



# 1984—2009

# 25 ANOS MDS

## 25 YEARS MDS

Um operador  
global na área  
dos seguros

A global operator in  
the insurance area

**“O nosso sucesso só foi possível graças ao empenho e dedicação da equipa MDS, e dos Parceiros que nos têm acompanhado.”**

José Manuel Fonseca, CEO MDS

A MDS, ao longo dos seus 25 anos, tem pautado a sua actuação pela inovação e busca constante da melhoria no serviço prestado aos seus clientes.

Se o início da sua história em 1984 começou com o “simple” objectivo de gerir os seguros do Grupo Sonae, a sua actuação e reconhecimento profissional depressa converteram a MDS numa referência, no mercado português e a nível internacional.

Um percurso construído com o apoio de uma vasta equipa e de prestigiados parceiros.

***“Our success has only been possible thanks to the commitment and dedication of the MDS team, and of the partners who have worked with us.”***

José Manuel Fonseca, CEO MDS

MDS's performance has been marked throughout 25 years, by innovation and a constant drive to improve the service provided to its clients.

Although its history began in 1984 with the “simple” aim of managing the Sonae Group insurances, its performance and professional reputation quickly turned MDS into a key player in the Portuguese market and in the international arena.

This accomplishment was achieved thanks to the support of a large team and distinguished partners.



José Manuel Fonseca

## 1984/01/25

• Nasce a MDS – Sociedade Mediadora de Seguros, Lda., com o objectivo de gerir os seguros do Grupo Sonae em Portugal.

• *Foundation of MDS – Sociedade Mediadora de Seguros, Lda., with the aim of managing the Sonae Group's insurances in Portugal.*

## 1987

• Transformação em Sociedade Anónima.

• *Transformation into a Limited Company.*

## 1992

• Autorização para actuar como corretor de seguros.

• *Authorisation to operate as an insurance broker.*

## 1997

• Alargamento do âmbito de actuação ao mercado “não-Sonae”.

• *Broadening of the scope of operations to the “non-Sonae” market.*

• Desenvolvimento dos primeiros trabalhos em conjunto com uma conhecida empresa suíça na área da gestão e auditorias de risco, a RM – Risk Management.

• *Development of the first projects in partnership with a well-known Swiss company in the risk management and audit area, RM – Risk Management.*



## 2000

• Constituição da resseguradora cativa do Grupo Sonae: a **Sonae Re**, assegurando, desde então, a sua gestão e controlo. A Sonae Re têm-se revelado um instrumento decisivo na gestão e arquitectura dos seguros do Grupo.

• *Establishment of the Sonae Group's captive reinsurer: **Sonae Re**, ensuring its management and control ever since. Sonae Re has proved to be a crucial instrument in the management and architecture of the Group's insurances.*

• Reestruturação da Comissão Executiva da MDS com a entrada de José Manuel Fonseca, profissional com uma carreira bastante diversificada e consolidada essencialmente no mundo financeiro, e de Adelino Pereira, detentor de uma sólida e incontestável experiência de mais de 40 anos na área dos seguros.

• *Restructuring of MDS Executive Board with the entry of José Manuel Fonseca, a professional with a substantially diversified career, mainly in the financial world, and Adelino Pereira, who has over 40 years of sound and solid experience in the insurance area.*

• Início da parceria com a Lazam, importante corretor brasileiro passando a operar nesse mercado, nomeadamente para acompanhar as empresas suas Clientes que se internacionalizavam para o Brasil.

• *Beginning of the partnership with Lazam, an important Brazilian broker now starting to operate in this market, in particular in order to provide assistance to client companies which were spreading to Brazil.*



## 2001

• A Sonae assumiu uma posição de referência no capital de um inovador corretor francês especializado na concepção e distribuição de apólices de massa, a **FIRSTASSUR**.

• *Sonae acquired a major position in the capital of **FIRSTASSUR**, an innovative French broker specialised in the design and distribution of wholesale policies.*

• Criação da área de negócios de Seguros de Afinidade.

• *Creation of the Affinity Insurance business area.*



## 2002

• Joint venture no Brasil com o Grupo Suzano, dando origem à LAZAM | MDS Corretora e Administradora de Seguros, Lda., hoje o 3º maior broker brasileiro.

• *Joint venture in Brazil with the Suzano Group, creating LAZAM | MDS Corretora e Administradora de Seguros, Lda., now the third largest Brazilian broker.*

## 2003

• Reforço da presença em França com a entrada no capital da **Pérouse-Mds**, prestigiado broker de Lyon.

• *Strengthening of MDS presence in France through the acquisition of a holding in **Pérouse-Mds**, a respected Lyon-based broker.*

## 2004

- Alargamento do âmbito de actuação através da aquisição da **MSE**, Mediadora de Seguros, passando a contar com escritórios em Lisboa e Coimbra.
- Acordo de parceria com a **ARTAI**, importante corretor espanhol.
- Criação da rede internacional de corretores **Brokers Link**.

- *Enlargement of the scope of operations through the acquisition of **MSE**, Mediadora de Seguros, along with offices in Lisbon and Coimbra.*
- *Partnership agreement with **ARTAI**, an important Spanish broker.*
- *Creation of the **Brokers Link** international network.*



## 2006

- Organização do 1º seminário técnico subordinado ao tema "Seguros de Construção: Gestão e Transferência de Risco".

- **MDS** passa a disponibilizar gratuitamente a todos os seus clientes o **MDS24auto** serviço que garante a assistência em caso de acidente automóvel, desde o momento da sua ocorrência até à conclusão do processo, 24/24 horas, todos os dias do ano.

- Organização da 8ª **Brokers Link Meeting** que assinala o alargamento da rede ao mercado asiático e aos países de Leste.

- *Organisation of the first technical seminar on the subject of "Construction Insurance: Risk Management and Transfer".*

- ***MDS** provides all its clients, free of charge, with **MDS24auto** — a service that guarantees assistance in the event of an automobile accident from the moment of its occurrence to the conclusion of the process, 24 hours a day every day of the year.*

- *Organisation of the 8<sup>th</sup> **Brokers Link Meeting**, marking the enlargement of the network to the Asian market and the Eastern countries.*



## 2008

- Consolidação da posição no capital da **Cooper Gay**.

- Criação da área de Responsabilidades e Linhas Financeiras.

- Organização, em conjunto com a **E.Value**, da Conferência "Liability Asset: Responsabilidade Ambiental & Garantias Financeiras".

- Lançamento da **Seguros Continente**, uma parceria entre a **MDS** e a **Sonae Distribuição**.

- *Consolidation of the holding in **Cooper Gay**.*

- *Creation of the Civil Liabilities and Financial Lines area.*

- *Organisation, together with **E.Value**, of the "Liability Asset: Environmental Liability and Financial Guarantees" Conference.*

- *Launch of **Seguros Continente**, a partnership between **MDS** and **Sonae Distribuição**.*



Paula Rios

## 2005

- Reforço da Comissão Executiva da **MDS** com a entrada de Paula Rios, reputada profissional com mais de 20 anos de experiência no sector segurador.

- Aquisição dos corretores **Unibroker** e **Becim**, a maior operação de consolidação do sector de corretagem em Portugal, que se traduziu na obtenção da liderança de mercado.

- A **MDS**, em conjunto com os parceiros da **Brokers Link**, estreia-se no **Ferma Fórum** organizado pela Federation of European Risk Management Association, importante evento que contou com a presença de reputados profissionais de seguros de todo o mundo.

- *Reinforcement of the **MDS** Executive Board with the entry of Paula Rios, a highly regarded professional with over twenty years of experience in the insurance sector.*

- *Acquisition of brokers **Unibroker** and **Becim**, the largest consolidation operation in the brokerage sector in Portugal, thereby achieving market leadership.*

- ***MDS**, in conjunction with its **Brokers Link** partners, makes its debut at the **Ferma Forum** organised by the Federation of European Risk Management Associations, an important event attended by respected insurance professionals from all over the world.*



FERMA Forum- Stand Brokers Link

## 2007

- **Sonae** assume posição de referência no capital da **Cooper Gay**, actualmente 5º maior broker de resseguro do mundo. Este foi o maior investimento, de sempre, do sector segurador português no estrangeiro.

- Criação da área de Seguros de Pessoas e Pensões, e da área de Riscos Industriais, Construção e Gestão de Risco.

- Inauguração da nova Loja.

- ***Sonae** acquires a significant holding in **Cooper Gay**, currently the fifth largest reinsurance broker in the world. This has been the Portuguese insurance sector's largest ever foreign investment.*

- *Creation of the Personal Insurance & Pensions area, and of the Property, Engineering and Risk Management area.*

- *Inauguration of the new shop.*

## 2009

- Fusão das redes internacionais **Brokers Link**, **Alinter** e **PanAsian Alliance**.

- Lançamento do **Traveller** e do **Protector**, os primeiros produtos com marca **MDS** dirigidos ao segmento empresarial.

- Criação da Direcção de Crédito e Riscos Financeiros.

- Reforço da Comissão Executiva com a entrada de Adriano Ribeiro, quadro de topo do Grupo **Sonae**, com uma vasta experiência na área financeira.



Adriano Ribeiro

- *Merger of the **Brokers Link**, **Alinter** and **PanAsian Alliance** international networks.*

- *Launch of **Traveller** and **Protector**, the first **MDS** brand products aimed at the corporate segment.*

- *Creation of the Credit and Financial Risks Department.*

- *Strengthening of the Executive Board with the entry of Adriano Ribeiro, a top manager in the **Sonae** Group with a vast experience in the financial area.*



## Belmiro de Azevedo

SONAE CEO

A MDS nasceu para criar uma competência, isto é, 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, tendo esta operação consistido, à época, num investimento de 15 mil contos (€ 75.000).

Posteriormente, a MDS internacionalizou as suas actividades e, mais recentemente, globalizou-se e transformou-se no maior broker nacional ([www.mds.pt](http://www.mds.pt)).

O sucesso da empresa teve a ver com a competência do gestor principal durante vários anos, o Sr. Cerdoura Marques, amigo da família Azevedo, gestor da Mutualidade/Fidelidade, a que se seguiu o Dr. José Araújo e Silva e, mais recentemente o Dr. José Manuel Fonseca que, com trabalho de grande qualidade, constituiu um grupo de gestores de topo e ganhou responsabilidade internacional para liderar um ambicioso programa de globalização.

*MDS was begun in order to master a skill; that of understanding the complexity of family property insurance contracts.*

*Later, it evolved into a business related universe as it included the Sonae companies universe, an operation consisting of a €75,000 investment at the time.*

*Later still, MDS rolled out its activities internationally, and more recently went global, transforming itself into the largest broker in the country ([www.mds.pt](http://www.mds.pt)).*

*The company's success was due to the skill of the Head Manager of several years, Cerdoura Marques, a friend of the Azevedo family and manager of Mutualidade/Fidelidade, who was followed by José Araújo e Silva and more recently by José Manuel Fonseca, who, with a high quality work, has gathered a group of top managers, thus gaining responsibility internationally for leading an ambitious globalisation programme.*



## Pedro Penalva

DIRECTOR GERAL AIG PORTUGAL  
AIG PORTUGAL GENERAL MANAGER

Em Portugal é quase universalmente aceite, e objecto de pouca controvérsia, que o futuro das Empresas Portuguesas irá fundamentalmente passar pela sua capacidade de se internacionalizarem e assim aceder a mercados que, pela sua dimensão e oportunidades, poderão sustentar a criação de valor para accionistas, colaboradores e restantes stakeholders das organizações.

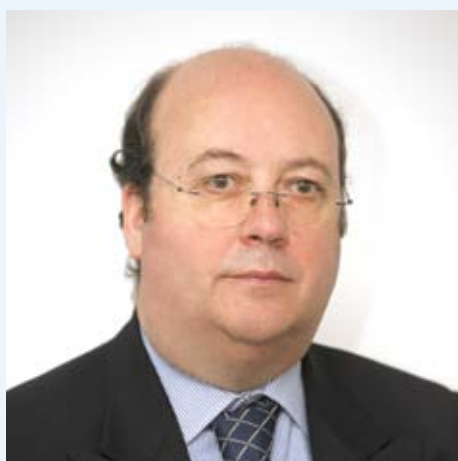
Por maioria de razão, também para o desenvolvimento do sector segurador Português é importante existirem organizações que procurem criar escala e dimensão internacional e assim criar uma base de competências e experiência que, irá não só beneficiar a própria Organização, como o mercado na sua globalidade.

O projecto que, desde há alguns anos, a MDS se encontra a promover e desenvolver, consubstanciado na rede Brokers Link, tem assim uma enorme relevância para as Empresas Portuguesas as quais passam a contar com um parceiro que, para além da capacidade de serviço local, tem também um conhecimento do enquadramento legal, fiscal e regulatório dos diversos mercados, factores críticos no âmbito de um processo de expansão geográfica e consequente implantação num País terceiro.

*In Portugal it is almost universally accepted and almost undisputed that the future of Portuguese companies will basically hinge on their capacity to internationalise and thus have access to markets which, due to their size and opportunities, can sustain the creation of value for shareholders, employees and the organisations' other stakeholders.*

*Indeed, the development of the Portuguese insurance sector depends on the existence of organisations that aspire to be international in their scale and size and thereby create a base of skills and experience from which both the organisation itself and the market as a whole will benefit.*

*The project that MDS has been promoting and developing for a number of years, in the form of the Brokers Link network, is therefore enormously important for Portuguese companies, which now have a partner with both the capacity for local service and knowledge of the legal, fiscal and a regulatory framework of the various markets. These are critical factors in a process of geographical expansion and consequent establishment in a third country.*



## Miguel Monteiro

DIRECTOR - DIRECÇÃO DE CORRETORES E GRANDES CLIENTES NORTE - FIDELIDADE-MUNDIAL

DIRECTOR - NORTH BROKERS AND CORPORATE CLIENTS DIRECTION - FIDELIDADE-MUNDIAL

E já passaram 25 anos. Tenho acompanhado a MDS pessoal e profissionalmente e assistido ao seu desenvolvimento numa forma tão natural, quicá, sem o devido relevo. Neste pedido de reflexão que me solicitam dei comigo na foz do Rio Douro desta bela cidade do Porto, sede da empresa, a imaginar que tal e qual este rio que nasce na Serra de Urbião em Espanha num pequeno riacho e se apresenta poderoso e caudaloso ao desaguar no Atlântico, também a MDS teve o seu início, nos anos 80, numa mediadora individual que deu origem à MDS, uma Sociedade por Quotas, porventura ainda de características familiares, mas rapidamente se transformou na Sociedade Anónima que é hoje e a líder do mercado nacional e uma referência em termos internacionais.

Foi por esta altura que tive os meus primeiros contactos em termos de assistência comercial. Recordo bem os objectivos que sabia terem sido definidos ao mais alto nível do Grupo Sonae: “Prestar uma boa assistência ao Grupo”.

Durante cerca de uma década esta foi a política da empresa, acompanhando e dando suporte na sua área ao crescimento do Grupo Sonae, muito diversificado, mas também muito dinâmico e extraordinário.

Obviamente que o resultado foi também um grande desenvolvimento da MDS que teve no reforço dos seus recursos humanos, muito qualificados, uma grande vantagem concorrencial que permitiu para além da sua consolidação, uma nova etapa de crescimento por aquisições de carteiras e o aproveitamento de sinérgias nomeadamente na Área de Distribuição e um alargamento do seu negócio para fora do Grupo na captação de Particulares. A imagem do Grupo Sonae e o peso da carteira foram os factores importantes e de grande inovação, que facilitaram o estabelecimento de Protocolos com as Seguradoras neste segmento e com

ganhos e mais valias relevantes para todos.

Não obstante e no início do Século ocorre aquela que porventura é a mais significativa etapa desta Empresa, a internacionalização com a entrada no Mercado Ressegurador através de um Broker de Resseguro. Para além de facilitar a gestão da carteira de seguros do Grupo que também já há muito se expandira no estrangeiro, aspecto sempre presente e relevante, permite a negociação de melhores condições, novos produtos e acesso aos mais altos valores de conhecimento que muito valorizam e prestigiam a MDS.

Este desenvolvimento de sucesso é conseguido, mais uma vez, com uma política rigorosa de selecção de recursos humanos não só qualificados mas também já muito especializados e revela a influência e a impressão digital muito forte do actual CEO que sem dúvida trouxe à MDS a componente de modernidade e a ousadia necessária que justifica este êxito em tão pouco tempo e que lhe dá a liderança do mercado nacional e a presença praticamente em todo o Mundo através da rede de corretores Brokers Link.

Sem paralelo no mercado nacional de corretores, com um quadro de cerca de 100 pessoas, é na consultadoria que mais se distingue, nomeadamente em Gestão de Riscos, Riscos Financeiros, Riscos de Engenharia, Gestão de Sinistros, entre outros.

Por último uma referência pessoal, nestes 25 anos também me sinto beneficiado e enriquecido e tenho a certeza que a minha carreira não seria seguramente a mesma se não tivesse tido a “sorte” de ter feito algum deste caminho na vossa companhia.

O que será a MDS daqui por outros 25 anos? Não me atrevo a sugerir.

*Twenty-five years have already passed. I have followed MDS personally and professionally and witnessed its development in such a natural way that I have perhaps overlooked its true importance. In response to this request for a reflection, I found myself near the mouth of the River Douro in the beautiful city of Oporto, the company's headquarters, imagining that, just as the source of this river, a small stream in the Sierra de Urbión in Spain, that becomes strong and mighty as it flows into the Atlantic, so in the 1980s MDS grew from an individual brokerage into a partnership which, though still possibly with a “family owned company” characteristics, has been quickly transformed into the public limited company that it is today – the national market leader and a major international player.*

*It was at this time that I had my first contacts in terms of commercial assistance. I well remember the aims that I knew had been defined at the highest level in the Sonae Group: “Provide good service to the Group”.*

*For about a decade this was the company's policy, working and contributing in its area to the growth of the Sonae Group, very diversified but also very dynamic and quite extraordinary.*

*Of course this also had as a result in the considerable growth of MDS; the reinforcement of its highly qualified human resources gave it a major competitive edge that allowed it to consolidate and embark on a new stage in its growth by acquiring portfolios and exploiting synergies, especially in the distribution area, and to expand its business outside the Group by attracting private clients. The Sonae Group image and the weight of the portfolio were the important, very innovative factors that led to protocols with the insurers in this segment and to significant gains and added value for all concerned.*

Nevertheless, possibly the most significant stage in the company's history occurred at the beginning of the century – internationalisation by entering the reinsurance market through a reinsurance broker. Besides facilitating the management of the Group's insurance portfolio, which had long been expanding abroad – an ever-present and important point – this led to the negotiation of better conditions, new products and access to the highest levels of knowledge, greatly enhancing and adding to MDS reputation.

This successful development has once again been achieved through a rigorous policy of selection of human resources who are not only qualified but also highly specialised. It reveals the influence and very strong fingerprint of the current CEO, who undoubtedly brought to MDS the component of modernity and the necessary boldness that explains this rapidly achieved success and provides it with its market leadership and presence practically all over the world, through the Brokers Link network.

Matchless in the national brokerage market, with a staff of over 100, it is the most outstanding consultancy, particularly in the areas of Risk Management, Financial Risks, Engineering Risks, Claims Management and others.

At last, on a personal note, during these 25 years I have felt benefited and enriched, and I am certain that my career would not have been the same if I had not had the “luck” to have contributed in some way to your company's progress.

What will MDS be in 25 year's time? I cannot venture a guess.



## Adelino Pereira

ADMINISTRADOR NÃO-EXECUTIVO MDS  
NON-EXECUTIVE DIRECTOR OF MDS

A história da MDS é, desde a sua fundação, uma história de sucesso, primeiro por ser SONAE, e a partir do ano 2000, pela vertiginosa sucessão de acontecimentos que transformam a pequena empresa que era, no maior corretor a operar no mercado português que é hoje.

Muito mais importante do que a posição de liderança adquirida é a panóplia de instrumentos de que hoje a MDS dispõe – quadros técnicos de excelência, que fazem inveja aos maiores operadores do mercado, seguradores incluídos, uma rede de parceiros nacionais e internacionais cirurgicamente construída, onde a Brokers Link será a componente com maior notoriedade, a tecnologia instalada, essencial numa actividade como a seguradora e muito especialmente no corretor e, finalmente, o nível de serviço ao cliente alcançado, na verdade a causa e a consequência do investimento efectuado nas pessoas, na rede e na tecnologia.

*MDS has been a story of success since its foundation, firstly because it is Sonae, and from the year 2000 onwards, because of the spectacular succession of events that have transformed the small company that it was into the largest broker operating in the Portuguese market that it is today.*

*Much more important than the leading position achieved is the panoply of instruments that MDS now has – excellent technical staff, the envy of the market's largest operators, including insurers, a surgically constructed network of national and international partners (Brokers Link being the most renowned component), installed technology (essential in a business like insurance, especially for brokers) and, finally, the level of client service achieved, which is in fact the cause and the consequence of the investment made in people, in the network and in technology.*



## Fernando Nunes

CONSULTOR - DIRECTORIA-ADJUNTA  
CONSULTANT - DEPUTY DIRECTION

Quis o Destino premiar-me com a oportunidade que tive de conviver de perto com o êxito da fixação da MDS no Brasil, permitindo-me em 2000, com a valiosa participação de José Manuel Fonseca, apresentá-la ao mercado, destacando o particular prestígio e ética de procedimentos com que então estava iniciando a sua actividade apoiada num back-of ce de dois anos contratado com a Lazam.

Daquele estreito convívio e solidariedade de princípios, resultou a natural formação da actual LAZAM | MDS que hoje ocupa o terceiro posto do competitivo mercado brasileiro da assessoria em seguros e nele se destaca pela agilidade com que tem sido capaz de responder com eficiência à crescente demanda dos seus clientes.

Sou de opinião que o êxito desta primeira internacionalização da MDS foi pedra fundamental para o entusiasmo com que posteriormente foram criados os sólidos alicerces em que a Brokers Link hoje se ergue.

*Destiny has decided to reward me with the opportunity to be closely involved with the success of the foundation of MDS in Brazil. In the year 2000, with the valuable help of José Manuel Dias da Fonseca, I was able to present it to the market and to highlight the particular prestige and procedural ethics inherent in its beginning, supported by a two-year back of ce contract with Lazam.*

*This close association and solidarity of principles resulted in the natural formation of the present LAZAM | MDS, which now ranks third in the competitive Brazilian insurance consultancy market, where it is distinguished by its agility in responding efficiently to its clients' increasing demands.*

*In my opinion the success of MDS's first step towards internationalisation was an essential basis for the enthusiasm that created the solid foundations on which Brokers Link now stands.*