



SAFETY MAGAZINE

● **Interviu CEO Viorel Vasile**
*Rețeta unei afaceri de succes în condiții de
recesiune*

● **Clasament SAFETY**
semestrul I 2014

● **E-Buget**
*Un nou proiect
dezvoltat de grupul Safety*



Un nou început, după nouă ani...

De ce o revistă internă?



Viorel Vasile, CEO Safety Broker

După nouă ani în care principiile fundamentale ale companiei au vizat comunicarea cu clientul, fidelizarea acestuia și uniunea echipei, consider că aceste principii pot fi consolidate și înrădăcinate atâta timp cât comunicarea internă, motivarea angajaților și promovarea lor devin o prioritate. Așa a luat naștere revista Safety Magazine, concentrată pe oamenii, ideile, evenimentele și faptele din echipa Safety, al cărei scop este promovarea valorilor și a realizărilor noastre printr-o comunicare transparentă. Este o revistă prietenoasă, dedicată nouă, în care vom vorbi

atât despre obiectivele și realizările din sfera profesională, cât și despre cele din plan personal.

În fiecare număr vom avea ca protagonistă o agenție sau o franciză din țară și, bineînțeles, pe oamenii din spatele acestora.

Vom relata și aprecia performanța echipei Safety Broker prezentând lunar un top al companiei, care va include Agenția lunii, Franciza lunii, Angajatul lunii.

Vom oferi suport echipei de vânzări prin rubrica „Produsul lunii”, în cadrul căreia vom detalia un anumit tip de poliță, cu aspecte pro și contra, și vom defini categoriile de clienți cărora li se adresează acest produs. Tot aici, vom enumera posibilele obiecții ce pot fi întâmpinate și vom oferi câteva soluții pentru contracararea lor.

Toate aceste informații vor putea fi folosite în scopul pregătirii și perfecționării echipei de vânzări.

Recurent, vom furniza știri și informații utile referitoare la modificarea anumitor reglementări în domeniul asigurărilor.

De asemenea, vom aduce la cunoștință campaniile de marketing ale companiei și inițiativele de susținere în diverse domenii.

Iar pentru că evenimentele majore din viața personală a fiecărui coleg sunt cel puțin la fel de importante ca bilanțul trimestrial al companiei, am creat rubrica „Știri din viața noastră”. Aici îi vom felicita pe sărbătorii lunii, și tot aici vom comunica și alte evenimente deosebite.

Am convingerea că revista va fi de bun augur pentru comunicarea internă și va consolida relațiile interpersonale din echipa noastră.

Am creat această revistă cu un conținut redus de pagini, ușor de citit, cu un limbaj familiar, pe suport de hârtie, pentru a vă readuce bucuria de a răsfoi un ziar relaxați, în timp ce vă savurați cafeaua de dimineață.

Nu în ultimul rând, putem considera apariția acestei reviste începutul unei noi etape în viața Safety Broker.

Viorel Vasile

Sumar

- 3 *Safety Broker sprijină anul Brâncoveanu*
- 3 *E-buget – un nou proiect dezvoltat de grupul Safety*
- 4 *Rețeta unei afaceri de succes în condiții de recesiune*
- 5 *Clasament Safety Broker semestrul I 2014*
- 5 *Județul Argeș, numărul 1 în 2013 și în semestrul I 2014*
- 6 *La mulți ani sărbătorii!*
- 6 *Avem concurs la categoria Asigurări de viață și sănătate!*
- 6 *Știri pe scurt*
- 7 *Echipa Safety sediul central*
- 8 *Ne-am mutat în casă nouă*

**SAFETY
MAGAZINE****Editor coordonator**
Diana Popa**Colaboratori**
Cristian Vasile,
Cristina Năstase,
Silvia Sucată**Director Marketing**
Ramona Dobrescu**DTP & Creație**
Creative Art Publisher



Safety Broker sprijină anul Brâncoveanu

N. Bălcescu: *“Istoria este cea dintâi carte a unei nații. Într-însa ea își vede trecutul, prezentul și viitorul.”*



Pentru Safety, aprecierea adevăratelor valori ale neamului românesc, promovarea personalităților care au scris istoria prin sacrificarea propriilor vieți reprezintă o onoare deosebită.

De data aceasta, ne propunem să-l redescoperim pe voievodul Constantin Brâncoveanu, care, la 1714, a fost martirizat împreună cu fiii săi. Acest sacrificiu l-a ridicat în Panteonul Sfinților Români și l-a transformat într-un exemplu-simbol de personalitate capabilă să se jertfească pe sine și pe ai săi pentru credință și țară. Suntem mândri că am avut ocazia să contribuim la Anul Constantin Brâncoveanu prin suportul pe care l-am oferit atât lansării volumului „Constantin Brâncoveanu – 300 – Documente de Arhivă”, cât și vernisajului expoziției fotodocumentare cu documente emise de cancelaria domnitorului Constantin Brâncoveanu. Aceasta a avut loc în incinta Palatului de la Potlogi, în cadrul Simpozionului Internațional Brâncoveanu și epoca sa, aflat la a III-a ediție. Doamna Alexandra Brutaru, președintele DAR DEVELOPMENT ASSOCIATION, și-a început discursul mulțumind partenerilor: „Mulțumim conducerii Safety Broker pentru implicarea în această serie de evenimente culturale”.

Sperăm ca acest omagiu adus celui care a fost Constantin Brâncoveanu, rescrierea detaliilor din viața, domnia și sfârșitul său, să rezească în noi mândria de a fi români, naționalismul și demnitatea cu care putem vorbi despre modelele ce stau la baza identității și conștiinței românești.

eBudet – un nou proiect dezvoltat de grupul Safety

Steve Jobs spunea că inovația diferențiază liderii de mulțime. eBudet.ro este proiectul ce va inova piața de servicii, sprijinind competitivitatea.



Ce este eBudet de fapt? Este un site ce include comparatoare pentru asigurări, credite, telefonie, Internet, abonamente TV și utilități (gaze și electricitate) și nu doar atât. Proiectul își propune să devină un sfătuitor în alegerile de achiziții zilnice ale consumatorilor, fiind la îndemână atât în mediul on-line, cât și prin aplicații dedicate sistemelor de operare Android și iOS. Prin parteneriatele încheiate cu furnizorii de servicii de prim rang, acest proiect îi va oferi clientului un pachet de servicii complexe.

„Diferențierea față de serviciile similare va fi făcută prin poziționarea eBudet.ro versus client. Deși nu există o soluție similară pe piața din România, proiectul nu va miza pe vânzare în fața clientului ci pe satisfacerea unei nevoi. Soluția propusă de eBudet.ro este construirea unui sistem simplu și eficient, prin care userul își poate administra bugetul personal.” a declarat domnul Răzvan Pavel, CEO eBudet. Dumnealui a mai precizat că, prin parteneriatele și investițiile în marketing are ca target o medie lunară de 150.000 de vizitatori unici, la sfârșitul primului an de funcționare, clasând astfel site-ul eBudet în topul site-urilor de vânzări on-line.

Realizarea eBudet.ro a fost posibilă datorită susținerii venite din partea celor trei parteneri importanți: Safety Broker, Kiwi Finance și Ringier group România. Viore Vasile, CEO Safety Broker, principalul finanțator al proiectului a declarat «sunt convins că eBudet va deveni în cel mai scurt timp „contabilul personal” al tuturor consumatorilor de new media din România». Le dorim mult succes dezvoltatorilor!





În vremuri de recesiune, când afacerile cu capital intern supraviețuiesc cu greu, Viorel Vasile, susținut de o echipă unită și devotată, a dezvoltat o afacere durabilă, prosperă și, fără îndoială, de mare succes, devenind astfel numărul 1 în topul Brokerilor de Asigurare.

Rețeta unei afaceri de succes în condiții de recesiune

S.M.: Cum ați prezenta compania Safety Broker de la începuturi și până în prezent?

V. V.: Safety Broker a pornit la drum în urmă cu 9 ani, cu o echipă formată din 7 oameni, oferind pentru început servicii complete de asigurare posesorilor de echipamente specializate pentru transportul terestru, feroviar, naval și aerian. Acum, după acești 9 ani, putem spune cu mândrie că suntem o familie mare, care depășește cifra de 150 de membri, și oferim servicii personalizate de management al riscului și consultanță integrată pentru toate tipurile de asigurări. În momentul actual, Safety Broker este cel mai mare broker de asigurare independent, cu capital local, ce operează în România. În tot acest timp, ne-am dezvoltat rețeaua în toată țara, având la bază un concept unic de franciză de retail. Ne desfășurăm activitatea la nivel național prin intermediul a 97 de sucursale și agenții francizate și una în Republica Moldova. Și nu ne oprim aici.

chiditate și, bineînțeles, dezvoltarea afacerii au făcut obiectul unor dificultăți, pe care însă le-am depășit cu succes.

S.M.: Ce a reprezentat primul succes indubitabil?

V. V.: Primul succes a fost atunci când am intrat în Top 10 Brokeri de Asigurare, iar de acolo a urmat un cumul de activități, susținute de devotament, implicare și multe eforturi din partea întregii echipe, toate bine motivate și recompensate la final cu poziționarea noastră pe primul loc în acest top.

S.M.: Ce ne puteți spune despre rezultatele financiare, în condițiile în care acestea au avut o evoluție ascendentă într-o perioadă de recesiune? Care credeți că este rețeta unei afaceri de succes?

V. V.: Rețeta pe care a folosit-o Safety Broker într-o perioadă de recesiune a avut la bază două ingrediente principale: fidelizarea clientului și o echipă unită. În primul rând,

economisiți, acțiuni care, negreșit, au dus la fidelizarea lor.

Tind să cred că acest ingredient, susținut de o echipă devotată, unită și implicată, a fost rețeta care a dus la rezultatele financiare de azi.

S.M.: Ce strategii intenționați să urmați pentru a menține tendința de creștere și, de ce nu, pentru a-i intensifica ritmul?

V. V.: Strategia de business abordată de noi vizează în primul rând aspectele fundamentale ale companiei, conturate prin valori esențiale, ce susțin relația cu clienții Safety Broker. Încrederea acestora ne motivează și obligă să demonstrăm că parteneriatul cu Safety Broker este o investiție profitabilă. Tocmai de aceea, ne propunem să devenim prima opțiune a clienților, prin parteneriate solide, ce oferă siguranță persoanelor și bunurilor importante din viața lor. Iar pentru a intensifica ritmul, ne vom concentra și în următoarea perioadă pe segmentul corporate, care a adus 65% din volumul primelor intermediare. De asemenea, vom pune în continuare accent pe vânzările on-line, pe polițele CASCO, de viață și de sănătate.

S.M.: Să vorbim și despre relocarea Safety Broker. După ce te muți în casă nouă, de obicei începi să conturezi o listă cu noi planuri și proiecte. Ce are pe listă la capitolul „va urma” CEO-ul Safety Broker?

V. V.: Dacă se vor aplica noile reglementări cu privire la plafonarea comisionului RCA, va trebui să acționăm conform obiectivelor noastre de dezvoltare enumerate mai sus. Dar oricare ar fi provocările pe care noile reglementări le-ar putea aduce, această echipă va merge înainte în continuare, menținându-și valorile de la care a plecat totul acum 9 ani.

S.M.: În final, ce mesaj ați dori să transmiteți echipei Safety Broker pentru ultimul trimestru al anului?

V. V.: Am convingerea că întreaga echipă va depune în continuare toate eforturile necesare pentru a ne menține până la finalul anului pe prima poziție în topul clasamentului Brokerilor de Asigurare, și pentru acest lucru țin să le mulțumesc și să le urez mult succes în toate demersurile lor.



Viorel Vasile, CEO Safety Broker

S.M.: De ce o companie de brokeraj?

V. V.: Aristotel spunea: „Secretul unei afaceri este să știi ceva ce nu mai știe nimeni”. La momentul acela, eu nu știam neapărat ceva ce nimeni nu mai știa, dar știam foarte bine să fac asigurări, îmi doream să fiu intermediar în asigurări. Și pentru că nu m-am făcut intermediar, am ales să mă fac broker. :)

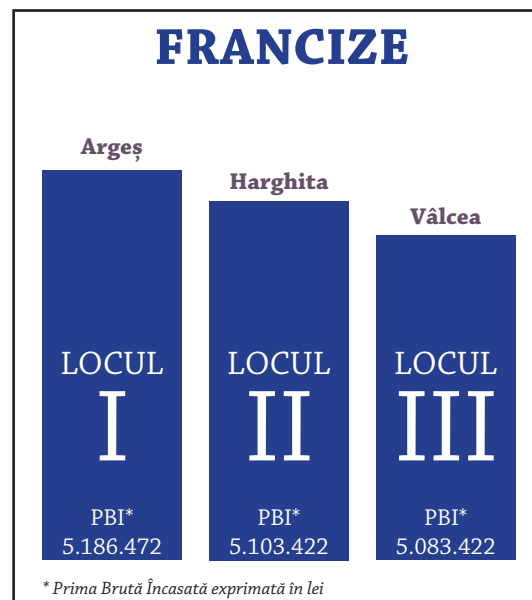
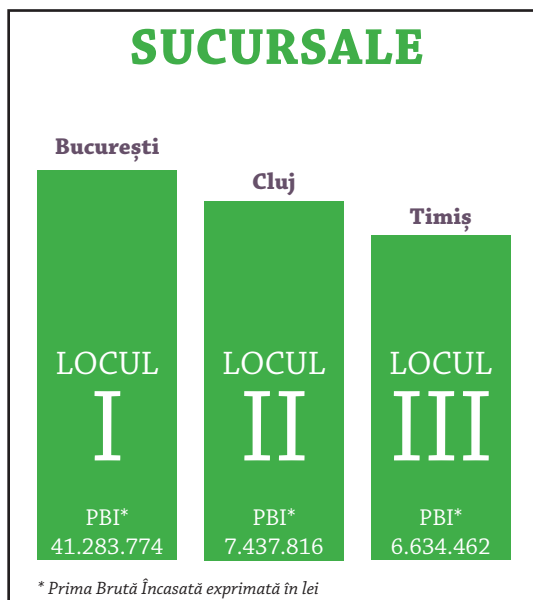
S.M.: Care au fost dificultățile de la început?

V. V.: Pentru orice companie aflată la început de drum, cea mai mare dificultate este capitalul. Nevoile de finanțare, nevoile curente de capital, prevenirea lipsei de li-

dezvoltarea companiei s-a bazat pe acest nucleu dur al organizației, alături de care am realizat totul și căreia am ocazia acum să-i mulțumesc. Împreună cu această echipă, am oferit în toți acești 9 ani servicii personalizate pentru fiecare dintre clienții noștri. Ne-am pliat constant pe necesitățile lor, am pus la dispoziție un pachet complex de servicii, care să acopere principalele zone de interes ale clienților noștri: de la asigurări pentru afaceri până la asigurări pentru vacanțele din străinătate. Altfel spus, am încercat să recompensăm clienții, atunci când au apelat la serviciile noastre, ajutându-i să obțină atât produsul dorit, cât și timp, bani



CLASAMENT SAFETY BROKER semestrul I 2014



Vă felicităm pentru performanță, suntem onorați să vă avem în echipa Safety!

Județul Argeș - numărul 1 în 2013 și în semestrul I 2014

Interviu acordat de dl. Dumitru State, director zonal județul Argeș.

Cu o experiență de peste 14 ani în asigurări și de 5 ani membru al echipei Safety Broker.

S.M.: Care este volumul total al polițelor intermediare de agențiile din județul Argeș în 2013? Din acestea, care este volumul primelor intermediare pe segmentul corporate, respectiv ponderea polițelor RCA din totalul încasărilor?

D.S.: La nivelul Județului Argeș, la finalul anului 2013, am totalizat 9.227.000 lei primă brută încasată, portofoliul de clienți fiind echilibrat – de 50% pe segmentul corporate și 50% pe segmentul retail. În ceea ce privește ponderea polițelor RCA, aceasta este de 55%, un procent destul de mare și pe care, anul acesta, încercăm să-l reducem cât mai mult.

S.M.: Care este cheia succesului dvs.? Cum reușiți să vă mențineți constant pe primul loc, fiind în competiție directă cu o țară întreagă?

D.S.: Ne-am concentrat în permanență pe două aspecte foarte importante în acest domeniu: dezvoltarea teritorială și fidelizarea clienților. Faptul că avem mulți clienți corpo-

rate fideli, care apelează de fiecare dată doar la serviciile noastre, este una dintre premisele care ne-au condus la această reușită. Celelalte aspecte foarte importante sunt implicarea, pregătirea și dezvoltarea echipei în mod constant și, bineînțeles, foarte multă muncă.

S.M.: Ce ne puteți spune despre echipa pe care o coordonați? Care a fost rolul ei în atingerea acestor rezultate și ce mesaj aveți pentru ea?

D.S.: Știți cum se spune, unde-s doi puterea crește. Fără echipă, nu se pot realiza obiectivele propuse, nu se pot depăși targete, nu ne putem dezvolta. Am o echipă cu care lucrez de 5 ani și datorită căreia avem stabilitate, motivare, implicare și satisfacții, și pentru asta le sunt recunoscător.

S.M.: Cum vă așteptați să evoluăți în 2014 și care sunt obiectivele dvs. în următoarea perioadă?

D.S.: Pentru 2014, ne-am propus să creștem



atât cantitativ, cât și calitativ, ne dorim să ajungem la nivelul a 10.000.000 lei primă brută încasată, să diversificăm vânzarea, să reducem ponderea polițelor de tip RCA și, bineînțeles, să extindem portofoliul de clienți corporate.

S.M.: La finalul acestui an, Safety Broker s-a mutat în casă nouă și a lansat revista Safety Magazine. Ce doriți să comunicați echipei Safety Broker?

D.S.: Le urez tuturor colegilor din sediul central multe realizări și la cât mai multe și interesante numere revistei Safety Magazine.



CONCURS

Avem concurs la categoria Asigurări de viață și sănătate!

Așa cum am promis, acest final de an vine cu un concurs dedicat vânzătorilor de asigurări de viață, grup și sănătate, care se va desfășura în perioada 01.08.2014 - 31.12.2014.

Ce trebuie să faceți?

Sunteți asistent în Brokeraj, persoană fizică, juridică sau angajat Safety Broker? Atunci, îndepliniți primul criteriu de eligibilitate!

Nu vă rămâne decât să îndepliniți și următoarele două condiții pentru a putea participa la concurs:

- Realizarea unui PBA (prima brută anualizată) de minimum 40.000 lei în perioada de concurs
- Încasarea a minimum 15.000 lei ca PBI (prima brută încasată), pe durata desfășurării concursului, din contractele vândute în aceeași perioadă

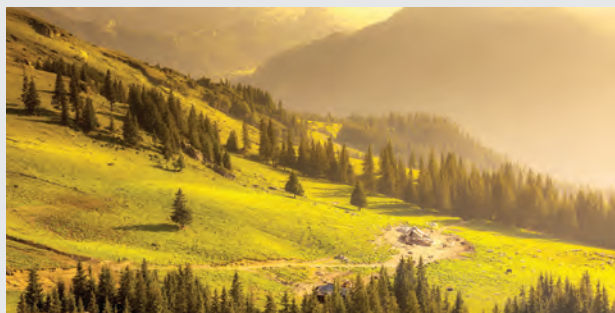
Menționăm că, la calcularea PBA, se iau în considerare toate contractele de viață, grup și sănătate, cu plata eșalonată sau integrală, emise în perioada concursului.

Contractele cu primă unică nu fac obiectul acestui concurs.

Câștigătorii vor fi declarați primii 10 clasati în top PBA, la sfârșitul perioadei de concurs, iar nominalizarea acestora se va face în cadrul Conferinței Anuale a Partenerilor Safety Broker din 2015.

Avem și două condiții ce trebuie respectate pentru a putea fi declarați câștigători. Mai exact:

- La momentul anunțării câștigătorilor, contractele de asigurare trebuie să fie în vigoare;
- Câștigătorii trebuie să aibă o relație contractuală cu Safety Broker.



Care este premiul?

Așa cum știm cu toții, începând cu 1 mai, gândurile noastre se îndreaptă negreșit spre vacanță. **Premiul acestui concurs constă într-un weekend, petrecut împreună cu toți cei 10 câștigători, la Bran, în județul Brașov, în perioada 15.05.2015 - 30.06.2015.**

Alte informații suplimentare legate atât de concurs, cât și de premiu puteți afla de la colegul nostru Cristian Vasile, cristian.vasile@safetybroker.ro

Vă mulțumim și vă dorim mult succes!

Safety Broker vă urează ca

Visele de azi să devină realitate,
speranțele de mâine împliniri,
orice cădere un pas înainte,
gândul bun și fericirea
să vă însoțească mereu!

La mulți ani!

tutror sărbătorilor lunii septembrie:

Ildiko Csernik, Lavinia Gal, Viorica Hij,
Alexandra Mânzat, Daniela Romanescu,
Mihaela Tănasă, Adriana Ureche, Raluca Bucur,
Mihaela Aldea, Mihai Minea

Suntem numărul 1 în topul companiilor de brokeraj, în primele 6 luni ale anului 2014

Piața de brokeraj în asigurări a totalizat la finalul lunii iunie a.c. circa 500 milioane euro, conform estimărilor preliminare ale INSURANCE Profile, realizate în baza datelor financiare transmise de 65 de societăți de profil.

După criteriul volumului de prime brute subscribe intermediare, top 3 societăți de brokeraj a realizat 17% din totalul pieței, în vreme ce primele zece societăți au generat mai bine de o treime (35%) din totalul acesteia.

Conform aceleiași surse suntem în continuare numărul 1 în topul Brokerilor de asigurare în primul semestru al anului curent, cu un total al primelor intermediare în valoare de 33,9 milioane de euro. Felicitări tuturor și nu uitați că menținerea pe prima poziție în topul brokerilor de asigurări este obiectivul Safety și pentru semestrul 2 al anului 2014.

Safety Broker Deva aniversează trei ani de activitate

La sfârșitul lunii septembrie 2014, sucursala Safety Broker – Deva va aniversa trei ani de activitate, 3 ani de împliniri, provocări, dar și de experiență acumulată în cadrul unei echipe de succes.

În acest moment aniversar, Safety Broker – Deva este o echipa ce se detașează în rândul companiilor de brokeraj la nivel local, prin perseverență, ambiție și capacitatea de a se reinventa.

Suntem mândri că îi avem printre noi și dorim să le mulțumim pentru toată munca, devotamentul și eforturile depuse.

Lor, le spunem astăzi „La multi ani încununați cu succes!”

Echipa noastră

**SAFETY
MAGAZINE**



Viorel Vasile
CEO



Cati Stoican
Director General adjunct



Răzvan Pavel
Director General adjunct



Lavinia Gal
Director General adjunct



Daniel Coliță
Director General adjunct

Echipa Safety Broker - sediul central



SAFETY
MAGAZINE



Am început acum 9 ani cu o echipă formată din 7 oameni într-o încăpăre de 30 mp

Iar după 4 ani am crescut și ne-am mutat aici



Azi suntem o echipă mare, de aproape 150 de membri și suntem bucuroși să vă invităm în noua noastră casă:

