



BROCHURA CLIENTES

www.beedo.com





QUEM SOMOS

O Bee.Do Insurance Group é uma marca registada fundada pelas empresas, Bull Insurance, Catarino Seguros e NewCall Seguros.

Somos distribuidores de seguros especializados, com larga e comprovada experiência na atividade de mediação de seguros, nomeadamente na implementação de soluções à medida das necessidades dos nossos clientes, recorrendo a parcerias com seguradoras nacionais e internacionais.

Com uma equipa de aproximadamente 20 profissionais altamente qualificados estamos preparados para responder aos mais exigentes e complexos desafios.

Alargamos assim a nossa rede territorial com presença em Bobadela, Caldas da Rainha, Leiria, Lisboa, Porto, Sintra e Mem Martins, oferecendo serviços de proximidade.

www.beedo.com

Na relação com os nossos clientes

Presentes em diversas geografias, de norte a sul representa uma carteira de aproximadamente 20.000 clientes repartidos por pequenas, médias e grandes empresas, além de Clientes individuais, que em nós depositam a sua confiança.

O Bee.Do Insurance Group presta aconselhamento, propõe e pratica outros atos preparatórios da celebração de contratos de seguros, apoia a sua gestão, em especial em caso de sinistro, incluindo a prestação de informações sempre de acordo com as necessidades dos Clientes.

Os nossos serviços de consultadoria especializada garantem também um serviço de análise e avaliação permanente, aconselhamento na adequação de risco e capitais e na mitigação dos fatores de risco.

Experiência e equipa

A experiência de mais de 30 anos, as competências diversificadas e complementares dos nossos quadros e um profundo conhecimento do mercado segurador são a garantia de um serviço especializado e a chave para uma relação duradoura e de confiança.

QUEREMOS CLIENTES SATISFEITOS

Os nossos valores

O Bee.Do Insurance Group pauta a sua atuação por elevados padrões de ética cumprindo escrupulosamente as regras aplicadas ao setor pois estamos perante uma atividade supervisionada por entidade reguladora própria.

Do mesmo modo seguimos as melhoras recomendações e práticas em matéria de tratamento e gestão de dados pessoais, gestão de reclamações e de conflitos.

Tecnologia

Dispomos ainda das mais modernas ferramentas de gestão que nos permitem estar em contacto permanente com os nossos segurados, nomeadamente através do Portal do Cliente promovendo o acompanhamento e interação em tempo real.



DOSSIER ASSOCIADOS

INTRODUCÃO

O processo de concentração em curso nos mercados financeiros e em especial no setor dos seguros, ao mesmo tempo que qualifica melhor os seus operadores gera a redução das possibilidades de escolha dos tomadores de seguros, diminuindo a concorrência.

Por outro lado, o aparecimento de novos players como são as insurtech colocaram pressão junto das seguradoras que se encontram em fase acelerada de transformação e adaptação dos seus modelos de negócio e operação, com forte impacto na distribuição.

A aceleração dos processos digitalização que desumanizam as relações e reduzem o espaço da mediação e que em boa medida decorrem da crescente autonomização das pessoas no mundo financeiro, não pode deixar nas margens todos aqueles que, pessoal ou organizacionalmente, necessitam de atenção especial às suas necessidades.

Ciente do papel social dos seguros e dos seus operadores as sociedades Bull Insurance – Mediação de Seguros, SA, Catarino Seguros – Mediadores de Seguros, Lda. e a NewCall – Mediação de Seguros, Lda. fundaram o BEE.DO – Insurance Group que surge com a finalidade de agregar equipas com larga experiência na atividade seguradora - cerca de 20 pessoas, com as mais diversas qualificações e especialidades, para, de forma colaborativa, incrementar os fatores de competitividade e desempenho económico, com base numa carteira conjunta de cerca de 10 M€.

Trata-se ainda de um projeto com ambição nacional, que integrará um número crescente de associados e parceiros procurando, nomeadamente, levar resposta qualificada aos pontos mais distantes do nosso país dos grandes centros, igualmente necessitados de respostas mais qualificadas.

FUNDADORES



PORQUÊ?

O mercado dos seguros em Portugal ter vindo a consolidar de forma consistente, colocando aos operadores de menor dimensão novos desafios que só poderão ser ultrapassados de forma colaborativa. A cooperação e a partilha são a chave do desenvolvimento de negócios que permite reduzir a turbulência dos mercados, assim como conjugar vantagens, numa ótica em que o benefício global é superior ao da ação individual. A colaboração é, por isso, um importante meio para potenciar a competitividade dos mediadores.

O BEE.DO – Insurance Group é um projeto de agregação de distribuidores de seguros, com ambição nacional, que procura otimizar a relação dos mediadores com os seus clientes, aumentando a sua capacidade de oferta e de negociação, enquanto maximiza os recursos, abrindo ainda portas a produtos exclusivos quer para a oferta tradicional quer para a digital.

OS NOSSOS VALORES

Baseia-se em 7 pilares que fazem parte do código de conduta:



Solidariedade

Reciprocidade de obrigações e compromisso com os interesses comuns



Transparência

Partilha e divulgação da informação essencial ao desenvolvimento do projeto



Autonomia funcional

Por não se tratar de uma fusão, manutenção da autonomia das aderentes



Não concorrência

Obrigação de respeitar escrupulosamente as relações existentes



Responsabilidade Social

Adesão a um projeto comum, a estabelecer anualmente, em linha com os objetivos do desenvolvimento sustentável (ODS) traçados pela ONU



Honestidade

Estabelecimento de relações pautadas por elevados princípios éticos e assunção de práticas exemplares



Honorabilidade

Assunção dos compromissos estabelecidos quer com os parceiros quer com os clientes

COMO FUNCIONA ?

O BEE.DO – Insurance Group assumirá a forma de sociedade de mediação que agregará num só portfólio a carteira de todos os mediadores associados e parceiros, individuais ou empresas, sem obrigação de exclusividade, colocando-se num plano de relevância perante as seguradoras suscetível de aumentar a qualidade da relação e a melhoria das condições de trabalho e operação.

Não sendo um franchising, esta modalidade colaborativa permite que os associados mantenham as suas estruturas comerciais e operacionais intactas, assim como a total e absoluta autonomia financeira e de gestão, podendo assim maximizar os seus negócios com recurso aos meios que a integração na BEE.DO – Insurance Group propicia.

O BEE.DO – Insurance Group disponibilizará a todos os associados um sistema de gestão de carteira que permite a cada parceiro uma gestão em tempo real do seu negócio, bem como acesso a produtos exclusivos e serviços de apoio à medida.



QUE BENEFÍCIOS TENHO ?

- ▶ Integração num operador de grande dimensão
- ▶ Pertença a uma equipa experiente, forte e motivada
- ▶ Melhoria potencial das margens comerciais
- ▶ Melhoria da capacidade de defesa / retenção de carteiras
- ▶ Acesso a todo o mercado segurador
- ▶ Alargamento da base dos produtos / riscos
- ▶ Acesso a produtos exclusivos
- ▶ Acesso ao canal de venda digital
- ▶ Possibilidade de autonomia na emissão
- ▶ Apoio ao estabelecimento de parcerias

COMO ME TORNO ASSOCIADO ?

A adesão ao projeto materializa-se pela subscrição de capital social da BEE.DO – Insurance Group em condições iguais para todos os associados, calculadas em função da carteira a agregar.

Os mediadores, individuais ou empresas, que se queiram juntar ao projeto podem ainda tornar-se assim acionistas, sem custos, mediante contrato de vinculação em regime de agenciamento em conformidade com normas legais em vigor no setor.

COMO SOU REMUNERADO ?

A BEE.DO – Insurance Group entregará aos seus associados a totalidade das remunerações nas condições negociadas com as seguradoras, incluindo as over's contratualizadas pela BEE.DO – Insurance Group, permitindo assim um acréscimo de rendimento potencial para todos.

A QUE SERVIÇOS ACEDO ?

- ▶ Participação no Conselho Estratégico da empresa [se acionista]
 - ▶ Sistema de gestão integrada (ERP)
 - ▶ Sistema de promoção e gestão comercial dedicado (CRM)
 - ▶ Site comum com simuladores integrados
 - ▶ Apoio à venda
 - ▶ Informação comercial permanente
 - ▶ Apoio em contratação pública
 - ▶ Apoio à subscrição especializada
 - ▶ Serviços de cross-selling e up-sellig
 - ▶ Apoio à celebração de protocolos
- E ainda
- ▶ Formação obrigatória programada
 - ▶ Evento anual de formação
 - ▶ Serviços jurídicos / Compliance
- O que permite
- ▶ Uma melhor afetação de recursos e pessoas à função comercial

POSSO DEIXAR DE SER ASSOCIADO ?

Os associados podem sair a todo o tempo mediante mera comunicação formal nos termos previsto na lei, sem qualquer clausula indemnizatória de parte a parte, tendo como consequência o fim do acesso às condições que a condição de associado garanta.

REDE DE PARCEIROS (PARTNERS)

No âmbito do projeto está prevista ainda a criação de uma rede de partners que dê resposta quer aos subagentes com quem os associados já trabalhem ou venham a trabalhar, quer ainda todos aqueles que, não querendo integrar o quadro acionista, necessitem e beneficiem do apoio de uma estrutura com maior capacidade técnica, comercial e logística.

PRODUTOS PRÓPRIOS

No âmbito do projeto está já em fase de construção um portfólio de produtos próprios que estarão à disposição de todos os parceiros, associados e partners, em condições vantajosas e concorrenenciais de preço e remuneração, como forma de potenciar os negócios próprios e o incremento de posição na rede.

CONTACTOS

ONDE ESTAMOS ?

- ▶ Bobadela
- ▶ Caldas da Rainha
- ▶ Leiria
- ▶ Lisboa
- ▶ Porto
- ▶ Sintra
- ▶ Mem Martins

