

# Relatório e Contas 2007

Millenniumbcp Fortis  
GRUPO SEGURO

VOLUME I



## □ ÍNDICE

### **5 Mensagem do Presidente**

### **7 Principais Indicadores**

### **9 Estrutura Accionista**

### **II Os Nossos Accionistas**

II Fortis

19 Millennium bcp

### **25 Relatório do Conselho de Administração**

26 Enquadramento Macro-económico

28 Enquadramento do Sector Segurador

30 Millenniumbcp Fortis – Principais Acontecimentos de 2007

32 Missão, Valores e Estratégia

33 Estrutura Organizacional

34 Marketing & Comercial

37 Análise Financeira

44 Embedded Value

47 Revisão Actuarial de Não Vida

47 Gestão de Risco

50 Gestão de Investimentos

51 Os Colaboradores

52 Corporate Governance

56 Órgãos Sociais

57 Perspectivas para 2008

57 Proposta de Aplicação de Resultados

### **59 Publicações Obrigatórias**

### **61 Posição Accionista e Obrigacionista dos Membros dos Órgãos Sociais**

### **63 Glossário**





## □ MENSAGEM DO PRESIDENTE

O exercício de 2007 foi mais um ano de sucesso para a Millenniumbcp Fortis. Prosseguimos a trajetória de crescimento sustentado iniciada desde o arranque da *joint venture*, no início de 2005. Voltámos a atingir praticamente a globalidade dos objectivos traçados para o exercício. Num espaço de três anos vimos o nosso resultado líquido crescer, em média, 25% por ano, situação particularmente assinalável quando foi conseguida num período de reduzido crescimento económico, de alterações significativas na envolvente do negócio e de forte instabilidade nos mercados financeiros, nomeadamente em 2007.

Os níveis de rentabilidade proporcionados aos nossos accionistas, medidos através da rentabilidade dos capitais próprios (ROE), que se cifrou em cerca de 12%, comparam já muito favoravelmente com os melhores *benchmarks* internacionais, só possíveis pela capacidade que demonstrámos em disponibilizar aos nossos Clientes soluções por eles reconhecidas como inovadoras e altamente competitivas. Concluímos 2007 com uma quota de 14% do mercado segurador português, o que representa um avanço de 1,5 p.b. face a 2006. Esta performance foi alicerçada por um ritmo de crescimento de prémios que superou em mais de três vezes o do mercado. Para isso contribuiu decisivamente o enriquecimento da nossa oferta, sendo que em 2007 o peso dos novos produtos no total da produção nova ascendeu a 44%. No mercado de gestão de fundos de pensões conseguimos reforçar a nossa posição de liderança, tendo neste momento sob nossa responsabilidade a gestão de cerca de um terço do total nacional dos activos sob gestão, o que nos torna a empresa de referência num mercado com um forte potencial de crescimento.

A performance alcançada mereceu o reconhecimento do mercado e a Ocidental Seguros foi distinguida, pela revista “Exame”, uma das mais prestigiadas revistas publicadas em Portugal, com o prémio de melhor seguradora Não Vida.

Tudo o que já atingimos neste curto período de tempo é a prova de que a estratégia seguida tem sido a mais ajustada mas ao mesmo tempo “obriga-nos” a sermos ainda mais ambiciosos para o futuro, o que se traduz numa responsabilidade adicional de demonstrar que conseguimos fazer ainda melhor em prol dos nossos Accionistas e Clientes. O desafio que temos pela frente é simples: continuar a demonstrar que sabemos aproveitar oportunidades, criando valor pela competitividade intrínseca às nossas soluções.

Este desafio não é novo e sabemos como lidar com ele. Todavia, em 2008, prevemos que seja particularmente exigente. A envolvente deste início de ano continua marcada, a nível internacional, pela volatilidade dos mercados de capitais e, a nível doméstico, por um ambiente macro-económico de fraco crescimento associado a reduzidos níveis de confiança dos consumidores. A crescente agressividade comercial a que assistimos no sector segurador Português, com a entrada de novos concorrentes e a sofisticação dos modelos de distribuição fazem elevar a fasquia de dificuldade dos novos desafios.

Estou confiante que nos próximos anos vamos vencer e continuar a ser líderes de mercado e a crescer de forma sustentável. Primeiro, porque ao longo destes últimos três anos lançámos excelentes bases de crescimento de negócio, como seja o lançamento, já no início de 2008, de uma oferta inovadora e competitiva para o segmento de empresas nos ramos Não Vida. Segundo, porque temos a felicidade de contar com um grupo de Colaboradores altamente motivados e empenhados em continuar a crescer! Em nome do Conselho de Administração, gostaria de agradecer a todos os Colaboradores o seu contributo para estes excelentes resultados.

**Peer van Harten**

Presidente do Conselho de Administração



## PRINCIPAIS INDICADORES

Indicadores de Actividade [Milhões de Euros]	2007	2006	Var. 07/06
<b>Demonstração de Resultados</b>			
Prémios de Seguro Directo <sup>(1)</sup>	1.914	1.626	17,7%
– Vida	1.740	1.458	19,3%
– Não-Vida	174	168	3,8%
Margem técnica <sup>(2)</sup>	223	205	8,5%
Margem técnica líquida de custos administrativos	97	71	36,2%
Resultado líquido	87	70	23,9%
Resultado líquido antes de VOBA ( <i>value of business acquired</i> )	125	111	12,0%
<b>Balanço</b>			
Capitais próprios	1.063	1.081	-1,6%
Activo total	10.981	10.511	4,5%
Investimentos	10.139	9.571	5,9%
<b>Rácios</b>			
<b>Eficiência</b>			
1 – Rácio de sinistralidade (Não-Vida)	50,6%	51,5%	-0,9 bp
2 – Rácio de despesas (Não-Vida)	25,1%	26,5%	-1,5 bp
3 – Rácio combinado (Não-Vida)	75,7%	78,0%	-2,3 bp
4 – Custos de exploração líquidos Vida / Investimentos Vida	0,75%	0,78%	-0,02 bp
<b>Rentabilidade</b>			
1 – Margem técnica / Prémios de seguro directo <sup>(2)</sup>	11,6%	12,6%	-1,0 bp
2 – Rentabilidade média dos invest. financeiros ( <i>book value</i> )	4,4%	3,7%	0,7 pp
3 – Rentabilidade média dos capitais próprios (ROE) <sup>(3)</sup>	11,6%	10,4%	1,2 pp
<b>Solvabilidade</b>			
1 – Rácio de solvência	177,3%	169,7%	7,7 bp
2 – Capitais próprios / Activo total	9,7%	10,3%	-0,6 bp
3 – Cobertura das responsabilidades decorrentes de contrato de seguro e de investimentos <sup>(4)</sup>	104,0%	105,3%	-1,3 bp
<b>Outros Indicadores</b>			
Quotas de Mercado	13,9%	12,4%	1,5 bp
– Vida	18,6%	16,6%	1,9 bp
– Não-Vida	4,0%	3,8%	0,1 bp
Número de colaboradores	454	467	-2,8%

(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) Calculado antes de VOBA (*value of business acquired*).

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





## □ ESTRUTURA ACCIONISTA

**FORTIS** 

[51%]

**Millennium**  
bcp

[49%]

**Millenniumbcp Fortis**  
INSURANCE GROUP**Ocidental seguros**  
Millenniumbcp Fortis  
INSURANCE GROUP**Ocidental vida**  
Millenniumbcp Fortis  
INSURANCE GROUP**Pensões gere**  
Millenniumbcp Fortis  
INSURANCE GROUP



## □ OS NOSSOS ACCIONISTAS



### *Perfil*

A Fortis é um prestador internacional de serviços bancários e de seguros para Clientes particulares, empresariais e institucionais. A empresa dispõe de um pacote completo de produtos e serviços financeiros a partir dos seus próprios canais de distribuição de elevado desempenho e através de intermediários e outros parceiros.

A Fortis lidera os serviços financeiros na região do Benelux – uma das mais ricas da Europa. Alicerçada nessa liderança, a Fortis tem desenvolvido e deixado uma vasta marca no mercado bancário retalhista europeu, operando através de vários canais de distribuição. A Fortis oferece serviços financeiros a empresas, a Clientes institucionais e a particulares com elevado património líquido e fornece soluções integradas a empresas e empresários. As suas competências únicas fazem do grupo um líder regional e em alguns casos um líder global em nichos de mercado específicos, tais como o da energia, mercadorias e transportes, bem como na gestão de fundos. O grupo combina com sucesso as suas competências nas áreas da banca e dos seguros em mercados em expansão na Europa e na Ásia e distingue-se particularmente na área de *bancassurance* em vários países, tais como a Bélgica, Portugal e Malásia.

A Fortis encontra-se no *ranking* das 20 melhores instituições financeiras da Europa, com uma capitalização de mercado de 40 mil milhões de euros no final do exercício de 2007. Em conjunto com o ABN AMRO, a Fortis conta com uma presença em mais de 50 países e uma força de trabalho dedicada e profissional de mais de 85.000 Colaboradores. Tudo isto faz com que a Fortis seja um líder em serviços financeiros na Europa, situando-se entre os 3 maiores banqueiros privados e como um dos melhores gestores de activos.

### **A estratégia de crescimento da Fortis**

- Reforçar a sua posição concorrencial através da sua orientação para os Clientes e optimização do *cross-selling*.
- Aperfeiçoar as suas funções de apoio para aumentar a eficiência e facilitar o crescimento controlado.
- Implementar em novos mercados as suas competências fundamentais desenvolvidas no Benelux.
- Acelerar o crescimento através da oportunidade de aquisições adicionais.
- Concentrar na Europa e simultaneamente prosseguir a expansão selectiva na Ásia e na América do Norte.

### **A Visão da Fortis**

Num mundo cada vez mais complexo e convergente, a inovação, a velocidade e a agilidade serão tão essenciais como a dimensão, a experiência e a abrangência. A Fortis destacar-se-á como uma marca de serviços financeiros profissionais internacionais, reconhecida pela sua capacidade de fornecer um valor de nível superior e sustentável para as partes interessadas, antecipando constantemente e ultrapassando as necessidades dos Clientes, Investidores, Colaboradores, Parceiros e das Comunidades onde quer que desenvolva os seus negócios.

### **A Missão da Fortis**

A Fortis fornece soluções credíveis aos Clientes de uma forma criativa.

## □ OS NOSSOS ACCIONISTAS

Como uma das marcas europeias de serviços financeiros mais dinâmicas e sustentáveis, a Fortis disponibiliza soluções especializadas, inovadoras e pragmáticas aos Clientes, através de uma rede de canais e com recurso às suas competências operacionais e empresariais.

### As metas financeiras da Fortis para 2004–2011

- Índice médio de crescimento anual (CAGR) de resultados líquidos por acção de, pelo menos, 15%; o que se traduz em 12% CAGR (2006–2011), tendo como base um ciclo neutral de resultados do ano de 2006.
- RARORAC (Risk Adjusted Return on Risk Adjusted Capital) e rendimento dos capitais próprios (ROE) de 18,5%.
- Alavancagem operacional de, pelo menos, 250 pontos base.
- 30% dos resultados líquidos gerados fora do Benelux até 2009.
- Dividendo pelo menos estável ou a aumentar em linha com o aumento de resultados por acção a longo prazo.

### Os Valores da Fortis

A integridade, a honestidade e a inovação constituem os valores fundamentais pelos quais a Fortis pauta a sua abordagem profissional e sustentável dos stakeholders.

### Actualização sobre a ABN AMRO

Tendo recebido a garantia, em Outubro de 2007, da obtenção do mínimo exigido das acções remanescentes do ABN AMRO, o consórcio – Royal Bank of Scotland (RBS), Banco Santander e a Fortis – apresentaram a sua oferta

de aquisição incondicional da totalidade dos activos do ABN AMRO. Este passo marcou o início da próxima fase da transacção: a transição e integração dos activos do ABN AMRO adquiridos pelos bancos do consórcio. O consórcio anunciou, em 2 de Novembro de 2007, que era proprietário de 99% das acções da ABN AMRO.

Cinco meses após a aprovação da oferta, a Fortis continua plenamente convencida da excelência estratégica da operação. A transacção reforça a posição de liderança da Fortis no mercado doméstico do Benelux, impulsionará as actividades de gestão de activos e Private Banking para um posicionamento de topo na Europa e contribuirá para a estabilidade e solidez dos resultados da Fortis.

### A Estratégia da Fortis

Em conjunto com a ABN AMRO, a Fortis irá consolidar a sua posição como instituição financeira líder nos Países Baixos e na região do Benelux.

Relativamente à **Banca de Retalho da Fortis**, os Clientes irão beneficiar de uma carteira de produtos ainda mais completa, distribuídos através de uma rede de sucursais com cobertura nacional, e de um sistema bancário completo para PMEs.

O rigoroso enfoque estratégico da Fortis de orientação para os Clientes na Banca de Retalho, reflecte o facto de a satisfação dos Clientes ser o factor de maior importância na **sustentabilidade do crescimento rentável**. Uma importante parte desta estratégia consiste em **alinhar permanentemente os serviços e os canais de distribuição** com as exigências dos Clientes. Para além do mais, o grupo pretende crescer em mercados maduros e em desenvolvimento, prosseguindo uma abordagem segmentada direccionada a Clientes de retalho, particulares do segmento elevado, profissionais e pequenos negócios.

- Nos mercados maduros onde a Fortis é líder, tais como a Bélgica, o Luxemburgo e – após a integração do ABN AMRO – os Países Baixos, a Banca de Retalho da Fortis irá continuar a servir os seus Clientes, desenhando as suas gamas de produtos de acordo com as necessidades de

cada segmento, aprofundando as suas relações selectivamente, aperfeiçoando a sua cultura de serviço e oferecendo acessibilidade integrada e através de múltiplos canais.

- Nos segmentos em rápida expansão e em mercados em vias de desenvolvimento, a Banca de Retalho da Fortis irá alavancar as posições actuais e futuras para maximizar o crescimento. A Fortis encontra-se numa fase de rápida implementação das suas actividades de crédito ao consumo na Alemanha. Na Polónia, a Fortis está a expandir as suas operações de crédito e de retalho, focando-se simultaneamente no mercado das PME's e Clientes particulares de rendimento elevado. Na Turquia, entretanto, está a ser desenvolver-se uma marca de retalho. Finalmente, a Banca de Retalho da Fortis tem desenvolvido uma operação de distribuição através dos correios na Irlanda em *joint-venture* com a An Post.

A combinação da **Fortis Investments** com as actividades de gestão de activos do ABN AMRO irá dar origem a produzir uma gestora de activos global em termos de alcance e dimensão, com uma forte presença em todo o mundo. Esta combinação de sucesso também irá permitir acesso a mercados em rápida expansão e potencial crescimento nas áreas de produtos. De forma a assegurar que a gestão de activos da Fortis está preparada para suportar este crescimento, a Fortis está a implementar um processo acelerado de integração firmemente orientado para a retenção de Clientes e de Colaboradores chave com funções comerciais e de gestão de activos. Em simultâneo, este processo confirmará a sólida imagem da Fortis perante os Clientes.

Como parte da sua estratégia de crescimento, a Fortis no segmento de *Private Banking* irá reforçar a sua abordagem de orientação para o Cliente, concebida para oferecer as soluções mais adequadas e inovadoras. A conjugação das suas competências com as do ABN AMRO, permitirá que a Fortis venha a beneficiar geograficamente de uma marca mais profunda na Europa e na Ásia, onde poderá implementar a oferta dos seus serviços completos em mercados em rápida expansão e lhe dará uma oportunidade de transportar as suas melhores práticas e competências em mercados locais para a rede internacional e também ajudá-la a criar um banco privado internacional – um banco que funcione com uma rede integrada harmonizada através de fronteiras e uma plataforma e sistemas dedicados.

A Fortis prosseguirá a sua abordagem pan-Europeia de “empresa e empresário” de sucesso, implementando vendas cruzadas com as grandes e médias empresas da Banca de Investimento. Outros motores de crescimento consistem no *upgrade* dos Clientes de retalho, nas actividades de corretagem da Fortis e na sua proposta de gestão de patrimónios. A estratégia da Fortis para o desenvolvimento, em simultâneo, dos negócios em todas estas frentes está concebida de forma a garantir um crescimento estável no futuro.

A **estratégia da Fortis na área de Banca de Investimentos** visa o crescimento orientado, reforçando a sua abordagem centrada no Cliente e potenciando as suas principais competências e pontos fortes. Na prática, isto significa combinar as suas relações com Clientes chave e marcas fortes de produtos com oportunidades de crescimento identificadas. Um elemento central da estratégia da Fortis é a expansão internacional: o desenvolvimento orientado das suas competências relativas aos Clientes e produtos é a sua principal prioridade. As três alavancas chave que irão permitir à banca de Investimento da Fortis alcançar os seus objectivos são: crescimento de receitas, eficiência de custos e gestão de riscos.

O **crescimento de receitas** na Banca de Investimento será suportado pelo aperfeiçoamento da segmentação orientada para o Cliente e através da oferta de produtos e serviços feitos de acordo com as suas necessidades de modo a aumentar o *cross-selling*. Os *drivers* deste crescimento serão os seguintes:

- A Banca de Investimento da Fortis irá melhorar a **eficiência de custos** através da permanente optimização dos serviços de processamento das operações e infra-estruturas de Tecnologias de Informação e do aumento da produtividade do seu pessoal de *front-office*;



## □ OS NOSSOS ACCIONISTAS

- A Banca de Investimento da Fortis irá melhorar ainda mais a sua organização, os seus processos, métodos e ferramentas de **gestão de risco** e garantir um crescimento controlado em compromissos cujos riscos foram ponderados para a gestão activa da sua exposição ao risco.

A **estratégia da área de seguros da Fortis** visa o crescimento do negócio pela aplicação do princípio de ‘optimizar localmente partilhando globalmente’, isto é, na partilha de competências comprovadas através de fronteiras e negócios. Para este fim, a Fortis estabeleceu uma organização global que inclui comunidades de conhecimentos para aperfeiçoar a troca transfronteiriça de *know-how* e promover o empenho da empresa numa abordagem comum de conhecimentos técnicos específicos. A estratégia da empresa irá focar-se na extensão da sua distribuição através de múltiplos canais, inovação no desenvolvimento de mercados de produtos e na excelência operacional. Por último, a área seguradora da Fortis irá continuar a investir em novos mercados especificamente seleccionados na Europa e na Ásia.

Na **Bélgica**, a Fortis pretende **fortalecer a sua posição de liderança no mercado segurador através da exploração de múltiplos canais de distribuição**, com enfoque na **inovação** e visando um **crescimento rentável**.

Nos **Países Baixos**, o enfoque incide no crescimento rentável e no forte incremento da quota de mercado através da exploração de **múltiplos canais de distribuição e da inovação de produtos**. A empresa está a adaptar a sua organização à nova regulamentação, a uma mais supervisão mais rigorosa e a uma atitude mais crítica das partes interessadas perante a indústria seguradora. Contudo, o grupo enfrenta actualmente uma concorrência mais forte e alterações nas preferências e na atitude de compra dos Clientes.

No **resto do mundo**, a Fortis tem **entrado com sucesso em novos mercados** e tem reforçado as suas posições existentes quer por via orgânica quer através de aquisições. O resultado global tem sido um crescimento impressionante de receitas e resultados na Ásia e em vários mercados Europeus. A Fortis tem utilizado os seus conhecimentos e as suas áreas de maior *know-how*, transferindo competências a toda a empresa, promovendo a inovação de produtos e melhorando os seus métodos de distribuição.

### *O Modelo Operacional da Fortis*

O Modelo Operacional da Fortis implementa a sua estratégia de um modo eficiente, consistente e de forma transversal a toda a empresa. O modelo aperfeiçoado, que integra três áreas de negócios centradas nos Clientes, fornece à Fortis massa crítica e uma plataforma mais forte para o crescimento internacional e aumenta as oportunidades de *cross-selling* e melhora a capacidade empresarial para desenvolver sinergias e as melhores práticas em todas as operações de banca e seguros da empresa. As três actividades principais da Fortis são: a Banca de Retalho, a Banca de Investimento & Private Banking e os Seguros.

### *Banca de Retalho*

A Fortis tem como objectivo ser o banco preferido entre os Clientes de retalho, profissionais liberais e pequenos empresários. Tem estabelecido um modelo e uma sólida cultura de serviço centrado no Cliente que contribui para alcançar este objectivo. A abordagem diferenciada da Banca de Retalho da Fortis e a sua estratégia multi-canal são concebidas para o aprofundamento das relações com os seus Clientes, beneficiando estes e os seus negócios.

A Fortis orgulha-se da sua marca pan-Europeia, com uma presença em mercados que abrangem o equivalente a mais de metade do produto interno bruto da União Europeia. Com operações em vários canais de distribuição nos países do Benelux, a Fortis dispõe de serviços e assessoria sobre todos os aspectos bancários, de poupanças, de investimento, de crédito e de seguros para uma base de Clientes claramente segmentada.

Com mais de 18.000 Colaboradores, a Banca de Retalho da Fortis oferece a mais de seis milhões de Clientes uma alargada gama de soluções financeiras e de seguros integradas através de uma série de canais de distribuição próprios e de terceiros com grande dimensão. Os seus canais próprios incluem mais de 1.800 sucursais ou lojas de crédito em mais de 350 cidades, 2.500 terminais *Self-bank* e ATMs, banca *online*, banca telefónica e centros de linhas de apoio ao Cliente. A distribuição por terceiros abrange os corretores independentes (na Alemanha, Polónia e nos Países Baixos), pontos de venda não financeiros (correios na Bélgica e Irlanda e comerciantes de automóveis) e acordos de associação de marcas de crédito ao consumo (ex: Base e Jetair na Bélgica, ANWB Royal Dutch Touring Club, Bijenkorf e Worldwide Fund for Nature, nos Países Baixos).

### Gestão de Activos & Private Banking

A Fortis pretende ser um líder internacional na captação de activos através das suas actividades de gestão de activos para Clientes institucionais, privados e de retalho e a sua rede de *Private Banking* oferece aos empresários e às suas empresas produtos e serviços de topo de gama.

Desde 1 de Janeiro de 2008, as áreas de Gestão de Activos & *Private Banking* foram reagrupadas numa única área de negócio, o que, conjuntamente com a nova estrutura de gestão de topo, permitirá maximizar os benefícios da integração da Fortis e do ABN AMRO e servir melhor as necessidades da sua base crescente de Clientes.

A Fortis Investments é o gestor de activos da Fortis e conta com 133 mil milhões de Euros em activos sob a sua gestão, com mais de 50% das suas receitas geradas por Clientes de terceiros. A Fortis tem uma presença global, com escritórios de vendas e 21 centros de investimento dedicados na Europa, nos Estados Unidos e na Ásia. A Fortis oferece soluções internacionais de investimento, satisfazendo as exigências e necessidades de investidores locais, quer institucionais quer retalhistas globais. A Fortis é uma organização orientada para o Cliente que usa procedimentos de investimento rigorosos para satisfazer as várias necessidades dos seus Clientes.

O *Private Banking* da Fortis oferece soluções integradas e internacionais de gestão de activos e passivos para indivíduos com elevado património líquido, os seus negócios e os seus assessores. Com escritórios em 17 países, a Fortis contribui para que os seus Clientes possam consolidar, preservar e realocar o seu património.

### Banca de Investimento

A Fortis pretende alcançar um crescimento de resultados de dois dígitos, alavancando cada vez mais as suas relações com os seus principais Clientes, tornando-se uma referência na área de serviços bancários transfronteiriços, para empresas, na Europa, e expandindo em nichos identificados de Clientes e produtos e em áreas geográficas seleccionadas. Simultaneamente, a Fortis prevê manter um controlo rigoroso na sua exposição ao risco.

A Banca de Investimento da Fortis fornece uma vasta gama de produtos e serviços financeiros para empresas de média dimensão, grandes empresas internacionais e Clientes institucionais baseados na região do Benelux e em qualquer outro lugar da Europa, e em zonas seleccionadas da

## □ OS NOSSOS ACCIONISTAS

América do Norte e da Ásia. A sólida posição regional ou global da Fortis em vários produtos e competências significa que a Fortis está bem posicionada para conseguir crescer.

Conjuntamente com o ABN AMRO, a Banca de Investimento da Fortis irá oferecer às empresas de média dimensão activas internacionalmente uma rede especializada e integrada de Centros Empresariais em 19 países. Um gestor de conta global com acesso ao conjunto dos negócios, irá servir os interesses destes Clientes nos países onde estes se encontram activos.

### Seguros

A Fortis pretende ser o fornecedor preferencial de produtos de seguros e produtos de poupança aos seus Clientes. Com recurso às competências e experiência das empresas de seguros locais na Europa e além-Europa, a Fortis prossegue uma estratégia de distribuição multi-canal visando o crescimento das suas actividades de seguros, não só organicamente como através de *joint-ventures* e aquisições. Simultaneamente, a Fortis continuará a manter um controlo de risco rigoroso e elevada sensibilidade aos custos, investindo nos projectos que possam vir a acelerar o crescimento do grupo.

A Fortis ocupa uma posição entre as 10 melhores entidades do mercado segurador da Europa, liderando nos países do Benelux e com fortes posições nos canais de *bancassurance* e corretagem. O grupo alavanca as suas competências na distribuição, nas operações e nos produtos a partir dos seus mercados internos na região do Benelux e tem estabelecido posições de liderança em determinados mercados Europeus e Asiáticos. O crescimento da Fortis durante os últimos anos tem resultado em atraentes margens nos novos negócios na área de Vida e um saudável rácio combinado na área Não Vida.

### Resultados Financeiros Estáveis

No final de 2007, o resultado líquido da Fortis antes da alienação da CaiFor atingiu 3,0 mil milhões de Euros. Este resultado assenta numa abordagem prudente relativamente a *impairments*; utilizando pressupostos rigorosos sobre os “super senior CDO” com exposição ao subprime. O impacto no resultado líquido destes *impairments* ascende a 1,5 mil milhões de Euros.

O resultado subjacente das actividades adquiridas do ABN AMRO, aumentou 17% para 1.355 milhões de Euros. A contribuição líquida destas actividades para os resultados da Fortis ascendeu a 179 milhões de Euros para os 76 dias de consolidação. O processo de transição e integração está plenamente de acordo com o previsto e os pressupostos relativos a sinergias e à contribuição para o resultado têm sido confirmados.

O resultado líquido atribuível aos accionistas atingiu 3.994 milhões de Euros, 8% inferior em relação a 2006 e inclui uma mais valia de 947 milhões de Euros realizada na venda da CaiFor. De acordo com uma abordagem conservadora, foram registados *impairments* no montante de 2,4 mil milhões de Euros, antes de impostos, na carteira subprime de “super sénior CDO”, com impacto principalmente no segmento da Banca.

### Resultado líquido – Banca

O resultado líquido do exercício atingiu 1.768 milhões de Euros, descendo 44% em relação ao ano anterior. A Fortis aplicou uma abordagem prudente relativamente a *impairments*, utilizando pressupostos rigorosos na exposição do “super senior CDO” da carteira de subprime. O impacto no resultado

líquido destas depreciações ascendeu a 1,5 mil milhões de Euros (2,4 mil milhões de Euros antes de impostos).

O total dos *impairments* relacionadas com o subprime ascendeu a 2,7 mil milhões de Euros (1,7 mil milhões de Euros depois de impostos). Excluindo este factor, o resultado líquido em 2007 ascendeu a 3,5 mil milhões de Euros, 11% superior a igual período de 2006. Este resultado reflecte um forte desempenho subjacente a uma actividade comercial vigorosa durante todo o ano.

O sólido crescimento de receitas mais do que compensou o aumento de despesas, sendo este último decorrente principalmente dos investimentos efectuados visando o crescimento e do aumento de 8% no número de Colaboradores no activo. Excluindo o impacto da carteira de subprime “US CDO”, o rácio de perdas de crédito fixou-se em 5 pontos base.

### Resultados Líquido – Seguros

A Fortis Insurance alcançou um resultado líquido fortemente positivo e reforçou as suas sólidas posições nos mercados da Europa e da Ásia, mantendo em simultâneo o seu foco no crescimento rentável e no controlo de custos.

O resultado líquido antes de desinvestimentos ascendeu a 1.587 milhões de Euros, aumentando 12% num ambiente de mercado caracterizado por grandes desafios. Este sólido desempenho da empresa na esteira de um permanente enfoque na rentabilidade e nas mais valias foi afectado por catástrofes naturais, turbulência nos mercados financeiros globais e obrigações adicionais relacionadas com as políticas sobre Unit-Linked das seguradoras Holandesas.

<b>FORTIS</b> <b>Principais indicadores</b>	<b>2007</b>	<b>2006</b>	<b>Variação 2007/06</b>
Resultado líquido (milhões de Euros)	3.994	4.351	-8,2%
Activo total (mil milhões de Euros)	871	775	12,4%
Activos sob gestão (mil milhões de Euros)	445	422	5,6%
Capitalização bolsista (mil milhões de Euros)	40	42	-5,7%
Número de Colaboradores	62.010	56.886	9,0%
Rendibilidade dos capitais próprios (ROE)	17,1%	22,0%	
Resultado por acção (Euros)	2.30	2.83*	
Rácio custos/proveitos (Banca)	61.9	60,8%	
Rácio de solvabilidade tier I (Banca)	9.5	7,1%	
Rácio de solvabilidade total (Banca)	10.1	11,1%	
Rácio de solvabilidade total (Banca)	100,0%	96,1%	

\* Em base ajustada

A Fortis publica os seus resultados anuais em 2007 de acordo com as Normas Internacionais de Prestação de Informações Financeiras (International Financial Reporting Standards – IFRS), incluindo as Normas Internacionais de Contabilidade e Interpretações à data de 31 de Dezembro de 2007 e tal como adoptadas pela União Europeia.





## OS NOSSOS ACCIONISTAS

### Millennium bcp

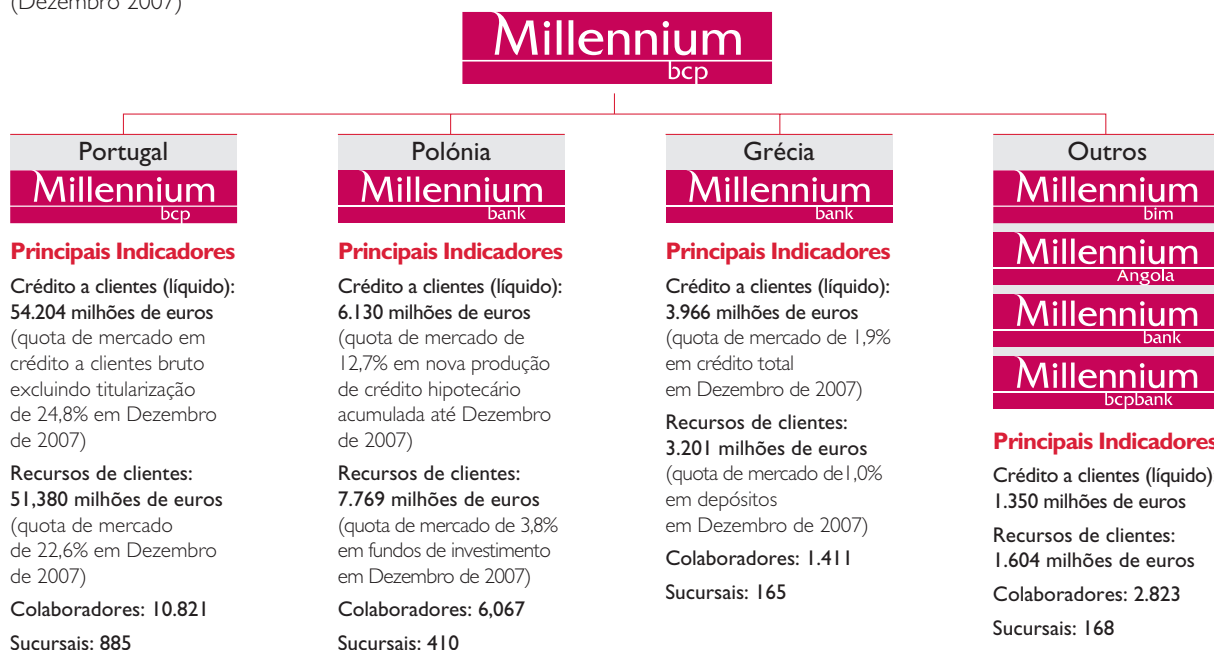
O Millennium bcp (Banco Comercial Português) é um banco com centro de decisão em Portugal, multidoméstico na geografia do negócio e no valor gerado. É o maior banco privado em Portugal, com uma quota de mercado superior a 24% em crédito e 22% em recursos e a maior rede de distribuição bancária do país com 885 sucursais, sendo também uma instituição de referência na Europa e em África, através das suas operações bancárias na Polónia, Grécia, Moçambique, Angola, Roménia, Suíça, Turquia e também nos Estados Unidos da América. Todas as operações operam sob a marca Millennium.

A actividade em Portugal representa 82% dos activos totais, 80% dos recursos totais de Clientes, 83% do crédito a Clientes e 80% dos resultados líquidos, verificando-se um contributo crescente das novas operações em resultado de opções estratégicas tomadas no momento próprio. As operações internacionais representam já 48,8% dos mais de 21 mil Colaboradores do Grupo e 45,6% do total de 1.628 sucursais. São de destacar a crescente dimensão da operação do Bank Millennium na Polónia, já com mais de 400 sucursais, a liderança destacada do Millennium bim no mercado moçambicano e a abertura de operações na Roménia em 2007.

### Estrutura do Grupo

Um Grupo líder enforcado no negócio de Retalho em Portugal, Polónia e Grécia

(Dezembro 2007)



46% das Sucursais estão localizadas fora de Portugal

49% dos Colaboradores trabalham fora de Portugal

Fonte: BCP. 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 Gestores de Activos. As Quotas de Mercado na Grécia são baseadas na informação divulgada pelo Banco da Grécia e pelos Bancos Gregos.

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, investimento, crédito imobiliário, crédito ao consumo, banca comercial, *leasing*, *factoring*, seguros, *private banking* e

## □ OS NOSSOS ACCIONISTAS

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 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 sua fundação, o Banco Comercial Português destaca-se pelo seu dinamismo, inovação, competitividade, elevada 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 Banco Comercial Português catalisou a evolução do sistema bancário português para um dos mais desenvolvidos, modernos e inovadores da Europa. As acções do Banco Comercial Português estão admitidas à cotação na Euronext Lisbon, sendo a capitalização bolsista em 31 de Dezembro de 2007 de 10,6 mil milhões de Euros.

Em 31 de Dezembro de 2007, o Grupo tinha, de acordo com as Normas Internacionais de Relato Financeiro (IFRS), um activo total de 88.166 milhões de Euros e recursos totais de Clientes de 63.953 milhões de Euros. O crédito concedido a Clientes era de 65.650 milhões de Euros. O rácio de solvabilidade consolidado, calculado de acordo com as normas do Banco de Portugal, situava-se em 9,6% (tier I em 5,5%). O Banco Comercial Português apresenta notações de rating de longo prazo elevadas: Aa3 Moody's / A Standard & Poors' (S&P) / A+ Fitch, todas com outlook estável, com excepção da S&P, cujo outlook é negativo.

### *Estratégia do Millennium bcp*

Em Fevereiro de 2008, foi definida uma nova Visão Estratégica para o triénio 2008-2010. O Millennium bcp aspira a ser um Banco de Referência no Serviço ao Cliente, com base em plataformas de distribuição inovadoras, com Crescimento enfocado no Retalho, em que mais de 2/3 do capital estará alocado ao retalho e empresas, em mercados de elevado potencial, que apresentem um crescimento de volumes superior a 10%, e nível de eficiência superior, traduzindo-se num compromisso com um rácio de "cost-to-income" em níveis de referência e eficiência na gestão do capital.

As prioridades estratégicas do Millennium bcp passaram a basear-se em cinco pilares:

- I. Reenfoque nos Clientes, estimular a actividade comercial e melhorar níveis de serviço – Reforçar os esforços de aquisição de Clientes com mecanismos de retenção e de relacionamento para sustentar ganhos de quota de mercado, especialmente num mercado crescentemente competitivo;
- II. Expandir as operações de retalho em mercados de elevado potencial – Enfoque no segmento historicamente mais rentável, em que as competências de execução do Millennium bcp são mais fortes nas várias geografias;
- III. Reforçar o pricing, risco e disciplina de capital – Melhorar a eficiência na alocação do capital, chave para a criação de valor e minimização do impacte resultante do aumento do custo de financiamento, num contexto de mercado mais desafiante;
- IV. Simplificar o Banco com vista a atingir níveis superiores de eficiência – Simplificar de forma agressiva a estrutura do Banco e os procedimentos por forma a possibilitar que o Banco opere sob uma base de custos mais reduzida;

- V. Reforçar a reputação institucional – Fortalecer a imagem de credibilidade do Banco para um nível mais coerente com a sua posição com um Banco moderno e orientado para os Clientes em Portugal.

O Programa Millennium 2010, inicialmente lançado em Junho, foi igualmente revisto, estando enfocado em 12 iniciativas operacionais, sendo crítico o compromisso com a disciplina na sua execução. As várias iniciativas estão agrupadas por prioridade estratégica. Na sequência da apresentação do novo plano estratégico, foram anunciadas novas metas financeiras para o período de 2007 a 2010, destacando-se o crescimento médio anual dos proveitos de dois dígitos, o rácio de eficiência em Portugal inferior a 48% em 2010 e inferior a 52% em base consolidada, o rácio de *core tier I* superior a 6%, a duplicação dos resultados nas operações na Polónia e Grécia e o resultado em 2010 superior a 1.000 milhões de Euros.

### Modelo Organizacional

O modelo de organização em 31 de Dezembro de 2007 baseava-se em cinco unidades de negócio – Banca de Retalho, Corporate e Banca de Investimento, Empresas, Private Banking e Asset Management e Negócios no Exterior, e duas unidades de suporte – Serviços Bancários e Áreas Corporativas.

### 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 gestor de Cliente dedicado, designados Clientes *Prestige* e Negócios. 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 Banca de Investimento inclui 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, e a actividade de Banca de Investimento que é desenvolvida essencialmente pelo Millennium bcp Investimento, instituição especializada no mercado de capitais, prestação de serviços de consultoria e assessoria estratégica e financeira, serviços especializados – *project finance*, *corporate finance*, corretagem de valores mobiliários e *equity research* – e na estruturação de produtos derivados de cobertura de risco.

O segmento de Banca de Empresas inclui 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. Integra também este segmento a actividade da Direcção Internacional do Banco.

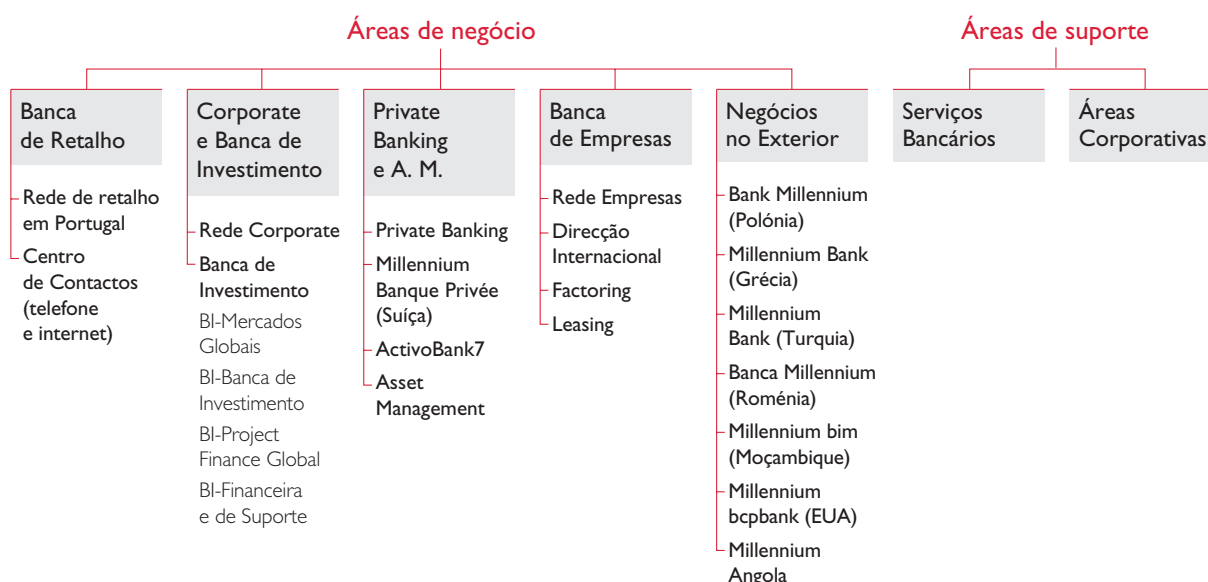
A actividade de *Private Banking* e *Asset Management* é assegurada pela rede *Private Banking* em Portugal, pelo Millennium Banque Privée, uma plataforma de *private banking* de direito suíço, pelo ActivoBank7, um banco *online* de serviço global, especializado nos negócios de bolsa e na selecção e aconselhamento de produtos de investimento de longo prazo, 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 da América. Na

## □ OS NOSSOS ACCIONISTAS

Polónia, o Grupo está representado por um banco universal e na Grécia por uma operação baseada na inovação de produtos e serviços, enquanto a actividade desenvolvida na Turquia se apresenta como uma operação vocacionada para o aconselhamento financeiro e na Roménia marca presença com uma operação de raiz, cuja actividade se iniciou já 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 bank. 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, e nos Estados Unidos da América pelo Millennium bcpbank, um banco global vocacionado para servir a população local e, em especial, a comunidade de língua portuguesa.

### Áreas de negócio e áreas de suporte



### Resultados Financeiros

Os resultados líquidos consolidados de 2007 foram inferiores aos do ano anterior e incorporam um conjunto de impactes positivos e negativos, com preponderância destes últimos, designadamente, os custos com a Oferta sobre o BPI, a relevação contabilística da imparidade associada à participação no BPI, os custos de reestruturação e a constituição de provisões para contingências, os quais excederam as mais valias realizadas na alienação de participações financeiras na EDP e no Banco Sabadell, concretizadas no quarto trimestre. Contudo, o resultado operacional, em base comparável, cresceu 9,6% face ao exercício anterior, o que demonstra a capacidade do Grupo em gerar negócio bancário, a par da prossecução do esforço de contenção de custos.

Apesar da envolvente negativa que condicionou o desempenho do Banco em 2007, o Banco registou um crescimento sustentado dos volumes de negócios nas diversas operações. Em Portugal, destaca-se o desempenho ao nível do crédito hipotecário e do crédito a empresas, os quais registaram taxas de crescimento na ordem dos 9%, e também dos recursos de Clientes que aumentaram 7% face ao ano anterior, com destaque para a evolução verificada nos três últimos trimestres, com

os recursos de balanço de Clientes a registarem um crescimento em valor absoluto superior ao do crédito concedido.

Destaca-se o crescente contributo das operações internacionais que registou um acréscimo de 40%, em base comparável. Os resultados do Bank Millennium na Polónia, aumentaram mais de 50% face ao ano anterior, enquanto os resultados do Millennium Bank na Grécia, aumentaram 47%, beneficiando ambas as operações de uma dinâmica comercial assinalável na concessão de crédito e na captação de recursos, bem como do plano de expansão em curso das respectivas redes comerciais. De salientar ainda a rentabilidade do Millennium bim em Moçambique e o lançamento, em Outubro de 2007, de uma operação de raiz na Roménia, país que aderiu à União Europeia em 2007, cuja economia e sector bancário possuem um enorme potencial de crescimento e convergência.

A evolução dos fundos próprios do Banco foi influenciada de forma significativa pelos impactes adversos relevados no último trimestre de 2007, situando-se o tier I em 5,5% no final do ano. Tendo como objectivos o reforço dos níveis de capital e o financiamento dos planos de crescimento orgânico em curso nas diferentes geografias, o Conselho de Administração Executivo propôs ao Conselho Geral e de Supervisão e ao Conselho Superior a realização de um aumento do capital social reservado a Accionistas, no montante de 1.300 milhões de Euros, o qual mereceu o parecer favorável de ambos os órgãos e foi tomado firme pelos bancos de investimento Merrill Lynch e Morgan Stanley.

<b>MILLENNIUM BCP</b>			
<b>Principais Indicadores</b> [Milhões de Euros]	<b>2007</b>	<b>2006</b>	<b>Variação</b>
Resultado líquido	563.3	787.1	-28,4%
Resultado líquido (excluindo itens específicos)	586.8	624.0	-6,0%
Activo total	88.166	79.045	11,5%
Recursos totais de clientes	63.953	57.239	11,7%
Créditos sobre clientes (líquidos)	65.650	56.670	15,8%
Capitalização bolsista	10.545	10.112	4,3%
N.º de colaboradores (Portugal)	10.821	10.876	-0,5%
N.º de colaboradores (actividade no estrangeiro)	10.301	8.449	21,9%
Rentabilidade dos capitais próprios (ROE)	13,7%	22,0%	
Resultado por acção (euros)	0.14	0.20	
Custos operacionais / Produto bancário	60,3%	61,2%	
Custos operacionais / Produto bancário (actividade em Portugal)	57,3%	58,2%	
Rácio de solvabilidade Tier I	5,5%	7,3%	
Rácio de solvabilidade total	9,6%	11,9%	

As Demonstrações Financeiras consolidadas foram elaboradas 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 2007, 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 suas subsidiárias para o ano findo em 31 de Dezembro de 2007, as quais, assim como a respectiva consolidação, foram auditadas pela KPMG.

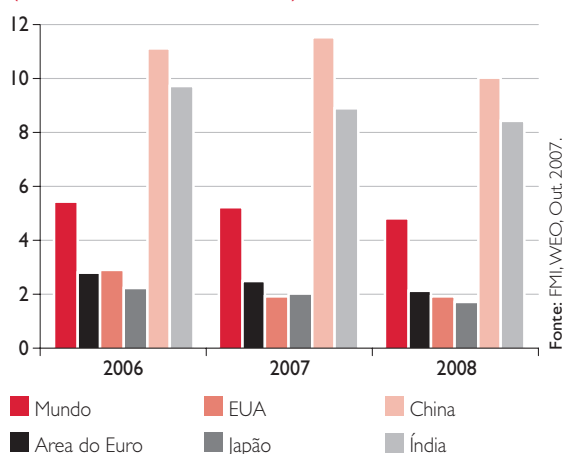
## □ RELATÓRIO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

### Enquadramento Macro-económico

#### *Enquadramento económico e financeiro*

Após vários anos de um enquadramento muito favorável, caracterizado por taxas de crescimento real do PIB mundial consistentemente robustas, pelo desenvolvimento extraordinário dos mercados e instrumentos financeiros, em particular do mercado de crédito, pelo aprofundamento da integração dos mercados mundiais, começaram a surgir indícios de alteração deste contexto durante o 1.º semestre de 2007. O processo de reavaliação do risco que teve lugar a partir do Verão de 2007 tem vindo a condicionar o comportamento dos mercados financeiros globais e a elevar o grau de incerteza relativo à evolução da actividade económica em 2008. O receio de que o agravamento das

#### Actividade Económica (tx crescimento real do PIB)



condições financeiras contribua, numa segunda fase, para cristalizar este clima negativo motivou a adopção de medidas de natureza extraordinária por parte de alguns governos e dos Bancos Centrais das economias desenvolvidas, com o intuito de descontinuar o ciclo vicioso de aversão ao risco e promover o regular funcionamento dos mercados de capitais. Não obstante a reduzida exposição directa da economia portuguesa a estes desenvolvimentos, o elevado grau de integração e de abertura económica e financeira constitui um factor de exigência adicional para a consolidação dos progressos conseguidos em termos de redução do défice público, de recuperação da competitividade e de convergência no âmbito da União Europeia.

Num contexto de recrudescimento das tensões inflacionistas – por pressão da procura e rigidez

da oferta de matérias primas, com destaque para os bens alimentares e para a energia –, e perante o dilema de condescender com a complacência dos investidores ou incorrer no risco de precipitar a economia mundial num ciclo recessivo, as autoridades monetárias das economias desenvolvidas adoptaram uma postura pragmática, com o propósito de mitigar a deterioração das condições de liquidez, através da redução das taxas directoras (como no caso dos EUA e do Reino Unido), da flexibilização dos requisitos para a obtenção de fundos e na cedência de montantes invulgarmente elevados nas operações de mercado aberto.

Nos EUA, o Governo Federal promoveu um plano de actuação sobre o mercado de crédito à habitação visando reduzir o risco de um aumento substancial das insolvências ao longo de 2008; a Reserva Federal submeteu a consulta uma proposta de regulação da concessão de crédito destinado à habitação; e, ao nível da indústria tiveram lugar iniciativas com o propósito de conter os efeitos decorrentes da acentuada desvalorização de activos financeiros estruturados de crédito, nomeadamente no sentido de limitar uma potencial alienação forçada destes activos por parte de investidores institucionais.

Nos próximos meses, o sucesso destas medidas será determinante para o retomar o clima de maior confiança entre os investidores e para o desbloquear das anomalias que se verificam no mercado de capitais. Todavia, não deverá evitar o abrandamento da actividade económica mundial que se perspectiva. De facto, tem-se assistido a uma revisão, em baixa, das projecções de crescimento económico, de maior magnitude para 2008 e para os EUA, onde o risco para o desempenho do

sector imobiliário e a respectiva influência nas decisões de consumo privado se afigura mais elevado. O nosso cenário privilegia um crescimento económico nos EUA e na UEM semelhante, em cerca de 2%, mas qualitativamente diferente, dado que enquanto para a Área do Euro representa um andamento em linha com o nível de crescimento potencial da economia, no caso dos EUA, o crescimento é inferior ao seu nível de crescimento potencial. Para a economia mundial, os efeitos poderão resultar mais brandos, beneficiando com o bom desempenho das economias em fase de desenvolvimento.

### Implicações para as economias domésticas

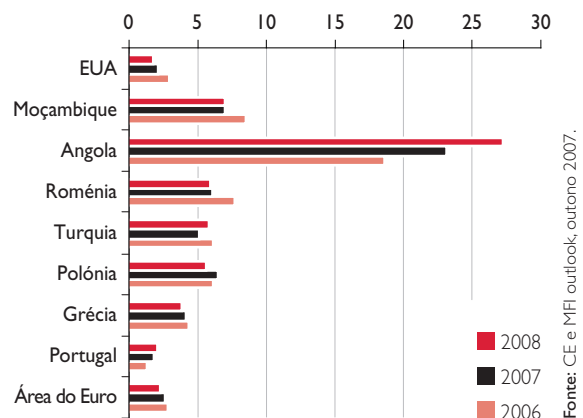
#### Portugal

O ano de 2007 revelou-se favorável para economia portuguesa em vários domínios: trajectória desinflationista, redução do peso de défice público e crescimento real do PIB. Os dados disponíveis para o terceiro e quarto trimestres – crescimento real do PIB de 1,8% no terceiro trimestre e a estabilidade nos índices coincidentes de actividade em Outubro e Novembro – são compatíveis com um crescimento médio anual próximo de 2%. Também de assinalar, em 2007, o maior contributo da procura interna para o crescimento do PIB, em particular através do investimento empresarial. O consumo privado mantém um crescimento muito brando, decorrente da estagnação do emprego e das restrições aos orçamentos familiares, nomeadamente para cumprimento do serviço da dívida. A melhoria da competitividade tem vindo a reflectir-se numa recuperação de quotas de mercado, mas o andamento mais moderado da actividade nos principais países de destino das exportações portuguesas deverá reflectir-se num abrandamento da procura externa.

A degradação nas condições de funcionamento dos mercados de capitais constitui um constrangimento importante, em particular para regiões económicas com um grau de abertura comercial e financeiro elevado como é o caso de Portugal. Num cenário de abrandamento mais pronunciado do crescimento mundial, a evolução das exportações poder-se-á revelar menos dinâmica do que o previsto e as condições de concessão de crédito poder-se-ão tornar mais restritivas, onerando o esforço de investimento actualmente em curso. O aumento do risco de crédito, que justifica o alargamento do diferencial entre as taxas de juro como a Euribor e a taxa de juro do BCE configura o equivalente a um aperto das condições monetárias na ordem de 50-75 p.b, e que é mais relevante para países onde a prática comum são os empréstimos a taxa de juro variável, como é o caso de Portugal. Este fenómeno, em conjunto com a valorização da moeda europeia – um subproduto da evolução relativa dos diferenciais de taxas de juro entre os EUA e a UEM – e do preço do petróleo, sugere que as condições monetárias enfrentadas pela economia portuguesa permanecem moderadamente adversas ao crescimento.

Existem também factores atenuantes e até poderão ocorrer surpresas positivas, destacando-se: (i) o facto do mercado imobiliário português ao longo dos últimos anos não ter evoluído em sintonia com os demais mercados europeus, em que se registaram expressivas valorizações do preço das casas, estando por esta via menos exposto a um ajustamento mais pronunciado; (ii) o grau de exposição do sistema bancário nacional às estru-

#### Actividade Económica economias domésticas (tx crescimento real do PIB)



## □ RELATÓRIO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

turas financeiras complexas relacionadas com a “crise do subprime” deverá ser pouco significativo; (iii) a expectativa de retoma de condições mais normais de funcionamento dos mercados à medida que se desenrole o próximo ano, decorrente do impacto desfasado das medidas que têm vindo a ser tomadas pelas autoridades e da divulgação das contas anuais das instituições financeiras que deverá contribuir para reduzir os problemas de assimetria de informação e permitir a correcta diferenciação do risco entre as contrapartes; (iv) a resiliência das economias emergentes e a respectiva capacidade de suportar uma acentuada expansão do comércio internacional e, dada a acumulação de poupança nos últimos anos, de se constituírem como uma reserva financeira para a recapitalização de balanços (tal como evidenciado pela recente participação de investidores asiáticos e do Médio Oriente em capital de importantes instituições financeiras europeias e norte-americanas); (v) a expressiva melhoria dos mercados de emprego na Área do Euro (taxa de desemprego mais baixa dos últimos 15 anos), passível de sustentar uma retracção mais pronunciada do consumo.

Para 2008 o nosso cenário consiste num crescimento real do PIB em Portugal, semelhante ao registado em 2007, isto é na ordem dos 2%, reconhecendo que, de momento, os riscos para uma realização inferior ao esperado suplantam os factores positivos.

### Enquadramento do Sector Segurador

Em Portugal, o sector segurador apresentou em 2007 um crescimento de 5% dos prémios de seguro directo, facto justificado maioritariamente pela subida de cerca de 7% no ramo Vida, a que se aliou o escasso apoio do segmento Não Vida, que apresentou a sua mais baixa taxa de crescimento desde, pelo menos, 1980.

#### Prémios de Seguro Directo [Milhões de Euros]

Ramos	2007	2006	2005	Var. 07/06	Var. 06/05
Vida	9.369,3	8.761,5	9.136,3	6,9%	-4,1%
Não Vida	4.379,9	4.361,3	4.307,9	0,4%	1,2%
<b>Total</b>	<b>13.749,2</b>	<b>13.122,9</b>	<b>13.444,2</b>	<b>4,8%</b>	<b>-2,4%</b>

Fonte: Associação Portuguesa de Seguradores.

Depois de ter decrescido em 2006 e nos primeiros trimestres de 2007, a produção do ramo Vida recuperou no terceiro trimestre deste ano um ritmo de crescimento positivo, sendo o volume de prémios acumulados do ano, 7% superior ao do período homólogo do ano anterior. O referido crescimento no ramo Vida resulta essencialmente da expansão dos seguros de capitalização não ligados a fundos de investimento que tem compensado o decréscimo de contribuições para seguros ligados a fundos de investimento e PPR.

Nos ramos Não Vida a receita de prémios de seguro directo apresenta uma estagnação, ou mesmo um crescimento real negativo, se for descontado o efeito da taxa de inflação. Desta forma, continuamos a assistir à consistente tendência de desaceleração dos anos anteriores, reflectindo a conjugação das dificuldades de recuperação da nossa economia com os ajustamentos tarifários em baixa que, por pressão concorrencial, estarão a ocorrer em alguns importantes ramos ou modalidades da actividade, dos quais se destacam o Automóvel e o de Acidentes de Trabalho.

Com um crescimento ligeiro, estão também os custos com sinistros de seguro directo do conjunto dos ramos Não Vida. Cresceram significativamente em Acidentes de Trabalho, Doença e outros ramos de menor dimensão – como sejam Mercadorias Transportadas, Responsabilidade Civil Geral e Diversos – enquanto nos ramos Incêndio e Outros Danos e Automóvel apresentam uma evolução



negativa. Nestes últimos dois ramos observam-se, no entanto, um aumento dos montantes pagos, os quais são compensados por inferiores variações das respectivas provisões para sinistros.

Comparativamente com o período homólogo de 2006, a taxa de sinistralidade líquida de resseguro, dos ramos Não Vida, agravou-se 1,8 pontos percentuais em 2007.

O ano de 2007 veio contrariar a tendência registada em 2006, verificando-se um aumento da concentração no mercado segurador nacional, sendo que os cinco maiores grupos seguradores foram responsáveis por cerca de 69% dos prémios emitidos, o que compara com 68% registado no final de 2006.

### Análise do Ramo Vida

O volume de prémios de seguro directo do ramo Vida registou em 2007 um crescimento de quase 7% face ao período homólogo de 2006, recuperando da quebra de 4% verificada em 2006, justificada não tanto pela quebra de volume de prémios no ano mas, pelo facto de 2005 ter sido um ano caracterizado por crescimentos excepcionais ao nível dos seguros de capitalização, impulsionados pela Directiva Comunitária da Poupança que se revelou um forte atractivo para a alocação de investimentos por não residentes.

Excepcional foi também o crescimento de 32% verificado ao nível dos prémios dos produtos de capitalização não ligados a fundos de investimentos. Os produtos tradicionais (Risco e Rendas) mantiveram a mesma tendência de crescimento registada em 2006, cerca de 5%. A excepção a esta tendência de crescimento está nos produtos de Poupança Reforma, com um decréscimo de prémios de 13% em 2007, a que não foram alheias a conjuntura económica e as restrições aos orçamentos familiares observadas ao longo do ano.

#### Prémios de Seguro Directo [Milhões de Euros]

Produtos	2007	2006	2005	Var. 07/06	Var. 06/05
Produtos de Capitalização	6.840,2	6.009,4	6.673,3	13,8%	-9,9%
Planos Poupança Reforma (PPR)	1.698,2	1.961,3	1.714,2	-13,4%	14,4%
Risco e Rendas	830,9	790,8	748,9	5,1%	5,6%
<b>Total</b>	<b>9.369,3</b>	<b>8.761,5</b>	<b>9.136,3</b>	<b>6,9%</b>	<b>-4,1%</b>

Fonte: Associação Portuguesa de Seguradores.

No que se refere ao peso relativo do ramo Vida no total do mercado segurador nacional, o mesmo voltou a fixar-se em 68% (à imagem do sucedido em 2005) após uma ligeira inflexão em 2006 (67%).

Contrariamente ao que assistimos em 2006, voltou a fazer-se sentir a tendência de concentração registada nos últimos anos no ramo Vida. De facto, os cinco principais grupos seguradores, que representavam cerca de 79% do total do mercado segurador de Vida em 2006, representam já em 2007, 81% do mesmo mercado.

### Análise dos Ramos Não Vida

O volume de prémios de seguro directo dos ramos Não Vida apresentou, face a 2006, um crescimento na ordem de 0,4%, o que, descontado o efeito da taxa de inflação prevista para 2007, na ordem de 2,4%, se reflecte num crescimento real negativo deste segmento de negócio. Este comportamento surge como consequência do moderado crescimento económico verificado em

## RELATÓRIO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

2007, aliado a ajustamentos tarifários em diversos ramos, sobretudo nos que têm alcançado nos últimos anos maiores progressos nas taxas de sinistralidade.

### Prémios de Seguro Directo [Milhões de Euros]

Produtos	2007	2006	2005	Var. 07/06	Var. 06/05
Automóvel	1.944,4	2.003,4	1.997,4	-2,9%	0,3%
Acidentes de Trabalho	761,4	773,6	778,8	-1,6%	-0,7%
Incêndio	707,1	688,9	684,5	2,6%	0,6%
Doença	440,4	408,4	372,4	7,8%	9,7%
Acidentes Pessoais	169,2	168,3	160,3	0,5%	5,0%
Outros Ramos	357,4	318,7	314,6	12,2%	1,3%
<b>Total</b>	<b>4.379,9</b>	<b>4.361,3</b>	<b>4.307,9</b>	<b>0,4%</b>	<b>1,2%</b>

Fonte: Associação Portuguesa de Seguradores.

Em Não Vida volta a destacar-se, pela positiva, o crescimento dos prémios de seguro directo do ramo Doença, em contraste com a evolução muito pouco expansiva da actividade deste sector, situando-se próximo dos 8%. É uma evolução que se enquadra numa tendência já com vários anos de existência, explicável pelas insuficiências e ineficiências dos sistemas de saúde públicos, pela crescente preocupação da população com o acesso aos cuidados de saúde e pela versatilidade, abrangência e acessibilidade deste tipo de seguros.

Nas linhas de negócio com maior peso neste segmento (Automóvel e Acidentes de Trabalho) verificou-se um agravamento das taxas de sinistralidade, invertendo assim a tendência verificada no ano anterior. Também alguns ramos de menor dimensão (Mercadorias Transportadas, Responsabilidade Civil e Diversos), se aliaram a este cenário de maior sinistralidade com consequente diminuição da rentabilidade associada a estes ramos, que já apresentavam ao nível dos prémios, crescimentos reais negativos.

### Taxas de Sinistralidade

Produtos	Jan-Set 2007	Jan-Set 2006	Jan-Set 2005	2006	2005
Acidentes	72,4%	67,9%	68,5%	77,8%	71,4%
Doença	77,4%	77,7%	77,0%	84,4%	85,2%
Incêndio	46,9%	46,7%	43,0%	52,0%	43,1%
Automóvel	70,8%	69,5%	70,1%	69,3%	70,3%
Outros Ramos	58,5%	54,5%	48,9%	71,6%	56,1%
<b>Total Não Vida</b>	<b>68,7%</b>	<b>66,9%</b>	<b>66,7%</b>	<b>71,0%</b>	<b>68,4%</b>

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

## Millenniumbcp Fortis – Principais Acontecimentos de 2007

- A nível organizacional importa destacar três iniciativas: a revisão, aprovação e publicação de todo o normativo interno, que resultou de um trabalho exaustivo iniciado em 2006; a publicação dos *Mission Statements* da empresa, um importante instrumento disponibilizado a todos os Colaboradores contendo informação estandardizada e estruturada da missão e das funções de todas as áreas; e a reestruturação da *Intranet* da Millenniumbcp Fortis, com o objectivo de a tornar num instrumento eficaz e dinâmico de comunicação interna;

- Relativamente à actividade comercial, várias iniciativas marcaram o exercício de 2007, destacando-se: o alargamento e reestruturação da oferta de produtos financeiros que permitiu que os novos produtos contribuíssem com 44% da produção e aumento da margem gerada; a inovação foi igualmente enfocada no alargamento a novos segmentos de Clientes, com especial ênfase nas soluções dirigidas ao *Private Banking*; o crescimento sustentado da taxa de penetração na base de Clientes e recursos do Millennium bcp para níveis de *benchmark* internacionais; o lançamento de uma nova oferta de produtos Médicos para PMEs; e a reformulação da oferta de produtos de Acidentes Pessoais (a ser publicamente lançada com a campanha do 2.º ciclo comercial de 2008);
- Ao nível da gestão dos processos operativos, manteve-se o enfoque no desenvolvimento e automação de operativas com o objectivo de aumentar a eficiência e a produtividade a todos os níveis da estrutura organizacional, sendo de destacar as seguintes iniciativas: a reformulação de operativas e de ferramentas associadas ao processo de venda e sua articulação com os respectivos canais de distribuição, o que permitiu, por exemplo, aumentar significativamente a taxa de penetração da cobertura de recheio na venda associada ao Crédito Habitação; a introdução de medidas inovadoras de controlo de anulações; a implementação de uma nova ferramenta para gestão de pedidos e reclamações; o desenvolvimento de novas ferramentas de orçamentação e consolidação, cuja implementação será concluída em 2008; e a avaliação dos sistemas informáticos que suportam o negócio;
- Em termos de níveis de serviço aos Clientes, relevam para os resultados alcançados por todas as áreas da Companhia com melhorias sustentadas nos níveis e qualidade de serviço, o que acabou por ser reconhecido nos questionários de satisfação de Clientes internos realizados pelo Millennium bcp, reflectindo-se em valores recorde de satisfação com a Millenniumbcp Fortis;
- Ao nível da gestão de riscos, realce para duas iniciativas que têm como objectivo dar resposta aos requisitos constantes na Norma 14/2005 do Instituto de Seguros de Portugal: o desenvolvimento da Gestão de Continuidade de Negócios (GCN), com a definição da estrutura de coordenação e suporte e a definição dos Planos de Continuidade de Negócio (PCN); e um projecto na área da gestão de riscos e controlo interno – Gestão de Processos – que englobou o mapeamento e descrição dos principais processos e a identificação de riscos e seus impactos.  
O desenvolvimento destas iniciativas resultam da estreita cooperação e partilha das melhores práticas com o Millennium BCP e com a Fortis, na consolidação de uma cultura de prevenção e eficiência organizacional;
- Relativamente a novos projectos, destaque para o Projecto *Non-Life Corporate Business*, desenvolvido durante o ano 2007 e que terá o seu arranque no 1.º trimestre de 2008, cujo objectivo é tornar a empresa num *player* de referência no mercado de empresas dos ramos Não Vida, através do canal de Agentes e Corretores;
- No que respeita à área da gestão dos Recursos Humanos, o ano de 2007 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 "Gerir com Valores", destinado à adaptação, dentro da empresa, de forma mais consistente e estruturada, de comportamentos e práticas empresariais que consideramos críticas para o crescimento da Empresa e dos seus Colaboradores;
- O reconhecimento do mercado pelo trabalho que tem vindo a ser realizado traduziu-se na atribuição à Ocidental Seguros, pela revista "Exame", do prémio de melhor seguradora Não Vida

## □ RELATÓRIO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

em Portugal. Também os produtos de Multiriscos Habitação e Vida Risco associados ao crédito à habitação foram reconhecidos, pela DECO, como a melhor opção de compra no mercado Português;

- As agências de rating internacionais Standard & Poors (S&P) e Fitch Ratings confirmaram a notação de rating “A+” às seguradoras subsidiárias da Millenniumbcp Fortis, notação suportada pelo forte posicionamento concorrencial do Grupo no mercado segurador Português, assim como pelos elevados níveis de rentabilidade e forte solidez financeira.

### 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.

<b>Solidez</b> (Estabilidade)	Somos credíveis, agora e no futuro. Somos um parceiro sólido e proporcionamos aos nossos Colaboradores oportunidades, desafios e perspectivas alargadas.
<b>Responsabilidade</b> (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.
<b>Inovação</b> (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.
<b>Objectividade</b> (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. Esses comportamentos e práticas, são clarificados e discutidos internamente, tendo em 2007 sido objecto de uma acção de formação específica alargada a todos os Colaboradores.

## Estratégia

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

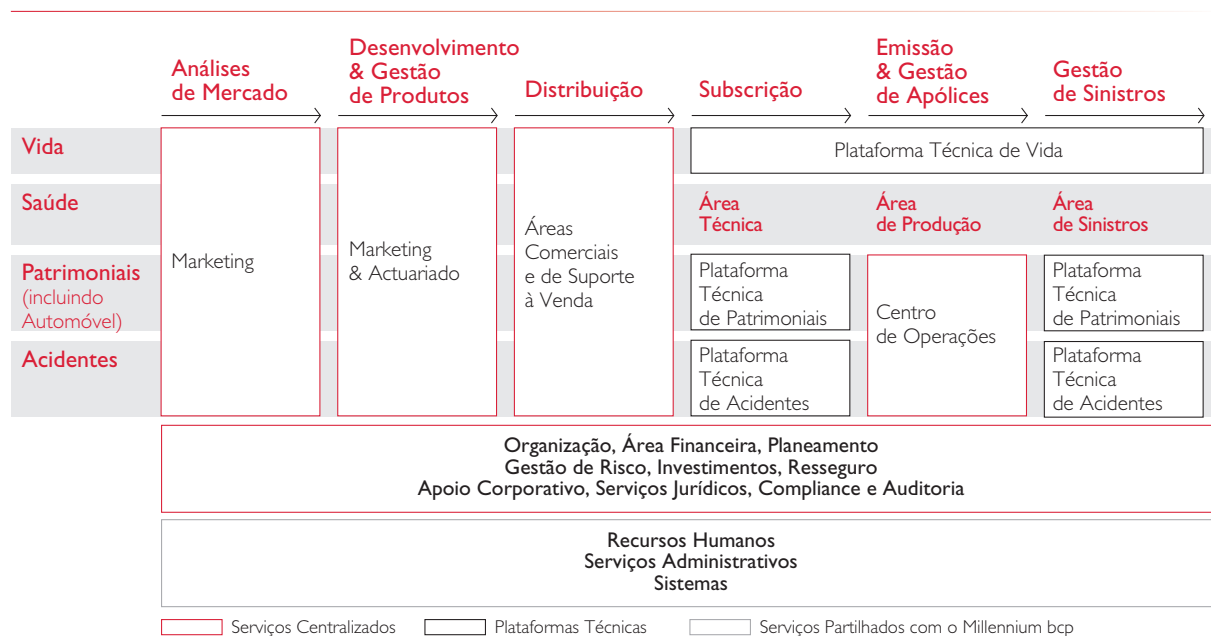
Pilares Estratégicos	Objectivos
Aumentar a solidez financeira	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ser líder de mercado em volume de negócio;</li> <li>• Melhorar os <i>drivers</i> de rentabilidade defendendo a margem dos produtos e equilibrando a carteira.</li> </ul>
Maximizar o crescimento através do Millennium bcp	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Simplificar a oferta e processos de negócio, para diminuir o tempo de venda e aumentar a taxa de penetração;</li> <li>• Aumentar a eficácia das campanhas comerciais e garantir a continuidade das vendas fora desse período.</li> </ul>
Desenvolver canais alternativos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aumentar a rentabilidade desenvolvendo canais alternativos de distribuição;</li> <li>• Implementar um modelo operacional para novos canais.</li> </ul>
Desenvolver novos produtos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Antecipar as necessidades do mercado lançando produtos inovadores que impulsionem as vendas e respondam a novos segmentos de mercado.</li> </ul>
Melhorar a qualidade dos serviços prestados	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Melhorar a relação com o Cliente através de processos fluidos, suportados por excelentes níveis de serviço.</li> </ul>
Alinhar o IT com os objectivos da empresa	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aumentar a produtividade e controlar os custos operacionais desenvolvendo ferramentas apropriadas;</li> <li>• Aumentar o controlo sobre o suporte informático reduzindo o tempo de resposta.</li> </ul>
Mitigar o risco operacional	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Minimizar a exposição ao risco operacional e financeiro, incorporando a gestão do risco na análise dos processos.</li> </ul>
Assegurar o envolvimento e responsabilização dos Colaboradores	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desenvolver aptidões e competências;</li> <li>• Esclarecer e divulgar os valores da empresa;</li> <li>• Incentivar ao autodesenvolvimento e à responsabilização como meio de reforçar a progressão na carreira.</li> </ul>

## 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.



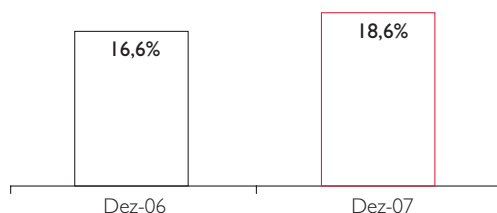
## RELATÓRIO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO



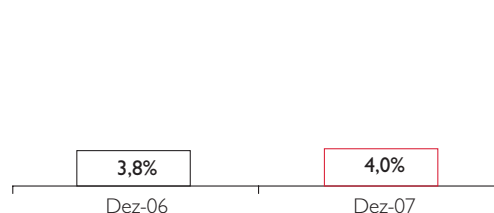
### Marketing & Comercial

O exercício de 2007 traduziu em resultados o forte empenho nos vectores estratégicos da inovação e da qualidade de serviço na Millenniumbcp Fortis. O volume total de prémios de seguro directo registou uma variação homóloga de 17,7%, mais do triplo do mercado. Em Vida, o crescimento foi de 19,3% e em Não Vida foi de 3,8%, enquanto o mercado registou acréscimos, para os mesmos agregados, de 6,9% e 0,4%, respectivamente.

#### Quota de Mercado Vida



#### Quota de Mercado Não Vida



Em Vida, destacou-se ao longo do exercício em análise o crescimento do volume de vendas de produtos *Unit-linked* (UL) e Capitalização, que compensou o decréscimo das vendas dos produtos PPR, este em linha com a tendência do mercado em 2007.

Sem que se tenha efectuado qualquer campanha com visibilidade em *media* ou nas sucursais do Millennium bcp, os produtos financeiros revelaram uma extraordinária dinâmica comercial, fruto da aposta na inovação e na qualidade do serviço. Com efeito, foram lançados ao longo do ano 12 novos produtos, passando a Companhia a dispor de um vasto leque de soluções, adaptáveis ao perfil

de risco e à expectativa de retorno de todos os segmentos de Clientes do Millennium bcp, incluindo Private Banking.

Em termos de UL, o volume de prémios apresentou uma variação homóloga de 64%. Este desempenho foi suportado por uma oferta completa constituída por três pilares e assentou igualmente na melhoria do *time-to-market* do desenvolvimento de produtos, tendo sido disponibilizada uma oferta em contínuo ao longo de todo o exercício em análise, assim como soluções de investimento *tailor made* para Clientes com necessidades particulares na gestão do seu património financeiro.

Nos seguros de capitalização, o volume de prémios aumentou 13%. A estrela foi o novo “Poupança 125”, produto de taxa garantida acrescida de participação nos resultados que permitiu, após a sua introdução, quase duplicar o ritmo de vendas desta linha de produtos.

No que respeita aos produtos PPR, a oferta passou a assentar em 3 soluções: “PPR Capital Garantido”, produto que garante um bom potencial de rendimento no médio e longo prazo, fruto da flexibilidade de gestão permitida pela simples garantia de capital; “Vantagem PPR”, solução com taxa mínima garantida de 3% acrescida de participação nos resultados; “Reforma”, produto desenhado para complementar as garantias da Segurança Social, construído em redor de um PPR, mas complementável com soluções abrangentes de protecção.

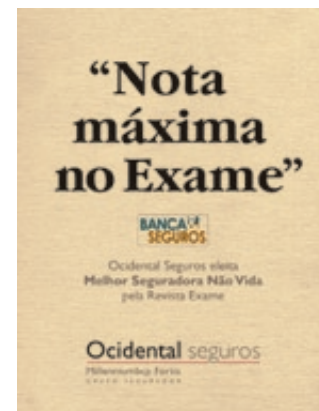
Com uma alargada gama de soluções de investimento, o Millenniumbcp Fortis apresenta a oferta mais balanceada de todo o mercado, num contexto em que os principais concorrentes dependem de apenas uma das linhas (UL, Capitalização ou PPR), estando numa clara posição de liderança quanto ao potencial de desenvolvimento do negócio.

A qualidade da oferta deste tipo de produtos ficou também espelhada na taxa de reinvestimento registada em 2007: 6 em cada 10 Clientes detentores de produtos financeiros na Companhia optaram, a maior parte ao fim de 8 anos de permanência, por reaplicar os seus activos por igual período, numa das muitas soluções disponíveis na nova oferta de produtos.

À inovação e melhoria do serviço que conduziram aos excelentes resultados verificados na evolução do volume de vendas, há que acrescentar também o excepcional empenho do Millennium bcp na consecução dos objectivos comerciais.

O volume de prémios associado a produtos bancários cresceu 9% face a igual período de 2006, fruto da combinação de três factores: aumento do número de apólices novas, aumento do prémio médio e melhoria das taxas de penetração.

De facto a liderança sustentada na actividade bancassurance do Millenniumbcp Fortis tem sido fruto de um contínuo empenho em concretizar, com iniciativas de *cross-selling*, todas as oportunidades que acrescentem valor e protecção a cada Cliente. Como resultado dessa estratégia, tem sido possível apresentar níveis *record* de penetração de seguros de risco associados a eventos bancários (com registos que constituem *benchmarks* internacionais), de onde se destacam os produtos Vida Risco associados ao crédito à habitação e ao crédito pessoal.



## □ RELATÓRIO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

No que concerne a produtos de venda activa, a *performance* do exercício em análise foi também significativa, verificando-se um aumento de 9% nas novas apólices, beneficiando do efeito positivo das campanhas com visibilidade nas Sucursais do Millennium bcp.

Este desempenho é tanto mais assinalável quando enquadrado num contexto económico de degradação das condições económicas das famílias, fruto da subida das taxas de juro e do aumento da inflação, reduzindo assim a propensão para o consumo de soluções de protecção mais complexas e onerosas.

De destacar as vendas dos produtos Médis, cujos prémios cresceram 9%, mais 1% que o mercado. O segmento de Doença tem sido, ao longo da última década e meia, o mais dinâmico dos ramos Não Vida, com um crescimento médio anual sempre acima dos dois dígitos. No entanto, resultado do aumento do número de pessoas seguras e da erosão do rendimento disponível dos particulares ao longo dos últimos 5 anos, o mercado deixou de crescer acima dos 10% em 2006, tendo em 2007 crescido ainda menos.

Mesmo assim, em resultado da renovação da oferta, da prossecução de uma estratégia bem sucedida de multi-canal e do investimento na imagem da marca, as vendas dos produtos Médis têm-se mantido acima das dos principais concorrentes. Destaque ainda para a comercialização da oferta Médis no segmento de grandes empresas e institucionais através dos principais corretores de seguros em Portugal e o estabelecimento de parcerias de distribuição com outros concorrentes do mercado segurador que permitiram captar cerca de 35.000 novos Clientes em 2007 e reter 99% dos negócios em carteira deste canal.

Sublinhe-se ainda, nos ramos Não Vida, a evolução positiva dos produtos Riscos Múltiplos de venda activa, em resultado do esforço de *upselling* à base de Clientes do Millennium bcp com crédito habitação em vigor.

A excelência operativa e a eficiência operacional têm sido parte dos vectores estratégicos da Millenniumbcp Fortis. Ao longo do exercício em análise os registos de satisfação dos Clientes internos e externos evoluíram positivamente. Em particular no que concerne à satisfação dos Clientes internos, 2007 registou valores históricos. Tal deveu-se ao forte empenho da organização na melhoria de processos, na integração de soluções operativas nos *front-ends*, na implementação de medidas de retenção de Clientes, na qualidade do atendimento dos *Call Centres* e na filosofia *eyes on the customer* que concentra esforços da rede comercial e das áreas de suporte, na prestação de um serviço de excelência.

Em termos de desenvolvimento de oportunidades no mercado, foram lançadas as bases para o arranque de um novo canal de negócio direccionado ao segmento de PME, que distribuirá principalmente através de uma rede criteriosamente seleccionada de agentes e corretores, no seguimento do que já a Médis vinha efectuando desde 2005, com êxito assinalável.

2007 ficou também marcado pela atribuição à Ocidental Seguros do prémio “Melhor Seguradora Não Vida” pela revista “Exame” (reportado a 2006) e a confirmação, pelas agências de *rating* internacionais Standard&Poors e Fitch Ratings, das notações de *rating* (IFS – Insurer Financial Strength) de “A+” às seguradoras Ocidental Vida, Ocidental Seguros e Médis, notações suportadas pelo forte posicionamento concorrencial do Grupo no mercado segurador Português, assim como pelos elevados níveis de rentabilidade e forte solidez financeira. Estes prémios vêm na senda de distinções várias atribuídas às Seguradoras que integram a Millenniumbcp Fortis, após os dois prémios *SuperBrand* à Médis em 2005 e 2006, e no contexto do reconhecimento pela mais representativa organização de defesa do consumidor em Portugal da qualidade dos produtos disponibilizados ao mercado.

## Área de 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 655.377 milhares de Euros, e na transferência de um novo fundo de pensões. O valor global de produção nova repartiu-se da seguinte forma: 616.500 milhares de Euros em fundos de pensões; 34.424 milhares de Euros em seguros de Capitalização, 3.819 milhares de Euros em seguros de Vida e 634 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 reentrada activa nos seguros Não Vida em articulação entre o banco e os corretores, permitem perspectivar, para 2008, um alargamento de oportunidades para a oferta de soluções globais de seguros e fundos de pensões para as empresas com um correspondente reforço da actividade comercial, nomeadamente nos ramos Não Vida.

### Fundos de Pensões Abertos

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

#### • HORIZONTE SEGURANÇA

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.

#### • HORIZONTE VALORIZAÇÃO

O Fundo revela-se apropriado a quem pretenda investir com alguma valorização – **perfil de risco até 25% em acções**.

Os investidores neste Fundo apresentam um **horizonte temporal de investimento médio**.

Trata-se de um Fundo dirigido aos participantes que se encontram a alguma distância da data da reforma.

#### • HORIZONTE VALORIZAÇÃO MAIS

O Fundo revela-se apropriado para quem queira investir com valorização – **perfil de risco mais elevado**.

Trata-se de um Fundo que se destina aos participantes com apetência para o investimento em activos de risco – **exposição em acções até 40% (horizonte temporal elevado)**.

## Análise Financeira

A análise que respeita ao volume de produção do Grupo Millenniumbcp Fortis e do mercado segurador foi preparada de acordo com as normas emitidas pelo Instituto de Seguros de Portugal (ISP).

As demonstrações financeiras consolidadas do Grupo foram preparadas de acordo com as Normas Internacionais de Relato Financeiro. De acordo com este normativo, os prémios de seguro directo relativos a produtos Vida sem participação nos resultados, nomeadamente produtos Unit-Linked (UL), não são registados como prémios de seguro.

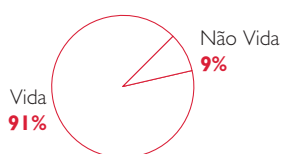
Em 2007, a Millenniumbcp Fortis apresentou crescimentos muito superiores aos do mercado nacional quer em Vida quer em Não Vida posicionando-se no segundo lugar do *ranking* das companhias de seguros a operar no mercado doméstico, com um volume de prémios de seguro directo de 1.914 milhões de Euros e uma quota de mercado global de 13,9%

No ramo Vida, que representa 91% do volume de prémios da seguradora, o crescimento de prémios face ao ano anterior foi de 19%, o que foi possível graças a um aumento de 64% nos produtos UL.

## RELATÓRIO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

De salientar ainda, o facto de o mercado apresentar para o mesmo ramo um decréscimo de 4%. Nos ramos Não Vida, é de destacar um acréscimo dos prémios de seguro directo de 4% face ao ano anterior, facto tanto mais assinalável dado que o crescimento do mercado neste segmento se fixou em valores muito próximos de zero, significando um decréscimo em termos reais, descontando o efeito da inflação.

### Estrutura dos Prémios de Seguro Directo



No que respeita ao negócio dos Fundos de Pensões destaca-se, uma vez mais, a *performance* positiva, tendo o volume total de activos geridos atingido os 7.428 milhões de Euros, traduzindo-se num crescimento de 9% face a 2006. Desta forma, a Millenniumbcp Fortis reforçou a sua posição de liderança neste segmento de negócio com uma quota de mercado de 33,3% em 2007 (32,2% em 2006).

### Ramo Vida

#### Prémios de Seguro Directo

O ramo Vida atingiu um montante de prémios de seguro directo de 1.740 milhões de Euros, correspondente a um acréscimo de 19,3% face a igual período de 2006.

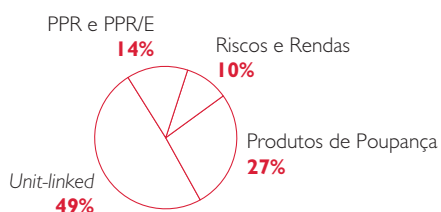
Este resultado, especialmente suportado nos produtos UL e restantes produtos de Poupança, decorre da excelente contribuição dada pelos 12 novos produtos de investimento lançados ao longo do ano de 2007 (UL, Capitalização e PPR).

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

Produtos	2007	2006	Var.
Produtos de Poupança	463.860	410.100	13,1%
Unit-Linked	857.473	524.216	63,6%
PPR e PPR/E	245.026	355.674	-31,1%
Risco e Rendas	174.035	168.373	3,4%
<b>Total</b>	<b>1.740.395</b>	<b>1.458.363</b>	<b>19,3%</b>

Relativamente aos produtos PPR, pode dizer-se que a recuperação sentida no final do ano, suportada pelo lançamento de um novo produto baseado numa taxa especialmente atractiva, não foi suficiente para compensar a quebra no volume de vendas sentida ao longo do ano, registando-se um decréscimo de 31,1% face a igual período de 2006.

### Estrutura da Carteira de Prémios do Ramo Vida



Os produtos de Risco e Rendas apresentaram um crescimento de 3,4% relativamente ao mesmo período de 2006, permitindo à Millenniumbcp Fortis manter a liderança de mercado neste segmento, com uma quota de 20,9% no conjunto das seguradoras a operar no mercado nacional.

Em 2007, a Millenniumbcp Fortis posicionou-se como o segundo maior Grupo segurador nas vendas de seguros do ramo Vida, com uma



quota de mercado de 18,6%, o que representa um subida de 1,9 pontos percentuais face a igual período do ano anterior.

### Análise Técnica

A margem técnica, antes de imputação de custos administrativos, situou-se em 2007 nos 161 milhões de Euros, o que representa um crescimento de 18,7% face ao período homólogo de 2006. Esta melhoria foi fortemente influenciada pelos produtos de Risco e Rendas, que evidenciaram um crescimento dos prémios a que se aliou uma diminuição do rácio de sinistralidade. Esta linha de negócio representa, no final de 2007, cerca de 61% (63% em 2006) do total da margem técnica de Vida.

Os produtos UL registaram igualmente um contributo positivo para a margem, com um crescimento de 29,4% face a 2006.

Não obstante o acréscimo verificado nos custos de distribuição, o rácio de despesas gerais fixou-se em 0,75% (0,78% em Dezembro de 2006), dado o crescimento de 8% nos investimentos médios do ramo Vida.

### Fundos de Pensões

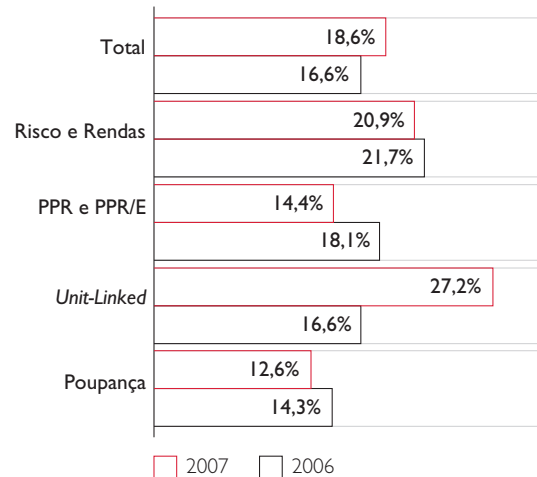
#### Evolução do Mercado

O ano de 2007 ficou marcado pela publicação de um conjunto muito significativo de legislação e regulamentação com relevância directa ou indirecta na actividade de gestão de fundos de pensões, que no seu conjunto oferecem garantias de maior solidez, governabilidade e confiança aos vários intervenientes neste mercado.

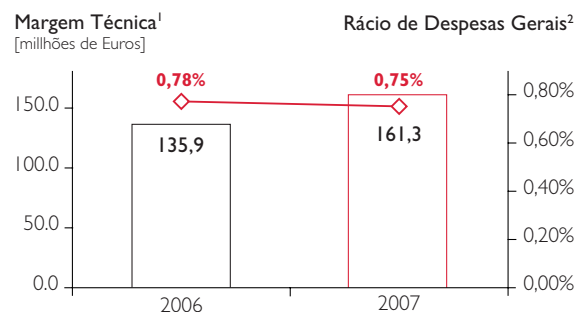
Após a publicação do Decreto-lei 12/2006, de 20 de Janeiro, que constituiu um marco importante para a actividade de gestão de fundos de pensões, registaram-se, em 2007, algumas alterações, de que destacamos: (i) a nomeação dos representantes dos Participantes e Beneficiários nos planos de pensões que resultem de negociação colectiva, passa a ficar a cargo dos sindicatos subscritores; (ii) a informação sobre o plano de pensões e o fundo de pensões, que devia ser fornecida pela entidade gestora a pedido dos Participantes, passa a ter que ser enviada anualmente a todos os Participantes.

No âmbito da supervisão realizaram-se também várias iniciativas relativas à “better regulation” do sector financeiro concretizadas pelo CNSF (Conselho Nacional de Supervisores Financeiros) que congrega o Banco de Portugal, a Comissão do Mercado de Valores Mobiliários (CMVM) e o ISP, identificando as matérias que irão ser objecto de supervisão conjunta, de que realçamos as questões relacionadas com a adesão individual a fundos de pensões abertos, matéria em que passa a ficar a cargo da CMVM a supervisão comportamental, conforme o Regulamento da CMVM n.º 8/2007, bem como a exigência de um prospecto simplificado, a fixação de regras de informação nas acções publicitárias e a definição de regras sobre a comercialização.

#### Evolução da Quota de Mercado do Ramo Vida



#### Margem Técnica vs Rácio de Despesas Gerais



1) Antes da imputação de custos administrativos.

2) "Despesas gerais afectas ao ramo Vida" / "Investimentos médios afectos ao ramo Vida"

## □ RELATÓRIO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

No seguimento da publicação do Decreto-lei 12/2006, o ISP produziu disciplina normativa versando a estrutura de governação dos fundos de pensões, no sentido de (i) estas estruturas privilegiarem o reforço da qualificação e da independência, (ii) regulamentando a “Comissão de Acompanhamento” e a figura do Provedor e (iii) adoptando as melhores práticas internacionais no que concerne a política de investimento dos fundos e a composição e avaliação dos activos.

No âmbito da segurança social, cuja regulamentação e perspectivas são de primordial importância para o enquadramento e desenvolvimento da actividade dos fundos de pensões, na sequência dos princípios gerais acordados em 2006, no Acordo de Concertação Social celebrado entre o Governo e os parceiros sociais, verificou-se a publicação de um importante conjunto de legislação:

- o Decreto-lei 53-B/-2006, de 29 de Dezembro, que procede à substituição do referencial do Salário Mínimo Nacional pelo IAS (Indexante de Apoios Sociais) na determinação das pensões e respectivas actualizações anuais e predeterminação dos coeficientes de actualização de forma regressiva em função do nível salarial e da taxa de crescimento do PIB, tornando estas actualizações independentes da fase do ciclo político;
- a Nova Lei de Bases da Segurança Social – Lei 4/2007, de 16 de Janeiro, que prepara a regulamentação posterior, concretizada pelo Decreto-lei 187/2007, de 10 de Maio, que regulamenta o regime de protecção nas eventualidades de invalidez e velhice do Regime Geral da Segurança Social e que introduz novos conceitos e regras, tais como o factor de sustentabilidade, a aceleração do período de passagem à nova forma de cálculo de pensões, a flexibilidade da idade da reforma, a proibição da acumulação de pensões antecipadas com outro tipo de situações, fixação de um valor máximo de pensões igual a 12 vezes o IAS para a parcela da pensão que resultar da aplicação da antiga fórmula de cálculo, a distinção, no regime da protecção social na invalidez, entre a invalidez relativa e a invalidez absoluta e os incentivos ao envelhecimento activo.

No final do ano 2007, foi ainda aprovado em Conselho de Ministros a regulamentação de um regime complementar de natureza pública de contas individuais de contribuição definida, financiado por contribuições voluntárias e gerido pelo Instituto de Gestão de Fundos de Capitalização da Segurança Social que funcionará, assim, em concorrência com os operadores privados.

No que respeita a benefícios fiscais, o Orçamento de Estado para 2007 apresenta poucas novidades, destacando-se, de forma positiva, a redução de 20% para 15% sobre a parte a tributar nas rendas cujo pagamento é realizado pelo próprio ou já foi objecto de tributação em IRS e a inclusão, no Código do IRC, da possibilidade de aceitação das contribuições como custo fiscal quando existirem numa mesma empresa diferentes planos de pensões, desde que tal diferenciação resulte de processos de reestruturação empresarial.

No ano 2007, o mercado português dos fundos de pensões evidenciou um crescimento aproximado de 5,4%, tendo o volume total de activos totalizado cerca de 22.295 milhões de Euros.

Os fundos de pensões abertos, excluindo os PPR, PPR/E e PPA, com uma variação de 11%, registaram o maior crescimento. Os fundos de pensões fechados cresceram de 5,2% e finalmente os fundos PPR e PPR/E apenas apresentaram um crescimento de 3,5%.

A estimativa da rendibilidade média do mercado situou-se em torno dos 3,3%.

### Actividade da Pensõesgere

A Millenniumbcp Fortis opera no mercado de fundos de pensões através da sociedade gestora Pensõesgere, baseando a sua actividade na qualidade da informação prestada e no acompanhamento permanente e resposta atempada às solicitações dos seus Clientes, tendo em 2007 reforçado a sua posição de liderança através da conquista de cerca 1% de quota de mercado.

Em resultado da sua actuação, a Pensõesgera demonstrou em 2007 um desempenho comercial positivo ao evidenciar um crescimento de 9,1% nos activos sob gestão o qual foi superior à evolução média do mercado que se situou em 5,4%, permitindo-lhe alcançar uma quota de mercado de 33,3%.

Numa filosofia integrada de aproveitamento das sinergias do Grupo, a Pensõesgera intensificou o relacionamento com as redes bancárias – Corporate e Empresas – através de acções concertadas de promoção de negócios na área de *Employee Benefits*.

No decorrer do exercício em análise, foram lançadas várias iniciativas para o desenvolvimento das ferramentas informáticas específicas da Pensõesgera com o objectivo de melhorar a produtividade e qualidade do trabalho, bem como para permitir responder à crescente quantidade de informação a fornecer aos Participantes e Beneficiários dos fundos de pensões. Estes processos têm tido também reflexos na melhoria da informação a prestar através de acesso personalizado na Internet.

Realizaram-se também um conjunto de iniciativas nas áreas de gestão de risco operacional em que a Pensõesgera foi pioneira no âmbito das empresas do Grupo Millenniumbcp Fortis:

- Projecto de Controlo Interno em que, com a coordenação de um consultor externo, as várias tarefas foram minuciosamente analisadas, tendo-se apresentado em conclusão várias propostas de melhoria;
- Preparação do Plano de Recuperação do Negócio para ser posto em prática numa situação de crise. Para além das várias iterações que este processo sofreu e que permitiram o seu aperfeiçoamento foi ainda realizado um exercício de recuperação de negócio. Neste exercício, que decorreu na sequência de um teste de evacuação do Edifício, foram testadas as medidas previstas no Plano de Recuperação do Negócio para os primeiros dois dias de actividade após o incidente. Através deste teste obteve-se um reforço da sensibilização dos Colaboradores e um conjunto de ensinamentos que permitiram aperfeiçoar o Plano de Recuperação do Negócio da Pensõesgera;
- Auditoria Interna aos processos de subscrição e de gestão técnica do negócio, em que para além de algumas recomendações de melhoria se constatou a boa adequação da Pensõesgera ao seu papel de líder no mercado dos fundos de pensões.

Para consolidar o posicionamento de mercado da Pensõesgera, e apesar de ter externalizada a função de gestão de investimentos, foi iniciado o processo para a Pensõesgera passar a ser identificada no mercado como “GIPS Compliant” (Global Investment Performance Standards), processo que se conta concluir no primeiro trimestre de 2008.

No final de 2007, o volume total de activos geridos, repartidos por 34 fundos fechados, 4 fundos Abertos e 5 fundos abertos PPR, atingiu 7.428 milhões de Euros, traduzindo um acréscimo de 612 milhões de Euros face a 2006, o que representa um crescimento de 9%.

O total dos 34 fundos fechados totalizou 7.275 milhões de Euros, a que correspondeu a um acréscimo de 602 milhões de Euros, o qual foi quase integralmente obtido pelos fundos de pensões fechados excluindo o do Grupo BCP que registaram em 2007 um crescimento de 52%.

Merece destaque o processo de consolidação do fundo de pensões do Grupo EDP através de uma única entidade gestora, a Pensõesgera. Para além do reforço de notoriedade e da dimensão

#### Volume Total de Fundos sob Gestão e Quota de Mercado

[Euro Millions]



## □ RELATÓRIO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

medido através da conquista de quota de mercado, o novo modelo de gestão deste fundo de pensões, que envolve a coordenação da actividade de 10 gestoras de investimentos, nacionais e internacionais, veio reforçar a capacidade de intervenção da Pensõesgera num mercado cada vez mais complexo e exigente.

Quanto aos fundos abertos, o volume de activos sob gestão situou-se em 85,7 milhões de Euros, o que representa um crescimento de 27%, o qual foi superior à média do mercado neste fundos que foi de 11%. Tal evolução positiva ficou a dever-se à adesão de novos Clientes e às contribuições efectuadas.

No que diz respeito aos fundos PPR, o valor sob gestão no final de 2007 atingiu 67,5 milhões de Euros, sendo inferior em 7,4 milhões de Euros quando comparado com o valor de 2006. Este decréscimo resulta do facto de presentemente a Pensõesgera não ter qualquer protocolo de comercialização activa com redes de distribuição de retalho, como aconteceu no passado.

Em complemento da sua actividade, a Pensõesgera elaborou Extractos de Recebimentos e Regalias Sociais (ERRS) para Colaboradores de empresas.

No final do exercício de 2007, o total de proveitos ascendeu a 14.331 milhares de Euros e os custos a 6.501 milhares de Euros, correspondendo ao resultado líquido de 5.842 milhares de Euros, o que se traduziu num acréscimo de 1,9% face ao resultado líquido do exercício anterior.

A rentabilidade média dos Capitais Próprios (ROE) foi de 40,17 %.

### Ramos Não Vida

#### Prémios de Seguro Directo

Em 2007, a Millenniumbcp Fortis atingiu em Não Vida um volume de prémios de seguro directo de 174 milhões de Euros, valor que representou um crescimento de 3,8% face ao ano anterior. Este crescimento foi mais uma vez e pelo terceiro ano consecutivo, obtido num contexto de crescimento real negativo do mercado segurador nacional.

[Milhares de Euros]

Produtos	2007	2006	Var.
Automóvel	22.023	24.984	-11,9%
Acidentes de Trabalho	4.763	4.808	-0,9%
Incêndio e outros danos	32.577	30.229	7,8%
Doença	97.333	89.140	9,2%
Acidentes Pessoais	12.356	13.528	-8,7%
Outros Ramos	4.810	4.885	-1,5%
<b>Total</b>	<b>173.862</b>	<b>167.574</b>	<b>3,8%</b>

Nos ramos Não Vida volta a destacar-se pela positiva o crescimento dos prémios de seguro directo do segmento de Saúde, na ordem dos 9%. Este crescimento tem sido possível nos últimos anos graças à existência de uma rede criteriosamente seleccionada de agentes e brokers que tem vindo a ser gerida desde 2005 com êxito considerável.

Apesar da modesta posição que ocupa no mercado segurador nacional de Não Vida, a Millenniumbcp Fortis volta a reforçar sua quota de mercado de 3,8% no fim de 2006 para 4,0% no final de Dezembro de 2007. Em Saúde, o Grupo manteve o 2º lugar do ranking das seguradoras a operar no mercado nacional.

## Análise Técnica

A margem técnica, antes da imputação de custos administrativos, foi de 61,3 milhões de Euros, apresentando um decréscimo de 11% face ao período homólogo de 2006. O ramo de Acidentes e Doença foi o principal responsável por esta quebra com menos 4,8 milhões de Euros ao nível da margem, após imputações de custos administrativos.

Para este decréscimo contribuiu essencialmente o facto de em 2006, se ter registado uma libertação da provisão para riscos em curso no valor de 10,3 milhões de Euros, provocada pela descida da taxa de sinistralidade e pela diminuição do custo de resseguro. Assim, em 2007, apesar do aumento do prémios brutos emitidos e dos progressos da taxa de sinistralidade, registou-se um quebra de 7,9 milhões de Euros na margem técnica de Não Vida.

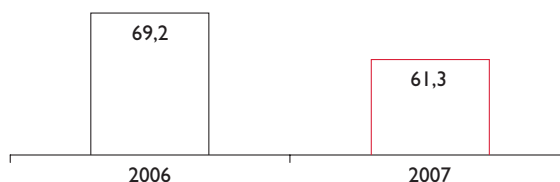
A taxa de sinistralidade dos ramos Não Vida, antes da imputação de custos administrativos, manteve-se em níveis historicamente baixos, fixando-se em 47,3%, representando mais uma vez um decréscimo face aos valores apresentados em 2006 (47,6%). Conforme se pode verificar pelo gráfico junto apenas o ramo de Acidentes e Doença apresenta um agravamento da taxa de sinistralidade em 2007.

O rácio combinado dos ramos Não Vida, após imputação de custos administrativos, fixou-se em 75,7%, para o que contribuíram sobretudo o esforço efectuado na contenção dos custos de exploração e um maior rigor nas políticas de subscrição e aceitação de riscos.

### Margem Técnica Não Vida

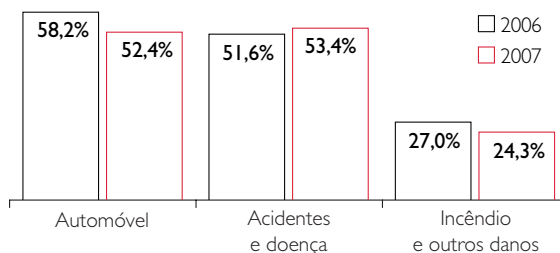
(Antes da Imputação de custos administrativos)

[Milhões de Euros]



### Taxas de Sinistralidade Não Vida

(Antes da imputação de custos administrativos)



## Custos Administrativos

Os custos administrativos registaram um decréscimo de 2,2%, fixando-se nos 80,4 milhões de Euros. Esta quebra deve-se a um decréscimo nas despesas com pessoal, justificada por uma redução do número de Colaboradores que passaram de 467 em 2006, para 454 em 2007. De registar também uma poupança de cerca 1,3 milhões de Euros ao nível dos custos com trabalho independente.

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

Rubricas	2007	2006	Var. 07/06
Despesas com Pessoal	24.052	24.834	-3,1%
Fornecimentos e Serviços Externos	35.512	36.213	-1,9%
Impostos e Taxas	2.793	2.674	4,5%
Comissões de Serviços Financeiros	17.997	18.417	-2,3%
<b>Total</b>	<b>80.354</b>	<b>82.138</b>	<b>-2,2%</b>



## □ RELATÓRIO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

### Resultado Líquido

O resultado líquido consolidado após ajustes de consolidação, IFRS e antes do VOBA (*Value of Business Acquired*) totalizou no exercício de 2007 125 milhões de Euros, representando um crescimento de 12% face ao período homólogo do ano anterior.

O desempenho positivo do Grupo, no exercício de 2007, beneficiou da conjugação de factores como:

- a manutenção em Não Vida de um rácio de sinistralidade historicamente baixo (47,3%);
- a obtenção de um rácio de despesas de 0,75% em Vida;
- um crescimento significativo da margem técnica dos produtos UL e Risco.

### Margem de Solvência

Em 31 de Dezembro de 2007 a estrutura de capitais do Grupo Millenniumbcp Fortis apresenta, em termos consolidados, um rácio de solvência de 177,3%. Em 31 de Dezembro de 2006, o rácio obtido foi de 169,2%, o que evidencia um acréscimo de 8,2 pontos percentuais face ao ano anterior.

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

#### Margem de Solvência em 2007 [Milhares de Euros]

	Margem	Capitais	Excesso	Rácio
Ocidental Seguros	14.146	21.658	7.512	153,1%
Ocidental Vida	240.520	365.267	124.747	151,9%
Médis	16.615	27.504	10.889	165,5%
Pensõesgere	8.103	12.191	4.088	150,4%
<b>Millenniumbcp Fortis (Consolidado)</b>	<b>279.383</b>	<b>495.471</b>	<b>216.088</b>	<b>177,3%</b>

### Embedded Value (EV)

O 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 EV é igual à soma da situação líquida com o valor da carteira em vigor. Os resultados apresentados foram preparados pela Direcção de Actuariado e revistos 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) existentes ao nível da carteira em vigor.

No quadro seguinte apresentam-se o EV e o valor do novo negócio do segmento Vida da Millenniumbcp Fortis relativos a 2007 e 2006.

**Embedded Value (EV)** (Milhares de Euros)

	2007	2006
<b>Embedded value (EV) em 1 de Janeiro (avaliação anterior)</b>	<b>896.462</b>	<b>648.666</b>
Reajustamento ao EV de abertura	10.315	135.603
Alteração de pressupostos não económicos	15.660	4.102
Alteração de pressupostos económicos	(15.862)	15.338
Performance da carteira em vigor	43.769	28.940
Valor adicionado pelo novo negócio	80.043	64.149
Impacto da variação no ano	13.043	27.664
<b>EV em 31 de Dezembro, antes da distribuição de dividendos</b>	<b>1.043.430</b>	<b>924.462</b>
Dividendos distribuídos aos accionistas	(26.988)	(28.000)
<b>EV em 31 de Dezembro, após distribuição de dividendos</b>	<b>1.016.442</b>	<b>896.462</b>

Os reajustamentos ao EV de abertura reflectem, em 2007, as alterações efectuados ao nível do modelo conforme sugerido e acordado com o revisor, enquanto que, em 2006, os reajustamentos espelham os impactes decorrentes da inclusão da Pensõesger e respectivos fundos de pensões sob gestão, da mudança de âmbito em termos de situação líquida – segmento Vida da Millenniumbcp Fortis em IFRS GAAP em vez de Ocidental Vida local GAAP – e da modelização *market consistent*.

Os impactos observados ao nível da alteração de pressupostos não económicos devem-se à variação da curva de taxas de juro sem risco e alterações de volatilidade dos activos. Dos valores apresentados pode facilmente verificar-se que, a partir de determinados níveis, o movimento ascendente das taxas de juro traduz-se num impacto negativo relevante.

Em 2007, o impacto dos pressupostos não económicos é essencialmente explicado pela redução do CFOG por via das alterações introduzidas pelo novo plano de contas para as empresas de seguros a partir de 1 Janeiro de 2008, muito embora existam outros impactos relacionados com despesas gerais, anulações, resgates e alteração da estrutura de activos dos fundos autónomos.

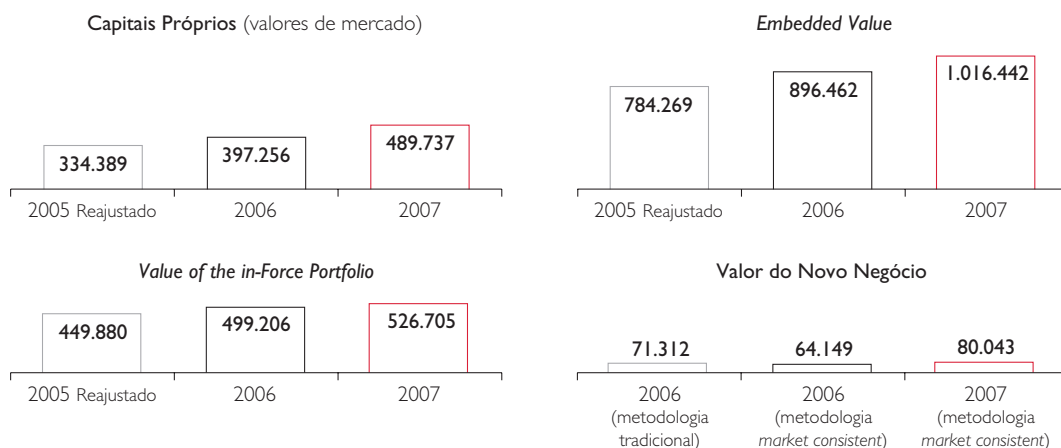
O impacto conjugado dos pressupostos não económicos, em 2006, é ligeiramente positivo, sendo de realçar os impactos positivos ao nível da mortalidade, da alteração da estrutura de activos dos fundos autónomos e da redução da taxa de imposto e os impactes negativos por via da alteração das taxas de resgate e anulação, do aumento do capital requerido e dos custos com a gestão de investimentos.

A margem da produção nova passou de 33% para 41% dos prémios anuais equivalentes (definidos como prémios das apólices regulares acrescidos de 10% dos prémios únicos), não obstante o acréscimo observado na mesma, face ao ano anterior.

## RELATÓRIO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

### Evolução do Embedded Value

[Milhares de Euros]



Principais Pressupostos Económicos	2007		2006	
Yield curve	AA Euro swap		AA Euro swap	
	1 ano	4,65%	1 ano	4,05%
	5 ano	4,56%	5 ano	4,12%
	10 ano	4,72%	10 ano	4,19%
	20 ano	4,91%	20 ano	4,30%
Volatilidades	Curto prazo	0,7%	Curto prazo	0,7%
	Acções	27,5%	Acções	22,7%
	Imobiliário	10,0%	Imobiliário	10,1%
Taxa de inflação	1,90%		1,90%	
Taxa de imposto	26,5%		26,5%	

As taxas assumidas 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 (novo negócio) 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-se 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. Para 2007, o valor apresentado como “Best estimate” pela WW, para além de ser calculado não descontando os pagamentos futuros inclui ainda a inflação esperada.

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

<b>Resultado das Avaliações Actuariais versus Provisões para Sinistros de Balanço</b>	<b>31-12-2007</b>	<b>31-12-2006</b>
Provisões de Balanço	76.563	75.275
Estimativa das provisões para sinistros “Best Estimate”	63.405	61.001
Estimativa das provisões para sinistros “Percentil 90%”	78.172	75.161

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

Uma gestão de risco saudável é um dos pilares de suporte a uma estratégia de crescimento rentável e sustentável e, consequentemente, uma competência nuclear assumida na Millenniumbcp Fortis. Como parte da sua governação, a Millenniumbcp Fortis adoptou uma estrutura organizacional de gestão dos riscos baseada na estrutura em vigor no Grupo Fortis, cuja principal missão é proteger o Grupo de eventos que possam impedir a concretização dos objectivos e desempenho financeiro definidos, assim como, de explorar novas oportunidades. Desta forma, com o objectivo de promover uma cultura organizacional do “risco”, bem como a sua gestão eficiente, as várias funções relacionadas com a gestão dos riscos foram centralizadas através do reporte directo ao Administrador responsável pelo pelouro financeiro (CFO), o qual é também responsável pelo risco (CRO) e preside ao Comité de Risco. Foram igualmente, estabelecidos um conjunto de políticas quer para os riscos financeiros quer para os riscos não financeiros que definem o nível de risco que a Millenniumbcp Fortis considera aceitável. Adicionalmente, estão em funcionamento uma série de comités, a fim de acompanhar, monitorizar, propor e reforçar a implementação de acções.

As políticas da Millenniumbcp Fortis são revistas regularmente, por forma a reflectir as alterações do ambiente comercial, do regulatório e da própria estrutura organizacional do Grupo.

O Comité de Risco é composto por todos os directores de topo com funções relacionadas com a gestão dos riscos que reportam ao CFO e por elementos da unidade central de gestão dos riscos do Grupo Fortis. O Comité de Risco reúne no mínimo quatro vezes por ano e apresenta recomendações formais à Comissão Executiva, expressa na acta das respectivas reuniões. As principais responsabilidades do Comité de Risco incluem a monitorização de todos os riscos inerentes ao negócio e da evolução da solvência regulamentar e económica, a definição de políticas de gestão de risco e análise

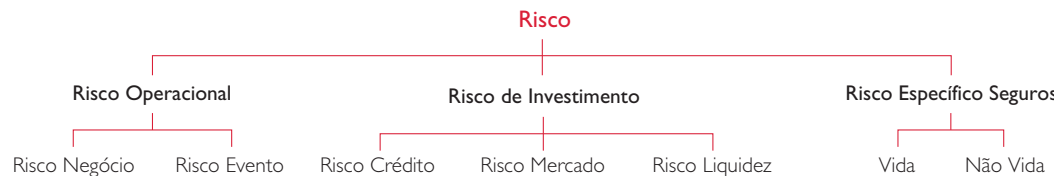
## □ RELATÓRIO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

de recomendações propostas por cada um dos seus sub-Comités, o *Asset Management Committee*, o *Liability Risk Working Group* e o *Operational Risk Task Force*.

O departamento de gestão de risco, que reporta directamente ao CFO, é responsável pelo desenvolvimento e implementação de uma estrutura integrada de gestão dos riscos, pelo suporte do Comité de Risco e dos seus sub-Comités, pelo reporte, revisão e recomendação de melhorias às metodologias de gestão dos riscos.

A Millenniumbcp Fortis utiliza, na gestão dos principais riscos, a taxonomia *standard* da Fortis:

### **Taxonomia Standard do Risco**



### **Risco Operacional**

Qualquer empresa, incluindo as instituições financeiras, estão sujeitas a risco operacional em 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, compreende o risco de perdas resultantes da inexecuibilidade ou falha de processos internos, falhas de sistemas, fraudes, crimes, procedimentos legais ou problemas ou danos em edifícios ou equipamentos. O segundo, compreende o risco de perdas resultantes de alterações estruturais e/ou competitivas e, por isso, com maior pendor externo.

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 do risco operacional, mediante a introdução dos princípios e metodologias em vigor no Grupo Fortis. Em particular, deu-se continuidade aos exercícios de auto avaliação do risco que permitiram definir medidas para mitigação dos riscos detectados. Adicionalmente, encontra-se em fase de finalização o Plano de Continuidade de Negócio.

### **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 empresa está exposta. Neste contexto, este risco é essencialmente relevante nas suas carteiras de investimentos financeiros, através da sua exposição a obrigações, em que a Millenniumbcp Fortis investe em benefício quer dos segurados quer dos accionistas. A Millenniumbcp Fortis em articulação com a unidade central de gestão dos riscos do Grupo Fortis, avalia e monitoriza este risco através de ferramentas desenvolvidas internamente.

Igualmente, a Millenniumbcp Fortis encontra-se exposta a risco de crédito, através dos tratados de resseguro, muito embora se assegure constantemente que os mesmos são colocados em instituições de elevada qualidade creditícia.

O Risco de Mercado corresponde ao risco de perdas significativas resultantes de variações adversas do mercado, nomeadamente da variação das taxas de juro, alteração do preço das acções, variação das taxas de câmbio e do valor do imobiliário. Estas variações têm impacto directo nas posições do activo e passivo do balanço (risco ALM). A Millenniumbcp Fortis reconhece que tal risco é inevitável, sendo consequência do tipo de negócio que explora, mas que um determinado nível de risco de mercado é aceitável, acabando mesmo por ser benéfico para os seus segurados e accionistas.

A Millenniumbcp Fortis gere e controla o risco ALM através de indicadores de exposição ao risco, tais como: análises de sensibilidade (que indicam a variação do valor de mercado dos activos e das responsabilidades, por ponto base de alteração da curva de taxas de juro), *duration* (risco de taxa de juro), os *earnings at risk* (indicador que simula o impacto nos resultados esperados futuros resultante da alteração dos preços e das taxas de juro) e o *Value at Risk* (VaR) que calcula a perda potencial gerada por variações dos preços e das taxas de juro. Para a determinação do Capital Económico, o VaR é calculado com base num horizonte temporal de um ano e com um grau de confiança de 99,97%.

O Comité de Risco acompanha, numa base trimestral, a evolução dos indicadores de exposição ao risco, bem como do capital económico requerido. Adicionalmente, revê as alocações estratégicas das companhias de seguros e, em particular, a definição da alocação estratégica óptima.

A tabela seguinte apresenta o ALM Ecap/Fair value e a *Duration*, para os quais estão definidos os limites de (<40%) e (>-6), respectivamente.

[Milhões de Euros]	4.º Trimestre 2006	4.º Trimestre 2007
<i>Ecap</i>	140	167
<i>Ecap/Fair Value</i>	10,80%	12,58%
<i>Duration</i>	1,2	1,71

O Risco de Liquidez é o risco resultante de a Millenniumbcp Fortis, embora solvente, não dispor de recursos disponíveis para cumprir os seus compromissos quando estes devam ter lugar ou, para o fazer, tenha de incorrer numa perda excessiva. A gestão deste risco assenta na combinação de uma gestão de recursos 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 especificamente inerentes à actividade seguradora, com excepção dos que são abrangidos 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 comissões e das provisões é feita regularmente, pelos actuários responsáveis, sendo, 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 *underwriting*, de *pricing*, de provisionamento e de tratados de resseguro.



## □ RELATÓRIO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

### Gestão de Investimentos

Em 2007 prosseguiu-se a aplicação da política de investimento assente em pressupostos de ALM e de orientações ao nível do Risco com origem no Grupo Fortis.

Embora se possa considerar que não ocorreram alterações substanciais nas *guidelines* de investimento, foram introduzidas algumas modificações que permitiram flexibilizar a gestão individual das carteiras nomeadamente a aplicação de limites em acções e *Hedge Funds* de uma forma individual.

Esta alteração foi validada através da verificação de modelos de risco internos.

Não obstante o aumento da volatilidade ao nível das várias classes de activos e a crise no mercado de crédito na segunda metade do ano, foi possível a obtenção de resultados muito interessantes, mediante uma cuidada monitorização das carteiras e uma postura conservadora ao nível da tomada de risco de crédito.

De facto, a crise no mercado de crédito estruturado que rapidamente se tornou sistémica no mercado de capitais, apenas registou um impacto marginal nas carteiras de seguros da Millenniumbcp Fortis.

### Acções

Pelo segundo ano consecutivo a componente de acções aumentou o seu peso ao nível consolidado.

A componente europeia continuou a ser a principal exposição, muito embora se destaque um ligeiro aumento das acções nacionais, bem assim a sua significativa contribuição para a *performance* desta classe.

### Taxa Fixa

A preocupação em manter uma significativa aderência ao perfil de responsabilidades das carteiras foi evidente ao longo de todo o ano 2007. Ainda assim, foi possível implementar uma postura táctica que resultou na sobre ponderação da zona curta e sub ponderação da zona longa relativamente aos pontos médios de alocação preconizados pela política de investimentos.

Não se registaram alterações significativas ao nível de risco de crédito onde a qualidade dos activos é bem patente na distribuição na escala de *rating* com a notação AAA próximo dos 40%. Esta abordagem, que poderemos considerar como conservadora, permitiu que a crise no mercado de crédito tivesse um impacto reduzido avaliação dos activos detidos.

### Investimentos Alternativos

Apesar da menor volatilidade dos fundos detidos e da actual maior diversificação da carteira, a componente de *Hedge Funds* teve um comportamento menos positivo já que o impacto da desvalorização ocorrida em um dos Fundos de “single strategy” condicionou toda a classe. No entanto, na globalidade, o reduzido peso desta classe, que se situa em 1,5%, limitou maiores danos.

### Imobiliário

A exposição ao mercado imobiliário aumentou em 2007 através do investimento em novos FII. Esta aplicação permitiu uma maior diversificação da componente de imobiliário tanto ao nível sectorial,

através de um Fundo essencialmente destinado ao desenvolvimento de projectos turísticos e residenciais, quer ao nível geográfico, através de um Fundo de Fundos Global.

<b>Carteira de Investimento</b> (Excluindo Produtos <i>Unit-Linked</i> e <i>Juros Corridos</i> )				
[Milhares de Euros]	<b>2007</b>	<b>%</b>	<b>2006</b>	<b>%</b>
Disponível para venda	4.215.646	100,0%	3.904.637	100,0%
Obrigações do tesouro	2.029.738	48,1%	2.261.765	57,9%
Obrigações de emitentes privados	1.536.319	36,4%	1.106.576	28,3%
Acções	24.084	0,6%	22.329	0,6%
Unidades de participação				
Fundos de obrigações	96.682	2,3%	96.161	2,5%
Fundos de acções	290.435	6,9%	190.193	4,9%
Fundos imobiliários	176.252	4,2%	147.245	3,8%
Fundos alternativos	62.130	1,5%	61.353	1,6%
Fundos de tesouraria	—	0,0%	19.008	0,5%
Depósitos junto empresas cedentes	7	0,0%	7	0,0%
Justo valor (proveitos líquidos)	42.104		37.424	
Carteira de negociação	1.608		373	
<b>Total</b>	<b>4.259.358</b>		<b>3.942.434</b>	
Investimento em imobiliário	7.760		8.647	
Bancos	141.400		86.400	
	<b>4.408.518</b>		<b>4.037.481</b>	

## 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.

O desempenho dos Colaboradores é avaliado através de um processo de aconselhamento e avaliação. Neste processo, a hierarquia orienta o Colaborador com o objectivo da melhoria do seu desempenho e desenvolvimento profissional. Em 2007, a Comissão Executiva aprovou um novo sistema de incentivos, o qual virá a ser aplicado em 2008. Com esta alteração pretende-se 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, para os quais foram definidos objectivos para o exercício de 2008.

## □ RELATÓRIO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Em 2007, o Grupo decidiu promover um programa alargado a todos os Colaboradores com o objectivo de clarificar e discutir os seus valores e os comportamentos empresariais que os suportam. Este programa, designado “Gerir com Valores”, decorreu no último trimestre de 2007 e envolveu a realização de 24 workshops.

Como é prática do Grupo, foi realizado no início de 2007 um inquérito anual à satisfação dos Colaboradores, o qual registou uma elevada taxa de participação (87%), assistindo-se a uma evolução positiva dos indicadores mais relevantes. Em Setembro, e no âmbito do programa “Gerir com Valores”, foi realizado um follow-up à Satisfação dos Colaboradores, constatando-se um índice de motivação de 72%, confirmando a tendência de melhoria evidenciada nos inquéritos mais recentes.

A Millenniumbcp Fortis concluiu o exercício de 2007 com 454 Colaboradores, o que se traduz num decréscimo real de 13 Colaboradores face à posição em final de 2006. 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	Sexo		Total
	Feminino	Masculino	
Escalão Etário			
< 30	24	8	32
31-35	67	27	94
36-40	75	48	123
41-45	34	69	103
46-50	20	40	60
51-55	14	15	29
56-60	5	6	11
> 60	0	2	2
<b>Total</b>	<b>239</b>	<b>215</b>	<b>454</b>

### 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 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 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. Joseph Peter Maria Baeten, 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, Pensõesger 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 e área de Organização e IT.

Dr. Pedro Manuel Renda Duarte Turras – Médicos, Acidentes de Trabalho, Acidentes Pessoais, Plataforma Patrimoniais, Outras Plataformas e Centro de Operações;

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.

## □ RELATÓRIO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Os membros do Conselho Fiscal ou o Fiscal Único, sempre que o julgarem 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 será o Vice-Presidente do Conselho de Administração, que assumirá 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 revistos 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 Office* 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.



## □ RELATÓRIO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

**ORGÃOS SOCIAIS**

---

*Mesa da Assembleia Geral*

Presidente	Rui Manuel Parente Chancerelle de Machete
Vice-Presidente	Maria Manuela Machado Costa Farelo Athaíde 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	Joseph Peter Maria Baeten
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
Vogal	Orlando Manuel Girão da Silva Barrão

**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

## Perspectivas para 2008

O exercício de 2007 foi extremamente difícil e exigente para a Millenniumbcp Fortis. Por um lado, uma envolvente externa bastante desfavorável motivada pela instabilidade dos mercados financeiros internacionais e por uma conjuntura nacional associada a um crescimento económico inferior à média europeia que condicionou o desenvolvimento do sector segurador. Por outro, a nível institucional, foi também um ano marcado por algumas mudanças operadas nos nossos dois accionistas.

Foi neste enquadramento que a Millenniumbcp Fortis conseguiu atingir os principais objectivos pré-estabelecidos para o seu terceiro 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.

Os principais objectivos estratégicos que a Millenniumbcp Fortis se propõe alcançar em 2008, enquadram-se dentro do plano de médio e longo prazo traçado, que assenta em quatro pilares: Crescimento; Produtividade; Qualidade e Rentabilidade.

**Crescimento** – O principal objectivo é aumentar de forma sustentada a taxa de penetração na base de Clientes do Millennium bcp, reforçando deste modo a posição de liderança do mercado português na área de *bancassurance* e recuperando a liderança do mercado do ramo Vida. Em 2008, 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, 2008 será o ano de arranque do Projecto *Non-Life Corporate Business* que tem como principais objectivos, por um lado, intensificar a diversificação da estrutura global da carteira da Millenniumbcp Fortis, e, por outro, tornar a empresa num *player* doméstico de referência no mercado de empresas dos ramos Não Vida.

**Produtividade** – O principal objectivo é desenvolver 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. Este processo de melhoria de produtividade é um processo contínuo e transversal a todo o Grupo Millenniumbcp Fortis e continuará a ser uma das principais prioridades para o exercício de 2008. Manter-se-á o enfoque na consolidação e reformulação das operativas e das ferramentas de suporte das áreas de *front-office* e *back-office*.

**Qualidade** – O principal objectivo é o de melhorar de forma sustentada a qualidade do serviço prestado a Clientes Externos e Clientes Internos. 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 2007, 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 2007 de acordo com as políticas contabilísticas locais foi de Euros 87.522.341,03 (oitenta e sete milhões quinhentos e vinte

## □ RELATÓRIO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

e dois mil trezentos e quarenta e um Euros e três centimos). Aplicando os princípios contabilísticos da “*International Financial Reporting Standards*” (IFRS), o resultado líquido consolidado da Millenniumbcp Fortis Grupo Segurador, S.G.P.S., S. A, relativo ao exercício de 2007, foi de Euros 87.296.596,74 (oitenta e sete milhões duzentos e noventa e seis mil quinhentos e noventa e seis Euros e setenta e quatro centimos).

Os resultados atribuíveis à Millenniumbcp Fortis Grupo Segurador, S.G.P.S., S. A. são de Euros 31.176.012,14 (trinta e um milhões cento e setenta e seis mil e doze Euros e catorze centimos).

Considerando o que consta do relatório do Conselho de Administração e nos termos da alínea b), do n.º 1, do artigo 376.º do Código das Sociedades Comerciais, dos resultados apurados no exercício de 2007, no montante de Euros 31.176.012,14 (trinta e um milhões cento e setenta e seis mil e doze Euros e catorze centimos), propõe-se a seguinte aplicação:

- Euros 1.558.800,61 (um milhão, quinhentos e cinquenta e oito mil, oitocentos Euros e sessenta e um centimos), para reserva legal;
- Euros 29.617.211,53 (vinte e nove milhões, seiscentos e dezassete mil, duzentos e onze Euros e cinquenta e três centimos), para resultados transitados.

Lisboa, 29 de Fevereiro de 2008

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	N.º de títulos à data de		Transacções em 2007			Preço Unitário Euros
		31-12-2007	31-12-2006	Aquisições	Alienações	Data	
Nelson Ricardo Bessa Machado	Acções BCP	200.000	259.774		29.774	29-Mai-07	3.560
					30.000	27-Jun-07	4.180
Francisco Alexandre Robles Monteiro Lino	Acções BCP	36.950	38.640		1.690	28-Set-07	2.960
	BCP Obrg. Cx. Super Inv. Mill II/12/10	4.000	4.000				
	BCP Obrg. Cx.TOP 6 Maio 2006	1.800	1.800				
Pedro Manuel Renda Duarte Turras	Acções BCP	1.531	185.531		100.000	2-Jan-07	2.810
					34.000	25-Abr-07	3.050
					50.000	26-Abr-07	3.100
José Rodrigues Jesus	Acções BCP	12.444	12.444				
António Fernando Nogueira Chaves	Acções BCP	72.255	72.255				
<b>Cônjuge/Descendentes Menores</b>							
Maria Paula Silva A. R. Bessa Machado	Acções BCP	0	1.280		1.280	29-Mai-07	3.550
Armanda Amélia Rodrigues Jesus	Acções BCP	1.381	1.381				





## □ GLOSSÁRIO

- B Bancassurance:** venda de contratos de seguro utilizando canais de distribuição de entidades bancárias.
- C Capital Económico:** montante de capital de que a empresa necessita para fazer face aos riscos económicos que enfrenta.  
**Custo de 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.
- E Embedded Value (EV):** valor económico estimado de determinada seguradora deduzido do seu valor económico futuro, traduzindo-se na soma dos capitais próprios com o valor da carteira em vigor.
- 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.
- I 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.
- 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 Prémios Adquiridos:** valor contabilístico dos prémios brutos emitidos num determinado exercício e 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 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 de divisão dos custos com sinistros pelos prémios adquiridos.
- Rácio Combinado:** é representado pela soma do rácio de sinistralidade e do rácio de despesas.
- 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 (BookValue):** rentabilidade média dos investimentos financeiros de acordo com os princípios contabilísticos em vigor.
- 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 margem de solvência igual à 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.