



S.Paulo

LAZAM | MDS

Estratégia de crescimento acelerado

Accelerated growth strategy

Enquanto muitas empresas frearam os investimentos em razão da crise econômica mundial, os grupos SONAE e o brasileiro Suzano mantiveram sua estratégia de franca expansão na gestão da LAZAM | MDS, da qual ambos são acionistas. Uma das maiores corretoras de seguros do Brasil, a LAZAM | MDS anunciou no primeiro trimestre de 2009 duas importantes aquisições, que fizeram a companhia dobrar de tamanho. Com a compra da ADDmakler Seguros, importante corretora da região Sul do País, e da Miral, do Rio de Janeiro, a empresa alcançou prêmios da ordem de R\$ 600 milhões, equivalentes a quase US\$ 300 milhões.

O plano de crescimento sustentado da LAZAM | MDS teve início em 2002, quando foi formada a joint-venture entre a Suzano (que detém 55% das ações) e o Sonae (45%). A partir de 2004 foram realizadas sete aquisições de corretoras que possibilitaram à empresa ampliar significativamente seu leque de produtos, serviços e número de clientes, que atualmente chegam a 500 companhias de grande porte, 8.500 pequenas e médias empresas e 700 mil clientes individuais.

Criada em 1976 pelo Grupo Suzano, a LAZAM Corretora de Seguros era inicialmente focada em riscos corporativos – segmento que ainda é um dos principais negócios da companhia. Atualmente, graças à expertise das empresas adquiridas, a LAZAM | MDS conta também com uma importante atuação nos segmentos de veículos, patrimônio pessoal, responsabilidades, e benefícios (gestão de saúde, odontológico, previdência privada, seguro viagem e vida).

While many companies have curbed investment due to the world economic crisis, SONAE and the Brazilian Suzano groups have maintained their strong expansion strategy in the management of LAZAM | MDS, of which they are both shareholders. In the first quarter of 2009, LAZAM | MDS, one of the largest insurance brokers in Brazil, announced two important acquisitions, doubling the size of the company. The purchase of ADDmakler Seguros, a major broker in the south of Brazil, and Miral, in Rio de Janeiro, enabled the company to obtain premiums of around BRL 600 million, equivalent to nearly USD 300 million.

LAZAM | MDS's sustained growth plan dates from 2002, when the joint venture between Suzano (with 55% of the shares) and Sonae (45%) was formed. Since 2004 there have been seven acquisitions of brokers, allowing the company to increase significantly its range of products and services. Client numbers have risen to 500 large companies, 8,500 small and medium-sized enterprises and 700 thousand individuals.

Established by the Suzano Group in 1976, LAZAM Corretora de Seguros initially focused on corporate risks – a segment that is still one of the company's main business areas. Thanks to the expertise of the companies acquired, LAZAM | MDS is now a major operator in other segments: motor vehicle, personal property, liabilities and benefits (health management, dental, private welfare, travel and life insurance).

Com a compra da ADDmakler, em Janeiro deste ano, depois de mais de um ano de negociações, a companhia incorporou novas especializações, como siderurgia e alimentos. Sediada em Blumenau, no Estado de Santa Catarina, a ADD possui 22 anos de atuação no País e é uma das maiores corretoras da região Sul. Só em veículos, a carteira chega a 30 mil clientes. Já com a aquisição da Miral, anunciada em Fevereiro, a empresa ganhou também expertise em resseguros, importante mercado recém-aberto no Brasil. Hoje, mais de 50 resseguradoras estão autorizadas a operar neste ramo no País, sendo que a primeira delas foi a inglesa Lloyd's, com a qual a Miral atuava em parceria.

Os serviços oferecidos pela companhia incluem: consultoria em seguros, resseguros e riscos; análise, elaboração e implantação de programas de seguros e resseguros; auditoria de políticas de seguros e riscos; manutenção, atualização e acompanhamento da evolução dos riscos; programas de gerenciamento de riscos; terceirização de departamento de seguros; assessoria nas reclamações e processos de sinistros; e consultoria em planos de benefícios.

“A trajetória de sucesso da LAZAM | MDS se dá pela capacidade de inovação e busca pela excelência herdada dos seus principais acionistas, e também por sua equipe altamente comprometida e dedicada”, afirma o presidente Eduardo Bom Angelo. Atualmente, a corretora possui um total de 430 colaboradores, com sede em São Paulo e escritórios em outros oito Estados brasileiros.

A atuação da empresa ultrapassa as fronteiras do País por meio de parcerias com as mais importantes redes internacionais de corretores de seguros, espalhadas pelos cinco continentes – a Brokers Link (pertencente à MDS e presente em países da Europa, Ásia e América), a UNIBA Risk Solution Partners (110 países) e a Alinter, uma das maiores redes de corretoras da América Latina. Com esses parceiros globais, a corretora tem condições de oferecer um elevado padrão de atendimento e serviços no mundo todo. Além disso, a troca de informações entre as empresas associadas é uma oportunidade de geração de novos negócios e possibilita o acompanhamento, em tempo real, das notícias e mudanças nos mercados de seguro e resseguro.

À frente da LAZAM | MDS desde Agosto de 2008, Bom Angelo promoveu no final do ano passado uma reestruturação interna para dar suporte ao processo de crescimento da companhia. Além da divisão em três unidades de negócios (Auto e Riscos Pessoais, Benefícios e Riscos Corporativos), que teve como objetivo dar mais autonomia à gestão de cada área, foi criado um Comitê Executivo que será responsável por definir, em conjunto, as estratégias da organização. A atuação internacional também foi reforçada com a criação da coordenadoria de alianças comerciais, que passou a ser responsável pelo relacionamento com clientes da Plataforma Portuguesa e com a Brokers Link. A gestão da empresa foi reforçada com a entrada de profissionais oriundos de diversas organizações.

Para 2009, o presidente da LAZAM | MDS vê dois importantes desafios: o primeiro é ajustar a empresa em termos de gestão de pessoas, tecnologia e processos, já que a organização dobrou de tamanho com as duas recentes aquisições. “E o segundo desafio, não menos importante, será gerir o negócio de forma transparente, moderna e eficaz para que a companhia possa enfrentar o período de crise econômica da melhor forma possível e manter sua linha de crescimento”, afirma Bom Angelo. A projeção da companhia é de expansão dos prêmios em cerca de 17% este ano.

The purchase of ADDmakler in January this year, after more than a year of negotiations, allowed the company to incorporate new specialisations such as siderurgy and foodstuffs. Based in Blumenau in the state of Santa Catarina, ADD has been operating in Brazil for 22 years and is one of the largest brokers in the south of the country. It has a portfolio of 30 thousand clients in the vehicle segment alone. With the announcement in February of the acquisition of Miral, the company has also gained expertise in reinsurance, an important market that has recently opened up in Brazil. Today there are over 50 authorised reinsurers in Brazil; the first of these was Lloyd's of London, Miral's former operating partner.

The services offered by the company include: consultancy on insurance, reinsurance and risk; analysis, development and set-up of insurance and reinsurance schemes; maintenance, updating and monitoring of the evolution of risks; risk management schemes; insurance department outsourcing; advice on loss claims and processes; and consultancy on benefit plans.

“LAZAM | MDS's success is due to the capacity for innovation and pursuit of excellence it inherited from its main shareholders, as well as to its highly committed and dedicated team”, says its chairman, Eduardo Bom Angelo. The brokerage now has a total of 430 employees, with a head office in São Paulo and branches in eight other Brazilian states.

The company's operations extend beyond the borders of Brazil through partnerships with the major international insurance broker networks across five continents – Brokers Link (belonging to MDS and operating in countries in Europe, Asia and the Americas), UNIBA Risk Solution Partners (110 countries) and Alinter, one of the largest broker networks in Latin America. These global partnerships allow the company to offer a high standard of service throughout the world. Furthermore, the exchange of information among the affiliated companies is an opportunity to generate new business and makes it possible to monitor, in real time, the news and changes in the insurance and reinsurance markets.

Bom Angelo, the head of LAZAM | MDS since August 2008, led an internal restructuring drive at the end of last year to support the company's growth process. In order to grant more autonomy to the management of each area, the company was divided into three business units (Motor Vehicle and Personal Risks, Benefits and Corporate Risks). An Executive Committee was set up; it will be responsible for defining the organisation's strategies. International operations were also bolstered by the establishment of the coordinating body for commercial alliances, which is now responsible for relations with the “Portuguese Platform” and Brokers Link clients. The company's management was strengthened by the admittance of professionals from various organisations.

The LAZAM | MDS chairman foresees two important challenges for 2009. The first is to overhaul the company's personnel management, technology and processes, since the organisation has doubled in size with the two recent acquisitions. “And the second, but no less important challenge, will be to manage the business in a transparent, modern and effective manner, so that the company can face the period of economic crisis in the best possible way and continue on the path towards growth”, says Bom Angelo. The company forecasts an increase in premiums of around 17% this year.

“...gerir o negócio de forma transparente, moderna e eficaz para que a companhia possa enfrentar o período de crise econômica da melhor forma possível e manter sua linha de crescimento.”

“...manage the business in a transparent, modern and effective manner, so that the company can face the period of economic crisis in the best possible way and continue on the path towards growth.”