



SAFETY MAGAZINE

- ***Daniel Coliță -
Succesul în brokeraj
văzut din vestul țării***
- ***Safety Broker și
Bogdan Mihai, într-o
călătorie de succes***
- ***Dezbatere Safety Broker
în cadrul FIAR 2015***





Obiectiv principal: până la finele anului 2016 - subscrieri non-RCA de 50%



Viorel Vasile, CEO Safety Broker

In prima parte a anului 2015 am traversat una dintre cele mai dificile perioade de la înființarea companiei. Schimbările legislative din domeniu au impus noi măsuri pe care Safety Broker le-a implementat. De aceea, cea mai importantă mișcare strategică pentru Safety Broker rămâne, în continuare, restructurarea business-ului și reorientarea acestuia către subscrierile non-RCA. Am convingerea că până la sfârșitul anului ne vom atinge obiectivele de creștere a cifrei de afaceri cu 30% și de păstrare a locului I în clasamentul brokerilor de asigurare din România. Însă obiectivul principal vizat de Safety Broker este atingerea unei cote de 50% subscrieri non-RCA în total portofoliu până la finele anului 2016.

De asemenea, la ultima Adunare Generală a Acționarilor Safety Broker, am decis reorganizarea companiei Safety Credit și numirea de la 01.05.2015 a domnului Ionuț Radu în funcția de director general al acesteia.

Domnul Ionuț Radu este membru al Consiliului de Administrație al Safety Broker și are experiența, capacitatea și calitățile potrivite pentru a ghida Safety Credit pe un traseu profitabil. În plus, noua conducere va implementa o strategie care vizează expansiunea și dezvoltarea brokerului de credite și se va axa, în mod special, pe segmentul B2B (business to business) și într-un procent mai redus pe segmentul B2C (business to consumer).

Proiectul de expansiune al Safety Credit mai prevede ca până la finalul acestui an să existe în fiecare birou Safety Broker câte un reprezentant specializat și dedicat consultanței în credite.

Despre planurile și strategia de viitor ale Safety Credit veți afla mai multe în următorul număr al revistei, într-un interviu acordat de dl director Ionuț Radu.

Până atunci, îi transmitem mult succes în noua funcție!

În încheiere, pentru că e vară și urmează o perioadă de concedii, vă urez tuturor să aveți parte de vacanțe plăcute, să vă întoarceți cu forțe proaspete și motivații noi.

Până la următoarea ediție a revistei, nu uitați că angajamentul nostru față de clienți – calitate, promptitudine și corectitudine – rămâne prioritatea principală a companiei, asigurându-ne astfel că vom rămâne în fruntea brokerilor de asigurare.

Mult succes și spor să avem cu toții!

Viorel Vasile

Sumar

- 3 *Safety Broker și-a majorat capitalul social, de la 25.000 de lei la 300.000 de lei*
- 4 *Succesul în brokeraj văzut din vestul țării*
- 6 *Safety Broker și Bogdan Mihai, într-o călătorie de succes*
- 8 *Safety Credit - planuri de expansiune la nivel național*
- 9 *Clasament Safety Broker ianuarie - martie 2015*
- 10 *Evenimente din viața noastră - „Andreea și Ionuț Radu” și „Daniel și Alexandra Coliță”*



**SAFETY
MAGAZINE**



Editor coordonator
Diana Popa

Colaboratori
Răzvan Pavel
Cristina Năstase
Andreea Radu

Director Marketing
Ramona Dobrescu

DTP & Creație
CreativeArtDesign.ro

Structură editorială
EEA Marketing Concept

Safety Broker și-a majorat capitalul social de la 25.000 de lei la 300.000 de lei

Compania de brokeraj în asigurări Safety Broker și-a majorat capitalul social de la 25.000 de lei la 300.000 de lei, nivel de două ori mai mare față de cerințele prevăzute prin noua legislație în domeniu, Norma 9/2015 a Autorității de Supraveghere Financiară. Majorarea de capital a fost notificată către ASF la finalul lunii aprilie, prin repartizarea sumei de 275.000 de lei din profitul net înregistrat de companie în anul fiscal 2014.

Potrivit noilor reglementări privind autorizarea și funcționarea brokerilor de asigurare și/sau de reasigurare, aceștia trebuie să aibă un capital social subscris și vărsat în formă bănească cu o valoare de cel puțin 150.000 de lei, față de 25.000 de lei până la momentul apariției Normei 9/2015. „Salutăm și susținem măsurile care urmăresc profesionalizarea pieței de brokeraj și, implicit, o mai bună protecție a consumatorilor de asigurări”, declară Viorel Vasile, CEO al companiei.

Chiar și în contextul schimbărilor legislative de la început de an, Safety Broker a intermediat în primul trimestru al acestui an prime brute în

valoare de peste 91,3 milioane de lei (echivalentul a 20,6 milioane de euro), cu 12,06% mai mult decât cele 81,4 milioane de lei intermediat în perioada similară a anului trecut.

Din totalul subscrierilor realizate în primul trimestru din 2015, polițele obligatorii RCA au generat venituri de 69,4 milioane de lei (comparativ cu 51,6 milioane de lei în T1/2014), în timp ce asigurările auto CASCO au contribuit cu 12,6 milioane de lei.

În același interval de timp, asigurările de incendiu și alte calamități naturale au adus companiei intermediari de aproape 4,4 milioane de lei, în creștere cu 4,51% față de primul trimestru din 2014.

„Așa cum am anunțat și anul trecut, în afară de obiectivele de business care vizează consolidarea poziției deținute pe piața de brokeraj din România, Safety Broker va continua procesul de transformare într-o organizație orientată în exclusivitate către clienții finali. Căci ei sunt aceia care ne permit să existăm, iar satisfacția lor este cea care ne-a permis să ajungem liderul pieței de intermediere din România”, concluzionează oficialul Safety Broker.



Privim cu încredere spre viitor!



Safety Broker
www.safetycredit.ro



Succesul în brokeraj văzut din vestul țării



Daniel Coliță, director general adjunct
Safety Broker

S.M.: Ești director general adjunct Safety Broker și directorul sucursalei din Timișoara. Ne poți descrie pe scurt care sunt cele mai mari provocări pe piața de brokeraj în asigurări din vestul țării și cum ai defini succesul în acest domeniu?

D.C.: În vestul țării activează destul de mulți brokeri, așa că ne confruntăm cu o concurență acerbă. Nu toți lucrează corect, astfel încât ne lovim adesea de obstacolele create de concurența neloială, dar încercăm să ne diferențiem prin calitatea vânzării, a serviciilor post-vânzare, prin seriozitate și profesionalism. Succesul cred că îl putem măsura prin cifre, prin încasări, prin număr de clienți, dar mie îmi place să-l măsoar în recomandări. Un client mulțumit înseamnă mult mai mulți clienți, de aceea consider că succesul și satisfacția vin atunci când mă contactează clienții, îmi spun că au fost mulțumiți și mă recomandă. De asemenea, am fost și recomandat de multe persoane care doresc să colaboreze cu noi ca asistenți în brokeraj, deoarece am creat parteneriate de succes și de lungă durată.

S.M.: De ce ai ales să faci asigurări? A existat vreun moment în cariera ta în care să te fi îndoit că ai ales drumul corect, că poate ar fi trebuit să faci altceva decât ceea ce faci? Dacă da, cum ai trecut peste el?

D.C.: Deși am terminat secția Finanțe-Asigurări din cadrul Facultății de Științe Economice Timișoara, nu am crezut că voi profesa în acest domeniu. Pot să spun că am ajuns să lucrez în asigurări pur și simplu întâmplător. Bineînțeles că au fost momente

Liderul este cel care dă tonul, setează targetele și trasează liniile prin care acestea pot fi atinse. Pentru regiunea de vest, Daniel Coliță este liderul care a condus Sucursala Timișoara către rezultate remarcabile și a menținut întreaga regiune pe poziții fruntașe în clasamentul Safety Broker.

grele când m-am îndoit de alegerea făcută, dar, cu încrederea că este un domeniu de viitor, am trecut peste îndoiele.

S.M.: Știm că succesul e greu de obținut fără motivație. Ce te motivează să fii cel mai bun? Ce te ajută să te ridici și să mergi înainte atunci când simți că nu mai poți?

D.C.: Prin natura mea sunt un om al rezultatelor măsurabile. Atât calitativ, cât și cantitativ. De cele mai multe ori, motivația mea a

fost dorința de a face lucrurile cum trebuie, indiferent unde am lucrat. Iar când simt că nu mai pot, mă odihnesc puțin și o iau de la capăt până când reușesc.

S.M.: Până în momentul de față, care crezi că a fost cea mai mare realizare a ta din punct de vedere profesional?

D.C.: Tot ce am realizat la Safety Broker sunt mari realizări. Mi-e greu să aleg doar una, pentru că fiecare obiectiv atins a însemnat



Daniel Coliță, director Sucursalei Timișoara



implicare, dăruire, muncă de echipă și satisfacție. Așa că este dificil de ales, dar nu pot să nu remarc faptul că am pus umărul alături de colegii mei și am ajuns brokerul nr. 1 în România. Consider această reușită cea mai mare realizare pentru întreaga companie, de care se poate mândri fiecare coleg în parte, pentru că, în fond, este rezultatul unei munci de echipă. Realizare de care sunt mândru și eu.

S.M.: Ce obiective a setat Sucursala Timișoara pentru anul 2015 și ce strategie vă gândiți să abordați pentru a le atinge?

D.C.: Pentru acest an dorim să creștem cifra de afaceri și să cooptăm în echipă oameni valoroși și profesioniști.

S.M.: Ce impact au avut noile reglementări în asigurări asupra echipei din Timișoara? Dar asupra viziunii tale cu privire la viitoarele rezultate? Cum crezi că vor evolua lucrurile, veți reuși să atingeți principalul obiectiv al companiei de a obține o rată de 50% de subscrieri non-RCA?

D.C.: Noile reglementări au avut efect asupra întregii piețe de brokeraj. Ținând cont de cum evoluează lucrurile, am stabilit cu colaboratorii noștri ca principal obiectiv creșterea ponderii non-RCA în total subscrieri.

Cred că acest obiectiv este influențat de situația economică, de puterea de cumpărare a populației și de gradul de cultură în domeniul asigurărilor.

S.M.: Care crezi că este cel mai important aspect de care un manager trebuie să aibă grijă atunci când vine vorba de conducerea unei echipe?

D.C.: Cred că un manager trebuie să fie un exemplu pentru ceilalți, să încerce să scoată tot ce e mai bun din echipa sa, să aibă încredere în oamenii săi, să-i motiveze și să le recunoască meritele.

De aceea profit de această ocazie și mulțumesc pe această cale în mod special colegilor mei din cadrul Sucursalei Timișoara, colegilor din Centrală, colaboratorilor din zona pe care o coordonez, tuturor clienților și, nu în ultimul rând, asigurătorilor, pentru că fără ei nimic din ce am realizat până astăzi nu ar fi fost posibil.

S.M.: Care este rata de retenție a clienților la nivelul sucursalei din vest, există vreun secret în păstrarea acestora?

D.C.: Rata de retenție este destul de mare, peste 90%, nu știu dacă există neapărat un secret. Cred că profesionalismul echipei și

oferțele modelate pe nevoile clienților contează foarte mult.

S.M.: Pentru că știm că în luna iunie a avut loc un eveniment important în viața ta personală, și ne referim la faptul că te-ai căsătorit, cum reușești să îmbini cariera cu familia, fac casă bună împreună?

D.C.: Se îmbină destul de bine, soția lucrează la un asigurător, așa că suntem parteneri, nu concurenți. ☺

S.M.: Cât din Safety Broker iei cu tine acasă în fiecare zi sau ai reușit să descoperi formula magică prin care lași problemele de la birou la birou și viceversa?

D.C.: Sunt zile și zile, depinde foarte mult de problemele apărute, unele se rezolvă rapid, altele durează, le iei cu tine de la birou acasă, dar per total încerc să păstrez un echilibru.

S.M.: În final, mai am o singură curiozitate: dacă ar fi o întrebare căreia să-i răspunzi și nu ți-am adresat-o, care ar fi aceea?

D.C.: De ce nu te-ai făcut cosmonaut, așa cum îți doreai când erai mic?

Răspuns: pentru că brokerajul în asigurări e mult mai palpitant! ☺



Safety Broker și Bogdan Mihai, într-o călătorie de succes

Pasiunea este principalul motor în evoluția spre succes, indiferent că vorbim de o companie precum Safety Broker sau de un om obișnuit ca Bogdan Mihai. Punând pasiunea mai presus de orice, tânărul nostru a cucerit podiumul din prima încercare.

Nu e pentru prima dată când Safety Broker susține tinerele talente, în cadrul unui program unic de responsabilitate socială corporatistă, însă despre asta vom mai vorbi în paginile acestei reviste. Este însă cu certitudine prima dată când Bogdan Mihai, un tânăr de 17 ani, elev la Colegiul Național de Informatică „Tudor Vianu” din București, aduce României, împreună cu echipa sa, un loc fruntaș la concursul internațional de robotică First™, a cărui finală s-a desfășurat în Statele Unite ale Americii. 2015 este, de altfel, și primul an în care Bogdan a participat la o competiție de robotică, ceea ce face ca reușita să fie cu atât mai specială.

Cum a început totul...

Bogdan a moștenit pasiunea pentru informatică de la tatăl lui, însă înainte de aceasta au fost jocurile Lego, mașinile și roboții, care între timp

s-au metamorfozat în ceva mult mai serios, într-o misiune ce avea să-i aducă recunoașterea internațională.

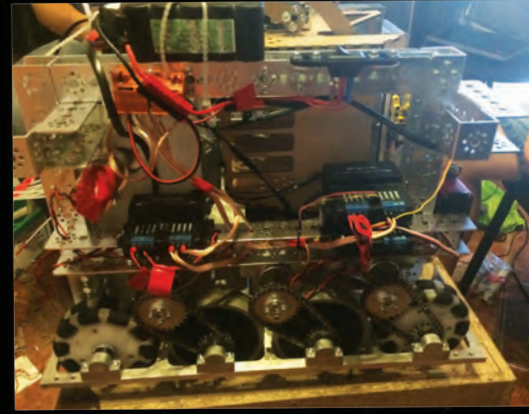
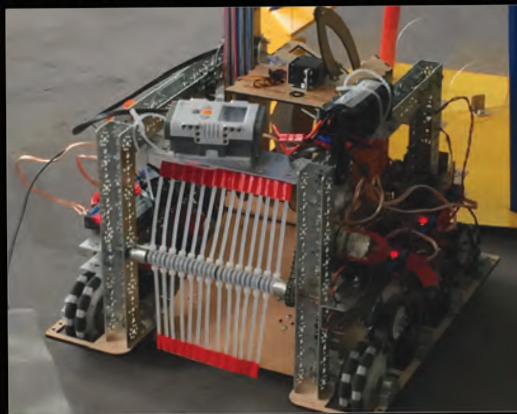
„De mic am avut o deschidere mare spre informatică și calculatoare, deoarece stăteam foarte mult timp lângă tatăl meu când lucra. Pasiunea mea principală este robotica, dar îmi plac și fotografia, și teatrul: am jucat pe parcursul a doi ani în peste 40 de spectacole, de la cele mai simple și comice până la cele mai complexe și dramatice musical-uri puse în scenă în România («Notre Dame de Paris») - trupa liceului devenind astfel una de prestigiu. În ceea ce privește robotica, mica mea «aventură» a început când m-am alăturat echipei Autovortex, înainte de finala din America, din perioada 20-28 aprilie 2015”, povestește Bogdan. Alături de alți tineri de viitor ai Colegiului „Tudor Vianu” el face parte din Autovortex, un club pentru pasionați de robotică, format în proporție de 90% din colegi de liceu de la „Tudor Vianu”.

Concursul la care echipa Autovortex a participat se numește First™, iar categoria este FTC („First Tech Challenge”), fiind organizat în mai multe etape „regionale” (Coreea, Rusia, Germania, Cehia, Olanda). Finala are loc în mod tradițional în Statele Unite ale Americii.

În fiecare an școlar, la începutul lunii septembrie se anunță tema pentru sezonul respectiv, iar echipele care se formează au la dispoziție trei luni până la prima etapă să construiască, programeze și să-și testeze robotul. Bogdan ne spune că „anul acesta, task-ul pe care robotul trebuia să îl îndeplinească era acela de a colecta bile și de a le pune în tuburi de până la 120 cm înălțime. Bineînțeles, robotul trebuie să fie cât mai rapid, deoarece timpul unui meci este de 2 minute și, firește, numărul de bile este limitat. Meciurile se joacă 2 vs. 2, iar cele două echipe din fiecare alianță trebuie să coopereze cât mai bine pentru a câștiga împreună meciul”.

Bogdan ne-a mai povestit cum, după ce au





câștigat etapa din Germania, viitorii creatori de inteligență artificială de la Autovortex au decis să construiască un robot mai rapid și mai rezistent „deoarece concurența este foarte agresivă”. La începutul lunii aprilie, cam cu două săptămâni înainte de o nouă plecare, au început să lucreze la noul robot. Liceenii au realizat în întregime designul, construcția propriu-zisă a robotului, dar și programarea. „Am lucrat zi și noapte la acest model pentru a-l face perfect și ne-am antrenat 4-5 ore pe zi în condițiile reale de meci, pe terenul nostru de acasă”, ne-a mărturisit Bogdan.

SUA: marea înfruntare

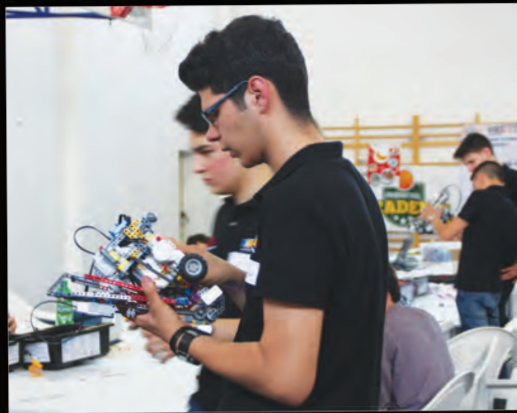
Cu timiditate, dar cu foarte multă siguranță în același timp, Bogdan re trăiește momentele ce au precedat una dintre marile înfruntări: „Am plecat încredzători, plini de energie pozitivă și speranță spre SUA. Drumul până în Saint Louis a durat aproape 16 ore, timp în care

ne-am pus la punct strategia de joc. Ajunși la locul unde se ținea concursul, am început să ne aranjăm standul echipei, practic zona unde lucram la robot și unde am încercat să promovăm cât mai mult țara noastră. În prima zi am avut două meciuri, din care am câștigat unul, în timp ce a doua zi am câștigat două din trei. Cum și în cea de-a treia zi am reușit să câștigăm alte trei meciuri din patru, am obținut o clasare pe locul 3 ca țară și pe locul 21 ca echipă. Fericiți și mândri că am pus România în prima ligă a roboticii, am plecat apoi la New York pentru a vizita principalele atracții turistice și pentru a ne relaxa după cele trei zile de foc. Am vizitat timp de două zile Times Square, Central Park, Empire State Building, Rockefeller Center și 5th Avenue și am încheiat ziua cu un tur al New York-ului cu vaporelul și o vizită la Statuia Libertății. După toate acestea, am plecat spre casă cu bateriile încărcate, cu mințile pline de idei noi și cu multă curiozitate în

legătură cu tema competiției de anul viitor”, spune Bogdan.

Cum însă trăim în epoca vitezei – una în care timpul nu prea mai are răbdare –, Bogdan ne-a împărtășit că deja se pregătește pentru ultimele etape ale competiției internaționale „World Robotics Olympiad”, unde lupta se dă între roboți construiți de concurenți, de data aceasta din piese și sisteme LEGO™. Roboții trebuie să îndeplinească un task, care se schimbă în fiecare an și care este diferit la fiecare categorie de vârstă. Spre exemplu, anul acesta roboții trebuia să pună cuburi colorate de pe teren într-o găurică din mijlocul vârfului muntelui de culoare potrivită. Prima etapă, cea regională, a avut deja loc, iar echipa lui Bogdan a ocupat locurile 1 și 2 la fiecare categorie de la WRO (standard 2, 3 și creativitate), urmând să meargă la etapa internațională pe 6-8 noiembrie în Doha (Qatar). Echipa Safety Broker îți ține pumnii, Bogdan!

- va continua -





Susținem performanța

Safety Credit - planuri de expansiune la nivel național

În fiecare număr al revistei am prezentat un proiect sau o inițiativă de succes dezvoltate de Safety Broker. De data aceasta vă facem cunoștință cu Divizia de credite a Safety Broker - Safety Credit.

Broker de credite de mai bine de 10 ani, Safety Credit oferă soluții de finanțare rapide și avantajoase care răspund de data aceasta cerințelor clienților și nu ale băncilor.

Cu o echipă de consultanți profesioniști și prin multitudinea de parteneriate de succes, Safety Credit oferă aceste servicii gratuit, fără comisioane, fără taxe de administrare sau tarife de consultanță.

„Deși serviciile Safety Credit se adresează deopotrivă persoanelor juridice și fizice, până în prezent s-a axat în mod special pe finanțarea persoanelor fizice, oferind credite imobiliare,

leasing auto, refinanțări, credite de nevoi personale sau carduri de credite.

Începând cu anul 2015, strategia Safety Credit vizează extinderea businessului la nivel național, prin dezvoltarea și creșterea echipei, precum și prin reorientarea către segmentul corporate.

Pe partea de corporate, Safety Credit oferă, de asemenea, consultanță, precum și finanțare pentru leasing financiar, auto, operațional, leasing sau credite pentru achiziția de echipamente și utilaje și linie de credite”, a declarat dl Marius Pătrașcu, directorul de vânzări al Safety Credit.

Safety Credit funcționează pe un principiu asemănător cu cel al comparatoarelor de produse sau servicii, oferind astfel clientului cea mai bună și totodată cea mai corectă ofertă, după o comparație obiectivă între ofertele mai multor bănci sau societăți de leasing. După ce planul de finanțare a fost stabilit, Safety Credit pune la dispoziția clientului său un consultant financiar care oferă asistență la întocmirea documentației de finanțare și monitorizare pe întreaga perioadă de aprobare a dosarului. Planurile de expansiune ale Safety Credit sunt mari și vizează atât reorganizarea echipei și extinderea ei la nivel național, cât și modificarea strategiei de business. Deviza brokerului de credite rămâne în continuare „Cu noi ai creditul asigurat fără bătaie de cap”. Până la noi știri despre evoluția Safety Credit nu uitați: dacă dumneavoastră aveți idei, ei au soluții... de finanțare!

E timpul să găsești totul într-un singur loc!

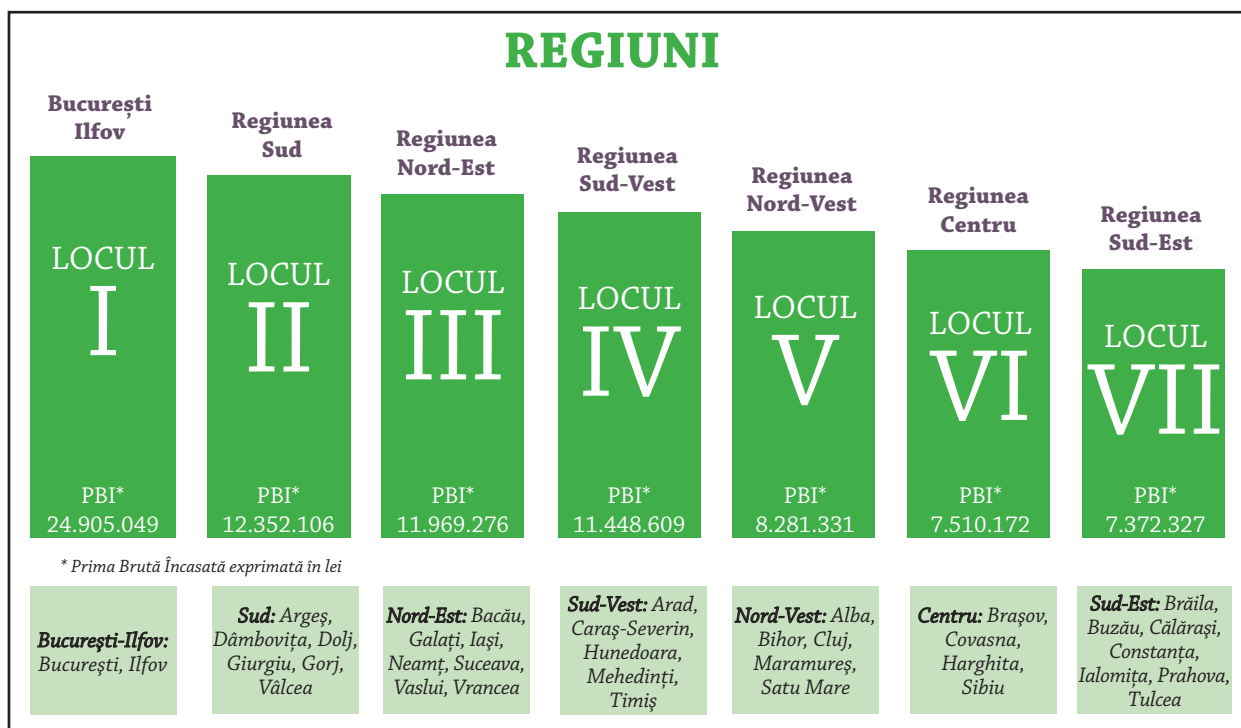


Safety Credit

www.safetycredit.ro



CLASAMENT SAFETY BROKER ianuarie - martie 2015



Vă felicităm pentru performanță, suntem onorați să vă avem în echipa Safety!

Dezbateri Safety Broker în cadrul FIAR 2015

Prezentă și anul acesta la FIAR - Forumul Internațional de Asigurări - Reasigurări 2015, Safety Broker a propus spre dezbateri, în cadrul Conferinței Brokerilor, unul dintre cele mai importante subiecte ale momentului - Vânzările de asigurări în mediul online. Tema a fost analizată și prezentată de către dl Răzvan Pavel, Deputy CEO Safety Broker.

„Una dintre cele mai apăsătoare probleme o reprezintă lipsa unei reglementări specifice vânzărilor online de asigurări, având în vedere volumul mare de subscrieri din acest domeniu. 2006 este anul primelor asigurări online care pot fi încheiate pe site-ul RCA Ieftin. Încet, încet, această piață evoluează, pentru ca în 2011 vânzările să ia amploare într-atât încât ajung la peste 60% din utilizatorii de internet, prin intermediul eMag.

În acest moment se preconizează că până la finele anului curent vânzările de polițe RCA sau de Călătorie din mediul online ar putea ajunge la 15-17 milioane de euro.

De la apariția primelor asigurări în mediul online din România și până în prezent, această piață a activat fără normele legislative.

„În 2014, brokerii au făcut prima propunere pentru reglementarea asigurărilor online către ASF, iar în 2015, după 8 ani de activitate online fără legislație în domeniu, ASF a venit cu prima propunere de normă în acest sens”, a declarat Răzvan Pavel.

Conform reprezentantului Safety Broker, ASF a inclus în programul legislativ următoarele cerințe:

- ☐ informații obligatorii incluse în site;
- ☐ comparații cu informații corecte și complete;
- ☐ protecția datelor personale;
- ☐ securitatea informațiilor;
- ☐ profesionalism în relația cu clientul;
- ☐ informare despre dreptul de a denunța sau nu unilateral asigurarea.

„Primul pas spre reglementarea vânzărilor de asigurări în mediul online a fost făcut deja,

sperăm ca și cel de-al doilea - respectiv reglementările tehnice - să fie făcut cât mai repede, pentru că fără aceste reglementări dezvoltarea asigurărilor online rămâne limitată”, a mai declarat oficialul Safety.





Evenimente din viața noastră!



De la precedentul număr al revistei unii dintre noi au avut parte de evenimente extrem de importante, cum ar fi schimbarea statusului de pe facebook din burlac în căsătorit. Au ales să-și unească destinele cu cele mai iubite persoane din viața lor, au ales să aibă succes în doi. Astăzi avem ocazia să urăm „Casă de piatră!” cuplurilor Andreea și Ionuț Radu și Alexandra și Daniel Coliță.

Colegilor noștri le dorim o lună de miere nesfârșită și un drum încununit cu bucurie și fericire, asemănător cu cel pe care l-au parcurs și-l parcurg alături de noi la Safety Broker. Aceeași pasiune și înflăcărare le dorim să le ghideze pașii spre nunta de aur și platină!



Andreea și Ionuț Radu



Alexandra și Daniel Coliță





Safety Credit

Luna Creditelor Avantajoase

Credit de nevoi personale!

- ✓ Suma maximă până la 90.000 lei
- ✓ Venit minim acceptat 1.000 lei, venitul net (inclusiv bonurile de masă)
- ✓ Consultare gratuită
- ✓ Documentație simplă

Exemple de calcul

Sumă credit	Rată lunară
20.000 lei	408 lei
40.000 lei	817 lei
90.000 lei	1.838 lei

Pentru credit de 40.000 lei pe o perioadă de 60 luni, comision analiză dosar 250 lei, **dobândă 8,3%, DAE 8,92%**, rată 817 lei, suma totală plătitibilă 49.270 lei.
La refinanțarea altor credite comisionul de analiză dosar este zero.

Credit Ipotecar!

Apartament 52.000 euro

Rata lunară 990 lei / 30 ani

Persoană

2.400 lei venit net
fără alte datorii

Cuplu

2.700 lei venit net cumulat
fără alte datorii

Cuplu cu un copil

3.000 lei venit net cumulat
fără alte datorii

Apartament 100.000 euro

Rata lunară 2.333 lei / 20 ani

Persoană

5.000 lei venit net
fără alte datorii

Cuplu

5.500 lei venit net cumulat
fără alte datorii

Cuplu cu un copil

6.000 lei venit net cumulat
fără alte datorii

Aplică acum pe:
www.safetycredit.ro
office@safetycredit.ro
tel. 021 - 745.62.70

facebook.com/safetycredit



Safety Credit

*Oferă și tu protecție și
siguranță casei tale cu:*



Produs co-branded *Safety Broker* și Euroins
detalii pe www.safetybroker.ro