



Relatório de Gestão - 2018

1 – Introdução

A TH Broker Lda, doravante TH Broker, é uma sociedade por quotas, constituída em Junho de 2007, cujo objecto social é a Mediação de Seguros.

A sociedade desenvolve a sua actividade de acordo com a legislação específica em vigor.

A TH Broker é uma empresa sem limite de duração, com um capital social de 15.000,00 €, totalmente realizado e com a seguinte estrutura societária:

- Nuno Miguel de Jesus Corda
- VB SGPS S.A.

A Gerência da TH Broker pertence, por deliberação da Assembleia Geral, a Nuno Miguel de Jesus Corda.

2- Factos Relevantes

A Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões autorizou a TH Broker a iniciar a sua actividade em Outubro de 2007, primeiro nos Ramos não Vida.

Em Julho de 2008 obteve-se a necessária certificação para mediar contratos do Ramo Vida.

A TH Broker está inscrita, como Agente de Seguros Pessoa Colectiva, com o n.º 407228760.

Em 2010, o sócio Nuno Miguel de Jesus Corda adquiriu a quota detida pela Bermen Lda, com a concordância de Villas Boas SGPS S.A.



3 – Actividade

3.1 – O Mercado em Geral e de Seguros em Particular

O Mercado Segurador Nacional continua em ajustamento, quer do ponto de vista orgânico quer do ponto de vista do preço a aplicar a um conjunto de Ramos que ainda se mostram deficitários, os Acidentes de Trabalho e Automóvel.

Os casos da Tranquilidade e da Lusitânia são ainda dois dossiers abertos e não temos, à data desde relatório, a informação de qual o destino de ambas as seguradoras, sendo certo que a Tranquilidade domina as atenções neste momento e será o primeiro player a ver a sua situação regularizada.

Mantêm-se a tendência de o Mercado Segurador Nacional vir a ser concentrado em 5 a 6 seguradoras generalistas (Fidelidade, Allianz, Ageas, Zurich, Generali e, eventualmente, a Mapfre) e a consolidação de seguradoras de nicho que já operam (AIG, CHUBBB, Innovarisk entre outras) bem como o aparecimento de outras.

A nível Internacional, a grande transformação está com a aplicação ou não do Brexit e, se sim, a sua forma. É um facto, que as empresas já se estão a adaptar e aplica planos de contingência que prevêm ambos os cenários e, por isso, prevê-se que o impacto no Mercado Segurador Internacional seja reduzido. O maior problema é que a União Europeia continua a dar sinais de debilidade e instabilidade estrutural, o que não permite um desenvolvimento mais acelerado e sustentável, com reflexos directos na economia e, por conseguinte, na Actividade Seguradora.

Mantém-se a tensão e alguns conflitos transfronteiriços e as migrações inerentes levam a que os estados e as empresas enfrentem novos desafios. O descontentamento é crescente por parte da população, a exigência das pessoas e da defesa dos seus direitos também, o que leva o mercado segurador a ter de abordar e preparar-se para novas realidades como os riscos cybernéticos ou o terrorismo.

Existe, em Portugal, uma melhoria do capital de confiança, tanto empresarial como dos privados, mas a situação económica-financeira do próprio Estado Português e das empresas em geral, sobretudo do sector financeiro, mantêm-se débil, não obstante as correcções efectuadas, e em que as políticas económicas e fiscais não apresentam a consistência necessária ao desenvolvimento geral.



Mais uma vez o mercado Segurador sentiu dificuldades, reflexo de uma conjuntura pouco propícia a aumentos, no entanto, com a entrada em vigor do Regime de Solvência e aos resultados catastróficos nalgumas seguradoras em particular e, genericamente, no Ramo Acidentes de Trabalho, tiveram de se voltar a fazer aumentos de modo a acomodar as regras já implementadas, mas cujos "remédios" continuaram a não ser suficientes.

O mercado, em 2018, continuou a apresentar, nalguns sectores sobretudo os ligados ao exterior, uma dinâmica baseada na inovação e em produtos de valor acrescentado, mas mantêm-se um mercado interno suportado no consumo das famílias e não na criação de riqueza. O maior perigo para o mercado interno é a pouca definição e preocupação com regras/directivas que tardaram a ser implementadas, mas em que os clientes pouco o nada estão ou querem estar esclarecidos, nomeadamente no que se refere à sociedade de informação/internet, cada vez mais exposta a tentativas de usurpação ou destruição do valor até agora adquirido pelas diversas organizações, quer nacionais quer internacionais.

Mantêm-se a dificuldade de criar produtos que possam constituir um valor acrescentado, pois mantêm-se a dificuldade na subscrição de produtos não standartizados e uma continuada descaracterização do sector em Portugal. No entanto, têm surgido produtos de nicho, sujeitos a resistência sobretudo fruto do seu custo, não obstante a sua mais-valia de cobertura.

Finalmente, 2019, a entrada em vigor da nova Directiva de Distribuição de Seguros que, embora o princípio fosse o de profissionalizar de vez a actividade de Mediação de Seguros, vem "carregar", mais uma vez, as entidades de obrigações legais e formativas, no entanto, permitir que a mesma seja exercida por tarefeiros e oportunistas e que no nosso entender, a publicar-se o Decreto Lei que se projecta, é mais uma oportunidade perdida de realmente defender o consumidor. O início da sua aplicação já nasce debilitada, pois os operadores não têm formação adequada, fruto de uma "anormalidade" jurídica que implementa uma lei, com efeitos retroactivos e mantêm os prazos de implementação dos quesitos aplicados aos profissionais para poderem exercer esta actividade.

Conf.



3.2. – A TH Broker

3.2.1. – Organização

A TH Broker é constituída, em 2017, por uma equipa de 7 pessoas internas. A gerência, que assume a responsabilidade técnica pelo desenvolvimento da actividade de mediação de seguros, uma assistente administrativa, uma gestora de sinistros, uma gestora de negócio interna, 3 gestores comerciais.

Para 2018, ir-se-á manter a equipa de 7 pessoas, embora exista, a todo o tempo, uma reavaliação desta situação de rentabilidade desta situação.

Fruto de factores externos, ocorridos em 2016, mas que impactavam de forma significativa a orgânica da empresa, foi decido, de forma a ter um espaço físico mais estável, pela aquisição de um espaço próprio, através de financiamento, com o devido impacto nos resultados da operação. Em 2018, fez-se a amortização substancial da dívida sobre o espaço e para 2019 será feito nova amortização, deixando um valor residual de financiamento, cujo custo/benefício leva a manter o mútuo existente.

A empresa está dotada dos meios necessários ao bom desenvolvimento da sua actividade.

3.2.2. – Recursos Humanos

Todos os colaboradores têm as qualificações necessárias ao bom desempenho da sua actividade, com dinamismo e profissionalismo.

3.2.3. – O Negócio

O volume de negócio da TH Broker atingiu os 1467 mil euros de prémios geridos e, à data deste relatório, mantém um valor próximo 1 500 mil euros em gestão, que só não chega aos 1 800 mil euros, fruto da perda de um cliente com um peso significativo na carteira gerida.

Mais, a esta data. Vamos absorver a carteira de seguros de duas sociedades, com dificuldades de pagamento/dívidas ao Mercado Segurador e que representa perto de 650 mil euros, dividido por diversas seguradoras, com um custo assumido de aproximadamente 48 mil euros, mediante a assumpção de parte dessas dívidas. A TH Broker não despendeu qualquer recurso financeiro com esta aquisição. Como forma de garantir a



manutenção da respectiva Carteira e da boa fé comercial entre as partes foi estabelecido um acordo de cedência de carteira bem como a manutenção, como consultor externo de um colaborador sénior das empresas cedentes.

A aposta em angariadores externos é para manter, pois permite um crescimento orgânico da empresa, lento, mas sustentado e o aproveitamento do networking criado com esta situação.

O Ramo Vida, como aposta de 2018, começou a demonstrar os seus frutos em 2019, com um aumento significativo dos contratos efectuados, fruto de parcerias estratégicas com algumas empresas cuja necessidade se revelou bastante profícua para a TH Broker. A aposta é para manter e desenvolver tal como nos Ramos não Vida, continua a ser aposta para 2019 a aposta nos ramos de patrimoniais, saúde e responsabilidades facultativas. A definição desta estratégia, associada ao trabalho em nichos de mercado, pretende precaver um futuro que está próximo e que poderá implicar grandes mexidas no sector automóvel, que representa mais de 50 % do mercado segurador, fruto do desenvolvimento tecnológico com o intuito de mitigar o factor humano na condução o que pode vir a levar a diminuições significativas nesta área de negócio.

A TH Broker colabora com a maioria das seguradoras de referência do mercado, excepção feita à Groupama e Ocidental.

A Zurich Insurance voltou a ser o parceiro com maior peso de carteira na TH Broker, fruto de um contrato de alguma dimensão em Acidente de Trabalho, seguido da Allianz Portugal. Com a incorporação da carteira de seguros destas sociedades, prevê-se que este equilíbrio venha a ser alterado novamente durante o ano. O nível comissional mantém-se.

Segue a distribuição da carteira de seguros da TH Broker por seguradoras:

| | |
|-------------------------|---------|
| 1. Zurich Insurance PLC | 29,60 % |
| 2. Allianz Portugal | 19,98 % |
| 3. Tranquilidade | 17,77 % |
| 4. Generali | 08,57 % |
| 5. Innovarisk | 05,78 % |
| 6. Fidelidade | 04,73 % |
| 7. Restantes | 17,57 % |

Mantiveram-se todos os Acordos em vigor nomeadamente com a UNISON.



4- Apreciação das Contas

Quando comparado com 2017, a actividade de mediação de seguros continuou a crescer.

Os custos de estrutura aumentaram, com a incorporação e a aposta em novos colaboradores, com impacto directo nos Resultados Operacionais. A ideia desta medida é manter um elevado nível de acompanhamento e promover, de forma mais agressiva, um aumento da produção.

A incorporação de despesas, que deixaram de ser partilhadas, veio também afectar os Resultados Operacionais.

Não obstante, o Resultado Líquido, efectivo e depois de impostos, da TH Broker atingiu o valor positivo de 19.762,00 € (Dezanove mil e Setecentos e Sessenta e dois euros) no ano de 2018. Considerando o disposto no Art.º 376 do Código das Sociedades Comerciais, propõe-se que o mesmo seja transitado para reservas, de modo a acomodar os movimentos ainda a efectuar.

Mais se declara que, de acordo com a legislação em vigor, não tem a TH Broker Lda quaisquer dívidas em atraso ao Sector Público Estatal, incluindo a Segurança Social.

5 – Enquadramento Estratégico

7.1. - Estratégia Global

Desde que foi constituída a TH Broker tem como visão/missão a criação de um *broker* de referência, pela via da prestação de um serviço impar no mercado segurador nacional.

Para que tal aconteça, no médio prazo, desenvolver-se-ão ferramentas e mecanismos que permitam a diferenciação pela qualidade efectiva do serviço e que não se limitem só à busca do melhor preço.

Dos mecanismos a criar faz parte uma equipa multi-disciplinar de técnicos subscritores e uma equipa comercial focalizada nas necessidades dos clientes.



7.2. – Estratégia Comercial

A TH Broker não tem nenhum mercado específico de actuação, no entanto, consequência dos anos de trabalho da gerência, a área primordial de trabalho é o segmento empresarial.

O segmento a trabalhar será o das Micro e Pequenas e Médias Empresas. O tecido empresarial português é constituído sobretudo por estas empresas e também elas se adequam melhor à estrutura orgânica de trabalho da TH Broker, no momento.

É um segmento com bastante potencial e que precisa de muito trabalho, sobretudo pela agressividade que o mercado segurador tem demonstrado.

O factor preço assume bastante relevo, fruto do ciclo económico menos favorável que ainda se vive actualmente e que afecta as empresas, mas já se vê abertura e oportunidades para subscrição/prevenção de alguns riscos adicionais.

Assim, é também notório, nos negócios em que temos estado envolvidos, que existe uma maior abertura a parceiros de trabalho com outras qualificações técnicas, não só a preço.

No entanto, perde-se muito tempo na obtenção tanto de elementos, da parte dos clientes, como de cotações, da parte das seguradoras.

Fruto desta percepção, não obstante estarmos disponíveis para todo o tipo de negócio, decidiu a gerência apostar em alguns nichos de mercado, identificados e com condições disponíveis para subscrição imediata junto dos clientes.

Pretende-se obter mais-valias com estes nichos que, no entender da gerência, não estão devidamente explorados.

Este tipo de actuação permitir-nos-á maior autonomia, com a intenção de aumentar a probabilidade de sucesso na angariação de clientes.

Da estratégia comercial da TH Broker faz também parte a colaboração com prestadores externos, vulgo PDEAMS (Pessoas Directamente Envolvidas na Actividade de Mediação de Seguros) ou Angariadores, em regime de prestação de serviços. Actualmente temos dois activos.



O objectivo para 2019, passa por continuar a crescer, e atingir os 2.500.000,00 € de Prémios Totais de Seguro geridos, de forma consolidada.

6 – Notas Finais

A gerência quer agradecer, em geral, a todos os que têm tornam possível o bom desempenho que a TH Broker teve, parceiros de negócio e clientes, e em particular aos seus colaboradores, internos e externos, bem como aos representantes da sua estrutura societária, VB SGPS S.A., por todo o apoio prestado durante o ano 2017.

Lisboa, 28 de Março de 2019

A gerência,



Nuno Miguel de Jesus Corda