

RELATÓRIO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

1. Introdução

A Atlas Seguros no decorrer do exercício de 2016 consolidou a sua posição no mercado de corretagem nacional, registando um crescimento significativo, revertendo a tendência dos resultados, reforçando a sua imagem interna e externa e melhorando a qualidade dos seus quadros.

É claro que os resultados tem que ser avaliados na justa medida, já que alguns fatos excepcionais ocorreram no exercício. De um lado a receita correspondente à venda da carteira, e o valor realizado para pagamento de indemnizações relativas às rescisões no ano anterior mas, em sentido contrário, deverá considerar-se a perda de receita resultante da venda da carteira e um montante muito significativo de amortizações referentes às carteiras adquiridas (goodwill).

Qualquer que seja o angulo de visão estamos perante uma performance muito positiva, num exercício atípico.

Estamos em crer que foram lançadas bases solidas para um crescimento rentável e sustentável da empresa.

2. Mercado Segurador

Em linhas gerais 2016 o mercado reforçou, as grandes tendências já verificadas no ano anterior.

Em síntese:

- Diminuiu a penetração de seguros na economia.
- Diminuiu o volume de prémios per capita
- Reduziu o volume global da produção de seguro direto em 14,%
- Reduziu o volume global de prémios nos Ramos Vida de 23,3%
- Aumentou os prémios Não Vida em 5%
- O líder de mercado reforçou a sua posição
- Manteve-se a tendência de consolidação do mercado

A produção do ramo Vida, ao reduzir 23,3%, situando-se em € 6.766,4 milhões contribuiu fortemente para o decréscimo da produção total.

Se as baixas taxas de juro, a instabilidade dos mercados financeiros, podem explicar o contínuo decréscimo da produção de produtos financeiros, a verdade é que, em todos os ramos incluindo PPR's ,a queda da produção manteve-se.

Alguma reanimação do mercado de Vida Risco nos últimos meses, que se mostra bastante competitivo, nomeadamente quando ligado ao crédito e aos employee benefits, faz acreditar numa recuperação deste ramo.

Já a produção do mercado Não Vida, na continuidade da evolução positiva de 2015 (3,4%), situou-se em valores de €4.195,8 milhões correspondentes a um crescimento de 5%

Não havendo crescimento económico significativo, nem uma inovação assinalável, o crescimento dos ramos não vida fica a dever-se, sobretudo, ao aumento da tarifa de Acidentes de Trabalho, no sentido de adequar o preço ao risco e à evolução sustentadamente positiva do Ramo Doença

Na verdade o Acidentes de Trabalho teve o maior crescimento dos Ramos Não Vida, 12,2%, logo seguido do Doença com 9,6%.

O ramo Automóvel apresenta um crescimento de 3,9% talvez ainda não comandado por uma nova política de preços, mas sim, pelo aumento de veículos novos, fruto de políticas de crédito mais agressivas por parte dos Bancos e outras empresas financeiras e ainda um crescimento interessante da cobertura de Danos Próprios

O ramo incêndio com um crescimento de 1,6% que, obviamente inclui a atualização de capitais, demonstra que a retoma de investimento na construção de habitação está ainda longe de ser uma realidade. Melhor esteve a Responsabilidade Civil com um crescimento de 2,3%.

No que respeita a sinistralidade, apesar do aumento da receita, a maioria dos ramos apresenta um aumento dos custos com sinistros, com exceção do ramo Doença.

Nota positiva a melhoria do rácio de cobertura do Rácio de Capital de Solvência nas Seguradoras em 19 pontos, para 147%.

Por fim em termos de consolidação do mercado de Empresas Seguradoras, registe-se a constituição da Seguradoras Unidas, fruto da fusão da Tranquilidade com a Açoreana, ainda assim prenunciando a continuidade deste caminho em futuro relativamente próximo.

De notar que o top 5 das Empresas Não Vida, representava 63,7% (70% se juntarmos a AGEAS à Ocidental) de quota de mercado, sendo de salientar que o líder representa por si só quase 26%.

Em Vida o grau de concentração é ainda maior (top 5 -75,1%) sendo que o líder Fidelidade representa quase 1/3 do mercado.

Ao nível do mercado de corretagem as iniciativas de consolidação não resultaram em nenhuma operação de relevo.

No final do ano, o mercado de agentes evidenciou alguma agitação, mais fruto de novas políticas de Seguradoras do que verdadeiros movimentos de fusão.

3. Atividade da Sociedade

O ano de 2016 foi marcado por fatores extremamente positivos decorrentes dos trabalhos iniciados ou concluídos no ano anterior que recapitulamos sinteticamente:

- Analise de carteira, sua segmentação e redefinição estratégica
- Analise de custos, com Pessoal e FSE's, e definição de um conjunto de ações com vista à sua redução

Revisão de alguns contratos com agentes e outras entidades cuja repartição de receitas se mostrava desigual em claro desfavor da Atlas.

- Definição de níveis de serviço segmentados
- Reformulação organizacional

Estes fatores marcaram positivamente os primeiros meses da Sociedade.

No entanto, o 2º trimestre do ano foi fortemente influenciado pela manifestação de vontade de um administrador comercial e 6 colaboradores (3 deles comerciais), iniciar um novo projeto, através da aquisição de uma parte da carteira. Operação que acabou por se concretizar no final do 2º trimestre.

A carteira foi negociada e vendida com efeitos a 30-09-2016.

Em simultâneo, a Interpass, Sociedade que aquele Administrador sempre geriu comercialmente e, certamente, não por motivos alheios à saída deste, resolveu solicitar a antecipação da resolução do contrato nos termos nestes previstos. Pedido ao qual acedemos.

O resultado líquido da venda das carteiras foi de € 249.342.

Resulta daqui que parte do 3º trimestre foi ocupado com a reconstituição das equipas, a gestão dos problemas decorrentes da separação das carteiras e, sobretudo, a motivar as equipas para os novos desafios que se colocaram.

Se de uma rutura deste tipo resultam inevitavelmente aspectos negativos, a verdade é que não podemos deixar de assinalar também fatores positivos, nomeadamente, um claro alinhamento



estratégico e um espirito de equipa bem mais forte que nos levou a ultrapassar os obstáculos que se colocaram.

Sendo todos os clientes importantes, não podemos deixar de sublinhar que a carteira vendida era na sua grande parte constituída por particulares, monoproduto, retendo a Atlas a grande maioria dos maiores clientes particulares e empresas.

Com um novo elã e um espirito de conquista renovado associado foi possível criar a estabilidade suficiente e um foco comercial preciso no 4º trimestre, que nos possibilitou a conquista de um número interessante de novos clientes mas, sobretudo, reter a enorme fatia do nosso negócio. Em clientes e valor associado.

Assim e não obstante um mercado fechado, por vezes exigindo aumentos muito significativos nos ramos de seguros obrigatórios, especialmente Acidentes de Trabalho e Frotas Automóvel, foi possível, apresentarmos propostas de valor aos nossos clientes que os levou a continuar a privilegiar-nos com a sua preferência.

Assim sendo, conseguimos acabar o ano com um crescimento do volume de negócios atingindo um montante bruto €4 489 399

O valor das comissões brutas cresceu face ao ano anterior 9,4% e as liquidas 9,7%.

De assinalar na atividade da Empresa mais do que a criação ou desenvolvimento de ferramentas de gestão a apropriação da maioria delas no sentido da gestão quotidiana.

De notar que foram dados os primeiros passos na presença da Atlas nas redes sociais ainda que, neste momento, mais como afirmação para o futuro do que proveito comercial imediato.

4. Indicadores de Negocio e resultados

O volume de Prémios Cobrados no exercício atingiu os € 40.982.189 correspondentes a um crescimento de 6,8% assim descriminados:

Vida	7.745.442
<u>dos quais:</u>	
Vida Risco	791.886
Vida Financeiro	6.953.556
Não Vida	33.236.747
<u>dos quais:</u>	

Crédito e Caução	1.337.530
Total	40.982.189

O EBITDA teve uma evolução muito positiva, mesmo admitindo um ano 2015 especialmente negativo.

Na verdade o EBITDA atingiu em 2016 o montante de € 508.408, correspondente a uma variação absoluta de €992.805 face ao ano anterior.

Esta variação resultou, no essencial, de:

- Crescimento da receita líquida em 4% (€114.120)
- Redução da despesa com pessoal em 13% (€280.755)
- Redução de FSE's (*excluindo cedência de comissões*) no montante de €127.253 (13%)
- Redução das provisões em cerca de 95%, por força da constituição em 2015 de uma provisão de €200 000 para fazer face as saídas de pessoal previstas para o 1º trimestre do ano 2016.
- Montante líquido da venda das carteiras: €249.342

O EBIT aumentou em €707.121, não obstante as amortizações de carteiras se ter cifrado em montante de €274.001

Finalmente o resultado líquido fixou-se em: €19.344

5: Perspetivas para 2017

O ano de 2017 terá como principal objetivo crescer de forma sustentada - recuperando o valor da carteira vendida, mantendo a estratégia de retenção de clientes, contendo custos com pessoal e administrativos

Esse desiderato será alcançado através de:

Uma gestão comercial mais efetiva;

Uma estrutura regional que possa gerar, por proximidade um maior grau de retenção de carteira, a aquisição de novos clientes diretamente ou através de agentes;

Uma gestão das redes de agentes facilitada com novas propostas de valor e novas ferramentas que constituam sustentáculos para o aumento de volume de negócio;

Uma criteriosa escolha dos nossos fornecedores principais as Seguradoras – na perspetiva de que nos ofereçam os melhores produtos, aos melhores preços e as melhores condições de remuneração;

O estabelecimento de parcerias já em negociação que na prática sejam novos canais de distribuição;

O crescimento do negócio internacional – que conheceu em 2016 um desenvolvimento importante – alavancado por um conjunto de parcerias do mais alto nível.

O desenvolvimento da área de Vida, saúde e Employee Benefits se capacita com recursos humanos e materiais.

O lançamento de um novo sistema de remuneração variável, aplicável a todos os colaboradores que tenha como base o contributo de cada um para o crescimento e a rentabilidade.

No que respeita a FSE's definir-se-ão um conjunto de políticas gerais sobre diversas matérias (viaturas, deslocações, etc) que em conjunto com ações de controlo, individual, sectorial e de empresa, nos permitam manter e, se possível, reduzir a despesa.

Em termos de custo com pessoal, procurar-se-á uma estabilização, introduzindo fatores de avaliação que nos permitam adequar passo a passo o quadro de pessoal às nossas necessidades.

6. Segurança Social e Setor Público Estatal

Em cumprimento do disposto no artº 21º do Decreto-Lei nº 411/91, de 17 de Outubro, e no artº 2º do Decreto-Lei nº 534/80, de 7 de Novembro, a Sociedade não tem dívidas vencidas à Segurança Social ou ao Sector Público Estatal.

7. Proposta de aplicação de resultados

O Conselho de Administração, considerando a necessidade de reforço dos capitais próprios da sociedade, propõe aos senhores acionistas que o resultado do exercício no montante de €19.344 (dezanove mil, trezentos e quarenta e quatro euros) seja afeto a resultados transitados, após alocação de 5% a reservas legais.

8. Agradecimentos

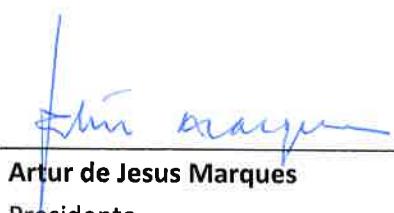
O Conselho de Administração agradece a todos aqueles que de alguma forma contribuíram para o desenvolvimento dos negócios da sociedade em 2016 e para o sucesso alcançado, em particular, aos colaboradores da sociedade e aos parceiros de negócio.

O Conselho de Administração expressa, também, o seu reconhecimento a todos os clientes pela preferência e a confiança depositadas na sociedade.

Finalmente, o Conselho de Administração expressa o seu agradecimento à A.S.F. pela colaboração e o apoio recebidos.

Lisboa, 12 de Maio de 2017

O CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO



Artur de Jesus Marques
Presidente



Luiz Rodrigo Martins Megre Beça
Vogal



Fernando Jorge Afonso Chaves Costa
Vogal



Carlos Alberto Marinho da Cruz Cardim
Vogal



João Mário Basto Ferreira Leandro
Vogal



Luis Pontes Calhau
Vogal



Fernando Manuel Águas de Aleluia
Vogal



Carlos Augusto Sousa Abrunhosa de Brito
Vogal