

# SAFETY MAGAZINE



**18** *ani*

de **Safety Broker**





## 18 Ani de Excelență și Reușite: O Călătorie Remarcabilă.



Viorel Vasile, CEO Safety Broker

Dragi angajați, parteneri și colaboratori,  
Astăzi celebrăm cu entuziasm cea de-a 18-a aniversare a Safety Broker. O călătorie incredibilă care ne-a adus în punctul în care suntem astăzi. În urmă cu optsprezece ani am pornit cu o viziune simplă dar ambițioasă: Să aducem schimbări semnificative în industria asigurărilor, să stabilim noi standarde de excelență și să fim partenerii de încredere pentru toți clienții noștri. Astăzi, putem spune cu mândrie că am realizat tot ce ne-am propus.  
De-a lungul acestor ani, am evoluat și am crescut, devenind cel mai mare broker de asigurări din țară. Această performanță reprezintă munca și angajamentul vostru de a oferi servicii excepționale clienților noștri. Ceea ce am realizat de-a lungul acestor 18 ani este cu adevărat deosebit:

### De la Vis la Realitate.

Am pornit o mică echipă cu o viziune puternică - să devenim cel mai mare broker de asigurări. Astăzi, ne bucurăm să sărbătorim faptul că am atins acest obiectiv, devenind lideri incontestabili în industria asigurărilor. Și fiecare dintre voi a contribuit la această realizare prin munca sa dedicată și prin angajament constant.

### Lideri incontestabil

Nu doar am devenit cel mai mare broker de asigurări, dar ne-am menținut și poziția de lider pe piața de brokeraj în asigurări din România timp de 10 ani consecutivi. O alta dovadă a încrederii pe care partenerii și clienții noștri ne-o acordă zi de zi.

### Relații de Încredere

Și că tot vorbim de încredere, peste 1.000.000 de clienți au ales serviciile Safety Broker. Aceasta nu este doar o cifră, ci reprezintă fiecare relație construită, fiecare nevoie înțeleasă și fiecare soluție oferită, de altfel, fundamentul succesului nostru. Și angajamentul nostru nu se opreste aici.

Promitem să fim în continuare alături de clienții noștri în momentele bune și rele, și să contribuim la protecția și siguranța lor financiară.

### Extindere și Dezvoltare

Realizările noastre nu se opresc la granițele Safety Broker. În ceea ce privește extinderea noastră pe piață, am luat decizii strategice înțelepte, inclusiv achiziționarea altor brokeri. Anul acesta am concretizat preluarea portofoliilor Insia România, Orizont Broker și Star Broker. Ceea ce ne-a permis să ne consolidăm poziția și să oferim servicii mai variate și personalizate unui număr mai mare de clienți.

### Un Nou Capitol Global

Iar acum, la majorat Safety Broker atinge un alt moment istoric - luând amploare la nivel global prin preluarea de către Acrisure LLC - brokerul clasat pe poziția #6 în Top 10 Brokeri de Asigurări la nivel mondial. Acest pas ne va permite să ne extindem orizonturile și să implementăm expertiza internațională pe piața de brokeraj din România. Veți regăsi în această ediție a revistei o descriere amplă a Acrisure, care de altfel, aniversează și ei anul acesta 18 ani de activitate.

În încheiere, doresc să împărtășesc cu voi toți sentimentul meu profund de recunoștință. Fără eforturile voastre constante, curajul vostru de a depăși provocările și devotamentul față de misiunea noastră, aceste realizări nu ar fi fost posibile. Continuăm împreună, spre un viitor plin de promisiuni și oportunități.

Mulțumesc că sunteți parte din echipa Safety Broker și că ați fost camarazii noștri în această călătorie extraordinară!

Cu admirație și recunoștință,

Viorel Vasile

## Sumar

- 2 Mesaj CEO – 18 ani de Safety
- 3 Caps 2023
- 4 Două produse Hellas Direct de excepție în curând pe piața asigurărilor din România!
- 6 Acrisure LLC - Un Parcurs de Miliarde în Industria Asigurărilor
- 8 Interviu Igor Rusinowsky despre perspectivele Safety în contextual prelucrării de către Acrisure
- 10 De 11 Ani consecutiv Safety Broker este Brokerul Anului!
- 10 Safety Broker este liderul Pieței de Brokeraj în Asigurări și la T1 2023!
- 11 Clasament Safety Broker Safety Broker S1 2023
- 12 Maratonul Conferințelor „Cum să asiguri o echipă performantă într-un context volatil.”
- 14 “Safety Never Been So Fun” – de 5 ediții la Neversea și UNTOLD!

SAFETY  
MAGAZINE



Editor coordonator  
Diana Popa

Colaboratori  
Dan Năstase

DTP & Creație  
Modreanu.com

Structură editorială  
EEA Marketing Concept

## Eveniment



## Conferința Aniversară a Partenerilor Safety Broker 2023: “Ca la 18 ani”!

Iată-ne ajunși la majorat! O vârstă simbolică, în care se întrețes maturitatea și înțelepciunea acumulate în timp cu vitalitatea și entuziasmul ce definesc tinerețea.

Safety nu ar putea fi pictată mai bine în aceste nuanțe. În cei 18 ani de activitate, prin eforturi susținute, provocări asumate și parteneriate notabile, am dobândit esența și maturitatea unui lider incontestabil într-o piață impredictibilă. Iar toate acestea au fost posibile datorită dedicării unei echipe entuziaste, formată din oameni frumoși și tineri, unii la suflet, alții la vârstă!

Așadar, fredonând celebrul refren „Tânăr vreau mereu să fiu, să trăiesc așa cum

știu”, am dat frâu liber imaginației și am construit o mașină a timpului, zburând cu bucurie înapoi la vârsta majoratului. Ne-a copleșit valul nostalgiei și am decis să vă oferim oportunitatea de a retrăi senzația unică de la vârsta de 18 ani.

Deoarece CAPS a devenit un eveniment emblematic, am încercat și anul acesta să ne ridicăm la înălțimea așteptărilor invitaților noștri, care de-a lungul anilor ne-au onorat cu prezența lor copleșitoare.

Cu tema „Ca la 18 ani”, am capturat esența evenimentului nostru de anul acesta. O expresie ce reflectă spiritul și valorile Safety Broker: energie debordantă, optimism neclintit și pofta de asigurări și de viață. Aceste cuvinte-cheie

au fost sursă de inspirație pentru întreg conceptul evenimentului.

Logo-ul evenimentului se conturează în stil POP-ART, o tendință artistică recunoscută prin culorile pline de viață, formele geometrice și imaginile preluate din cultura populară. Cu siguranță, aceste elemente vă vor teleporta cu gândul către tinerețea de odinioară!

Am reunit toate aceste elemente pentru a crea un weekend memorabil, programat între 8 și 10 Septembrie, la Mamaia. Prin muzică, stil și o serie de momente interactive și pline de voie bună, vă invităm să retrăiți sentimentul inefabil de la vârsta de 18 ani!

**CONFERINȚA ANUALĂ A  
PARTENERILOR SAFETY BROKER**  
Mamaia • 8-10 septembrie

18 ani  
de Safety Broker

Safety Broker  
by ACRISURE

## Două produse Hellas Direct de excepție în curând pe piața asigurărilor din România!

Într-o mișcare care redefinește peisajul asigurărilor din România, Hellas Direct și Nex Ins Pro, parte a grupului de companii Safety Broker, colaborează pentru a aduce produse inovatoare, oferind protecție extinsă și servicii de calitate românilor. Anul acesta vor fi introduse două produse noi dedicate proprietarilor și utilizatorilor de mașini. Aceste noi completări la portofoliul de produse au potențialul de a schimba modul în care clienții percep asigurările auto.

### Asigurare de accidente de persoane: siguranță și protecție remarcabile.

Unul dintre cele două produse noi este dedicat asigurării persoanelor. Acest produs oferă beneficii pentru deces, invaliditate totală permanentă și fracturi osoase. Cu o abordare echilibrată între sumele asigurate și primele de asigurare, acest produs este conceput pentru a oferi clienților protecție solidă la un preț competitiv.

### Asistență rutieră avansată: pentru călătorii fără stres!

Al doilea produs este un pachet complex de asistență rutieră, care se adre-

sează atât vehiculului, cât și pasagerilor. Aceste pachete pot acoperi o gamă largă de servicii, inclusiv remorcarea vehiculului până la cel mai apropiat centru de service sau la domiciliul asiguratului, costurile de salvare a vehiculului, asistență la schimbarea roților, repararea vehiculului la locul incidentului și chiar asigurarea unui vehicul de înlocuire pentru continuarea călătoriei.

Acest produs este primul din această gamă și deocamdată este disponibil doar în România. În curând, vor urma mai multe pachete care vor acoperi Europa (UE și non-UE).

Produsele fac parte din planul de afaceri pentru distribuția unei game mai largi de produse de asigurare, și anume: RCA, accidente de persoane, asistență rutieră, CASCO și asigurări de locuințe. Într-un prim pas, ambele produse vor fi disponibile la pachet cu polița RCA, asigurând o acoperire completă și o experiență de asigurare mai cuprinzătoare.

### Hellas Direct - Next Ins Pro: O echipă câștigătoare!

Parteneriatul Hellas Direct - Next Ins Pro, parte a grupului de companii Safety Broker, a dat rezultate remarcabile. Expertiza echipei Next Ins Pro a ajutat la accelerarea adaptării Hellas Direct la specificul pieței asigurărilor din România, iar rezultatele impresionante atestă faptul că acest parteneriat aduce avantaje semnificative clienților.

Hellas Direct marchează o etapă importantă în evoluția portofoliului de produse de asigurări disponibile pe piața din România. Cu planuri ambițioase de a dezvolta și furniza servicii superioare, Safety Broker este gata să aducă o schimbare reală experienței de asigurare auto, aducând valoare și siguranță clienților săi. Privim împreună cu încredere spre viitorul asigurărilor!


**Hellas Direct®**

Changing insurance  
*for good* \*



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



# Acrisure LLC - Un Parcurs de Miliarde în Industria Asigurărilor

*Grupul Acrisure LLC și-a croit un drum impresionant în lumea asigurărilor, de la înființare până în prezent. Compania și-a propus să redefinească industria și să ofere soluții inovatoare clienților săi. Această misiune a condus la o serie de realizări semnificative și la o creștere remarcabilă a companiei, ajungând pe poziția a 6-a în clasamentul mondial al brokerilor. Acrisure are în prezent peste 1.000 de birouri în 21 de state, aproximativ 2.700 de angajați în Statele Unite și circa 15.000 salariați la nivel global.*

## 2005 - 2010: Fondarea și Primele Realizări

Grupul Acrisure LLC este o companie americană specializată în domeniul asigurărilor și serviciilor financiare. A fost înființată în anul 2005, avându-l în spate pe liderul în industria de asigurări, Greg Williams. Sediul central se află în Grand Rapids, Michigan, Statele Unite ale Americii. În primii ani, Acrisure a crescut constant, reușind să atingă un volum de afaceri de peste 100 de milioane de dolari.

## Extinderea și Creșterea Sustenabilă (2011-2015)

Începând cu 2011, Acrisure și-a concentrat eforturile pe achiziții strategice în diferite regiuni. Intervalul 2011-2015 a fost unul dedicat consolidării prezenței în piața de brokeraj și diversificării portofoliului de clienți. În 2013, cifra de afaceri a crescut semnificativ, atingând 250 de milioane de dolari.

## Expansiune Globală (2016-2020)

În 2016, Acrisure a atras atenția prin

achiziționarea unui grup de investitori condus de CVC Capital Partners și Tactical Opportunities, sub The Blackstone Group, evaluând compania la aproximativ 2,9 miliarde de dolari. În paralel cu expansiunea globală, veniturile sale anuale au depășit pragul de 1 miliard de dolari în 2019.

## Performanța din 2022

În 2022, Acrisure a încheiat 116 tranzacții, facilitând o creștere organică de aproape 10%. Aceasta a propulsat veniturile brute ale Acrisure în 2022 cu peste 1 miliard de dolari, la 4,12 miliarde de dolari. Veniturile din brokeraj au crescut cu 28,5%, la 3,62 miliarde de dolari, propulsând Acrisure cu două locuri mai sus, până pe locul 6 în clasamentul Business Insurance al celor mai mari companii de brokeraj din lume.

## Achiziții și Expansiune în Europa (2023)

În 2023, Acrisure a realizat o mișcare semnificativă în Europa prin achiziționarea grupului UNILINK,

consolidându-și astfel prezența pe continent. Cu un portofoliu valoros și o rețea extinsă de clienți, UNILINK a fost o adăugire strategică importantă. Ca o consecință firească, după atragerea în 2021 a Grupului Unilink în acționariatul companiei Safety Broker, la majorat, Safety devine parte a brokerului global Acrisure. Integrarea Safety Broker în Acrisure LLC este o oportunitate de a aduce expertiza globală în domeniul distribuției în asigurări prin tehnologie și

inovație pe piața din România. Astfel, deschidem noi orizonturi care promit să aducă beneficii semnificative pieței de asigurări. Cu coincidența aniversării de 18 ani a ambelor companii, este clar că această integrare este destinată succesului și creșterii continue. Împreună, ne așteptăm o călătorie plină de realizări în lumea asigurărilor.

**La Mulți Ani, Safety Broker! La Mulți Ani, Acrisure!**

## TOP INSURANCE BROKERS

- #1: Marsh McLennan
- #2: Aon PLC
- #3: Willis Towers Watson PLC
- #4: Arthur J. Gallagher & Co.
- #5: Hub International Ltd.
- #6: Acrisure LLC
- #7: Brown & Brown Inc.
- #8: Truist Insurance Holdings Inc.
- #9: Alliant Insurance Services Inc.
- #10: Lockton Cos. LLC





# Igor Rusinowsky despre perspectivele Safety în contextul preluării de către Acrisure

**SB: Ne poți oferi o imagine de ansamblu a tranzacției de achiziție prin care Unilink a fost preluată de Acrisure și cum s-a realizat această tranzacție?**

**IR:** Din 2018, Unilink Group a încheiat un parteneriat cu Enterprise Investors, principalul investitor de capital privat din regiunea ECE, în calitate de acționar minoritar. Orizontul tipic de investiții al firmelor de Private Equity este de 5 ani. Din acest motiv, de la începutul anului 2022, conducerea Unilink Group a început să caute un nou investitor. În ciuda mediului macroeconomic și geopolitic dificil, povestea de succes a Unilink Group a atras un interes foarte mare din partea investitorilor internaționali, atât a firmelor de Private Equity, cât și a investitorilor strategici. După o analiză foarte amănunțită, am decis să alegem Acrisure ca nou investitor. Credem că acesta este cel mai bun partener pentru grupul nostru pentru viitor, având în vedere ambiția, strategia, atitudinea antreprenorială, accentul pus pe creștere, dedicarea pentru fuziuni și achiziții, abordarea fără implicații față de membrii internaționali ai grupului și oportunitatea extraordinară de transfer de know-how internațional. De la începuturile din 2005, Acrisure a reușit să devină brokerul nr. 4 în SUA și nr. 6 la nivel global, și mai sunt atât de multe de făcut! Structura tranzacției a fost următoarea: Acrisure a achiziționat 100% din Unilink Group, unde Enterprise Investors a achitat 100% în numerar, iar acționarii majoritari ai Unilink Group, inclusiv Viorel Vasile, au devenit acționari ai Acrisure.

**SB: Care au fost factorii ce au stat la baza deciziei Acrisure de a achiziționa Unilink și a achiziției ulterioare a Safety Broker ca parte a tranzacției?**

**IR:** Acrisure a reușit să își atingă poziția pe piață într-un timp atât de scurt, în mare parte datorită numărului mare de achiziții de succes - aproape 1 000 până în prezent. Cu toate acestea, Acrisure se concentrează în continuare foarte mult pe piața din Statele Unite - în 2022, peste 85% din venituri au fost generate în SUA. Din 2018, Acrisure își construiește amprenta în afara SUA, cu accent pe Europa și America Latină. Prin urmare, extinderea prin intermediul investițiilor în Regiunea ECE a fost o decizie firească, deoarece Regiunea noastră oferă oportunități de creștere semnificative pe termen lung.

**SB: Ați putea detalia obiectivele strategice și sinergiile pe care Acrisure a urmărit să le realizeze prin această achiziție?**

**IR:** Acrisure se concentrează foarte mult pe creștere, atât organică, cât și prin fuziuni și achiziții. Investiția în Unilink Group îi oferă lui Acrisure oportunitatea de a fi prezentă în regiunea în care piața asigurărilor trebuie să crească rapid pentru a reduce decalajul de penetrare. De asemenea, piețele de distribuție sunt foarte fragmentate și cu toții credem că ne putem angaja în multe oportunități de achiziții aici. Există, de asemenea, o serie de clienți internaționali care au operațiuni de afaceri în regiunea noastră, pe care îi vom putea ajuta în ceea ce privește nevoile lor de asigurare.

**SB: Cum se integrează Safety Broker în planurile de extindere mai ample ale Acrisure și în strategia generală de afaceri?**

**IR:** Safety Broker se potrivește perfect având în vedere perspectivele uriașe de creștere pentru piața de asigurări din România și Moldova și poziția unică a Safety. În calitate de lider de piață, Safety are toate atributele pentru a modela dezvoltarea viitoare a pieței, pentru a o consolida în continuare, pentru a aduce inovații și pentru a beneficia de know-how-ul, rețeaua și expertiza globală a Acrisure.

**SB: Care au fost principalele provocări pe care atât Unilink, cât și Acrisure au trebuit să le abordeze în timpul procesului de achiziție?**

**IR:** Principala dificultate a tranzacției a constat în faptul că Unilink Group operează în 6 țări diferite din regiune, cu anumite diferențe în ceea ce privește regimul juridic și practicile de afaceri. De asemenea, a trebuit să primim aprobarea din partea mai multor organisme de reglementare din țările în care operăm.

**SB: Care credeți că vor fi implicațiile acestei tranzacții asupra industriei de asigurări și de brokeraj, mai ales având în vedere consolidarea care a avut loc în ultimii ani?**

**IR:** Consolidarea distribuției de asigurări în regiunea ECE abia a început, iar acest proces va dura ani de zile. De exemplu, în Polonia, Unilink este de departe cel mai mare jucător și, cu toate acestea, deține doar aproximativ 3,5% din piața asigurărilor. Acest lucru ne dă o idee despre creșterea care ne așteaptă. Distribuția de asigurări

devine din ce în ce mai reglementată, necesită o utilizare intensivă a capitalului (de exemplu, sunt necesare investiții IT) și este supusă unui război dur pentru talente. Doar cei mai mari și mai puternici jucători, cu cele mai personalizate strategii și mărci, vor prevala.

**SB: În ce fel vor beneficia clienții existenți ai Safety Broker și Unilink de această achiziție și de integrarea în operațiunile Acrisure?**

**IR:** Unul dintre principalele motive pentru care am ales Acrisure ca nou investitor al grupului a fost abordarea sa degajată. Acrisure investește în companii excelente, astfel încât nu este nevoie să le schimbăm după tranzacție. Acrisure nu intenționează să schimbe niciun aspect al strategiei noastre, al modelului de afaceri, al mărcii, al operațiunilor, al echipei de management - acesta este motivul pentru care a investit în noi în primul rând. Marca este un exemplu interesant - Acrisure nu este atât de cunoscută în regiunea noastră pentru că păstrează întotdeauna mărcile originale ale întreprinderilor în care investește. Vom beneficia de stabilitatea financiară a Acrisure pentru a finanța creșterea noastră, de accesul la know-how, capacități și expertiză internațională. Vom putea oferi clienților noștri produse care nu sunt disponibile în România și în regiunea ECE. Acrisure cooperează cu o serie de operatori de asigurări la nivel

internațional, servește, de asemenea, ca broker de reasigurare, are o serie de MGA-uri în cadrul Grupului. De asemenea, Acrisure este singurul broker din lume care are propriul sindicat de piață Lloyds, adică propria capacitate de asigurare.

grupului Unilink și de a-i lăsa să continue creșterea afacerii cu spiritul și abordarea lor antreprenorială. Conceptul este de a-i sprijini pentru a avea și mai mult succes, oferind toate beneficiile Acrisure. Unul dintre motivele cheie pentru care Acrisure

a fost atât de încântată să investească în Unilink Group a fost reprezentat de rezultatele, calitatea, energia și atitudinea echipei de conducere. Nimeni nu intenționează să schimbe liderii de succes.

**SB: Privind în viitor, care sunt viziunile și obiectivele pe termen lung pe care Acrisure le are pentru extinderea prezenței sale pe piața europeană după achiziționarea Unilink?**

**IR:** Viziunea grupului Unilink a fost aceea de a deveni cel mai mare distribuitor de asigurări din Europa. Sunt cu adevărat convins că, în urma începerii parteneriatului cu Acrisure, acest obiectiv pare chiar mai fezabil decât înainte și ne angajăm pe deplin în atingerea lui! Acum avem atât de multe de oferit piețelor - nu este vorba doar de servicii de distribuție de asigurări și de consultanță în

materie de risc, ci și de servicii de brokeraj în reasigurare, MGA, capacitate proprie pe piața Lloyds, soluții de inteligență artificială pentru activitatea de brokeraj în care investește Acrisure.

Hai deți să facem tot ce ne stă în putință pentru a ne asigura că profităm de ea!



Igor Rusinowsky

**SB: Înțelegem că nu sunt așteptate schimbări în ceea ce privește conducerea, operațiunile și brandingul ca urmare a acestei achiziții și integrării?**

**IR:** După cum s-a discutat deja - nu. Este esențial să subliniem faptul că filozofia Acrisure este de a se asocia cu antreprenorii și fondatorii membrilor

# Safety Broker este Brokerul Anului 2023!

Fie că sunteți în primele zile ale aventurii voastre la Safety sau ați contribuit la succesele noastre de-a lungul anilor, fiecare efort și fiecare gând adus în echipa noastră a contribuit la această realizare remarcabilă.

Acest premiu nu reprezintă doar un trofeu, ci rezultatul unei viziuni comune și a muncii asidue depuse pentru a oferi clienților noștri servicii de calitate superioară. Ne-am depășit limitele, ne-am provocat să inovăm și să fim mereu în pas cu cerințele și schimbările din piață. Felicitări întregii echipe Safety! Cei peste 160 de angajați, peste 1500 de asistenți, oameni de suport, it-iști, oameni de marketing, oameni de bine pentru angajamentul vostru, pentru profesionalismul cu care faceți față provocărilor și pentru contribuția voastră la această realizare extraordi-

nară. Fiecare aspect al acestei distincții nu este doar o recompensă, ci o recunoaștere a dedicației voastre constante. Mulțumim tuturor partenerilor cu ajutorul cărora reușim să oferim cele mai eficiente soluții de asigurare. Cu toții ați contribuit în fiecare zi la creșterea nivelului de incluziune în asigurare a tuturor românilor. Mulțumim Media Xprimm pentru recunoaștere. Acest premiu ne onorează și ne motivează să continuăm să

creștem împreună, să căutăm mereu îmbunătățiri și să continuăm să oferim clienților noștri cele mai bune soluții. Suntem convinși că viitorul ne rezervă noi provocări și oportunități în egală măsură.



# Safety Broker este liderul Pieței de Brokeraj în Asigurări și la T1 2023!

În primul trimestru al anului 2023, intermedierile în domeniul asigurărilor generale au reprezentat o proporție de 87,88%. Pe ansamblu, gradul de distribuție a crescut la 73,3% în comparație cu 65,5% în primul trimestru din 2022. Companiile de brokeraj au intermediat prime în valoare de 3,57 mld. Lei potrivit datelor publicate de Autoritatea de Supraveghere Financiară (ASF) în raportul privind evoluția pieței asigurărilor în primul trimestru din 2023.

Safety Broker se află și la T1 2023 pe prima poziție în Topul Brokerilor de Asigurare, urmat de Destine Broker și Inter Broker, consolidându-și astfel

poziția de lider incontestabil al pieței de brokeraj în asigurări din România. Felicitări și mulțumim tuturor celor

care au contribuit la aceste rezultate impresionante!

Clasamentul primelor 10 companii de brokeraj în funcție de clasele de asigurări generale distribuite

Nr. crt.	Denumire companie de brokeraj	Cota de piață
1	SAFETY BROKER DE ASIGURARE S.A.	8,98%
2	DESTINE BROKER DE ASIGURARE-REASIGURARE S.R.L.	7,42%
3	INTER BROKER DE ASIGURARE S.R.L.	7,17%
4	MARSH - BROKER DE ASIGURARE-REASIGURARE S.R.L.	6,82%
5	TRANSILVANIA BROKER DE ASIGURARE S.A.	6,68%
6	DAW MANAGEMENT - BROKER DE ASIGURARE S.R.L.	4,76%
7	CAMPION BROKER DE ASIGURARE SI REASIGURARE S.R.L.	4,73%
8	MILLENIUM INSURANCE BROKER (MIB) BROKER DE ASIGURARE-REASIGURARE S.A.	2,74%
9	UNICREDIT INSURANCE BROKER S.R.L.	2,38%
10	PORSCHE BROKER DE ASIGURARE S.R.L.	1,93%
	<b>Total 1-10</b>	<b>53,62%</b>

## CLASAMENT SAFETY BROKER 2021 BIROURI PROPRII

Nr crt	Birou	PBI S1 2023	Share RCA %	2023 vs 2022
1	Cluj	33,499,603	71%	5%
2	Timișoara	28,517,562	70%	2%
3	Iași	24,730,120	62%	19%
4	Galați	23,239,557	67%	19%
5	Deva	14,142,787	82%	2%
8	Oradea	10,728,869	81%	46%
10	Constanța	9,765,076	72%	37%
6	Suceava	9,710,536	75%	3%
7	Bacău	9,371,294	70%	17%
9	Neamț	8,491,324	77%	22%
11	Ploiești	8,126,010	69%	20%
12	Reșița	4,700,112	78%	-10%
	București	47,682,984	55%	15%
	Online	54,422,980	98%	4%
	<b>Total</b>	<b>287,128,815</b>	<b>73%</b>	<b>11%</b>

## CLASAMENT SAFETY BROKER 2021 ASISTENȚI ÎN BROKERAJ

Nr crt	Asistent în brokeraj	Județ	PBI S1 2023	Share RCA %	2023 vs 2022
1	Premium Insurance	HR+CV	23,819,654	88%	8%
2	Marcopauas	SM	19,900,087	78%	8%
3	Customer Insurance	MM	18,203,775	83%	8%
4	Valcea Sigur	VL	16,081,799	86%	4%
5	Iason	AG	14,303,048	82%	2%
6	Consfm CSM	MS	12,497,332	90%	-3%
7	Ayane Mallu	GR	12,359,722	93%	9%
8	Thot Asigur	BR	11,788,122	72%	21%
9	Star Protekt	CT	8,999,022	78%	1%
10	Templars Insurance	B	7,753,991	81%	-8%
11	Diada Insurance	IS	7,709,129	86%	8%
12	Evenod	VS	6,151,759	84%	10%
13	Smart Auto Insurance	DB	6,108,117	88%	2%
14	Pact Asig	BV	5,398,083	77%	6%
15	Fratila Consulting	AR	5,269,964	69%	14%
16	Explorer Asig	BH	4,613,744	84%	35%
17	Cristea Bianca	AR	4,496,326	68%	10%
18	Vera Asig	B	3,958,667	63%	3%
19	Brocs	TM	3,682,412	44%	8%
20	All In Asigurari	BH	3,594,998	71%	1%
	<b>Total top 20</b>		<b>196,689,748</b>	<b>81%</b>	<b>6%</b>
	Alți asistenți în brokeraj		145,943,908	75%	31%
	<b>Total francize</b>		<b>342,633,656</b>	<b>79%</b>	<b>16%</b>

# Maratonul Conferințelor „Cum să asiguri o echipă performantă într-un context volatil.”

Departamentul de Asigurări de Viață și Sănătate a pus în mișcare o inițiativă de excepție. Printr-o serie de conferințe desfășurate până în prezent la Cluj Napoca, Arad și Constanța, și în curând în mai multe orașe din țară, și cu suportul unor specialiști din mai multe domenii relevante pentru angajatorii români, aduc în prim plan beneficiile semnificative ale asigurărilor medicale private și ale asigurărilor de viață în fața acestora.



Teodora Rinduroiu, Director Departament Sănătate

Aflați din interviul oferit de Teodora Rinduroiu, Director Departament Sănătate cum a luat naștere proiectul și perspectiva completă a acestuia.

**SB: Cum a luat naștere și care a fost viziunea din spatele acestui proiect remarcabil?**

**T.R:** Proiectul „Cum să asiguri o echipă performantă într-un context volatil” a luat naștere ca o continuare firească a acțiunilor deja implementate, având la bază echipa de proiect formată din: Teodora Rinduroiu, Cristi Vasile și Georgiana Fintescu. Proiectul este susținut activ și de echipa de specialiști EB formată la nivel național din aproximativ 20 de reprezentanți.

Scopul nostru este să aducem un plus de vizibilitate în regiunile care își doresc performanță în liniile de viață și sănătate, elementul central fiind reprezentat de clienții noștri.

Ne-am dorit să organizăm o serie de

evenimente în cadrul cărora să oferim participanților răspunsuri și informații practice și actuale, având de partea noastră sprijinul unor reprezentanți profesioniști din domenii relevante precum: domeniul medical, domeniul contabil/financiar, domeniul resurselor umane.

Cu alte cuvinte, am discutat cu un reprezentant medical în ce măsură o asigurare privată de sănătate și/sau viață este mai mult decât un beneficiu extra salarial în contextul medical din România, referindu-ne totodată și la starea de sănătate în rândul angajaților și nu numai.

A fost foarte util să avem și un punct de

vedere fiscal pentru că discuția privind încadrarea cheltuielii cu asigurările de sănătate sau viață trebuie întotdeauna pusă într-un context al costurilor versus beneficii aduse.

Specialistul din domeniul resurselor umane este cel mai aproape de problemele actuale cu care se confruntă piața muncii, căutând permanent soluții de

retenție, motivare și de protejarea celei mai importante resurse a oricărui business: oamenii.

**SB: În ce orașe a avut deja loc implementarea acestui proiect și ce planuri și perspective pentru a extinde proiectul în alte zone sunt?**

**T.R:** Anul acesta am avut ediții organizate la Arad, Cluj și Constanța și îi felicităm pe colegii noștri pentru organizare și implicare cu această ocazie! Dacă la Cluj au mai existat 2 ediții similare în trecut, pentru Arad și Constanța a fost primul an. Tot anul acesta ne propunem să inițiem primele ediții și în regiuni noi, așadar le urăm succes colegilor și partenerilor din Ploiești, Pitești, Timișoara și București.

**SB: Ne poți oferi câteva concluzii sau efecte notabile în urma implementării acestui proiect?**

**T.R:** Frumusețea proiectului este că de la o ediție la alta ne-a arătat că atât noi, cât și clienții noștri avem nevoie de discuții deschise, de informații actuale și utile. Conferințele nu conțin prezentări de produse sau date foarte tehnice și nu sunt organizate în parteneriate cu asiguratorii. Mai mult, se încheie printr-o sesiune de networking într-un cadru informal, un bun prilej de recomandări, concluzii și impresii.

**SB: Pe lângă această inițiativă, ce alte strategii are Departamentul de Asigurări de Viață și Sănătate pentru a continua să promoveze aceasta linie de asigurari?**

**T.R:** Safety Broker are în derulare o serie de proiecte dedicate acestei linii de business. Amintim cu această ocazie Workshop-urile Departamentului de Viață și Sănătate organizate în parteneriat cu asiguratorii dar și alte inițiative regionale precum edițiile „Start la Viață și Sănătate” din regiunea Bihor, dedicate celor care au performat în cele două linii de asigurare.



CONFERINȚE REGIONALE  
SAFETY BROKER  
2023

**CUM SĂ ASIGURI  
O ECHIPĂ PERFORMANTĂ  
ÎNTR-UN CONTEXT VOLATIL?**

Cu participarea a:

- specialiști HR
- specialiști în domeniul fiscal
- specialiști medicali

23 FEB 2023

ARAD

16 MAI 2023

CLUJ-NAPOCA

8 IUN 2023

CONSTANȚA

VA URMA

TIMIȘOARA • BUCUREȘTI  
PLOIEȘTI • PITEȘTI

## “Safety Never Been So Fun” – de 5 ediții la Neversea și UNTOLD!

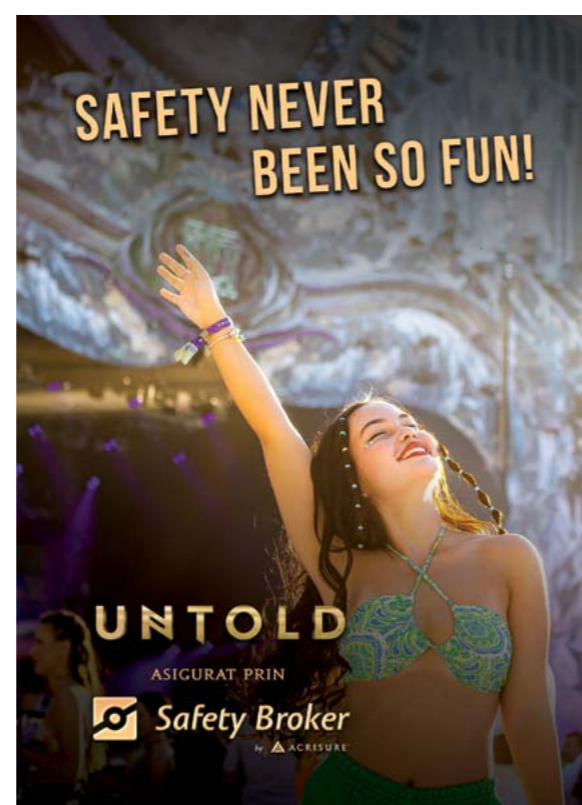
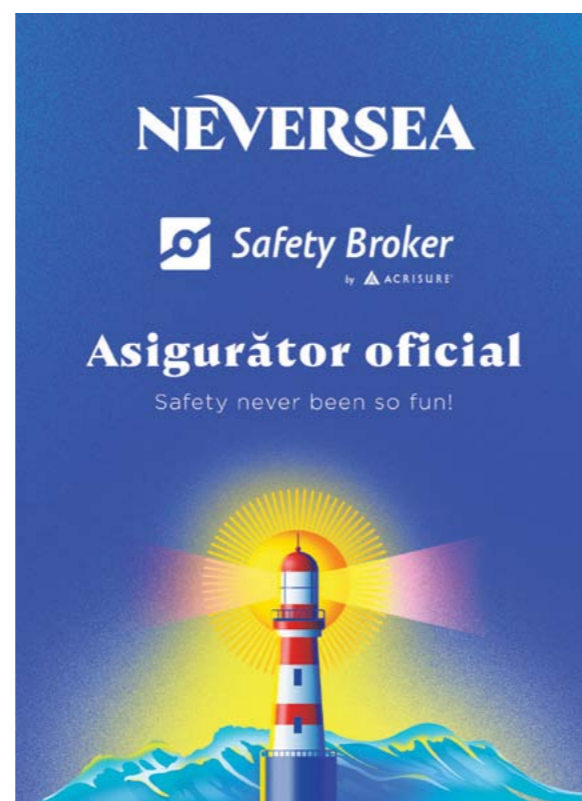
De 5 ediții scriem, împreună cu Sucursala Safety Broker Cluj câte un nou volum despre distracție în siguranță din trilogia Neversea și UNTOLD!

În fiecare an, aceeași poveste despre distracție în siguranță dar cu amintiri, experiențe și personaje diferite. Anul acesta, împreună cu Generali România am asigurat atât valul de muzică bună și senzații unice de la malul mării oferite de Neversea, precum și Magia UNTOLD.

Sub egida sloganului “Safety Never Been So Fun” am facilitat conectarea Organizatorilor Neversea și UNTOLD Festival cu partenerul nostru strategic, Safety oferind pe parcursul negocierilor serviciile de Intermediere și Consultanță deRisc. “Fundamentat pe valorile esențiale ale siguranței, responsabilității și încrederii, acest parteneriat a înflorit, reușind să creeze un cadru securizat și să aducă soluții de asigurare superioare. Prin această uniune, am reușit să aducem un plus de valoare semnificativ întregii echipe Safety. Totuși, alegerea constantă a organizatorilor de a apela la serviciile noastre de intermediere și consultanță de risc confirmă, fără echivoc, profesionalismul și perseverența ce definesc întreaga noastră sucursală,” a subliniat Lavinia Gal, Direc-

torul Sucursalei Safety Broker Cluj. Viorel Vasile, CEO SAFETY BROKER a declarat: „Încă din 2018 avem drept misiune să împărtășim tuturor tinerilor ideea că muzica bună și magia oferite de Neversea și UNTOLD, două dintre cele mai mari festivaluri de muzică din Europa, pot fi trăite la intensitate maximă atunci când ne simțim în siguranță și respectăm măsurile de protecție. Anul acesta, având Generali România alături în acest proiect, ne-am îndeplinit cu succes misiunea. Sub deviza „Safety never been so fun” am scris împreună, un nou capitol memorabil în povestea celor două festivaluri, în care siguranța și responsabilitatea au constituit pilonii fundamentali.”

Cea de-a V-a ediție Neversea a avut loc anul acesta în perioada 6 – 9 iulie la Constanța și a adus în fața publicului din România peste 150 de artiști naționali și internaționali, în timp ce cea de-a 8-a ediție a festivalului UNTOLD s-a desfășurat în perioada 3-6 august în Cluj Napoca.



### Concurs cu Asigurări de Viață și Sănătate

1 X VOUCHER TRAVEL 2000€

1 X VOUCHER TRAVEL 1500€

4 X VOUCHERE TRAVEL 1000€

1 X VOUCHER TRAVEL 750€

3 X VOUCHERE TRAVEL 500€

2 X VOUCHERE TRAVEL 400€

4 X VOUCHERE TRAVEL 300€

5 X VOUCHERE TRAVEL 150€

Clienți noi, destinații noi

Click aici pentru  
Regulamentul concursului!







# CONFERINȚA ANUALĂ A PARTENERILOR SAFETY BROKER 8-10 SEPTEMBRIE 2023

partener  
oficial

**HELLAS  
DIRECT**  
RETHINK INSURANCE

**Allianz**  **Țiriac** 

**Asirom**   
VIENNA INSURANCE GROUP

 **GENERALI**

**SIGNAL IDUNA** 

**Allianz**  **Țiriac**  | Allianz-Țiriac  
Unit

**axeria**

**Groupama**  
Asigurări

**MONDIAL**  
ASSISTANCE

**OMNIASIG**  
VIENNA INSURANCE GROUP

**INTARO**  
INSURANCE SERVICES

**AEON**

**AA**  
AGRA ASIGURĂRI

**coface**  
FOR TRADE

**COLONNADE**  
A AXERIA COMPANY

**EUROLIFE** FFH

**EximAsig**  
România

**GARANTA**  
ASIGURĂRI

**GRAWE**

**UNIQA**  
Asigurări



ORGANIZATOR:

**AOA**  
ASOCIAȚIA OMENILOR DE ASIGURĂRI

ÎN COLABORARE CU:

**N NEXT**  
INS PRO

**SAFETY PARTENER HOLDING**