

1º INVESTIMENTO DA FOSUN NO SETOR SEGURADOR

Fidelidade: de vento em popa

Jorge Magalhães Correia é o presidente da comissão executiva das seguradoras Fidelidade, Multicare e Fidelidade Assistance e do conselho de administração da seguradora Universal Seguros (Angola). É ainda vice-presidente da Associação Portuguesa de Seguradores e membro da The Geneva Association. Conversou com a **FULLCOVER** sobre a Fidelidade, a estratégia de crescimento e desenvolvimento, a relação com o novo acionista – a Fosun – e ainda a ligação com a MDS.



JORGE MAGALHÃES CORREIA

→ Iniciou a vida profissional como docente da Faculdade de Direito de Lisboa. Foi dirigente da Inspeção-Geral de Finanças, da Comissão de Mercado de Valores Mobiliários e Advogado.

→ Desempenhou diversos cargos societários na área financeira e seguradora, tendo sido nomeadamente administrador e/ou presidente do conselho de administração das seguradoras Mundial-Confiança, Fidelidade Mundial, Império Bonança e Via Direta.

→ Na área hospitalar foi administrador da USP Hospitales (Barcelona) e administrador e posteriormente presidente do conselho de administração da HPP – Hospitais Privados de Portugal SGPS.

Em entrevista a um jornal afirmou uma vez “O que se espera de nós é que façamos num ano o que fazíamos normalmente em três”. Tem conseguido acompanhar esta pressão ao nível dos resultados?

Foi uma expressão destinada a ilustrar o entusiasmo que sentimos por parte dos nossos acionistas. Toda a organização tem-se adaptado rapidamente ao novo enquadramento após a privatização, baseado em dois acionistas fortes e que se complementam. Temos aproveitado as oportunidades adicionais que esse contexto nos traz, quer em termos de uma visão mais universal da atividade seguradora, quer em termos de participação em projetos transnacionais que acrescentam valor e conhecimentos à empresa. Mas, fora disso, não tem existido uma pressão acionista particular ao nível dos resultados, os quais, aliás, têm permanecido na empresa para fortalecer a sua capacidade de crescimento.

A cultura organizacional sofreu alterações?

Tirando a dimensão internacional antes referida, não sofreu alterações significativas. Naturalmente há coisas que mudaram, como termos mais de 150 colaboradores a estudar mandarim voluntariamente. Ou como termos uma “China Business Unit” a trabalhar em Portugal, Angola, Moçambique, Espanha e França. Mas a cultura da empresa e o modelo de gestão não mudaram. A Fidelidade, com o seu âmbito atual, foi sempre uma empresa de atitude privada, dinâmica e inovadora. A primeira a introduzir o seguro de transportes em Portugal, a primeira a comercializar seguros de vida e também a primeira que emitiu uma apólice de acidentes de trabalho. E vamos continuar a ser o principal motor de inovação e progresso nos seguros em Portugal.

Os últimos números indicam que a Fidelidade viu a sua quota de mercado reforçada, rondando os 30%. Este crescimento espelha já a nova filosofia de gestão?

Como antes referi, não há uma nova filosofia de gestão. Pelo contrário, a equipa está a dar continuidade ao trabalho de fundo iniciado antes da privatização. O que mudou foi o mercado concorrente, que não pôde manter a trajetória de continuada depreciação dos preços e resultados. A Fidelidade, em praticamente todos os ramos, tem melhores indicadores de gestão que a média do mercado: prémios médios mais elevados, menores frequências de sinistros, menos sinistros em curso, mais provisões e melhores níveis comprovados de serviço. Se somarmos a tudo isto a força da sua marca e uma rede de mediação muito profissional, não é de admirar que ganhemos quota de mercado Não Vida num novo ciclo de subscrição.

Na área Vida será diferente. O ano de 2016 vai conhecer alguma alteração da nossa estratégia e posicionamento, pois concluímos que o novo regime de Solvência II europeu penaliza e praticamente inviabiliza o desenvolvimento dessa linha de negócio nos moldes atuais.

A Fidelidade é hoje a única empresa portuguesa a atuar no mercado de capitais chinês. O que é que isto poderá significar para o futuro da seguradora e dos seus stakeholders?

Várias seguradoras internacionais, também presentes em Portugal, obtiveram essa qualificação. Poucas pessoas sabem que as autoridades chinesas fazem uma análise muito pormenorizada dos candidatos, análise que pode demorar meses ou anos. O facto de a Fidelidade ter sido qualificada para operar no mercado de capitais chinês é mais uma prova da sua capacidade financeira e de gestão e devia ser um motivo de orgulho para o país. É conveniente não esquecer que a China é a segunda economia do mundo e a sua classe média vai ser tão numerosa como a da União Europeia. Embora qualificados para operar no mercado de capitais chinês

FIDELIDADE

SEGUROS DESDE 1808

A Fidelidade é a seguradora líder de mercado em Portugal, registando atualmente uma quota de mercado de 29,8%. A companhia está presente nos vários segmentos de negócio da atividade seguradora e beneficia da maior rede em Portugal, marcando presença em vários países, nomeadamente Angola, Cabo Verde, Moçambique, Espanha e Macau.

FIDELIDADE EM NÚMEROS (2015)

PORTUGAL

PRÉMIOS GERIDOS

€3.768M

QUOTA DE MERCADO

29,8%

ainda não estamos a operar ao abrigo desse estatuto porque as oportunidades de investimento não o têm ainda justificado e precisamos aperfeiçoar alguns mecanismos operacionais.

Temos assistido no mercado segurador português a uma crescente concentração. Como perspetiva este desenvolvimento?

Uma década de práticas tarifárias menos prudentes, um contexto de taxas de juro próximas do zero e uma economia com fracas perspetivas de crescimento tornam inevitável o processo de concentração. Se acrescentamos a isso os desafios do regime Solvência II só podemos concluir que este processo vai ser bastante rápido. Estamos bastante satisfeitos por ter sido a Fidelidade a marcar muito cedo o rumo deste processo e termos atingido uma escala que nos permite sermos relevante no mercado ibérico.

2016 ficará marcado também pela entrada em vigor do Solvência II. Como é que encara este reforço de exigência por parte do regulador?

O Solvência II representa, acima de tudo, capitais mais elevados para o mesmo nível de risco, ou seja, mais proteção para os segurados e maiores exigências para os acionistas. O Solvência II traz melhorias significativas em termos de gestão do risco e de obrigações de informação e de gestão. Porém, também introduz novos conceitos que podem ter impactos bastante negativos nalgumas áreas de negócio, como o seguro de vida, cujo modelo de negócio pode ficar, na sua essência, comprometido. É conveniente recordar que as seguradoras Vida, com os critérios que vigoraram até agora, foram um elemento de estabilização dos mercados e de suporte às economias e ultrapassaram a grave crise financeira que se iniciou em 2008 sem precisar de apoio dos contribuintes.

Como é que a Fidelidade se preparou para este novo desafio?

A Fidelidade começou os trabalhos de preparação para Solvência II em 2006, há quase 10 anos, com a criação da Direção de Gestão de Risco, e tem hoje uma equipa altamente especializada que trabalha a *full-time* para este fim.

Em 2014, precedendo a privatização, distribuímos quase 600 milhões de euros em dividendos acumulados e capital, o que naturalmente tornou essa adaptação mais exigente. Por este motivo, e de uma forma prevista, foi realizado um aumento de capitais próprios pelo valor de 520 milhões de euros em 2015. Mas a volatilidade estrutural dos mercados, em praticamente todas as áreas e geografias, somada à regra de valorização dos ativos *market-to-market*, regra

que não faz sentido para uma atividade de longo prazo, vai trazer para todas as empresas seguradoras Vida uma permanente e insustentável pressão sobre o capital, que aliás está a mudar a face do seguro na Europa.

A Fidelidade tem uma presença expressiva nos mercados angolano e moçambicano. Qual a estratégia do grupo para estes mercados?

Servir as famílias e as empresas de Angola e Moçambique como as servimos em Portugal, com produtos adequados às suas necessidades, a preços competitivos e com excelentes níveis de serviço. Aspiramos a ser um motor de inovação e progresso da atividade seguradora nesses países e a aproximar as novas classes médias do seguro. Estamos a fazer o nosso percurso, mas não deixaremos de olhar para possibilidades de crescimento desde que se mostrem consistentes com os nossos padrões.

“

Aspiramos a ser um motor de inovação e progresso da atividade seguradora em Angola e Moçambique e a aproximar as novas classes médias do setor segurador.

Enquanto líder de mercado a Fidelidade tem sido pioneira em termos de desenvolvimento de produtos e serviços inovadores. Destacaria algum exemplo?

O seguro oncológico, por ser o último produto que lançámos e pelo que implica ao nível do trabalho conjunto de duas empresas do grupo, a Multicare e a Luz Saúde. É um seguro que dá resposta integral ao desafio do cancro e é inovador em todos os aspetos, começando pela atenção que dá à prevenção da doença, aos capitais seguros ou à atenção personalizada para cada caso.

Qual as principais linhas estratégicas de crescimento para os próximos anos?

Esperamos crescer em todas as áreas de negócio Não Vida, beneficiando da recuperação tarifária em curso e da melhoria da nossa posição competitiva quando comparada com a que tivemos nos últimos anos.

O seguro de saúde continuará a ganhar peso no portefólio da Fidelidade assim como as atividades ligadas à assistência e prestação de serviços em correlação direta com os seguros. E seremos uma companhia mais multinacional, com 20% a 25% dos prémios com origem noutros mercados.

Estamos a trabalhar afincadamente na adaptação tecnológica à 4ª Revolução Industrial, com experiências bastante interessantes em “big data”, “digitization” e plataformas online. As novidades irão aparecer

Como antevê o relacionamento com os brokers de seguros no futuro?

Partindo de um bom nível de relacionamento, que é o que temos agora, acredito que há espaço para o melhorar, pelo que espero que seja mais intenso e eficiente e criador de mais valor para as duas partes.

Como descreve a relação da Fidelidade com a MDS?

A Fidelidade e a MDS têm uma relação de longa data, que remonta à década de 80, ao início da MDS. Ao longo destas três décadas foi criado e fortalecido um verdadeiro espírito de parceria que tem permitido, em nossa opinião, aportar valor a um conjunto importante de clientes, através de soluções diferenciadoras em termos de coberturas, gestão de risco e gestão de sinistros. A nossa relação extravasa a área de intermediação de seguros, estendendo-se a outras áreas de colaboração como a formação e o resseguro e está cimentada numa relação pessoal de confiança e apreço mútuo em todos os diversos níveis das estruturas.

Esta forma de trabalhar tem contribuído para a fidelização e estabilidade da carteira ao longo deste período. O grupo Sonae tem, naturalmente, um peso significativo na carteira da Fidelidade que, desde a origem deste grupo, assegura as coberturas de Acidentes de Trabalho e de Saúde. Mas a parceria existente com a MDS tem-nos permitido estar também presente junto de um conjunto alargado de empresas de referência do panorama empresarial português.

Quando pensamos em melhorias em termos de organização, processos e produtos, pensamos sempre de que modo tais alterações poderão contribuir para fortalecer a relação e beneficiar os nossos parceiros de referência, tanto em Portugal como noutros mercados externos em que estaremos cada vez mais presentes e onde este tipo de colaboração faz ainda mais sentido. •