries. It has a permanent exhibition of some 1,300 works by 190 artists including Robert Combas, Annette Messager, Mario Merz and Richard Long.

The **Water Mirror** is located across from Place de la Bourse, between Quai de la Douane and Quai Louis XVIII. It is a spectacular pool, designed by landscape artist Michel Corajoud, that alternates a mirror effect and artificial misting in an extraordinary way. It is the most-photographed site in Bordeaux and is listed as a contemporary World Heritage Site by Unesco.

Another place to visit in Bordeaux is the **Bernard Magrez Cultural Institute**. This is an Arts Centre which hosts two major exhibitions a year. In particular 'Les Nuits du Savoir', has a highly eclectic program led by researchers, intellectuals and lecturers, with the aim of encouraging interaction between artists and the general public. The Institute also houses an artists' residence and studios for young artists to support creativity.

After enjoying the Institute, the visitor to Bordeaux really has to cross the road to visit La Grande Maison that is housed in the magnificent 18th century Labottière mansion, also run by Bernard Magrez along with famous chef Joël Robuchon. There are two dining venues available for guests at **La Grande Maison**, each



Grande Théâtre

offering a different experience. The gourmet restaurant features two stylishly refined rooms including the library, and L'Olivier, that has more of a casual Lounge Bar style, with a warm, friendly atmosphere.

A visit to Bordeaux, however, should not just be limited to the city itself.

Gregory Allard recommends two particular destinations in the region: St Emilion and Arcachon on the Coast, some 55km from the city.

Saint-Emilion is a charming medieval village located in the heart of the famous Bordeaux wine region where fine wine, beautiful architecture and great monuments offer the visitor a perfect mix. In 1999, for the first time ever, a vineyard was included in the World Heritage List by the UNESCO as a Cultural Landscape.

Arcachon is a popular bathing location on the Atlantic coast southwest in the Landes forest. It has a fine beach and a mild climate said to be favourable for invalids suffering from pulmonary complaints. Arcachon is known for the 'Arcachonnaise', the local name for an Arcachon villa, which is the architectural style of many of the older houses built there, a form of Victorian architecture that was criticised for generations, but is now considered to be charming. Visitors to this remarkable stretch of coast are advised to visit La Corniche, a restaurant and hotel that is the figurehead of the Pilat-Plage area and leans against the highest sand dune in Europe (105 metres high, 2700 metres long, 500 metres wide, 60 million cubic metres of sand). Originally a 1930s hunting lodge, it

was recently bought by William Téhoueyres, who has breathed fresh life into La Corniche. With Philippe Starck's help, he has awoken this 'Sleeping Beauty' providing guests with the perfect balance between intimacy and discretion.

Depois de uma carreira de sucesso em Nova Iorque e Paris, Grégory Allard regressa a Bordéus este verão, num bom momento para ele e para a família: esta cidade histórica acabou de receber o prémio de melhor destino da Europa!

Entre os pontos imperdíveis da cidade contam-se a famosa ópera, o Espelho d'Água e, claro, La Grande Maison, um local fantástico para nos deliciarmos com a culinária e a cultura deste canto de França.

A ópera situa-se no **Grand Théâtre**, um edifício que é, há mais de 200 anos, o orgulho e a alegria de Bordéus. O Grand Théâtre conta com uma exposição permanente de cerca de 1300 obras de 190 artistas, incluindo Robert Combas, Annette Messager, Mario Merz e Richard Long.

O **Espelho d'Água** está localizado em frente à Place de la Bourse, entre o Quai de la Douane e o Quai Louis XVIII. Trata-se de uma superfície de água espetacular, desenhada pelo arquiteto paisagista Michel Corajoud que apresenta alternadamente um extraordinário efeito de espelho e de bruma. É o local mais fotografado de Bordéus e encontra-se na lista de locais classificados como Património da Humanidade pela Unesco.

Outro lugar a visitar em Bordéus é o **Instituto Cultural Bernard Magrez**, um Centro de Artes que organiza duas grandes exposições por ano. «Les Nuits du Savoir» em especial contam com um programa altamente eclético liderado por investigadores, intelectuais e conferencistas e tem o objetivo de promover a interação entre artistas e o público em geral. Este Instituto alberga ainda uma residência para artistas e estúdios para jovens artistas como forma de estimular a criatividade.

Depois de desfrutar da visita ao Instituto, o visitante de Bordéus não pode deixar de atravessar a rua para visitar **La Grande Maison**, situada na magnífica mansão setecentista Labottière, também gerida por Bernard Magrez juntamente com o famoso Joël Robuchon. Existem dois espaços de restauração disponíveis para os visitantes da Grande Maison, cada um dos quais proporcionando uma experiência diferente: o restaurante tem duas salas plenas de requinte e elegância incluindo a biblioteca; e o L'Olivier, um Bar Lounge com um estilo mais descontraído e uma atmosfera acolhedora e amigável.

No entanto, uma visita a Bordéus não deverá limitar-se à cidade em si.

Grégory Allard recomenda dois destinos específicos na região: St. Emilion e Arcachon, que fica na costa a cerca de 55 km da cidade.

Saint-Emilion é uma encantadora vila medieval situada no coração da famosa região vitivinícola, onde o bom vinho, a bela arquitetura e os grandes monumentos se combinam de forma perfeita para o visitante. Em 1999 foi incluída, pela primeira vez, uma vinha na lista de Paisagens Culturais classificadas como Património da Humanidade pela Unesco.

Arcachon é uma popular estância balnear situada na floresta de Landes no sudoeste da costa atlântica. Tem uma praia agradável e um clima ameno que se diz ser benéfico para doentes com problemas pulmonares. É conhecida pela «Arcachonnaise», o nome local das vivendas de Arcachon e o estilo arquitetónico de muitas das casas antigas aí construídas. Trata-se de uma forma de arquitetura vitoriana que foi criticada ao longo de muitas gerações, mas que é agora considerada encantadora. Os visitantes desta notável extensão de costa são aconselhados a visitar La Corniche, um restaurante e hotel que é a figura de proa da zona Pilat-Plage e que assenta na maior duna de areia da Europa (105 metros de altura, 2700 metros de comprimento, 500 metros de largura, 60 milhões de metros cúbicos de areia). Originalmente um palácio de caça nos anos 30 foi recentemente adquirido por William Téhoueyres que lhe deu nova vida. Com a ajuda de Philippe Starck, Téhoueyres acordou esta “Bela Adormecida” proporcionando aos hóspedes o equilíbrio perfeito entre intimidade e discrição.



Les vignes de Saint-Emilion



Arcachon Bay

French market in brief



With over 40 years' experience in researching and delivering insurance industry intelligence, Axco provides business-critical compliance and market data on non-life, life and benefits, personal accident, healthcare, and employee benefits markets across the globe. The following article contains extracts from Axco's Non-Life (P&C) Insurance Market Report for France.

1. ECONOMIC STRUCTURE

France is the fifth largest economy in the world after the United States, China, Japan and Germany. It is also the fifth largest exporter of goods and the fourth largest exporter of services in the world. Between 2009 and 2013 foreign direct investment into France averaged 1.0% of GDP.

KEY INDICATORS

	2012	2013	2014
GDP (USD mn)	2.610.516	2.735.702	2.816.680
Real GDP growth (%)	0,18	0,27	0,90
Unemployment (%)	9,83	9,90	9,70
Inflation (%)	1,96	0,86	0,60

Source: Axco Global Statistics / Industry Associations and Regulatory Bodies

2. MARKET SIZE

In 2012 the French insurance market ranked fourth in the world, after the United States (US), Japan and the United Kingdom (UK).

The total market size in 2012 and 2013 was broken down as follows:

	Premium in EUR mn	
	2012	2013
Life	118.420	124.280
Non-life	47.010	47.540
Personal Accident & Health	10.718	11.201

Source: Axco Global Statistics / Industry Associations and Regulatory Bodies

3. COMPULSORY INSURANCES (MAIN CLASSES)

- Motor third party bodily injury and property damage.
- Third party liability for the public transportation of passengers and goods.
- Aviation and space liability.
- Professional liability for over 100 professions, including accountants, architects, auditors, barristers, insurance brokers, financial advisers, travel agents and estate agents.
- Third party liability for operators of nuclear plant.
- Hunting liability.
- Construction (dommages ouvrage) cover for private dwellings.
- Decennial liability.
- Professional liability for medical centres for the handicapped, blood transfusion risks, biomedical research risks (clinical trials) and manufacturers of medical devices.
- Tenants' property damage liability.
- Workers' compensation (state scheme).
- Railway operators' liability (a financial guarantee or insurance).

3.1 CAT NAT (Catastrophes Naturelles)

There are three important areas of cover that are not compulsory, but that it is compulsory to add to every material damage policy issued. These are: natural perils under the CAT NAT scheme, windstorm, and terrorism.

The terms of the act effectively mutualised the cost of natural catastrophes by imposing the automatic extension of cover under every property damage policy (fire and motor) purchased to include natural catastrophe risks, paid for by a mandatory surcharge on the fire premium. The funds raised are administered by the state-owned reinsurer Caisse Centrale de Reassurance (CCR).

4. NON-ADMITTED INSURANCE

REGULATORY POSITION

Non-admitted insurance is not permitted in France because the law provides that insurance must be purchased from local authorised insurers with some exceptions. Insurers from European Economic Area (EEA) states (all EU member states, Iceland, Liechtenstein and Norway) may provide insurance under freedom to provide services.

5. NON-LIFE DISTRIBUTION

The distribution of non-life business continues to be dominated by the general agents and mutuals without intermediaries, but bancassurance is growing in motor insurance and household insurance. Brokers have maintained a stable share of distribution. Direct selling (telephone sales) and e-commerce are more visible.

Since the mid-1990s the number of general agents has fallen from 23,000 to some 11,884 in 2013.

Insurance brokers were estimated to control about 18% of the non-life market in 2013. The French broking market is the third largest in the world after the US and the UK on the basis of premium volume.

The table below shows the percentage of non-life premium written through various distribution channels for the last available year.

Line of business	2013					
	General agents (%)	Mutuals (direct) (%)	Broker (%)	Bancassurance (%)	Salaried agents (%)	Other (%)
Total non-life market	34	32	18	13	2	1

Source: Axco Global Statistics / Industry Associations and Regulatory Bodies

6. WORKERS' COMPENSATION

Workers' compensation benefits are administered by the state. The government-administered scheme covers all employees, and others such as students on work experience are also covered automatically. Workers' compensation is provided through the social security system under the general plan; the sickness branch is managed by the National Health Insurance Fund for Salaried Workers (Caisse nationale de l'assurance maladie des travailleurs salariés - CNAMTS). Membership is compulsory for all private sector employees (exclusions apply, such as for employees in the agriculture sector). There are also special funds for French expatriates working abroad.

7. GAREAT

GAREAT was set up in France in 2002 when insurance companies - that are mandated by law to provide terrorism coverage - were facing a big challenge as the risk of terrorism was being excluded from their reinsurance treaties in the aftermath of September 11. GAREAT is a non for profit organization which vocation is to manage reinsurance coverage for its members for Property Damage and Consequential loss arising out of acts of Terrorism sustained on the French Territory or in the French Overseas Departments, even when the cause originates outside of France. GAREAT's members are French or foreign insurance companies which issue Property Damage policies covering risks situated on French territory.