



## Uma nova era para a MDS Brasil

*A new era for MDS Brasil*

# Hélio Novaes

---

CEO MDS BRASIL

---

### **A liderança da MDS Brasil é o novo desafio de Hélio Novaes.**

Tem uma experiência de mais de 30 anos no mercado segurador e é, desde o ano passado, o novo CEO da MDS Brasil. A compra da Quorum, a sua corretora, veio reforçar a presença do Grupo MDS num mercado que é estratégico, mas marcou também um ponto de viragem na carreira deste especialista de seguros. Uma missão que Hélio Novaes encara com determinação, mas também muito optimismo: É, sem dúvida, “um novo impulso profissional conduzir uma empresa do porte e da importância da MDS”.

### *Leadership of MDS Brazil is Helio's new challenge.*

*With over 30 years' experience in the insurance market, he's MDS Brazil CEO since last year. Buying up Quorum, his insurance broker, the MDS Group reinforced their position in a strategic market. This was a watershed moment in Mr. Novaes's career. He looks forward to this new chapter in his professional life with resolution and optimism: It is, without a doubt, “a new professional stimulus to drive MDS, a company of great size and relevance”.*

Diz que a “velocidade no atendimento, a total disponibilidade e a gestão pelo exemplo” são as suas principais características. E nem lhe passa pela cabeça que um prestador de serviços não esteja sempre disponível para o seu cliente, com “respostas rápidas”. Esse é, aliás, uma das marcas distintivas da MDS, “uma corretora de seguros que presta excelentes e diferenciados serviços aos seus clientes”.

Da sua vasta carreira recorda como especiais os momentos em que teve “a responsabilidade de gerir a operação de uma grande seguradora [a SulAmérica]” e quando criou a sua própria corretora de seguros [a Quorum]. Momentos que lhe deram “uma grande alegria”, mas também uma “enorme bagagem para enfrentar o honroso convite de trabalhar na MDS”.

Hélio Novaes acredita que a experiência e a intuição são dois argumentos de peso para qualquer gestor, mas garante que “quando se chega a determinado nível de conhecimento a intuição pode ter um papel preponderante na tomada de decisões”. E quando a responsabilidade é tamanha, como se lida com a pressão do dia-a-dia? “O prazer de trabalhar em algo que se gosta” ajuda muito, explica.

Diz que o “grande desafio” é garantir que a MDS seja percebida no mercado como uma corretora que tem como “preocupação maior” entender os riscos a que os seus clientes estão sujeitos e que tenha também a capacidade de levar até eles “as soluções adequadas às suas necessidades”. Mas a ambição não se fica por aqui. “A prioridade estratégica é crescer”. Organicamente ou por aquisições alinhadas com as necessidades do Grupo e que lhe tragam (e aos clientes) “as melhores práticas do mercado nacional e internacional”. E, claro, assegurar que é um grupo em que todos os colaboradores têm “prazer e orgulho em trabalhar”.

**“A nossa prioridade estratégica é crescer, seja organicamente ou por aquisições que tragam ao Grupo as melhores práticas nacionais e internacionais.”**

*He claims that “timely engagement with the customer, complete availability and leadership by example” are his most defining traits. He can’t conceive of a service company that is not always there for the client, and always at the ready. MDS is a lean machine, “an insurance broker that renders a number of excellent services to its customers”.*

*Looking back on his career, he singles out the special moments where he was “responsible for the management of a large broker [SulAmérica]” and the time he established his own brokerage firm, Quorum. These were times of joy and exhilaration which no doubt “equipped me to accept the honour and come work for MDS.”*

*Hélio Novaes believes that experience and intuition are two primary assets for any manager, but he avers that, “when you reach a certain plateau in your knowledge, intuition may play a dominant role in your decision-making.” When responsibility looms large, how do you deal with day-to-day pressures? “The pleasure of doing something you love helps a lot,” he explains.*

*He claims that it is “the greatest challenge” to ensure that MDS is perceived by markets as a broker whose chief concern is to understand the risks faced by customers; a broker that can provide them with solutions befitting their needs. That, however, is not the full extent of his ambitions. “Growth is our strategic priority.” Either organically, or via mergers and acquisitions aligned with the Group’s needs, always in pursuit of “the best practices in national and international markets”. Last but not least, he wants MDS to provide an environment “people are proud of, and where they are happy to come to work.”*

**“Growth is our strategic priority, either organically, or via mergers and acquisitions aligned with the Group’s needs, always in pursuit of the best national and international practices.”**

O NOVO CEO DA MDS BRASIL VISTO POR QUEM MELHOR CONHECE O MERCADO BRASILEIRO  
THE NEW CEO OF MDS BRAZIL, PRESENTED BY SOMEONE WITH AN INCOMPARABLE KNOWLEDGE OF THE BRAZILIAN MARKET

## Marcos Couto

ACE - CHAIRMAN

“A determinação e o dinamismo são características marcantes do Hélio. Conheço-o há mais de 15 anos e destaco o bom humor e o alto astral, que para mim são características que ajudam em qualquer situação. Não tenho dúvidas de que a sua contratação trará ainda mais dinamismo às operações da MDS no Brasil, quer pela qualidade técnica, quer pelo seu amplo relacionamento com o mercado.”

*“Resolve and a go-getting attitude are among Hélio’s foremost qualities. I’ve known him for over 15 years and must mention his sense of humour and lighthearted approach to things, which are useful in any situation. There’s no doubt in my mind that hiring him will inject an even greater dynamic into MDS operations in Brazil, not only thanks to his technical expertise but also his countless connections in the market.”*

## Max Thiermann

ALLIANZ BRAZIL - CHAIRMAN

“Conheci-o em 2003 quando vim assumir a presidência da Allianz Seguros. É muito dinâmico e um profissional extremamente dedicado ao seu trabalho, muito directo e objectivo, mas que tem a simpatia como um elemento sempre presente. Conhece bem os dois lados da operação da indústria de seguros, o das seguradoras e o das corretoras. Como tem sido empresário e executivo, a sua grande experiência faz com que tenha uma visão prática e rápida das situações.”

*“I met him in 2003, when I took over the chairmanship at Allianz Insurance. He is very dynamic, extremely devoted to his work, very straightforward and objective. Yet he is affable at all times. He is very knowledgeable about the two sides of insurance operations, insurance carriers and brokers. He’s not only been an entrepreneur but also an executive and his broad experience allows him to appraise any situation in a swift, practical manner.”*

## Jacques Bergman

FAIRFAX - CHAIRMAN

“Encontrámo-nos há mais de 20 anos quando eu entrei na SulAmérica, onde ele era então director comercial, e estabelecemos uma parceria entre as nossas áreas que elevou, em poucos anos, a quota de mercado da empresa em Danos Materiais de 7% para 17%. A MDS contratou não só o melhor executivo comercial do mercado brasileiro, mas um líder que saberá estruturar e focar a companhia para garantir, através da qualidade dos serviços prestados aos seus clientes, o crescimento aspirado.”

*“We first met over 20 years ago, when I joined SulAmérica. Back then, he was commercial director. We established a partnership between our divisions which, in a matter of years, grew our market share in Material Damage from 7% to 17%. MDS has not just hired the finest commercial executive in the Brazilian market but also a leader that will structure and focus the company in order to ensure, through the quality of services rendered to customers, the kind of growth the company aspires to.”*



## BRASIL

### Um país de conquistas *A country with a future*

O executivo brasileiro não esconde o orgulho pelas “conquistas impressionantes” que o seu país tem conseguido nos últimos anos. Hélio Novaes destaca a melhor distribuição de renda e os reduzidos níveis de desemprego mas, em particular, “o acesso facilitado ao crédito” que é, em sua opinião, “o ponto fundamental do crescimento económico”. O elevado nível de empregabilidade e a possibilidade de acesso ao financiamento “têm proporcionado o aumento do poder aquisitivo, criando a mola que impulsiona a economia brasileira”, sublinha.

*The Brazilian executive is proud of the “impressive strides” his country has taken over the past few years. Hélio Novaes points out improved distribution of wealth and dwindling unemployment numbers, as well as improved access to credit which, he feels, “is instrumental to the country’s economic growth.” The high level of employability and access to financing have “increased purchasing power, thus driving the Brazilian economy,” he affirms.*

O NOVO CEO DA MDS BRASIL VISTO POR QUEM MELHOR CONHECE O MERCADO BRASILEIRO  
THE NEW CEO OF MDS BRAZIL, PRESENTED BY SOMEONE WITH AN INCOMPARABLE KNOWLEDGE OF THE BRAZILIAN MARKET

### Acácio Queiroz

CHUBB - CHAIRMAN

“Conheço o Hélio desde os tempos da SulAmérica. É um homem objectivo, transparente e que preza as amizades. Tem a habilidade de desenvolver boas parcerias que sempre trazem óptimos resultados para todos os envolvidos e em particular para a instituição que ele lidera. O capital social do Hélio é grande e no momento em que ele passou a liderar a MDS, todo este potencial foi automaticamente absorvido pela organização. O crédito do Hélio no mercado facilita a abertura de portas, seja com clientes, seja com seguradoras. Ele é um líder motivador e tem prazer em fazer os outros crescerem.”

*“I’ve known Hélio from the SulAmérica days. He’s an objective, straightforward man, a friend to his friends. He develops good partnerships that always yield great dividends to all those involved and especially the organization he happens to lead at the time. Hélio has amassed stores of goodwill and, when he was appointed to lead MDS, this goodwill was automatically incorporated into the organization. His reputation opens doors – to clients and other brokers. Being a motivational leader, he delights in helping others grow.”*

### Patrick Larragoiti Lucas

SULAMÉRICA - CHAIRMAN

“Conhecemo-nos há 30 anos, quando ele era um dos mais bem sucedidos membros da equipe comercial da SulAmérica. Nele admiro a simpatia, a tenacidade e a força de vontade de fazer as coisas acontecerem. Acredito que ele irá liderar a equipe da MDS Brasil para ampliar a trajectória de sucesso desta corretora.”

*“We met 30 years ago, when he was one of the most successful members of the commercial team at SulAmérica. I admire his congeniality, tenacity and willpower – he makes things happen. I believe he will lead MDS Brazil toward ever greater success.”*

### Jayme Garfinkel

PORTO SEGURO - CHAIRMAN

“Conheci o Hélio Novaes como director da SulAmérica, há muitos anos, e este contacto se tornou mais intenso no período em que ele assumiu a presidência da SulAmérica e logo em seguida quando ele criou a corretora de seguros. É um grande trabalhador, cheio de criatividade e capacidade de articulação. Pessoalmente, admiro-lhe a capacidade de comunicação, simpatia e transparência. Com ele, a MDS tem, na sua liderança, um dos mais destacados executivos do mercado de seguros.”

*“When I first met Hélio Novaes, he was a manager at SulAmérica. This was many years ago. Our relationship began to grow as he became chairman of SulAmérica, attaining greater heights when he created his own brokerage firm. He’s a hard worker, creative and very versatile. Personally, I admire his communication skills, his congeniality and straightforwardness. MDS now boasts a leader who just so happens to be one of the foremost executives in the insurance market.”*

## O homem certo para o cargo

José Manuel Fonseca, CEO do Grupo MDS, não tem dúvidas da capacidade de Hélio Novaes para conduzir a empresa com sucesso em todos os desafios que vão marcar 2011: concluir a consolidação das diferentes operações adquiridas, em particular no Rio de Janeiro e no Sul do país; afirmar a marca no mercado brasileiro; reforçar o trajecto de crescimento afirmando a sua liderança e tirar o máximo partido da posição internacional do Grupo MDS, investindo na internacionalização da economia brasileira.

Trata-se de uma nova fase na vida da empresa, garante José Manuel Fonseca. Hélio Novaes “é um dos mais importantes executivos do mercado brasileiro”, com um “conhecimento profundo do sector, dos seus principais operadores e *economics*,” e uma vasta experiência, tanto em seguradora como em broker, mas também “um grande líder” e “uma pessoa extraordinária”.

E qual o segredo para se ser um líder? Hélio Novaes acredita que cada pessoa “pensa e age de forma única e diferenciada” e, como tal, é fundamental “perceber as diferenças e, acima de tudo, aceitá-las”. Daí em diante “tudo fica mais fácil”, assegura. Sabe que os seus colaboradores estão motivados quando vê “toda a equipa alinhada, a realizar as estratégias previamente traçadas e retirando daí satisfação pessoal”. Esse é o “verdadeiro termómetro” para saber que o trabalho leva o rumo certo.

Fora da vida profissional confessa-se um amante incondicional do desporto. Adora “praticar, torcer e assistir” à maioria das modalidades, mas admite que tem um fraquinho especial pelo iatismo, que já praticou, e pelo ténis, que pratica. Aliás, “uma partida de ténis de vez em quando” é o seu segredo para “libertar o stress acumulado” e lidar com a pressão do dia-a-dia. Mas a verdadeira receita para o bem-estar e felicidade vai buscá-la aos que lhe são mais queridos: “O meu maior interesse na vida, e nada chega nem perto, é estar com a minha família”.

**“A velocidade no atendimento, a total disponibilidade e a gestão pelo exemplo são as suas principais características.”**

## The right man for the job

*José Manuel Fonseca, CEO of the MDS Group, is fully confident that Hélio Novaes will guide the company through the prominent challenges of 2011: consolidating acquired operators, especially in Rio de Janeiro and southern Brazil; develop brand awareness in the Brazilian market; drive the growth curve through strong leadership and make the most of the international leverage that the MDS Group can bring to bear by investing in the international prospects open to the Brazilian economy.*

*It's a new stage in the life of this company, José Manuel Fonseca declares. “Hélio Novaes is one of the foremost executives in Brazil, deeply knowledgeable about the sector, its main operators and economics, broadly experienced both with insurers and brokers, and also a great leader, an extraordinary person.”*

*What's the secret to being a leader? Hélio Novaes believes each person “thinks and acts in a unique way” and it is fundamental to “understand such differences and, above all, to accept them.” From that point on, “it's smooth sailing,” he says. He knows the people who work with him are motivated when he sees that “the whole team is on the same page, implementing the strategies we've worked out, and they're deriving personal satisfaction from their efforts.” That is how you can tell that your work is headed in the right direction.*

*Outside the professional realm, he owns up to an unconditional love of sports. He loves to participate in, or follow, a number of sports, but yachting, which he's tried in the past, and tennis, which still claims some of his spare time, hold pride of place for him. In fact, a game of tennis every now and then is just the thing to relieve pent-up stress and blow off some steam. True happiness, of course, comes from his loved ones: “My defining passion in life, second to none, is my family.”*

**“Timely engagement with the customer, complete availability and leadership by example are his most defining traits.”**

O NOVO CEO DA MDS BRASIL VISTO POR QUEM MELHOR CONHECE O MERCADO BRASILEIRO  
THE NEW CEO OF MDS BRAZIL, PRESENTED BY SOMEONE WITH AN INCOMPARABLE KNOWLEDGE OF THE BRAZILIAN MARKET

## António Trindade

ITAÚ UNIBANCO - EXECUTIVE DIRECTOR

“O Hélio foi o meu primeiro chefe, há 30 anos. A enorme energia para trabalhar, a sua liderança e honestidade e o fantástico sentido de humor são as qualidades que mais lhe aprecio. Pela paixão que põe em tudo o que faz, tenho a certeza de que a MDS vai ganhar muito com o seu contributo. O seu estilo é o de procurar sempre superar-se e isso traduz-se em sucesso.”

*“Hélio was my first boss, 30 years ago. He possesses a number of qualities, but I would single out his impressive working capacity, leadership skills and honesty. By the way he is passionate about everything he does, I'm sure MDS stands to gain a Great deal from Hélio's arrival, and his willingness to outdo himself at all times. And that, in a word, means “success”.*”

## Thomas Batt

RSA - CHAIRMAN

“Conheci o Hélio há muitos anos quando eu era corretor na Johnson & Higgins e ele segurador na SulAmérica. Algo que sempre me impressionou nele foi o enfoque comercial colocando o negócio e o cliente em primeiro lugar. Num mundo corporativo cada vez mais complexo essa visão comercial e de cliente é fundamental para hierarquizar as prioridades de modo a adicionar valor. Para a MDS a liderança do Hélio Novaes traz uma perspectiva de crescimento. Toda sua experiência no mercado segurador facilita a sua tomada de decisões e garante muita credibilidade quanto à capacidade de entrega da MDS.”

*“I met Hélio many years ago when I was a broker at Johnson & Higgins and he was an insurer in SulAmérica. Something that's always impressed me about him was the way he always put the business and the customers first. In a corporate world of increasing complexity, this commercial, customer-centric vision is a fundamental tool with which to set your priorities straight and generate value. For MDS, bringing Hélio onboard means growth. His vast experience in the insurance market bolsters decision-making and faith in MDS's ability to deliver.”*

## Pedro Purm

ZURICH BRASIL - CEO

“Conheci o Hélio como o principal executivo no comando da SulAmérica. O Hélio construiu uma carreira de sucesso baseado em qualidades e características fundamentais para um líder: visão estratégica, capacidade de gestão e muita energia para empreender. Estou certo de que, sob o comando competente do Hélio, a MDS crescerá de forma rápida e consistente, posicionando-se entre as líderes do mercado brasileiro.”

*“When I first met Hélio, he was at the helm of Sul América. Hélio built a successful career based on qualities and traits that are essential to any leader: strategic vision, management capabilities and vast stores of personal commitment. I am quite certain that, under Hélio's expert guidance, MDS will grow swiftly and consistently, carving out a niche for itself among those companies that lead the Brazilian market.”*