



SAFETY MAGAZINE

Interviu Igor Rusinowski

Privim cu încredere spre viitor!

Interviu Lavinia Gal

*Tehnici de succes pentru
creșterea Vânzărilor*

*Asigurărilor
de Sănătate!*

Top Brokeri

și Clasament

Safety Broker

T3 2021





Safety Broker noi direcții de dezvoltare pentru 2022!



Viorel Vasile, CEO Safety Broker

Iată-ne ajunși la o nouă linie de final, de data aceasta a unui an marcat de o mulțime de evenimente! Deși previziunile acestui început de an pandemic nu au fost pozitive, sunt încântat să privesc în trecut și să constat că împreună am făcut o treabă excelentă pentru viitor!

Parcursul natural pe care dorim să-l avem fiecare dintre noi este unul evoluționist! Ne naștem, creștem, învățăm și ne dezvoltăm. De aceea, este firesc să aplicăm același principiu asupra tuturor obiectivelor noastre, fie ele personale sau profesionale.

Datorită eforturilor voastre susținute, Safety Broker a atins cele mai înalte culmi ale succesului.

Am crescut! De opt ani consecutiv, suntem lideri de piață incontestabili, iar în piața de brokeraj în asigurări, suntem o entitate care are un cuvânt de spus. După acești 16 ani de activitate, creșterea noastră organică a atins cotele maxime și a venit momentul să creștem și prin achiziție, nu doar prin distribuție. Acesta este motivul principal pentru care am ales să parcurgem următoarea etapă Safety Broker împreună cu UNILINK SA. Am acceptat propunerea de a fi preluați de către UNILINK SA pentru că avem planuri mari de viitor care pot fi realizate doar prin parteneriate sustenabile.

Ne dorim să consolidăm piața de asigurări din România. Avem un plan pe care îl vom pune în aplicare după obținerea aprobărilor și vom încerca să facem o achiziție sau două în piață. Vom încerca să cumpărăm brokeri pe care să îi putem integra pentru a ajunge la o cotă de piață de aproximativ 20%. Aceste cifre ne vor oferi o putere de negociere mai mare și, implicit, posibilitatea de a genera o piață mai mare jucătorilor străini care vor intra pe piața din România.

Doresc să vă asigur că, deși membrii boardului Safety Broker sunt diferiți, obiectivul nostru este unul comun, și anume de a crește împreună și de a deveni cel mai mare broker din România și Republica Moldova!

Eu voi fi în continuare alături de voi oferindu-vă suportul de care veți avea nevoie! Voi continua să încurajez inovația, ideile și strategiile voastre de dezvoltare. În încheiere, vă doresc să aveți Sărbători Frumoase și să ne vedem cu toții veseli, sănătoși și optimiști în noul an!

La mulți ani!

Viorel Vasile

Sumar

02 Mesaj CEO

03 Asistență Rutieră – un proiect dezvoltat în parteneriat cu Euroins

04 Interviu Igor Rusinowski, CEO UNILINK SA: „Privim cu încredere spre viitor”

07 Clasament Safety Broker

08 Interviu Lavinia Gal: „Tehnici de succes pentru creșterea Vânzărilor Asiguraților de Sănătate!”

11 PRĂSLEA - Brokeri care vând într-o lună cât alții într-un an!

SAFETY
MAGAZINE



Editor coordonator
Diana Popa

Marketing
Ramona Dobrescu

Colaboratori
Dan Năstase

DTP & Creație
Mo.Marketing

Structură editorială
EEA Marketing Concept



Asistență Rutieră – un proiect dezvoltat în parteneriat cu Euroins

Ca urmare a efortului comun depus de **Safety Broker** alături de **Euroins România** și cunoscutul brand de **Asistență Rutieră A24**, vă anunțăm în exclusivitate lansarea unui nou produs!

Este vorba de **ASISTENȚA RUTIERĂ pentru vehicule de pasageri sub 3.5 t** aparținând persoanelor fizice sau juridice cu acoperire pentru România și Europa.

Vehiculele eligibile NU au limită de vârstă sau de kilometri!

Produsul poate fi distribuit în două variante:

- **MOBILITY 15** - ideal pentru vacanțe sau călătorii de afaceri ocazionale de până la 15 zile, tarif **45 lei**.
- **FIX 365** - acoperind 1 an - este destinat persoanelor fizice sau juridice care călătoresc frecvent în afara României atât în scop recreațional, cât și în interes de serviciu/afaceri. Cost - **269 lei**.

Produsul oferă acoperire atât în cazul unui accident, cât și în cazul unei defecțiuni:

- 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, încuietorie 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: stergătoare de parbriz, lumini de semnalizare sau drum, direcție etc.

- organizarea livrării pieselor de schimb.
 - asistență tehnică telefonică.
 - monitorizare reparație în service.
 - organizare recuperare off road.
- Urmările acestor evenimente sunt acoperite *exclusiv prin intermediul partenerului A24*, în funcție de varianta de acoperire aleasă și în limitele specificate:
- depanare și diagnoză la locul evenimentului.
 - curent de pornire.
 - tractare până la prima unitate reparație fără limită de kilometri.
 - transport persoane și bagaje.
 - cazare.
 - autovehicul la schimb.
 - repatriere pasageri.
 - repatriere autovehicul.
 - asistență în caz de accident.

Pentru a beneficia de aceste servicii din partea partenerului A24, este suficient ca Asiguratul să se adreseze la telefon:

- 0372 500 000 - evenimente din România.
- 0040 372 500 000 - evenimente din străinătate.

Cu mai multe detalii tehnice despre acest produs vă staă la dispoziție colegul nostru, Cătălin Chiriac pe care îl puteți contacta pe adresa de email:

catalin.chiriac@safetybroker.ro

Vă dorim succes în vânzări!

A24 ASISTENȚĂ RUTIERĂ NON STOP
ASIGURARE SERVICIILOR AUTO

ÎN CAZ DE ACCIDENT SAU DEFECTIUNE TEHNICĂ

MOBILITY 15

15 ZILE - 45 LEI

FIX 365

365 ZILE - 269 LEI

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



0372 500 000 ROMÂNIA
0040 372 500 000 EUROPA



Safety Broker



EUROINS
MEMBER OF SUNHOLD

www.safetybroker.ro

Interviu Igor Rusinowski, CEO UNILINK SA: „Privim cu încredere spre viitor”

Acest final de an vine pentru Safety Broker cu o schimbare majoră în acționariatul companiei. Probabil că această mișcare creionează mai multe întrebări fără răspuns. În acest context, l-am rugat pe dl Igor Rusinowski - CEO Unilink SA, Polonia și viitor acționar Safety Broker - să ne acorde un interviu prin care să vă oferim o scurtă prezentare a companiei Unilink SA, dar și a planurilor de viitor pe care le vom contura împreună.

SM: Bună Igor, în primul rând, îți mulțumesc că ai acceptat provocarea acestui interviu. Știi cum se spune, oameni noi, experiențe noi, de aceea, pentru început, te rog să ne oferi o scurtă prezentare a experienței tale în antreprenoriat, dar și câteva detalii despre Unilink SA.

IR: Antreprenoriatul pentru mine a început cu o mică afacere de familie în agricultură la începutul anilor 80 și 90. Pe atunci, nu îmi plăcea atât de mult, dar abia acum înțeleg importanța acelei experiențe și cum m-a modelat pentru viață. Totuși, am devenit cu adevărat antreprenor odată cu Unilink SA. Înainte de Unilink SA, am absolvit Warsaw School of Economics, apoi am lucrat 13 ani în consultanță – PriceWaterhouseCoopers și apoi McKinsey, preponderent pentru clienți de asigurări și servicii bancare în multe țări din Europa, inclusiv România, dar și pentru Statele Unite, unde am locuit trei ani. Apoi, m-am alăturat asiguratorului britanic cu prezență globală – RSA (Royal Sun&Alliance) unde am fost responsabil de strategia de dezvoltare a afacerii în regiunea CEE. Ulterior, am făcut parte din Consiliul de administrație al companiei de asigurări poloneze – Link4. În aprilie 2012, m-am alăturat Unilink SA ca CEO și acționar. La acea vreme, era o afacere foarte mică de distribuție a asigurărilor – aveam doar angajați și vindeam produsele unui

singur asigurator. Scopul meu a fost să dezvolt considerabil compania alături de o echipă minunată formată din oameni grozavi. Toți concurenții noștri din Polonia funcționau de mai bine de 10 ani. Cu toate acestea, în câțiva ani, am reușit să devenim lider de piață – datorită creșterii organice și achizițiilor – am făcut până acum aproximativ 50 de achiziții, concurenți de dimensiuni mici și mari.

În Polonia, suntem cel mai mare jucător din piață – suntem mai mari decât următorii noștri cinci concurenți adunați împreună. Gestionăm în prezent, la nivelul întregii țări, o rețea de 1.000 de sucursale și 12.000 de agenții și suntem cei mai importanți parteneri de distribuție pentru toți asiguratorii de pe piață. De la jumătatea anului 2018, investitorul nostru minoritar este Enterprise Investors, cel mai mare și mai vechi fond de capital privat din Regiunea CEE (cu investiții și în România), gestionând în principal bani americani. Până astăzi, eu și partenerul meu – Aleksandra Friedel - suntem acționari majoritari la Unilink SA. În urmă cu doi ani și jumătate, am decis să ne extindem la nivel internațional și am vizat câteva piețe din regiune și anume: România, Cehia, Slovacia și Bulgaria, datorită dimensiunii, potențialului și structurii de distribuție. Prima noastră achiziție a fost I&G Insurance Brokers, lider de piață din Bulgaria. Iar astăzi, suntem extrem de bucuroși să spunem:

Safety Broker, bun venit în grupul nostru! Suntem siguri că împreună, îmbinând competențele și experiențele noastre, vom deveni cel mai bun, cel mai mare și mai important distribuitor de asigurări din Regiunea CEE și nu numai! În prezent, suntem în proces de achiziție în Cehia și Slovacia și am început procesul de căutare în Germania. De asemenea, suntem dornici să ne extindem pe piețele noastre actuale: Polonia, România, Bulgaria, Moldova. Sunt atât de multe oportunități în jur! Deja, suntem cel mai mare distribuitor de retail din CEE cu prime brute subscrise de aproape 3 miliarde de lei!

SM: Ce anume v-a determinat să puneți pe primul loc, în ordinea priorităților voastre referitoare la extindere, România și de ce ați ales Safety Broker în mod particular?

IR: România este a doua țară ca mărime din regiunea CEE, după Polonia. Dacă vrei să fii lider în Regiune, nu poți lipsi din România. De asemenea, credem că datorită celei mai scăzute penetrări în asigurări din UE, piața asigurărilor din România va trebui să crească. Ea va fi alimentată și de creșterea nivelului de trai a populației române. Mai mult, din perspectiva legislativă, piața de brokeraj de asigurări este bine reglementată, cu o supraveghere puternică din partea ASF, fapt care este atractiv pentru jucă-



Igor Rusinowski, CEO & Owner Unilink SA

torii mari. Am ales să investim în Safety Broker, deoarece sunteți liderul de piață incontestabil și există motive clare pentru asta! Suntem foarte impresionați de echipa de management și de angajații pe care i-am întâlnit până acum. Cred că sunteți o echipă grozavă destinată succesului și dorim să vă sprijinim în continuare creșterea. Îmi place foarte mult spiritul și energia echipei voastre, este exact cultura pe care o iubim! Din câte am experimentat, relațiile pe care le aveți cu companiile de asigurări sunt foarte puternice, ceea ce reprezintă o bază excelentă pentru viitor!

SM: Până acum, Unilink SA a investit în Bulgaria și în alte țări din EEU. Care este strategia de investiții Unilink SA?

IR: Suntem întotdeauna dornici să investim în lideri de piață, deoarece credem că există atribute intrinseci care te fac să fii lider. Investiția într-un lider de piață ne oferă oportunitatea de a construi pe experiențele și realizările de până acum pentru a alimenta creșterea ulterioară – atât organică, cât și prin achiziții. Investim într-o țară care reprezintă o anumită amploare și potențial, de aceea a trebuit să dăm prioritate unui număr

de țări mici din regiunea noastră – chiar dacă ești lider de piață acolo, ești mic și creșterea ta este limitată. Din perspectiva noastră, nu există nicio diferență substanțială între atenția și efortul pe care ar trebui să-l acordăm pieței mici și pieței mari. Mai mult decât atât, o parte foarte importantă a strategiei noastre de investiții este să menținem fondatorul sau fondatorii pe un loc de conducere, ca o echipă de management care duce afacerea mai departe cu sprijinul nostru. Nu am dori niciodată să începem să facem afaceri într-o piață cu o echipă nouă. Menținerea fondatorilor ca acționari în cadrul companiilor pe care le achiziționăm, este fundamentală pentru noi, deoarece căutăm parteneri implicați care să împartă atât gustul câștigurilor, cât și cel al înfrângerilor cu noi, deși la acestea din urmă nu mă aștept deloc. :)

SM: Cu ce provocări s-a confruntat UNILINK SA pe durata implementării afacerilor sale în România?

IR: Principala provocare de până acum este legea și regimul de reglementare care, într-o oarecare măsură, este diferit față de piețele pe care le cunoaștem. Se pare că în România mai sunt niște obstacole administrative de depășit atunci când conduci o afacere. Totuși, până acum, acestea au fost atenuate de atitudinea pozitivă a oamenilor din instituțiile administrației publice, așa că nu ne putem plânge atât de mult.

SM: Ne puteți dezvălui mai multe detalii despre proiectele UNILINK SA referitoare la Safety Broker. Care sunt obiectivele de creștere pentru următorii doi ani și cum va fi configurată echipa de consiliu?

IR: Unilink SA este încântată să ajute Safety Broker să crească într-un mod profitabil cota de piață la 20 - 25%, atât organic, cât și prin achiziții. Cred că voi avea toate premisele necesare, iar noi avem atât de multă experiență pe care vom fi bucuroși să o împărtășim! În primul rând, avem propria infrastructură IT pe care o putem implementa în România. Acesta oferă întregul sistem eco nu numai pentru agenții de vânzări (comparator, emiterea polițelor, CRM, plăți),



ci și pentru toate funcțiile de back office. În al doilea rând, cred că există o serie de concurenți pe care i-am putea cum-păra – trebuie să fie oameni care doresc

există o oportunitate masivă în creșterea portofoliului de facultative, asigurări de viață și property. După OVB, suntem al doilea cel mai mare distribuitor de viață,

ner de asigurări în această afacere este Wefox – companie germană/elvețiană. Cred că după falimentul City Insurance, piața românească are nevoie de noi jucători care să aducă credibilitate, inovație și creștere. Nu în ultimul rând, există o mulțime de beneficii care decurg din a fi lider de piață în regiune, inclusiv relațiile cu asigurătorii internaționali pe care dorim să le folosească Safety Broker. În ceea ce privește echipa de management, ceea ce căutăm în primul rând atunci când investim în afaceri este o echipă grozavă și exact asta am găsit în Safety Broker. Viorel Vasile este partenerul nostru, va rămâne CEO-ul companiei și va fi rolul lui Viorel, ca și până acum, de a construi și dezvolta echipa. Noi vom fi precum doctorii: vom încerca doar să ajutăm fără a deteriora ceea ce deja funcționează grozav!

SM: În încheiere, ai un sfat sau un mesaj pentru noi, dar și pentru alți investitori străini care ar dori să investească în mediul de afaceri românesc?

IR: Pentru voi - angajații și partenerii Safety Broker - sfatul meu este să fiți deschiși, deoarece vom traversa împreună o perioadă foarte interesantă, vom lucra împreună, oferind o mulțime de oportunități, în special pentru cei dintre voi care doresc să se dezvolte împreună cu compania și nu doar în România. Investitorilor străini – alegeți întotdeauna un partener de încredere într-o țară în care intrați și aveți întotdeauna de partea voastră un consilier bun cu cunoștințe excelente despre piață. Concurenților noștri din România – puneți-vă centurile de siguranță, am turat motoarele și venim în viteză mare!



Aleksandra Friedel, Board Member and Owner Unilink SA

să se pensioneze sau nu mai sunt atât de entuziasmați să-și conducă afacerile. Am efectuat peste 50 de achiziții în Polonia și în străinătate și avem experiență atât în procesele de investiții, cât și în procesul de integrare postinvestiție, care poate fi foarte utilă. În al treilea rând,

așa că avem suficient know-how pe care să-l livrăm către voi. Un alt domeniu este MGA – din luna iunie a acestui an, derulăm operațiunea integrală de asigurare în Polonia printr-un parteneriat strategic cu Munich Re – cel mai mare reasigurător din lume. Primul nostru parte-

CLASAMENT SAFETY BROKER BIROURI PROPRII

Nr. crt.	Birou Safety	Total PBI Lei 9 luni 2021	Pondere RCA	Evoluție
1	Safety Cluj	25.810.744	61.08%	15.53%
2	Safety Timișoara	23.303.981	63.11%	37.83%
3	Safety Iași	20.660.037	53.73%	65.08%
4	Safety Galați	19.180.506	69.42%	16.09%
5	Safety Deva	15.005.244	68.90%	18.09%
6	Safety Bacău	7.785.053	60.09%	49.10%
7	Safety Suceava	6.997.145	77.59%	23.34%
8	Safety Oradea	6.986.828	82.11%	35.92%
9	Safety Constanța	6.763.076	71.24%	19.04%
10	Safety Neamț	5.929.878	67.28%	-23.28%
11	Safety Reșița	5.761.958	64.80%	12.85%
12	Safety Ploiești	5.725.351	59.25%	197.91%
	București	86.152.332	65.21%	27.10%
	Total	236.062.133	64.89%	27.43%

CLASAMENT SAFETY BROKER ASISTENȚI ÎN BROKERAJ

Nr. crt.	Asistent în Brokeraj	Județ	Total PBI Lei 9 luni 2021	Pondere RCA	Evoluție
1	Premium Insurance	HR+CV+MS	21.215.003	86.39%	13.61%
2	Marcopauas	SM	18.246.183	75.91%	16.06%
3	Customer Insurance	MM	15.998.106	76.39%	100.00%
4	Iason	AG	13.996.543	76.17%	11.71%
5	Sigur Asigur	VL	11.314.209	80.24%	9.38%
6	Consfm CSM	MS	11.247.183	90.15%	100.00%
7	Thot Asigur	BR	9.780.061	61.98%	11.82%
8	Ayane Mallu	GR	9.244.347	88.36%	29.86%
9	Diada Insurance	IS	8.824.963	83.10%	10.71%
10	Star Protekt	CT	8.393.682	77.75%	9.92%
11	Pact Asig	BV	8.202.505	72.64%	39.85%
12	Templars Insurance	B	8.172.045	76.28%	2.70%
13	Explorer Asig	BH	7.082.644	81.60%	100.00%
14	Smart Auto Insurance	DB	6.011.935	84.37%	-3.19%
15	Evenod	VS	5.028.021	79.34%	18.19%
16	Carmen Risk	MM	4.940.434	83.02%	16.56%
17	All In Asigurari	BH	4.692.837	71.32%	12.79%
18	Fratila Consulting	AB	4.638.738	65.36%	12.16%
19	Cristea Bianca	AR	4.513.219	64.39%	25.55%
20	Brocs Consulting 2015	TM	4.073.987	38.38%	13.92%
	Alti asistenți		108.902.773	67.76%	22.02%
	Total		294.519.418	74.07%	32.68%

Interviu Lavinia Gal: „Tehnici de succes pentru creșterea Vânzărilor Asigurărilor de Sănătate!”

Pandemia generată de COVID-19 a produs modificări în percepția românilor asupra riscurilor și, drept consecință, a crescut interesul pentru protecția prin asigurare, conform celei mai noi ediții a Barometrului UNSAR-IREȘ privind Percepția riscului și cultura asigurărilor din România (2021).

Potrivit unui comunicat al UNSAR, cea mai mare creștere a acestui indicator față de anul 2020 a fost observată în cazul asigurărilor de sănătate, 4 din 10 români declarând că pandemia le-a crescut interesul pentru această soluție de asigurare.

Dar de la a fi interesat și până la a lua decizia de cumpărare e un proces lung care depinde foarte mult de tehnicile de negociere și agilitatea vânzătorului. O creștere similară am remarcat-o și noi în cifrele raportate de Safety Broker Cluj. Și pentru că modelele de reușită o dată descoperite, trebuie replicate și la nivel național, povestim în acest număr cu Lavinia Gal, Dir. Sucursala Safety Broker Cluj despre rețeta succesului.

SM: La finalul anului 2018, Sucursala Cluj a raportat un număr de 35 polițe de Asigurare de Sănătate și cu un PBI în valoare de 697.992 lei, iar la T3 2021, aceeași echipă raportează un număr de 66 polițe cu o valoare PBI de 1.528.589 lei. Care este strategia care a stat la baza acestor realizări. Cum ați început?

LG: În urmă cu aproximativ 4 - 5 ani, când domeniul IT era în plină dezvoltare, au apărut completări în pachetul de beneficii acordate și sub forma asigurărilor private de sănătate. Fiind în contact continuu cu clienții noștri, am identificat nevoile lor și am început să promovăm asigurările private de sănătate organizând conferințe pe acest subiect în cadrul cărora livrăm informația necesară

pentru a arăta utilitatea și beneficiile acestora.

SM: Cum ai descrie profilul clientului consumator de Asigurări de Sănătate?

LG: O persoană cu un nivel de educație peste medie, care acordă importanța cuvenită stării de sănătate atât a lui, cât și a familiei și angajaților săi, acolo unde este cazul.

Situația pandemică pe care o traversăm, are ca rezultat o conștientizare a clienților de necesitatea asigurării private de sănătate și dorința acestora de a avea acces la servicii medicale private ori de câte ori au nevoie, fără a fi împiedicați de suprasolicitarea sistemului medical de stat.

SM: Să vinzi asigurări de sănătate în România nu este ușor. Există foarte multe preconcepții, clienți reticenți. Cum ați reușit să combateți prejudecățile clienților?

LG: Să vinzi asigurări în România nu e ușor, pentru că nu este ceva palpabil. Excepționând asigurările care sunt obligatorii prin lege, noi vindem un concept. Rolul nostru este în primul rând cel de educator. Trebuie să determinăm clientul să conștientizeze necesitatea achiziționării unei polițe de asigurare care să-l protejeze în cazul unui risc. Când riscul este afectarea proprii stări de sănătate, a familiei sau a angajaților, prima obiecție este: „mie nu mi se va întâmpla” sau

„la noi nu au fost cazuri”. Combaterea acestor obiecții o facem prin exemple cunoscute de noi sau încercăm să aflăm de la clienți exemple cunoscute de ei. Conștientizarea nevoii este primul pas și cel mai greu, restul sunt etapele cunoscute alte vânzării. E nevoie de multă răbdare și perseverență. :)

SM: Faptul că sunteți în Regiunea de vest a făcut vreo diferență sau acest model de succes poate funcționa în orice colț al țării?

LG: Probabil că datorită numărului semnificativ de investitori veniți în zona de vest a țării, necesitatea de forță de muncă în domeniul IT și nu numai, a făcut ca în mod natural piața forței de muncă să „ceară” includerea unor beneficii suplimentare în pachetul salarial mai repede decât în alte zone, excepție făcând Bucureștiul, bineînțeles.

La acest moment, datorită și contextului pandemic când sănătatea a devenit principala preocupare pentru fiecare dintre noi, cred că promovarea asigurărilor de sănătate ar avea succes în orice zonă a țării.

SM: Știm că echipa de la Cluj participă la foarte multe întruniri din diverse cluster, asociații de antreprenori, toate acestea având ca obiectiv promovarea serviciilor și a businessurilor. Au contribuit și aceste întâlniri la dezvoltarea portofoliului de clienți, dar la creșterea vânzărilor asigurărilor de sănătate?



Lavinia Gal, Director Sucursala Safety Broker Cluj

LG: În Cluj, există o dinamică mare a evenimentelor de toate felurile: culturale, sociale, economice. Există sau mai bine spus existau multe evenimente care întruneau mediul de business clujean din diverse domenii de activitate în cadrul cărora se comunicau ultimele noutăți de interes comun și se

făcea mult networking. Am ales să participăm la aceste evenimente atât pentru a fi la curent cu ceea ce se întâmplă în mediul local de business, cât și pentru a ne promova ca specialiști în domeniul nostru de activitate. Toate aceste întâlniri au contribuit la promovarea noastră și ca specialist, și pe parte de asigurări de

sănătate, precum și la creșterea vânzărilor pe acest segment.

SM: Anul acesta, cu ocazia aniversării a 12 ani de activitate a sucursalei Safety Broker Cluj, ați lansat o campanie de promovare a fiecărui membru din echipă. Felicitări pentru



inițiativă! A fost o campanie inedită care s-a bucurat de un real succes. Cum ai descrie la final de an întregă echipă într-o singură propoziție?

LG: Un mecanism în care fiecare suntem o piesă necesară funcționării acestuia sau o orchestră care are nevoie de fiecare membru bine pregătit și conectat cu ceilalți pentru ca rezultatul să fie cel așteptat.

SM: Sunteți extrem de competitivi. Care sunt planurile voastre de creștere pentru 2022? Printre obiectivele voastre, se regăsește o altă linie de business pe care v-o propuneți să o creșteți la nivel regional?

LG: Suntem o echipă dinamică, dornică să satisfacă nevoile și cerințele clienților, conectați continuu între noi și, totodată, cu piața și clienții noștri. Pentru clienții retail, avem campanii de promovare a asigurărilor de locuință sau



miniproduse care pot fi oferite la pachet cu asigurările de răspundere civilă auto cerute de aceștia. În discuțiile purtate cu clienții persoane juridice, promovăm formele de asigurare care sunt necesare prin specificul

activității lor. Acestea pot fi asigurări de clădiri, bunuri, accidente persoane, răspunderi specifice și, bineînțeles, asigurările de sănătate. Cu cât reușim să acoperim mai mult din paleta de riscuri posibile, cu atât gradul de satisfacție este mai mare.

SM: În încheiere, te rugăm să transmiți un mesaj de final de an pentru angajații și partenerii Safety Broker.

LG: Să rămână la fel de determinați, de motivați, de rezistenți la schimbările din piață, devotați clienților și activității lor pentru că știu că le place mult ceea ce fac și să rămână cei mai buni, așa cum sunt acum! Sărbătorile să fie liniștite, cu multe zâmbete și bucurii alături de cei dragi!



SĂNĂTATEA ANGAJAȚILOR - INVESTIȚIE PROFITABILĂ



Dragă client,

Asigurările de sănătate pentru angajați s-au dezvoltat în diferite forme și au devenit soluția preferată de majoritatea companiilor. Safety Broker a negociat pentru dumneavoastră o structură de beneficii adaptată nevoilor pieței, prețuri competitive și un flux de contractare simplificat.

Mai jos, puteți regăsi un comparator de oferte al asigurătorilor implicați în acest proiect, iar pe pagina a doua detalii despre concept, beneficiile dumneavoastră și ale angajaților, precum și alte date de interes referitoare la asigurările de sănătate.

RISCURI asigurate	OMNIASIG VIENNA INSURANCE GROUP	Asirom VIENNA INSURANCE GROUP	SIGNAL IDUNA
HOTLINE MEDICAL - TELEMEDICINĂ	-	✓	✓
AMBULATORIU - Consultații / investigații - nelimitat 100% în rețea și în afara rețelei	✓	✓	✓
Camera de gardă - consultații de specialitate, proceduri terapeutice	în limita a 1.000 ron / an / asigurat	nelimitat	nelimitat
Analize medicale de laborator consultații nelimitat	✓	✓	✓
Investigații medicale - explorări funcționale, imagistică	✓	✓	✓
Spitalizare de zi - inclusiv proceduri chirurgicale efectuate în spitalizarea de zi	nelimitat	în limita a 1.500 ron / an / asigurat	în limita a 1.500 ron / an / asigurat
Monitorizare boli cronice și afecțiuni preexistente / boală cronică	nelimitat	în limita a 1.500 ron / an / asigurat	nelimitat
Transport medical asistat	-	✓	-
TOTAL PRIMA AMBULATORIU (lei/luna/angajat)	80 (cu CT și RMN)	70 (cu CT și RMN)	90 (cu CT și RMN)
SPITALIZARE - inclusiv intervenții chirurgicale efectuate în spitalizare continuă	în limita a 10.000 ron / an / asigurat spital de stat 200 ron x 25 zile	în limita a 7.000 ron / an / asigurat spital de stat 150 ron x 30 zile	în limita a 10.000 ron / an / asigurat spital de stat 200 ron x 21 zile
TOTAL PRIMA SPITALIZARE (lei/angajat/luna)	40	20	39
PREVENȚIE	1 consult și 1 set de analize (predefinite) + PSA / PAP	1 consult și 1 set de analize (predefinite) + PSA / PAP	1 consult și 1 set de analize (predefinite) + PSA / PAP
TOTAL PRIMA PREVENȚIE (lei/angajat/luna)	10	15	13
RECUPERARE MEDICALĂ - proceduri de recuperare medicală în ambulatoriu	în limita a 1.000 ron / an / asigurat	-	în limita a 1.000 ron / an / asigurat
TOTAL PRIMA RECUPERARE MEDICALĂ (lei/angajat/luna)	15	-	14
MONITORIZARE SARCINĂ - orice servicii medicale în ambulatoriu / consultații, analize, investigații imagistice	în limita a 2.000 ron / an / asigurat perioada de așteptare 4 luni	în limita a 2.000 ron / an / asigurat perioada de așteptare 4 luni	în limita a 2.000 ron / an / asigurat perioada de așteptare 4 luni
TOTAL PRIMA MONITORIZARE SARCINĂ (lei/angajat/luna)	35	20	26
A DOUA OPINIE MEDICALĂ - acoperire 100% în rețea și în afara ei	-	în limita a 2000 ron / an / asigurat	-
TOTAL PRIMA A DOUA OPINIE MEDICALĂ (lei/angajat/luna)	-	1	-
VITAL CARE - acoperire pentru afecțiuni oncologice, indiferent de faza în care sunt diagnosticate	-	-	în limita a 50.000 ron / an / asigurat perioada de așteptare 4 luni
TOTAL PRIMA VITAL CARE (lei/angajat/luna)	-	-	20
CRITICAL CARE - acoperire pentru boli grave	-	-	în limita a 20.000 ron / an / asigurat perioada de așteptare 4 luni
TOTAL PRIMA CRITICAL CARE (lei/angajat/luna)	-	-	15

PRÂSLEA - Brokeri care vând într-o lună cât alții într-un an!

În bilanțul anului 2021, regăsim cu bucurie și satisfacție un proiect valoros pentru Departamentul Viață și Sănătate al Safety Broker, o acțiune organizată împreună cu partenerul nostru AEGON: Programul „PRÂSLEA – Brokeri care vând într-o lună cât alții într-un an.”

Înedit prin abordare, conceput cu atenție sporită în ceea ce privește specificul vânzărilor de asigurări de viață retail prin intermediul brokerilor, „PRÂSLEA” a reușit să înregistreze rezultate apreciable în cele doar două sesiuni derulate până acum (octombrie și noiembrie), organizate „concentrat” în numai câte două săptămâni de activitate fiecare.

Pentru mai multe detalii, l-am abordat pe partenerul nostru Alin Băiescu, Broker Manager AEGON.



Alin Băiescu, Broker Manager AEGON

TOP 10 VÂNZĂTORI ÎN PROGRAM PRÂSLEA

	Broker	Număr polițe AEGON
1	Sorin Rotar (Luduș)	19
2	Andreea Mocanu (Galați)	13
3	Ionela Baci (Sighișoara)	10
4	Daniela Sauciuc (Galați)	10
5	Mirela Cautiș (Sebeș)	9
6	Viorica Ormenișan (Reghin)	9
7	Csiki Gizella (Reghin)	8
8	Doina Moroșanu (Timișoara)	7
9	Angela Stafie (Galați)	6
10	Miheala Sârmaru (Galați)	5

CV: Alin, încheiem 2021 cu un proiect inedit inițiat de către AEGON pentru Safety Broker și, sper, deschidem 2022 cu o continuare a acestuia...

AB: Așa este... Am lansat împreună anul acesta programul de perfecționare și accelerare a vânzărilor în domeniul asigurărilor de viață „PRÂSLEA – brokeri care vând într-o lună cât alții într-un an!”.

CV: Pentru cei care doar au auzit de proiect, dar nu cunosc detaliile, ce urmărim prin acest program?

AB: Programul are două scopuri principale. În primul rând, urmărim să perfecționăm abilitățile asistenților în brokeraj Safety Broker în ceea ce privește promovarea și vânzarea asigurărilor de viață. În al doilea rând, ne dorim ca acești asistenți în brokeraj să îmbunătățească nivelul de protecție al clienților din portofoliul lor prin promovarea, respectiv vânzarea produselor AEGON acolo unde există nevoia și disponibilitatea clienților în acest sens.

CV: Care e profilul recomandat pentru cei care participă la PRÂSLEA?

AB: Vizăm asistenți în brokeraj cu vechime de minim trei ani în domeniu. Minim trei ani pentru că e

important să existe deja un anumit portofoliu de clienți pe care brokerul să-l poată aborda pentru produsele AEGON.

CV: Deci, programul se adresează vânzătorilor direcți. Totuși, Directorii Regionali au vreun rol aici?

AB: Au, și încă unul vital. Consider că rolul lor este, în primul rând, să îi identifice și să îi selecționeze riguros pe cei pe care îi propun să ia parte la program. Rolul lor continuă prin susținerea și motivarea acestor persoane în a urma ad litteram programul în cele două săptămâni de activități.

CV: Ce presupune parcurgerea acestui program?

AB: Presupune dedicarea zilnică a circa o oră, o oră și jumătate în activități de training (desfășurate online pe Zoom), respectiv acțiuni de promovare și vânzare directă în portofoliul propriu.

CV: Cum apreciezi rezultatele generale ale celor două echipe PRÂSLEA?

AB: Consider că rezultatele au fost bune (au fost emise peste 110 polițe), mai ales că am și înregistrat o evoluție apreciabilă de la o lună la alta. Doresc să menționez performanțele deosebite

ale brokerilor proveniți din zone precum Galați; Mureș; Cluj/Sebeș; Timișoara. Vreau să amintesc și susținerea care a venit din partea Departamentului Viață și Sănătate Safety Broker: a ta, Cristi, a Cristinei Croitoru și a Simonei Săvescu.

CV: Iar în 2022...?

AB: Continuăm, evident, cu programul PRÂSLEA, dar vom mai adăuga și alte acțiuni de interes.

CV: În încheiere, colega noastră Cati Stoican, Membru al Management Bordului Safety Broker m-a rugat să vă transmit acest mesaj: ”Mulțumim Aegon România pentru susținerea proiectelor noastre în vederea realizării unei misiuni comune: asigurarea unei vieți financiare sigure pentru clienții noștri. Împreună am reușit să oferim produse excelente clienților noștri și transmitem mesajele menite să „clintească oamenii”, mesaje amplificate de colegii noștri în toate regiunile țării. Am descoperit că avem valori comune care incontestabil ne diferențiază în această piață.”

Soluții integrate pentru sănătate de la Aegon

Accesibile. Ușor de adaptat.
Potrivite pentru întreaga familie.



Aegon Diagnose me Pentru un diagnostic sau un tratament mai sigur

Serviciul de a doua opinie medicală este asigurat de o echipă de medici din SUA și Europa. Comunicare în limba română. Online. De la tine de acasă. În plus, asigurarea include 30.000 de lei despăgubire în caz de deces din accident.

Preț: 120 lei/an.

Optimist

Asigurarea în caz de diagnostic oncologic

Pentru că, în caz de diagnosticare cu cancer, să nu mai ai și grija banilor necesari pentru investigații, medicamente, transport sau cazare. Beneficiezi de sprijin financiar de până la 30.000 lei, plus acces la tratament în clinicile private Amethyst din Cluj-Napoca, Timișoara și București.

Preț: de la 135 lei/an.



DIN 2022

Asigurare pentru spitalizare din accident sau boală. În țară și străinătate. Inclusiv pentru Covid 19.

- Ușor de configurat în funcție de zilele de spitalizare alese și sumele de bani în caz de spitalizare sau deces.
- Perioadă de așteptare mai scurtă decât în mod uzual.
- Potrivită pentru cei mici și pentru cei mari.
- Retur de prime la final de contract
- 54% dintre români sunt interesați să cumpere o astfel de asigurare în următoarele 3 luni, arată datele sondajului realizat de Reveal pentru Aegon România în luna noiembrie, 2021.

AEGON

Sărbători Fericite și vacanțe reușite, în siguranță!



**BE SAFE &
EXPLORE THE WORLD**



Safety Broker



2022

LA MULȚI ANI!