



# SAFETY MAGAZINE

## **#mySafety**

*La vremuri noi soluții noi...  
de achiziție asigurări*

## **Clasament Safety Broker S1 2020**

*Sucursale și Asistenți în brokeraj*

## **Safety Leasing**

*Divizia de finanțări a Safety  
Broker acum cu o nouă imagine*

## **Safety Coffee**

*un concept inedit menit să  
aducă oamenii mai aproape,  
la o cafea bună cu aromă de  
asigurări personalizate*

*Interviu Codrin Mustata, Partener Safety Broker*







## Back to office – un altfel de început!



Viorel Vasile, CEO Safety Broker

Am început acest ultim trimestru al anului 2020 la birou într-o nouă "normalitate". Un nou început în care Sănătatea și Siguranța noastră și a clienților noștri devin prioritare.

Pentru că ne dorim să fim aproape de clienții noștri dar să și aplicăm regulile de distanțare socială, anul acesta apelăm la inovație pentru a aduce asigurările mai aproape de client.

Ne dorim să fim deschiși către nevoile clienților, mai mult, încercăm să le anticipăm și să oferim clientului exact ceea ce cere. Ne așteptăm la o perioadă de recesiune în care vor reuși doar cei care sunt deschiși la schimbare,

cei care sunt orientați către client prin inovație. De aceea, până la sfârșitul acestui an, vom avea funcțională aplicația #mySafety, o aplicație mobilă prin care clienții își vor putea achiziționa asigurările de tip RCA sau Travel din confortul locuinței, plătind în siguranță cu cardul. Mai multe detalii despre această aplicație, aflați în acest număr al revistei Safety Magazine.

O altă noutate pentru acest trimestru este noua imagine a diviziei de finanțări a Safety Broker – Safety Leasing. Un nou nume, un nou logo, un nou site, o nouă structură managerială și o nouă ofertă de servicii de finanțare de tip Leasing sunt acum la dispoziția clienților noștri.

Am lăsat în ultima parte a mesajului meu poate cea mai aromată noutate. La începutul lunii septembrie, am lansat un nou concept de franciză – Safety Coffee. Un proiect inedit în România, care îmbină utilul cu plăcutul, mai exact asigurările cu cafeaua. Astfel, vom putea oferi clienților noștri pe lângă asigurări personalizate și o cafea de specialitate. Descoperiți în paginile următoare un interviu oferit de partenerul nostru Codrin Mustață, în care ne povestește cum puteți aduce Safety Coffee în zona voastră.

Probabil ați remarcat că acesta este primul mesaj în care nu vorbesc despre cifre. Acum, mai mult ca niciodată, realizăm cu toții că cifrele sunt aduse de oameni, și tocmai de aceea vă doresc tuturor să rămâneți sănătoși, cu putere de muncă și să priviți cu încredere spre viitor.

#StaySafe #StayHealthy  
#safety1st

Viorel Vasile

## Sumar

### 02 Mesaj CEO

### 03 La vremuri noi, soluții noi de achiziție asigurări - #mySafety App

### 04 Ai deschis dosaru', ai luat bistaru'

### 06 Clasament Safety Broker S1 2020 Sucursale și Asistenți în brokeraj

### 07 Safety Leasing - divizia de finanțări a Safety Broker acum cu o nouă imagine

### 10 Noutăți despre Asigurările Agricole

### 12 Safety Coffee – un concept inedit menit să aducă oamenii mai aproape, la o cafea bună cu aromă de asigurări personalizate

### 15 Familia Safety a devenit mai numeroasă!

### 16 Concurs Asigurări City Insurance

SAFETY  
MAGAZINE**Editor coordonator**  
Diana Popa**Marketing**  
Ramona Dobrescu**Colaboratori**  
Dan Năstase**DTP & Creație**  
CreativeArtHolding.ro**Structură editorială**  
EEA Marketing Concept

## La vremuri noi, soluții noi de achiziție asigurări - #mySafety App

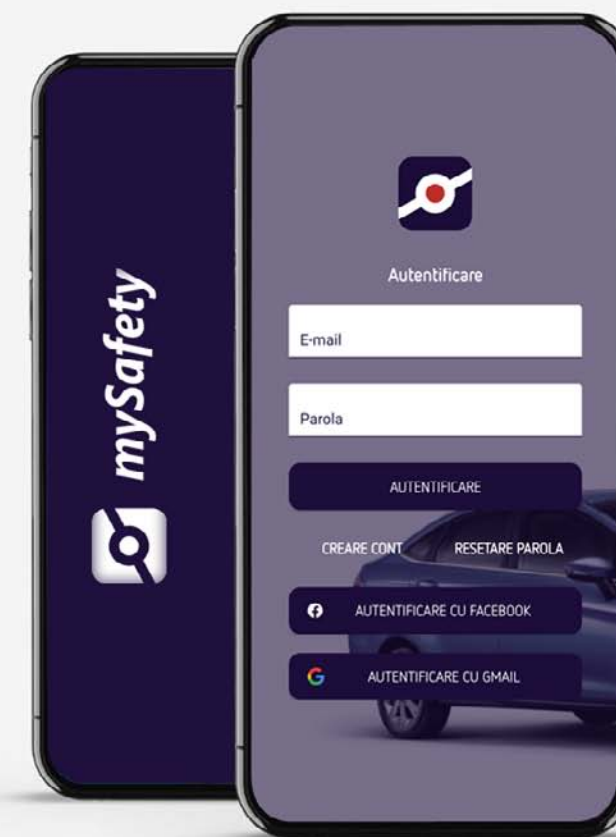
Vremurile noi ne provoacă la inovație și la soluții menite să ne aducă mai aproape sau mai la îndemâna clienților. Trebuie să anticipăm nevoile clientului și să fim mai pregătiți ca oricând. Și dacă până acum, vorbeam de procesul de digitalizare din piața asigurărilor ca fiind unul la început de drum, iată că perioada de lock out, în care industria a trebuit să se reorganizeze și să ofere suport clienților de la distanță, ne-a determinat să oferim clientului posibilitatea de a-și achiziționa asigurarea din confortul și siguranța locuinței sale. Astfel, am creat aplicația #mySafety –

un pas firesc în dezvoltarea tehnologică pe care Safety Broker o desfășoară deja de ani buni.

Proiectul, dezvoltat în parteneriat cu Life is Hard (24 Broker), aduce la un click distanță și în siguranță asigurarea de care clientul are nevoie. Aplicația este compatibilă cu orice dispozitiv care rulează un program de operare Android sau iOS și poate fi achiziționată gratuit din Marketplace și App Store. Aplicația completează procesul de adaptare la noua „normalitate” și vine în sprijinul clienților care doresc să achiziționeze produse de asigurare

folosind mijloace care permit păstrarea distanței sociale

Prin intermediul aplicației, vor putea fi achiziționate asigurările de tip RCA și Travel, rapid și fără a fi necesară apropierea fizică. O aplicație intuitivă și ușor de utilizat de către oricine și care elimină necesitatea de a face plata cash. Aplicația va fi disponibilă până la finalul anului 2020, până atunci rămâneți în siguranță, păstrați distanța socială și nu uitați să purtați masca!  
#mySafetyis1st

**Disponibilă în curând pe:**



## Ai deschis dosaru', ai luat bistaru'

*Despre Dosarele de daună și de ce e bine să faci și asta?*

*Un concurs inedit pentru Safety Broker dezvoltat în parteneriat cu City Insurance și care în premieră, nu pune accent pe vânzarea de asigurări. Oare?*

### Mecanismul concursului?

Prin acest concurs „Ai deschis dosaru', ai luat bistaru'”, se urmărește stimularea deschiderii dosarelor de daună la City Insurance (RCA, CASCO și Locuință).

### 1. Dosarele de daună trebuie să fie doar ale clienților Safety Broker?

Dosarele de daună se pot aviza atât clienților, cât și păgubiților Safety Broker pe polițele emise la City Insurance.

### 2. Având în vedere că la acest concurs pot participa doar asistenții persoane fizice și juridice care sunt inspectori Safety Broker avizați de către City Insurance, cum poți deveni Inspector de Daune și ce avantaje oferă această avizare reprezentantului Safety Broker, dar clientului?

Pentru a deveni Inspector de Daune Safety Broker avizat de către City Insurance și pentru a aviza dosare daună, reprezentanții Safety trebuie să urmeze trei pași simpli:

1. Să instaleze aplicația mobilă CityInsClaimsAssist, (se poate instala pe orice terminal ce folosește sistemul de operare ANDROID și IOS).
2. Se înregistrează în această aplicație folosind ca user adresa de mail @safetybroker.ro.
3. După confirmarea creării user-ului, denumirea acestuia se trans-

mite către [daune@safetybroker.ro](mailto:daune@safetybroker.ro) în vederea validării acestuia.

### Avantajele pe care această avizare le oferă atât reprezentantului Safety Broker, cât și clientului sunt:

1. Scurtează și simplifică radical procesul de despăgubire atât al clienților Safety Broker, cât și părților prejudiciate, implicate într-un eveniment rutier produs, asigurat printr-o poliță RCA City Insurance.
2. Permite avizarea și realizarea constatării rapide a oricărui tip de daună RCA, CASCO sau LOCUINȚĂ din orice locație, în orice zi și la orice oră.
3. Elimina ori de câte ori este posibil timpul petrecut cu deplasarea clienților sau păgubiților la centrele de constatare CityInsurance sau a reprezentantului de daune City Insurance la client/păgubit pentru constatarea avariilor.
4. Accesând aplicația, se pot vizualiza automat locațiile service-urilor partenere, putem apela direct la cele mai apropiate unități reparatoare de locația evenimentului sau pe cele preferate și relocarea auto avariata de la un loc de garare intermediar la un service partener City Insurance.
5. Scurtează foarte mult timpul până la FINALIZAREA și PLATA dosarului.
6. Monitorizarea status-urile dosar-

relor de daună și comunică direct în aplicație cu departamentul de daune City Insurance pentru finalizarea lor.

### Care sunt perspectivele de dezvoltare a acestei divizii la nivelul rețelei teritoriale Safety Broker?

Această aplicație este un instrument special care merită să fie folosit de toți reprezentanții Safety. Pe lângă faptul că această opțiune aduce plus de valoare serviciilor pe care le oferim clienților Safety, tot prin prisma sa, putem să ne extindem portofoliul de clienți. Safety Broker pune interesele clientului pe primul loc în relația cu asiguratorul, iar suportul oferit prin procesul de avizare, instrumentare și lichidarea dosarelor de daună prin intermediul aplicației CityInsClaimsAssist vine ca o confirmare a acestei valori.

### Pentru mai multe informații, pentru suport și consiliere, către cine se pot adresa Inspectorii Safety Broker?

Pentru orice situație neclară, pentru suport în utilizarea aplicației sau orice alte întrebări, reprezentanții Safety pot lua legătura cu Departamentul de Daune prin email la adresa: [daune@safetybroker.ro](mailto:daune@safetybroker.ro) sau pot suna direct în Call Center la tel: 031.9660.

# Ai deschis Dosaru' Ai luat Bistaru'

CONCURS / 15 SEPTEMBRIE - 31 DECEMBRIE 2020

Primii 3 inspectori Safety Broker, avizați de către City Insurance, care deschid cele mai multe dosare de daună (RCA, CASCO și LOCUINȚE) în perioada desfășurării concursului, vor fi premiați după cum urmează:

LOCUL 1 500 €

LOCUL 2 300 €

LOCUL 3 200 €

detalii pe [safetybroker.ro](http://safetybroker.ro)



## CLASAMENT SAFETY BROKER S1 2020 BIROURI PROPRII

| Nr. | Birou Safety     | PBI Lei 6 luni 2020 | Evoluție | Pondere RCA |
|-----|------------------|---------------------|----------|-------------|
| 1   | Safety Cluj      | 12,934,514          | 4.74%    | 56.48%      |
| 2   | Safety Timisoara | 11,518,398          | -5.26%   | 67.33%      |
| 3   | Safety Galati    | 10,442,460          | -0.10%   | 72.19%      |
| 4   | Safety Deva      | 8,437,290           | -2.97%   | 72.13%      |
| 5   | Safety Iasi      | 7,820,377           | 8.14%    | 58.78%      |
| 6   | Safety Neamt     | 5,704,806           | 199.13%  | 33.14%      |
| 7   | Safety Constanta | 3,718,369           | 11.28%   | 70.24%      |
| 8   | Safety Resita    | 3,675,528           | -3.29%   | 58.57%      |
| 9   | Safety Suceava   | 3,632,677           | 8.87%    | 73.49%      |
| 10  | Safety Oradea    | 3,120,553           | -9.64%   | 80.92%      |
| 11  | Safety Bacau     | 2,540,338           | 5.54%    | 72.78%      |
| 12  | Safety Ploiesti  | 588,346             | 7.02%    | 68.01%      |
| 13  | Bucuresti        | 44,881,417          | 7.61%    | 72.04%      |
|     | Total            | 119,015,073         | 6.84%    | 66.98%      |

## CLASAMENT SAFETY BROKER S 1 2020 ASISTENȚI ÎN BROKERAJ

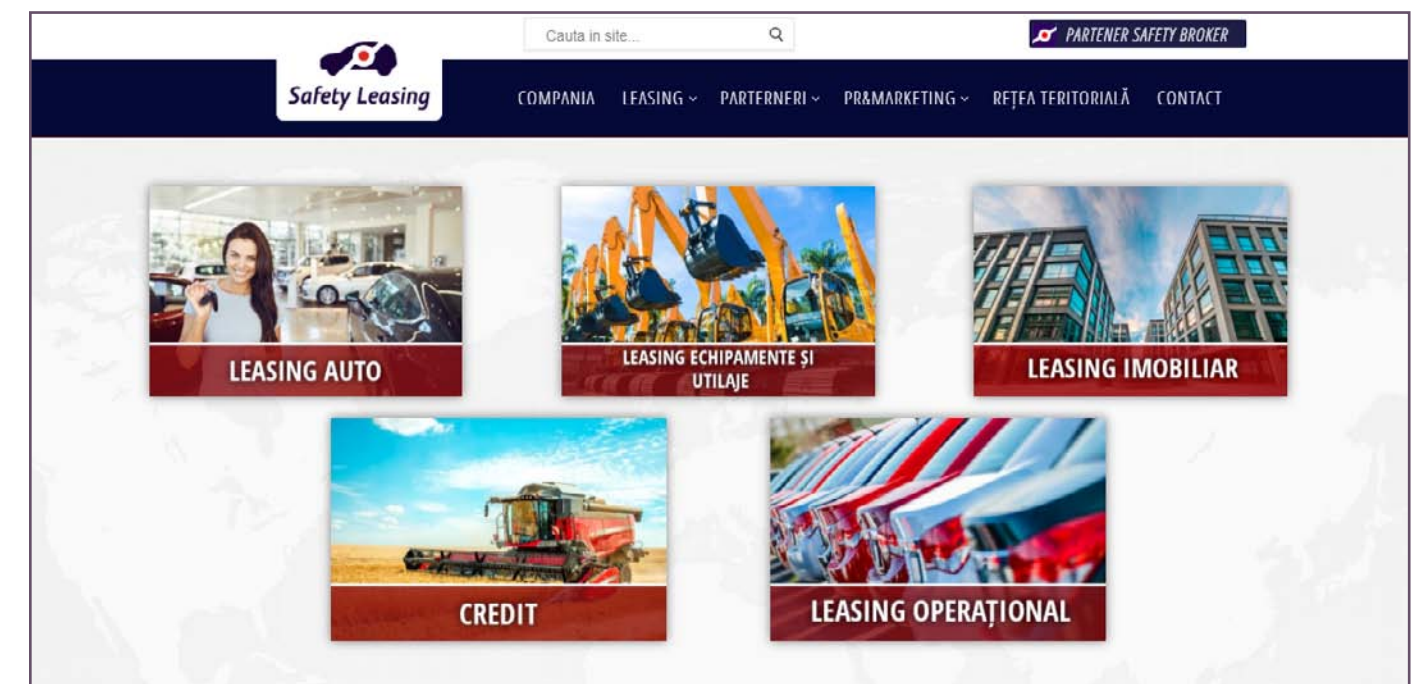
| Nr. | Asistent în Brokeraj | Județ    | PBI Lei 6 luni 2020 | Evoluție | Pondere RCA |
|-----|----------------------|----------|---------------------|----------|-------------|
| 1   | Premium Insurance    | HR+CV+MS | 12,540,171          | 2.34%    | 87.24%      |
| 2   | Marcopauas           | SM       | 10,305,871          | 4.60%    | 76.89%      |
| 3   | Iason                | AG       | 8,451,597           | -5.26%   | 72.43%      |
| 4   | Sigur Asigur         | VL       | 8,008,189           | 5.91%    | 81.29%      |
| 5   | Thot Asigur          | BR       | 5,636,934           | -7.45%   | 68.91%      |
| 6   | Diada Insurance      | IS       | 5,268,416           | 8.47%    | 79.71%      |
| 7   | Templars Insurance   | B        | 5,250,755           | 0.44%    | 74.84%      |
| 8   | Star Protekt         | CT       | 4,981,978           | -3.46%   | 77.16%      |
| 9   | Ayane                | GR       | 4,506,873           | 17.46%   | 87.32%      |
| 10  | Smart Auto Insurance | DB       | 4,131,951           | -1.33%   | 78.93%      |
| 11  | Pact Asig            | BV       | 3,799,774           | -5.66%   | 70.48%      |
| 12  | Evenod               | VS       | 2,836,638           | 8.00%    | 78.56%      |
| 13  | Fratila Consulting   | AB       | 2,768,952           | -4.96%   | 64.24%      |
| 14  | Carmen Risk          | MM       | 2,733,923           | 20.06%   | 82.93%      |
| 15  | All In Asigurari     | BH       | 2,715,085           | 6.20%    | 72.13%      |
| 16  | Nova Consulting      | SB       | 2,646,062           | -4.70%   | 88.72%      |
| 17  | Brocs                | TM       | 2,431,528           | 4.66%    | 39.13%      |
| 18  | Rednote              | IS       | 2,416,127           | -1.38%   | 54.04%      |
| 19  | Gaman                | AR       | 2,310,229           | -12.31%  | 80.93%      |
| 20  | Cristea Bianca       | AR       | 2,273,793           | 1.34%    | 66.14%      |
|     | Alti asistenti       |          | 55,869,542          | 3.65%    | 67.09%      |
|     | Total                |          | 151,884,388         | 2.16%    | 73.03%      |

## Safety Leasing - divizia de finanțări a Safety Broker acum cu o nouă imagine

*Toamna aceasta este de departe una a începuturilor, care sunt mai mult ca niciodată, orientate spre client.*

*Safety Credit a devenit în această toamnă Safety Leasing.*

*O nouă imagine, un nou site, o nouă structură managerială, toate acestea la pachet cu noi obiective, noi parteneriate și mai multe soluții de finanțare pentru clienți.*



**N**oua imagine integrează conceptul Safety în serviciul de finanțare de tip leasing. Clientul poate apela cu mai multă încredere acum că îi este cunoscut faptul că Safety Leasing este divizia de finanțări a companiei Safety Broker - cel mai mare broker de asigurări din țară, leader de piață de peste opt ani.

Noul site [www.safetyleasing.ro](http://www.safetyleasing.ro) prezintă serviciile, echipa, rețeaua teritorială într-o manieră intuitivă, respectând politica de imagine a Safety Broker.

**Safety Leasing oferă soluții complexe pentru finanțarea persoanelor juridice prin:**  
- LEASING FINANCIAR: Leasing

Auto, Leasing Echipamente și Utilaje, Leasing Imobiliar, Sale & Lease Back.

- LEASING OPERAȚIONAL prin care pot fi finanțate achiziția de Autovehicole Noi sau Echipamente și Utilaje noi.  
- CREDITE DE ACHIZIȚIE - Soluție de finanțare acordată persoanelor juridice și persoanelor fizice auto-



rizate, exclusiv pentru achiziția de bunuri cu furnizor extern (UE), contra unei rate nepurtătoare de TVA, dreptul de proprietate transferându-se asupra clientului încă de la începutul contractului.

Mai multe detalii despre noile beneficii, precum și despre obiectivele Safety Leasing pentru ultima parte a acestui an, ne-a oferit colega noastră, Alexandra Matei, noul Director General Safety Leasing.

„În plus, pentru a veni în ajutorul

niciun cost.” - a declarat Alexandra Matei, noul Director General Safety Leasing.

Safety este un nume de referință care și-a consolidat cu succes, timp de șapte ani consecutiv, poziția de lider a pieței de brokeraj în asigurări. În perioada următoare, ne dorim să creștem încrederea clienților și partenerilor noștri și prin intermediul soluțiilor de finanțare în sistem de leasing pe care le intermediem. Ne dorim să consolidăm relațiile deja construite, să încheiem noi

finanțare și de asigurare pentru clienții noștri.

În curând, în baza parteneriatelor pe care le avem în lucru, vom putea oferi clienților noștri și soluții personalizate pentru a achiziționa/configura mașina la care visează la un pret imbatabil.

În luna septembrie, am relansat concursul „Toamna se numără lead-urile...iarna se numără surprizele” prin care ne dorim să motivăm



clienților noștri persoane juridice, ale căror business-uri au fost afectate de criza economică generată de pandemia COVID-19, Safety Leasing a încheiat un parteneriat cu firma de consultanță REI International Consulting Srl, care de peste 10 ani oferă suport companiilor pentru accesarea de granturi, fonduri europene și scheme de sprijin de la stat.

De la începutul lunii august, am început să ne informăm clienții de faptul că în perioada următoare pot să acceseze fonduri europene pentru capital de lucru și/sau investiții, dacă îndeplinesc condițiile de eligibilitate pentru măsurile de sprijin financiar, conform OUG 130/2020. Verificarea condițiilor de eligibilitate pentru clienții Safety se face de către firma de consultanță fără

parteneriate și să demonstrăm că interesul clientului este mult mai bine apărut de un broker care poate să le propună o gamă largă de produse/soluții de finanțare, fiind la curent cu condițiile pieței oferind și o opinie obiectivă.

În cursul acestui an, am reușit să dezvoltăm și să consolidăm echipa. În fiecare zonă reprezentativă, să avem un reprezentant Safety Leasing, un coleg specializat care oferă suport colegilor/clienților interesați de finanțare. Suntem prezenți în Cluj, Timișoara, Oradea, Satu Mare, Odorhei, Bacău, Sibiu și București. Cu ajutorul lor, realizăm de fiecare dată o radiografie a pieței pentru a identifica soluțiile optime de

agenții să povestească cu toți clienții lor despre Safety Leasing.

Vom premia agentul care ne va solicita cele mai multe oferte și, bineînțeles, pe cel care va avea cele mai multe tranzacții intermediare. Desigur, pe toată perioada finanțării, asigurările se vor face prin Safety Broker.

Suntem cu un pas înaintea concurenței și avem multe oportunități de care trebuie să profităm. Dacă reușim să ne mobilizăm împreună cu colegii din rețea, sunt convinsă că rezultatele vor continua să apară atât în finanțări, cât și în asigurări.

# TOAMNA

1 SEP 2020 - 31 DEC 2020

# IARNA

## SE NUMĂRĂ LEAD-URILE

## SE NUMĂRĂ SURPRIZELE

**1000 €**

Premiul pentru cea mai mare valoare intermediată

**300 €**

Premiul pentru cel mai mare număr de lead-uri



**Safety Leasing**

Pentru mai multe detalii consultați regulamentul concursului disponibil pe [safetyleasing.ro](http://safetyleasing.ro)





# Noutăți despre Asigurările Agricole

*Seceta din vara aceasta – Schimbările climatice și pierderile masive din agricultură au evidențiat nevoia creșterii gradului de accesibilitate și atractivitate a asigurărilor Agricole.*

Ținând cont în primul rând de particularitatea fermierului român, de slaba infrastructură agricolă existentă în țara noastră, dar și de factorii de blocaj în constituirea fondurilor mutuale pentru sprijinul fermierilor, ca urmare a pierderilor cauzate de fenomene climatice nefavorabile, suntem de părere că responsabilizarea individuală a fermierilor și prezentarea în detaliu a avantajelor, beneficiilor și acoperirilor oferite de polițele de Asigurare Agricole sunt două aspecte prioritare în acest sfârșit de an.

## 1. Care sunt noutățile în materie de asigurări Agricole?

- s-au constituit grupuri de lucru în cadrul Ministerului Agriculturii și ASF care să contribuie la îmbunătățirea mecanismului de asigurare a culturilor agricole, inclusiv elaborarea cadrului de reglementare aferent fondurilor mutuale pentru agricultură.
- un alt scop al întâlnirilor grupurilor a fost acela de a se realiza un mecanism funcțional cu societățile de asigurare pentru încheierea de polițe de asigurare pentru culturile agricole, cunoscut fiind faptul că foarte puține astfel de companii au în portofoliul lor pachete de asigurare pentru agricultură.

## 2. Ce acoperiri noi au fost incluse în ultimul an, dacă au fost și ce excluderi?

Societățile de asigurare au încercat să adapteze riscurile asigurabile, astfel că acum există posibilitatea acoperirii că-

torva riscuri suplimentare, după cum urmează:

- nerăsărirea din cauza secetei – se acoperă într-o limită de răspundere diferită în funcție de societatea de asigurare (aceasta poate reprezenta valoarea seminței per ha). Se despăgubesc daunele totale și doar după întoarcerea culturii.
- înghețul de iarnă pentru culturile de toamnă – se despăgubesc doar daunele totale sau doar dacă este afectată o anumită suprafață minimă (în funcție de asigurator). Despăgubirile se acordă după reîntoarcerea culturii.
- băltiri.
- întârzierea datei de recoltare din cauza intemperiilor.
- riscul de secetă poate fi acoperit de două companii de asigurare (una din societăți are clauza care se atașează poliței de bază, iar cealaltă poate emite o poliță separată de Index de Secetă).

## 3. Există posibilitatea decontării primei de asigurare de către instituțiile guvernamentale?

Dacă da, care sunt pașii ce trebuie urmați?

- Conform prevederilor aferente Submăsurii 17.1 din Programul național de dezvoltare Rurală, prima de asigurare a Polițelor de culturi agricole este subvenționabilă de către Agenția pentru Finanțarea Investițiilor Rurale (AFIR).
- Subvenția este de 70% din prima subvenționabilă.
- Pentru a beneficia de sprijinul nerambursabil, fermierii trebuie să încheie

o poliță de asigurare pentru întreaga suprafață cultivată cu același tip de cultură.

- Polița trebuie să respecte criteriile de eligibilitate, anume să aibă cel puțin unul din riscurile prevăzute de submăsură și să se angajeze să plătească valoarea integrală a primei de asigurare în cuantumul și la termenele prevăzute în contract.

Documentele pentru plata subvenției se depun online la Agenția pentru Finanțarea Investițiilor Rurale (AFIR).

## 4. Care sunt cele mai importante cinci aspecte pe care inspectorul de asigurări trebuie să le prezinte fermierului referitoare la Asigurările Agricole?

În primul rând, clientul trebuie să știe care sunt riscurile asigurate pe ofertă/poliță și împreună cu colegii noștri, și în funcție de istoricul zonei/culturii să stabilească dacă mai sunt necesare acoperiri suplimentare.

Un aspect foarte important este ca producția asigurată pe poliță să reprezinte media producțiilor realizate de fermier în ultimii cinci ani (din care se scad anii cu cea mai mare și cea mai mică producție).

Fransizele reprezintă un punct de discutat cu clientul – pe lângă fransiza deductibilă cu care fermierii sunt deja familiarizați, conform submăsurii 17.1, pe polițe există și o fransiză atinsă de 20%. Aceasta poate fi răscumpărată până la zero, dar este important ca fermierului să i se spună că prima de asigurare aferentă răscumpărării acestei fransize, nu este subvenționabilă.

Clientul trebuie să înțeleagă care va fi prima de asigurare subvenționată de către AFIR. Așa cum am amintit, nu toate riscurile sunt eligibile subvenției. Prima de asigurare apare splitată pe poliță în funcție de eligibilitate, astfel că este ușor să fie remarcat acest aspect.

De asemenea, pentru a evita subasigurarea sau supra-asigurarea, sumele asigurate trebuie să reflecte realitatea (valoarea producției să fie în prețul pieței).

Probabil că la momentul emiterii polițelor de asigurare, fermierul încă nu cunoaște exact care va fi suprafața

pe care o va cultiva cu același tip de cultură și nici care sunt Blocurile Fizice. El trebuie să știe că oricând se pot aduce modificări pe polița prin emiterea de acte adiționale.

Acest lucru este valabil și dacă pe parcursul dezvoltării plantelor se constată în teren că, datorită tehnologiilor folosite și nu numai, producția estimată poate suferi modificări. Oricând, pe baza efectuării unei inspecții de risc în teren, producțiile asigurate pot fi majorate sau micșorate, după caz.

## 5. În caz de daună, cine oferă suport fermierului și cum poate fi

## acesta despăgubit? Este un proces anevoios?

Fermierii ar trebui să ia legătura în primul rând cu noi (inspectorul din a cărui portofoliu face parte clientul), apoi, în funcție de societatea de asigurare la care s-a emis polița, avizarea se va face pe site-ul societății respective, sau putem aviza noi, direct la societatea de asigurare, pe mail.

În funcție de riscul care a provocat dauna – vom consilia clientul în completarea avizării de daună.

Recomandăm ca la constatarea daunei, colegii noștri să fie alături de client.







## Safety Coffee – un concept inedit menit să aducă oamenii mai aproape, la o cafea bună cu aromă de asigurări personalizate

*Cum a luat naștere Safety Coffee, cum poate fi dezvoltat la nivel național, care sunt avantajele și beneficiile partenerilor, dar și a clienților Safety Broker și Safety Coffee, aflați din interviul oferit de Codrin Mustață, partener Safety Broker și creatorul conceptului Safety Coffee.*

**SM:** Știi vorba aceea: „la început a fost Cuvântul”? În cazul Safety Coffee, ce a fost la început: cafeaua sau asigurările? Cum ți-a venit această idee și cum a devenit ideea proiect finalizat?

**Proiectul Safety Coffee s-a născut la o cafea, dar asta nu înseamnă că la început a fost cafeaua.**

**CM:** Sunt partener Safety Broker de 10 ani, iar pasiunea pentru cafeaua de specialitate o am de doi ani, așa că în cazul nostru, la început au fost asigurările.

Acum doi ani, am primit cadou un curs de barist și așa am început o colaborare cu băieții de la prăjitoria Hot Pipes din Cluj.

Am început cu un concept Coffee to Go, într-o locație lipită de biroul meu de asigurări - franciza Safety Broker. Din acel moment, toate întâlnirile se făceau în cafenea, doar polițele se emiteau din biroul alăturat. Clienții au început să ne viziteze mai des, să-și ridice singuri polițele de asigurare și să primească din partea noastră o cafea de specialitate.

De curând m-am mutat în Corbeanca, lângă București și mi-am dat seama că din comunitate lipsește ceva... Sunt



Codrin Mustață - creatorul conceptului Safety Coffee



un om matinal, iar la 7 dimineața nu aveam unde să beau o cafea bună. Aveam varianta să cumpăr o cafea de la dozatorul de cafea, să investesc foarte mulți bani într-un espresso profesional care ar fi ocupat foarte mult loc în casă și nu-și avea rostul pentru două cafele dimineața sau să închiriez un spațiu comercial care-mi atrăsese atenția în drum spre casă. N-am stat pe gânduri și am închiriat locația. Am deschis un concept nou de Coffee Shop.

Locația și-a câștigat clienți fideli într-un timp foarte scurt, dar a venit pandemia care ne-a afectat pe toți și am ajuns într-un moment de reorganizare. Mă aflam în situația în care trebuia să închid cafeneaua, să merg la biroul de asigurări și să fac ce știu mai bine. N-am făcut asta. Mi-am luat laptopul de la birou și am continuat să vând cafea pentru clienții fideli care zilnic veneau cu alți clienți noi.

În timpul petrecut la cafenea, am ținut

în permanență legătura cu clienții din asigurări și le-am fost de ajutor exact cum le-am fost și în ultimii 10 ani. Doar că am întrerupt pentru o perioadă interacțiunea directă și am încurajat plata online.

Când lucrurile s-au mai relaxat, i-am invitat la cafea pe Viorel Vasile și pe vechia/noua colegă Georgiana Fintescu. Mereu puși pe dezvoltare, cum îi cunoașteți, mi-au propus să deschidem în locația noastră o franciză Safety Broker. Și pentru că am ales să aducă ambele pasiuni într-un singur loc, mai aproape de mine și de clienți, am creat conceptul Safety Coffee.

**SM: Care sunt obiectivele Safety Coffe? Urmează să fie implementat și în alte locații?**

**CM:** În afară de dorința de a dezvolta un alt business, ne dorim ca fiecare partener să descopere cafeaua în ade-

văratul sens al gustului! Ne dorim să implementăm cafeaua de specialitate în toate birourile Safety Broker, iar acolo unde spațiul permite, să dezvoltăm un coffee corner. Ne dorim ca atât angajații, partenerii, colaboratorii și nu în ultimul rând clienții Safety Broker, să se bucure de o cafea excepțională ori de câte ori ajunge într-un birou Safety. Pe termen scurt, intenționăm să deschidem o nouă locație în București.

**SM: Care este principiul de funcționare și cui se adresează conceptul?**

**CM:** Safety Coffee se adresează tuturor consumatorilor de cafea, cei care consideră cafeaua o plăcere, nu o necesitate. Pentru birouri, oferim partenerilor noștri espressoare mici cu capsule ușor de utilizat și cu mai multe variante de cafea origini/blend.

Pentru partenerii interesați de franciza Safety Coffee, oferim suportul necesar



amenajării /deschiderii locațiilor și soluții de finanțare pentru achiziția echipamentelor prin partenerul nostru Safety Leasing.

**SM: Cum vezi tu vânzarea de asigurații în viitor?**

**CM:** Chiar dacă digitalizarea este pe un trend ascendent, vânzarea unei asigurații are nevoie de touch personal. Practic, este nevoie de transferul de încredere ce se face de la vânzător la client și invers. O vânzare pe care online-ul nu o poate înlocui. În cafene-



lele Safety Coffee, ne dorim să oferim consultanță și să venim în sprijinul clientului cu recomandări de produse care răspund integral nevoilor sale de siguranță. Vrem să construim relații cu clienții noștri și parteneriate noi bazate pe încredere și profesionalism.

**SM: Ca de la partener la partener,**

**ai vreun sfat pe care ai vrea să îl împărtășești cu partenerii Safety Broker?**

**CM:** Cercetătorii britanici au descoperit că: „cele mai multe afaceri se încheie în afara biroului, într-un mediu mai relaxat la o ceașcă de cafea”. Eu recomand tuturor partenerilor Safety Broker să ducă întâlnirile cu clienții

către un mediu mai relaxat, mai prietenos și mai orientat spre client, nu spre business. În fond, asta face @safetycoffee - îmbină afacerile cu plăcerea.

Îți mulțumim pentru interviu, felicitări pentru concept și ... abia așteptăm să bem o cafea bună cu aromă de asigurații în următoarea locație!

## Familia Safety a devenit mai numeroasă!

Faceți cunoștință cu Anastasia!

Cel mai nou membru al familiei colegului nostru Marius Murg și din familia extinsă a Safety Broker!  
Îi spunem bun venit pe lume Anastasiei și îi dorim să aibă o soartă bună, presărată cu sănătate și noroc, și să fie înconjurată doar de oameni buni și frumoși!



Anastasia Murg - 13.08.2020



*Casa și Mașina sunt în siguranță,  
iar tu începi anul plecând în vacanță*



## CONCURS ASIGURĂRI CITY INSURANCE

Emite în perioada 1 septembrie - 31 decembrie 2020 cât mai multe polițe de asigurare Casco Perfect Cover și asigurări facultative de locuință de la City Insurance și poți fi câștigătorul unuia dintre cele 10 premii:

Locul 1 = Voucher de călătorie în valoare de 500 euro

Locurile 2-9 = Vouchere de călătorie în valoare de 300 euro