



SAFETY MAGAZINE

Sucursala Safety Broker
în Baia Mare

Clasament Safety Broker
trimestrul 3, 2020

Interviu Lavinia Niță
2020 - Anul în care relațiile interumane,
valorile și tradițiile naționale, deși
distanțați, ne-au adus mai aproape

Safety Leasing
Evoluție 2020
și obiective 2021





Câștigători în criză – noroc sau inspirație?



Viorel Vasile, CEO Safety Broker

Anul 2020 – un an desprins parcă din filme SF care ne-a urcat și coborât ca într-un „montagne rousse” al cărui buton de oprire pare că s-a defectat. A fost anul în care am aflat ce contează cu adevărat, ne-am distanțat fizic, dar ne-am apropiat emoțional și am învățat mai multe despre sănătate, întâlnindu-ne adesea cu termenul de „radiografie”. Tot o radiografie a celor 15 ani de activitate a Safety Broker mi-am propus să vă prezint și eu în acest material.

Intermediem siguranță într-o eră în care incertitudinea zilei de mâine este mai mare ca oricând. O facem din poziția liderului de piață care în opt ani și-a depășit competiția mizând, mai ales în perioade de criză, pe cartea câștigătoare. Am reușit în 15 ani de activitate să creștem echilibrat, exploatând pe rând fiecare oportunitate.

Cursa a început în 2005, un sprint după nume consacrate deja, nume ca Marsh Broker de Asigurare Reasigurare și Aon. În 2005, piața de brokeraj reprezenta 10% din total piața de asigurări în România. Planul Safety presupunea accesarea în top 30 brokeri de asigurare după primii trei ani de activitate, dar am reușit împreună ca după opt ani să devenim lider al pieței de brokeraj din România.

Ca să ne menținem în această poziție, nu a fost ușor. A trebuit să reinventăm businessul cam o dată la trei ani, uneori constrânsi de împrejurări. O decizie luată pe timp de criză ne-a propulsat pe poziția de lider. Principala provocare de care am trecut a fost criza din 2008, când am decis să intrăm în businessul de retail cu o abordare de parteneriat de tip franciză. Astfel, am reușit ca în cinci ani de la această decizie, să devenim lider de piață.

Aproximativ trei ani mai târziu, după 2011, am decis o altă schimbare de strategie - creșterea businessului prin angajați proprii. Am reușit să recrutăm cei mai buni oameni de vânzări, dar și cu cunoștințe de subscriere din piața asigurărilor.

În 2020, Covid-19 ne-a prins pe piciorul care trebuie - am anticipat, fără să știm ce va urma, că digitalul este trenul în care trebuie să urcăm.

Suntem prezenți dintotdeauna în mediul online, dar până acum nu a existat o cerere atât de mare încât să ne determine să acordăm mai multă atenție acestui segment. În perioada aprilie-mai, pe online, am avut o dublare a cifrei de afaceri. Din acest motiv, pot spune că prezența noastră și în această piață a fost o chestiune de noroc.

Pasul următor îl reprezintă focus pe dezvoltarea în acest mediu, aplicația #mySafety fiind vârful de lance cu care sperăm să fim mai aproape de clienții noștri, fiind în același timp în siguranță. Pe final de radiografie, constat că în cei 15 ani, am încercat să exploatăm toate liniile de business - cea cu parteneri care înseamnă 50% din afaceri, cea cu birouri și angajați proprii - 40% din business și linia de online care, cu siguranță, va sări de 10% anul acesta.

Criza medicală din acest an a condus la conștientizarea nevoii de asistență medicală. Vânzarea polițelor de asigurări de sănătate a crescut cu aproximativ 30%. De asemenea, a fost o creștere și pe partea de garanții - construcții, montaj, investiții din fonduri europene - peste 80 - 90%, de aceea mizez că vom finaliza 2020 cu o creștere a cifrei de afaceri de 7 - 8%.

Cât despre noi planuri de bătaie, mă aștept la puține surprize de la 2021, o creștere de 10% a cifrei de afaceri, precum și menținerea în poziția de lider al pieței. Va exista însă 2022 cu noi planuri de creștere. Până atunci, vă mulțumesc pentru toată implicarea și pentru toată contribuția adusă la dezvoltarea Safety Broker.

În final, vă doresc să aveți Sărbători Frumoase și liniștite în familie, să fiți sănătoși și să rămâneți optimiști, iar 2021 să fie anul care să umbrească evenimentele din 2020. Anul în care să scrieți cu recunoștință, bucurie, amintiri frumoase și clipe de neuitat - cel mai frumos capitol din cartea vieții voastre.

La Mulți Ani!

Viorel Vasile

Sumar

- 02 Mesaj CEO
- 03 Prima agenție Safety Broker deschisă într-un mall!
- 04 Sucursala Safety Broker în Baia Mare
- 06 O identitate vizuală unitară pentru toate sediile Safety Broker!
- 08 Clasament Safety Broker - Trimestrul 3, 2020
- 09 Interviu cu Lavinia Niță, Director Executiv Safety Broker
- 12 Safety Leasing – Evoluție 2020 și obiective 2021
- 15 Familia Safety a devenit mai numeroasă!

SAFETY
MAGAZINE



Editor coordonator
Diana Popa

Marketing
Ramona Dobrescu

Colaboratori
Dan Năstase

DTP & Creație
Mo.Marketing

Structură editorială
EEA Marketing Concept



Prima agenție Safety Broker deschisă într-un mall!

După lansarea pe piața din România a noului concept de agenție cafenea, Safety Coffee, unde clienții pot savura o cafea bună în timp ce își încheie o asigurare pentru mașină, casă, bunuri sau chiar viață, SAFETY Broker continuă strategia de dezvoltare a rețelei de vânzări și sparge astfel, anul acesta, gheața cu o nouă agenție deschisă în Veranda Mall.

Coordonatorii noii agenții sunt Oana TIMOFTE și Alexandru ENACHE, ambii fiind asistenți în Brokeraj ai SAFETY Broker.

Despre noul proiect SAFETY și care sunt obiectivele sale, Oana TIMOFTE ne-a declarat: „Am optat pe varianta de a deschide punctul de lucru în mall având în vedere

două puncte de susținere: experiența anterioară de lucru de peste cinci ani într-o galerie comercială și traficul de clienți mare și variat. În postura de client, doresc să îmi rezolv toate problemele într-un singur loc (facturi, cumpărături și, de ce nu, asigurări). Obiectivul principal este de a oferi produse de asigurare specifice nevoilor fiecărui client, să fim acolo pentru el oricând are nevoie și, desigur, să câștigăm

o cotă de piață și pe acest segment de dezvoltare”.

„Focusul nostru a fost de a deschide biroul de vânzare într-un centru comercial. După multe căutări, punând în balanță o serie de factori de natură financiară, concurența, trafic, potențial de creștere, program de muncă și distanță față de domiciliu, Veranda Mall a ieșit câștigătoare.”, a adăugat Oana.

Oana TIMOFTE a mai precizat că planurile lor pe termen lung includ deschiderea altor puncte de lucru și în alte mall-uri din București. „O decizie în acest sens o vom lua după ce situația actuală pandemică se va stabili și vom putea trage o concluzie, precum și după evoluția biroului din Veranda Mall”.

Noi salutăm cu încântare acest proiect, dorim mult succes și cât mai multe obiective atinse!



Sucursala Safety Broker în Baia Mare

Atunci când ești bun și viața îți dă lămâi, te poți descurca excelent dacă știi să faci o limonadă bună din ele. Cam așa s-a întâmplat și în experiența profesională a domnului Rob, pe care ambiția, perseverența și profesionalismul l-au propulsat pe piața de brokeraj în asigurări!



Lucreză în asigurări din februarie 1998. Fiind de profesie principală inginer auto, a început ca inspector de daune, apoi a devenit șef serviciu daune, după care trece la activitatea de vânzare, avansând pe poziția de Director Agenție Uniqa din Baia Mare. Dar ce se întâmplă atunci când realizările agenției le depășesc pe cele ale sucursalei de care aparții? Domnul Rob ne răspunde simplu: deranjezi.

Și acela a fost momentul cheie. Se întâmpla în 2013, când a trecut oficial în piața de intermediere a asiguraților prin Broker.

Când pui accent pe dezvoltarea ta și a echipei tale, alegi parteneri de încredere care să te ajute să crezi oportunități de dezvoltare pentru toți. Acesta a fost motivul care a stat la baza deciziei de a alege Safety Broker!

Pentru domnul Rob, a fost o decizie calculată și analizată pe parcursul a patru ani. A urmărit evoluția Safety Broker încă din 2016, a remarcat dezvoltarea Safety pe mai multe linii de business, l-a bucurat și divizia de finanțări - Safety Leasing, a observat faptul că Safety oferea și servicii de consultanță pentru întocmirea dosarelor de daune. Safety îl ajuta astfel să ofere echipei pe care o conduce posibilități multiple și alte oportunități de dezvoltare. Și așa a ajuns parte din echipa Safety Broker.

În prezent, ne spune că principalul său obiectiv este ca într-un termen foarte scurt să ajungă pe locul 1 în clasamentul sucursalelor Safety Broker.

Iar noi credem că are toate premisele pentru a-l atinge, mai ales cu o echipă sudată, formată din 73 de useri activi și cu:

- realizări lunare de peste 1.300.000 lei;
- portofoliu de asigurări facultative de aprox. 30%.

Ambiția, determinarea și profesionalismul sunt deja aspecte decorative. Când l-am întrebat cum arată echipa sa, ne-a răspuns încântat și foarte hotărât: „Arată foarte bine!”.

Despre anul 2020, domnul Rob ne vorbește relaxat și fără să trădeze vreo urmă de teamă sau neîncredere. L-am întrebat despre provocări, priorități rearanjate și alte aspecte legate de modificările aduse de COVID 19 în activitatea sa. Ne-a răspuns că provocările pentru echipa sa au rămas aceleași, indiferent de situația pandemică. Au preferat să se concentreze pe realizarea obiectivelor, să fie activi și prezenți și să nu se lase afectați de virus.

Provocări 2020:

- să fim nr. 1 și să ajungem acolo unde meritam să fim: la brokerul nr.1.
- să depășim realizările anului 2019 atât ca PBI, cât și ca performanță, creșterea ponderii de facultative.
- să performăm ca oameni și ca echipă.
- să fim sfătuitoarii clienților.”

2021 bate la ușă cu dorința de a se integra rapid, de a depăși limite și bariere. De a accede în top 3 și de a demonstra că pentru Safety Broker, echipa de la Baia Mare este o altă carte câștigătoare. Își propun ca în maxim trei luni să intermedieze lunar valori cuprinse între 1.800.000 - 2.000.000 lei și, bineînțeles, să ajungă pe podiumul Safety!

Iar despre Safety, domnul Rob ne spune: „Performantă, Profesionistă și Practică.”

Încheiem povestea celei mai noi sucursale Safety Broker cu un mesaj de final în care domnul Rob ne amintește acum, în prag de sărbători, să nu uităm că: „DAR DIN DAR SE FACE RAI!”.

O identitate vizuală unitară pentru toate sediile Safety Broker!

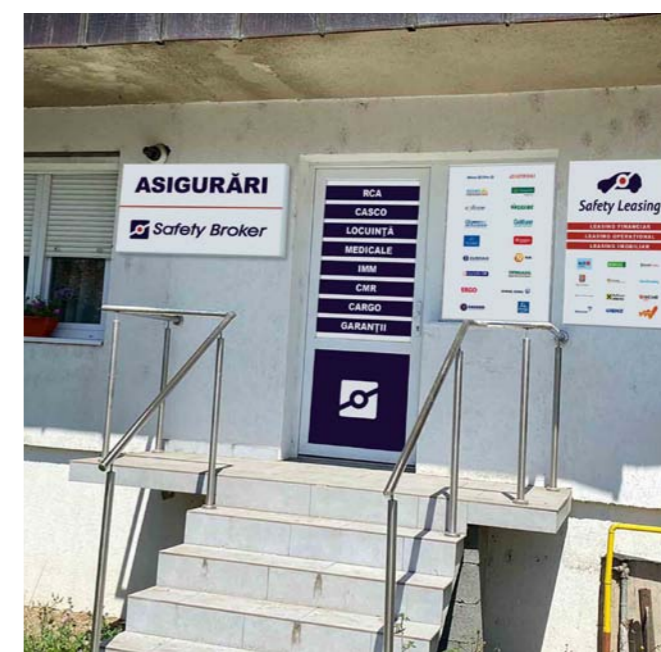
Odată cu relansarea diviziei de finanțări a Safety Broker, am considerat că este oportun să ne reîmprospătăm și identitatea vizuală, astfel, am revizuit imaginea logoului pe un format mai modern și mai în ton cu ceea ce suntem și ce dorim să transmitem. La bază, totul se rezumă la - unitate, integritate, profesionalism, responsabilitate, încredere și siguranță – acestea sunt cuvintele de ordine în jurul cărora gravitează întreaga noastră activitate.

Am decis ca începând cu anul 2021, să fim reprezentați de o imagine unitară atât în mediul online, cât și în toate sediile sucursalelor și agențiilor din țară. Imaginea integrează armonios cele două logouri Safety Broker și Safety Leasing, precum și hastagul cu care v-ați obișnuit deja - #safety1st. Prin urmare, începând cu anul viitor, toate locațiile Safety vor include:

- Siglele Safety Broker și Safety Leasing;
- Siglele partenerilor Asiguratorii;
- Siglele partenerilor Safety Leasing;
- Formele de asigurare;
- Produsele de finanțare.

În mediul online, în special pe rețelele de socializare, toate paginile asistenților în brokeraj afiliate Safety Broker vor fi redenumite astfel: Numele societății și terminația Partner Safety Broker, în timp ce paginile sucursalelor Safety vor fi denumite: Safety Broker și numele orașului în care este localizată aceasta. Prin această redenumire, vom putea ține o evidență clară a tuturor conturilor reale care se asociază cu imaginea Safety Broker și să reducem conturile false sau cele care nu mai sunt de actualitate. Odată cu această redenu-

mire, veți putea redistribui toate postările de pe pagina oficială Safety Broker. Un alt mediu important în care trebuie să transmitem aceeași imagine este comunicarea online cu clientul. Din acest motiv, vă rugăm să folosiți în toate comunicările cu clienții dvs. sau cu potențialii clienți emailul oficial Safety Broker. Mesajele trebuie să includă semnătura cu datele dvs. de contact, precum și logourile Safety. La începutul anului viitor, vom transmite către toate sucursalele Safety Manualul de Brand cu informațiile actualizate. În acesta, veți găsi detaliat toate aspectele referitoare la noua identitate de brand unitară, precum și datele de contact pentru suport și consultanță în vederea actualizării pe plan local a imaginii dvs.





CLASAMENT SAFETY BROKER T3 2020 BIROURI PROPRII

Nr. crt.	Birou Safety	PBI Lei 9 luni 2020	Pondere RCA	Evoluție
1	Safety Cluj	20,230,042	57.45%	2.86%
2	Safety Timișoara	16,909,955	64.99%	-2.94%
3	Safety Galați	16,518,700	69.24%	0.39%
4	Safety Deva	12,704,918	71.76%	-4.67%
5	Safety Iași	12,514,376	56.24%	12.94%
6	Safety Neamț	7,729,454	39.37%	93.03%
7	Safety Constanța	5,681,536	70.89%	10.31%
8	Safety Suceava	5,672,867	72.93%	10.23%
9	Safety Reșița	5,105,811	58.70%	-3.41%
10	Safety Oradea	4,762,900	81.05%	-6.33%
11	Safety Bacău	4,373,055	67.93%	12.35%
12	Safety Ploiești	1,921,592	54.40%	129.25%
13	București	68,670,339	70.84%	6.88%
	Total	181,794,707	66.30%	5.94%

CLASAMENT SAFETY BROKER T3 2020 ASISTENȚI ÎN BROKERAJ

Nr. crt.	Asistent în Brokeraj	Județ	PBI Lei 9 luni 2020	Pondere	Evoluție
1	Premium Insurance	HR+CV+MS	18,673,319	87.24%	3.23%
2	Marcopauas	SM	15,719,085	76.96%	5.80%
3	Iason	AG	12,529,682	72.66%	-6.02%
4	Sigur Asigur	VL	12,054,010	81.08%	7.34%
5	Thot Asigur	BR	8,745,886	68.22%	-4.07%
6	Templars Insurance	B	7,973,767	74.48%	2.75%
7	Diada Insurance	IS	7,971,343	81.28%	9.33%
8	Star Protekt	CT	7,634,257	77.44%	-4.40%
9	Ayane	GR	7,118,449	87.18%	20.39%
10	Smart Auto Insurance	DB	6,208,356	80.47%	-0.42%
11	Pact Asig	BV	5,865,895	69.66%	-0.78%
12	Evenod	VS	4,254,128	78.87%	7.39%
13	Carmen Risk	MM	4,238,357	82.75%	16.06%
14	All In Asigurari	BH	4,160,584	71.63%	7.07%
15	Fratila Consulting	AB	4,135,903	63.98%	-4.47%
16	Rednote	IS	3,719,086	52.99%	4.55%
17	Cristea Bianca	AR	3,594,579	63.09%	2.75%
18	Brocs	TM	3,575,575	38.29%	2.05%
19	Gaman	AR	3,552,856	78.58%	-8.78%
20	Vera Asig	B	3,368,160	42.81%	10.87%
	Alți asistenți		83,052,164	68.16%	4.32%
	Total		229,146,279	72.53%	3.83%

2020 - Anul în care relațiile interumane, valorile și tradițiile naționale, deși distanțați, ne-au adus mai aproape

Lavinia Niță Director Executiv Safety Broker - liderul care are pe lista misiunilor, prioritară datorită de a păstra vederea de ansamblu, de a avea grijă de oameni, de a nu se lăsa acaparată de o anumită problemă, oricât de mare ar fi aceasta. Lavinia ne-a învățat ceea ce poate mulți dintre noi uitase. Faptul că în perioade de criză și în vremuri tulburi, poți crea lucruri frumoase, poți construi și, cel mai important, faptul că valorile umane depășesc trendul digitalizării și în acest context nu trebuie să uităm să dăruim bucurie, să arătăm compasiune și să păstrăm tradițiile noastre.

SM: Cum și-a adaptat activitatea Safety Broker în acest an, în condițiile create de pandemia de COVID-19? Atât în ceea ce privește angajații și colaboratorii (work from home, traininguri etc.), cât și în relația cu consumatorii.

LN: În contextul situației pandemice actuale, apreciem că Safety Broker a reușit să se adapteze foarte rapid și eficient dificultăților născute ca urmare a restricțiilor adoptate de autorități în cadrul luptei cu acest virus.

În primul rând, prin măsurile adoptate la nivel de management, am urmărit ca businessul să fie afectat cât mai puțin posibil și să poată continua în cele mai sigure condiții. În acest sens, am implementat încă din perioada stării de urgență sistemul de work

from home pentru toți angajații din back office, iar angajații care servesc direct clienții (dep. Vânzări, logistic etc.) au fost împărțiți în două echipe, fiecare echipă venind la birou din două în două săptămâni.

Pe parcursul acestui an, societatea noastră a continuat să pună un accent important pe partea de pregătire profesională a forței de vânzări/ML/DPO, angajații noștri participând atât la traininguri de specialitate, cât și la pregătirea profesională continuă pe diversele platforme puse la dispoziție de Societățile de Asigurare, Companii de training partener etc.

Nu în ultimul rând, am făcut tot posibilul pentru a arăta clienților noștri că suntem alături de ei, mai ales în vremuri greu încercate. Am încercat să răspundem permanent cerințelor și nevoilor acestora prin mediul online, implementând atât posibilitatea plății primelor de asigurare

online, cât și un sistem de distribuție a polițelor de asigurare la domiciliul/sediul asiguraților.





SM: Ce v-a marcat cel mai mult în această perioadă?

LN: Încă de la începutul Stării de Urgență, am început să resimțim faptul că nu am mai putut interacționa direct cu clienții noștri. În asigurări, este foarte importantă relația directă dintre distribuitorul de asigurări și consumator. Deși prin măsurile adoptate considerăm că am reușit să servim într-un mod profesionist nevoile acestora, putem spune că lipsa interacționării directe cu clientul a făcut mai puțin plăcută desfășurarea activității de distribuție.

SM: Cum s-a schimbat distribuția în acest an online vs. tradițional etc.?

Unde și pe ce asigurări ați văzut un interes mai mare din partea clienților?

LN: Situația pandemică actuală a reușit să accelereze, pe alocuri un pic forțat, interesul tuturor către achiziții prin mediul online, indiferent de ce vrem să cumpărăm. Prezentă de foarte mult timp în distribuția online a produselor de asigurare, putem spune că Safety Broker a fost unul dintre beneficiarii acestei situații, reușind să atingă performanțe importante pe această linie de business.

SM: Ce oportunități ați identificat în această perioadă?

LN: În mod nefericit, anul 2020 a început cu un atac la modul de viață al nostru, al tuturor, prin apariția acestui inamic invizibil cu care, chiar și după aproape un an, întreaga omenire duce o bătălie serioasă.

O astfel de situație pandemică, inevitabil, a produs efecte negative și mediului de afaceri, efecte peste care unii au reușit să treacă mai greu sau chiar deloc. Urmare a dezvoltării durabile și sănătoase pe care a avut-o de-a lungul timpului, Safety Broker a reușit să se adapteze rapid

noului mediu de business model de restricțiile adoptate de către autoritățile statului. Mai mult decât atât, fiind căliți de provocările de toate felurile de care am avut parte în cei peste 15 de activitate și după ce am reușit să ne adaptăm noului context economic-social, bineînțeles că au început să apară și oportunități de creștere a businessului.

Prezentă de foarte mult timp în distribuția online a produselor de asigurare, Safety Broker a fost unul dintre beneficiarii acestei situații, reușind să atingă performanțe importante pe această linie de business. Apoi, am observat că potențialii clienții și chiar clienții existenți au început să conștientizeze mai mult nevoia pentru asigurările de sănătate, aceștia începând să înțeleagă necesitatea lor și să-și schimbe comportamentul față de ele.

Nu în ultimul rând, efectele situației pandemice asupra mediului de business în general și a industriei de asigurări în special, au creat și oportunitatea dezvoltării forței de vânzări prin recrutarea unor profesioniști interesați să activeze în cadrul unei organizații stabile și echilibrate.

SM: Care a fost cea mai dificilă decizie pe care a trebuit să o adopte Safety Broker în acest an?

LN: Odată cu restricțiile adoptate, am fost obligați să implementăm sisteme de lucru, precum telemunca sau work-from-home. Faptul că am fost nevoiți să ne desfășurăm activitatea ca o echipă doar prin intermediul aplicațiilor online și a telefoanelor, a reprezentat o decizie dificilă pentru spiritul de echipă dezvoltat de Safety Broker atâția ani.

SM: Cum v-a schimbat această perioadă la nivel profesional/personal?

LN: Provocarea adusă de anul

2020 prin apariția acestui virus a influențat și modul în care ne desfășurăm activitatea profesională. Astfel, am fost nevoiți să răspundem unor noi provocări, să identificăm noi soluții de desfășurare a activității curente, ne-a schimbat obiceiurile. Am învățat să lucrăm de la distanță, să identificăm și să dezvoltăm soluții pentru a fi în permanență aproape de angajații și clienții noștri.

Cred că am avut parte de mai multe oportunități pentru a îmbina viața de familie cu cea profesională. Faptul că ne-am desfășurat activitatea în sistem telemunca sau work-from-home, ne-a pus la dispoziție tuturor posibilitatea de a petrece mai mult timp cu familia. Am reușit să desfășurăm mai multe activități împreună cu ai noștri copii și părinți, să dăm mai multă atenție sănătății noastre.

SM: Cea mai importantă lecție învățată în această perioadă?

LN: Orice lecție învățată este importantă pentru fiecare dintre noi, indiferent de context sau de cauză. Pe parcursul acestui an, am experimentat un alt mod, mai puțin plăcut, în care să ne trăim viața și să ne desfășurăm activitățile de zi cu zi. Un mod plin de restricții, de griji și temeri pentru noi și cei dragi nouă. Într-o notă optimistă, profitând de timpul câștigat (ore întregi de stat în trafic în drum spre și dinspre birou), am reușit să ne aplecăm mai mult spre pasiunile noastre privind știința, arta și cultura, tradițiile și natura.

SM: Această lecție a stat și la baza parteneriatului dintre Safety Broker și Etnotique?

LN: Da, un proiect foarte drag nouă. Am ales să încheiem acest an într-un mod cât se poate de optimist și să susținem o cauză care să dăinuie

în timp. Safety Broker împletește tradiția cu progresul de peste 15 ani, iar Etnotique este un proiect care vizează dezvoltarea marketingului cultural în domeniul Etnografiei din România, axat pe portul popular. După ce am contribuit la lansarea volumului „Constantin Brâncoveanu - 300 Documente de Arhivă” și am sprijinit vernisajul expoziției fotodocumentare cu documente emise de cancelaria domnitorului Constantin

Brâncoveanu, din incinta Palatului de la Potlogi, am considerat că proiectul Etnotique este modul ideal prin care Safety să continue să aducă un tribut adevăratelor valori culturale. Etnotique vine în ajutorul muzeelor și colecțiilor private pentru a îndeplini una dintre funcțiile principale ale acestora: „Punerea în valoare a patrimoniului în scopul cunoașterii, educării și recreării”. Proiectul Etnotique a fost înființat

de Alexandra Negrilă în urmă cu șase ani. Ea alocă chiar și peste trei luni pe an cercetării pe teren încercând să descopere colecțiile private din sate sau oamenii care încă poartă piese de costume tradiționale, să le fotografieze, să se documenteze și apoi să le promoveze în mediul online. Alexandra a susținut inițial acest demers din fonduri proprii, de aceea am ales să venim în sprijinul Asociației Etnotique.

SM: Cum ai descrie într-o frază echipa Safety Broker din timpul pandemiei?

LN: Pe parcursul anului 2020, am avut încă o dată ocazia să constatăm faptul că echipa Safety este o echipă de profesioniști, puternic și sănătos încheagată, pregătită să răspundă cu cele mai bune soluții oricărei situații de criza și care reușește să rămână unită, indiferent de provocare.

SM: Ce așteptări aveți de la 2021?

Cum vedeți evoluția Safety Broker?

LN: Pentru anul 2021, din păcate nu vedem o schimbare majoră a modului de lucru actual. Plecând de la această premisă și observând aplecarea tot mai asiduă a consumatorului către achizițiile prin mediul online, până la finalul acestui an vom lansa o aplicație mobilă funcțională atât pe Android, cât și pe IOS, prin care clienții își vor putea achiziționa, pentru început, asigurările de tip RCA, Travel, din confortul propriilor locuințe, plătind în siguranță cu cardul.



Safety Leasing – Evoluție 2020 și obiective 2021

Să încerci să resuscitezi o divizie de business într-un an incert, cu perioade de Lockdown nemaîntâlnite până acum în mediul de afaceri românesc, presupune să dai dovadă de mult curaj dar și să te bazezi pe o echipă performantă și profesionistă. Și cum de-a lungul experienței sale, Viorel Vasile a ales să parieze „all in” pe cărțile din mâna sa, la fel a pariat pe Safety Leasing, care s-a dovedit a fi o mână câștigătoare. Astfel, Safety Leasing, divizia de finanțări a Safety Broker a încheiat anul 2020 într-o notă optimistă și cu obiective mărețe notate minuțios în lista de rezoluții pentru anul ce vine.

Urmează o scurtă trecere în revistă a tot ceea ce a însemnat primul an de activitate pentru această nouă linie de business. „Anul 2020 a fost un an atipic pentru noi toți, imprevizibil, complicat și cu multe provocări. Am avut două luni pe perioada stării de urgență, când finanțările noi au fost stopate de companiile de leasing. Ne-am îndreptat atenția către măsurile de sprijin dedicate companiilor, către amânarea ratelor, adaptarea strategiei și a modului de lucru în contextul actual.” - ne povestește Alexandra Matei, Director General Safety Leasing.

Cu atâtea necunoscute plecați la drum, nu și-au pierdut însă curajul. Au stat aproape de clienți, de parteneri și au încercat să vină în întâmpinarea nevoilor lor cu soluții ingenioase și fezabile. Astfel, au încheiat un parteneriat cu compania de consultanță REI International Consulting Srl, care de peste zece ani oferă suport companiilor pentru accesarea de fonduri europene și

scheme de sprijin. Oferindu-le astfel posibilitatea clienților, persoane juridice, ale căror afaceri au fost afectate de criza economică generată de pandemia Covid -19, de a afla gratuit, dacă îndeplinesc condițiile de eligibilitate pentru măsurile de sprijin financiar derulate de Guvern.

Încântată de performanțele echipei sale, Alexandra ne declară: „Chiar și în acest context, cu două luni critice, am reușit să menținem trendul de creștere și am continuat consolidarea diviziei de Leasing. Rezultatele vorbesc de la sine: în perioada ianuarie - noiembrie 2020, au fost intermediare tranzacții în valoare de aproximativ 8.000.000 euro, în creștere cu ~43% față de aceeași perioadă din 2019. În plus, am dezvoltat echipa națională și anul acesta ni s-au alăturat colegii noi în Oradea, Cluj, Galați și Sibiu. Ei reprezintă în prezent Safety Leasing cu mult profesionalism și cu ajutorul lor oferim suport clienților și partenerilor din zonele subordonate. Am reușit să inițiem colaborări noi cu dealeri auto,

furnizori de echipamente agricole, medicale, IT sau pentru înfrumusețare și brokeri de credite care apelează la noi cu încredere pentru a identifica soluțiile optime de finanțare în sistem de leasing pentru clienții lor, precum și cele mai potrivite soluții de asigurare pentru bunurile finanțate.”

Printre parteneriatele menționate în declarația Alexandrei, am ales să evidențiem un proiect aparte, pentru că aduce în prim plan o relație de colaborare de trei ori câștigătoare. Pe final de an, tot din dorința de a veni mai aproape de clienți și de a le oferi acestora posibilitatea de a-și achiziționa mult mai ușor mașina dorită, Safety Leasing a încheiat un parteneriat cu un nou dealer multimarca - APAN Motors, cu o experiență de peste 20 de ani în piața auto. Prin acest parteneriat, clienții pot beneficia de:

- oferte speciale pentru mașinile la care visează.
- cele mai avantajoase soluții de finanțare.



SAFETY BROKER și **SAFETY LEASING** în parteneriat cu **APAN** îți oferă posibilitatea de a îți achiziționa mult mai ușor mașina dorită, într-un singur loc, cu un pachet de servicii integrate:

- **Ofertă auto** - alegi una din mașinile disponibile sau îți găsim noi autoturismul pe care ți-l dorești, conform cerințelor tale.
- **Soluții finanțare** - după ce găsim mașina dorită îți prezentăm cele mai avantajoase opțiuni de finanțare și te ajutăm să obții banii pentru mașină.
- **Soluții asigurare** - nu în ultimul rând, îți prezentăm cele mai bune oferte din piața de asigurări pentru alege cea mai potrivită asigurare pentru tine.



APAN Top Selection



Grupul **APAN** este de 28 de ani „Mereu în Mișcare” și are ca principală misiune îndeplinirea celor mai exigente cerințe prin servicii și produse de înaltă calitate.

APAN Top Selection este rezultatul multor ani de experiență în vânzarea și achiziția de automobile noi și rulate. APAN Top Selection a comercializat până în prezent peste 5.000 de automobile din cele peste 40.000 comercializate de întreg Grupul APAN.

Clienții Safety primesc până la **2.5% discount** din prețul mașinilor achiziționate din parcul APAN. În plus, aceștia beneficiază de:

Garanție / Transport / Asistență Rutieră

www.apan.ro



- cele mai potrivite soluții de asigurare.

Beneficii pentru mașinile din stocul APAN:

- Discount de până la 2% din prețul mașinii, în funcție de mașina aleasă;
- Garanție de minim 6 luni;
- Livrare oriunde în țară;
- Asistență rutieră.

Pentru fiecare vânzare de mașină intermediată, 50% din comisionul de vânzare se va acorda bonus către agentul Safety care a transmis leadul! Astfel, pe lângă comisioanele acordate pentru intermedierea soluțiilor de finanțare și de asigurare, partenerii Safety au ocazia să mai primească un bonus. Tot ceea ce trebuie să facă este să promoveze activ în rândul clienților persoane juridice, serviciile oferite de Safety

Leasing de care aceștia pot să beneficieze, pentru că sunt clienți SAFETY. Noi ne ocupăm apoi de solicitările clienților și pentru tranzacțiile intermediare, ei pot fi de trei ori recompensați.

Despre obiectivele anului 2021, putem susține că Safety Leasing rămâne o echipă ambițioasă și încrezătoare:

„Pentru 2021, ne dorim, în primul rând, să menținem trendul crescător, să consolidăm echipa formată și să dezvoltăm noi parteneriate. În target, avem companiile din portofoliul Safety și clienți prospekți din piață cu care putem să dezvoltăm parteneriate reciproc avantajoase în vederea finanțării clienților acestora, precum și pentru finanțarea stocurilor necesare pentru desfășurarea activității lor. Pentru partenerii mari care ne generează

volum, în colaborare cu companiile de leasing, putem să structurăm produse de finanțare cu costuri personalizate și fluxuri rapide care să îi ajute să-și crească cifra de afaceri. Tot datorită volumului în creștere, în 2021, ne vom îndrepta atenția mult mai mult către tehnologizare și îmbunătățirea fluxurilor de lucru.”

În încheiere, pentru că suntem la finalul acestui an, echipa Safety Leasing vă transmite: „În prag de Sărbători, vă transmitem tuturor cele mai senine gânduri, să aveți parte de bucurii, colinde și de un sfârșit de an de poveste alături de cei dragi!” La Mulți Ani și fie ca 2021 să fie un an mult mai bun în care să fim cu toții sănătoși!

CLASAMENT SAFETY LEASING IANUARIE – NOIEMBRIE 2020

Localitate	Valoare dosare intermediare	Număr dosare intermediare	Valoare oferte solicitate	Număr oferte solicitate
București	2,611,921	68	8,979,561	166
Cluj	715,397	17	4,212,916	70
Odorhei	666,853	24	3,018,098	128
Sibiu	610,405	12	4,938,856	53
Oradea	539,842	15	2,910,594	63
Iași	433,837	5	2,303,333	21
Timișoara	278,959	14	3,396,382	76
Galați	251,649	7	1,329,759	23
Constanța	213,917	8	475,738	19
Vaslui	125,887	3	236,197	6
Bacău	107,632	6	1,295,566	26
Deva	91,615	5	241,312	8
Piatra Neamț	59,400	2	271,306	7
Pitești	54,469	3	95,005	5
Suceava	49,160	2	207,066	7
Ploiești	48,882	3	749,410	24
Vâlcea	23,288	2	91,387	5
Brașov	20,770	1	324,988	6

*sume sunt exprimate în EUR și nu conțin TVA

Familia Safety a devenit mai numeroasă!

Faceți cunoștință cu David, cel mai nou membru din familia extinsă a Safety Broker!
Îi spunem bun venit pe lume lui David Alexandru și îi dorim să aibă o soartă bună, presărată cu sănătate și noroc, și să fie înconjurat doar de oameni buni și frumoși!





Safety Broker

de 15 ani

Împletim tradiția cu progresul.



La mulți ani, 2021!

#safety1st