



SAFETY MAGAZINE

Safety Travel

o nouă divizie de business

Reușite din trecut și premise de viitor ancorate în prezent

Interviu Viorel Vasile,

Președinte Consiliu de Administrație

Clasament Safety Broker S1 2021

Sucursale și Asistenți în Brokeraj



**CONFERINȚA ANUALĂ A
PARTENERILOR SAFETY BROKER - 2021**



Orice călătorie către un vis mare, începe cu optimism, bucurie, speranțe, dar și cu foarte multe incertitudini!



Viorel Vasile, Președinte Consiliu de Administrație

Din fericire, de 16 ani Safety Broker reușește cu succes să navigheze în apele uneori line, dar cel mai adesea agitate, ai-doma Marii Negre, ale pieței românești de brokeraj în asigurări.

De opt ani, suntem Brokerul numărul 1 în retail, o performanță care consolidează poziția de lider și care recunoaște eforturile, dedicarea și profesionalismul echipei noastre!

Nu credeam că la începutul călătoriei noastre spre succes vom traversa obstacole de neimaginat și nu credeam că anul 2020 va fi anul celor mai bune lecții de antreprenariat!

Am învățat că sănătatea și siguranța echipei, a clienților și a partenerilor sunt cele mai importante aspecte pentru succesul unui business.

Am învățat că mă pot bizui pe voi toți, că telexmunca este un sistem eficient, iar oamenii sunt performanți și mai implicați atunci când li se oferă încredere și li se confirmă apartenența la un grup, chiar și de la distanță! Mi s-a confirmat că nu poți fi lider fără o echipă încheată, creată în timp cu răbdare și tenacitate. Și, nu în cele din urmă, am constatat că și greșelile fac parte din succes!

După acest 2020 plin de incertitudini, mă bucur că 2021 se arată mai prietenos, cel puțin până acum, și că ne vedem cu toții pentru a celebra nu doar aniversarea a doi ani într-unul, ci și bucuria de a fi cu toții sănătoși! Tocmai de aceea, elementele conferinței de anul acesta, de la concept, surprize și activități, au fost selectate pentru a reproduce într-un mod artistic, evoluția Safety de-a lungul celor 16 ani și pentru a marca epic faptul că suntem din nou împreună!

În încheierea acestui mesaj, vă asigur de toată aprecierea mea și vă mulțumesc pentru devotamentul și contribuția adusă de fiecare dintre voi la succesul Safety Broker!

Să ne vedem cu bine!

#safety1st

Viorel Vasile

Sumar

- 02 Mesaj CEO
- 03 Asigurare de Locuință – din septembrie, disponibilă și în aplicația My safety!
- 04 Safety Travel - o nouă oportunitate de business oferită de Safety Broker!
- 06 Safety Broker – Reușite din trecut și premise de viitor ancorate în prezent
- 08 Clasament Safety Broker S1 2021, Sucursale și Asistenți în Brokeraj
- 09 A24 Asistență Rutieră Non-Stop – un nou produs de asigurare!
- 10 Familia Safety a devenit mai numeroasă!
- 12 Safety Broker Vaslui - o echipă cu drag și dor de muncă, de fapte bune, dar și de distracție!

SAFETY
MAGAZINE



Editor coordonator
Diana Popa

Marketing
Ramona Dobrescu

Colaboratori
Dan Năstase

DTP & Creație
Mo.Marketing

Structură editorială
EEA Marketing Concept



Asigurare de Locuință – din septembrie, disponibilă și în aplicația My safety!

La 6 luni de la lansarea mySafety – prima aplicație din România din care îți poți achiziționa, rapid, simplu și sigur asigurarea RCA sau de Călătorie direct de pe telefonul mobil, introducem din luna septembrie și Asigurarea de Locuințe.

După o primire plină de entuziasm din partea utilizatorilor de servicii online și după o serie de reacții pozitive din partea celor mai tineri consumatori de servicii de asigurare, constatăm o cerere ușor crescută a asigurărilor în piața online. Motiv pentru care dezvoltatorii aplicației testează în acest moment procesul de emiteră a Asigurărilor de Locuință direct din aplicație. Aplicația este dezvoltată treptat, deoarece dorim să creăm o oarecare obișnuință a utilizatorului, să se familiarizeze cu aplicația și cu modul de emiteră înainte de a introduce noi produse, astfel încât să fie cât mai ușor de asimilat. Dacă sunt prea multe produse o dată, este posibil să fie încetinit procesul de emiteră și utilizatorului să i se pară mai greu de folosit aplicația. Vom introduce așadar în perioada următoare în aplicație noi Asiguratorii care și-au

arătat interesul atât pe partea de Travel, cât și pe partea de Locuințe și chiar Life. Printre aceștia, amintim Omniasig, Uniqa, EuroLife și Aegon. Bineînțeles, ne așteptăm ca numărul utilizatorilor și al polițelor încheiate prin aplicație, să crească exponențial pe măsură ce vom introduce noi produse. De asemenea, lucrăm intens și la creșterea popularității aplicației. Încercăm să facem cât mai cunoscut faptul că mySafety este o aplicație simplă și ușor de folosit, care te ajută să economisești timp. Safety Broker este un promotor al digitalizării industriei asigurărilor, iar pentru perioada următoare, intenționează să dezvolte și alte instrumente online. Printre ele, amintim aplicația 24Broker: Agent PRO care va ajuta agenții să emită polițe direct din aplicația mobilă, bineînțeles, aceasta fiind disponibilă atât pe Android, cât și pe iOS, dezvoltând astfel „canalele tradiționale

de distribuție” și făcându-le cât mai accesibile.

Intenționăm o restilizare a platformei de emiteră - 24Broker. Procesul se va desfășura în două etape: la finalul anului, vom avea o nouă interfață 24Broker.ro pentru vânzătorii (24Broker.ro Sales), iar în primăvara anului viitor (2022), va fi gata și interfața dedicată Back Office. Practic, prin acest demers, vom avea în 2022, o platformă nouă 24Broker, rescrisă cu tehnologie de ultimă oră și cu foarte multe funcționalități și îmbunătățiri care să asigure continuitatea business-ului în cele mai bune condiții.

Până la finalul anului 2021, vom integra în platformă trei noi comparatoare: Travel, Locuințe, CASCO.

Prin toate aceste acțiuni, sperăm să aducem o contribuție remarcabilă la procesul de digitalizare a pieței asigurărilor.

- ✓ simplu și rapid
- ✓ alegi cea mai bună ofertă!
- ✓ asigurare RCA
- ✓ asigurare de călătorie
- ✓ asigurare de locuințe



Safety Travel - o nouă oportunitate de business oferită de Safety Broker!

„Bani sunt ca benzina în timpul unei excursii. Nu vrei să rămâi fără benzină în excursie, dar nici nu vrei să colinzi toate benzinăriile.” Tim O'Reilly



Așa cum v-a obișnuit, Safety Broker este în permanentă căutare de noi oportunități de dezvoltare. Această deschidere are scopul de oferi partenerilor noștri posibilitatea de a-și rotunji

veniturile și pe alte linii de business, pe lângă asigurări. Astfel, pe 1 august 2021, am lansat Safety Travel & More – divizia de servicii turistice a Safety Broker!

Misiunea Safety Travel este de a ofe-

ri clienților posibilitatea de a descoperi cele mai frumoase destinații din lume și servicii de calitate în domeniul turismului intern și extern. Sediul central a Safety Travel este localizat în Brașov, în timp ce

serviciile de turism pot fi accesate online din orice colț al țării. Despre echipa Safety Travel, vă putem spune că de-a lungul anilor a străbătut lumea în lung și lat, a acumulat experiență și a evoluat. Astfel, membrii echipei s-au perfecționat pentru a putea oferi clienților cele mai potrivite soluții și alternative pentru vacanța la care visează. Au în portofoliu peste 45 de furnizori și parteneri de încredere cu care lucrează zilnic și alături de care își ghidează clienții către vacanța mult dorită. De asemenea, Safety Travel se angajează să facă fiecare experiență unică, furnizând toate informațiile necesare și urmărind călătoria particulară a fiecărui client!

Cu un concept de imagine care - ți trezește o dorință de nestăvilit de a cutreiera lumea „în lung și-n lat”, Safety Travel se lasă ghidat de deviza „Be safe & Explore the world with Safety Travel”. Iar pentru a avea o imagine unitară, Safety Broker își propune să integreze în perioada următoare și din punct de vedere vizual imaginea Safety Travel în cea a grupului Safety. Am început deja „personalizarea succursalelor” Safety din țară și a unor agenții, iar lista rămâne deschisă. Toți partenerii Safety care doresc să ofere clienților pe lângă serviciile de asigurare și servicii de turism, pot afla mai multe informații despre cum ar putea integra aceste servicii în agențiile lor de la colega noastră Aniela Matei sau pe adresa de email: travel@safetytravel.ro. Dacă sunteți în căutarea unor bilete de avion, a unui city break sau a unui pachet pentru vacanță, vă

stăm la dispoziție cu oferte personalizate pentru toate gusturile și bugetele!

Safety Travel - Creionăm călătoriile și zâmbete care se transformă în experiențe de neuitat!



Safety Broker - Reușite din trecut și premise de viitor ancorate în prezent

Safety Broker - o cotă de piață de aproape 8%, 50% din piața online, 1,1 milion de clienți, peste 150 de unități teritoriale și de opt ani liderul pieței de brokeraj în asigurări.

În februarie 2021, Safety a lansat #mySafety - prima aplicație mobilă din România prin care pot fi achiziționate simplu, intuitiv și 100 % online polițe de asigurare. În august, Safety lansează, după Safety Leasing și Safety Coffee, o nouă divizie de business - Safety Travel. Tot în luna august a acestui an, Safety își modifică forma juridică din SRL în S.A.

Așa cum ne-a obișnuit, Safety este în căutare de trenduri noi, oportunități de business și de servisare excelentă a clienților, cât și în vederea unei expansiuni sustenabile.

Despre aceste reușite, dar și despre planurile companiei, povestim în această ediție a Safety Magazine cu Președintele Safety Broker SA, dl. Viorel Vasile!

SM: Domnule președinte, în primul rând, v-aș întreba cum a fost anul 2020 pentru piața de brokeraj în asigurări: ce v-a depășit așteptările, ce v-a surprins într-un mod mai puțin plăcut? Și nu mă refer aici doar la Safety Broker și la pandemie, ci și la industria asigurărilor și economia României?

VV: 2020 a fost un an surprinzător. Am avut în T1 o evoluție fulminantă a vânzărilor și în T2, din cauza lock-down, o evoluție negativă aproape la fel de dramatică.

Am reușit să ne redresăm în partea a doua a anului și să încheiem pentru a opta oară consecutiv pe prima poziție a podiumului brokerilor de asigurare din România. Economia României și-a revenit surprinzător de rapid după prima fază a crizei Covid-19 și continuă pe același trend ascendent și în 2021.

SM: #mySafety este o aplicație pentru momente de criză sau o aplicație a viitorului? Spuneți-ne pe scurt despre această aplicație și profilul clientului care achiziționează asigurări din aceas-

ta! Cum credeți că va impacta acest instrument comunicarea și relaționarea cu clientul?

VV: #mySafety a fost lansată într-adevăr în plină criză Covid, dar ne punem mari speranțe că va fi principalul motor de creștere în piața online.

Clientul are o interfață facilă și reușește să își emită singur, într-un timp scurt, RCA și polițe travel din aplicație.

SM: Safety Travel este o altă divizie a grupului Safety, pe care o găsim deja în patru locații din țară și care promite să

în brokeraj, alături de angajați, să își poată achiziționa pachete de călătorie pentru ei, dar și pentru clienții lor.

SM: Revenind la Safety Broker, cum au evoluat cifrele companiei în prima parte a acestui an?

VV: În S1 2020, am reușit să atingem o creștere a PBS de aproape 30 %, reușind să închidem bilanțul la jumătate de an cu un profit de 5,2 mil. lei.

SM: De ce această schimbare a formei juridice din SRL în SA?



fi o oportunitate de dezvoltare pentru toți partenerii Safety Broker. Cum a luat naștere? În câte unități Safety vă propuneți această divizie până la finele acestui an?

VV: Safety Travel este cea mai recentă linie de dezvoltare și sperăm ca în cel mai scurt timp toți asistenții noștri

VV: Ideea noastră în acest an a fost să atragem surse de finanțare pentru continuarea dezvoltării activității. În ambele variante luate în calcul - vânzarea unor părți din acțiuni către un investitor strategic sau listarea la Bursă - presupuneau această organizare a companiei.

Având însă în vedere evoluțiile din



pieța asigurărilor din ultima perioadă, am decis să amânăm momentan listarea la Bursă până când putem avea din nou un mediu de afaceri predictibil în piața de brokeraj de asigurări.

SM: Cum gestionați multitudinea de schimbări legislative pe care trebuie să le asimilați într-un timp foarte scurt? Care este cea mai mare provocare de implementare și care necesită cele mai mari resurse?

VV: Echipa noastră care gestionează toate schimbările legislative este formată din Cati Stoican, Cătălin Chiriac, Lavinia Nita, Robert Nita, Zina Iakab, Dan Năstase, Alex Babei și Cristina Năstase. Le mulțumesc și le doresc să aibă cât mai puține schimbări

de gestionat în următoarea perioadă. Cele mai mari resurse implicate sunt oamenii, iar cele mai complicate schimbări presupun implementări în 24Broker, care sunt extrem de costisitoare și au termene lungi de implementare.

SM: Mediul antreprenorial a avut de suferit în ultimii doi ani, fapt ce i-a determinat pe potențialii investitori să acționeze cu precauție. Cum s-a resimțit acest trend în businessul Safety?

VV: Dacă ne uităm la Bursă, vedem o efervescență a investitorilor cum nu a mai fost niciodată în piață. Continuăm trendul de creștere a PBS cu peste 30 % în a doua parte a anului 2021 și avem ca obiectiv să

atingem 150 mil. euro PBS în acest an.

SM: România continuă să fie o țară cu un nivel de asigurare redus. Ce credeți că am putea face noi, ca lider al pieței de brokeraj pentru a crește gradul de acoperire?

VV: Cu siguranță, implicarea forței noastre de vânzări poate conduce la creșterea gradului de acoperire, în special al polițelor facultative. Este nevoie de mai mult training pentru cunoașterea produselor, ceea ce am și făcut în acest an cu asigurările de sănătate, unde am obținut rezultate spectaculoase, de altfel.

SM: Deși deținem o cotă de peste 50 % din piața online, aceasta are o contribuție relativ mică la total cifra de afaceri a Safety Broker. Care este perspectiva dvs. asupra creșterii vânzărilor online?

VV: Este evident că piața online va crește în următorii cinci ani, deci trebuie să fim prezenți pentru a putea crește odată cu piața. MySafety este principalul nostru argument prin care încercăm să contribuim la dezvoltarea sănătoasă a pieței online din România.

SM: Ce planuri are Safety Broker pe termen mediu și lung? Cât de fezabil este să faci planuri într-un context economic și legislativ imprevizibile?

VV: Având în vedere ultimele evoluții din piață, am decis să stopăm orice fel de proiecte care conduceau la dezvoltare și să așteptăm evoluția lucrurilor. Din păcate, la fiecare cinci ani, ne confruntăm cu spectrul unor falimente și intenții ale ASF de eliminare a intermediarilor din procesul de vânzare RCA. Vom trăi și vom vedea ce ne rezervă viitorul!

SM: Suntem la cea de-a 16-a aniversare a Safety Broker. Felicitări și la mulți ani! Care este cea mai importantă lecție pe care ați învățat-o de-a lungul acestor ani și de la cine?

VV: În acești 16 ani, am învățat că trebuie să nu ne pierdem cumpătul, indiferent de încercările care trec peste noi și să încercăm să descoperim avantajele oricărei schimbări care poate părea fatală la prima vedere pentru business.

SM: În încheiere, vă rugăm să transmiteți un mesaj pentru echipa, clienții și partenerii fără de care Safety nu ar fi ajuns astăzi aici.

VV: Le mulțumesc tuturor pentru încredere și îi asigur că vom fi aici, alături de clienții noștri și peste încă 16 ani, indiferent de ce schimbări legislative apar peste noapte.



CLASAMENT SAFETY BROKER S1 2021, BIROURI PROPRII

Nr. Crt.	Birou Safety	Total PBI Lei, S1 2021	Pondere RCA	Evoluție
1	Safety Cluj	15.909.942	62.43%	8.04%
2	Safety Timișoara	14.656.841	63.36%	34.38%
3	Safety Galați	11.886.516	68.78%	13.81%
4	Safety Iași	10.191.354	55.66%	30.29%
5	Safety Deva	9.853.449	67.22%	16.62%
6	Safety Suceava	4.391.740	77.26%	20.90%
7	Safety Oradea	4.161.893	81.87%	33.37%
8	Safety Constanța	4.126.450	71.16%	12.48%
9	Safety Reșița	3.935.045	64.64%	7.07%
10	Safety Neamț	3.591.493	65.49%	-37.04%
11	Safety Ploiești	3.522.099	57.39%	498.07%
12	Safety Bacău	3.341.463	67.91%	15.82%
	București	55.827.148	63.47%	21.23%
	Total	145.395.433	64.68%	19.50%

CLASAMENT SAFETY BROKER S1 2021, ASISTENȚI ÎN BROKERAJ

Nr. Crt.	Asistent în Brokeraj	Județ	Total PBI Lei, S1 2021	Pondere RCA	Evoluție
1	Premium Insurance	HR+CV+MS	13.519.742	85.33%	7.81%
2	Marcopauas	SM	11.345.213	74.96%	10.08%
3	Customer Insurance	MM	10.224.974	75.45%	-
4	Sigur Asigur	VL	9.121.139	80.85%	13.92%
5	Iason	AG	9.096.924	75.78%	7.64%
6	Szabo Csaba	MS	6.521.271	90.20%	-
7	Thot Asigur	BR	6.181.763	60.02%	9.52%
8	Ayane	GR	5.660.587	89.14%	25.60%
9	Diada Insurance	IS	5.372.989	82.62%	1.98%
10	Star Protekt	CT	5.242.265	76.75%	5.22%
11	Templars Insurance	B	5.118.019	76.35%	-2.53%
12	Pact Asig	BV	5.090.040	71.31%	33.96%
13	Radu Ioan	BH	4.429.825	81.02%	-
14	Smart Auto Insurance	DB	4.084.119	83.01%	-1.16%
15	Carmen Risk	MM	3.128.664	82.73%	14.44%
16	Evenod	VS	3.097.849	78.92%	9.21%
17	All In Asigurari	BH	2.941.339	70.71%	8.33%
18	Fratila Consulting	AB	2.901.769	66.66%	4.76%
19	Cristea Bianca	AR	2.896.750	63.84%	27.39%
20	Brocs	TM	2.654.820	37.59%	9.18%
	Alti asistenți		70.657.949	65.97%	16.57%
	Total		189.288.010	72.98%	

A24 ASISTENȚĂ RUTIERĂ NON STOP

ASIGURARE SERVICIILOR AUTO

ÎN CAZ DE ACCIDENT SAU DEFECTIUNE TEHNICĂ

15 ZILE - 45 LEI / 365 ZILE - 269 LEI

TRACTARE • TRANSPORT • DEPARARE • CAZARE/TRANSPORT BAGAJE
 REPATRIERE PASAGERI • REPATRIERE AUTOVEHICUL
 AUTOVEHICUL LA SCHIMB • ASISTENȚĂ ÎN CAZ DE ACCIDENT

24/7 0372 500 000 ROMÂNIA
 0040 372 500 000 EUROPA

Safety Broker

www.safetybroker.ro

A24 Asistență Rutieră Non-Stop – un nou produs de asigurare!

Cum ar fi dacă ai pleca în vacanță sau la drum lung mai liniștit și mai în siguranță?

De la această întrebare și pentru că vrem să ne respectăm promisiunea de a oferi cele mai bune soluții de asigurare care să răspundă la nevoile clienților noștri oriunde s-ar afla, am lansat la începutul lunii august, în parteneriat cu A24 Asistență, un nou produs de asigurare – **A24 Asistență Rutieră Non-Stop**

Asistența rutieră nu este doar un ser-

viciu, este un produs complex care însumează mai multe servicii ce au rolul de a oferi intervenții rapide în situații neprevăzute, asigurând mobilitatea, continuarea călătoriei, facilitând astfel ajungerea la destinație.

Asigurarea de ASISTENȚĂ RUTIERĂ este destinată vehiculelor de pasageri cu o greutate de sub 3.5t aparținând persoanelor fizice sau juridice, oferind acoperire pentru România și Europa.

Produsul a fost conceput în două variante:

- **MOBILITY 15** – ideal pentru vacanțe sau călătorii de afaceri ocazionale de până la 15 zile. La un tarif de doar 45 lei, Planul Mobility 15 vine în întâmpinarea persoanelor care călătoresc de câteva ori pe an, de exemplu cu scop recreațional, indiferent dacă destinația este națională sau internațională și oferă acoperire atât



în cazul unui accident, cât și în cazul unei defecțiuni.

- **FIX 365** – 269 lei – produsul acoperă serviciile de asistență pe durata a 365 de zile și este destinat persoanelor fizice sau juridice care călătoresc frecvent în afara României atât în scop recreațional, cât și în interes de serviciu. La fel ca și în cazul MOBILITY 15, această variantă oferă acoperire atât în cazul unui accident, cât și în cazul unei defecțiuni.

Riscurile asigurate de Asistența Ru-tieră Non-Stop sunt:

- defecțiuni roată: pană de cauciuc simplă - multiplă, prezoane înțepenite, lipsă cheie roată sau cric;
- alimentare eronată cu carburant nepotrivit/lipsă carburant;
- defecțiuni electrice minore: lipsă curent, siguranțe arse;

- acces habitacul: chei rămase în habitacul, încuietore nefuncțională;
- defecțiune tehnică: oprirea motorului, blocarea cutiei de viteze etc.;
- accident: coliziune cu alt autovehicul, animale etc.;
- Vandalism;
- defecțiuni ale elementelor care contribuie la siguranța circulației: ștergătoare de parbriz, lumini de semnalizare sau drum, direcție etc.

Ca urmare a acestor evenimente asigurate, clientul poate beneficia de un plan de acoperire specific fiecărei variante alese.

Serviciile asigurate sunt:

- Depanare la locul evenimentului, Diagnostic la locul evenimentului.
- Curent de pornire, Tractare.
- Transport persoane și bagaje, Cazare, Autovehicul la schimb.

- Repatriere pasageri, Repatriere autovehicul (în cazul în care reparația durează mai mult de două zile lucrătoare, fără timpul de livrare a pieselor).
- Parcare autovehicul, Asistență în caz de accident.
- Organizare livrare piese de schimb/bunuri.
- Asistență tehnică telefonică, Monitorizare reparații în ateliere service.
- Organizare recuperare off road.

Serviciile asigurate pot fi accesate exclusiv prin intermediul A24 apelând:

- 0372 500 000 evenimente pe teritoriul României.
- 0040 372 500 000 evenimente din străinătate.

Pentru mai multe informații despre acest produs, nu ezitați să-l contactați pe colegul nostru Cătălin Chiriac, pe adresa catalin.chiriac@safetybroker.ro.

Familia Safety a devenit mai numeroasă!

Vlad Popescu - 22.08.2021



Faceți cunoștință cu Vlad Popescu alias Nick Junior!
Un pui de om care completează perfect tabloul de familie a colegilor noștri Maria Nicoleta și Nick Popescu.
Îi spunem bun venit pe lume și îi dorim să aibă o soartă bună, presărată cu sănătate și noroc, și să fie înconjurat doar de oameni buni și frumoși, așa ca el!

Croazieră de lux pe Mediterana

la bordul MSC SPLENDIDA ★★★★★

Genova → Malaga → Casablanca → Lisabona → Barcelona → Marsilia → Genova

Locul 1
Croazieră
Mediterana



Locul 2
Sejur
Dubai



Locul 3
City-Break
Barcelona



Clasamentul final al concursului

Top	Emitent	Numar polite emise	PBS Lei
1	Popescu Razvan Ioan	229	2,514,659
2	Balu Sorina	621	1,707,284
3	Cobzaru Emil Sorin	450	1,391,370
	Alti emitenti	125.731	99,451,887
	Total	127.031	105,065,201



Safety Broker Vaslui - o echipă cu drag și dor de muncă, de fapte bune, dar și de distracție!

Veseli, optimiști, uniți, cu voia bună la purtător și cu mult drag de muncă și performanță! Cu un lider ambițios, implicat și hotărât să conducă echipa în siguranță pe autostrada succesului, Safety Broker Vaslui aniversează anul acesta opt ani de activitate!

Astăzi, povestim cu dl. Robert Vlada cum a ajuns să facă parte din povestea Safety Broker.

SM: Poveste-ne despre experiența ta profesională!

VR: Cariera mea în asigurări a început cu 20 de ani în urmă, mai precis pe 1 august 2001, când în urma unui interviu susținut la sediul ASIBAN din București, am obținut postul de inspector asigurări la Sucursala din Vaslui. De atunci și până

astăzi, am parcurs treaptă cu treaptă până la poziția de director sucursală și, nu în ultimul rând, provocarea de a începe de la zero în brokerajul de asigurări. Au fost 20 de ani frumoși, dar parcă cei opt petrecuți la Safety, mi-au adus cele

mai mari satisfacții atât profesionale, cât și personale.

SM: Ce te-a convins să alegi Safety Broker?

VR: Recunosc că inițial nu mi-am dorit să las o multinațională pentru a veni în brokeraj. În viziunea mea, ar fi fost un pas înapoi, dar 2013 a fost anul schimbării, când am făcut pasul spre brokerajul de asigurări.

Dar cel care m-a provocat și determinat să fac acest pas a fost CEO-ul companiei, Viorel Vasile, în care am crezut de la prima întâlnire și căruia țin să-i mulțumesc.

SM: Noi te vedem o fire optimistă și perseverentă. Care este punctul tău forte și care este cea mai mare slăbiciune?

VR: Da ... aveți dreptate! Sunt un tip perseverent și extrem de optimist, dar cred că punctul meu forte este empatia, faptul că țin foarte mult la oamenii care îmi sunt aproape și nu numai. De multe ori, problemele lor devin și problemele mele, motiv pentru care fac tot ce este posibil să-i ajut.

Dar acest punct forte se poate transforma ușor într-o mare slăbiciune, așa că încerc să fiu mai degrabă echilibrat și să gândesc cu inima doar atunci când este nevoie.

SM: Cum arată actuala echipă Safety Broker Vaslui?

VR: În decembrie 2013, când m-am trezit singur în actualul sediu, recunosc că am avut un moment de slăbiciune și m-am gândit dacă nu cumva am făcut greșea vietei prin plecarea mea de la Groupama!

Ulterior, mi-am recăpătat entuziasmul și gândirea pozitivă, astfel încât cu un plan bine pus la punct și sigur, am ajuns la echipa de astăzi formată din angajați, asistenți în brokeraj PE, dar și un colaborator persoană juridică.

Am reușit să formez o echipă unită atât la Vaslui unde avem sediul central, cât și la punctele de lucru din Vaslui, Bârlad, respectiv Huși.

SM: Cum ați evoluat de la începutul colaborării cu Safety și până în prezent?

VR: Dacă vă referiți la cifre, îmi aduc aminte că în prima lună de activitate la Safety Broker, am avut încasări în jur de 58.000 lei. Au urmat apoi ani cu realizări, ba chiar cu targhete aparent nerealistice, dar impuse pentru a reuși să ajungem acolo unde ne-am propus.

Îmi aduc aminte că în 2017, am avut chiar a doua cea mai mare creștere pe țară.

Dar mai important decât cifrele, aș vedea evoluția noastră de la om de vânzări corporatist, la om de brokeraj.

Mi-am dat seama încă de la început că echipa va avea nevoie de un timp anume pentru a se adapta la noua realitate. Mișunea mea a fost să fac tot posibilul ca acest timp să fie cât mai scurt, iar acest lucru s-a întâmplat mai repede decât mi-aș fi dorit.

SM: Încotro îți dorești să se îndrepte echipa Safety Vaslui? Care este traseul pe care ți-l dorești pentru echipa ta?

VR: Întotdeauna mi-am dorit să fiu astăzi mai bun decât ieri și mâine mai bun decât azi. Competiția a fost tot timpul cu mine însumi și acest lucru am încercat să-l transmit și echipei mele. Consider că am reușit, având în vedere și rezultatele avute an de an.

Îmi doresc ca echipa mea să creadă în continuare în mine, în strategia care de fiecare dată a dat roade și cu siguranță „traseul” va fi lung și presărat cu multe victorii.

SM: Știu că sunteți echipa faptelor bune și vă implicați constant în diverse acțiuni sociale. Spune-ne

care dintre acestea a fost cea mai provocatoare pentru voi și ce lecție ați învățat după această experiență?

VR: Au fost multe acțiuni de suflet din care am învățat lecții de viață, dar poate cea mai emoționantă a fost în anul 2015, când în ajunul Paștelui, am mers la un cămin de bătrâni din județul Vaslui pentru a dărui aproape 50 de pachete. Chiar dacă fiecare dintre noi avea câte ceva de făcut în acea zi, ne-am mobilizat să fim în ajun de Paște cu acei bătrâni.

Cu toții am plecat de acolo mai mulțumiți de viața pe care o avem, dar și cu gândul la bunicii noștri care merită să fie prețuiți mai mult.



SM: Utându-ne înapoi la cei 20 ani de experiență în piața de asigurări, există o cheie a succesului? Care crezi că sunt ingredientele care asigură reușita unui proiect, realizarea unui vis?

VR: Cu siguranță, există mai multe chei ale succesului, dar pe mine m-a inspirat cartea lui Brian Tracy: „Începe cu ce nu-ți place”. De fapt, începe cu o prioritizare a sarcinilor și eficientizare a timpului, elemente care în mod evident vor contribui la succesul mult așteptat. Crede în visul tău și, cu siguranță, mai devreme sau mai târziu, acesta se va îndeplini!

SM: Despre 2020. Care a fost cea mai mare provocare pe care ai întâlnit-o anul acesta? Cum au fost rearanjate prioritățile și ce impact au avut acestea în activitatea voastră?

VR: Cred că noi eram oarecum pregătiți pentru ce a urmat de la mijlocul lunii martie 2020, însă marea provocare a fost legată de conștientizarea schimbării ce urma să vină și apoi de un nou set-up. După prima lună de pandemie, am realizat imediat că tot ce-am stabilit la început de an trebuie redefinit. Aveam în plan o creștere optimistă de 20 %, iar în primele luni, atingeam deja 25 % creștere. La finalul lunii martie, am avut însă prima lună de scădere, urmând apoi

și aprilie, respectiv mai. Văzând acest declin, am schimbat strategia din creștere, în conservare și începând cu luna iunie, lucrurile s-au schimbat imediat în bine. Am ales să ne concentrăm pe clienții noștri fideli, să le oferim consultanța necesară și să ne asigurăm că vom continua împreună.

Am păstrat entuziasmul în rândul echipei, iar veniturile nu le-au fost afectate.

SM: Ce obiective ați stabilit pentru 2021? Dar pe termen lung?

VR: Pandemia nu a reușit să ne sperie, ba chiar ne-a întărit și pentru anul 2021 am păstrat același obiectiv din 2020, mai precis 20 % creștere și am convins că anul acesta vom reuși să-l atingem.

Pe termen lung, îmi doresc să ne consolidăm poziția de lider local, dar și să continuăm ascensiunea, cu toate că am depășit chiar și cele mai optimiste ținte. De asemenea, recrutarea rămâne un obiectiv important și asta pentru că îmi doresc în echipă pe cei mai buni oameni de asigurări.

SM: În încheiere, doriți să transmiteți un mesaj cu ocazia aniversării celor 16 ani de activitate colegilor Safety?

VR: În primul rând, aș vrea să le mulțumesc tuturor colegilor mei din Safety pentru cei opt ani minunați care parcă au trecut ca vântul, dar în care am avut parte de momente speciale.

Pentru cei 16 ani de activitate, există un singur mesaj: #safety1st, așa că le doresc colegilor mei să rămână optimiști, curajoși, mereu cu zâmbetul pe buze și dorința de a fi No. 1.



MOTIVAȚIA E BUNĂ, CÂND BONUSURILE SE ADUNĂ!



CAMPANIE

17 mai - 31 octombrie

extra-bonusuri

Promovează soluțiile de finanțare în sistem de leasing în rândul clienților tăi și poți câștiga o vacanță în valoare de 1000 eur!

Participanții la prezenta Campanie vor beneficia de extra bonusuri pentru tranzacțiile intermediare, după cum urmează:

2 tranzacții intermediare +50 eur

4 tranzacții intermediare +100 eur

10 tranzacții intermediare +150 eur

20 tranzacții intermediare +200 eur

30 tranzacții intermediare +300 eur

Pentru mai multe detalii

consultați regulamentul

campaniei disponibil pe

safetyleasing.ro

 **Safety Leasing**

CONFERINȚA ANUALĂ A PARTENERILOR SAFETY BROKER - 2021

