

Relatório e Contas

Millenniumbcp Fortis
GRUPO SEGUADOR

2008

volume 1

ÍNDICE

2	Mensagem do Presidente
3	Principais Indicadores
4	Estrutura Accionista
5	Os Nossos Accionistas
5	Fortis
11	Millennium bcp
18	Relatório do Conselho de Administração
19	Enquadramento Macro-económico
22	Enquadramento do Sector Segurador
24	Millenniumbcp Fortis - Principais Acontecimentos de 2008
26	Missão, Valores e Estratégia
28	Estrutura Organizacional
28	<i>Marketing & Comercial</i>
32	Análise Financeira
38	<i>Embedded Value</i>
40	Revisão Actuarial de Não Vida
40	Gestão de Risco
43	Gestão de Investimentos
45	Os Colaboradores
46	<i>Corporate Governance</i>
49	Órgãos Sociais
50	Perspectivas para 2009
51	Proposta de Aplicação de Resultados
52	Publicações Obrigatórias
53	Posição Accionista e Obrigacionista dos Membros dos Órgãos Sociais
54	Glossário

□ MENSAGEM DO PRESIDENTE

A chave para o sucesso contínuo da Millenniumbcp Fortis é a dedicação dos seus dois Accionistas ao desenvolvimento da empresa.

MENSAGEM DO PRESIDENTE

O exercício de 2008 traduziu-se num ano de grande turbulência em que aconteceram muitas coisas que não podíamos de forma alguma prever. O mundo está a atravessar uma profunda crise financeira e todos os dias se descobrem novos elementos que demonstram a gravidade do impacto destas dramáticas alterações nas economias. Podemos, de facto, afirmar que estamos a viver anos interessantes e históricos.

O ano de 2008 foi extremamente difícil para o sector segurador com um forte impacto negativo a nível de solvência, volume de negócios e resultado líquido.

Nestas circunstâncias extremamente difíceis e num mercado considerado maduro, tenho o orgulho de anunciar que a Millenniumbcp Fortis conseguiu aumentar o volume de prémios do ramo Vida em 28,6%, enquanto que o mercado cresceu 17,5%. Nos seguros Não Vida, o crescimento do volume de prémios foi 8,2%, o que compara com um decréscimo de 1,3% registado ao nível do mercado. Em 2008, mais uma vez aumentámos a nossa quota de mercado de 13,9% para 15,8%, o que permitiu o reforço da nossa posição no mercado.

Depois de um recorde absoluto de 125 milhões de Euros em 2007, a Millenniumbcp Fortis alcançou em 2008 um resultado líquido antes do Voba de 63 milhões de Euros, o que corresponde a uma rentabilidade média dos capitais próprios de 5,6%.

Com um rácio de solvência de 206% no final do ano, a Millenniumbcp Fortis dá provas da sua solidez financeira.

A chave para o sucesso contínuo da Millenniumbcp Fortis é a dedicação dos seus dois Accionistas ao desenvolvimento da empresa. O nosso desafio conjunto é oferecer produtos e serviços de excelência aos nossos Clientes. O nosso modelo de *bancassurance* é reconhecido como uma referência internacional e continua a ser o vector fundamental da nossa estratégia rumo ao futuro. Através da contínua inovação nos produtos, a Millenniumbcp Fortis oferece aos seus Clientes soluções de seguros que correspondem às suas reais necessidades, mesmo neste difícil, mas desafiante, enquadramento económico actual. Os novos produtos lançados em 2008 foram responsáveis por 60% da produção nova total.

No negócio de fundos de pensões, reforçámos novamente a nossa posição de liderança, gerindo neste momento mais de um terço do total de activos sob gestão do mercado nacional, o que nos torna uma empresa de referência num mercado com um forte potencial de crescimento.

Em 2008 lançámos também um novo canal de distribuição para oferecer aos nossos Clientes PME's, através de uma rede de agentes e corretores, produtos dos ramos Não Vida. Esta iniciativa resultou numa posição de mercado mais forte em Não Vida, onde beneficiamos de um rácio combinado de 80,3% e de um maior nível de *cross-selling* na base de Clientes PME's do Millennium bcp.

Reconhecemos que 2009 começou de forma tão desafiante quanto o final de 2008 e, por isso comprometemo-nos em desenvolver todos os esforços necessários, seja ao nível do marketing, das vendas, da gestão financeira, do controlo de custos ou das estratégias operacionais, para alcançar mais um ano de bom desempenho.

Desde a sua constituição em 2005, a Millenniumbcp Fortis tem conseguido demonstrar, ano após ano, a capacidade de reforçar a sua posição no mercado. Felicito a equipa de gestão e todos os Colaboradores pelo seu empenho conjunto em fazer da Millenniumbcp Fortis uma empresa ainda melhor e mais forte, que enfrenta o mercado e os seus desafios com confiança.

Peer van Harten

Presidente do Conselho de Administração

PRINCIPAIS INDICADORES

Indicadores de Actividade [Milhões de Euros]	2008	2007	Var. 08/07
Demonstração de Resultados			
Prémios de Seguro Directo ⁽¹⁾	2.426	1.914	26,7%
– Vida	2.238	1.740	28,6%
– Não Vida	188	174	8,2%
Margem técnica ⁽²⁾	144	221	-34,8%
Margem técnica líquida de custos administrativos	14	96	-85,7%
Resultado líquido	28	87	-67,4%
Resultados líquidos antes de “VOBA (value of business acquired)”	63	125	-49,6%
Balanço			
Capitais próprios	1.123	1.063	5,7%
Activo total	11.612	11.082	4,8%
Investimentos	10.797	10.255	5,3%
Rácios			
Eficiência			
1 – Rácio de sinistralidade Não Vida ⁽³⁾	54,7%	50,6%	4,0 pp
2 – Rácio de despesas Não Vida	25,7%	25,5%	0,2 pp
3 – Rácio combinado Não Vida	80,3%	76,1%	4,3 pp
4 – Custos de exploração líquidos Vida/Investimentos Vida	0,83%	0,75%	0,08 pp
Rentabilidade			
1 – Margem técnica / Prémios de seguro directo ⁽²⁾	5,9%	11,6%	-5,6 pp
2 – Rentabilidade média dos invest. financeiros (book value)	0,6%	4,4%	-3,9 pp
3 – Rentabilidade média dos capitais próprios (ROE) ⁽⁴⁾	5,6%	11,2%	-5,6 pp
Solvabilidade			
1 – Rácio de solvência	206,0%	177,3%	28,6 pp
2 – Capitais próprios / Activo total	9,7%	9,6%	0,1 pp
3 – Cobertura das responsabilidades decorrentes de contrato de seguro e de investimentos ⁽⁵⁾	110,8%	106,0%	4,9 pp
Outros Indicadores			
Quotas de Mercado			
– Vida	15,8%	13,9%	1,9 pp
– Não Vida	20,3%	18,6%	1,8 pp
– Não Vida	4,4%	4,0%	0,4 pp
Número de colaboradores	454	454	0,0%

(1) Inclui contratos de investimento que de acordo com as normas IFRS não são contabilizados como prémios de seguro.

(2) Antes da imputação de custos administrativos.

(3) Após imputação de custos administrativos

(4) Calculado antes de “VOBA (value of business acquired)”.

(5) Considerando Investimentos, Liquidez e Juros a receber.

ESTRUTURA ACCIONISTA

Millennium
bcp

(49%)

FORTIS 

(51%)

Millenniumbcp Fortis
GRUPO SEGUADOR

Ocidental seguros

Millenniumbcp Fortis
GRUPO SEGUADOR

Ocidental vida

Millenniumbcp Fortis
GRUPO SEGUADOR



Pensões gere

Millenniumbcp Fortis
GRUPO SEGUADOR

OS NOSSOS ACCIONISTAS



2008: um ano de turbulência para a Fortis

O ano 2008 foi marcado por uma crise financeira global de dimensões sem precedentes que teve um impacto devastador nas economias de todo o mundo.

A Fortis, como muitas outras instituições financeiras, foi confrontada com uma crise financeira sistémica de proporções crescentes e sem precedentes.

Face a esta crescente turbulência e à necessidade de acção imediata e resoluta, e dado o papel e as responsabilidades dos governos, a Fortis teve de salvaguardar os interesses de todos os seus *stakeholders*, garantindo a continuação do funcionamento das suas vastas operações bancárias e seguradoras. Isto só pôde ser alcançado nas actuais condições do mercado aceitando vender as suas principais operações bancárias e seguradoras a entidades fortes.

Sujeito à aprovação por parte dos accionistas das transacções revistas com o governo belga e com o BNP Paribas nas próximas Assembleias de Accionistas de 8 e 9 de Abril, a Fortis tornar-se-á uma companhia de seguros internacional com uma actividade base dominante na Bélgica e um conjunto de fortes actividades seguradoras internacionais na Europa e na Ásia, que no conjunto representam um marca de dimensão considerável e uma plataforma sólida para o crescimento e para a criação de valor no futuro.

A actividade seguradora da Fortis na Bélgica

A Fortis Insurance Belgium (FIB) comercializa uma gama abrangente de seguros dos ramos Vida e Não Vida, através de uma estratégia multi-canal, direccionada a particulares e a pequenas e médias empresas (PMEs) através de intermediários independentes e dos seus canais de *bancassurance*: sucursais do Fortis Bank e do banco postal belga.

A Fortis Employee Benefits é a unidade de negócio dedicada à venda de seguros de Grupo de Vida e de Saúde, principalmente a grandes empresas.

Apesar da crise financeira global, a FIB conseguiu defender a sua posição de liderança, com uma quota total de mercado, em termos de prémios, de 22,1%, no final de 2008. A FIB reforçou o segundo lugar nos ramos Não Vida e manteve o primeiro lugar no ramo Vida (retalho) e *employee benefits*. A quota de mercado em Vida, em termos de fundos sob gestão, foi de 28%, o que ficou em linha com o ano 2007.

Em 2008, a FIB manteve com sucesso a sua estratégia de inovação ao nível de produtos no mercado belga.

Nos ramos Não Vida juntou à sua bem sucedida gama 'Pack' diversos pacotes novos para os segmentos de retalho e PMEs. Lançou também a cobertura única "BA Max". No final de 2008, mais de 420.000 condutores beneficiaram de uma extensão gratuita da cobertura de responsabilidade civil, assim como todos os condutores sem sinistros participados beneficiaram automaticamente de uma cobertura de danos corporais. O "VIP Modulis" foi introduzido no mercado das PMEs. Este conceito oferece benefícios atraentes e exclusivos a empresas que realizem as suas transacções bancárias no Fortis Bank e tratem dos seus seguros através do canal de corretagem da Fortis Insurance Belgium.

No ramo Vida, segmento de particulares, foram emitidas nove tranches do "Smart Invest Bon" (um produto estruturado, *Unit-linked*, com capital garantido) em resposta à brusca alteração da envolvente dos mercados financeiros. Os seguros de Vida Grupo continuaram a desenvolver-se no mercado de rápido crescimento dos planos de pensões e

□ OS NOSSOS ACCIONISTAS

de cuidados de saúde. A abordagem inovadora da FIB foi muito apreciada pelo mercado. Recebeu três prémios “Decavi” para os ramos Não Vida em 2008 (Melhor Seguro contra Incêndio, “Melhor Seguro de Responsabilidade Civil Automóvel” e Melhor Conceito PME) bem como o “Decavi Innovation Award 2008” para “Pension@Work”, um conceito que foi lançado em Junho para explorar o potencial não desenvolvido no mercado de seguros Vida Grupo para PMEs.

O inquérito a corretores “ICMA” elegeu a FIB, pelo quinto ano consecutivo, como a melhor seguradora em 2008. O inquérito, realizado entre Setembro e Outubro, no epicentro da turbulência da Fortis, reflecte o enorme apreço dos corretores pela vontade de contínua melhoria dos serviços, da flexibilidade e da inovação da FIB.

Em 2008, a FIB continuou a concentrar-se na excelência operacional. A fusão das plataformas de sistemas de informação de *bancassurance* e de corretores Não Vida, concluída com sucesso em Maio de 2008, irá potenciar as sinergias ao nível de custos e reduzir o tempo de entrada no mercado dos produtos novos. Além disso, a FIB decidiu rever gradualmente a sua qualidade operativa, aplicando a metodologia “Lean”. Alguns projectos “Lean” foram lançados com êxito em 2008 e outros seguir-se-ão num futuro próximo.

As actividades da Fortis Insurance International espalhadas pela Europa e Ásia

Os prémios totais (Vida e Não Vida) da **Fortis Insurance International (FII)** em 2008 – ajustados à actual composição da actividade – atingiram mais de 8 mil milhões de Euros, dos quais, 64% são relativos a seguros de Vida e 36% a seguros Não Vida. Actualmente, a FII emprega mais de 4.700 pessoas.

A FII concentrou os seus esforços em 2008 no reforço da distribuição e na expansão da oferta de produtos das suas empresas. A melhoria do acesso da plataforma de distribuição é exemplificado pela Índia, onde a IDBI Fortis iniciou as suas operações em Março de 2008 através das redes bancárias dos seus parceiros de *joint venture* e do canal de agentes da Companhia. Na Tailândia, as actividades Não Vida da Muang Thai and Phatra Insurance foram fundidas, criando-se a quinta maior seguradora Não Vida do país. Na Malásia a *joint venture* da Fortis iniciou a distribuição através de um canal directo.

A Millenniumbcp Fortis em Portugal conseguiu, através de um desenvolvimento de produtos muito activo, responder às alterações do enquadramento macro-económico. A Millenniumbcp Fortis iniciou também a venda de produtos Não Vida a PMEs, através do seu canal de agentes e corretores. Na Turquia, a Fortis Emeklilik ve Hayat expandiu ainda mais o seu canal *bancassurance* e lançou um novo canal de agências, centrado na prestação de serviços aos seus melhores agentes ligados. Finalmente, a Fortis lançou em Julho de 2008 uma Companhia do ramo Vida no Reino Unido que oferece produtos de protecção inovadores.

Europa

Na Europa, a FII ocupa posições destacadas – através de subsidiárias detidas na totalidade – no Reino Unido (Não Vida e Vida), França (Vida) e Luxemburgo (Não Vida).

- No Reino Unido, a FII lidera o mercado no seguro Automóvel. A Fortis Insurance UK continua a ser reconhecida pela sua ética e inovação no serviço de apoio ao Cliente. Em 2008, foi a primeira seguradora a receber um prémio “Gold Standard” pela sua solidez financeira, pela forma como pauta a sua actividade, como serve os seus Clientes, como fornece o valor justo e pela confiança depositada pelos Clientes e Consumidores.

- Em Portugal, a *joint venture* com o Millennium bcp (Vida e Não Vida) é a maior companhia de seguros de *bancassurance* do país.
- No Luxemburgo, a Fortis é a segunda maior seguradora e também oferece seguros de Vida através de uma *joint venture*.
- Foram recentemente abertas sucursais em diversos novos mercados, como a Alemanha, a Turquia, a Rússia e a Ucrânia. A FII comercializa seguros de Vida nesses países. De momento, estas actividades têm ainda uma pequena escala mas o seu potencial é considerável.

Ásia

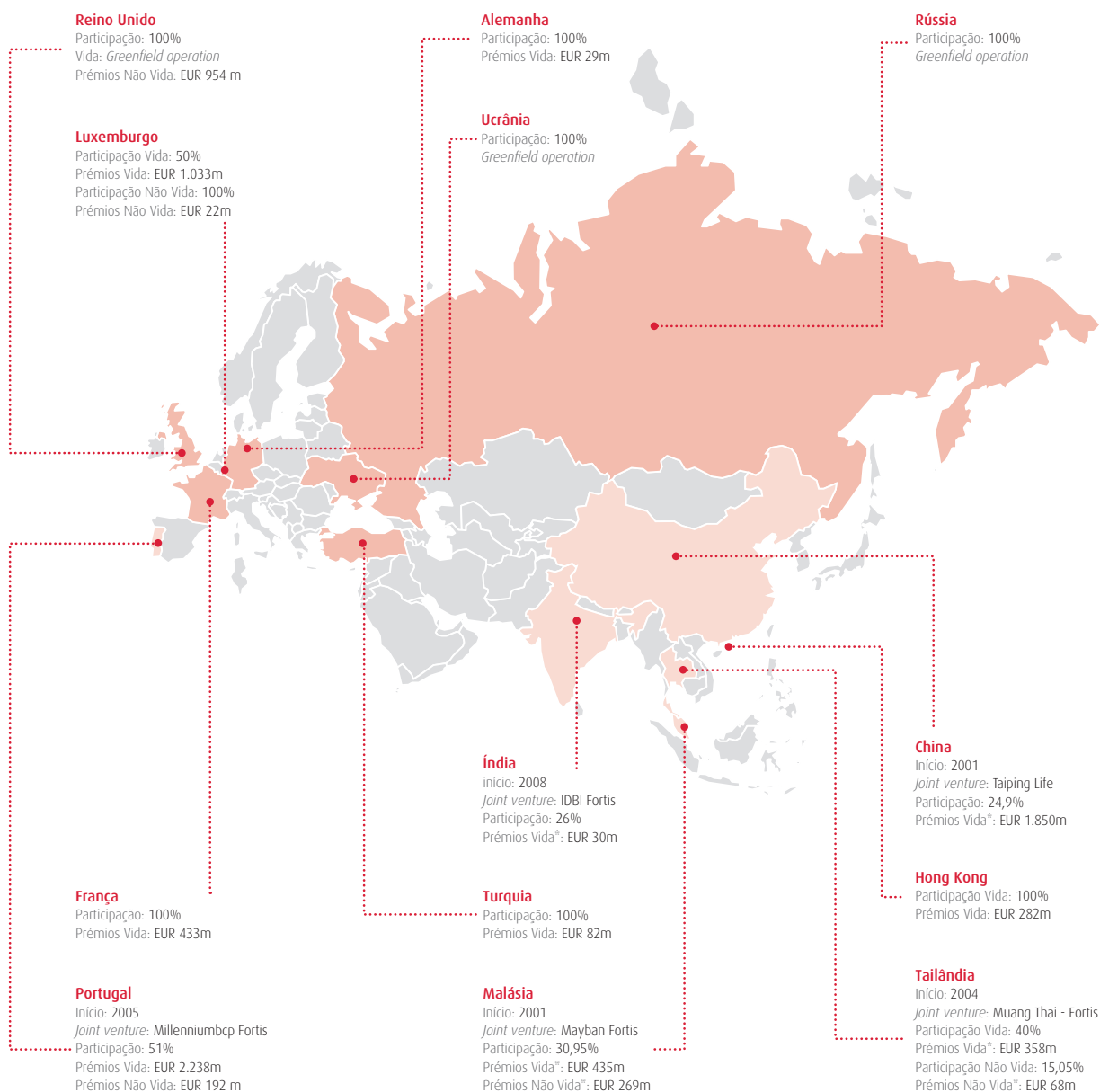
Na Ásia, a Fortis optou com sucesso pelo crescimento selectivo e está presente em cinco países. A Fortis tem estado activa há já algum tempo na China, Malásia, Tailândia e Hong Kong e, recentemente, iniciou actividade também na Índia. A Fortis fornece aos seus Clientes nesses países uma vasta gama de produtos através de diversos canais de distribuição.

Com a excepção de Hong Kong, as operações nestes países são efectuadas através de *joint ventures* com parceiros locais.

- TaiPing Life, na qual a FII tem uma participação de 24,9%, é a sétima maior seguradora do ramo Vida na China. Os produtos são distribuídos através da rede nacional da TaiPing Life de quase 600 sucursais e mais de 52.000 mediadores de seguros e ainda através de acordos de distribuição com alguns dos principais bancos chineses.
- A Mayban Fortis, uma *joint venture* constituída em 2001, tem actividade nos mercados de seguros de Vida e Não Vida na Malásia, em parte graças à extensa rede da Maybank, é a maior fornecedora de seguros “takaful” (islâmicos). A Fortis tem uma participação de 31% na Mayban Fortis.
- Muang Thai Life, a terceira maior seguradora do ramo Vida da Tailândia, também tem desenvolvido produtos “takaful” para o mercado tailandês com sucesso. A Muang Thai Insurance ocupa o quinto lugar do mercado tailandês dos ramos Não Vida. A distribuição é efectuada através de uma rede em crescimento acelerado de aproximadamente 12.500 agentes e através de sucursais bancárias. A Fortis tem actualmente uma participação de 40% na *joint venture* de seguros de Vida e uma participação de 15% na *joint venture* dos ramos Não Vida.
- Em Hong Kong, a Fortis ocupa actualmente uma posição modesta em termos de *ranking* (n.º 12), mas a aquisição e integração da Pacific Century Insurance Holdings, agora com o nome “Fortis Insurance Company (Asia) Limited”, fornece uma base sólida de crescimento na região.
- Na Índia, a IDBI Fortis é a *joint venture* de seguros de Vida com o Industrial and Development Bank of India e o Federal Bank. O seu arranque ocorreu no início de 2008. A Fortis detém 26% das acções na nova empresa. A IDBI Fortis vende seguros de Vida através das extensas redes dos seus parceiros e através de agentes. Posteriormente virão a ser explorados outros canais de distribuição.

OS NOSSOS ACCIONISTAS

Fortis Insurance Internacional em 2008



* Tendo como base 100%

Resultados Líquidos da Fortis

O resultado líquido da Fortis em 2008 foi negativo em 28 mil milhões de Euros devido ao impacto negativo de 27,4 mil milhões de Euros das operações que foram descontinuadas. A perda destas operações foi causada pela venda das actividades bancárias.

Os prémios brutos emitidos da actividade seguradora, incluindo as *joint ventures* não consolidadas, ascenderam a 14,6 mil milhões de Euros. Os prémios consolidados do ramo Vida decresceram 11% para 8,9 mil milhões de Euros, devido à turbulência nos mercados financeiros que afectou, em especial, as vendas na Bélgica.

Os prémios dos ramos Não Vida atingiram 2,7 mil milhões de Euros, mais 4% a preços constantes. O desempenho das *joint ventures* não consolidadas foi excelente com um crescimento de 12% para 3,0 mil milhões de Euros, suportado pelo forte crescimento na China.

A actividade seguradora reportou um resultado líquido de 6 milhões de Euros, incluindo o impacto negativo da depreciação da carteira de investimentos no montante de 639 milhões de Euros, depois de impostos.

A estratégia da Fortis Insurance é continuar a melhorar o enfoque no Cliente, adaptando a carteira de produtos e alinhando a estratégia de multi-distribuição com a alteração das necessidades dos Clientes. Outros objectivos passam por alcançar uma organização seguradora reforçada, melhorando a excelência operacional em todos os países através da expansão internacional do negócio.

Valores principais [Milhões de Euros]	2008	2007	2.º Semestre 2008	1.º Semestre 2008	2.º Semestre 2007
Resultado líquido					
Fortis Insurance Belgium	6	522	(242)	248	237
Fortis Insurance International	0	40	(70)	70	3
Geral (excl. eliminações)	(628)	(446)	(326)	(302)	(433)
Eliminações	13	(32)	(104)	117	(5)
Resultado de operações descontinuadas	(27.390)	3.910	(28.895)	1.505	1.410
Resultado líquido atribuível aos accionistas	(27.999)	3.994	(29.637)	1.638	1.212
Média ponderada do número de acções ordinárias [em Milhões]	2.296	1.736	2.396	2.195	1.818
Lucro por acção [em Euros]	(12.20)	2.30	(12.37)	0.75	0.67
Antes das operações descontinuadas	(0.27)	0.05	(0.31)	0.06	(0.11)
Valor líquido por acção [em Euros]	2.75	15.08	2.75	12.48	15.8

Resultados líquidos da Fortis Insurance Belgium

[Milhões de Euros]	2008	2007
Prémios		
Vida	4.817	6.151
Não Vida	1.465	1.367
Custos Operativos	(405)	(389)
Resultado Líquido	6	522
Rácio Combinado Não Vida	100,9%	100,4%
N.º de Colaboradores	5.542	5.298

Em 2008 o resultado líquido depois de impostos totalizou 6 milhões de Euros, o que compara com 522 milhões de Euros em 2007. O impacto da crise dos mercados financeiros nos resultados de 2008 totalizou 534 milhões de Euros líquidos de impostos, tendo afectado principalmente os resultados do ramo Vida.

Os prémios totais (Vida e Não Vida) decresceram 16% para 6,3 mil milhões de Euros. Os prémios do ramo Vida ascenderam a 4,8 mil milhões de Euros em 2008, 22% menos que no ano anterior, como resultado da forte concorrência de depósitos bancários de elevado rendimento e da incerteza que rodeou a Fortis. O aumento dos prémios dos ramos Não Vida em 7%, para 1,5 mil milhões de Euros, não compensou o decréscimo do ramo Vida. Apesar da quebra dos prémios, a Fortis Insurance Belgium conseguiu manter a liderança do mercado nos seguros de Vida e reforçou o segundo lugar nos ramos Não Vida.

Os fundos sob gestão das actividades do ramo Vida permaneceram quase inalterados, em cerca de 42 mil milhões de Euros, o que também reflecte uma quota de mercado estável de 28%.

OS NOSSOS ACCIONISTAS

Resultados líquidos da Fortis Insurance International

O resultado líquido foi “*break-even*” em 2008, comparado com um lucro de 40 milhões de Euros em 2007. O lucro de 65 milhões de Euros nos ramos Não Vida foi anulado por um prejuízo de 65 milhões de Euros no ramo Vida, este último afectado negativamente pelo impacto de 105 milhões de Euros, depois de impostos, resultante da desvalorização na carteira de investimentos.

[Milhões de Euros]	2008	2007
Prémios		
Vida	4.102	3.911
Não Vida	1.228	1.360
Custos Operativos	(393)	(462)
Resultado Líquido	0	40
Rácio Combinado Não Vida	97,5%	115,7%
N.º de Colaboradores	4.814	4.485

¹ Excluindo empresas não consolidadas

O desempenho comercial manteve-se bom, apesar das difíceis condições do mercado, em especial na segunda metade do ano. Os prémios brutos (Vida e Não Vida) totais das empresas consolidadas e das *joint ventures* não consolidadas ascenderam a 8,3 mil milhões de Euros, o que compara com 8,0 mil milhões de Euros no final de 2007. Os prémios brutos das empresas consolidadas aumentaram 1%, para 5,3 mil milhões de Euros, graças à implementação com sucesso de estratégias multi-canal e à continua inovação de produtos. Os prémios brutos das *joint ventures* não consolidadas aumentaram 12% para 3 mil milhões de Euros, com a China como o país que mais contribuiu, mas também motivado por uma maior diversificação geográfica.

Capital position

“Fortis core equity” no final de 2008 ascendia a 7,9 mil milhões de Euros. O fundo excede o mínimo total obrigatório para as operações de seguros em 5,4 mil milhões de Euros. O “core equity” das operações de seguros ascendia a 4,7 mil milhões de Euros, ao passo que o capital disponível total nas seguradoras era de 5,1 mil milhões de Euros, 202% do mínimo legalmente requerido. O rácio de solvabilidade da Fortis Insurance Belgium era de 189%. Para a FII este rácio era de 240% no final de 2008.

Millennium bcp

O Millennium bcp é um banco com centro de decisão em Portugal e o maior banco privado português, com uma posição importante no mercado financeiro nacional: é o segundo banco em termos de quota de mercado, quer em crédito a Clientes (cerca de 26%), quer em recursos totais de Clientes (cerca de 24%) e tem a maior rede de distribuição bancária do país, com 918 sucursais, sendo também uma instituição de referência na Europa e em África, através das suas operações bancárias na Polónia, Grécia, Moçambique, Angola, Roménia, Suíça, e também na Turquia e Estados Unidos da América. Todas as operações operam sob a marca Millennium.

O Grupo está enfocado na distribuição de Retalho em Portugal, Polónia, Grécia, Moçambique e Angola. A actividade em Portugal representa 78% dos activos totais, 80% do crédito a Clientes (líquido), 79% dos recursos totais de Clientes, e 78% dos resultados líquidos, excluindo itens específicos, verificando-se um contributo crescente das novas operações em resultado de opções estratégicas, no sentido da diversificação das fontes de rendimento, tomadas no momento próprio. As operações internacionais representam já 53% dos mais de 22 mil Colaboradores do Grupo e 49% do total de 1.803 sucursais. São de destacar a crescente dimensão da operação do Bank Millennium na Polónia, já com 490 sucursais, e uma quota de mercado de cerca 5%, quer em depósitos, quer em crédito a Clientes (o Bank Millennium ocupa a segunda posição do ranking no que respeita ao crédito à habitação), a liderança destacada do Millennium bim no mercado moçambicano e a operação na Grécia com 178 sucursais, das quais 32% têm menos de 3 anos de

Um Grupo líder enfocado no negócio de Retalho em Portugal, Polónia, Grécia e Moçambique (Dezembro 2008)

[Milhões de Euros]



49% das nossas Sucursais estão localizadas fora de Portugal
53% dos nossos Colaboradores trabalham fora de Portugal

Fonte: As quotas de mercado em Portugal são baseadas na informação divulgada publicamente pela Associação Portuguesa de Bancos. As quotas de mercado na Polónia são divulgadas pela Associação de Bancos Polacos e pela Associação Polaca de Gestoras de Activos. As quotas de mercado na Grécia são baseadas na informação divulgada pelo Banco da Grécia e pelos Bancos Gregos. As quotas de mercado em Moçambique são baseadas na informação divulgada pelo Banco de Moçambique.

OS NOSSOS ACCIONISTAS

existência. É de realçar ainda a expansão da actividade na Roménia, com a abertura de 65 sucursais desde o início de operações em 2007. Por fim, foram efectuadas em Fevereiro de 2009 as transacções financeiras relativas aos acordos de parceria estratégica estabelecidos com a Sonangol - Sociedade Nacional de Combustíveis de Angola, Empresa Pública (Sonangol) e o Banco Privado Atlântico S.A. (BPA), na sequência das quais, o Banco Millennium Angola estará em condições de acelerar o seu plano de negócio, prevendo para os próximos três anos um investimento de mais de 200 milhões de USD na expansão da rede de sucursais e a criação de mais de 1.000 postos de trabalho em Angola.

O Grupo oferece uma ampla gama de produtos e serviços bancários e serviços financeiros relacionados, designadamente contas à ordem, meios de pagamento, produtos de poupança, de investimento, crédito imobiliário, crédito ao consumo, banca comercial, *leasing*, *factoring*, seguros, *private banking* e gestão de activos, entre outros, servindo a sua base de Clientes de forma segmentada. Dispondo da maior rede de sucursais em Portugal e de uma crescente rede nos países onde opera, o Grupo oferece ainda canais de banca à distância (serviço de banca por telefone e banca pela Internet), que funcionam também como pontos de distribuição dos produtos e serviços do Millennium.

O Banco Comercial Português (BCP) foi criado em 1985, na sequência da desregulamentação do sistema bancário português, a qual possibilitou o estabelecimento de bancos comerciais de capital privado. Desde a fundação, o BCP destaca-se pelo seu dinamismo, inovação, competitividade, rentabilidade e solidez financeira, afirmando-se como líder destacado em várias áreas de negócio financeiro em Portugal e como instituição de referência a nível internacional na distribuição de produtos e serviços financeiros. O Banco escalou diversos patamares de crescimento, tendo sido protagonista na aquisição, reestruturação e integração de diversas instituições financeiras em Portugal.

O crescimento do BCP foi catalisador de evolução do sistema bancário português para um dos mais desenvolvidos, modernos e inovadores da Europa. As acções do BCP estão admitidas à cotação na Euronext Lisbon, sendo a capitalização bolsista em 31 de Dezembro de 2008 de 3,8 mil milhões de euros.

Em 31 de Dezembro de 2008, o Grupo tinha, de acordo com as Normas Internacionais de Relato Financeiro (IFRS), um activo total de 94.424 milhões de euros e recursos totais de Clientes de 66.264 milhões de euros. O crédito concedido a Clientes (líquido, excluindo crédito representado por títulos) era de 72.372 milhões de euros. O rácio de solvabilidade consolidado, calculado de acordo com as normas do Banco de Portugal, situava-se em 10,5% (*Tier I* em 7,1%).

A estratégia actual do Millennium bcp, enfocada no Retalho, centrada no reforço da disciplina de *pricing*, do risco e de capital e em alcançar níveis de eficiência superiores; a posição relevante no sistema financeiro português e a força do *franchise* doméstico; a expansão selectiva das operações internacionais, providenciando diversificação das fontes de rendimento e perspectivas de crescimento nos mercados com grande potencial de desenvolvimento do sistema bancário; e os bons indicadores relativos de qualidade dos activos e dos rácios de capital, continuaram a merecer das principais agências de *rating* – Standard & Poor's, Moody's e Fitch Ratings – uma avaliação que se consubstancia em elevadas notações de *rating*. O BCP apresenta notações de *rating* de longo prazo elevadas: "Aa3" Moody's; "A" Standard & Poor's (S&P); e "A+" Fitch, todas com "*outlook*" estável, com excepção da S&P, cujo "*outlook*" é negativo.

Estratégia do Millennium bcp

Durante a primeira metade de 2008, a actividade do Banco enfocou-se primordialmente na estabilização da instituição e no alinhamento da sua base accionista, no reforço da reputação institucional e no fortalecimento da situação financeira, quer através do aumento de capital

de 1,3 mil milhões de euros concluído com sucesso em Abril de 2008, quer através de diversas emissões de dívida de médio prazo num montante total de 2,25 mil milhões de euros.

No segundo semestre de 2008, o agravamento profundo da crise financeira internacional que se iniciou no verão de 2007 veio alterar o contexto de mercado e a envolvente do sector bancário de forma significativa, condicionando a actuação do Banco e das demais instituições financeiras e criando novos desafios à gestão e aos modelos de negócio do sector bancário.

Num contexto de elevada incerteza e crise profunda dos mercados, o Banco redefiniu a sua **Agenda Estratégica** de curto prazo através de medidas de gestão em ambiente de crise, visando obter resultados e melhorias imediatas. A actuação em 2008, e em especial no segundo semestre, foi reenforcada nos seguintes vectores estratégicos:

- I) Fortalecer a gestão de risco, dando maior enfoque à gestão da liquidez e do capital;
- II) Implementar medidas de retoma da rentabilidade, nomeadamente através de:
 - Reforço e aprofundamento das iniciativas de redução da base de custos operacionais e simplificação da organização;
 - Enfoque da actuação comercial na captação e retenção de Clientes, no aumento dos recursos de Clientes de balanço e no restabelecimento de fortes níveis de confiança dos Clientes;
 - Fortalecimento das medidas para assegurar a base dos proveitos operacionais;
 - Expansão das operações em mercados de retalho de elevado potencial.
- III) Enfocar o *portfolio* internacional, considerando o eventual desinvestimento em operações seleccionadas.

Num contexto de forte incerteza relativamente ao futuro e sob pressão de múltiplas variáveis exógenas, nomeadamente ao nível do crescimento económico mundial e nos países onde opera, num ambiente de forte pressão sobre as taxas de juro e preços dos activos, de reduzida confiança face às elevadas perdas reportadas por instituições financeiras internacionais e face à escassez do capital e liquidez, o Millennium bcp considera que, após um período de estabilização do Banco, se justifica o lançamento de novas prioridades para 2009, considerando que o Programa Millennium 2010 foi desenhado em condições de mercado completamente distintas da realidade actual.

As novas prioridades do Millennium bcp para 2009 assentam em três pilares fundamentais: Solidez e Confiança; Compromisso e Performance; Sustentabilidade e Valor, definindo seis vectores de actuação prioritária que procuram “Reforçar o Compromisso, Rumo ao Futuro”.

Prioridades de gestão para 2009

Reforçar o Compromisso

Solidez e Confiança	1. Gestão proactiva e rigorosa do risco
	2. Gestão integrada e prudente da liquidez e do capital
Compromisso e Performance	3. Aprofundamento do compromisso com os clientes e maximização de recursos e valor
	4. Aceleração da redução de custos e simplificação organizativa
Sustentabilidade e Valor	5. Ajuste de modelos de negócio e materialização de oportunidades de crescimento
	6. Gestão de talento e mobilização dos colaboradores

OS NOSSOS ACCIONISTAS

Em linha com as prioridades de 2009, emergem os princípios chave da estratégia do banco a prazo.

Cinco princípios chave do novo Programa “Rumo ao Futuro”

“Compromisso com os Clientes”	Banco de relações duradouras – foco na relação (e não no produto e na transacção), aprofundamento da proximidade e contactos regulares com a base de clientes, compromisso de longo prazo
“Gestão Efectiva do Risco”	Banco com fortes capacidades de gestão de risco e optimização do capital utilização eficaz do capital e liquidez, visão proactiva dos riscos, robustecimento dos processos de decisão de crédito, melhor controlo do risco operacional
“Simplicidade e Eficiência”	Banco mais simples e mais eficiente em custos – na estrutura organizativa, nos processos internos, na relação com os clientes, nas linhas de negócio e na própria oferta de produtos e serviços
“Presença internacional focada”	Banco com opções – portfolio com operações em que o banco possa “fazer a diferença” e acrescentar valor, e que contribuam para o crescimento, diversificação de riscos e valorização do Grupo a prazo
“Centrado nas Capacidades”	Banco centrado nas suas capacidades – banco focado nas suas capacidades distintivas e que possam constituir vantagens competitivas: banca de retalho/comercial, redes de sucursais bem dimensionadas, experiência e know how dos colaboradores – em todas as geografias

Modelo Organizacional

O modelo de organização em 31 de Dezembro de 2008 baseia-se em cinco unidades de negócio – Banca de Retalho, Empresas e *Corporate*, *Private Banking* e *Asset Management* e Negócios na Europa, e duas unidades de suporte – Serviços Bancários e Áreas Corporativas. As primeiras cinco áreas integram os comités de coordenação, liderados por dois membros do Conselho de Administração Executivo, que concentram as principais responsabilidades em cada área. A responsabilidade pela Banca de Investimento deixou de estar integrada no âmbito dos Comités de Coordenação, por dispor de modelo de governo específico. A coordenação global das operações em África e na América foi assumida directamente pelos Administradores do BCP responsáveis por essas operações, por ter sido considerado que as especificidades dos mercados em que actuam justificam tratamento individualizado, e que, consequentemente, não beneficiariam da integração em Comités de Coordenação. O Presidente do Conselho de Administração Executivo foi o responsável pelo programa estratégico do Banco para 2008-2010, designado Millennium 2010 e pelo lançamento da nova agenda estratégica.

Áreas de Negócio

A estratégia de abordagem da Banca de Retalho em Portugal encontra-se delineada tendo em consideração os Clientes que valorizam uma proposta de valor alicerçada na inovação e rapidez, designados Clientes “Mass-market”, e os Clientes cuja especificidade de interesses, dimensão do património financeiro ou nível de rendimento, justificam uma proposta de valor baseada na inovação e na personalização de atendimento através de um ges-

tor de Cliente dedicado, designados Clientes “Prestige” e “Negócios”. A Banca de Retalho inclui também o ActivoBank7, um banco de serviço global, especializado nos negócios de bolsa e na selecção e aconselhamento de produtos de investimento de longo prazo. No âmbito da estratégia de *cross-selling*, a Banca de Retalho funciona também como canal de distribuição dos produtos e serviços da generalidade dos negócios do Millennium bcp.

O segmento *Corporate* e Empresas inclui: (i) a rede “Corporate” em Portugal, dirigida a empresas e entidades institucionais com um volume anual de negócios superior a 100 milhões de euros, oferecendo uma gama completa de produtos e serviços de valor acrescentado; (ii) a rede Empresas em Portugal, servindo as necessidades financeiras de empresas com volume anual de negócios compreendido entre 7,5 milhões de euros e 100 milhões de euros, apostando na inovação e numa oferta global de produtos bancários tradicionais complementada com financiamentos especializados; e (iii) a actividade da Direcção Internacional do Banco.

A actividade de Banca de Investimento é desenvolvida essencialmente pelo Millennium Investment Banking, instituição especializada no mercado de capitais, prestação de serviços de consultoria e assessoria estratégica e financeira, serviços especializados de *Project finance*, *Corporate finance*, corretagem de valores mobiliários e *Equity research*, bem como na estruturação de produtos derivados de cobertura de risco.

A actividade de *Private Banking* e *Asset Management* é assegurada pela rede “Private Banking” em Portugal, pelo Millennium Banque Privée, uma plataforma de *private banking* de direito suíço, e pelas subsidiárias especializadas no negócio de gestão de fundos de investimento.

Os Negócios no Exterior englobam as diferentes operações do Grupo fora de Portugal, nomeadamente na Polónia, Grécia, Turquia, Roménia, Moçambique, Angola e Estados Unidos. Na Polónia, o Grupo está representado por um banco universal, na Grécia por uma operação baseada na inovação de produtos e serviços, na Turquia apresenta-se como uma operação vocacionada para o aconselhamento financeiro e na Roménia marca presença com uma operação de raiz, cuja actividade se iniciou em 2007 vocacionada para os segmentos de “Mass-market” e de Negócios, Empresas e “Affluent”. Todas estas operações desenvolvem a sua actividade sob a mesma marca comercial de Millennium. O Grupo encontra-se ainda representado em Moçambique pelo Millennium bim, um banco universal, direccionado para Clientes particulares e empresas, em Angola pelo Banco Millennium Angola, um banco enfocado em Clientes particulares e em empresas e instituições do sector público e privado, e nos Estados Unidos pelo Millennium bcpbank, um banco global vocacionado para servir a população local e, em especial, a comunidade portuguesa.

Resultados Financeiros

O resultado líquido consolidado do Millennium bcp situou-se em 201,2 milhões de euros em 2008, comparando com 563,3 milhões de euros registados em 2007, fundamentalmente condicionado pela evolução dos resultados em operações financeiras e pelo reforço de imparidade para riscos de crédito, associados à elevada incerteza e volatilidade observada nos mercados em 2008. O resultado líquido consolidado apurado em 2008 incorpora a contabilização de itens específicos, nomeadamente, os impactos, líquidos de impostos, relacionados com o registo de perdas por imparidade relacionadas com a desvalorização das acções BPI, no montante de 232,6 milhões de euros - não obstante o Grupo ter celebrado um acordo com vista à alienação de 9,69% do capital social do Banco BPI, deixando de deter, após esta venda, uma participação qualificada neste Banco -, a anulação de parte da remuneração variável periodificada em 2007 no montante de

OS NOSSOS ACCIONISTAS

13,2 milhões de euros e os custos de reestruturação relacionados com as reformas antecipadas de Colaboradores no montante de 5,7 milhões de euros. Excluindo o impacto da contabilização de itens específicos, o resultado líquido de 2008 totalizou 426,2 milhões de euros, representando uma redução de 27,4% face a 2007, tendo a rendibilidade dos capitais próprios (ROE) situado-se em 8,3% em 2008.

O resultado líquido apurado em 2008 reflecte a redução dos resultados em operações financeiras, determinada pelo comportamento dos mercados de capitais, e o reforço das dotações de imparidades para riscos de crédito (líquidas de recuperações), decorrente da reavaliação de colaterais financeiros e da identificação de sinais de imparidade na carteira de crédito. Estes impactos foram parcialmente compensados pela evolução favorável da margem financeira, suportada pelo crescimento sustentado dos volumes de negócio, quer do crédito a Clientes quer dos recursos de Clientes, e pela subida das comissões líquidas, bem como pela redução dos custos operacionais, influenciados pelo controlo de custos em Portugal. Excluindo itens específicos, a evolução do resultado líquido, entre 2007 e 2008, foi favoravelmente influenciada pelo desempenho dos proveitos operacionais, que incluem a margem financeira, os rendimentos de instrumentos de capital, as comissões líquidas, os resultados em operações financeiras e os outros proveitos líquidos, tendo totalizado 2.851,0 milhões de euros em 2008, evidenciando um crescimento de 7,7% face aos 2.647,7 milhões de euros apurados em 2007.

O resultado líquido consolidado de 2008 foi suportado pelos resultados positivos apurados quer na actividade em Portugal, quer na actividade internacional. Excluindo itens específicos o resultado líquido da actividade em Portugal totalizou 332,3 milhões de euros, diminuindo 29,9% face a 2007. Esta evolução foi influenciada pelo maior nível de dotações para imparidade do crédito e pela redução das comissões e dos outros proveitos de exploração líquidos, parcialmente compensados pelo impacto favorável das subidas da margem financeira e dos resultados em operações financeiras, bem como pelo controlo dos custos operacionais. Na actividade internacional o resultado líquido de 2008 foi suportado pelos proveitos totais gerados, nomeadamente pelos aumentos da margem financeira e dos resultados em operações financeiras, traduzindo o aumento do volume de negócios alcançado pela generalidade das operações no exterior, os quais não foram suficientes para compensar os maiores custos operacionais suportados, essencialmente relacionados com os planos de expansão implementados nas diversas geografias. O resultado líquido da actividade internacional, excluindo o impacto da operação na Roménia, lançada em Outubro de 2007, registou uma redução de 4,8%, entre 2007 e 2008.

O crédito a Clientes, excluindo o crédito titulado transferido de activos disponíveis para venda, ascendeu a 73.849 milhões de euros em 31 de Dezembro de 2008, crescendo 10,4% face aos 66.873 milhões de euros relevados em 31 de Dezembro de 2007. O aumento do crédito a Clientes foi potenciado quer pela actividade em Portugal, quer pela actividade internacional, beneficiando do crescimento de 10,1% no crédito a empresas e da subida de 10,8% do crédito a particulares, tendo este sido suportado pelo aumento de 11,9% do crédito à habitação. Os recursos totais de Clientes totalizaram 66.264 milhões de euros em 31 de Dezembro de 2008, um crescimento de 3,6%, quando comparados com os 63.953 milhões de euros registados em igual data de 2007. O desempenho favorável alcançado pelos recursos totais de Clientes foi impulsionado pelo aumento de 13,9% nos recursos de balanço, destacando-se em especial o crescimento de 14,4% dos depósitos de Clientes, permitindo mais do que compensar a diminuição de 21,6% nos recursos fora de balanço, determinada pela evolução dos activos sob gestão.

O rácio de solvabilidade, calculado de acordo com as normas do Banco de Portugal, situou-se em 10,5% no final do ano de 2008, evidenciando uma melhoria face aos 9,6% apurados em 31 de Dezembro de 2007. O rácio Core Tier I evoluiu favoravelmente no mesmo período, de 4,5% para 5,8%, bem como o rácio Tier I, ao passar de 5,5% para

7,1%. O aumento dos rácios de capital reflecte fundamentalmente os impactos positivos associados ao aumento de capital realizado em Abril de 2008, às alterações regulamentares introduzidas pelo Banco de Portugal e à geração orgânica de capital, parcialmente compensados pelo acréscimo de requisitos de capital relacionado com o fundo de pensões, pelos diferimentos relacionados com a transição para as IFRS e pelo aumento dos riscos ponderados associados à expansão da actividade e à adopção dos métodos standard de Basileia II. Paralelamente, as perdas registadas com o investimento no BPI traduziram-se num impacto desfavorável para os rácios de capital.

Millennium bcp – Síntese de Indicadores

Principais Indicadores [Milhões de Euros]	2008	2007	Variação
Resultado líquido	201.2	563.3	-64,3%
Resultado líquido (excluindo itens específicos)	426.2	586.8	-27,4%
Activo total	94.424	88.166	7,1%
Recursos totais de clientes ⁽¹⁾	66.264	63.953	3,6%
Créditos sobre clientes (líquidos) ⁽²⁾	72.372	65.650	10,2%
Capitalização bolsista	3.826	10.545	-63,7%
N.º de colaboradores (Portugal)	10.667	10.821	-1,4%
N.º de colaboradores (actividade no estrangeiro)	11.922	10.301	15,7%
<hr/>			
Rentabilidade dos capitais próprios (ROE)	8,3%	14,2%	
Resultado líquido por acção (euros)	0,03	0,13	
Custos operacionais/Produto bancário ⁽³⁾⁽⁴⁾	58,6%	60,3%	
Custos operacionais/Produto bancário (actividade em Portugal) ⁽³⁾⁽⁴⁾	53,7%	57,3%	
Rácio de solvabilidade Tier 1 ⁽³⁾⁽⁵⁾	7,1%	5,5%	
Rácio de solvabilidade total ⁽³⁾⁽⁵⁾	10,5%	9,6%	

(1) Débitos para com clientes titulados e não titulados, activos sob gestão e seguros de capitalização.

(2) Exclui o crédito titulado transferido de activos disponíveis para venda.

(3) Calculado de acordo com a Instrução n.º 16/2004 do Banco de Portugal

(4) Exclui impacto de Itens específicos

(5) Os indicadores de 31 Dezembro de 2008 foram calculados no quadro de Basileia II e os de 31 de Dezembro de 2007 de Basileia I.

As Demonstrações Financeiras consolidadas foram elaboradas de acordo com as Normas Internacionais de Relato Financeiro (IFRS), conforme adoptadas pela União Europeia, nos termos do Regulamento (CE) n.º 1606/2002, de 19 de Julho, e de acordo com o modelo de reporte determinado pelo Banco de Portugal (Aviso n.º 1/2005), na sequência da transposição para a ordem jurídica portuguesa da Directiva n.º 2003/51/CE, de 18 de Junho, do Parlamento Europeu e do Conselho.

❑ RELATÓRIO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Concluído o exercício de 2008, vem o Conselho de Administração da Millenniumbcp Fortis Grupo Segurador, S.G.P.S., S. A., apresentar aos Senhores Accionistas o Relatório e as Contas consolidadas, reflectindo a actividade conjunta de todas as subsidiárias para o ano findo em 31 de Dezembro de 2008, as quais foram auditadas pela KPMG.

Enquadramento Macro-Económico

Economia Internacional

O ano de 2008 fica definitivamente associado à propagação da crise do mercado de crédito hipotecário de alto risco norte-americano a demais segmentos de mercado, geografias e sectores económicos. A instabilidade financeira tornou-se denominador comum nos mercados e a degradação na actividade económica disseminou-se a países de elevado crescimento. A acção dos efeitos da globalização, mas em reverso, amplificou ajustamentos e precipitou a economia mundial num clima de incerteza e de aversão ao risco complexo e de difícil erradicação. O agravamento vertiginoso da conjuntura e o enraizar de um ciclo vicioso de reforço de estímulos negativos entre sector financeiro e actividade económica suscitou a intervenção coordenada de governos, bancos centrais e outros agentes económicos, através da adopção de políticas de estímulo à actividade e de suporte aos mercados financeiros sem precedentes que deverão começar a surtir efeitos ao longo do próximo ano. Contudo, não deverão evitar um ano de fraco crescimento económico mundial e de pressões desinflationistas, num contexto muito complexo e delicado no plano social, político e institucional.

Depois de vários anos de crescimento económico consistente a economia mundial enfrenta o risco de recessão e de deflação. As principais economias deverão registar uma contracção do PIB na ordem de 1% a 2%, em termos reais, em 2009 e as economias em desenvolvimento verão o seu contributo para o crescimento económico mundial substancialmente diminuído. Estima-se um aumento real do PIB mundial medíocre pelo padrão histórico. Num ambiente caracterizado pela redução da disponibilidade de fundos e de elevada aversão ao risco, economias mais dependentes dos fluxos de financiamento externo, na forma de investimento de carteira, investimento directo estrangeiro ou transferências públicas tenderão a apresentar uma maior dificuldade na sustentação dos ritmos de crescimento anteriores.

Crescimento real do PIB Desempenho e projecções [Variação em %]	2007	2008	2009
Economia Mundial	5.00	3.70	2.20
Economias Desenvolvidas	2.60	1.40	-0.03
EUA	2.00	1.40	-0.70
UEM	2.60	1.20	-0.50
Japão	2.10	0.50	-0.20
Economias em Desenvolvimento	8.00	6.60	5.10
China	11.90	9.70	8.50
India	9.30	7.80	6.30
Russia	8.10	6.80	3.50
Brasil	5.40	5.20	3.00

Fonte: FMI, actualização de Novembro

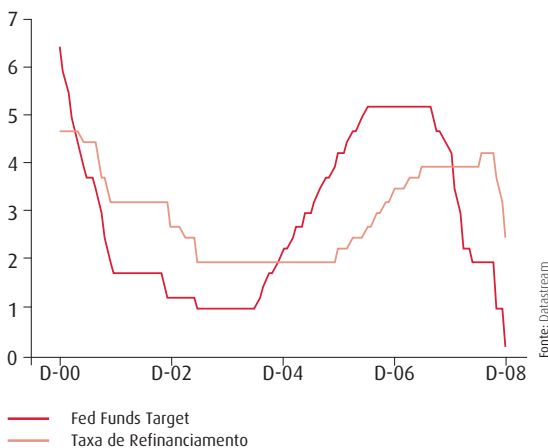
A política económica ao longo do quarto trimestre de 2008 adoptou uma postura de claro suporte à actividade económica, com intervenções directas em sectores mais vulneráveis.

Findas as preocupações com as pressões inflacionistas e perante um ritmo de degradação intenso da actividade, os bancos centrais reduziram as taxas de juro de forma expressiva. No caso dos EUA e do Japão, para valores em torno de 0%, noutros países assumindo a possibilidade de seguir idêntico caminho ou, pelo menos, reduzir os níveis

RELATÓRIO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Reduções agressivas nas taxas de juro

Evolução das taxas directoras nos EUA (*Fed Funds target*) e na área do euro
(taxa de refinanciamento principal) (em %)



de taxas também de forma substancial. O deficiente funcionamento no mecanismo de transmissão monetária obrigou à adopção de políticas inovadoras. Enfrentando riscos sistémicos relevantes, e com o intuito de atenuar a fraca liquidez do mercado interbancário, os bancos centrais reformataram a sua actuação no âmbito, forma, prazos e montantes de cedência de liquidez e estenderam a sua intervenção a outros mercados, incluindo a aquisição directa de títulos de dívida de prazo mais longo e emissão monetária alargada. A crescente integração dos mercados financeiros exigiu uma maior coordenação nas medidas tomadas e a implementação de mecanismos de apoio transnacionais, quer na disponibilização de liquidez em moeda estrangeira quer na ajuda financeira directa para fins de estabilização macro-económica em alguns países europeus e asiáticos.

Recessão no final de 2008, riscos para 2009 e esperanças para 2010

Os últimos meses de 2008 registaram um dos períodos de maior instabilidade dos mercados financeiros das últimas décadas, acompanhado por uma sincronização involgar no grau de arrefecimento, acentuado, da actividade económica na generalidade dos países, com particular acuidade no comércio mundial. Perante a instantaneidade destes movimentos, o ajustamento nos planos de produção e a concomitante revisão de estratégias de negócio deverão acentuar-se ao longo dos primeiros meses de 2009, com repercussão negativa nos níveis de emprego, limitando no imediato uma melhoria da conjuntura. A actuação de estabilizadores automáticos, como a retracção no preço das matérias primas, a redução agressiva das taxas de juro e as medidas de intervenção directa em sectores económicos mais debilitados deverão contribuir para uma retoma económica e para a normalização do comportamento dos mercados financeiros a prazo, mas não são isentas de risco e com desafios importantes e invulgares na retoma do público pelo privado.

Um enquadramento de débil crescimento económico, relativamente disseminado e com risco de agravamento apresenta-se propício à intensificação da concorrência e, eventualmente, à ocorrência frequente de fricções geo-políticas, dado o apelo a uma maior intervenção do Estado nas economias. Nestas circunstâncias, o comércio externo, a política cambial, ajudas ao desenvolvimento poderão retomar um estatuto proeminente na ordem económica e política mundial.

Debilidade das Economias Europeias

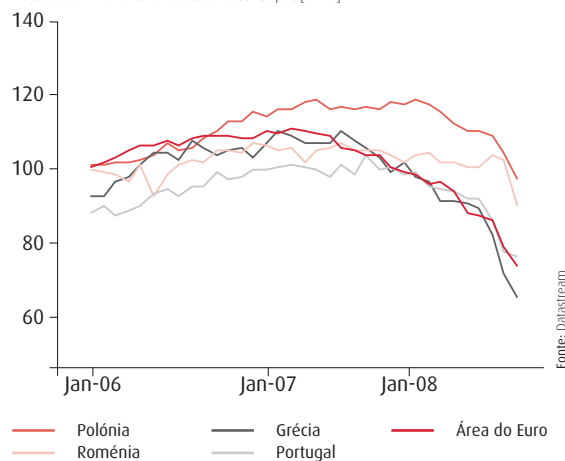
As principais economias europeias apresentaram um abrandamento muito pronunciado no final do Verão, à medida que se intensificou a quebra nos fluxos de comércio mundial e se agravaram as condições financeiras nos mercados internacionais. As condições económicas no final de 2008, aferidas pelos indicadores de conjuntura, regrediram para níveis de há 20 anos. Ao mesmo tempo, os indicadores de inflação, contemporâneos e prospectivos, evidenciaram uma alteração dos riscos para a estabilidade dos preços de sentido contrário. Nestas condições, o Banco Central Europeu inverteu a estratégia, procedendo a várias reduções nas taxas directoras, de 4,25% em Julho para 2,5% no final do ano, tendência que se espera se mantenha no primeiro semestre. Para 2009, a procura

interna apresenta limitações relevantes de crescimento: o receio de desemprego ameaça o consumo, a incerteza atenua a propensão para o investimento, os mercados exportadores apresentam-se fragilizados e a concorrência intensifica-se. Com um sector privado condicionado na capacidade de resposta, o impulso do crescimento reside na evolução dos gastos e investimento públicos, conforme os planos de estímulo negociados, em função da folga financeira disponível em cada estado membro.

As economias domésticas foram afectadas negativamente pela conjuntura global desfavorável, com efeitos indirectos no nível de procura externa dirigida às empresas, e pela maior restritividade nas condições financeiras enfrentadas, contexto ampliado pelas debilidades económicas estruturais de alguns destes países: em Portugal e na Grécia, dificultando o financiamento regular dos elevados défices externos; nas economias da Europa de Leste pela reversão das estratégias de investimento de carteira de curto prazo; nas economias africanas pela alteração nas condições favoráveis presentes nos últimos anos nos mercados das matérias-primas.

Retracção repentina na actividade económica nas economias domésticas europeias

Índices de Sentimento Económico da Comissão Europeia (em %)



A Economia Portuguesa

A economia portuguesa terá registado um fraco crescimento em 2008, com o PIB praticamente a estagnar, em termos reais, face ao ano anterior. O crescimento tem-se apresentado muito dependente do impulso e das condições externas, decorrente dos níveis de endividamento elevados do sector privado, da folga orçamental reduzida e da elevada dependência energética do exterior. Os ganhos de competitividade obtidos nos últimos anos são pouco expressivos para contrariar a quebra da procura externa, apesar do esforço de diversificação das exportações, quer em termos de mercados de destino quer na composição dos bens e dos serviços exportados. Deste modo, a capacidade para desenvolver um processo de retoma económica autónomo afigura-se limitado. Em contrapartida, a exposição directa a instrumentos financeiros complexos é reduzida e o crescimento económico, apesar de fraco, foi relativamente diversificado em termos sectoriais, pelo que o risco de sofrer um ajustamento específico é menor do que o enfrentado por outros países.

Crescimento real do PIB

Desempenho e projecções (variação em %)

	2008	2009	2010
EU27	1.40	0.20	1.10
Portugal	0.50	0.10	0.70
Polónia	5.40	3.80	4.20
Grécia	3.10	2.50	2.60
Roménia	8.50	4.70	5.00
Turquia	3.40	2.70	3.90
Africa Subsaariana	5.40	4.60	5.80
Moçambique	6.00	6.30	6.40
Angola	15.80	11.10	11.30

Fonte: Comissão Europeia e Banco Mundial, actualização de Novembro

RELATÓRIO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

O cenário mais provável será de uma recessão, em linha com o desempenho médio esperado para a Área do Euro. O principal risco advém da capacidade do sistema financeiro manter o nível de captação de fundos no exterior para colmatar a insuficiência da poupança interna, por forma a suavizar a incontornável transição para um regime mais equilibrado em termos do financiamento do consumo e do investimento domésticos. À semelhança da Área do Euro, as pressões inflacionistas deverão ser moderadas ao longo de 2009, reflectindo em simultâneo os menores preços da energia e um contexto de ampla folga produtiva, vertido na manutenção de taxas de desemprego relativamente elevadas.

Enquadramento do Sector Segurador

Em 2008, os prémios de seguro directo do mercado português revelaram um crescimento significativo relativamente ao ano anterior, mais de 11%, superando os 15 mil milhões de euros, o equivalente a cerca de 9,1% do PIB português.

Este rácio, em relação ao PIB, que exprime a penetração da actividade seguradora na economia, alcançou mesmo o maior valor de sempre, superando o nível médio da União Europeia, que em 2007 se cifrava em 8,7%.

Prémios de Seguro Directo [Milhões de Euros]

Ramos	2008	2007	2006	2005	Var. 08/07	Var. 07/06	Var. 06/05
Vida	11.011.7	9.369.3	8.761.5	9.136.3	17,5%	6,9%	-4,1%
Não-Vida	4.323.8	4.381.6	4.361.3	4.307.9	-1,3%	0,5%	1,2%
Total	15.335.5	13.750.9	13.122.9	13.444.2	11,5%	4,8%	-2,4%

Fonte: Associação Portuguesa de Seguradores.

O volume de prémios do sector segurador foi, uma vez mais, impulsionado pela expansão de cerca de 18% do ramo Vida, com um total de prémios superior a 11 mil milhões de euros. Para esta evolução, pesaram muito positivamente os produtos PPR, cujos prémios ou contribuições aumentaram 45% (para perto de 2,5 mil milhões de euros).

Em sentido inverso ao do ramo Vida, evoluíram os prémios dos ramos Não Vida que ascenderam a 4,3 mil milhões de euros, caindo mais de 1%, com forte influência dos seus dois maiores ramos, Automóvel e Acidentes de Trabalho, que apresentaram mesmo evoluções negativas. Ambos condicionados pela fraca performance da nossa economia e por uma intensa concorrência entre os operadores deste sector de actividade.

Relativamente aos custos com sinistros de seguro directo Não Vida, registou-se até ao final do terceiro trimestre do ano um crescimento de cerca de 2%, fruto de uma ligeira aceleração dos montantes pagos e de um decréscimo da variação da provisão para sinistros. O correspondente impacto na taxa de sinistralidade líquida de resseguro foi um agravamento de 0,8 pontos percentuais até Setembro de 2008.

O ano de 2008 veio reforçar a tendência registada em 2007 aumentando o grau de concentração no mercado segurador nacional, sendo que os cinco maiores grupos seguradores foram responsáveis por cerca de 74% dos prémios emitidos, o que compara com 69% registados no final de 2007.

Análise do Ramo Vida

O ramo Vida intensificou o ritmo de crescimento já verificado no ano anterior, conseguindo no final de 2008 atingir um peso relativo de cerca de 72% do total de prémios de seguro directo do mercado português.

Muito embora todos os ramos tenham registado crescimentos assinaláveis nos prémios de seguro directo, o ritmo de crescimento a que se assistiu nos produtos PPR indicia claramente algumas mudanças de atitude da população portuguesa:

- existe uma maior consciencialização de que a reforma atribuída pela Segurança Social não é suficiente para assegurar os padrões de rendimento e o nível de vida equivalentes aos do período de vida activa;
- a prudência aplicada à gestão das seguradoras é percebida pela população inspirando-lhe credibilidade e confiança.

A contribuir para a expansão dos produtos PPR esteve também a série sucessiva de acontecimentos que marcou 2008, que superou, pela sua dimensão, as expectativas da generalidade dos agentes económicos atingindo de forma particularmente gravosa o sector financeiro e estendendo-se progressivamente a todos os países e sectores de actividade. Num contexto de adversidade, o contrato de seguro PPR torna-se percebido como uma boa opção de investimento, aliando as garantias de estabilidade e segurança oferecidas, ao facto de não retirar a quem por eles opta, o poder de dispor do seu património.

Excepcionais foram também os crescimentos verificados ao nível dos produtos de capitalização, cerca de 11%, e dos produtos tradicionais (Risco e Rendas), que acentuaram a dinâmica de 2007 com um crescimento próximo de 14%.

Prémios de Seguro Directo [Milhões de Euros]

Ramos	2008	2007	2006	2005	Var. 08/07	Var. 07/06	Var. 06/05
Produtos de Capitalização	7.597,2	6.835,1	6.009,3	6.673,3	11,1%	13,7%	-9,9%
Planos Poupança Reforma (PPR)	2.465,0	1.698,2	1.961,3	1.714,2	45,2%	-13,4%	14,4%
Risco e Rendas	949,5	835,9	791,0	748,9	13,6%	5,7%	5,6%
Total	11.011,7	9.369,3	8.761,5	9.136,3	17,5%	6,9%	-4,1%

Fonte: Associação Portuguesa de Seguradores.

Manteve-se a tendência de concentração registada nos últimos anos em torno dos cinco principais operadores do mercado nacional. De facto, os cinco principais grupos seguradores que representavam cerca de 81% do total do mercado segurador do ramo Vida em 2007, representam no final de 2008 cerca de 86% do mercado.

Análise dos Ramos Não Vida

Os prémios de seguro directo dos ramos Não Vida apresentam, face a 2007, um decréscimo de 1,3%. Este comportamento resulta fundamentalmente da evolução da economia que se traduziu num crescimento real negativo do PIB.

Prémios de Seguro Directo [Milhões de Euros]

Ramos	2008	2007	2006	2005	Var. 08/07	Var. 07/06	Var. 06/05
Automóvel	1.809,7	1.943,9	2.003,4	1.997,4	-6,9%	-3,0%	0,3%
Acidentes de Trabalho	741,1	762,5	773,6	778,8	-2,8%	-1,4%	-0,7%
Incêndio	731,7	705,9	688,9	684,5	3,7%	2,5%	0,6%
Doença	486,8	440,5	408,4	372,4	10,5%	7,8%	9,7%
Ac. Pessoais	172,0	169,2	168,3	160,3	1,7%	0,5%	5,0%
Outros Ramos	382,4	359,6	318,7	314,6	6,3%	12,9%	1,3%
Total	4.323,8	4.381,6	4.361,3	4.307,9	-1,3%	0,5%	1,2%

Fonte: Associação Portuguesa de Seguradores.

RELATÓRIO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

No segmento Não Vida, acentuou-se o decréscimo dos prémios de seguro directo do maior ramo – Automóvel – para cerca de 7%, reflectindo a tendência de diminuição do prémio médio cobrado aos Clientes e a redução das vendas no sector automóvel, ainda que quase 1/3 daquela queda se explique simplesmente pela alteração legislativa na contabilização da contribuição para o Fundo de Garantia Automóvel (FGA), anteriormente integrada no prémio e actualmente, por imposição legal, cobrada como taxa parafiscal.

Mais grave, embora de menor dimensão, foi a descida verificada nos seguros de Acidentes de Trabalho (-3%), reflexo em parte da diminuição da actividade económica, mas que, muito provavelmente, não foi acompanhada de uma evolução em baixa dos custos com sinistros, do que decorrerá um novo agravamento da sua já elevada taxa de sinistralidade.

O seguro de Doença manteve o seu dinamismo apresentando um crescimento de prémios em torno dos 11%. É uma evolução que se enquadra bem numa tendência já com vários anos de existência, explicável pelas insuficiências e ineficiência do sistema de saúde público, pela crescente preocupação da população com o acesso aos cuidados de saúde e pela versatilidade, abrangência e acessibilidade deste tipo de seguros.

De resto, vários ramos Não Vida tiveram até um comportamento satisfatório, em alguns deles não dissociável das próprias dificuldades económicas, que tendem a estimular a procura de protecção por via do seguro. É o caso dos seguros de crédito, instrumento que protege as empresas contra o risco de incumprimento por parte dos seus devedores, cujos prémios cresceram mais de 47%, face ao ano anterior.

Relativamente aos custos com sinistros de seguro directo dos ramos Não Vida, verificou-se um crescimento de cerca de 2% até ao terceiro trimestre de 2008 e face a igual período do ano anterior. Este agravamento é mais evidente no seguro de Incêndio e nos Outros ramos. No ramo Automóvel, a taxa de sinistralidade permaneceu em contenção (-0,3 pontos percentuais), mas agora de forma bem menos expressiva do que até ao 1º semestre (-3,3 pontos percentuais).

Taxas de sinistralidade

Ramos	Jan-Set 2008	Jan-Set 2007	Jan-Set 2006	Jan-Set 2005	2007	2006	2005
Acidentes	75,4%	72,4%	67,9%	68,5%	77,2%	77,8%	71,4%
Doença	76,5%	77,4%	77,7%	77,0%	82,8%	84,4%	85,2%
Incêndio	50,9%	46,9%	46,7%	43,0%	46,9%	52,0%	43,1%
Automóvel	70,5%	70,8%	69,5%	70,1%	70,6%	69,3%	70,3%
Outros Ramos	59,6%	58,5%	54,4%	48,9%	57,5%	71,6%	56,1%
Total	69,5%	68,7%	66,9%	66,7%	70,1%	71,0%	68,4%

Nota: Taxas calculadas sobre prémios emitidos. Os custos com sinistros incluem montantes pagos, variação da provisão para sinistros e custos de gestão imputados. As taxas apresentadas são líquidas de resseguro.

Millenniumbcp Fortis – Principais Acontecimentos de 2008

Num contexto de grande adversidade, pode dizer-se que os principais objectivos estratégicos que a Millenniumbcp Fortis se propôs alcançar em 2008 foram atingidos. Foi um exercício extremamente positivo do ponto de vista comercial e na vertente técnica do negócio, mas fortemente penalizador na vertente financeira, devido à crise dos mercados financeiros. De entre os vários acontecimentos que marcaram a actividade de 2008, destacam-se os seguintes:

- A excelente performance comercial, que se traduziu num crescimento do volume de prémios muito superior à média do mercado, tanto em Vida (crescimento de 28,6% vs 17,5% do mercado), como em Não Vida (crescimento de 8,2% vs um decréscimo de 1,3% do mercado);

- A actividade comercial do exercício de 2008 ficou marcada por valores históricos de performance nos produtos *Unit-linked* e PPR. As vendas de produtos *Unit-linked* atingiram um valor recorde acima de 1.200 milhões de euros, um acréscimo de 44% face ao ano anterior, em resultado do desenvolvimento de soluções, orientadas de acordo com os perfis dos diversos segmentos de Clientes, que permitiram tirar o melhor partido da evolução dos mercados de dívida ao longo do ano. Em PPR, foi o melhor ano de sempre, consequência não só do enfoque na venda contínua ao longo do ano, mas também do extraordinário êxito do produto “Solução Especial de Investimento”, que atingiu vendas perto do 220 milhões de euros. Relativamente aos produtos Não Vida, o enfoque na inovação e na diversificação dos canais de distribuição permitiu alcançar também uma excelente performance comercial, sendo de destacar o crescimento claramente acima da média do mercado das vendas de produtos Médicos, marca líder incontestada no mercado de seguros de saúde, e Acidentes Pessoais;
- No início de 2008 a Millenniumbcp Fortis lançou um novo canal de distribuição “SME – Agentes & Brokers” para os ramos Não Vida através de uma rede profissional de agentes e corretores. Este novo canal dirigido a Clientes empresa, alcançou no ano de arranque 7.8 milhões de receita processada com 102 mediadores a contribuírem activamente para esta receita;
- A nível organizacional, a equipa de desenvolvimento aplicacional dos seguros na dependência funcional do Millennium bcp foi incorporada na Direcção de Organização e IT (DOIT) da Millenniumbcp Fortis, contribuindo para uma maior coordenação e alinhamento da actuação com as prioridades do negócio. Em 2008, foram desenvolvidos projectos relevantes em praticamente todos os domínios da organização, com especial destaque para o novo portal vocacionado para a gestão de Mediadores e para o projecto de renovação dos sistemas aplicacionais de suporte ao negócio Vida. No domínio aplicacional, registou-se um aumento significativo do esforço de desenvolvimento informático, implementando-se um conjunto de novas soluções no processo de suporte à venda de produtos através da plataforma tecnológica das Sucursais do Millennium bcp;
- Relativamente a gestão dos processos operativos, manteve-se o enfoque no desenvolvimento e automatização das operativas com o objectivo de aumentar a eficiência e a produtividade. Foram renovadas as operativas de venda dos produtos de Acidentes Pessoais e Saúde (Médicos) nas sucursais do Millennium bcp. Estes novos processos, completamente embebidos na plataforma de vendas do banco, permitem, por um lado, a subscrição automática, a emissão imediata da apólice, o débito do primeiro prémio, a entrega das condições particulares ao Cliente e o envio digital da proposta de seguro para os arquivos da Companhia, e por outro, reduzir o prazo de emissão dos contratos, o fluxo físico de papéis e o número de erros associados a estes processos. De salientar ainda o esforço continuado de retenção da carteira com a implementação de novas medidas que visam diminuir as anulações;
- Apesar da conjuntura desfavorável verificada nos mercados financeiros, nomeadamente na segunda metade do ano, a capacidade de resposta de todas as áreas internas no pronto e claro esclarecimento dos Clientes internos e externos, permitiu manter o nível de satisfação dos nossos Clientes em níveis elevados. A melhoria da qualidade de serviço ao longo dos últimos anos está bem patente na evolução do índice global de satisfação do banco com os serviços prestados pela Millenniumbcp Fortis que passou de cerca de 60%, no início de 2005, para 71,4%, no final de 2008.
- Ao nível da gestão de riscos, deu-se continuidade ao projecto de Gestão de Continuidade de Negócios (GCN), com a revisão dos Planos de Continuidade de Negócio e início da

❑ RELATÓRIO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

fase de testes. Paralelamente, procedeu-se à consolidação de vários modelos utilizados na gestão de riscos, tendo presente uma orientação para os princípios de Solvência II;

- No 2º semestre de 2008 desenvolveu-se o projecto de constituição de uma nova Plataforma de Gestão de Sinistros Não Vida para os seguros Automóvel e Acidentes de Trabalho. A nova Plataforma iniciou a sua actividade em 1 de Janeiro de 2009 e o seu modelo organizativo assenta na externalização de um conjunto de actividades de suporte à gestão de sinistros. Com uma solução aplicacional única para a gestão de todos os sinistros Não Vida, esta Plataforma tem um modelo operativo partilhado entre a Seguradora e o seu Parceiro estratégico, com funções e responsabilidades inequivocamente definidas, ficando as funções de análise e decisão na esfera da Seguradora e as funções de suporte e administrativas a cargo do Parceiro.
- No que respeita à gestão dos Recursos Humanos, o ano de 2008 fica também marcado por várias actividades com impacto na motivação e satisfação dos Colaboradores. Entre as várias acções levadas a cabo nesta área, destaca-se, pela sua importância e transversalidade, o programa “Liderar com Valores”, destinado às chefias intermédias, que visa adoptar dentro da empresa, de forma mais consistente e estruturada, comportamentos e práticas empresariais que consideramos críticas para o crescimento da Empresa e dos Colaboradores;
- No negócio de gestão de Fundos de Pensões, é de destacar que a Pensõesgera manteve a liderança do mercado. Foi concluído o processo de análise e verificação do “GIPS Compliant” (Global Investment Performance Standards), que permite distinguir e consolidar o posicionamento num mercado cada vez mais concorrencial e marcado por uma conjuntura económica e financeira instável.

Missão, Valores e Estratégia

Missão

Ser a Empresa líder no Mercado segurador Português, maximizando o potencial da marca e da estratégia multi-canal do Millennium bcp, capitalizando as competências da Fortis em termos de desenvolvimento de produtos, disponibilizando uma oferta completa de produtos inovadores e as melhores soluções em termos de *performance* aos seus Clientes, com um serviço de excelência em termos de pessoas e processos.

Valores

O Grupo pretende ser reconhecido pelos seus parceiros por um conjunto de quatro grupos de valores.

Solidez (Estabilidade)	Somos credíveis, agora e no futuro. Somos um parceiro sólido e proporcionamos aos nossos Colaboradores oportunidades, desafios e perspectivas alargadas.
Responsabilidade (Credibilidade)	Ouvimos, compreendemos e respondemos aos Clientes e à Sociedade. Entendemos que para o alcançar, os nossos Colaboradores são cruciais e por isso proporcionamo-lhes meios para crescerem e desenvolverem os seus talentos ao máximo.
Inovação (Criatividade)	Esforçamo-nos, sempre, para obter as melhores e mais adequadas soluções. Encorajamos os Colaboradores a usarem a sua iniciativa e a desenvolverem um espírito empreendedor.
Objectividade (Pragmatismo)	Somos frontais e agimos com transparência.

Esses valores, são suportados por um conjunto de comportamentos e práticas empresariais, que são assumidas no dia-a-dia pelos Colaboradores.

Estratégia

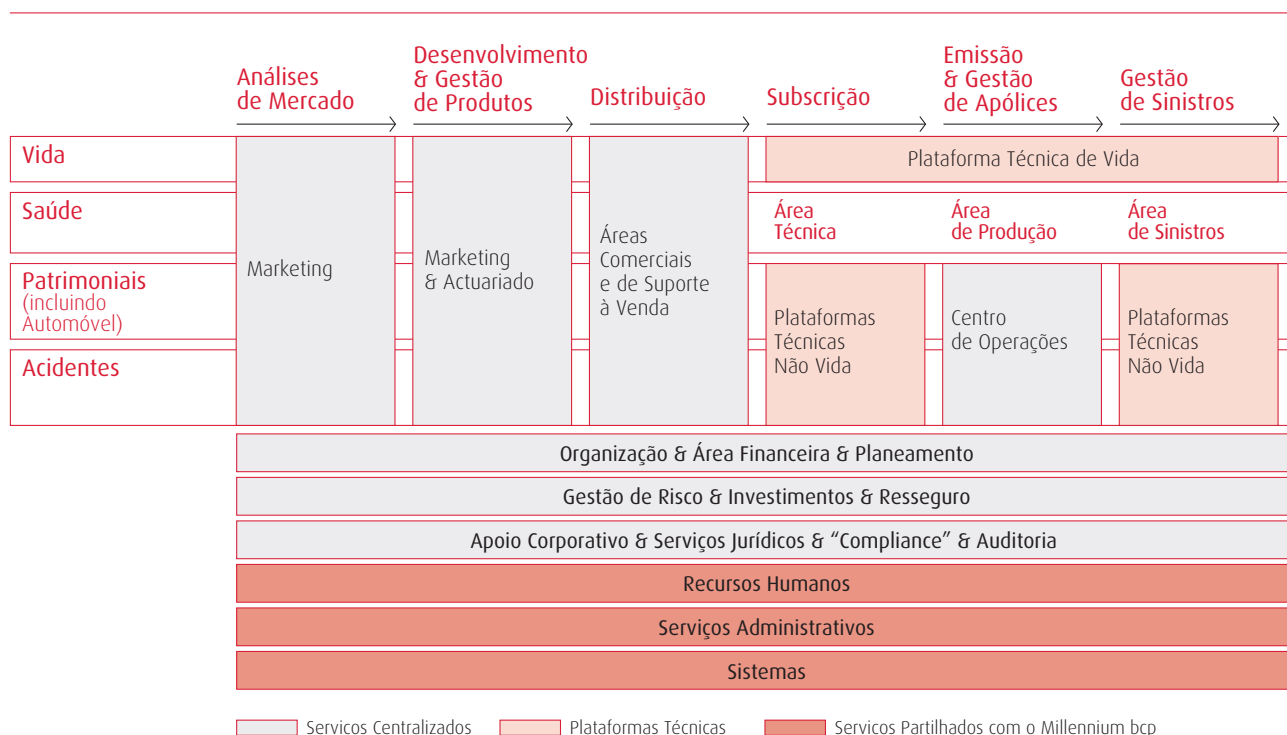
A estratégia do Grupo Millenniumbcp Fortis assenta em 8 pilares, dos quais derivam vários objectivos.

Pilares Estratégicos	Objectivos
Aumentar a solidez financeira	<ul style="list-style-type: none"> • Ser líder de mercado em volume de negócio; • Melhorar os drivers de rentabilidade defendendo a margem dos produtos e equilibrando a carteira; • Manter os níveis de solvência.
Maximizar o crescimento através do Millennium bcp	<ul style="list-style-type: none"> • Aumentar a eficácia das campanhas comerciais e garantir a continuidade das vendas fora desse período; • Desenvolver a venda activa; • Simplificar a oferta de produtos e os processos operativos.
Desenvolver canais alternativos	<ul style="list-style-type: none"> • Equilibrar a estrutura da carteira e aumentar a rentabilidade desenvolvendo canais de distribuição alternativos (ex. "SME – Agentes & Brokers" e Média Directa).
Desenvolver novos produtos	<ul style="list-style-type: none"> • Antecipar as necessidades do mercado lançando produtos inovadores que impulsionem as vendas e respondam a novos segmentos de mercado.
Melhorar a qualidade dos serviços prestados	<ul style="list-style-type: none"> • Melhorar a relação com o Cliente através de processos fluidos, suportados por níveis de serviço de excelência.
Alinhar os sistemas (IT) com os objectivos da empresa	<ul style="list-style-type: none"> • Aumentar a produtividade e controlar os custos operacionais desenvolvendo ferramentas apropriadas; • Aumentar o controlo sobre o suporte informático reduzindo o tempo de resposta.
Mitigar o risco operacional	<ul style="list-style-type: none"> • Minimizar a exposição ao risco operacional e financeiro.
Assegurar o envolvimento e responsabilização dos Colaboradores	<ul style="list-style-type: none"> • Desenvolver aptidões e competências; • Incentivar ao autodesenvolvimento e à responsabilização como meio de reforçar a progressão na carreira.

RELATÓRIO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Estrutura Organizacional

O processo de reestruturação e racionalização da actividade, constitui um dos mais relevantes factores críticos de sucesso para a obtenção de sinergias operativas e para o aproveitamento de economias de escala decorrentes do processo de concentração estratégica, seja em áreas técnicas – como a Produção, Sinistros, Resseguro e Gestão de Activos – seja em áreas operativas de suporte – Organização, Sistemas, Administrativa, Financeira, Contabilidade, Recursos Humanos, Serviços Jurídicos, Auditoria Interna e *Compliance*.



Marketing & Comercial

Dependendo da perspectiva, 2008 tem sido descrito como o pior ano em termos económicos desde a Segunda Guerra Mundial, ou desde a Grande Depressão dos anos 30 do século passado. A turbulência que teve início no sector bancário nos Estados Unidos afectou os mercados financeiros e rapidamente se espalhou a nível mundial, tendo-se tornado numa crise económica que já se confirmou como sendo uma recessão global, e que se poderá tornar numa depressão em alguns dos países mais desenvolvidos.

Mesmo neste ambiente económico negativo, a Millenniumbcp Fortis conseguiu aumentar o volume de prémios, ultrapassando o desempenho do mercado nos ramos Vida e Não Vida. O volume total de prémios de seguro directo aumentou 26,7%, mais do dobro que os 11,5% do mercado. O crescimento no ramo Vida foi de 28,6%, e de 8,2% nos ramos Não Vida, enquanto a evolução do mercado para os mesmos agregados foi de 17,5% e -1,3%, respectivamente.

O ano de 2008 foi marcado por volumes históricos nos produtos de investimento, uma linha de negócio onde a Millenniumbcp Fortis tem uma oferta vasta e equilibrada. A Companhia, com base nas suas reconhecidas capacidades de inovação, tem vindo a apresentar soluções de produtos que se adequam permanentemente às condições do mercado.

Novamente sem campanhas de visibilidade nos media ou nas Sucursais do Millennium bcp, os produtos *Unit-linked* demonstraram um dinamismo comercial notável. Esta linha de negócio atingiu o maior registo de vendas de sempre, com um volume de 1.235 milhões de euros, e um aumento de 44% em relação a 2007. Os factores chave de sucesso foram a inovação de produto/mercado, a abordagem segmentada, a competitividade dos produtos assegurada pelas melhores condições disponíveis (sempre com uma margem sustentada), o empenhamento nas vendas (com o compromisso Banco/Seguradora em objectivos comerciais) e, este ano novamente, a retenção da carteira.

Efectivamente, durante o exercício em análise, foram lançados diversos produtos novos, com a Companhia a disponibilizar uma ampla gama de soluções, adaptáveis ao perfil de risco e às expectativas de retorno de todos os segmentos de Clientes do Millennium bcp, incluindo no *Private Banking*. Beneficiando de um *time-to-market* de novos produtos de apenas 3 dias, desde a ideia inicial até à comercialização, a Companhia conseguiu assegurar um fornecimento contínuo de soluções adequadas às condições do mercado ao longo de todo o ano e à medida das necessidades dos Clientes.

No que respeita aos produtos PPR, o crescimento de prémios relativamente a 2007 foi de 108%, com a Companhia a registar o melhor ano de sempre, mais que duplicando o crescimento registado em igual período no mercado (44%). A evolução dos produtos PPR derivou de uma concentração permanente nos objectivos ao longo de todo o ano, de um crescimento de 20% nos prémios regulares e do extraordinário sucesso do “SEI – Solução Especial Investimento”, especialmente concebido para as necessidades de um segmento específico de Clientes, conseguindo um volume por si só 220 milhões de euros.

A atratividade da oferta dos produtos *Unit-linked* e PPR também se reflectiu na taxa de reinvestimento, com 6 em cada 10 Clientes a escolherem produtos da Companhia, a maioria deles após 8 anos de permanência, para investir por igual período.

O desempenho dos produtos PPR e *Unit-linked* compensou o abrandamento nos prémios dos produtos de Capitalização, com um decréscimo de 39% relativamente a 2007, apesar da amplitude da oferta, com produtos estrela como o “Poupança 125” & “Poupança 115” (8 e 5 anos de prazo, respectivamente), tendo a sua própria atractividade comercial sido ensombrada pelos produtos *Unit-linked*. O recém lançado “Jovem Aforro”, um produto direccionado para poupanças regulares garantindo as futuras necessidades dos filhos ou netos dos Clientes, veio mudar o perfil desta linha de negócio, aumentando os prémios regulares em 30%.

Nos produtos de investimento, a penetração nos fundos dos Clientes aumentou 1,2 pontos percentuais, de 25,1% para 26,3%.

No que respeita a produtos de Risco de venda associada, as taxas de penetração, já ao nível das melhores práticas europeias, conseguiram registar um crescimento sustentado, compensando parcialmente o decréscimo de volume dos produtos bancários (especialmente crédito habitação), afectados pelas restrições ao crédito, aumento do *pricing* e o ambiente económico recessivo. Em termos globais, os prémios diminuíram 15% rela-

PPR Millennium

NA MINHA REFORMA MANDO EU

ENTREGAS
DESDE
25€
MÊS

É o seu futuro.
Comece já.

Poupe até
400€*
no IRS

*Para um cliente com média de 25 anos e estágio anual de 3.000€

Millennium
bcp

A vida inspira-nos

www.millenniumbcp.pt

707 56 24 24

Banco Comercial Português, S.A. Sociedade Aberta - Sede: Praça D. João I, 17 4800-026 Porto - Capital Social 6.094.000.000 € (I.R. - 10% União de Portugal e de Portugal Continental 500.000.000€) Produtora de Seguros (agente nº 20749920) - Titulo de Registo 3476/2007 Autorizada para emissão de seguros dos Seguros-Vida e Não-Vida das Seguradoras Estrangeiras - Companhia Portuguesa de Seguros de Vida, S.A. - Cofinor - Companhia Portuguesa de Seguros, S.A. e Páris - Companhia Portuguesa de Seguros de Vida, S.A. e sede central a PortugalSeg - Sociedade Gestora de Fundos de Pensões, S.A. Intermediária e controladora de seguros dependentes em nome próprio da Millennium BCP Gestões de Fundos de Investimento, S.A. - 484 João Pessoa, nº 21 1050-117 Lisboa, Capital Social 6.750.000.000 € (I.R. Portugal Continental e C.A.R. Reg. C.A.R. de Lisboa, com o número único de inscrição e identificação fiscal 502701889) Não dispomos a conselho de valores, mas disponibiliza, por meio da Millennium BCP.

RELATÓRIO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO



tivamente a 2007, considerando os produtos Vida Risco, Multiriscos, e o Automóvel associado a financiamento.

Apesar do abrandamento do volume de prémios, os indicadores de negócio foram muito positivos: o prémio médio cresceu – consequência directa do aumento dos montantes financiados no crédito habitação, assim como da duração dos contratos de crédito pessoal – e as taxas de penetração mantiveram-se ao nível das melhores práticas europeias. A optimização de processos e o enfoque comercial levaram a uma subida de 0,2 pontos percentuais (pp), para 99%, em Vida Crédito Pessoal, de +1,8 pp, para 90,9%, em Vida Crédito habitação e de 0,6 pp, para 82,3%, em Multiriscos.

Nos produtos de Risco de venda activa, o foco nos pilares estratégicos de inovação de produto-mercado e da distribuição multi-canal continuou a produzir resultados bem visíveis. O número de campanhas com objectivos comerciais no Millennium bcp foi um importante motor para o crescimento do negócio de Risco em venda activa – o ano de 2008 registou três vezes mais campanhas do que 2007. O crescimento do prémio médio de 8% foi uma inversão significativa face a 2007 (-6,9%). Este resultado está directamente associado à inovação de produto (Acidentes Pessoais, +32%; Vida Risco, +3%). A taxa global de anulação aumentou ligeiramente (2,4 pp), principalmente devido ao ambiente económico (menor rendimento disponível).

Os prémios de Acidentes Pessoais cresceram 50%, impulsionados pelas melhorias introduzidas no produto e pelo dinamismo comercial do Banco, com bons resultados nas campanhas comerciais.

A venda activa de Vida Risco aumentou 40%, novamente em resultado da inovação ao nível do produto e da dinâmica comercial do Millennium bcp.

Os prémios de Saúde cresceram acima do mercado (+13%, comparado com os 9% do mercado), beneficiando da estratégia de múltiplos canais de distribuição e da força da marca Médis. Em termos de notoriedade de marca, a Médis tem sido sempre classificada em primeiro lugar face a todos os concorrentes, normalmente duplicando os registos do principal concorrente. Uma das principais associações à marca Médis continua a ser a de liderança de mercado, com todas as fontes disponíveis, incluindo as da Marktest, a apontar a Médis como líder, apesar do segundo lugar no ranking de prémios. Para maximizar o desempenho da marca, a Médis manteve os atributos aspiracionais elevados, mas melhorando a ligação emocional à marca. A Médis foi novamente, e pela terceira vez consecutiva, premiada como “SuperBrand”, uma distinção que faz tributo às mais fortes e valiosas marcas em Portugal.

Para atingir os ambiciosos objectivos da Millenniumbcp Fortis, a melhor alternativa para expandir o negócio dos ramos Não Vida no segmento de mercado de empresas foi desenvolver um novo canal de distribuição. Um canal direccionado para Agentes e Corretores que abordasse o mercado Não Vida de Clientes Empresa foi a forma encontrada para incrementar o volume de prémios e os resultados a médio prazo. Os primeiros resultados apareceram ao longo de 2008, com os volumes de prémios a chegarem perto de 7,8 milhões de euros, maioritariamente concentrados em Saúde. O potencial deste novo canal é elevado, bem como a ambição comercial, com um portal de serviço disponível a partir de 2009 e com os Agentes e Corretores a ficarem mais firmemente ligados à Companhia.

Melhorar o serviço para atingir uma operativa de excelência foi uma das metas estratégicas de 2008. Como consequência das melhorias introduzidas na ligação entre o *front*

& back office e do estabelecimento de níveis de serviço ainda mais ambiciosos, os níveis de satisfação dos Clientes internos e externos mantiveram a tendência de melhoria. O efeito combinado de níveis de serviço atingidos pelo Centro de Contactos e o crescente empenho da estrutura comercial da Companhia em apoiar o esforço de vendas do Banco, colocou os níveis de satisfação internos num nível histórico.

Employee Benefits

A abordagem comercial junto das redes de Empresas e Corporate do Millennium bcp foi realizada pela área de negócio de *Employee Benefits* distribuindo de forma integrada os Fundos de Pensões da Pensõesger, os seguros de Saúde da Ocidental Seguros e os seguros de Vida da Ocidental Vida, envolvendo como Clientes, para além das empresas, cada vez mais os seus Colaboradores.

A grande implantação no mercado e o dinamismo comercial das redes de Empresas e Corporate do Millennium bcp permitiram que a realização de um volume de negócios em termos de produção nova de 40.176 milhares de Euros. O valor global de produção nova repartiu-se da seguinte forma: 315 milhares de Euros em Fundos de Pensões; 34.494 milhares de Euros em seguros de Capitalização; 3.203 milhares de Euros em seguros de Vida e 574 milhares de Euros em seguros de Saúde.

A posição destacada ou de liderança nos mercados em que actua, a visão global do Cliente através da oferta integrada de produtos de *Employee Benefits* e a consolidação de uma oferta global nos seguros Não Vida, permitem perspectivar, para 2009, um alargamento de oportunidades para a oferta de soluções globais de seguros e fundos de pensões para as empresas.

Oferta de Fundos de Pensões Abertos

A Pensõesger comercializa três Fundos de Pensões Abertos que se distinguem entre si pelo maior ou menor exposição a activos de maior risco – acções.

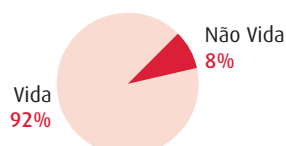
As contribuições podem ser efectuadas para mais que um Fundo de Pensões, existindo também a possibilidade de switching anual entre Fundos, de acordo com o previsto no Plano de Pensões.

HORIZONTE SEGURANÇA	HORIZONTE VALORIZAÇÃO	HORIZONTE VALORIZAÇÃO MAIS
<p>O Fundo revela-se apropriado para quem pretenda investir com segurança – perfil de risco reduzido (0% em acções). Os investidores neste Fundo apresentam um horizonte temporal de investimento curto. Trata-se de um Fundo que se destina aos investidores que se encontram próximos da idade da reforma ou próximos do momento do seu reembolso.</p>	<p>O Fundo revela-se apropriado a quem pretenda investir com alguma valorização – perfil de risco intermédio (exposição central em acções de 25 %). Os investidores neste Fundo apresentam um horizonte temporal de investimento médio. Trata-se de um Fundo que se destina aos investidores cujas datas para a reforma se encontram a médio prazo.</p>	<p>O Fundo revela-se apropriado para quem queira investir com valorização – perfil de risco mais elevado (exposição central em acções de 40%). Trata-se de um Fundo dirigido a investidores com apetência para o investimento em activos de risco dado a potencial valorização que é expectável em fundos de investimento com elevada maturidade e elevada exposição em acções – horizonte temporal de investimento elevado.</p>

RELATÓRIO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Análise Financeira

Estrutura dos Prémios de Seguro Directo



A análise que respeita ao volume de produção do Grupo e do mercado segurador, inclui contratos de investimento que, de acordo com as normas IFRS, não são contabilizados como prémios de seguros, nomeadamente produtos *Unit-linked* (UL).

Em 2008, a Millenniumbcp Fortis apresentou crescimentos de produção acima do mercado nacional nos ramos Vida e Não Vida, com um volume de prémios de seguro directo de 2.426 milhões de euros e uma quota de mercado global de 15,8%, representa-

tiva de um crescimento de 1,9 pontos percentuais (pp) face a igual período de 2007.

No Ramo Vida, o volume de prémios de seguro directo ascendeu a 2.238 milhões de euros, registando um expressivo crescimento de 28,6% face ao ano anterior. É de destacar a evolução dos produtos PPR, cujos prémios mais do que duplicaram face ao ano anterior, e a evolução dos produtos *Unit-linked* com um aumento de 44%. De salientar ainda o facto de o mercado apresentar para os mesmos ramos crescimentos de 45% e 22%, respectivamente. Nos ramos Não Vida é de destacar o crescimento de 8,2% nos prémios de seguro directo, facto tanto mais assinalável dado o decréscimo de 1,3% registado no mercado segurador, condicionado pela fraca performance da nossa economia e por uma intensa concorrência entre operadores.

No que respeita ao negócio dos Fundos de Pensões, o volume total de activos sob gestão atingiu 6.898 milhões de euros, reflectindo um decréscimo de 7,1% face a 2007. Apesar deste decréscimo, a Millenniumbcp Fortis reforçou a sua posição de liderança neste segmento de negócio, com uma quota de mercado de 34,1% no final de 2008 (cerca de 1 pp acima de 2007), o que só foi possível na medida em que a evolução média do mercado registou um decréscimo de 9,5% no volume total de activos sob gestão.

Ramo Vida

Prémios de Seguro Directo

O ramo Vida atingiu um montante de prémios de seguro directo de 2.238 milhões de euros, correspondente a um acréscimo de 28,6% face a igual período de 2007. A principal contribuição para esta performance foi dos produtos *Unit-linked* (1.235 milhões de euros) seguida pelos PPR (509 milhões de euros) e pelos produtos de Poupança (284 milhões de euros).

Evolução dos prémios de Seguro Directo Vida [Milhões de Euros]

Ramo	2008	2007	2006	Var. 08/07	Var. 07/06
Produtos de poupança	283.580	463.860	410.100	-38,9%	13,1%
Unit-Linked	1.235.053	857.473	524.216	44,0%	63,6%
PPR e PPR/E	509.331	245.026	355.674	107,9%	-31,1%
Riscos e Rendos	210.231	174.035	168.373	20,8%	3,4%
Total	2.238.194	1.740.395	1.458.363	28,6%	19,3%

Foram ultrapassados pela primeira vez na história da Millenniumbcp Fortis os 1.000 milhões de euros de prémios de produtos *Unit-linked*, reflexo do investimento na valência de desenvolvimento de produtos feita ao longo dos últimos três anos, que permitiu proporcionar aos Clientes dos diversos segmentos soluções de investimento adequadas, a todo o momento, às exigências do mercado. Deste modo, apesar do abrandamento económico registado no último semestre do ano, a excelente performance verificada nos primeiros meses de 2008 permitiu ainda assim atingir um novo recorde de vendas para a Companhia.

O volume de prémios dos produtos PPR foi o melhor de sempre, consequência do esforço comercial efectuado desde o início de 2008 e da capacidade de desenvolvimento de produtos atractivos, adaptados aos diversos segmentos de mercado. A partir de Novembro, e com o objectivo de responder às adversidades de um novo contexto económico, o lançamento do produto "Solução Especial Investimento" tornou-se o grande impulsionador do volume de vendas, tendo sido percepcionado como uma excelente opção de investimento, que alia garantias de estabilidade e segurança ao facto de não retirar, a quem por eles opta, o poder de dispor do seu património.

Os produtos de Risco e Rendimentos apresentaram um crescimento de 20,8%, relativamente ao mesmo período de 2007, permitindo à Millenniumbcp Fortis manter a liderança do mercado neste segmento com uma quota de 22,1% no conjunto das seguradoras a operar no mercado nacional.

Em 2008, a Millenniumbcp Fortis posicionou-se como o terceiro maior grupo segurador em termos de prémios do ramo Vida com uma quota de mercado de 20,3%, o que representa um subida de cerca de 2 pp face a igual período do ano anterior.

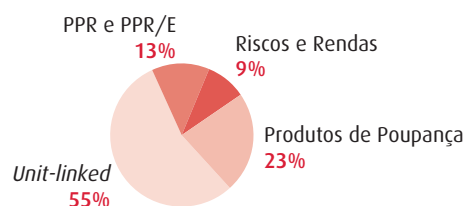
Análise Técnica

A margem técnica do ramo Vida, antes de imputação de custos administrativos, ascendeu a 82 milhões de euros, no final de 2008, fortemente penalizada pelo impacto negativo das perdas decorrentes da crise financeira. Excluindo este efeito, a margem técnica teria atingido 207 milhões de euros, o que representaria um crescimento de 29% face ao período homólogo de 2007.

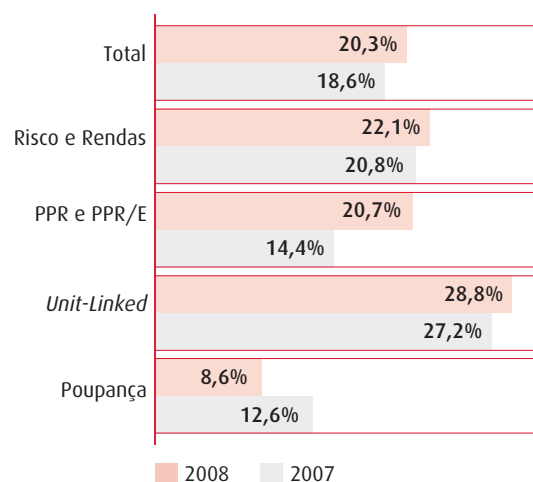
Tal como referido anteriormente, a crise que se fez sentir nos mercados financeiros, em especial na segunda metade do ano, condicionou fortemente a componente financeira do negócio, reflectindo-se negativamente na evolução dos resultados.

A obtenção de um rácio de despesas de 0,83%, aliado a um crescimento significativo da margem técnica, se excluirmos o impacto extraordinário da função financeira, revelam a gestão criteriosa e adequada que permitiu minimizar os efeitos adversos dos mercados de capitais.

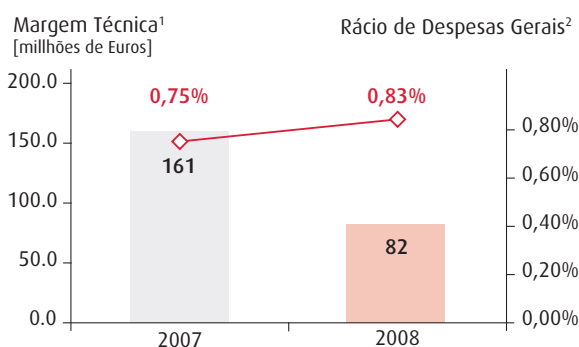
Estrutura da Carteira de Prémios do Ramo Vida



Evolução da Quota de Mercado do Ramo Vida



Margem Técnica vs Rácio de Despesas Gerais



1) Antes da imputação de custos administrativos.

2) "Custos operativos afectos ao ramo Vida" / "Investimentos médios afectos ao ramo Vida".

RELATÓRIO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

O maior contributo relativo para o resultado da Companhia continua a ser proporcionado pelos produtos de Risco, cuja rentabilidade se baseia em políticas e práticas de subscrição rigorosas e uma superior capacidade de controlo de custos.

Apesar da conjuntura económica é ainda de destacar o contributo fortemente positivo para a margem registado pelos produtos *Unit-linked* com um crescimento de 38% face a 2007.

Fundos de Pensões

Evolução do Mercado

Tal como no sector segurador, o ano de 2008 ficou marcado pela forte crise e instabilidade vivida com particular incidência, no sector financeiro, com resultados ao nível da perda de valor nos mercados de capitais e no alargamento dos spreads de crédito, que só encontram paralelo na grande depressão de 1929/1933.

Em 2008, os Fundos de Pensões, na sua generalidade, apresentaram taxas de rentabilidade negativas o que, apesar de se ter registado um valor de 1,2 mil milhões de euros de contribuições líquidas de pensões pagas, teve como consequência que o valor global dos activos sob gestão tenha reduzido para 20.241,8 milhões de euros, evidenciando um decréscimo de 9,5%.

Em termos de legislação, após a reformulação global da legislação dos Fundos de Pensões e a respectiva regulamentação realizadas nos anos de 2006 e 2007, o ano de 2008 caracterizou-se pela quase inexistência de novidades com significado directo ou indirecto para a actividade. Assim, em termos de produção legislativa no ano de 2008, apenas merecem referência a publicação da Norma Regulamentar 18/2008 de 23 de Dezembro que define o conjunto de relatórios e elemento de índole financeira ou estatística a enviar pelas entidades gestoras ao Instituto de Seguros de Portugal, bem com os respectivos prazos de envio e, no âmbito da segurança social, a alteração do artº 33 do Decreto-Lei 187/2007, realizando-se ligeiras alterações às regras de cálculo aplicáveis aos beneficiários inscritos até 31 de Dezembro de 2001.

Actividade da Pensõesger

A Millenniumbcp Fortis opera no mercado de Fundos de Pensões através da sociedade gestora Pensõesger, baseando a sua actividade na qualidade da informação prestada, no acompanhamento permanente e na resposta atempada às solicitações dos seus Clientes.

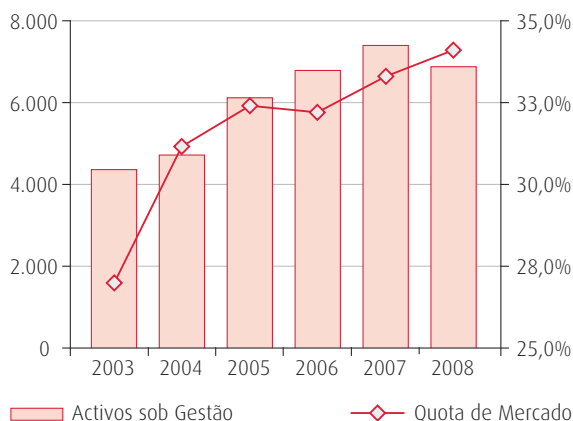
Apesar do decréscimo de 7,1% nos activos sob gestão, decorrente da evolução dos mercados financeiros, a performance da Pensõesger em 2008 foi bastante positiva, permitindo-lhe reforçar a posição de liderança que já detinha no mercado com uma quota de 34,1%. Convém ainda referir que este movimento de reforço de quota de mercado tem sido consistente e que, desde 2003, já se traduziu num aumento de 7,1 pp de quota de mercado.

Numa filosofia integrada de aproveitamento das sinergias do Grupo, a Pensõesger manteve o relacionamento com as redes bancárias de empresas do Millennium bcp – Corporate e Empresas – através de acções concertadas de promoção de negócios na área de “Employee Benefits”.

No decorrer do exercício em análise, com o objectivo de melhorar a produtividade e qualidade do

Volume Total de Fundos sob Gestão e Quota de Mercado

[Milhões de Euros]



trabalho, bem como para permitir responder à crescente quantidade de informação a fornecer aos Participantes e Beneficiários dos fundos de pensões, foram lançadas várias iniciativas para o desenvolvimento de ferramentas informáticas específicas da Pensõesger. Estes processos têm tido também reflexos na melhoria da informação a prestar através de acesso personalizado na Internet.

Para consolidar o posicionamento de mercado da Pensõesger, e apesar de ter externalizada a função de gestão de investimentos, foi concluído o processo de análise e verificação "GIPS Compliant" ("Global Investment Performance Standards"), tendo ficado definidos 6 compósitos de investimento alternativos para apresentação ao mercado, três dos quais correspondentes à oferta disponibilizada por fundos de pensões abertos.

No final de 2008, O volume total de activos geridos, repartidos por 33 fundos fechados, 4 fundos Abertos e 5 fundos abertos PPR, atingiu 6.898 milhões de euros.

O total de activos sob gestão dos 33 fundos fechados totalizou 6.760 milhões de euros, a que correspondeu um decréscimo de 514 milhões de euros, justificado por reduções dos montantes geridos na generalidade dos fundos sob gestão, em resultado das taxas de rendibilidade negativas que se verificaram.

Quanto aos fundos abertos, o volume de activos sob gestão ascendeu a 85,5 milhões de euros, o que representa um valor em linha com o verificado em 2007, traduzindo um ligeiro acréscimo do seu peso relativo.

A Pensõesger mantém a oferta dos fundos abertos com perfis de riscos diferenciados, permitindo aos associados a escolha adequada ao financiamento dos seus planos de pensões em função com o prazo das responsabilidades.

A forte instabilidade nos mercados financeiros, registada com particular incidência a partir do verão de 2008, teve como consequência uma redução generalizada das taxas de rendibilidade dos fundos de pensões.

De acordo com a informação disponível, apesar de as taxas de rendibilidade da generalidade dos fundos geridos pela Pensõesger ter apresentado valores negativos, estas compararam de forma positiva com as verificadas nos fundos de pensões dos restantes operadores do mercado, para classes de risco comparáveis.

No que diz respeito aos fundos PPR, o valor sob gestão no final de 2008 atingiu 52,1 milhões de euros, sendo inferior em 15,4 milhões de euros ao valor sob gestão em 2007. Este decréscimo resulta do facto de a Pensõesger não ter em vigor qualquer protocolo de comercialização activa com redes de distribuição de retalho, e de uma parte significativa dos seu Clientes já reunirem as condições para o reembolso.

Os proveitos decorrentes das prestações de serviços ascenderam a 12,0 milhões de euros, reflectindo uma redução de 7,5%, em linha com a redução dos activos sob gestão.

Os custos operacionais cifraram-se em 6,4 milhões de euros, um valor igual ao verificado em 2007. Os custos financeiros foram 0,9 milhões de euros, registando um crescimento de 583% face a 2007, reflectindo fundamentalmente, imparidades e menos valias verificadas na carteira de investimentos da Pensõesger.

Os resultados líquidos do exercício situaram-se em 4,3 milhões de euros, valor que compara com 5,8 milhões de euros em 2007, representando uma redução de 26,2%.

Ramos Não Vida

Prémios de Seguro Directo

Em 2008, a Millenniumbcp Fortis atingiu nos ramos Não Vida um volume de prémios de seguro directo de 188,1 milhões de euros, o que representa um crescimento de 8,2% face ao ano anterior, este crescimento foi mais uma vez, e pelo quarto ano consecutivo, obtido num contexto de crescimento real negativo do mercado segurador nacional.

RELATÓRIO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Evolução dos Prémios de Seguro Directo Não Vida [Milhares de Euros]

Ramo	2008	2007	2006	Var. 08/07	Var. 07/06
Automóvel	20.232	22.023	24.984	-8,1%	-11,9%
Acidentes de Trabalho	5.183	4.763	4.808	8,8%	-0,9%
Incêndios e Outros Danos	35.247	32.577	30.229	8,2%	7,8%
Saúde	110.129	97.333	89.140	13,1%	9,2%
Acidentes Pessoais	12.811	12.356	13.528	3,7%	-8,7%
Outros Ramos	4.498	4.810	4.885	-6,5%	-1,5%
Total	188.101	173.862	167.574	8,2%	3,8%

Volta a destacar-se, pela positiva, o crescimento dos prémios de seguro directo de Saúde, na ordem dos 13%. Este crescimento torna-se, fruto da inovação da oferta, da diversificação de canais de distribuição, da abordagem criteriosa dos diversos segmentos (com destaque para as empresas) e da aposta consistente na promoção da marca Médis, que consolidou a empresa como líder incontestada em notoriedade no seu segmento ao longo de mais de uma década.

Apesar da modesta posição que ocupa no mercado segurador nacional de Não Vida, a Millenniumbcp Fortis volta a reforçar sua quota de mercado de 4,0%, no fim de 2007, para 4,4%, no final de Dezembro de 2008. Em Saúde, o Grupo manteve o 2º lugar do ranking das seguradoras a operar no mercado nacional com uma quota de mercado de 22,6%.

Análise Técnica

A margem técnica dos ramos Não Vida, antes da imputação de custos administrativos, foi de 62 milhões de euros, também penalizada pelo impacto negativo das perdas decorrentes da crise financeira. Excluindo este efeito, a margem técnica teria atingido 67 milhões de euros, o que representaria um acréscimo de 10% face ao período homólogo de 2007.

Apesar do aumento da receita processada, da diminuição do custo do resseguro e do

bom desempenho ao nível da sinistralidade, verifica-se que o aumento da margem face ao exercício anterior foi fortemente limitado pela muito acentuada redução dos rendimentos das reservas técnicas, em consequência da crise financeira internacional que obrigou à realização de menos valias nas carteiras para limitar as imparidades.

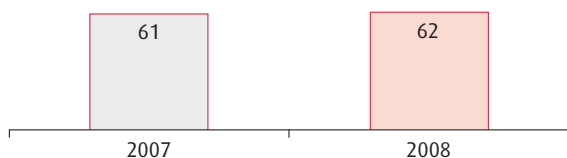
As taxas de sinistralidade Não Vida, antes de imputação de custos administrativos, mantiveram-se em níveis historicamente baixos, fixando-se em 51,4%. Apesar do ligeiro acréscimo face aos valores apresentados em 2007 (47,3%), as taxas mantêm-se em níveis sem paralelo no mercado português (que apresenta taxas de sinistralidade significativamente mais elevadas em todos os ramos).

O rácio combinado de Não Vida, após imputação de custos administrativos, fixou-se em 80,3%, para o que contribuíram sobretudo o esforço efectuado na contenção dos custos de exploração e uma rigorosa política de subscrição e aceitação de riscos.

Margem Técnica Não Vida

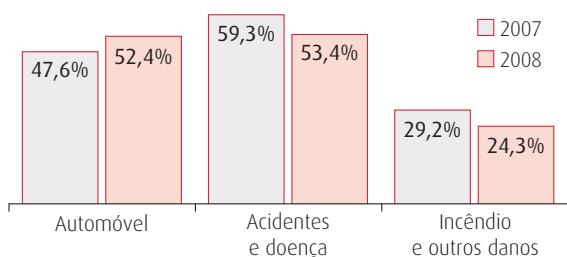
(Antes da Imputação de custos administrativos)

[Milhões de Euros]



Taxas de Sinistralidade Não Vida

(Antes da imputação de custos administrativos)



Custos Administrativos

Os custos administrativos registaram um acréscimo de 11,9%, fixando-se nos 89,9 milhões de euros.

Evolução dos Custos Administrativos (excluindo amortizações do exercício) [Milhares de Euros]

	2008	2007	Var. 08/07	Estrutura 2008	Estrutura 2007
Despesas com Pessoal	24.526	24.052	2,0%	27,3%	29,9%
Fornecimentos e Serviços Externos	33.246	31.893	4,2%	37,0%	39,7%
Impostos e Taxas	3.398	2.793	21,7%	3,7%	3,5%
Comissões de Serviços Financeiros	28.732	21.616	32,9%	32,0%	26,9%
Total	89.902	80.354	11,9%	100,0%	100,0%

De salientar que o aumento de cerca de 4% na rubrica de “Fornecimentos e Serviços Externos” se deve aos custos decorrentes da nova Plataforma de Sinistros de Acidentes de Trabalho e Automóvel (0,6 milhões de euros), de um novo *Software* aplicacional para o ramo Vida (0,6 milhões de euros) e do lançamento do novo canal de negócio direccionado ao segmento de PME (0,2 milhões de euros).

Ao nível das Comissões, o acréscimo é justificado por comissões de serviços financeiros de produtos *Unit-linked* que atingiram a sua maturidade.

O aumento na rubrica de “Impostos e Taxas” deve-se essencialmente do acréscimo registado nas taxas associadas aos prémios, decorrentes do crescimento de 28,6% dos prémios de Vida.

Resultado Líquido

Em 2008, o resultado líquido consolidado do exercício, antes VOBA (“value of business acquired”), foi de 63 milhões de euros. A crise que se fez sentir nos mercados financeiros, em especial na segunda metade do ano, condicionou fortemente a componente financeira do negócio, reflectindo-se negativamente na evolução do resultado líquido. Excluído o impacto das perdas financeiras decorrentes da crise dos mercados financeiros, o resultado líquido antes de VOBA cifrar-se-ia em 158,4 milhões de euros, o que representaria um crescimento de 27% face a igual período de 2007. O resultado líquido consolidado, após VOBA, cifrou-se em 28,4 milhões de euros.

A excelente performance técnica do negócio no exercício em análise, a adopção de uma política prudente ao nível da gestão de investimentos, a diversificação da oferta de produtos e o controlo rigoroso dos custos operativos permitiu ainda assim atenuar o impacto negativo da componente financeira na conta de exploração.

Margem de Solvência

Em 31 de Dezembro de 2008 a estrutura de capitais do grupo Millenniumbcp Fortis apresenta, em termos consolidados, um rácio de solvência de 206,0%. Em 31 de Dezembro de 2007, o rácio obtido foi de 177,3%, o que evidencia um acréscimo de 29 pp face ao ano anterior.

RELATÓRIO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

O rácio de solvabilidade apresentado foi calculado de acordo com os critérios definidos pelo Instituto de Seguros de Portugal e reflecte uma estrutura de capitais sólida e adequada às responsabilidades assumidas.

Margem de Solvência 2008 [Milhares de Euros]

	Margem	Capital	Excesso	Rácio
Ocidental Seguros	14.854	25.991	11.136	175%
Ocidental Vida	251.599	482.112	230.519	192%
Médis	17.483	27.715	10.232	159%
Pensõesgere	7.573	12.205	4.631	161%
Millenniumbcp Fortis (Consolidado)	291.510	600.294	308.784	206%

Embedded Value (EV)

O *Embedded Value* (EV) fornece uma estimativa do valor dos accionistas numa operação do ramo vida, excluindo o valor que poderá vir a ser gerado pela produção nova futura. O *embedded value* é igual à soma da situação líquida ajustada com o valor da carteira em vigor. Os resultados apresentados foram preparados pela Direcção de Actuariado e revisitos por actuários consultores da Towers Perrin-Tillinghast.

O valor da carteira em vigor é dado pelo valor actual dos lucros futuros após impostos, ajustado pelo custo da manutenção duma margem de solvência igual a 150% da margem mínima exigida pela regulamentação em vigor. O custo da margem de solvência (custo de capital) reflecte os custos de investimento e os impostos sobre os rendimentos dos capitais afectos à margem de solvência, mas não inclui o custo de oportunidade como nos modelos tradicionais que origina maiores custos de capital.

Na determinação dos valores apresentados, foram não só aplicados os princípios estabelecidos ao nível do Grupo Fortis, mas também os *European Embedded Value (EEV) Principles*, ou seja, os cálculos contemplam o custo associado às opções e garantias (CFOG) e aos riscos não financeiros (CNFR) existentes ao nível da carteira em vigor.

No quadro seguinte apresentam-se o EV e o valor adicionado pela produção nova do segmento Vida da Millenniumbcp Fortis relativos a 2008 e 2007.

Embedded Value (EV) [Milhares de Euros]

	2008	2007
EV em 1 de Janeiro (avaliação anterior)	1.016.442	896.462
Reajustamento ao EV de abertura	(75)	10.315
Alteração de pressupostos não económicos	(12.142)	15.660
Alteração de pressupostos económicos	(31.959)	(15.862)
Performance da carteira em vigor	50.901	43.769
Valor adicionado pela produção nova	52.575	80.043
Impacto da variação no ano	(80.329)	13.043
EV em 31 de Dezembro, antes da distribuição de dividendos	995.414	1.043.430
Dividendos distribuídos aos accionistas	-	(26.988)
EV em 31 de Dezembro, após distribuição de dividendos	995.414	1.016.442

Os reajustamentos ao EV de abertura reflectem apenas as alterações efectuadas ao nível do modelo conforme sugerido e acordado com o revisor, cujo impacto é apenas relevante para o ano de 2007.

Os impactos observados ao nível da alteração de pressupostos económicos devem-se à variação da curva de taxas de juro sem risco e a alterações de volatilidade dos activos. A forte descida de taxas de juro sem risco no final de 2008, tem um impacto negativo significativo causando destruição de valor, não obstante o impacto positivo ao nível dos seguros tipo “Vida Risco” por via do desconto. Por outro lado, o movimento ascendente das taxas de juro em 2007 também se traduziu num impacto negativo relevante.

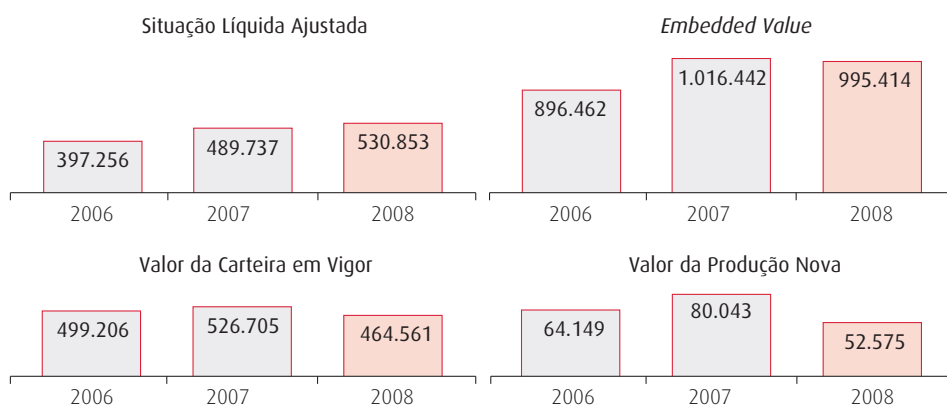
O impacto negativo ao nível dos pressupostos não económicos reflecte a subida verificada nos resgates dos produtos financeiros durante 2008. O impacto positivo verificado em 2007 é essencialmente explicado pela redução do CFOG fruto das alterações introduzidas pelo novo plano de contas para as empresas de seguros a partir de 1 de Janeiro de 2008.

A queda acentuada dos mercados de capitais, em particular no último trimestre, justifica uma variação negativa de 80 milhões de euros motivada pela quebra de rendimentos financeiros face aos pressupostos assumidos.

Não obstante o acréscimo verificado no volume de prémios, a margem da produção nova passou de 41% para 21% dos prémios anuais equivalentes (definidos como prémios das apólices regulares acrescidos de 10% dos prémios únicos), fruto da redução de prémios em “Vida Risco” e dos impactos negativos registados nos produtos financeiros com garantias.

Evolução do *Embedded Value*

[Milhares de Euros]



Principais Pressupostos Económicos

	2008	2007
<i>Yield curve</i>	<i>AA Euro swap + 0.50%*</i>	<i>AA Euro swap</i>
	1 ano 3,17%	1 ano 4,65%
	5 anos 3,73%	5 anos 4,56%
	10 anos 4,23%	10 anos 4,72%
	20 anos 4,35%	20 anos 4,91%
Volatilidade	Curto prazo 0,8%	Curto prazo 0,7%
	Acções 37,7%	Acções 27,5%
	Imobiliário 9,7%	Imobiliário 10,0%
Taxa de inflação	1,50%	1,90%
Taxa de imposto	26,5%	26,5%

* Este ajustamento de 0.50% à curva *swap* foi decidido e justificado pela Fortis IR&V.

❑ RELATÓRIO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Os pressupostos assumidos para a mortalidade, resgates, anulações e suspensões de prémios resultam dos estudos efectuados pela Millenniumbcp Fortis tendo por base os dados reais da sua carteira de apólices. As despesas de gestão atribuíveis à função vida, baseadas na experiência recente, foram divididas entre aquisição (produção nova) e manutenção (carteira em vigor). As despesas consideradas como extraordinárias e, portanto, excepcionais, foram identificadas uma a uma, não tendo sido incluídas no cálculo dos custos unitários.

Assumiu-se que os métodos e bases utilizadas no cálculo das reservas matemáticas, da participação nos resultados e de outros benefícios previstos nas apólices permanecerão inalterados. Assumiu-se que a actual legislação e taxa de imposto permanecerão também inalteradas.

Revisão Actuarial de Não Vida

O nível de provisionamento de todos os ramos Não Vida é verificado através de avaliações actuariais periódicas. O valor das provisões para sinistros foi estimado com base no histórico de pagamentos e do número de sinistros, usando metodologias actuariais internacionalmente aceites.

Para além das avaliações actuariais desenvolvidas internamente foi ainda efectuada uma Certificação Actuarial por uma Entidade Independente – Watson Wyatt Insurance Consulting, B.V. (WW) – usando para as suas estimativas os mesmos dados que a Direcção de Actuariado da Millenniumbcp Fortis. O valor apresentado como “Best estimate” pela WW, para além de ser calculado não descontando os pagamentos futuros, inclui a inflação esperada, representando por isso uma estimativa muito prudente.

Como se pode observar do quadro abaixo apresentado, as avaliações concluem pela suficiência global das provisões para sinistros.

Resultado das Avaliações Actuariais versus Provisões para Sinistros de Balanço <small>[Milhares de Euros]</small>	31-12-2008	31-12-2007
Provisões de Balanço	79.203	76.563
Estimativa das provisões para sinistros “Best Estimate”	66.637	63.405
Estimativa das provisões para sinistros “Percentil 90%”	81.427	78.172

A certificação actuarial efectuada pela WW baseada em modelos estocásticos, conclui também que as provisões para sinistros da Millenniumbcp Fortis são suficientes para um nível de confiança de 95%, assumindo correlação zero entre os vários ramos.

Gestão de Risco

Como Instituição de seguros, consideramos que uma gestão de riscos saudável é um dos pilares de suporte a uma estratégia de crescimento rentável e sustentável e, consequentemente, uma competência nuclear na Millenniumbcp Fortis. Como parte da sua governação societária, a Millenniumbcp Fortis adoptou uma estrutura organizacional de gestão de riscos baseada na estrutura em vigor no Grupo Fortis. O seu principal objectivo é o desenvolvimento e implementação de uma estrutura de gestão de riscos que permita assegurar e atingir o equilíbrio apropriado entre o risco e o retorno, de modo a preservar a confiança dos Clientes, dos Accionistas, dos Reguladores, das Agências de *rating* e outros *Stakeholders*. A estrutura de gestão de riscos abrange todos os níveis da Millenniumbcp Fortis.

A organização de gestão de risco está definida de modo a permitir-nos prosseguir a nossa estratégia de risco e assegurar:

- Clara responsabilidade e responsabilização;
- Independência da função de gestão de riscos;
- Transparência e coerência na tomada de decisão relacionada com o risco na Millenniumbcp Fortis, cobrindo todos os aspectos da taxonomia de risco.

A nossa organização do risco é composta por vários Comitês, que têm como objectivo monitorizar, propor acções e fazer cumprir a implementação das políticas definidas.



A nossa estrutura e as políticas de governação são revistas regularmente para reflectir a mudança do ambiente comercial e regulamentar, assim como a da nossa própria estrutura organizacional.

Os principais riscos inerentes da Millenniumbcp Fortis podem ser divididos nas seguintes categorias:

Risco Operacional

Qualquer empresa, incluindo as instituições financeiras, está sujeita a risco operacional, consequência da incerteza inerente ao negócio e do processo de tomada de decisão. Para efeitos de reporte e monitorização, o risco operacional pode ser dividido em duas categorias: risco de evento e risco de negócio. A primeira, inclui o risco de perdas resultantes da inadequação ou falha de processos internos, pessoas e sistemas, assim como de eventos externos. Esta definição inclui os riscos legais e de conformidade, excluindo o risco estratégico e de reputação. A segunda, inclui o risco de perdas resultantes de alterações estruturais e/ou competitivas e, por essa razão, maioritariamente originado por factores externos.

A função de gestão do risco operacional da Millenniumbcp Fortis, integrada no departamento de gestão de risco, continua a implementar as melhores práticas de gestão de risco operacional, mediante a introdução dos princípios e metodologias em vigor no Grupo Fortis.

Risco de Investimento

O Risco de Investimento, é composto por três riscos: Crédito, Mercado e Liquidez.

O Risco de Crédito corresponde ao risco financeiro que pode resultar do incumprimento ou de alteração na qualidade creditícia dos emitentes de valores mobiliários aos quais a Companhia está exposta. No âmbito da Millenniumbcp Fortis este risco surge principalmente através dos nossos investimentos em obrigações, hipotecas comerciais e outros títulos.

RELATÓRIO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Juntamente com a implementação de uma política de crédito que contém um conjunto de princípios, regras e orientações para limites de risco de crédito, a Millenniumbcp Fortis monitoriza este risco usando o “Valor em Risco” (VaR), que calcula a perda estrutural potencial máxima para uma exposição total no prazo de vencimento. Em 2008, o VaR oscilou entre um máximo de 0,83% e um mínimo de 0,75% com uma média de 0,79%.

A Millenniumbcp Fortis está, igualmente, exposta ao risco de crédito, através da utilização de resseguros, para os quais são verificados se a sua colocação é efectuada em instituições de elevada qualidade creditícia.

O Risco de Mercado corresponde ao potencial de perdas resultantes de variações adversas do mercado, nomeadamente flutuações das taxas de juro, alterações do preço das acções, variação das taxas de câmbio e preços do imobiliário. A Millenniumbcp Fortis reconhece que tal risco é inevitável, sendo consequência do tipo de negócio que explora, mas que um certo nível de risco de mercado é aceitável, sendo benéfico em prol dos seus segurados e accionistas.

Juntamente com a definição e implementação de uma estratégia de alocação de activos, a Millenniumbcp Fortis monitoriza este risco com a ajuda de indicadores tais como “análises de sensibilidade do fluxo de caixa” (*cash flow gap analysis*), “duração do capital” (*duration of equity*), “ganhos em risco” (*earnings at risk*) e “Valor em Risco” (VaR), que calcula a perda potencial estrutural máxima para a Millenniumbcp Fortis com base no justo valor. Em 2008, o VaR variou entre um máximo de 16,8% e um mínimo de 8,0% com uma média de 13,1%.

O Risco de Liquidez é o risco resultante da Millenniumbcp Fortis, embora solvente, não dispor de recursos disponíveis para cumprir os seus compromissos quando estes ocorram, ou para o fazer, tenha de incorrer numa perda excessiva. A gestão deste risco assenta na combinação de uma gestão de recursos de financiamento e simultaneamente, na definição de uma política de investimentos que contempla uma percentagem de activos com elevado grau de liquidez.

Risco Específico de Seguros

O risco específico de seguros abrange todos os riscos inerentes à actividade seguradora, com excepção dos que são considerados no âmbito do risco de investimento ou do risco operacional. O risco específico de seguros pode ser dividido em duas classes diferentes, uma associada ao ramo Vida e outra aos ramos Não Vida. No ramo Vida este risco está, principalmente, relacionado com alterações da mortalidade ou longevidade assim como, da morbilidade e invalidez. Nos ramos Não Vida, este risco está relacionado com o grau de variabilidade do custo com sinistros futuros e incerteza relativa a sinistros já existentes. A análise da adequação das cargas e das provisões é feita regularmente, pelos actuários responsáveis, sendo nomeadamente, as provisões dos ramos Não Vida certificadas anualmente por uma entidade externa.

A Millenniumbcp Fortis gere o risco específico dos seguros através da combinação de políticas de subscrição, de tarificação, de provisionamento e de resseguro.

Gestão de Investimentos

Os mercados financeiros registaram em 2008 um final difícil num ano sem precedentes a nível de volatilidade. Para além das graves perturbações do sector bancário verificou-se um alargamento dos *spreads* de risco *corporate* e um colapso do preço das matérias primas, cenário este diametralmente oposto dos preços recorde atingidos apenas no trimestre anterior. O resultado final foi uma quebra da confiança generalizada e uma série de *defaults* em empresas chave nos seus sectores / mercados.

Os bancos centrais e os Governos tomaram medidas agressivas em termos de política monetária e fiscal, aumentando a liquidez no sector bancário e providenciando benesses fiscais, com o objectivo de estimular o consumo.

Os pressupostos orientadores da política de investimento mantiveram-se válidos, embora os graves acontecimentos que se foram sucedendo em 2008 tenham ocasionado ajustes ao nível do balanceamento do risco e do “design” dos produtos.

De facto, a impossibilidade de gerar rendimentos de uma forma estável levou a uma alteração ao nível da oferta de produtos, onde se assistiu a uma alteração no sentido de promover uma garantia de capital e de rendimento no final da vida de cada produto, por contrapartida de uma taxa anual garantida, previamente conhecida.

Em termos de Política de Investimentos, no sentido de minimizar os impactos das fortes desvalorização dos activos, foram adoptadas medidas de controlo de risco através da cobertura dinâmica das posições em acções e redução da exposição em activos de risco.

A boa qualidade do risco de crédito em carteira, consequência da política de investimentos conservadora dos últimos anos, permitiu não só mitigar o impacto da desvalorização ocorrida nas obrigações de empresas, mas também limitar as imparidades ocorridas em 2008.

O rápido e por vezes irracional aumento dos *spreads* de crédito ocorrido em 2008, principalmente na fase final do ano, compensaram em parte a descida das taxas de juro, o que permitiu manter uma oferta de produtos com taxas muito interessantes.

Acções

Em 2008, a baixa exposição inicial, a forte desvalorização e a inexistência de rebalanceamento levou a que o posicionamento em acções no final de 2008 fosse marginal. Ainda assim, apesar da exposição média no ano não ter ultrapassado os 5%, o impacto nas carteiras veio a revelar-se importante afectando negativamente o resultado final.

Em consequência, foi decidido adoptar uma estratégia de redução de risco através da quase eliminação da exposição a esta classe. Assim, no final de 2008 mantiveram-se apenas investimentos no mercado Europeu e marginalmente no mercado Norte Americano.

Obrigações

Em 2008 a Millenniumbcp Fortis manteve uma postura aderente ao perfil de responsabilidades de cada produto com aumento de exposição a taxa fixa como activo de refúgio. Dentro desta classe foram selectivamente efectuados investimentos em emissões de dívida de empresas, beneficiando do aumento exponencial dos *spreads* de crédito. Desta forma foi possível aumentar materialmente o “investment yield” da carteira mantendo a boa qualidade do risco de crédito.

RELATÓRIO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

As principais falências registadas durante o ano, nomeadamente no sector financeiro, tiveram apenas impacto indirecto pelo alargamento dos *spreads* de crédito, já que a Millenniumbcp Fortis não detinha posições nessas empresas. Foi no entanto necessário reconhecer algumas situações de imparidade pela desvalorização sequencial ocorrida.

Investimentos alternativos

A exposição marginal a esta componente reduziu o potencial impacto negativo do pior ano registado na indústria dos *Hedge Funds*. Ainda assim as posições detidas em “single strategy funds” obtiveram rentabilidade positiva, infelizmente anulada pela performance desfavorável dos “Fundos de Fundos”.

Imobiliário

Manteve-se praticamente inalterada a exposição ao sector imobiliário. Esta componente, apesar de alguma concentração geográfica, contribuiu positivamente para a rentabilidade em 2008. Dependendo das oportunidades de mercado, poderá ser aumentada a exposição a este sector.

Carteira Investimentos [Milhares de Euros]	2008	%	2007	%
Investimentos disponíveis para venda *	4.368.470	100,0%	4.215.648	100,0%
Obrigações de tesouro	2.399.385	54,9%	2.029.738	48,1%
Obrigações de emitentes privados	1.551.469	35,5%	1.536.329	36,4%
Acções	738	0,0%	24.084	0,6%
Unidades de participação				
Fundos de obrigações	95.111	2,2%	96.680	2,3%
Fundos de acções	108.953	2,5%	290.435	6,9%
Fundos imobiliários	187.127	4,3%	176.252	4,2%
Fundos alternativos	25.687	0,6%	62.130	1,5%
Justo valor (proveitos líquidos)	5.271.845		5.636.664	
Outros activos financeiros / (passivos)	(422.484)		(99.003)	
Derivados de negociação	73.316		(99.003)	
Repo	(495.800)		-	
Total	9.217.831		9.753.309	
Investimento em imobiliário	7.437		7.760	
Depósitos junto de empresas cedentes	7		7	
Caixa e disponibilidades	359.796		186.933	
Outros depósitos	646.352		142.719	
	10.231.423		10.090.728	

* Excluindo juros corridos

Os Colaboradores

A gestão das pessoas na Millenniumbcp Fortis é da responsabilidade das hierarquias directas e assenta em cinco vectores estratégicos: Competência, Responsabilização, Mobilidade, Mérito e Reconhecimento e Valorização.

A hierarquia directa é responsável pelo aconselhamento e avaliação do desempenho do colaborador, pela identificação de necessidades de formação, pela gestão de processos de mobilidade interna, e pelas decisões que suportam a sua evolução da carreira.

O desenvolvimento profissional de cada colaborador é promovido quer, por via de acções de formação, quer por uma política de forte incentivo à rotação de funções no interior do grupo. A mobilidade interna é entendida como uma ferramenta poderosa no sentido de permitir ao colaborador a aquisição de uma experiência mais rica e diversificada, uma visão mais abrangente do grupo e dos seus negócios e uma maior empatia com as restantes unidades orgânicas.

Em 2008, entrou em vigor um novo sistema de incentivos com o objectivo de reforçar a ligação entre a performance demonstrada e a consequente recompensa, aumentando a transparência associada ao processo. O sistema está estruturado na definição de indicadores de desempenho, a nível departamental e individual, e numa avaliação qualitativa incidindo sobre características profissionais valorizadas pelo Grupo.

Na sequência da mudança introduzida no sistema de incentivos, iniciou-se no último trimestre a implementação de um novo sistema de avaliação de desempenho, o qual se perspectiva entrar em funcionamento em Abril de 2009. Este sistema reforça a importância da definição de objectivos individuais e de planos de desenvolvimento orientados para o reforço de competências dos Colaboradores.

Em 2008, o grupo decidiu promover dois programas de formação com particular impacto no Grupo. O programa “Liderar com Valores” envolveu as chefias intermédias e incidiu sobre competências e comportamentos considerados críticos para aqueles que já exercem funções de enquadramento de outros Colaboradores. O programa “Envolver pela Comunicação” foi dirigido a todos os consultores comerciais da rede de bancassurance, procurando partilhar boas práticas e aumentar as competências relacionadas com a comunicação, negociação e planeamento.

A Millenniumbcp Fortis concluiu o exercício de 2008 com 454 Colaboradores, mantendo inalterado o seu quadro de Colaboradores face à posição em final de 2007. No final do exercício, a média de idades dos Colaboradores era de 40 anos, sendo que o sexo feminino era representativo de 53% do total.

Colaboradores por Sexo e Idade

Escalão Etário	Sexo Feminino	Sexo Masculino	Total
< 30	16	8	24
31-35	64	27	91
36-40	81	41	122
41-45	39	64	103
46-50	17	46	63
51-55	17	18	35
56-60	8	6	14
> 60	0	2	2
Total	242	212	454

❑ RELATÓRIO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Corporate Governance

A Millenniumbcp Fortis é um Grupo segurador detido pela Fortis e pelo Millennium bcp. Para além do cumprimento das leis e regulamentos, a garantia do cumprimento das recomendações e boas regras de governo das sociedades é uma preocupação da Millenniumbcp Fortis Grupo Segurador.

Órgãos Sociais

Assembleia Geral

À Assembleia Geral da Millenniumbcp Fortis, além do disposto na lei, compete, em especial, eleger a Mesa da Assembleia Geral, os membros do Conselho de Administração, os membros do Conselho Fiscal, o Fiscal Único ou do Conselho Fiscal e um Revisor Oficial de Contas ou Sociedade de Revisores Oficiais de Contas, designar um Conselho de Auditoria, e fixar as remunerações dos membros dos órgãos sociais e bem como os respectivos esquemas de Segurança Social e de outras prestações complementares.

A Mesa da Assembleia Geral é composta por um Presidente, um Vice-presidente e um secretário, eleitos por três anos e reelegíveis por uma ou mais vezes.

Administração e Fiscalização

A estrutura de administração e de fiscalização adoptada pela Millenniumbcp Fortis é a de um Conselho de Administração, com delegação da gestão corrente numa Comissão Executiva, e por um Fiscal Único ou por um Conselho Fiscal e um Revisor Oficial de Contas ou Sociedade de Revisores Oficiais de Contas que não seja membro daquele órgão.

Conselho de Administração

O Conselho de Administração é composto por um máximo de oito membros, eleitos pela Assembleia Geral, por um período de três anos e reelegíveis uma ou mais vezes, que designam, de entre os seus membros, os respectivos Presidente e Vice-Presidente. O Conselho de Administração reúne sempre que convocado pelo seu Presidente ou por outros dois administradores e, no mínimo, uma vez em cada três meses.

Actualmente, o Conselho de Administração da Millenniumbcp Fortis é constituído por um Presidente (Dr. Petrus Bernardus Gerardus van Harten), um Vice-Presidente (Dr. Nelson Ricardo Bessa Machado) e por cinco Vogais (Dr. Stefan Georges Leon Braekeveldt, Dr. Martin Nanno Kok, Dr. Francisco Alexandre Robles Monteiro Lino, Dr. Michel Edmond Joseph Ghislain Baise, Dr. Pedro Manuel Renda Duarte Turras e Dr. Jan Adriaan de Pooter).

Comissão Executiva

A Comissão Executiva, constituída nos termos da lei, integra um máximo de cinco membros que inscrevem a sua actuação nos limites da delegação, e modo de funcionamento fixados em deliberação do Conselho de Administração. Os estatutos prevêem as matérias que o Conselho de Administração não pode delegar.

Actualmente, a Comissão Executiva da Millenniumbcp Fortis é composta pelos administradores, Senhores Dr. Francisco Alexandre Robles Monteiro Lino, que exerce o cargo de Presidente (CEO), Dr. Michel Edmond Joseph Ghislain Baise (CFO), Dr. Pedro Manuel Renda Duarte Turras e Dr. Jan Adriaan de Pooter.

Por deliberação do Conselho de Administração a distribuição de pelouros pelos membros da Comissão Executiva é actualmente a seguinte:

Dr. Francisco Alexandre Robles Monteiro Lino (CEO) – relações institucionais (autoridades de supervisão e APS), área de Apoio Corporativo, área Jurídica, área de *Compliance*, área de Auditoria Interna, Pensões e Plataforma Vida.

Dr. Michel Edmond Joseph Ghislain Baise (CFO) – área de Planeamento e Controlo, área de *Risk Management*, área de Investimentos, área Financeira, área de Actuariado, área de Resseguro.

Dr. Pedro Manuel Renda Duarte Turras – Médis, canal “SME – Agentes & Brokers”, Acidentes de Trabalho, Acidentes Pessoais, Plataforma Patrimoniais, Outras Plataformas de Não Vida, Centro de Operações e área de Organização e IT.

Dr. Jan Adriaan de Pooter – áreas Comercial (*bancassurance*) e de *Marketing*.

Conselho Fiscal

O Conselho Fiscal é composto por três membros efectivos e um suplente, que são eleitos, pelo período de três anos, pela Assembleia Geral que também designa o respectivo Presidente. Reúne nos prazos estabelecidos na lei e extraordinariamente sempre que convocada pelo seu Presidente, pela maioria dos seus membros ou pelo Conselho de Administração.

A fiscalização dos órgãos sociais poderá igualmente ser exercida por um Conselho Fiscal e por um Revisor Oficial de Contas ou uma Sociedade de Revisores Oficiais de Contas, que não seja membro daquele órgão.

Os membros do Conselho Fiscal ou o Fiscal Único, sempre que o julguem conveniente, poderão assistir às reuniões do Conselho de Administração.

Conselho de Auditoria

Sem prejuízo da competência do Conselho Fiscal ou do Fiscal Único, a Assembleia Geral, nos termos do contrato de sociedade, designou um Conselho de Auditoria para a verificação das contas da sociedade e assistir o Conselho de Administração no que respeita em geral, a funções de controlo interno.

O Conselho de Auditoria é composto por três membros não executivos do Conselho de Administração, um dos quais é o Vice-Presidente do Conselho de Administração, que assume as funções de presidente do Conselho de Auditoria.

Secretário da Sociedade

O Conselho de Administração designa um secretário da Sociedade, bem como o respectivo suplente, com as competências previstas na lei, os quais não poderão ser membros do Conselho de Administração.

Remunerações

As remunerações dos membros dos órgãos sociais e bem assim os esquemas de Segurança Social e outras prestações complementares são fixados pela Assembleia Geral.

Processo de Decisão Empresarial

No quadro do processo de decisão empresarial existem vários corpos sociais, comissões específicas e unidades orgânicas que, sendo eleitas pela Assembleia Geral ou designadas pelo Conselho de Administração, coadjuvam o Conselho de Administração e a Comissão Executiva no exercício das suas funções, assegurando a segregação entre as áreas de negócio e as áreas de operações.

Comité de Risco

Tem por função apoiar o Conselho de Administração e a Comissão Executiva na compreensão e gestão adequada dos riscos inerentes à actividade seguradora e de gestão de fundos de pensões, bem como assegurar a adequação do capital em relação aos referidos riscos e às operações no seu conjunto.

O papel e responsabilidades do Comité de Risco são fixados pela Comissão Executiva e estabelecidos nos respectivos termos de referência, os quais são periodicamente revis-

❑ RELATÓRIO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

tos pelo Comité de Risco, pelo Conselho de Administração ou pela Comissão Executiva em função de alterações dos requisitos regulamentares ou de princípios de gestão de risco.

Chief Investment Officer

Tem por função maximizar o retorno dos investimentos no contexto das definições estratégicas relativamente à gestão de activos (ALM). É ainda responsável pela selecção dos activos que são objecto de investimento, além de fornecer informação aos níveis local e do Grupo.

Compliance Officer

Tem por função estimular, monitorar e controlar a observação das leis, regulamentos, regras internas e padrões éticos relevantes para a integridade e, consequentemente, para a reputação da Millenniumbcp Fortis Grupo Segurador.

No contexto da governação corporativa, o *Compliance Officer* visa proporcionar razoável garantia de que as Companhias e os seus Colaboradores cumprem aquelas leis, regulamentos, regras internas e padrões éticos.

Faz igualmente parte da missão do *Compliance Officer* desenvolver uma relação de confiança e compreensão com as autoridades de regulação e supervisão em matéria de *compliance*.

Millennium bcp Serviços, ACE (Servibanca)

O Millennium bcp, ACE é um agrupamento complementar de empresas que constitui a principal estrutura de integração, optimização e racionalização de recursos informáticos, operativos, administrativos e de aprovisionamento, integrando um conjunto de unidades orgânicas que têm como missão a gestão de meios e a prestação de serviços.

Regras De Conduta

Código Deontológico

Independentemente do quadro legal e regulamentar aplicável às sociedades comerciais em geral e às empresas de seguros e sociedades gestoras de fundos de pensões em particular, o Conselho de Administração aprovou um Código Deontológico que incorpora regras de funcionamento próprias e do comportamento individual de cada um dos Colaboradores e dos membros do Conselho de Administração e da Comissão Executiva, no exercício das respectivas funções.

O Código Deontológico sistematiza os princípios e as regras a observar nas práticas da actividade seguradora e de gestão de fundos de pensões, nomeadamente no que respeita às matérias de conflito de interesses, sigilo e incompatibilidades.

Procedimentos Internos para Controlo dos Riscos da Actividade

O Conselho de Administração e a Comissão Executiva, no exercício das suas funções, são responsáveis pela definição do nível de risco a assumir, bem como pela sua gestão, sendo assessorados nessa função pelas unidades transversais que a nível do *corporate governance* contribuem para o processo de decisão empresarial.

Órgãos Sociais

Mesa da Assembleia Geral

Presidente	Rui Manuel Parente Chancerelle de Machete
Vice-Presidente	Maria Manuela Machado Costa Farelo Athaide Marques
Secretário	João José Carvalho Pereira Pascoal

Conselho de Administração

Presidente	Petrus Bernardus Gerardus van Harten
Vice-Presidente	Nelson Ricardo Bessa Machado
Vogal	Stefan Georges Leon Braekeveldt
Vogal	Martin Nanno Kok
Vogal	Francisco Alexandre Robles Monteiro Lino
Vogal	Michel Edmond Joseph Ghislain Baise
Vogal	Pedro Manuel Renda Duarte Turras
Vogal	Jan Adriaan de Pooter

Conselho Fiscal

Presidente	Joaquim Patrício da Silva
Vogal	José Rodrigues de Jesus
Vogal	António Fernando Nogueira Chaves
Suplente	Francisco Manuel Correia Coelho de Campos

ROC

Efectivo	KPMG & Associados (SROC) Representado por: Ana Cristina Soares Valente Dourado
Suplente	Vítor Manuel da Cunha Ribeirinho

Conselho de Auditoria

Presidente	Nelson Ricardo Bessa Machado
Vogal	Petrus Bernardus Gerardus van Harten
Vogal	Stefan Georges Leon Braekeveldt

❑ RELATÓRIO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Perspectivas Para 2009

Numa envolvente externa bastante complexa, a Millenniumbcp Fortis conseguiu atingir em 2008 os principais objectivos pré-estabelecidos para o seu quarto ano de actividade, traduzidos no crescimento sólido e sustentado da produção, na excelente performance técnica, na diminuição dos custos de exploração e no aumento da rentabilidade e da solidez financeira do Grupo.

A envolvente económica e financeira do exercício de 2009 deverá ser ainda mais exigente do que a de 2008: a crise económica é uma crise à escala global que está agora no seu início e a crise financeira está longe do seu fim. Acreditamos que 2009 poderá ser um ano de oportunidades para aqueles que melhor se prepararam, e estamos convictos que será o caso da Millenniumbcp Fortis.

Os principais objectivos estratégicos que a Millenniumbcp Fortis se propõe alcançar em 2009, enquadram-se dentro do plano de médio e longo prazo delineado em 2005, ano de arranque da operação, assente em quatro pilares: Crescimento; Produtividade; Qualidade e Rentabilidade.

Crescimento – O principal objectivo continuará a ser aumentar de forma sustentada a taxa de penetração na base de Clientes do Millennium bcp. Manter-se-á o enfoque na inovação e renovação da oferta de produtos Vida e Não Vida e no alargamento a novos segmentos de Clientes, com o objectivo de melhorar continuamente a proposta de valor disponibilizada aos Clientes.

Na área de Agentes e Corretores, 2009 será um ano chave para ganhar massa crítica e deste modo contribuir de forma activa para a diversificação da estrutura global da carteira da Millenniumbcp Fortis.

Produtividade – O enfoque manter-se-á no desenvolvimento de processos, automatismos e níveis de controlo, que permitam uma melhoria continuada e sustentada dos níveis de serviço e consequentemente um aumento da eficiência e da eficácia das várias áreas da empresa. Uma das principais prioridades continuará a ser a consolidação e reformulação das operativas e das ferramentas de suporte das áreas de *front-office* e *back-office*, destacando-se a implementação de um novo sistema informático de suporte ao negócio do ramo Vida e a consolidação das novas plataformas de gestão de sinistros dos ramos Automóvel e Acidentes de Trabalho.

Qualidade – A melhoria sustentada da qualidade do serviço prestado a Clientes Externos e Clientes Internos continuará a ser uma das principais prioridades. Pretende-se, através de metodologias e práticas comuns ao Millennium bcp, monitorizar e controlar a qualidade do serviço prestado de modo a que, de forma concertada, possamos actuar no sentido de aumentarmos progressivamente os níveis de satisfação e fidelização dos nossos Clientes. Os indicadores de satisfação, tanto ao nível dos Clientes externos como internos, continuaram a evoluir muito favoravelmente em 2008, mas sabemos que podemos, e devemos, continuar a melhorar.

Rentabilidade – É uma consequência dos três pilares anteriores e o objectivo é o de garantir níveis de remuneração atractivos e sustentados para os nossos Accionistas.

Proposta de Aplicação de Resultados

O resultado líquido referente a todas as sociedades que integram as contas consolidadas da Millenniumbcp Fortis Grupo Segurador, S.G.P.S., S.A., apurado no exercício de 2008 foi de Euros 28.427.197,26 (vinte e oito milhões quatrocentos e vinte e sete mil cento e noventa e sete Euros e vinte e seis centimos).

Os resultados atribuíveis à Millenniumbcp Fortis Grupo Segurador, S.G.P.S., S. A. são de Euros 14.218.983,07 (catorze milhões duzentos e dezoito mil novecentos e oitenta e três Euros e sete centimos).

Considerando o que consta do relatório do Conselho de Administração e nos termos da alínea b), do nº 1, do artigo 376º do Código das Sociedades Comerciais, dos resultados apurados no exercício de 2008, no montante de Euros 14.218.983,07 (catorze milhões duzentos e dezoito mil novecentos e oitenta e três Euros e sete centimos), propõe-se a seguinte aplicação:

- Euros 710.949,15 (setecentos e dez mil, novecentos e quarenta e nove Euros e quinze centimos), para reserva legal;
- Euros 13.508.033,92 (treze milhões, quinhentos e oito mil e trinta e três Euros e noventa e dois centimos), para resultados transitados.

Lisboa, 26 de Fevereiro de 2009

O Conselho de Administração

❑ PUBLICAÇÕES OBRIGATÓRIAS

Percentagem de Participação Social

Fortis Insurance International, N.V. - 51%

Seguros e Pensões Gere S.G.P.S., S.A. – 49%.

❑ POSIÇÃO ACCIONISTA E OBRIGACIONISTA DOS MEMBROS DOS ÓRGÃOS SOCIAIS

Accionistas /Obrigacionistas	Título	Nº. de títulos à data de		Transacções em 2008			Preço Unitário Euros
		12/31/08	12/31/07	Aquisições	Alienações	Data	
Nelson Ricardo Bessa Machado	Acções BCP	259.992	200.000		2 ^(b)	15/Abr/08	0.250
	Subscrição BCP AC/RP 2008			59.992 ^(a)		24/Abr/08	1.200
Francisco Alexandre Robles Monteiro Lino	Acções BCP	36.950	36.950		36.950 ^(b)	15/Abr/08	0.245
	BCP Obrg. Cx. Super Invt. Mill II/12/10	4.000	4.000				
	BCP Obrg. Cx. TOP 6 Maio 2006	0	1.800				
	Levantamento p/reembolso				1.800 ^(c)	9/Mai/08	
	BCP Obrg. Cx. Super Af. Mill 4ª/2013	3.700	0	3.700		17/Jun/08	50.000
Pedro Manuel Renda Duarte Turras	Acções BCP	1.990	1.531				
	Subscrição BCP AC/RP 2008			459 ^(a)		24/Abr/08	1.200
José Rodrigues Jesus	Acções BCP	16.239	12.444				
	Subscrição BCP NOM/P.REG			3.732		24/Abr/08	1.200
	Subscrição BCP NOM/P.REG			63		29/Abr/08	1.260
António Fernando Nogueira Chaves	Acções BCP	92.108	72.255				
	Subscrição BCP NOM/P.REG			19.853		24/Abr/08	1.200
Cônjuge / Descendentes Menores							
Armanda Amélia Rodrigues Jesus	Acções BCP	1.795	1.381				
	Subscrição BCP NOM/P.REG			414		24/Abr/08	1.210
Maria da Cruz Moura Maia Nogueira Chaves	Acções BCP	1.819	1.400				
	Subscrição BCP NOM/P.REG			419		24/Abr/08	1.200

(a) Subscrição do aumento de capital do BCP.

(b) Venda de direitos do aumento de capital do BCP.

(c) Levantamento p/reembolso.

□ GLOSSÁRIO

- A Activos sob Gestão:** conjunto de activos (ex. acções, obrigações e imóveis) geridos por um prestador de serviços.
- B Bancassurance:** venda de contratos de seguro utilizando canais de distribuição de entidades bancárias.
Basis point (bp): uma centésima de 1%.
- C Capital Económico:** montante de capital de que a empresa necessita para fazer face aos riscos económicos que enfrenta.
Contrato de Investimento: contrato de seguro, do ramo Vida, relativamente ao qual existe transferência de um risco financeiro sem existir transferência significativa de risco de seguro.
Contrato de Seguro: contrato relativamente ao qual uma parte (a empresa de seguros) aceita um risco significativo da outra parte contratante, acordando compensá-la por uma adversidade futura e aleatória.
Cross-selling: a estratégia que consiste em utilizar a base de dados de Clientes de um determinado produto como Clientes potenciais de outros produtos.
Custo Amortizado: quantia pela qual o activo financeiro ou o passivo financeiro são mensurados no reconhecimento inicial, menos os reembolsos de capital, mais ou menos a amortização cumulativa, usando o método do juro efectivo, e menos qualquer redução quanto à imparidade ou à falta de cobertura.
Custo de Aquisição: custo decorrente de seguros novos ou renovações, nomeadamente, comissões, custos actuariais, publicidade e despesas de emissão de apólices.
Custo Resseguro: custo que reflecte a operação pela qual o segurador, com o objectivo de diminuir a sua responsabilidade na aceitação de um risco considerado excessivo ou perigoso, cede a outro segurador uma parte da responsabilidade e do prémio recebido.
- D Derivado:** instrumento financeiro tal como um *swap*, um *forward*, um futuro e uma opção. O valor deste instrumento financeiro altera-se em resposta à alteração em várias variáveis. Requer um investimento líquido inicial baixo ou nulo e é liquidado numa data futura.
Derivado Embutido: componente de um instrumento híbrido que também inclui um outro contrato - contrato base. O contrato base pode ser uma dívida ou um instrumento de capital, um aluguer, um contrato de seguro, uma venda ou um contrato de compra.
- E Embedded Value (EV):** valor económico estimado de determinada Seguradora deduzido do valor económico da eventual produção nova futura, traduzindo-se na soma dos capitais próprios com o valor da carteira em vigor.
Employee Benefits: todas as formas de retribuição concedidas por uma entidade aos seus Colaboradores em troca dos serviços por eles prestados, incluindo o salário auferido.
Empréstimo Subordinado: empréstimo de menor prioridade, face a outros empréstimos, relativamente aos activos ou ganhos em caso de sinistro.
- F Fundos de Pensões Abertos:** encontram-se condicionados apenas pela aceitação da entidade gestora e podem ser constituídos por qualquer entidade legalmente autorizada a gerir fundos de pensões.
Fundos de Pensões Fechados: dizem respeito a um associado, ou a vários, desde que ligados por um vínculo que pode ser ou não de natureza empresarial ficando, no entanto, obrigatoriamente determinado na sua constituição que a adesão de novos associados carece da aceitação dos associados originários. Podem ser constituídos por uma empresa ou grupo de empresas.

- G Gestão de Activos e Passivos (ALM - Asset Liability Management):** é o processo continuado de formular, implementar, monitorizar e rever na tentativa de cumprir os objectivos financeiros traçados face a uma determinada tolerância de risco.
- Goodwill:** representa a parte do valor de mercado de um negócio que não é directamente atribuível aos activos disponíveis, passivos incorridos ou assumidos e aos elementos da situação líquida; normalmente, apenas é contabilizado no caso de uma aquisição.
- I IFRS:** normas internacionais de contabilidade, adoptadas por todos os países da União Europeia, a partir de 1 Janeiro 2005, com o objectivo de garantir transparência e comparabilidade ao nível dos princípios contabilísticos adoptados.
- Imparidade:** uma desvalorização, em que o valor contabilizado do activo excede o valor recuperável. Neste caso, o valor contabilizado será reduzido até ao valor recuperável com o consequente impacto nos resultados.
- Indemnização:** representa o valor da reparação do dano através do pagamento do valor necessário para a reposição da situação existente no momento imediatamente anterior ao sinistro ou, quando tal não seja possível, através de uma compensação monetária equivalente. É a importância paga pela Seguradora, ao segurado ou a terceiros, em virtude da ocorrência do sinistro a coberto da apólice.
- J Justo Valor:** montante pelo qual um activo (passivo) pode ser comprado (contraído) ou vendido (liquidado).
- M Margem Técnica:** o resultado obtido após a dedução dos custos relacionados com o desenvolvimento da actividade, tais como os sinistros, as comissões e as provisões técnicas, à receita de prémios adquiridos líquidos de resseguro e dos rendimentos financeiros associados aos investimentos afectos às provisões técnicas.
- P Participação de Resultados:** Direito contratual em receber, como suplemento a benefícios garantidos, benefícios adicionais.
- Prémios Adquiridos:** valor contabilístico dos prémios brutos emitidos num determinado exercício económico.
- Prémios Brutos Emitidos:** prémios de seguro directo e prémios de resseguro aceite, independentemente do exercício económico em que devam ser considerados.
- Prémios de Seguro Directo:** prémios relativos aos contratos de seguro, não incluindo prémios de resseguro.
- Provisões Técnicas:** constituem uma das principais garantias financeiras exigíveis às empresas que actuam no âmbito da actividade seguradora. As provisões técnicas que as seguradoras devem constituir e manter são: Provisão para Prémios não Adquiridos; Provisão para Riscos em Curso; Provisão Matemática para os seguros do ramo Vida; Provisão para Envelhecimento; Provisão para Sinistros; Provisão para participação nos resultados e Provisão para desvios de sinistralidade.
- Q Quota de Mercado:** rácio calculado para o mercado doméstico, em função dos prémios de seguro directo de uma Companhia e os prémios de seguro directo do mercado total, considerando os últimos doze meses de actividade.
- R Rácio Combinado:** representa a soma do rácio de sinistralidade e do rácio de despesas do negócio Não Vida.
- Rácio de Solvência:** conjunto de recursos detidos pela empresa (património líquido), para além dos legalmente exigíveis, para cobertura das responsabilidades assumidas para com os segurados.

Rácio de Despesas: quociente resultante da divisão das despesas gerais imputáveis ao ramo (custos administrativos, amortizações, comissões e remuneração à rede e outras) pelos prémios adquiridos.

Rácio/Taxa de Sinistralidade: rácio resultante da divisão dos custos com sinistros pelos prémios adquiridos.

Rentabilidade Média dos Capitais Próprios (ROE): indicador financeiro que permite avaliar a rentabilidade financeira para os Accionistas. Rácio entre o Resultado Líquido e a média do Capital Próprio na mesma anuidade.

Rentabilidade Média dos Investimentos Financeiros (Book Value): rentabilidade média dos investimentos financeiros de acordo com os princípios contabilísticos em vigor.

S Shadow Accounting: de acordo com o estabelecido no IFRS 4, os ganhos e perdas não realizados dos activos financeiros afectos a responsabilidades de contratos de seguros e de investimento com participação nos resultados, são atribuídos aos tomadores de seguro, tendo por base a expectativa de que estes irão participar nesses ganhos e perdas não realizadas quando se realizarem de acordo com as condições contratuais e regulamentares aplicáveis, através do reconhecimento de uma responsabilidade.

T Taxa de Loading: reflecte o número médio de apólices detidas por um Cliente e, consequentemente, o seu nível de fidelização à Companhia.

Taxa de Penetração: rácio calculado em função do número de Clientes ou de Recursos Financeiros captados pela Seguradora no canal bancário e o número total de Clientes ou de Recursos Financeiros geridos pelo Banco.

V Valor da Carteira em Vigor: é dado pelo valor actual dos lucros futuros após impostos, ajustado pelo custo da manutenção numa determinada margem de solvência, geralmente expressa em percentagem da mínima exigida pela regulamentação actual.

VOBA (Value of Business Acquired): corresponde ao valor actual estimado dos fluxos de caixa futuros dos contratos em vigor à data de aquisição.