

Two regions, one challenge

Duas regiões, o mesmo desafio

Bruno Laval manages XL Group's insurance operations in Iberia and Latin America: two regions with close cultural ties but unique insurance environments.

Bruno Laval gere as operações do XL Group na Península Ibérica e América Latina: duas regiões com laços culturais próximos mas com mercados de seguros distintos.

Que desafios enfrenta como diretor regional para a Península Ibérica e América Latina numa empresa multinacional jovem como o XL Group?

Em 2010 o XL Group integrou a Península Ibérica e a América Latina numa só região, de forma a tirar partido das línguas do mundo. Gerir uma região tão vasta com mercados com níveis de maturidade diferentes, bem como situações económicas muito distintas, é certamente um desafio. Na Península Ibérica temos mercados mais maduros que apresentam desafios económicos gigantescos, ao passo que a América Latina conta com um forte crescimento económico mas possui um mercado de seguros menos desenvolvido.

A chave para o sucesso, tal como a vejo, encontra-se em duas áreas principais. Uma é ouvir atentamente os nossos clientes e corretores em cada região, para compreender as suas necessidades específicas e sermos capazes de lhes trazer valor acrescentado, com as respostas certas aos riscos que enfrentam. A outra é a nossa colaboração interna. Trata-se de uma grande prioridade no XL Group, especialmente no que toca à boa colaboração entre áreas geográficas. Um aspeto fundamental do meu papel é assegurar que os colegas certos estão em contacto e que trabalham juntos para poder tirar partido, tanto da nossa experiência global na área da subscrição, como do conhecimento que as equipas locais possuem sobre os seus respetivos mercados.

Além disso, temos plataformas tecnológicas globais únicas que, através do acesso à mesma informação, permitem às nossas equipas colaborar estreitamente, quer se encontrem em Madrid, México, São Paulo, Londres ou qualquer outra parte do mundo. Isto é válido ao nível da subscrição, gestão de sinistros e apoio administrativo técnico. A tecnologia

What are your challenges as a regional manager for Iberia and Latin America within a young multinational company like XL Group?

XL Group integrated Iberia and Latin America into one region in 2010, to take advantage of the common language as well as cultural aspects of these two geographies. Managing such a vast region with markets of different maturity levels as well as very different economic situations certainly poses a challenge. In Iberia we have more mature markets with huge economic challenges, while Latin America has strong economic growth but overall less mature insurance markets.

The key to success in my view, lies in two main areas. One is listening closely to our clients and brokers in each region to understand their specific needs and be able to deliver added value with the right answers to their risks. The other is collaboration within our own company. This is a big priority at XL Group, especially across geographies. A key aspect of my role is to make sure that we have the right colleagues talk to each other and work together so that we can capitalize on both our global underwriting experience and the local market know-how of the teams based in different locations.

In addition, we have unique global technology platforms which allow our teams to work closely together, seeing the same information – whether they are in Madrid, Mexico, Sao Paulo, London, or anywhere else in the world. This is true for underwriting, claims and technical administrative support. It enables us to serve

our clients and brokers seamlessly across different markets. Moreover, as a young company we have a size that provides the strength and financial solidity to serve clients globally, while being flexible enough to make decisions quickly to respond to client needs.

How do you see the future of XL in Iberia? In Latin America? What is your strategy on the local markets?

In Iberia we want to fully leverage our existing large corporate client base and continue to expand our Upper Middle market reach. In a tough local economic environment, companies in this region are looking for business in other markets, from Eastern Europe to North and Latin America. In 2011, Spain took the 2nd largest share of Foreign Direct Investment

“[Collaboration] is a big priority at XL Group, especially across geographies.”

“[Colaboração] é uma grande prioridade no XL Group, especialmente no que toca à boa colaboração entre áreas geográficas.”



Bruno Laval is Regional Manager of XL Group's Iberia and Latin America operations, based in Madrid, Spain. He joined XL Group in 2001 as Managing Director of the insurance operation in Spain. In 2003, he also took responsibility for Portugal and he took on his current role in 2010.

Mr. Laval has more than 20 years' experience in the insurance industry, mainly in France, Iberia and Latin America. He started his insurance career in 1992 with AXA as a loss prevention engineer in France, and since then has held various underwriting and management positions, based in both France and Spain.

He has been a member of the Spanish Risk Management Association AGERS and of the Spanish Nuclear Pool Technical committee. He holds a degree in Mechanical Engineering from the Ecole National Supérieure d'Arts et Métiers, Paris Institute of Technology.

Bruno Laval é Diretor Regional do XL Group na Península Ibérica e América Latina desde 2010, estando sediado em Madrid, Espanha. Juntou-se ao XL Group em 2001 na qualidade de Diretor Executivo Espanha, em 2003 assume as mesmas funções para Portugal.

Bruno Laval tem mais de 20 anos de experiência na indústria seguradora, sobretudo em França, Península Ibérica e América Latina. Deu início à sua carreira nos seguros em 1992, na AXA como engenheiro de prevenção de danos em França e, desde então, tem ocupado vários cargos relacionados com a subscrição e a gestão, trabalhando em França e Espanha.

Já foi membro da Associação de Gestão de Risco Espanhola, AGERS, e do Comité Técnico Consórcio de Energia Nuclear Espanhol. Detém um diploma em Engenharia Mecânica pela École Nationale Supérieure d'Arts et Métiers do Instituto das Ciências e Tecnologias de Paris.

permite-nos servir os nossos clientes e corretores de forma perfeitamente integrada em mercados distintos. Para além disso, como empresa jovem, a nossa dimensão confere-nos a força e solidez financeira necessárias para servir clientes a nível global, mantendo porém a flexibilidade para tomar decisões rápidas e assim responder às necessidades dos clientes.

Como vê o futuro do XL Group na Península Ibérica? E na América Latina? Qual é a sua estratégia nos mercados locais?

Na Península Ibérica queremos tirar pleno partido da vasta carteira de clientes empresariais já existente, e continuar a alargar a nossa penetração no segmento de mercado médio-alto. Num ambiente económico local difícil, as empresas nesta região procuram fazer negócio noutros mercados, desde a Europa de Leste à do Norte, e também na América Latina. Em 2011, Espanha foi o segundo maior investidor estrangeiro direto na América Latina, imediatamente a seguir aos EUA. Portanto, contamos com um dos nossos principais pontos de diferenciação, que é a nossa capacidade de oferecer programas globais e com eles acompanhar clientes nesta região à medida que estes vão crescendo além-fronteiras.

Em resultado disso, estamos a investir na Península Ibérica, reforçando a nossa presença "tradicional" nos seguros de Patrimoniais, Responsabilidades, Clientes de



média-alta dimensão e Linhas Financeiras, tendo, ainda, em 2012, adicionado subscritores e responsáveis de Distribuição a Clientes.

Na América Latina, muitos dos nossos clientes de programas globais têm cada vez mais atividades na região e continuar a prestar-lhes um apoio eficaz é parte integrante da nossa estratégia. Por outro lado, observamos um elevado crescimento, tanto localmente como no que toca à internacionalização das empresas da região. Particular destaque para as chamadas “multi-latinas” que, à medida que entram em novos mercados, enfrentam novos riscos e o desafio de gerirem de forma adequada a exposição ao risco de todas as suas unidades. Contamos com a nossa experiência global na subscrição e com o conhecimento do mercado local das nossas equipas no Brasil e no México para darmos as respostas certas a estas empresas à medida que elas crescem e se expandem. Também colaboramos estreitamente com os nossos parceiros de fronting e corretagem de resseguro para apoiar empresas noutros mercados latino-americanos onde surjam boas oportunidades.

O mercado latino-americano de seguros continuará a desenvolver-se e a ganhar maior sofisticação e queremos estar onde os nossos clientes invistam. Esta região é parte integrante do nosso futuro e pretendemos evoluir com o mercado.

Existe também outra ligação entre estas duas regiões na medida em que as empresas latino-americanas escolhem a Península Ibérica como local de eleição para estabelecer as suas sedes para a região EMEA. Com o nosso enfoque nos riscos complexos e na inovação, estamos bem posicionados para conseguir crescer nos mercados da Península Ibérica e América Latina, tanto dentro como fora destas regiões.



in Latin America, right behind the U.S. So, we rely on one of our main points of differentiation, our ability to offer global programs, to accompany clients in this region as they expand abroad. As a result we are investing in Iberia, reinforcing our “traditional” presence in the Property, Casualty, Upper Middle Market and Professional lines and added both underwriters and Client Distribution Leaders in 2012.

In Latin America many of our global program clients increasingly have activities in the region and continuing to support them effectively is an integral part of our strategy. On the other hand, we see tremendous growth locally but also as companies in the region become more international. Especially the so called “multilatinas”, which as they expand to new markets face new risks and also need to be able to manage their risk portfolio across all their locations. We rely on our global

underwriting experience and the local market knowledge of our teams in Brazil and Mexico to provide the right answers to these companies as they grow and expand. We also work closely with our fronting partners and reinsurance broker to support companies in other Latin American markets where we see the right opportunities.

The Latin American insurance market will continue to develop and gain greater sophistication and we want to be where our clients’ companies are seeking to move the world forward. This region is an integral part of our future and we plan to develop with the market.

There is also another link between these two regions as Latin American companies are choosing Iberia as a prime location to set up their headquarters for the EMEA region. With our focus on complex risks and innovation, we are well positioned to capture the growth from Iberia and LatAm, both within and outside of the regions.

“...we see tremendous growth locally but also as companies in the region become more international.”

“...observamos um elevado crescimento, tanto localmente como no que toca à internacionalização das empresas da região.”