

# When HighDome met REI

## Quando a HighDome encontrou a REI

Jacqueline Legrand of MDS Holdings and Paula Rios of HighDome PCC give us an example of the opportunities for PCCs in niche markets. Jacqueline Legrand da MDS Holdings e Paula Rios da HighDome dão-nos um exemplo das oportunidades para as PCC em nichos de mercado.



Once upon a time, the founders of Real Estate Insurance (REI), sought to set up their own insurance vehicle for real estate risks after 20 years of experience as specialized brokers. They met with HighDome, a PCC based in Malta. They had the same market vision and combined their expertise to develop an innovative product that would help many real estate investors in going forward.

REI started in the insurance industry as a brokerage firm focused on niche markets which worked with various insurers to place specialized risks. Over time, the capacity and appetite of insurance companies to provide highly customized niche solutions decreased as it became more cost effective for them to focus their efforts and investment on standard products. For our colleagues at REI, it was time to innovate further and move from being an insurance broker to being a risk-taker, through the formation of their own insurance company.

When REI met HighDome, a protected cell company (PCC) owned by MDS Group, it proved to be a turning point for both firms. There was an immediate understanding between our teams, as both companies shared the same values of entrepreneurial spirit and innovation. We were determined to create a pioneering solution for REI using HighDome's PCC structure.

Há algum tempo atrás os fundadores da Real Estate Insurance (REI) procuraram, após 20 anos de experiência como corretores especializados, criar o seu próprio veículo de seguro para riscos imobiliários. Reuniram-se com a HighDome, uma PCC (*protected cell company*) com sede em Malta. As empresas partilhavam a mesma visão de mercado e combinaram as suas competências no desenvolvimento de um produto inovador, que permitisse potencial os negócios de um conjunto significativo de investidores imobiliários.

A REI iniciou a atividade no setor segurador como corretor centrado em nichos de mercado que colocava riscos especiais em vários seguradores. Com o tempo, a capacidade e apetência dos seguradores para a criação de soluções altamente personalizadas para nichos foi diminuindo, à medida que se tornou economicamente mais viável focarem os seus esforços e investimentos em produtos *standard*. Para os nossos colegas na REI, era tempo de inovar ainda mais e deixar de ser um corretor de seguros para passar a ser um tomador de risco, através da criação da sua própria companhia de seguros.

Do encontro entre a REI e a HighDome, uma PCC pertencente ao grupo MDS, resultou um ponto de



Paula Rios

REI's goal was to develop an insurance solution to guarantee the revenue of its client's real estate operations, ranging from commercial investments such as furnished apartments to rent with hotel services, student accommodation, retirement homes and offices to residential rental investments.

REI's insurance product is an exceptional booster for the sale of real estate products and for institutional or private investors, providing buyers with a high level of security and unique leverage to negotiate bank loans. The real estate industry is challenging and competitive, and REI's insurance products have the potential to become a label of quality as well as being a unique selling point for real estate promoters, who can offer guaranteed-revenue products to their clients.

The market is broad and allows real estate investors to manage their risks and maximize the leverage of their loan negotiations. Furthermore, REI's

products promote real estate investments for both corporations and individuals. The real estate market is attractive and dynamic, providing investors with a great alternative to the stock markets for building long-term wealth. In most countries, the real estate market for investors already exists or is being developed to fulfill a growing need for housing or commercial premises. This constitutes an additional point of interest for tenants and investors who want to build wealth or generate secure rental revenues.

REI's cell combines unique elements that make the company strong and appealing to real estate investors:

- REI can act both as an insurance and reinsurance company, with a long term focus on a specific market. This adds more flexibility to the company decision-making process.
- The REI team is comprised of individuals with more than 20 years' experience as well as a proven track record in their specialty. They design efficient solutions to support their clients' businesses.
- The REI cell has a dependable IT system developed for effectiveness and transparency, providing much-needed control and communication tools to its stakeholders.
- The partnership between MDS Group and Brokerslink provides REI with a reach spanning more than 80 countries, making it truly global.

The strategy is based on selecting partners and players who benefit from the cell's guarantees as well as its brand. The defining factor to developing a solution relies on the choice of partner more than on the country or region. HighDome, a wholly owned MDS subsidiary with strong ties to Brokerslink, one of the largest associations of independent insurance brokers, is a great added value to any of these solutions.

The selection and issuance of a label must provide major benefits and be a key differentiator for the insurance beneficiary. The objective is to take a minor share of the market (between 10 and 15%). This allows the cell to be selective and ensures it isn't exposed to only one risk. Major players usually have to absorb the consequences of structural or cyclical market changes where they are dominant.

A (re)insurance product is not developed with predefined



*Jacqueline Legrand*

viragem para ambas as empresas. Houve um entendimento imediato entre as equipas, pois partilhávamos os mesmos valores no que respeitava a espírito empreendedor e de inovação. Estávamos determinados a criar uma solução pioneira para a REI usando a estrutura da HighDome PCC.

A REI tinha como objetivo desenvolver uma solução de seguro que garantisse a receita das operações imobiliárias dos seus clientes, que poderiam ir desde investimentos comerciais, como, por exemplo, apartamentos mobilados para arrendar com serviços hoteleiros, residências para estudantes, lares de terceira idade e escritórios, até arrendamento residencial.

O produto de seguro da REI é um excepcional impulsor do negócio do setor imobiliário, para investidores institucionais e privados. Este produto confere aos compradores

um alto nível de segurança e um poder único na negociação de empréstimos bancários. A indústria imobiliária é exigente e competitiva, e os produtos de seguro da REI têm o potencial para se tornarem num símbolo de qualidade, e num argumento de venda único para promotores imobiliários, que podem oferecer produtos de receita garantida.

O mercado é amplo e permite aos investidores imobiliários gerir os seus riscos e maximizar o poder nas negociações de empréstimos. Além disso, os produtos da REI permitem dinamizar os investimentos imobiliários de empresas e particulares. O mercado imobiliário é atrativo e dinâmico, fornecendo aos investidores uma boa alternativa à bolsa de valores, para a criação de riqueza a longo prazo. Na maioria dos países, o mercado imobiliário para investidores já existe ou está a ser desenvolvido, para suprir uma necessidade crescente de habitações ou estabelecimentos comerciais. Isto constitui um ponto de interesse adicional para arrendatários e investidores que pretendem criar riqueza ou obter receitas de renda seguras.

A célula REI combina elementos únicos que tornam a empresa forte e apelativa para os investidores imobiliários:

- A REI pode atuar como segurador ou ressegurador centrada, a longo prazo, num mercado específico, o que traz mais flexibilidade ao processo de tomada de decisão da empresa.
- A equipa da REI é constituída por indivíduos com mais de 20 anos de experiência e com um histórico de competências comprovado, que desenham soluções eficientes para apoiar os negócios dos seus clientes.
- A célula REI tem um sistema informático seguro, eficaz e transparente, disponibilizando aos seus *stakeholders* as tão necessárias ferramentas de controlo e comunicação.
- A parceria entre o grupo MDS e a Brokerslink permite à REI uma presença em mais de 80 países, tornando-a verdadeiramente global.

A estratégia baseia-se na seleção de parceiros e operadores que beneficiem das garantias da célula, bem como da sua marca e reputação. O factor determinante para desenvolver uma



“The real estate market is attractive and dynamic, providing investors with a great alternative to the stock markets for building long-term wealth.”

“O mercado imobiliário é atrativo e dinâmico, fornecendo aos investidores uma boa alternativa à bolsa de valores, para a criação de riqueza a longo prazo.”

specifications that a company has to accept and follow and REI leverages its capabilities and resources so that a solution is tailored to a given market, region or country.

To ensure sound risk management, the revenue-sharing agreement of each participant is outlined contractually, allowing for solidarity between each member.

#### Conclusion

The creation of REI's cell is an important development in the fledgling history of cell captives and it has allowed their key shareholders to uncover the factors critical to success. HighDome will continue to provide innovative solutions in the future – will you play your part? ■

solução reside na escolha do parceiro, mais do que do país ou região. A HighDome, detida a 100% pelo grupo MDS, com fortes ligações à Brokerslink – uma das maiores redes mundiais de corretores independentes –, é uma excelente mais-valia para qualquer uma destas soluções.

A seleção e criação de uma marca deverá trazer grandes benefícios, e ser um fator diferenciador para o beneficiário do seguro. O objetivo é conquistar uma pequena quota de mercado (entre 10 e 15%) o que permitirá à célula ser seletiva, e assegurar que não estará exposta a um único risco. Os grandes investidores precisam, geralmente, de absorver as consequências das mudanças cíclicas e estruturais do mercado que dominam.

Um produto de (res)seguro não é desenvolvido com especificações predefinidas que uma empresa tenha de aceitar e seguir, e a REI alavanca as suas competências e recursos para que a solução seja adaptada a um determinado mercado, região ou país.

Para assegurar uma gestão de risco sólida, o acordo de partilha de receitas de cada participante é definido por contrato, permitindo a solidariedade entre os membros.

#### Conclusão

A criação da célula da REI representa um desenvolvimento importante na recente história das PCC, e tem permitido aos seus principais acionistas a descoberta dos fatores críticos de sucesso. A HighDome vai continuar a fornecer soluções inovadoras no futuro. E você? Fará a sua parte? ■



Apresentamos-lhe a Solução,  
**CESCE MASTER OURO**  
 para que a sua empresa  
 continue a crescer

E pode contar com:

- Prospeção de Mercados
- Risk Management
- Transferência do Riscos

Porque continua à espera?

Se deseja obter mais informação, visite [www.acesceexplica.com](http://www.acesceexplica.com) ou através do código QR e contamos-lhe em 2 minutos.

