



SAFETY MAGAZINE

Cum să ajungi de la 7 polițe în prima lună la depășirea targetului de vânzări cu 80%!

*Interviu cu Răzvan Poescu,
Director Departament
Asigurări de Garanții!*

Drive2U și Safety Broker
*un parteneriat bazat pe
încredere și siguranță*

Clasament Safety Broker
semestrul 1
sucursale și francize

Concurs:
“Ai grija de sanatatea ta!”





2019 – Un an dedicat, cu precădere, consumatorului!



Viorel Vasile, CEO Safety Broker

Iată-ne ajunși la finalul unui an plin de provocări!

Anul care a pus în centrul dezvoltării oricărui business - consumatorul și nevoile acestuia.

Prevederile IDD au adus plus de valoare și noi oportunități de creștere, în special în piața de brokeraj în asigurări.

Dacă acum 20 de ani, asigurările erau vândute de angajații companiilor de asigurări, în prezent, peste 80% din polițele non-life sunt intermediare de brokerii de asigurare. Suntem reprezentanții clienților în relația cu asiguratorii și acest aspect ne obligă la responsabilizare și livrarea celor mai bune soluții de asigurare, împacheta-

te într-un ambalaj de servicii și suport postvânzare perfect!

Acesta este motivul pentru care în 2019 am investit în pregătirea și dezvoltarea profesională a forței de vânzări.

Suntem lider de piață de peste 6 ani, iar această performanță trebuie să se reflecte și în calitatea serviciilor oferite. Cred cu tărie că progresul va veni odata cu creșterea calității, diversificarea portofoliului și sustenabilitatea serviciilor oferite de la an la an.

În 2020, pe lângă performanțele calitative, ne vom concentra pe dezvoltarea vânzărilor de Asigurări de Sănătate și extinderea Diviziei de Leasing a Safety Credit. Piața Asigurărilor de sănătate în România oferă un potențial major de creștere. În T1 din anul 2019, această categorie a avut o creștere de 20% față de aceeași perioadă a anului trecut. Aceste cifre sunt premisele perfecte pentru dezvoltarea acestei categorii.

În ceea ce privește extinderea diviziei de Leasing, piața de intermediere a serviciilor financiare din România este în prezent la 8% din total credite, în timp ce în marea Britanie este de 70%, iar în SUA acest serviciu a fost externalizat aproape complet. Avem în față un potențial major de dezvoltare a acestui business. Tocmai de aceea, îmi doresc ca până la finalul anului 2020, toți clienții Safety Broker care vor avea nevoie sau vor fi interesați de o finanțare în sistem de leasing, să poată apela cu încredere la Safety Credit.

Pentru 2020, îmi doresc ca Safety Broker să rămână #safety1st – sintagma care globalizează toate obiectivele și valorile Safety: de la creșterea cifrei de afaceri la menținerea pe primul loc în topul companiilor de brokeraj!

În încheiere, vă mulțumesc pentru implicarea și determinarea cu care promovați și reprezentați Safety și pentru că Alice Cooper spunea odată că: „cele mai vesele momente ale anului sunt dimineața de Crăciun și sfârșitul școlii”, vă doresc să vă bucurați din plin de sărbătorile de iarnă, să trăiți clipe magice și pline de bucurie în familie și în siguranță, iar 2020 să fie un an prosper, așa cum ni-l dorim fiecare dintre noi!

La Mulți Ani!!

Viorel Vasile

Sumar

- 2 Mesaj Virel Vasile, CEO Safety Broker
- 3 Clasament provizoriu concurs: "Si noi iubim masinile!" - la 30 octombrie 2019
- 4 First Care – un parteneriat creat din grijă și responsabilitate pentru Sănătate!
- 6 Concurs „Ai grijă de sănătata ta!”
- 7 Interviu cu Răzvan Poescu, Director Departament Asigurări de Garanții!
- 10 Clasament Safety Broker - primele 9 luni din 2019
- 11 Drive2U și Safety Broker – un parteneriat bazat pe încredere și siguranță
- 14 Interviu Cristina Croitoru
- 15 Ai gratuit Asigurarea de Accidente pentru copil la achiziția oricărui cărucior Stokke

**SAFETY
MAGAZINE**



Editor coordonator
Diana Popa

Marketing
Ramona Dobrescu

Colaboratori
Dan Năstase

DTP & Creație
CreativeArtHolding.ro

Structură editorială
EEA Marketing Concept

Și noi... iubim mașinile!



Concurs

Clasament provizoriu perioada 01.02 - 31.10.2019

Nr. Crt.	Emitent	PBI
1	București - Vânzări	860,712
2	BR Thot Asigur	274,031
3	GL CC Enterprise	256,704
4	Reșița	245,407
5	Iași	212,282
6	București Vera Asig	197,508
7	BR Robert 18 S M-Asigur	173,734
8	HR Safekeeping (M. Ciuc)	152,749
9	HR Premium Insurance	117,026
10	București Emerald Solution	116,363
	Alți emitenți	2,476,952



Safety Broker, Signal Iduna și Synevo lansează în România o nouă generație de produs individual de asigurare de sănătate - First Care.

First Care a fost creat luând în considerare structura și necesitatea actualului sistem de asigurări de sănătate și asigură asistență primară, cazurile medicale abordate de medicina de familie și îndrumarea către specialiști. Produsul este inovativ, adaptat nevoilor reale de suport ale clienților și utilizează tehnologia digitală de la emitere și până la cel mai mic detaliu de accesare sau administrare.

Produsul are la bază patru principii esențiale cu rol de sprijin pentru nevoile identificate în piața asigurărilor de sănătate:

Utilitate - În practică, peste 70% din cazurile medicale sunt diagnosticate și tratate în baza rezultatelor analizelor de laborator.

Accesibilitate - Atât din perspectivă geografică, cât și financiară.

Simplitate - Ușurintă în înțelegerea, utilizarea și administrarea produsului.
Calitate - Parteneri de încredere ce oferă produse de înaltă calitate.

„Safety Broker a identificat în piața de asigurări nevoia unui produs care să acopere necesitatea controlului anual de rutină și riscul de îmbolnăvire pentru clienții noștri. Cu ajutorul partenerului nostru strategic Signal Iduna, am reușit să aducem în piața de asigurări de sănătate din România acest produs inovativ. Inovația se datorează și partenerului Synevo care dispune de cea mai performantă tehnologie medicală și de o vastă rețea teritorială.” - a declarat Viorel Vasile, CEO Safety Broker.

Urmărind direcția strategică a companiei în asigurări de sănătate și din dorința noastră de inovare continuă începând cu 2019 și în piața de retail, am creat împreună cu ajutorul celor doi parteneri un produs care vine în ajutorul clienților

bine informați și preocupați de sănătatea lor și a familiilor.” - a declarat Tiberiu Maier, CEO Signal Iduna România.

„Românii sunt din ce în ce mai interesați de adoptarea unui stil de viață sănătos, acordând o atenție crescută stării de sănătate și prevenției. Controalele anuale de rutină contribuie la prevenirea și tratarea cu succes a unui număr mare de afecțiuni descoperite în faze incipiente. Synevo se alătură acestui parteneriat cu o rețea de 114 centre de recoltare amplasate în peste 50 de orașe din țară. Probele sunt prelucrate în laboratoare moderne din București și din țară, care permit stabilirea unui diagnostic sigur într-un interval minim de timp. Vom continua să ne implicăm în parteneriate de acest tip și să investim în extinderea regională, gama de servicii oferite și în educația medicală continuă a echipei noastre.”, a declarat Laurențiu Luca, director general Synevo România.



FIRST CARE



Safety Broker



SIGNAL IDUNA



synevo

Safety Broker, Signal Iduna și Synevo au lansat în România o nouă generație de produs individual - FIRST CARE - adaptat foarte bine la piață și la modelele de promovare. Produsul este inovativ, adaptat nevoilor reale de suport logistic și financiar și utilizează tehnologia digitală de la emitere și până la cel mai mic detaliu de accesare sau administrare.



Utilitate

70% din deciziile medicale luate pe baza analizelor de laborator

Nevoia de disponibilitate permanentă



Accesibilitate

Accesibilitate din perspectivă geografică

Accesibilitate din perspectivă financiară



Simplitate

Ușurință în înțelegerea și utilizarea produsului

Ușurință în administrarea produsului



Calitate

Confortul unor parteneri de încredere

Încrederea în produs

FirstCare a fost creionat luând în considerare structura și necesitatea sistemului de sănătate:

- **Asistență Tertiară** - Cazuri complexe, abordate în centre dedicate și de cercetare;
- **Asistență Secundară** - Cazuri medicale centrate pe diverse patologii și abordate de medici specializați;
- **Asistență Primară** - Cazuri medicale abordate de medicina de familie și îndrumarea către specialiști.

Peste 75% din cazurile medicale sunt tratate la acest nivel



Modul de bază

Se poate accesa la solicitarea asiguratului cu sau fără recomandare medicală



Extindere acoperire

Acoperirea oricărui serviciu de laborator ca urmare a unei recomandări medicale



Discounturi

Implicarea mai multor parteneri în proiect va duce la creșterea gradului de acceptare și utilizare



Servicii suport

Coordonare și navigare a cazului medical prin Contact Center și Signal Care Assistant



**AI GRIJĂ
DE SĂNĂTATE...**

**DACĂ VREI
S-AJUNGI
DEPARTE!**

CONCURS - ASIGURĂRI DE SĂNĂTATE

Emite în perioada 18.10.2019 - 31.12.2019 minimum 3 polițe la oricare dintre produsele **First Care, Vital Care, Take Care** sau **360 Care** și poți fi unul din cei 10 câștigători ai unui voucher de călătorie în valoare **300 €**.

Mai multe detalii pe safetybroker.ro



Safety Broker



SIGNAL IDUNA



**x10
voucher călătorie
300 €**

Cum să ajungi de la 7 polițe în prima lună la depășirea targetului de vânzări cu 80%!

Tânăr, frumos, cu simțul umorului la purtător și, pe deasupra, un foarte bun vânzător! Cam așa l-am descrie pe scurt pe colegul nostru, Răzvan Popescu, Director departament Asigurări de Garanții. Pe îndelete însă, vă invităm să -l descoperiți pe Răzvan, dar și strategiile care l-au ajutat să-și atingă obiectivele referitoare la vânzările Asigurărilor de Garanții în interviul de mai jos.



Interviu cu Răzvan Popescu, Director Departament Asigurări de Garanții!



SB: Propun să depănăm câteva amintiri, așa că o să o luăm cu începutul. Cum ai ajuns să lucrezi în asigurări și de acolo, cum ai ajuns la Safety Broker?

RP: În anul 2007, când încă eram în liceu, mi-am dorit să îmi găsesc un job part-time pe parcursul vacanței de vară. Zis și făcut! În scurt timp m-am angajat la CITY Insurance unde la început am avut o funcție administrativă. Deși la vremea respectivă, jobul meu nu avea nicio legătură cu departamentele de vânzări sau de subscriere, activitatea colegilor mei care se ocupau de aceste departamente mi s-a părut foarte interesantă. În 2008, după ce am absolvit liceul, în mai puțin de două săptămâni, m-am întors la CITY, unde timp de 8 ani pot spune că am evoluat și am învățat ce înseamnă să subscrii mai multe linii de business printre care asigurări property, asigurări de călătorie, CASCO și, bineînțeles, asigurări de garanții. În anul 2016, în urma unei discuții foarte convingătoare cu Cati și ulterior cu Viorel, am ales ca după 8 ani de subscriere, să fac pasul și spre zona de vânzări. Ei au spus că le plac provocările și au fost convinși că pot face din mine un vânzător de asigurări.

SB: Și ai început la Safety. Cum a

fost, cât de prezente erau Asigurările de Garanții în portofoliul Safety? Cât ai vândut în prima lună și care erau premisele de creștere a acestei linii de business?

RP: Safety este liderul pieței de brokeraj în asigurări de mai mulți ani. Acest lucru nu putea fi realizat fără un portofoliu solid pe toate liniile de business, inclusiv pe garanții. Astfel, bazele departamentului de garanții și o parte din clienți existau atunci când m-am alăturat echipei. Deși pot spune că m-am acomodat destul de ușor și am reușit să mă integrez rapid, primele luni nu au fost tocmai ușoare. Să construiești un portofoliu de clienți și să îl menții, implică foarte multă muncă.

În prima lună, am reușit „performanța” de a vinde șapte polițe de asigurare cu o primă totală de 3.900 lei. Nu a fost ușor, dar cu încredere și răbdare din partea lui Viorel și a tuturor colegilor din cadrul echipei Safety, am reușit să construim ceea ce reprezintă Safety azi.

SB: Cât de greu este să vinzi Asigurări de Garanții?

RP: Din punctul meu de vedere este cea mai ușoară formă de asigurare

de emis și de înțeles. Dacă ajungi să cunoști bazele produsului, poți spune că ai ajuns la un nivel de înțelegere și capacitate de emiteră pentru 90% din polițele de garanții care se emit zilnic. Diferența de 10% o reprezintă experiența acumulată în timp, de care ai nevoie pentru a soluționa conturile mai complexe. Avem colegi în echipa Safety atât în București, cât și în țară care înțeleg foarte bine produsul și pot găsi soluții pentru nevoile clienților noștri, chiar și fără suportul meu.

SB: Care este, în prezent, valoarea totală intermediată de departamentul tău?

RP: Din estimările mele, vom încheia anul 2019 cu un volum total de prime brute încasate de aproximativ 15.000.000 lei.

SB: Anul acesta ai depășit targetul cu 80%. Cum ai reușit o asemenea performanță? În aceste circumstanțe, care sunt așteptările de creștere pentru 2020?

RP: Anul 2019 a fost un an bun pentru piața asigurărilor de garanții. Volumul de asigurări de garanții realizat la Safety în acest an, se datorează în primul rând colegilor noștri din țară care s-au mobilizat și au promovat această linie de business atât în portofoliul propriu de clienți, cât și prin extinderea portofoliului cu clienți noi. Faptul că avem o rețea de distribuție foarte mare și prezentă în toată țara formată din oameni foarte bine pregătiți, ne ajută să oferim soluții clienților noștri, indiferent de zona în care aceștia se află. Pentru 2020, ne-am propus să continuăm activitatea începută acum 3 ani, și anume pregătirea continuă a oamenilor, astfel încât toți colegii noștri să poată prezenta și vinde cu ușurință Asigurările de Garanții.

SB: De-a lungul anului 2019, chiar și în 2018, s-au desfășurat o serie de conferințe în cadrul cărora ai prezen



tat caracteristicile Asigurărilor de Garanții, tipologia potențialilor clienți și mai multe moduri și tehnici de vânzare a acestui produs. Cum au contribuit toate aceste acțiuni la dezvoltarea liniei de business? Ce alte soluții de creștere a vânzărilor întrezărești?

RP: Aceste cursuri de pregătire a

forței de vânzări au fost motorul dezvoltării portofoliului de garanții. Ne-au ajutat să găsim soluții pentru clienții noștri atât pentru asigurările de garanții, cât și pentru alte forme de asigurări, dar a fost și o bună modalitate prin care împreună am reușit să câștigăm clienți noi.

SB: Dacă ar fi să recomanzi o frază colegilor noștri din țară pentru a deschide subiectul Asigurărilor de Garanții atunci când vând o poliță CASCO, care ar fi aceasta?

RP: Cea mai simplă metodă de a afla dacă un client are nevoie de o asigurare de garanție este să îl întrebi dacă lucrează cu autorități publice sau dacă participă la licitații de achiziții publice. Dacă răspunsul este da, atunci poți dezvolta un dialog cu acel client în care îi poți prezenta acest produs și serviciile oferite de Safety pe această formă de asigurare.

SB: Pe ce loc ai plasa Asigurările de Garanții în topul produselor de asigurare intermediare de Safety peste 5 ani?

RP: Având în vedere faptul că acum acest produs se află pe locul 3 în topul primelor brute încasate de către Safety, sincer, îmi doresc ca peste 5

ani să fie în top 5 produse vândute de noi. Nu va fi ușor, deoarece alte produse cum ar fi asigurările de sănătate și asigurările de răspundere civilă vin puternic din urmă și, probabil, având în vedere trendul pieței de asigurări, aceste linii de business vor depăși volumele generate de către asigurările de garanții.

SB: Și că tot vorbim de previziuni, unde te vezi peste 5 ani?

Îmi doresc ca următorii 5 ani să mă găsească tot la Safety Broker. Consider că mai am foarte multe de învățat de la colegii mei care sunt mai experimentați. De asemenea, îmi place să cred că pot contribui la dezvoltarea și păstrarea trendului pe care acum Safety Broker îl are în piața de asigurări.

SB: În final, că tot suntem în prag de sărbători, te rugăm să transmiți un gând bun sau o urare colegilor Safety!

Le doresc tuturor colegilor Sărbători Fericite alături de cei dragi. Sper că anul 2019 a fost unul bun pentru toți și cu siguranță 2020 va fi un an și mai bun. Și în 2020 să ne revedem la fel de veseli, plini de viață și, bineînțeles, foarte determinați.

#Facemsafebine! #Safetyfirst

Fun Quiz

SB: Știm că ai un nou membru în familie. Cum e viața de tatic de pisic?

RP: Greu... Fiind un tip calculat, acum 1 an am început cu un pește care a rezistat eroic ... un an. Acum, am trecut la nivelul următor și am un pisoi. E mai greu decât mă așteptam, dar dacă trec clasa cu nota 5, cine știe ce urmează!?

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

RP: Probabil aș vrea să îl petrec cu

familia mea și cu persoanele apropiate. Nu ar fi exclus nici să mă duc la birou și să strez asigurătorii să mă ajute cu un răspuns la solicitările de ofertă rămase în așteptare.

SB: Între o shaorma cu de toate și o participare la Bucharest Maraton, ce ai alege?

RP: Sunt un tip ambițios, așa că le-aș alege pe amândouă. Aș mânca o shaorma cu de toate, fără cartofi, și aș alerga apoi la maraton să văd cât de departe aș ajunge. Să fie fără cartofi, deoarece nu combinăm proteinele cu carbohidrații.

SB: Spune-ne, te rugăm, trei defecte

de ale tale, de calități ne-ai convins deja.

RP: - Vorbesc mult;

- Încă învăț faptul că în viață mai și pierzi;

- nu fac suficient sport.

SB: Dacă într-o altă viață ai fi actor de meserie, în ce roluri te-ai vedea jucând?

RP: Mie îmi place să cred că aș juca rolul instalatorului, dar cel mai probabil aș fi un actor de comedie.



CLASAMENT SAFETY BROKER (9 LUNI) ASISTENȚI ÎN BROKERAJ

Nr. Crt.	Asistent in Brokeraj	Județ	PBI Lei 9 luni 2019	Evoluție	Pondere RCA
1	Premium Insurance	HR+CV+MS	18,089,045	11.31%	87.05%
2	SM Marcopauas	SM	14,854,500	13.30%	76.21%
3	Iason	AG	13,332,525	3.29%	69.08%
4	Sigur Asigur	VL	11,229,014	13.87%	80.23%
5	Thot Asigur	BR	9,110,371	15.51%	69.65%
6	CT Star Protekt	CT	7,985,220	20.78%	79.82%
7	Templars Insurance	B	7,759,808	8.96%	74.98%
8	Diada Insurance	IS	7,291,243	1.80%	84.65%
9	Smart Auto Insurance	DB	6,232,340	-2.08%	81.93%
10	Ayane	GR	5,912,975	23.16%	86.13%
11	Pact Asig	BV	5,911,933	12.35%	75.36%
12	Frățila Consulting	AB	4,329,428	-6.55%	63.77%
13	Nova Consulting	SB	4,111,169	-12.81%	87.94%
14	D&D Eurototal	NT	4,004,244	87.45%	55.82%
15	Evenod	VS	3,961,012	12.13%	81.02%
16	Gaman	AR	3,894,568	64.78%	70.43%
17	Oradea All In Asigurări	BH	3,885,550	3.17%	73.58%
18	Carmen Risk	MM	3,651,925	12.59%	83.24%
19	Rednote	IS	3,557,398	15.03%	53.18%
20	Brocs	TM	3,503,141	15.27%	36.99%
	Alți asistenți	0	86,172,113	9.15%	67.78%
	Total		228,779,522	10.62%	72.87%

CLASAMENT SAFETY BROKER (9 LUNI) BIROURI PROPRII

Nr. Crt.	Birou Safety	PBI Lei 9 luni 2019	Evoluție	Pondere RCA
1	Bucuresti	61,766,051	3.60%	68.01%
2	Safety Cluj	19,666,147	33.48%	57.62%
3	Safety Timișoara	18,316,547	30.43%	66.72%
4	Safety Galați	16,444,645	7.48%	68.49%
5	Safety Deva	13,321,622	6.04%	70.46%
6	Safety Iași	11,075,794	18.94%	56.93%
7	Safety Reșița	5,285,805	14.23%	57.08%
8	Safety Constanța	5,150,626	4.44%	71.90%
9	Safety Suceava	4,773,362	68.75%	76.34%
10	Safety Bacău	3,892,223	27.26%	69.06%
11	Safety Oradea	2,936,402	97.27%	75.36%
12	Safety Ploiești	838,221	15.31%	76.75%
	Total	163,467,445	14.13%	66.33%



Drive^{2U} și Safety Broker – un parteneriat bazat pe încredere și siguranță

Încrederea este esențială în prezent, indiferent de domeniu. Această valoare fundamentală este vitală în relațiile interumane, inclusiv în cele dintre companii, deoarece, în fond, și acestea sunt construite din oameni.

Parteneriatul Drive^{2U} - Safety Broker a luat naștere din dorința de a le oferi clienților servicii de calitate bazate pe încredere, comunicare, seriozitate și profesionalism. Remarcând lipsa de interes a asiguratorilor în ceea ce privește promovarea posibilității ca cei păgubiți într-un accident auto să primească conform legislației în vigoare mașină la schimb pe toată perioada reparațiilor, cele două companii au făcut front comun.

Din luna decembrie a anului în curs, acestea dau startul unei campanii de conștientizare a acestei probleme, atrăgând atenția conducătorilor auto asupra drepturilor pe care le au.

Mașină la schimb pe durata reparației – un serviciu oferit de Drive^{2U} și susținut de Safety Broker
Compania Drive^{2U}, parte a marelui grup APAN Motors, pune la dispoziția clienților săi servicii premium de închirieri auto pe termen scurt, mediu și lung. În portofoliul său, sunt incluse multe alte servicii menite să asigure confortul și siguranța clienților, unul dintre acestea fiind reprezentat de opțiunea mașină la schimb pe toată durata reparației.

Opțiunea este destinată exclusiv celor care au fost păgubiți într-un accident rutier și care au nevoie de mobilitate pentru a-și continua fără întreruperi activitățile cotidiene.

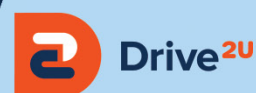
Mai exact, persoana căreia i-a fost avariat autovehiculul într-un accident auto poate primi o mașină la schimb pe toată durata reparațiilor (prin intermediul poliției RCA), cheltuielile fiind suportate de către asiguratorul părții vinovate. Mașina de înlocuire trebuie să fie de clasă egală

sau mai mică față de mașina aflată în reparație.

Safety Broker, lider al pieței de brokeraj în asigurări, are o echipă special alcătuită pentru a susține scopul principal al campaniei și anume cel de a informa corect și complet conducătorii cu privire la drepturile pe care le au. Așadar, în birourile Safety Broker, cei interesați pot obține toate detaliile referitoare la modalitățile prin care se poate accesa serviciul prezentat anterior, legătura fiind făcută în cel mai scurt timp cu compania Drive^{2U}.

Pentru o mai bună înțelegere a acestui serviciu, precum și pentru detalii suplimentare referitoare la cadrul său legal, cei interesați pot contacta oricând atât Drive^{2U} la numărul de telefon 0219133, cât și Safety Broker pe adresa: costin.lazarescu@safetybroker.ro sau telefon 0746.14.10.40

În situația în care ai fost implicat într-un **eveniment rutier** și ești păgubit **RCA**, ai dreptul legal de a beneficia de **mașină la schimb** pe durata reparației, conform Legii RCA.



Safety Broker în parteneriat cu Drive^{2U}, îți pune la dispoziție prin call center-ul dedicat 021/9133 toate informațiile necesare preluării mașinii de înlocuire. Pentru detalii suplimentare poți accesa www.safetybroker.ro și/sau www.drive2u.ro

NUMEROASE OFERTE DE FINANȚARE



ALEGEM ÎMPREUNĂ CU TINE CEA MAI BUNĂ OFERTĂ!

FINANȚARE ÎN SISTEM DE LEASING



Perioada de finanțare

12 - 96 luni pentru finanțări în LEI

12 - 84 luni pentru finanțări în EURO



Avans

Finanțare în LEI: min. **10%**

Finanțare în EURO: min. **15%**



Costuri competitive

Costuri negociate cu societatea de leasing și **valoare reziduală flexibilă**, în funcție de obiectul și durata contractului.



Modalitatea de plată

Rate lunare/trimestriale/sezoniere, în funcție de specificul activității tale.

BENEFICII:

- Asigurare realizată prin intermediul **Safety Broker**
- **Comision 0** de intermediere

Telefon: 021 745 62 70 • office@safetycredit.ro



Ai gratuit Asigurarea de accidente pentru copil la achiziția oricărui cărucior Stokke!

Din dragoste și grijă pentru cei mici, Stokke împreună cu Signal Iduna - companie de asigurări germană - și cu ajutorul Safety Broker au creat o asigurare dedicată copilului tău pentru ca bucuria plimbărilor în cărucioarele stokke să fie la intensitate maximă și în siguranță!



Cristina Croitoru

SB: Ce presupune această asigurare?

CC: Este vorba despre o poliță pentru copilul care se află în căruciorul Stokke. Cu toții ne dorim să vă bucurați de timpul petrecut împreună acasă, în parc, într-o drumeție la munte sau făcând orice activitate care vă face fericiți. Ne dorim să îi fiți întodeauna alături pentru a vă asigura că sunt mereu protejați.

Pentru momentele neprevăzute când ai nevoie de sprijin, asigurarea de accidente preia o parte din responsabilități.

SB: Cât costă această asigurare?

CC: Această asigurare se oferă gratuit la achiziționarea oricărui tip de cărucior Stokke.

SB: Care sunt riscurile pe care această asigurare le acoperă și care este suma maximă de despăgubire?

CC: Polița acoperă trei riscuri, toate ca urmare a unui accident: spitalizare, intervenții chirurgicale și cheltuieli medicale.

În cazul unui accident care are ca urmare spitalizarea, suma asigurată este de 200 lei/zi. Pentru acest risc, se aplică fransiza de 3 zile, iar pe parcursul unui an contractual, se vor plăti maxim 180 zile/an de spitalizare, dar nu mai mult de 90 zile ca urmare a aceluiași accident.

Dacă se ajunge la intervenție chirurgicală, atunci Asiguratorul va achita un procent din suma asigurată în

funcție de gravitatea intervenției chirurgicale. Suma asigurată pentru riscul Intervenției chirurgicale ca urmare a unui accident este de 5000 lei.

Evenimentul asigurat pentru riscul Cheltuieli medicale de urgență din accident este reprezentat de costurile cu medicamentele, bandajele și procedurile medicale aplicate Asiguratului în caz de prim ajutor, iar suma asigurată este 1000 lei/asigurat.

SB: Cât timp este valabilă polița?

CC: Polița de asigurare este valabilă un an de zile de la data achiziționării produsului.

SB: Dacă în accident este implicat o terță persoană (șofer auto asigurat, proprietar locuință asigurată) care deține o poliță de răspundere civilă în baza căreia despăgubește copilul, mai primesc despăgubiri?

CC: Da, contractul de asigurare își va produce efecte.

SB: Cine este titularul acestei asigurări sau, mai bine zis, dacă în timpul producerii unui accident în căruciorul Stokke se află un alt copil, acesta beneficiază de asigurare?

CC: Titularul unei astfel de asigurări este Copilul. Poate fi orice copil care se află în cărucior în momentul producerii unui accident, iar protecția este nelimitată teritorial.

SB: Acest tip de asigurare este o inovație. Cum a fost concepută și de unde această idee minunată?

CC: Ideea a venit privind conceptul căruciorului care este construit pentru a-l aduce pe copil mai aproape de părinte. Toți copiii au nevoie să simtă grija, iubirea și siguranța pentru a crește armonios. Așa a luat naștere această idee inedită: din dragoste și grijă pentru copii și părinți. Acest cărucior a devenit o prelungire a mâinilor ocrotitoare ale părinților, iar această asigurare aduce valoare și siguranță pentru părinți.

 STOKKE®

ASIGURARE
GRATUITĂ*



*La achiziția oricărui cărucior Stokke, de la Monobrand Shop, primești gratuit o poliță de ASIGURARE pentru copilul tău!

SIGNAL IDUNA



stokkeshop.ro



Safety Broker

#safetyst

*La multi
ani!*
2020

www.safetybroker.ro