

## RELATÓRIO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

### 1. Introdução

No ano de 2017 a Atlas alcançou os principais objetivos a que se propôs, consequência de uma estratégia claramente definida que permitiu, nomeadamente, o aumento da receita global e o controlo dos custos operacionais, sendo a resultante final uma melhoria do resultado em termos absolutos face ao ano anterior.

Para melhor se apreciar e valorizar este exercício deve considerar-se que se recuperou na totalidade a receita correspondente à carteira vendida em 2016 e a inexistência de qualquer fato ou contributo excecional para o resultado.

A consolidação da imagem da marca Atlas no mercado, a melhoria sensível do ambiente interno e uma clara orientação cliente, foram fatores contributivos chave para se atingirem os referidos objetivos.

A ausência de inovação no mercado segurador e a falta de competitividade entre Seguradoras tem vindo a dificultar estratégias de crescimento mais agressivas por via da transferência de clientes, por outro lado, o comportamento positivo da economia e, sobretudo, do emprego, ajudaram, em parte, a colmatar a referida falta de dinâmica do setor.

### 2. Evolução do Mercado Segurador

*Alguns factos marcantes:*

O mercado segurador apresentou um crescimento global de 4,1%, sendo 5,6% em Não Vida e 3,2% em Vida. De assinalar a evolução positiva deste último ramo, depois de um triénio de forte recessão.

Consolidou-se a liderança da Fidelidade, nos ramos Vida e Não Vida, embora nos ramos Vida se tenha verificado uma redução de quota de mercado por parte da Fidelidade e um crescimento muito significativo do Santander.

Algumas mudanças anunciadas na composição acionista de algumas Seguradoras de pequena ou média dimensão não sinalizam nenhum avanço na consolidação, mantendo-se praticamente estável o número de empresas a operar em Portugal.

Antecipando a incorporação na legislação nacional da nova diretiva da distribuição, algumas seguradoras redefiniram a sua estratégia face ao mercado de agentes, mesmo que, por vezes, de forma pouco clara e, em alguns casos, até, contraditória.



De forma mais transparente algumas Seguradoras e até Corretores, assumiram uma política de investimentos na área do denominado **Insuretech**, fenómeno indissociável da evolução do comportamento e expectativas dos consumidores e do ritmo da inovação tecnológica.

A consolidação esperada e sempre anunciada do mercado de corretagem, apesar de uma ou outra aproximação mais visível, não teve nenhum episódio concreto bem-sucedido.

É, ainda, merecedor de saliência:

- O aumento dos lucros das Seguradoras que praticamente duplicaram para 350 milhões;
- A melhoria da margem de solvência em 23%, fixando-se em 177%;
- O crescimento dos ramos acidentes de trabalho, fruto do contínuo reajuste tarifário, mas também do crescimento do emprego, verificando-se, no entanto, uma insuficiente redução do rácio de sinistralidade;
- O crescimento sustentado do ramo saúde, que mais uma vez se situa na ordem dos 8%;
- O crescimento dos prémios em Automóvel – cerca de 3% - superior ao dos custos com sinistros;
- O crescimento dos PPR'S em cerca de 30%, aumentando o seu peso nos Ramos Vida, podendo significar uma alteração da oferta ou posicionamento dos consumidores.

### 3. Atividade da Sociedade

O ano de 2017, como atrás se disse, ficou positivamente marcado por uma dinâmica que permitiu:

- Atingir os objetivos quantitativos de aumento de volume de vendas;
- Controlar os custos ao nível do ano anterior;
- Aumentar o resultado operacional de forma significativa.

Para além destes factos, é de assinalar ainda:

- A manutenção da grande maioria dos clientes de média e grande dimensão;
- O aumento da comissão média;
- O aumento do número de clientes e de contratos;
- O aumento da produtividade;
- O aumento do número de agentes exclusivos e não exclusivos;
- O estabelecimento de novas parcerias com impacto significativo nos próximos anos:
  - a) Com o Sindicato Nacional dos Técnicos e quadros bancários;
  - b) Com a ADEE.



- Na área internacional, de relevar, também, a assinatura de acordos de representação recíproca com alguns corretores internacionais de renome.

De assinalar, ainda, o evidente reforço qualitativo dos quadros da empresa, especialmente na área comercial, com a admissão e integração de três colaboradores, todos com elevada maturidade e experiência na atividade que acreditamos contribuirão, decisivamente, no futuro, para o desenvolvimento dos negócios da sociedade.

Finalmente, o clima cooperativo interno, reforçou-se em coesão e sentido de pertença, permitindo, sem clivagens, preparar uma nova organização que se pretende mais eficiente e, definitivamente, mais próxima e virada para o cliente.

#### 4. Indicadores de negócio

O volume total de Prémios cobrados no exercício atingiu 40.957.721 Euros, decompostos em 32.530.935 Euros no Ramo Não Vida e 8.426.786 Euros no Ramo Vida (dos quais 731.818 Euros em Vida Risco).

O EBITDA atingiu o montante de 582.931 Euros, correspondente a um aumento de 15% face ao ano anterior. Se retirarmos o efeito positivo que teve a venda da carteira em 2016, então o crescimento é de 125%.

O crescimento do EBITDA resultou, fundamentalmente, dos seguintes fatores:

- O crescimento da receita líquida em 8% (250.005 Euros)
- A redução de FSE's (excluindo cedência de comissões) em 9% (78.876 Euros)
- O incremento dos gastos com pessoal em 4% (73.244 Euros)

O EBIT foi de 202.731 Euros representando um aumento de 21% e o RAI atingiu 147.204 Euros traduzindo um aumento de 40%.

As amortizações do goodwill resultantes das aquisições de sociedades e carteiras corresponderam no exercício a 267.893 Euros, consumindo mais de 45% do EBITDA.

O Resultado Líquido cifrou-se em 21.973 Euros.

#### 5. Perspetivas para 2018

A definição estratégica para o ano 2018 contempla um conjunto de 4 ações principais, que se assumem como reforço do Plano Estratégico esboçado há 2 anos atrás e que no essencial se podem assim resumir:

- **Programa de crescimento e expansão** – Procurar um nível de crescimento superior ao mercado, através de lançamento de novos produtos, protocolos com parceiros, aumento do número e da qualificação de agentes e potenciação da carteira de clientes.
- **Programa de Melhoria e eficiência operativa** – ganhar qualidade e reduzir custos através da simplificação e automatização de processos.



Handwritten signature and initials in blue ink, including the name 'Alcázar' and other illegible marks.

- **Programa de desenvolvimento de recursos** – Melhorar a metodologia e estruturas de formação; desenvolvimento de individual e empowerment das equipas; reforço da cultura organizacional.
- **Programa de desenvolvimento de canais alternativo e digital.**

No início de 2018, iremos proceder a alterações na estrutura organizacional, dando maior profundidade à organização e melhorando a articulação funcional entre as áreas de negócio e de suporte o que, acreditamos, possibilitará melhorar os níveis de resposta e de serviço aos clientes e parceiros.

É com grande expectativa que aguardamos pelo impacto da nova legislação, nomeadamente, a nova lei da distribuição de seguros e nova lei de proteção de dados pessoais, cujos contornos, neste momento são ainda pouco conhecidos.

## 6. Informações exigidas por diplomas legais

Para efeitos da alínea d) do n.º 5 do Artigo 66º do Código das Sociedades Comerciais, durante o exercício de 2017, a Empresa não efectuou transacções com acções próprias, sendo nulo o n.º de acções próprias detidas em 31 de Dezembro de 2017.

Não foram concedidas quaisquer autorizações nos termos do Artigo 397º do Código das Sociedades Comerciais, pelo que nada há a indicar para efeitos do n.º 2, alínea e) do Artigo 66º do Código das Sociedades Comerciais.

Nos termos do artigo 447 do Código das Sociedades Comerciais, referimos que a 31 de dezembro de 2017 o Sr. Administrador Carlos Alberto Cardim era detentor de 1.795 acções da sociedade.


## 7. 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.

## 8. 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 21.973 Euros (vinte e um mil, novecentos e setenta e três euros) seja afeto a resultados transitados, após alocação de 5% a reservas legais.

Entendeu, também, o Conselho de Administração, propor aos senhores acionistas a aplicação de um montante de 32.894 Euros, a título de participação nos lucros (gratificação de balanço) a pagar aos Órgãos Sociais e aos trabalhadores que mais se



distinguiram ao longo de 2017. Este gasto já se encontra incluído no exercício de 2017 por via de registo de acréscimo de remunerações a título de participação nos lucros.

## 9. Agradecimentos

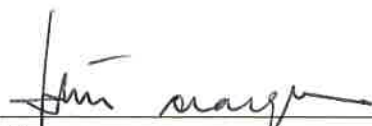
O Conselho de Administração agradece a todos aqueles que de alguma forma contribuíram para o desenvolvimento dos negócios da sociedade em 2017 e para o sucesso alcançado, em particular, aos colaboradores da sociedade e aos parceiros de negócio.

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, 15 de Março de 2018

### O CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO



**Artur de Jesus Marques**  
Presidente



**Luiz Rodrigo Martins Megre Beça**  
Vogal



**Fernando Jorge Afonso Chaves Costa**  
Vogal



**Carlos Alberto Mariño da Cruz Cardim**  
Vogal



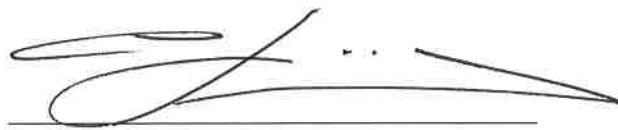
**João Mário Basto Ferreira Leandro**  
Vogal



**Luis Rontes Calhau**  
Vogal



**Fernando Manuel Águas de Aleluia**  
Vogal



**Carlos Augusto Sousa Abrunhosa de Brito**  
Vogal