



# SAFETY MAGAZINE

## **Aniversare**

### **Safety Broker Oradea**

*5 ani de activitate într-o nouă  
locație și într-o formulă extinsă!  
Interviu Lilla Rencz Sagi*

## **Clasament**

*Safety Broker 2021*

## **Hellas si Wefox -**

*doi noi jucători în curând pe  
piața de asigurări din România!*







## 2022, un an în care Safety1st și Healthy1st devin expresii de referință pentru Safety Broker!



Viorel Vasile, CEO Safety Broker

Suntem încă în prima parte a anului 2022 și, așa cum v-am obișnuit, aruncăm o privire în urmă ca să recapitulăm lecțiile învățate și să ne uităm spre viitor cu planuri, obiective și gânduri optimiste.

2021 a fost un an bun. Pe alocuri cu obstacole, cu planuri schimbate peste noapte, cu situații în care am fost nevoiți să ne adaptăm rapid, cu numeroase incertitudini în piața de asigurări, dar până la final, am reușit să încheiem anul cu rezultate bune. Un an în care am devenit mai înțelepți, mai mari și mai puternici.

Din perspectiva Healthy1st - 2022 este anul în care ne vom concentra vânzările pe Asigură-

rile de Viață și Sănătate. Am început deja să aplicăm strategia de dezvoltare a acestei linii. Echipa Departamentului Asigurărilor de Viață și Sănătate are acum un nou membru, Teodora Rinduroi, în rolul de Director al Departamentului Asigurărilor de Sănătate, pe care vă invit să o cunoașteți în interviul din această ediție a revistei. Teodora va oferi suportul necesar pentru dezvoltarea proiectelor viitoare, va optimiza sesiunile de pregătire și va îmbunătăți instrumentele de comunicare și promovare a produselor din portofoliu.

Tot pentru susținerea eforturilor voastre, am lansat în luna februarie a acestui an, biblioteca virtuală Safety Broker. O serie de audio-bookuri denumite „Dicționar explicativ de termeni de specialitate în Asigurările de Sănătate” care au rolul de a face mai ușor de înțeles termenii medicali din contractele asigurărilor de sănătate. Vom continua cu materiale noi atât audio, cât și sub formă de print, toate pentru a reuși să atingem obiectivele de creștere a acestei divizii!

Cât despre #Safety1st, suntem în topul clasamentului companiilor de brokeraj în asigurări, potrivit datelor celui mai recent raport al Autorității de Supraveghere Financiară privind evoluția pieței asigurărilor în 2021. De nouă ani consecutiv, suntem lideri de piață și excelenți în retail. Vă felicit și vă mulțumesc pentru implicarea și reziliența de care dați dovadă în fiecare zi în ciuda tuturor impedimentelor din piața asigurărilor!

Și pentru că ne propunem să fim și în 2022 lider de piață, să fim la fel de ambițioși și să oferim clienților noștri cele mai eficiente soluții de asigurare, anul acesta vom introduce doi noi jucători pe piața de asigurări din România: Wefox - primul asigurator digital din Europa - și Hellas, compania de asigurări online, care a reușit să introducă inovația în sectorul asigurărilor auto.

Prin diversificarea portofoliului de asigurări și îmbunătățirea calității serviciilor oferite, sunt convins că vom reuși să consolidăm cu succes poziția de lider al pieței de brokeraj în asigurări din România și să ne diferențiem în piață.

În încheiere, pentru că suntem în apropierea Sărbătorilor Pascale, sărbători care sunt despre bunătațe, empatie și lumină, vă doresc să aveți sărbători liniștite, să fiți împăcați, mulțumiți de voi și să fiți înconjurați de oameni buni!  
PAȘTE FERICIT!

Viorel Vasile

## Sumar

- 2 Mesaj CEO
- 3 Împreună cu Unilink, suntem solidari cu Ucraina!
- 4 Interviu Teodora Rinduroi, Director Departament Asigurări de Sănătate!
- 6 Premiile Safety Broker din cadrul galei „Premiile Brokerilor de Asigurare 2022- by Xprimm”!
- 8 Clasament Safety Broker 2021
- 9 Safety Broker Oradea - 5 ani de activitate într-o nouă locație și într-o formulă extinsă!
- 12 Hellas și Wefox - doi noi jucători în curând pe piața de asigurări din România!
- 13 Safety Travel – la aproape 1 an de activitate!
- 15 Concurs

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

## Împreună cu Unilink, suntem solidari cu Ucraina!

Deși în țara noastră este pace, suntem de părere că în momentele dificile, solidaritatea contează cel mai mult. Vremurile pe care le trăim arată că bunătațe nu ține cont de granițe, iar oamenii, indiferent de poziția lor pe hartă, se unesc și îi susțin pe cei care au nevoie. Suntem alături de vecinii noștri, dar asta nu este suficient. Este de datoria noastră morală să-i ajutăm!

Împreună cu UNILINK, am pornit cu un

gest mic donând, UNILINK 100.000 de PLN, iar Safety Broker 100.000 lei către organizațiile Crucea Roșie din Polonia și, respectiv, România. Prin mobilizarea, implicarea și responsabilizarea tuturor colaboratorilor și angajaților Safety, credem că putem face mai mult! Vă încurajăm să vă alăturați acestei cauze și să-i susținem pe vecinii noștri în această situație dramatică!



### Safety Broker

DONEAZA

100.000 LEI

CATRE



IN SPRIJINUL POPULAȚIEI CIVILE CARE PĂRĂȘEȘTE UCRAINA DIN CAUZA RĂZBOIULUI!

PENTRU CĂ UMANITATEA INCEPE CU CARITATEA, ÎNCURAJĂM TOȚI ASISTENȚII ÎN BROKERAJ SĂ CONTINUE ACEST GEST DONÂND ONLINE PRIN

CRUCEAROSIE.RO

Unilink  
LIDER UBEZPIECZEN



Safety Broker





# Interviu Teodora Rinduroi, Director Departament Asigurări de Sănătate!

*Creșterea ponderii Asigurărilor de Sănătate în total PBS a Safety Broker este unul dintre obiectivele principale ale companiei în 2022.*

**D**acă ar fi să facem o analogie între departamentul de Asigurări de Sănătate și Sănătatea noastră, aceasta ar suna cam așa: Obiectivele sunt precum diagnosticele, strategiile sunt tratamentul și doctorul - directorul de departament! Și, la fel ca în cazul unui pacient vindecă, și în cazul unui obiectiv atins este nevoie, pe lângă companiile de marketing și comunicare, pe lângă sesiunile de pregătire, webinar și alte acțiuni, de o muncă de echipă orchestrată de un dirijor talentat. În această ediție a revistei, v-o prezentăm pe noua noastră colegă Teodora Rinduroi, Director Departament Asigurări de Sănătate. Teodora vine din piața de Asigurări de Sănătate cu o experiență vastă în domeniul asigurărilor și este cea care aduce în 2022 noi perspective de dezvoltare pentru această linie de business.

**SM: Teodora, îți mulțumim că te-ai alăturat echipei Safety Broker și îți spunem bine ai venit în familia noastră! Suntem cu toții curioși să aflăm mai multe lucruri despre tine și experiența ta profesională, așa că propun să începem cu o „radiografie” a carierei tale! Când ai intrat în lumea asigurărilor, de ce acest domeniu de activitate etc.?**

**TR:** Contactul meu cu asigurările de sănătate datează chiar din timpul primului meu loc de muncă din timpul facultății. Îmi amintesc cu drag de Interamerican/Eureko unde am început ca operator Call Center în cadrul departamentului de Sănătate. Lecția câștigată în această perioadă a fost empatia pentru client. Am colaborat apoi cu unul din cele mai mari centre medicale private din București și am luat contact cu diversitatea specialităților medicale,

precum și cu promovarea beneficiilor medicale pentru companii. Următorii șapte ani i-am petrecut în cadrul companiei Signal Iduna, unde am avut prilejul să pun în valoare toate informațiile dobândite. Astfel, cariera mea s-a format în jurul promovării soluțiilor pentru sănătate și, mai ales, în jurul colaborării prin munca în echipă. Aici, am înțeles că numai prin munca în echipă se creează proiecte valoroase și sustenabile.

**SM: De ce ai ales Safety Broker?**

**TR:** Am urmărit îndeaproape evoluția Safety Broker din ultimii ani, mai ales din perspectiva direcției de dezvoltare a segmentului de sănătate. Cred că succesul vine când ieșim din zona de confort și am ales provocarea noului meu rol pentru argumentele energiei de echipă și pentru determinarea de a aduce valoare adăugată în piața asigurărilor de sănătate. În Safety Broker, am văzut această oportunitate.

**SM: Care este principalul tău obiectiv din noua poziție și care sunt pașii pe care intenționezi să-i faci pentru a-l atinge?**

**TR:** Obiectivul meu este să aduc în prim plan relevanța Safety Broker pentru dezvoltarea pieței de asigurări de sănătate, pornind de la responsabilitatea și profesionalismul cu care colegii mei răspund unei diversități de nevoi pentru clienții din portofoliu. Pe termen lung, îmi doresc să mă bucur împreună cu colegii mei pentru succesul și împlinirile lor, și spun asta pentru că succesul Safety Broker este suma realizărilor întregii echipe. Ca următorii pași, mă voi implica în acțiunile colegilor mei și vreau să le fiu sprijinul natural care vine în continuarea eforturilor și a proiectelor susținute până acum. Dincolo de

sesiunile de pregătire și de asigurarea instrumentelor de optimizare a proiectelor de sănătate, îmi doresc să creez energie în jurul exemplorilor de succes de care avem cu toții nevoie.

**SM: Care sunt obiectivele întregului departament pentru acest an?**

**TR:** Construirea unui sistem complex de suport este baza esențială pe care vom clădi proiectele pe termen lung și deja s-au făcut pași importanți în această direcție. Obiectivul pentru anul acesta este definitivarea și consolidarea sistemului de suport pentru a favoriza continuarea dezvoltării liniei de Sănătate. Obiectivele ambițioase ne motivează, iar împlinirea lor va întreține procesul natural de evoluție. Sunt încântată de echipa profesionistă din cadrul Safety Broker și am încredere că atuurile pe care le avem, ne ajută să facem o diferență pentru client.

**SM: Cum a schimbat pandemia piața Asigurărilor de Sănătate? A avut vreo influență asupra deciziei de cumpărare în rândul consumatorului român?**

**TR:** Contextul provocării sanitare din ultimii doi ani a crescut interesul românilor pentru asigurările de sănătate ca urmare a faptului că s-a discutat intens despre îmbolnăvire, servicii medicale și nevoia oamenilor de a fi protejați. În termeni simpli, definiția pandemiei este fenomenul de răspândire globală a unei afecțiuni prin riscul de infectare a tuturor persoanelor. Într-o lume în care trăim totul în viteză și uităm că tot ce facem datorăm în primul rând faptului că suntem sănătoși, pandemia a adus în centru urgența nevoii de a ne asigura sănătatea și ne-a amintit să ne reorganizăm prioritățile.

**SM: Cum vezi piața de Asigurări de Sănătate în următorii 2-3 ani? Dar departamentul pe care îl conduci?**

**TR:** Mă bucur că piața Asigurărilor de Sănătate păstrează tendința de dezvoltare și cu siguranță va continua să o facă și în următorii ani, mai ales în contextul actual de conștientizare a nevoii de Asigurări de Sănătate. Companiile de Asigurări oferă în prezent mai multe soluții ca oricând și diversificarea produselor favorizează promovarea acestora.

Este important să ne uităm totodată și la ce se întâmplă în piața serviciilor medicale din România, și aici mă refer în mod special la tarifele acestora, la inflația medicală versus puterea de cumpărare a românilor. În următorii 2-3 ani, departamentul pe care îl conduc va fi concentrat să găsească soluția potrivită oricărui tip de client, mai ales că discutăm despre clienți cu un nivel ridicat de așteptări, dar și despre clienți din ce în ce mai informați.

**SM: Pe ce loc ai plasa Asigurările de Sănătate în topul produselor de asigurare intermediare de Safety peste cinci ani?**

**TR:** Aș plasa Asigurările de Sănătate în primele cinci poziții în topul produselor intermediare care înregistrează cele mai mari creșteri, cu precizarea că pe linia de Sănătate la momentul actual, am identificat o creștere mai mare decât media din piață. Obiectivul pe care îl urmărim este creșterea constantă și organică cu focus pe menținerea unui grad ridicat de satisfacție și calitate pentru clienții noștri.

**SM: Dacă ar fi să recomanzi o frază sau o formulă magică colegilor noștri din țară, care să poată fi folosită pentru a deschide subiectul Asigurărilor de Sănătate atunci când vând o poliță CASCO, care ar fi aceasta?**

**TR:** Cred că întâlnim des scenariul în care reflexul de cumpărare al clientului prioritizează protejarea bunului, a mașinii în mod deosebit. Și aici, consider că avem de lucru atât noi, cât și clientul, însă inițiativa trebuie să plece de la noi pentru că noi suntem

specialiștii în asigurări, și nu clientul. Singura formulă magică (dacă o pot numi așa) la care putem apela este empatia față de client, ajutându-l să vadă în asigurarea de sănătate soluția de a-și proteja propria persoană și familia. Alegem un anumit model de mașină și cumpărăm CASCO pentru că nu ne este indiferent cu ce mergem, vrem un anumit confort, o anumită imagine. În momentele dificile, nu ne este indi-



Teodora Rinduroi,  
Director Departament Asigurări de Sănătate

ferent la ce medic mergem, la ce spital avem acces și cât de repede ne putem însănătoși. Timpul, tehnologia și expertiza medicală fac diferența. Așadar, dacă mașina și CASCO sunt despre confort și imagine, asigurarea de sănătate este despre stilul de viață și despre șansa de a avea ce e mai bun în momentele grele. Odată ce realizăm asta, următorul pas este conștientizarea că asigurarea de sănătate trebuie făcută înainte să avem nevoie de ea, când încă avem cât mai puțin „zgârieturi”.

**SM: În final, că tot suntem în prag de Sărbători, te rugăm să transmiți un**

**gând bun sau o urare colegilor Safety!**

**TR:** În primul rând, vreau să le mulțumesc colegilor Safety pentru primirea călduroasă și pentru toată deschiderea lor! Proiectele de succes se datorează oamenilor care aleg să se implice și să le dea valoare. Sunt recunoscătoare pentru energia pe care am găsit-o în Safety și le urez colegilor mei multă sănătate, bucurie și clipe prețioase cu ocazia sărbătorilor.

## FUN QUIZ:

**SM: Dacă ai ști că mâine ar fi sfârșitul lumii, ce ai alege să faci în puținul timp rămas?**

**TR:** Dacă aș avea opțiunea să orchestrez scenariul, cred că ar implica un jacuzzi, un pahar de vin și „My Way” a lui Frank Sinatra.

**SM: Între o shaworma cu de toate și o participare la Bucharest Marathon, ce ai alege?**

**TR:** Un om înțelept mi-a spus odată că în viață, trebuie să știi să îți alegi luptele, așadar: Shaworma cu de toate... Bine că am asigurare de sănătate!

**SM: Spune-ne, te rugăm, trei defecte ale tale, de calitate ne-ai convins deja!**

**TR:** Cred că un defect este că mă critic destul de mult, asta pentru că îmi stabilesc obiective ambițioase și „mă păcălesc singură” că nu e loc de nicio greșeală.

Am răbdare cu oamenii din jur, dar uneori, uit să am răbdare cu mine și să îmi aloc suficient timp pentru oamenii dragi, prieteni și familie. Nu mă pricep deloc să spăl geamurile, am mereu senzația că fac mai multe urme în loc să le curăț.

**SM: Dacă într-o altă viață ai fi actriță, în ce roluri te-ai vedea jucând?**

**TR:** Aș alege roluri de prințesă pentru rochii, decor, castele și istorie. Dar mai ales, pentru rochii.



# Premiile Safety Broker din cadrul galei „Premiile Brokerilor de Asigurare 2022- by Xprimm”!

*Nu încapă îndoială că anul 2021 a fost un an al realizărilor și recunoașterii! Într-un an plin de incertitudini cu valuri pandemice, modificări legislative, restricții ba impuse, ba ridicate, noi am fost bine ancorati și motivați pentru a face față provocărilor și a ne consolida poziția de lider al pieței de Brokeraj în Asigurări! În acest context, suntem mai mult decât încântați să vă anunțăm că și anul acesta suntem #safety1st!*



Performanțele și rezultatele înregistrate de întreaga echipă Safety au fost răsplătite pentru al IX-lea an consecutiv cu **Trofeul de Excelență Retail!**

Felicitări și mulțumim tuturor angajaților și colaboratorilor noștri pentru implicarea și devotamentul de care au dat dovadă, pentru reziliența în fața tuturor provocărilor și incertitudinilor de pe parcursul întregului an 2021! Suntem o echipă frumoasă și împreună suntem de neînvinși!

Tot în cadrul Premiilor Brokerilor de Asigurare 2022, Safety Broker a fost

premiat cu **Premiul Special pentru Soluții Digitale Integrate** oferit de Life is Hard!

În perioada pandemică, obiectivul primordial al Safety Broker a fost acela de a fi mai aproape de clienții și colaboratorii noștri. Iar în parteneriat cu Life is Hard, obiectivul a fost atins. Am reușit să ajungem mai aproape de ei prin **#mySafety** - aplicația mobilă care îți oferă asigurarea de care ai nevoie, simplu și rapid direct de pe telefonul mobil! Aplicația mobilă este doar un prim pas spre digitalizarea serviciilor Safety Broker de Asigurare!

Mulțumim Life Is Hard pentru apreciere! Felicitări întregii echipe care a muncit din greu la acest proiect! Voi sunteți promotorii digitalizării și vom continua să inovăm întreaga piață de distribuție de asigurări din România!

Și cum fiecare echipă are nevoie de un lider care să o ghideze pe drumul către succes și să o motiveze atunci când întâmpină diverse obstacole pe traseu, nu putem să nu amintim că în cadrul aceluiași eveniment, domnul Viorel Vasile a fost declarat Managerul Anului! Felicitări!







## CLASAMENT SAFETY BROKER 2021 BIROURI PROPRII

Nr. Crt.	Birou Safety	Total PBS Lei 12 luni 2021	Pondere RCA	Evoluție
1	Safety Cluj	42,296,534	63.57%	36.94%
2	Safety Timișoara	38,311,954	65.31%	57.16%
3	Safety Iași	32,878,933	56.46%	46.68%
4	Safety Galați	30,957,592	72.97%	29.10%
5	Safety Deva	23,332,460	74.56%	33.86%
6	Safety Bacău	12,696,217	66.57%	51.92%
7	Safety Constanța	11,872,524	69.59%	42.64%
8	Safety Oradea	11,581,005	84.79%	59.36%
9	Safety Suceava	11,315,913	79.70%	39.03%
10	Safety Ploiești	9,817,980	63.05%	112.59%
11	Safety Neamț	9,571,643	73.31%	1.77%
12	Safety Reșița	8,463,104	69.06%	27.39%
	București	146,499,382	65.13%	41.43%
	Total	389,595,241	66.86%	41.45%

## CLASAMENT SAFETY BROKER 2021 ASISTENȚI ÎN BROKERAJ

Nr. Crt.	Asistent în Brokeraj	Județ	Total PBS Lei 12 luni 2021	Pondere RCA	Evoluție
1	Premium Insurance	HR+CV	33,705,195	87.15%	36.74%
2	Marcopauas	SM	30,605,391	76.38%	39.93%
3	Customer Insurance	MM+SM	26,695,849	78.43%	322.49%
4	Iason	AG	22,826,569	77.84%	32.11%
5	Sigur Asigur	VL+OT	19,933,527	81.27%	34.18%
6	Consfm Csm	MS	19,774,831	90.84%	1096.77%
7	Thot Asigur	BR	16,840,591	64.36%	35.52%
8	Ayane Mallu	GR	16,399,576	91.51%	67.10%
9	Diada Insurance	IS	15,342,216	84.91%	38.37%
10	Pact Asig	BV	13,675,623	76.32%	62.91%
11	Star Protekt	CT	13,605,519	78.14%	28.87%
12	Templars Insurance	B	13,250,474	78.81%	26.32%
13	Explorer Asig	BH	11,969,689	84.45%	871.99%
14	Evenod	VS	9,035,038	82.17%	59.58%
15	Smart Auto Insurance	DB	9,000,112	84.49%	4.12%
16	Carmen Risk	MM	8,259,861	86.32%	42.10%
17	All In Asigurari	BH	7,287,788	74.15%	27.13%
18	Fratila Consulting	AB	7,270,846	70.70%	27.96%
19	Cristea Bianca	AR	6,924,765	69.32%	35.89%
20	Brocs Consulting 2015	TM	6,153,476	42.37%	27.24%
	Alți asistenți		180,595,710	70.22%	45.51%
	Total		489,152,646	76.26%	54.69%

## Safety Broker Oradea - 5 ani de activitate într-o nouă locație și într-o formulă extinsă!

*Pe 25 ianuarie 2017, sucursala Safety Broker Oradea își deschidea pentru prima dată ușile către un nou început!*

*Și-au propus atunci să pună siguranța și satisfacția clientului pe primul loc. Să ofere orădenilor servicii de calitate și cele mai potrivite soluții de asigurare cu ajutorul unei echipe de profesioniști!*

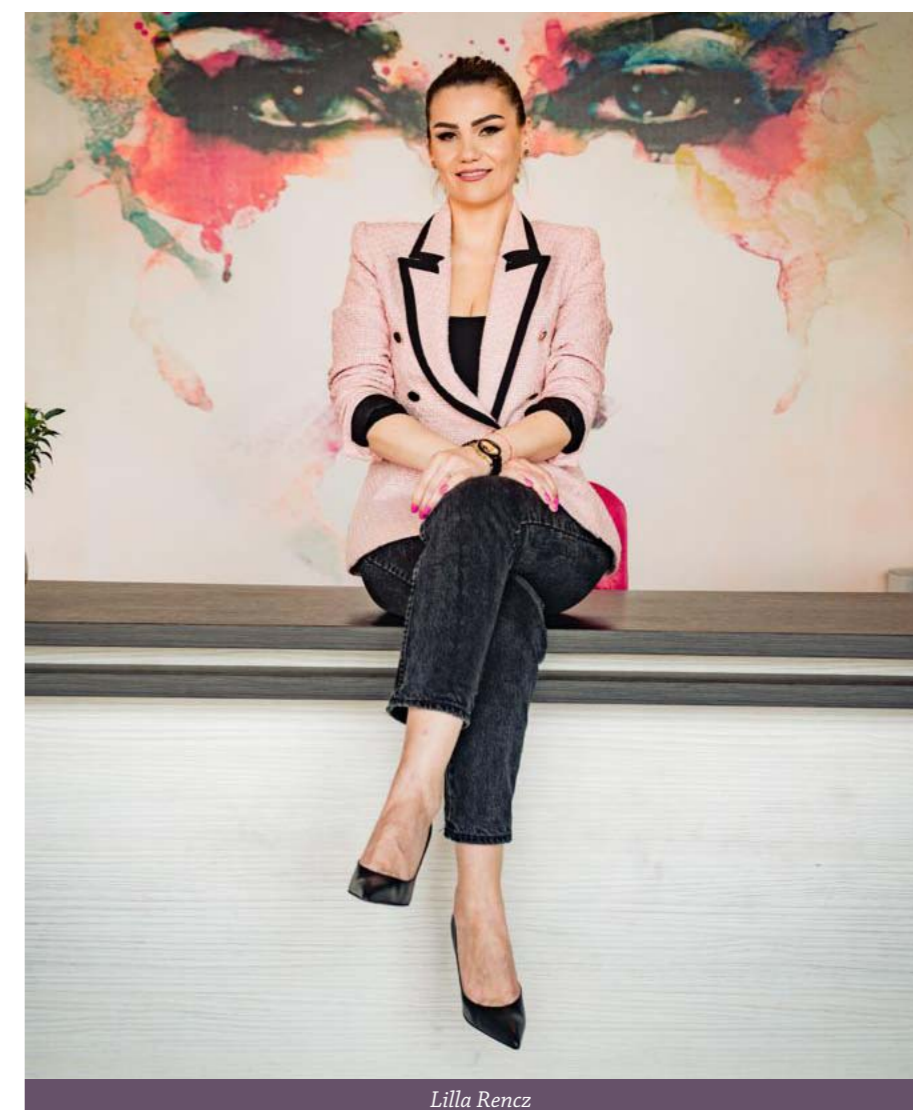
**D**in punctul de vedere al realizărilor și evoluției în Safety Broker, obiectivele pentru următorii cinci ani sunau cam așa:

**Să ajungem în Top 5 Birouri Safety. Să construim un portofoliu echilibrat și sănătos cu o pondere majoritară Non RCA. Să ne axăm pe vânzarea directă către persoane juridice și vânzări corporate și să vindem nu doar o poliță de asigurare, ci „Serviciile Safety Broker”.**

La doar șapte luni de activitate, Sucursala Safety Broker Oradea reușise să se extindă spectaculos cu șase agenții și 87 de colaboratori Safety în județul Satu Mare și trei agenții Safety și șase colaboratori în județul Bihor, precum și multe alte parteneriate în proces de negocieri.

Despre evoluția sucursalei Safety Broker Oradea, despre echipă și realizările lor din acești cinci ani, povestim cu Lilla Rencz într-un interviu aniversar!

**SM: Deși Scriptura spune că „La început, a fost Cuvântul”, noi am putea spune că la Oradea, la început, a fost entuziasmul! Din acest motiv, îți propun să povestim despre începuturi! Îți mai amintești cu cât entuziasm ai deschis această sucursală?**



Lilla Rencz





**LR:** Da, sigur! Deși nu aveam experiență în brokeraj, experiența mea în asigurări m-a ajutat foarte mult. Faptul că am avut încredere în mine și am reușit mereu să mă pliez pe nevoile partenerilor, cred că a fost cheia succesului.

**SM: În ce măsură ați reușit după cinci ani să realizați tot ceea ce v-ați propus atunci?**

**LR:** Am reușit în acești cinci ani să avem rezultate peste așteptări. Ne-am dezvoltat foarte mult atât pe partea de asigurări – Safety Broker, cât și pe partea de leasing – Safety Leasing, iar ultimul proiect de succes pe care l-am demarat este Safety Travel. În concluzie,

am reușit să vindem cu succes „Serviciile Safety Broker”.

**SM: Cum arată acum cifrele Safety Oradea? Câte agenții și colaboratori aveți în subordine?**

**LR:** Am încheiat anul 2021 cu 69 mil. lei, iar anul acesta avem încasări lunare în jur de 10 mil. lei. Avem 30 de agenții și 243 de colaboratori.

**SM: Care a fost cea mai mare provocare pe care ai întâlnit-o de-a lungul celor cinci ani de activitate la Safety?**

**LR:** Cea mai mare provocare a fost să găsec oamenii potriviți care să facă parte din echipa mea. Consider că echipa este

cea mai importantă, deoarece fără oameni dedicați, implicați și profesioniști, nu poți avea succes.

**SM: Dacă ai putea da timpul înapoi, ce anume ai schimba din tot ce ai întreprins până acum?**

**LR:** Nu aș schimba nimic! Consider că deciziile pe care le-am luat în ultimii cinci ani au dus la rezultatele din prezent.

**SM: Un alt obiectiv pe care îl aveai atunci, era să construiești o echipă de succes care să vină în întâmpinarea nevoilor clienților. Cum arată în prezent, după cinci ani, echipa Safety**

**ker Oradea pentru 2022, dar pentru următorii cinci ani?**

**LR:** Anul 2022 este un an al schimbărilor. Acesta a început prin revenirea în format fizic la birou, lucru pe care ni l-am dorit cu toții. Ulterior, ne-am schimbat sediul, detaliile la punctul următor. Tot ca o schimbare ar fi și faptul că avem trei colege noi angajate anul acesta. Până la finalul anului, îmi doresc dezvoltarea diviziilor Leasing și Travel, prin angajarea unor persoane care să contribuie la suportul tehnic al acestora.

Obiectivele financiare pe anul 2022 sunt următoarele:

1. Asigurări – să închidem anul 2022 cu prime încasate de 100 mil. lei.
2. Leasing – să închidem anul 2022 cu 3 mil. euro.
3. Travel – să închidem anul cu 500.000 euro.

Obiectivele pe următorii cinci ani, sunt mari, bineînțeles!

Pe partea de asigurări - dezvoltarea segmentului de viață și sănătate cu oameni profesioniști, atragerea continuă de noi parteneri, dezvoltarea unei echipe atât pe partea de leasing, cât și pe partea de travel astfel încât să ajungem la aceleași cifre obținute în ultimii cinci ani pe partea de asigurări.

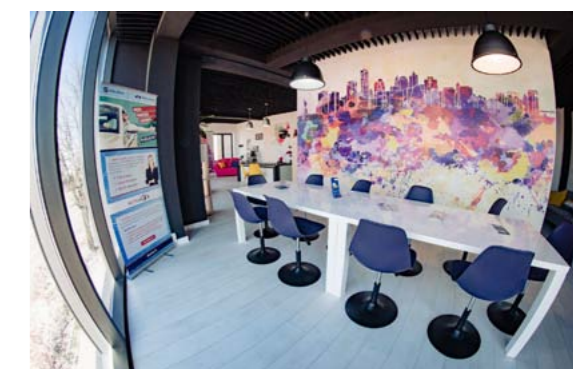
**SM: Aniversarea celor cinci ani vă găsește într-o nouă locație. În primul rând, felicitări! Noul sediu arată spectaculos și transmite un aer pe cât de elegant, pe atât de primitiv! De ce această mutare?**

**LR:** Având în vedere că echipa s-a mărit, era nevoie și de un spațiu mai mare. Întotdeauna mi-am dorit un birou spațios în care să pot organiza întâlnirile lunare cu partenerii. În prezent, am o sală de curs în care pot instrui atât angajații noi, cât și colaboratorii. La final, dar nu în ultimul rând, pentru mine, este important ca mediul de lucru să fie plăcut și prietenos astfel încât să ne simțim ca acasă!

**SM: Un gând bun pentru echipa Safety cu ocazia Sărbătorilor Pascale?**

**LR:** Iubirea ne aduce pe toți, împreună, oriunde am fi. Îi avem pe cei dragi în sufletul nostru. Să ne bucurăm de Sfintele

Paște alături de familie și de cei dragi. Sărbători fericite!



**SM: Îți mulțumim frumos pentru interviu! Vă dorim ani plini de rezultate bune și realizări frumoase atât din punct de vedere profesional, cât și personal, realizări despre care să povestim cu bucurie peste alți cinci ani!**





## Hellas si Wefox - doi noi jucători în curând pe piața de asigurări din România!

*Vești bune la orizont! Hellas și Wefox sunt două nume ce vor intra în curând pe piața de asigurări din România și în portofoliul de asigurați Safety broker!*

Parteneriatele sustenabile reprezintă punctele forte care ne diferențiază pe piața de distribuție a asigurărilor din România. De-a lungul celor 17 ani de activitate, am încheiat parteneriate de încredere care să ofere beneficii atât brokerilor de asigurări, cât și clienților noștri.

Pe această cale, vă anunțăm că am obținut aprobarea Consiliului Concurenței pentru introducerea în piața de asigurări a două noi companii de asigurări, urmând ca în perioada imediat următoare să înaintăm dosarul spre aprobare către ASF. Despre Hellas, vă putem spune că sunt o Companie de **asigurări online înființată în 2012 și au reușit să introducă inovația în sectorul asigurărilor auto.**

Hellas are în portofoliu soluții de asigurare simple și soluții integrate pentru ecosistemul de mobilitate. O companie care are la bază investitori de top precum Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BERD) și Banca Europeană de Investiții (BEI) și colaborări strategice cu companiile de reasigurare - **Munich Re și Swiss Re.** La sfârșitul anului 2021, au lansat wallet+, o gamă de soluții de finanțare a mobilității.

Misiunea lor este: „**Să facem viața oamenilor mai ușoară!**”.

**Wefox - Primul asigurător digital din Europa, o variantă europeană a celebrului Asigurator American „Lemonade“!**

**Cu operațiuni în Germania, Polonia, Austria, Elveția, Italia și cu o rețea de birouri la nivel european localizate în Germania, Polonia, Austria, Elveția, Italia, Franța,**

**Spania, wefox are o echipă formată din peste 1000 de angajați și o rețea de vânzare cu peste 1000 de agenții. Fiind susținuți de parteneri și investitori puternici, precum Munich Re, la rândul lor, susțin cu bucurie echipa AC Milan!**



**Colegul nostru, Mihnea Tobescu, a declarat că introducerea în piața de asigurări din România a acestor doi jucători va aduce o mulțime de oportunități și avantaje!**

**În primul rând,** vom reuși să creștem calitatea serviciilor pentru consumatorul român de asigurări, oferindu-le soluții RCA de calitate!

**În al doilea rând,** diversificarea portofoliului distribuitorilor de asigurări și relansarea pieței românești de asigurări RCA și nu numai, într-un moment greu, imediat după cel mai mare faliment din istoria asigurărilor și două ieșiri voluntare din piața RCA, Uniqa și Euro Insurances DAC.

**În al treilea rând,** vom putea recâștiga încrederea consumatorului român de asigurări prin introducerea în piață a unor jucători cu procese transparente și simple în zona de daune, oferind calitate nemțească pentru întregul proces, inclusiv plățile dosarelor de daună.

**În al patrulea rând,** vom reuși să creștem competitivității jucătorilor din piața RCA, aspecte care se vor putea simți în costul RCA.

**Și nu în ultimul rând,** digitalizarea proceselor în toate punctele de contact cu clientul - de la ofertare, încheiere poliță și până la lichidarea daunelor.

**Noi suntem încrezători că prin aceste parteneriate** vom reuși să aducem un plus de valoare pieței de asigurări din România și să ajungem mai rapid, mai calitativ, mai simplu și mai aproape de clienții noștri!

## Safety Travel – la aproape 1 an de activitate!

*Ne apropiem cu pasi repezi de aniversarea primului an de activitate a celei mai noi divizii de business a grupului Safety Broker, Safety Travel!*

Si cum si vacanta de vara ne bate la usa, in aceasta editie, povestim impreuna cu Aniela Matei, Managing Partner Safety Travel, despre reusitele diviziei din acest an si obiectivele de dezvoltare propuse pentru perioada urmatoare!

Tanara, frumoasa, ambitioasa, nu cred ca exista coleg din echipa Safety care sa nu fi auzit de Aniela Matei pana acum, dar sunt convinsa ca nu toti cunosc povestea Aniellei si cum a ajuns ea antreprenor.

1. Aniela, te rugam sa ne oferi un “tur ghidat” prin experienta ta profesionala!

Pasiunea pentru georgafie, pentru a descoperi locuri si oameni noi, a aparut inca din copilarie.

Mai intai am explorat meleagurile natale, apoi m-am indragostit in anii studentiei de frumosul Brasov si imprejurimile sale. In anii care au urmat am strabatut lumea in lung si lat incercand sa descopar cat mai multe locuri.

Am absolvit facultatea de Turism in cadrul Universitatii Tehnice din Brasov si inca din timpul studiilor am inceput sa creionez cariera. Mi-am inceput cariera in calitate de consultant in turism intr-o mica agentie din Brasov, in anul 2002.

In peste 20 ani de activitate, am participat la multiple cursuri, conferinte si infotrip-uri, incercand sa ma perfectionez, sa cunosc piata si cat mai multe destinatii, pentru a putea oferi clienților cele mai potrivite solutii si alternative pentru vacanta la care viseaza.



Aniela Matei, Managing Partner Safety Travel

2. Cum a ajuns de la AM Travel la Safety Travel, sau cum ai bine zis, cum o mica agentie de turism din inima Brasovului devine Brand cu expunere la nivel national?

In anul 2019 am decis ca este momentul sa fac o schimbare, cautand sa imi continui evolutia in acest domeniu provocator, dar frumos. Cu know-how-ul dobandit in multi ani de munca, un portofoliu de clienti calatori, dornici merereu sa creeze noi amintiri si incurajata de cei apropiati, am infiintat o mica agentie de turism in inima Brasovului. Impreuna cu sora mea am planificat fiecare etapa si am imbratisat fiecare provocare juridica, financiara si opera-

3. O scurta trecere, la propriu in revista, a serviciilor oferite de Safety Travel si ce va diferentiaza in piata?

Misiunea Safety Travel este de a oferi clientilor posibilitatea sa descopere cele mai frumoase destinatii din lume si sa beneficieze de servicii de calitate.

Daca sunteti in cautarea unor bilete de avion, vreti sa oferiti cadou un city break sau doriti sa planificati

urmatoarea vacanta, la munte sau la mare, in tara sau in strainatate, noi va stam la dispozitie cu oferte personalizate pentru toate gusturile si bugetele! Ne angajam sa facem fiecare experienta unica, furnizand toate informatiile necesare si urmarind calatoria particulara a fiecarui client.

Toti angajatii si colaboratorii Safety, beneficiaza de preturi preferentiale pentru vacantele proprii. In plus, celor care le place la nebunie sa calatoreasca si sa povesteasca despre locurile pe care le-au vizitat, despre experientele pe care le-au trait, le oferim posibilitatea sa devina





parteneri afiliati Safety Travel!

In calitate de partener afiliat Safety Travel, pot beneficia de:

- comisoane atractive;
- acces in platforma quick sell cu peste 40 tour operatori integrati;
- ghid ofertare si support training in domeniul turismului;
- acces la oferte last minute & early booking;
- suport permanent din partea prezentantilor Safety Travel;

4.Cum arata realizările Safety Travel dupa aproape un an de activitate?

In cursul acestui an am inceput sa integram din punct de vedere vizual imaginea Safety Travel in cea a grupului Safety si in prezent suntem in curs de consolidare a echipei.

Daniela si Adriana s-au alaturat echipei in Brasov si Oradea.

In perioada iulie 2021- martie 2022 Safety Travel a vandut aproximativ 1.000.000 EUR.

5.Se apropie vacanțele de vara, care sunt destinațiile dvs preferate de

romani si unde ne recomanzi tu sa mergem in vacanta aceasta?

Bulgaria, Turcia și Grecia raman cele mai populare destinații de vacanta preferate de romani.

Recomand sa descoperiti destinații noi alaturi de Safety Travel și sa va bucurati de vremea buna, de vara, de soare, de plaja și de munte, oriunde v-ati afla.

6.Ne poti face un top 3 destinații pentru un City Break in Europa

Barcelona - este o destinație unde ajungi relativ repede, fiind nevoie de circa 3 ore de zbor, dar și un loc unde poți descoperi cele mai frumoase monumente de arhitectura.

Roma - locul unde fiecare turist gaseste ceva potrivit pentru el, un loc unde civilizația lumii antice se impleteste cu cea moderna, un loc bogat in istorie si in multe specialitati culinare.

Milano - capitala modei, este o destinație demna de avut in vedere, un oras cosmopolit, perfect pentru un city break.

7.Ca urmare a eliminarii restrictiilor de calatorie, care sunt aspectele de care trebuie sa tinem cont atunci cand plecam in vacanta?

Dupa o perioada extrem de grea in care calatoriile au fost aproape imposibile, lucrurile par sa revina la normal, iar noi, calatorii și pasionații de calatorii, ne putem gandi din nou la vacanțe. Siguranta si flexibilitatea in momentul rezervării au devenit si raman foarte importante pentru turisti.

8.Care sunt obiectivele Safety Travel pentru 2022?

Anul acesta ne dorim in primul rand sa marim si sa consolidam echipa , alaturi de care sa oferim support colegilor si clientilor din rețeaua Safety, Suntem in cautare de colegi noi in Bucuresti, Cluj si Timisoara.

Apoi, vom planifica intalniri zonale, pentru a prezenta colaboratorilor avantajele, beneficiile, serviciile oferite, precum si metodele prin care-si pot



**PACHETE VACANȚĂ**

**GRECIA • TURCIA • SPANIA • EGIPT**

**EMIRATELE ARABE UNITE • TUNISIA • ITALIA**

**BE SAFE & EXPLORE THE WORLD!**

*Time to say...  
...Dubai!*

*Rescrie povestea vacanței tale  
pe tărâmul celor 1001 de nopți!*

**Concurs cu Asigurări de Viață și Sănătate**

**5 x Vacanțe de 5 zile în Dubai**

**1 x Voucher Safety Travel - 1000 €**

**4 x Vouchere Safety Travel - 500 €**

**1 x Voucher Safety Travel - 300 €**

**5 x Vouchere Safety Travel - 100 €**

**Click aici pentru  
Regulamentul concursului!**



**Safety Broker**





# SĂRBĂTORI PAȘCALE

## SENINE ȘI LINIȘTITE!



#safety1st