



SAFETY MAGAZINE

Untold și Neversea
*cele mai importante evenimente
ale verii asigurate de
Safety Broker*

Safety Broker

*Lider de piață
și în semestrul 1 2017*

Ionel Cristofan

*Primul coleg ieșit
la pensie din
Safety Broker*

**It's Fun
to be
Safe!**





Despre normalitate!



Viorel Vasile, CEO Safety Broker

După o perioadă de dispute, discuții, neînțelegeri și amânări de decizii, în care parcă am asistat la un război rece între Asigurători, ASF și Brokerii de Asigurări, lucrurile încep să intre pe un drum al normalității.

Un drum care era necesar, atât pentru marii brokeri, cât și pentru cei mici, dar și pentru clienți, pentru că nu poți construi un business de calitate și viabil, care să contribuie la dezvoltare economică a țării, bazându-te pe incertitudini.

Ca să poți funcționa într-o piață liberă, concurențială este nevoie să pleci de la lucruri certe. Știm deja că pe drumul dezvoltării unei afaceri poți întâlni multe variabile și nenumărate obstacole, dar atunci când ai o plasă de siguranță pe care te poți baza în cazul în care este nevoie să te arunci, chiar dacă simți că profitul nu va veni imediat, parcă găsești soluții să rezisti și să continui să te dezvolti.

Înființarea Patronatului Român al Brokerilor la sfârșitul anului 2016 a corespuns nevoii unei părți importante a companiilor românești de brokeraj în asigurări de a fi mai activ și mai eficient reprezentate în relația cu autoritățile, dar și cu companiile de asigurări. PRBAR a contribuit la luarea tuturor deciziilor importante din ultima perioadă, favorabile atât intermediarilor cât și consumatorilor. Să nu uităm că piața de intermediere lucrează și acționează în interesul clientului.

Safety Broker salută pe această cale implicarea PRBAR în negocierile și discuțiile cu ASF-ul și, totodată, îl felicită pentru pasul major făcut spre parteneriatul solid pe care doresc să-l încheie cu ASF!

Cât despre traiectoria pe care o va parcurge Safety în următoarea perioadă, sunt convins că va fi una în creștere. Pe lângă faptul că am consolidat poziția de lider al pieței de brokeraj la finalul semestrului 1, în prezent, ponderea noastră RCA este de 68%, iar față de aceeași perioadă a anului trecut avem o creștere totală a vânzărilor NON RCA de 32%, ceea ce arată că suntem cu toții implicați în atingerea obiectivului de a echilibra ponderea RCA.

Din acest punct putem pune bazele unei creșteri solide a businessului, focusat pe polițele facultative.

Așa că, am toată încrederea că împreună cu voi Safety Broker va avea și anul acesta rezultate remarcabile.

Mult succes tuturor!

Viorel Vasile

Sumar

- 2 Mesaj CEO
- 3 Safety Broker - Lider de piață și în semestrul 1 2017
- 4 Rezultate Safety Broker S1- 2017
- 5 Vânzările Asigurărilor de Sănătate în creștere
- 6 Untold și Neversea - cele mai importante evenimente ale verii asigurate de Safety Broker
- 9 Safety Broker Oradea în expansiune la niciun an de la deschidere
- 11 8 Ani de activitate Safety Broker Cluj marcați cu o petrecere în stilul anilor '80
- 12 5 Ani de activitate Safety Broker Galați!
- 13 Ionel Cristofan - Primul coleg ieșit la pensie din Safety Broker
- 15 Bun venit în familia Safety

**SAFETY
MAGAZINE**



Editor coordonator
Diana Popa

Marketing
Ramona Dobrescu

Colaboratori
Dan Năstase

DTP & Creație
CreativeArtPublisher.ro

Structură editorială
EEA Marketing Concept



Safety Broker - lider de piață și în semestrul I 2017

Safety Broker și-a consolidat poziția de lider al pieței de brokeraj în asigurări și în semestrul I al acestui an, conform ASF.

Cu PBI în valoare totală de 50,75 milioane de euro, Safety este pentru a cincea oară consecutiv Brokerul numărul 1 în România.

Realizarea acestor cifre, dar și menținerea în vârful clasamentului are la baza un portofoliu frumos construit și o echipă de profesioniști dedicată și implicată, precum

și o strategie de dezvoltare consecventă și sănătoasă.

Vom menține același trend și până la finalul anului 2017, deși știm că nu va fi ușor. Să ajungi în top este într-adevăr un succes, dar să te menții timp de 5 ani pe aceeași poziție este o adevărată artă. Arta de a gestiona situații critice, de a te adapta din mers la schimbările legislative,

de a satisface nevoile clienților și de a răspunde prompt și profesionist tuturor solicitărilor și nu în ultimul rând arta de a forma o echipă extraordinară. Ne luăm angajamentul că și în perioada următoare vom fi la fel de buni și de neîntrecut. Felicitări întregii echipe Safety, este meritul vostru, al tuturor!



Top 10 - Prime intermediare de brokeri

	Prime intermediare S1 2017		Prime intermediare S1 2016		Evoluție (%)		Cota de piață (%)	
	EUR m	RON m	EUR m	RON m	in EUR	in RON	S1 2017	S1 2016
SAFETY BROKER	50.75	231.98	53.50	240.52	(5.16)	(3.55)	7.30	7.98
MARSH BROKER	50.40	230.39	40.68	182.87	23.89	25.99	7.25	6.06
TRANSILVANIA BROKER	38.65	176.69	40.63	182.64	(4.87)	(3.26)	5.56	6.06
DESTINE BROKER	35.31	161.43	33.00	148.35	7.01	8.82	5.08	4.92
INTER BROKER	33.02	150.95	31.33	140.85	5.39	7.17	4.75	4.67
DAW MANAGEMENT	29.13	133.15	27.82	125.08	4.68	6.45	4.19	4.15
CAMPION BROKER	26.14	119.49	22.94	103.13	13.93	15.86	3.76	3.42
UNICREDIT INSURANCE BROKER	21.55	98.51	22.22	99.91	(3.04)	(1.40)	3.10	3.31
PORSCHE BROKER	16.75	76.59	15.52	69.79	7.91	9.74	2.41	2.31
MILLENNIUM INSURANCE BROKER	13.90	63.56	14.39	64.69	(3.38)	(1.75)	2.00	2.15
TOP 10	315.60	1,442.74	302.05	1,357.81	4.49	6.25	45.40	45.03
TOTAL	695.16	3,177.84	670.80	3,015.43	3.63	5.39	100.00	100.00

Sursa: ASF

Cifrele din S1 2017 au fost calculate de XPRIMM Publications în funcție de cota de piață anunțată de ASF



REZULTATE SAFETY BROKER - TRIMESTRUL 1

Județ	NON-RCA	RCA	Total	Pondere RCA
București	20.323.915	42.273.414	62.597.329	67,53%
Timiș	4.048.675	10.516.162	14.564.837	72,20%
Cluj	3.056.822	9.421.863	12.478.686	75,50%
Iași	3.423.470	8.992.070	12.415.541	72,43%
Hunedoara	2.564.571	9.474.667	12.039.237	78,70%
Galați	2.377.226	7.379.107	9.756.334	75,63%
Harghita	769.673	8.566.884	9.336.557	91,76%
Dambovița	1.065.695	7.384.418	8.450.113	87,39%
Constanța	2.102.980	6.210.798	8.313.778	74,70%
Argeș	2.318.450	5.956.086	8.274.537	71,98%
Vâlcea	1.245.737	5.914.056	7.159.793	82,60%
Brăila	1.537.570	4.330.981	5.868.551	73,80%
Bihor	1.425.380	4.117.909	5.543.288	74,29%
Giurgiu	676.781	4.666.906	5.343.686	87,33%
Arad	1.669.914	3.270.985	4.940.898	66,20%
Sibiu	374.751	3.796.467	4.171.218	91,02%
Brașov	862.838	3.128.014	3.990.853	78,38%
Mehedinți	253.298	3.605.366	3.858.663	93,44%
Călărași	616.435	2.759.132	3.375.568	81,74%
Suceava	836.587	2.466.916	3.303.503	74,68%
Covasna	310.988	2.729.701	3.040.690	89,77%
Alba	818.397	2.194.219	3.012.616	72,83%
Vaslui	499.692	2.026.231	2.525.923	80,22%
Gorj	612.416	1.767.951	2.380.367	74,27%
Bacau	416.403	1.762.866	2.179.269	80,89%
Maramureș	302.994	1.718.880	2.021.874	85,01%
Prahova	249.306	1.329.153	1.578.459	84,21%
Buzău	197.314	1.380.769	1.578.082	87,50%
Neamț	204.510	1.369.859	1.574.369	87,01%
Tulcea	572.839	896.103	1.468.942	61,00%
Ilfov	286.267	1.074.630	1.360.896	78,96%
Ialomița	159.109	883.228	1.042.337	84,74%
Vrancea	36.910	925.898	962.809	96,17%
Dolj	232.083	478.689	710.772	67,35%
Teleorman	105.544	408.822	514.366	79,48%
Satu Mare	52.290	23.359	75.649	30,88%
Total	56.607.832	175.202.561	231.810.393	75.58%



Vânzările Asigurărilor de Sănătate în creștere

Se tot discută prin departamentul de vânzări directe și în companie că în semestrul I 2017 au crescut vânzările de asigurări de sănătate. Apreciem performanța colegului nostru Cristian Vasile și am fost extrem de curioși să aflăm care este cheia acestei reușite!

S.M.: Știm cu toții că acest produs este extrem de greu de vândut, clienții sunt încă reticenti în privința acestei categorii și ridică o multime de obiecții. Ce vreați să faceți sau de unde ai luat praf de stele de ai dat cu el peste vânzări și ți-a reușit minunea?

Nu este o minune, praf de stela nu am găsit pe nicăieri, deși mi-ar fi prins tare bine acum trei ani!). Aceste rezultatele vin dintr-o activitate constantă de prospectare și întâlniri cu potențiali clienți pentru aceste forme de asigurare, derulată de-a lungul ultimilor doi-trei ani.

S.M.: Despre ce creștere vorbim, comparativ cu aceeași perioadă a anului 2016? Ce tipuri de polițe ai vândut?

Vorbim despre vânzări de aproximativ două milioane lei, cu mult peste ce am realizat în semestrul I de anul trecut. Asigurările voluntare de sănătate sunt „vedetele” acestui prim semestru. Ele sunt urmate de polițele tip accidente persoane și apoi polițele individuale.

S.M.: Despre portofoliul de clienți, cum l-ai construit, ce fel de clienți sunt? Ai vândut direct către consumatorul final sau te-ai axat pe companii care au introdus în beneficiile oferite angajaților și aceste polițe? Și dacă te-ai axat pe cel din urmă, unde i-ai cunoscut sau cum ai făcut să ajungi la persoana de decizie?

Vânzările cele mai însemnate au fost realizate către clienții Safety pe alte forme de asigurare.

Aici doresc să atrag atenția asupra numărului din ce în ce mai mare de colegi care promovează în portofoliile proprii aceste beneficii pentru angajați.

Activitatea acestor colegi de a prospecta, promova și de a susține discuții și prezen-



Cristi Vasile

tări ale acestor beneficii pentru angajați a generat rezultatele pe care le-am realizat. Cât despre domeniile de activitate, am targetat și vândut către companii din domeniile precum: servicii, telecom, IT, automotive, construcții, dar și cabinete de avocatură, birouri notariale, birouri de proiectare și arhitectură, birouri de traduceri etc.

S.M.: Din perspectiva ta, pe ce crezi că pun accent cel mai mult clienții când vine vorba de asigurări medicale? Pe cost sau pe avantaje și beneficii?

Clientul este din ce în ce mai educat și evident că își dorește cât mai multe beneficii la prețuri cât mai mici.

Mulți dintre angajatori fac comparație cu abonamentele medicale, iar în acest caz avem suficiente argumente pentru a recomanda asigurarea voluntară de sănătate, ca soluție optimă pentru client și angajații lui.

Rolul nostru este acela de a-l face pe client să conștientizeze de nevoia de protecție a angajaților săi și de a negocia cu asiguratorii ofertele relevante pentru aceștia.

S.M.: Ce crezi că nu ar trebui să uite nicio dată un reprezentant de vânzări atunci când încearcă să vândă o asigurare medicală?

Cred că un vânzător de asigurări trebuie să încerce, întotdeauna!, să-l facă să înțeleagă pe angajator că resursa umana este cea mai importantă resursă a sa. Dacă te duci în fața unui angajator cu această abordare, îți crești semnificativ șansele să discuți și despre aceste forme de asigurare.

S.M.: Ce creștere preconizezi per total în anul 2017 pe segmentul „Asigurări de viață și sănătate” comparativ cu 2016?

Un obiectiv ambițios este atingerea valorii de un milion euro în 2017. Acesta este țelul nostru măreț pentru acest an.

Mulțumim și mult succes îți dorim!



Untold și Neversea - cele mai importante evenimente ale verii asigurate de Safety Broker

Vorbim cu Dora Vas despre cele două festivaluri: Neversea și Untold, care au dat culoare acestei veri și pe care Safety Broker le-a asigurat!



Dora Vas împreună cu echipa

S.M.: Dragă Dora, cum reușești să fii atât de activă, neobosită și să ai un randament atât de mare?

Mai am și eu momente de oboseală, dar pentru că îmi place ceea ce fac, îmi place jobul meu, ador echipa din care fac parte și îmi plac provocările peste care dau aproape în fiecare zi reușesc să țin pasul. Recunosc totuși faptul că mai iau și suplimente naturale :).

S.M.: Să vorbim un pic despre target și realizarea acestuia? Ce înseamnă el pentru tine și cum faci să-l depășești de fiecare dată? Te sperie sau te motivează?

Targetul este pentru mine o unitate de măsură la care mă raportează atunci când

îmi planific acțiunile de prospectare și abordare în piața a firmelor.

Nu îl privesc cu teamă pentru că eu gândesc pe termen lung și știu că acțiunile repetate, perseverența în vânzări și entuziasmul sunt ingredientele reușitei.

În atingerea targetului am avut întotdeauna suportul managerului meu direct, Lavinia Gal. De multe ori, datorită acestui suport reușesc să îmi mențin direcția și să nu-mi pierd entuziasmul atunci când mă lovesc de diverse obstacole.

S.M.: Știm deja că prezența Safety Broker la Neversea și Untold a fost posibilă datorită ție, dar pentru tine cum a fost posibil? Povestește-ne cu lux de amănunte, unde și cum ai cunoscut clientul, cum

l-ai convins să aleagă serviciile noastre?

25 mai a fost una dintre cele mai remarcabile zile ale lui 2017 pentru mine, atât profesional, cât și personal!

A fost ziua în care, după lungi căutări, ne-am împlinit un vis, acela de a avea o casă mai încăpătoare, în care am și semnat la notar tranzacția.

După o zi lungă și plină de emoție, cu ultimele puteri, am pornit spre un eveniment la care aveam invitație din partea Clubului German, club din care facem parte la Cluj. Evenimentul Hotspot Cluj 2017, organizat de revista DeBizz (o publicație de business germano-română), avea tema: Principalele direcții de dezvoltare ale economiei și comunității locale. În cadrul acestuia au fost prezenți oameni importanți din me-



diul de business și politic local, Primarul Clujului - Emil Boc, Daniel Metz - CEO NTT Data și, nu în ultimul rând, Bogdan Buta, director general Untold&Neversea. La finalul serii s-a organizat o tombolă cu mai multe premii oferite de sponsorii evenimentului. Sincer, nu îmi aduc aminte când am câștigat ultima dată ceva, dar întâmplarea a făcut ca în seara respectivă să câștig o șampanie! Mi-am promis atunci că o să o beau împreună cu familia în prima seară după ce ne mutăm în noua casă și așa a fost!

Revenind la cum am ajuns să-l cunosc pe fondatorul Untold, în partea de networking a evenimentului mai sus amintit, l-am abordat pe Bogdan Buta, am vorbit despre festival și i-am oferit cartea mea de vizită în ideea de a apela la serviciile noastre de consultanță pentru negocierea asigurărilor pentru 2018 (eram convinsă că pentru 2017 era deja târziu).

Am aflat atunci că erau în impas și chiar aveau nevoie de un broker care să le ofere consultanță pentru încheierea polițelor din acest an. Am plecat de la eveniment cu confirmarea întâlnirii dintre Safety Broker și Untold.

Împreună cu Lavinia, chiar din ziua următoare, am început discuțiile, atât cu reprezentanții Untold, cât și cu Asiguratorii, am obținut mandat și în final am încheiat un pachet de polițe pentru cele două evenimente.

Ne mândrim cu faptul că dacă în anii trecuți Untold a avut doar polița de răspundere, noi am consiliat clientul și despre riscurile la care sunt supuși angajații și cei implicați în organizare, așa că din acest an, pe lângă polița de răspundere s-a emis și o poliță de asigurare accidente pentru voluntarii implicați în festivaluri (700 la Neversea și peste 1.500 la Untold). Ne dorim să reinnoim și anul viitor aceste polițe și am început deja demersurile pentru a ne asigura că păstrăm relația și colaborarea cu Untold & Neversea.

S.M.: Știm că ești prezentă la foarte multe întruniri ale oamenilor de afaceri din Cluj. Clustere, evenimente, workshop-uri, mulți dintre oamenii de vânzări consideră aceste întâlniri o pierdere de timp. Cât de mult te-au ajutat pe tine genul acesta de evenimente în construirea portofoliului și, totodată, în atingerea targetului?

Da, suntem membrii Club German,



Dora Vas

Cluster Agrotransilvania, BNI, plus că particip la cât mai multe evenimente de networking din zonă.

Recunosc, de multe ori este dificil să mai aduni energie să ajungi la evenimente de networking, mai ales după o zi încărcată la birou. Cu toate acestea, dacă tot ai lăsat acasă familia, copiii, trebuie să fii sociabil și să fructifici la maximum timpul petrecut la aceste evenimente.

Networkingul se învață și cu fiecare eveniment la care participi, devii tot mai priceput, iar rezultatele apar! Pentru mine aceste evenimente sunt cele mai bune surse de referință, totodată sunt și o modalitate de a intra în contact cu potențiali clienți. Sunt relații care se cultivă în timp. În general în astfel de cercurile de business se învârt manageri de firme

care au deschidere și apetit și pentru alt fel de asigurări decât cele uzuale (auto-RCA și Casco).

S.M.: Povestește-ne puțin despre evenimentul "Beneficii pentru angajați" pe care l-ai organizat anul acesta, în luna februarie, la Cluj? Pe lângă efortul depus, am vrea să știm dacă în rezultatele voastre a început să se simtă și acel eveniment. Mai exact, din cele 50 de companii participante la eveniment câte au devenit până în acest moment clienți Safety Broker Cluj? Crezi că genul acesta de evenimente, organizate la nivel regional de către celelalte sucursale Safety ar putea fi o soluție pentru creșterea vânzărilor facultative?



La începutul anului 2017, am agreat ca și obiectiv diversificarea portofoliului de asigurări și pe alte linii de business noi la care ne doream rezultate bune. Trebuie să recunosc că în portofoliul meu nu există nici o poliță de asigurare de sănătate privată pentru firme.

Discutând cu Lavinia despre soluțiile de promovare a serviciilor pentru acest sector de asigurare și ținând cont că pe piața

să le finalizăm în următoarea perioadă. Ne dorim să devină o tradiție organizarea de seminarii pe teme de interes pentru firme și noi o să facem tot ce ne stă în putere pentru a ne asigura de succesul acestor acțiuni.

S.M.: Faci parte din echipa Safety Broker de doi an de zile, cum ai defini Safety Broker și jobul tău aici în acest moment?

pentru semestrul II. Cred cu tărie că dacă nu îți propui termene și obiective nu ai cum să ai succes în vânzări.

Cu siguranță o să fie un sfârșit de an cu multe evenimente și ocazii de a cunoaște noi firme interesante.

S.M.: Ai o familie minunată și două fetițe extraordinare. Cum reușești să le împaci pe toate? Faci slalom între job, întâlniri, copii, activități în familie etc.?

Da, tot cu munca în echipă fac față cu brio și activităților din familie!

În timpul săptămânii, părinții și soțul meu sunt ajutoarele mele și se ocupă de activitățile extrașcolare ale fetelor.

Norocul meu este că fetele învață la școala unde soțul meu este profesor, deci am un stres mai puțin legat de dus/adus copiii de la școală.

S.M.: Tocmai s-a încheiat sezonul estival, vara aceasta unde ai fost în vacanță? Ce experiență ai fi vrut să trăiești în această vară și nu ai reușit?

Anul aceasta a fost un an deosebit, cu multe schimbări începând cu prefixul, iar apoi cu apartamentul, așa că vacanța a fost printre picături, câte un sfârșit de săptămână prelungit.

Regret că nu am reușit să ajung la mare, dar cu siguranță ajung anul viitor, până atunci mă bucur de apusuri spectaculoase din noua locuință cu un pahar de vin în mână.

S.M.: La final, o întrebare tipică pentru un interviu de angajare, dar care permite un unghi vizual complex și pe măsura dorințelor fiecăruia dintre noi. Unde te vezi în următorii ani?

Mie îmi place stabilitatea, așa că, tot la Safety Broker mă văd, mai mult, după prima conferință Safety la care am participat, Predeal 2016, mi-am propus două lucruri:

- în următorii 3 ani să ajung printre premianții Safety, lucrez intens să-mi ating acest obiectiv;
- să îmi depășesc recordul personal de 11 ani, lucrați în cadrul BCR, aici la Safety Broker.

Mulțumim frumos Dora pentru toate lucrurile împărtășite, îți dorim mult succes și să te vedem la Conferința din 2018 pe scena premianților Safety!



Clujului există deschidere pentru acest tip de asigurări, am propus organizarea seminarului. Ne-am făcut strategia, am apelat la experiența colegilor din București din departamentul de sănătate și ne-am pus pe treabă.

Am fost conștientă că volumul de polițe/prime din trimestrul I nu va fi cel dorit atâta timp cât mai mult de 80% din timpul meu l-am alocat acțiunilor de organizare a seminarului (emailuri, telefoane, întâlniri). Dar, am avut în vedere targetul anual și ne-am asumat că rezultatele vor veni în timp.

Pentru a aduce 50 de firme în sala am pregătit o listă cu peste 300 de firme, am apelat la persoane de influență care ne-au promovat evenimentul (consilieri bancari, culster și cluburile din care facem parte) și nu în ultimul rând am avut entuziasm și am crezut în reușita evenimentului!

Și să nu uităm, că am avut cel mai bun speaker pe sănătate, colegul Cristi Vasile. După primul trimestru de la eveniment, am încheiat 4 polițe de sănătate, avem în lucru încă trei oferte pe care ne-am propus

Și dacă ai avea o baghetă magică ce ai schimba la jobul tău?

La Safety Broker am găsit exact ce îmi doream: o echipă motivată și un management care dă șansa angajaților să își exprime ideile de business și să le pună în practică.

O baghetă magică m-ar ajuta să-mi gestionez mai bine acțiunile zilnice ce țin de munca de back office și să-mi dedic 100% din timp activităților la care sunt cel mai eficientă pentru firmă: cultivarea și identificarea oportunităților de business nou pe segmentul corporate.

Încă rata mea de conversie a potențialilor clienți cunoscuți la diverse evenimente poate să fie îmbunătățită.

S.M.: Pentru semestrul II ai reușit să-ți schițezi un plan de acțiune pentru a atinge toți parametrii de performanță inclusiv în target? Cum crezi că vei încheia anul 2017?

Da, sigur că deja am schițate acțiunile



Safety Broker Oradea în expansiune la niciun an de la deschidere

Doar 7 luni s-au scurs de la deschiderea biroului Safety Broker Oradea și iată că deja culegem roadele. Alături de noi o avem pe Lilla care s-a dovedit a fi omul potrivit la locul potrivit, ea reușind în tot acest timp să pună pe picioare zona de Nord-Vest a țării.



S.M.: Au trecut 7 luni de la deschiderea biroului Safety Broker Oradea. Cum a fost pentru tine această perioadă, cum te-ai adaptat la strategia de business și politicile de vânzare ale companiei, a fost greu?

A fost o perioadă interesantă, palpitantă și plină de provocări pentru mine, ca să nu mai aducem în discuție faptul că nu aveam deloc experiență în piața brokerajului la acel moment. Pot spune însă, că m-am

adaptat rapid la strategia de business. E ușor să te adaptezi într-o companie care are principii solide de dezvoltare, care oferă suport continuu echipei sale și susține întotdeauna inițiativele oamenilor săi. Când despre politica de vânzare, aici chiar nu a fost o problemă. Vânzarea în sine este aceeași oriunde în lumea asigurărilor. Cu toate acestea, în cazul unui broker de asigurări vânzarea este chiar mai ușoară. Ai la dispoziție o paletă largă de produse, ai argumente consistente atunci când vine

vorba de convingerea clientului, oferi servicii post vânzare și consultanță pe daune în permanență. Toate acestea la un loc sunt atuurile care îți facilitează considerabil procesul de vânzare.

S.M.: La deschiderea biroului, spuneai că îți dorești ca Biroul Oradea să devină Biroul Safety Nr. 1. În ce măsură mai crezi în prezent că este posibilă realizarea acestui obiectiv?

Acum, după 7 luni, cred și mai tare în atingerea acestui obiectiv. Părerea mea este că noi oamenii suntem singurii care ne punem limite și bariere. În realitate, atunci când ai un obiectiv major, când construiești un plan de realizare al acestuia de la care nu te abați, indiferent de obstacole, când ai voință, putere de muncă și pasiune pentru ceea ce faci, nimic nu este imposibil.



S.M.: Planul vostru de dezvoltare se axează pe vânzarea directă și pe construirea unui portofoliu echilibrat și sănătos, cu o pondere majoritară NON RCA. Ce ne poți spune despre portofoliul vostru, cum a fost construit? Vă axați mai mult pe persoane juridice și vânzări corporate sau pe persoane fizice? În vânzările de până acum ce pondere RCA ați avut?

Da, așa este. Avem un plan pentru vânzarea directă și anume:

Vom fi axați pe partea de persoane juridice și vânzări corporate și vom încerca să vindem nu doar o poliță de asigurare, ci „Serviciile Safety Broker”. Până la momentul actual avem pondere de 70%/30%, dar pe viitor dorim să îmbunătățim la 50%/50%, așa cum ne-am propus.

S.M.: Acum ai în subordine județele Bihor, Satu Mare și Sălaj, în ce măsură sunt acestea acoperite cu colaboratori Safety și ce vizibilitate are Safety Broker pe această piață?

Până în acest moment cea mai bună dezvoltare o avem pe județul Satu Mare, unde avem deschise 6 agenții Safety și 87 de colaboratori. Încasările lunare depășesc 2 milioane de lei. Pe județul Sălaj avem în derulare mai multe contracte, dar încă nu sunt finalizate. Cât privește județul Bihor, aici am deschis 3 agenții Safety cu 6 colaboratori.

S.M.: WOW! O acoperire considerabilă și

extrem de rapidă. Felicitări! Îți doreai să construiești o echipă de succes, profesionistă, dedicată și care să vină în întâmpinarea nevoilor clienților cu zâmbetul pe buze. Cum arată astăzi echipa Safety Broker Oradea?

Tabloul echipei noastre nu este complet... încă, dar până acum are conturul pe care mi l-am dorit. Am alături de mine trei colegi profesioniste, tinere, dinamice și foarte active.

Prima este Anca Mihalache, cu o

experiență de 12 ani în cadrul companiei Astra Asigurări. Ea se ocupă atât de ofertarea produselor facultative, cât și de promovarea acestora, respectiv de identificarea nevoilor clienților.

Cea de-a doua este Gina Deleanu, cu o experiență de 7 ani în asigurări, care se ocupa de partea de back office, dar dorește să avanseze și să se dezvolte profesional, iar de la 01.09.2017 va încerca și partea de vânzare directă.

Ultima, dar nu cea din urmă, este Muscas Claudia. Este colega care ni s-a alăturat cel mai recent. Fost director comercial la o firmă cu capital străin, chiar dacă nu are experiență în asigurări, este extrem de dornică să descopere această piață.

S.M.: În cele 7 luni de activitate ai demonstrat profesionalism, ambiție și determinare de necontestat, ce surprize mai ai pentru Safety Broker până la finalul acestui an?

Dacă aș răspunde la această întrebare nu ar ma fi surpriză, nu? :). Ceea ce pot spune (divulga) este că ne vom dedica în totalitate activităților de vânzare, de extindere și dezvoltare, încercând în același timp să devenim un nume de referință când vine vorba de asigurări pe zona noastră!





8 ani de activitate Safety Broker Cluj, marcați cu o petrecere în stilul anilor `80



Toamna aceasta, startul evenimentelor aniversare, dar și a petrecerilor cu stil a fost dat de către Echipa Safety de la Cluj. Conferința Aniversară Safety Broker Cluj a avut loc în data de 7 octombrie, la Pensiunea Milexim din Câmpia Turzii. Pe lângă consolidarea strategiei de vânzări pentru 2018, în cadrul conferinței au fost abordate și subiecte legate de noile reglementări ale pieței de asigurări, precum IDD și GDPR și modul de implementare al acestora. Tot în cadrul conferinței a fost prezentat modul de punere în practică și utilizare a CRM-ului. Și dacă ședința a fost de succes, iar subiectele abordate au fost de interes major pentru toți colegii, despre petrecerea care a urmat putem spune doar că nu avem suficiente cuvinte să o descriem, dar suntem convingși că imaginile alăturate vor relata suficient! Felicitări Safety Broker Cluj, la cât mai mulți ani de succes vă dorim și da, “Ardelu-i fruncea”!



5 ani de activitate Safety Broker Galați!

Dacă „Ardealu-i fruncea” să nu credeți că gălățenii sunt mai prejos. Pe 12 octombrie au celebrat cu mult fast și eleganță cei 5 ani de activitate. Evenimentul a avut loc într-o locație de excepție de pe malul Dunării. În cadrul conferinței au fost apreciate performanțele de vânzări ale întregii echipe și au fost premiați câștigătorii concursului „Asigurări de vară la Galați”. Concurusul a fost parte din strategia de creștere a vânzărilor de tip NON RCA și s-a bucurat de un real succes.

Felicitări tuturor participanților și în mod special câștigătorilor. Premiul I pentru „Asigurări de Vară B to C” a fost câștigat de domnul Viorel Hij, pentru emiterea a 216 polițe facultative în valoare de 9.388 de euro. Iar pe locul întâi, la categoria „Asigurări de Vară B to B” s-a clasat doamna Marilena Sârbu cu PBI în valoare de 64.865 de euro - 34 polițe facultative. Felicitări încă o dată! În plus, pe lângă faptul că acest concurs a reușit să influențeze ponderea RCA în general în rezultatele echipei de la Galați, a reușit și să sporească orientarea directă spre vânzarea de polițe facultative.

După conferința de la Galați a urmat petrecerea aniversară. Petrecerea a continuat și pe data de 13 octombrie la Tecuci, unde primul angajat Safety Broker care a ajuns la etapa retragerii din câmpul muncii, domnul Cristofan, a marcat în stil tradițional și de sezon: cu o pastramă delicioasă și un must răcoros, acest moment binemeritat!

La cât mai mulți ani de succes Safety Broke Galați și mulțumim domnului Cristofan pentru activitatea remarcabilă și aportul adus în dezvoltarea echipei Safety!





Ionel Cristofan - Primul coleg ieșit la pensie din Safety Broker



Pe 31 august ați încheiat un capitol din viața dumneavoastră! Un capitol lung, plin de experiențe, de provocări și de lecții. Sunteți la finalul activității profesionale și la început perioadei de pensionare. Încheiați această etapă la Safety Broker, un bun prilej să discutăm despre începuturi, dar și despre drumul parcurs de-a lungul activității profesionale.

Prin dumneavoastră Safety Broker a deschis prima agenție din Tecuci, iar de la Viorica Hij, Directorul dumneavoastră regional, am aflat că ați fost un director de agenție extrem de implicat. Un om pe care te puteai baza la orice oră și de la

care știai că poți primi ajutor în orice situație.

S.M.: Cum și când ați început activitatea profesională?

În 1972, după terminarea studiilor tehnice, m-am angajat la o întreprindere mecanică. La scurt timp după am fost încorporat, iar după efectuarea stagiului militar am reluat activitatea profesională.

S.M.: Știm că de-a lungul activității dumneavoastră ați lucrat în instituții precum IATSA, ACR și altele, cum ați ajuns în asigurări?

În 2005 am rămas fără loc de muncă

(A.C.R. a fost înstrăinat către diverși). Printr-o întâmplare, caci trebuia să fac ceva, am mers la un interviu la ARDAF Galați unde am făcut cunoștință cu viitorul meu director Viorica Hij care, cu răbdare și mult tact profesional, a reușit să ma convingă să lucrez în asigurări.

S.M.: Înțeleg că pe Viorica Hij ați cunoscut-o la ARDAF. Cum ați ales totuși să veniți la Safety?

Viorica este un lider demn de urmat chiar și pe lună. Atunci când dânsa a luat decizia de a veni la Safety și mi-a propus să o urmez, am luat această invitație ca pe o confirmare și apreciere totodată. O confirmare a tuturor eforturilor pe care le făcusem până la acel



moment, a implicării și dedicării mele, motiv pentru care nu a mai existat nicio îndoială și am decis să o urmez până la capăt. Așa am ajuns la Safety.

S.M.: Ce a însemnat Safety pentru dumneavoastră?

SAFETY pentru mine a însemnat o mare provocare (aveam posibilitate de

S.M.: Dacă ar fi să puteți să o mai luați o dată de la capăt, profesional vorbind, ați face ceva diferit?

O întrebare foarte grea, ținând cont că ar trebui să dau cam mulți ani înapoi. Sunt convins însă că aș alege să lucrez tot în asigurări, un domeniu unde am descoperit că îți trebuie multe calități pentru a realiza ce ți-ai propus. E un

merge. Pentru mine serviciul a fost întotdeauna un loc al autodepășirii.

6. Acum că ați ajuns la etapa dedicată odihnei, cum vedeți pensionarea? Ce planuri aveți pentru următoarea perioadă din viața dumneavoastră?

Pensionarea mea, în mod obligatoriu!, va fi ACTIVĂ, altfel nu are farmec. Pentru perioada următoare îmi doresc să fiu sănătos și să mă pot bucura în continuare de capacitatea mea de muncă. Sunt un om muncitor și nu pot să mă retrag definitiv din câmpul muncii. Intenționez să ofer în continuare soluții de asigurare clienților din portofoliul meu actual și, de ce nu, dacă va fi cu puțință să-l dezvolt chiar. Pensionarea nu e un moment în care tragi obloanele magazinului de vise și pleci acasă. Este de fapt momentul în care continui să muncești, dar îți acorzi mai mult timp să și trăiești, să te bucuri de ce ai realizat până la această vârstă și chiar să trăiești a doua tinerețe :), prin timpul petrecut alături de nepoței.

S.M.: Ieșirea dumneavoastră la pensie din Safety Broker ne onorează, dar și întristează totodată. Oamenii de calitate sunt greu de găsit și fiecare plecare e o pierdere considerabilă pentru companie.

Pensionarea este rodul muncii de o viață și înțelepciunea unui nou început.

Vă dorim ca acest început să fie o perioadă specială, petrecută alături de familie, prieteni, nepoți. Să fiți sănătos și să vă bucurați de fiecare zi din viață.

Felicitări pentru cariera deosebită!

Vă mulțumesc din suflet pentru cuvintele și gândurile frumoase pe care mi le transmiteți. Aceasta minunată echipă Safety va rămâne mereu în sufletul meu!



a face ofertare mult mai largă și mai diversificată) la care am răspuns cu succes datorită colectivului din care făceam parte: profesionist, răbdător și săritor în a rezolva toate problemele care apăreau.

domeniu în care nu te poți plafona sau plictisi. Și dacă te dedici într-un tot ai șanse mari să te simți împlinit din punct de vedere profesional. Eu nu am văzut serviciul ca pe un loc de unde să pleci de acasă, unde timpul trece și leafa



Bun venit

Gergő Barabas - 17 august 2017



Familia Safety a devenit mai numeroasă!

De curând ne-am îmbogățit cu doi noi îngerași, doi noi membrii de familie.

O fetiță și un băiețel, pe care suntem bucuroși să vi-i prezentăm.

Vă dorim să aveți o viață frumoasă, plină de aventuri minunate, de experiențe deosebite, de oameni buni și de iubire!

Carolina Coliță - 14 aprilie 2017



Nopti Arabe în Dubai

Povestea vacanței tale

Câștigă o vacanță de poveste în Dubai, în valoare de 3000 €


Subscrie cât mai multe polițe Casco la City Insurance în perioada 1 octombrie - 31 decembrie 2017 și vei avea cu siguranță ce povesti prietenilor.

Locul 1 - Vacanță exotică în Dubai - 3000 €

Locul 2 - Voucher calatorie - 1500 €

Locul 3 - Voucher calatorie - 1000 €

**City
Insurance**
Societate de Asigurare-Reasigurare

 **Safety Broker**

mai multe detalii pe safetybroker.ro