

Portugal's insurance sector on the rise

Setor português dos seguros em alta

PEDRO SEIXAS VALE

The Portuguese insurance sector has recently experienced major changes in ownership, the arrival of new capital adequacy rules from Brussels and struggled to cope with highly competitive market conditions and poor investment returns. But according to Pedro Seixas Vale the market is beginning to show signs of recovery and is enjoying a steadily improved reputation with customers. The outlook is improving.

O setor segurador em Portugal passou, recentemente, por mudanças significativas a vários níveis. Registaram-se alterações importantes no controlo accionistas das empresas, novas regras, impostas por Bruxelas, no que se refere à adequação dos capitais requereram um esforço de adequação, e foi necessário lidar com condições de mercado de extrema competitividade e de baixo retorno sobre os investimentos. No entanto, segundo Pedro Seixas Vale, o mercado começa a mostrar sinais de recuperação, apresentando junto dos clientes uma reputação cada vez mais sólida. As perspetivas estão a melhorar.

The year 2014 saw great corporate changes in the Portuguese insurance sector. Unfortunately, at the same time, results failed to meet expectations.

Two very important large-scale changes occurred in the insurance market that year. The first relates to significant changes in the ownership of Portuguese insurers as companies that generated about one third of the market in premiums changed shareholders. Two leading national operations were acquired by international investors and the opposite occurred in a much smaller scale operation. As a result, a considerable change was seen in the existing balance between national or international companies. It is a fact that the Portuguese insurance sector is now mainly comprised of companies that are owned by international companies. This trend may even continue in the future.

The second major change was the final approval of Europe's new capital adequacy and reporting regime called Solvency II. The new regime will take effect at the start of 2016. This regime introduces major changes to capital requirements compared to current risks under management by insurers (Pillar 1), new and more demanding requirements in risk management and governance models (Pillar 2) and a new reporting model by which insurers will have to provide much more volume and complexity of information to supervisors (Pillar 3).

These requirements will force insurance companies to make considerable changes to their strategies such as the balance between growth and profitability. It will also have a significant impact on the way that management bodies function with demands for higher standards of personal and professional training of management. Risk management and information systems will have to be seriously upgraded. Time and investment must be quickly balanced to face this long-standing challenge. The existing solvency system dates back to midway through the last century and has no technical link to modern-day technologies or risk management principles.

The big change in ownership of Portuguese insurance companies and the arrival of Solvency II will also mean that significant changes will be made to distribution models. This is especially true for distribution of insurance through banks and, to a lesser extent, other retail distributors.

It is a well-known fact that the majority of Portuguese insurance companies were owned by Portuguese banks in the past. Banks began entering the insurance business back in the 1990s when existing insurance companies were privatised and acquired or new ones established. There was an existing connection between shareholders. This was because banks owned all or almost all the capital of national insurance companies. Also bancassurance companies were created that usually started with the sale of insurance products associated with bank products. Over time this naturally turned into the sale of other insurance products to clients that were not linked to banking products by the bank. The recent change in shareholders that occurred

O ano de 2014 foi um ano de grandes mudanças no sistema segurador. Mas onde os resultados não corresponderam às expectativas.

Dois mudanças de grande importância e dimensão ocorreram em 2014. A primeira tem a ver com as alterações realizadas no lado das seguradoras. Cerca de um terço do mercado em volume de prémios mudou de acionista. Duas operações motivaram a aquisição por investidores internacionais e numa operação de muito menor envergadura passou-se o inverso. Como consequência o equilíbrio previamente existente entre empresas de raiz nacional ou internacional foi fortemente modificado e pode afirmar-se que, hoje em dia, o setor segurador português é predominantemente de empresas de raiz internacional. É possível que tal tendência venha ainda a acentuar-se no futuro.

A segunda tem a ver com a aprovação a nível europeu, com aplicação a partir de 2016, do designado processo de Solvência II. Alteração extraordinariamente profunda nas exigências de capital face aos riscos geridos que as seguradoras vão ter de cumprir (Pilar I), novas e mais profundas exigências no domínio dos modelos de gestão das seguradoras (Pilar II) e um sistema de informação aos supervisores muito mais vasto e exigente no tempo e no seu detalhe (Pilar III).

Estas exigências vão obrigar as seguradoras a adaptações muito sensíveis nas suas estratégias (crescimento vs rentabilidade), no funcionamento dos órgãos de gestão e na qualificação pessoal e profissional dos seus dirigentes, bem como no acompanhamento da gestão de riscos e uma também profunda mudança nos sistemas de informação. Tempo e investimento são dimensões que devem ser rapidamente equacionados para fazer face a este desafio que se impunha, devo dizer, há muito tempo. O regime de Solvência II estava datado de meados do século passado e sem aderência técnica aos dias de hoje.

Estas duas mudanças vão também determinar mudanças significativas nos modelos de distribuição. Sobretudo na área de distribuição através dos bancos, mas também em todos os outros, ainda que em menor intensidade.

Como se sabe, as companhias seguradoras portuguesas eram, na sua grande maioria, detidas por bancos portugueses, num processo que teve lugar nos anos 90, através do processo de privatização então ocorrido ou por constituição de empresas de raiz. Havia pois uma ligação acionista (os bancos detinham a totalidade ou quase, do capital das seguradoras nacionais) e uma ligação de bancassurance que começa sobretudo ao apoio à venda de produtos de seguros associados aos produtos bancários, mas que com o tempo foi evoluindo para uma venda a clientes do banco (sem essa ligação) de outros produtos de seguros. A mudança acionista entretanto operada vai estruturar as relações banca-se-

“(...) the Portuguese insurance sector is now mainly comprised of companies that are owned by international companies. This trend may even continue in the future.”

“(...) o setor segurador português é predominantemente de empresas de raiz internacional. É possível que tal tendência venha ainda a acentuar-se no futuro.”

the insurance sector will re-structure the relationship between banks and insurance. It will in future be more of a commercial distribution system rather than one based on shareholder agreements. This should result in much stronger mutual 'independence'. But it will also eventually be more demanding for both parties in the commercial field.

Another relevant aspect of 2014 was the need to maintain the sector's economic and financial stability, the continual need for improvement rendered and in the market reputation.

Despite the slightly disappointing results, as shown below, the insurance sector (based on international standards) remains completely separate from the government or other bodies and organisations. The portuguese insurance sector has maintained very high solvency levels and positive results on an almost permanent basis. Quality of service has also improved considerably as shown by the results of independent surveys carried out under the *European Customer Satisfaction Index* (ECSI) by Universidade Nova. Recent reputation studies demonstrate a very high and improving reputation level for the sector among those questioned. The insurance sector is now undoubtedly a source of stability in the national and international finance system and recognised as such.

We will now analyse the second characteristic of developments in the sector in 2014: results did not meet expectations.

This was mainly driven by economical statistics that are a real cause and concern. There were other more specific factors related to the non-life insurance business.

A detailed analysis of the market performance shows that sales results are

“The insurance sector is now undoubtedly a source of stability in the national and international finance system and recognised as such.”

“Hoje em dia, o setor segurador é, sem dúvida, uma fonte de estabilidade dentro do sistema financeiro interno e internacional e reconhecido como tal.”

guros mais numa base de acordos comerciais (de distribuição) do que numa base acionista, com consequências de “independência” mútua bem mais intensa, mas eventualmente até mais exigentes para ambas as partes no domínio comercial.

Outro aspeto que gostava de salientar, neste ano, tem a ver com a manutenção de grande estabilidade económica / financeira do setor e da sua crescente melhoria da qualidade do serviço prestado e da sua reputação.

Apesar de resultados um pouco desalentadores, como veremos adiante, o setor segurador português (na linha do que se passa internacionalmente) mantém uma completa independência do Estado ou de outros organismos / organizações, tem mantido níveis de solvência muito elevados, tem mantido uma situação de resultados positivos de forma quase permanente, a sua qualidade de serviço tem melhorado acentuadamente e são disso prova os resultados dos inquéritos feitos no domínio do *European Customer Satisfaction Index* (ECSI) levados a cabo pela Universidade Nova e de forma completamente independente e os estudos de reputação feitos recentemente que demonstram um nível reputacional muito elevado e crescente junto dos inquiridos.

Hoje em dia, o setor segurador é, sem dúvida, uma fonte de estabilidade dentro do sistema financeiro interno e internacional e reconhecido como tal.

Analisemos agora o segundo elemento caracterizador da evolução de 2014: os resultados não corresponderam às expectativas.

São sobretudo os resultados económicos que causam efetivas preocupações e dentro deles os relacionados com a Área Não Vida.

Analisemos com algum detalhe. Os resultados nas vendas são positivos. O mercado cresceu cerca de 9% (Vida +12,9%; Não Vida -0,2%) para cerca de € 14 mil milhões. Significativa melhoria nos Ramos Não Vida (comparando com o ano anterior), indiciando uma evolução positiva já em 2015 e acompanhando de perto



Pedro Seixas Vale

CHAIRMAN OF THE BOARD OF DIRECTORS OF THE ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DE SEGURADORES (PORTUGUESE ASSOCIATION OF INSURERS – APS)

Pedro Seixas Vale has been Chairman of the Board of Directors of the Associação Portuguesa de Seguradores (Portuguese Association of Insurers – APS) since 2008. Having a degree in economics from the University of Porto's Faculty of Economics, from 1972 to 1975 he pursued an academic career at the Lisbon School of Economics and Management (ISEG) and the ISCTE Business School. From 1974 to 2009 he was a Board member of the of various several companies including Mundial/Confiança, the Bonança Group and Allianz Portugal.

Pedro Seixas Vale é Presidente do Conselho de Direção da APS – Associação Portuguesa de Seguradores desde 2008. Licenciado em Economia pela Faculdade de Economia do Porto, entre 1972 e 1975 desenvolveu uma carreira universitária no ISEG e ISCTE. Entre 1974 e 2009 foi Membro de Administração de diversas empresas de Seguros entre elas, Mundial/Confiança, Grupo Bonança e Allianz Portugal.

positive. The market grew approximately 9% to almost €14 billion. Life was up 12% and non-life decreased only 0.2%. A significant improvement in non-life business (as compared to the previous year) has been reported that indicates an increase in 2015. This is accompanied by an improvement in the Portuguese economy, as well as an increase in bank distribution (+17%) and a decrease (-3%) in other channels. Initial, but as yet unconfirmed economic statistics, suggest that life insurance maintained very positive results. Non-life insurance results are disappointing and, in some lines of business, extremely negative (workers' compensation) and clearly insufficient (auto, health and fire/other classes).

It is also important to note that insurers' current financial results are under extreme pressure and still dropping because of the Central Bank monetary policy of lowering interest rates, especially in Europe, where they are practically zero.

The pressure on prices exercised by all market participants – clients, distributors and insurance companies – has had a decisive influence on the fall in average prices. However, this must be clearly stated. The intensity and scope is different for each individual company and the inevitable need for improved results will determine the action taken by different market participants.

The result is inevitable and inescapable; more profitable growth and no more decreasing profitability and growth. In all markets, only those with permanent sustainable results will survive. The Portuguese insurance market is a true reflection of this fact, as is the overall economy and, as a result, the country itself.

A final word on the near future. I hope that the insurance sector will be better positioned in Portuguese society, with greater recognition and a higher reputation. All research shows the growth potential of the insurance sector in more developed and developing economies. Its role as a financing system of economic development as well as a stabiliser of economic activity and the financial system is increasing.

May we all know how to take advantage of this opportunity.

a evolução da economia portuguesa. Evolução positiva na distribuição bancária (+17%) e menos favorável (-3%) nos outros canais. Os resultados económicos já conhecidos, mas não finais, decresceram fortemente no total. Tal deveu-se ao decréscimo de resultados excecionais no Ramo Vida, que mesmo assim manteve resultados muito positivos. Já nos Ramos Não Vida os resultados são decepcionantes, tendo sido fortemente negativos nalgumas linhas de negócio (Acidentes de Trabalho) e claramente insuficientes noutras (Automóvel, Doença, Incêndio / Outros Ramos).

Também se deve assinalar que os resultados financeiros correntes estão a sofrer enorme pressão no sentido da sua descida, em virtude da política monetária de baixa de taxas de juro dos Bancos Centrais, em especial na Europa que chegam praticamente a zero.

Neste domínio, a pressão sobre os preços exercida por todos os intervenientes no mercado – clientes, distribuidores, seguradoras – tem uma influência decisiva na queda dos preços médios. Mas há que dizê-lo de forma clara. Por cada um deles a sua intensidade e o seu âmbito é diferente. E a necessidade inevitável de diferentes resultados vai determinar a atuação dos diferentes intervenientes.

E o resultado é inevitável e inelutável: crescimento mais rentável, e não rentabilidade decrescente no crescimento. E em todos os mercados só sobrevive quem tem resultados sustentados e de forma permanente. O mercado segurador português é bem um espelho disso. Como o é a estrutura económica por atividade. E, por consequência, o próprio país.

Uma palavra final sobre o futuro próximo. Que espero continue a ser de melhor inserção do setor segurador na sociedade portuguesa, com maior reconhecimento e notoriedade. Todas as investigações demonstram o potencial de crescimento do setor segurador nas economias mais desenvolvidas e em desenvolvimento. O seu papel como financiador do desenvolvimento económico é crescente, bem como o de estabilizador da atividade económica e do sistema financeiro.

Saibamos todos aproveitar esta oportunidade.