



BEE.DO
INSURANCE GROUP

1

Sumário Executivo

2

3

4

5

6

7

8

9

O setor Segurador vive um processo de significativa transformação. A forte pressão dos preços, a mudança de comportamento do consumidor, os avanços tecnológicos, nomeadamente IA e a digitalização, revelam um setor em mudança.

O consumidor atual está hiperconetado e mais informado, a atividade está mais focada nos dividendos e na quota de mercado, na distribuição de seguros os processos de concentração são uma constante. Manter a função social do seguro e combater a desertificação comercial dos territórios periféricos é, simultaneamente, um desafio e uma enorme oportunidade.



1

Sumário Executivo

2

3

4

5

6

7

8

9

A criação de uma rede nacional de mediadores, integrados num projeto colaborativo que respeite a identidade dos seus integrantes e as suas relações locais, enquanto providencia melhores condições de trabalho, de gestão e de operação, é a visão que a **Bee.Do Insurance Group** quer trazer ao mercado nacional.



1

2

3

4

5

6

7

8

9

O Modelo

A aposta que fazemos é apoiada na **Bee.Do - Mediação Seguros,SA.** [em processo de passagem à classe de corretor], como a estrutura central de gestão e management centralizada dos contratos de seguros de todos os integrantes da rede, que providencia meios online de acompanhamento da carteira, acessos ao mercado nacional, serviços especializados de apoio, formação, consultoria e outros serviços à medida, de modo que cada parceiro possa desenvolver melhor a função comercial e ampliar o seu negócio ao mesmo tempo que melhorará os seus rendimentos.

Propomo-nos **contrariar os processos de desertificação** gerados pela **concentração** que também impactaram na atividade seguradora, levando **mais e melhores competências e apoio comercial aos parceiros**, nomeadamente em territórios abandonados há anos.

1

2

3

4

5

6

7

8

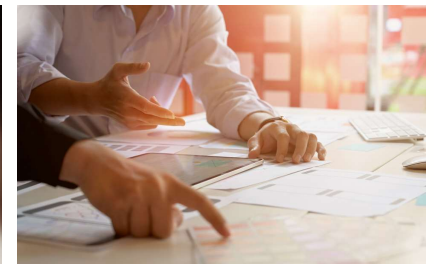
9



A Diferenciação

O modelo, que disrompe da prática habitual no setor que assenta na incorporação em redes indiferenciadas centradas numa marca absorvente, assenta nos seguintes fatores distintivos:

- Valorização da identidade de cada parceiro como fator gerador de confiança;
- Valorização do conhecimento do território e das dinâmicas económicas;
- Exaltação da experiência;
- Esquema remuneratório total e transparente;
- Valorização do parceiro no seu território
- Reconhecimento do valor da marca comum
- Autonomia funcional e financeira;



1

2

3

4

5

6

7

8

9

A Escala



O objetivo é criar uma rede com pelo menos **um parceiro em cada concelho de Portugal**.

Uma presença nos **308 concelhos de Portugal, continente e ilhas**, articulada num sistema integrado de informação e negócio abre possibilidades múltiplas para parceiros ao nível da distribuição de seguros em primeira linha.

Atendendo as características do mercado segurador nacional, quota e rede, a **Bee.Do Insurance Group** quer abrir-se a uma parceria que, simultaneamente alimente a rede com produtos diferenciados que acelerem negócios localmente, ao mesmo tempo que poderá ampliar a capacidade distribuição do parceiro, acedendo a territórios onde não esta implementado.

A nossa estimativa, prudente, aposta para uma base de distribuição de 250.000.



1

2

3

4

5

6

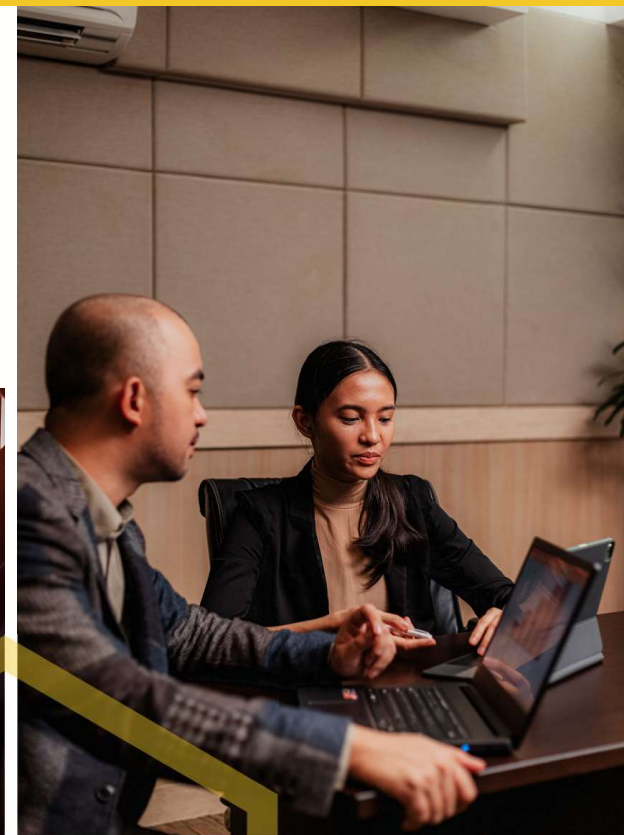
7

8

9

A Oportunidade

O momento atual, em que iniciamos a segunda fase do nosso projeto e a entrada no terreno através da apresentação do nosso modelo de negócio a novos parceiros, poderá também constituir a oportunidade de estabelecer relações contratuais que amplifiquem rápida e estruturadamente a capacidade de penetração e presença de um parceiro segurador. **Procuramos identificar um parceiro Segurador que pretenda expandir a sua rede, divulgar a sua imagem e marca nos 308 concelhos de Portugal, sem custos expressivos de implantação.**



1

2

3

4

5

6

7

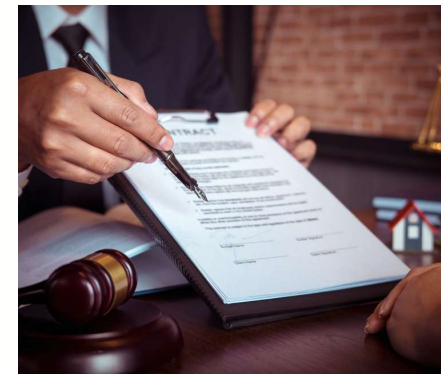
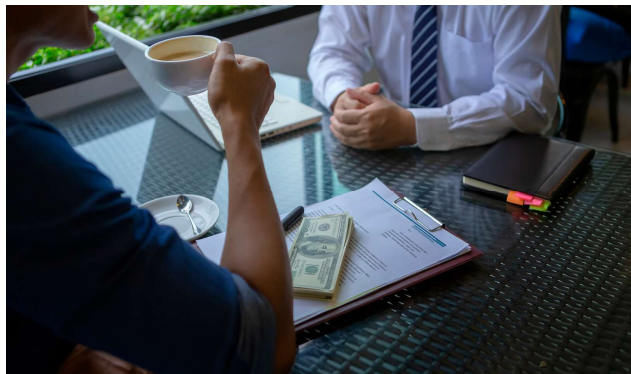
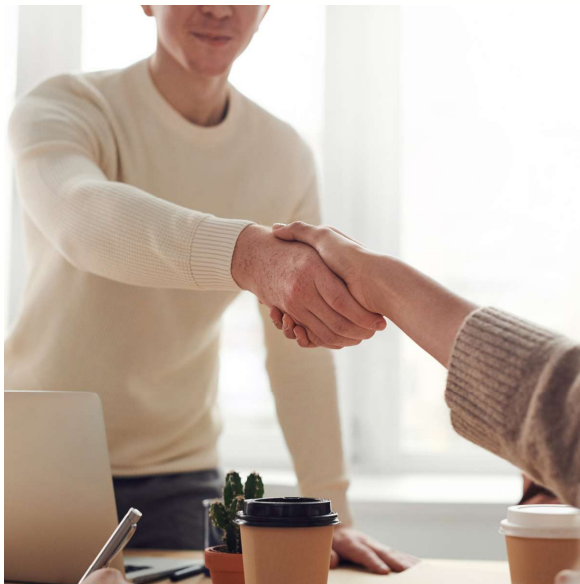
8

9

O Calendário



O nosso plano de trabalho prevê que a constituição da rede possa ser concluída até ao final de 2025, validada pelo estabelecimento de contratos formais de colaboração entre os mediadores integrantes da rede e o parceiro segurador.



Em alternativa o parceiro segurador poderá mandar a **Bee.Do - Mediação Seguros, SA.** para estabelecer e concretizar a relação.

1

2

3

4

5

6

7

8

9



O que procuramos ?

A Bee.Do procura investidores estratégicos e os fundadores estão disponíveis para abrir capital até 30%, a uma avaliação de 2 milhões de euros, o equivalente a 2X o valor da carteira inicial do projecto.

Reunião e informação mais detalhada será disponibilizada mediante demonstração de interesse e assinatura de acordo de confidencialidade (NDA)





 brigado

