



Fusão Cooper Gay e Swett & Crawford Cooper Gay and Swett & Crawford merger

O nascimento de um gigante

A giant is born

Na prestigiada cerimónia dos *Insurance Day London Market Awards* em Dezembro último, o acordo memorável que uniu o mais antigo e respeitado corretor de *wholesale* dos Estados Unidos, a Swett & Crawford, ao corretor internacional de seguros *wholesale* e de resseguro sediado em Londres, Cooper Gay, arrebatoou o prémio 'Transaction of the Year' ("Transacção do Ano"). Por que decidiu o júri reconhecer este acordo?

At the prestigious Insurance Day London Market Awards in December, the landmark deal which combined America's oldest and best regarded wholesale broker Swett & Crawford with London-headquartered international wholesale, insurance and reinsurance broker, Cooper Gay, won the 'Transaction of the Year' Award. Why did the panel of judges pick this deal for recognition?

Texto / Text:
Geoff Kinsella

A explicação dada pelo júri é que existia uma genuína "ausência de conflitos entre as duas organizações, o que emprestou ao acordo uma natureza única". Acrescentaram, de seguida, que "tratando-se de duas empresas de corretagem de tal dimensão e diversidade, havia muito pouca sobreposição nas suas actividades, o que significa que as motivações estratégicas na raiz desta transacção são, mais do que a redução de custos, a sinergia de rendimentos, o desenvolvimento de produtos e a melhoria do acesso ao mercado".

Os comentários dos membros do júri focam, como seria de esperar, o fundamento mecânico e financeiro da transacção. Contudo, há muitas mais vantagens filosóficas a contribuir para a união destas duas empresas. Por falar em organizações de sucesso, a Swett & Crawford ganhou o *Business Insurance Readers Choice Award* (Prémio dos Leitores da publicação *Business Insurance*) na categoria *Best Insurance Wholesaler* nos últimos seis anos consecutivos - um verdadeiro triunfo!

Entre os pontos altos do acordo está o facto de Toby Esser ter assumido a liderança do novo Grupo, na qualidade de CEO. As operações combinadas do Grupo na América do Norte respondem perante Neal Abernathy, President e CEO da Swett & Crawford.

É importante notar que, em termos da estrutura de propriedade do Grupo recém-formado,

The explanation given by the judges was that there was genuinely an 'absence of conflicts between the two organisations which made the deal unique'. They also went on to comment that for 'two such large and diverse broking enterprises there was very little overlap, meaning the strategic drivers for the transaction were income synergy, product development and enhanced market access, rather than cost reduction'.

The comments of the award judges, as one would expect, focus on the mechanical and financial rationale behind the transaction. However, there are many more philosophical benefits that brought these two successful businesses together. Speaking of successful organisations, Swett & Crawford has won the Business Insurance Readers Choice Award for Best Insurance Wholesaler for the last 6 years in a row - an amazing achievement!

Significant highlights of the deal include Toby Esser leading the combined Group as Group Chief Executive, with combined Group's operations in North America reporting to Neal Abernathy, President & CEO of Swett & Crawford.

Importantly, in terms of ownership of the newly formed Group, employee shareholders remain the largest single group of investors, with existing strategic partners MDS Group and HM Capital retaining significant stakes in the combined business.



Fusão Cooper Gay e Swett & Crawford Cooper Gay and Swett & Crawford merger

O nascimento de um gigante

A giant is born

Na prestigiada cerimónia dos *Insurance Day London Market Awards* em Dezembro último, o acordo memorável que uniu o mais antigo e respeitado corretor de *wholesale* dos Estados Unidos, a Swett & Crawford, ao corretor internacional de seguros *wholesale* e de resseguro sediado em Londres, Cooper Gay, arrebatoou o prémio 'Transaction of the Year' ("Transacção do Ano"). Por que decidiu o júri reconhecer este acordo?

At the prestigious Insurance Day London Market Awards in December, the landmark deal which combined America's oldest and best regarded wholesale broker Swett & Crawford with London-headquartered international wholesale, insurance and reinsurance broker, Cooper Gay, won the 'Transaction of the Year' Award. Why did the panel of judges pick this deal for recognition?

Texto / Text:
Geoff Kinsella

A explicação dada pelo júri é que existia uma genuína "ausência de conflitos entre as duas organizações, o que emprestou ao acordo uma natureza única". Acrescentaram, de seguida, que "tratando-se de duas empresas de corretagem de tal dimensão e diversidade, havia muito pouca sobreposição nas suas actividades, o que significa que as motivações estratégicas na raiz desta transacção são, mais do que a redução de custos, a sinergia de rendimentos, o desenvolvimento de produtos e a melhoria do acesso ao mercado".

Os comentários dos membros do júri focam, como seria de esperar, o fundamento mecânico e financeiro da transacção. Contudo, há muitas mais vantagens filosóficas a contribuir para a união destas duas empresas. Por falar em organizações de sucesso, a Swett & Crawford ganhou o *Business Insurance Readers Choice Award* (Prémio dos Leitores da publicação *Business Insurance*) na categoria *Best Insurance Wholesaler* nos últimos seis anos consecutivos - um verdadeiro triunfo!

Entre os pontos altos do acordo está o facto de Toby Esser ter assumido a liderança do novo Grupo, na qualidade de CEO. As operações combinadas do Grupo na América do Norte respondem perante Neal Abernathy, President e CEO da Swett & Crawford.

É importante notar que, em termos da estrutura de propriedade do Grupo recém-formado,

The explanation given by the judges was that there was genuinely an 'absence of conflicts between the two organisations which made the deal unique'. They also went on to comment that for 'two such large and diverse broking enterprises there was very little overlap, meaning the strategic drivers for the transaction were income synergy, product development and enhanced market access, rather than cost reduction'.

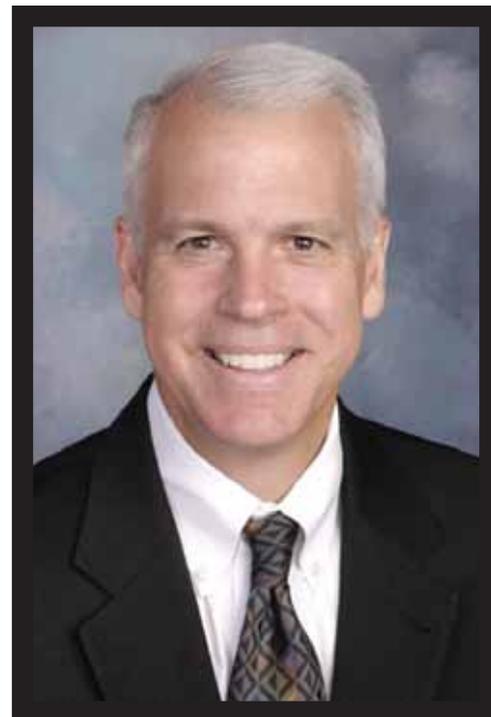
The comments of the award judges, as one would expect, focus on the mechanical and financial rationale behind the transaction. However, there are many more philosophical benefits that brought these two successful businesses together. Speaking of successful organisations, Swett & Crawford has won the Business Insurance Readers Choice Award for Best Insurance Wholesaler for the last 6 years in a row - an amazing achievement!

Significant highlights of the deal include Toby Esser leading the combined Group as Group Chief Executive, with combined Group's operations in North America reporting to Neal Abernathy, President & CEO of Swett & Crawford.

Importantly, in terms of ownership of the newly formed Group, employee shareholders remain the largest single group of investors, with existing strategic partners MDS Group and HM Capital retaining significant stakes in the combined business.



Toby Esser CEO Cooper Gay Swett & Crawford Holdings



Neal Abernathy CEO Swett & Crawford

os funcionários que também são accionistas continuam a representar o maior grupo de investidores; os parceiros estratégicos preexistentes, como o Grupo MDS e a HM Capital continuam a deter uma participação considerável no capital do Grupo.

À data, Toby Esser enfatizou o impacto no mercado desta transacção de grande significado, afirmando: “Ao combinar os recursos da Cooper Gay e da Swett & Crawford, não só criámos o maior corretor independente global de seguros *wholesale* e de resseguro, como também reunimos uma equipa global excepcional com experiência e competências para oferecer um serviço ímpar aos nossos clientes”.

Gostaria de aproveitar esta oportunidade para referir os motivos por que acredito que a combinação destas duas empresas é boa para os clientes, para os corretores e também para o mercado em geral. Não só de um ponto de vista puramente financeiro, mas também do ponto de vista do desenvolvimento do negócio.

Em primeiro lugar, consideremos a questão da distribuição. O acesso directo da Cooper Gay ao Lloyd’s e aos mercados internacionais proporciona à Swett & Crawford a oportunidade de distribuir uma gama mais alargada de produtos aos seus clientes. A título de exemplo, neste momento a maior parte dos produtos do Lloyd’s distribuídos pela Swett & Crawford no mercado norte-americano relaciona-se com o sector energético. Dadas as competências da Cooper Gay noutras áreas, como os Riscos Profissionais, Construção e Responsabilidades, novos produtos podem ser concebidos no mercado londrino e noutros, para depois serem oferecidos aos clientes nos EUA.

Toby emphasised the market impact of this significant transaction at the time by stating: “By combining the resources of Cooper Gay and Swett & Crawford under common ownership, we have not only created the world’s largest independent global wholesale and reinsurance broker, but we have brought together an exceptional global team with the experience and skills to deliver market leading service to our clients.”

I would like to take this opportunity to outline why I believe that the combination of these two organisations is good for insurance buyers, retail brokers and the markets alike. Not just from a pure financial viewpoint, but from a business development perspective.

Firstly let’s consider the distribution angle. Cooper Gay’s direct access to the Lloyd’s and international markets offers Swett & Crawford the opportunity to distribute a broader range of products to its clients. As an example, at this time the majority of Lloyd’s products distributed by Swett & Crawford in the US market are Energy related. With Cooper Gay’s expertise in other classes such as Professional Risks, Construction and Casualty, new products from London markets and elsewhere can be devised and offered to clients in the US.

From the markets’ perspective, this new route through CGSC to the largest insurance market in the world has also been positively received. The extensive premium volumes that the combined entity currently places for its clients (approx. \$3.5 bn) and also the wide range of potential clients that can be reached through CGSC, has definitely attracted insurers’ interest. One way in particular that CGSC will be taking advantage of this interest is by gaining insurers’ support for new insurance programmes and underwriting facilities. The global creativity and expertise offered by the combined Group can be focussed on devising new solutions for Swett & Crawford’s clients.

Do ponto de vista dos mercados, esta porta que a Cooper Gay Swett & Crawford (CGSC) abre para o maior mercado de seguros no mundo também foi recebida positivamente. O considerável volume de prémios que a CGSC coloca agora nos mercados (aproximadamente 3,5 mil milhões de dólares), bem como a vasta gama de clientes potenciais que podem ser servidos pelo Grupo, atraíram decididamente o interesse dos seguradores. A CGSC poderá tirar partido deste interesse conquistando o apoio das seguradoras para novos programas de seguro e instrumentos de subscrição. A criatividade e competência globais do Grupo podem ser utilizadas para desenvolver novas soluções para os clientes da Swett & Crawford.

Contudo, é importante entender que as vantagens do novo grupo CGSC não estão disponíveis apenas para os clientes nos EUA ou para mercados que desejem promover produtos na América do Norte. Muitos clientes americanos da Swett & Crawford desenvolvem também uma actividade internacional, necessitando por isso de soluções de seguro ou resseguro também elas internacionais. Com a vasta rede global da Cooper Gay, estamos bem posicionados para prestar a assistência necessária. A título de exemplo, através do trabalho com os maiores mercados, a Cooper Gay já colocou seguros de danos patrimoniais para os clientes da Swett & Crawford que necessitam de apoio na América Latina.

Em áreas onde a Cooper Gay não disponha de representação *in situ*, ou onde os clientes norte-americanos necessitem de apoio a nível da corretagem de seguros a nível global, a Cooper Gay goza de excelentes relações com corretores independentes através da BrokersLink. Esta rede oferece uma cobertura geográfica alargada aos clientes norte-americanos da Swett & Crawford e estou certo de que esta relação trará vantagens mútuas a todos os interessados. Foi já pedida a colaboração de membros da BrokersLink no Japão e outros locais.

De notar também que este processo não é unilateral, e que os seguradores americanos com que a Swett & Crawford mantém excelentes relações estão a ser encorajados a servir não só clientes americanos, mas também riscos internacionais que o Grupo CGSC pode atrair. Trata-se de um novo canal de distribuição, que pode oferecer uma estratégia de mercado única aos nossos clientes.

Outra vantagem desta união, do ponto de vista da Cooper Gay, é a oportunidade de alargar as competências da Swett & Crawford no que respeita ao resseguro.

A Cooper Gay, nos EUA, tem tido muito sucesso ao longo dos anos na sua oferta de resseguro facultativo às seguradoras americanas de modo a possibilitar-lhes a retenção de maiores percentagens de risco *wholesale* a nível local e assim aumentar os seus rendimentos. Esta é uma estratégia que a Swett & Crawford não tinha ainda experimentado. Combinando as duas organizações, a Swett & Crawford ganha uma nova base de conhecimentos e competências que existem actualmente na equipa da Cooper Gay. A partilha deste conhecimento será uma grande vantagem.

O que é a corretagem de seguros *wholesale*?

What is *wholesale* insurance broking?

Os seguradores de retalho oferecem produtos de seguro a clientes empresariais através de corretores independentes, como a MDS. A maior parte das modalidades de seguro *standard* é distribuída desta forma.

Contudo, em certas circunstâncias, muitos riscos não se adequam a este modelo. Por exemplo, dada a natureza do risco (em dimensão ou complexidade), ou localização (onde quer que os seguradores locais não tenham capacidade ou competência), os seguradores de retalho recorrem a corretores de seguros *wholesale*.

Os corretores de seguros *wholesale* servem como intermediários entre os seguradores de retalho e os seguradores. Proporcionam competências específicas e acesso a mercados *wholesale* especializados (por exemplo, o Lloyd's) e a produtos de nicho necessários para satisfazer as necessidades dos clientes.

A capacidade *wholesale* pode servir para cobrir riscos individuais ou através do uso de poderes de aceitação/condições de subscrição.

O mercado de Londres (distinto do mercado doméstico do Reino Unido) é o maior mercado *wholesale* internacional não padronizado.

As agências gerais de gestão (Managing General Agencies, MGA) que distribuem os produtos de vários seguradores aos corretores de seguros de retalho são uma parte importante da cadeia *wholesale* e a Cooper Gay tem uma divisão especializada (Gestão de Subscrição e Distribuição) que gere todo o tipo de poderes de aceitação em nome das MGA e de corretores de seguros de retalho.

Retail insurers provide insurance products to the corporate clients through independent retail brokers, such as MDS. Most standard lines of insurance are distributed this way.

Nevertheless, in certain circumstances, many risks do not fit this model. For example, due to the nature of the risk (its size or complexity), or location (where local insurers don't have the capacity or expertise), retail brokers turn to wholesale brokers.

Wholesale brokers serve as an intermediary between retail insurance brokers and insurance carriers.

They offer expertise and access to the specialist wholesale markets (e.g. Lloyd's) and niche products needed to meet the clients' needs.

Wholesale capacity can be provided for individual risks or through the use of binding authorities/underwriting facilities.

The London market (as distinguished from the UK domestic market) is the world's largest international non-standard wholesale market.

Managing general agencies (MGAs) which distribute various insurers' products to retail brokers are an important part of the wholesale chain and Cooper Gay has a specialist division (Underwriting & Distribution Management) which handles all classes of binding authorities for MGAs and retail brokers.

However, it is important to appreciate that the benefits of the CGSC combination are not only available to clients in the US and to markets that wish to promote products in North America. It is also recognised that many of Swett & Crawford's US based clients have international assets and may need insurance and/or reinsurance solutions internationally. With Cooper Gay's extensive global network, we are well positioned to offer the assistance needed. As an example, working with major markets, Cooper Gay has already secured a property risk product for Swett clients that need support in Latin America.

In areas where Cooper Gay is not represented on the ground, or where US clients need retail broker support globally, Cooper Gay has excellent relationships with independent retail broking companies through the BrokersLink network. BrokersLink offers a wide geographical reach to Swett's US clients and I am sure that this relationship will work to the mutual benefit of all parties. Already enquiries have been passed to BrokersLink partners in Japan and elsewhere.

Existem outras oportunidades de resseguro, por exemplo, na área dos tratados. Mais uma vez, esta não é uma área de especialização em que a Swett & Crawford já oferecesse, tradicionalmente, serviços aos seus clientes. A Cooper Gay possui grande competência nesta área e poderá assim oferecer um serviço de valor acrescentado aos subscritores da Swett & Crawford. Considerando o volume de prémio que a Swett & Crawford coloca no mercado americano, as relações que tem alimentado com estes mercados resultarão em oportunidades para negociar tratados de resseguro com os seus seguradores preferenciais e introduzir a abordagem da Cooper Gay.

Espero que os comentários acima ilustrem as oportunidades de desenvolvimento de negócio que agora existem neste Grupo fortalecido. Como disse Toby, CEO do Grupo, recentemente: “A escala alargada e a vasta gama de produtos funcionarão como plataforma de lançamento para o crescimento e desenvolvimento futuros. Não descansaremos sobre os nossos louros, mas trabalharemos no sentido de aproveitar as muitas oportunidades interessantes que esta transacção veio criar.”

O Presidente e CEO da Swett & Crawford, Neal Abernathy, concorda: “Um dos meus objectivos era expandir os recursos da Swett & Crawford a nível global. Durante a reunião inicial com Toby, tornou-se claro que a Cooper Gay e a Swett & Crawford formariam uma parceria ideal. Há muito pouca sobreposição de actividades e o desejo conjunto de colocar o cliente em primeiro lugar, o que confirmou a nossa opinião inicial sobre a transacção.”

Precisaremos naturalmente de tempo para capturar as verdadeiras sinergias que existem entre estas duas grandes empresas. Contudo, todos na CGSC estamos plenamente decididos a fazer a parceria funcionar e é simplesmente um caso em que devemos tirar o melhor partido possível dos recursos do novo Grupo para maximizar as vantagens para os nossos clientes. É um momento empolgante para nós e não há dúvidas de que a CGSC é uma força emergente no mundo dos seguros e resseguros internacionais.

Equally, this process is not a one-way street, and the US carriers with which Swett has excellent relationships are being encouraged to consider writing not only US-domiciled business, but also international risks that the combined CGSC Group can bring to them. This is a new distribution channel and one that could offer a unique marketing strategy for our clients.

One other attraction of the combination from Cooper Gay's perspective is the opportunity to expand the Swett & Crawford skillset into the field of reinsurance.

Cooper Gay in the US has been very successful over the years at offering US carriers facultative reinsurance to enable them to retain greater percentages of wholesale risks locally and thus increase their earnings. This is a strategy that Swett & Crawford has not pursued in the past. By bringing the two organisations together, it offers Swett & Crawford a new knowledge base and expertise that is currently inherent in the Cooper Gay team. The sharing of this knowledge will be a real benefit.

Other reinsurance opportunities exist, for example in the area of treaty reinsurance. Again, treaty is not an area of expertise which Swett & Crawford traditionally offered its clients. Cooper Gay has this expertise in abundance and will therefore be able to offer an enhanced service to the Swett & Crawford underwriters. Considering the volume of premium that Swett & Crawford places into the US market, the relationships that they have nurtured with these markets will offer an opportunity to discuss treaty reinsurance products with their preferred insurers and to introduce the Cooper Gay treaty approach to them.

I hope that the above comments give you some sense of the business development opportunities that now exist within the enhanced Group. As Toby, the Group CEO said recently: “The enhanced scale and broad product range will act as a springboard for future growth and development. We will not be resting on our laurels, but working to take advantage of the many exciting opportunities this transaction creates.”

Swett & Crawford's President & CEO, Neal Abernathy, agrees: “One of my goals had been to expand Swett & Crawford's resources globally. During the initial meeting with Toby it became clear that Cooper Gay and Swett & Crawford were the perfect combination. There is very little overlap and the shared desire to put the best interest of customers first, confirmed our initial view of the transaction.”

It will naturally take time to capture the true synergies that exist between these two great companies. However, everyone in CGSC is fully focussed on making this work and it is simply a case of fully ‘Swetting the Assets’ in the combined Group to the maximum benefit for our clients. It is an exciting time for us and there is no doubt that CGSC is an emerging force in the international insurance and reinsurance world.