

Lisboa, 16 de Fevereiro de 2006

# Press Release

**Contacto:**

Marsh  
Marketing e Comunicação

Fernando Chaves  
213 113 754

[FernandoLopes.Chaves@marsh.com](mailto:FernandoLopes.Chaves@marsh.com)

Sérgio Miranda  
213 113 896

[SergioAraujo.Miranda@marsh.com](mailto:SergioAraujo.Miranda@marsh.com)

---

**Nota para o Editor**

A **Marsh** é o líder Mundial em Gestão de Riscos e Seguros, com cerca de 30.000 colaboradores e receitas anuais superiores a 5.000 milhões de dólares. Presta serviços de análise, assessoria e realiza transacções para clientes em mais de 100 países. A Marsh é uma das empresas da Holding Marsh & McLennan Companies (MMC), um grupo global de serviços profissionais de aproximadamente 55.000 colaboradores e com receitas anuais que ultrapassam os 12.000 milhões de dólares. Do grupo MMC fazem também parte a Guy Carpenter, Kroll, Putnam Investments e a Mercer Inc.. As suas acções estão cotadas nas Bolsas de Nova York, Chicago, Pacífico e Londres. O site da MMC na Internet é [www.mmc.com](http://www.mmc.com) e o da Marsh em Portugal é [www.marsh.pt](http://www.marsh.pt).

---

## Marsh Portugal nomeia responsável para a área de CCP



A Marsh Portugal acaba de nomear Miguel de Pape como responsável para a área de CCP (Corporate Client Practice). Miguel de Pape, anteriormente responsável pela área de Affinity da Marsh, função que exerceu nos passados dois anos, é o responsável pela carteira de clientes e de desenvolvimento de negócio para o universo das PME's em Portugal.

Miguel de Pape, licenciado em Gestão de Empresas pela Universidade Católica e Master em Gestão Comercial e Marketing, é um profissional com provas dadas no sector em que a Marsh opera. Para além de muitas outras experiências de sucesso, conta no seu Curriculum com a passagem por corretores internacionais onde, mais uma vez, mostrou toda a sua competência e valor.

Com esta nomeação, a Marsh Portugal pretende potenciar a sua abordagem ao mercado neste segmento tão importante que são as PME's. Alargar a visão de negócio e aumentar o sucesso na retenção de clientes e nos resultados ao nível de novo negócio.