

Assur Conhecimento Dedica
ênica Inovação Suzano Esp
Ecossistema Global Chile
ra Proximidade Inovação
estratégia F... Assur Inter
ão Tecnologia Portugal FU
misso Jorge Luzzi RCG/E
CG Colaboração Independê
s Conhecimento Ardonagh
ipre Internacional Futuro
nismo Moçambique MDS E
Criatividade México Dinan
Especialização RIMS Pess
uturo Humanismo Brasil E
RIS Brokerslink Chipre G
dade High Dome Price For



THE FULLCOVER

RISK & INSURANCE MAGAZINE 17



Diretor **José Manuel Fonseca** · Editora Chefe **Paula Rios** · Editora Associada **Susana Neiva**
Editora de Conteúdo **Carla Gonçalves** · Publicidade **Rodrigo Esteves**
Comité Editorial **Carla Alves** · **Fernanda Owczarek** · **Isabel Rebello de Andrade** · **Mariana Carravilla**
Título **The FULLCOVER** · Edição #**17** · Editor **MDS** · Local da Publicação **Porto**
Data de Publicação **setembro 2024** · Circulação **3000** · Design **www.studiodobra.com**
Impressão **Lidergraf Sustainable Printing** · Depósito Legal **374241/14** · ISBN **2183-6787**

Editorial

A MDS faz 40 anos. Pareceu-me uma razão mais do que suficiente para centrar este número da FULLCOVER nesta história incrível à qual dediquei os últimos 25 anos da minha vida.

A MDS nasceu como corretor cativo do Grupo Sonae, em Portugal. Um grupo extraordinário, com um líder totalmente fora do comum, o Eng.º Belmiro de Azevedo, a grande força inspiradora desta empresa. No início deste século éramos 15 colegas, um escritório, um cliente principal – o **Grupo Sonae** – e uma receita de um milhão de euros, mas todos com muita garra e muitos sonhos. Hoje, somos 2.300 colaboradores, estamos presentes em 11 países, com 54 escritórios e uma receita superior a 200 milhões de euros. Fomos sempre crescendo, inovando muito, expandindo internacionalmente, diversificando negócios, atraindo novos colegas e muito conhecimento, transformando a MDS na referência indiscutível do setor em Portugal.

A partir do Porto, fundámos em 2004 a rede global **Brokerslink**, hoje presente em 133 países. Iniciámos a nossa expansão internacional em 2001, investindo no *broker* francês de internet **FirstAssur**, entrando, em seguida, no capital de um corretor de São Paulo, a **Lazam**, que deu origem à **MDS Brasil** – na altura com uma receita de 1,6 milhões de reais e hoje acima de 700 milhões de reais. Colocámos Portugal na cena internacional da gestão de risco com a organização do **Fórum da FERMA em 2005**, depois de promovermos a criação da **APOGERIS**, a Associação Portuguesa de Gestão de Riscos e Seguros.

Tornámo-nos líderes de mercado em 2005, reforçando sempre essa posição até hoje. Lançámos o primeiro – e único – *broker* de grande distribuição, a **Seguros Continente**; criámos uma seguradora cativa, a **HighDome**, com sede em Malta e estruturada como PCC (*protected cell company*) que, no final de 2023, já emitia mais de 3.300.000 apólices. Concluímos em 2007 um dos maiores, se não o maior investimento de sempre, do setor de seguros português no estrangeiro ao assumirmos uma posição de 32% no corretor londrino de resseguro **Cooper Gay**. Em 2008 o nosso acionista parceiro no Brasil, o **Grupo Suzano**, juntou-se a nós no capital da holding da MDS, robustecendo de forma notável a nossa base acionista.

Fomos para a África de expressão portuguesa em 2013, sendo hoje líder em Angola e uma referência de mercado em Moçambique; trouxemos do Brasil para Portugal a nossa **RCG/Herco**, uma empresa mundialmente reconhecida na área de consultoria de risco; lançámos a **MDS Re** em 2015, hoje líder na corretagem de resseguro em Portugal; e tornámo-nos o primeiro **Lloyd's broker** da lusofonia. Em 2011 lançámos o primeiro portal para clientes *corporate* do mercado – o **Proximity**, – e em 2021 replicámos a iniciativa pioneira com a criação da primeira *app* desenvolvida por um *broker* para clientes individuais.

Acolhemos duas vezes a **Conferência Global da Brokerslink** – em Lisboa em 2010 e no Porto em 2022 –, esta com cerca de 350 participantes de mais de 80 países de todo o mundo. Estamos hoje em Portugal, Brasil, Reino Unido, Angola, Moçambique, Malta, Espanha, Suíça, Chile, Chipre, México e Estados Unidos, sendo a empresa mais internacional do setor financeiro português.

Desde final de 2022 o grupo de corretagem britânico **Ardonagh**, top 20 mundial com um volume de negócios de cerca de 2,3 mil milhões de dólares, passou a deter 100% do capital do Grupo MDS. Com o apoio do nosso novo acionista queremos continuar a crescer, de Portugal para o mundo.

Liderar não é apenas ser o primeiro, é abrir novos caminhos. É o que temos feito e iremos continuar a fazer, com o apoio de todos os clientes, colaboradores e parceiros, a quem muito agradecemos.

José Manuel Fonseca
CEO Grupo MDS

03

Editorial

10-29

Em conversa com José Manuel Fonseca

Abrindo novos caminhos

Um cidadão do mundo

32-33

Remembering Jorge Luzzi

129-139

Brokerslink News

144-153

MDS News

MDS 40 Anos

35-124

38-57

40 anos a abrir novos caminhos De Portugal para o mundo

Brokerslink, um exemplo
de colaboração global

Ardonagh, um novo capítulo

58-65

Muito mais do que um *broker*

66-73

Transformar risco em oportunidade

74-81

Aposta em tecnologia e inovação

82-89

Partilha de conhecimento

90-93

MDS Apoia, iniciativas que aportam valor

94-97

Valorizar as nossas pessoas

98-123

Construindo relações



Seguro Garantia Akad

PROTEÇÃO PARA OBRIGAÇÕES DERIVADAS DE CONTRATOS E PROCESSOS JUDICIAIS.

Indicado para empresas públicas e privadas em garantia a obrigações contratuais perante ao órgão público, privado ou poder judiciário.

MODALIDADES:

▶ JUDICIAIS:

O seguro é adequado para processos cíveis, trabalhistas e fiscais, oferecendo uma alternativa para garantir o cumprimento de decisões judiciais, podendo inclusive ser um substituto aos depósitos judiciais já existentes.

▶ LICITANTE:

Garante a indenização, se o vencedor se recusar a assinar o contrato, nas condições de sua proposta, dentro do prazo estabelecido no Edital e em conformidade com a proposta técnica e comercial apresentada.

▶ EXECUTANTE:

Garante a indenização, pelos prejuízos decorrentes do inadimplemento das obrigações assumidas pelo contratado, em contrato firmado entre ele e o Contratante.

ALÉM DE:

Adiantamento de Pagamento - Retenção de Pagamento - Manutenção Corretiva
Compra e Venda de Energia - Admissão Temporária

SEGURO GARANTIA AKAD

Segurança para seus contratos, tranquilidade para seu negócio.



Entre em contato com a Akad Seguros e proteja a sua empresa.

Proteção completa desde a instalação até o 1º ano de operação?



Apólice única com Riscos de Engenharia +RC Obras +Risco Operacional



Sem quebra de Vigência entre fases



Maior segurança e tranquilidade durante a transição de etapas



Melhor performance do Gerenciamento de Riscos

Seguro Energia Sustentável Integrada

RESOLVE

Quer saber mais?
Fale com o seu Gerente Comercial.



ESCANEIE E CONHEÇA.



tokiomarine.com.br
Tokio Marine Seguradora
/TokioMarineSeguradora
[tokiomarineseguradora](https://www.instagram.com/tokiomarineseguradora)

Uma Seguradora completa pra você ir mais longe.



**TOKIO MARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA



Trusted expertise Delivered where you need it

We are a specialist firm, recognised for its independence, service quality standards and highly developed technical skills acquired over many years of international experience.



60+
INTERNATIONAL
LOCATIONS

300+
HIGHLY
QUALIFIED
EXPERTS

60+
ACADEMIC AND
PROFESSIONAL
QUALIFICATIONS

40+
LANGUAGES
IN-HOUSE

Our warmest congratulations to MDS as you celebrate your 40th anniversary!

Contact us: Wakefield House, 41 Trinity Square, London EC3N 4DJ T +44 (0) 207 702 4000 | E london@advantaglobal.com

www.advantaglobal.com

Estar preparado para imprevistos é o melhor negócio

A Zurich é uma seguradora completa e possui um vasto portfólio de **produtos e serviços para auxiliar as empresas** de todos os portes e segmentos.

Conheça as nossas principais linhas de seguros corporativos:

- Patrimonial
- Linhas Financeiras
- Riscos Cibernéticos
- Garantia
- Riscos de Engenharia
- Responsabilidade Civil
- Operador Portuário
- Auto para Frotas
- Solução completa para empresas com atuação internacional

Nossos produtos contam com o suporte da equipe de Engenharia de Riscos, que utiliza expertise aliada à tecnologia para prevenção e mitigação de riscos.



Para saber mais sobre os produtos e nossas soluções customizadas, acesse o QR Code.





CEO Grupo MDS
Presidente e CEO Brokerslink

José Manuel Fonseca

Abrindo novos caminhos

Falar da MDS nas últimas duas décadas é falar de José Manuel Dias da Fonseca, e o contrário também é verdade. Há 24 anos, depois de um percurso como economista e banqueiro, José Manuel Fonseca, que se assume como um homem de cultura, ‘pegou’ na corretora de seguros do Grupo Sonae, com pouco mais de uma dúzia de colegas, e, aos poucos, de forma discreta, mas focada, criou um ‘pequeno gigante’, que está hoje integrado num ‘gigante’ maior, a Ardonagh. Pelo caminho, fundou a Brokerslink e mudou o panorama do setor em Portugal e nos países onde a ambição da expansão foi chegando. E este é – felizmente – um sonho lindo e sem fim, como revelou na conversa com Paula Rios, editora-chefe da FULLCOVER.

“

O desafio que a Sonae me lançou foi o de transformar a pequena mediadora cativa num centro de excelência na área do risco e dos seguros e reconhecida como tal no grupo. Transformá-la no líder do setor era forma de o conseguir.”

Quando entraste na MDS, a empresa tinha cerca de 15 pessoas e essencialmente um grande cliente, o Grupo Sonae. Como é que partiste desta base para a criação de um grupo que rapidamente se tornou líder em Portugal e um dos mais relevantes a nível mundial?

O desafio que a Sonae me lançou foi o de transformar a pequena mediadora cativa num centro de excelência na área do risco e dos seguros e reconhecida como tal no grupo. Transformá-la no líder do setor era forma de o conseguir, com o próprio mercado a certificá-lo. O Eng.º Belmiro, a quem reportava diretamente, dava muita importância ao risco e aos seguros, acompanhando de perto a empresa, dando uma enorme liberdade e autonomia de gestão, o que foi muito importante nesses primeiros anos.

Fora da Sonae, a MDS não era conhecida...

É verdade, o que nos trouxe algumas vantagens: como a empresa era pouco conhecida, fomos crescendo fora dos holofotes do mercado, discretamente. Depois, no mundo dos corretores, poucos me conheciam – era conhecido noutros setores onde tinha trabalhado inclusive nos seguros, tinha sido CEO de duas seguradoras, mas não na área da distribuição, não era um “deles”, era mais um gestor. O que nos permitiu discretamente ganhar “músculo”, até com alguns clientes próximos da Sonae, de forma a começarmos a ter alguma visibilidade. A Sonae dava – e dá – muita credibilidade, foi sempre uma organização muito correta e profissional. Reforçámos muito a nossa equipa com quadros de grande qualidade técnica de forma a consolidarmos uma corretora de perfil muito técnico e profissional.

Nick Walsh, José Manuel Fonseca e Belmiro de Azevedo. Jantar de celebração do 25.º aniversário da MDS, 2009





01



02

Foste ao mercado procurar referências...

A primeira pessoa que convidámos foi o Dr. Adelino Pereira, antigo Diretor da Tranquilidade. Era uma figura respeitada, que conheci quando, quadro do Banco Português do Atlântico (BPA), “estagiei” na Tranquilidade, e que colaborou comigo no primeiro projeto de *bancassurance* em Portugal. Integrou a Administração da MDS, trazendo o *know-how* e o prestígio duma longa experiência. A sua vinda levou o mercado a olhar para nós doutra forma, porque eu era um pouco um *outsider*. E fomos crescendo...

01 Henry Laurent (Pérouse-MDS), Jaime Borrás (Artai), José Manuel Fonseca (MDS), Thierry Pérouse (FirstAssur) e António Jorge da Motta (Lazam MDS). 1.º Encontro da Rede de Brokers (Comemoração 20.º Aniversário MDS), 2004

02 Belmiro de Azevedo, José Manuel Fonseca e Ângelo Paupério. Jantar de comemoração 20.º aniversário MDS (Casa Ferreirinha), 2004

Qual foi a primeira aquisição?

A nossa primeira aquisição, em 2001, foi entrar no capital dum jovem *broker* de “internet” (na altura não se dizia digital), a FirstAssur, baseado em Paris. Foi uma aposta de risco, só possível pelo perfil arrojado de *risk taker* do Eng.º Belmiro. Pensávamos que era possível vender seguros através da internet, não era. Mas rapidamente o *broker* transformou-se numa operação de *affinities*, que foi absolutamente fundamental para a MDS. Se hoje somos fortíssimos nesta linha de negócio, tem muito a ver com esta operação. É interessante, agora à distância, verificar que a primeira vez que investimos, nós que éramos ainda uma empresa relativamente pequena, foi em algo totalmente fora da caixa na altura e ainda por cima fora de Portugal, em França.

E em termos de expansão nacional?

A MDS não tinha presença física em Lisboa e isso era obviamente um problema sério. Equacionámos abrir um escritório ou comprar uma operação e arrancar com força. Optámos pela segunda, adquirindo em 2004 a MSE, uma corretora de boa dimensão, com uma equipa com cerca de dez colaboradores. Foi a nossa primeira aquisição em Portugal depois da FirstAssur em Paris e da Lazam em São Paulo, em 2002. Um passo estratégico decisivo.

Que nos ajudou também a seduzir quadros de grande relevância no mercado, começando por ti, já com uma carreira de grande nível no setor, transmitindo ao mercado uma mensagem muito forte de aposta no conhecimento e *know-how*. Logo de seguida, com a tua ajuda, juntaram-se a nós outros quadros muito importantes como a Ana Cristina Borges, o Tiago Mora, a Manuela Lacerda, que ainda hoje – e felizmente – estão connosco. Começávamos a impor a nossa identidade e a poder assumir novos voos. Então com um volume de negócios já acima de 5 milhões de euros, surge a oportunidade de adquirir a Unibroker, uma empresa ligeiramente menor que a nossa, que nos permitiu chegar à liderança do mercado, ao fim de apenas cinco anos de projeto... Entretanto e antes ainda, lançámos projetos muito importantes como é o caso da criação da Brokerslink.

Estamos em 2004....

Eu e o Thierry Pérouse, líder do broker francês Pérouse, com quem muito colaborávamos, vínhamos conversando sobre a ideia de fazermos algo a nível internacional. Tínhamos alguns clientes internacionais, a própria Sonae estava em quase vinte países, e queríamos ganhar autonomia no serviço internacional e não depender de outros, com os riscos que isso implicava.

Em junho desse ano organizámos uma grande conferência no Porto para assinalar o 20.º aniversário da MDS. Todos os nossos parceiros internacionais à época aceitaram o convite – a Pérouse de França, a Artai de Espanha, a Lazam – MDS do Brasil e a Cooper Gay, um *broker* de resseguro de Londres. Aproveitei a sua presença no Porto para os desafiar para o projeto que já tinha delineado. Com a minha colega do Marketing, a Liliana Batista, contratámos uma agência, a quem demos um *briefing* para nos ajudar a dar nome ao ‘sonho’. Ficou Brokerslink. Produzimos um *draft* de brochura, um logotipo, uma marca e – sem dizer nada a ninguém! – no dia da conferência, convidéi-os para almoçar. Falámos da ideia de construir uma rede internacional de corretores. Ficaram todos muito entusiasmados. Quando chegámos aos *next steps*: “Aqui está: brochura, logotipo, nome. Agora só falta criá-la.”. E assim nasceu a Brokerslink, no Porto, um momento-chave para a MDS e, até, para a história dos seguros em Portugal.

Esse conceito já existia no mundo da corretagem?

Sim, existiam algumas redes americanas muito fortes e já com longa história. É verdade que fomos um pouco ingénuos, mas, como dizia o poeta António Gedeão, “o sonho comanda a vida”. E nasceu assim a Brokerslink. Fomos crescendo, pouco a pouco, e aquele grupo acabou por dar origem a uma organização mundial, que é hoje uma empresa com sede na Suíça, com cerca de 60 acionistas de todos os continentes, sendo a MDS um dos principais. Hoje, a Brokerslink detém e gere uma rede presente em 133 países, representando mais de 70 mil milhões de dólares de prémios e que tem, entre os seus membros, alguns dos maiores *brokers* do mundo.

Ajudou a MDS a crescer, certamente.

Seguramente, mas muito mais que isso. Deu-nos uma enorme visibilidade internacional, capacidade de serviço integrado aos nossos clientes, acesso a mercados e *know-how*, reforçando em muito a nossa marca e reputação, mais uma vez diferenciando-nos muito da nossa concorrência.

A rede foi também crescendo.

Sim, no início era essencialmente europeia. Depois daquele pequeno núcleo inicial, juntaram-se à Brokerslink, a Junge na Alemanha, a SRB na Suíça, a Bridge no Reino Unido e por aí fora. Nesse caminho, o Toby Esser, na altura CEO da Cooper Gay, apresentou-me ao líder duma rede semelhante à nossa na Ásia: a PanAsian Alliance, com base em Hong Kong. Encontrei-me com o Hei Wong em Singapura em 2006 e fechámos pouco depois uma parceria com a PanAsian e a Brokerslink. Logo de seguida passou-se algo semelhante na América Latina, com a Alinter, outra rede regional com sede na cidade do México. Tudo isto sem um presidente ou organização formal. Reuníamos com alguma frequência e íamos tomando as nossas decisões. Crescemos, ganhámos tração, até que se começou a discutir a ideia da fusão. E, em novembro de 2008, reunimos em Banguécoque e tomámos essa decisão refundadora, criando uma rede única, com uma marca única: a Brokerslink. Para sermos verdadeiramente globais, faltavam apenas os Estados Unidos. Visitei diversos *brokers* naquele país e no final a Frank Crystal, com sede em Nova Iorque, juntava-se à rede.

Concluíamos uma fase fundamental da expansão, muito interessante porque o fizemos de “baixo para cima”, integrando sempre os novos com muito cuidado e carinho. Criámos uma rede muito forte do ponto de vista das relações humanas. Culminámos esta etapa com a realização da nossa primeira Conferência Global, em junho de 2009 em Hong Kong, a primeira de muitas outras que marcam hoje a agenda anual do setor no mundo.



“

[Na Brokerslink] existe partilha de negócio e existe criação de novo negócio em parceria. Existe partilha de conhecimento, de especialização. Muito fascinante quando lidamos com amigos de 133 países, culturas e regiões tão diferentes, absolutamente extraordinário.”

Em que medida a Brokerslink cresceu de forma diferente?

As grandes redes nasceram sobretudo a partir de associações de corretores americanos que se organizaram para assegurar serviço aos seus clientes no estrangeiro. A Brokerslink foi sempre mais horizontal, sem verdadeiro centro, nem inglesa, nem americana, nem francesa... Talvez o facto de o verdadeiro motor da rede ser uma empresa portuguesa tenha ajudado muito. Éramos vistos como um entre iguais e não como polo controlador.

Algo muito diferenciador é o facto de termos apenas um *broker* por país, evitando conflitos de interesses e ajudando a uma forte coesão entre os membros. De referir, igualmente, que nascemos com o propósito muito ambicioso de desenvolvimento de novo negócio e não apenas de partilhar o que já tínhamos, que nos pareceu muito defensivo.

Existe essa partilha de negócio na Brokerslink...

Existe partilha de negócio e existe criação de novo negócio em parceria. Existe partilha de conhecimento, de especialização. Muito fascinante quando lidamos com amigos de 133 países, culturas e regiões tão diferentes, absolutamente extraordinário.

No fundo é uma aliança que ajuda todos a crescer...

Sim. É uma empresa, da qual me orgulho muito de ser Presidente e CEO, com uma administração muito diversa, e uma fabulosa equipa própria, composta de muitas nacionalidades, responsável pela gestão da rede. No entanto, há que referir que, apesar de sempre a ter liderado, nos primeiros anos essa liderança foi sempre informal. Institucionalizámos a organização quando nos pareceu que a sua dimensão e complexidade a isso obrigou. O que é muito o nosso ADN.

Já há pouco referiste o tema do ‘ser português’.

Quando a Brokerslink nasce, éramos apenas cinco *brokers*. Durante esses primeiros anos não éramos muitos, ou seja, podíamos discutir os temas e chegar a consensos à volta de uma mesa que ia começando a crescer. Claro que havia uma liderança, informal, que conduzia e marcava o ritmo: a MDS. Fomos nós que criámos, liderámos, e mantínhamos a organização a funcionar de forma muito aberta, gerando uma enorme confiança entre todos. Achei que no início não era preciso formalizar essa liderança, também porque tinha noção de que por vezes os outros veem-nos com um certo “desconto”, até nos conhecerem bem, e esse é o momento da formalização, requerida por todos, onde a decisão sobre a liderança foi naturalíssima, demorou dois minutos e assim me tornei formalmente líder, até hoje.

Como vê o desenvolvimento futuro da Brokerslink? Ainda há espaço para crescer?

A Brokerslink é um ecossistema colaborativo muito original e único, composto de corretores de seguro em 133 países, mas não só. Em cima dessa rede primária contamos com *brokers* especializados em certos segmentos, com empresas de *risk consulting*, *law firms* especializadas em seguros, avaliação de ativos, sinistros, cativas entre outras áreas. O crescer já não é essencialmente geográfico, mas enriquecer a rede, desenvolver negócios e parcerias. Não falta espaço para crescer.

Como surge o Brasil no caminho da MDS?

Entre para a MDS no dia 2 de janeiro de 2000. Quinze dias depois estava no Rio de Janeiro, com o meu colega na altura José Figueiredo, para tentar fechar um sinistro no IRB (Instituto de Resseguro do Brasil), ocorrido na construção da fábrica da Sonae Indústria no Paraná.

À nossa espera estava um português, o Sr. Fernando Nunes, que tinha sido Presidente da seguradora Aliança da Baía e da Sedgwick Brasil, até então o *broker* da Sonae, entretanto vendido à AON no Brasil. Nesta qualidade estava lá para nos ajudar com este sinistro. A química foi imediata, não era difícil, o Fernando Nunes era um homem extraordinário, um gigante do mercado brasileiro, com quem aprendi muito, mesmo muito.

Nessa mesma viagem, já em São Paulo, visitámos um pequeno corretor chamado Lazam, ligado à família Feffer, dona da Suzano, e com fortes relações pessoais com a família Azevedo. Começámos a juntar dois mais dois. Primeiro contratámos o Fernando Nunes para gerir connosco os seguros dos diferentes negócios da Sonae, depois começámos a conversar com o Daniel Feffer e com o seu pai, Max Feffer...

E acabaste a comprar 45% da Lazam...

Sim, finalmente em abril de 2002, a MDS adquiriu 45% da Lazam, que passaria a chamar-se Lazam-MDS.

Ir para o Brasil foi um passo de gigante...

A ida para o Brasil foi uma das decisões estratégicas mais importantes que tomámos. Só de pensar que aquando da nossa entrada na Lazam, a empresa vendia cerca de 1,6 milhões de reais e hoje ultrapassa os 700 milhões de reais, já incluindo a nossa última aquisição no território, a D'Or Consultoria.

A MDS ganhou outra escala. Alguma vez pensaste que o Grupo fosse tão longe?

A minha postura é sempre positiva, vamos tão longe quanto possível, com muita ambição positiva e alguma insatisfação militante.

E sempre que entramos num mercado novo é para sermos referência do mercado, pela dimensão e pela qualidade. Crescemos muito – bastante organicamente e também por aquisição. Começámos com vinte e poucos colegas no Brasil, hoje somos mais de 1800. Somos, creio, um *case study* de sucesso de investimento português naquele país. Penso que todo o grupo é de certa forma um lindo *case study*.

“

Somos, creio, um *case study* de sucesso de investimento português [no Brasil]. Penso que todo o grupo é de certa forma um lindo *case study*.”

Continuamos atentos a novas oportunidades?

O Brasil é um mercado gigante, ainda muito fragmentado, com muitas oportunidades. E nós temos uma grande atratividade para captar equipas e outras empresas, o que nos dá uma grande vantagem. Sim, estamos muito atentos e a atuar.

Acompanhaste de muito perto a operação no Brasil?

Estamos a falar de um país enorme, duma grande economia, a nona do mundo, com a complexidade que isso acarreta. Sempre acompanhei de muito perto a operação e as equipas, aprendendo a respeitar o mercado e a construir equipas locais robustas e motivadas. Tenho o maior dos orgulhos na nossa equipa do Brasil, desde o CEO aos Vice-Presidentes, passando pelo resto da “turma”. O Brasil não é um mercado que se possa gerir à distância, sobretudo quando se cresce.

Falámos da primeira aquisição da MDS, em França, da Brokerslink, do Brasil, do tema do ser português e da importância da portugalidade nos negócios. Mas, na história da MDS, há mais momentos relevantes. Um deles é a Cooper Gay...

Conhecemos a Cooper Gay em 2003/2004. E no ano seguinte passou a ser o nosso *broker* de resseguro, que nos apoiava na colocação do programa mundial da Sonae. Não era um mega *broker*, mas com um serviço de muita qualidade, muito *tailor-made*. Começámos a conversar sobre possíveis projetos em comum, até que um dia eu e o CEO, Toby Esser, começámos a desenhar a ideia da MDS entrar no seu capital com uma posição relevante. Comecei a sonhar, partilhei-o com o Eng.º Belmiro que se entusiasmou com a ideia e, algum tempo depois tínhamos 32% do capital da empresa.

01 Jacques Goldenberg e José Manuel Fonseca (MDS); Daniel Feffer (Suzano Holding) Evento lançamento marca MDS Brasil (São Paulo), 2009.

02 José Manuel Fonseca no evento de lançamento da marca MDS Brasil (São Paulo), 2009

01

02



Viu a ideia com grande satisfação?

Por ele, concluía-se a operação no dia seguinte. Mas foi uma discussão difícil, havia questões jurídicas complexas, o sistema legal inglês é muito diferente do nosso. Era uma operação muito pioneira. Mas acabámos por fechar o negócio e tornámo-nos no seu maior acionista, já que os restantes eram todos executivos da Cooper Gay. Foi muito importante, deu uma visibilidade enorme à MDS à escala global.

Portugueses às compras em Londres...

Uma raridade. Passei a integrar a sua Administração, em conjunto com o Eng.º Ângelo Paupério, o que também foi muito importante. Lembro-me de o CEO da AIG mundial, na altura o Martin Sullivan, me enviar uma carta muito entusiasta a dar-me os parabéns! Foi um momento muito importante e o maior investimento de sempre de uma empresa de seguros fora de Portugal. Não foi uma seguradora, foi um *broker*. Foi um momento histórico para o mercado português.

José Manuel Fonseca,
John Plummer (Ardonagh),
Álvaro Mengotti (Grupo MDS),
Patrick Thiels (Allianz)
e Andreas Berger (Swiss Re).
RIMS (São Diego), 2024



Do que gostas mais nesta atividade? Da gestão de risco?

O que me dá mais prazer nesta atividade, é que os seguros têm tudo a ver com pessoas. Seguro significa conselho, conhecimento, é uma atividade que obriga a conhecer pessoas do mundo inteiro, com culturas e histórias diferentes, riscos diferentes. É uma atividade muito ligada à sociedade e à sua evolução, muito pouco *commodity*, como de certa forma é a banca comercial.

E os seguros, não?

Os seguros estão sempre a evoluir em função da própria evolução da sociedade. Surgem novos riscos, por exemplo, os ambientais, os cibernéticos, etc. Se há setor que tem um enorme impacto nas sociedades, nas famílias e nas empresas, é o dos seguros. Não há investimento sem seguros, não se viaja sem seguro. Mas ainda não é devidamente valorizado. Uma coisa extraordinária nos seguros – e acho que nunca ninguém fez o cálculo – é o volume de sinistros que o setor paga, isto é, que devolve à sociedade e à economia. São muitos biliões anualmente! Numa inundação, por exemplo: o seguro repõe tudo, mas repõe tudo em novo. Repõe o ecossistema. Pensa no que se passou nas Torres Gémeas, em Nova Iorque, no 11 de setembro de 2001: o setor liquidou cerca 60 mil milhões de dólares em praticamente um ano.

A abordagem à gestão de risco tem evoluído ao longo do tempo?

É muito importante esse tema. O risco faz parte da natureza humana: o homem é um aventureiro, assume riscos. O que vai mudando é a consciência, a perceção do risco, o grau de tolerância ao risco. Hoje somos muito mais intolerantes face a riscos em relação aos quais, há 40 anos, éramos mais tolerantes, porque as sociedades evoluem.

Quais são os riscos mais difíceis de antecipar?

Os grandes riscos, as grandes ameaças, são inundações, fogos, eventos extremos, riscos que as seguradoras estão sempre a modelizar. É o que chamamos, em seguros, *Acts of God*, que não podemos controlar. E depois há os riscos cibernéticos, que hoje já não estão apenas nas empresas, e os riscos políticos. O espectro é enorme.

Quais são as grandes inovações que a MDS trouxe?

A palavra inovação é uma palavra perigosa, usa-se e abusa-se do conceito. Desde que comecei a minha carreira empresarial, no fantástico Banco Português do Atlântico, que a palavra inovação foi sempre determinante. A inovação é um espaço e um caminho de diferenciação e de contributo. A MDS tem tido, ao longo da sua história, principalmente em Portugal, um papel de referência, ou seja, várias das iniciativas que implementou são muito inovadoras, porque nos diferenciaram e revelaram alguma ousadia – que faz muito parte da cultura da MDS. A nossa primeira aquisição mostra bem este lado – uma ainda pequena empresa do Porto, com ambição de liderar o mercado nacional, começa por adquirir um *broker* de *internet* em Paris, algo completamente ‘fora da caixa’, que irá ter um impacto brutal no futuro da empresa. A Brokerslink também é radicalmente inovadora.

Também o lançamento de seguros na grande distribuição, que fizemos com os Seguros Continente, numa onda que vinha da Europa. Foi um projeto que nos ensinou muito, hoje somos fortes nessa área da venda digital no consumo – e começou aí.

Inovámos também com a realização do Fórum da FERMA – Federation of European Risk Management Associations – em Lisboa, em 2005, com a APOGERIS – Associação Portuguesa de Gestão de Riscos e Seguros – que lancei em Portugal, muito apoiada pela MDS. O investimento na Cooper Gay, que já referi, foi absolutamente radical e muito importante para a MDS. Poderia ainda citar o lançamento da HighDome, a nossa seguradora cativa em Malta (sim, a MDS é detentora integral duma seguradora...), o lançamento do primeiro portal cliente digital do país, em 2011, o primeiro projeto estruturado de *wholesale* com a MDS Partners, para não falar da FULLCOVER.



Capa da 1ª edição da FULLCOVER, que recebeu o prémio Ouro na categoria de Design Editorial do Clube dos Criativos

Esse é um tema muito próprio da MDS, também inovador, a partilha de conhecimento. Um bom exemplo é a FULLCOVER. Como é que um grupo que nada tem que ver com comunicação entra numa aventura editorial?

Há várias causas: primeiro, a rebeldia e a diferenciação; depois, a responsabilidade de sermos o *broker* líder. Ser líder não é só ser o maior, é também abrir novos caminhos e, no mercado português, achámos que havia baixa literacia de risco e seguros. Não estamos no mercado apenas para ter lucro, entendemos que era importante contribuir para uma melhor cultura de risco e seguros.

A FULLCOVER é muito isso, mas é também um instrumento essencial de notoriedade da MDS. Querendo ter uma presença internacional, achámos que uma revista como a FULLCOVER, tendo um contributo importante para Portugal, podia ser também uma forma de mostrar o que somos e queremos ser fora de portas. Se alguém quiser saber o que é a MDS, lê a FULLCOVER. Caracteriza muito o nosso ADN – internacional, aberta ao conhecimento, à colaboração com o mercado. Não é uma revista de propaganda, ou de autopromoção. Conta com a colaboração de grandes figuras internacionais, e nacionais, bem como de colaboradores do grupo, e criou um projeto que é hoje – e ouço isto frequentemente e em toda a parte – a melhor revista de seguros do mundo.

“

Ser líder não é só ser o maior, é também abrir novos caminhos. Não estamos no mercado apenas para ter lucro, entendemos que era importante contribuir para uma melhor cultura de risco e seguros.”

Mas não há apenas a FULLCOVER na MDS...

Desenvolvemos um *cluster* editorial no setor: um conjunto de outras publicações, como a *Faces of Insurance*, que dá a conhecer grandes figuras do setor e o seu contributo e legado para o mercado e para as novas gerações ou a coleção *Keep it Simple*, que pretende descomplicar temas do risco e dos seguros.

Por outro lado, a MDS é também uma empresa próxima das instituições culturais. Achamos que é importante, à nossa escala, apoiar iniciativas culturais, desportivas ou de responsabilidade social.

Em poucas palavras, consegues descrever a cultura do grupo?

A cultura de uma empresa é uma coisa que se sente. A MDS tem uma cultura de grande abertura, com um espírito de grande colaboração, que privilegia o espírito de equipa e não o indivíduo. Temos um espírito aberto. Sempre tivemos uma cultura de grande humanismo, procurando sempre criar climas onde todos se sintam integrados e onde gostem de trabalhar. Isto muito antes das modas do *wellbeing* e do *balance*.

MDS Day (evento que reúne, anualmente, os colaboradores da MDS em Portugal), 2023



Em 2022, o Grupo Ardonagh comprou a MDS. O que levou este ‘gigante’ a querer comprar-nos?

Vamos distinguir a coincidência da estratégia. Mais uma vez, são os ciclos da história: comprámos a Cooper Gay em 2007, e depois esta fundiu-se com uma empresa americana, a Swett & Crawford, dando origem à Cooper Gay Swett & Crawford. Depois, parte do capital desta foi vendido a uma *private equity*, Lightyear Capital. A MDS vendeu parte do capital, houve muitas transformações e, depois, em 2015, esse grupo torna-se maioritário e escolhe Steve Hearn como CEO. Passa a chamar-se Ed Broking. Em 2016, a MDS vende a sua participação a um grande fundo americano, BGC, que se torna acionista integral da Ed Broking. Passado algum tempo, mudaram o nome para Corant, empresa que detinha a Ed Broking, que é posteriormente vendida à Ardonagh, liderada pelo David Ross.

O passo seguinte da Ardonagh foi a aquisição da MDS, etapa muito importante do seu projeto de expansão internacional.

Este é o lado dos ciclos da história?

Nós investimos em Londres numa empresa, que depois de muitas voltas vem investir em Portugal na MDS. Uma jornada muito bonita.

E o lado estratégico?

A MDS foi, e continua a ser, muito importante na estratégia de expansão internacional do Grupo Ardonagh. De resto, era uma “noiva bastante desejada”, sempre houve muitas grandes empresas interessadas em adquirir a MDS, ao longo dos anos.

Como foi o processo de venda do grupo?

A decisão foi obviamente dos nossos acionistas de então – Sonae e Suzano – tomada em novembro de 2019. A primeira reunião com o consultor contratado para a venda, o Bank of America, foi em janeiro de 2020. Lembro-me que um dos potenciais investidores perguntou o que achávamos daquela crise que vinha da China (a Covid-19) e ninguém deu grande importância... Tanto a Sonae, como o Grupo Suzano, pensaram em vários ângulos: o negócio dos seguros não era foco para os dois grupos, a MDS era uma empresa com ótimos resultados, muito reputada internacionalmente, com uma forte equipa de gestão, numa fase de diversificação dos negócios e de mercados, que exigia investimento, parecia o momento certo para vender com tranquilidade e dotar a empresa de maior capacidade de fogo.

A escolha recaiu sobre a Ardonagh. Começámos as reuniões em 2021 (todo o processo tinha sido adiado devido à pandemia), depois assinou-se o acordo em 23 de dezembro de 2021 (foi um Natal diferente), e a aquisição ficou concluída em 2 de dezembro de 2022.



José Diogo Silva, Ariel Couto,
Ricardo Pinto dos Santos,
José Manuel Fonseca, Morna Leather
e David Ross. Spotlight Awards, 2021

O que é que mudou, para um e para outro?

Mudou o facto de passarmos a pertencer a um grupo muito forte, que nos traz mais recursos, conhecimento, produtos e soluções. Assim como capital para expansão e ganho de escala. O novo acionista manteve a equipa de gestão e a marca, homenageando assim este grande projeto que a Sonae e a Suzano ajudaram a construir.

A compra da MDS pela Ardonagh é o início de uma fase de grande mudança no setor português da corretagem. Acho que esta aquisição mostrou ao mercado a importância de Portugal.

Como VP do conselho da Ardonagh Internacional, qual é a tua função?

O conselho internacional é uma plataforma de discussão e de orientação de toda a estratégia internacional do Grupo Ardonagh e é com o maior gosto que participo nesta reflexão estratégica. Mostra também a importância com que a Ardonagh vê o Grupo MDS.

Como vês o grupo daqui a 40 anos?

Vejo a afirmar-se como um *player* global muito forte na área da distribuição com particular ênfase na Ibéria, América Latina e África, com uma cultura e uma estratégia muito inovadoras e únicas.



Um cidadão do Mundo

Melómano, leitor compulsivo, homem de cultura, José Manuel Fonseca é um gestor com características pessoais invulgares, um humanista. Natural de Matosinhos, cresceu num meio familiar ligado à pesca, embora muito influenciado por um tio/padrinho – um grande melómano e uma grande figura do meio intelectual português. Obviamente “muito a par das tendências” vividas fora de um Portugal rural, atrasado, em regime de partido único e ditadura – e talvez por isso cedo percebeu que vivia “num país isolado do mundo, numa ilha a preto e branco”.

Aos 14 anos, em 1971, teve a sua primeira ‘aventura’ internacional, numa viagem pela Europa (França, Bélgica e Países Baixos) com um colega de turma do liceu, mas muitas outras viagens o viriam a marcar – não era comum viajar-se na altura, muito menos, tão jovem.

“À chegada a Paris parecia que estávamos a aterrar em Marte! Deslumbrámo-nos com as raparigas de minissaia, descobrimos a proibida Coca-Cola, que nos soube a liberdade, os quiosques cheios de jornais e revistas de diferentes temáticas, olhámos para o *L’Humanité* quase com receio de estarmos a ser espiados por um polícia português. Havia rapazes de cabelos compridos e hambúrgueres à venda na rua. Foi também lá que visitei o primeiro grande supermercado – o Prisunic! Tudo a cores, cheio de vida.”

Mais tarde, já na universidade, regressou todos os verões a França, para fazer as vindimas em Bordéus, experiência também pouco comum para os jovens portugueses da época, e da qual guarda recordações memoráveis.

Ainda hoje viaja frequentemente, sobretudo em trabalho, aproveitando, por vezes, para reviver as experiências que teve na juventude – e partilhar algumas com os filhos, incluindo a inesquecível ida Amesterdão em 71, onde dormiu as quatro noites debaixo de uma ponte no famoso Vondelpark, no meio da comunidade hippie daquela época.

“Estas viagens deram-me o sentido da relatividade, de que o mundo e as diferentes culturas são bem diversas e que conhecer outras pessoas, outras realidades, nos torna bastante mais ricos e humildes”, afirma o CEO do Grupo MDS.

Economista de formação, iniciou a carreira na Comissão de Coordenação da Região Norte, liderada na altura pelo Eng.º Valente de Oliveira que muito o marcou, seguindo-se a banca – no então líder de mercado Banco Português do Atlântico –, onde liderou o primeiro projeto de *bancassurance* em Portugal. Fundou e dirigiu uma das primeiras Gestoras de Fundos de Pensões vindo a ser mais tarde Presidente da Real Seguros.

Também criou – e liderou durante mais de 10 anos – a APOGERIS (Associação Portuguesa de Gestão de Riscos e Seguros), foi vice-presidente da FERMA (Federação Europeia de Associações de Gestores de Risco) e membro da Administração do CIAB (Associação Americana de Brokers e Agentes de Seguros).

Presidiu a Casa da Música, no Porto, entre 2006 e 2014, e preside, ainda hoje, à Casa da Arquitetura em Matosinhos, cidade de cuja Câmara Municipal foi vice-presidente e vereador da Cultura. Foi ainda Presidente do Leixões Sport Clube durante 10 anos.

Na MDS, como em todas as funções que desempenhou, procurou pensar (e executar) sempre ‘fora da caixa’, e hoje orgulha-se de dirigir uma empresa feliz, aberta e uma referência de mercado. “A cultura de uma empresa é algo que se sente e que se vive. A MDS tem uma cultura de grande abertura, com um espírito de intensa colaboração e humanismo. É uma empresa *open-minded*, na medida em que a inovação vem de todos e não apenas de cima.”

Snapshot

Qual é a viagem que ainda não fizeste e gostavas de fazer?

Egito, tenho de ir ao Egito. Também gostava muito de visitar o Iraque e o Irão.

Isso representa algum gosto pelo risco?

Não, tem a ver com aquilo que me formou. Cresci a admirar e a perceber a importância e beleza de civilizações como a grega, a egípcia e a mesopotâmica. Muito do que hoje somos nasceu ali.

Lês muitos livros ao mesmo tempo, ou um de cada vez?

Vários ao mesmo tempo, não consigo disciplinar-me.

Qual é o livro da tua vida?

Muitos, mas diria a obra do Eugénio [de Andrade], os sonetos do Camões, o [Constantine P.] Cavafy. É muito difícil, não quero trair ninguém. Mais recentemente um livro marcou-me muito: a Estrada Leste Oeste de Philippe Sands.



Caminha, Casa António Rocha Melo

Só gostas de música clássica ou tens gostos mais ecléticos?

A minha cultura musical é essencialmente clássica, descobri o jazz mais recentemente. Adoro Chico Buarque e os Beatles, creio que conheço todas as suas músicas mais ou menos de cor. Os Beatles fizeram a minha juventude, ao lado de Mozart, de Mahler, Bernstein, etc e alguns grandes grupos que admiro muito como os Pink Floyd, os Led Zeppelin e os Queen.

Qual é o risco que não aceitarias correr?

Trocar o Benfica!

Quando lhe perguntamos se tem ainda algum sonho que gostaria de realizar, responde com um sorriso: “O meu sonho era ser dono da minha própria livraria, daquela que há muito passava na minha cabeça, ocupar-me dela, “cheirar” os livros, conversar e ajudar os leitores”.

Quem sabe um dia?



ESPECIALISTAS EM SEGUROS PARA EMPRESAS E PROFISSIONAIS



**Responsabilidade Civil
Geral & Produtos**



**Responsabilidade
Civil Profissional**



**Medical Malpractice
(RC Profissional)**



**Responsabilidade
Ambiental**



**Administradores e
Gerentes (D&O)**



www.wrberkley.pt



fgil@wrberkley.com



+351 964 120 279

Impossível ter boa net na sua empresa?

Não há impossíveis para NOS

Adira ao Wi-Fi Pro e experimente
uma net instalada por profissionais



Obrigado, Jorge Luzzi

(1954-2024)

Jorge Luzzi, Anthony Lim e José Manuel Fonseca, Brokerslink Veneza, 2014



Jorge Luzzi foi um grande profissional e um grande ser humano, que, infelizmente, nos deixou demasiado cedo.

Considerado um dos maiores especialistas mundiais em gestão de risco, Jorge Luzzi trabalhou em empresas como a Ciba Geigy, Novartis e Telecom Italia Mobile. Em 1988, entrou na Pirelli e, em 2005, tornou-se Diretor de Gestão de Risco Global do grupo – época em que foi entrevistado para a FULLCOVER #2 – detendo esse cargo até 2013.

Ao longo da sua carreira deu um contributo fundamental para o desenvolvimento de novas competências na gestão de risco. Liderou várias organizações do setor, entre as quais a Associações Brasileira e Sul-Americana de Gestão de Risco, a IFRIMA (Federação Internacional de Associações de Gestão de Risco e Seguro), a FERMA (Federação Europeia de Associações de Gestão de Risco) e a APOGERIS – Associação Portuguesa de Gestão de Riscos e Seguros. Foi distinguido com diversos prémios, como o Rims Goodell Award 2002 Risk & Insurance Management Society (de Nova Iorque).

Em outubro de 2013 juntou-se ao Grupo MDS, vindo liderar a então Herco, depois denominada RCG – a empresa de gestão de risco do Grupo. Já com uma presença importante no Brasil, Jorge Luzzi promove o crescimento da empresa na América Latina e em novas geografias, como a Europa e África, prosseguindo, nos anos seguintes, a sua estratégia de internacionalização, com a abertura de filiais no México, Estados Unidos, e Ásia (Taiwan e China). Sob a liderança de Jorge Luzzi, a Herco/RCG triplicou a sua dimensão em dez anos. Mais recentemente, assumiu igualmente a liderança da HighDome pcc, seguradora do Grupo MDS com sede em Malta, fazendo igualmente parte dos quadros de topo do Grupo.

Foi o autor de várias publicações na MDS, desde um livro com conceitos básicos de Gestão de Risco (coleção *Keep it Simple*) à Coleção *Faces of Insurance*, para a qual entrevistou personalidades de renome do setor de risco e seguros.

Jorge Luzzi teve uma carreira brilhante, e foi um grande privilégio ter podido contar com ele na nossa equipa. Mas ele era muito mais do que um simples colega: era alguém próximo, atento, sempre com uma palavra amável, o sorriso bondoso e o olhar vivo e alegre, uma gargalhada fácil e autêntica. De uma generosidade e dedicação sem limites, sempre disposto a ensinar e a ajudar, imparável, liderando pelo exemplo, muito querido por todos os que com ele tiveram o privilégio de trabalhar.

Recentemente, pedimos-lhe um testemunho a propósito dos 40 anos da MDS, que nos deu com a sua habitual alegria e otimismo: “Após mais de uma década, posso dizer que tem sido um período maravilhoso de crescimento pessoal e profissional, no qual pude contribuir para a formação do grande grupo que é hoje a MDS, do qual faço parte com muito orgulho”.

O orgulho foi nosso, Jorge. E a gratidão também. Muito obrigado por tudo o que fez, tudo o que nos deu, tudo o que nos ensinou. Até sempre.



O famoso Gospel Harlem Choir canta os parabéns a Jorge Luzzi no Gala Dinner da Conferência de Nova Iorque, 2015



Maurizio Castelli (Augustas) e Jorge Luzzi. Brokerslink Europe Meeting, 2022

O legado indelével de Jorge Luzzi ficará para sempre conosco. Veja o vídeo e recorde alguns dos momentos de “um grande entre os grandes” da gestão de risco mundial.





Leading positive transformation

PARABÉNS MDS PELOS 40 ANOS!

Parcerias fortes e objetivos comuns de fazer mais, fazer melhor, são os desafios que nos mobilizam e permitem construir relações fortes e de longa data com os nossos clientes.

Na Eurogroup Consulting apoiamos os nossos clientes em processos de **Transformação Positiva** das suas organizações, através do nosso posicionamento único: **A Arte da Mobilização.**

Encaramos os **desafios com otimismo** e partilhamos toda a nossa experiência para que, juntos, possamos **construir um futuro melhor.**

Cultivamos a **confiança e o compromisso.** É com essa atitude que poderemos traçar novos horizontes e alcançar, com sucesso, as metas a que nos propomos.

 eurogroupconsulting.pt

 geral@eurogroupconsulting.pt

 +351 21 381 50 40

 EUROGROUP CONSULTING Portugal

 Av. República, 25 - 6ºB | 1050-186 Lisboa, PT



**MDS
40
ANOS**



38-57

40 anos a abrir novos caminhos

De Portugal para o mundo

Brokerslink,
um exemplo de
colaboração global

Ardonagh,
um novo capítulo

58-65

Muito mais do que um *broker*

66-73

Transformar risco em oportunidade

A MDS através do olhar
de um *Risk Manager*

por Raphael Tasselli

74-81

**Aposta em
tecnologia
e inovação**

82-89

**Partilha de
conhecimento**

90-93

MDS Apoia
Iniciativas que aportam valor

94-97

**Valorizar as
nossas pessoas**

98-123

**Construindo
relações**

40 anos a abrir novos caminhos

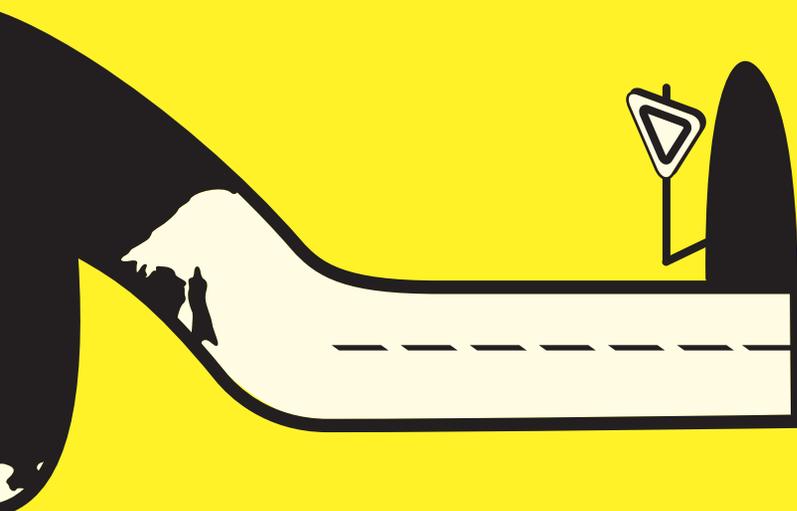
De Portugal para o mundo



Fundada em 1984 como um corretor cativo da Sonae, a gestão dos seguros e da política de risco de um grupo com uma atividade complexa como a Sonae foi-lhe permitindo adquirir competências para começar a operar, uns anos mais tarde, fora do seu universo. Todo o caminho percorrido desde então tem-se caracterizado por uma aposta aparentemente simples, mas diferenciadora – inovar sempre e a todos os níveis, apostando na multiespecialização, na expansão internacional, nas pessoas, em tecnologia e na constante procura por novos serviços e soluções que acrescentem valor aos clientes.

A história da forte expansão da MDS começa com a entrada, em 2000, de José Manuel Fonseca, com uma vasta experiência no setor financeiro (banca e seguros), tendo sido responsável pela implementação de vários projetos inovadores nestes setores. Foi desafiado por Belmiro de Azevedo, CEO do grupo Sonae, para “liderar a estratégia de desenvolvimento da empresa e torná-la num centro de excelência em seguros e gestão e risco”.

A sua entrada na MDS marca uma nova fase na história da empresa. Apostando numa estratégia de diferenciação, a MDS foi crescendo, tanto por via orgânica, como através de aquisições em diferentes territórios. ■



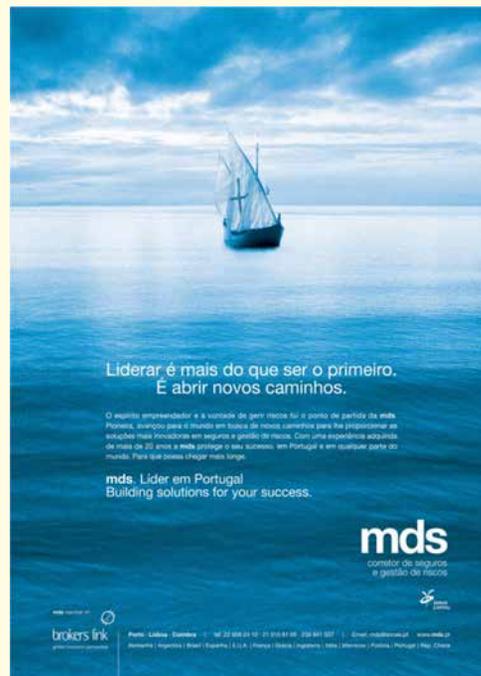
José Manuel Fonseca e Belmiro de Azevedo, FERMA, Lisboa, 2005

Expansão nacional

De olhos postos no mundo, a expansão da MDS também se tem feito em território nacional. O primeiro passo deu-se em 2004 com a compra de um corretor com escritórios em Lisboa e Coimbra, passando assim a marcar presença na capital e no centro de Portugal. Um ano depois, com a aquisição da Unibroker, a maior operação de consolidação entre corretores de seguros em Portugal, atinge a liderança do mercado português.

Sabia que...

a aquisição da Unibroker em 2005 levou a MDS à liderança do mercado, posição que assume consecutivamente desde então?



Visita equipa AIG, 2001



Inauguração Loja MDS Porto, 2001



Jantar dos 20 anos MDS, 2004



Jantar 20 anos MDS, 2004



Reunião integração equipa Unibroker, 2004



1º Seminário Técnico - Seguros Construção, 2006

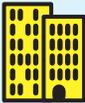
Mas, como diz o seu CEO, “liderar é mais do que ser o primeiro. É abrir novos caminhos”. Desde então a MDS tem vindo a ampliar a sua presença geográfica, para garantir um serviço de proximidade, tanto através dos seus escritórios como da rede de parceiros, a MDS Partners. Criada em 2010 foi o primeiro projeto de *wholesale* no país.

Ao longo dos anos a rede tem crescido – de norte a sul do país – e conta hoje com

mais de 475 agentes profissionais de seguros que beneficiam de um vasto conjunto de recursos e competências que só um corretor líder, com elevada experiência nacional e internacional, pode proporcionar.

No ano em que celebra o seu quadragésimo aniversário, a MDS em Portugal está presente em mais de 20 escritórios, com uma receita de 59 milhões de euros e 355 colaboradores. ■

Uma história de crescimento... em números

MDS Portugal	2000	2014	2024
Colaboradores			
	15	180	355
Escritórios			
	1	5	26*
Receita			
	1M€	22M€	59M€

* E uma rede de 475 agentes em todo o país.

O caminho da internacionalização

Contrariamente à tendência do mercado, a MDS tinha a ambição de ser mais do que um *broker* com atuação local, apostando numa estratégia de conquista de novos mercados, além-fronteiras. O primeiro passo da internacionalização acontece em 2001, com a compra da **FirstAssur**, uma corretora francesa de internet – o primeiro investimento português num *broker* estrangeiro – que demonstra o posicionamento pioneiro da MDS com a entrada num segmento emergente à época. Em 2003, prossegue o investimento neste mercado com a compra de uma participação num *broker* de Lyon – a Pérouse – dando origem à **Pérouse-MDS**.

Mas a ambição não ficou por aqui. Um ano depois, dá-se a entrada no gigante mercado brasileiro, com a compra de 45% da Lazam, criando a **Lazam-MDS**. Desde então tem vindo a expandir a sua atividade no país, sendo hoje um dos maiores *brokers* do mercado brasileiro.

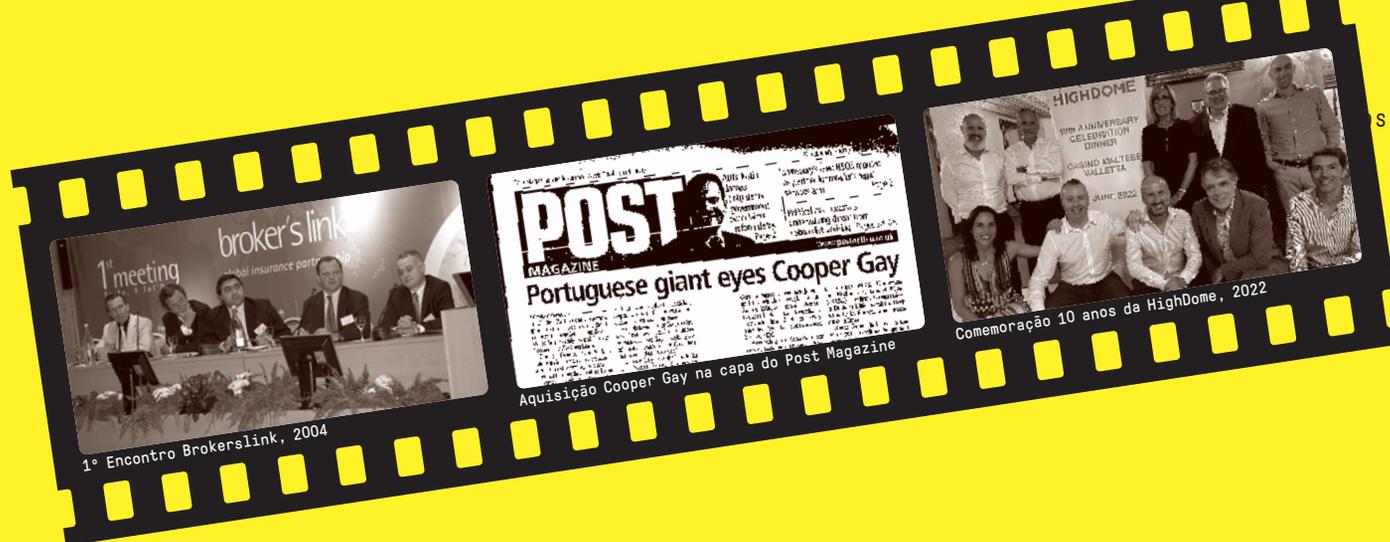


José Manuel Fonseca no evento de lançamento da marca MDS Brasil (São Paulo), 2009



A visão e liderança de José Manuel Fonseca, que levaram o Grupo MDS além-fronteiras, têm sido reconhecidas internacionalmente. Um exemplo foi a distinção de “Personalidade do Ano” atribuído pela Câmara Portuguesa de Comércio em São Paulo

em 2021. Este prémio reconhece o seu papel e o da MDS na promoção de negócios e relações entre Portugal e Brasil, as quais têm vindo a crescer nos últimos anos e onde o gestor e a empresa têm desempenhado um papel relevante.



Em 2004, no Porto, é corporizada uma ideia visionária do CEO da MDS: a criação da rede **Brokerslink**. Liderada pela MDS, em conjunto com um pequeno grupo de *brokers* fundadores, nasce da vontade de conjugar interesses, capacidades e conhecimento e um modelo alternativo de *broker* global que, ao longo dos últimos 20 anos evoluiu para uma das maiores redes globais de corretagem de seguros, atualmente presente em 133 países. Através da Brokerslink, a MDS disponibiliza às empresas multinacionais uma gestão à escala global e integrada dos seus programas de seguros e risco.

A expansão prossegue, desta vez para o Reino Unido. Com o investimento na **Cooper Gay** em 2007 – o maior investimento de sempre de um corretor de seguros português no estrangeiro

até aos dias de hoje – a MDS torna-se acionista de referência de um dos mais importantes *players* de resseguro e *wholesale* à época, com José Manuel Fonseca como membro do Conselho de Administração. Esta operação permite à MDS alargar as suas competências e soluções para responder às necessidades de clientes com maior dimensão ou riscos de maior complexidade.

Malta é o próximo país no mapa da MDS. Em 2011, é criada a **HighDome pcc**, uma seguradora e resseguradora cativa, com o objetivo de proporcionar soluções alternativas de retenção de risco. Esta aposta, a par da RCG (empresa especializada em consultoria de risco) e da Reinsurance Solutions (corretora de resseguro), representa a capacidade da MDS em inovar e ser multiespecialista.



Toby Esser. Conferência Hong Kong, 2009



Celebração do 10º aniversário da MDS em Angola, 2023



Renaissance, um dos maiores corretores de Chipre, junta-se à MDS, 2023



Entrada no Chile com aquisição da RSG, 2023

Em 2013, o grupo rumo ao continente africano, com o arranque das operações em **Angola**, onde atualmente ocupa a liderança do mercado, depois de uma década de crescimento e sólidas parcerias. Três anos depois, alarga a atividade a **Mozambique**. A **MDS África** pretende não só acompanhar a internacionalização das empresas portuguesas, como também ser uma referência no universo da lusofonia, completando a oferta já existente no **Brasil** e em **Portugal**. Como refere José Manuel Fonseca, tal permite «fechar o triângulo virtuoso do Atlântico».

Em 2016, através de uma *joint venture* com a Filhet Allard, a MDS entra no mercado espanhol. Com a criação da **Filhet-Allard MDS**, adquire uma verdadeira presença ibérica e reforça as ligações com o mercado da América Latina.

2023 foi mais um ano histórico que levou o grupo a novas geografias – **Chipre, Chile, EUA e México**, dando cada vez mais corpo ao seu estatuto multinacional.

No mesmo ano, a RCG entra no continente asiático, começando a atuar nas cidades de Xangai (China) e New Taipei (Taiwan), possibilitando a prestação de serviços de gestão e consultoria de risco aos seus clientes asiáticos.

Hoje, a MDS é a empresa mais internacional do setor financeiro português, com um volume de negócios superior a 200 milhões de euros e mais de 2300 colaboradores de mais de 20 nacionalidades nos seus 54 escritórios em 11 países. ■



30 Anos da MDS, 2014



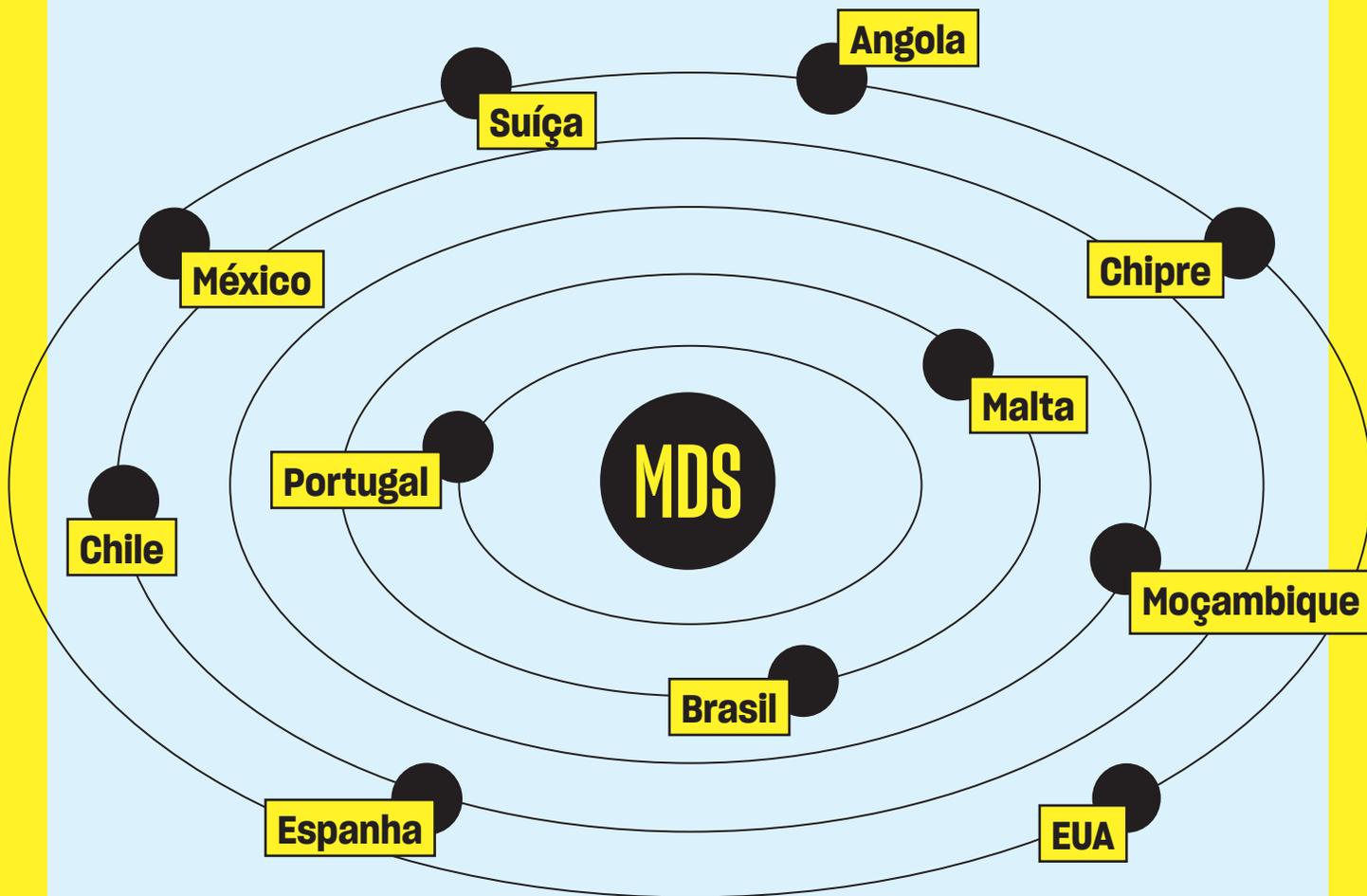
Criação da Filhet-Allard MDS, 2016



Equipa MDS Angola celebra 10 anos

Sempre próximos em todo o mundo

Presença direta em **11 Países**



E em **133 países** através da **Brokerslink**



#1
Portugal e Angola



20
Nacionalidades



200M€
Receita



#3
Brasil e Chipre



54
Escritórios



2300
Colaboradores

Um ano de celebração!

Comemoramos 40 anos de uma história feita de inovação, parcerias, diversificação e expansão internacional. Um marco que não seria possível sem o contributo e a confiança dos nossos colaboradores, parceiros e clientes. O nosso obrigado a todos aqueles que fazem parte desta história!



Veja o vídeo com alguns dos momentos chave desta celebração.



Brokerslink, um caso de colaboração global

Em 2004, a MDS teve a iniciativa de reunir, no Porto, um conjunto de *brokers* – Lazam MDS (Brasil), Artai (Espanha), Pérouse e FirstAssur (França) – que conheciam bem os mercados em que operavam e, simultaneamente, partilhavam a mesma forma de estar, de abertura e proatividade, no sentido da criação de uma rede regional de corretores independentes. Mais do que uma mera rede, desde cedo a Brokerslink se afirmou como uma plataforma de desenvolvimento e de criação de oportunidades de negócio para todos os seus parceiros, numa lógica *bottom-up*, dotando-os de capacidade para gerir os riscos dos seus clientes onde quer que estejam, continuando a assegurar um serviço diferenciado pela qualidade e proximidade, alavancada pela parceria com a Cooper Gay, um *broker* forte na área do resseguro e Lloyd's *broker*.

A visão inspiradora de José Manuel da Fonseca desde cedo atraiu corretores de grande qualidade para o projeto. Como refere Sunny Léons, ex-sócio da Léons, corretor dos Países Baixos (hoje CEO da Ardonagh Netherlands) e um dos primeiros a aderir à Brokerslink, o CEO da MDS “contou uma história convincente sobre a criação de uma parceria mundial de companhias e pessoas, que partilham de forma intensa valores de qualidade, sinceridade e confiança, e os fazem funcionar com vista ao sucesso”. Sem dúvida, uma fórmula de sucesso.



Em 2005 a Brokerslink ‘apresenta-se’ ao mercado global no Fórum da FERMA realizado em Lisboa, começando a sua expansão para países da Europa como a Itália, Suíça, Alemanha e os Países Baixos. Mas, rapidamente, esta vocação inicial de âmbito europeu alarga-se a outros continentes, com o estabelecimento de parcerias com outras redes regionais congéneres. Primeiro, em 2006, com a rede asiática PanAsian Alliance e, no ano seguinte, com a rede latino-americana Alinter, ambas com culturas fortes e consolidadas nos respetivos continentes.

Em 2008, a atuação alarga-se ao território da América do Norte, com a entrada da Frank Crystal, um dos maiores *brokers* americanos da altura.

No início, a Brokerslink não tinha uma liderança formal, era um pequeno grupo de *brokers* onde tudo se podia “acordar à volta de uma mesa”, ainda que muito impulsionado pela dinâmica da MDS. Mas quando se torna numa rede verdadeiramente global, surge a necessidade de uma organização formal, e José Manuel Fonseca é, para todos, o líder natural, sendo nomeado presidente, função que desempenha até hoje. ■



Steve Jackson, Grégory Allard, Hei-Wong, Robert Benmosche, José Manuel Fonseca, Jamie Crystal e Ralph Mucerino. Conferência Madrid, 2012

Ambição de ir mais longe

A ligação e entendimento entre as três redes regionais e a Frank Crystal conduz à sua fusão, em 2009, criando uma rede mundial, com uma identidade comum apresentada na 1.ª Conferência Mundial da Brokerslink em Hong Kong, reunindo *partners & affiliates* de todo o mundo, partilhando ideias, conhecimento e perspetivas, com oradores como o reconhecido ex-CEO da AIG International, Nick Walsh. Este passo marca uma nova fase, com uma liderança clara e uma forte ambição de continuar a crescer e a expandir-se.

Consolidando o seu modelo *business oriented* – de novo negócio, e não apenas de pura rede – estabelece relações estratégicas com algumas seguradoras globais, com o foco na criação de conhecimento e oportunidades de negócios para os seus membros, criando as condições para o desenvolvimento de projetos em conjunto.

Em 2013, já está em mais de 85 países, integrando 15 empresas de referência mundial ao nível da corretagem e/ou consultadoria de risco e estabelecendo acordos estratégicos com algumas das principais seguradoras a nível mundial. ■



Conferência Excom Banguécoque, 2008



Nick Walsh. Conferência Hong Kong, 2009



José Manuel Fonseca, Grégory Allard e Patrick Chan. Conferência Hong Kong, 2018



Álvaro Mengotti e José Manuel Fonseca, Lisboa, 2010



Len Battifarano, C. Alves, J.M. Fonseca. Hong Kong, 2009



Foto de grupo. Conferência Madrid, 2012



Steve Jackson, Grégory Allard, José Manuel Fonseca e Anthony Lim. Conferência Nova Iorque, 2015

Global Broking Company

Mas a ambição não ficou por aqui. Uma ideia começa a tomar forma: posicionar a Brokerslink como um *player* alternativo no mercado. O primeiro passo é dado em 2014, quando a Brokerslink Management AG é criada, registada e capitalizada na Suíça, com cinco acionistas. E em 2015 começa com a constituição da empresa que conhecemos hoje – a Brokerslink AG – uma *Global Broking Company*, sediada na Suíça. É o momento de transformação de um modelo puro de rede numa empresa global que detém e opera um negócio global de corretagem.

Após a sua constituição, abre o capital a investidores dentro da Brokerslink, atraindo mais de 50 acionistas oriundos de 40 países. Uma operação de sucesso que revelou um alinhamento comum e a confiança no projeto, proporcionando ainda capital para investir em recursos humanos, em tecnologia, marketing e comunicação.

Em 2022 a Brokerslink Management AG e a Brokerslink AG fundiram-se numa única entidade – a Brokerslink AG – e foram criados dois órgãos – o *Executive Board* e o *Advisory Board*. ■

De olhos postos no futuro

Em 2024, a Brokerslink celebra também um marco especial: os seus 20 anos. Uma história de inovação, crescimento contínuo, expansão geográfica e investimento cada vez maior em especialização. Uma aposta vencedora que lhe permite oferecer um serviço diferenciado ao cliente através de uma equipa altamente qualificada e uma rede de empresas de *Partners & Affiliates*, presente em 133 países.

“A Brokerslink continuará a evoluir, alavancando as características únicas e sofisticadas da sua rede, mas mantendo a sua visão: ser uma *global broking company* de excelência baseada num ecossistema colaborativo. Continuará a crescer e a investir na rede e nas suas pessoas, com base no compromisso dos seus *Partners & Affiliates* para permitir o fluxo de negócios através da rede e desenvolver novas oportunidades. E a aproveitar a sua capacidade coletiva, mantendo os princípios fundadores e criando valor para todos”, afirma José Manuel Fonseca, Presidente e CEO da Brokerslink e CEO do Grupo MDS. ■



RIMS 2024



RIMS 2024

MDS celebra os 20 anos da Brokerslink

A MDS orgulha-se de fazer parte desta história que se tornou numa referência para o setor em Portugal e no mundo. Juntos, continuaremos a promover parcerias sólidas e soluções inovadoras para os riscos de um mundo em constante mudança. Parabéns, Brokerslink!



Veja o vídeo



Um ecossistema de parceria, inovação e conhecimento

O **Agora** é uma solução tecnológica inovadora concebida para apoiar os seus *Partners* e *Affiliates* em todo o mundo. É o ponto de comunicação central da Brokerslink, para partilha de informação e o desenvolvimento de oportunidades de negócio dentro da rede. Inclui igualmente o mercado *online*, com produtos específicos e linhas de cobertura disponíveis.

A plataforma **Space B** foi lançada em novembro de 2020, em estreita colaboração com a Swiss Re Corporate Solutions. Esta plataforma facilita a colaboração, permitindo agregar e consolidar todo o tipo de informação sobre risco e seguros, incluindo apólices,

prémios, franquias e coberturas, e ainda avaliação e gestão de riscos. Agiliza, igualmente, a construção de programas internacionais, a sua colocação e a coordenação da rede, permitindo assim aos *brokers* a sua gestão eficiente. No seu lançamento, José Manuel Fonseca, Presidente e CEO da Brokerslink referiu: “Esta colaboração estratégica fornecerá aos nossos corretores uma solução de ponta que aporta vantagens competitivas aos clientes na otimização da gestão dos seus programas de seguros internacionais. Estamos entusiasmados por ser o primeiro corretor a colaborar nesta ferramenta tão importante, que melhorará a nossa relação de trabalho.”



Carla Alves, Diretora de Marketing e Operações, Conferência Hong Kong, 2018





Maurizio Castelli e Jorge Luzzi. Europe Meeting, 2024.

Mélodie Álvaro, Coordenadora de Negócios Internacionais.
Conferência São Paulo, 2023Phillip Krinker, Rosana Padua, Miguel Carranza e Marcel Farbelow.
Conferência São Paulo, 2023

Brokerslink Practices

A **Risk Management Practice** foi criada com a missão de satisfazer as necessidades da rede da Brokerslink relativas a uma vasta carteira de serviços de consultoria de risco. Os fundadores deste grupo incluem a Augustas Risk Services, B.Riley Advisory Services e RCG. Refletindo a natureza colaborativa da rede, as três consultoras trabalham juntas como equipa para oferecer os seus serviços em várias áreas da gestão de risco, como *enterprise risk management* (ERM), continuidade operacional, gestão de risco em seguro, engenharia de risco, logística, cadeias de fornecimento e cibersegurança. É atualmente liderada por Maurizio Castelli, CEO da Augustas Risk Services.

Para dar resposta aos desafios de atração e retenção de talento que as empresas enfrentam, a Brokerslink lançou a **Employee Benefits Practice**, com o objetivo de proporcionar aos seus *Partners e Affiliates* o acesso a conhecimento especializado, serviços e soluções inovadoras que os ajudem a reforçar e a expandir as suas capacidades de negócio nesta área a nível internacional. É liderada por Gerard Baltazar, um especialista com mais de 20 anos de experiência no desenvolvimento e implementação de soluções inovadoras de benefícios.

Mais recentemente, é criada a **Trade Credit Insurance (TCI) Practice**, que tem como objetivo a expansão do conhecimento e capacidade em seguro de Crédito na rede, acrescentando assim valor às propostas de negócio dos seus *Partners & Affiliates*. A equipa responsável é composta por quatro membros, provenientes de várias regiões do mundo. ■



Ronald Berler e José Manuel Fonseca. Porto, 2022



Anne Collette. Conferência Porto, 2022



José Manuel Fonseca e Anthony Lim, PARIMA, 2019

Ardonagh, um novo capítulo



Sede Ardonagh. Minster Court, Londres



UK-Portugal Business Awards, 2024

O final de 2022 assinala um novo marco na vida do Grupo MDS, com a sua integração no grupo britânico de corretagem Ardonagh, top 20 no *ranking* mundial do setor, com um volume de negócios de cerca de 2,3 mil milhões de dólares e mais de 12.000 colaboradores de 100 escritórios em todo o mundo.

José Manuel Fonseca é Vice-Presidente do Conselho de Administração da Ardonagh International desde 2023, um sinal da importância da MDS para a Ardonagh. A sua experiência e conhecimentos são fundamentais para a reflexão da estratégia internacional do Grupo Ardonagh.

A MDS, já reconhecida pelo investimento em tecnologia, inovação e especialização, passa a ter acesso a ainda mais recursos, que beneficiam os *stakeholders* do grupo. “Neste novo capítulo, a nossa ambição, que sempre foi grande, é continuar a crescer, oferecendo soluções inovadoras e os mais altos níveis de serviço aos nossos clientes em todo o mundo”, destacou José Manuel Fonseca.

Não foi por acaso que um grupo da dimensão da Ardonagh ‘olhou’ para a MDS: é um reflexo da sua atratividade e prestígio internacional, da qualidade e competências da equipa, a par da significativa presença global, quer por via direta, quer através da Brokerslink. “A MDS é uma parte absolutamente essencial da nossa estratégia internacional. Esta operação conjuga tudo o que é diferenciador no negócio da Ardonagh, com aquilo que é diferenciador na MDS, capitalizando o seu potencial em conjunto. A reação do mercado a esta união foi fantástica”, partilhou David Ross, CEO do Grupo Ardonagh.

O reconhecimento do valor da marca MDS no mundo levou a que, naturalmente, e ao contrário dos habituais processos de aquisições, o grupo tenha mantido a mesma identidade, denominação e equipa de gestão. Esta premissa

insere-se na visão da Ardonagh: ser uma “uma comunidade de marcas autónomas”, respeitando a marca, a equipa e a cultura de cada empresa que se junta ao grupo. “Continuaremos focados na colaboração e na partilha das melhores práticas, tirando partido dos pontos fortes de cada um e abraçando o riquíssimo tecido de valores da nossa família multicultural. Juntos, formámos uma sólida equipa e continuaremos a crescer,

a criar valor e oportunidades para todos nós, para os nossos clientes e acionistas.”, afirmou Connor Brennan, Executive Chairman da Ardonagh International.

Enquanto acionista, o Grupo Ardonagh veio potenciar a expansão da MDS para novas geografias, permitindo a aquisição, em 2023, de *brokers* em Chipre (Renaissance) e no Chile (RSG), em ambos casos já membros da



Ardonagh Meeting, 2023



Conclusão da aquisição da MDS pela Ardonagh, 2022



ACT apoia a Fundação José Coltro, 2023



Spotlight Awards, 2024



Spotlight Awards, 2024



José Diogo Silva, Ariel Couto, Steve Hearn, Des O'Connor, José Manuel Fonseca, Ricardo Pinto dos Santos, Steve Dando, Jorge Luzzi, João Alvardia e Tomos Ashfield. Conferência Porto, 2022

Brokerslink e com uma relação de longa data com a MDS. Os próximos passos serão a expansão no espaço ibérico, Suíça e América Latina.

Outro exemplo da integração da MDS no Grupo Ardonagh – e na sua cultura – foi a nomeação de Paula Rios para o conselho de curadores do ACT (Ardonagh Community Trust) – a área do grupo dedicada à responsabilidade social – em representação do Grupo MDS. Desde a sua criação, o ACT, em conjunto com os colaboradores da Ardonagh, parceiros e apoiantes, já angariou mais de 900 mil libras (aproximadamente 1 milhão e 55 mil euros) que apoiaram mais de 200 causas em todas as geografias em que está presente.



Paula Rios com Iris Fonseca, um dos jovens vencedores do Prémio Bright Future de 2023

Exemplos destas iniciativas são:

- Doações ACT às comunidades;
- Financiamento combinado;
- Parcerias com entidades beneficentes;
- Voluntariado;
- Prémio Bright Future. ■

A equipa do Projeto Grão de Areia, incluindo o treinador principal, Marcelo, e o colega da MDS Brasil, Jorge Ribeiro, na praia com o seu fantástico equipamento. O apoio do ACT permitiu a esta iniciativa expandir a sua atividade em termos geográficos.



Veja o vídeo e descubra o impacto positivo, a nível mundial, do ACT desde a sua criação em 2017.



Spotlight Awards

Os **Spotlight Awards** são o momento de celebração do enorme talento existente no Grupo Ardonagh. Anualmente, pretendem reconhecer colaboradores, equipas ou projetos que se destacaram e criaram um impacto positivo na organização. Em 2023, no seu ano de estreia, o Grupo MDS teve mais de 200 nomeações. **Mário Santos**, Diretor da Special Insurance foi um dos finalistas na categoria Broker of the Year: Specialty & Wholesale Lines e **Luciana Lopardo**, Diretora de Recursos Humanos da MDS Brasil recebeu o prémio **Leader of the Year**.

Em 2024, foi com muito orgulho que celebrámos o prémio de *Leader of the Year* atribuído ao **Thiago Tristão**, Vice-presidente de Riscos Corporativos da MDS Brasil e CEO da MDS Re.



Luciana Lopardo, José Manuel Fonseca nos Spotlight Awards, 2023



Kelly-Ann Knight (Ardonagh Group), Thiago Tristão e Des O'Connor (Ardonagh Global Partners). Spotlight Awards, 2024



Veja o vídeo dos melhores momentos - a emoção, o espírito e a alegria - dos Spotlight Awards 2024!



Muito mais do que um *broker*



A MDS é hoje um grupo de consultoria em risco e seguros, abrangendo diversas empresas que, entre elas, asseguram que a oferta ao cliente seja o mais completa e diversificada possível. Com esse objetivo, tem tido a audácia de lançar projetos inovadores explorando oportunidades do mercado e antecipando as necessidades do mundo atual, em contínua evolução. Com uma equipa altamente especializada, internacional e *client-oriented*, capaz de intervir nas mais diversas linhas de negócio e sempre focada em apresentar as soluções mais ajustadas à realidade dos clientes.

Corretagem e consultoria de seguros

Portugal
Brasil
Espanha
Angola
Moçambique
Chile
Chipre

MDS

Corretagem e consultoria de seguros

Suíça
+
Ecosistema de corretores e empresas especializadas na área do risco

Brokerslink

Consultoria de gestão de risco

Brasil
Portugal
Espanha
México
EUA
China
•
Atuando em 50 países

RCG
Risk Consulting Group

Corretagem de resseguro

Brasil
Portugal
Angola
Moçambique
Chile

MDS
Re

Gestão de Cativas

Malta
•
Seguradora cativa de seguro e resseguro
•
Protected Cell Company (PCC)

HIGHDOME PCC

Corretagem de Seguros

Affinity

Em 2001, impulsionada pelo conhecimento adquirido com a aquisição da FirstAssur, em França, a MDS lançou-se no negócio de *Affinities*, um segmento pouco explorado na altura, mas que veio a manifestar-se de enorme potencial. A **MDS Affinity** continua a desempenhar um importante papel no crescimento do grupo, apostando na criação de soluções de seguros inovadoras e customizadas para as empresas que pretendem disponibilizar produtos e serviços de valor acrescentado aos seus clientes.

Retalho

A estratégia passou também por explorar novos canais de distribuição. Um exemplo é a criação da **Seguros Continente** em 2008, em parceria com a Sonae Distribuição, num modelo assente na distribuição de seguros para clientes particulares, através dos canais digitais e *contact center*. Tornou-se rapidamente num operador de referência, crescendo todos os anos a 2 dígitos.



Quiosque multimédia Seguros Continente (um modelo de negócio inovador no mercado), 2009

MDS Auto

Em 2010 a MDS compra 50% da Coral, anteriormente detida pelo Grupo Salvador Caetano, dando origem à **MDS Auto**, o primeiro *broker* português focado no setor automóvel. ■



Sabia que...

em 2006 passámos a disponibilizar gratuitamente a todos os clientes o MDS24AUTO, um serviço que garante a assistência em caso de acidente automóvel, desde o momento da sua ocorrência até à conclusão do processo, disponível 24 horas por dia, 7 dias por semana?

Benefícios Flexíveis

Desde cedo, a MDS tem-se posicionado na linha da frente da área dos benefícios flexíveis, que se assumem como fundamentais para as empresas na captação e retenção de colaboradores, tendo vindo a alargar a sua atividade a áreas complementares. Destaca-se a aquisição da **FlexBen**, uma empresa de base tecnológica, dedicada ao desenvolvimento de soluções de apoio às empresas na definição de benefícios flexíveis para os seus colaboradores. Mais tarde, foi adquirida pela **Coverflex** no âmbito da parceria estabelecida com a MDS em 2021, que permite aos clientes beneficiar de uma oferta alargada e customizada de soluções nesta área. ■

Seguros Especializados

Em 2017 a MDS ampliou o seu leque de soluções e competências com a criação da **Iberosegur** (agora **Special Insurance**), um agente de seguros especializado que disponibiliza soluções exclusivas de empresas expostas a riscos muito particulares e que não encontram resposta nos habituais operadores em Portugal. O profundo conhecimento do mercado e o acesso privilegiado aos principais *players* internacionais permitem desenhar soluções de seguros que respondem às necessidades mais específicas dos nossos clientes, em setores como o da Ourivesaria, Transportes e Arte. ■



Jose Manuel Fonseca, Conferência Employee Benefits, Lisboa, 2011

Soluções para o setor imobiliário e financeiro

Em 2018 é lançado um novo *player* no mercado, orientado para o setor imobiliário e financeiro: a **MDS Finance**, que resulta de uma parceria com o grupo que integra as marcas Remax & Maxfinance, com o objetivo de desenvolver soluções de proteção direcionadas ao perfil dos seus clientes, proporcionando aos consultores novas oportunidades de negócio com a oferta de produtos complementares à sua atividade. Ao longo dos últimos anos, esta oferta especializada alargou-se a outros promotores imobiliários, como a iad Portugal. ■

Em 2017, a MDS celebrou mais um “momento único e histórico para o setor dos seguros e da economia portuguesa”, com a nomeação para Lloyd’s broker, à data o único de origem portuguesa. Nesta qualidade a MDS passou a negociar diretamente com o maior mercado especializado de seguros do mundo, garantindo cobertura para “todos os riscos imagináveis a que podem estar expostas as empresas portuguesas”, afirmou José Manuel Fonseca. Atualmente existem apenas 384 Lloyd’s Brokers em todo o mundo.



Consultoria de Risco

Em 2021 assinalaram-se os 50 anos da **RCG – Risk Consulting Group**. Criada em 1971, sob a denominação Herco, como um departamento de engenharia para controlar o programa de gestão de riscos de uma das maiores indústrias têxteis do Brasil, o Grupo Hering, desde cedo se distinguiu pelo seu elevado rigor técnico, sofisticação tecnológica e inovação. Em 2009 integra o Grupo MDS aquando da aquisição da ADDmakler, empresa de corretagem brasileira sua acionista. Em 2011 a atuação alarga-se ao território nacional, com a criação da **Herco** em Portugal. Nos anos seguintes foi diversificando a sua atuação abrangendo novos segmentos e geografias, nomeadamente Europa e África.

Em 2018, a Herco deu lugar à **RCG – Risk Consulting Group**, uma reestruturação de identidade que traduz uma atuação cada vez mais global. Para além dos já habituais projetos na Europa, América Latina e África, abriu igualmente filiais no México e nos Estados Unidos, estando também a desenvolver trabalhos na Ásia. A RCG disponibiliza um portefólio de estratégias e soluções que protegem bens, reputações e pessoas, respondendo com eficiência, proximidade, solidez e confiança a qualquer empresa em qualquer local do mundo. ■



José Manuel Fonseca no lançamento da marca Herco. Lisboa, 2011



José Manuel Fonseca e Tiago Mora no 1º Fórum de Gestão de Riscos da Herco. Lisboa, 2011



Jorge Luzzi e José Manuel Fonseca na Conferência da ALARYS e APOGERIS. Porto, 2018

Corretagem de resseguro

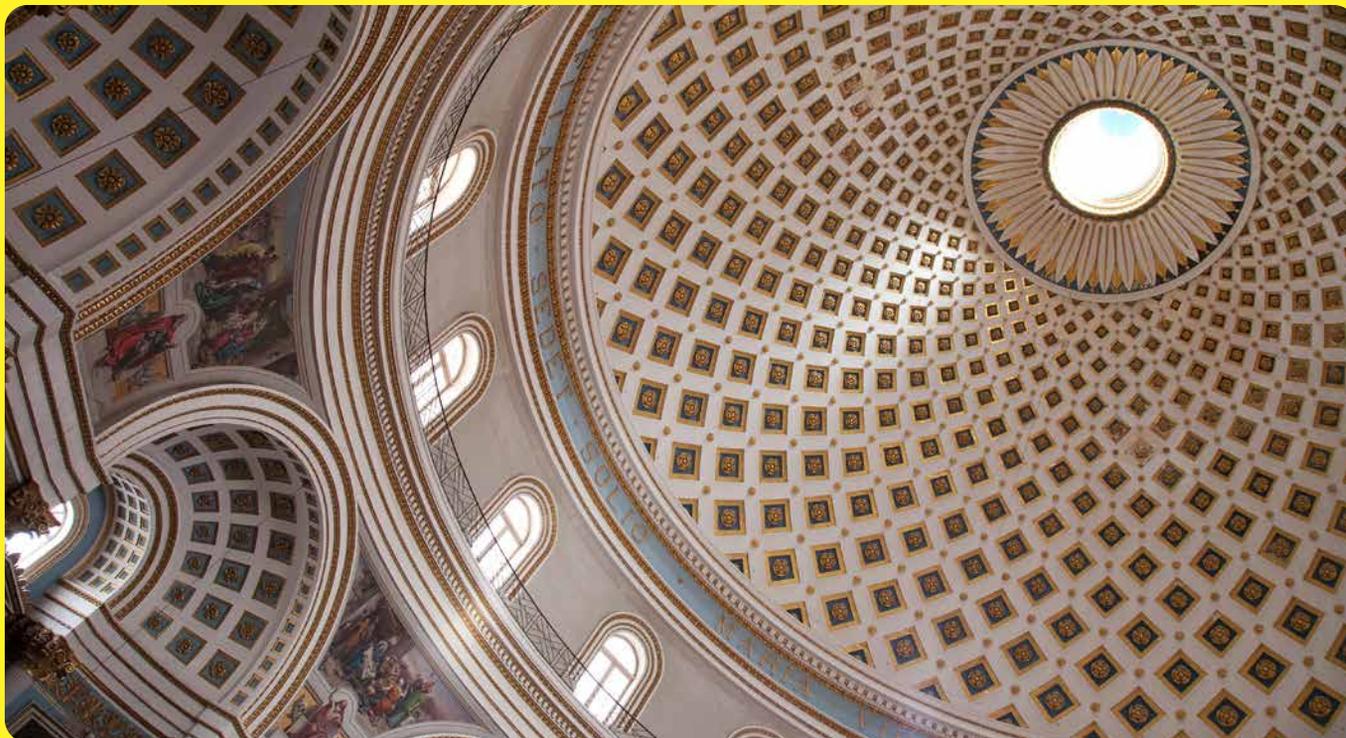
A experiência adquirida nos anos de estreita parceria com a Cooper Gay, juntamente com as necessidades colocadas pelos clientes da MDS África, e novas oportunidades de negócio que foram surgindo em Portugal, levaram a MDS a apostar no negócio da corretagem de resseguro, criando em 2015 a **MDS Re**. Desde o seu início, a MDS Re teve um maior foco nos países africanos de língua oficial portuguesa, especialmente em Angola, onde a MDS já atuava no seguro direto, e depois em Moçambique, tendo começado desde logo a providenciar suporte de resseguro para

as grandes seguradoras locais. Em 2018, a área de corretagem de resseguro é reforçada com a aquisição de 68% do capital da Reinsurance Solutions (hoje **MDS Reinsurance Solutions**), um corretor de resseguro de referência no mercado português, complementando, assim, a oferta da MDS Re e posicionando o Grupo MDS como um reconhecido *player* na corretagem de resseguro. Em 2023, com a aquisição da RSG, *broker* chileno com uma forte operação de resseguro, o grupo alarga a sua atuação na região da América Latina. ■



Ana Cristina Borges no evento de lançamento da MDS Re, Lisboa, 2015





O nome HighDome tem a sua origem nas célebres cúpulas (*dome*) das igrejas em Malta

Cativas & ART

A experiência adquirida na gestão da SonaeRe, a resseguradora do Grupo Sonae no Luxemburgo, desde 2000, levou à criação – em 2011 – da **HighDome pcc**, uma seguradora e resseguradora cativa, sob a forma de *protected cell company*, domiciliada em Malta – único país da União Europeia com regulamentação nesta área – com o objetivo de dar resposta à procura de soluções alternativas ao mercado de seguros tradicional. Com uma imagem que recorda as cúpulas das igrejas em Malta (daí o nome HighDome, de *dome* – cúpula) e o lema “building your own captive solutions”, a HighDome tem hoje várias células, 700.000 clientes, e gere mais de 23 milhões de euros em prémios. ■

Em 2022 a HighDome pcc celebrou o seu décimo aniversário, num jantar que decorreu no Casino Maltese, em Valetta (Malta) e que juntou amigos, parceiros, clientes e responsáveis da empresa. Num ambiente de boa disposição, os convidados brindaram a mais dez anos de inovação e sucesso!



TRANSFORMAR RISCO EM OPORTUNIDADE

Transformar risco em oportunidade



“

O risco faz parte da natureza humana: o homem é um aventureiro, assume riscos. Com a evolução da sociedade, o que vai mudando é a perceção do risco, ou seja, o grau de tolerância relativamente aos riscos.”

José Manuel Fonseca

Num mundo em permanente mudança, em que os riscos se vão tornando cada vez mais sofisticados, é fundamental que as empresas e organizações consigam identificar, avaliar, transferir e mitigar os riscos que podem ameaçar a sua atividade. A gestão de risco é, cada vez mais, “um elemento central na gestão da estratégia de qualquer organização”.

Desde cedo a MDS tem investido nesta área, nomeadamente numa abordagem global e integrada da gestão de risco. Em 1997 foi criado um departamento de gestão de risco, com enfoque na consultoria de risco, elaboração de planos de contingência e emergência, e na execução de testes de prevenção e proteção das instalações.

Mas é a partir de 2000, com a entrada de José Manuel Fonseca, que a área da gestão de risco começa a ter maior dinâmica na MDS, mas também no mercado segurador nacional. Em 2001, no rescaldo do 11 de setembro, José Manuel Fonseca participa no Fórum da FERMA – a Federação

Europeia das Associações de Gestão de Risco – que decorreu em Barcelona e, um ano depois, é responsável pela criação da primeira associação do setor em Portugal, a **APOGERIS** – Associação Portuguesa de Gestão de Risco e Seguros.

Agregando outros *players* e personalidades do mercado e gestores de risco de grandes empresas, esta associação tem como objetivo promover a gestão de risco e seguros como uma disciplina e profissão, assim como contribuir para o desenvolvimento do seu conhecimento no mundo empresarial e na sociedade. José Manuel Fonseca assumiu a sua liderança até 2017. A partir de então, e até abril de 2024, foi liderada por Jorge Luzzi.

Em 2005 o CEO da MDS foi nomeado **vice-presidente da FERMA**, cargo que desempenhou até 2007, fomentando a ligação entre a FERMA e as associações nacionais europeias do setor, contribuindo assim para o desenvolvimento da gestão de risco na Europa.

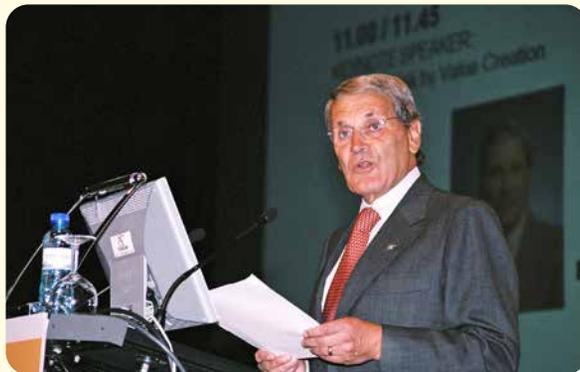


José Manuel Fonseca foi distinguido em 2018 pela FERMA como "Broker Leader of the Year", um prémio concedido pela primeira vez a um português pelo trabalho desenvolvido na promoção e dinamização da gestão de risco. “É uma honra e um orgulho receber esta distinção, ainda mais quando resulta das nomeações e reconhecimento de especialistas de gestão de risco de toda a Europa”, afirmou na cerimónia de atribuição do prémio.

Também em 2005, José Manuel Fonseca e a APOGERIS, com o apoio da MDS, são anfitriões do **“maior evento na área do risco e seguros alguma vez organizado em Portugal: o fórum da FERMA.**

A capital portuguesa recebeu mais de 1000 participantes de cerca de 20 países.

O CEO do Grupo MDS foi chairman do fórum que contou com a participação de *speakers* como Belmiro de Azevedo, (Presidente do Grupo Sonae), António Vitorino (ex-Comissário Europeu) e António Borges (ex-Presidente do Instituto de Corporate Governance). Segundo Maurizio Castelli, ex-Presidente da FERMA (atual CEO da AUGUSTAS Risk Services), e um dos participantes no evento: “...a conferência em Lisboa em 2005 foi uma das conferências da FERMA mais bem-sucedidas de sempre”.



Belmiro de Azevedo, um dos *keynote speakers*, apresentou a sua visão do risco e dos seguros. Considerava os seguros como “estratégicos” para as empresas, mostrando que no seu pensamento e ação como empresário o risco estava sempre presente, e defendendo uma cultura de *risk awareness* transversal a toda a organização: “Criar valor implica assumir riscos; conhecê-los e geri-los dá-nos a força necessária para a fabulosa aventura que é a de criar riqueza e emprego”.



José Manuel Fonseca, Thierry Van Santem (presidente FERMA na época) e Maurizio Castelli (atual CEO Augustas e Chairman da IFRIMA na época). Fórum FERMA, 2005



1,2,3 Congresso ALARYS & APOGERIS, 2018

“

A gestão de risco tem de estar na vanguarda da inovação, antecipando e acompanhando as principais tendências e acontecimentos relevantes para as organizações.”

Jorge Luzzi

Em 2018, a APOGERIS realiza mais um evento único em Portugal, desta vez na cidade do Porto. Em conjunto com a ALARYS – Asociación Ibero Americana de Administradores de Riesgos y Seguros – trazem mais de 100 gestores e especialistas em risco para debater os principais riscos que as empresas enfrentam e as principais tendências no setor, como Crisis Response, Duty of Care, Enterprise Risk Management, Cyber Risk, programas globais, entre outros.

No final do evento Jorge Luzzi concluiu que: "A gestão de risco tem de estar na vanguarda da inovação, antecipando e acompanhando as principais tendências e acontecimentos relevantes para as organizações. E para que tal seja possível, temos de cooperar com os vários *stakeholders* e fomentar o conhecimento."



Nuno Rodrigues e Pedro Pinhal na Master Business Class de Gestão de Risco, Universidade Católica, 2024

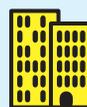
A vocação da MDS em termos de gestão de risco é hoje materializada na **RCG – Risk Consulting Group**, empresa do grupo dedicada à gestão e consultoria de risco, que desenvolve o seu trabalho através de 30 especialistas em quatro continentes. Liderada, até abril de 2024, por Jorge Luzzi, tem agora como CEO Pedro Pinhal. ■



RCG em números



30
colaboradores



9
escritórios



7
países



3M€
receita

“

A profissão de gestor de risco é desafiadora: é preciso ter uma visão analítica, pois, quando montamos um plano de prevenção temos de pensar em riscos muitas vezes inimagináveis, mas que podem vir a acontecer.”

Jorge Luzzi



Em 2018, o Grupo MDS lança o primeiro título da sua nova coleção *Keep it Simple* “Os desafios da Gestão de Risco”. No livro, Jorge Luzzi fala sobre a importância crescente que a gestão de risco tem vindo a assumir na agenda estratégica das organizações, enquanto elemento fundamental de suporte a uma gestão de sucesso no atual cenário mundial, profundamente instável e complexo. A coleção de textos com uma linguagem clara, acessível e objetiva e uma qualidade gráfica de exceção, tem como objetivo providenciar aos profissionais do setor, bem como à sociedade em geral, um maior conhecimento de temas relevantes e úteis quer para atividade profissional quer para o dia-a-dia.



Aceda e consulte a edição digital



A MDS através do olhar de um Risk Manager

por **Raphael Tasselli** Risk & Insurance Manager, Suzano

Venho trabalhando com a MDS há mais de cinco anos enquanto atuei como *risk manager* em duas grandes empresas de setores distintos. A segunda e que represento atualmente é líder global em seu mercado. Por isso, alegra-me ver uma companhia tão parceira como a MDS completar seus 40 anos e ter acompanhado parte dessa história de tanto crescimento, que nunca deixou de garantir altos níveis de performance técnica e atendimento de excelência.

Os desafios não foram pequenos! Enquanto eu participava de projetos de expansão e aquisições que fizeram a companhia que represento mais que dobrar de tamanho, vi o mesmo acontecer com a MDS, se tornando cada vez maior no Brasil, ampliando sua presença na América Latina e no mundo, sem contar a rede de suporte oferecida pela Brokerslink, que garantiu que projetos internacionais fossem bem-sucedidos na colocação e na gestão dos nossos riscos.



Risk Managers Panel, Conferência Porto, 2022

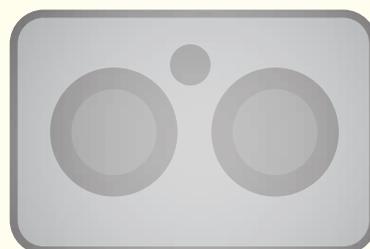
É difícil crescer sem perder traços importantes da cultura organizacional, mas a MDS conseguiu fazer isso com maestria. Desde o início a metodologia de trabalho da MDS me chamou a atenção, pois os times de Placement, Sinistros e Resseguro, liderados pelo Thiago Tristão, sempre estiveram disponíveis para entender as necessidades do cliente e superar os desafios e metas, empenhando máximo esforço e, acima de tudo, garantindo muita transparência. Lembro-me no início desse relacionamento quando Thiago e seu time disponibilizaram seus contatos e me garantiram que teria livre acesso a todos, além de um atendimento 24/7. A princípio não acreditei, até que pude experimentar como o atendimento MDS é realmente diferenciado. Eu nunca deixei de ser atendido com celeridade em todos esses anos. Entender o cliente é muito mais do que estar disponível. Na verdade, é necessário absorver a cultura do cliente, sentir suas dores, ter as suas preocupações, se antecipar às suas necessidades e muitas vezes trazer soluções que o próprio cliente não sabia que existiam ou seriam possíveis. Esse é o diferencial da MDS.

Para mim, o que torna a MDS diferente de qualquer outro *broker* no mercado é o interesse genuíno nos interesses e projetos dos clientes. Após nossos primeiros projetos juntos eu compreendi que tinha um corretor que estaria ao meu lado em todas as adversidades, e foi assim que alcançamos muitas conquistas. Tivemos anos difíceis com o aumento de taxas no ciclo de *hard market* e sinistralidades jamais vistas no histórico da companhia. Mesmo assim, sempre superamos nossas metas na colocação dos riscos, tivemos um trabalho fantástico na regulação de grandes sinistros e na evolução do nosso painel internacional de resseguradores. Destaque importante para o time MDS Re que se supera a cada ano, gerindo a renovação de um dos maiores programas de *property* do Brasil. Por fim, sinto que muito ainda está por vir. Os projetos são cada vez maiores e mais desafiadores, e agora ultrapassam as fronteiras do Brasil. Hoje tenho o conforto de que ter a MDS como parceira, consultora e corretora me garante que as soluções mais criativas serão exploradas e que todas as alternativas serão avaliadas para garantir nossa melhor performance na gestão dos riscos e principalmente na perenidade do negócio. ■



Raphael Tasselli é engenheiro especializado em gerenciamento de projetos, com 15 anos de experiência no gerenciamento de riscos patrimoniais e financeiros, riscos contratuais e riscos seguráveis para grandes projetos de investimento de capital. É líder global de Seguros, Riscos Operacionais e Gestão de Sinistros na maior empresa de celulose de fibra curta do mundo.

Aposta em tecnologia e inovação



A inovação faz parte do ADN da MDS e tem sido instrumental ao longo dos seus 40 anos de história para introduzir novas formas de pensar e atuar no mercado. A aposta no conhecimento, na inovação e em tecnologia têm sido o grande motor para potenciar a transformação da empresa e responder aos desafios, mantendo a competitividade e a liderança. O foco da transformação tem-se centrado na otimização de recursos, na eficiência operacional e na melhoria da experiência do cliente, resultando no lançamento de novos produtos e soluções inovadoras.



Produtos & Soluções

MDS SAFE FLIGHTS*

Este inovador seguro de voo vitalício foi lançado em 2000, em parceria com a Mapfre Vida. Com um único pagamento, garantia proteção em todas as viagens de avião, ao longo da vida, em caso de acidente de aviação, em todo o mundo. O cliente só tinha de fazer as malas, o check-in, e embarcar, sem mais nenhuma preocupação.



MDS SEGURO DE BOLSO*

Em 2002 foi lançado mais um produto inovador no mercado português, em parceria com a Aide e a FirstAssur. Um seguro simples e exclusivo que garantia apoio, a qualquer hora, na eventualidade de situações / “acidentes” do quotidiano que por vezes tanto dificultam a vida (perda de cartões de crédito, chaves de casa, entre outros). Ao adquirir o produto, com um valor muito acessível, o cliente assegurava “o caminho de volta para as chaves e documentos perdidos”.

TRAVELLER

Um seguro de viagem para profissionais, com características inovadoras face ao mercado, como a extensão automática a viagens de lazer (no caso de administradores e diretores da empresa, incluindo o seu agregado familiar), proteção alargada, em caso de Morte ou Invalidez, com aumento de capital em caso de atos de terrorismo e afins, e capitais superiores, em geral.

Destaca-se a continuidade de tratamentos (em caso de internamento hospitalar ou ambulatorio) no país de residência da pessoa segura, por acidente ou doença súbita ocorridos no estrangeiro, e a existência de garantia extensiva a doenças tropicais (aplicável tanto em caso de internamento hospitalar como de tratamento ambulatorio no país de residência).

Sabia que...

o MDS Safe Flights teve de ser descontinuado após os ataques às torres gémeas em Nova Iorque, que alteraram para sempre o risco associado às viagens?



TECHSAFE GO

Com este produto da MDS pode subscrever um seguro para dispositivos móveis usados. Basta utilizar a aplicação que efetua o diagnóstico do seu equipamento e certifica aqueles que são elegíveis para contratar um seguro.

FLYSAFE GO

A MDS lançou em 2019 o primeiro seguro para drones *pay as you use* na Europa. Desenvolvido em parceria com a Munich Re e a Una Seguros, oferece a possibilidade de subscrever *online* um seguro de responsabilidade civil para drones para o período de utilização do equipamento. ■

Sabia que...

o FlySafe Go foi considerado como o produto exemplo de Inovação a nível europeu pela Munich Re?

PROXIMITY

Em 2013 lançámos mais um projeto ambicioso e totalmente inovador no setor: o **Proximity**. Pela primeira vez, através do portal Proximity, os clientes empresariais têm a possibilidade de gerir online toda a sua carteira de seguros e os processos em curso, de forma intuitiva, em qualquer momento e local, com segurança e disponibilidade permanente.

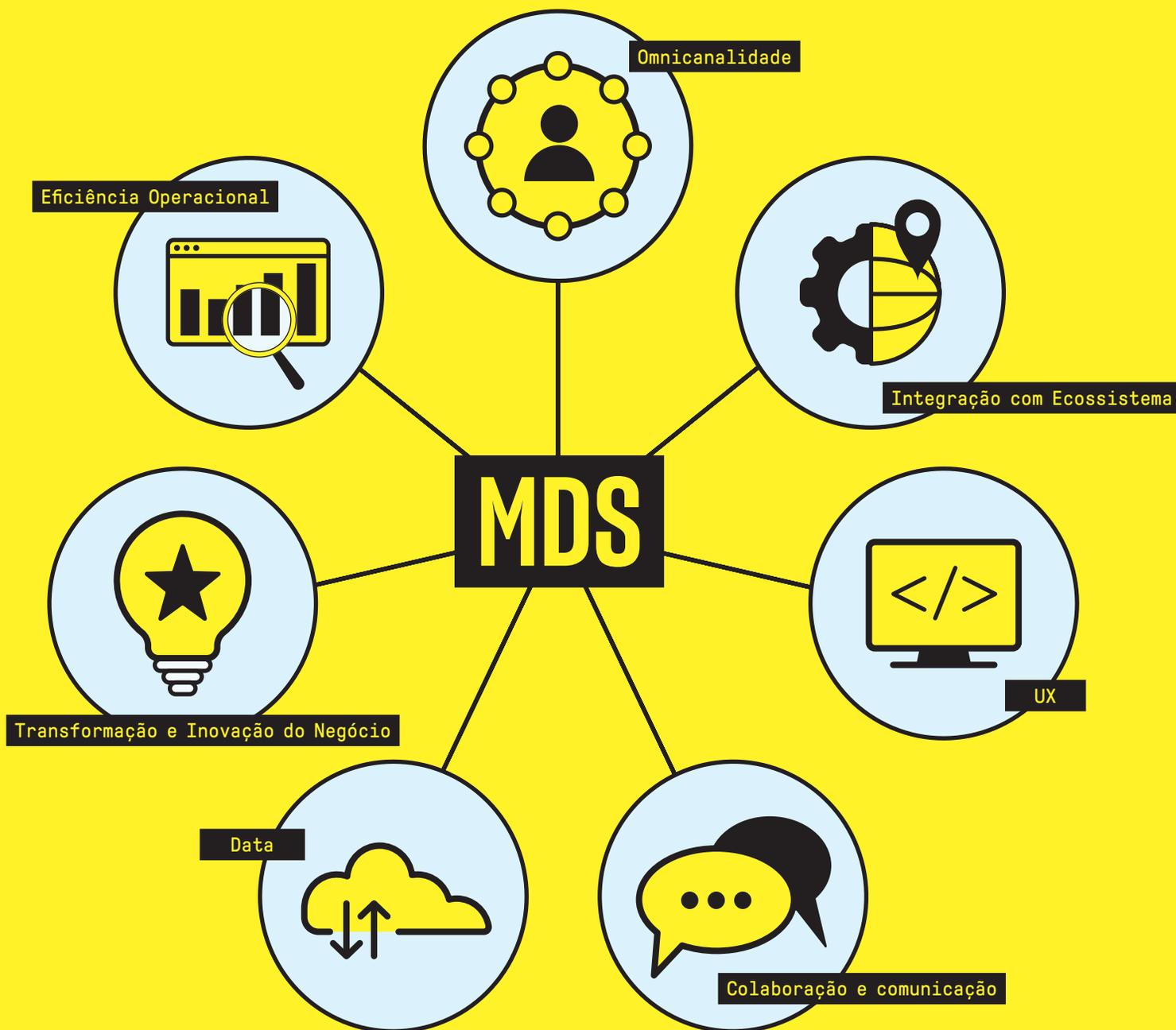
Sabia que...

o portal **Proximity** foi distinguido no Fórum de Inovação das Empresas Sonae pelo seu carácter inovador e o modo como revolucionou a comunicação entre a MDS e os seus clientes?



Transformação digital

A implementação da estratégia da MDS focou-se em sete pilares fundamentais:



Conheça alguns dos projetos inovadores que têm contribuído para a transformação da MDS e do setor.



Omnicanalidade

Will

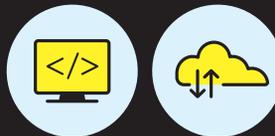
o assistente virtual da MDS, permite otimizar o serviço ao cliente, agilizando vários processos (esclarecer dúvidas, realizar pedidos de cotação, entre outros) de forma automática.

myMDS

aplicação que permite a gestão de seguros e do património num só local.

Premium Safego

plataforma para venda digital de soluções de seguro em B2B2C.



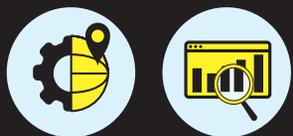
Melhorar a experiência do cliente com recurso aos dados

Retenção de clientes

modelo de previsão que procura melhorar a capacidade de identificação do momento de saída do cliente, permitindo direcionar esforços na retenção.

Next Best Offer

um modelo preditivo otimizado que permite definir a oferta de produtos mais adequada a cada cliente.



Automação e integração com o ecossistema para aumentar a eficiência operacional

RPA: Robot process automation

Desde 2020 foram automatizados cerca de trinta processos em várias áreas da empresa, reduzindo o tempo despendido em tarefas administrativas.

Multicotação

Ferramenta avançada de simulação e recomendação automática de seguros, que permite tornar o processo mais célere, mais completo e personalizado.

Captura inteligente de dados: OCR (Captura ótica de caracteres)

Tecnologia que permite a captura e organização. Temos combinado esta tecnologia com RPA, que após a captura e organização, o RPA processa o registo da atividade. Iniciamos o uso desta tecnologia para processar informação das apólices no sistema central, e agora estamos a trabalhar para alargar para outras áreas da empresa. Ao automatizar processos manuais através desta tecnologia, obtemos economia de tempo, permitindo redirecionar o foco das equipas para outras tarefas que trazem mais valor acrescentado à empresa e ao cliente.



Colaboração e Comunicação

Para uma empresa com atuação à escala global, estes são dois pilares fundamentais e transversais a todas as geografias em que o grupo está presente de modo a potenciar sinergias, promover a comunicação, a colaboração e a partilha de informação e conhecimento. Assim, a MDS tem vindo a investir em tecnologia nesta área. Um exemplo foi o lançamento, no início do ano, de uma nova plataforma de intranet com novas funcionalidades, maior interação, informação mais acessível, um visual moderno e uma navegação mais intuitiva.



Transformação e Inovação do Negócio

Foi criado um observatório com capacidade para permanentemente monitorizar soluções tecnológicas, comportamentos dos consumidores e novas formas de distribuição, e um laboratório para provas de conceito e testes internos. Também reforçamos a ligação com *hubs* tecnológicos, comunidades científicas e *insurtechs* de todas as geografias, estudando os melhores modelos de colaboração e participando no ciclo de inovação. Na fase avançada da transição digital em que nos encontramos, a MDS está focada na experiência do consumidor, ganhos de eficiência e identificação de novas fontes de receita, orientando o processo transformacional para a reflexão permanente no “as is” e no “to be”.

A MDS criou recentemente uma nova empresa, a **Solutions 360**, que se dedica à prestação de serviços e tecnologia para clientes, parceiros de negócio e mercado em geral.

“

Tem sido uma jornada exigente, porque obriga a uma mentalidade de constante teste e aprendizagem, mas acreditamos que as apostas que temos feito têm sido assertivas. Mesmo as que podem não estar preparadas para o hoje, estarão para o amanhã e isso coloca-nos num posicionamento estratégico muito diferenciador no mercado.”

João Vieira, Diretor Geral de Operações, Dados e Tecnologia da MDS Portugal

Sabia que...

a nossa estratégia de transformação digital tem sido reconhecida a nível nacional e internacional? Desde a distinção da **app myMDS nos Portugal Digital Awards**, à atribuição, por três vezes, do estatuto de **Inovadora COTEC**, e à nomeação para **Broker Innovation of the Year** pela FERMA em 2021 e 2023.

Partilha de conhecimento



Como corretor e consultor de risco que atua à escala mundial, o conhecimento é um pilar fundamental para o Grupo MDS, que assume como sua missão partilhá-lo, com o mercado e a sociedade em geral. Assim, com o propósito de criar e promover uma cultura de risco e seguro, o grupo lançou as **MDS Publications**, um conjunto de publicações (revistas, livros, entre outras) que demonstram que os seguros não são cinzentos, como alguns podem pensar, mas têm em si todas as cores do arco-íris, sendo essenciais ao desenvolvimento da sociedade.

MDS Publications, todas as cores do arco-íris

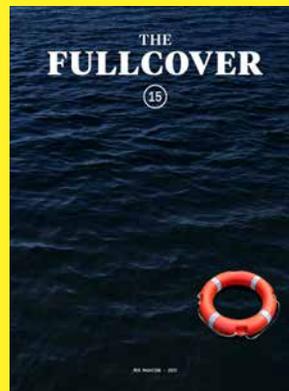
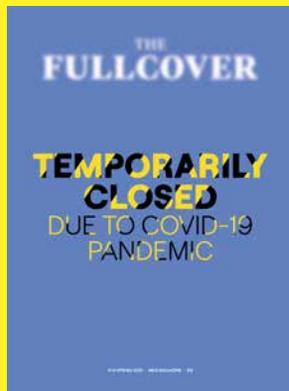
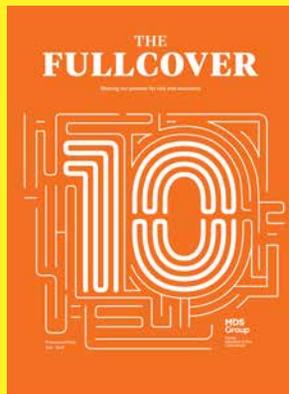
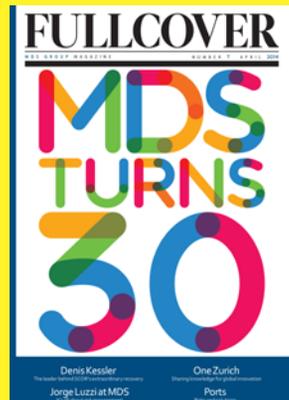
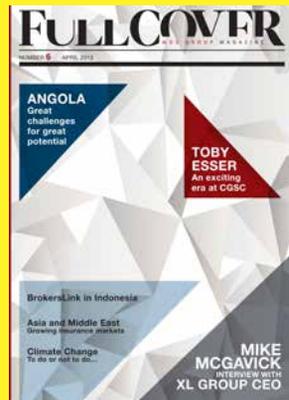
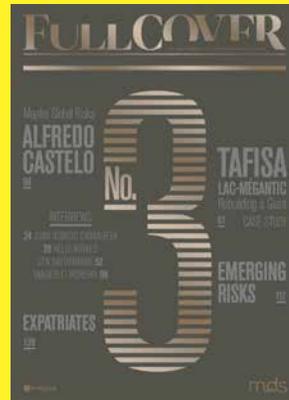
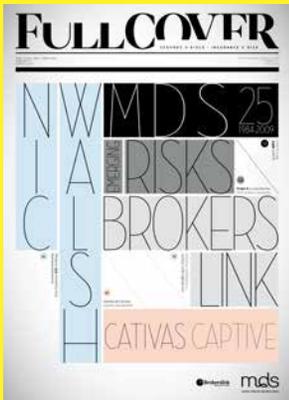
O primeiro número da **FULLCOVER**, lançado em 2009, é um dos grandes projetos desta missão. À data, José Manuel Fonseca descreveu a revista como “um novo e ambicioso projeto aberto ao mercado nacional e internacional com colaborações de grande prestígio em diversas áreas.” Ao longo dos anos, a revista tem vindo a crescer, consolidando-se como uma publicação de referência internacional.

À edição anual em papel, veio juntar-se, em 2022, um novo *website* - **thefullcover.com**. Neste portal do conhecimento estão disponíveis todas as publicações editadas pelo Grupo MDS, mas também novas rubricas, como a *Extracover*, com a publicação regular de artigos de fundo sobre temas relacionados com risco e seguros e entrevistas com algumas das principais figuras do setor.

Sabia que...

a 1.ª edição da FULLCOVER foi distinguida no 12.º Festival do Clube de Criativos de Portugal? O seu carácter inovador (concebido pela Mola Activism) conquistou o Ouro na categoria de Design Editorial para Publicações Periódicas.





Descubra as MDS Publications



Destacam-se também as três coleções de livros publicadas:

Faces of Insurance

Apresenta a história de personalidades relevantes dos seguros ou da gestão de risco, cuja visão única, experiências e conhecimento são uma inspiração. Até ao momento já foram publicados sete números.

Keep it Simple

Uma coletânea de livros sobre temas relevantes do mundo dos seguros, de leitura fácil e conteúdos claros que permite a profissionais do setor ou pessoas interessadas saber mais sobre estes temas. O quinto título da coleção, focado no Seguro de Vida, irá ser lançado em 2024.

FULLCOVER Collection

Compilação de artigos publicados na FULLCOVER ao longo dos anos que, pela sua relevância, foram reunidos numa antologia especial. ■



Capitalizar o conhecimento colocando-o ao serviço do mercado

A **MLearning** foi criada em 2011 com a visão de que a Gestão do Conhecimento é a principal vantagem competitiva sustentável das organizações, permitindo-lhes fazer face ao desafio da globalização. Entre outras, a área de training da MLearning desenvolveu uma oferta de formação personalizada, entre os quais se destaca o **London Market Training**, um programa de “imersão” no mercado de Londres, incluindo a visita guiada ao Lloyd’s. ■

“

Desde há vários anos que a MDS enfatiza aquele que é o maior valor da nossa atividade: o conhecimento e a nossa capacidade de utilizá-lo em benefício dos nossos clientes e do mercado.”

Paula Rios



MDS Talks



MDS Talks





Em 2012, com a chancela da MLearning, foi publicado o livro: “Maria Júlia Martins - seguros de uma Vida”, que partilha o testemunho da carreira de uma figura incontornável nos seguros de Vida em Portugal que foi, a par de José Manuel Fonseca, co-fundadora da *bancassurance* em Portugal.



MDS Talks

reúnem especialistas e partilham conhecimento

Em 2012 a MDS realizou a primeira edição dos MDS Talks, um evento que oferece a clientes, parceiros e convidados da MDS um espaço de partilha de conhecimento com especialistas nacionais e internacionais, de diversas áreas. Desde então já se realizaram cinco edições presenciais, que contaram com mais de 200 participantes (assim como duas edições *online* durante a pandemia de Covid-19).

Entre os temas discutidos, destaca-se a intervenção de **Robert Schimek** sobre a recuperação da AIG após o bailout histórico; de **Luís Amado**, antigo Ministro da Defesa e dos Negócios Estrangeiros, que falou sobre a conjuntura económica de Portugal e os efeitos da política europeia na vida do nosso país; de **Devadas Krishnadas**, o conferencista, fundador e CEO da Future-Moves sobre o futuro da China e do crescimento económico desta “superpotência”; do economista e antigo ministro brasileiro **Maílson da Nóbrega**, que partilhou a sua visão sobre a economia brasileira e, mais recentemente, o investigador e analista político **Bernardo Pires de Lima**, que abordou alguns dos principais assuntos da atualidade na intervenção intitulada: “Covid, Cabul, Clima: os três C’s do nosso descontentamento”. ■

DE NOVO INDEPENDENTE APÓS BAILOUT HISTÓRICO

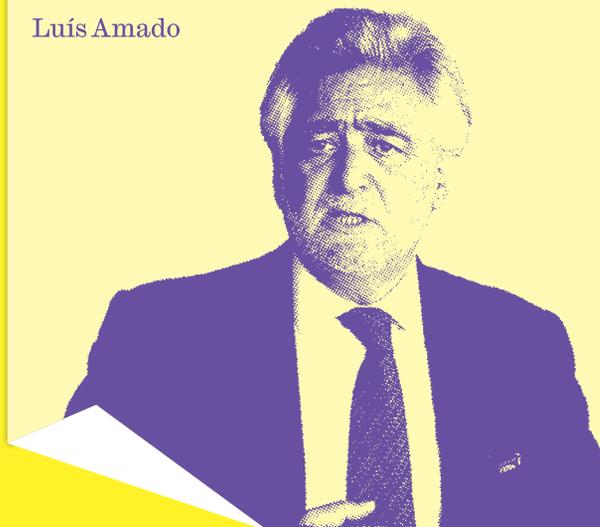


Robert Schimek

2012

EFEITOS DA POLÍTICA COMUM

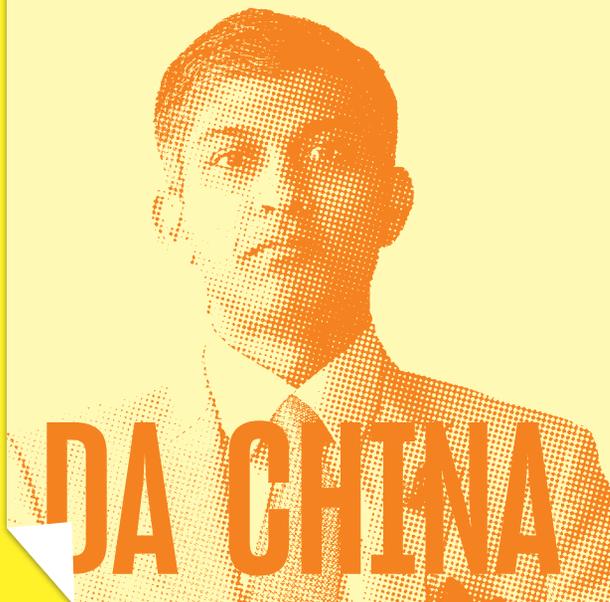
Luís Amado



2013

O FUTURO

Devadas Krishnadas



DA CHINA

2014

COVID, CABUL, CLIMA: OS 3 C'S DO NOSSO DESCONTENTAMENTO

Bernardo Pires de Lima



2021

AS PERSPECTIVAS DA ECONOMIA

Mailson da Nóbrega



BRASILEIRA

2016

Sabia que...

em 2021, a MDS acrescentou mais uma vertente à sua missão de partilha de conhecimento? A Global Risk Perspectives, uma *newsletter* mensal, bilingue, que tem como objetivo partilhar *insights* relevantes do panorama internacional sobre geopolítica, economia, ambiente e, claro, do risco.

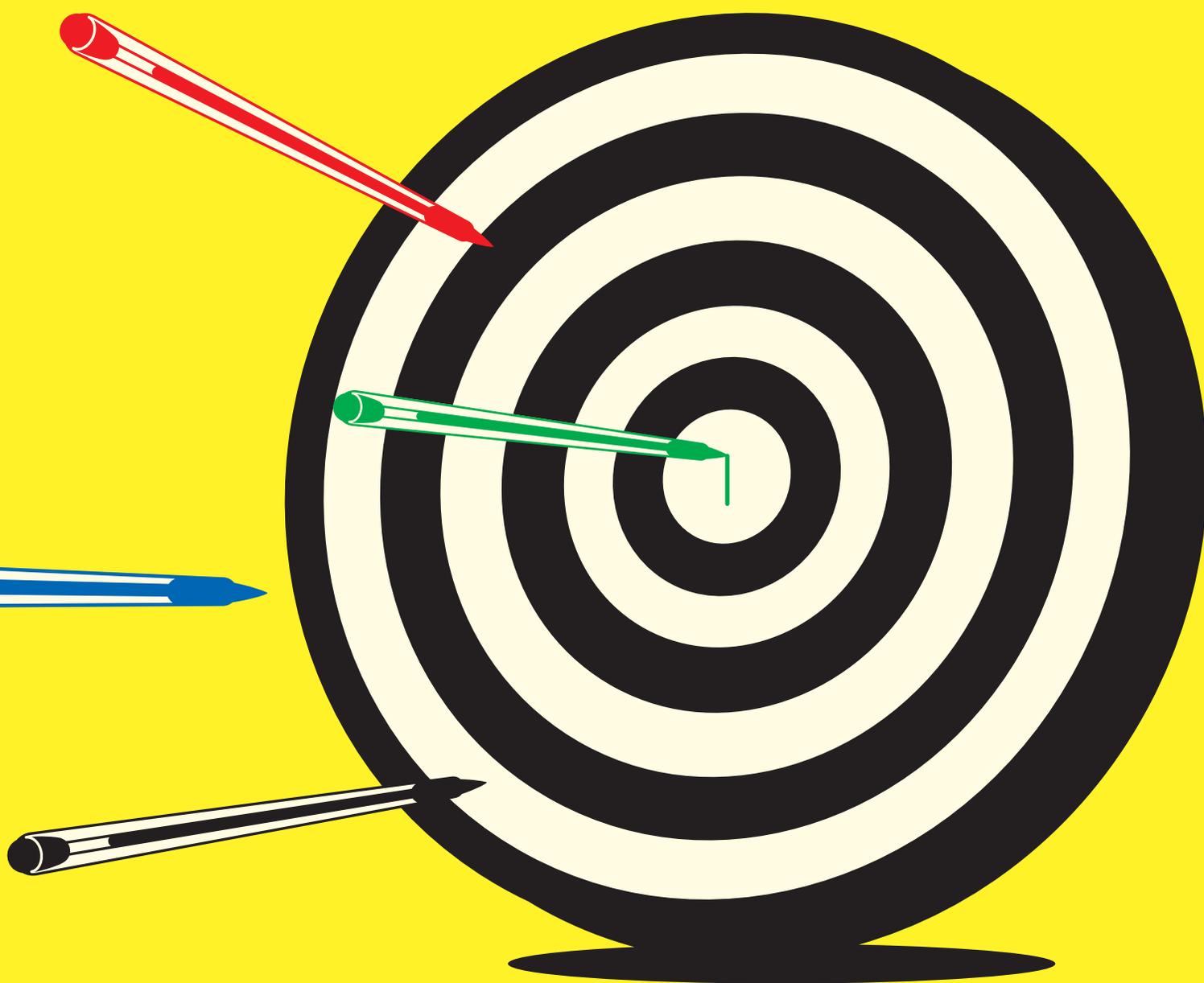
O projeto conta com a colaboração regular de Bernardo Pires de Lima, professor universitário e especialista em geopolítica e relações internacionais e de especialistas do Grupo MDS.



Consulte e subscreva
a newsletter da MDS

MDS Apoia

Iniciativas que aportam valor



“

A MDS é uma empresa próxima das instituições culturais. Acreditamos que é importante, à nossa escala, apoiar iniciativas culturais, desportivas ou de responsabilidade social.

José Manuel Fonseca



A MDS, enquanto empresa líder de mercado de atuação global, sempre apoiou e esteve próxima de instituições culturais, desportivas ou de responsabilidade social tendo em vista contribuir para o bem comum da sociedade, seja através de incentivos à criatividade e inovação; maior acesso à arte, à cultura e ao conhecimento ou do apoio a causas e iniciativas das comunidades em que se insere.

Ao longo dos anos, tem apoiado várias causas, sendo de destacar a da Saúde Mental. Em 2017 tornou-se associada da Encontrar+se, uma associação que visa apoiar as pessoas com doença mental e as suas famílias. E, juntamente com a Encontrar+se, levou a cabo várias iniciativas de divulgação, combate ao estigma e formação em primeiros socorros de saúde mental. Em 2022, foi uma das sócias fundadoras da ASM – a Aliança para a Promoção a Saúde Mental no Local de Trabalho – prosseguindo assim a sua forte ligação ao tema da Saúde Mental, desenvolvendo diversas ações junto das entidades, com vista à inclusão da saúde mental nas respetivas agendas, nomeadamente em termos de Medicina do Trabalho.

Desde a sua integração na Ardonagh, a MDS tem participado ativamente no ACT, a Fundação do Grupo, estando representada no seu Conselho de Curadores e contribuindo para os números impressionantes registados ao longo destes seis anos. Através da MDS, já foram apoiados diversos projetos em Portugal e no Brasil. Já em 2024, a MDS aderiu ao projeto MovSaúde, uma associação sem fins lucrativos inicialmente criada por um conjunto de seguradoras do mercado português, mas alargada a diversas outras entidades, que tem como objetivo principal a prevenção da saúde e da doença oncológica, com foco no cancro colorretal. Em setembro, a MDS e a MovSaúde irão participar numa iniciativa conjunta, Ride4Life, um evento de ciclismo criado pelo ACT angariando fundos para a MovSaúde.

Em 2007 José Manuel Fonseca foi condecorado **Officier Des Arts et Des Lettres** pelo Governo da República Francesa, reconhecendo o seu papel na promoção das Artes e das Letras em França e no mundo.

A MDS tem estado envolvida com outras causas solidárias, e ações de voluntariado, nomeadamente relacionadas com crianças e temas de saúde.

Conheça algumas das iniciativas que temos apoiado ao longo destas quatro décadas.



02



01



03



04



05



06



07

- 01 Apoio ao histórico clube ABC de Braga
- 02 "Músicas Brasileiras, Músicos Portugueses", uma colaboração da Orquestra Jazz de Matosinhos com o musicólogo brasileiro Zuza Homem de Mello, realizado em 2019 na Casa da Arquitectura, em Matosinhos, no âmbito da exposição "Infinito Vão - 90 Anos de Arquitectura Brasileira"
- 03 / 04 Na MDS estamos comprometidos com o apoio a iniciativas que promovam a arte e a arquitetura, entre as quais se incluem iniciativas da Casa da Música e da Casa da Arquitectura
- 05 MDS tem vindo a apoiar Miguel Ramos ao longo do seu percurso e conquistas nas pistas mundiais
- 06 MDS levou a obra "Pop Galo", de Joana Vasconcelos, à volta do mundo, assegurando os seguros necessários para a proteção da obra que, pela sua complexidade, dimensão e exposição pública constituiu um desafio para a atividade seguradora
- 07 Patrocínio ao NOS Primavera Sound, um dos maiores festivais de música do país

Valorizar as nossas pessoas

“

A cultura de uma empresa é algo que se sente e que se vive. A MDS tem uma cultura de grande abertura, com um espírito de intensa colaboração e humanismo. É uma empresa *open-minded*, na medida em que a inovação vem de todos e não apenas de cima.”

José Manuel Fonseca



01

Ao longo de quase 40 anos, a MDS cresceu e consolidou-se nas diferentes geografias em que está presente, resultado do investimento em conhecimento, competência e especialização da nossa equipa, cujo contributo tem sido essencial para este percurso.

Um dos pilares essenciais da MDS são as suas Pessoas. Assim, tem investido num conjunto de ações que contribuem para o seu desenvolvimento profissional e bem-estar. Entre eles, destaca-se a aposta na formação multidisciplinar; novos e modernos espaços de trabalho que promovam a criatividade e a colaboração das equipas, para além de diversas iniciativas a pensar no bem-estar físico e mental dos seus colaboradores. Conheça alguns dos #BonsMomentosMDS



02



03



04

01 / 02 / 04 MDS Day 2023. O dia do colaborador MDS teve lugar na Colina dos Piscos em Ourém e foi, mais uma vez, um momento de alegria, diversão e bem-estar, refletindo o ADN da nossa empresa.

03 Foto de grupo. MDS Day 2024, onde, juntos, festejámos os 40 anos da MDS



05



06



07

The Apolice, a banda MDS

A ideia surgiu em 2023, de um desafio lançado por João Vieira, Diretor de Operações, Dados e Tecnologia da MDS Portugal a todos os colaboradores da empresa. Pouco a pouco as respostas começaram a chegar. Algumas receosas (ao início) – “Ah eu gostava, mas tenho vergonha!”; outras logo entusiastas – “Ah eu toquei quando era jovem!”.

E assim o sonho transformou-se em realidade. Vocalistas, guitarristas, baixistas e até clarinetistas aceitaram o desafio, que são também gestores de sinistros, analistas de dados, gestores de projetos, entre outros – todos unidos num projeto comum.

A primeira atuação oficial, no Jantar de Natal de 2023, foi recebida em apoteose! Todos os presentes se uniram e dançaram ao som deste espírito, alegria e humanismo que marca a nossa empresa.

Outras atuações se seguiram, sempre com o mesmo sucesso. “E hoje, mais que uma banda criada no seio de uma empresa por colegas, os The Apolice são um grupo de amigos com uma vontade enorme de fazer música”, conta-nos Anabela Cardoso, Analista de Projetos da MDS e um dos membros orgulhosos da banda MDS!



08



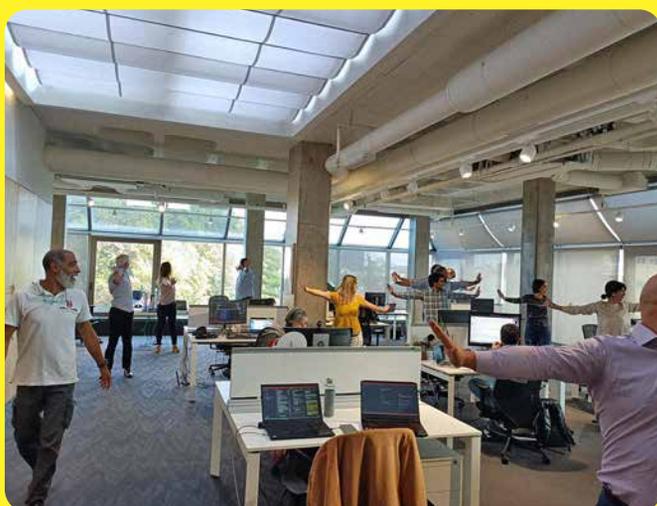
09



10



11



12

- 05 / 06 Atuação dos The Apolice no MDS Day 2024
- 07 Primeira atuação da banda MDS no Jantar de Natal de 2023. Um verdadeiro sucesso!
- 08 A diversão e os bons momentos estão sempre presentes nos MDS Day
- 09 Comemoração do Dia Mundial da Música na MDS Porto, 2021
- 10 Espaços de relaxamento e bem-estar, MDS Day 2023
- 11 Ao som dos The Apolice no MDS Day 2024
- 12 Pausa para a Ginástica Laboral da semana. MDS Porto, 2024



Construindo relações

“As pessoas são a base de tudo.”

José Manuel Fonseca

Apesar de vivermos num mundo cada vez mais digital, para a MDS os seguros são um negócio de **Pessoas!** A pedra basilar do nosso trabalho assenta na criação de relações entre pessoas; relações de confiança com todo o ecossistema que nos rodeia. Trabalhamos em conjunto com os nossos colaboradores, os nossos parceiros, os nossos clientes, os nossos acionistas e amigos, para contribuir ativamente para a proteção e o desenvolvimento das sociedades e das economias globais. Assim, pedimos a quem nos tem acompanhado ao longo desta viagem de quatro décadas para dar o seu testemunho sobre a MDS.

David Ross

CEO, The Ardonagh Group

Quando a Ardonagh abraçou uma ambição global em 2021, sabíamos que precisávamos de um parceiro com escala, músculo e integridade para iniciar essa viagem. Tornou-se bem evidente que tínhamos encontrado quem procurávamos durante as primeiras interações com o José Manuel e a equipa MDS.

Desde então, a faísca que surgiu nessa ligação inicial transformou-se numa chama. Hoje, estamos mais fortes graças a uma parceria de confiança, que muito apreciamos, e que alimenta o crescimento mútuo. O legado da MDS abrange décadas e continentes e tenho a honra de desempenhar um pequeno papel como parceiro e amigo na vossa história. Brindo ao futuro da Ardonagh e da MDS no seu caminho conjunto, com muitas mais décadas de sucesso pela frente.



Ângelo Paupério

Administrador Não Executivo, Sonae

Acompanho a MDS quase desde a sua fundação e sei que nestes 40 anos de existência a MDS sempre se distinguiu pela capacidade de, com empatia, pôr ao serviço de cada cliente as competências necessárias para encontrar a melhor solução que o mercado é capaz de lhe proporcionar. Esta capacidade, aliada a uma forte ambição de crescimento, fez com que tenha sido, nas últimas quatro décadas, o principal agente de transformação do sector da corretagem de seguros em Portugal, assegurando que evoluísse no sentido da profissionalização, da especialização e do crescimento de valor para o cliente. O seu desígnio levou-a também a alargar fronteiras e seja pela aquisição e desenvolvimento de novas empresas, pela criação de estruturas de raiz ou pelo lançamento da sua rede mundial de parcerias com alguns dos principais operadores independentes, assegurou um invejável reconhecimento e reputação internacional que a levou à notável posição que hoje ocupa.

Motivada pela visão e liderança do José Manuel, a equipa da MDS continua a provar que o caminho se faz a andar e que os obstáculos que a alguns paralisam para outros são inspiração criativa e força acrescida para vencer.

Os meus votos sinceros de que os próximos 40 anos sejam a feliz continuação desta história de sucesso.

Des O'Connor

Chief Investment Officer, Ardonagh Global Partners

Quando comecei a trabalhar com o José Manuel e a sua equipa, ficou claro que tínhamos uma “química” única que sustenta uma grande colaboração baseada na honestidade e confiança, complementadas pela riqueza do conhecimento e da diversidade.

Sabíamos que ao unir forças com a MDS, capacitando as suas chefias locais e dando à marca o apoio necessário para brilhar de forma ainda mais audaciosa nos territórios onde se encontra, era inevitável conseguirmos grandes triunfos.

A MDS acumulou perspetivas regionais e talento notável ao longo de 40 anos incríveis, construindo um mosaico de sucesso impossível de ignorar. Orgulha-nos trabalhar lado a lado com corretores de envergadura mundial que participam na prestigiosa rede Brokerslink fundada pelo José Manuel como parte da sua carreira e do seu espírito pioneiro. Que a nossa parceria possa crescer e desenvolver-se através do respeito, transparência e ambição partilhada.



David Feffer

Presidente, Suzano Holding

É uma alegria ver a MDS completar 40 anos de história! Durante um longo período, cerca de 20 anos, tivemos uma parceria muito bem-sucedida e produtiva com o Grupo Sonae na gestão da MDS, em que trabalhamos ativamente na ampliação, diversificação e excelência de suas operações, serviços e produtos.

Após tantos anos juntos, celebro estes 40 anos não apenas como um cliente feliz e satisfeito com as soluções que a MDS oferece, mas também como alguém orgulhoso de fazer parte desta história de inovação e geração de valor que a companhia construiu.

Parabéns, Grupo MDS, pela história de sucesso que conquistou e por toda a potência e *expertise* para fazer ainda mais! Que venham os próximos 40.



Cláudia Azevedo

CEO, Sonae

Na Sonae gostamos de desafios. Gostamos de quem quer ir mais longe. E foi isso que vimos no projeto da MDS e na sua equipa quando a criámos em 1984. Uma ideia audaz que soube transformar-se numa multinacional líder. O conceito, então inédito, de fornecer serviços de excelência na corretagem e consultoria de risco transformada numa presença em mais de 120 países. Embaixadas vivas do pioneirismo e excelência do trabalho português.

Fomos fundadores, parceiros e agora, como centenas de outras empresas em todo o mundo, somos clientes. Mérito das equipas que todos os dias ali trabalham e daqueles com quem tivemos a oportunidade de partilhar este caminho. Quatro décadas depois mantem-se o espírito inconformado da sua fundação e a certeza de que ainda estão no princípio.



Conor Brennan

Executive Chairman, Ardonagh Global Partners

Para uma empresa de tal visão, conhecimento e carácter perdurar 40 anos é preciso um tipo especial de liderança.

Para sobreviver os muitos ciclos económicos e de seguro que ocorreram ao longo dos últimos 40 anos é necessário ter verdadeira aptidão e coragem. Parabéns ao José Manuel e à sua maravilhosa equipa na MDS por conduzirem esta grande empresa até à posição onde hoje se encontra.

Podem todos orgulhar-se muito do que conseguiram e encarar com entusiasmo a viagem que têm pela frente.



Cláudio Sonder

Chairman, Board Suzano Holding

Caro José Manuel e colegas do Grupo MDS,

Como testemunha e participante desta espetacular evolução da MDS: de uma pequena corretora em Portugal e de uma pequena corretora no Brasil, chamada Lazam, tenho a honra e o prazer de dizer “well done”.

Participo desde 2001, como integrante do time de liderança do Grupo Suzano, da construção desta Corretora de Seguros, junto com José Manuel e os colegas no Porto e em São Paulo. Passo a passo formamos times, adquirimos “clientes chaves”, juntamos forças com outras Corretores e criamos um Grupo eficiente, eficaz, motivado e, principalmente “customer driven”.

Hoje, ao completarmos 40 anos, podemos dizer aos nossos Clientes e Colaboradores: muito obrigado. Vocês são a sólida base do nosso crescimento sustentado; o futuro nos abre desafiantes oportunidades, junto com os colegas globais da Brokerslink.



Steve Hearn

Non-Executive Director, Atrium Underwriters

Diz-se muitas vezes no setor segurador que o nosso negócio são as pessoas. Na minha carreira, não encontrei melhor exemplo em que as pessoas definam a excelência de uma organização.

Na MDS, existe um grupo de pessoas muito especial. A vossa paixão por tudo o que fazem, onde quer que se posicionem no setor, é sempre evidente. São um exemplo para todos nós.

Feliz Aniversário!



Toby Esser

Chairman, NextGen
Ex-CEO, Cooper Gay

Parabéns a todos na MDS pelo 40.º aniversário. O crescimento da empresa, mantendo os seus valores fundamentais foi deveras impressionante. As minhas recordações remontam às primeiras reuniões com José Manuel Fonseca, Belmiro de Azevedo e Ângelo Paupério no Porto. Era sempre desafiantes, interessantes e produtivas, seguindo-se-lhes agradáveis almoços ou jantares.

A MDS foi um dos primeiros parceiros de grande êxito e confiança da Cooper Gay e estou grato pelo apoio e conselho que recebi durante os nossos dez anos de colaboração.

Desejo a todos um futuro próspero.



Andreas Berger

CEO, Swiss Re

Estamos muito felizes por poder testemunhar o 40.º aniversário da MDS! A nossa parceria com o Grupo MDS é muito especial e importante. As nossas missões têm um objetivo comum: proteger e fortalecer os e parceiros e ajudá-los a tornar-se mais resilientes. Juntas, as nossas equipas dedicam-se a servir as necessidades dos nossos clientes, trabalhando sempre em parceria e desafiando-nos quando necessário.

O Grupo MDS e a Brokerslink são nossos aliados. Partilhamos inúmeros sucessos, incluindo a construção de relações sólidas com grandes empresas e a adoção pioneira da nossa plataforma Pulse, onde o Grupo MDS liderou o caminho, sendo o nosso primeiro parceiro global a adotar esta plataforma de Programas Internacionais.

Agora, com a entrada do Grupo MDS no Grupo Ardonagh, confiamos que o seu futuro irá ainda ultrapassar tudo o que já conseguiram. Estamos entusiasmados por comemorar esta efeméride e estamos certos de que a nossa parceria continuará a prosperar nos próximos anos.

Anthony Lim

Executive Chairman, Acclaim

40 anos é muito tempo. Tipicamente, o suficiente para uma geração. Assim, é um grande marco para a MDS atingir e seguir em frente. Entendo muito bem este sentimento, já que a Acclaim passou este marco no ano passado, em 2023. Dou de coração os parabéns ao CEO do Grupo, José Manuel Fonseca e ao resto da equipa do Grupo MDS!

Fiquei a conhecer a MDS quando o José Manuel se me apresentou numa manhã fria de Londres em 2006. Ele procurava um lugar para tomar o pequeno-almoço no hotel onde estávamos hospedados e a minha mesa tinha uma cadeira vaga. Participávamos numa conferência sobre seguros. Deste encontro fortuito nasceu uma amizade próxima e duradoura, de 18 anos, entre mim e o José.

Ao longo deste período, vi a MDS crescer. Da sua dimensão modesta como corretora de seguros passou a uma das maiores na Europa e América do Sul. As minhas saudações ao José, à equipa de liderança e a todos os membros da equipa MDS que contribuíram para este êxito maravilhoso.

Feliz 40.º aniversário, MDS. Venham muitos mais anos de sucesso!





Ralph Mucerino

Vision Board Member & Principal, RPM Strategy
(Former AIG President of Distribution Partners and
Major Clients for Personal Insurance)

É com prazer que mantenho uma relação com a MDS há mais de duas décadas. Tudo começou quando o José Manuel era Gestor de Risco na MDS e a AIG fazia parte do programa de seguros. A AIG sempre teve uma relação amigável e pessoal com o José Manuel. Essa relação traduziu-se numa amizade muito pessoal para mim com o José Manuel e outros quadros da MDS e Brokerslink.

Quando penso na MDS, penso numa organização extraordinária onde as pessoas dão valor aos seus clientes e colegas. Profissionalismo e integridade são duas palavras que descrevem o modelo de negócio da MDS e as pessoas que nela trabalham.

Tenho a honra de ter podido trabalhar com a MDS e a Brokerslink. A liderança e visão do José Manuel manifestaram-se na criação de uma organização de seguros de topo por todo o mundo...

Boa sorte e votos de sucesso por mais 40 anos e além!

Benedetta Cossarini

General Manager, AIG Iberia

Os meus mais sinceros parabéns pelo vosso 40.º aniversário, um marco notável numa longa viagem de sucesso e êxitos destacados.

A história da MDS reflete a paixão, aspirações e ímpeto de pessoas incríveis que transformam desafios em oportunidades e a coragem de conquistar novos mercados; mais ainda, abraçam a inovação como fator diferenciador.

Ao longo dos anos, testemunhámos a evolução da vossa empresa, a expansão da vossa presença geográfica e o crescimento da equipa, tornando-vos a organização líder de mercado que são hoje. O que sobressai realmente é que, apesar de tal crescimento, conseguiram manter a essência e valores da empresa original fundada no Porto há 40 anos. É isso que torna a MDS tão especial. Toda esta grande história só foi possível graças aos sólidos profissionais da família MDS guiados pela forte liderança do nosso querido amigo José Manuel, sempre próximo dos clientes e parceiros.

Desejamos-vos crescimento e sucesso continuados. Venham muitos mais aniversários, temos a certeza de que ainda têm muitos triunfos pela frente!



Jorge Magalhães Correia

Presidente do Conselho de Administração,
Grupo Fidelidade

Quando pensamos nas inúmeras horas de trabalho, nos muitos desafios e dificuldades enfrentadas, nos esforços investidos na idealização de um projeto e, depois, na construção de uma empresa de sucesso, no seu crescimento e na garantia da sua sustentabilidade, fica claro que o seu 40.º aniversário é uma data que tem de ser celebrada. Mas 40 anos, é muito ou é pouco?

Quando eu era criança achava que o meu pai, com 40 anos de idade, já era “velho”. Hoje, tendo eu já ultrapassado os 65, olho para as pessoas de 40 anos como jovens. E é assim que eu olho para a MDS: uma empresa jovem (mas madura), com uma forte componente relacional (mas de personalidade vincada), com paixão pela qualidade da informação que divulga, e cuja trajetória de crescimento continuado e de consolidação reputacional, que felizmente tenho podido observar desde há quase 30 anos, só pode suscitar um juízo de apreço e de admiração. Tanto como profissional de seguros, como enquanto cidadão deste nosso Portugal, onde as empresas com visão e ousadia internacional são uma exceção. Mérito naturalmente dos acionistas, mas sobretudo mérito da equipa de gestão, num esforço financeiro e organizativo à altura dos maiores operadores internacionais.

A Fidelidade tem com a MDS e com os seus clientes uma longa e estável relação, pelo que os termos fidelidade e lealdade creio bem serem atributos comuns às duas organizações. Parabéns à MDS e a toda a sua equipa.



Alfredo Arán

Senior Advisor, Howden Group

Queridos amigos da MDS, Tenho o privilégio de ter visto crescer o projeto desde o primeiro dia e partilhar com vocês, como esse sonho que nasceu no Porto se transformou numa das principais corretoras dos seus três mercados principais: Portugal, Brasil e África.

Recordo-me perfeitamente de quando o Grupo Sonae comprou uma grande empresa madeireira espanhola, a TAFISA, e como conseguimos integrar a participação da MAPFRE no Programa Internacional com grande empatia e compreensão mútuas. A verdade é que nesse mesmo ano atravessámos um sinistro de grande magnitude no Canadá, que se regularizou sem nenhum problema e permitiu à MAPFRE consolidar-se como uma das seguradoras de referência do Grupo Sonae.

A história da MDS não se pode contar sem a Brokerslink e a da Brokerslink não se pode separar da história da MDS. Certamente, quando lermos livros de história do seguro mundial dentro de anos, aparecerá a figura do José Manuel bem como a desta rede profissional e independente que tem sido capaz de prestar serviços em mais de 130 países a clientes internacionais com uma qualidade de serviço de excelência.

Trabalhando eu com a HOWDEN neste momento, continuo a admirar com muito respeito o profissionalismo e o saber-fazer de toda a equipa MDS.

Grégory Allard

Presidente/Diretor Executivo, Filhet-Allard

É um privilégio para mim ser convidado a celebrar o 40.º aniversário do Grupo MDS. O momento de revisitar o percurso e os êxitos desta empresa e das suas equipas.

O Grupo MDS tornou-se líder na corretagem de seguros tanto em Portugal como no Brasil, mas também em países africanos lusófonos. Este marco testemunha a dedicação inabalável à excelência, inovação e atendimento ao cliente inscritos no ADN do Grupo MDS desde o início.

Há que prestar especial tributo a José Manuel Fonseca, que dirige o barco como CEO desde o ano 2000. Graças à sua liderança visionária, o Grupo MDS não só cresceu exponencialmente como também construiu uma sólida reputação entre os corretores e seguradoras internacionais. A sua dedicação e capacidade de previsão estratégica têm sido indispensáveis na orientação da empresa através de um cenário de seguros em constante evolução.

É meu privilégio colaborar com o José Manuel Fonseca desde 2011 através da rede Brokerslink e reconheço pessoalmente o seu empenho e a sua liderança inspiradora. A sua capacidade de encorajar uma cultura de colaboração e inovação tem sido o ingrediente indispensável do sucesso e longevidade do Grupo MDS.

Ao comemorarmos este marco significativo, esperamos ver muitos mais anos de crescimento continuado e sucesso para o Grupo MDS sob a liderança excepcional do José Manuel Fonseca e das suas equipas. Parabéns ao Grupo MDS por este êxito impressionante!



Sunny Léons

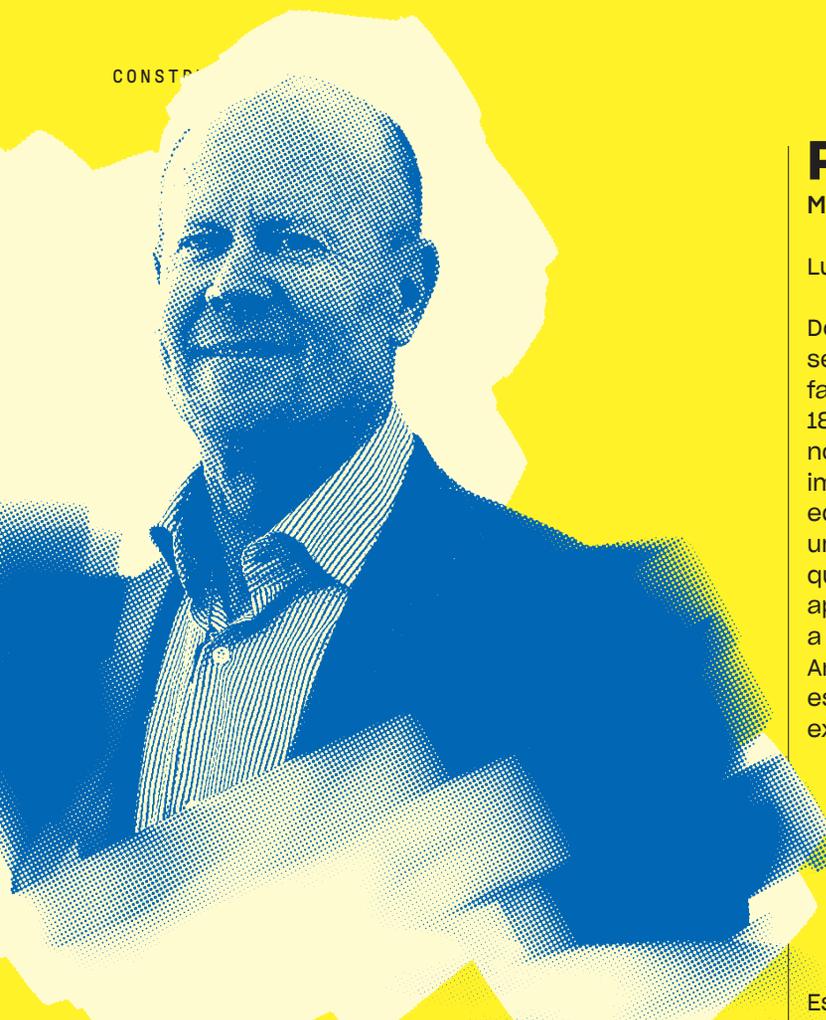
CEO, Ardonagh Netherlands

Quando penso no 40.º aniversário da MDS, é-me difícil limitar-me a 200 palavras, como me pediram. Um testemunho nunca poderia descrever a nossa relação fantástica.

Contudo, tentarei fazê-lo com uma lista de algumas das suas principais qualidades.

- Fiabilidade.
- Parceria.
- Saber-fazer.
- Amizade.
- Integridade.
- Visão.
- Parceira Brokerslink.
- Políticas consistentes.
- Liderança.
- Uma equipa bem integrada.
- Visão de futuro.
- Empenho.
- Carinho pela identidade própria.
- Confiança.

E muitas mais! Continuem a ser autênticos! Podem orgulhar-se do que conseguiram. Em suma, um parceiro fantástico durante muitos anos. Congratulo todos os colaboradores e líderes neste aniversário. Confio que o vosso futuro será ainda mais brilhante. Desejo aos nossos amigos muito sucesso, felicidade, saúde e prosperidade.



Steve Jackson

Chief Commercial Officer, XS Global

Parabéns ao Grupo MDS, que chega a outro grande marco na sua jornada de grande sucesso.

Tenho tido o privilégio de conhecer e trabalhar com este grupo fantástico, guiado pelo seu líder visionário, José Manuel Fonseca, há pelo menos uns 15 anos.

A MDS e as muitas pessoas de grande talento e forte motivação que ali trabalham construíram uma empresa de fazer inveja.

De ano para ano, continua a crescer e a desenvolver-se apesar dos muitos desafios e transformações que o nosso setor tem enfrentado ao longo dos anos.

A MDS marca o ritmo que muitos outros querem seguir. Lideram através do seu exemplo, pensam em grande e desafiam sempre o status quo: faz parte dos genes desta organização que não aceita impor limites à grandeza.

Tudo de bom para os meus amigos na MDS neste 40.º aniversário. Desejo-vos muitos mais anos de sucesso sem parar e ainda espero continuar a colaborar com vocês. Quem sabe, até brindar-vos com um copo do melhor Douro da próxima vez que nos encontrarmos!

Patrick Chan

Managing Director, Nova Insurance Group

Lutar pela Excelência e Nunca Parar de Explorar

Do fundo do coração, parabéns à MDS pelo seu 40.º aniversário. É um marco realmente fantástico! Conheço o José Manuel há mais de 18 anos e colaboramos em grande proximidade no desenvolvimento da Brokerslink. Sinto-me imensamente afortunado por trabalhar com ele e a equipa maravilhosa da MDS. A equipa é formada por um grupo de pessoas muito amáveis e profissionais que nunca param de lutar pela excelência e apresentar ideias inovadoras. Ao longo dos anos, a MDS cresceu mais e mais até entrar no Grupo Ardonagh. Com o sólido apoio da empresa-mãe, estou seguro de que a MDS continuará a sua célere expansão em diferentes áreas e territórios.

Além dos membros da equipa, a fenomenal liderança do José Manuel é de importância capital para o sucesso da MDS. Penso muitas vezes que é por algo no seu ADN de grande explorador e navegador.

Estive presente na comemoração dos 30 anos da MDS no Porto, há 10 anos. Na festa, senti a forte ligação da empresa aos seus colaboradores, aos clientes e ao mercado. Isso demonstrou perfeitamente as raízes do sucesso da empresa.

Neste dia especial, gostaria de brindar aos marcos que a MDS já passou, às recordações que criámos juntos e ao notável percurso que tem pela frente. Saúde!





Pierre Debourdeau

Managing Partner, Eurogroup Consulting

A MDS é uma empresa única, construída em torno de cinco pilares que lhe permitiram atingir uma dimensão global, mantendo um espírito humilde e empreendedor:

- Uma visão estratégica forte suportada por uma total orientação para os clientes, velando sobre a proteção dos seus riscos;
- uma grande capacidade de inovação que ao longo de 40 anos lhe permitiram estar na vanguarda do setor;
- equipas competentes e motivadas para fazerem a diferença todos os dias;
- o desenvolvimento de ecossistemas assentes na complementaridade de serviços e na confiança dos seus clientes e parceiros;
- uma forte ambição para fazer brilhar o nome da MDS em todos os continentes.

Parabéns MDS, parabéns José Manuel e equipa por estes 40 anos de sucesso e por todas as futuras conquistas dos próximos 40 anos.

Antonio Jorge Motta

Director, Admiral Seguros
(Ex-Diretor Geral, Lazam-MDS)

Celebrar quatro décadas de conquistas notáveis é verdadeiramente extraordinário e um marco que atesta o espírito de resiliência e dedicação que caracteriza toda a equipe da MDS. Olhar para trás e ver quão longe chegaram é motivo de orgulho e destaca a dedicação do corpo diretivo e todos os colaboradores. Foi um privilégio inestimável fazer parte da MDS como Diretor Geral da operação brasileira. Esta experiência não foi apenas uma oportunidade de crescimento profissional, mas também uma jornada pessoal enriquecida pela convivência diária com profissionais altamente especializados no mercado de seguros. Sou grato por cada interação que tive. Ao longo dos últimos anos, tive a oportunidade de acompanhar, mesmo de longe, a empresa se expandir e evoluir, adaptando-se às mudanças do mercado, gerando oportunidades no desenvolvimento de novos talentos, agregando serviços aos clientes, estabelecendo vínculos importantes com parceiros, implantando novas tecnologias e mantendo-se fiel ao seu compromisso com a excelência e inovação.

O futuro para o segmento de seguros nos reserva ainda muitos desafios, alguns previsíveis e outros não, mas tenho certeza que a MDS deverá superá-los com sua ética e eficiência.

Parabéns MDS pelos 40 anos de atuação e em especial ao amigo José Manuel Fonseca!



Rui Moreira

Presidente, Câmara do Porto

A cidade do Porto orgulha-se de ter sido sempre um centro de atração do empreendedorismo. A atividade dos seguros foi e é uma atividade próspera, intimamente ligada à expansão industrial e comercial da cidade. A MDS é um dos projetos que destaca esta tradição.

Foi fundada na nossa cidade, onde ainda tem a sua sede e, no entanto, tornou-se líder mundial, operando em 11 países diferentes. Em 2022, a MDS desempenhou um papel charneira ao atrair à nossa cidade a conferência Brokerslink, uma ocasião de que muito nos orgulhamos termos sido anfitriões.

Na ocasião do seu 40.º aniversário, como Presidente da Câmara do Porto, gostaria de agradecer à MDS e a todos os stakeholders, sejam os acionistas ou os colaboradores da empresa, pelos seus êxitos nas últimas décadas e pelo seu papel na promoção da nossa cidade como um ambiente centrado nos negócios e atraente para os investidores.



Miguel Ramos

CEO, Salvador Caetano

É com grande admiração que tenho a oportunidade de prestar tributo à MDS pelos seus notáveis 40 anos de excelência e sucesso. Este é um marco importante que demonstra a resiliência e compromisso da empresa, bem como a sua capacidade de se adaptar a um mundo em constante evolução e mudança.

A parceria estabelecida entre a MDS e a Salvador Caetano remonta a 2010 e abriu as portas à criação da primeira marca de mediação de seguros no mercado com foco especializado no setor automóvel, a MDS Auto (*joint venture* com a SC). Uma aposta segura e que se tem traduzido numa jornada que alia conhecimento e ambição. Ao longo deste tempo, testemunhámos o exemplo de credibilidade da MDS junto dos clientes, explorando sinergias que nos têm permitido integrar soluções diferenciadoras e que resultam em estratégias de fidelização bem-sucedidas.

Mais do que apenas um marco no calendário, estes 40 anos representam um legado de liderança. E demonstram que o sucesso só é sustentável quando construído sobre valores de dedicação, forte responsabilidade e inovação.

É com base na partilha destes valores e de uma relação genuína e autêntica de cooperação que, juntos, temos conseguido abraçar desafios importantes e momentos de crescimento mútuo. Estamos gratos por fazer parte desta jornada extraordinária e esperamos com entusiasmo as conquistas que certamente estão por vir.

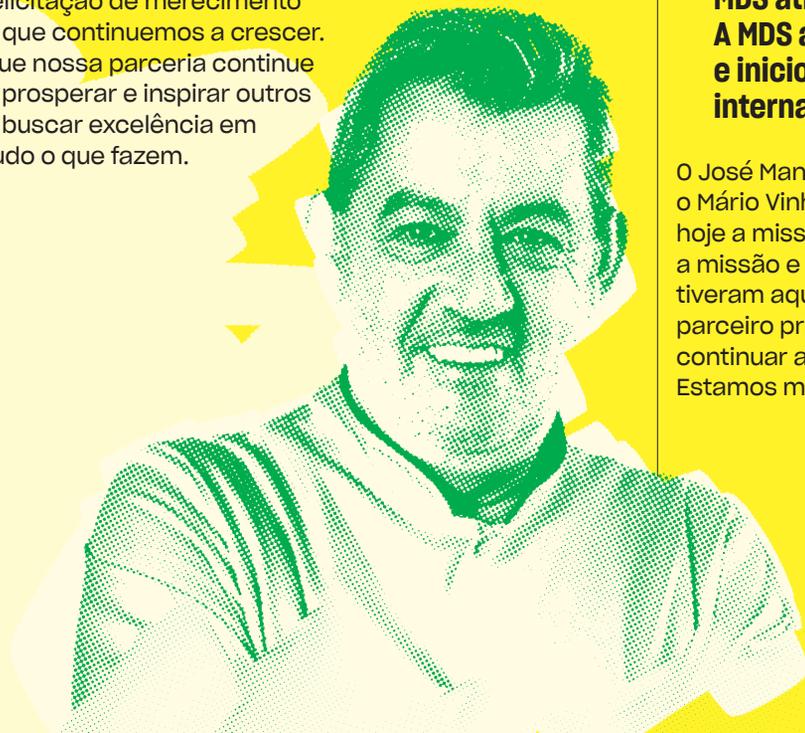
Rui Paula

Chef, Casa de Chá da Boa-Nova, DOP & DOC

O percurso da minha carreira profissional tem sido marcado por parcerias significativas e de confiança mútua. Nesse trajeto, destaco com especial consideração a MDS. Gosto de trabalhar e colaborar com empresas que implementem e que se rejam pelos mesmos valores que eu. Que tenham princípios relevantes, tanto humanos, como relevantes no mercado, e a atuação internacionalmente reconhecida da MDS reflete não apenas a sua experiência, mas também um compromisso inabalável com os seus clientes.

Como Chef, embarquei em diversas colaborações com a MDS ao longo dos anos. Cada evento foi uma oportunidade de confiança e crescimento, onde pude testemunhar a sua dedicação incansável em proteger e orientar não apenas os negócios, mas também as pessoas por trás deles.

Além disso, devo mencionar a relação próxima e amizade pessoal que desenvolvi com o José Manuel Fonseca, CEO, que ao longo dos anos se tornou inspiradora em vários momentos, porque tem, como eu considero, liderança visionária e comprometimento com a excelência, e foi uma peça-chave para que eu tivesse a oportunidade de estar com a Casa de Chá da Boa Nova. É reconfortante saber que, além de um serviço de alta qualidade, o José Manuel Fonseca é daquelas pessoas que genuinamente se importam com o bem-estar e sucesso de tudo a que se propõe, é um apreciador e conhecedor de alta gastronomia, viaja pelo mundo e inspira-me porque partilha muito das suas experiências comigo. Neste momento de comemoração, expresso a minha felicitação de merecimento e que continuemos a crescer. Que nossa parceria continue a prosperar e inspirar outros a buscar excelência em tudo o que fazem.



Pedro Carvalho

Presidente Executivo, Generali Tranquilidade

Os primeiros 40 anos foram marcados por empreendedorismo, empenho, qualidade e inovação sem paralelo, que permitiram à MDS atingir uma posição ímpar no mercado. A MDS atingiu o topo do sector em Portugal e iniciou com sucesso um processo de internacionalização.

O José Manuel Fonseca, o Ricardo Pinto dos Santos, o Mário Vinhas e os mais de 250 colaboradores têm hoje a missão de continuar o legado, prosseguir com a missão e materializar a visão que os seus fundadores tiveram aquando do seu lançamento em 1984. Como parceiro privilegiado, a Generali Tranquilidade é, e quer continuar a ser, testemunha deste caminho de sucesso. Estamos muito comprometidos.

Margarida Lima Rego

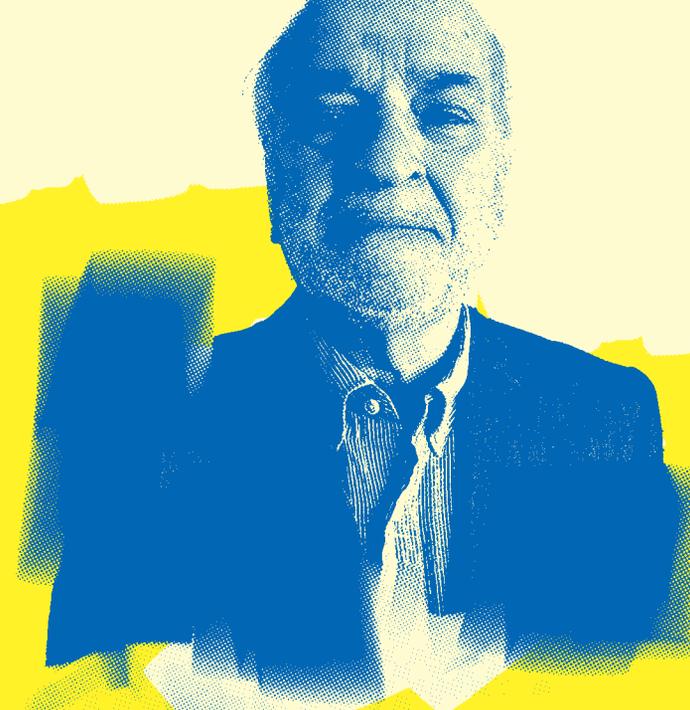
Professora Catedrática e Diretora, NOVA School of Law

A NOVA School of Law é parceira da MDS desde maio de 2016, no contexto do Mestrado em Direito e Mercados Financeiros. É nossa parceria mais antiga, nesse âmbito. Desde então, tem-se disponibilizado gentilmente a colaborar em diversas atividades formativas, tendo acolhido estudantes para a realização de estágios curriculares que desde o início sobressaíram pelas experiências de aprendizagem de elevada qualidade que sempre proporcionam.

Quando, em 2018, o mestrado se tornou integralmente lecionado em inglês, passando a turma a integrar estudantes de proveniências muito diversas, a MDS logo se prontificou a aceitar o desafio de admitir um estagiário que não dominava a língua portuguesa. Foi uma aventura para ambas as partes, talvez a mais bem-sucedida de todas aquelas que as duas instituições abraçaram juntas.

É essa a característica da MDS que sobressai, provavelmente um dos principais motivos do sucesso desta parceria: a sua disponibilidade para arriscar, ao nosso lado, acompanhando a nossa evolução, apoiando-nos na descoberta de novas realidades, acreditando no sucesso ainda antes de este ser uma evidência.

Obrigada, MDS, com um agradecimento muito especial à Ana Cristina Borges.



José Fernando Araújo e Silva

Ex-administrador, MDS

Tive o privilégio de ser parte interveniente no período de 1984 -2001, no meu percurso no Grupo Sonae Indústria, Sonae Investimentos e Sonae Participações Financeiras. Apoio-me no saudoso Eng.º Belmiro Azevedo na FULLCOVER dedicada aos 25 anos da MDS “A MDS nasceu para criar uma competência, i.e., para entender a complexidade dos contratos de seguro de propriedades familiares.”

Mais tarde, com a evolução para um universo empresarial, passou a integrar o universo das empresas Sonae.

Posteriormente, a MDS internacionalizou-se e, mais recentemente, globalizou-se e transformou-se no maior *broker* nacional.

O sucesso da empresa tem a ver com a competência do gestor principal durante vários anos, o Sr. Cerdoura Marques, eu próprio, e o Dr. José Manuel Fonseca que, com um trabalho de grande qualidade, constituiu um grupo de gestores de topo e ganhou responsabilidades internacionais para liderar um ambicioso programa de globalização.

Outro momento muito importante neste extraordinário percurso foi a parceria com a Suzano em Julho de 2019, com David Feffer como VP: a Lazam-MDS.

Um destaque mais recente, de Julho de 2021: “MDS, o único grupo Ibérico de top mundial dos corretores de seguros: posição 141 no ranking mundial” – é único *broker* da Península Ibérica neste ranking. Finalmente, “a cereja no cimo do bolo”: “Britânica Ardonagh conclui compra do Grupo MDS, Sonae encaixa 104 M”.

Alberto de Castro

Professor catedrático, Universidade Católica do Porto

No meu depoimento podia adotar um registo pessoal (conheci, e conheço, de fundadores a atuais dirigentes), de cliente (que fui e sou) ou mais profissional (enquanto economista). Optei por este último. Portugal, é sabido, tem um défice de qualidade de gestão que limita a capacidade de as empresas crescerem numa base sólida, aumentando o seu potencial de gerar, e distribuir, valor.

Na MDS, não chegaria a visão empreendedora se a mesma não tivesse sido suportada em equipas seleccionadas, ao nível das melhores. A visão perdurou, tendo sido possível ambicionar ir mais longe, interna e externamente, por se ter reunido um grupo de excelência,

em que o cosmopolitismo se servia, e serviu, da competência técnica, numa dinâmica virtuosa na qual, mesmo os sobressaltos, que em 40 anos sempre existem, se tornaram alavancas de novos caminhos, novas configurações, novos protagonismos, incluindo nos mercados internacionais.

Nos seus 40 anos, a MDS é um caso que merece ser estudado e divulgado. Parabéns!



Joana Vasconcelos

Artista Plástica, Atelier Joana Vasconcelos

Um Parceiro de Segurança.

Na carreira de um artista é fundamental encontrar parceiros que estejam dispostos a acompanhar o caminho a percorrer. E que, atrás do pano, possam colaborar para um processo de trabalho que parece invisível mas é determinante para que a obra se mostre e a exposição aconteça. Que permitam que o caminho das artes plásticas se faça com estabilidade, tranquilidade e segurança. É assim com os transportes, por exemplo, mas também com as seguradoras. O seu trabalho reveste-se de enorme importância, envolvendo não só as deslocações mas também a preservação das obras de arte, que implicam fatores de alto risco e orçamentos avultados. Ter uma seguradora que entende isso e aceita, ao longo de uma carreira de décadas, fazer parte dessa viagem e segurar as obras de arte em situações mais ou menos fiáveis, é fundamental para a persecução dessa carreira.

Na verdade, tanto os seguros como a vida artística são atividades de alto risco. Ter parceiros que entendem isso, como a MDS tem feito comigo, traz uma paz e uma confiança muito importantes para que eu possa continuar a fazer aquilo que faço.

Nesta ocasião, não posso deixar de parabenizar a MDS e agradecer pelo facto de terem acreditado em mim, arriscado neste percurso comigo e continuarem a ser um fator de segurança na minha carreira. Obrigada por ajudarem a tornar o caminho mais fácil.



Alberto Teixeira

Copresidente, Grupo Ibersol

A MDS e a Ibersol partilham uma história de sucesso, que teve a sua origem na Sonae. Nesses anos transformadores para Portugal, o Eng.º Belmiro de Azevedo reuniu um conjunto de gestores, de que eu e o José Manuel Fonseca, entre outros, fazíamos parte, grupo esse que trabalhava diariamente a desenhar o futuro dos diferentes sectores em que a Sonae apostou na altura. Portugal despertava para a distribuição moderna, para o retalho alimentar e para a restauração moderna e era preciso criar competências novas. Foi nesse contexto que nasceu a Ibersol e que surgiu a MDS, liderada por José Manuel Fonseca. Desde essa altura, percebemos que a palavra dada e a solidez de carácter eram princípios que nos uniam e que uniram as nossas empresas ao longo destes anos.

O Grupo Ibersol transformou-se no líder da Restauração moderna em Portugal, num dos principais players ibéricos e com expressão também em Angola. Já a MDS transformou-se num importante *player* no seu sector, incontornável em Portugal e com elevada projecção internacional. Ao fim destes 40 anos é bom ver que aquele grupo de gestores tinha razão e que, de alguma forma, moldaram a modernidade de Portugal.

Parabéns, José Manuel Fonseca.
Parabéns MDS!

José Luís Alvim

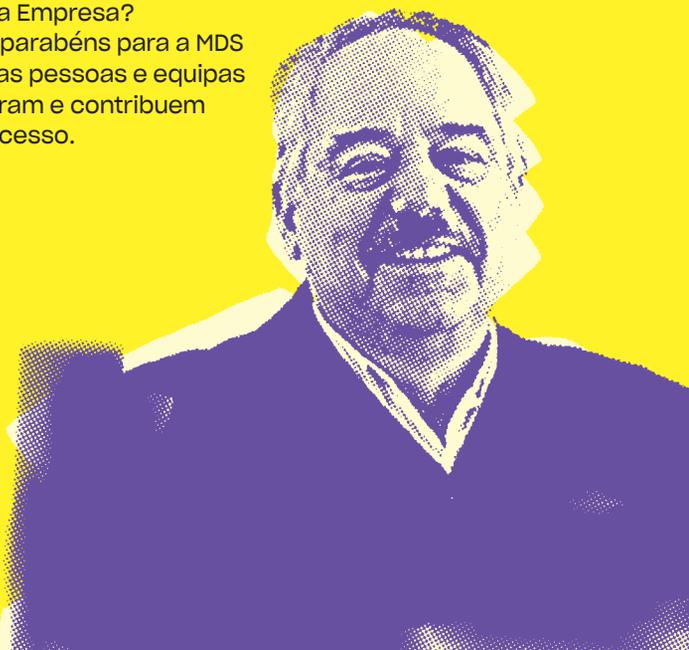
Gestor de Empresas e Professor, Porto Business School

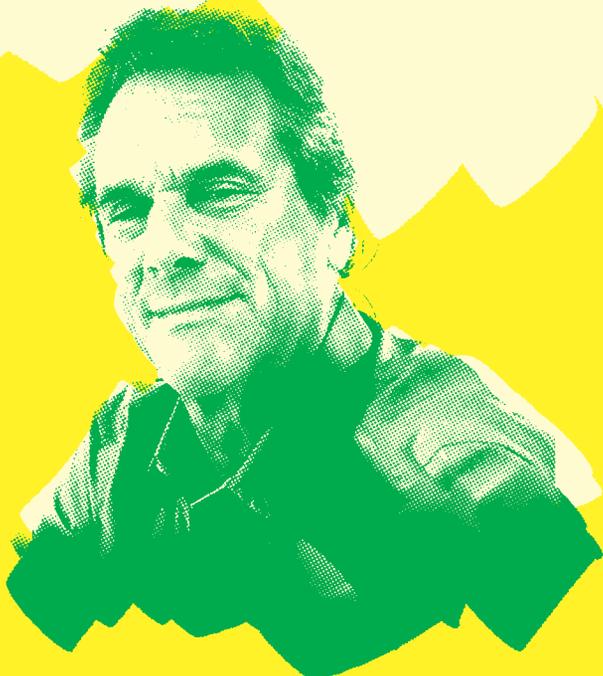
Quando percorro os 40 anos de vida da MDS são visíveis de imediato vários conceitos, plenos de significado pessoal e profissional, dos quais destaco: liderança inspiradora aos diferentes níveis hierárquicos e funcionais; cultura vencedora e orientação para resultados solidamente baseados no alinhamento, determinação e compromisso das pessoas e das equipas; internacionalização, diversificação e inovação; visão estratégica e capacidade de antecipar cenários futuros; conhecimento profundo do negócio e “centricity” da MDS nos clientes e parceiros.

O sucesso alcançado pela MDS a nível nacional e internacional está decisivamente associado à liderança executiva do José Manuel Fonseca (sempre com grande orgulho na MDS e com grande confiança nas suas decisões) que soube constituir e coordenar de forma inspiradora e determinada uma equipa com excelentes competências técnicas e comportamentais que executou uma estratégia vencedora, em contextos nacionais e internacionais de elevada complexidade, acelerado ritmo de mudança, incertezas e surpresas.

Finalmente, destaco que na base do sucesso da MDS encontro as boas práticas das estratégias de sucesso, nomeadamente: 1) Ambição económica e financeira; 2) Respostas adequadas aos seguintes grandes desafios estratégicos: Onde e como a decidiu a MDS competir para vencer? Em que sistemas e processos internos decidiu a MDS ser excelente para assegurar a “proposta de valor e a vantagem competitiva” que ambicionou? Como teriam os líderes, as equipas e a cultura da MDS de assegurar as condições para o desenvolvimento sustentado da Empresa?

Muitos parabéns para a MDS e para todas as pessoas e equipas que contribuíram e contribuem para o seu sucesso.





Roberto Nauenberg

Advisor, Allos Brasil
(Ex-sócio diretor, Miral)

Participo do mercado segurador brasileiro desde 1983, acompanhando o segmento a níveis nacionais e internacionais.

A qualidade de atendimento, a perfectibilidade nas informações prestadas, a ética e a interação humana são algumas das qualidades essenciais para o brilho e o destaque de qualquer prestação de serviço securitário.

Nesse ano de 2024, a MDS comemora seus 40 anos de existência. Vem-se adaptando mercadologicamente durante todos esses anos, procurando manter intactas as condições básicas e essenciais de uma corretora de seguros de destaque. Parabéns MDS. Que os próximos 40 anos transcorram serenamente, e a tradição se perpetue de forma inalterada.

Rui Costa e Sousa

Presidente do Conselho de Administração,
Grupo Rui Costa e Sousa & Irmão

O Grupo RCSI e a MDS têm vindo a desenvolver, ao longo dos últimos vinte anos, uma verdadeira relação de parceria, caminhando lado a lado, superando desafios e objetivos comuns. Muitos Parabéns!



Maria Amélia Cupertino de Miranda

Presidente, Fundação António Cupertino de Miranda

A MDS celebra este ano 40 anos. É com o maior gosto que a Fundação Dr. António Cupertino de Miranda se associa a esta comemoração. Há mais de uma década que a Fundação trabalha com a MDS, não podendo ficar, pois, indiferente à enorme expansão a que tem vindo a assistir. O que começou por ser em 1984 um departamento interno da Sonae é hoje o Grupo MDS, uma empresa global. Tornou-se um *broker* internacional com presença em mais de 131 países. Líder de mercado em Portugal, passa em 2022, a fazer parte do Grupo Ardonagh, o maior grupo de corretagem no Reino Unido.

É uma trajetória notável. Nada disto seria possível sem a visão pioneira, inteligente e ambiciosa daquele que é hoje o seu Group Chief Executive, José Manuel Dias da Fonseca e que brilhantemente a lidera há 24 anos e, também, sem uma equipa de profissionais de elevada qualidade.

Apesar desta extraordinária expansão que a Fundação pode testemunhar, nunca a qualidade dos serviços prestados em Portugal foi posta em causa. É de destacar a competência, disponibilidade, simpatia e profissionalismo de quem sempre nos atende, em qualquer circunstância, ao longo de tanto tempo. Gostaria também de sublinhar outro aspeto que me impressiona vivamente: a política de comunicação que se pauta por abordar uma abrangência enorme de assuntos interessantes e por um alto nível de qualidade da informação que traz até nós. Esta é uma história de sucesso. Por tudo isto, endereço os mais calorosos parabéns à MDS, congratulando-me com este notável percurso, estando certa de que o futuro continuará a ser trilhado nesta senda de sucesso.





Jorge Luzzi

(1954-2024)

Ex-CEO Global, RCG & Executive Director, HighDome

Conheço o Grupo MDS há vários anos. Tive a honra de ser entrevistado pela revista FULLCOVER na sua segunda edição, enquanto ainda trabalhava no meu anterior emprego em Milão, na Itália. Comecei em 2013 com uma pequena Herco (hoje RCG), onde pude contar com todo o apoio da MDS para fazê-la crescer organicamente. Trabalhei em conjunto com colegas e managers de alta qualidade que influenciaram o processo, durante o qual testemunhei o crescimento contínuo deste grupo.

Após mais de uma década, posso dizer que tem sido um período maravilhoso de crescimento pessoal e profissional, no qual pude contribuir para a formação do grande grupo que é hoje a MDS, do qual faço parte com muito orgulho.

Ricardo Pinto dos Santos

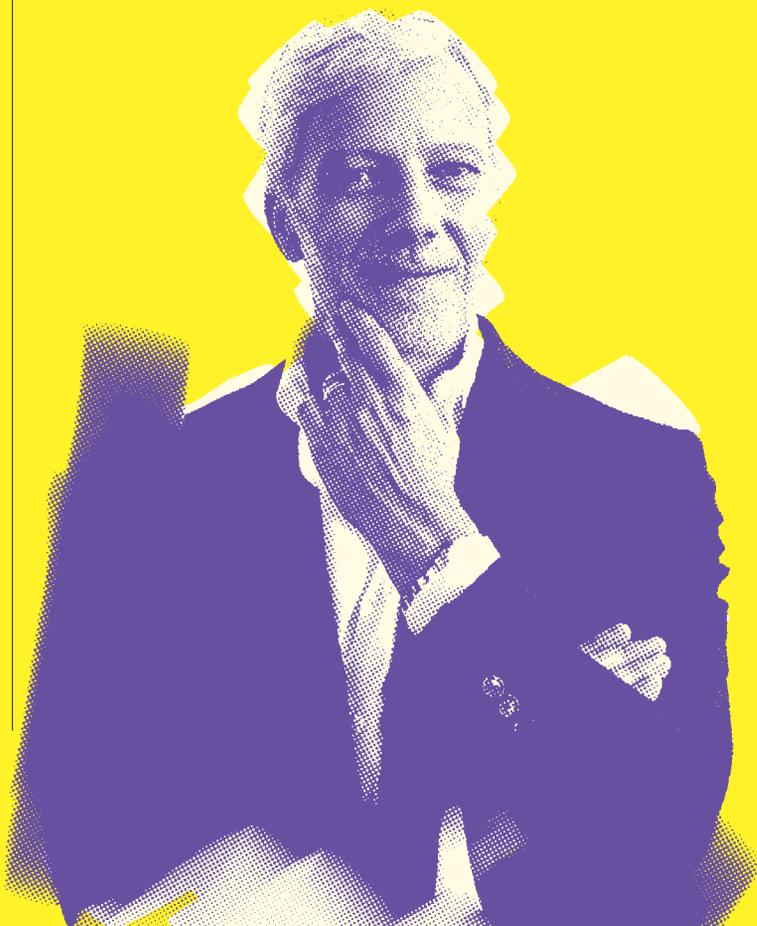
CEO, MDS Portugal

Há 14 anos juntei-me à MDS. Foi uma das melhores decisões da minha vida. Deixava uma empresa fundada pelo meu pai e onde tinha feito a minha carreira (o que não foi fácil...) para integrar a empresa líder de mercado, com uma forte visão e cultura de inovação que me dava a perspetiva de desenvolvimento pessoal e profissional.

Durante estes anos testemunhei e participei em transformações significativas na organização com reflexos no mercado. Os desafios enfrentados e as metas alcançadas moldaram não apenas a minha carreira, mas também a minha sensibilidade e visão do mundo. Desde os desafios iniciais até às conquistas mais recentes cada dia foi marcado por aprendizagem, colaboração e superação. O apoio e competência dos meus colegas, desde logo os líderes, foi fundamental para o meu crescimento e sucesso.

É gratificante fazer parte de uma equipa comprometida e apaixonada e encontrei neles inspiração, motivação e suporte para me desenvolver, evoluir e responder às necessidades e desafios da organização.

Nestes 14 anos, celebrei sucessos, aprendi com os erros e desafios e criei memórias que levarei para toda a vida. Estou profundamente grato por fazer parte dessa jornada e ansioso pelo que o futuro reserva para mim e para esta empresa que tanto admiro.





José Diogo Silva

CFO, Grupo MDS

A minha relação emocional com o Grupo MDS ao longo dos últimos 40 anos pode ser dividida em dois momentos temporais: um primeiro momento, de forma mais distante, e um segundo momento, como membro integrante desta grande família.

Numa primeira fase, tive a oportunidade de conhecer o Grupo MDS através do meu Pai, apenas como um dos seus projetos profissionais. Na fase mais recente, caracterizada pelos últimos seis anos, passei a fazer parte integrante da família MDS, projeto ao qual me entreguei de forma incondicional. No espectro da linha temporal, seis anos é uma irrelevância estatística, mas importante para poder entender, não só a história que trouxe o Grupo MDS onde hoje está, mas também a qualidade que o caracteriza e que o permitirá projetar-se para o futuro. Liderado pelo José Manuel Dias da Fonseca, o Grupo MDS foi fazendo um percurso ímpar no panorama do sistema financeiro português, sendo neste momento uma das empresas financeiras mais internacionais que têm a sua sede em Portugal.

A qualidade da equipa, permite-nos pensar o futuro com ambição, crescimento e internacionalização.

É tempo de celebrar os últimos 40 anos e agradecer a todos que contribuíram para chegar onde chegámos, mas é também tempo para ter fé no futuro e construir onde poderemos estar nos próximos 40.

Ariel Couto

CEO, MDS Brasil

Como é gratificante ver o momento que vive a MDS ao completar os seus 40 anos. Da união de duas pequenas corretoras cativas, uma em Portugal e outra no Brasil, surge uma empresa gigante, que ocupa posições de liderança e é muito respeitada nos vários países em que atua.

Ao longo dos últimos mais de 20 anos, sob a liderança inspiracional do nosso CEO Global José Manuel Fonseca, a empresa se transformou, cresceu, tornou-se mais completa e mais complexa, mas sem nunca deixar de lado seus fundamentos mais importantes: o cuidado com os Clientes e com as Pessoas.

Para mim é motivo de muito orgulho ter feito parte dessa história nos últimos 6 anos, onde pude acompanhar de perto o crescimento do Grupo e contribuir com o desenvolvimento da empresa no Brasil e na América Latina, buscando, juntamente com a nossa equipe, transformar a MDS em uma empresa maior e melhor a cada dia.

Que a MDS siga prosperando e proporcionando oportunidades aos seus colaboradores por muitos anos e espero poder ajudar a escrever, ainda, vários capítulos dessa história de grande sucesso!

Que venham os próximos 40 anos!!!





Thiago Tristão

Ex-VP Riscos Empresariais, MDS Brasil

A MDS, nascida há 40 anos de um pequeno grupo de visionários, sempre teve ambições grandiosas. Sob a liderança inspiradora do Dr. José Manuel Fonseca, tornou-se uma referência no setor, presente em mais de 130 países.

Hoje, é celebrada não apenas a longevidade, mas a essência que a define: a proximidade com clientes e colaboradores. Num mundo em constante transformação, a MDS permaneceu fiel à sua missão de proteger o mundo de cada um!

Se diferencia por transpor os padrões, sendo uma família de profissionais dedicados e apaixonados, que ao longo dos anos construíram uma história de sucesso e confiança. Integrar um dos principais grupos globais é um testemunho de compromisso contínuo com a excelência e a inovação.

É com grande orgulho e emoção que parablenizo a MDS por este marco extraordinário. Agradeço por ser parte desta jornada incrível, que tem moldado minha vida e carreira de maneiras inestimáveis. Que os próximos 40 anos sejam repletos de novas conquistas, sempre mantendo viva a chama que nos trouxe até aqui!

Ana Cristina Borges

Administradora, MDS Portugal

Há já 15 anos que me juntei ao Grupo MDS e estes anos têm sido marcados por desafios emocionantes e uma profunda sensação de orgulho por fazer parte desta equipa. Tive a oportunidade de testemunhar e fazer parte do notável crescimento e internacionalização da MDS, desde a criação da nossa operação em África, a constituição da MDS Re, e ainda a obtenção da licença de Lloyd's *broker* e, mais recentemente, como General Counsel do Grupo MDS.

Estes desafios, tão diversos, são meros exemplos de como a MDS tem pautado a sua actuação no mercado ao longo dos seus 40 anos; com segurança, iniciativa, inovação, compromisso com os clientes e a sociedade, e dando a oportunidade a todos os que trabalham no Grupo MDS de se desafiarem e de partilharem o seu caminho de sucesso.

Caminho este que cada vez mais se traça para além das nossas fronteiras, sempre com a mesma dedicação, ética e paixão.

Estou confiante nas possibilidades que o futuro nos reserva e que continuaremos a alcançar novos sucessos e a deixar uma marca indelével na indústria seguradora.





Christos Gavriel

Managing Broker, Renaissance

Normalmente ao chegar aos 40 as pessoas já sabem o que devem fazer, quando e como. A década que se segue é habitualmente a mais produtiva na vida; uma conjugação de energia e sabedoria. Agora que o nosso grupo atinge este marco, é fenomenal ver que está exatamente assim.

Pronto a avançar ou a aguardar pacientemente quando é preciso. Brindemos a uma próxima década cheia de êxitos!

Paula Rios

CEO Senior Advisor, MDS Group
Editor in Chief, FULLCOVER Magazine

O que me atraiu na MDS foi uma visão.

Depois de 19 anos em seguradoras, não fazia parte dos meus planos trabalhar num corretor. Mas, desde logo, a visão que me foi apresentada em 2004 pelo José Manuel Fonseca foi de algo muito maior, muito mais além.

Uma organização com impacto no mercado, baseada em conhecimento sólido, internacional...

e tudo se veio a concretizar, e a ultrapassar essa visão, naquilo que é hoje o Grupo MDS. Nos meus quase 20 anos de MDS, vivi momentos incríveis, alguns de vitória, outros nem tanto, mas sempre me foi possível reerguer-me e continuar... e aprender com cada passo dado, cada momento vivido. Tive todas as oportunidades de viajar, ganhar mundo, crescer profissionalmente, aprender, e partilhar conhecimento. Conheci gente muito interessante, e gente de quem muito gosto. Sinto que contribuí, também eu, para aquilo que esta empresa hoje é, e isso dá-me muita satisfação. A MDS foi, e é, uma parte muito importante da minha vida. Metade da minha carreira foi passada aqui. Dos 40 que agora celebra, já assisti a 20. Muito especiais. Parabéns, MDS. Este é só mais um marco, num caminho que sei que será longo e com o sucesso de sempre.





Ana Mota

Assessora do Conselho de Administração,
MDS Portugal

Fazer parte da história dos 40 anos da MDS e acompanhar o seu notável crescimento é um motivo de grande orgulho. Em 2024 completam-se 17 anos do meu percurso na MDS. 17 anos de desafios, conquistas, alegrias e também algumas contrariedades que me fizeram crescer pessoal e profissionalmente.

Um marco muito importante do meu percurso profissional, aliás o mais importante, não só porque são 17 anos em 35 de carreira, mas acima de tudo por ter a possibilidade de aplicar os meus conhecimentos e as minhas experiências anteriores do mercado segurador à corretagem. Há 17 anos fui uma das precursoras da criação de áreas de especialidades.

Do zero construiu-se uma referência para clientes e colegas prestando apoio dedicado aos temas de Seguros de Pessoas (*Employee Benefits*), algo inovador no mercado nacional da corretagem.

À época só um *broker*/consultor internacional tinha esta área específica. Recordo que quando tomei a decisão de passar de uma seguradora para a MDS houve quem me perguntasse: vais trocar o certo pelo incerto? Um corretor? Não hesitei, porque ficar numa área de conforto nunca foi uma opção, e por acreditar que era na MDS que iria crescer. Aceitei sem hesitar e, olhando para o caminho percorrido, estou muito feliz e, orgulhosa por o ter feito. Parabéns MDS e muito obrigada por tudo o que me deu.

Andreia Dias

Diretora Geral de Riscos Empresariais, MDS Portugal

Cheguei à MDS em agosto 2000, e juntei-me a uma equipa motivada de 26 pessoas que geria praticamente um único Cliente (Sonae) num único Segurador (Fidelidade). Este foi o início da minha vida corporativa, onde tive a sorte de encontrar pessoas que me deram liberdade de ação e espaço para integrar uma cultura de aprendizagem com autonomia, que foi de extrema importância na minha formação profissional.

Todo o caminho percorrido desde então foi simplesmente incrível: conquistas de novos clientes, relacionamento com o mercado segurador, processos de fusões e integrações em Portugal e a expansão internacional.

Todas as competências que vamos adquirindo, a experiência que vamos acumulando e as pessoas com quem nos vamos cruzando, são fundamentais na evolução das pessoas e da organização. Tive o privilégio de participar e contribuir para o crescimento da MDS nos últimos 24 anos, percurso que me orgulha imenso. Certa de que, sempre focados na excelência e na inovação, continuaremos a crescer e a acrescentar valor neste setor. Nos seus 40 anos, celebramos a MDS e todas as pessoas que fazem parte do seu sucesso. Parabéns!





Carla Alves

Marketing and Operations Director, Brokerslink

Ao celebrar os 40 anos da MDS, refletimos sobre uma trajetória marcada por crescimento, inovação e um sucesso internacional notável. Desde as suas origens como um *broker* cativo, a MDS evoluiu para se tornar uma força dominante no setor de seguros, destacando-se como líder de mercado em Portugal, uma presença imponente no Brasil, além de liderar os mercados em Angola e Moçambique.

Esta jornada é um testemunho do talento, dedicação e visão estratégica que caracterizam a sua liderança e equipa. A MDS não apenas expandiu geograficamente, mas também inovou, diversificando seus serviços e consolidando parcerias estratégicas que amplificaram o seu alcance e impacto.

O sucesso reflete o compromisso com a superação, a adaptação às mudanças do mercado e a capacidade de antever e responder às necessidades dos clientes. À medida que olho para o futuro, sou inspirada por uma história de realizações e pelo potencial ilimitado que ainda está por vir. Muitos Parabéns MDS, que aqui está para continuar o legado de excelência, hoje e no futuro!

Patrícia Correia

Diretora de Operações, MDS Portugal

40 anos de MDS. Tenho 47 anos e faço parte deste caminho há quase 27, a mesma idade do meu filho mais velho Tomás!

Salta à vista que a MDS é do sexo feminino, com toda a certeza, com tantas qualidades e valores que transcendem qualquer lista de adjetivos, mas enumerando alguns: Líder, Proativa, Corajosa, Resiliente, Persistente.

O que significa para mim a MDS: exemplo, atitude, aprendizagem, desafio, segurança, estar um passo à frente, mudança, crescimento, oportunidade, evolução e muito movimento. Não há melhor faculdade do que esta empresa, a diversidade do nosso negócio é algo que nem os seguradores conseguem por vezes entender. O sentido de fornecer ao cliente as soluções à sua medida faz com que nos desafiemos diariamente a nível tecnológico e de novos processos, numa constante procura da solução mais adequada e, com isso, todos aprendemos, todos vamos à procura, é uma evolução natural que faz parte do nosso ADN. Por isso somos tão diferentes – a frase “não é possível!” é muito pouco utilizada. Os desafios são cada vez maiores, mas se nos focarmos no que realmente importa, na empresa saudável à qual pertencemos e que cresce constantemente tanto em ativos humanos como em negócio, e nas famílias que são impactadas por isso, só podemos sentir orgulho de pertença e querer continuar a contribuir para esta evolução.

A MDS é um marco nas tendências de mercado, por muito que custe a muita gente, nomeadamente aos nossos concorrentes; está mais do que comprovado que “Where we go, they follow”!



Francelina Santos

Senior Controller Departamento Financeiro e Controlo de Gestão, MDS Portugal

Quando chego à MDS, ao desafio profissional de integrar uma nova cultura empresarial – vinha da Unibroker que a MDS acabara de adquirir – juntava a alegria de uma gravidez há muito desejada. Mas o meu filho nasceu portador de uma doença rara, acabando por falecer. Se hoje a isto me refiro com serenidade, também o devo à MDS que me deu alento para enfrentar esses tempos duros.

A compreensão e solidariedade da MDS – nomeadamente do Dr. Fonseca – foram determinantes para conseguir sobreviver.

Durante os anos de luto foi na minha vida profissional que muitas vezes encontrei alento para prosseguir. Mais tarde, vivi e partilhei as alegrias da maternidade por adoção com os responsáveis e colegas da MDS.

Trabalhar na MDS tem sido uma oportunidade única de crescimento pessoal e profissional, e testemunhar e participar ativamente, ao longo destes quase 20 anos, no crescimento e evolução da MDS, é para mim motivo de muita satisfação e especial orgulho... e gratidão! Por todas as oportunidades, experiências, memórias que me proporcionou. Em particular toda a equipa de gestão – destacando o José Diogo Silva, com quem tem sido empolgante trabalhar, crescer e conquistar. A MDS não é um simples trabalho, mas uma parte integrante da minha história, daquilo que sou – sempre uma renovada vontade de olhar o futuro, enfrentar desafios, celebrar conquistas, trabalhar para o bem comum. E isto é ser MDS!



César Maciel

Gestor de sinistros, MDS Portugal

Estávamos nós em 2009, eu na MDS há pouquíssimo tempo. Entre outras tarefas, pediram-me para registar, na lista telefónica do Dr. Fonseca, os cartões de visita que ele ia recebendo nas suas constantes viagens. A Brokerslink tinha-se formado há poucos anos, portanto, cada viagem, cada remessa de cartões.

A edição n.º 1 da FULLCOVER tinha acabado de sair do forno e era necessário distribuí-la. Desta vez o pedido era a criação de uma listagem de distribuição. Assim pediram, assim o fiz. À medida que inseria os contactos, pesquisava para saber mais sobre todo este mundo novo e internacional que começara a fascinar-me. Estando eu habituado aos seguros apenas na ótica do cliente, começo a ver palavras como Corretor, Ressegurador, riscos, prémios. Mais pesquisava.

Anos mais tarde, a Conferência Brokerslink de 2022 que decorreu no Porto trouxe-me um sabor especial.

Estando eu parte do tempo no balcão de *check-in*, permitiu-me associar muitas caras aos nomes que há muitos anos registara naquela listagem.

Gustavo Abreu

Coordenador Área Private, MDS Portugal

Em 2000, quando entrei para a MDS, com um escritório mínimo e cerca de 20 pessoas, não acreditaria se me dissessem que menos de 25 anos depois estaríamos neste patamar de evolução e desenvolvimento, seríamos líderes de mercado, com presença forte e consolidada nos quatro cantos do mundo e faríamos parte de um grande Grupo internacional chamado Ardonagh. Vivi e acompanhei todo este processo de crescimento contínuo. Sustentado nas valências humanas e profissionais dos colaboradores, na aposta pela permanente atualização tecnológica, na inovação da abordagem ao mercado, na busca por soluções diferenciadas para os nossos clientes, na internacionalização crescente da empresa e na crença inabalável da Administração de que seríamos sempre capazes de enfrentar com ambição e confiança todos estes desafios.

Todo este processo evolutivo assentou também, na minha opinião, em alguns pilares que continuam a nortear o nosso trabalho e a nossa forma de estar no mercado e perante os nossos parceiros (clientes ou não), que são o profissionalismo, a organização e a disponibilidade, sempre com o foco no cliente e suas necessidades. Contudo, um caminho que deixaria qualquer empresa fascinada, parece não ser nunca suficiente...

É precisamente este facto que me faz sentir orgulho e admiração pela empresa e pela organização, mais do que o crescimento e desenvolvimento alcançado, é constatar que continuamos insatisfeitos, que continuamos a querer evoluir e aprender, que continuamos a ser ambiciosos, que continuamos a querer inovar e servir sempre cada vez melhor os nossos clientes. No nosso caso concreto, poderíamos citar Fernando Pessoa,

“Deus quer, o homem sonha, a obra nasce”.



Maria José Ferreira

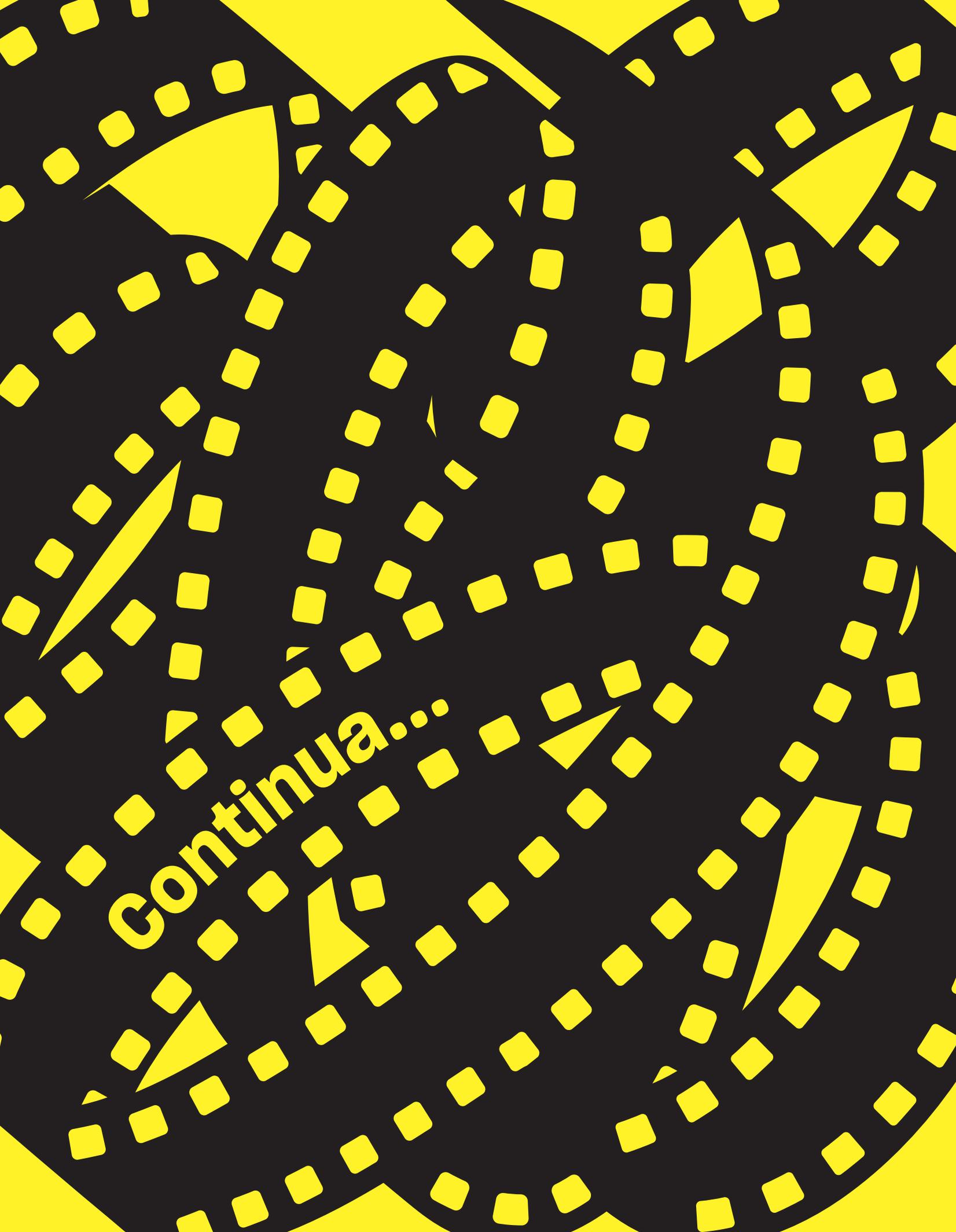
Coordenadora MDS Centro, MDS Portugal

Corria o ano de 2004, estava uma manhã quente de agosto, quando cheguei finalmente frente ao edifício onde estava a placa que dizia MDS, e subi ao 3º piso. O sorriso da Isabel (PA do CEO Grupo MDS) dissipou qualquer ansiedade que eu pudesse ter e deu lugar a uma sensação de tranquilidade e de acolhimento, como se tivesse finalmente chegado onde sempre quis estar.

Seguiu-se uma longa e interessante conversa com o Dr. Fonseca, fruto do meu processo de transferência dentro do Grupo Sonae, que me transportou para uma realidade nova de proximidade, de esperança e de muito orgulho por uma empresa que eu ainda agora estava a conhecer, com um passado de 20 anos e com um futuro muito promissor no qual eu queria embarcar e fazer parte.

MDS no Porto, Lisboa e Coimbra era a realidade de então, mas decorridos 40 anos a MDS está em todo lado, tanto em Portugal como no mundo. A MDS tem dado os passos certos nos momentos certos!

40 anos de MDS são um marco histórico e fazer parte desta história há 20 anos é uma sensação de pertença e de caminho percorrido e muito ainda por percorrer. Obrigada, MDS!



Continua...



Experiências de comunicação
únicas e seguras
para clientes únicos!



Parabéns MDS!
Estamos muito orgulhosos de fazer parte da
vossa jornada de digitalização.

Peça um
contacto!



O SEU LUGAR SEGURO

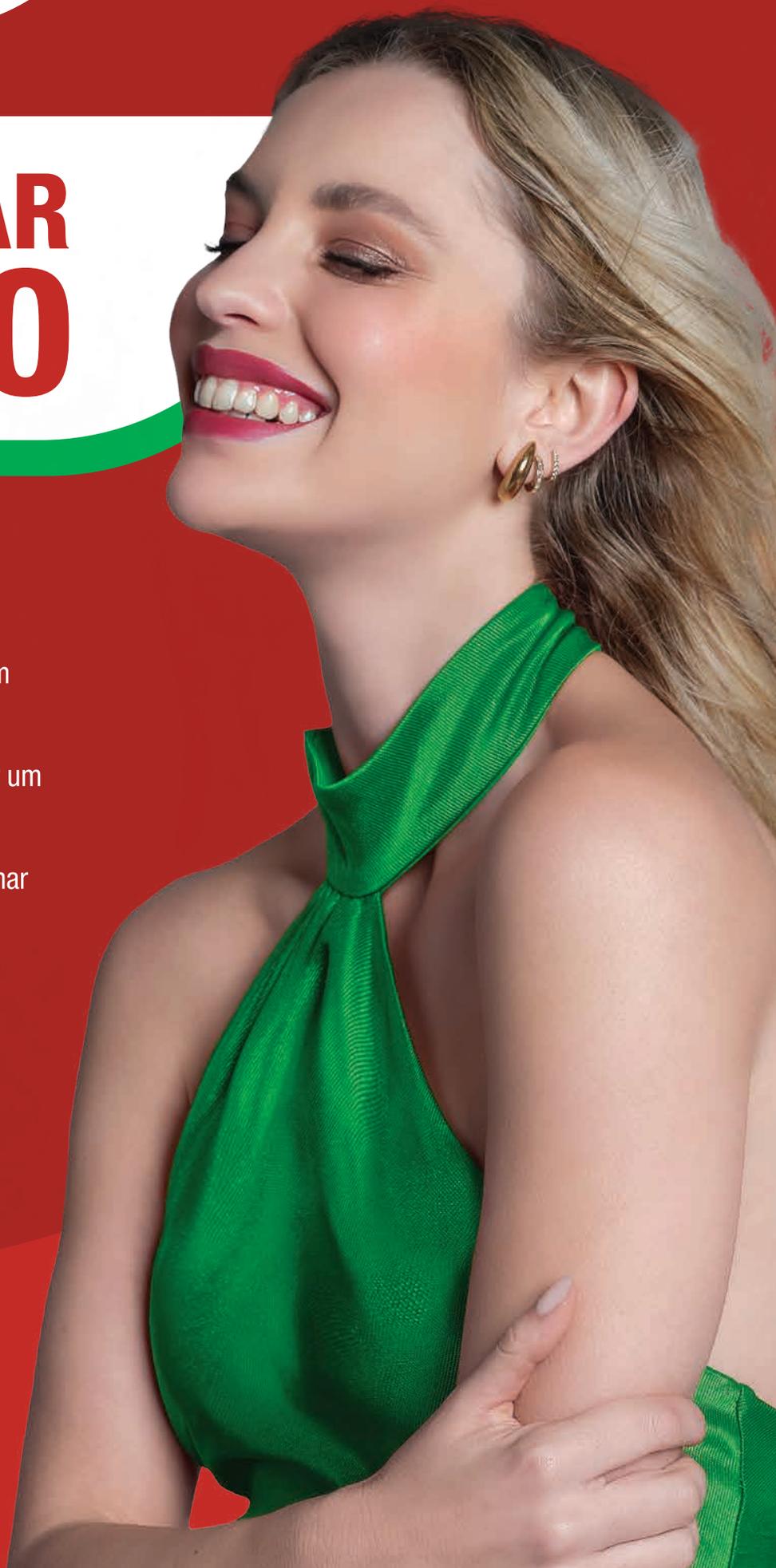
Todos temos lugares seguros.
A nossa família e amigos, hobbies, ou até um
sítio especial.

Conte com a Generali Tranquilidade para ser um
desses lugares.

Mais de 3000 agentes prontos para aconselhar
e encontrar as melhores soluções para si.

Sempre atentos, sempre que precisar,
em qualquer parte do país.

Somos a Generali Tranquilidade.
O seu lugar seguro.





KONICA MINOLTA



TAREFAS REPETITIVAS?

Sabia que apenas 43% de um dia de trabalho é gasto com tarefas que acrescentam valor para a empresa* e mais de 75% das transações operacionais, na área dos seguros, podem ser automatizadas? **

A **RPA (Robotic Process Automation)** é uma tecnologia, desenvolvida através de **inteligência artificial**, que **aprende as tarefas rotineiras e consegue repeti-las sem a necessidade de mão humana**. Assim, os seus colaboradores podem despendar tempo onde realmente fazem a diferença.

Agilize processos, elimine erros e aumente a produtividade: transforme tarefas repetitivas em processos inteligentes.

* Fonte: State of Work 2020; workfront; 2019

** Fonte: McKinsey Report



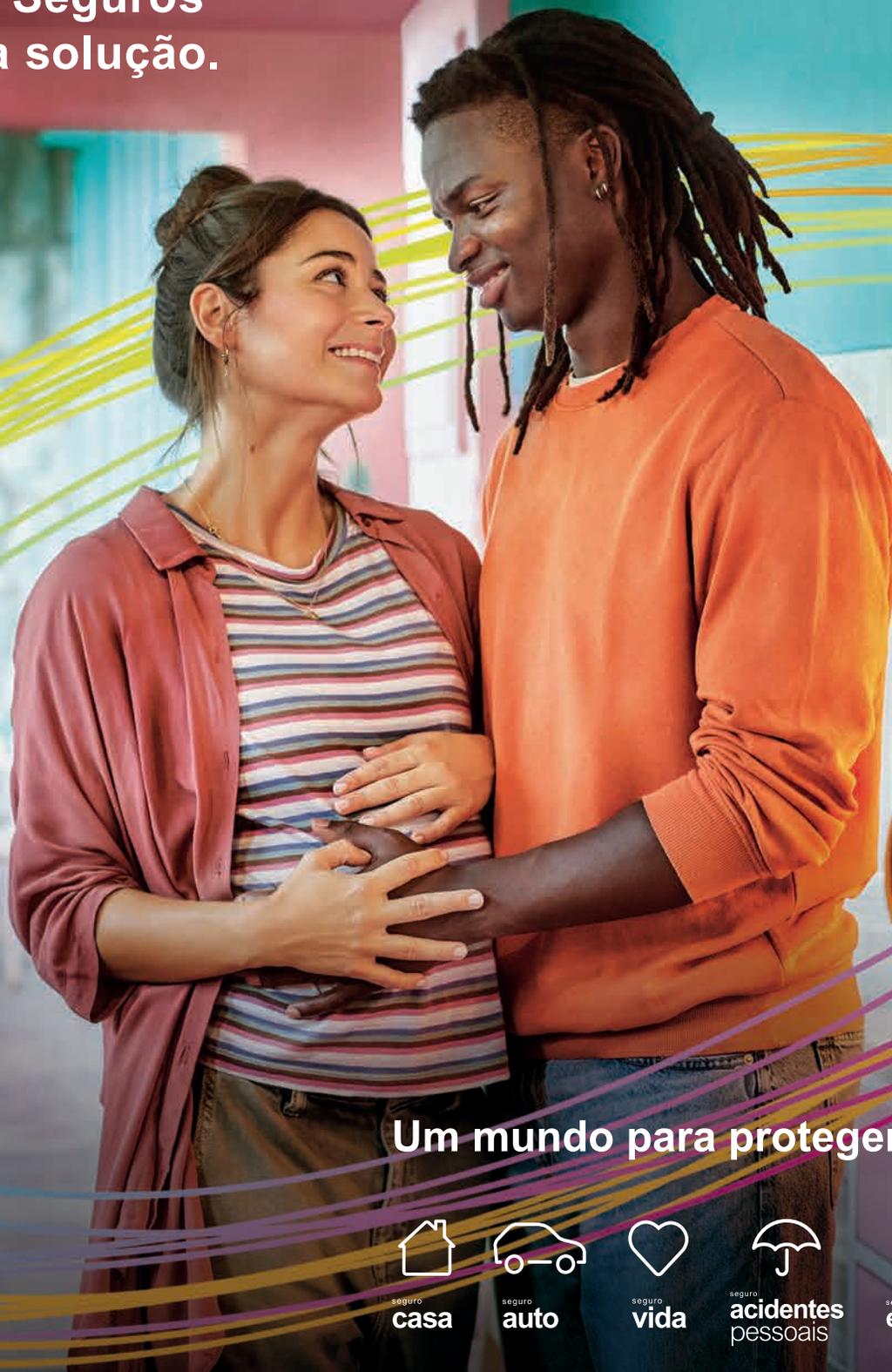
FALE CONNOSCO

Saiba como a automatização ajudar o seu negócio.
konicaminolta.pt

Giving Shape to Ideas

Eu tenho vários mundos.

E, para cada um deles,
a Ageas Seguros
tem uma solução.



Um mundo para proteger o seu



seguro
casa



seguro
auto



seguro
vida



seguro
**acidentes
pessoais**



seguros
empresas

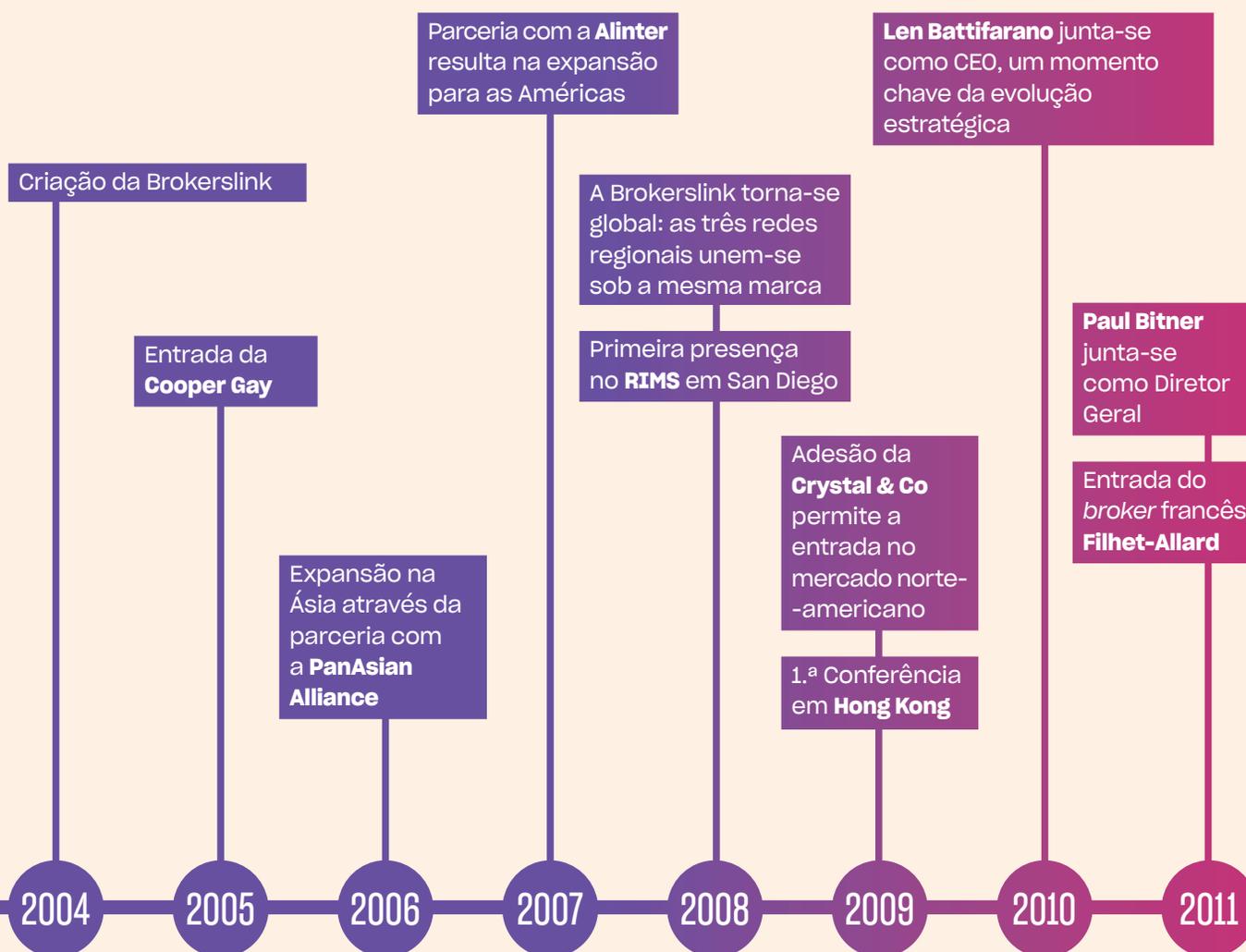
Brokerslink

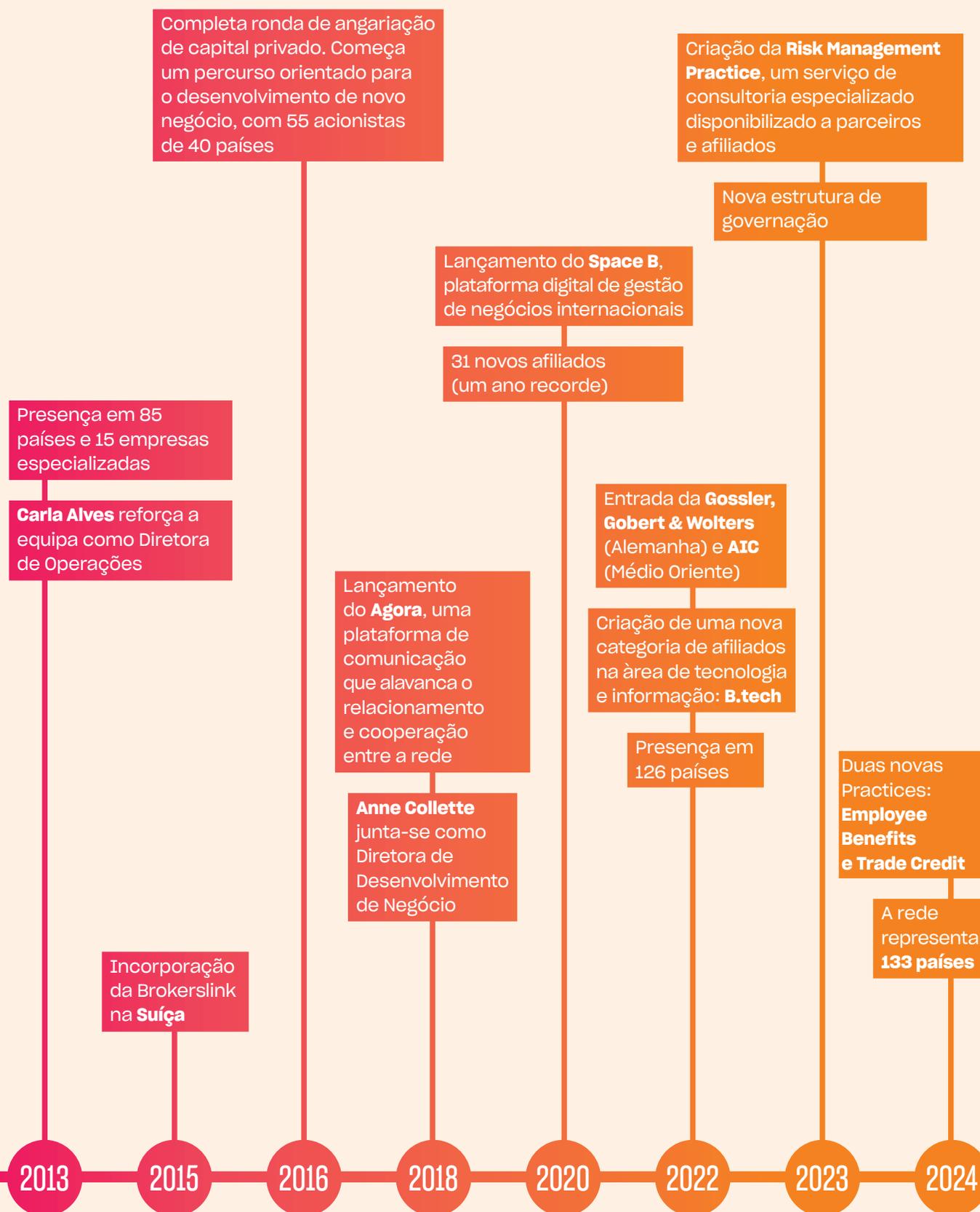
20 anos de evolução

Retrospectiva do ano

Brokerslink celebra 20 anos!

Explore os momentos chave que marcaram estes 20 anos de evolução. Desde a fundação até à presença global, esta retrospectiva destaca o notável crescimento e progresso da Brokerslink ao longo dos anos.





Nova estrutura de governação

A Brokerslink introduziu uma nova estrutura de governação composta por dois níveis: o **Executive Board** e o **Advisory Board**. Esta evolução constitui um passo significativo para a organização, evidenciando um forte compromisso em elevar a rede e os seus *partners & affiliates*.

José Manuel Fonseca passou de Presidente do Conselho de Administração a assumir a dupla função de Presidente e CEO da Brokerslink. Preside agora ao *Executive Board* e ao *Advisory Board*.

Grégory Allard, CEO da Filhet-Allard (França), assumiu a posição de Vice-presidente do *Executive Board*. Youness Rhallam, da Alpha Assurances, de Marrocos, foi nomeado Vice-presidente do *Advisory Board*.

A nova estrutura destes órgãos reúne um grupo diversificado de líderes do setor provenientes de 17 países, destacando o compromisso da Brokerslink com uma governança sólida e inclusiva. Esta abordagem global fortalece a tomada de decisões estratégicas, assegurando total alinhamento com a visão e a missão da empresa.

Board



José Manuel Fonseca

Presidente e CEO
Grupo MDS, Portugal



Grégory Allard

Vice-presidente
Filhet-Allard, França



Alexandra Littlejohn

Alliant Insurance Services, EUA



Antony Erotocritou

Ardonagh Speciality, R.U



Edoardo Leusciatti

SRB, Suíça



Patrick Chan

Nova Insurances Consultants, Hong Kong



Stefan Müller

Wenger & Vieli, Suíça



Sunny Léons

Ardonagh Netherlands, Países Baixos



Youness Rhallam

Vice-presidente
Alpha Assurances, Marrocos



Anthony Lim

Acclaim, Singapura



Carlos José Pineda Molina

CyR, El Salvador



Denise Nart

Nart, Turquia



Jorge Manuel Arias

Corporacion Continental, Panamá



Laure Nicaise

Generalia Assurances, Camarões



Patrick Verlinden

Van Dessel, Bélgica



Roger Potts

Bridge, R.U.



Francisco Valdes

AER, México



Sid Garcia

Trinity, Filipinas



Executive Board



Advisory Board

Fortalecer relações

Reconhecendo que as relações humanas são centrais à sua essência, a Brokerslink continuou a sua aposta na valorização das sinergias locais nas suas reuniões regionais e a promover o relacionamento global ao organizar e participar em eventos chave do setor. Estes encontros servem como plataforma de interação, colaboração e partilha de oportunidades entre os seus profissionais.

Reuniões Regionais 2024

Américas: 28 Fevereiro – 1 Março



Cidade do México, México · 59 Participantes · 19 Países

Ásia-Pacífico: 11–12 abril



Seoul, Coreia do Sul · 59 Participantes · 21 Países

Europa e Médio Oriente: 20–22 Março



Bucareste, Roménia · 111 Participantes · 26 Países

África: 13–14 Junho



Douala, Camarões · 40 Participantes · 21 Países

RIMS 2024

São Diego, EUA: 5–8 Maio



A Brokerslink esteve presente com o seu próprio stand, contando com uma delegação de mais de 80 pessoas de 31 países – provavelmente uma das mais globais neste evento. Organizou ainda os tradicionais Pequenos-almoços e Cocktails, que foram um verdadeiro sucesso!

Um ecossistema em progresso

Em 2023, a Brokerslink continuou a sua trajetória de crescimento, adicionando 11 empresas à sua rede global. Esta expansão reflete o compromisso contínuo da empresa em promover um ecossistema diversificado, capaz de responder às necessidades em constante evolução dos seus *partners*, *affiliates* e respetivos clientes em diferentes indústrias e geografias. Desde especialistas em aviação e planos de emergência até cativas e transformação digital, cada novo *affiliate* enriquece a capacidade da rede oferecer serviços personalizados a clientes em todo o mundo.

RETAIL BROKERS

Caribbean Risk Group (Ilhas Virgens Americanas)
 Consejeros Y Corredores de Seguros (Peru)
 Hungarikum Alkusz (Hungria)
 Toyota Tsusho Insurance Management Corporation (Japão)

SPECIALIST BROKERS

1783 (Reino Unido)
 Aircourtage (França)
 Arachas (Irlanda)
 Robus Group (Guernsey)

B.TECH

Contisystems (Portugal)
 McAfee (EUA)
 WhiteGate (Singapura)

São Paulo 2023

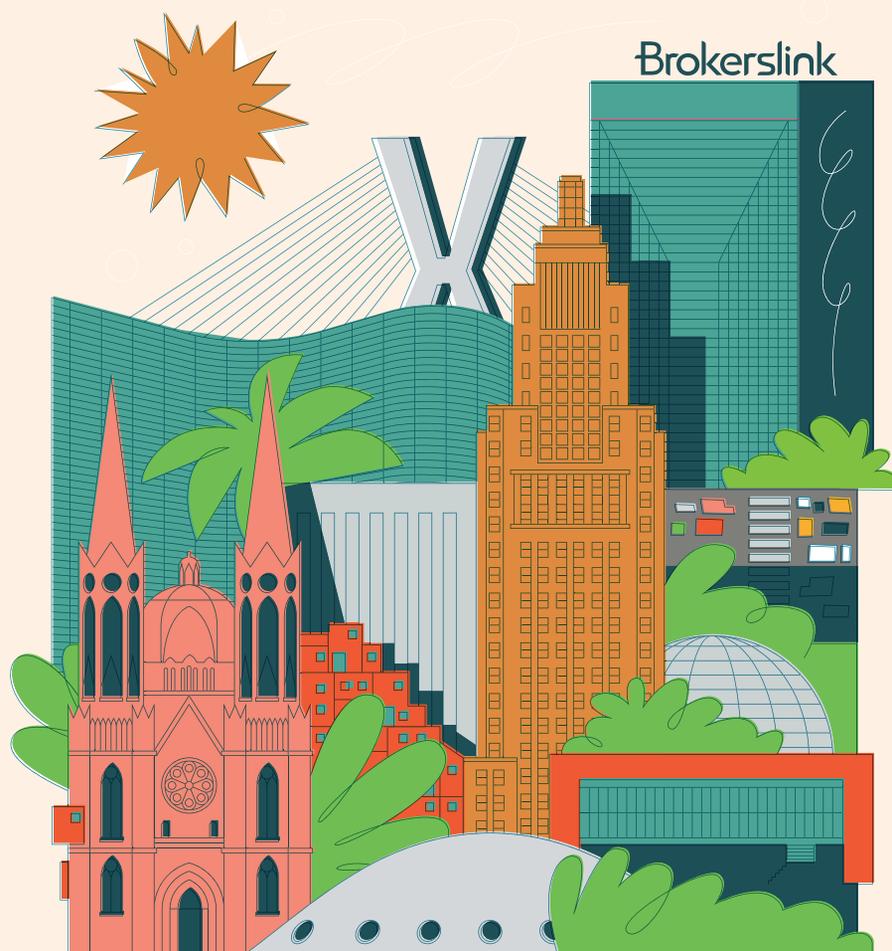
São Paulo foi a cidade escolhida para a Conferência da Brokerslink realizada em 19 e 20 de outubro. Ao longo de dois dias dinâmicos, este evento constituiu uma excelente oportunidade para que profissionais de diversas áreas e países se pudessem reunir, trocar ideias e estabelecer relações próximas. Mais uma vez, a Brokerslink demonstrou a sua presença global e a capacidade de reunir pessoas a uma escala verdadeiramente internacional.

+360
Participantes

88
Países

35
Oradores

50
Gestores
de Risco





A equipa da Brokerslink e da MDS Brasil que organizaram mais um grande evento



Anne Collette, Diretora de Desenvolvimento de Negócio e Parcerias



Carla Alves e Rachel Maia, Fundadora e CEO da RM Consulting



Foto de Grupo

Conheça os novos membros da equipa

À medida que a Brokerslink evolui, também a sua equipa cresce, tendo recentemente integrado três profissionais de grande qualidade. Cada novo membro traz consigo uma vasta experiência, conhecimento variado e muito entusiasmo.



Mélodie Álvaro Coordenadora de Negócios Internacionais

Com grande experiência na indústria seguradora francesa, Mélodie junta-se à Brokerslink como Coordenadora de Negócios Internacionais. A sua experiência em gestão de contas multinacionais e coordenação internacional será fundamental quer para o desenvolvimento de negócio quer de iniciativas internas, como o exemplo das recém-criadas *Brokerslink Practices*.



Roman Bembinov Assistente de Negócio & Parcerias

O currículo de Roman, em Direito e Relações Internacionais, aliado à sua experiência no Departamento Jurídico da MDS Portugal, acrescentará valor na sua função como Assistente de Negócio e Parcerias. Roman irá apoiar iniciativas multinacionais e consolidar parcerias globais.



Ivo Guimarães Especialista em Dados

Com uma formação sólida em Economia e oito anos de experiência em gestão e análise de dados, Ivo junta-se à equipa na qualidade de Especialista em Dados. A sua capacidade na análise de dados traz uma perspetiva estratégica que apoiará processos de tomada de decisão.

Lançamento de duas novas Practices

A Brokerslink continua a alargar a sua oferta e a capacitar a rede com a introdução da Brokerslink **Employee Benefits Practice** e da **Brokerslink Trade Credit Practice**.

Embora distintas no seu foco, as duas Practices foram criadas para dotar as empresas da rede com ferramentas e conhecimento necessários para atuar nas áreas de benefícios e crédito. As Practices disponibilizam inteligência de mercado, formação e desenvolvimento de competências,

ao mesmo tempo que facilitam o acesso a capacidade no mercado, permitindo o desenvolvimento de estratégias e negócio.

Ao tirar partido destas iniciativas, as empresas da rede podem expandir a sua área de atuação e oferecer soluções mais abrangentes e personalizadas aos seus clientes. As principais vantagens incluem a oportunidade de alargar a carteira de clientes, atrair novas contas e aumentar a receita.

20 anos em Abu Dhabi

A Conferência Brokerslink 2024 está marcada para os dias 13 a 15 de novembro no Ritz-Carlton Grand Canal Hotel, em Abu Dhabi. A 14.ª edição promete oferecer novas perspetivas globais pela voz de oradores renomados, bem como oportunidades de relacionamento e colaboração entre colegas do setor. É o ponto alto do ano para a rede e será certamente inesquecível!



Hoje, amanhã, juntos.

Trabalhar com os
nossos clientes para
criar um sucesso
sustentável.



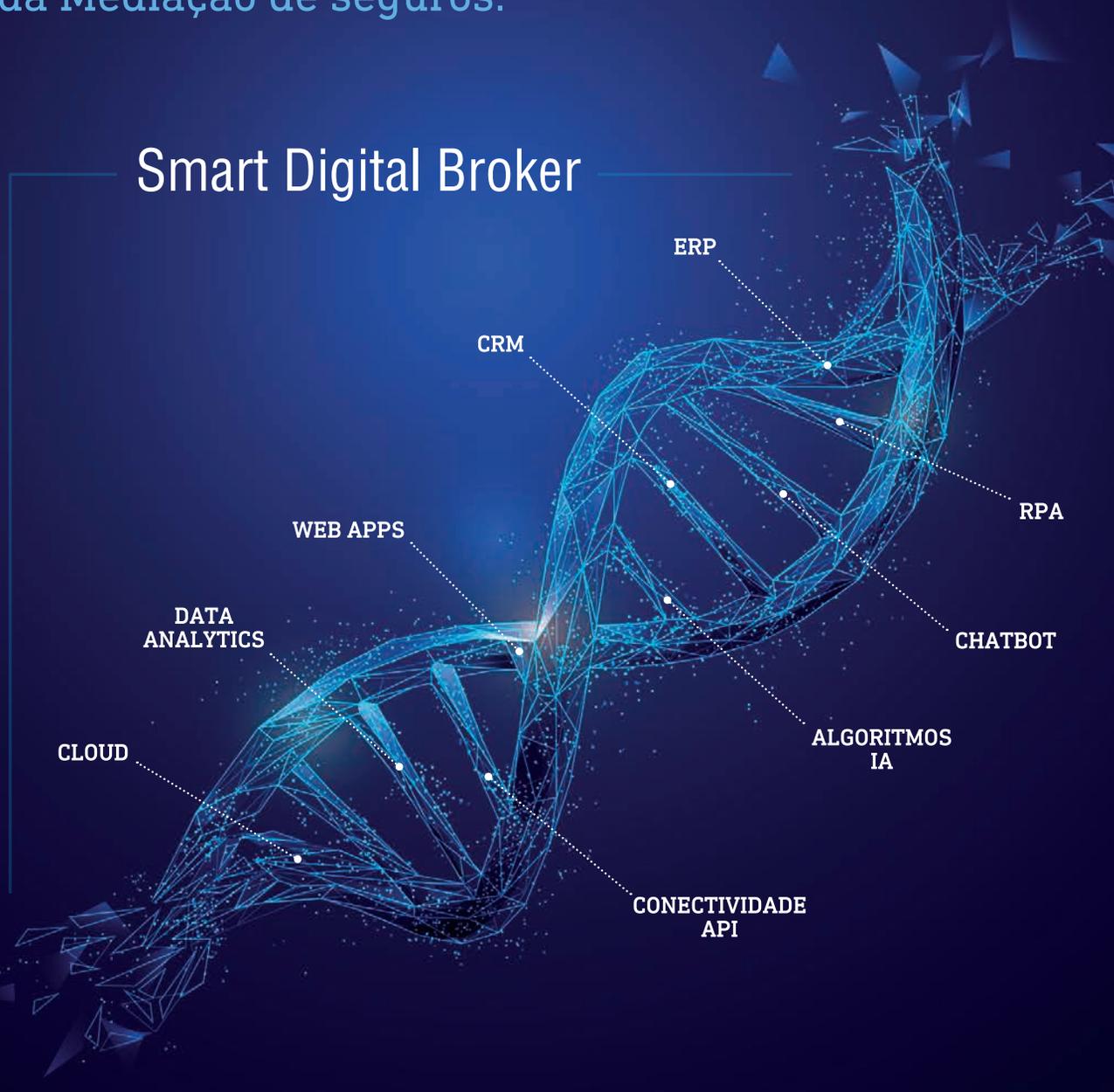
Liberty
Specialty Markets

For Mutual Advantage

A inovação está no nosso ADN

Enfrente o futuro com o líder tecnológico
da Mediação de seguros.

Smart Digital Broker



TRANSFORMAMOS O SEU NEGÓCIO

- | DATA CENTERS
- | INFRAESTRUTURA DIGITAL
- | COLABORAÇÃO
- | ÁUDIO E VÍDEO

www.decunify.com



DECUNIFY

FIDELIDADE

SEGUROS DESDE 1808

POUPANÇA PARA TODAS AS IDADES.

FIDELIDADE SAVINGS | SEGURO DE VIDA INDIVIDUAL

Por pensarmos no futuro há mais de 200 anos, construímos hoje opções de poupança flexíveis e adaptadas ao seu perfil, para uma longevidade com mais rentabilidade e segurança. Poucos pensam no futuro há tanto tempo como a Fidelidade. Mais de 500.000 pessoas já poupam com a Fidelidade, porque o para sempre faz-se todos os dias.



fidelidade.pt



Esta informação não dispensa a consulta da informação pré-contratual e contratual legalmente exigida.

Fidelidade - Companhia de Seguros, S.A. - NIPC e Matrícula 500 918 880, na CRC Lisboa - Sede: Largo do Calhariz, 30 1249-001 Lisboa - Portugal - Capital Social EUR 509.263.524, registada na ASF sob n.º1011 - www.fidelidade.pt

Apoio ao Cliente: Dias úteis das 9h às 20h. T. 217 94 87 01 Chamada para a rede fixa nacional. E. apoiocliente@fidelidade.pt

MDS NEWS

Álvaro Mengotti junta-se ao Grupo MDS

Álvaro Mengotti, gestor de referência no setor segurador e ressegurador internacional, juntou-se à Comissão Executiva do Grupo MDS, liderada por José Manuel Fonseca e de que fazem igualmente parte José Diogo Silva e Ricardo Pinto dos Santos.

Licenciado em Direito, Álvaro Mengotti iniciou a carreira como administrador na Gil y Carvajal, em Espanha, antes de transitar para a Reliance National Europe, onde integrou o Conselho de Administração. Mais recentemente, de 2004 a 2016, liderou a AIG Iberia, onde teve a oportunidade de trabalhar intensamente com a MDS e com o mercado português. Foi ainda conselheiro para o mercado da América Latina e Chief International & Reinsurance Officer da MARCH R.S. (Grupo Banca March), entretanto vendida à Howden.

Desempenhou ainda diversos cargos no mundo associativo, nomeadamente membro do Conselho Diretivo da UNESPA (Associação Patronal de Seguros Espanhola) entre 2010 e 2016, e Vice-presidente da Câmara Americana de Comércio na Espanha de 2008 a 2016.

A sua vasta experiência e conhecimento dos mercados espanhol e da América Latina, ambos estratégicos no âmbito da internacionalização do Grupo MDS e também do Grupo Ardonagh, irão ser instrumentais para a identificação de oportunidades de crescimento nestas geografias. “Contar com a colaboração e a experiência de Álvaro Mengotti permitir-nos-á ser ainda mais bem-sucedidos na nossa estratégia de posicionamento e crescimento nestas regiões, aportando valor ao negócio, aos clientes e aos nossos parceiros”, referiu José Manuel Fonseca, CEO do Grupo MDS.



Caio Carvalho assume a Vice-Presidência da área de Riscos e Resseguros



Com um percurso de mais de 15 anos de experiência no mercado de seguros e de 6 anos na MDS Brasil, Caio Carvalho assume a vice-presidência da área de Riscos e Resseguros da MDS Brasil, após a saída de Thiago Tristão da empresa. Passa, igualmente, a integrar o Conselho de Administração da RSG Re, com o objectivo de apoiar o desenvolvimento dos negócios em resseguros ligados àquela operação, na sequência da aquisição pelo Grupo MDS da RSG, um dos maiores brokers de seguro e resseguro do Chile, e demonstra o foco da expansão do grupo na América Latina. Caio já passou por grandes empresas do mercado segurador, como Yasuda, RSA, Allianz, AIG e Ensen. É bacharel em administração de empresas pela PUC – Campinas e pós-graduado em Gestão de Seguros na Universidade Presbiteriana Mackenzie.

Pedro Pinhal passa a liderar a RCG – Risk Consulting Group

O Conselho de Administração do Grupo MDS nomeou Pedro Pinhal como novo CEO da RCG – Risk Consulting Group e Javier Mirabal como Chief Technical Officer.

Com mais de 20 anos de experiência, Pedro Pinhal tem uma carreira profissional diversificada e consolidada no setor de risco e seguros. Iniciou, em 2000, a sua carreira profissional como advogado, dedicando-se às áreas do contencioso, direito societário, direito bancário e de seguros. No final de 2003, juntou-se à Seguradora Tranquilidade, marcando assim o início da sua experiência no setor segurador, onde foi responsável do Serviço de Sinistros. Desde janeiro de 2016, aceitou o desafio de se juntar à equipa da MDS Portugal, onde é Diretor Técnico e de Sinistros. É licenciado em Direito e pós-graduado em Gestão de Seguradoras e Fundos de Pensões e em Medicina Legal.

Javier Mirabal é um profissional com mais de 40 anos de experiência na área de Gestão de Riscos. Representou diferentes empresas internacionais líderes em serviços de consultoria de Gestão de Riscos, das quais foi responsável por operações

de consultoria em diferentes países da América Latina, bem como nos EUA e na Europa. A sua prática profissional inclui, entre outras áreas, *Enterprise Risk Management (ERM)*, *Strategic Risk Financing*, *Strategic Risk Management* e *Operational Risk Management*, participando como consultor principal e líder de projeto em diferentes estudos e projetos para diversas organizações públicas e privadas. É engenheiro eletrotécnico e possui diversas certificações internacionais na área da Gestão de Risco (*ARM, AIRM, Rims Fellow, RIMS-CRMP*).

As nomeações do Pedro e do Javier representam a capacidade que o Grupo MDS tem de criar oportunidades e carreiras sólidas para os seus quadros.



Grupo MDS quase duplica negócio no Brasil com compra da D'Or Consultoria

Com a aquisição da **D'Or Consultoria**, um *broker* de referência no segmento de benefícios presente em sete estados brasileiros, em maio de 2024, a MDS quase duplica a sua dimensão no mercado brasileiro e consolida a liderança na área de benefícios, passando a gerir uma carteira de mais de 8 bilhões de reais em prémios (aproximadamente 1335 mil e 200 milhões de euros). Com a integração

de cerca de 900 novos colaboradores, o Grupo passa a contar com 2.300 colaboradores a nível global.

Esta operação, que representa um investimento superior a 140 milhões de euros, junta-se a outras 12 aquisições concretizadas nos últimos cinco anos, demonstrando a importância estratégica do Brasil e da América Latina para o Grupo MDS e para o seu acionista, o Grupo Ardonagh.



Novos investimentos reforçam negócio no Brasil

No âmbito de expansão e consolidação no mercado, adquiriu ainda, em 2023, a **Unificado Corretora de Seguros**, empresa com mais de 23 de atividade especializada em programas de seguros para empresas, com foco em transferência de riscos e gestão de sinistros. Segundo Ariel Couto, CEO da MDS Brasil, a operação não só reforçou a presença na região Sul do país como trouxe “ganhos de escala, capilaridade e geração de valor para as marcas”. O ano foi ainda marcado pela compra da **Conset Corretora de Seguros**, especialista em corretagem de seguros para grandes riscos, que permitiu à MDS reforçar o seu posicionamento no segmento, passando a contar com mais 1000 clientes que representam prêmios emitidos na ordem dos 100 milhões de reais (aproximadamente 18,5 milhões de euros).

Já em 2024, completa-se a aquisição da **FFC Serviços Financeiros**, que atua no mercado desde 2008 e presta assessoria a clientes na estruturação, implementação e gestão de programas de seguros. Com uma sólida reputação, a FFC conta no seu portfólio com mais de 35 empresas e executa mais de 90 projetos em todo o país. Em 2023, gerou aproximadamente 500 milhões de reais (aproximadamente 92,5 milhões de euros) em prêmios de seguros. Esta aquisição é um passo significativo para a MDS Brasil no fortalecimento e plano de expansão no segmento de *Affinity*.



Novas aquisições em Portugal



A MDS prosseguiu a sua estratégia de expansão nacional, reforçando a sua atuação e liderança na Madeira com a aquisição da **Bónus – Mediação de Seguros** e começando a atuar no arquipélago dos Açores com o investimento na **JAPR – Sociedade de Mediação de Seguros**.

Fundada em 1998, a Bónus tem atualmente 3 escritórios, 9 colaboradores, 2 no Funchal e 1 em Câmara de Lobos. Em 2023 registou uma receita de 1,255 milhões de euros, tendo 10,5 milhões euros de prémios totais sob gestão e uma carteira com cerca de 18 mil clientes particulares e empresas.

Nos Açores, a MDS tem agora 2 escritórios na ilha de São Miguel, um em Ponta Delgada e outro em Lagoa, e integra no seu portefólio uma carteira de cerca de 2.400 milhões de euros de prémios em gestão e 4.400 clientes.

Reforçou ainda o seu portefólio com a aquisição da **Ilídio Maia Casais – Corretores de Seguros (IMC)**. Com mais de 40 anos de atividade, a IMC registou um volume de negócios superior a 500 mil euros e uma carteira de seguros na ordem dos 3,7 milhões de euros, contando com cerca de 5.500 clientes, maioritariamente empresariais.



MDS no Chile

Em 2023 o Grupo MDS deu mais um passo importante no âmbito do plano de expansão internacional com a aquisição de uma posição maioritária na corretora chilena **RSG**, uma das dez maiores corretoras do país, com mais de 20 anos de história e mais de 60 colaboradores, que irão trabalhar em articulação com a MDS Brasil. A relação com a RSG, liderada por Andrés Errázuriz, já vinha de longa data, pois esta era, desde 2016, membro da Brokerslink.

“Com a integração da RSG, o Grupo MDS dá o seu primeiro passo na expansão para a América Latina, após a nossa consolidação no Brasil. O Chile é um mercado importante e com ainda grande potencial a ser explorado e temos também a felicidade de passar a contar, no grupo, com uma equipa muito qualificada e reconhecida no mercado”, referiu José Manuel Fonseca, CEO do Grupo MDS.



Conheça melhor a RSG no artigo publicado na FULLCOVER #16



Nova parceria para o setor imobiliário

A MDS Finance, empresa do Grupo MDS especializada em consultoria de seguros para os mercados imobiliário e financeiro, estabeleceu uma parceria estratégica com a **iad**, rede multinacional de consultores imobiliários independentes, através da qual irá disponibilizar aos seus clientes e consultores acesso a uma gama abrangente de soluções de seguros, tais como acidentes de trabalho, seguros de vida, automóvel e multiriscos, proporcionando assim novas oportunidades de negócio para os consultores com a oferta de produtos complementares à sua atividade.

Os clientes da iad passam igualmente a beneficiar da oferta dos serviços da MDS Finance na gestão das suas carteiras de seguros e sinistros, bem como de uma equipa de especialistas dedicados ao aconselhamento das soluções que melhor se adequam às necessidades de cada um.

MDS Angola festeja o 10º aniversário

Em 2023, a MDS Angola comemorou os 10 anos de atividade no país num evento que decorreu em Luanda e reuniu representantes do mercado segurador angolano, entidades oficiais e o Embaixador de Portugal em Angola, Francisco Alegre Duarte. José Manuel Fonseca, CEO do grupo, aproveitou para fazer um balanço desta década da MDS Angola. Uma história de crescimento sustentado até à liderança do mercado, reforçado ao longo dos últimos anos e sempre contribuindo sempre para acrescentar valor, partilhar conhecimento e introduzir inovação. João Alvadia, CEO da MDS África, agradeceu a todos os colaboradores, clientes e parceiros por estes 10 anos de sucesso no mercado angolano.



VII Encontro Angola | Portugal

A MDS marcou presença no VII Encontro Angola | Portugal, representada por João Alvadia, CEO da MDS Africa – um evento organizado pela CCIPA – Câmara de Comércio e Indústria Portugal Angola. Como corretor líder em Angola e em Portugal, não poderíamos deixar de nos associar mais uma vez a este importante espaço de debate sobre as oportunidades de crescimento e colaboração entre os dois países.



MDS Angola prossegue investimento nas pessoas e inaugura novo escritório



O novo espaço está inserido no edifício Escom, no complexo Sky Center, localizado numa das zonas mais nobres de Luanda, concebido para oferecer as melhores condições de conforto e bem-estar a colaboradores, clientes e parceiros. A MDS Angola tem igualmente vindo a apostar numa estratégia de desenvolvimento profissional contínuo para impulsionar um melhor serviço, a colaboração e o crescimento organizacional. Destacando-se a realização do Workshop Clarity4D, uma sessão imersiva sobre temas como autoconhecimento, colaboração e comunicação em ambiente de trabalho e uma ação de formação sobre proteção de dados e segurança digital, conduzida por João Traça da sociedade de advogados Miranda & Associados.

UK-Portugal Business Awards distingue MDS e Ardonagh



Este prémio, atribuído pelo Governo do Reino Unido, reconhece o esforço empreendedor das empresas portuguesas que investem no Reino Unido e o sucesso das empresas britânicas em Portugal, celebrando também a longa e histórica aliança entre os dois países.

A cerimónia de entrega dos prémios, organizada pelo Department for Business and

Trade e pela Embaixada Britânica em Lisboa, contou com a presença do Comissário para o Comércio na Europa, Chris Barton, em representação do Governo britânico, em conjunto com a nova Embaixadora Britânica em Portugal, Lisa Bandari, tendo distinguido sete empresas portuguesas a operar no Reino Unido e 18 empresas britânicas que operam em Portugal.

MDS confirma estatuto de inovadora COTEC

Em 2024 a MDS foi distinguida, pelo terceiro ano consecutivo, com o Estatuto Inovadora COTEC, que reconhece as empresas que, pela qualidade da sua liderança, gestão e desempenho, constituem um exemplo para o país em matéria de competitividade, crescimento e criação de valor através da inovação.

Esta atribuição reflete o empenho e investimento da MDS em inovação, explorando novas tecnologias e parcerias estratégicas que têm contribuído para o crescimento e posicionamento diferenciador do grupo ao longo dos anos, criando valor para o setor e para o país.

MDSCAST, o novo podcast da MDS

A MDS Brasil entrou no mundo dos podcasts, com o lançamento do MDSCAST, um podcast inovador, dedicado a explorar uma vasta gama de tópicos relacionados com o mercado de seguros, tendências do setor e questões de importância social. Até ao momento foram lançados quatro programas em que os especialistas da MDS debatem temas atuais e relevantes como a Saúde Mental, Outubro Rosa e Novembro Azul, Edição Especial Casa José Coltro e Janeiro Branco, com convidados especiais.



Ouçá os episódios



MDS na FIDES Rio

A MDS, em colaboração com a Price Forbes e a Brokerslink, participou na 38.ª edição da FIDES Rio 2023, a Conferência Hemisférica de Seguros, um evento bianual importante para a partilha de conhecimento e networking no mercado de seguros das Américas e da Península Ibérica. O evento, que reuniu cerca de dois mil participantes, contou com a participação de speakers de renome, como Tony Blair, Luis Alberto Moreno e o Nobel da Economia, Paul Krugman.

Brasil MDS é Great Place To Work®

Esta distinção é concedida às empresas que são consideradas pelos seus próprios colaboradores como um "excelente lugar para se trabalhar".

Esta certificação reconhece o nosso ambiente de trabalho excepcional, positivo e colaborativo com oportunidades de desenvolvimento profissional através de uma cultura inclusiva e inovadora.

Assista ao vídeo e descubra como é fazer parte da equipa MDS



O FUTURO DOS SEGUROS PASSA POR AQUI

anywhere+

A solução ERP do século XXI,
em 360°, para o
Mercado das Seguradoras

randtech
computing

Tecnologia financeira
que conduz a resultados

**Desde a origem,
com o sector segurador**

Quando surgimos, em 2015, sabíamos que tínhamos muito para dar ao sector segurador - não só respondendo às suas necessidades imediatas, mas também desafiando-o para sonhar mais alto e ir mais longe.

Hoje, passados nove anos e com um ecossistema de plataformas e aplicações (pensadas especificamente para servir quem faz dos seguros a sua missão) em pleno crescimento, chegou o momento para partilharmos objectivos.

anybroker

O ERP de última geração
para a Distribuição de Seguros

Fale-nos do seu projecto



VICTORIA

Uma empresa do Grupo Segurador SMABTP

40 ANOS MDS

Parabéns pelos 40 anos!

Estamos em Portugal há 94 anos. 54 anos sem a MDS. São players de referência, como a MDS, que valorizam o mercado e o tornam mais interessante e desafiante.

Parabéns e, acima de tudo, obrigado por estes 40 anos de partilha, parceria e constantes desafios.

Juntos, continuamos a percorrer novos caminhos.

Por mais 40 anos
de sucesso...
no mínimo! 😊

victoria-seguros.pt

VICTORIA - Seguros, S.A. (NIPC 506 333 027) e VICTORIA - Seguros de Vida, S.A. (NIPC 502 821 060)

Entidades legalmente autorizadas para a exploração de seguros dos Ramos «Não Vida» e «Vida» em Portugal, registadas junto da Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões de Portugal, sob os códigos 1160 e 1096, respetivamente. Capital Social EUR 34.850.000 e EUR 8.500.000, respetivamente.

Av. da Liberdade, 200 - 1250 -147 Lisboa - Portugal. Telf. 21 313 41 00 (Custo de uma chamada para a rede fixa nacional) - Dias úteis das 08h30 às 18h30

Não dispensa a consulta da informação pré-contratual e contratual legalmente exigida.

AVLA Brasil

Somos uma seguradora global especializada em soluções financeiras com multiprodutos.

- + **70.000 PMEs** apoiadas por nossas apólices
- Top 10** na América Latina em seguros de garantia e crédito
- Presentes em **5 países**
- +**21 resseguradores** internacionais

Quer saber mais? Confira as nossas soluções:

Seguro Garantia

- Seguros Tradicionais
- Seguro Fast Claim
- Seguro Judicial
- Gestiona - Programa de fornecedores (produto exclusivo)

Seguro de Crédito

- Seguro de Crédito Interno e externo
- Single Buyer Reverse (produto exclusivo)
- Seguro de Crédito para agronegócio com foco em pessoa física

Produtos Imobiliários

- Fiança Locatícia

Seguro P&C

- Seguro Patrimonial
- Seguro Engenharia



 [somosavlabr](https://www.instagram.com/somosavlabr)

 [AVLA Brasil](https://www.linkedin.com/company/avla-brasil)

www.avla.com/br

Ampliação Fricção Forbes First
Dinamismo HighDome Exi
Liderança Irreverente Chile
CLAB Especialização Pione
Futuro MDS Re Espanha E
Diferenciação EUA Inspira
Angola Reino Unido Compr
Malta Brasil Brokerslink R
Cooper Gay FERMA PESSO
APOGERIS Ed Broking C
sonae Rigor AGERS Huma
Dedicacão FULLCOVER
Parima Jorge Luzzi Lloyd's
Suíça Colaboração Lazam E
Global RCG / Herco APOG
Liderança Espanha Criativ