



GAZETA DE SAFETY

Interviu

Cătălin Chiriac

Deputy CEO

Safety Broker

Marea Adunare

a Partenerilor

Safety Broker

Top sucursale și agenții

Safety Broker 2017

Premiile Brokerilor

de Asigurare 2018

și-au desemnat

câștigătorii!





Planuri ambițioase pentru 2018



Viorel Vasile, CEO Safety Broker

Ajunși la o nouă ediție aniversară, în contextul Centenarului Marii Uniri și cu o apariție restilizată, Safety Broker pășește mai puternic aniversând un nou an de activitate.

Fondată în 2005, Safety Broker are o structură formată din birouri proprii, birouri în sistem franciză și online pe care se poate baza în dezvoltarea durabilă.

Echilibrul dintre succesul nostru și nevoile de asigurare ale clienților, ca și întreg, a reprezentat întotdeauna unul dintre principiile noastre solide de evoluție.

În ultimii ani, am construit pe aceasta structură, integrând conceptele expansiunii sustenabile în modelul nostru de

afaceri și pregătind compania să facă față provocărilor pieței.

Avem planuri ambițioase pentru creșterea afacerii noastre și este timpul să facem salturi majore și să ridicăm ștacheta dezvoltării durabile la nivelul întregii rețele Safety Broker și de-a lungul întregului nostru lanț de valori.

Provocați de cele două directive, IDD și GDPR, - care presupun modificări majore privind fluxurile de informații în relația cu clienții, costuri suplimentare de operare și implementare a prevederilor legislative, educație profesională și o mai mare responsabilitate a distribuitorilor de asigurări - ne luăm angajamentul că în 2018 vom investi în pregătirea oamenilor și în calitatea serviciilor oferite!

Astfel, cu ajutorul departamentului specializat PRBAR Academy, intenționăm să organizăm sesiuni de formare profesională a întregii echipe Safety Broker.

Pregătirea profesională va fi structurată pe trei categorii de sesiuni: informare legislativă, specializare pe produse, dezvoltare personală și dobândirea de abilități și competențe specifice vânzărilor de asigurări.

Tot în scopul dezvoltării sustenabile, intenționăm să stimulăm creșterea vânzărilor facultative, plecând de la portofoliile RCA aflate în derulare, prin implementarea unor campanii de marketing dedicate acestui obiectiv. Aceste campanii vor avea ca bază principiul stimulării și încurajării clienților Safety, consumatori de RCA, către consumul de produse de asigurări facultative.

De la începutul lunii martie în București se derulează deja campania denumită „Acum poți schimba ghinionul în ceva bun”, campanie ce se desfășoară atât în mediul OOH, prin panouri stradale, cât și în mediul online și radio, urmând ca aceasta să fie implementată la nivel național, în funcție de solicitările directorilor regionali.

În încheiere, transmit întregii echipe că sunt mândru de ceea ce am realizat în toți acești ani și sunt convins că avem echipa și uneltele necesare și potrivite să îmbunătățim diverse aspecte ce ne vor pregăti pentru provocările sociale, economice și de mediu prezent.

Viorel Vasile

Sumar

- 3 Premiile Brokerilor de Asigurare 2018 și-au desemnat câștigătorii!
- 5 "Marea Adunare a Partenerilor Safety Broker"
- 6 ASIGURAREA CULTURILOR AGRICOLE - "Safety Farm"
- 7 Top Sucursale și Agenții Safety Broker 2017
- 9 Interviu Cătălin Chiriac Deputy CEO Safety Broker
- 12 Safety Broker Oradea a aniversat un an de activitate.
- 13 La mulți ani Safety Broker Vaslui!
- 14 Caravana Safety Broker - Noutăți legislative a ajuns la Constanța!



REDACȚIA SAFETY

GAZETA DE SAFETY

**Editor
coordonator**
Diana Popa

Marketing
Ramona Dobrescu

Colaboratori
Dan Năstase
Diana Chitulescu

DTP & Creație
CreativeArt
Publisher.ro

**Structură
editorială**
EEA Marketing
Concept



EVENTIMENT

GAZETA DE SAFETY

Premiile Brokerilor de Asigurare 2018 și-au desemnat câștigătorii!

Performanțele și rezultatele înregistrate în 2017 de companiile de brokeraj în asigurări au fost răsplătite miercuri seara, 28 februarie a.c., pentru al șaptelea an consecutiv, în cadrul Galei XPRIMM - Premiile Brokerilor de Asigurare 2018.

Astfel, în cadrul galei, Trofeele XPRIMM pentru Excelență au fost înmânate companiilor și profesioniștilor care s-au remarcat printr-o activitate deosebită în piață.

Bineînțeles echipa Safety Broker a excelat și anul acesta.

Trofeul de Excelență Retail a fost înmânat companiei noastre și asta pentru că și în 2017 ne-am remarcat prin servicii de o calitate ireproșabilă în fața clienților noștri. De asemenea, la categoria Premiile XPRIMM pentru Contribuția la Dezvoltarea Pieței de Brokeraj, au fost acordate alte 10 premii.

Premiul pentru Managerul Anului a fost adjudecat și anul acesta de domnul Viorel Vasile.

Așadar, domnul Viorel Vasile nu este numai un lider pentru compania pe care a înființat-o și o conduce, dar și un model demn de urmat în rândul celor care activează în piața de asigurări.

Suntem mândri și onorați să fim ghidați de un astfel de om, de Cel Mai Bun Manager al anului. Un exemplu al leadershipului, al profesionalismului, al respectului față de sine, față de angajații, colaboratorii și clienții săi.

Felicitări domnului Viorel Vasile și întregii echipe Safety pentru performanța sustenabilă!



Evenimentul a fost organizat în cadrul Clubului Nomad Sky Bar din București și a reprezentat o bună ocazie pentru profesioniștii care activează în această piață să socializeze, să dezbată problemele și noutățile legislative cu care toți din acest domeniu ne confruntăm, dar să se și destindă în cadrul unei atmosfere deosebite.



”Marea Adunare a Partenerilor Safety Broker”

Anul acesta Safety Broker organizează cea de-a 11 ediție a Conferințelor Partenerilor Safety Broker. În cadrul conferinței de anul acesta vom prezenta proiectele Safety Broker pe anul 2018, și vom analiza noile strategii de dezvoltare a business-ului, pe care urmează să le implementăm alături de partenerii noștri.

Și dacă până acum, Safety Broker a încercat să aducă inovația și să proiecteze viitorul în cadrul acestor evenimente, anul acesta, în contextul centenarului Marii Uniri din 1 Decembrie 1918 și sub egida numelui ”Marea Adunare a Partenerilor SAFETY Broker” în perioada 23-25 martie la Complex Cheile Grădiștei - Fundata toți invitații se vor bucura de o fascinantă călătorie în trecut, mai exact în perioada interbelică. În cadrul serii festive de sâmbăta, 24 martie, ne vom bucura de muzica anilor 20 - 30, de spectacole de mimă și satiră alături de actori profesioniști și vom avea ocazia să învățăm să dansăm pe celebrele ritmuri de foxtrot, charleston de la cei mai buni dansatori. O altă surpriză inedită va fi concursul de costume și originalitate din perioada interbelică dar și alți invitați surpriză.

Sperăm ca v-ați pregătit rochiile sau costumele în stilul anilor `20 - `30, mărgelile, papionul și pantofii de dans pentru că vă dăm întâlnire anul acesta la bal!

Complex Cheile Grădiștei Fundata

Vineri 23 martie, ora 20.00 - Dineu de bun venit
Sâmbătă 24 martie, ora 9.00 - Marea Adunare Safety Broker
ora.20.00 - Serata interbelică Safety Broker

Ținută obligatorie: stilul anilor `20 - `30

RSVP: evenimente@safetybroker.ro



*Călătorește în timp,
cu noul tău
Fiat 124 Spider!*



INTRĂ ÎN CURSA PENTRU MARELE PREMIU

Realizează cel mai mare volum PBS la Euroins
și poți câștiga marele premiu, o mașină Fiat 124 Spider.
Concursul se desfășoară în perioada 01.04 - 31.12.2018



detalii pe safetybroker.ro



PRODUS COBRAND

GAZETA DE SAFETY

ASIGURAREA CULTURILOR AGRICOLE - "Safety Farm"

ASIGURAREA CULTURILOR AGRICOLE "SAFETY FARM"

produs lansat în parteneriat cu



România a realizat în 2017 cea mai mare producție de grâu din istorie, peste 10 milioane de tone, asta înseamnă o producție medie de 4.836 kg/ha. Rezultatele sunt aceleași și la rapiță, și la mazăre, la orz și la floarea soarelui. La toate aceste culturi sunt producții istorice pe care România nu le-a mai realizat. Suntem lideri la floarea soarelui, locul I în Europa. Am realizat peste 3,150 milioane de tone.

În contextul unei dezvoltări remarcabile datele statistice cu privire la asigurarile agricole nu sunt deloc îmbucurătoare. Din totalul suprafeței agricole din România doar 9.542.000 ha sunt asigurate, din acestea 4.400.000 ha sunt exploatați și asigurați de fermierii cu suprafețe de până în 50 ha, 46% din culturile exploatare de micii producători nu sunt asigurate. Pe fondul necesității unui produs de asigurare cât mai avantajos pentru fermierii din România, CITY INSURANCE și SAFETY BROKER au lansat produsul

cobranded Safety Farm.

Cu ce vine în plus acest produs?

Clienții care vor încheia asigurarea poliței cu City Insurance, vor beneficia de condiții speciale, după cum urmează:

- dacă dauna este certă - se oferă un avans din despăgubire de 20%.
- dosarele de daună vor fi achitate în maxim 10 zile de la data depunerii tuturor documentelor necesare.
- No claim bonus - 5% din PBI la reînnoire; pentru conturi cu suprafețe de minim 500 ha.
- incendiul din orice cauză - acoperă în limita a 20% inclusiv mâna criminală / acte de sabotaj / acțiuni ale unor grupuri rău voitoare; întinderea incendiului de la vecini.

Puteți afla mai multe detalii despre acest produs de la Diana Chitulescu, Director Departament Asigurări Agricole sau de pe www.safetybroker.ro.



TOP AGENȚII SAFETY PE JUDEȚE

Loc clasament	Județ Franciză	PBI Lei
1	Harghita	22.718.393
2	Argeș	15.946.379
3	Dâmbovița	15.940.871
4	Vâlcea	14.013.481
5	Giurgiu	11.252.850
6	Brăila	11.195.939
7	Arad	9.612.899
8	Iași	9.341.618
9	Bihor	8.079.574
10	Sibiu	8.047.361
11	Brașov	7.616.402
12	Mehedinți	7.334.536
13	Satu Mare	7.163.493
14	Călărași	6.175.218
15	Alba	5.818.633
16	Suceava	5.375.141
17	Vaslui	4.803.654
18	Timiș	4.531.178
19	Maramureș	4.141.757
20	Gorj	4.135.447
21	Neamț	3.276.775
22	Buzău	3.080.765
23	Prahova	2.957.710
24	Mureș	2.909.391
25	Tulcea	2.808.421
26	Ilfov	2.581.256
27	Ialomița	1.868.489
28	Bistrița-Năsăud	1.644.403
29	Dolj	1.434.112
30	Galați	1.209.232
31	Bacău	1.119.589
32	Teleorman	981.190
33	Sălaj	372.145
34	București	49.939.430
	Total	259.427.734

TOP SUCURSALE SAFETY

Loc clasament	Birou Safety	PBI Lei
1	Timiș	22.827.232
2	Cluj	19.692.077
3	Hunedoara	17.800.569
3	Constanța	17.783.887
4	Iași	15.930.212
5	Galați	15.130.656
6	Caraș-Severin	5.473.652
7	Bihor	4.611.575
8	Suceava	3.525.114
9	Bacău	3.256.483
10	București	66.762.118
	Total	192.643.576

TU CUM VEZI VACANȚA IDEALĂ?



CÂȘTIGĂ O VACANȚĂ ÎN LOCAȚIA PREFERATĂ!

Subscrie în perioada 1 Aprilie - 30 Septembrie 2018 polițe de asigurare la Allianz-Țiriac de minimum 300.000 ron și poți să îți stabilești vacanța cu o destinație la alegerea ta.

Locul 1: Voucher de călătorie - 3000 Euro

Locul 2: Voucher de călătorie - 1500 Euro

Locul 3: Voucher de călătorie - 1000 Euro

Locurile 4-10: Vouchere de călătorie - 500 Euro

mai multe detalii pe
safetybroker.ro

Allianz  Țiriac 

 Safety Broker



Cătălin Chiriac

Deputy CEO Safety Broker – medicul care supervizează asigurările în orice sezon

Succesul businessului modern nu se rezumă astăzi doar la excelența CEO-ului unei companii, ci presupune o înțelegere profundă a relațiilor de parteneriat, o completare reciprocă a competențelor și, nu în ultimul rând, un flux optim al cunoștințelor disponibile. Definierea acestor relații se aplică într-o măsură deosebită tandemului CEO - Deputy CEO.



Deși știm la nivel explicativ că Deputy CEO este responsabil pentru asistarea CEO-ului în gestionarea și direcționarea organizației către obiectivele sale principale, prin îndeplinirea funcțiilor și responsabilităților esențiale, personal sau prin manageri subordonați, astăzi vom afla de la domnul Cătălin Chiriac cu exactitate ce înseamnă să fii Deputy CEO Safety Broker.

Cu o experiență de peste 15 ani în piața de asigurări, Cătălin Chiriac s-a alăturat echipei Safety Broker, în funcția de Deputy CEO, încă din noiembrie 2015.

Deși pregătirea sa inițială a constat în absolvirea Facultății de Medicină și Farmacie (UMF Carol Davila – București) și practicarea acestei meserii timp de 12 ani, cunoștințele sale în domeniul financiar s-au desăvârșit atât în timpul Facultății de Asigurări Bănci și Burse de Valori, din cadrul Academiei de Studii Economice (ASE) București, a Masterului Bancas (Master specializat în Bănci și Asigurări) tot în cadrul ASE București, precum

și în cei 15 de ani de practică ce au urmat, în domeniul asigurărilor. Putem spune astfel că echipa Safety beneficiază de consultații gratuite, atât din spectrul medical, cât și din zona pieței de asigurări, ori de câte ori apelează la „domnul doctor”.

SB: Pentru că presupunem că trebuie să fie o poveste interesantă reorientarea profesională într-o măsură atât de diferită, te rugăm să ne povestești fără să omiți vreun detaliu cum ai ajuns de la profesia de doctor la cea de doctor în asigurări?

CC: Desigur, o astfel de reorientare profesională are la bază o poveste de viață și un cumul de factori, iar cum toți suntem suma alegerilor pe care le facem, iată-mă după mai bine de 23 de ani de experiență, într-un cu totul alt loc decât cel ce se arăta la orizontul studentului Cătălin Chiriac. Am început ”povestea asigurărilor din viața mea” tot din zona medicală, în sensul că, la un moment dat, medicii care dețineau cabinete private trebuiau să își țină o contabilitate primară, ceea ce pentru mine a fost de ajuns să-mi doresc să fac asta în regie proprie, fără să apelez la o persoană din domeniul contabil. Desigur, m-a ajutat faptul



că pregătirea mea, încă din copilărie, a fost predominant în zona matematicii, cu ambii părinți profesori de matematică, însă era nevoie de mai mult decât atât, fapt pentru care m-am hotărât să iau calea Facultății de Finanțe, Asigurări, Bănci și Burse de Valori – FABBV. Apoi, am avut ocazia să colaborez cu Asitrans (actualul Euroins) tot în zona medicală (unde Asigurările se întâlnesc cu Medicina), în speță pentru instrumentarea și soluționarea dosarelor de daună deschise pentru clienții cu polițe de Accidente sau Asigurări de Cheltuieli Medicale în Străinătate. Domeniul a fost extrem de interesant pentru mine, mi-a captat atenția din ce în ce mai mult, iar la finalul a 4 ani în care am prestat, în paralel, servicii medicale și servicii în domeniul asigurărilor, am ales să rămân la acesta din urma, pentru a continua să mă perfecționez și să îi ajut și pe cei din jurul meu să atingă nivelele profesionale dorite.

SB: Doctor în asigurări ajungi după mulți ani de experiență, povestește-ne un pic despre experiența ta profesională din piața asigurărilor și cum ai ajuns la Safety Broker.

CC: V-am spus cum am ajuns să lucrez în asigurări și ce alegeri m-au adus în acest domeniu, iar cum eu sunt o persoană care duce lucrurile la bun sfârșit și îmi displace total să las treburile “în coadă de pește”, am studiat continuu, am învățat câte ceva de la fiecare persoană cu care am lucrat, mi-a plăcut domeniul și mi-am dorit mereu să învăț lucruri noi, nu am refuzat nicio colaborare, am avut deschidere și am lucrat “cot la cot” cu actuari, cu reasuratori și specialiști în reasigurare, cu foști comandanți de nave de la care am foarte multe lucruri din zona de asigurări maritime și, desigur, cu forța de vânzări, care în fiecare zi lansează noi provocări oricărei persoane implicate în procesul de subscriere și/sau vânzare.

SB: Deși, teoretic, știm ce presupune poziția de Deputy CEO în cadrul unei organizații, vrem să aflăm ce presupune să fii Deputy CEO la Safety Broker?

CC: Deputy CEO la Safety Broker înseamnă, pentru mine, o nouă provocare în fiecare zi, o nouă lecție pe care o înmagazinez și o utilizez pe mai departe, înseamnă să învăț mereu să soluționez situații care par similare, în moduri diferite, să cunosc clienți și parteneri care, deși par asemănători, să fie plini de surprize și de noi învățăminte, atât pentru mine ca profesionist, cât și pentru mine ca om. În esență, ca “doctor” în asigurări, încerc să ajut în ceea ce privește înțelegerea produselor de asigurare, modelarea acestora în parte-

neriat cu Asiguratorii, creionarea de campanii de vânzare, ajustarea proceselor și a instrucțiunilor de lucru în funcție de modificările legislative sau cerințele pieței.



SB: Peste 70% dintre liderii români consideră că perseverența este principala calitate necesară pentru a avea succes în afaceri, chiar și înaintea abilităților de manager sau a profesionalismul.

Tu care consideri că sunt acestea?

CC: Am învățat de-a lungul anilor că este o diferență între manager și lider și că, cel mai important aspect pentru atingerea obiectivelor este să privești global și să acționezi local. De aceea, consider că fiecare dintre noi trebuie să privească în perspectivă, să urmărească permanent

competiția, să caute mereu noul, căi alternative și să înțeleagă că cel mai important asset al unei companii sunt oamenii.

SB: Care a fost cea mai mare provocare pe care ai întâlnit-o în contextul acestei poziții și cum ai gestionat-o?

CC: Pozițiile de management și leadership din ultimul deceniu al vieții mele m-au învățat că oamenii se bazează pe mine pentru a livra rezultate și pentru a privi în perspectivă, pentru a planifica, organiza și coordona acțiuni, pentru a defini și promova, într-un mod vizibil, misiunea organizației, pentru a stabili și menține standardele. Și, desigur, nu în ultimul rând, în tot acest răstimp, am învățat să înlocuiesc obiceiurile și superstițiile cu cunostințe și agresivitatea cu cooperarea.

SB: Ce obiective ți-ai propus pentru 2018 în echipa Safety Broker?

CC: Obiectivele mele pentru 2018 nu pot fi decât comune cu ale Organizației și, ca urmare, alături de echipă ne străduim ca implementarea IDD și GDPR să nu reprezinte un obstacol, o frână în calea forței de vânzare, ci un prilej ca Organizația să fie mai bună, mai bine pusă în valoare, mai pregătită profesional, astfel încât câștigătorul final să fie Consumatorul de Asigurări.

SB: Care este strategia de piață pe care Safety Broker vrea să o aplice în 2018 pentru a-și consolida poziția de lider al pieței de brokeraj în România?

CC: 2018 va fi, în opinia mea, anul marilor modificări legislative. În acest context, la baza strategiei va sta conservarea și consolidarea businessului actual, dezvoltarea claselor de asigurări non-auto/non RCA prin creșterea ponderii acestor produse în portofoliul Safety Broker. În acest context, un loc aparte îl are dezvoltarea businessului în zona de Corporate (Răspunderi Civile, Asigurări Agricole, Asigurări de Viață și Sănătate, Asigurări de Garanții, CMR etc).

SB: Ce impact crezi că va avea GDPR și IDD asupra consumatorului de asigurări din România?

CC: Atât prin prisma proiectelor legislative, cât și prin prisma analizelor și implementărilor de până acum din Safety Broker, impactul nu poate fi decât unul benefic Consumatorului de Asigurări. Cuantificarea acestui impact sunt sigur că se va traduce prin creșterea ponderii produselor de asigurare facultative.

SB: Cum vezi obligația de pregătire profesională continuă a intermediarilor în asigurări din perspectiva noilor reglementări europene - IDD?

CC: Atât prin prisma experienței de medic (când adunăm anual EMC – ore de Educație Medicală Continuă), cât și prin prisma activității mele de până acum din Asigurări, consider că modificările legislative sunt nu numai utile dar și benefice celor cărora li se adresează (forța de vânzări). Este, de altfel, și firesc –locul unui examen (consumator de timp și bani) va fi luat de participarea în mod ritmic la prezentări de produse și noutăți legislative. Aceasta se va întoarce către Consumatorul de Asigurări printr-o consiliere mai bună, de calitate și mai multe polițe facultative.

SB: Știm că ești unul dintre colegii implicați activ în campaniile CSR organizate de Safety Broker prin programul Safety Care. De departe, cea mai remarcabilă acțiune a fost organizarea

unei tabere de 1 săptămână la mare pentru copiii înscriși în Asociația Inimi Noi. Ce înseamnă pentru Cătălin Chiriac aceste acțiuni?

C.C.: Avându-mi originea într-un oraș de provincie, am avut ocazia să văd și să înțeleg cât este de important, atât pentru mine, cât și pentru comunitate, să mă implic mereu în bunul mers al lucrurilor și să iau parte la acțiuni în folosul celorlalți. De aceea, când Safety mi-a dat ocazia să întreprind acțiuni în beneficiul exclusiv al celor mai puțin norocoși, am fost bucurat că o pot face. Consider că CSR reprezintă un angajament continuu al fiecăruia dintre noi, de a ne comporta etic și de a contribui la dezvoltarea continuă a fiecărui individ, ajutând la îmbunătățirea calității vieții și a comunității din care facem parte.





ANIVERSARE

GAZETA DE SAFETY

Safety Broker Oradea a aniversat un an de activitate



Pe 25 ianuarie, sucursala Safety Broker Oradea a celebrat aniversarea a primului an de activitate.

1 an de când pun zi de zi siguranța și satisfacția clientului pe primul loc.

1 an de când orădenii au la dispoziție o echipă de profesioniști care vin în întâmpinarea lor cu cele mai potrivite soluții de asigurare.

În doar un an de activitate Sucursala Oradea, formată din Anca Mihalache, Gina Deleanu, Muscas Claudia și condusă de Lilla Rencz Sagi, a avut o dezvoltare teritorială remarcabilă.

Astăzi avem în Satul Mare 6 agenții Safety și 87 de colaboratori, cu o încasare lunară de

peste 2 milioane de lei, iar pe județul Bihor avem 3 agenții Safety și 6 colaboratori.

Felicitări Lilla Rencz- Sagi și Marcel Buzilă pentru implicare, pentru performanțe, pentru extinderea zonală și pentru frumoasa echipă pe care ați reușit să o formați!

Cu ocazia acestei aniversari și “Caravana Safety” își continuă drumul menit să pună la curent toți reprezentanții din țară cu noutățile legislative și noile fluxuri de lucru. Pregătirea profesională constantă este unul din obiectivele Safety Broker pentru 2018. De altfel, un obiectiv pentru care militează încă de la înființarea primei sucursale din România.

La mulți ani Safety Broker Vaslui!

De la Constanța ne-am făcut bagajele și ne-am urmat călătoria noastră spre zona Moldovei de data asta, mai exact la Vaslui, pentru că Agenția Safety Broker Vaslui a sărbătorit în data de 22 februarie patru ani de activitate.

Robert Vlada, actualul director zonal, a ales în urmă cu 4 ani, să urmeze de unul singur drumul antreprenoriatului, „privind cu încredere spre viitor” și în Safety Broker. Astăzi echipa pe care o conduce și din care face parte este o echipa frumoasă, performantă și extrem de activă, formată din 11 membri, o adevărată echipă de fotbal! Pe lângă performanțele profesionale realizate, despre echipa de la Vaslui am putea spune că este grupul cu cel mai mare grad de implicare în campanii de responsabilizare socială. Fapte remarcabile realizate de oameni mărinoși pe care-i salutăm și aplaudăm la scenă deschisă. Ne înclinăm în fața tuturor proiectelor și acțiunile sociale pe care le-ați realizat de-a lungul celor 4 ani!

La Vaslui, ziua de 22 a început cu o întâlnire zonală!

În prima parte a Conferinței zonale au fost prezentate rezultatele agenției și premiata performanța echipei. A urmat prezentarea normelor IDD, GDPR, dar și a programului CRM.

În cea de-a doua parte au fost prezentate beneficiile și avantajele produselor de asigurare, precum Asigurările de Garanții, Asigurările de viață și sănătate, Asigurările agricole ca oportunități, atât de creștere a veniturilor proprii, cât și ca modalitate optimă de echilibrare a ponderii RCA.

Ziua s-a încheiat cu o petrecere aniversară, la

care muzica și voia bună au fost invitații de onoare. Despre petrecere, vă mărturisim că se vede treaba că oamenii de prin părțile locului știu să se distreze, a fost o seară remarcabilă, cu o atenție deosebită acordată detaliilor și invitațiilor. Felicitări domnului Robert Vlada și întregii echipe de la Vaslui pentru realizări, vă transmitem toată aprecierea noastră! Vă dorim mult succes, rezultate excelente și să rămâneți în continuare o echipa atât frumoasă, cât și unită.





CARAVANA SAFETY

GAZETA DE SAFETY

Caravana Safety Broker - Noutăți legislative a ajuns la Constanța!

De la Oradea, Caravana Safety Broker și-a continuat drumul și a ajuns la malul mării.

Așa cum v-am obișnuit, periodic organizăm deplasări prin țară, acolo unde sucursalele Safety Broker sunt prezente. Sub umbrela Caravana Safety Broker străbatem România în lung și-n lat, și asta pentru a oferi o mână de ajutor colegilor noștri din provincie, pentru a dezbate și a ne pune la curent cu ultimele noutăți din domeniul asigurărilor.

Astfel, sucursala Safety Broker Constanța împreună cu echipa centrală a organizat în data de 16 februarie o întâlnire zonală dedicată angajaților și colaboratorilor.

În cadrul întâlnirii au fost dezbătute în detaliu Noutățile legislative. Prevederile IDD și GDPR - vedetele acestor conferințe - au fost prezentate cu lux de amănunte.

Pe lângă toate aceste detalii care fac posibilă activitatea în asigurări au fost prezentate și noile produse cobranded, noi oportunități de creșterea a vânzărilor Non-RCA, precum și alte subiecte la fel de importante pentru dezvoltarea sucursalei, dar și a brandului Safety Broker!


Orientarea către client, creșterea performanțelor, stabilirea obiectivelor pentru 2018, precum și aprecierea rezultatelor sunt o altă parte din subiectele cu însemnătate, cu greutate abordate în cadrul întâlnirii de la Constanța.



AI AVUT ACCIDENT?



ACUM POTI SCHIMBA GHINIONUL ÎN CEVA BUN!

 **Safety Broker**

Call center daune: 031 9660
află detalii pe [safetybroker.ro](https://www.safetybroker.ro)

