



# SAFETY MAGAZINE

## **Asigurări**

*de Garanții Vamale*

## **Viorica Pușcașu**

*fosta „fată fără zestre”,  
astăzi lider cu un  
portofoliu generos*

## **Rezultate**

**Safety Broker**

*trimestrul 1*

## **Safety Care**

*un nou proiect CSR*

*susținut de Safety Broker*





# Echilibru și înțelepciune!



Viorel Vasile, CEO Safety Broker

În această perioadă tulbură, eu cred că este nevoie mai mult ca oricând de echilibru, răbdare și foarte multă înțelepciune în toată piața de asigurări.

Istoria și statisticile arată că în orice domeniu în care se ajustează legislația din nevoia de a o face mai bună și mai funcțională vor exista mereu păreri pro și contra și se vor isca întotdeauna controverse.

Important este să vedem cu toții partea plină a paharului din toate aceste dispute,

mai exact faptul că din cele două rele, până la urmă s-a decis răul cel mai mic. Safety este o organizație cu o viziune optimistă și așa cum știți am reușit să vedem de fiecare dată oportunitățile din spatele acestor blocaje. Aș reaminti că ultimii 4 ani au fost de cunoaștere și de adaptare continuă la cerințele, din ce în ce mai sofisticate și diversificate, ale clientului. Am început încă de acum 2 ani să ne focusăm pe vânzarea asigurărilor facultative, iar vremurile actuale ne confirmă că am făcut pasul corect la momentul oportun.

Avem un portofoliu impresionant și diversificat de clienți, care ne permite dezvoltarea și creșterea constantă a vânzărilor încruciate pe produse de tip Non RCA. Tot ce avem de făcut este să valorificăm la maximum potențialul uriaș pe care acesta ni-l oferă.

Cu siguranță nu va fi un an ușor, dar experiența acumulată în cei 12 ani de activitate, organizația profesionistă și orientată către client din care facem cu toții parte, precum și o activitate susținută vor fi atuurile noastre pentru 2017.

Vă recomand tuturor să priviți optimiști și „cu încredere spre viitor”.

Gânduri bune,  
Viorel Vasile

## Sumar

3 *Întâlnire regională - Vânzări și marketing*

4 *De 4 ani brokerul numărul 1*

5 *Rezultate Safety Broker - trimestrul 1*

6 *Asigurări de Garanții Vamale*

7 *Interviu Viorica Pușcașu - fosta „fată fără zestre”, astăzi lider cu un portofoliu generos*

10 *Radu Lotrean, manager Safety Broker Sibiu: „Clienții noștri sunt siguri că întotdeauna le vom susține interesele”*

11 *Spirit de antreprenor - Carmen Bica, Director Agenție Valea Jiului*

12 *Safety Care - un nou proiect CSR susținut de Safety Broker*

14 *Safety Broker - Identitate de brand unitară la nivel național*

15 *Bun venit în echipa noastră!*

**Editor coordonator**  
Diana Popa

**Marketing**  
Ramona Dobrescu

**Colaboratori**  
Cati Stoican  
Dan Năstase  
Ramona Dobrescu

**DTP & Creație**  
CreativeArtPublisher.ro

**Structură editorială**  
EEA Marketing Concept

**SAFETY  
MAGAZINE**







# Întâlnire regională - Vânzări și marketing

În perioada 30-31 mai, a avut loc, la Bacău, întâlnirea regională a directorilor de vânzări din Regiunile Nord și Sud-Est.

**I**n cadrul întâlnirii au fost analizate inflexiunile pieței de asigurări, rezultatele regionale din trimestrul 1, precum și impactul plafonării tarifelor RCA asupra rezultatelor din Q1.

După o analiză atentă a resurselor, potențialului zonal, dar și a portofoliilor de clienți s-a propus inițierea unor acțiuni, de tip concurs, pentru impulsivitatea și creșterea vânzărilor de non-RCA.

În cadrul aceleiași întâlniri, s-a analizat planul de acțiuni referitor la creșterea vânzărilor de Garanții, abordând în principal clienții existenți și dezvoltând portofoliu prin abordarea noilor clienți, idee propusă și susținută de Răzvan Popescu, Director Departament Garanții.

Și pentru că în 2017 trendul Safety Broker va fi reprezentat de concentrarea pe clienți și furnizarea celor mai optime soluții cu abordări profesioniste, Platforma CRM & 24 APP & SMS Bulk va fi principalul instrument de ajutor în procesul de relaționare și vânzare ulterior. Alex Babeș, Director Departament Online, a explicat în cadrul ședinței care sunt avantajele acestei platforme, care este mai exact suportul în procesul de relaționare cu clientul pe care aceasta îl oferă și cum putem utiliza acest instrument în cel mai eficient mod posibil.

Ramona Dobrescu, Director Marketing, a prezentat în cadrul aceleiași întâlniri nevoia, dar și beneficiile aduse de o identitate de brand care să se reflecte în toate formele de comunicare.

Prezentările subiectelor abordate în cadrul întâlnirii regionale sunt disponibile pe siteul [www.safetybroker.ro](http://www.safetybroker.ro), rubrica PR și Marketing, secțiunea Multimedia.





## De 4 ani brokerul numărul 1

*Și anul acesta, la sfârșitul lunii martie, am fost declarați Brokerul No 1 de către ASF, conform valorilor primelor intermediare în 2016.*

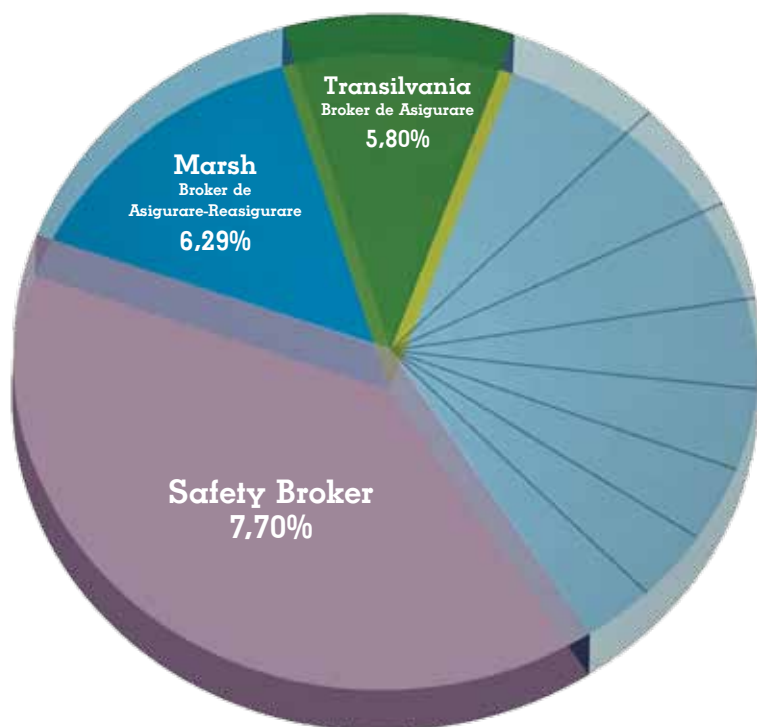
**D**e 4 ani consecutiv avem onoarea de a ne bucura de acest titlu: **Brokerul numărul 1 în România** și, da!, este o performanță de care suntem mândri și bucueroși, dar nu a venit de la sine. Această performanță vine după o activitate susținută zi de zi, an de an. O activitate bazată pe valori profesionale de integritate și profesionalism, care astăzi fac parte integrantă din fiecare membru al echipei Safety.

Am pus întotdeauna clientul pe primul loc, am adăuga plus valoare serviciilor și produselor oferite de fiecare dată. Ne-am implicat și am încercat să transformăm fiecare obstacol într-o oportunitate și am fost pregătiți întotdeauna pentru schimbări. Actualul context al pieței de asigurări nu este

unul favorabil pentru industria de brokeraj, dar asta nu ne sperie, dimpotrivă ne face să fim mai buni, să oferim un randament și mai ridicat și să nu ne clintim de pe podiumul brokerilor de asigurare.

Mulțumim clienților care au încredere în noi, care ne recomandă și pentru care, atunci când vine vorba de asigurări, suntem opțiunea numărul 1. Fără ei nu am fi ajuns aici și nu am fi reușit să ne menținem timp de 4 ani poziția de lideri în brokerajul de asigurări.

Vom rămâne în continuare orientați către clienții noștri, ne vom îmbunătăți constant calitatea și portofoliul serviciilor oferite și vom privi, negreșit, cu încredere spre viitor!



Destine Broker de Asigurare-Reasigurare	4.85%
Inter Broker de Asigurare	4.57%
Daw Management - Broker de Asigurare	4.04%
Campion Broker de Asigurare	3.88%
Unicredit Insurance Broker	3.21%
Porsche Broker de Asigurări	2.31%
Millenium Insurance Broker (M.I.B)	2.14%



## REZULTATE SAFETY BROKER - TRIMESTRUL 1

Județ	NON-RCA	RCA	Total	Pondere RCA
Tulcea	283,777	470,200	753,976	62%
Dolj	120,646	230,306	350,952	66%
București	9,927,637	22,316,582	32,244,220	69%
Arad	823,440	1,859,079	2,682,518	69%
Galați	1,155,372	3,108,992	4,264,364	73%
Alba	420,092	1,133,348	1,553,440	73%
Timiș	2,027,735	5,649,925	7,677,660	74%
Argeș	1,117,941	3,128,627	4,246,568	74%
Brăila	787,639	2,235,349	3,022,988	74%
Bihor	631,088	1,803,912	2,435,000	74%
Cluj	1,276,986	3,663,806	4,940,793	74%
Iași	1,568,554	4,597,525	6,166,079	75%
Constanța	1,014,180	3,108,561	4,122,741	75%
Gorj	295,692	979,004	1,274,696	77%
Caraș-Severin	321,820	1,075,097	1,396,918	77%
Teleorman	57,702	199,737	257,438	78%
Brașov	454,291	1,642,344	2,096,635	78%
Bacău	235,443	871,802	1,107,245	79%
Suceava	506,608	1,927,328	2,433,936	79%
Ilfov	139,459	551,632	691,092	80%
Hunedoara	911,910	3,763,815	4,675,725	80%
Călărași	319,335	1,379,137	1,698,473	81%
Vâlcea	637,225	3,021,484	3,658,709	83%
Ialomița	87,152	413,683	500,835	83%
Vaslui	227,613	1,084,471	1,312,084	83%
Neamț	149,751	730,275	880,026	83%
Maramures	172,251	898,374	1,070,625	84%
Prahova	129,832	687,664	817,495	84%
Sălaj	14,082	90,783	104,865	87%
Dâmbovița	534,814	3,666,996	4,201,810	87%
Giurgiu	350,001	2,459,788	2,809,789	88%
Bistrița-Năsăud	52,387	395,622	448,009	88%
Buzău	90,851	716,725	807,576	89%
Mureș	179,033	1,549,285	1,728,318	90%
Sibiu	199,718	2,008,649	2,208,366	91%
Covasna	154,546	1,555,607	1,710,153	91%
Harghita	313,027	3,503,741	3,816,767	92%
Mehedinți	138,600	1,888,413	2,027,013	93%
Vrancea	18,867	470,034	488,901	96%
<b>Total</b>	<b>27,847,095</b>	<b>90,837,701</b>	<b>118,684,796</b>	





## Asigurări de Garanții Vamale

*Pentru că afacerile de lungă durată se bazează pe parteneriate de încredere, solide și durabile Safety Broker, prin parteneriatul cu CertAsig introduce în portofoliul sau o categorie nouă de produse - Asigurări de Garanții Vamale.*

**A**stfel, noutatea sezonului sunt ASIGURĂRILE DE GARANȚII VAMALE, ce vin să sprijine activitatea tuturor importatorilor și comisionarilor vamali, având în vedere modificările legislative aduse de noul cod vamal uni-onal. În plus, din punct de vedere economic, aceștia vor avea oportunitatea de a nu-și bloca capitalul de lucru, așa cum se întâmplă în cazul achiziționării scrisorilor de garanție bancară.

**Mărfurile pot fi plasate într-una dintre categoriile următoare de regimuri speciale, suspensive:**

- (a) tranzitul; care cuprinde tranzitul extern și tranzitul intern;
- (b) depozitare; care cuprinde antrepozitare vamală și zone libere;
- (c) utilizare specifică; care cuprinde admiterea temporară și destinația finală;
- (d) prelucrare; care cuprinde perfecționarea activă și perfecționarea pasivă.

Asigurările de garanții vamale reprezintă un ANGAJAMENT IREVOCABIL al Asiguratorului, prin care acesta garantează Beneficiarului (Biroului Vamal) că Asiguratul își va respecta obligațiile de plată ale drepturilor de import corespunzătoare mărfurilor supuse vămuirii și aflate într-un anumit regim vamal special (suspensiv).

**Prin produsele noastre, putem acoperi următoarele regimuri (operațiuni) vamale:**

### 1. Depozitare temporară

“Reprezintă garantarea tuturor taxelor pentru situația mărfurilor din afara UE depozitate temporar sub supraveghere vamală în intervalul dintre prezentarea acestora în vamă și plasarea lor sub un regim vamal sau reexportul lor”.

### 2. Regim de antrepozitare vamală

Din raționamente economice, mărfurile din afara UE pot fi depozitate în spații sau în orice alte amplasamente autorizate pentru acest regim de către autoritățile vamale și sub supraveghere vamală (antre-



pozite vamale).

### 3. Regim de admitere temporară

În cadrul regimului de admitere temporară, mărfurile din afara UE destinate reexportului pot să facă obiectul unei destinații speciale pe teritoriul vamal al UE, cu scutire totală sau parțială de taxe la import.

### 4. Regimul de destinație finală

Regimul de destinație finală permite punerea în liberă circulație a mărfurilor cu scutire sau reducere de taxe datorită utilizării lor specifice.

### 5. Regim de perfecționare activă

Regimul de perfecționare activă permite folosirea pe teritoriul vamal al Uniunii Europene a mărfurilor din afara UE pentru a le supune uneia sau mai multor operațiuni de prelucrare, fără plata taxelor de import sau a altor taxe relevante conform dispozițiilor în vigoare.

### 6. Transbordarea

Mărfurile aflate sub supraveghere vamală se pot transborda dintr-un mijloc de transport în altul, acolo unde acest lucru este necesar, cu aprobarea și în prezența autorității vamale, menționându-se felul și cantitatea mărfii care urmează să fie transbordată.

În cazul în care se constată lipsuri sau

substituiri din mărfurile transbordate, permisul vamal constituie titlu de creanță pentru încasarea drepturilor de import. Elementele de taxare sunt cele în vigoare la data înregistrării permisului vamal.

Tranzitul se afla, de asemenea, în lista de produse pe care intenționăm să le oferim brokerilor/clienților, însă pentru moment, ne aflăm în perioada de negociere pentru stabilirea corespondențelor din statele membre UE și a partenerilor convenției Asociația Europeană a Liberului Schimb – AELS.

Produsele noastre vor fi accesate atât de către cei ce dețin aprobări pe legislația vechiului cod vamal și care rămân valabile până la expirare, cât și de cei ce vor trebui să se supună de la bun început noului cod vamal.

*Mai multe detalii despre avantajele acestui produs puteți afla în cadrul workshopului dedicat Garanțiilor Vamale, organizat de CertAsig în data de 20.06.2017 între orele 14:00-17:00 la sediul lor din Nicolae Caramfil, nr. 61 B.*

Text preluat integral de pe site-ul [www.certasig.ro](http://www.certasig.ro).



# Viorica Pușcașu - fosta „fată fără zestre”, astăzi lider cu un portofoliu generos

*Viorica Pușcașu, invitata noastră din acest număr, ne povestește despre evoluția sa în lumea asigurărilor, despre ce a însemnat și înseamnă Safety Broker pentru ea și cât de importantă este echipa atunci când îți dorești să te remarci ca sucursală.*

**S.M.: Povestește-ne un pic despre începuturile tale în asigurări. Cum a fost schițată traiectoria ta în aceasta piață?**

Nu știu dacă eu am ales asigurările sau ele m-au ales pe mine, dar acum știu sigur că, în 2001, când am intrat în acest domeniu, am luat una din cele mai bune decizii în viața mea!

Căutam atunci, după 12 ani în industria alimentară și vânzări, un job mai interesant, care „să mă țină mereu în priză”, să mă provoace și să-mi dea șansa de a clădi o carieră prin forțe proprii.

În urma mai multor interviuri, am fost aleasă să conduc Sucursala ARDAF Galați și Tulcea și așa am pornit pe un drum nou..., iar cu muncă susținută, perseverență și considerație pentru echipa cu care lucrez, am învățat, pas cu pas, cum să reușesc în această branșă.

Au fost, bineînțeles, și momente în care am vrut să „dezertez”, și asta pentru că rezultatele nu veneau cu viteza cu care eu îmi doream. Cu timpul însă, am aflat că atunci când cauți soluții constructive până în pânzele albe, ești rapid și cu un pas înaintea celorlalți, vor veni cu certitudine și rezultatele.

Îmi amintesc cu cât entuziasm, speranță și însuflețire mergeam la întâlniri, susțineam echipa, ofertam, căutam agenți.... În timp au venit și satisfacțiile, iar acestea au fost peste așteptări, atât cele profesionale, cât și cele financiare. Activam într-o companie românească, flexibilă; la acea vreme chiar puteam crea produse după nevoia clientului, nu erau reguli și proceduri ca în companiile multinaționale; aveam o anumită libertate care ne permitea să fim creativi și ne motiva în același timp.

A fost o perioadă efervescentă, în care



Viorica Pușcașu

mi-am dovedit că pot reuși, ca pot mișca lucruri și că pot motiva o echipă să tragă în aceeași direcție, o direcție constructivă.

**S.M.: Când te-ai alăturat echipei Safety și de ce ai făcut aceasta alegere?**

Probabil că după 11 ani la un singur asigurator, venise vremea schimbării!

În primăvara lui 2012, la un an de la fuziunea ARDAF cu GENERALI, eram în fruntea unei sucursale Generali cu rezultate frumoase, dar marcată de schimbările ce au urmat acestui proces. Personal, nu mă gândeam să plec, aveam o poziție bună la un asigurator de top, însă, în timp ce căutam soluții de relocare, pe care să le recomand colegilor care urmau să părăsească compania, în urma reorganizării, m-am întâlnit cu Viorel Vasile. Perspectiva pe care mi-a dat-o asupra muncii în brokeraj - cum ar fi să mă prezint în fața clienților cu oferte de la mai mulți asiguratori, să pot alege alternativa cea mai potrivită, cu clauze și limite funcție de nevoi și buget, să pot oferi analize comparative - practic aceste posibilități m-au captivat și m-au convins să mă alătur echipei Safety. În același timp am văzut că Safety avea o abordare diferită față de ce știam eu despre brokeri, avea o structură asemănătoare cu cea a unei societăți de asigurare, avea o echipă de profesioniști, care apoi ne-a sprijinit să ne integrăm rapid și să ne simțim ca într-o familie și, foarte important, acorda atenție oamenilor din echipa sa și le recompensa meritele.

Aș dori să nominalizez primii colegi, împreună cu care am semnat “Actul de naștere” al Safety Galați, Tecuci și Vrancea: Sandu Ionuț, Popidop Mihaela,





Stamati Anca, Cristofan Ionel, Ionescu Nistor Mihai și Simona, Popovici Lucica, Bolea Ion, Cazan Amalia, Moise Mirela. Între timp am crescut, aniversăm 5 ani, iar prin munca de zi cu zi am devenit cunoscuți, căutați, de încredere!

**S.M.: Să discutăm un pic despre portofoliul tău de clienți? Cum l-ai dezvoltat? Ce pondere are?**

Ca în cazul oricărui început, când am pășit în asigurări eram „fata fără zestre”, însă, ulterior, una din preocupările mele principale a fost să adun un portofoliu, în care să includ în mod deosebit clienți mari și relevanți din județului Galați. Așa că atunci când am venit la Safety, aveam deja „zestre”, care a și constituit portofoliul cu care am luat startul, preponderent asigurări de clădiri, accidente de persoane, agricole. Dar, zborul adevărat mi l-am luat după ce a început să funcționeze echipa: Ionuț Sandu, directorul de vânzări și-a format în scurt timp o echipă dinamică pe care o coordonează și o dezvoltă în continuare cu implicare și profesionalism, apoi contribuția remarcabilă la portofoliul „corporate” a Marilenei Sirbu sau activitatea de succes pe retail a Dorinei Nichiforel. Apreciez însă aportul fiecărui membru al echipei, pentru ca “bob cu bob” se fac cifre mari.

**S.M.: Câți din actualii clienți ți-au rămas**

**fideli și te-au urmat indiferent de asiguratorul sau brokerul la care ai lucrat?**

Portofoliul meu s-a îmbogățit și diversificat în timp, însă clienții din primii ani îi am și acum în portofoliu. A fost importantă seriozitatea cu care i-am tratat pe timpul derulării contractelor, respectul,

răbdarea și suportul acordat. Acum, de când sunt în brokeraj, cu atât mai mult pot să le ofer cele mai bune soluții de asigurare.

Din păcate, în jungla economiei din S-E României, unii din acești clienți nu au mai supraviețuit sau și-au micșorat drastic bugetele, ori au ales să-și relocheze activitatea în orașe în care economia are perspective mai bune.

**S.M.: Despre managementul oamenilor și formarea unei echipe ce sfat ne poți oferi? Câți oameni ai în momentul de față în echipa din Galați? Cum ai format echipa, în cât timp și care au fost principalele criterii pe care le-ai avut în vedere în momentul recrutării?**

Am demarat imediat formarea echipei Safety, iar tot ce învățasem până atunci, despre oameni, piața asigurărilor, concurență, organizare, m-a ajutat în acest sens.

Am început cu oamenii de încredere, pe care îi cunoșteam, iar aceștia au constituit pilonii în jurul cărora s-au format echipele în Galați, Tecuci și Focșani.

Astăzi suntem 51 de coechipieri și rezistăm bine! Acestei echipe îi datorăm succesul, reușitele, reputația!

Am urmărit de la început să atragem oameni de calitate, competitivi, serioși și cu







experiență, cu aderență la valorile noastre, dar și capabili să vadă în apartenența la Safety o oportunitate de a se dezvolta durabil și pe criterii sănătoase.

**S.M.: Cât de importantă este prezența unui portofoliu de clienți bine lucrați în momentul angajării în asigurări?**

Sigur ca existența unui portofoliu bine conturat ajută să ai un start imediat, motivează, dar nu l-aș vedea neapărat strict necesar.

Mai degrabă este important să ai abilitatea de a atrage și menține în echipa ta oameni valoroși, competitivi și de a-i stimula să se concentreze pe atingerea obiectivelor, valorificându-le permanent potențialul lor.

**S.M.: Din punct de vedere profesional, unde te vezi peste 3 ani? Dar din punct de vedere regional, unde crezi că se va situa sucursala Galați peste 3 ani?**

Îmi place la Safety, drept urmare, peste trei ani mă văd tot aici! Consider că în domeniul vânzării asigurărilor, brokerajul bine făcut reprezintă formula deplină și nici nu aș mai putea să lucrez altfel. În ceea ce privește sucursala Galați, îmi doresc un loc fruntaș, în Top 5!

**S.M.: Ce obiective are sucursala Safety Broker Galați pentru anul 2017?**

În 2017 ne-am propus să consolidăm echipa, să nu ne lăsăm afectați de regresul economic al orașului, să ne respectăm angajamentele față de clienți - calitate, seriozitate, promptitudine - și să fim o sucursală cât mai profitabilă.

În cifre, ne dorim (iar până acum suntem în grafic) o creștere a încasărilor de 10% și creșterea ponderii non - RCA la 30 %.

**S.M.: Care este strategia pe care v-ați gândit să o abordați pentru a le atinge?**

Strategia la care m-am gândit include:

- valorizarea potențialului clienților auto prin vânzare încrucișată (cross-selling) și exploatarea portofoliilor existente prin up-selling, tehnici prin care fiecare intermediar poate să-și diversifice și să-și crească încasările;
  - focusare pe produsele de sezon: asigurări medicale și asigurări agricole;
  - acțiuni de promovare și ofertare a asigurărilor de sănătate, care au stârnit interesul publicului și va depinde de străduința noastră să fructificăm acest trend.
- Orientarea către vânzarea produselor non-RCA este o necesitate, care pe lângă faptul că ne va împlini profesional, va compensa scăderea veniturilor din acest segment.

Acest moment de cotitură - când RCA-ul nu mai este ce-a fost - trebuie să ne orientăm rapid către vânzarea de asigurări facultative.

**S.M.: Având o experiență atât de vastă în lumea asigurărilor, cum crezi că va evolua piața în următorii ani?**

Cred ca dincolo de toate "derapajele", inexplicabile uneori, piața asigurărilor își va găsi drumul firesc către o evoluție normală.

Din ce întrevăd eu acum, următorii ani vor fi marcați de informatizare și profesionalizare.

În ce privește prima tendință, cu forța de vânzare trebuie să ținem pasul, în rest va fi preocuparea companiilor să-și adapteze sistemele ca urmare a tehnologizării și digitalizării sectorului financiar.

Însă referitor la profesionalizare, cred că în această piață își vor găsi loc oameni din ce în ce mai pregătiți, atât tehnic, cât și ca abilități de vânzare, dispuși să pună accentul pe vânzarea consultativă, cu un orizont larg de cunoștințe și capabili să anticipeze și să acționeze în direcția trendului. Iar pentru acest lucru trebuie să ne pregătim zi de zi!





## Radu Lotrean, manager Safety Broker Sibiu:

*„Clienții noștri sunt siguri că întotdeauna le vom susține interesele”*

*Companie de brokeraj în asigurări cu capital privat 100% românesc înființată acum mai bine de un deceniu, Safety Broker își îndeplinește cu succes misiunea declarată: să crească prin inovație și excelență antreprenorială. Gradul de profesionalism cu care sunt îndeplinite serviciile asumate, precum și calitatea oferită au dus la sporirea permanentă a portofoliului clienților acestei companii. În ce stadiu se află la acest moment piața asigurărilor din România, dar și ce avantaje au cumpărătorii polițelor de asigurare Safety Broker ne spune Radu Lotrean, manager Safety Broker Sibiu.*

Echipe Safety Broker Sibiu



**S.M.: Ce valori promovează compania Safety Broker în peisajul firmelor de pe piața sibiană?**

Scopul nostru este să înțelegem nevoile clienților, să îi ajutăm, să le oferim siguranță și consultanță în alegerea celor mai bune servicii de asigurare perfect adaptate nevoilor lor. Valorile care ne definesc sunt pasiunea, spiritul de inițiativă, devotamentul, responsabilitatea, integritatea, respectul și empatia.

**S.M.: Care sunt principalele produse și servicii pe care le oferiți clienților?**

Noi le oferim clienților cea mai bună soluție în alegerea unui produs de asigurare, selectată din ofertele tuturor firmelor de asigurare. De asemenea, clienții care încheie polița de asigurare RCA prin intermediul firmei noastre, primesc gratuit autovehiculul la schimb în cazul în care au fost partea păgubită într-un eveniment rutier și efectuează reparația într-un service partener. Avem consultanți de daune specializați, cu

experiență în domeniul asigurărilor, care întotdeauna însoțesc dosarul de daună al clientului, îl însoțesc la asigurator pentru a se asigura de constatarea corectă a avariilor și îi oferă consultanță pe tot parcursul instrumentării dosarului de daună până la soluționarea acestuia. Prin ce modalități vă recrutați clientela? Majoritatea clienților care apelează la serviciile oferite de societatea noastră vin la recomandarea altor clienți, cunoștințe sau rude ale acestora. Gradul de profesionalism cu care ne îndeplinim serviciile asumate, precum și calitatea acestora constituie o dovadă a faptului că tot mai mulți clienți ne trec pragul. De asemenea, am dus și ducem și o continuă campanie publicitară prin presa locală, site-ul oficial, canale de socializare etc.

**S.M.: Care sunt avantajele pe care considerați că le au cumpărătorii polițelor de asigurare Safety Broker?**

Clienții care apelează la serviciile noastre sunt

siguri că întotdeauna le vom susține interesele în ceea ce privește procesul de intermediere a unei polițe de asigurare prin faptul că le oferim cel mai bun produs de asigurare.

**S.M.: Cum percepeți la acest moment piața asigurărilor din România?**

Consider că la acest moment piața asigurărilor RCA din țara noastră prezintă niște efecte cu impact social negativ. În opinia mea, adoptarea proiectului de lege RCA de către Parlamentul României a pus capăt unei perioade în care piața de asigurări a funcționat defectuos. Cu toate că scopul acestei noi prevederi a fost de a stabili piața, în noile prevederi legale se identifică anumite aspecte contrare acestui scop. Până la clarificarea modului în care va fi adoptată noua lege RCA cu respectarea principiului constituționalității, vor exista diferențe de opinie, precum și un pericol de instabilizare a pieții.

**S.M.: Ce asigură succesul unui broker de asigurări?**

Viziunea, implicarea, munca, devotamentul față de clienți, calitatea și profesionalismul serviciilor oferite.

**S.M.: Cine face parte din echipa Safety Broker? Ce calități căutați și apreciați la angajații dumneavoastră?**

Echipe Safety Broker Sibiu este formată din personal specializat, cu vastă experiență în domeniul asigurărilor, atât pe partea de intermediere a polițelor de asigurare, cât și pe partea de daune. În afara atributelor profesionale ce țin de expertiza acestora în domeniile aferente, pot afirma cu tărie că angajații societății dovedesc mereu inițiativă, sunt interesați de dezvoltarea profesională permanentă, au abilități foarte bune de comunicare, sunt motivați pentru profesia exercitată, înțeleg foarte bine businessul, au o capacitate de reacție și adaptare rapidă și fac față unui mediu dinamic și competitiv, unele din cele mai bune calități pe care le poate găsi un angajator la angajații săi. Totodată, punem mare accent pe formarea





# Susținem performanța

profesională continuă, angajații urmând periodic cursuri de formare, de specializare, pe diferite domenii pe care activează.

**S.M.: Cum credeți că va evolua pe viitor piața asigurărilor și ce decizii intenționați să luați în acest sens, pentru a ține pasul?**

Odată ce se va ajunge la un consens cu privire la schimbările legislative din ultima perioadă, precum și încheierea unei perioade dificile pentru piața de asigurări, cred că întreaga piață se va stabili. Ultimele studii din domeniu identifică o creștere ușoară a economiei la nivel mondial, ceea ce duce și la evoluția pieței

de asigurări în următorii ani. Astfel, în ciuda faptului că industria de asigurări este marcată de elemente potrivnice, cu o creștere economică moderată, ea totuși prezintă o capacitate remarcabilă de a răspunde acestei provocări. Cu toate că piața de asigurări nu a fost într-un climat tocmai favorabil, pot spune că ultimele cifre ale afacerii Safety Broker Sibiu sunt într-continuu creștere, atât în ceea ce privește procesul de intermediere a polițelor de asigurare, cât și a numărului dosarelor de daună pentru care am oferit consultanță clienților. Reușim acest lucru și prin aplicarea procesului de îmbunătățire continuă asupra întregii activități

pe care dorim să îl aplicăm și pe viitor.

**S.M.: Cu ce anume v-ați dori să asociaze publicul compania Safety Broker, la simpla apariție a brandului?**

Siguranță și încredere în serviciile oferite! Avantejele oferite clienților noștri nu se rezumă doar la intermedierea polițelor de asigurare. În caz de daună, ei vor beneficia gratuit de autovehicul la schimb pe perioada reparației și de serviciile de consultanță oferite de societatea noastră în întreg procesul de instrumentare și soluționare a dosarelor de daună deschise la societățile de asigurare.

## Spirit de antreprenor - Carmen Bica, Director Agenție Valea Jiului

*Să vezi oportunitatea unei afaceri chiar și acolo unde economia pare să se fi scufundat de mult în hăurile falimentelor înseamnă să ai cu adevărat spirit de antreprenor.*

**P**entru Carmen Bica, managerul agenției din Valea Jiului, orizonturile de business din județul Hunedoara nu au fost la fel de gri și dezamăgitoare.

Partener Safety Broker din 2014, agenția din Valea Jiului are încasări lunare de aproximativ 100.000 lei. Încasările vin ca urmare a calității serviciilor oferite, a disponibilității permanente și a rezervirilor constante.

Orientarea către client și dorința de a transforma fiecare poliță de asigurare într-un generator de clienți au fost doar două dintre rotațiile care au făcut ca acest business să înflorească într-o zonă cu o economie extrem de precară!

**SB - Când v-ați alăturat echipei Safety Broker și pe ce criterii ați făcut aceasta alegere?**

Lucrez cu Safety Broker din 2014. Principalul motiv al alegerii mele a fost faptul că brokerul cu care am lucrat înainte a renunțat la societatea de brokeraj pe care o deținea. M-am îndreptat către Safety Broker datorită poziției pe care o are în piața de brokeraj și datorită garanției privind probitatea morală a celor cu care urma să colaborez în mod direct. Aceste lucruri mi-au dat siguranța necesară începerii unei colaborări. Încă de la începutul său am sperat să fie o colaborare fructuoasă de ambele părți și de lungă durată. În timp mi s-a fost confirmat faptul că această alegere a fost cea potrivită pentru mine și echipa mea.

**SB - Vorbiți-ne un pic despre portofoliul de clienți pe care-l gestionați, cum l-ați construit, ce fel de clienți se regăsesc în el?**

Începuturile activității de încheiere de asigurări au fost ca agent de asigurare într-o societate de asigurări. Aici a început conturarea portofoliului de clienți a cărui structură era formată din cercul meu de cunoștințe, prieteni, clienți ai societății comerciale la care lucram la acea dată. Ulterior m-am angajat în acea societate de

asigurări, acest lucru punându-mă în contact cu mai multe persoane interesate de încheierea de asigurări, implicit acest lucru ducând la mărirea portofoliului meu. Ca și structură, portofoliul este format din clienți atât persoane fizice, cât și juridice, iar ca și forme de asigurare vândute se regăsesc aproape toate tipurile de asigurări.

**SB - Care erau șansele de succes ale unui broker de asigurări într-o zonă în care economia se află la limita de subsistență?**

Am început activitatea de brokeraj în anul 2005, imediat după plecarea mea din societatea de asigurări. La vremea respectivă, activitatea de brokeraj în Valea Jiului era aproape inexistentă. Deci pe de-o parte aveam șansa de a dezvolta această activitate prin marile avantaje pe care le oferă brokerajul, însă pe de alta parte mă loveam de clientela foarte bine structurată și divizată direct între societățile de asigurări și mai ales între angajații acestor societăți. Nu am considerat niciodată zona ca fiind una la limita de subsistență, cu oameni ale căror posibilități materiale sunt limitate. Paradoxal, în perioada respectivă, în Valea Jiului, se vindeau polițe Casco pentru auto scumpe, polițe pentru proprietăți atât persoane fizice, cât și juridice, polițe de viață cu prime unice care începeau de la minimum 1.000 euro. Deci din punct de vedere al economiei zonei, nu am întâmpinat dificultăți.

**SB - Ce oferiți sau ce credeți că faceți în plus față de concurență pentru a vă păstra și dezvolta clienții?**

Oferim în primul rând seriozitate. Oferim garanția produsului de asigurare bine ales în funcție de cerințele clientului. Clientul este mai întâi consiliat privind alegerea produsului, și abia pe urmă se vinde asigurarea. Oferim prin echipa noastră asistență și reprezentare în caz de daună în cazul producerii evenimentului asigurat.



Echipa Valea Jiului

**SB - Ce obiective aveți la nivel de agenție pentru 2017?**

În actualul context, al modificărilor legislative, tarifarare și de comisionare din piața RCA, precum și datorită situației sociale din zonă, prin închiderea minelor și migrarea forței de muncă către marile orașe sau către străinătate, ne dorim menținerea portofoliului existent și extinderea activității de asistență și reprezentare a asiguraților și păgubiților și în afara limitelor județului Hunedoara.

**SB - Cum poate fi definit succesul pentru dvs.?**

Succesul profesional, pentru mine, înseamnă satisfacerea nevoilor consumatorilor de asigurări, asigurați sau păgubiți. Aceasta trebuie să se realizeze începând de la încheierea unei asigurări menite să îl protejeze pe cel care o solicită și până la final, adică și în cazul în care apare o daună, situație în care clientul trebuie să fie despăgubit în mod legal sau contractual, just, corect, fără diminuări ale despăgubirii stabilite în mod subiectiv de către cei care au obligația să le plătească.



## Safety Care - un nou proiect CSR susținut de Safety Broker







*La sfârșitul primăverii, am lansat proiectul CSR Safety Care - dedicat copiilor și bătrânilor defavorizați. Am dat startul campaniei în data de 27 mai, prin acțiunea „Parte din povestea lor”, organizată la Tâncăbești cu ajutorul asociației Inimi Noi. Am sărbătorit Ziua Copilului oferind clipe de neuitat copiilor care cu greu mai cred în zâne bune, basme cu unicorni sau praf de stele.*



**M**ulțumim tuturor colegilor care ne-au ajutat să dăm viață și culoare acestui vis.

Vă mulțumim pentru că v-ați implicat activ în această acțiune, că ne-ați oferit suportul vostru la cumpărături, ne-ați dat sfaturi, idei și sugestii de ce cadouri să achiziționăm, de ce jocuri să jucăm. Mulțumim bucătarilor care au gătit și colegilor care s-au oferit ca ajutor de bucătari.

A fost o bucurie extraordinară atât pentru copiii din Tâncăbești, dar și pentru noi. Am avut parte de o zi de sâmbătă împreună, în care ne-am jucat, am râs, am plâns de emoții și am dat frâu liber și copiilor din noi.

Mulțumim pe această cale și tuturor clienților și partenerilor care au ales serviciile Safety Broker. Suntem bucuroși să putem spune astăzi că prin intermediul businessului generat împreună am dăruit bucurie acolo unde chiar era nevoie!

Campania de CSR va continua în 2017 la nivel național și se va adresa în continuare copiilor, dar și bătrânilor sperând că prin astfel de acțiuni vom dezvolta latura empatică a echipei și vom cultiva valorile Safety Broker adăugând în același timp plus valoare în viețile oamenilor mai puțin norocoși.

Promitem să revenim cu detalii despre viitoarele acțiuni în următoarele ediții.



# Safety Broker - Identitate de brand unitară la nivel național



## BRAND

**Percepția emoțională despre imaginea companiei în totalitate**



## IDENTITATE

**Aspecte vizuale care se regăsesc în toate materialele ce crează brandul**



## LOGO

**Cel mai simplu mod de a identifica o companie cu ajutorul unui simbol**

**B**randul este o poveste spusă frumos, într-o zi de vară, la umbra unui salcâm și cu o limonadă rece în mână. În povestea brandului, departamentul de marketing este un fel de pictor care s-a saturat să picteze și s-a reprofilat pe rezolvat probleme.

Așadar, s-a pus să rezolve partea de strategie și să consilieze compania cum să fie, cum să vândă, ce să zică și unde să investească. Apoi a ales să îi pregătească „hainele”, să-i facă un logo croit special pe dimensiunile lui, să-i pregătească o garderobă tipărită și una digitală, astfel încât compania să aibă un stil vestimentar ușor de recunoscut, să fie consecvent și să nu se facă niciodată de rușine că e demodată. Mai departe, s-a pus pe treabă zi și noapte și a creat un website cu care să se mândrească. Apoi s-a ocupat de companie ca aceasta să aibă un site ușor de găsit pe Google de toți oamenii, care au nevoie de serviciile și produsele ei. A luat site-ul, a

făcut descrieri frumoase, cărări presărate cu keywords și meta descrieri, astfel ca mai marele Google să navigheze ușor prin apele învolburate ale site-ului. Toate acestea nu au fost de-ajuns; s-a apucat serios să răspândească vestea că Safety Broker este pe Facebook, Instagram și Twitter. A ajuns chiar să trimită și comunicate de presă pentru asta. Consumatorii au început să vorbească, să interacționeze cu el și să cumpere. Companiei a început să îi placă să fie faimoasă în societate, să interacționeze cu restul lumii, să aibă o voce care este auzită. Astfel, Safety Broker a ajuns să câștige și încrederea consumatorilor din întreaga țară, iar povestea noastră nu se oprește aici, ci merge mai departe la fiecare sucursală, partener sau agent Safety Broker. Odată aflați cu toții sub umbrela Safety Broker avem datoria de a menține o imagine de brand unitară la nivel național. Știm deja, din povestea noastră, ca brandul cuprinde tot ce ține de identitatea vizuală și logo, dar și de percepția oame-

nilor referitoare la acest brand. Cu ce ne ajută pe noi toți acest brand? Brandul ajută la diferențierea față de concurență și la o identificare mai rapidă a organizației, înlesnește comunicarea și reprezintă o garanție a calității. Consumatorul are mai multă încredere într-un brand cunoscut și se simte confortabil să repete interacțiunea, formându-se astfel o legătură. Aceasta legătură reprezintă ținta Safety Broker, deoarece existența ei duce la creșterea valorii, atât a companiei, cât și a fiecăruia dintre noi, ca parte a acestei companii. Prin urmare, anul acesta obiectivul departamentului de marketing va fi implementarea identității vizuale la nivel național printr-un set de instrumente care vor urmări aceleași orientări și direcții, stabilite pentru a crea o imagine unitară pe toate materiale care intră în contact cu mediul intern și extern al Safety Broker.





## Vara și frumusețile ei!

Nu există bucurie mai mare pentru echipa noastră decât atunci când suntem martori la venirea pe lume a unui nou membru al familiei Safety. Tocmai pentru că nou-născuții de astăzi sunt viitorul de mâine privim

cu încredere în el și aplaudăm zgomotos nașterea fiecărui bebeluș!

Vedeta companiei din vara aceasta este micuța Adela Alexandra Sucata, venită pe lume într-o frumoasă zi de mai, aducând cu ea mai mult sens, mai multă culoare mai multă bucurie și încântare atât colegilor noștri,

Silvia și Alex Sucata și surioarei ei Ruxandra, cât și nouă!

Îi urăm bun venit acestei raze de soare, îi dorim o viață frumoasă, o soartă bună și lipsită de griji, și un destin minunat!

Felicitățile și toată admirația noastră se îndreaptă către voi, Silvia și Alex, acum sunteți o echipă completă demnă de toată lauda și pregătită să scrie cea mai frumoasă poveste despre iubire și împlinire!

Alexandra Sucata - 13 mai 2017



## Anca Grigorescu, Economist

Începând cu luna martie a acestui an, echipei Safety Broker s-a alăturat un nou membru.

Absolventă a Academiei de Studii Economice din București și cu un master în Economie Internațională și Afaceri Europene, Anca Grigorescu s-a alăturat departamentului financiar, ocupând poziția de economist.

O fire empatică, entuziastă, ambițioasă, dinamică și flexibilă, cu bune competențe de lucru în echipă, Anca se va ocupa în cadrul companiei atât de supravegherea, programarea și efectuarea plăților către furnizori și parteneri, cât și de relaționarea cu societatea de contabilitate pentru elaborarea întregii documentații fiscale.

Obiectivul Ancăi este de a menține o relație de echilibru între furnizori, clienți și Safety Broker, respectând valorile companiei și corectitudinea financiară a acesteia.

Dragă Ancă, bun venit și mult succes în activitatea ta la Safety Broker!





# ASIGURĂ-TE CĂ AI O VACANȚĂ REUȘITĂ!



**Safety Broker**

[www.safetybroker.ro](http://www.safetybroker.ro)