

www.safetybroker.ro



Publicația Safety Broker | Septembrie 2016

SAFETY MAGAZINE

Interviu: CFO Zina Iakab,
*partener strategic pentru
o afacere de succes*

*De ce să apelezi la un
broker de credite*

**Asigurarea de
credit comercial**
Produs recomandat

Librăria Safety
*produse promoționale pentru
Iarna 2016*





Profesioniști în asigurări



Viorel Vasile, CEO Safety Broker

Am învățat de-a lungul activității noastre că succesul și durabilitatea unei companii depind în totalitate de oamenii care o conduc și de angajații acesteia. Fiecare companie este unică datorită identității sale, pentru că totul diferă în structura de organizare, de la strategie, valori și viziune, până la investiții, parteneriate și portofoliul de clienți.

Ceea ce contează cel mai mult pentru noi este să furnizăm soluții rapide, personalizate și să reducem costurile de asigurare pentru fiecare client în parte. Încă din 2005, știm că pentru a ne diferenția calitatea și eficiența sunt două avantaje esențiale, iar acest lucru ne-a ajutat mereu să fim pregătiți și să acceptăm orice provocare.

Atunci când am pornit pe acest drum am stabilit clar țintele și valorile noastre, și acestea s-au transformat în tot atâtea beneficii pentru clienții noștri. Am lucrat dintotdeauna cu o echipă de oameni

calificați și cu experiență. De altfel, ne mândrim cu echipa noastră performantă, care se dezvoltă zilnic pentru clienții noștri. Suntem activi, originali și flexibili, mereu deschiși în fața clienților și partenerilor noștri și ne place să descoperim și să dezvoltăm soluții și concepte noi.

Tocmai de aceea, în contextul actualelor tensiuni din piața de asigurări, în care ne confruntăm cu o tendință agresivă de reducere a comisioanelor - ajungând astfel la o medie de 14% a comisioanelor practicate pe linia RCA -, trebuie să ne reorientăm și să facem schimbări uriașe, din mers, pentru stabilizarea businessului.

Din punct de vedere economic nu vom mai putea suporta acest nivel de reducere a comisioanelor. Din păcate, autoritatea sau restul pieței nu reușesc să înțeleagă care este rolul brokerului și ceea ce face brokerul în baza banilor încasați. Se presupune că există un comision care se ia numai pentru vânzare, însă cu toții știm că acest lucru nu este adevărat. Acel comision este alocat pentru consultanța acordată pe tot parcursul anului. În momentul în care noi am vândut o poliță RCA asiguratului, iar asiguratul este lovit de un terț, consultanța tot noi o dăm.

Chiar dacă am anticipat aceste riscuri, încă din toamna lui 2014 și am accentuat de atunci importanța creșterii ponderii vânzărilor non RCA, se pare că nu au fost nici asumate, nici acceptate de cele mai multe dintre birouri.

Mai reamintesc acum, aici, că cel mai urât scenariu provocat de aceste scăderi este dispariția de pe piață a multor francize Safety, mă refer aici la cele care au ponderi RCA de peste 60%. Și asta pentru că un business bazat doar pe vânzări RCA nu mai este un business, pentru că nu îți poți acoperi cheltuielile cu un comision de 14 euro, luând în considerare prețul mediu al primei RCA din România, de 100 euro. De aici, efectul de domino îl puteți anticipa și voi, atât asupra companiei, businessului vostru, cât și asupra întregului parc auto din România.

Ce măsuri puteți lua, acum, în al 13-lea ceas?

Reorientarea rapidă a vânzărilor pe Asigurările NON RCA. Fidelizarea clienților este mult mai facilă și mai permisivă pe vânzare consultativă, iar aceasta poate fi cel mai eficient și profesionist realizată pe categoriile non RCA.

Ce vom face noi pentru susținerea și dezvoltarea businessului în continuare?

Începem să ne dezvoltăm afacerea și în afara țării, având ca prim obiectiv Ungaria, și apoi Bulgaria.

De asemenea, începând cu Q2 al anului 2016 vom da startul unei campanii de integrare a brokerului de credite Safety Credit în rețeaua de vânzare Safety Broker.

Avem nevoie de piețe noi, domenii noi și implicare nouă.

Sunt convins că fiecare membru al echipei Safety Broker va contribui remarcabil, prin ambiție și dedicare, la reorientarea companiei, iar asta va confirma din nou că suntem o companie puternică, cu o strategie de business solidă și viabilă.

Acum, este momentul în care trebuie să punem toate valorile și munca noastră la un loc pentru a furniza în continuare excelență în piața de brokeraj.

Cu deosebită considerație,

Viorel Vasile

Sumar

- 3 *Relațiile interumane atrag și rețin clienți*
- 4 *De ce să apelezi la un broker de credite!*
- 5 *CFO Zina Iakab, partener strategic pentru o afacere de succes*
- 8 *Asigurarea Accidente Persoane de la BCR Asigurări de Viață*
- 10 *Asigurarea de credit comercial!*
- 11 *Asigurări de pierderi financiare din riscuri asigurate*
- 12 *Clasament Safety Broker / Rezultate financiare*
- 13 *Familia Safety a devenit mai numeroasă*
- 14 *Librăria Safety*

Editor coordonator
Diana Popa

Marketing & PR
Ramona Dobrescu

Colaboratori
Cati Stoican
Cristian Vasile
Ramona Dobrescu
Dan Năstase

DTP & Creație
CreativeArtPublisher.ro

Structură editorială
EEA Marketing Concept

**SAFETY
MAGAZINE**



Relațiile interumane atrag și rețin clienți

Alin Țopan face parte din echipa Saftey din 2010, iar în prima jumătate a anului 2016 a intermediat PBI în valoare totală de 972,495.31 lei, din care 629,240.06 lei prime NON RCA. Totodată, în prezent deține o pondere NON RCA de 65%.

Un agent de succes, cu o experiență vastă în asigurări și un portofoliu constant, diversificat și echilibrat, a ales să împărtășească cu noi principiile după care se ghidează în activitatea sa de zi cu zi.

Decembrie 2003 este perioada în care asigurările au intrat în viața mea profesională. Am început atunci o colaborare ca agent de asigurări la Agras Asigurări Agricole. Acolo am învățat ce înseamnă asigurările, ce înseamnă vânzarea consultativă de tip B2B și cum să pui bazele unei cariere în acest domeniu.

Nu aș putea vorbi despre rezultate spectaculoase la acel moment, nu m-am îmbogățit material, dar cognitiv și profesional am acumulat un bagaj foarte valoros. În 2005 am pășit într-o altă piață, mai exact cea a dealerilor Auto.

Pe parcursul celor 5 ani de activitate, la ei, am câpătat foarte multă experiență în asigurări, de data aceasta pe un tip de vânzare B2C. Așadar, am descoperit noi oportunități de asimilare a cunoștințelor și experienței.

Din 2010, cu muncă, perseverență și implicare, prin colaborarea cu Safety, am creat un portofoliu solid de clienți, în special pe segmentul de CASCO, unde am fidelizat cel mai bine clienții pe asigurările facultative. Astăzi, aplic cu succes toate principiile și cunoștințele acumulate de-a lungul acestor ani.

Principiul numărul I - Gândește pe termen lung, nu te limita la vânzarea actuală!

Este ușor să păstrezi clienții dacă știi cum să îi servești. Mie îmi place să cred că nu vând asigurări, ci mai degrabă că ofer soluții pentru siguranța clientului. Iar atunci când clientul ajunge la concluzia că are nevoie de ele, că i se potrivesc și că îl ajută, atunci tot el le va cumpăra. Este important să-i arăți clientului înainte de beneficii riscurile. Da, suna cumva ca în povestea cu drobul de sare, dar nu e chiar așa. Este de datoria noastră să facem tot ce ne stă în putință pentru a ne asigura împotriva unor eventuale riscuri. Acum, dacă acestea se vor întâmpla, norocos ești dacă ai asigurare, dacă nu se vor întâmpla, foarte bine că ai fost prevăzător. Dar ce se întâmplă atunci când riscurile se petrec



Alin Țopan

și nu ești asigurat? Ce ai de pierdut? Dacă aceasta este prima ta întrebare atunci când începi vânzarea, atunci îți este mult mai facil să ajuți clientul să ia cea mai bună decizie pentru el.

Și astfel, ca urmare a unei decizii luate și asumate de el în totalitate, clientul capătă satisfacție și mulțumire. De aici până la alte efecte pozitive e doar o chestiune de timp.

Principiul numărul II - Tratează fiecare client diferit!

O altă practică de-a mea este abordarea în mod diferit a fiecărui client, iar atuul meu este că îmi place să interacționez cât mai mult cu oamenii, să socializez cu ei. Astfel, personalizarea fiecărei întâlniri în parte, pregătirea clientului de dinaintea întâlnirii se reflectă și în structura portofoliului meu.

Clienții mulțumiți sunt cea mai mare satisfacție a mea. Motivația tot din mulțumirea clienților vine. Un client mulțumit poate să rămână doar un client mulțumit și să cumpere mereu de la tine

sau poate să îți aducă și alți clienți ulterior. Pe de altă parte, este știut faptul că un client nemulțumit îți poate lua mare parte din portofoliu. Tocmai de aceea, orice asigurare vândută nu este doar o vânzare. Este mai degrabă baza unei relații de viitor, este un serviciu de consultanță. Prezint, atât cât îmi permite timpul, fiecărui client în parte clauzele asigurării, detaliile referitoare la fransize, excluderile în cazul unui anumit tip de asigurare. Fac tot ce mi stă mie în putință, ca și consultant de asigurări, să mă asigur de faptul că atunci când un client pleacă de la mine știe exact ce a cumpărat, care sunt exact riscurile asigurate și ce despăgubiri va primi în cazul producerii unui risc asigurat.

Principiul numărul III - Fii prietenul clientului tău!

Unul alt principiu după care mă ghidez în activitatea de zi cu zi este: clienții mei sunt și prietenii mei. Întâlnirile cu clienții au loc într-un cadru prietenos, bem o cafea, povestim despre familii, vacanțe, întâmplări și alte subiecte. La aceste întrevederi discutăm de asigurări doar dacă el îmi cere un anumit produs, mă întreabă un anumit aspect. Este important să nu fii perceput de client ca un agent de vânzări, ci mai degrabă ca prietenul lui care reprezintă Safety Broker.

De foarte multe ori am fost prezentat astfel de către clienți către diverși terți. Pentru mine astfel de situații reprezintă satisfacția supremă, recunoașterea propriilor valori și validarea dedicării și implicării mele în această meserie.

În încheiere, aș spune că în august 2003, când am terminat facultatea, nu aș fi crezut că voi lucra vreodată în asigurări. Astăzi nu mă văd făcând altceva, nu pot să îmi imaginez un viitor fără asigurări. În asigurări fiecare zi este o provocare și o oportunitate de a-mi face noi prieteni, de a construi noi relații, de a cunoaște noi clienți și poate noi colaboratori.

Alin Țopan



De ce să apelezi la un broker de credite!

Argumente sustenabile pentru colaborarea cu un broker de credite.

De cele mai multe ori imaginea unui broker de credite în piața din România este percepută eronat.

Brokerul este văzut doar ca un intermediar de credite, care percepe un anumit comision pentru serviciul intermediat. Ne propunem să abordăm pe îndelete în cele ce urmează activitatea brokerului și avantajele de care se poate bucura un client apelând la un broker de credite.

Brokerul de credite reprezintă o instituție specializată care acordă consultanță clienților, oferindu-le acestora cea mai bună ofertă de creditare de pe piață. Brokerul este interfața dintre client și sistemul bancar, datorită contractelor de intermediere agreeate cu băncile.

Care sunt avantajele dacă alegi să colaborezi cu un broker de credite?

Ei bine, brokerul poate oferi consultanță gratuită, fie la locul de muncă sau la domiciliul clientului.

Consultantul financiar, reprezentant al unui broker de credite caută, în funcție de nevoia clientului, prin plaja de bănci partenere, cele mai bune soluții bancare și îi explică

clientului toate detaliile despre fiecare produs în parte, fără a-i sugera vânzarea unui anumit produs. Lăsând decizia de achiziție la atitudinea clientului. Scopul brokerului fiind acela de a acorda clientului cel mai bun credit bancar din piață, nu de a-l convinge că produsul lui este cel mai bun.

Un alt avantaj al colaborării cu un broker este faptul că acesta negociază direct cu banca, astfel încât poate obține pentru client comisioane mai mici, iar altele pot fi direct eliminate (ex: comision de analiză dosar). Brokerul depune și susține dosarul în fața băncii și mai apoi monitorizează situația, informând din timp clientul în cazul apariției unor modificări neplanificate.

Consultantul financiar intermediază întreg procesul de achiziție, fiind reprezentantul

clientului în fața băncii.

Consultantul financiar stabilește împreună cu toate părțile semnarea actelor și finalizarea creditului.

Consultantul financiar își asumă ulterior și serviciile post vânzare, oferindu-i astfel clientului consultanță și pe perioada desfășurării contractului de credit.

În cele din urmă, menționăm că brokerul nu face aceste servicii pro bono, însă nici nu percepe vreun tarif clientului. Prin contractele de parteneriat agreeate cu instituțiile bancare, brokerul are negociate comisioane de intermediere cu acestea, astfel încât clientul poate beneficia de toate serviciile oferite de broker în mod gratuit.



BROKERUL REPREZINTĂ ÎNTOTDEAUNA INTERESELE CLIENTULUI



CFO Zina Iakab, Partener strategic pentru o afacere de succes

Directorul financiar îndeplinește astăzi patru roluri complexe. El este administrator (responsabil de conservarea activelor, înregistrările contabile, raportarea și respectarea cerințelor legale de natură contabilă și fiscală), **operator** (asigură funcționarea eficientă și susținută a departamentului financiar, participă la identificarea, păstrarea și dezvoltarea angajaților din departamentul financiar), **strateg** (se implică în mod direct în definirea strategiei, pentru a îmbunătăți performanța companiei și valoarea adăugată adusă acționarilor; oferă o perspectivă financiară asupra inițiativelor de dezvoltare) **și, nu în ultimul rând, catalizator, un agent al schimbării** (urmărește alinierea și executarea strategiilor prin responsabilizarea celorlalți membri ai echipei de management).

S.M.: Privită din exterior această funcție clar nu este pentru oricine, în plus, implică foarte multă responsabilitate și energie. Spune-ne ce înseamnă pentru tine să fii CFO Safety Broker, cum faci față tuturor provocărilor și de ce ai ales sau cum te-ai ales cu această meserie?

Safety face parte din viața mea de mai bine de 11 ani. Sunt în echipa Safety încă de la înființare și pot spune că am crescut și m-am dezvoltat profesional odată cu compania. Întotdeauna am fost un om al cifrelor, mi-au plăcut științele exacte și tocmai de aceea am urmat cursurile facultății de Finanțe-Bănci din cadrul Academiei de Studii Economice. Uitându-mă în urmă, la anii pe care i-am dedicat companiei, pot spune că activitatea mea profesională și-a urmat cursul firesc.

S.M.: Educația formală are un rol esențial în ocuparea unei poziții de conducere într-un departament financiar. Exigențele și nevoile cresc odată cu dezvoltarea companiei, iar stăpânirea a cât mai multor concepte din domeniu poate fi realizată doar prin studiul continuu și practică. Cum reușești să ții pasul cu toate schimbările legislative și programele noi de lucru etc.?

Ca în orice domeniu, experiența își spune cuvântul. Schimbările legislative sau programele noi de lucru sunt primite/privite cu normalitate, uneori așteptate cu interes în speranța că acestea vor aduce schimbări de bun augur în activitatea noastră. Cât despre timpul alocat studiului, pe acesta încerc să-l iau din cel dedicat odihnei, îmbin astfel plăcerea de a citi cu utilul de a asimila noi cunoștințe din domeniul financiar. E drept că nu citesc beletristică, dar tot citit și antrenament pentru creier este.



Zina Iakab împreună cu echipa Departamentului Financiar



Zina Iakab, CFO



S.M.: Un director financiar complet este acela care se remarcă atât prin abilitățile sale de a gestiona problemele din domeniul contabilității, de a crea rapoarte complexe, a respecta cerințele legale, a analiza și prezenta date recur-gând la sisteme informatice, precum și prin cele care îl poziționează în funcția de lider, un om respectat și apreciat de întreaga echipă.

Care crezi că este amprenta pe care ai lăsat-o asupra departamentului financiar, dar asupra întregii echipe Safety Broker?

Întotdeauna am crezut în puterea exemplului, iar prin încercarea de a fi un model pentru echipa ta, pentru companie – practic îi provocî pe ceilalți să te urmeze. Echipa este asemenea propriului tău copil, este oglinda liderului ei. Dacă tu crezi și arăți că poți, atunci și echipa poate!

S.M.: Și pentru că am pomenit de lider, care crezi că este cel mai mare obstacol

atunci când vine vorba de leadership feminin?

Dacă privim în trecut, au existat ceva idei preconcepute ce făceau diferențe de acest gen. Astăzi, cel mai mare obstacol în a deveni lideri suntem noi înșine...

Noi suntem cei care ne setăm cele mai mari bariere, de gen, de context, de raportări la vârstă, experiențe și o mulțime de alți parametri. În ceea ce mă privește, pentru mine „doar cerul este limita”.

S.M.: În contextul unei economii aflate într-un proces de continuă schimbare, în care se nasc în permanență noi piețe și noi competitori, adaptarea prin inovare și învățarea este esențială pentru supraviețuirea oricărei organizații. Cât de important este din punctul tău de vedere să investești în dezvoltarea resursei umane și ce ar implica aceste investiții?

Nu cred să existe vreo companie în piața românească, și chiar dincolo de aceasta, care să nu-și dorească o echipă bine



Echipa Departamentului Financiar



pregătită profesional, dinamică, implicată etc.. Cred însă că ar trebui să privim și mai încolo de partea profesională a echipei, dincolo de investiția în pregătirea profesională. O echipă bine sudată și competitivă este cea în care investești și în „timpul liber” pe care nu-l mai avem. Beneficiile acordate echipei, de tipul: cursuri dans, design, abonamente la sală etc., sunt o altfel de investiție, la fel sau poate chiar mai eficientă decât a trimite oamenii la cursuri de perfecționare. Dacă oamenii îndrăgesc locul de muncă, colegii de lucru, vin cu drag la serviciu zi de zi, vor încerca ei înșiși să-și îmbunătățească abilitățile, să devină cei mai buni în ceea ce fac.

S.M.: Astăzi, mai mult ca oricând, se impune redefinirea și ajustarea competențelor individuale, sociale, profesionale și manageriale, iar acest lucru setează alte criterii de selecție când vine vorba de un nou angajat, un nou membru în echipă.

Pe ce anume crezi că este mai eficient să punem accent, pe abilități deja existente, know-how deja asumat sau pe potențial și talent, două atribute ce

pot fi dezvoltate? Unde este adevăratul câștig pentru companie?

Privind dinamica asigurărilor, selecția se face pe ambele paliere...

Dacă vorbim de departamentul financiar, prefer oamenii cu potențial pe care să îi modelez după cerințele și standardele SAFETY.

S.M.: Care este cel mai bun sfat financiar pe care l-ai primit de-a lungul activității tale la Safety Broker și pe care ai vrea să-l transmiți și cititorilor noștri?

Cariera în domeniul financiar este solicitantă și necesită dedicație și o investiție importantă de timp și efort.

Extrapolând, acest sfat este valabil în toate domeniile de activitate. Pentru că nu poți să construiești o carieră fără să sacrifici mare parte din timpul liber, fără să te dedici, fără să te implici, fără a încerca să fii din punct de vedere profesional, cea mai bună versiune a ta zi de zi.

S.M.: Care a fost decizia cea mai bună pe care ai luat-o vreodată cu privire la activitatea ta în cadrul companiei? Ai avut și momente de cumpănă, decizii de

care nu ai fost întru totul mulțumită?

Nu știu dacă putem vorbi de o decizie anume. După atâția ani de activitate în cadrul SAFETY spunem că deciziile luate ne-au ajutat, pe noi ca și echipă, să devenim lideri. Momente de cumpănă, situații limită au fost, dar poate tocmai acestea ne-au ajutat să luăm cele mai bune decizii. Prin natura jobului nu am cum să fiu pe deplin mulțumită, întotdeauna îmi doresc ca lucrurile să fie și mai bine făcute.

S.M.: Există loc de compromisuri atunci când lucrezi într-o companie de talia Safety Broker?

Profesional, la acest nivel, nu poți face compromisuri, în schimb, în plan personal încercăm să găsim un echilibru, unde într-un final, inevitabil, tot ajungem să le facem.

S.M.: Care crezi că va fi cea mai mare provocarea a departamentului financiar pentru acest final de an?

Proiectele SAFETY, care au ca și termen de finalizare sfârșitul anului, implică în mod direct și departamentul financiar. Este clar că piața asigurărilor din România nu este nici pe departe stabilizată și că orice mișcare duce la schimbarea strategiilor și a targeturilor impuse.

S.M.: Ce lucru ai învățat de pe vremea când Safety Broker era o companie mică și care ți-a fost de folos de-a lungul activității tale de până acum?

Privesc cu nostalgie în urmă, când eram câțiva oameni tineri într-un birou. Ceea ce am învățat în tot acest timp este că nimic nu se construiește alergând, s-ar putea să pierzi câteva etape. Așadar este mai sigur și de mai mult succes să mergi la pas.

S.M.: Există resurse sau instrumente pe care ai vrea să le împărtășești cu francizele noastre din țară care să-i ajute pe colegii noștri în activitățile de gestionare a finanțelor?

Activitatea brokerului de asigurare are norme și legislație specifice, destul de diferite de restul activităților comerciale. Safety este implicată în mod direct în susținerea și îndrumarea francizelor. Când privește departamentul financiar, el stă la dispoziția tuturor colaboratorilor Safety cu sfaturi sau soluții pe probleme punctuale ori de câte ori este nevoie. Îi asigurăm în continuare de tot suportul nostru, cu promisiunea transferului de cunoștințe și informații din domeniu prompt, util și cât se poate de concis.





Asigurarea Accidente Persoane de la BCR Asigurări de Viață

Pentru că accidentele se pot întâmpla ORIUNDE și ORICUI!



De ce o Asigurare de accidente?

Conform statisticilor, mai mult de 75% din accidente se petrec în afara orelor de serviciu și nu sunt asigurate prin legislația muncii, iar în ceea ce privește accidentele rutiere, România ocupă locul 1 în Uniunea Europeană privind numărul deceselor survenite din această cauză. Pe baza acestor cifre, **BCR Asigurări de Viață Vienna Insurance Group** a creat o asigurare completă, cu costuri reduse comparativ cu valoarea beneficiilor acordate.

Asigurarea de Accidente Persoane de la BCR Asigurări de Viață

A fost concepută special pentru protecție în cazul unor evenimente neprevăzute, precum: deces, invaliditate parțială și permanentă, spitalizare, intervenție chirurgicală, ca urmare a producerii unui accident și este disponibilă în două variante de produs:

- Accident Rutier;
- Accidente (de orice tip).

Cui se adresează?

Produsul se adresează atât **persoanelor fizice cu vârsta cuprinsă între 18 și 74 de ani**, cât și **persoanelor juridice**

interesate de protecție în cazul unui accident rutier sau a unui accident de orice tip, prin cele două pachete: **Protecție completă și Protecție de bază.**

Astfel, un asigurat poate achiziționa acest produs pentru protecția sa și a familiei sale, la fel cum un angajator îl poate cumpăra pentru protecția angajaților.

Care sunt avantajele acestui produs?

- Acoperă 24/24 ore, 7/7 zile toate riscurile care pot să apară în cazul unui accident;
- Costuri reduse comparativ cu valoarea beneficiilor acordate;
- Oferă siguranță financiară și protecție în cazul apariției unui risc asigurat;
- Beneficiezi de întreaga sumă asigurată în caz de intervenție chirurgicală, indiferent de complexitatea intervenției;
- Acoperire internațională pentru varianta de Asigurare Accidente (de orice tip);
- Acoperire România pentru varianta de Asigurare Accident Rutier;
- Se emite foarte ușor, cu un minim de formulare din aplicația 24 broker.

Care sunt acoperirile și sumele asigurate?

Acoperiri și sume asigurate	Protecție de Bază	Protecție Completă
Deces accident/accident rutier	50.000 Ron	100.000 Ron
Invaliditate parțială și permanentă accident/accident rutier	5.000 Ron	10.000 Ron
Spitalizare accident/accident rutier	50 Ron/zi	100 Ron/zi
Intervenție chirurgicală accident/accident rutier	5.000 Ron	10.000 Ron
Primă anuală: Accident rutier	50 Ron	100 Ron
Primă anuală: Accident (de orice tip)	75 Ron	150 Ron

Tombola BCR Asigurări de Viață

Invită clienții/potențialii clienți să participe la **Tombola BCR Asigurări de Viață** prin completarea talonului de participare și prezintă-le produsul de **Asigurare Accidente Persoane** de la **BCR Asigurări de Viață**.

De ce să recomanzi participarea la această tombolă?

- ✓ Îți poți fideliza clienții oferindu-le șansa de câștig
- ✓ Ai posibilitatea de a interacționa ușor cu aceștia
- ✓ Ai toate informațiile despre produsul de **Asigurare Accidente Persoane** de la **BCR Asigurări de Viață** sub forma unui material de marketing atrăgător și astfel îl poți prezenta cu ușurință
- ✓ Posibilitatea de creștere a veniturilor proprii prin recomandarea către clienți a produsului de **Asigurare Accidente Persoane** de la **BCR Asigurări de Viață**

Până pe data de 5 a fiecărei luni trimite toate taloanele înregistrate în luna precedentă la sediul nostru central pentru extragerile lunare/marea extragere.

Pentru mai multe detalii sună la **+4021.206.90.40***!

Pentru regulamentul tombolei, te rugăm să accesezi: **www.bcrasigviata.ro**



Safety Broker



Asigurarea de credit comercial!

Soluțiile de asigurare a riscului financiar au rolul de a sprijini clienții în atingerea succesului comercial. Lichiditățile reprezintă o prioritate importantă în orice companie, tocmai de aceea asigurarea de credit comercial oferă soluții și alternative eficiente pentru protejarea împotriva riscului purtat de plățile la termen.

Asigurarea riscului financiar sau asigurarea de credit comercial este o poliță care are ca scop protejarea în eventualitatea pierderilor financiare, ce pot surveni în urma neîncasării creanțelor aferente livrărilor de mărfuri sau prestărilor de servicii de la debitorii din România sau din afara țării.

Riscurile acoperite de această poliță sunt de natură comercială și elimină riscurile unor pierderi majore, rezultate din neplata prelungită, faliment sau reorganizare judiciară.

În cele ce urmează vom aborda detaliat asigurarea de credite comerciale!

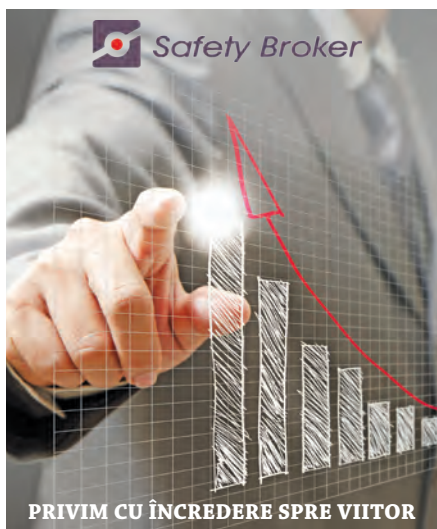
O asigurare destinată companiilor care au nevoie de protecție împotriva pierderilor financiare ce pot apărea ca urmare a neîncasării creanțelor aferente de la debitorii români sau din afara României. În acest moment, în România acest risc este preluat de: Euler Hermes, Co-face și Exim Asig. În ultima perioadă solicitările venite din partea companiilor pentru acest tip de asigurare au crescut. Cu toate acestea, din cauza bugetelor reduse alocate încheierii polițelor de asigurare, a cerințelor minime pe care o companie trebuie să le îndeplinească pentru a putea fi preluată în asigurare (prima minimă și cifra de afaceri minimă asigurabilă, situația financiară a debitorilor săi, termenele de plată din contracte etc.), gradul de transformare a solicitărilor de oferte în polițe este de până la 10%.

Cui se adresează și ce se acoperă?

- Se adresează clienților care livrează mărfuri și bunuri de consum (materii prime, combustibil, produse alimen-

tare etc.) sau care prestează servicii cu plata la termen.

- Se acoperă riscul de neîncasare a creanțelor aferente mărfurilor/bunurilor livrate sau serviciilor prestate, de la debitori („datornici”) din România sau din străinătate.
- Se acoperă riscurile de neîncasare a creanțelor ca urmare a falimentului/insolvenței debitorilor.



Care sunt informațiile necesare pentru analiza riscului asigurat?

- Clienții trebuie să declare întreg portofoliul cu debitori (! nu numai debitorii cu referințe de „rău-platnici”), portofoliul trebuind să fie compus din minimum 3 debitori asigurabili;
- Clienții vor preciza o limită de credit solicitată pentru fiecare dintre debitori și vor specifica valoarea cifrei de afaceri estimată (inclusiv TVA-ul, acolo unde se aplică) pentru perioada asigurată și aferentă în relația cu fiecare dintre debitori.

Ce costuri implică pentru client analiza riscului asigurat?

În general se percepe o taxa de analiză

a bonității debitorului, cuprinsă între 35 și 45 de euro + TVA/client; taxa de analiză poate urca în funcție de țara din care provine debitorul; mai trebuie precizat că prima minimă pentru o astfel de poliță este de 5.000 euro.

Ce avantaje există pentru client?

- Protecția businessului împotriva pierderilor cauzate de problemele financiare ale debitorilor;
- Dobândirea unui plus de imagine a clientului în relația cu instituțiile bancare sau cu furnizorii.

Particularitățile condițiilor de asigurare:

Riscul asigurat apare la producerea a cel puțin unuia din evenimentele de mai jos:

- creanțele sunt neachitate integral/parțial după expirarea termenului prevăzut în poliță;
- debitorul este declarat în faliment de o instanță judecătorească;
- creditorii debitorului au ajuns la un acord general fără să se apeleze la instanța judecătorească.

Termenele de plată dintre clienții asigurați și debitorii lor, acceptate de asigurator, sunt de max. 180 de zile, contorizate de la data scadenței facturilor.

Asiguratorii pot oferi despăgubiri în proporții cuprinse între 70% și 90% din limita de credit agreată cu asiguratul, iar în anumite situații fără a se depăși de 25 de ori prima pe care clientul a achitat-o asiguratorului.

Fransizele se pot negocia în 2 variante:

- fransiza deductibilă* din daună, pentru fiecare client debitor;
- fransiza atinsă*, pentru fiecare client debitor.

Asigurări de pierderi financiare din riscuri asigurate

După atentatul din 11 septembrie 2001 asupra turnurilor gemene din New York societățile de asigurări au plătit sume importante ca despăgubiri. Dar nu plățile pentru viața persoanelor decedate în urma atentatului sau valoarea clădirilor în sine au fost în quantumul cel mai mare, ci despăgubirile solicitate de societățile care își desfășurau activitatea în acele clădiri, pentru întreruperea activității (business interruption).

Ce riscuri acoperă această asigurare? Asigurarea de întrerupere a afacerii este o asigurare de consecință. Protecția de asigurare acoperă pagubele cauzate de întreruperea activității de pe urma distrugerii sau defectării obiectelor asigurate la survenirea riscurilor asigurate stipulate în poliță: foc, explozie, calamități naturale, căderi de obiecte. Această asigurare nu poate fi contractată în mod izolat, ea se acordă ca o protecție suplimentară la polița de asigurare de proprietate standard. Acest produs este oferit de societățile de asigurare mari, puternice, cu tradiție, care nu neglijează sistemul de reasigurare. Societățile care s-au confruntat cu pierderi catastrofale de proprietate, de pe urma unui incendiu major, cutremur, inundație, au sesizat ca întreruperea procesului de producție generează pierderi mult mai mari decât proprietatea avariata sau distrusă. De exemplu, cazul cutremurului devastator de la Fukushima, din Japonia, în afara pierderilor de vieți omenești și a clădirilor din zonă, a avut ca efect economic pierderea supremației mărcii Toyota pe piața auto mondială. Astfel a luat amploare și pe piața de asigurări din România clauza „pierderi financiare din riscuri asigurate”.

Asigurarea de pierderi financiare din riscuri asigurate

Acest tip de asigurare protejează afacerea:

- împotriva pierderilor de venituri cauzate de întreruperea temporară a

activității datorată unui incendiu sau altui risc asigurat pe o poliță de asigurare a proprietății, inclusiv ca urmare a avariilor accidentale sau daunelor la echipamentele electronice.

- polița acoperă profitul din exploatare pe care ar fi trebuit să îl obțină asiguratul dacă nu s-ar fi produs evenimentul asigurat.
- polița acoperă cheltuielile de exploatare care trebuie să continue, deși activitățile au fost sistate temporar: în situații cum ar fi distrugerea locației la care se desfășoară activitatea Asiguratului.
- polița oferă resursele necesare acoperirii cheltuielilor cu utilitățile, salariile și alte obligații de plată pe perioada cât proprietatea este în curs de refacere.
- protejează asigurata în situația în care întreprinderea lucrează cu echipamente unice, efectuate la comandă, întrucât timpul în care procesul de producție poate fi readus la normal va avea o durată mai mare.

Avantajele acestui produs este că ajută compania care a suferit un incendiu, de exemplu, să fie adusă în poziția pe care ar fi avut-o dacă evenimentul cauzator de prejudiciu nu s-ar fi produs:

- refacerea proprietății avariate;
- atingerea capacității și a nivelului de producție;
- refacerea cifrei de afaceri.

Beneficiile pe care le pot avea companiile care au o astfel de poliță în cazul în care se produce o daună materială:

- își pot onora plățile către furnizori și salariați, plata leasing-urilor etc.;
- își mențin clienții strategici și angajații cheie;
- un plus de imagine în fața clienților și a partenerilor de afaceri;
- stabilitate financiară conferind siguranță și continuitate afacerii.

Protejează-ți afacerea prin atașarea clauzei de „BUSINESS INTERRUPTION”.



 Safety Broker
www.safetybroker.ro



CLASAMENT SAFETY BROKER S1

în funcție de ponderea NON-RCA pe județ din total NON-RCA Safety

Județ	NON-RCA	RCA	Total	Pondere NON-RCA din Total	Pondere NON-RCA Județ din Total NON-RCA Safety
București	17.680.606	45.772.074	63.452.680	27,86%	34,26%
Timiș	3.426.828	9.134.343	12.561.172	27,28%	6,64%
Iași	2.665.940	9.296.019	11.961.959	22,29%	5,17%
Cluj	2.561.206	7.840.133	10.401.339	24,62%	4,96%
Galați	2.526.234	6.549.275	9.075.509	27,84%	4,90%
Argeș	2.053.595	6.101.084	8.154.679	25,18%	3,98%
Hunedoara	1.977.060	7.679.807	9.656.868	20,47%	3,83%
Constanța	1.913.070	8.240.863	10.153.933	18,84%	3,71%
Arad	1.381.738	3.962.433	5.344.170	25,86%	2,68%
Vâlcea	1.289.206	6.503.789	7.792.995	16,54%	2,50%
Brăila	1.240.075	4.581.282	5.821.358	21,30%	2,40%
Dâmbovița	1.150.990	8.720.724	9.871.714	11,66%	2,23%
Suceava	945.482	3.482.085	4.427.567	21,35%	1,83%
Brașov	900.532	3.388.073	4.288.605	21,00%	1,74%
Bihor	883.811	3.010.121	3.893.932	22,70%	1,71%
Alba	866.257	2.108.051	2.974.308	29,12%	1,68%
Giurgiu	811.049	5.153.846	5.964.894	13,60%	1,57%
Călărași	791.260	3.812.010	4.603.271	17,19%	1,53%
Tulcea	672.460	916.072	1.588.532	42,33%	1,30%
Caras-Severin	670.207	1.685.710	2.355.917	28,45%	1,30%
Gorj	616.283	2.997.510	3.613.793	17,05%	1,19%
Harghita	567.376	6.687.100	7.254.476	7,82%	1,10%
Vaslui	446.485	1.702.531	2.149.015	20,78%	0,87%
Mureș	390.995	3.202.831	3.593.826	10,88%	0,76%
Sibiu	336.317	3.582.641	3.918.959	8,58%	0,65%
Maramureș	313.556	1.575.546	1.889.102	16,60%	0,61%
Covasna	282.238	2.811.882	3.094.120	9,12%	0,55%
Bacău	275.472	1.383.752	1.659.225	16,60%	0,53%
Buzău	269.507	1.175.378	1.444.885	18,65%	0,52%
Prahova	254.799	1.419.819	1.674.619	15,22%	0,49%
Mehedinți	238.482	3.090.168	3.328.651	7,16%	0,46%
Ilfov	222.036	1.268.665	1.490.701	14,89%	0,43%
Neamț	221.819	799.726	1.021.546	21,71%	0,43%
Dolj	189.018	476.055	665.072	28,42%	0,37%
Ialomița	183.855	894.382	1.078.237	17,05%	0,36%
Satu Mare	148.057	316.131	464.188	31,90%	0,29%
Teleorman	111.058	361.524	472.582	23,50%	0,22%
Bistrița-Năsăud	82.785	906.776	989.561	8,37%	0,16%
Sălaj	48.801	191.097	239.898	20,34%	0,09%

RAPORT VÂNZĂRI NON RCA PE S1 2015 VS S1 2016 pe categorii de produse

Perioada	Casco	Locuinte	Cladiri PJ	CMR	Garanții	Raspunderi	Travel	Agricole	CAR	Life + Sanatate	Accidente	Alte	ROT	Cargo + Maritime	Total
S1 2015	26,138,633	4,897,678	3,295,048	1,581,307	1,989,202	1,449,207	1,432,504	1,135,622	920,657	433,398	366,406	368,889	234,464	87,014	44,330,029
S1 2016	28,947,859	6,590,454	4,031,763	2,008,578	1,529,257	1,914,301	1,896,037	1,821,966	830,481	881,430	414,727	344,526	268,346	126,818	51,606,544
Total	55,086,492	11,488,131	7,326,811	3,589,885	3,518,459	3,363,508	3,328,541	2,957,589	1,751,138	1,314,828	781,132	713,415	502,810	213,833	95,936,573
Evoluție	10.75%	34.56%	22.36%	27.02%	-23.12%	32.09%	32.36%	60.44%	-9.79%	103.38%	13.19%	-6.60%	14.45%	45.74%	16.41%



Bun venit în echipa noastră!

Popescu Răzvan,
Director Departament Garanții

Experiență profesională:

7 ani în cadrul Societății de Asigurare - Reasigurare City Insurance S.A. din care:

- 2 ani Inspector de Asigurări;
- 5 ani Coordonatorul departamentului de Garanții.

Realizările profesionale importante:

- Dezvoltarea celui mare departament de asigurări de Garanții din România;
- Implementarea și dezvoltarea platformei online de emitere, gestionare și monitorizare a tuturor polițelor emise de City Insurance;
- Implementarea și dezvoltarea primei platforme online de emitere a garanțiilor de participare la licitație prin intermediul brokerilor de asigurare;
- Administrarea celui mai mare portofoliu pe clasa 15 Asigurări de garanții în anii 2014 și 2015;
- Plasarea în reasigurare a celor mai mari asigurări de garanții emise în anul 2015 în România;



La Safety Broker intenționez să:

- Dezvolt portofoliului asigurărilor de garanții;
- Mențin și să dezvolt o relație de business strânsă cu toți partenerii Safety Broker, cu precădere în clasa 15 Asigurări de garanții. În ceea ce privește rolul meu în cadrul echipei Safety Broker, mi-am propus ca în următoarele 12 luni să respectăm trendul ascendent al companiei noastre din ultimii ani și să ajungem nr. 1 și pe Clasa 15 Asigurări de garanții. Cu suportul întregii echipe de vânzări Safety Broker, am convingerea că putem furniza cele mai bune soluții în ceea ce privește această formă de asigurare.

Jenő Bartha,
Project Manager

În 2007 startul carierei mele profesionale a fost dat în cadrul companiei IKEA, unde am activat ca asistent manager în proiectare.

În 2010 am început să lucrez în domeniul asigurărilor, ca administrator baze de date, la Astra Asigurări (dep. Ungaria). În 2011, tot în cadrul dep. Ungaria, am devenit Șeful serviciului, unde am coordonat echipele de Relații Clienți, de back office și echipa de IT (dezvoltarea și implementarea produselor noi, dezvoltarea sistemului de administrare etc.). Aici am dezvoltat și implementat practic tot ce a însemnat sucursala Astra în Ungaria.

Același rol îl am și în Safety, mai exact, să dezvolt proiectul de extindere a Safety Broker și pe piața din Ungaria. După 6 ani de experiență pe piața asigurărilor din Ungaria, sunt convins că



obiectivele companiei vor fi atinse conform termenilor stabiliți.

Obiectivul meu personal la Safety este să ajungem și în Ungaria un broker de asigurare cu renume și, de ce nu, să ajungem și acolo pe primul loc. Evident cu răbdare, implicare și multa muncă!

Familia noastră, Safety Broker crește în continuare.

În 4 mai, din Galați, ni s-a alăturat un nou membru, un tânăr hotărât și energic la fel ca mămica lui, colega noastră Andreea Mocanu. Tânărul se numește Tudor Mocanu și îi urăm, cu cea mai mare căldură, La mulți Ani! Fie ca această aventură numită viață să-ți aducă numai zâmbete luminoase, frunte lipsită de încrețiri și numeroase satisfacții personale și profesionale. Bine ai venit, dragule!

Tudor Mocanu - 4 mai 2016





*Pentru că ne apropiem cu pași repezi de sfârșitul acestui an, și în perioada Crăciunului cu toții ne vizităm clienți pentru a le transmite o urare și a le mulțumi că au ales să colaboreze cu noi și în 2016, sperând că și în 2017 să fim alegerea lor numărul 1, vă recomandăm, mai jos, câteva produse promoționale.
O impresie bună nu se uită niciodată!*



Cronometru pentru măsurarea pașilor, a distanței (m/km)

Tampografie 1 culoare, min. 200 buc.



Calendar de birou cu imagini

Personalizare 2 culori incluse,
Preț valabil pentru min. 600 buc.



Pix Kalipso roșu /albastru

Gavură laser, min. 1000 buc.



Breloc în formă de mașină

Gravură laser, min. 200 buc.



Calendar de buzunar

Format: 10x7 cm; hârtie: DCM 300 g/mp, tipar: 4+4;
finisări: pretăiere și tăiere; ambalare



Pix metalic turbo cu touch

Gravură laser, min. 200 buc.



Mouse minia

Tampografie 2 culori, min. 100 buc.



Pix Galaxy

Tampografie 2 culori, min. 1000 buc.



Port visit cu închidere magnetică

Gravură laser, min. 100 buc.



Veioză promoțională

Print UV, min. 100 buc.



Pix Infinity

Tampografie 2 culori, min. 1000 buc.



Încărcător auto roșu/albastru

Tampografie 1 culoare, min. 200 buc.



Cântar pentru bagaje (greutate maximă 40 Kg)

Tampografie 2 culori, min. 100 buc.



Recycle memo

Serigrafie 1 culoare, min. 500 buc.



Cub smart cu notițe și separatoare

Policromie, min. 500 buc.



Lampă USB

Tampografie 1 culoare, min. 500 buc.



Agendă roșie/albastră (200x140x13 mm) 96 pag.

Serigrafie 1 culoare, min. 300 buc.



Umbrelă cu mâner de lemn

Serigrafie 1 culoare, min. 200 buc.



Suport cu display digital

Print UV, min. 200 buc.



Suport notițe magnetice

Policromie, min. 1000 buc.



Breluc cu funcție desfăcător

Gravură laser, min. 200 buc.



Suport pliabil pentru instrumente de scris

print UV, min. 300 buc.



Memoramă USB - capacitate 16 GB

Print digital, min. 200 buc.



Racetă

Tampografie 1 culoare, min. 1000 buc.



Cană de inox cu pereți dubli, 210 ml

Gravură laser, min. 100 buc.



Boxă wireless, cu conexiune prin bluetooth

Tampografie 1 culoare



Cană termoizolantă cu formă specială, din oțel

Gravură laser, min. 200 buc.



Rucsac smile cu benzi reflectorizante, față și lateral

Serigrafie 1 culoare, min. 100 buc.

*Cu siguranță...
...poți pleca
în vacanță!*

CONCURS SAFETY BROKER • 1 iunie - 31 august

CLASAMENT FINAL

Loc	Premiu	Asistent în Brokeraj	PBI Euro
1	 1500 €	Hij Viorel, Asis Brk, SV	14,705
2	 1000 €	Nidelcu Ionuț, NDE Diverse Asis, IF	14,279
3	 500 €	Constantin Alina Ștefania, Qbm, B	10,269
4	 SAMSUNG J5	Druga Iulian, Multinsurance, TM	10,057
5	 SAMSUNG J5	Chilom Doriană, Brocs Consulting 2015, TM	10,007
6	 SAMSUNG J5	Chiurea Sorin, SMG, CJ	8,849
7	 SAMSUNG J5	Expert Invest Credite și Asigurări, B	8,816
8	 SAMSUNG J5	Buzera Bogdan, CS	7,861
9	 SAMSUNG J5	Szoc Lazlo, Avero Public, CV	7,358
10	 SAMSUNG J5	Vrabie Ana, Victoria Asigurări Optim, B	7,018

Premiul I - Voucher Vacanță 1500 €

Premiul II - Voucher Vacanță 1000 €

Premiul III - Voucher Vacanță 500 €

Premiile IV - X: 7 telefoane Samsung J5

Felicitări câștigătorilor!

 **Safety Broker**

