

# “Somos um *broker* muito global”

Aprovada como *broker* do Lloyd's no ano passado, a MDS aposta numa oferta global de produtos e serviços, incorporando a transformação digital e os novos modelos de negócio no seu dia a dia. Como lembra o CEO do MDS Group, o mercado segurador é uma das alavancas essenciais do investimento e das economias

**No final do ano passado, a MDS foi aprovada como *broker* do Lloyd's e tornou-se a primeira empresa nacional a exercer a atividade em Londres. O que significou esta conquista?**

A praça de Londres já era bem conhecida da MDS. Em 2007 protagonizámos um dos maiores investimentos portugueses de sempre no mercado segurador externo, entrando no capital da Cooper Gay (hoje Ed.), um grande *broker* de resseguros londrino, ele próprio um Lloyd's *broker*, onde chegámos a deter 32% e onde ainda hoje mantemos uma participação.

No ano passado foi a própria MDS Portugal que foi admitida como Lloyd's *broker*, o que nos permite negociar diretamente com o Lloyd's, mercado que apenas trabalha com *brokers* admitidos. Atualmente é um pequeno grupo de cerca de 300 entre as muitas dezenas de milhar de corretores existentes em todo o mundo.

A qualidade de Lloyd's *broker* tem um enorme significado para nós, tanto pelo referido acesso direto ao maior mercado especializado de seguros do mundo, como pelo

que representa em credibilidade, reputação e visibilidade para a MDS. É igualmente importante para Portugal, porque passa a ter um operador que pode apoiar qualquer outro corretor ou seguradora no acesso ao Lloyd's.

**Como evoluiu a vossa oferta de produtos/serviços no último ano? Houve alguma aposta estratégica?**

Temos uma oferta global de produtos e serviços e podemos apoiar uma empresa em todo o seu espectro de riscos e nas mais variadas geografias. Eu diria que o *cyber risk* é inevitavelmente um caminho estratégico, pela importância que assume para as empresas, mas temos soluções para qualquer cliente. Os benefícios flexíveis, os seguros tradicionais, as soluções para novos riscos, etc., são áreas onde a MDS tem vindo a liderar o mercado, seja na disponibilização de soluções inovadoras, seja na partilha de conhecimento com os clientes e o mercado.

Nascemos em Portugal há mais de 30 anos e desde então a nossa determinação fez-nos sempre ir mais longe. Apos-támos em especialização e



José Manuel Dias da Fonseca  
CEO MDS Group



conhecimento, numa rede internacional, em pessoas e em tecnologia. Inovámos, crescemos e tornámo-nos num grupo multinacional especialista em consultoria e gestão de seguros e risco.

Hoje temos a vantagem de estar presente em cerca de 100 países, seja diretamente ou através das nossas participadas, como é o caso da Brokerslink, uma empresa global de corretagem que gere uma rede de *brokers* a nível mundial.

### **Estão mais focados nos clientes empresariais ou particulares?**

Temos uma matriz de *broker* corporativo dedicado às empresas, mas desde cedo, e nomeadamente através de uma política muito ativa de programas de afinidade, desenvolvemos uma base cada vez maior de clientes individuais, onde queremos continuar a crescer. Por exemplo, fizemos o lançamento da Seguros Continente em 2008, absolutamente pioneiro, que hoje é uma das principais operações de seguro direto em Portugal.

Assim, podemos dizer que somos um *broker* muito global: muito fortes no setor empresarial, grandes empresas, PME, mas também no segmento do consumo. Equilibra muito o nosso negócio e num mercado com a dimensão do português é importante para podermos continuar a crescer e a manter a nossa posição de líder, que já vem desde 2006.

### **Como encaram as novas tecnologias e a transformação digital?**

Desde há alguns anos temos investido fortemente em tecnologia e na transformação digital, o que nos coloca na vanguarda do setor em Portugal. A transformação digital está a permitir-nos ser mais ousados, possibilitando que hoje as vendas através do canal *Internet/contact center* representem já uma fatia expressiva, que tende a aumentar consideravelmente.

### **Que novas e inovadoras soluções digitais disponibilizam?**

A nossa aposta na área digital é consistente e tem permitido cimentar a nossa posição de liderança e perfil de inovação. Por exemplo, disponibilizamos aos clientes corporativos um portal de primeira linha, o Proximity, que é uma referência

## **“Temos uma oferta global e podemos apoiar uma empresa em todo o seu espectro de riscos e nas mais variadas geografias.”**

tanto em tecnologia como na equipa associada, toda ela focada nesta transformação e liderada por um diretor digital. Investimos igualmente na criação de uma forte cultura digital junto dos colaboradores e chefias, promovendo a abertura a novos modelos de negócio e de processos.

Ou seja, ao nosso *know-how* estamos a aliar tecnologias *state-of-the-art*, para uma gestão de seguros e riscos eficiente. Para isso fazemos coincidir inovação com a criação de novas soluções, produtos e ferramentas. Outro exemplo disso é a plataforma FlexBen, uma solução *online* inovadora que agiliza a gestão administrativa de atribuição de benefícios flexíveis. Os colaboradores dos nossos clientes ganham total autonomia na gestão dos seus planos de benefícios de seguros individuais e outras compensações, num processo simples e intuitivo, auxiliado por um simulador *online* que permite otimizar e personalizar cada plano.

### **Qual a estratégia da MDS? Como esperam continuar a crescer?**

A MDS Portugal cresceu sempre a dois dígitos, mesmo nos anos de crise. Este sucesso deveu-se ao facto de termos desenvolvido sempre novas linhas de negócios, serviços e produtos e novos modelos de distribuição.

Em Portugal, privilegiamos o crescimento orgânico, apesar de estarmos

## **“[...] Desenvolvemos uma base cada vez maior de clientes individuais, onde queremos continuar a crescer.”**

atentos e disponíveis para aquisições que acrescentem valor à empresa. Ainda recentemente adquirimos a maioria do capital de um importante *broker* do mercado. Em África, e em particular em Angola, temos vindo a crescer de forma significativa, tendo arrancado com uma operação em Moçambique no ano passado.

No Brasil, onde somos um dos maiores *brokers* do mercado, com cerca de 400 colaboradores e 10 escritórios, temos uma ambição grande de crescimento tanto orgânico como por aquisição. Trata-se de uma enorme economia, de um mercado que conhecemos bem e ainda muito fragmentado.

### **Mantêm a aposta estratégica na internacionalização? Quais as geografias mais importantes para o negócio?**

Do ponto de vista de expansão, os nossos planos são reforçar a nossa presença em Espanha, onde atuamos em *joint-venture* com um parceiro francês, mas especialmente em África, alargando a nossa presença para além do espaço lusófono.

### **Em que medida o setor segurador é estrutural para o desenvolvimento das sociedades, como já referiu diversas vezes?**

O seguro é uma das alavancas essenciais do investimento e das economias. É um dos maiores garantes da sustentabilidade das economias, ao proporcionar segurança e futuro às empresas e às pessoas. É um cálculo que está por fazer, mas, se pensarmos bem no valor dos capitais seguros a nível mundial – muitos milhares de milhões de euros – e no montante de indemnizações pagas todos os anos, daria para perceber a importância absolutamente estrutural desta atividade nas sociedades e nas economias.

### **Globalmente, como analisa o desempenho do mercado segurador em Portugal? O que urge mudar?**

O mercado português é um mercado maduro e desenvolvido. Creio que o grande desafio é mesmo a transformação digital e adaptação às novas correntes de negócio, onde me parece que o peso *legacy* ainda é muito forte.