



# SAFETY MAGAZINE



- **Safety Broker -**  
*11 ani de performanță în asigurări*
- **Interviu: Lavinia Gal**  
*Succesul nu ține cont de gen*
- **Safety Broker prin ochii partenerilor**  
*Interviu cu domnul Cosmin Angheluță*





## 11 ani de activitate și de 3 ani numărul 1 în clasamentul Brokerilor de Asigurare



Viorel Vasile, CEO Safety Broker

**L**una aceasta aniversăm 11 ani de activitate, 11 ani de asigurări prin Safety Broker, 11 ani de adaptare, de flexibilitate, de inovație, de eficiență și de relații profesionale.

Toată această perioadă, toți acești ani au fost răsplătiți pe măsură, cu satisfacții ce nu s-au lăsat așteptate prea mult.

De trei ani de zile suntem numărul 1 în clasamentul Brokerilor de Asigurare. Această constantă evidențiază în primul rând profesionalismul și devotamentul echipei Safety Broker.

Suntem pe această poziție pentru că ne-am dedicat trup și suflet activității noastre, ne-am adaptat continuu și am învățat să transformăm amenințările în oportunități,

ne-am reinventat și inovat de fiecare dată când situația a impus-o. Nu poți să rămâi pe această poziție într-o piață atât de versatilă ca cea a asigurărilor, decât dacă ești foarte bun, dacă oferi servicii de calitate și furnizezi produse adecvate cererii din piață și nevoilor clienților.

De aceea, Safety Broker își propune pentru următoarea etapă o monitorizare extrem de viguroasă a calității vânzării. Acesta va fi obiectivul nostru!

Calitatea face întotdeauna diferența și pe acest aspect vom pune accent în următoarea perioadă!

Prin calitate mă refer atât la produsele oferite și vândute, modul de ofertare, atenția acordată pregătirii clientului, cât și selecției acestuia.

Sunt de părere că respectarea și aplicarea acestei măsuri, pe lângă faptul că ne va menține în topul clasamentului, ne poate ajuta să devenim alegerea numărul 1 pentru consumatorul de asigurări din România. Este un obiectiv mareț, dar cu o echipă dedicată, cu o experiență adecvată, pe care de altfel ne-am însușit-o deja, și cu perseverență totul este posibil!

În încheiere transmit un gând bun întregii echipe, vă doresc putere de muncă, inspirație și satisfacția lucrului bine făcut.

Și pentru că ne aflăm la început de martie, în plină perioadă de celebrare a frumosului, urez pe această cale tuturor doamnelor, domnișoarelor, mamelor și fiicelor o primăvară frumoasă, senină și caldă, plină de zâmbete, flori și cântece.

Vă mulțumesc pentru că faceți lumea noastră mai frumoasă!

*Viorel Vasile*

## Sumar

- 3 Gala Aniversară SAFETY Broker - 11 ani de performanță în asigurări ÎMPREUNĂ
- 4 Succesul nu ține cont de gen
- 7 Clasament Safety Broker
- 7 Top Brokeri de Asigurare România 2015
- 8 Safety Broker prin ochii partenerilor!
- 9 Safety Broker – pentru a treia oară brokerul de retail al anului!
- 10 Safety Broker - Brokerul anului în România la gala premiilor Revistei „Piața Financiară”



**SAFETY  
MAGAZINE**



**Editor coordonator**  
Diana Popa

**Colaboratori**  
Dan Năstase  
Lavinia Gal

**DTP & Creație**  
CreativeArtPublisher.ro

**Structură editorială**  
EEA Marketing Concept



CONFERINȚA ANUALĂ A PARTENERILOR SAFETY BROKER 2016



## Gala Aniversară SAFETY Broker - 11 ani de performanță în asigurări ÎMPREUNĂ

*Anul acesta, SAFETY Broker, cel mai mare broker de asigurare de pe piața locală conform volumului de prime intermediare, aniversează 11 ani de activitate.*

**O**cazie excelentă pentru a petrece alături de toți partenerii și colaboratorii companiei un weekend de dezbateri, de relaționări și de schimb de experiențe.

Reuniunea va avea loc în perioada 4-6 martie, la Hotel Orizont din Predeal, și va fi completată de Gala Aniversara SAFETY Broker, eveniment care va avea loc pe 5 martie.

Conceptul unic al evenimentului a fost creat și gândit de către Ramona Dobrescu, Director de Marketing al Safety Broker. Logo-ul evenimentului reprezintă colaborarea dintre două entități: - Safety Broker și Companiile de asigurare; - Safety Broker și Colaboratorii; - Safety Broker și Echipa sa. Iar mesajul transmis

de acesta este: „Cei 11 ani de succes au fost posibili împreună numai datorită flexibilității, competitivității, precum și adaptării continue la schimbare”!

În cadrul ceremoniei aniversare vor fi apreciați cei 11 ani prin premiarea și acordarea de distincții atât profesioniștilor

din echipa Safety, care s-au remarcat de-a lungul anilor prin performanțe deosebite și rezultate competitive, cât și celor mai performante sucursale sau agenții. De asemenea, vor fi premiate parteneriatele de succes și companiile partenere alături de care Safety Broker a atins cote remarcabile pe piața de brokeraj în asigurări.

Cu acest prilej, transmitem și noi, redacția revistei Safety Magazin, întregii echipe Safety la cât mai mulți ani de asigurări în siguranță, la câți mai mulți ani în vârful clasamentului brokerilor de asigurare, la cât mai multe prime de asigurare intermediare și la cât mai multe evenimente reușite!

La mulți ani Safety Broker!







# Succesul nu ține cont de gen

**S.M.: Numele Lavinia Gal este de câțiva ani buni sinonim cu numele unei femei de succes nu doar în Safety Broker, ci și în domeniul asigurărilor. Cât de greu își poate croi o femeie un drum solid pe piața asigurărilor?**

Cu determinare și prin muncă susținută. Cu dăruire și pasiune în ceea ce faci, curaj pentru a face față provocărilor și o

viziune clară asupra obiectivelor setate. Toate acestea sunt accesorii „must have” (ca să zic așa) pentru a reuși în această piață atât de masculinizată. Și mai cred că este important să simți că ți se acordă încredere și sprijin, iar tu, ca femeie, trebuie să perseverezi și să câștigi încrederea celorlalți, demonstrând astfel că ești un partener de nădejde. În aceste condiții cu siguranță drumul

în piața asigurărilor nu poate fie decât presărat cu succes.

**S.M.: Dacă ar fi să enumerăm la o primă vedere, care au fost cele mai importante realizări ale sucursalei Safety Broker Cluj în cei 6 ani de activitate?**

Fiecare proiect, mai ușor sau mai greu, pe care am reușit să-l finalizăm l-am considerat o realizare, satisfacția fiind direct proporțională cu dificultatea lui. Dar una dintre cele mai importante realizări, pe parcursul celor 6 ani, a fost crearea și sudarea unui colectiv de oameni profesioniști, responsabili și competenți. Cu „omul potrivit la locul potrivit” realizările profesionale nu vor întârzie să apară.

**S.M.: În ultimii ani tot mai multe femei dețin și ocupă funcții foarte importante, coordonează zone cu potențial de dezvoltare destul de ridicat, iar tu ești atât director general adjunct Safety Broker, cât și directorul sucursalei Safety Broker din Cluj. Crezi că, pe lângă meritele personale, este asta și o recunoaștere a valorii femeii ca antreprenor?**

Antreprenoriatul se învață, iar experiența se câștigă învățând și din greșeli. În cele din urmă ajungi să iei decizii bune și corecte :). Pe lângă calitățile personale ale fiecăruia, este important să ai deschidere și curaj să treci peste provocări și să mergi mai departe.

**S.M.: Cât de diferită consideri că este piața de brokeraj în asigurări și modalitatea de abordare a clienților din Vest față de restul țării?**

Cred că modul de abordare a clienților ține mai mult de tipologia acestora decât de zona geografică.

Lavinia Gal, director sucursală Safety Broker Cluj







Sucursala Cluj

În ultima perioadă am avut solicitări de la clienți foarte bine informați, care știu exact ce doresc și care se așteaptă să fie consiliați prompt și la cel mai înalt nivel de profesionalism.

Pe mine personal mă bucură acest lucru pentru că dovedește un interes crescut al clienților pentru produsele de asigurare.

În ceea ce privește piața de brokeraj în asigurări, aceasta este diferită și la nivel local și cu atât mai mult la nivel zonal, fiindcă fiecare companie are propria viziune și își adaptează strategia în funcție de obiectivul propus.

**S.M.: Crezi că delicatețea și acel al șaselea simț, caracteristic femeilor, pot ajuta în această piață sau trebuie să fii ai domnei de fier ca să faci performanță?**

Nu cred în sintagma „doamna de fier” pentru că o femeie nu trebuie să fie „bărbată”.

Eu consider că femeia poate să facă diferența în această piață atât de masculinizat tocmai prin ceea ce o caracterizează: delicatețe, eleganță, rafinament. Puterea, tăria de caracter, determinarea arată mai frumos îmbrăcate astfel :)

**S.M.: Pentru 2016 Safety Broker și-a propus o abordare diferită a clienților, a conceput o nouă strategie de vânzări, și mă refer aici la vânzarea directă și abordarea clienților de tip corporate. Cum au fost percepute, dar și implementate aceste măsuri la Cluj?**

Safety Broker este numărul 1 în topul companiilor de brokeraj din România de 3 ani, având o rețea foarte bine dezvoltată la nivel național. Strategia privind vânzarea directă adresată clienților corporate a venit natural, ca o dezvoltare a businessului în plan orizontal, prin creșterea calității serviciilor oferite la cel



*„Apariția unui copil este de fapt evenimentul care atinge starea maximă de împlinire a unei femei”*

mai înalt nivel de profesionalism. Am început implementarea acestui proiect la Cluj, aducând în echipa noastră colegi noi, profesioniști, cu care sunt sigură că vom avea rezultate cel puțin pe măsura așteptărilor.

**S.M.: Ce și-a propus individual echipa Safety Broker - Cluj pentru 2016?**

Noi ne dorim să fim din ce în ce mai buni, în fiecare an, să ne autodepășim. Ne dorim să creștem atât volumul primelor intermediare, cât și calitatea produselor și serviciilor oferite. Și bineînțeles să ne aliniem la obiectivele stabilite de companie pentru anul 2016.

**S.M.: Orice om de afaceri se bazează și pe ajutorul echipei cu care lucrează. Crezi că o femeie se comportă altfel în calitate de lider al unei echipe?**

Indiferent că este femeie sau bărbat, o persoană care coordonează o echipă trebuie să rămână integrată în colectiv. Și acest lucru cred se obține rămânând uman, competent, pentru a fi un exemplu în fața celorlalți... și modest :)

**S.M.: Domeniul asigurărilor este și foarte căutat și foarte solicitant pentru cei care se ocupă de el. Care a fost cel mai greu moment din carieră pentru tine?**

Ne desfășurăm activitatea pe o piață agitată, cu multe schimbări, așa că întâlnim deseori momente dificile. Totuși, cea mai mare provocare rămâne anul 2009 când s-a deschis biroul Safety la Cluj. Veneam din domeniul bancar atunci, pe o piață care era deja „ocupată” de multe companii de brokeraj. A fost nevoie să venim cu ceva nou pentru a intra pe piața din Cluj și din împrejurimi.

**S.M.: Poate o femeie să se simtă împlinită în toate aspectele vieții sau trebuie să aleagă între carieră și fami-**



**lie? Cum poate obține un echilibru între polii ce-i gravitează viața profesională și personală?**

Nu cred că o femeie trebuie să aleagă între carieră sau familie. Dacă îți place ceea ce faci și te bucuri de suportul familiei le poți avea pe amândouă. În cazul meu a contat foarte mult sprijinul familiei. Sunt sigură că nu aș fi ajuns să am performanțe pe plan profesional de una singură. Familia m-a ajutat foarte mult. Iar apariția unui copil este de fapt evenimentul care atinge starea maximă de împlinire a unei femei, împlinire care de altfel se transformă în și mai multă energie și implicare și pe celelalte planuri, inclusiv cel profesional, cu condiția, din nou, să îți placă ceea ce faci.

**S.M.: Lavinia, înainte de a-ți mulțumi pentru faptul că ai acceptat să răspunzi întrebărilor noastre, vreau să te rog să le dai un sfat tinerelor care își doresc o carieră în brokerajul în asigurări, ce ar trebui să facă pentru a reuși în ce își propun?**

Am încurajat și încurajez în continuare tineri/tinere să îmbrățișeze cariera în asigurări. Este o meserie frumoasă, dinamică, elegantă care dacă este făcută într-un mod profesionist îți poate aduce satisfacții uriașe.

**S.M.: În final ce mesaj transmiți echipei Safety Broker la aniversarea celor 11 ani de activitate?**

Mulți ani încununați de succes, să își atingă obiectivele stabilite și să își păstreze atitudinea, pentru că prin ea face diferența în piața de brokeraj! La mulți ani!





# Suștinem performanța

## EVOLUȚIA PBI 2015 VS 2014

Nr.	Județ	2014	2015	Evoluție 2015 vs 2014
1	București	89.975.527	103.288.084	14,80%
2	Cluj	15.897.247	20.697.343	30,19%
3	Iași	13.246.099	19.401.456	46,47%
4	Timișoara	12.844.561	18.449.816	43,64%
5	Hunedoara	11.161.343	15.447.394	38,40%
6	Galati	10.501.078	13.562.235	29,15%
7	Dâmbovița	10.403.354	13.482.199	29,59%
8	Vâlcea	11.451.776	12.793.730	11,72%
9	Argeș	10.526.384	12.729.055	20,93%
10	Harghita	9.577.519	11.002.421	14,88%
11	Constanța	8.089.396	10.951.989	35,39%
12	Giurgiu	7.604.386	10.276.136	35,13%
13	Arad	8.828.536	9.345.084	5,85%
14	Brăila	4.980.704	8.946.962	79,63%
15	Brașov	7.123.650	7.633.754	7,16%
16	Călărași	5.642.886	7.263.815	28,73%
17	Suceava	6.331.787	6.807.129	7,51%
18	Sibiu	5.065.462	6.390.147	26,15%
19	Alba	4.093.201	5.221.860	27,57%
20	Bihor	4.852.197	5.034.990	3,77%
21	Neamț	7.953.221	4.811.850	-39,50%
22	Covasna	3.348.404	4.177.560	24,76%
23	Caraș-Severin	3.215.135	4.158.732	29,35%
24	Maramureș	2.756.201	3.590.343	30,26%
25	Vaslui	1.396.120	3.523.096	152,35%
26	Mureș	1.865.119	3.365.682	80,45%
27	Gorj	645.525	3.336.808	416,91%
28	Buzău	2.852.067	2.934.720	2,90%
29	Ilfov	2.559.568	2.591.163	1,23%
30	Prahova	1.096.171	2.054.463	87,42%
31	Tulcea	2.028.426	2.052.645	1,19%
32	Mehedinți	1.518.062	2.007.997	32,27%
33	Ialomița	1.299.559	1.748.368	34,54%
34	Vrancea	1.426.464	1.547.032	8,45%
35	Bacău	582.613	1.164.560	99,89%
36	Dolj	942.560	1.160.489	23,12%
37	Botoșani	0	1.011.076	100,00%
38	Prahova	626.709	953.045	52,07%
39	Bistrița-Năsăud	0	585.261	100,00%
40	Teleorman	368.745	570.479	54,71%
41	Satu Mare	310.085	531.059	71,26%
42	Sălaj	1.426	1.803	26,47%
	<b>TOTAL SAFETY</b>	<b>294.989.272</b>	<b>366.603.832</b>	<b>24,27%</b>

## TOP BROKERI DE ASIGURARE ROMÂNIA - TRIMESTRUL III 2015 ÎN FUNCȚIE DE PRIMELE INTERMEDIATE

Nr.	Denumire broker	Total AV	Total AG	Total AV+AG	Cota de piață (%)
1	SAFETY BROKER DE ASIGURĂRI S.R.L.	576.273	269.802.209	270.378.482	7,19%
2	MARSH-BROKER DE ASIG.-REASIG. S.R.L.	5.677.888	236.457.799	242.135.687	6,44%
3	TRANSILVANIA BROKER DE ASIG. S.R.L.	419.423	199.990.773	200.410.196	5,33%
4	DESTINE BROKER DE ASIG. S.R.L.	2.481.957	162.199.787	164.681.744	4,38%
5	INTER BROKER DE ASIGURARE S.R.L.	385.414	156.919.374	157.304.788	4,19%
6	DAW MANAGEMENT-BROKER DE ASIG. S.R.L.	60.060	136.917.912	136.977.972	3,64%
7	CAMPION BROKER DE ASIGURARE S.R.L.	800.438	105.365.882	106.166.320	2,82%
8	UNICREDIT INSURANCE BROKER S.R.L.	262.672	103.331.208	103.593.880	2,76%
9	PORSCHE BROKER DE ASIGURARE S.R.L.	10.792	101.876.934	101.887.726	2,71%
10	UNITY BROKER DE ASIG. REASIG. S.R.L.		100.297.568	100.297.568	2,67%
	<b>TOTAL (1-10)</b>	<b>13.246.099</b>	<b>1.573.159.446</b>	<b>1.583.834.363</b>	<b>42,14</b>
	<b>TOTAL</b>	<b>12.844.561</b>	<b>3.667.641.604</b>	<b>3.758.290.245</b>	<b>100,00</b>



## Safety Broker prin ochii partenerilor!

Această ediție a revistei o dedicăm aniversării celor 11 ani de activitate Safety Broker, 11 ani de asigurări în siguranță, 11 ani de parteneriate de succes.

Nu de puține ori am menționat faptul că Safety Broker nu s-ar fi bucurat de aceste reușite dacă nu ar fi avut la baza ei o echipă de oameni entuziaști, profesioniști și dedicați. Cu toate acestea, nimic nu ar fi fost posibil nici fără partenerii potriviți, pentru că nu poți face afaceri, nu poți avea reușite, rezultate pozitive fără aliați de încredere și parteneriate strategice și de succes.

Și chiar dacă parteneriatele se semnează de cele mai multe ori între două companii, la baza semnării lor stau tot oamenii. Un partener de încredere, solid este și domnul Cosmin ANGHELUȚĂ, Director Executiv Vânzări al GOTHAER Asigurări-Reasigurări. Safety Broker a dezvoltat o relație profesională cu domnul Angheluță care s-a dovedit a fi una de bun augur și de succes. Parteneriatele și acordurile încheiate de-a lungul timpului au adus un plus valoare companiei noastre. Și pentru că apreciem relațiile interumane și profesionale, pentru că vrem să îmbunătățim în permanență calitatea acestora, părerea celor cu care ne-am asociat de-a lungul timpului contează pentru noi.

**S.M.: Domnule Angheluță, aveți o experiență de peste 15 ani în piața românească de asigurări și sunteți recunoscut ca fiind un bun profesionist în gestionarea relațiilor cu intermediarii în asigurări. Cum ați descrie dumneavoastră colaborarea pe care o aveți cu Safety Broker?**

Relația de afaceri cu Safety Broker este una tipică pentru doi parteneri de afaceri ce își ridică colaborarea la nivel de parteneriat strategic.

**S.M.: Safety Broker a dezvoltat împreună cu dumneavoastră numeroase parteneriate de succes. În 2016 Safety Broker alături de Gothaer va dezvolta un nou produs CMR.**

**Ce ne puteți spune despre acesta, prin ce se diferențiază el de celelalte produse CMR din piața de asigurări?**

Produsul despre care vorbim conține o serie de clauze dedicate special clienților Safety



Broker, clauze ce fac referire la un proces dedicat și îmbunătățit în cazul apariției daunei obiectului asigurat. Implementarea acestei clauze a ținut cont de volumul de business ce poate fi generat de parteneriatul Gothaer –Safety, precum și de obiectivul comun pe care îl avem, și anume atenția sporită în cazul servisirii la daună a clienților noștri.

**S.M.: Safety Broker nu este la primul parteneriat cu Gothaer, în trecut dezvoltând un produs co-branded - „Casco Premium (cu mașină la schimb)”. Acesta, pe lângă faptul că s-a dovedit a fi un parteneriat de succes, a consolidat totodată și relația dintre cele două companii. Care sunt așteptările Gothaer de la acest nou produs și implicit de la acest parteneriat?**

„Casco Premium (cu mașină la schimb)” a fost la momentul respectiv un real succes, iar acest lucru s-a datorat contextului în care a fost lansat: într-o perioadă în care marea majoritate a jucătorilor din piață alergau după profituri imediate, parteneriatul a venit pe fondul unor investiții substanțiale în sprijinul asiguratului. Referindu-mă la actualul produs, pot spune că prin abordarea lui reglăm două

probleme: una legată de preț și una care se traduce într-o îmbunătățire substanțială a perioadei de instrumentare a categoriilor de daune ce se manifestă cu o frecvență mare. Piața țintă spre care ne ducem cu oferirea acestui produs o reprezintă companiile cu afaceri medii și mari, companii care se găsesc într-un număr mare în portofoliul Safety Broker și pe care dorim să le asigurăm cu produsele și serviciile noastre de calitate.

**S.M.: Fără obiective nu există succes, ce obiective are Gothaer stabilite pentru 2016?**

**Aveți în vedere și alte proiecte sau produse pe care să le implementați și dezvoltați în parteneriat cu Safety Broker?**

La nivel general de companie, țintim către profitabilitate. Când spunem profitabilitate, ne referim la: îndeplinirea obiectivelor de vânzări, la stabilitatea și garanția că ne putem îndeplini promisiunile asumate către clienții și partenerii noștri, acordându-le produse și servicii de calitate, atunci când au cea mai mare nevoie, respectiv la daune. Totodată, în relația cu partenerii noștri, crearea produselor Co-Brand reprezintă unul dintre principalele instrumente pe care mizăm, atât pentru îndeplinirea cifrelor pe care ni le propunem prin parteneriatele strategice, dar și în cadrul procesului de diferențiere față de competitori. Bineînțeles, astfel de desiderate pot fi îndeplinite numai având angrenați alături de noi parteneri cu care putem evolua împreună, și clienți care își doresc produse de asigurări customizate și servicii de calitate.

**S.M.: În încheiere, ce mesaj are dl Cosmin Angheluță pentru echipa Safety Broker la aniversarea celor 11 ani de activitate?**

Cunoscând Safety Broker încă de la început, fiind de altfel primul contract de brokeraj pe care l-am încheiat în calitate de director de sucursală, nu pot decât să vă doresc mult succes în continuare și să mergeți pe aceeași linie de dezvoltare, către un portofoliu stabil de clienți și rezultate pe măsură.





## Safety Broker – pentru a treia oară brokerul de retail al anului!

*După un an 2015 presărat cu de toate, realizări, muncă multă, schimbări de bun augur, 2016 debutează într-o formă maximă, cu recompensarea tuturor acestor eforturi, cu desemnarea companiei noastre, Safety Broker, pentru al treilea an consecutiv, Brokerul de Retail al anului din România.*



Viorel Vasile la Gala Premiilor Brokerilor de Asigurare, XPRIMM

**I**n cadrul galei organizate pe 18 februarie, Safety Broker a urcat pe podiumul învingătorilor pentru a treia oară consecutiv și asta datorită profesionalismului de care a dat dovadă pe tot parcursul anului trecut, pentru grija și atenția față de clienții și partenerii săi și nu în ultimul rând grație strategiilor sale inovative implementate cu succes de-a lungul timpului.

Astfel, într-un cadru elegant creat să onoreze performanța tuturor profesioniștilor și specialiștilor din piața de brokeraj în asigurări din România, cea de-a V-a ediție a Premiilor Brokerilor de Asigurare a avut parte de o ceremonie de excepție, deschisă de Excelența sa Kisaburo ISHII, Ambasadorul Japoniei în România și, totodată, de momente artistice unice inspirate de Țara Soarelui Răsare.

Pentru toată activitatea anului 2015 XPRIMM a acordat **Trofeul de Excelență în Retail pentru Safety Broker;**

Mulțumim XPRIMM Media pentru recunoaștere și tuturor partenerilor și colaboratorilor fără de care acest succes nu ar fi fost posibil.



Viorel Vasile, Cati Stoican și Cristian Bălănică la gala XPRIMM





## Safety Broker - Brokerul anului în România la gala premiilor Revistei „Piața Financiară”

Un eveniment prestigios ajuns la a 20-a ediție Gala Premiilor Revistei „Piața Financiară”.

Respectând tradiția, an de an, comunitatea financiar-bancară și a afacerilor își dă întâlnire la Gala Premiilor „Piața Financiară”.

Organizatorii au a premiat și în acest an performanța celor mai importanți lideri ai pieței financiare. Bănci, companii de asigurări, administratori de fonduri de investiții sau fonduri de pensii și companii de leasing și companii de brokeraj. Safety Broker a fost nominalizat și premiat cu distincția „Brokerul Anului În România”.

Mulțumim Fin Media pentru premiere, acest trofeu ne onorează și totodată confirmă valoarea și poziția de top pe care se situează compania Safety Broker în acest moment.



Cati Stoican, director general adjunct Safety Broker





# CONFERINȚA ANUALĂ A PARTENERILOR SAFETY BROKER 2016



**Safety Broker**



**Safety Credit**



ORGANIZATOR:



ÎN COLABORARE CU:

**SAFETY PARTENER HOLDING**





## ***Dragi parteneri,***

*Ne face plăcere să vă invităm, în perioada 4-6 martie, la Conferința Anuală a Partenerilor Safety Broker 2016, care va avea loc la Hotel Orizont, Predeal.*

*Vom avea ocazia să petrecem împreună timp de calitate, evenimentul fiind un bun mediu de networking și socializare.*

***Vă așteptăm Vineri, 4 martie, începând cu ora 16:00,  
la Hotel Orizont, Predeal,  
Str. 3 Brazi nr. 6, Predeal, jud. Brașov***

*RSVP: [ramona.dobrescu@safetybroker.ro](mailto:ramona.dobrescu@safetybroker.ro)*



Organizator:

