

FIDELIDADE

SEGUROS DESDE 1808

VORTAL
Connecting business

CASO DE SUCESSO

FIDELIDADE

A solução VORTAL foi implementada em múltiplas geografias, permitindo às equipas locais retirarem benefícios e tornarem-se mais eficientes nos processos de sourcing da Fidelidade.



ENTIDADE

A Fidelidade é uma companhia de seguros portuguesa, com origens que remontam a 1808, que oferece uma gama de serviços de seguros abrangente e inovadora a empresas e a clientes particulares.

O Grupo Fidelidade iniciou em 1995 a expansão para Espanha, estando agora presente em 11 países. A Fidelidade detém cobiçadas posições de líder no mercado português e as suas duas principais marcas são recorrentemente eleitas como as marcas de maior confiança no setor segurador.

Em 2015, foi criado o Departamento de Compras e João Casimiro foi o escolhido para assumir a direção. Sob a sua liderança, o alcance e a importância do Procurement têm vindo a aumentar progressivamente no Grupo Fidelidade e continua a acrescentar valor, com impactos cada vez mais positivos para o negócio.



PROJETO

A Fidelidade e a VORTAL prepararam uma evolução das funções de Sourcing, do e-mail/excel RFPs para uma solução de eSourcing SaaS, utilizada por algumas geografias e equipas. Isto envolveu uma implementação geográfica das soluções por país, alicerçada num programa de gestão da mudança. A solução VORTAL foi inicialmente implementada para a equipa central de compras em Portugal. Depois da estabilização e familiarização, Sofia Lopes, Procurement Manager, e os consultores VORTAL levaram o projeto para novas geografias, tendo já implementado em Cabo Verde e no Perú, e com objetivos de curto prazo em Angola e Moçambique, configurando os requisitos locais e permitindo às equipas locais retirarem benefícios e tornarem-se mais eficientes com a utilização de uma solução central.



OBJETIVOS

O papel do Procurement na Fidelidade está no caminho para se tornar cada vez mais estratégico e vantajoso para o negócio. No entanto, existem constrangimentos ao nível da capacidade de entrega sem sobrecarregar o esforço da equipa de compras.

A Fidelidade conseguiu responder às necessidades mais desafiantes através da pesquisa e introdução de tecnologia para automatizar as tarefas diárias de sourcing, permitindo que os recursos procurem e acrescentem valor para além das capacidades atuais.

Ao abrigo deste programa, a Fidelidade tinha 3 objetivos principais: aumento da poupança resultante da maior concorrência existente, redução de esforço e de tempo para completar projetos normais de sourcing, unificação do Procurement nas diversas geografias e centralização de toda a negociação.



RESULTADOS



AUMENTO DA POUPANÇA

De um Departamento de Compras centralizado



MAIS EFICIÊNCIA E PROCESSOS STANDARD

Partilhando informação clara com os concorrentes, automatizando tarefas internas, análise e comunicações automatizadas em massa de fornecedores



NÃO SE PERDE INFORMAÇÃO

Centraliza todos os dados e permite que qualquer pessoa da equipa (com permissões) aceda rapidamente à informação, em qualquer dispositivo



3 GEOGRAFIAS INTEGRADAS (PORTUGAL, CABO VERDE, PERÚ)

Com mais 2 a caminho (Moçambique, Angola).



PRÓXIMAS ETAPAS

A Fidelidade mantém-se na direção estratégica de automatizar e acrescentar valor ao Procurement. Estão em curso dois campos de atuação: expandir a solução de sourcing em termos geográficos e fornecer novos serviços. A Fidelidade prosseguirá a expansão geográfica para os restantes mercados e assegurará a sua adoção. Para acrescentar mais valor ao Procurement, a Fidelidade vai implementar um processo de qualificação de fornecedores, monitorização de risco e avaliação de desempenho. Mais uma vez, não se prevendo aumentar significativamente a equipa de compras, é necessário que a tecnologia contribua substancialmente para desenvolver o trabalho.

“Uma das grandes vantagens do software da VORTAL é a sua capacidade de ligar fornecedores e compradores de uma forma mais ágil. O facto de a Fidelidade estar a expandir esta solução para outras operações internacionais permitiu que a comunicação fluísse também mais facilmente entre colegas de diferentes geografias. Além disso, ter operações diferentes, utilizando a mesma ferramenta de trabalho, levou a uma adaptação de procedimentos e fluxos de trabalho semelhantes, o que é sempre um objetivo das empresas.”

Sofia Lopes
Procurement Manager, Fidelidade

“A VORTAL tem sido um grande apoio nos nossos processos, facilitando e eliminando procedimentos manuais, bem como libertando a equipa de apoio a fornecedores. É de fácil acesso em qualquer altura e por qualquer membro da equipa, o que torna tudo mais fácil. Tem tentado desenvolver funcionalidades para atualizar a ferramenta.”

Isabel Mota
Técnica de Procurement, Fidelidade