

Brokers Link @ China

New World Insurance

Hei Wong – O amigo, o parceiro e o líder

Hei Wong – The friend, the partner and the leader

A New World Insurance (NWI) é o membro da BrokersLink que se encontra em Hong Kong e na China Continental, e um parceiro muito próximo da MDS. Com uma experiência de mais de 20 anos de corretagem, a NWI é um dos corretores mais importantes da China. Como a MDS, faz parte de um conglomerado de empresas muito importante – o New World Group. O CEO da NWI, Hei Wong, esteve no Porto no 25º aniversário da MDS e falou com a Full Cover acerca da sua empresa e do seu relacionamento com a MDS.

New World Insurance (NWI) is the BrokersLink member for Hong Kong and mainland China, and a very close partner to MDS. With over 20 years experience in the brokerage business, NWI is one of the leading brokers in its territory. It shares with MDS the fact of also being part of a very important conglomerate of companies – New World Group. NWI's CEO Hei Wong was in Oporto for MDS' 25th anniversary, and talked with Full Cover about his company and the relationship with MDS.

Legenda / Caption:
Hei Wong

CEO NEW WORLD INSURANCE



New World Group

Conglomerado sediado em Hong Kong, com enormes investimentos nesta cidade, em Macau, na China e no ultramar. O ‘turnover’ anual do grupo é de mais de 5 biliões de dólares americanos, com uma capitalização de mercado de mais de 20 biliões. Com 54.000 empregados, o grupo abrange uma gama diversificada de negócios em Hong Kong, na China Continental, em Macau e noutros territórios. Encontra-se entre os cinco principais promotores de desenvolvimento imobiliário de Hong Kong, mas também investe fortemente na China, com uma carteira de propriedades muito diversificada que abrange projectos que vão desde comunidades residenciais, escritórios e vivendas, até complexos multi-uso e hotéis. O turismo é, na realidade, outra área de actividade muito importante: o grupo é proprietário de muitos hotéis, alguns dos quais administrados pelas cadeias Hyatt e Marriott e outros geridos directamente pelo New World Hotel Management.

O desenvolvimento de infra-estruturas é ainda outra área chave, que inclui projectos dignos de atenção em quatro áreas importantes: Energia, Água, Estradas e Portos. A área de retalho do New World Group compreende 23 armazéns de vendas com a marca New World na China Continental e quatro ‘outlets’ com a marca ‘Bali Chuntian’, em Xangai. Através da sua divisão de Serviços de Arrendamento, o New World Group também tem interesses no Arrendamento de Propriedades, na Realização de Contratos, em Serviços de Transportes e Financeiros. O New World Group exerce ainda actividade noutros sectores, tais como Serviços e Telecomunicações.

New World Group is a Hong Kong based leading conglomerate with huge investment in Hong Kong, Macau, China and overseas. The group’s annual turnover is over US\$5 billion, with a market capitalization over US\$20 billion. With 54,000 employees, the group embraces a diversified range of businesses in Hong Kong, Mainland China, Macau and other territories. It is among the top 5 property developers in HK, but it also invests strongly in China, with a well-diversified property portfolio, comprising projects ranging from residential communities, service apartments and villas, multi-use complexes and hotels. Tourism is, in fact, another main area of operation: the group owns many hotels, some managed by the Hyatt and Marriott chains, and other managed directly by New World Hotel Management.

Infrastructure development is yet another key area, including noteworthy projects in four major segments: Energy, Water, Roads and Ports. The retail arm of New World group comprises 23 “New World” branded department stores in Mainland China and four “Bali Chuntian” branded outlets in Shanghai. Through its Service & Rental division, New World group is also involved in Facilities Rental, Contracting, Transport and Financial Services, New World group also operates in other sectors such as Services. A final area that deserves being highlighted is Telecommunications.

UM UNIVERSO DE OPORTUNIDADES

A tendência económica actual, mesmo em épocas de crise, impõe um novo conceito de globalização baseado na interligação das economias e na visão do mundo como propriedade das companhias. As crescentes permutas entre as economias ocidentais e o Extremo Oriente são um dos sinais mais visíveis desta tendência.

Como Hei Wong assinala, “com a globalização, um número cada vez maior de empresas industriais europeias e norte-americanas está a deslocar-se para o Extremo Oriente. Como o preço da produção é elevado, o facto de transferirem os seus recursos para a Ásia dá-nos a oportunidade de ter negócios em conjunto”.

Fazendo o percurso contrário, mais “investidores chineses estão a vir para a Europa, como responsáveis pelo desenvolvimento do sector imobiliário ou de construção de edifícios de escritórios”. Os investimentos chineses também estão presentes em países de língua oficial portuguesa, como Angola e o Brasil.

Na opinião de Hei Wong, este fluxo de investimentos proporciona muitas oportunidades de colaboração entre a NWI e a MDS, uma vez que estes investimentos se concretizarão na necessidade de dar assistência a clientes fora do seu país de origem. “Temos de ter alguém que exerça funções no local e que fale a língua, enquanto trabalhamos com os clientes na sede”, explica Hei Wong. O CEO da NWI vai ainda mais longe e diz que estas oportunidades devem ser activamente aproveitadas e que os corretores devem “atirar-se com dinamismo a projectos asiáticos e europeus” e “deste modo colher todos os benefícios que o presente contexto possa oferecer”.

Para agir deste modo, a relação muito próxima entre parceiros como a NWI e a MDS é decisiva.

O RELACIONAMENTO ENTRE A MDS E A NWI... COMO TUDO COMEÇOU

Hei Wong recorda como conheceu José Manuel Fonseca, CEO da MDS, há cerca de quatro anos, em Singapura. Os dois CEOs conversaram durante algum tempo, partilhando a sua experiência e a maneira de ver os negócios. Torna-se interessante referir que, neste primeiro contacto, Hei Wong notou imediatamente haver entre eles claras semelhanças: “Embora vivamos em continentes diferentes, temos muitas parecências. Tanto a MDS como a NWI são apenas companhias subsidiárias de um conjunto pertencente a uma família. Os dois grupos actuam fora do país que é a sua base – a Sonae, principalmente na Europa, e nós principalmente em Hong Kong e na China Continental”. Mas as semelhanças iam ainda mais longe. Por um lado, tanto Hei Wong como José Manuel Fonseca partilhavam a maneira de conduzir os negócios e de fazer alianças comerciais. Por outro, ambos acreditavam fortemente nos benefícios das redes internacionais de corretores independentes. Enquanto José Manuel Fonseca tinha sido responsável pelo início da BrokersLink, uma rede que nessa altura estava sediada na Europa, Hei Wong era o rosto da PanAsian Alliance, uma rede com objectivos semelhantes aos da BL, embora sediada na região da Ásia banhada pelo Oceano Pacífico.

Um ano mais tarde, Hei Wong estava no Porto a festejar o 22º aniversário da MDS e falava no “desenvolvimento futuro das duas redes”.

A WORLD OF OPPORTUNITIES

Current economic trends, even in times of crisis, impose a new conception of the world based in the interconnectedness of economies, and on the consideration of the world as companies’ back yard. One of the most visible signs of these trends is the ever growing exchanges between Western economies and the Far East.

As Hei Wong points out, “with the globalization more and more European and North American manufacturing businesses are moving into the Far East. As the cost of production is high, the fact that they are moving their resources to Asia gives us an opportunity to do business together”.

In the inverse direction, more “Chinese investors are coming into Europe, like property developers or office building owners.” Chinese investments are also present in Portuguese speaking countries, like Angola and Brazil.

In Hei Wong’s opinion, these investment flows bring many opportunities for collaboration between NWI and MDS, as these investments will materialize in clients need to be assisted outside their country of origin. “We’ve got to get someone that does the local part that speaks the language, while we work with the clients in the head office”, Hei Wong explains. NWI CEO goes even further by saying that these opportunities should be actively pursued, as brokers should “pitch proactively for some Asian and European projects”, and thus reap all the benefits that the current context can provide.

To do so, the close relationship between partners such as NWI and MDS is crucial...

THE RELATIONSHIP BETWEEN MDS AND NWI: HOW IT ALL STARTED

Hei Wong recalls meeting José Manuel Fonseca, CEO of MDS, about 4 years ago in Singapore. The two talked for a while, and shared their experiences and vision of the business. Interestingly, in this first contact, Hei Wong immediately found clear resemblances: “Although we are in different continents, we share a lot of similarities. Both MDS and NWI are only owned subsidiaries of a conglomerate owned by a family. Both groups operate outside their base country – Sonae in mainly in Europe and we are mainly in Hong Kong and mainland China.” But similarities went even further. On the one hand, both Hei Wong and José Manuel Fonseca shared a common way of conducting business and of doing business alliances. On the other, both believed strongly in the benefits of international networks of independent insurance brokers. While José Manuel Fonseca had been responsible for the inception of BrokersLink – a European based network at the time, Hei Wong was the face of PanAsian Alliance, a network with similar purposes to BL, but centered in the Asia Pacific region.

One year later, Hei Wong was in Oporto celebrating MDS’ 22nd anniversary, and talking about “the future development of the two networks.”

“Tanto Hei Wong como José Manuel Fonseca partilhavam a maneira de conduzir os negócios e de fazer alianças comerciais.”

“Both Hei Wong and José Manuel Fonseca shared a common way of conducting business and of doing business alliances.”

A relação entre os dois CEOs, as duas empresas e as duas redes continuou a evoluir com uma rapidez espantosa e terminou na fusão da BrokersLink Europa, da PanAsian Alliance e da Alinter (outra rede, sediada na América Latina). A parceria resultante, tanto entre os brokers como entre as redes, permitiu que a MDS e a NWI ficassem numa posição ainda melhor para enfrentar os desafios que pudessem surgir no futuro.

OS DESAFIOS

Segundo Hei Wong, a chave para poder enfrentar os desafios, por um lado da globalização e, por outro, das idiosincrasias de cada país é “ser-se inovador, empreendedor, mas também capaz de cumprir em cada região”.

No futuro, os corretores de seguros terão de oferecer “uma solução que não seja a tradicional” de fazer negócios, o que significa oferecer “um serviço VIP” para a assistência a cada cliente.

Utilizando um ponto de vista regional, Hei Wong identifica alguns países na região asiática do Pacífico que poderiam ser “importantes para a rede global, como o Japão, a Coreia e a Indonésia”. As diferenças culturais, a mentalidade de cada um destes países e o grau de desenvolvimento dos mercados de corretagem locais são os principais desafios que a BrokersLink e os seus membros em cada país podem ajudar a ultrapassar.

The relationship between the two CEOs, the two companies, and the two networks kept evolving at an astounding speed, ending up in the merger of BrokersLink Europe, PanAsian Alliance and Alinter (another network based in Latin America). The resulting partnership, both between brokers and networks, allowed MDS and NWI to be in an ever better position to face the challenges that the future might bring.

THE CHALLENGES

According to Hei Wong, the key to be up to the challenges that, on one hand globalization, and on the other hand each country’s idiosyncrasies poses, is “to be innovative, entrepreneur, but also to be able to deliver locally”.

In the future, insurance brokers have to provide “an alternative solution to the traditional way” of doing business, and that means providing “a VIP service”, to care about each client.

From a regional point of view, Hei Wong identifies some countries in Asian Pacific region that could be “important for the global network like Japan, Korea, and Indonesia”. The cultural differences, the mentality in each of these countries and the development stage of the local insurance broking markets are the major challenges that BrokersLink and its local members can help overcoming.



ADN da New World Insurance | *New World Insurance DNA*

| INOVAÇÃO INNOVATION | SOLUÇÕES POR MEDIDA TAILOR-MADE SOLUTIONS | POLÍT.REC. HUMANOS HUMAN RESOURCES POLICY | ESPÍRITO DE FAMÍLIA FAMILY SPIRIT | RESPONSABILIDADE SOCIAL SOCIAL RESPONSABILITY |
|---|--|---|---|---|
| <p>Actualmente, com a globalização, internacionalização e com as leis em alteração, os clientes têm outras preocupações a juntar às habituais. “Os seguros têm de mudar de acordo com isto. Temos de ter algo de novo para mudar o produto”, diz Hei Wong.</p> <p><i>Nowadays, with the globalization and internationalization, and with the laws changing, clients have other concerns on top of their usual worries. “Insurance has to change accordingly to that. You have to have something new to change your product”, says Hei Wong.</i></p> | <p>O lema da companhia é “O seu problema diz-me respeito”. Os prejuízos e riscos financeiros não são os únicos desafios. Por exemplo, a NWI pode ajudar na comercialização dos negócios do cliente. “Alguns produtos relativos a seguros podem ajudar a promoção de mais negócios, estando na retaguarda quando se tenta encontrar quem esteja disposto a investir nos nossos negócios. Não se trata apenas de uma transferência de risco”.</p> <p><i>The company’s motto is “your problem is my business”. Damages and financial risks aren’t the only challenges. NWI can help marketing the client’s business, for example. “Some insurance products can help to promote more business, being behind when you’re trying to find someone willing to put money in your business. It is not only risk transfer”.</i></p> | <p>Os serviços de seguros são um negócio de pessoas e os colaboradores são vistos como sendo um dos elementos mais valiosos para a NWI. Esta companhia desenvolveu “estratégias abrangentes que incluem a formação e oportunidades para os colaboradores ganharem experiência, tornando-se profissionais”. Os estagiários acabados de sair da universidade são colocados num programa de gestão em vários departamentos. Porém, uma licenciatura não é tudo: os licenciados recém-formados representam cerca de 15 por cento dos empregados; os outros 85 por cento vêm da indústria.</p> <p><i>Insurance services are a people’s business and employees are seen as one of the most important assets to NWI. The company has developed “comprehensive strategies, including training and opportunities to employees, for them to practice being a professional”. The trainees, fresh out of the university, are put into a management program in different departments. But a degree is not everything: fresh graduates represent about 15 per cent of the employees; the other 85 per cent come from the industry. NWI encourages everyone to take a professional course.</i></p> | <p>A NWI tem cerca de 90 colaboradores, um grupo coeso que festeja os aniversários em conjunto.</p> <p><i>NWI has about 90 employees, a close group that celebrates birthdays together.</i></p> | <p>A NWI, desde o mais simples colaborador ao CEO, está comprometida com causas sociais. “Organizamos voluntários entre o nosso pessoal e, por vezes, visitamos o lar para idosos ou oferecemos utensílios escolares aos mais carenciados”.</p> <p><i>“In a diversify society, we have to have something in common. That is charity work. Giving back to the community unites people from different religions and even free thinkers – in China we have a lot of free thinkers”.</i></p> <p><i>NWI, from simple employees to the CEO, is committed to social causes. “We organized volunteers amongst our staff and sometimes we go and visit the elderly home or donate some school packs to the poor people”.</i></p> |

NWI – UM INTERVENIENTE CHAVE NO MERCADO

A NWI foi criada em 1988 como corretor cativo do New World Group, um conjunto muito importante em Hong Kong, Macau, na China Continental e no ultramar. Iniciou as suas actividades em Hong Kong e no Canadá depois de uma joint-venture com um banco francês, Banque Indosuez (actualmente Crédit Agricole).

Inicialmente, a NWI era uma companhia de corretagem de seguros regional com a sede em Hong Kong, escritórios representativos na China e algumas filiais em Macau, Malásia, Tailândia, Singapura e Canadá.

Quando a China começou a atribuir licenças aos corretores em finais de 1999, a NWI formou em 2002 a primeira joint-venture com uma companhia estatal. No ano seguinte, a China Insurance Regulatory Commission (CIRC) atribuiu finalmente licença à NWI. Hoje “a NWI é um dos poucos corretores em joint-venture da China e tem uma licença à escala nacional que engloba a área de retalho, a corretagem de seguros, os seguros de vida e não vida, assim como corretagem de resseguros”.

NWI – A KEY PLAYER IN THE MARKET

NWI was formed in 1988 as the captive broker of the New World Group, a leading conglomerate in Hong Kong, Macau, mainland China and overseas. It started its operations in Hong Kong and Canada after a joint venture with a French bank called Banque Indosuez (Crédit Agricole nowadays).

Initially, NWI was a regional insurance broking company with headquarters in Hong Kong, and representative offices in China and a few branch offices in Macau, Malaysia, Thailand, Singapore, and Canada.

When China started giving licenses to the insurance brokers, by the end of 1999, NWI made the first joint venture with a state owned company in 2002. One year later the China Insurance Regulatory Commission (CIRC) finally gave NWI its license. Today, “NWI is one of the few foreign joint venture insurance brokers in China and has a nationwide license that involves retail, insurance broking, life and non life, as well as reinsurance broking”.

“A SRB tem trabalhado com a NWI e neste momento podemos dizer apenas que os serviços prestados pelo nosso parceiro são Rápidos e Excelentes. É com antecipado prazer que esperamos trabalhar com a NWI no futuro!”

Stephan Egli, SRB, BrokersLink member in Switzerland

“Por vezes são as coisas pequenas que marcam a diferença. Quando um dos nossos clientes estava em viagem pela China e precisou de uma confirmação urgente sobre a cobertura do seu seguro, a New World veio imediatamente em seu auxílio! Este é um exemplo importante do que temos experimentado com a New World ao longo dos anos – um apoio imediato, eficiente e profissional.”

Mike Backner, Bridge Insurance Brokers Ltd, Manchester, BrokersLink member in the UK

“SRB has been working with NWI and for now we can only say that the service provided by our partner is both Quick and Excellent. We look forward working with them in the future!”

“Sometimes it's the little things that make all the difference. With one of our clients travelling in China and needing urgent confirmation of cover, New World came to the rescue – immediately! This is a great example of what we have experienced over the years from New World – prompt, efficient and professional support.”

Perfil | Profile - New World Insurance

Inclui serviços de gestão de risco e consultadoria de seguros;
Risk management and insurance consultancy services;

É um dos maiores corretores independentes de Hong Kong, que administra 75 milhões de dólares americanos em Prémios Anuais;
One of the largest independent brokers in Hong Kong, managing USD 75 million in Annual Premiums;

Tem uma equipa de corretores e especialistas de grande nível profissional que tratam de todas as espécies de negócios;
Highly professional team of brokers and specialists, who handle all classes of business;

Foi uma das primeiras corretoras estrangeiras a receber uma licença para actuar na China e que abrange todo o país;
One of the very first foreign insurance brokers awarded a full nationwide license to operate in China;

Tem sede em Hong Kong e quatro escritórios muito importantes em Beijing, Xangai, Wuhan e Guangzhou, que proporcionam uma completa cobertura de serviços a todo o país.
Headquarters in HK and four major offices in Beijing, Shanghai, Wuhan and Guangzhou that can offer full service coverage to the whole country.

Principais clientes | *Major clients:*

- Asia Television Ltd
- CALYON Corporate and Investment Bank
- Embry Holdings Ltd
- GlaxoSmithKline Ltd
- Hong Kong Productivity Council, KWG Property Holding Ltd
- Linfax Holding Hong Kong Ltd
- Société Générale
- Whirlpool (Hong Kong) Ltd
- Yue Yuen Industrial (Holdings) Ltd, etc



Hei Wong

CEO NEW WORLD INSURANCE

Hei Wong é actualmente o CEO da New World insurance, na qual iniciou funções em 1992.

Tem um Bacharelato em Comércio pela Universidade Murdoch, Perth, WA, Austrália, e um MBA, terminado na Universidade de Bangkok. Em virtude de ter sempre considerado o conhecimento como um trunfo pessoal de grande valor, fez também uma 'fellowship' na Universidade de Deakin, Austrália, um programa conjunto entre esta universidade e o australiano e neo zelandês Institute of Insurance and Finance. Actualmente Hei Wong está a fazer o Doutoramento em Finanças na Shanghai University of Finance and Economics.

Hei Wong tem uma larga experiência da indústria de seguros, na qual iniciou funções em 1981, numa companhia de seguros local, propriedade do Financial Services Group, sediado em Hong Kong. Como já foi referido, em 1992 Hei Wong entrou para a New World Insurance a fim de iniciar uma joint-venture na Tailândia. Em 1997, Hei Wong transferiu-se para o escritório regional da NWI em Singapura e assumiu o controlo de toda a actividade do Sueste da Ásia. Em 1999, o NW Group decidiu concentrar os negócios na Grande China e Hei Wong foi escolhido para organizar a actividade neste país.

Hei Wong is presently the CEO of New World Insurance, where he started working in 1992.

Hei has a Bachelor degree in Commerce from Murdoch, Perth WA University, Australia, and a MBA, finished in Bangkok University. Because knowledge was always a much valued personal asset, Hei also did a fellowship program with Deakin University, Australia, a joint program between this university and the Australian and New Zealand Institute of Insurance and Finance. Presently, Hei is doing his PhD in Finance in the Shanghai University of Finance and Economics.

Hei Wong has a vast experience in the insurance industry, where he started working in 1981 in a local insurance company owned by the Hong Kong based Financial Services Group. As mentioned, in 1992 Hei joined New World Insurance to start a joint venture in Thailand. In 1997 Hei moved to NWI regional office in Singapore to take over all South East Asian operation. In 1999, the NW group decided to focus its business in greater China, and Hei was chosen to set up the China operation.