

FAQ's

PORQUÊ?

O mercado dos seguros em Portugal ter vindo a consolidar de forma consistente, colocando aos operadores de menor dimensão novos desafios que, no nosso entendimento, só poderão ser ultrapassados de forma colaborativa.

Entendemos que a cooperação e a partilha são a chave do desenvolvimento que permite reduzir a turbulência dos mercados, assim como conjugar recursos e vantagens, numa ótica em que o benefício global é superior ao da ação individual, reforçando significativamente a capacidade comercial e técnica, bem como a competitividade dos mediadores.

Daqui resulta que 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.

COMO FUNCIONA?

O projeto BEE.DO assume a forma de sociedade de mediação – BEE.DO – Mediação de Seguros, SA - que agrega 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 e os parceiros 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 propicia.

A BEE.DO disponibilizará a todos os parceiros e associados um vasto conjunto de serviços e tecnologia 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.

COMO INTEGRO O PROJETO?

Através da celebração de um Acordo Comercial de Colaboração que estabelece as condições de parceria.

Este Acordo Comercial pressupõe a adesão ao Código de Ética em vigor.

COMO ME TORNO ASSOCIADO?

A condição de Associado está reservada a parceiros que integrem no portfólio comum uma carteira superior a 1 M€ em prémios e materializa-se pela subscrição, automática e gratuita, de uma parte de capital social da BEE.DO em condições iguais para todos os associados, calculadas em função da carteira a agregar.

POSSO SER ACCIONISTA SEM SER ASSOCIADO?

Todos os parceiros, individuais ou empresas, que se queiram juntar ao projeto podem tornar-se acionistas, em condições a definir individualmente.

COMO SOU REMUNERADO?

A BEE.DO entregará aos seus associados e parceiros a totalidade das comissões cobradas, nas condições negociadas com as seguradoras, incluindo as over's contratualizadas, permitindo assim um acréscimo de rendimento potencial para todos.

QUAIS OS BENEFÍCIOS TEREI?

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

A QUE SERVIÇOS ACEDO?

- Sistema de gestão integrada (CRM) através de portal dedicado;
- Central de Cotações;
- Gestão integrada de sinistros;
- Serviços de *up-selling*;
- Campanhas selecionadas;
- Apoio à venda;
- Informação comercial permanente;
- Apoio em contratação pública;
- Apoio à subscrição especializada;

E ainda

- Participação no Conselho Estratégico / Operacional da empresa
- Formação obrigatória programada
- Evento anual de formação
- Serviços jurídicos

O que permite

- Uma melhor afetação de recursos e pessoas à função comercial e à promoção de novos negócios.

QUANTO CUSTAM ESTES SERVIÇOS?

Os serviços fornecidos pela BEE.DO estão sujeitos a um **fee** calculado em função da autonomia do associado ou parceiros.

POSSO DEIXAR DE SER ASSOCIADO?

Os Associados ou Parceiros podem sair a todo o tempo mediante mera comunicação formal nos termos previsto na Acordo Comercial já referido, sem qualquer cláusula indenizatória de parte a parte, tendo como consequência o fim do acesso às condições que a condição de associado garantia e a devolução das ações entretanto atribuídas.

Neste caso a assegurará todos os procedimentos legais tendentes à desvinculação de acordo com as normas em vigor.

REDE DE 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 concorrenciais de preço e remuneração, como forma de potenciar os negócios próprios e o incremento de posição na rede.

IMPLEMENTAÇÃO GEOGRÁFICA

O projeto não se limita a um região tendo uma ambição nacional sustentada numa rede continua de mediadores capazes de assegurar nos seu território serviços qualificados e profissionais apoiados numa rede de apoio.